



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์
ของผู้ประกอบการร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาการค้นคว้าแบบอิสระ ในระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถาม ข้อมูลที่ได้จากท่าน จะนำไปวิเคราะห์และนำเสนอในภาพรวม จึงเรียนมาเพื่อขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

โปรดทำเครื่องหมาย X หน้าคำตอบที่ท่านต้องการเลือกและตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

2. อายุ

1. ไม่เกิน 30 ปี

2. 31-35 ปี

3. 36-40 ปี

4. 41-45 ปี

5. 46-50 ปี

6. 51 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

1. โสด

2. สมรส

3. หม้าย/หย่าร้าง/แยกกันอยู่

4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

1. ไม่เกิน 15,000 บาท

2. 15,001 - 25,000 บาท

3. 25,001 - 35,000 บาท

4. 35,001 - 45,000 บาท

5. 45,001 - 55,000 บาท

6. 55,001 บาท ขึ้นไป

5. ระดับการศึกษาขั้นสูงสุด

1. ต่ำกว่า มัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า

2. อนุปริญญา, ป.ว.ส หรือ เทียบเท่า

3. ปริญญาตรี หรือ เทียบเท่า

4. สูงกว่าปริญญาตรี

5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

6. ประเภทของร้านอาหารที่ขาย

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ร้านอาหารฝรั่ง (เช่น อเมริกัน, เยอรมัน) | <input type="checkbox"/> 2. ร้านอาหารข้าวต้ม |
| <input type="checkbox"/> 3. ร้านอาหารไทย | <input type="checkbox"/> 4. ร้านอาหารก๋วยเตี๋ยว |
| <input type="checkbox"/> 5. ร้านอาหารญี่ปุ่น | <input type="checkbox"/> 6. ร้านอาหารหมกกระทะ/ สุกี้ |
| <input type="checkbox"/> 7. ร้านอาหารจีน | <input type="checkbox"/> 8. ร้านอาหารนานาชาติ |
| <input type="checkbox"/> 9. ร้านอาหารเกาหลี | <input type="checkbox"/> 10. ร้านอาหารอีสาน |
| <input type="checkbox"/> 11. สวนอาหาร | <input type="checkbox"/> 12. ร้านอาหารตามสั่ง |
| <input type="checkbox"/> 13. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

7. จำนวนพนักงานที่ให้บริการในร้านอาหาร

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ไม่เกิน 5 คน | <input type="checkbox"/> 2. 6 - 10 คน |
| <input type="checkbox"/> 3. 11-15 คน | <input type="checkbox"/> 4. ตั้งแต่ 16 ขึ้นไป |

8. ช่วงเวลาเปิดบริการของร้านอาหาร

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ก่อน 9.00 น. | <input type="checkbox"/> 2. 9.01 - 12.00 น. |
| <input type="checkbox"/> 3. 12.01 - 15.00 น. | <input type="checkbox"/> 4. 15.01 - 18.00 น. |
| <input type="checkbox"/> 5. 18.01 เป็นต้นไป | |

9. ช่วงเวลาปิดบริการของร้านอาหาร

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ก่อน 11.00 น. | <input type="checkbox"/> 2. 11.01 - 15.00 น. |
| <input type="checkbox"/> 3. 15.01 - 18.00 น. | <input type="checkbox"/> 4. 18.01 - 21.00 น. |
| <input type="checkbox"/> 5. 21.01 เป็นต้นไป | |

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์

10. เหตุผลในการซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์ครั้งล่าสุด

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ทดแทนของเก่าที่ชำรุด | <input type="checkbox"/> 2. เปลี่ยนตามเทศกาล |
| <input type="checkbox"/> 3. เปิดร้านใหม่ | <input type="checkbox"/> 4. อื่นๆ (โปรดระบุ) |

11. ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์ครั้งล่าสุด

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ลูกค้า | <input type="checkbox"/> 2. บุคคลในครอบครัว |
| <input type="checkbox"/> 3. พนักงานในร้าน | <input type="checkbox"/> 4. ผู้ออกแบบตกแต่งร้านอาหาร |
| <input type="checkbox"/> 5. เจ้าของกิจการ | <input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (โปรดระบุ) |

12. จำนวนเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์ที่ซื้อครั้งล่าสุด

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ไม่เกิน 3 โหล | <input type="checkbox"/> 2. 4-6 โหล |
| <input type="checkbox"/> 3. 7-12 โหล | <input type="checkbox"/> 4. ตั้งแต่ 13 โหล ขึ้นไป |

13. มูลค่าในการซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์ครั้งล่าสุด

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ไม่เกิน 1,000 บาท | <input type="checkbox"/> 2. ตั้งแต่ 1,001-3,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 3. ตั้งแต่ 3,001 - 5,000 บาท | <input type="checkbox"/> 4. ตั้งแต่ 5,001 - 15,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 5. ตั้งแต่ 15,001 - 30,000 บาท | <input type="checkbox"/> 6. ตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป |

14. ความถี่ในการซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์ในปีที่ผ่านมา (ปี 2548)

- | | |
|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 1. 1 ครั้ง | <input type="checkbox"/> 2. 2 ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> 3. 3 ครั้ง | <input type="checkbox"/> 4. 4 ครั้งขึ้นไป |

15. เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์ที่มักซื้อบ่อยที่สุด (ตอบเพียงข้อเดียว)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. จาน | <input type="checkbox"/> 2. ชาม, ถ้วย และช้อน |
| <input type="checkbox"/> 3. แก้วน้ำ, ชุดกาแฟ | <input type="checkbox"/> 4. แจกัน และอุปกรณ์ตกแต่งร้านอื่นๆ |
| <input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ (โปรดระบุ) ชุดเครื่องปรุง 6 คน, ถาดใส่ผลไม้ 2 คน | |

16. ปกติท่านจะสั่งซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์จากที่ใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. โรงงานผู้ผลิต
- 2. ร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าตกเกรดจากโรงงาน
- 3. ตัวแทนจำหน่ายของโรงงานผู้ผลิต
- 4. บริษัท Trading ที่รับหาแหล่งผลิตสินค้าให้ตามที่ต้องการ
- 5. ห้างสรรพสินค้า
- 6. โมเดิร์นเทรด เช่น Big C, Lotus เป็นต้น
- 7. อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

17. ท่านมักจะซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์ในช่วงใดของปีบ่อยที่สุด

- | | |
|---------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ม.ค- มี.ค | <input type="checkbox"/> 2. เม.ย- มิ.ย |
| <input type="checkbox"/> 3. ก.ค- ก.ย | <input type="checkbox"/> 4. ต.ค- ธ.ค |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ส่วนที่ 3 ระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อการเลือกซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์
คำชี้แจง โปรดพิจารณาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย X ในช่องระดับความสำคัญ
ของแต่ละปัจจัย

ปัจจัยส่วนประสมทาง	ระดับความสำคัญของปัจจัย				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. คุณผลิตภัณฑ์					
- คุณภาพของสินค้า					
- ความหลากหลายของขนาดสินค้า					
- ความหลากหลายของสีพื้นของสินค้า					
- ชนิดของเครื่องใช้มีให้เลือกค่อนข้างครบ					
- ความทันสมัยของสินค้า					
- การรับประกันหรือเปลี่ยนสินค้า					
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
2. ราคา					
- ราคาขายเหมาะสมกับคุณภาพ					
- มีการคิดป้ายราคาชัดเจน					
- สามารถต่อรองราคาได้					
- สินค้าแต่ละชนิดมีหลายระดับราคาให้เลือก					
- การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระค่าสินค้าทันที					
- มีการให้ส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมาก					
- มีการให้ส่วนลดสำหรับสินค้าที่ใช้ตามเทศกาล					
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
3. ที่นการซื้อขายนาย (ตัวแทน)					
- ที่จอดรถสะดวกและเพียงพอ					
- พื้นที่ในร้านกว้างขวางดูเรียบร้อย					
- ท่าเลที่ตั้งของร้านอยู่ไม่ไกล หรือหาได้ง่าย					
- การมีสินค้าพร้อมขาย					
- บรรยากาศในร้านดูดีมีระดับ					
- การจัดหมวดหมู่สินค้าเป็นระเบียบเรียบร้อย					
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ปัจจัยส่วนประสมทาง	ระดับความสำคัญของปัจจัย				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
- มีการส่งเสริมการขายด้วยการแถมสินค้าที่ใช้ร่วมกัน					
- มีการส่งเสริมการขายด้วยการลดราคาอยู่เสมอ					
- มีของที่ระลึกให้ลูกค้า					
- การต้อนรับลูกค้าของพนักงานขาย					
- ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน					
- การให้บริการและการแก้ปัญหาให้ลูกค้าของพนักงาน					
- บุคลิกภาพของพนักงานขาย					
- ความต่อเนื่องในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านค้า					
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

ส่วนที่ 4 ปัญหาเกี่ยวกับการซื้อเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารประเภทเซรามิกส์

คำชี้แจง โปรดพิจารณาข้อความที่กำหนดให้ต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย X ในช่องด้านหลัง

แต่ละข้อเพียงช่องเดียวให้ตรงกับความรู้สึกของท่าน

ปัญหา	ระดับความรุนแรงของปัญหา				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
- สินค้ามีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน					
- สินค้ามีขนาดเล็กให้เลือกน้อย					
- สินค้ามีสีสันทันให้เลือกน้อย					
- ชนิดของสินค้ามีให้เลือกค่อนข้างน้อย					
- สินค้าล้าสมัย					
- ไม่รับคืนหรือเปลี่ยนสินค้า					
- อื่นๆ (โปรดระบุ) _____					
2. ด้านราคา					
- ราคาไม่เหมาะสมกับคุณภาพ					
- มีการบิดป้ายราคาไม่ชัดเจน					
- ไม่สามารถต่อรองราคาได้					
- ไม่มีความหลากหลายของระดับราคาสินค้าให้เลือกซื้อ					
- ไม่มีส่วนลดเงินสดเมื่อชำระค่าสินค้าทันที					
- ไม่มีการให้ส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมาก					
- ไม่มีการให้ส่วนลดสำหรับสินค้าที่ใช้ตามเทศกาล					
- อื่นๆ (โปรดระบุ) _____					
3. ด้านบรรยากาศการขาย (ด้านสถานที่)					
- ที่จอดรถไม่เพียงพอ					
- พื้นที่ในร้านแคบ					
- ทำเลที่ตั้งของร้านอยู่ไกล หรือหายาก					
- ซื้อสินค้าแล้วไม่สามารถรับสินค้าได้เลยเพราะสินค้าขาดสต็อก					
- บรรยากาศในร้านไม่ดี					
- ไม่มีการจัดหมวดหมู่สินค้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย					
- อื่นๆ (โปรดระบุ) _____					

ปัญหา	ระดับความรุนแรงของปัญหา				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
- ไม่มีการส่งเสริมการขายด้วยการแถมสินค้าที่ใช้ร่วมกัน					
- ไม่มีการส่งเสริมการขายด้วยการลดราคา					
- ไม่มีของที่ระลึกให้ลูกค้า					
- การต้อนรับลูกค้าของพนักงานไม่ดี					
- พนักงานไม่มีความรู้ ความชำนาญเกี่ยวกับสินค้า					
- พนักงานบริการลูกค้าไม่ดี ไม่มีมนุษยสัมพันธ์					
- บุคลิกภาพของพนักงานขายไม่ดี					
- ไม่มีความต่อเนื่องในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านค้า					
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือค่ะ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อสกุล	นางสาวณัฐนันท์ ผลเจริญ
วัน เดือน ปี เกิด	22 ตุลาคม 2516
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยโยนก ปีการศึกษา 2539
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2545 ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ฝ่ายต่างประเทศ บริษัท ชัมมิทโซว่า แมนูแฟคเจอร์ริง จำกัด พ.ศ. 2549 ตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท แสงชัยเซรามิกส์ จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved