



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

เลขที่แบบสอบถาม.....

แบบสอบถาม

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้าของสตรี ในอำเภอกระทุ่ม

แบบ จังหวัดสมุทรสาคร

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้าของสตรี ในอำเภอกระทุ่มแบบ จังหวัดสมุทรสาคร เป็นการศึกษาของนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร จังหวัดสมุทรสาคร (Ex-MBA) รุ่นที่ 3 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผู้วิจัยจึงขอความกรุณาท่านตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง โดยจะนำข้อมูลไปวิเคราะห์สรุปผล และนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น โดยไม่ระบุถึงตัวบุคคลแต่ประการใด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ลงใน หน้าข้อความที่เหมาะสมกับท่านที่สุด หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่เว้นไว้

1. อายุ

- 12-18 ปี 19-35 ปี
 36-50 ปี มากกว่า 50 ปี

2. การศึกษา

- ประถม มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.
 อนุปริญญา หรือ ปวส. ปริญญาตรี ปริญญาโท
 ปริญญาเอก อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

3. รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 5,000 บาท 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
 มากกว่า 30,000 บาท

4. อาชีพ

- นักเรียน / นักศึกษา พนักงานบริษัท
 เจ้าของกิจการ / ธุรกิจส่วนตัว รับราชการ
 พนักงานรัฐวิสาหกิจ แม่บ้าน
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้าของสตรี
คำชี้แจง ท่านคิดว่าปัจจัยต่าง ๆ ต่อไปนี้ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้าของท่านเพียงใด
 แล้วทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเพียงช่องเดียว

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 สารเคมีที่มีการศึกษาระบุว่าทำให้ชุ่มชื้นขึ้น เช่น Vitamin E เป็นต้น					
1.2 มีส่วนผสมของสมุนไพร สารสกัดจากธรรมชาติ					
1.3 ยี่ห้อผลิตภัณฑ์มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก					
1.4 การมีสถาบันมีชื่อเสียงรับรองคุณภาพ					
1.5 เป็นผลิตภัณฑ์นำเข้าจากต่างประเทศ					
1.6 เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศไทย					
1.7 กลิ่นของผลิตภัณฑ์					
1.8 ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติหลาย ๆ อย่างไว้ด้วยกัน เช่น ทำให้ผิวขาว ให้ความชุ่มชื้น					
1.9 คุณภาพผลิตภัณฑ์					
1.10 มีฉลากบอกวันหมดอายุของผลิตภัณฑ์ชัดเจน					
1.11 มีหลายขนาดให้เลือก					
1.12 รายละเอียดบนฉลาก ส่วนผสม วิธีการใช้ ชัดเจน					
1.13 มีฉลากแสดงความรู้ทางการดูแลรักษาผิว หน้าอย่างชัดเจน					
1.14 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
2) ปัจจัยด้านราคา					
2.1 มีป้ายแสดงราคาผลิตภัณฑ์ชัดเจน					
2.2 ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับบรรจุภัณฑ์					
2.3 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
3) ปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 สถานที่ที่จำหน่ายใกล้บ้าน					
3.2 สถานที่ที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก					
3.3 ผลิตภัณฑ์มีจำหน่ายทั่วไป					
3.4 การจัดสินค้าไว้ในตำแหน่งที่มองเห็นได้ชัด					
3.5 การจัดสินค้าไว้ในตำแหน่งที่หยิบง่าย					
3.6 การจัดส่งสินค้าถึงบ้าน หรือ ไปรษณีย์					
3.7 การมีสินค้าวางขายตลอดเวลา					
3.8 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
4) ปัจจัยส่งเสริมการตลาด					
4.1 การโฆษณา					
4.2 การส่งเสริมการตลาด					
4.3 พนักงานขาย					
4.4 การแสดงสินค้า ณ จุดขาย					
4.5 มีการสาธิตการใช้					
4.6 มีตัวอย่างให้ทดลองใช้					
4.7 ปัจจัยอื่น ๆ (โปรดระบุ).....					

