



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถามชุดที่.....

แบบสอบถาม

เรื่อง“ส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ค้าปลีกที่ถนนคนเดินกรีนมาร์เก็ต ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ในการซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรี”

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ ของนักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งข้อมูลที่ได้จะนำไปวิเคราะห์และเสนอในภาพรวม และใช้เพื่อเป็นประโยชน์ในการศึกษาเชิงวิชาการเท่านั้น

แบบสอบถามนี้ใช้สอบถามเฉพาะเจ้าของกิจการค้าปลีกเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเท่านั้น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดทำเครื่องหมายถูก ✓ ใน () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงหรือข้อคิดเห็นของท่านมากที่สุด

1. เพศ

- () 1. ชาย () 2. หญิง

2. อายุ

- () 1. ไม่เกิน 20 ปี () 2. 21 – 30 ปี () 3. 31 – 40 ปี
() 4. 41-50 ปี () 5. 51 – 60 ปี () 6. 61 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

- () 1. ประถมศึกษา () 2. มัธยมศึกษาตอนต้น () 3. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
() 4. อนุปริญญา/ปวส. () 5. ปริญญาตรี () 6. สูงกว่าปริญญาตรี

อาชีพหลักของท่าน (นอกเหนือจากการเปิดร้านขายเสื้อผ้าแฟชั่นสตรี)

- () 1. ไม่มี (ขายเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีอย่างเดียว) () 2. ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ
() 3. ลูกจ้างบริษัทเอกชน () 4. นักเรียน / นักศึกษา
() 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. นอกจากที่ถนนคนเดินกรีนมาร์เก็ตแล้วท่านได้มีการจำหน่ายเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีที่อื่นอีกหรือไม่

- () 1. มี () 2. ไม่มี (ข้ามไปทำข้อ 8.)

6. ใน 1 สัปดาห์ท่านได้มีการจำหน่ายเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีกี่แห่ง

- () 1. 1 แห่ง () 2. 2 แห่ง () 3. 3 แห่ง
() 4. 4 แห่ง () 5. 5 แห่ง () 6. 6 แห่ง
() 7. 7 แห่ง () 8. มากกว่า 7 แห่ง (โปรดระบุ).....แห่ง

7. รายได้สุทธิเฉลี่ยต่อเดือนของท่านเฉพาะจากการจำหน่ายเสื้อผ้าแฟชั่นสตรี

- () 1. ไม่เกิน 10,000 บาท () 2. 10,001 – 20,000 บาท
() 3. 20,001 – 30,000 บาท () 4. 30,000 บาทขึ้นไป

8.ระยะเวลาในการประกอบอาชีพจำหน่ายเสื้อผ้าแฟชั่นสตรี

- () 1. น้อยกว่า 1 ปี () 2. 1-2 ปี () 3. 3-4 ปี () 4. 5-6 ปี
() 5. 7-8 ปี () 6. 9-10 ปี () 7. 11 ปีขึ้นไป

9.ลักษณะของการดำเนินงานหรือการเป็นเจ้าของ

- () 1. เจ้าของคนเดียว () 2. คู่สามี-ภรรยา () 3. หุ้นส่วน (โปรดระบุจำนวน).....คน

10. ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อนำมาจำหน่าย

- () 1. ตัวผู้ตอบแบบสอบถาม () 2. หุ้นส่วน () 3. ร่วมกัน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจงโปรดทำเครื่องหมายถูก ✓ ใน () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงหรือข้อคิดเห็นของท่านมากที่สุด

11.ประเภทของเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีที่ท่านเลือกซื้อเพื่อนำมาจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. เสื้อเชิ้ตแขนสั้น/ยาว () 2. เสื้อยืดที่เชิ้ต/เสื้อยืด () 3. เสื้อคลุม/ แจ็คเก็ต / สูท
() 4. กระโปรงยาว () 5. กระโปรงสั้น () 6. ชุดกระโปรง/กางเกงติดกัน (เดรส)
() 7. กางเกงขาสั้น () 8. กางเกงขายาว () 9. เสื้อแขนกุด/สายเดี่ยว
() 10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

12. รูปแบบเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีที่ท่านเลือกซื้อเพื่อนำมาจำหน่าย (แนวของเสื้อผ้าที่ขาย) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. เรียบง่าย/ใส่สบาย () 2. หวาน น่ารัก () 3. เน้นสีสัน
() 4. หรุหร่า () 5. แนวเกาหลี () 6. แนววินเทจ
() 7. แนวร็อกเกอร์ () 8. แนวเซอร์ๆ () 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

13. ประเภทของเนื้อผ้าที่ใช้ตัดเย็บเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีที่ท่านเลือกซื้อเพื่อนำมาจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ซีฟอง () 2. ผ้าคอตตอน () 3. ผ้ายัด/สเปนเด็กซ์
() 4. ผ้าซาติน () 5. ยีนส์ () 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

14. ท่านเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีโทนสีใดเป็นประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. โทนสีอ่อนๆ () 2. โทนสีสันจุดฉลาด () 3. โทนสีสันสดใส
() 4. โทนสีขาว () 5. โทนสีดำ () 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

15. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งที่ท่านซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อนำมาจำหน่าย (ไม่รวมค่าใช้จ่ายในการเดินทาง)

- () 1. ไม่เกิน 5,000 บาท () 2. 5,001-7,500 บาท () 3. 7,501-10,000 บาท
() 4. 10,001-12,500 บาท () 5. 12,501-15,000 บาท () 6. 15,001-17,500 บาท
() 7. 17,501-20,000 บาท () 8. 20,001 บาทขึ้นไป

16. ต้นทุนราคาเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเฉลี่ยต่อชิ้นที่ท่านเลือกซื้อ

- () 1. ไม่เกิน 100 บาท () 2. 101-130 บาท () 3. 131-160 บาท
() 4. 161-190 บาท () 5. 191-220 บาท () 6. 221 บาทขึ้นไป

17. ท่านตั้งราคาขายโดยบวกเพิ่มจากต้นทุนเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีที่ท่านซื้อมาโดยเฉลี่ยคิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ (%)

- () 1. ไม่เกิน 50% () 2. 51-75% () 3. 76-100% () 4. 101-125%
 () 5. 126-150% () 6. 151-175% () 7. 175-200% () 8. 201% ขึ้นไป

18. ท่านซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อนำมาจำหน่ายจากผู้ค้าส่งโดยเฉลี่ยต่อครั้งจำนวนกี่ราย

- () 1. 1 ราย () 2. 2 ราย () 3. 3 ราย () 4. 4 ราย
 () 5. 5 ราย () 6. 6 ราย () 7. 7 ราย () 8. 8 ราย
 () 9. 9 ราย () 10. 10 รายขึ้นไป

19. แหล่งข้อมูลที่ทำให้ท่านรู้จักกับผู้ค้าส่งเสื้อผ้าแฟชั่นสตรี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ป้ายโฆษณา () 2. ใบปลิว () 3. ผู้ค้าส่งเข้ามาติดต่อเองโดยตรง
 () 4. ลูกค้านำแนะนำ () 5. เพื่อน/แม่ค้าแนะนำ () 6. เว็บไซต์ (โปรดระบุ).....
 () 7. ไปเลือกหาเอง () 8. นิตยสารแฟชั่น () 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

20. ท่านเดินทางไปเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีด้วยตนเองหรือไม่

- () 1. ใช่
 () 2. ไม่ใช่ (ข้ามไปทำข้อ 24.)

21. ท่านเดินทางไปเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อนำมาจำหน่ายด้วยวิธีใด

- () 1. รถส่วนตัว () 2. รถทัวร์
 () 3. เครื่องบิน () 4. รถไฟ
 () 5. รถตู้ของผู้ค้าปลีกที่จัดไปซื้อโดยตรง () 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

22. ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีจากแหล่งใดบ่อยที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ประตูน้ำ () 2. โข่ง
 () 3. เดอะแพลตตินั่ม แฟชั่นมอลล์ () 4. ตลาดนัดสวนจตุจักร
 () 5. ตลาดวโรรส (ภาคหลวง เชียงใหม่)
 () 6. ร้านขายส่งเสื้อผ้าแฟชั่นสตรี (โปรดระบุชื่อของร้าน).....
 () 7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

23. นอกจากท่านใช้วิธีไปเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อนำมาจำหน่ายด้วยตัวเองแล้ว ท่านใช้วิธีใดในการเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อนำมาจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. สั่งซื้อสินค้าทาง Internet () 2. โทรสั่งซื้อสินค้ากับร้านค้าส่งโดยตรง
 () 3. ซื้อผ่านคนกลางที่ซื้อมาเพื่อขายส่งต่อ () 4. ซื้อผ่านทาง Face book
 () 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

24. เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีจากแหล่งที่ท่านซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| () 1. ราคาเหมาะสม | () 2. สินค้าเหมือนกันแต่ขายราคาสูงกว่า |
| () 3. คุณภาพในการตัดเย็บ | () 4. มีรูปแบบที่สวยงาม |
| () 5. มีแบบให้เลือกหลากหลายตามความต้องการ | () 6. มีการให้สินเชื่อ/เครดิต |
| () 7. ความน่าเชื่อถือของผู้ค้าส่ง | () 8. รู้จักกับผู้ค้าส่งเป็นการส่วนตัว |
| () 9. ผู้ค้าส่งเป็นมิตร/เต็มใจให้บริการ | () 10. มีบริการส่งถึงที่ |
| () 11. มีการลดราคาให้เมื่อซื้อในปริมาณมาก | () 12. สามารถเดินทางไปได้ง่าย/สะดวก |
| () 13. มีการลดราคาให้เมื่อมีการซื้อเป็นประจำ | () 14. สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้ |
| () 15. สามารถสั่งซื้อได้หลายช่องทาง | () 16. อื่นๆ (โปรดระบุ).....25. |

ท่านใช้เหตุผลใดในการเลือก รูปแบบ/สี ของเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อมาจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|------------------------------|
| () 1. เลือกซื้อตามคู่แข่ง/ร้านรอบข้าง | () 2. ผู้ค้าส่งแนะนำ |
| () 3. ลูกค้านำเสนอ/ถามถึงบ่อยๆ | () 4. เทรนด์/กระแสแฟชั่น |
| () 5. กระแสละคร ดารา-นักร้องที่กำลังนิยมขณะนั้น | () 6. ความชอบของตัวเอง |
| () 7. ตามเทศกาล | () 8. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

26. ท่านมีวิธีใดในการประมาณการความต้องการ สี/รูปแบบ/ขนาด รวมถึงจำนวนของเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีในแต่ละแบบที่ท่านเลือกเพื่อนำมาจำหน่ายให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

- | |
|--|
| () 1. ประมาณการจากการเลือกซื้อของกลุ่มลูกค้าของร้านจากที่ผ่านมามีลูกค้าเลือกซื้อ สี/รูปแบบ/ขนาดไหนง่ายและเร็ว ขายได้ก่อน หรือหมดเร็ว |
| () 2. ประมาณการจากกระแสของแฟชั่น เช่น หน้าร้อนเลือกซื้อผ้าที่ใส่สบาย ไม่ร้อน สีสดใส |
| () 3. ผู้ค้าส่งแนะนำ เช่น แบบไหน/สีใด ที่ขายดี คนกลับมาซื้อเพื่อไปขายกันเยอะ |
| () 4. ประมาณการจากความชอบของตัวเอง เช่น ชอบแบบไหน สีใด ก็เลือกซื้อจำนวนมาก ไม่ค่อยแน่ใจก็เลือกซื้อมาน้อย ส่วนที่ไม่ชอบก็ไม่เลือกซื้อมาเลย |
| () 5. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

27. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมด้านใดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อมาจำหน่ายของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|--|
| () 1. ระดับความต้องการซื้อของลูกค้า | () 2. สภาพทางเศรษฐกิจ |
| () 3. รูปแบบการดำเนินชีวิต/อาชีพของลูกค้า | () 4. เทรนด์ของแฟชั่นการแต่งกายของผู้หญิง |
| () 5. สภาพอากาศ เช่น อากาศร้อน หนาว ฝนตก | () 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

28. ข้อใดที่มีอิทธิพลต่อการจัดซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อมาจำหน่ายของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| () 1. นโยบายของร้าน เช่น การกำหนดราคาขาย | () 2. งบประมาณที่ใช้ในการซื้อของในแต่ละครั้ง |
| () 3. การกำหนดความถี่ในการซื้อของ | () 4. ระบบการจัดการของร้านจำนวนวันที่ขายของ |
| () 5. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

29. ท่านไปเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อมาจำหน่ายเฉลี่ยเดือนละกี่ครั้ง

() 1.1 ครั้ง () 2. 2ครั้ง () 3.3 ครั้ง

() 4.4ครั้ง

() 5.มากกว่า 4 ครั้ง

30. ท่านไปเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อมาจำหน่ายในวันใดของสัปดาห์บ่อยที่สุด

() 1. วันจันทร์ () 2. วันอังคาร () 3. วันพุธ

() 4. วันพฤหัสบดี () 5. วันศุกร์ () 6. วันเสาร์

() 7. วันอาทิตย์ () 8. แล้วแต่วันที่สะดวก

31. วิธีการชำระเงินของท่านในการเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อนำมาจำหน่าย

() 1. จ่ายเงินสด () 2. บัตรเครดิต

() 3. ให้เครดิตชำระภายใน 3-5วัน () 4. ให้เครดิตชำระภายใน 6-7 วัน

() 5. ให้เครดิตชำระในหลัง 7 วัน () 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาด และปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับตลาดองค์กร ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงหรือข้อคิดเห็นของท่านมากที่สุด ค่าระดับความสำคัญ 5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. รูปแบบสวยงาม ทันสมัย					
2. รูปแบบแปลกใหม่ ไม่ซ้ำแบบใคร					
3. มีรูปแบบให้เลือกหลากหลาย					
4. เนื้อผ้าที่ใช้ในการตัดเย็บ- ระดับตกแต่ง					
5. คุณภาพของการตัดเย็บ					
6. สีทันสมัยสวยงาม					
7. ขนาดของเสื้อผ้าสามารถใส่ได้พอดีกับขนาดของลูกค้าที่มีความแตกต่างได้หลากหลาย เช่น มีสมีอกสามารถยืด-ขยายได้					
8. ลักษณะของเนื้อผ้า เช่น ความหนา-บาง การระบายความร้อน					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
9. อยู่ในกระแส เทรนด์ที่กำลังได้รับความนิยม					
10. สามารถใช้สวมิได้หลายโอกาส					
11. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ด้านราคา					
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
2. ราคาต่ำกว่าที่ซื้อจากผู้ขายส่งรายอื่น					
3. ราคาขายคงที่มีมาตรฐาน ไม่มีการเปลี่ยนแปลงราคาขายส่งบ่อยๆ					
4. มีการแจ้งราคาขายส่งให้ทราบล่วงหน้าทุกครั้งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลง					
5. ราคาขายส่งไม่แตกต่างกับผู้ค้าส่งเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีรายอื่น					
6. มีส่วนลดเงินสด					
7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
1. มีบริการขนส่งสินค้าถึงร้าน					
2. มีบริการขนส่งที่รวดเร็ว/ตรงเวลานัดหมาย					
3. สถานที่จำหน่ายของร้านค้าส่งหาง่าย-สะดวกในการเดินทาง					
4. สามารถสั่งซื้อได้ทางโทรศัพท์ โทรสาร อินเทอร์เน็ต (มีแคตตาล็อก-รูป ให้สามารถสั่งซื้อได้ ได้โดยไม่ต้องไปเลือกซื้อเอง)					
5. มีที่จอดรถสะดวกสบาย					
6. มีการออกไปส่งสินค้า และใบเสร็จรับเงินชัดเจน ถูกต้อง					
7. ส่งสินค้าถูกต้องตามแบบและตามจำนวนที่มีการสั่งซื้อ					
8. สามารถสั่งซื้อได้ตลอดเวลา					
9. มีปริมาณสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของร้านค้า					
10. การกำหนดปริมาณการซื้อขั้นต่ำ สามารถสั่งซื้อสินค้าได้มาก-น้อยตามต้องการ					
11. การตกแต่งหน้าร้านมีความสวยงาม น่าสนใจ					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
12. ร้านค้าสามารถติดต่อกับผู้ค้าส่งได้ง่ายและสะดวก หากเห็นเบอร์ไม่ได้รับสายร้านค้าส่งก็จะมีการติดต่อกลับ					
13. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. มีการส่งเสริมการขายด้วยวิธีต่างๆ เช่น การให้ส่วนลด ของแถม					
2. ผู้ค้าส่งให้ส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อประจำ					
3. ผู้ค้าส่งให้ส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อปริมาณมาก					
4. สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้เมื่อเสื้อผ้ามีปัญหา ดำหนิ					
5. ให้บริการดี มีความเป็นกันเอง					
6. เงื่อนไขการชำระเงิน เช่น เงินสด 30 วัน, 60 วัน, 90 วัน เป็นต้น					
7. ส่งรูปสินค้าให้โดยผ่านทาง หน้าเว็บไซต์ของทางร้านค้าส่ง					
8. ส่งรูปสินค้าให้ดูโดยผ่าน ทาง facebook ของร้านค้ากับผู้ค้าส่ง					
9. ส่งรูปสินค้าให้ดูโดยผ่านทางโทรศัพท์มือถือ					
10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ด้านสภาพแวดล้อม					
1. รูปแบบการดำเนินชีวิต/อาชีพของลูกค้า ทำให้มีความต้องการที่แตกต่างกันไป เช่น พนักงานออฟฟิศ บุคคลที่ทำงานตอนกลางคืน เป็นต้น					
2. สภาพอากาศ เช่น ฝนตก ร้อน หนาว รวมถึงเทศกาลต่างๆ ในช่วงเวลานั้นๆ เป็นต้น					
3. กำลังซื้อ/ความสามารถในการซื้อของลูกค้า จากการปรับขึ้น-ลดลงของฐานเงินเดือนที่ได้รับ					
4. สถานะเศรษฐกิจ เช่นราคาน้ำมัน สินค้าอุปโภค-บริโภค เป็นต้น					
14. อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านองค์กร					
1. ความน่าเชื่อถือของร้านค้าส่ง สามารถไว้วางใจได้เช่น การโอนเงินให้กับผู้ค้าส่งก่อนที่จะมีการส่งสินค้ามายังร้านค้า					
2. ท่าเด ที่ตั้ง เป็นหลักแหล่ง สามารถเดินทางได้สะดวก					
3. นโยบายการขายของร้านค้าส่ง เช่น การกำหนดจำนวนขายสินค้าขั้นต่ำ 3 ตัว 6 ตัว รวมถึงรายละเอียดของการส่งสินค้า เช่น สามารถแลกเปลี่ยนกันได้ ต้องสั่งแบบเดียวกันตามจำนวนขายส่งขั้นต่ำ ต้องครบสี/เลือกสีได้ เป็นต้น					
4. นโยบายการกำหนดราคาของร้านขายส่ง เช่น การกำหนดราคาขายส่ง ตามจำนวนการซื้อแบบขั้นบันได การเลือกสีหรือการซื้อแบบครบสี เป็นต้น					
5. มีการกำหนดราคาขายส่ง-ปลีก ที่แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด					
6. มีระบบการจัดการร้านที่ดี เช่น การรับออเดอร์เป็นไปตามลำดับการสั่งซื้อก่อน-หลัง					
7. วัสดุที่ใช้ในการตัดเย็บมีคุณภาพ ฝีมือการตัดเย็บมีความประณีตเรียบร้อย					
8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล					
1. ผู้ค้าส่งมีกิริยาสุภาพ วาจาไพเราะอ่อนหวาน					
1. ร้านค้ามีความคุ้นเคย/รู้จักกับผู้ค้าส่ง					
2. ผู้ค้าส่งมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส					
3. ผู้ค้าส่งมีความจริงใจ และเต็มใจที่จะขาย หรือให้บริการส่งของ					
4. ผู้ค้าส่งมีธรรมาศยดี มีความเป็นกันเองกับร้านค้า					
5. ให้ความสนใจ มีการแนะนำสินค้าให้กับร้านค้า เช่น ตัวไหนเป็นสินค้าที่ขายดี สินค้าลงใหม่					
6. มีการแจ้งให้ทราบถึงวันที่จะมีสินค้าตัวใหม่เข้า					
7. อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีของผู้จำหน่าย

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายถูก ✓ ลงในช่อง () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงหรือที่ท่านคิดว่าเป็น ปัญหาที่สำคัญมากที่สุดในการเลือกซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นสตรีเพื่อมาจำหน่าย (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

- () 1. สินค้า เช่น รูปแบบหรือการออกแบบที่ซ้ำซาก ทัวไป ไม่มีความแตกต่างคุณภาพการตัดเย็บหรือวัสดุที่ใช้ไม่ดี โทนสีหรือลวดลายไม่สวยงาม ไม่สามารถใช้สวมใส่ได้หลากหลายโอกาสไม่ตามกระแสแฟชั่น เป็นต้น
- () 2. ราคาสินค้า เช่น ราคาไม่แน่นอนปรับเปลี่ยนราคาบ่อยครั้งต่อรองราคาไม่ได้ไม่มีส่วนลดในการซื้อในปริมาณมากหรือซื้อบ่อยครั้ง เป็นต้น
- () 3. ช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ไม่มีบริการจัดส่งถึงที่จัดส่งสินค้าไม่ทันตามกำหนดหรือสินค้าไม่ครบตามที่สั่งการกำหนดปริมาณการซื้อขั้นต่ำ ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าได้มาก-น้อยหรือเลือกได้ตามต้องการ เป็นต้น
- () 4. การส่งเสริมการตลาด เช่น ผู้ค้าส่งไม่มีการแจ้งรายการสินค้าที่มาใหม่ หรือวันที่สินค้ารายการใหม่ที่จะเข้า และไม่มี การส่งเสริมการขายต่างๆ ให้กับร้านค้าไม่สามารถเปลี่ยนสินค้าได้ในกรณีที่มีตำหนิ ผู้ค้าส่งไม่ ยิ้มแย้มแจ่มใส เป็นต้น
- () 5. สภาพแวดล้อม เช่น รูปแบบการดำเนินชีวิต/อาชีพของลูกค้าที่แตกต่างกันไป ทำให้มีความต้องการที่แตกต่างกันไป กำลังซื้อ/ความสามารถในการซื้อของลูกค้าต่ำลงจากการปรับลดลงของฐานเงินเดือนที่ได้รับสภาวะ เศรษฐกิจ เช่น การเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน สินค้าอุปโภค-บริโภค เป็นต้น
- () 6. องค์กร เช่น ความไม่น่าเชื่อถือของผู้ค้าส่ง คือไม่สามารถไว้วางใจได้เช่น โอนเงินแล้วไม่มีการส่งสินค้ามีทำเล ที่ตั้งไม่เป็นหลักแหล่ง ไม่สามารถตรวจสอบได้ ราคาขายส่ง-ปลีกแตกต่างกันน้อยมาก ไม่สามารถไว้วางใจในฝีมือ-คุณภาพการเย็บหรือเลือกวัสดุได้ เป็นต้น
- () 7. ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เช่น ผู้ค้าส่งบริการไม่ดีพูดจาไม่ไพเราะ ไม่ยิ้มแย้มแจ่มใส ไม่มีความเป็นกันเอง เป็นต้น
- () 8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณที่กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อตอบแบบสอบถาม ☺

ผู้จัดทำ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาววรรณมล จายแปง
วัน เดือน ปีเกิด	6 มิถุนายน 2527
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนยุพราชวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2545 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีศิลปศาสตรบัณฑิต คณะศิลปศาสตร์ สาขาการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา วิทยาเขตภาคพายัพ ปีการศึกษา 2549
ประวัติการทำงาน	ปี 2550 – 2552 บริษัทไวน์ แกลลอรี่ เชียงใหม่ จำกัด ปี 2552 – ปัจจุบัน เจ้าของร้านเสื้อผ้าแฟชั่นสตรี “ร้านสวยไว๊” หลังมหาวิทยาลัยราชภัฏ เชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved