

ภาคผนวก ก.

ตารางความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไป

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

1. การวิเคราะห์ข้อมูลโดยแบ่งตามขนาดของกิจการ (เงินลงทุน)

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่าย

ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่าย	เงินลงทุนน้อยกว่า 1,000,000 บาท		เงินลงทุน 1,000,001- 5,000,000 บาท		เงินลงทุนมากกว่า 5,000,001 บาท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready Mixed Concrete)	2	5.4	9	29.0	13	28.9
ผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-Stress Concrete)	6	16.2	8	25.8	13	28.9
ผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced Concrete)	9	24.3	8	25.8	10	22.2
ผลิตภัณฑ์คอนกรีตบล็อก (Concrete Block)	17	45.9	6	19.4	9	20.0
อื่นๆ (Other Products)	3	8.1	0	0.0	0	0.0
รวม	37	100.0	31	100.0	45	100.0

** บางบริษัทมีผลิตภัณฑ์จำหน่ายมากกว่า 1 ชนิด

จากตารางลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายจำแนกตามเงินลงทุน พบว่า
กิจการที่มีเงินลงทุนน้อยกว่า 1,000,000 บาท เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตบล็อก (Block
Concrete) มากที่สุด รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced Concrete)
กิจการที่มีเงินลงทุนอยู่ในช่วง 1,000,001-5,000,000 บาท เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีต
ผสมเสร็จ (Ready Mixed Concrete) มากที่สุด รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-stress
Concrete) และคอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced Concrete)
กิจการที่มีเงินลงทุนมากกว่า 5,000,001 บาท เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready
Mixed Concrete) และผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-stress Concrete) มากที่สุด

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามปริมาณการใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ใน
แต่ละเดือน

ปริมาณการใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ในแต่ละเดือน	เงินลงทุนน้อยกว่า 1,000,000 บาท		เงินลงทุน 1,000,001-5,000,000 บาท		เงินลงทุนมากกว่า 5,000,001 บาท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 50 ตัน	14	73.7	7	36.8	4	15.4
ช่วง 51-100 ตัน	2	10.5	3	15.8	7	26.9
ช่วง 101-200 ตัน	2	10.5	6	31.6	6	23.1
มากกว่า 200 ตัน	1	5.3	3	15.8	9	34.6
รวม	19	100.0	19	100.0	26	100.0

จากตารางปริมาณการใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ในแต่ละเดือนจำแนกตามเงินลงทุน พบว่า

กิจการที่มีเงินลงทุนน้อยกว่า 1,000,000 บาทส่วนใหญ่จะน้อยกว่า 50 ตัน กิจการที่มีเงินลงทุนอยู่ในช่วง 1,000,001-5,000,000 บาทส่วนใหญ่จะน้อยกว่า 50 ตัน และกิจการที่มีเงินลงทุนมากกว่า 5,000,001 บาทส่วนใหญ่มากกว่า 200 ตัน

2. การวิเคราะห์ข้อมูลโดยแบ่งตามปริมาณการใช้จ่ายเงินซีเมนต์ต่อเดือน

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามขนาดกิจการ (เงินลงทุน)

ขนาดกิจการ (เงินลงทุน)	ปริมาณการใช้น้อยกว่า 50 ตันต่อเดือน		ปริมาณการใช้ระหว่าง 51-100 ตันต่อเดือน		ปริมาณการใช้ระหว่าง 101-200 ตันต่อเดือน		ปริมาณการใช้มากกว่า 200 ตันต่อเดือน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 100,000 บาท	1	4.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
ช่วง 100,000 - 1,000,000 บาท	13	52.0	2	16.7	2	14.3	1	7.7
ช่วง 1,000,001 - 5,000,000 บาท	7	28.0	3	25.0	6	42.9	3	23.1
ช่วง 5,000,001-10,000,000 บาท	3	12.0	1	8.3	2	14.3	2	15.4
มากกว่า 10,000,001 บาท	1	4.0	6	50.0	4	28.6	7	53.8
รวม	25	100.0	12	100.0	14	100.0	13	100.0

จากตารางขนาดกิจการ (เงินลงทุน) จำแนกตามปริมาณการใช้จ่ายพบว่า

กิจการที่มีปริมาณการใช้น้อยกว่า 50 ตันต่อเดือน ส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 100,000 – 1 ล้านบาท กิจการที่มีปริมาณการใช้ระหว่าง 51-100 ตันต่อเดือน ส่วนใหญ่มีมากกว่า 10 ล้านบาท กิจการที่มีปริมาณการใช้ระหว่าง 101-200 ตันต่อเดือน ส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 1-5 ล้านบาท และกิจการที่มีปริมาณการใช้มากกว่า 200 ตันต่อเดือน ส่วนใหญ่มีมากกว่า 10 ล้านบาท

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่าย

ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่าย	ปริมาณการใช้น้อยกว่า 50 ตันต่อเดือน		ปริมาณการใช้ระหว่าง 51-100 ตันต่อเดือน		ปริมาณการใช้ระหว่าง 101-200 ตันต่อเดือน		ปริมาณการใช้มากกว่า 200 ตันต่อเดือน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready Mixed Concrete)	2	4.3	5	26.3	6	27.3	11	40.7
ผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-Stress Concrete)	10	21.7	4	21.1	7	31.8	7	25.9
ผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced Concrete)	14	30.4	5	26.3	4	18.2	4	14.8
ผลิตภัณฑ์คอนกรีตบล็อก (Concrete Block)	17	37.0	5	26.3	5	22.7	5	18.5
อื่นๆ (Other Products)	3	6.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0
รวม	46	100.0	19	100.0	22	100.0	27	100.0

** บางบริษัทมีผลิตภัณฑ์จำหน่ายมากกว่า 1 ชนิด

จากตารางลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายจำแนกตามปริมาณการใช้ พบว่า
กิจการที่มีปริมาณการใช้น้อยกว่า 50 ตันต่อเดือน ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตบล็อก (Block Concrete) มากที่สุด รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced Concrete)

กิจการที่มีปริมาณการใช้ระหว่าง 51-100 ตันต่อเดือนส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready Mixed Concrete) คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced Concrete) และคอนกรีตบล็อก (Block Concrete)

กิจการที่มีปริมาณการใช้ระหว่าง 101-200 ตันต่อเดือนส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-Stress Concrete) มากที่สุด รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready Mixed Concrete)

กิจการที่มีปริมาณการใช้มากกว่า 200 ตันต่อเดือนส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready Mixed Concrete) มากที่สุด รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-Stress Concrete)

3. เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลโดยแบ่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามขนาดกิจการ (เงินลงทุน)

ขนาดกิจการ (เงินลงทุน)	คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready mixed concrete)		คอนกรีตอัดแรง (Pre-stress concrete)		คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced concrete)		คอนกรีตบล็อก (Block concrete)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 100,000 บาท	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	3.1
ช่วง 100,000 - 1,000,000 บาท	2	8.3	6	21.4	9	33.3	16	50.0
ช่วง 1,000,001 - 5,000,000 บาท	9	37.5	8	28.6	8	29.6	6	18.8
ช่วง 5,000,001-10,000,000 บาท	2	8.3	5	17.9	3	11.1	3	9.4
มากกว่า 10,000,001 บาท	11	45.8	9	32.1	7	25.9	6	18.8
รวม	24	100.0	28	100.0	27	100.0	32	100.0

จากตารางขนาดกิจการ (เงินลงทุน) จำแนกตามชนิดของผลิตภัณฑ์ พบว่า

กิจการที่ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready mixed concrete) ส่วนใหญ่เงินลงทุนมากกว่า 10 ล้านบาท

กิจการที่ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-stress concrete) ส่วนใหญ่เงินลงทุนมากกว่า 10 ล้านบาท

กิจการที่ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced concrete) ส่วนใหญ่เงินลงทุนอยู่ในช่วง 100,000-1,000,000 บาท

กิจการที่ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตบล็อก (Block concrete) ส่วนใหญ่เงินลงทุนอยู่ในช่วง 100,000-1,000,000 บาท

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามปริมาณการใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ในแต่ละเดือน

ปริมาณการใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ ในแต่ละเดือน	คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready mixed concrete)		คอนกรีตอัดแรง (Pre-stress concrete)		คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced concrete)		คอนกรีตบล็อก (Block concrete)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 50 ตัน	2	8.3	10	35.7	14	51.9	17	53.1
ช่วง 51-100 ตัน	5	20.8	4	14.3	5	18.5	5	15.6
ช่วง 101-200 ตัน	6	25.0	7	25.0	4	14.8	5	15.6
มากกว่า 200 ตัน	11	45.8	7	25.0	4	14.8	5	15.6
รวม	24	100.0	28	100.0	27	100.0	32	100.0

จากตารางปริมาณการใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ในแต่ละเดือนจำแนกตามชนิดของผลิตภัณฑ์ พบว่า

กิจการที่ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready mixed concrete) ส่วนใหญ่จะมีปริมาณการใช้มากกว่า 200 ตัน

กิจการที่ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-stress concrete) ส่วนใหญ่จะมีปริมาณการใช้ต่ำกว่า 50 ตัน

กิจการที่ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced concrete) ส่วนใหญ่จะมีปริมาณการใช้ต่ำกว่า 50 ตัน

กิจการที่ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตบล็อก (Block concrete) ส่วนใหญ่จะมีปริมาณการใช้ต่ำกว่า 50 ตัน

ภาคผนวก ข.

แบบสอบถาม

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

จดหมายของความอนุเคราะห์จาก นศ.

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลประกอบการศึกษา

เรียน ผู้จัดการ

เนื่องด้วยกระผม นายพีรมาศ วจนานวัช นักศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กำลังศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อเรื่อง ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ของ โรงงานทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตในเขตภาคเหนือตอนบน (Marketing Factors Influencing the Selection of Portland Cement of Concrete Products Factories in Upper Northern Region) โดยเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้มี 2 ฉบับ คือ

1. เอกสารจากคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. แบบสอบถามการค้นคว้าแบบอิสระ พร้อมคำชี้แจง

จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามที่แนบมาพร้อมนี้ โดยทางทีมงานผู้วิจัยจะเป็นผู้ไปรับแบบสอบถามตามที่อยู่ที่ส่งมานี้ ในช่วงปลายเดือนตุลาคม 2545

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(นายพีรมาศ วจนานวัช)

ผู้วิจัย



ที่ ทม 0623/๒๕๕๑

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
239 ถนนห้วยแก้ว อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50200

๒ กันยายน 2545

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ให้ข้อมูลประกอบการศึกษา

เรียน ผู้จัดการ

ด้วย นายพีรมาศ วจนานวัช รหัสประจำตัว 4395180 นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กำลังศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อเรื่อง
ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ของโรงงานทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตใน
เขตภาคเหนือตอนบน Marketing Factors Influencing the Selection of Portland Cement of Concrete
Products Factories in Upper Northern Region ความละเอียดแจ้งแล้วนั้น

ในการนี้คณะบริหารธุรกิจ ขอขออนุญาตให้นักศึกษาเก็บข้อมูลเพื่อประกอบการศึกษาการ
ค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ จักขอบคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิราวรรณ นายสุวรรณ)

รองคณบดีปฏิบัติราชการแทนคณบดี

งานบริการการศึกษา
โทรศัพท์ 053-942111
โทรสาร 053-892335

แบบสอบถามเรื่อง

**ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ของโรงงาน
ทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตในเขตภาคเหนือ**

คำชี้แจง : เอกสารชุดนี้เป็นแบบสอบถามประกอบการวิจัยระดับปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อศึกษาปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ปูนซีเมนต์ของโรงงานทำผลิตภัณฑ์คอนกรีตในเขตภาคเหนือ จึงขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามฉบับนี้ ซึ่งคำตอบที่ได้รับในครั้งนี้ผู้วิจัยจะนำไปใช้ในการศึกษาเชิงวิชาการเท่านั้นและจะถูกปกปิดเป็นความลับ ท่านจะไม่ได้ได้รับความเสียหายใดๆ จากการให้ความร่วมมือครั้งนี้ ดังนั้นเพื่อความสมบูรณ์ของงานวิจัย จึงขอความกรุณาท่านให้ข้อมูลตามความเป็นจริง ผู้วิจัยขอขอบพระคุณท่านที่ให้ข้อมูลมา ณ ที่นี้

นายพีรมาศ วจนานวัช
ผู้วิจัย

บริษัท/โรงงาน

ที่อยู่

โทรศัพท์

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและกิจการ

เขียนเครื่องหมาย / ในช่อง [] หรือ เติมคำในช่องว่าง

1. เพศ

<input type="checkbox"/> 1.ชาย	<input type="checkbox"/> 2.หญิง
--------------------------------	---------------------------------
2. อายุ

<input type="checkbox"/> 1.ช่วง 20-30 ปี	<input type="checkbox"/> 2. ช่วง 30-40 ปี
<input type="checkbox"/> 3.ช่วง 40-50 ปี	<input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 60 ปี
3. ระดับการศึกษา

<input type="checkbox"/> 1.ประถมศึกษา	<input type="checkbox"/> 2. มัธยมศึกษาตอนต้น
<input type="checkbox"/> 3.มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	<input type="checkbox"/> 4. อนุปริญญา/ปวส./ปวท.
<input type="checkbox"/> 5.ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> 6. สูงกว่าปริญญาตรี
4. ตำแหน่งหน้าที่ในบริษัทฯ

<input type="checkbox"/> 1.เจ้าของกิจการ	<input type="checkbox"/> 2. ผู้จัดการโรงงาน
<input type="checkbox"/> 3.ฝ่ายจัดซื้อ	
5. ขนาดของกิจการ (เงินลงทุน)

<input type="checkbox"/> 1.ไม่เกิน 100,000 บาท	<input type="checkbox"/> 2. ช่วง 100,001 – 1,000,000 บาท
<input type="checkbox"/> 3. ช่วง 1,000,001 – 5,000,000 บาท	<input type="checkbox"/> 4. ช่วง 5,000,001 – 10,000,000 บาท
<input type="checkbox"/> 5.มากกว่า 10,000,001 บาท	
6. ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> 1.คอนกรีตผสมเสร็จ (Ready Mixed Concrete)	สัดส่วน
<input type="checkbox"/> 2.ผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง (Pre-stress Concrete)	สัดส่วน
<input type="checkbox"/> 3. ผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมเหล็ก (Reinforced Concrete)	สัดส่วน
<input type="checkbox"/> 4.ผลิตภัณฑ์คอนกรีตบล็อก (Concrete Block)	สัดส่วน
<input type="checkbox"/> 5.อื่นๆ (โปรดระบุ)	สัดส่วน
7. ปริมาณการใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ในแต่ละเดือน (ตัน โดยเฉลี่ย)

<input type="checkbox"/> 1.น้อยกว่า 50 ตัน	<input type="checkbox"/> 2. ช่วง 51-100 ตัน
<input type="checkbox"/> 3.ช่วง 101-200 ตัน	<input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 200 ตัน

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมกรซื้อ

เขียนเครื่องหมาย / ในช่อง [] หรือ เติมคำในช่องว่าง

1. คุณสมบัติใดที่ท่านให้ความสำคัญในการเลือกปูนซีเมนต์ (เรียงตามลำดับ 1-3)
 - [] 1. การรับกำลังอัด (Compressive Strength)
 - [] 2. ระยะเวลาในการแข็งตัว (Setting Time)
 - [] 3. การไหลตัวของคอนกรีตขณะเทเข้าแบบ (Slump)
 - [] 4. เหนือสีของคอนกรีต (เข้ม-จาง)
 - [] 5. สภาพผิวของคอนกรีตเมื่อแข็งตัว (เรียบ/แตกร้าว)
 - [] 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)
2. ปัจจุบันท่านสั่งซื้อปูนซีเมนต์จากแหล่งใด (การสั่งซื้อสินค้า)
 - [] 1. บริษัทผู้ผลิต
 - [] 2. ตัวแทนจำหน่าย
 - [] 3. ร้านค้าช่วงรายย่อย
 - [] 4. อื่นๆ (โปรดระบุ)
3. รูปแบบของปูนซีเมนต์ที่ใช้เป็นแบบใด
 - [] 1. ปูนผง
 - [] 2. ปูนถุง
 - [] 3. มีทั้งปูนผงและปูนถุง สัดส่วน ต่อ
4. รูปแบบในการขนส่งปูนซีเมนต์ของท่านเป็นแบบใด
 - [] 1. ขนส่งด้วยตนเอง
 - [] 2. จ้างบริษัทอื่นขนส่งให้
 - [] 3. ร้านค้าที่สั่งซื้อขนส่งให้
 - [] 4. อื่นๆ (โปรดระบุ)
5. ปริมาณปูนซีเมนต์ที่ท่านจัดซื้อในแต่ละครั้ง
 - [] 1. น้อยกว่า 10 ตัน
 - [] 2. ช่วง 11-40 ตัน
 - [] 3. ช่วง 41-100 ตัน
 - [] 4. มากกว่า 100 ตัน
6. วิธีการชำระเงินของท่านเป็นแบบใด
 - [] 1. เงินสด
 - [] 2. เงินเชื่อระยะเวลาเงินเชื่อ วัน
7. แหล่งข้อมูลที่ทำให้ท่านตัดสินใจเลือกใช้ปูนซีเมนต์ (ตอบได้หลายข้อ)
 - [] 1. พนักงานขายของบริษัทผู้ผลิตนำรายละเอียดคุณสมบัติมาแจ้งให้ทราบ
 - [] 2. ตัวแทนจำหน่ายมีรายละเอียดคุณสมบัติมาแจ้งให้ทราบ
 - [] 3. เพื่อนหรือโรงงานผลิตภัณฑ์คอนกรีตอื่นๆ ที่รู้จักแนะนำ
 - [] 4. ลูกค้าที่ซื้อสินค้าของท่านเป็นผู้ให้คำแนะนำ
 - [] 5. อื่นๆ (โปรดระบุ)

8. ปัจจุบันใครเป็นผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกใช้ปูนซีเมนต์
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. เจ้าของกิจการ | <input type="checkbox"/> 2. ผู้จัดการโรงงาน |
| <input type="checkbox"/> 3. ฝ่ายจัดซื้อ | <input type="checkbox"/> 4. ฝ่ายผลิต |
| <input type="checkbox"/> 5. มีการจัดตั้งในรูปคณะกรรมการ | <input type="checkbox"/> 6. มีการตัดสินใจร่วมระหว่าง..... |
| <input type="checkbox"/> 7. อื่นๆ (โปรดระบุ) | |
9. ท่านเลือกซื้อปูนซีเมนต์พอร์ตแลนด์ยี่ห้อหรือตราใดมากที่สุด (ระบุอันดับ 1-3)
- | |
|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ปูนตราช้าง - ปูนซีเมนต์ไทยอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) |
| <input type="checkbox"/> 2. ปูนตราเพชร - ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) |
| <input type="checkbox"/> 3. ปูนตราภูเขา - ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด |
| <input type="checkbox"/> 4. ปูนตรา TPI แดง - บริษัททีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน) |
| <input type="checkbox"/> 5. ปูนตราพญานาค - ชลประทานซีเมนต์ จำกัด (มหาชน) |
10. ลักษณะการเลือกซื้อปูนซีเมนต์ของท่านในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน
- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> 1. จะจงใช้ปูนซีเมนต์พอร์ตแลนด์ยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่ง โดยเฉพาะ |
| <input type="checkbox"/> 2. ไม่จะจงยี่ห้อ เปลี่ยนสลับกันไป |
| <input type="checkbox"/> 3. อื่นๆ (โปรดระบุ) |

ตอนที่ 3 ข้อมูลด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

เขียนเครื่องหมาย / ในช่องว่าง

ปัจจัยใดดังต่อไปนี้ มีอิทธิพลต่อท่านหรือกิจการในการเลือก ใช้ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์

ปัจจัย	ระดับการให้ความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์หรือบริษัทผู้ผลิต					
1.1 ชื่อเสียงของบริษัทผู้ผลิตเป็นที่รู้จัก					
1.2 ครายี่ห้อของสินค้าเป็นที่รู้จัก					
1.3 คุณภาพของสินค้าดีตรงความต้องการ					
1.4 รูปแบบบรรจุภัณฑ์ (ปูนถุง)สวยงาม					
1.5 บรรจุภัณฑ์ (ปูนถุง)มีความทนทานแข็งแรง					
1.5 การบริการภายในของโรงงานผู้ผลิตที่ดี (กรณีรับสินค้าเอง)					
1.6 มีการบริการหลังการขายที่ดี					
1.7 อื่นๆ (ระบุ)					
2. ปัจจัยด้านราคาของปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์					
2.1 มีราคาสินค้าถูก					
2.2 เงื่อนไขการชำระเงินยาวนาน					
2.3 อื่นๆ (ระบุ)					
3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 ความสะอาดเรียบร้อยของบริษัทหรือโรงงานผลิตปูนซีเมนต์					
3.2 ระยะทางในการรับสินค้าใกล้ (กรณีรับสินค้าเอง)					
3.3 มีการบริการจัดส่งสินค้า (กรณีไม่ได้รับสินค้าเอง)					
3.4 มีจำนวนตัวแทนจำหน่ายในการติดต่อซื้อสินค้ามากกระจายทั่วพื้นที่					
3.5 การมีพนักงานขายแนะนำสินค้า					
3.6 ความคุ้นเคยกับตัวแทนจำหน่าย/ร้านค้าช่วง					
3.7 ความสะอาดเรียบร้อยของตัวแทนจำหน่าย/ร้านค้าช่วง					
3.8 อื่นๆ (ระบุ)					

ปัจจัย	ระดับการให้ความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด					
4.1 มีการโฆษณาสินค้าผ่านสื่อ (วารสาร แผ่นพับ)					
4.2 มีสินค้าแจกแถม (เช่น เสื้อ แก้วน้ำ)					
4.3 ส่วนลดในการซื้อสินค้าในแต่ละช่วงเวลา					
4.4 มีการระดมยอดซื้อกับบริษัท เพื่อแลกของรางวัล					
4.5 อื่นๆ (ระบุ)					

-**--**-***-**-***-**-***

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายพีรมาศ วจนานวัช
วัน เดือน ปีเกิด	16 กรกฎาคม 2518
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ที่โรงเรียนอัสสัมชัญลำปาง จ.ลำปาง เมื่อปีการศึกษา 2530 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่โรงเรียนบุญวาทย์วิทยาลัย จ.ลำปาง เมื่อปีการศึกษา 2536 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมเครื่องกล ที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เมื่อปีการศึกษา 2540
ประสบการณ์ในการทำงาน	
พศ. 2540 – 2542	ทำงานที่ฝ่ายวิศวกรรมและเทคโนโลยี บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) กรุงเทพฯ ตำแหน่งวิศวกร
พศ. 2542 – ปัจจุบัน	ทำงานที่ส่วนผลิต บริษัทปูนซิเมนต์ไทย (ลำปาง) จำกัด อ.แจ้ห่ม จ.ลำปาง ตำแหน่งวิศวกร