5. ปัจจุบันท่านใช้ครีมบำรุงผิวหน้าตราสินค้าใด บ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- OLAY EUCERIN MISTINE
 ESTEE LAUDER LOREAL PAN COSMETIC
 LANCOME PIAS GANIER
 PONDS NIVEA อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
 CLINIC CUTE PRESS
6. ท่านซื้อครีมบำรุงผิวหน้าบ่อยเพียงใด
- เดือนละ 1 ครั้ง 2 เดือนต่อครั้ง 3 เดือนต่อครั้ง
 4 เดือนต่อครั้ง อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
7. ท่านซื้อครีมบำรุงผิวหน้าจากที่ไหนมากที่สุด
- ร้านค้าใกล้บ้าน ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ร้านเครื่องสำอางโดยเฉพาะ
 ห้างสรรพสินค้า อื่น ๆ (โปรดระบุ)
8. ท่านใช้ครีมบำรุงผิวหน้าเพราะสาเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ต้องการให้ผิวมีความชุ่มชื้น ต้องการให้ผิวขาวเนียนขึ้น ต้องการลดริ้วรอยจากผิวคล้ำ
 ต้องการปกป้องจากแสงแดด ตามกระแสความนิยม คู่มือมาแล้วเกิดสนใจ
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
9. การเปลี่ยนแปลงราคาของครีมบำรุงผิวหน้าตราสินค้าที่ท่านใช้ประจำมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของท่านหรือไม่
- มาก น้อย ไม่มีผลเลย
10. หากครีมบำรุงผิวหน้าที่ท่านใช้อยู่เป็นประจำ ไม่มีวางจำหน่ายในขณะนั้น ท่านจะเลือกซื้อตราสินค้าอื่นหรือไม่
- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ไม่ซื้อตราสินค้าอื่นแทน เพราะ | <input type="checkbox"/> ซื้อตราสินค้าอื่นแทน เพราะ |
| <input type="checkbox"/> เชื่อมั่นในคุณภาพของตราสินค้าเดิม | <input type="checkbox"/> ใช้ได้เหมือน ๆ กัน |
| <input type="checkbox"/> กลัวว่าใช้ตราสินค้าอื่นแล้วแพ้ | <input type="checkbox"/> ชอบลองสินค้าใหม่ |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |
11. ท่านทราบข้อมูลของครีมบำรุงผิวหน้าที่ท่านใช้ได้จากที่ไหน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์
 นิตยสารต่าง ๆ แผ่นป้ายโฆษณา ผู้ที่เคยใช้มาก่อน
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

12. การส่งเสริมการขาย ท่านชอบวิธีใดมากที่สุด

- การลดราคาสินค้า การให้คูปองส่วนลด การให้ของแถม มีรายการชิงโชค
 มีสาธิตการใช้ มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลอง อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

13. ส่วนใหญ่ท่านซื้อผลิตภัณฑ์ที่ผลิตที่ใด

- ในประเทศ ต่างประเทศ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัญหาในการซื้อครีมบำรุงหน้าของสตรี ในอำเภอกระทุ่มแบน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง

ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับปัญหาในการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีปัญหา
1) ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ไม่มีสารเคมีระบุว่าทำให้ชุ่มชื้น เช่น Vitamin E เป็นต้น					
1.2 ไม่มีส่วนผสมเป็นสมุนไพร สารสกัดจากธรรมชาติ					
1.3 ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จัก					
1.4 ไม่มีสถาบันที่มีชื่อเสียงรับรองคุณภาพ					
1.5 เป็นผลิตภัณฑ์ไม่ได้นำเข้าจากต่างประเทศ					
1.6 เป็นผลิตภัณฑ์ไม่ได้ผลิตในประเทศ					
1.7 ไม่ชอบกลิ่นของผลิตภัณฑ์					
1.8 ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติเพียงอย่างเดียว					
1.9 คุณภาพผลิตภัณฑ์ไม่เป็นไปตามฉลาก					
1.10 ไม่มีฉลากบอกวันหมดอายุของผลิตภัณฑ์ชัดเจน					
1.11 ไม่มีขนาดบรรจุที่หลากหลาย					
1.12 รายละเอียดบนฉลาก ไม่บอกส่วนผสม วิธีใช้ชัดเจน					
1.13 ไม่มีฉลากแสดงความรู้ทางด้านการดูแลรักษาผิวหนังอย่างชัดเจน					
1.14 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					

ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับปัญหาในการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีปัญหา
2) ด้านราคา					
2.1 ไม่มีป้ายแสดงราคาผลิตภัณฑ์ชัดเจน					
2.2 ราคาไม่เหมาะสมเมื่อเทียบกับบรรจุภัณฑ์					
2.3 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 สถานที่จำหน่ายไกลบ้าน					
3.2 สถานที่ที่จำหน่ายมีที่จอดรถไม่สะดวก					
3.3 ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายขาดตลาดบ่อย					
3.4 การจัดสินค้าไว้ในตำแหน่งที่มองเห็นได้ไม่ชัด					
3.5 การจัดสินค้าไว้ในตำแหน่งที่หยิบยาก					
3.6 ไม่มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน หรือ ไปรษณีย์					
3.7 ไม่มีสินค้าวางขายทั่วไป					
3.8 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
4) ด้านการส่งเสริมการตลาด					
4.1 ไม่มีการโฆษณา / การโฆษณาน้อย					
4.2 ไม่มีข้อความที่ใช้ในการโฆษณา					
4.3 ไม่มีพนักงานขายประจำให้คำแนะนำ					
4.5 ไม่มีการแสดงสินค้า ณ จุดขาย					
4.6 ไม่มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้					
4.7 ไม่มีการสาธิตวิธีการใช้					
4.8 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					

ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นอื่น ๆ

.....

.....

.....

.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	พัชรี หยกเล็ก	
วัน เดือน ปีเกิด	19 พฤษภาคม 2513	
ประวัติการศึกษา	ปี 2541	สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม
ประวัติการทำงาน	ปี 2539	เจ้าหน้าที่วางแผนการผลิต บริษัท สุพรีมแมชชีนอรี่ จำกัด
	ปี 2542-ปัจจุบัน	ผู้ช่วยผู้จัดการ บริษัท โพลีพลาสติก จำกัด จังหวัดสมุทรสาคร

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved