



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เลขที่.....

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อแม่พิมพ์ของผู้ประกอบการ โรงพิมพ์ระบบโรโตกราเวียร์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการศึกษาวิชาการค้นคว้าอิสระ (Independent Study) ของนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตสำหรับผู้บริหาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ในการเก็บข้อมูลเพื่อศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อแม่พิมพ์ของผู้ประกอบการ โรงพิมพ์ระบบโรโตกราเวียร์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ผู้ศึกษา ขอขอบพระคุณทุกท่านในการเสียสละเวลาตอบคำถามนี้จนครบทุกข้อเพื่อความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม โดยข้อมูลและความคิดเห็นของท่านจะถือเป็นความลับ และจะไม่มีผลกระทบต่อตัวท่านและกิจการของท่านแต่ประการใด ผลที่ได้จากการศึกษาจะนำไปใช้เพื่อเป็นประโยชน์ในเชิงวิชาการเท่านั้น

นายไพรัช หนูนพณิชพงศ์
ผู้ศึกษา

กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถามและสถานประกอบการ

1. เพศ

1. ชาย 2. หญิง

2. อายุ

1. 20-30 ปี 2. 31-40 ปี
 3. 41-50 ปี 4. 51 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

1. ปวช./ปวส./อนุปริญญา 2. ปริญญาตรี
 3. สูงกว่าปริญญาตรีขึ้นไป

4. ตำแหน่งผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เจ้าของกิจการ 2. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ

5. รูปแบบของกิจการหรือประเภทของการจดทะเบียนการค้า

1. เจ้าของคนเดียว 2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 3. บริษัทจำกัด

6. กิจการของท่านดำเนินการมากี่ปีแล้ว

1. 3-5 ปี 2. 6-10 ปี
 3. 11 ปีขึ้นไป

7. กิจการของท่านมีพนักงานจำนวนกี่คน

1. ไม่เกิน 50 คน 2. 51-150 คน
 3. 151-250 คน 4. มากกว่า 250 คน

8. ทุนจดทะเบียนของกิจการ

1. ไม่เกิน 50 ล้านบาท 2. 51-100 ล้านบาท
 3. 101-200 ล้านบาท

9. กิจการของท่านมีรายได้ต่อปีประมาณ

1. ไม่เกิน 5,000,000 บาท 2. 5,000,001 – 10,000,000 บาท
 3. 10,000,001 – 15,000,000 บาท 4. 15,000,001-20,000,000 บาท
 4. 20,000,000 บาทขึ้นไป

10. ท่านรับงานแต่ละครั้งส่วนมากเป็นงานกี่สี

1. 3-4 สี 2. 5-6 สี
 3. 7-8 สี 4. มากกว่า 8 สี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมมารัดสินใจซื้อแม่พิมพ์

11. ท่านซื้อแม่พิมพ์เมื่อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. แม่พิมพ์หมดอายุการใช้งาน 2. แม่พิมพ์ชำรุด
 3. ต้องการเพิ่มหรือเปลี่ยนแบบ

12. ความถี่ในการจัดซื้อแม่พิมพ์ของท่านโดยเฉลี่ย

1. 1-5 ครั้งต่อเดือน 2. 6-10 ครั้งต่อเดือน
 3. 11-15 ครั้งต่อเดือน 4. มากกว่า 15 ครั้งต่อเดือน

13. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการสั่งซื้อแม่พิมพ์ใน 1 ครั้ง

1. ไม่เกิน 10,000 บาท 2. 10,001-50,000 บาท
 3. 50,001-100,000 บาท 4. 100,001-500,000 บาท

14. ท่านซื้อแม่พิมพ์จากแหล่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. บริษัท โดงยูน เพทท เมคคิง (ไทยแลนด์) จำกัด
- 2. บริษัท กราเวียร์อาร์ต จำกัด
- 3. บริษัท โดงยูน กราเวีย (กรุงเทพฯ) จำกัด
- 4. บริษัท ไทย ซีโน รอลเลอร์เมคคิงค์ จำกัด
- 5. บริษัท ชันนี่ เพทท เมคคิง (ประเทศไทย) จำกัด
- 6. บริษัท แสงพลอย อินเตอร์อาร์ต จำกัด
- 7. บริษัท เค.พี. โรลเลอร์ จำกัด

15. เหตุผลที่ท่านซื้อแม่พิมพ์จากบริษัททำแม่พิมพ์ที่ท่านซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. สินค้าได้มาตรฐาน
- 2. ราคามาตรฐาน
- 3. บริการที่รวดเร็ว
- 4. มีการให้เครดิต
- 5. มีการให้ส่วนลด

16. ท่านมีการเปรียบเทียบราคาของแต่ละร้านต่อการเลือกใช้บริการหรือไม่

- 1. มีการเปรียบเทียบ
- 2. ไม่มีการเปรียบเทียบ

17. การจัดซื้อแม่พิมพ์ในกิจการของท่านมีนโยบายในการจัดซื้ออย่างไร

- 1. ซื้อจากแหล่งขายแหล่งเดียว เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1. เป็นการสร้างความผูกพันกับแหล่งขาย
 - 2. สามารถเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคา
 - 3. การมีส่วนลดทางด้านราคาเพราะซื้อปริมาณมาก
 - 4. อื่นๆ โปรดระบุ.....
- 2. ซื้อจากแหล่งขายหลายแหล่ง เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1. ทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ขาย และป้องกันการผูกขาด
 - 2. ทำให้มีแหล่งสำรองเมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลัก
 - 3. ความต้องการซื้อที่หลากหลาย แหล่งขายแหล่งเดียวอาจรองรับได้ไม่เพียงพอ
 - 4. อื่นๆ โปรดระบุ.....

18. ท่านรู้จักบริษัททำแม่พิมพ์ที่ซื้อโดยทางใด

- 1. พนักงานขาย
- 2. บุคคลในครอบครัวหรือญาติ
- 3. เพื่อนหรือคนรู้จัก
- 4. รู้จักเอง/ขับรถผ่าน
- 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัจจัยของผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อแม่พิมพ์ของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ระบบโรโตกราเวียร์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อแม่พิมพ์	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
1.แม่พิมพ์ได้มาตรฐานไม่มีตามค					
2.คุณภาพของแม่พิมพ์มีความคมชัด					
3.เป็นแม่พิมพ์ที่ผลิตจากโรงงานที่มีความน่าเชื่อถือ					
4.ผลลัพธ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการหรือในปริมาณที่เหมาะสม					
5.ความรับผิดชอบต่อแม่พิมพ์ที่มีปัญหา					
ปัจจัยด้านราคา					
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
2.ราคาสินค้าสามารถต่อรองได้					
3.ราคาสินค้าถูกกว่าที่อื่น (กรณีสินค้าเหมือนกัน)					
4.การกำหนดราคามีความเป็นมาตรฐาน					
5. มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้าเมื่อราคาเปลี่ยนแปลง					
6. การให้ส่วนลดเงินสด					
7. การให้สินเชื่อ /การผ่อนชำระ					
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
1.สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้					
2.สามารถสั่งซื้อทางโทรสารได้					
3.สถานที่ตั้งบริษัทอยู่ในตำแหน่งที่สะดวกในการเดินทางติดต่อ					
4.กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก					
5.มีบริการจัดส่งสินค้าถึงสถานประกอบการของท่าน					
6.ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า					

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อแม่พิมพ์	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
7.ระยะเวลาที่เปิดให้บริการเหมาะสม					
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด					
1.การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆเช่นวิทยุท้องถิ่น					
2.การโฆษณาในสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง					
3.การให้ของรางวัลตอนสิ้นปี					
4.การสะสมยอดซื้อเพื่อแลกของรางวัล					
5.มีพนักงานขายตรง					
6.มีการบริการหลังการขาย					
7.มีพนักงานที่มีความรู้ความสามารถคอยให้คำแนะนำได้					
ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม					
1.ภาวะการณ์เติบโตของอุตสาหกรรมการพิมพ์					
2.ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน					
3.อัตราดอกเบี้ย					
ปัจจัยภายในองค์กร					
1.วัตถุประสงค์และนโยบายในการจัดซื้อขององค์กรของท่าน					
2.กระบวนการตัดสินใจเลือกขององค์กรท่าน					
ปัจจัยระหว่างบุคคล					
1.อำนาจในการตัดสินใจของผู้มีอิทธิพลในการเลือก					
2.ความสัมพันธ์ส่วนบุคคล					
3.ความสามารถในการชักชวนของผู้ขาย					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะที่มีต่อการตัดสินใจซื้อ แม่พิมพ์

คำชี้แจง ในแต่ละข้อ โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง () ที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านที่ท่านคิดว่าเป็นปัญหา ในการตัดสินใจซื้อแม่พิมพ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ภาพพจน์ชื่อเสียงของบริษัทไม่ดี
- 2. สินค้าไม่มีคุณภาพ
- 3. สินค้าไม่ตรงมาตรฐาน
- 4. สินค้ามีปริมาณไม่เพียงพอ
- 5. ไม่มีความรับผิดชอบต่อสินค้าที่มีปัญหา

ปัจจัยด้านราคา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ราคาแพงเกินไป
- 2. ราคาไม่คงที่
- 3. ต้องรอราคาไม่ได้
- 4. ไม่มีการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
- 5. ไม่มีการให้ส่วนลดเงินสด
- 6. ไม่มีการให้สินเชื่อ / การผ่อนชำระ
- 7. การกำหนดราคาไม่มีความเป็นมาตรฐาน
- 8. ไม่มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้าเมื่อราคาเปลี่ยนแปลง

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ทำเลที่ตั้งของบริษัทอยู่ไกล
- 2. กระบวนการสั่งซื้อยุ่งยาก
- 3. ติดต่อกับผู้แทนจำหน่ายไม่ได้รับความสะดวก
- 4. ระยะเวลาเปิดให้บริการไม่เหมาะสม
- 5. ไม่มีบริการจัดส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งาน
- 6. ไม่ได้รับความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการและการจัดส่งสินค้า
- 7. ติดต่อทางโทรศัพท์ไม่ได้

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ
- () 2. ไม่มีการลด แลก แจก แถม
- () 3. ไม่มีเงื่อนไขพิเศษสำหรับลูกค้าประจำ
- () 4. พนักงานมีจำนวนไม่เพียงพอ
- () 5. พนักงานไม่มีมนุษยสัมพันธ์

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ความต้องการของสินค้ามีน้อย
- () 2. ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี
- () 3. การแข่งขันของธุรกิจมีมาก

ปัจจัยภายในองค์กร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. นโยบายขององค์กรยุ่งยาก
- () 2. กระบวนการตัดสินใจช้ารอนาน
- () 3. โครงสร้างองค์กรซับซ้อน

ปัจจัยระหว่างบุคคล

- () 1. ผู้ขายไม่มีความสามารถในการชักชวน

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ท่านกรุณาสละเวลาอันมีค่าเพื่อตอบแบบสอบถาม

นายไพรัช หนูนพณิชพงศ์

(ผู้ศึกษา)

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล

นายไพรัช หนูนพณิชพงส์

วัน เดือน ปี เกิด

15 มีนาคม 2503

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี นิเทศศาสตร์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

ประวัติการทำงาน

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไดโน บูนิน จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved