ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตัวอย่างแบบสอบถาม

เรื่อง "ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ ของผู้ซื้อในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่" การวิจัยครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาค้นคว้าอิสระ ของนักศึกษาปริญญาโท บริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มิได้เกี่ยวข้องเพื่อผลประโยชน์ต่อบริษัทเอกชนแต่อย่างใด

ในโอกาสนี้ขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูง ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ถูกสัมภาษณ์

1. เพศ

( ) ชาย ( ) หญิง

2. อายุ

( ) 20-29 ปี ( ) 30-39 ปี

( ) 40-49 ปี ( ) 50-59 ปี

( ) 60 ปีขึ้นไป

3. อาชีพ

( ) รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ( ) ค้าขาย ทำธุรกิจส่วนตัว เจ้าของกิจการ

( ) ทำงานบริษัทเอกชน ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

4. รายได้โดยรวมของครอบครัวโดยเฉลี่ยต่อเดือน (รวมสมาชิกทั้งหมดในครอบครัว)

( ) 5,001-10,000 บาท ( ) 10,001-15,000 บาท

( ) 15,001-20,000 บาท ( ) 20,001-25,000 บาท

( ) 25,001-30,000 บาท ( ) 30,001-35,000 บาท

( ) สูงกว่า 35,000 บาท

5. จำนวนสมาชิกในครอบครัวรวม

( ) 2 คน ( ) 3 คน

( ) 4 คน ( ) 5 คนขึ้นไป

6. จำนวนรถยนต์ทั้งหมดของครอบครัว

( ) 1 คัน ( ) 2 คัน

( ) 3 คัน ( ) 4 คันขึ้นไป

7. ปัจจุบันท่านเป็นเจ้าของรถบรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ยี่ห้อ ( ) ฟอร์ด ( ) อีซูซุ ( ) มาสด้า ( ) มิตซูบิชิ ( ) นิสสัน ( ) โตโยต้า

ซื้อมาแล้ว ( ) 0-1 ปี ( ) 1-2 ปี ( ) 2-3 ปี ( ) 3-4 ปี ( ) 4 ปีขึ้นไป

วิธีการชำระเงิน ( ) เงินสด ( ) เงินผ่อน.....งวด

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อ

โปรดใส่เครื่องหมาย / ในช่องบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องมากที่สุด (โปรดตอบเพียง 1 ท่าน) ได้แก่ ตัวท่านเอง พ่อแม่ ลูก พี่น้อง คู่สมรส ญาติ เพื่อน และอื่นๆ

ปัจจัย	บุคคล							
	ตัวท่านเอง	พ่อแม่	ลูก	พี่น้อง	คู่สมรส	ญาติ	เพื่อน	อื่นๆ (ระบุ)
8. ใครเป็นผู้ริเริ่มเสนอความคิดที่จะซื้อรถบรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ เป็นคนแรก								
9. ใครเป็นผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำมากที่สุด เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อ								
10. ใครเป็นผู้ตัดสินใจคนสุดท้ายในการตัดสินใจว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ								
11. ใครเป็นผู้ตัดสินใจเลือกยี่ห้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ								
12. ใครเป็นผู้ตัดสินใจเลือกสถานที่ซื้อหรือบริษัทตัวแทนจำหน่าย								
13. ใครเป็นผู้กำหนดวัน เวลาในการซื้อ								
14. ใครเป็นผู้ติดต่อกับผู้ขายหรือดำเนินการซื้อ								
15. ใครเป็นผู้จ่ายเงินซื้อ								

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด และปัจจัยภายนอกอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

16. ปัจจัยใดต่อไปนี้ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อของท่าน โปรดใส่เครื่องหมาย / ในช่องระดับต่างๆ ได้แก่ ไม่มีผล น้อยที่สุด น้อย มาก และมากที่สุด

ปัจจัย	ระดับ				
	ไม่มีผล	น้อยที่สุด	น้อย	มาก	มากที่สุด
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
ส่วนประกอบภายนอกตัวรถ	.....	.....	.....	.....	.....
1. ตรายี่ห้อ.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. รูปลักษณ์ของรถ.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. อุปกรณ์ตกแต่งที่มาพร้อมกับรถ.....	.....	.....	.....	.....	.....
ส่วนประกอบภายในตัวรถ	.....	.....	.....	.....	.....
1. ภายในห้องโดยสารมีความสวยงามและกว้างขวาง.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. อุปกรณ์ภายในรถ.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. ระบบพวงมาลัยพาวเวอร์.....	.....	.....	.....	.....	.....
4. มีเครื่องปรับอากาศติดมากับรถ.....	.....	.....	.....	.....	.....
5. มีเครื่องเสียงติดมากับรถ.....	.....	.....	.....	.....	.....
โครงสร้างและสมรรถนะ	.....	.....	.....	.....	.....
1. โครงสร้างแข็งแรง.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. มีความปลอดภัยสูงในการขับขี่.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. ความแข็งแกร่งทนทาน และมีอายุการใช้งานนาน.....	.....	.....	.....	.....	.....
4. ประหยัดน้ำมัน.....	.....	.....	.....	.....	.....
5. ความทนทานในการใช้งานบนทางทุรกันดาร.....	.....	.....	.....	.....	.....
6. ระบบเบรคที่มีประสิทธิภาพ.....	.....	.....	.....	.....	.....
7. ความนุ่มนวลในการขับขี่.....	.....	.....	.....	.....	.....
8. เครื่องยนต์ทำงานเงียบ.....	.....	.....	.....	.....	.....
9. ความสามารถในการออกตัวได้รวดเร็ว.....	.....	.....	.....	.....	.....
10. ความสามารถเร่งความเร็วได้สูง.....	.....	.....	.....	.....	.....
ระบบขับเคลื่อนสี่ล้อ	.....	.....	.....	.....	.....
1. ระบบขับเคลื่อนสี่ล้อใช้งานง่าย.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. ระบบเข้าเกียร์ขับสี่ล้อโดยไม่ต้องหยุดรถ.....	.....	.....	.....	.....	.....
การบริการหลังการขาย	.....	.....	.....	.....	.....
1. มีบริการหลังการขาย.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. เงื่อนไขรับประกันที่ดี.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. ระยะเวลารับประกันนาน.....	.....	.....	.....	.....	.....
4. อะไหล่หาง่าย.....	.....	.....	.....	.....	.....
อื่นๆ (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....

ปัจจัย	ระดับ				
	ไม่มีผล	น้อยที่สุด	น้อย	มาก	มากที่สุด
ปัจจัยด้านราคา					
1. ราคารถยนต์ถูก.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. เงินวางมัดจำในการจองซื้อรถ.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. ส่วนลดเงินสด.....	.....	.....	.....	.....	.....
4. ชำระเงินดาวน์ต่ำ.....	.....	.....	.....	.....	.....
5. ให้ผ่อนชำระเงินดาวน์เป็นงวด.....	.....	.....	.....	.....	.....
6. ระยะเวลาในการผ่อนชำระค่ารถนาน.....	.....	.....	.....	.....	.....
7. อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระต่ำ.....	.....	.....	.....	.....	.....
8. ราคาอะไหล่ถูก.....	.....	.....	.....	.....	.....
9. ค่าบริการหลังการขายถูก.....	.....	.....	.....	.....	.....
10. ราคาแลกซื้อรถมือสองในตลาดได้ราคาดี.....	.....	.....	.....	.....	.....
11. อื่นๆ (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	.....	.....	.....	.....	.....
1. บริษัทตัวแทนจำหน่ายมีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. ความคุ้นเคยกับบริษัทตัวแทนจำหน่าย.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. ทำเลที่ตั้งของบริษัทตัวแทนจำหน่ายสะดวก	.....	.....	.....	.....	.....
4. ระยะเวลาในการส่งมอบรถของบริษัทตัวแทนจำหน่าย....	.....	.....	.....	.....	.....
5. การต้อนรับของบริษัทตัวแทนจำหน่าย.....	.....	.....	.....	.....	.....
6. ข้อมูลข่าวสารจากบริษัทตัวแทนจำหน่าย.....	.....	.....	.....	.....	.....
7. ทำเลที่ตั้งของศูนย์บริการตรวจซ่อมของบริษัท.....	.....	.....	.....	.....	.....
8. จำนวนศูนย์บริการตรวจซ่อมของบริษัท.....	.....	.....	.....	.....	.....
9. การให้บริการของศูนย์บริการตรวจซ่อมของบริษัท.....	.....	.....	.....	.....	.....
10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	.....	.....	.....	.....	.....
การโฆษณา	.....	.....	.....	.....	.....
1. การโฆษณาทางวิทยุ.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. การโฆษณาทางนิตยสารและสิ่งพิมพ์.....	.....	.....	.....	.....	.....
4. การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา.....	.....	.....	.....	.....	.....
การส่งเสริมการขาย	.....	.....	.....	.....	.....
1. มีการลดราคารถยนต์.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. มีการรับแลกซื้อรถยนต์เก่าโดยให้ราคาสูง.....	.....	.....	.....	.....	.....
3.มีการแจก แถม สินค้าอื่น.....	.....	.....	.....	.....	.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ปัจจัย	ระดับ				
	ไม่มีผล	น้อยที่สุด	น้อย	มาก	มากที่สุด
4. มีการจดทะเบียนรถให้ฟรี.....	.....	.....	.....	.....	.....
5. มีการทำประกันรถให้ฟรี.....	.....	.....	.....	.....	.....
<u>การขายโดยใช้พนักงานขาย</u>	.....	.....	.....	.....	.....
1. การให้ข้อมูลโดยพนักงานขาย.....	.....	.....	.....	.....	.....
<u>การให้ข่าวสารและประชาสัมพันธ์</u>	.....	.....	.....	.....	.....
1. การแสดงโชว์สินค้า ณ จุดขาย.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. การแสดงโชว์สินค้าในห้างสรรพสินค้าและสถานที่ต่างๆ...	.....	.....	.....	.....	.....
อื่นๆ (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....
<u>ปัจจัยภายนอกอื่นๆ</u>	.....	.....	.....	.....	.....
1. ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. เทคโนโลยีที่นำมาใช้ในระบบขับเคลื่อนสี่ล้อ.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. อัตราภาษีประจำปีของรถประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ.....	.....	.....	.....	.....	.....
4. อื่น (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....
<u>ปัจจัยทางวัฒนธรรม</u>	.....	.....	.....	.....	.....
1. ความนิยมในการใช้รถขับเคลื่อนสี่ล้อ.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. อื่น (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....
<u>ปัจจัยด้านสังคม</u>	.....	.....	.....	.....	.....
1. ครอบครัว.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. เพื่อนสนิท เพื่อนบ้าน.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. อื่น (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....
<u>ปัจจัยส่วนบุคคล</u>	.....	.....	.....	.....	.....
1. อายุของตัวท่าน.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. อาชีพที่ทำ.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. รายได้ของครอบครัว.....	.....	.....	.....	.....	.....
4. ระดับการศึกษาของตัวท่าน.....	.....	.....	.....	.....	.....
5. อื่น (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....
<u>ปัจจัยทางจิตวิทยา</u>	.....	.....	.....	.....	.....
1. ถนนทุรกันดารทำให้จำเป็นต้องใช้รถขับเคลื่อนสี่ล้อ.....	.....	.....	.....	.....	.....
2. มีความปลอดภัยจากอุบัติเหตุมากกว่ารถเก๋ง.....	.....	.....	.....	.....	.....
3. ต้องการนำรถเข้าร่วมกลุ่มกับชมรมรถขับเคลื่อนสี่ล้อ....	.....	.....	.....	.....	.....
4. ต้องการได้รับการยอมรับในหมู่เพื่อนฝูง.....	.....	.....	.....	.....	.....
5. ต้องการเลียนแบบผู้มีชื่อเสียงที่ขับรถขับเคลื่อนสี่ล้อ.....	.....	.....	.....	.....	.....
6. อื่น (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....

<u>ส่วนที่ 4</u> ปัญหาในการใช้รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ

17. ปัญหาใดในด้านต่างๆ ต่อไปนี้ที่ท่านประสบในการใช้รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ
โปรดใส่เครื่องหมาย / ในช่อง ( ) <u>ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ</u>

<u>17.1 ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์</u>

1. ( ) ตัวถังมีความบอบบาง
2. ( ) สีรถมีการเสื่อมคุณภาพ
3. ( ) ห้องโดยสารคับแคบ
4. ( ) อุปกรณ์ตกแต่งที่ให้พร้อมกับรถไม่สวย
5. ( ) วิทยุที่ติดมากับรถไม่มีคุณภาพ
6. ( ) เครื่องปรับอากาศที่ติดมากับรถไม่มีคุณภาพ
7. ( ) ระบบขับเคลื่อนสี่ล้อใช้งานยาก
8. ( ) ต้องจอดรถก่อนเข้าเกียร์ขับเคลื่อนสี่ล้อ
9. ( ) มีความแข็งกระด้างขณะใช้งาน ช๊อคอัพขาดความยืดหยุ่น
10. ( ) เปลืองน้ำมัน
11. ( ) ระบบพวงมาลัยไม่มีประสิทธิภาพ
12. ( ) การบังคับควบคุมการขับขี่ยาก
13. ( ) ระบบเบรกไม่ดี เบรกไม่ค่อยอยู่
14. ( ) สตาร์ทเครื่องติดยาก
15. ( ) การออกตัวช้า
16. ( ) เครื่องยนต์ทำงานเสียงดัง
17. ( ) เครื่องยนต์มีปัญหาจุกจิก ต้องซ่อมบ่อย
18. ( ) อะไหล่หายาก สั่งแล้วต้องรอนาน
19. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

<u>17.2 ปัญหาด้านราคา</u>

1. ( ) อะไหล่มีราคาแพง
2. ( ) ค่าบริการตรวจซ่อมแพง
3. ( ) รถยนต์มือสองในตลาดราคาตก
4. ( ) อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระค่างวดสูง
5. ( ) ระยะเวลาในการผ่อนชำระสั้น
6. ( ) เงินดาวน์สูง
7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

<u>17.3 ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</u>

1. ( ) บริษัทตัวแทนจำหน่ายตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่สะดวก
2. ( ) บริษัทตัวแทนจำหน่ายส่งมอบรถใหม่ให้ช้ากว่าที่กำหนด
3. ( ) บริษัทตัวแทนจำหน่ายส่งมอบรถใหม่ในสภาพที่ไม่สมบูรณ์
4. ( ) บริษัทตัวแทนจำหน่ายไม่ทำตามเงื่อนไขอื่นๆ ตามสัญญาอย่างสมบูรณ์
5. ( ) ศูนย์บริการอยู่ในทำเลที่ไม่สะดวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

6. ( ) ศูนย์บริการมีเนื้อที่คับแคบ
7. ( ) ศูนย์บริการไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทำให้ต้องเข้าคิวคอยนาน
8. ( ) ศูนย์บริการไม่จัดสถานที่สำหรับลูกค้าที่มารับบริการ
9. ( ) การตรวจซ่อมของศูนย์บริการไม่มีประสิทธิภาพ
10. ( ) พนักงานไม่สุภาพ
11. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

17.4 ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด

1. ( ) บริษัทไม่ให้ข่าวสารอย่างต่อเนื่อง
2. ( ) การได้รับข้อมูลต่างๆ ไม่ชัดเจนและถูกต้อง
3. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

18. ความคิดเห็นของท่านที่มีต่อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ

.....
.....
.....
.....
.....

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายผดุงศิลป์ แสงเพ็ชร	
วัน เดือน ปีเกิด	29 ธันวาคม 2520	
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2536	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่
	พ.ศ. 2538	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 กรมการศึกษานอกโรงเรียน จังหวัดเชียงใหม่
	พ.ศ. 2542	สำเร็จการศึกษาปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต (บธ.บ
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2542 – ปัจจุบัน	ธุรกิจส่วนตัว

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University