

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

**ภาคผนวก**

**ภาคผนวก ก**

**แบบสอบถาม**

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

คณะบริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

วันที่ 1 มีนาคม พ.ศ. 2545

เรื่อง ขอความกรุณากรอกแบบสอบถาม

เรียน ท่านกรรมการผู้จัดการ / ผู้จัดการ

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. แบบสอบถาม จำนวน 5 หน้า

เนื่องด้วยแบบสอบถามฉบับที่แนบมาด้วยเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาการค้นคว้าแบบอิสระ ใ้รับการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในหัวข้อเรื่อง "ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่" ซึ่งข้อมูลที่ได้รับจะเป็นประโยชน์ในการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ ทั้งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้รับเหมาก่อสร้างและโรงงานผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จในการปรับปรุงปัจจัยทางการตลาดให้ตรงกับความต้องการของผู้รับเหมาก่อสร้างอีกทางหนึ่งด้วย

กระผมใคร่ขอความกรุณาจากท่านช่วยตอบแบบสอบถามที่แนบมานี้ คำตอบของท่านกระผมจะเก็บไว้เป็นความลับและไม่นำไปเปิดเผย ณ ที่ใด นอกจากจะนำคำตอบของท่านไปวิเคราะห์เชิงสถิติเพื่อสรุปผลการศึกษาเท่านั้น

กระผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถาม และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(นายภาณุวัฒน์ เครือจักร)

ผู้ดำเนินการศึกษาวิจัย

## แบบสอบถาม

เลขที่แบบสอบถาม .....

เรื่อง ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

จำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องสี่เหลี่ยม  หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

## 1) สถานภาพผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1.) กรรมการผู้จัดการหรือเจ้าของ       2.) ผู้จัดการทั่วไป       3.) ผู้ช่วยผู้จัดการ  
 4.) ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ       5.) พนักงานฝ่ายจัดซื้อ       6.) วิศวกร  
 7.) อื่นๆ โปรดระบุ : .....

## 2) รูปแบบการจัดตั้งตามกฎหมายของกิจการ

- 1.) บริษัทจำกัด       2.) ห้างหุ้นส่วนจำกัด       3.) ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล  
 4.) อื่นๆ โปรดระบุ : .....

## 3) ทุนจดทะเบียนปัจจุบัน

- 1.) ไม่เกิน 1 ล้านบาท       2.) 1.1 – 5 ล้านบาท       3.) 5.1 – 10 ล้านบาท  
 4.) มากกว่า 10 ล้านบาท

## 4) กิจการของท่านจัดตั้งเมื่อปี พ.ศ. ....

## 5) กิจการของท่านรับเหมางานก่อสร้าง โดยเฉลี่ยปีละ ..... โครงการ

## 6) กิจการของท่านรับเหมางานก่อสร้าง โดยเฉลี่ยมีมูลค่างานก่อสร้างโครงการละ ..... บาท

## 7) จำนวนพนักงานในกิจการของท่าน

- 1.) ไม่เกิน 50 คน       2.) 51 – 100 คน       3.) 101 – 150 คน  
 4.) 151 – 200 คน       5.) มากกว่า 200 คน

## 8) ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ

- 1.) กรรมการผู้จัดการหรือเจ้าของ       2.) ผู้จัดการทั่วไป       3.) ผู้ช่วยผู้จัดการ  
 4.) ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ       5.) พนักงานฝ่ายจัดซื้อ       6.) วิศวกร  
 7.) อื่นๆ โปรดระบุ : .....

## 9) กิจการของท่านซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จจากโรงงานใดมากที่สุด ( ระบุ 3 อันดับ โดยชื่อมากที่สุดกรอกหมายเลข 1 รองลงมาหมายเลข 2 และ 3 ตามลำดับ )

- ..... บจก. ผลิตภัณฑ์และวัสดุก่อสร้าง (CPAC) ต. ท่าศาลา อ. เมือง จ. เชียงใหม่  
 ..... บจก. ผลิตภัณฑ์และวัสดุก่อสร้าง (CPAC) ต. ฟ้าฮ่อม อ. เมือง จ. เชียงใหม่  
 ..... บจก. ผลิตภัณฑ์และวัสดุก่อสร้าง (CPAC) ต. หนองจ้อม อ. สันทราย จ. เชียงใหม่  
 ..... บจก. ผลิตภัณฑ์และวัสดุก่อสร้าง (CPAC) ต. หนองควาย อ. หางดง จ. เชียงใหม่  
 ..... บจก. นครหลวงคอนกรีต ต. หนองผึ่ง อ. เมือง จ. เชียงใหม่  
 ..... บจก. นครหลวงคอนกรีต ต. ช้างเผือก อ. เมือง จ. เชียงใหม่  
 ..... บจก. บี แอล เอ อินดัสทรีส์ ต. ขางเน็ง อ. สารภี จ. เชียงใหม่  
 ..... บจก. บี แอล เอ อินดัสทรีส์ ต. หนองควาย อ. หางดง จ. เชียงใหม่  
 ..... บจก. เชียงใหม่คอนกรีต ต. หนองจ้อม อ. สันทราย จ. เชียงใหม่

(มีต่อหน้าที่ 2)

- ..... บจก. เชียงใหม่ซีคอน ต. สันนาเม็ง อ. สันทราย จ. เชียงใหม่
- ..... บจก. เรดคีมิกซ์ไฟโอเนียร์คอนกรีต ต. ชมพู อ. สารภี จ. เชียงใหม่
- ..... บจก.ชลประทานคอนกรีต (บจก. ศักดิ์ทองปูนคอนกรีตเดิม) ต. ท่าศาลา อ. เมือง จ. เชียงใหม่
- ..... บจก. เขียวสงวนวิศวกรรมลานนา ต. สุเทพ อ. เมือง จ. เชียงใหม่
- ..... บจก. เอส. เอ็น. คอนกรีต ต. เวียง อ. ฝาง จ. เชียงใหม่
- ..... บจก. เรืองชัยคอนกรีต ต. เวียง อ. ฝาง จ. เชียงใหม่
- ..... บจก. จงธนาคอนกรีต ต. แม่ข่า อ. ฝาง จ. เชียงใหม่
- ..... บจก. พี. พี. เอส. คอนกรีต ต. ข่วงเปา อ. จอมทอง จ. เชียงใหม่
- ..... หจก. ลำพูนพัฒนา อ. สารภี จ. เชียงใหม่
- ..... อื่นๆ โปรดระบุ : .....

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จของผู้รับเหมาก่อสร้าง  
โปรดทำเครื่องหมาย (✓) แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่ท่านพิจารณาในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
0) ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เช่น มีผลิตภัณฑ์คอนกรีตกำลัง คี่สูงและสูงมาก คอนกรีตแข็งตัวเร็ว คอนกรีตสำหรับคอนกรีตปั๊ม คอนกรีตเหลวมาก เป็นต้น					
1) คุณภาพสินค้า เช่น กำลังอัดประลัยของคอนกรีตไม่ตก ได้รับ คอนกรีตที่มีค่ายุบตัวหรือค่าสลัมพ์(Slump)เหมาะสมกับงาน เป็นต้น					
2) ชื่อเสียงบริษัท					
3) การรับประกัน					
4) บริการหลังการขาย					

2. ปัจจัยด้านบริการที่ท่านพิจารณาในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ

ปัจจัยด้านบริการ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
5) พนักงานบริการสามารถบริการได้รวดเร็ว					
6) พนักงานบริการสามารถอธิบายลูกค้าได้อย่างถูกต้องและเข้าใจง่าย					
7) พนักงานบริการมีความรู้ความชำนาญในงาน					
8) พนักงานบริการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีมีความเป็นกันเอง					
9) พนักงานบริการสามารถสร้างความน่าเชื่อถือและไว้วางใจแก่ลูกค้า					
0) พนักงานบริการได้อย่างถูกต้อง สม่าเสมอ					
1) พนักงานบริการสามารถแก้ไขปัญหาแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว					
2) พนักงานบริการให้บริการซึ่งไม่ก่อความเสียหายต่อทรัพย์สินของลูกค้า					
3) พนักงานบริการเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า					
4) พนักงานบริการให้ความสนใจตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทันที					

## 2.3 ปัจจัยด้านราคาที่ท่านพิจารณาในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
25) ราคาจำหน่าย					
26) ส่วนลด					
27) วิธีการชำระเงิน					
28) วงเงินเครดิต					
29) ระยะเวลาการชำระเงิน					

## 2.4 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่ท่านพิจารณาในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ

ปัจจัยด้านการกระจายผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
30) ระยะทางจากโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จอยู่ใกล้สถานที่ก่อสร้าง					
31) การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรง					
32) การขายสินค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย					
33) ตัวแทนจำหน่ายติดต่อได้สะดวก					
34) การจัดส่งสินค้าได้รวดเร็ว และตรงเวลา					
35) วิธีการขนส่งคอนกรีตผสมเสร็จแก่ลูกค้าโดยยานพาหนะ เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่สะดวกและทันสมัย					

## 2.5 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่ท่านพิจารณาในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
6) การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น					
7) การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น					
8) การขายโดยใช้พนักงานขาย					
9) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อให้ทราบความเคลื่อนไหวขององค์กร การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น					

## ส่วนที่ 3 ปัญหาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างประสบในการซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ

## 3.1 ท่านมีปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 40) ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์มีให้เลือกน้อย ไม่มีผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำหรับงานก่อสร้างสมัยใหม่ เช่น
- ผลิตภัณฑ์คอนกรีตกำลังอัดสูงและสูงมาก
  - คอนกรีตแข็งตัวเร็ว
  - คอนกรีตสำหรับคอนกรีตปั๊ม

- คอนกรีตเหลวมาก
- คอนกรีตได้น้ำ
- คอนกรีตบดอัดแน่น(Roller Compacted Concrete) เป็นต้น

- 41) ผลกระทบของคอนกรีตผสมเสร็จ ไม่ได้คุณภาพ เช่น
- ผลการทดสอบกำลังอัดประลัยของคอนกรีตให้ค่าต่ำกว่าที่ได้ระบุในการสั่งซื้อ (สแตริงท์คก)
  - การทดสอบค่าการยุบตัวหรือค่าสลัมพ์ (Slump) ของคอนกรีต ไม่ได้ตามที่ต้องการ(ขึ้นเกินไปหรือเหลวเกินไป)
  - คอนกรีตเกิดปัญหาการแยกตัว(Segregation) สาเหตุจากวัสดุผสมคอนกรีตขนาดละเอียดคอน
  - คอนกรีตไม่แข็งตัวเมื่อได้อายุตามมาตรฐานกำหนด
  - ความสกปรก เนื่องจากมีสารอินทรีย์ เช่น เศษไม้ รากไม้ ต้นไม้ หรือดิน ผุ่นปะปนในคอนกรีต เป็นต้น
- 42) ไม่รับประกันสินค้า
- 43) อื่นๆ โปรดระบุ : .....

2 ท่านมีปัญหาด้านบริการของผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จจะอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 44) บริการจัดส่งล่าช้า ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงเวลา ไม่สะดวกในการติดต่อ
- 45) พนักงานบริการอธิบายไม่ชัดเจนและเข้าใจยาก
- 46) พนักงานบริการไม่มีความรู้ความชำนาญในงาน
- 47) พนักงานบริการไม่มีมนุษยสัมพันธ์
- 48) พนักงานบริการไม่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือและไว้วางใจแก่ลูกค้า
- 49) พนักงานบริการไม่สามารถแก้ปัญหาให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว
- 50) พนักงานบริการให้บริการซึ่งก่อความเสียหายต่อทรัพย์สินของลูกค้า
- 51) พนักงานบริการไม่เข้าใจความต้องการของลูกค้าจึงบริการได้ไม่ถูกต้องและไม่สม่ำเสมอ
- 52) พนักงานบริการไม่ให้ความสนใจตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทันที
- 53) อื่นๆ โปรดระบุ : .....

3 ท่านมีปัญหาด้านราคาของผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จจะอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 54) ราคาจำหน่ายสูง
- 55) ไม่ให้ส่วนลดหรือไม่ลดราคา
- 56) วิธีการชำระเงินมีให้เลือกน้อย เช่น รับเฉพาะเงินสด
- 57) วงเงินเครดิตน้อย เช่น ให้วงเงินเครดิตเพียง 10,000 บาทสำหรับงานที่มีมูลค่างานคอนกรีต 5 ล้านบาท
- 58) ระยะเวลาการชำระเงินสั้น เช่น ให้ชำระเงินภายใน 7 วัน
- 59) อื่นๆ โปรดระบุ : .....

4 ท่านมีปัญหาด้านการกระจายผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จจะอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 60) ระยะทางจากโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จอยู่ไกลจากสถานที่ก่อสร้าง
- 61) ไม่มีการขายสินค้าให้กับผู้บริโภครโดยตรง
- 62) การขายสินค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายทำให้เกิดความล่าช้าในการติดต่อสื่อสาร
- 63) ไม่มียานพาหนะ เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่สะดวกและทันสมัยในการขนส่ง
- 64) อื่นๆ โปรดระบุ : .....

5 ท่านมีปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จจะอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 65) การโฆษณาไม่ชัดเจนหรือไม่ตรงกับความจริง
- 66) พนักงานที่ไปติดต่อไม่สุภาพ ไม่มีความรู้เรื่องเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

67) ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น แจกของกำนัล

68) อื่นๆ โปรดระบุ : .....

.6 ข้อเสนอแนะอื่น: .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University



## ประวัติผู้เขียน

นามสกุล	นายภาณุวัฒน์ เครือจักร
เดือน ปีเกิด	7 พฤษภาคม 2512
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ที่โรงเรียนบ้านคู่ จ. พะเยา เมื่อปีการศึกษา 2525 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมปีที่ 6 ที่โรงเรียนสามัคคีวิทยาคม จ. เชียงราย เมื่อปีการศึกษา 2530 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์ ที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เมื่อปีการศึกษา 2534
ประสบการณ์ในการทำงาน	
พ.ศ. 2535 – 2536	ทำงานที่ JOINT VENTURE VIANINI LAVORI-VIANINI THAI (PAK MUN PROJECT) โครงการเขื่อนปากมูล จ. อุบลราชธานี ตำแหน่งวิศวกรสนาม
พ.ศ. 2536 – 2539	ทำงานที่ JOINT VENTURE VIANINI LAVORI-VIANINI THAI (BHUMIBOL PROJECT) โครงการเขื่อนภูมิพล จ. ตาก ตำแหน่งวิศวกรสำนักงาน
พ.ศ. 2539 – 2540	ทำงานที่ บริษัท เชียงรายคอนกรีต จำกัด จ. เชียงราย ตำแหน่งวิศวกรโรงงาน
พ.ศ. 2540 – 2543	ทำงานที่ บริษัท วา วิศวกรรมสภาวะแวดล้อม จำกัด จ. เชียงใหม่ ตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
พ.ศ. 2543 – ปัจจุบัน	ทำงานที่ บริษัท ทิพย์เนตร จำกัด จ. เชียงราย ตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายก่อสร้าง