



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถามเรื่อง

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร
(แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่)
ขอขอบคุณในความร่วมมือมา ณ. โอกาสนี้

กรุณาทำเครื่องหมาย ในช่อง หน้าข้อที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

คำชี้แจง แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 4 ส่วนคือ

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการที่มีต่อรถจักรยานยนต์
ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
ส่วนที่ 4 ปัญหาต่างๆของผู้ซื้อรถจักรยานยนต์ และข้อเสนอแนะ

ท่านมีความสนใจที่จะซื้อรถจักรยานยนต์ภายใน 3 ปี หรือไม่

- 1) สนใจ (โปรดตอบคำถามข้อต่อไป)
 2) ไม่สนใจ (โปรดยุติการตอบคำถาม)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ 1) ชาย 2) หญิง
2. อายุ 1) น้อยกว่า 20 ปี 2) 20-25 ปี
 3) 26-30 ปี 4) 31-35 ปี
 5) 36-40 ปี 6) 41 ปีขึ้นไป
3. การศึกษาขั้นสูงสุด 1) ไม่เกินมัธยมศึกษาตอนปลาย/เทียบเท่า 2) อนุปริญญา/เทียบเท่า
 3) ปริญญาตรี 4) สูงกว่าปริญญาตรี
4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 1) ไม่เกิน 5,000 บาท 2) 5,001-10,000 บาท
 3) 10,001-15,000 บาท 4) 15,001-20,000 บาท
 5) 20,001 บาทขึ้นไป
5. อาชีพ 1) นักเรียน/นักศึกษา 2) ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
 3) พนักงานบริษัท/รับจ้าง 4) ประกอบธุรกิจส่วนตัว
 5) อื่นๆ.....(โปรดระบุ)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการที่มีต่อรถจักรยานยนต์

6. จำนวนสมาชิกทั้งหมดของครอบครัว

- 1) ไม่เกิน 2 คน 2) 3 คน
 3) 4 คน 4) 5 คนขึ้นไป

7. จำนวนรถจักรยานยนต์ที่มีทั้งหมดในครอบครัว

- 1) 1 คัน 2) 2 คัน
 3) 3 คัน 4) 4 คันขึ้นไป
 5) ไม่มี

8. ท่านต้องการใช้รถจักรยานยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์เท่าใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- 1) ไม่เกิน 100 ซีซี 2) 101-125 ซีซี
 3) 126-150 ซีซี 4) มากกว่า 150 ซีซี

9. ท่านคิดว่าระดับราคาารถจักรยานยนต์ที่เหมาะสมควรรอยู่ที่ระดับราคาเท่าใด

- 1) ไม่เกิน 30,000 บาท 2) 30,001-40,000 บาท
 3) 40,001-50,000 บาท 4) 50,001-60,000 บาท
 5) 60,001-70,000 บาท 6) มากกว่า 70,000 บาท

10. ถ้าท่านเลือกซื้อรถจักรยานยนต์ ท่านจะเลือกซื้อยี่ห้อใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- 1) YAMAHA 2) KAWASAKI
 3) SUZUKI 4) HONDA
 5) CAGIVA 6) TIGER
 7) อื่นๆ.....(โปรดระบุ)

11. ถ้าท่านซื้อรถจักรยานยนต์ ท่านจะเลือกสีใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- 1) สีนแดง 2) สีเหลือง
 3) สีเขียว 4) สีน้ำเงิน
 5) สีดำ 6) สีฟ้า
 7) สีบรอนด์เงิน 8) สีอื่นๆ.....(โปรดระบุ)

12. ถ้าท่านซื้อรถจักรยานยนต์ ท่านจะเลือกเงื่อนไขการซื้อแบบใด

- 1) เงินสด (โปรดข้ามไปตอบคำถามส่วนที่ 3) 2) เงินผ่อน

13. ถ้าท่านซื้อรถจักรยานยนต์ ท่านจะเลือกเงื่อนไขการชำระเงินค่างวดแบบใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- 1) เงินค่างวด 10% 2) เงินค่างวด 15%
 3) เงินค่างวด 20% 4) เงินค่างวด 25%
 5) เงินค่างวด 30% 6) เงินค่างวดมากกว่า 30%

14. ถ้าท่านซื้อรถจักรยานยนต์ ท่านจะเลือกระยะเวลาการผ่อนแบบใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- 1) 6 เดือน 2) 12 เดือน
 3) 18 เดือน 4) 24 เดือน
 5) 30 เดือน 6) 36 เดือน
 7) มากกว่า 36 เดือน

ส่วนที่ 3 และ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ & ปัญหาต่างๆที่พบและข้อเสนอแนะ

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

(5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย, 1 = น้อยที่สุด)

	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
รูปลักษณ์ภายนอก					
1. ยี่ห้อ					
2. รูปทรงการออกแบบ					
3. ความแข็งแรงปลอดภัยในการขับขี่					
4. สีของรถ					
สมรรถนะ					
5. การประหยัดน้ำมัน					
6. ขนาดเครื่องยนต์					
บริการประกอบ					
7. การรับประกัน					
8. อุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์					
9. มาตรฐานอะไหล่					

ปัญหาที่พบ และข้อเสนอแนะ.....

2. ปัจจัยด้านราคา

(5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย, 1 = น้อยที่สุด)

	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
ราคาจำหน่าย					
1. ราคาตัวรถ					
2. ราคาอะไหล่					
3. ราคาขายต่อ					
4. ราคาเช่าซ่อมบำรุง					
เงื่อนไขการชำระเงิน					
5. เงินคาวน์					
6. อัตราดอกเบี้ย					
7. ระยะเวลาการผ่อนชำระ					
8. จำนวนเงินงวดที่ต้องชำระต่อเดือน					

ปัญหาที่พบ และข้อเสนอแนะ.....

3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย, 1 = น้อยที่สุด)

	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
ตัวแทนจำหน่าย					
1. ความน่าเชื่อถือ					
2. ทำเลที่ตั้งติดต่อสะดวก					
3. ความรวดเร็วในการส่งมอบบรรจจักรยานยนต์					
4. การบริการต้อนรับดี					
ศูนย์บริการซ่อมซ่อมบำรุง					
5. ความน่าเชื่อถือ					
6. ทำเลที่ตั้งติดต่อสะดวก					
7. มีหลายแห่งเพียงพอทั่วถึง					
8. ให้บริการรวดเร็ว					

ปัญหาที่พบ และข้อเสนอแนะ.....

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย, 1 = น้อยที่สุด)

	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
1. ส่วนลดเงินสด					
2. การรับซื้อรถเก่าในราคาที่เหมาะสม					
3. การแถมอุปกรณ์ตกแต่ง					
4. การชิงโชครางวัลพิเศษ					
5. การโฆษณาประชาสัมพันธ์					
6. การให้บริการแนะนำของพนักงานขาย					
7. การจัดแสดงสินค้า ณ จุดขาย					
8. การจัดแสดงสินค้านอกสถานที่					

ปัญหาที่พบ และข้อเสนอแนะ.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นายพันธุธิ์ กุลเลิศประเสริฐ
วัน เดือน ปี เกิด	20 พฤศจิกายน 2514
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาอุตสาหกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมเครื่องกล มหาวิทยาลัยสยาม กรุงเทพมหานคร ปีการศึกษา 2536
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2536-2537 วิศวกรฝ่ายผลิต บจก.จกัวรรีอินครัสตรี (ประเทศไทย) กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2538-2540 วิศวกรฝ่ายรับประกันคุณภาพ บจก.สามมิตรมอเตอร์ สมุทรสาคร พ.ศ. 2541-2543 หัวหน้าส่วนฝ่ายรับประกันคุณภาพ บจก.สามมิตรมอเตอร์ สมุทรสาคร พ.ศ.2544-ปัจจุบัน ผู้จัดการโรงงาน บจก.ถนนอมเฟอร์นิชิ่ง สมุทรสาคร

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved