

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก

แบบสอบถามงานวิจัยเรื่อง
ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกร้านค้าส่งวัสดุก่อสร้าง
ของร้านค้าปลีกในจังหวัดนครสวรรค์

วัตถุประสงค์

เอกสารชุดนี้เป็นแบบสอบถามประกอบการวิจัยระดับปริญญาโท คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกร้านค้าส่งวัสดุก่อสร้างของร้านค้าปลีก ในจังหวัดนครสวรรค์ เนื่องจากผลการวิจัยจะเป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงการบริการของร้านค้าส่ง ให้สอดคล้องกับความต้องการของท่าน จึงขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริงให้มากที่สุด และผู้วิจัยขอถือโอกาสขอบพระคุณท่านเป็นอย่างสูงที่กรุณาให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยในครั้งนี้

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้แบ่งออกเป็น 2 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลข้อมูลพื้นฐานของกิจการ

ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าส่งวัสดุก่อสร้าง

ตอนที่ 1 ข้อมูลข้อมูลพื้นฐานของกิจการ

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง หน้าข้อความที่ต้องการเลือก หรือเติมข้อความ
ในช่องว่าง

ร้าน.....อำเภอ.....นครสวรรค์

1. ระดับการศึกษาของผู้บริหาร

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ประถมศึกษา | <input type="checkbox"/> 4.ปริญญาตรี |
| <input type="checkbox"/> 2. มัธยมศึกษา/ ปวช. | <input type="checkbox"/> 5. สูงกว่าปริญญาตรี |
| <input type="checkbox"/> 3. อนุปริญญา/ปวส. | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |

2. ประสบการณ์ในการขายสินค้าวัสดุก่อสร้าง.....ปี

3. จำนวนพนักงานในร้าน พนักงานขาย.....คน

พนักงานบัญชี.....คน

คนขับรถ.....คน

กรรมกร(ประจำ).....คน

4. พื้นที่กองเก็บสินค้า (ปูนซีเมนต์+กระเบื้องซีเมนต์ใยหิน+กระเบื้องหลังคาคอนกรีต.....
ตารางเมตร

5. จำนวนรถอุปกรณ์ขนส่ง + ขนถ่ายสินค้า

รถกระบะ 4 ล้อ.....คัน

รถ 6 ล้อ.....คัน

รถ 10 ล้อ.....คัน

รถแทรกเตอร์/รถพ่วง.....คัน

รถโฟคลิฟท์.....คัน

พาเลท.....อัน

6. วันเปิดทำการขายสินค้า (ตามปกติ)

- | | | |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. จันทร์ - ศุกร์ | <input type="checkbox"/> 2. จันทร์ - เสาร์ | <input type="checkbox"/> 3. จันทร์ - อาทิตย์ |
|--|--|--|

7. ช่วงเวลาเปิดทำการขายสินค้า (ตามปกติ)

1. 8.00 - 16.30 น. 4. 8.00 - 18.00 น.
 2. 8.00 - 17.00 น. 5. ช่วงอื่น ๆ (โปรดระบุ).....
 3. 8.00 - 17.30 น.

8. ความถี่ในการติดต่อซื้อสินค้าจากร้านค้าส่ง

1. ทุกวันทำการ 3. สัปดาห์ละครั้ง
 2. 2-3 วัน / ครั้ง 4. มากกว่าสัปดาห์ละครั้ง

9. ในการซื้อสินค้าท่านมีการเปรียบเทียบราคาก่อนซื้อ

1. ทุกครั้ง 3. บางครั้ง
 2. เกือบทุกครั้ง 4. ไม่เปรียบเทียบ

10. ลักษณะและรูปแบบการซื้อสินค้า

ปูนซิเมนต์ 1. ปริมาณการซื้อสินค้าโดยเฉลี่ยต่อเดือน.....ตัน

2. ปริมาณการสต็อกสินค้าโดยเฉลี่ยต่อเดือน

1. ไม่สต็อก
 2. สต็อกตัน

3. ตราสินค้าที่ซื้อมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือน 3 อันดับแรก

- อันดับที่ 1 ตรา.....
 อันดับที่ 2 ตรา.....
 อันดับที่ 3 ตรา.....

4. ร้านค้าที่ซื้อประจำ.....ร้าน

5. การรับสินค้าจากร้านค้าส่ง (เรียงลำดับจากมากที่สุด ไปน้อยที่สุด ทั้งนี้อาจจะไม่ครบทั้ง 4 ข้อ ก็ได้ ตามการใช้งานจริง)

1. รับเองที่โกดังร้านค้าส่ง
 2. รับเองที่โรงงานผู้ผลิต
 3. ร้านค้าส่งเป็นผู้ส่งให้
 4. ผู้ผลิตของร้านค้าส่งส่งให้

6. เงื่อนไขการชำระเงินที่ท่านใช้เป็นประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1. เงินสด
 - 2. เงินเชื่อ.....วัน
7. หลักเกณฑ์สำคัญที่ใช้ในการพิจารณาสั่งซื้อสินค้าในแต่ละครั้ง (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)
- 1. จำนวนสินค้าคงค้างในสต็อก
 - 2. จำนวนเงินทุนที่มีขณะนั้น
 - 3. พื้นที่กองเก็บสินค้าที่เหลือ
 - 4. ผลตอบแทนพิเศษจากผู้ขาย
 - 5. สินค้าจะมีการปรับราคาขึ้น
 - 6. อื่น ๆ (ระบุ).....

- กระเบื้องใยหิน
1. ปริมาณการซื้อสินค้าโดยเฉลี่ยต่อเดือน.....ตัน
 2. ปริมาณการสต็อกสินค้าโดยเฉลี่ยต่อเดือน
 - 1. ไม่สต็อก
 - 2. สต็อกตัน
 3. ตรายี่ห้อที่ซื้อมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือน 3 อันดับแรก
 - อันดับที่ 1 ตรายี่ห้อ.....
 - อันดับที่ 2 ตรายี่ห้อ.....
 - อันดับที่ 3 ตรายี่ห้อ.....
 4. ร้านค้าที่ซื้อประจำ.....ร้าน
 5. การรับสินค้าจากร้านค้าส่ง (เรียงลำดับจากมากที่สุด ไปน้อยที่สุด ทั้งนี้อาจจะไม่ครบทั้ง 4 ข้อ ก็ได้ ตามการใช้งานจริง)
 - 1. รับเองที่โกดังร้านค้าส่ง
 - 2. รับเองที่โรงงานผู้ผลิต
 - 3. ร้านค้าส่งเป็นผู้ส่งให้
 - 4. ผู้ผลิตของร้านค้าส่งส่งให้

6. เงื่อนไขการชำระเงินที่ท่านใช้เป็นประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1. เงินสด
 - 2. เงินเชื่อ.....วัน
7. หลักเกณฑ์สำคัญที่ใช้ในการพิจารณาตั้งซื้อสินค้าในแต่ละครั้ง (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)
- 1. จำนวนสินค้าคงค้างในสต็อก
 - 2. จำนวนเงินทุนที่มีขณะนั้น
 - 3. พื้นที่กองเก็บสินค้าที่เหลือ
 - 4. ผลตอบแทนพิเศษจากผู้ขาย
 - 5. สินค้าจะมีการปรับราคาขึ้น
 - 6. อื่น ๆ (ระบุ).....

กรเบื้องคอนกรีต

1. ปริมาณการซื้อสินค้าโดยเฉลี่ยต่อเดือน.....ตัน
2. ปริมาณการสต็อกสินค้าโดยเฉลี่ยต่อเดือน
 - 1. ไม่สต็อก
 - 2. สต็อกตัน
3. ตราสินค้าที่ซื้อมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือน 3 อันดับแรก
 - อันดับที่ 1 ตรา.....
 - อันดับที่ 2 ตรา.....
 - อันดับที่ 3 ตรา.....
4. ร้านค้าที่ซื้อประจำ.....ร้าน
5. การรับสินค้าจากร้านค้าส่ง (เรียงลำดับจากมากที่สุด ไปน้อยที่สุด ทั้งนี้อาจจะไม่ครบทั้ง 4 ข้อ ก็ได้ ตามการใช้งานจริง)
 - 1. รับเองที่โกดังร้านค้าส่ง
 - 2. รับเองที่โรงงานผู้ผลิต
 - 3. ร้านค้าส่งเป็นผู้ส่งให้
 - 4. ผู้ผลิตของร้านค้าส่งส่งให้

6. เสนอวิธีการชำระเงินที่ท่านใช้เป็นประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. เงินสด
- 2. เงินเชื่อ.....วัน

7. หลักเกณฑ์สำคัญที่ใช้ในการพิจารณาสั่งซื้อสินค้าในแต่ละครั้ง (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)

- 1. จำนวนสินค้าคงค้างในสต็อก
- 2. จำนวนเงินทุนที่มีขณะนั้น
- 3. พื้นที่กองเก็บสินค้าที่เหลือ
- 4. ผลตอบแทนพิเศษจากผู้ขาย
- 5. สินค้าจะมีการปรับราคาขึ้น
- 6. มีลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้า (Order)
- 7. อื่น ๆ (ระบุ).....

ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าส่งวัสดุก่อสร้าง

คำชี้แจง ในการเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าส่งวัสดุก่อสร้าง ท่านพิจารณาปัจจัยใดบ้าง ตามลำดับความสำคัญ (โปรดเรียงลำดับตามความสำคัญ จาก 1, 2, 3, 4 และ 5 ตามลำดับ ของแต่ละสินค้า โดยเลือกเพียง 5 ลำดับ)

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกร้านค้าส่ง	ปูนซีเมนต์	กระเบื้องใยหิน	กระเบื้องคอนกรีต
1. การมีสินค้าให้เลือกหลายตรา/หลายราคา			
2. สินค้าส่วนใหญ่มีคุณภาพ			
3. มีการรับประกันและรับคืนเปลี่ยนสินค้า			
4. มีสินค้านี้ราคาถูกกว่าร้านค้าส่งอื่น ๆ ในสินค้าชนิดเดียวกัน			
5. สามารถต่อรองราคาได้			
6. มีเงื่อนไขการชำระเงินหลายแบบ (เงินสด/เงินเชื่อ)			
7. มีระยะทางไม่ไกลจากร้านค้าปลีก เดินทางไปมาสะดวก			
8. มีสถานที่จอดรถรับ-ส่งสินค้าสะดวก			
9. มีการส่งมอบสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ			
10. มีการโฆษณาทางสื่อ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์			
11. มีการลด แลก แจก แถม อย่างสม่ำเสมอ			
12. มีการติดตามการขาย และแจ้งข้อมูลข่าวสารสม่ำเสมอ			

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล	นายปรีดา โภธิสุวรรณ
วัน เดือน ปีเกิด	29 มิถุนายน 2511
ประวัติการศึกษา	- ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนพิบูลวิทยาลัย จ.ลพบุรี - ระดับปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ระดับปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ประวัติการทำงาน	
2532 – 2537	- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
2538 – 2541	- บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)
2542 – ปัจจุบัน	- ผู้จัดการขาย บริษัท ซีเมนต์ไทยการตลาด จำกัด
ผลงานวิจัย	
2540	- ความพึงพอใจในการปฏิบัติงานของผู้จัดการสาขา ธนาคารกรุงไทยจำกัด (มหาชน) โดยทุนอุดหนุนการวิจัย จากสำนักงานคณะกรรมการสภาวิจัยแห่งชาติ