



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

**แบบสอบถามการค้นคว้าแบบอิสระ**

**ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างของผู้บริโภค  
ในอำเภอเถิน จังหวัดลำปาง**

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ เพื่อใช้ประกอบการศึกษา  
หลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ ( สำหรับผู้บริหาร) คณะบริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการ  
ตัดสินใจซื้อวัสดุ และอุปกรณ์ก่อสร้าง ของผู้บริโภค ในอำเภอเถิน จังหวัดลำปาง

เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ทางวิชาการและเป็นแนวทางในการปรับกลยุทธ์  
ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ผู้ใช้บริการต่อไป

โดยมีข้อมูลแบ่งออกเป็น 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุ  
และอุปกรณ์ก่อสร้าง

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัญหาและข้อเสนอแนะ

สำหรับข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะนำไปใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น และข้อมูลที่ท่านตอบ  
จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ จึงใคร่ขอความร่วมมือท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง  
และผู้วิจัยขอขอบพระคุณท่านที่ได้สละเวลาตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้เป็นอย่างสูง

วิษชุดา จอมดวง

นักศึกษาระดับปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) หน้าคำตอบที่ท่านเลือก

1. เพศ

- ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง

2. อายุ

- ( ) 1. ต่ำกว่า 26 ปี ( ) 2. 26 – 35 ปี  
 ( ) 3. 36 – 45 ปี ( ) 4. 46 – 55 ปี  
 ( ) 5. มากกว่า 55 ปี

3. สถานภาพการสมรส

- ( ) 1. โสด ( ) 2. สมรส ( ) 3. ม่าย/หย่า

4. อาชีพ

- ( ) 1. ข้าราชการ ( ) 2. พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
 ( ) 3. เกษตรกร ( ) 4. พนักงานบริษัท ห้างฯ ร้านเอกชน  
 ( ) 5. ผู้รับเหมาก่อสร้าง ( ) 6. ช่าง วิศวกร สถาปนิก  
 ( ) 7. อื่น (ระบุ) .....

5. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ( ) 1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย ( ) 2. มัธยมศึกษาตอนปลาย  
 ( ) 3. อนุปริญญา / ปวส. ( ) 4. ปริญญาตรี  
 ( ) 5. สูงกว่าปริญญาตรี ( ) 6. อื่น ๆ (ระบุ) .....

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของทุกคนในบ้านรวมกัน

- ( ) 1. ต่ำกว่า 10,000 บาท ( ) 2. 10,000 – 15,000 บาท  
 ( ) 3. 15,001 – 20,000 บาท ( ) 4. 20,001 – 25,000 บาท  
 ( ) 5. 25,001 – 30,000 บาท ( ) 6. มากกว่า 30,000 บาท ขึ้นไป

## 7. ค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุก่อสร้างแต่ละครั้งโดยเฉลี่ยเท่าใด

- ( ) 1. ต่ำกว่า 1,000 บาท ( ) 2. 1,000 – 5,000 บาท  
 ( ) 3. 5,001 – 10,000 บาท ( ) 4. 10,001 – 50,000 บาท  
 ( ) 5. 50,001 – 100,000 บาท ( ) 6. 100,001 – 500,000 บาท  
 ( ) 7. 500,001 – 1,000,000 บาท ( ) 8. มากกว่า 1,000,000 บาทขึ้นไป

## 8. ใครที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกร้านจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. บุคคลในครอบครัวหรือญาติ ( ) 2. ช่าง / ผู้รับเหมา  
 ( ) 3. เพื่อนหรือคนรู้จัก ( ) 4. ตัดสินใจด้วยตัวเอง  
 ( ) 5. พนักงานขาย ( ) 6. อื่น (โปรดระบุ) .....

## 9. สื่อใดบ้างที่ทำให้ท่านรู้จักร้านจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง

- ( ) 1. หนังสือพิมพ์ ( ) 2. ใบปลิว  
 ( ) 3. วิทยู ( ) 4. แผ่นพับ  
 ( ) 5. ป้าย ( ) 6. อื่น ๆ ระบุ .....

## 10. เหตุผลที่ท่านซื้อวัสดุก่อสร้างจากร้านที่ท่านเลือก (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. อยู่ใกล้บ้าน ( ) 2. สถานที่จอดรถสะดวก  
 ( ) 3. รู้จักกับพนักงานขาย ( ) 4. เห็นจากการโฆษณา  
 ( ) 5. มีสินค้าหลากหลายให้เลือก ( ) 6. บริการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน  
 ( ) 7. ราคามาตรฐาน (ขายไม่เกินราคาที่ทางการกำหนดไว้)  
 ( ) 8. สินค้าได้มาตรฐาน ( ) 9. อื่น ๆ (ระบุ) .....

## 11. ท่านซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ปูนซีเมนต์ ( ) 2. เหล็กเส้น  
 ( ) 3. เหล็กรูปพรรณ ( ) 4. กระเบื้องผนังหลังคา  
 ( ) 5. ยิบซั่ม ( ) 6. สุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำ  
 ( ) 7. ท่อประปาและอุปกรณ์ ( ) 8. เซรามิค  
 ( ) 9. ประตูหน้าต่างและอุปกรณ์ ( ) 10. อื่น ๆ (ระบุ) .....

12. ท่านซื้อวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปเมื่อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. สร้างบ้านใหม่ ( ) 2. ตกแต่ง/ต่อเติมบ้าน  
 ( ) 3. ซ่อมแซม/เปลี่ยนที่ชำรุด ( ) 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

13. ท่านซื้อวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างจากที่ใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. หจก. วิชัยเดินโลหะธุรกิจ ( ) 2. หจก. คุณเส็งกี้  
 ( ) 3. ร้านธีระวัสดุก่อสร้าง ( ) 4. ร้านดำวัสดุ  
 ( ) 5. ร้านบุญช่วยกิจเจริญ ( ) 6. ร้านเคหะ 24  
 ( ) 7. ร้านเดินค้าเหล็ก ( ) 8. ร้านลุงเจียบ  
 ( ) 9. ร้านสวัสดิพาณิชย์ ( ) 10. ร้านพินิจ  
 ( ) 11. ร้านศรีเจริญ ( ) 12. ร้านสมศักดิ์  
 ( ) 13. ร้านธ. นานาภัณฑ์ ( ) 14. ร้านกุลพาณิชย์  
 ( ) 15. ร้านป่าพรรณเซรามิค

## หน้าที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง

**ชี้แจง** กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องเพื่อแสดงระดับความสำคัญของท่านที่คิดว่ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างมากที่สุดเพียงช่องเดียว

- ท่านคิดว่าปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดต่อไปนี้จะมีอิทธิพลต่อท่านในการเลือกซื้อวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในระดับใด

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีผล (1)
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. ชื่อเสียงของร้านจำหน่าย					
2. ยี่ห้อของสินค้าที่จำหน่ายในร้าน					
3. คุณภาพของสินค้า					
4. มาตรฐานของสินค้า					
5. ความหลากหลายของยี่ห้อสินค้าแต่ละประเภท					
6. ความหลากหลายครบถ้วนของสินค้า					
7. ความทันสมัยของสินค้า					
8. ความใหม่ของสินค้า					
9. ความเพียงพอของจำนวนสินค้า					
10. ความรับผิดชอบต่อสินค้าที่มีปัญหา					
11. อื่น ๆ ( โปรดระบุ ).....					
<b>ด้านราคา</b>					
1. กำหนดราคา มีความเป็นมาตรฐาน					
2. มีราคาให้เลือกตามคุณภาพสินค้า					
3. การต่อรองราคา					
4. การชำระเงินด้วยบัตรเครดิต					
5. การให้ส่วนลดเงินสด					
6. การให้สินเชื่ / การผ่อนชำระ					
7. การคิดป้ายราคา					
8. อื่น ๆ ( โปรดระบุ ).....					

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีผล (1)
<b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
1. ท่าเลที่ตั้งอยู่ใกล้สถานที่ใช้งาน					
2. ท่าเลที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านลูกค้า					
3. พื้นที่ร้านกว้างขวาง					
4. สถานที่จอดรถสะดวก					
5. มีสถานที่พักรอ					
6. จัดวางสินค้าเป็นระเบียบ เป็นหมวดหมู่					
7. บรรยากาศภายในร้านดี สะดวกสบายเป็นกันเอง					
8. มีบริการจัดส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งาน					
9. ระยะเวลาที่เปิดให้บริการเหมาะสม					
0. ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า					
1. ความสะดวกในการเลือกซื้อ					
2. ความสะดวกในการติดต่อทางโทรศัพท์					
3. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
1. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์ ป้ายกลางแจ้ง					
2. การลด แลก แจก แถม					
3. มีจดหมาย หรือใบปลิวส่งตรงถึงลูกค้า					
4. ลูกค้าที่เป็นสมาชิกจะได้รับการบริการและ เจือใจพิเศษ					
5. การสาธิตสินค้า					
6. การจัดแสดงสินค้านำร้าน					
7. ความรู้ในตัวสินค้าของพนักงาน					
8. ความเพียงพอของพนักงานให้บริการ					
9. เจือใจการรับเปลี่ยน/คืนสินค้า					
0. มนุษยสัมพันธ์ของพนักงาน					
1. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					

### ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

**คำชี้แจง** ในแต่ละหัวข้อโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ( ) ที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน  
ที่ท่านคิดว่าเป็นปัญหาในการเลือกซื้อวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

#### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ภาพพจน์ชื่อเสียงของร้านไม่ดี
- ( ) 2. ยี่ห้อของสินค้าไม่เป็นที่รู้จัก
- ( ) 3. สินค้าแต่ละประเภทไม่มีความหลากหลายด้านยี่ห้อ
- ( ) 4. ชนิดของสินค้าไม่ครบไม่หลากหลาย
- ( ) 5. สินค้าไม่มีคุณภาพ
- ( ) 6. สินค้าไม่ตรงมาตรฐาน
- ( ) 7. สินค้าไม่ทันสมัย
- ( ) 8. สินค้าปริมาณไม่เพียงพอ
- ( ) 9. ไม่มีความรับผิดชอบต่อนักค้าที่มีปัญหา
- ( ) 10. อื่น ๆ ( โปรดระบุ ) .....
- ( ) ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา.....

#### ปัจจัยด้านราคา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ราคาแพงเกินไป
- ( ) 2. ราคาไม่คงที่
- ( ) 3. ดำรงราคาไม่ได้
- ( ) 4. ไม่มีการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
- ( ) 5. ไม่มีการให้ส่วนลดเงินสด
- ( ) 6. ไม่มีการให้สินเชื่อ / การผ่อนชำระ
- ( ) 7. ไม่มีการติดป้ายราคา
- ( ) 8. การกำหนดราคาไม่มีความเป็นมาตรฐาน
- ( ) 9. อื่น ๆ ( โปรดระบุ ) .....
- ( ) ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา.....



ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ทำเลที่ตั้งของร้านอยู่ไกลสถานที่ใช้งาน
- ( ) 2. ทำเลที่ตั้งอยู่ไกลบ้าน
- ( ) 3. สถานที่คับแคบ
- ( ) 4. สถานที่จอดรถไม่สะดวก
- ( ) 5. การจัดวางสินค้าไม่เป็นระเบียบ
- ( ) 6. ไม่มีการจัดส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งาน
- ( ) 7. ไม่มีสถานที่พักรอ
- ( ) 8. บรรยากาศในร้านไม่ดี เช่น สกปรก , ฝุ่นมาก ฯลฯ
- ( ) 9. ระยะเวลาเปิดให้บริการไม่เหมาะสม
- ( ) 10. ไม่มีบริการจัดส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งาน
- ( ) 11. ไม่ได้รับความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการและการจัดส่งสินค้า
- ( ) 12. ติดต่อทางโทรศัพท์ไม่ได้
- ( ) 13. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
- ( ) ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา.....

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ
- ( ) 2. ไม่มีการลด แลก แจก แถม
- ( ) 3. ไม่มีพนักงานขาย
- ( ) 4. ไม่มีจดหมายหรือใบปลิวส่งตรงถึงลูกค้า
- ( ) 5. ไม่มีเงื่อนไขพิเศษสำหรับสมาชิก/ ลูกค้าเก่า
- ( ) 6. ไม่มีการสาธิตสินค้า
- ( ) 7. พนักงานมีจำนวนไม่เพียงพอ
- ( ) 8. พนักงานไม่มีมนุษยสัมพันธ์
- ( ) 9. พนักงานไม่มีความรู้ในตัวสินค้า
- ( ) 10. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
- ( ) ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา.....



ขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาววิษุตา จอมดวง
วัน เดือน ปีเกิด	4 ธันวาคม 2520
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนบุญวาทย์วิทยาลัย จังหวัดลำปาง ปีการศึกษา 2539 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ (เกียรตินิยม อันดับ 2) มหาวิทยาลัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่ 2543
ประวัติการทำงาน	พ.ศ.2544-2546 ตำแหน่งผู้จัดการขายปลีก หจก.วิชัยเดินโลหะธุรกิจ พ.ศ.2547-2548 ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป หจก. วิชัยเดินโลหะธุรกิจ พ.ศ.2549-ปัจจุบัน ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป หจก. วิชัยเดินโลหะธุรกิจ (สาขาทาก)