



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง บัณฑิตส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อความต้องการของผู้บริโภคใน
อำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อรถยนต์ประหยัดพลังงาน

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อนำข้อมูลไปใช้ประกอบการค้นคว้าแบบอิสระของ
นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจ มหบัณฑิต(การตลาด) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่เท่านั้น
ข้อมูลต่างๆที่ได้จะนำไปวิเคราะห์และสรุปเสนอในลักษณะของภาพรวมโดยไม่ระบุ หรือเจาะจงว่า
เป็นข้อมูลของบุคคลใด

แบบสอบถามนี้มีทั้งหมด 4 ส่วน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 บัณฑิตส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อความต้องการของผู้บริโภคใน
อำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อรถยนต์ประหยัดพลังงาน

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการซื้อรถยนต์ อีโค คาร์

ตอนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามใน
ครั้งนี้

นายรัชพล ภัทรไชยประภา

รหัส 501532002

หลักสูตรบริหารธุรกิจ มหบัณฑิต(การตลาด)

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง ผู้ตอบแบบสอบถามโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ท่านเลือก

1. เพศ

- () 1. ชาย () 2. หญิง

2. อายุ

- () 1. ต่ำกว่า 25 ปี () 2. 26-35 ปี () 3. 36-45 ปี () 4. 46 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

- () 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี () 2. ปริญญาตรี () 3. สูงกว่าปริญญาตรี

4. อาชีพ

- () 1. นิสิต/นักศึกษา () 2. ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ () 3. ประกอบธุรกิจส่วนตัว/
นักธุรกิจ

- () 4. พนักงานเอกชน/ลูกจ้าง () 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. รายได้ต่อเดือน

- () 1. 10,000-20,000 บาท () 2. 20,001-30,000 บาท

- () 3. 30,001-40,000 บาท () 4. 40,001 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อความต้องการของผู้บริโภคใน

อำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อรถยนต์ประหยัดพลังงาน

คำชี้แจง: ผู้ตอบแบบสอบถามโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับระดับความต้องการที่มีต่อประเด็นในแต่ละข้อของท่าน

| ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการ | ระดับความสำคัญ | | | | |
|----------------------------------------------------|----------------|----------|---------------|-----------|-----------------|
| | มากที่สุด 5 | มาก 4 | ปาน กลาง 3 | น้อย 2 | น้อยที่สุด 1 |
| ด้านผลิตภัณฑ์ (product) | | | | | |
| ตัวผลิตภัณฑ์ | | | | | |
| 1.รูปลักษณ์ภายนอกความสวยงาม การตกแต่ง | | | | | |
| 2.สิ่งอำนวยความสะดวกภายในรถ | | | | | |
| 3.ระบบเกียร์ | | | | | |
| 4.ระบบเบรก | | | | | |
| 5.สมรรถนะเครื่องยนต์ | | | | | |
| 6.ขนาดของเครื่องยนต์ | | | | | |
| 7.มีสีภายนอก/ภายในให้เลือกได้ | | | | | |
| ด้านตราสินค้า | | | | | |
| 9.ตราสินค้ามีชื่อเสียง เป็นที่นิยม | | | | | |
| 8.ตราสินค้ามีภาพลักษณ์เป็นที่ยอมรับในสังคม | | | | | |
| ด้านราคา (price) | | | | | |
| 10.ราคาค่ารถยนต์พอกับรถยนต์ยี่ห้ออื่นๆ | | | | | |
| 11.ราคาค่าชำระเงินดาวน์ (น้อยกว่า 25%) | | | | | |
| 12.อัตราดอกเบี้ยต่ำ | | | | | |
| 13.ระยะเวลาในการผ่อนชำระ ผ่อนได้นาน | | | | | |
| 14.ราคาอะไหล่ | | | | | |
| 15.ราคาขายต่อ เมื่อจะขายเป็นรถมือสอง | | | | | |
| 16.ราคาค่าบำรุงรักษาไม่แพง | | | | | |
| ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place) | | | | | |
| 17.ตัวแทนจำหน่ายมีความน่าเชื่อถือ | | | | | |
| 18.ตัวแทนจำหน่ายอยู่ใกล้บ้าน | | | | | |
| 19.บริษัทตัวแทนจำหน่ายให้การต้อนรับที่ดี | | | | | |
| 20.มีศูนย์บริการหลังการขายที่ดีและบริการได้รวดเร็ว | | | | | |
| 21.มีศูนย์บริการมีจำนวนมากเพียงพอต่อความต้องการ | | | | | |

| ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการ | ระดับความสำคัญ | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------|---------------|-----------|-----------------|
| | มากที่สุด 5 | มาก 4 | ปาน กลาง 3 | น้อย 2 | น้อยที่สุด 1 |
| ด้านส่งเสริมการตลาด (promotion) | | | | | |
| 22. ให้ส่วนลดเงินสดในการซื้อ | | | | | |
| 23. แคมเปญกันภัยชั้น 1 ฟรี | | | | | |
| 24. แคมเปญจดทะเบียนฟรี | | | | | |
| 25. เข้าสู่ศูนย์ เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องฟรี 2 ปี | | | | | |
| 26. แคมเปญอุปกรณ์เพิ่มเติม เช่น พวงกุญแจ เสื้อ หมวก | | | | | |
| 27. การโฆษณา เช่น ทิว วิทยุ นิตยสาร/วารสาร | | | | | |
| ด้านกระบวนการ (Process) | | | | | |
| 28. มีบริการรถทดสอบขับให้ | | | | | |
| 29. มีกระบวนการสั่งซื้อทันสมัย กระชับ รวดเร็ว | | | | | |
| 30. มีกระบวนการด้านการชำระเงินที่รวดเร็ว | | | | | |
| 31. มีกระบวนการส่งมอบที่ประทับใจ | | | | | |
| 32. พนักงานขายมีการอธิบายผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน | | | | | |
| 33. มีบริการรับ-ส่งรถ เมื่อลูกค้าต้องการนำรถเข้ามา รับบริการซ่อม | | | | | |
| ด้านบุคลากร | | | | | |
| 34. การติดต่อกับพนักงานขายมีความสะดวกและได้รับการ การตอบกลับอย่างรวดเร็ว | | | | | |
| 35. พนักงานขายมีความเป็นมืออาชีพในการจัดการ การซื้อ-ขาย | | | | | |
| 36. พนักงานขายให้ความเอาใจใส่ติดตามก่อน/หลัง การขาย | | | | | |
| 37. พนักงานในโชว์รูมหรือศูนย์บริการมีความใส่ใจให้ การต้อนรับที่ดี | | | | | |
| 38. พนักงานศูนย์บริการ มีการติดต่อกลับอย่างรวดเร็ว เมื่อนำรถเข้าซ่อม | | | | | |
| ด้านกายภาพ (physical evidence) | | | | | |
| 39. การตกแต่งภายในโชว์รูมหรือตัวแทนจำหน่าย | | | | | |
| 40. โชว์รูม สะอาด กว้างขวาง | | | | | |
| 41. ศูนย์บริการ มีสิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อให้ลูกค้า ได้ใช้ขณะ รอเวลารถเข้าซ่อม เช่น อินเทอร์เน็ต บริการนวด หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ | | | | | |
| 42. ศูนย์บริการ มีเครื่องดื่มและอาหารว่างบริการ ระหว่างรอรถเข้าซ่อม | | | | | |

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการซื้อรถยนต์ประหยัดพลังงาน

(กรุณาเลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

1. ท่านซื้อ/จะซื้อรถยนต์ประหยัดพลังงานเพราะสาเหตุใดมากที่สุด

- () 1. เพื่อความสะดวกสบายในการเดินทาง
- () 2. ตามสมัยนิยม แฟชั่น
- () 3. ประหยัดน้ำมัน
- () 4. ราคาถูกเมื่อเทียบกับยี่ห้อเดียวกันกับร้านอื่นๆ
- () 5. ความสะดวกในการขับขี่ การหาที่จอดรถ
- () 4. อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ชนิดของเครื่องยนต์ที่ท่านซื้อ/ต้องการซื้อ

- () 1. เบนซิน
- () 2. ดีเซล

3. ราคาเครื่องยนต์ประหยัดพลังงานที่ท่านซื้อ/ต้องการซื้อ

- () 1. ต่ำกว่า 400,000 บาท
- () 2. 400,000 บาทขึ้นไป

4. ท่านซื้อ/จะซื้อรถยนต์ประหยัดพลังงานด้วยวิธีใด

- () 1. ชำระเงินสด
- () 2. ผ่อนชำระ กี่.....งวด
- () 3. ราคาที่คาดว่าจะผ่อนชำระได้ต้องงวดบาท

5. ท่านคิดว่าจะซื้อรถยนต์ประหยัดพลังงานเมื่อใด

- () 1. ภายใน 3 เดือน
- () 2. 3-6 เดือน
- () 3. 6-12 เดือน
- () 4. 12 เดือน หลังจากนั้น

ปัญหาและข้อเสนอแนะ

.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล

นายรัชพล ภัทรไชยประภา

วัน เดือน ปี เกิด

17 มกราคม 2520

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาวิชาวิศวกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปีการศึกษา 2546

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2546- ปัจจุบัน บริษัท ออโต้ บอดี เฟ้นท์ จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved