



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง บังคับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากถั่วแปยี

ในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในกระบวนการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาหลักสูตรธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลไปประมวลและวิเคราะห์หาผลสรุปถึง บังคับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากถั่วแปยี เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการร้านขายผลิตภัณฑ์จากถั่วแปยีและผู้ที่เกี่ยวข้องในการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าต่อไป

ดังนั้น ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณท่านที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม และแสดงความคิดเห็นต่างๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาครั้งนี้

นาฏนัคดา สมประสงค์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง () หน้าคำตอบที่ท่านเลือก

1. เพศ

() 1. ชาย

() 2. หญิง

2. อายุ

() 1. ต่ำกว่า 20 ปี

() 4. 40-49 ปี

() 2. 20-29 ปี

() 5. 50-59 ปี

() 3. 30-39 ปี

() 6. 60 ปี ขึ้นไป

3. ที่อยู่

() 1. อาศัยอยู่ในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

() 2. อาศัยอยู่ในอำเภออื่น จังหวัดตาก

() 3. อาศัยอยู่จังหวัดอื่น

4. ระดับการศึกษาสูงสุด

() 1. มัธยมศึกษาตอนต้น

() 2. มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.

() 3. อนุปริญญา หรือ ปวส.

() 4. ปริญญาตรี

() 5. สูงกว่าปริญญาตรี

() 6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. อาชีพ

- () 1. นักเรียน/นักศึกษา
 () 2. ข้าราชการ
 () 3. พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 () 4. พนักงานบริษัท
 () 5. รับจ้างทั่วไป
 () 6. ธุรกิจส่วนตัว
 () 7. เกษตรกร
 () 8. อื่นๆ ระบุ.....

6. 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. มากกว่า 20,000 บาท ขึ้นไป

7. วัตถุประสงค์ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากถั่วแปบิจของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. เพื่อบริโภคเอง
 () 2. เพื่อเป็นของฝากเพื่อน
 () 3. เพื่อเป็นของฝากคนในครอบครัว
 () 4. เพื่อเป็นของฝากในโอกาสพิเศษหรือเทศกาล
 () 5. เพื่อนำไปขาย
 () 6. อื่นๆ ระบุ.....

8. แหล่งที่ซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. จากร้านค้าที่ผลิตเอง
 () 2. จากตลาดริมเมย
 () 3. จากตลาดสด
 () 4. อื่นๆ ระบุ.....

9. ท่านทราบข้อมูลผลิตภัณฑ์จาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. พนักงานแนะนำสินค้า
 () 2. ญาติพี่น้อง
 () 3. คนรู้จัก
 () 4. เพื่อน
 () 5. งานแสดงสินค้า
 () 6. ป้ายโฆษณา
 () 7. ฉลากสินค้า
 () 8. อื่นๆ ระบุ.....

10. ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากถั่วแปบิจท่านซื้ออย่างไร

- () 1. ซื้อตราสินค้าเดิมเป็นประจำ
 () 2. ไม่สนใจตราสินค้า
 () 3. เปลี่ยนตราสินค้าเรื่อยๆ

11. ท่านเคยเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากถั่วแปบิตราสินค้าใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ตราแม่ฟ่อง () 4. ตราฟารานซ์
 () 2. ตราอนันต์ธนา () 5. ไม่มีตราสินค้า
 () 3. ตราป่าตั้น () 6. ตราสินค้าอื่นๆ ระบุ.....
12. เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากถั่วแปบิตราสินค้าดังกล่าว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. บรรจุภัณฑ์สวยงาม () 6. หาซื้อได้ง่าย
 () 2. มีหลายขนาดให้เลือก () 7. ราคาเหมาะสม
 () 3. ชื่อเสียงของตราสินค้า () 8. การบริการดี
 () 4. สินค้าสด ใหม่ กรอบ () 9. อื่นๆ ระบุ.....
 () 5. รสชาติ
13. ประเภทของผลิตภัณฑ์จากถั่วแปบิที่ท่านเลือกซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ถั่วแปบิเขียว () 3. ถั่วแปบิขาวแบบมีเปลือก
 () 2. ถั่วแปบิหล่อ () 4. ถั่วแปบิขาวแบบไม่มีเปลือก
14. ขนาดที่เลือกซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 14.1 แบบแพ็คถุง
- () 1. ถุงละ 10 บาท () 3. ถุงละ 35 บาท
 () 2. ถุงละ 20 บาท () 4. อื่นๆ ระบุ.....
- 14.2 แบบชั่งกิโลกรัม
- () 1. ถุงละ 200 กรัม () 4. ถุงละ 5 กิโลกรัม
 () 2. ถุงละ 500 กรัม () 5. ถุงละ 10 กิโลกรัม
 () 3. ถุงละ 1 กิโลกรัม () 6. อื่นๆ ระบุ.....
15. ในการซื้อผลิตภัณฑ์จากถั่วแปบิแต่ละครั้ง ท่านซื้อมูลค่าเฉลี่ยเท่าใด
- () 1. ไม่เกิน 100 บาท
 () 2. 101 - 500 บาท
 () 3. 501 - 1,000 บาท
 () 4. 1,001 - 2,000 บาท
 () 5. มากกว่า 2,000 บาท ขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการ เลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากถั่วแปเป็

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับ ความรู้สึก ของท่าน

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	มีผลต่อการเลือกซื้อถั่วแปเป็				
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
	5	4	3	2	1
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. ตราสินค้า					
2. คุณภาพของผลิตภัณฑ์					
3. ความสดและใหม่ของผลิตภัณฑ์					
4. ความสม่ำเสมอของขนาดเมล็ด					
5. ความหลากหลายของสินค้า					
6. ความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์					
7. ความแข็งแรงของบรรจุภัณฑ์					
8. บรรจุภัณฑ์ที่เปิดง่าย					
9. ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์					
10. มีฉลากบอกข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์					
11. อื่นๆ ระบุ.....					

ด้านราคา	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. ระดับราคาของถั่วแปเป็ขาวมีเปลือก					
2. ระดับราคาของถั่วแปเป็ขาวไม่มีเปลือก					
3. ระดับราคาของถั่วแปเป็เขียว					
4. ระดับราคาของถั่วแปเป็หล่อ					
5. มีหลายราคาให้เลือก					
6. ราคาที่จำหน่ายในแต่ละแห่งเท่ากัน					
7. มีป้ายราคาชัดเจน					
8. อื่นๆ ระบุ.....					

ด้านการจัดจำหน่าย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. สถานที่จำหน่ายใกล้แหล่งธุรกิจ / สถานที่					
2. มีที่จอดรถเพียงพอ					
3. ทำเลที่ตั้งของร้านสะดวกต่อการเดินทาง					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	มีผลต่อการเลือกซื้อถ้วยแปงี้				
	มากที่สุด 5	มาก 4	น้อย 3	น้อยที่สุด 2	ไม่มีผล 1
ด้านการจัดจำหน่าย (ต่อ)					
4. จำนวนของร้าน / สถานที่จำหน่าย					
5. ความสะดวกในการจอดรถ					
6. ความสะอาดภายในร้าน					
7. มีที่นั่งพักรอ					
8. บรรยากาศภายในร้าน					
9. การจัดสินค้าภายในร้าน					
10. เวลาเปิด – ปิด จำหน่ายสินค้า					
11. สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ / แฟกซ์ได้					
12. มีบริการจัดส่งสินค้า					
13. อื่นๆ ระบุ.....					

ด้านการส่งเสริมการตลาด	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. การโฆษณาสินค้า					
2. การให้คำแนะนำจากผู้ขาย					
3. อธิษาศัยของพนักงานขาย					
4. ความน่าเชื่อถือของพนักงานขาย					
5. การแต่งกายของพนักงานขาย					
6. การให้ทดลองชิมสินค้า					
7. ความรวดเร็วในการบริการ					
8. การลดราคา เมื่อซื้อปริมาณมาก					
9. การแถมสินค้า เมื่อซื้อสินค้าปริมาณมาก					
10. บริการส่งสินค้าฟรี					
11. อื่นๆ ระบุ.....					

ส่วนที่ 3 ปัญหาที่พบในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์แล้ว แป้ง

ระดับของปัญหา	ปัญหาที่พบในการเลือกซื้อแล้ว แป้ง				
	มากที่สุด 5	มาก 4	น้อย 3	น้อยที่สุด 2	ไม่พบปัญหา 1
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. ไม่มีตราสินค้า					
2. ผลิตภัณฑ์ไม่สดใหม่					
3. เมล็ดไม่สม่ำเสมอ					
4. สินค้าไม่มีความหลากหลาย					
5. ขนาดบรรจุภัณฑ์ไม่หลากหลาย					
6. บรรจุภัณฑ์ไม่แข็งแรง					
7. บรรจุภัณฑ์เปิดยาก ไม่สะดวก					
8. ไม่มีฉลากบอกข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์					
9. อื่นๆ ระบุ.....					

ด้านราคา	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่พบปัญหา
1. มีราคาให้เลือกน้อย					
2. ราคาที่จำหน่ายในแต่ละแห่งไม่เท่ากัน					
3. ไม่มีป้ายราคาชัดเจน					
4. อื่นๆ ระบุ.....					

ด้านการจัดจำหน่าย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่พบปัญหา
1. สถานที่จำหน่ายไกลจากแหล่งธุรกิจ					
2. ที่จอดรถไม่เพียงพอ					
3. ที่ตั้งของร้านไม่สะดวกในการเดินทาง					
4. จำนวนของร้าน / สถานที่จำหน่ายมีน้อย					
5. จอดรถไม่สะดวก					
6. ภายในร้านไม่สะอาด					
7. ไม่มีที่ให้นั่งพักรอ					
8. การจัดสินค้าภายในร้านไม่ดี					
9. เวลาเปิด - ปิด จำหน่ายสินค้าไม่สะดวก					
10. อื่นๆ ระบุ.....					

ระดับของปัญหา	ปัญหาที่พบในการเลือกซื้อตัวแป๊ะ				
	มากที่สุด 5	มาก 4	น้อย 3	น้อยที่สุด 2	ไม่พบปัญหา 1
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. ไม่มีการโฆษณาสินค้า					
2. ไม่มีการให้คำแนะนำจากผู้ขาย					
3. อรรถาธิบายของพนักงานขายไม่ดี					
4. พนักงานขายไม่น่าเชื่อถือ					
5. พนักงานขายแต่งกายไม่สุภาพ					
6. ไม่ให้ทดลองชิมสินค้า					
7. บริการช้า					
8. ไม่ลดราคา เมื่อซื้อในปริมาณมาก					
9. ไม่แถมสินค้า เมื่อซื้อในปริมาณมาก					
10. อื่นๆ ระบุ.....					

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ประวัติผู้เขียน

- ชื่อ นางสาวนาฏนัฏดา สมประสงค์
- วัน เดือน ปี เกิด 7 พฤศจิกายน 2525
- ประวัติการศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่
ปีการศึกษา 2543
- สำเร็จการศึกษาปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต
สาขาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร
มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ปีการศึกษา 2547
- ประสบการณ์ ผู้ช่วยผู้จัดการร้านจำหน่ายสินค้าที่ระลึกงาน
ราชพฤกษ์เฉลิมพระเกียรติ 2549
หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
ปี 2549 – 2550

ผู้ประสานงาน โครงการ วิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย
ในพระบรมราชูปถัมภ์ สาขาภาคเหนือ
คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ปี 2550 – ปัจจุบัน