



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ภาคผนวก

แบบสอบถามที่ใช้ในการศึกษา

หมายเลขแบบสอบถาม

แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภค
ในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ในหลักสูตรปริญญาโท สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ (สำหรับผู้บริหาร) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา
ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ และปัญหาในการซื้อรถจักรยานยนต์
ของผู้บริโภคในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน อนึ่งการศึกษาในครั้งนี้ได้เกี่ยวข้องกับประโยชน์ต่อ
บริษัทเอกชนแต่อย่างใด และผู้ศึกษาขอขอบคุณทุกท่านเป็นอย่างสูง ที่ให้ความร่วมมืออย่างดียิ่งในการ
ตอบแบบสอบถามครั้งนี้

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามชุดนี้ประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อ

รถจักรยานยนต์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

2. ขอความร่วมมือจากท่านโปรดตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ส่วน

ส่วนที่ 1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ใน หรือเติมข้อความในช่องว่างที่ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

1. เพศ

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

<input type="checkbox"/> 1) ต่ำกว่า 20 ปี	<input type="checkbox"/> 2) 21 – 30 ปี
<input type="checkbox"/> 3) 31 – 40 ปี	<input type="checkbox"/> 4) 41 – 50 ปี
<input type="checkbox"/> 5) 51 ปี ขึ้นไป	
3. อาชีพ

<input type="checkbox"/> 1) พนักงานบริษัท	<input type="checkbox"/> 2) ข้าราชการ
<input type="checkbox"/> 3) ประกอบธุรกิจส่วนตัว	<input type="checkbox"/> 4) พนักงานรัฐวิสาหกิจ
<input type="checkbox"/> 5) ค้าขาย	<input type="checkbox"/> 6) เกษตรกร
<input type="checkbox"/> 7) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....	
4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

<input type="checkbox"/> 1) ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5,000 บาท	<input type="checkbox"/> 2) 5,001 – 10,000 บาท
<input type="checkbox"/> 3) 10,001 – 15,000 บาท	<input type="checkbox"/> 4) 15,001 – 20,000 บาท
<input type="checkbox"/> 5) 20,001 – 25,000 บาท	<input type="checkbox"/> 6) 25,001 บาท ขึ้นไป
5. ระดับการศึกษา

<input type="checkbox"/> 1) ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	<input type="checkbox"/> 2) มัธยมศึกษา
<input type="checkbox"/> 3) ปวช.	<input type="checkbox"/> 4) ปวส./อนุปริญญา
<input type="checkbox"/> 5)ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> 6) สูงกว่าปริญญาตรี
6. ท่านซื้อรถจักรยานยนต์คันล่าสุดเป็นคันที่เท่าไรในจำนวนรถจักรยานยนต์ที่ใช้ในครอบครัวของท่านอยู่ขณะนี้

<input type="checkbox"/> 1) คันที่ 1	<input type="checkbox"/> 2) คันที่ 2
<input type="checkbox"/> 3) คันที่ 3	<input type="checkbox"/> 4) คันที่ 4
<input type="checkbox"/> 5) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....	
7. ท่านซื้อรถจักรยานยนต์คันล่าสุดด้วยเงินสดหรือเงินผ่อน

<input type="checkbox"/> 1) เงินสด	<input type="checkbox"/> 2) เงินผ่อนเดือนบาท/เดือน
<input type="checkbox"/> 3) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....	

8. ปัจจุบันท่านเป็นเจ้าของรถจักรยานยนต์ยี่ห้อใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) ฮอนด้า 2) คาวาซากิ
- 3) ซูซูกิ 4) ไทเกอร์
- 5) ยามาฮา 6) เจอาร์ดี
- 7) การูด้า 8) อื่น ๆ (โปรดระบุ)
9. รถจักรยานยนต์ที่ท่านใช้อยู่เป็นรถแบบใด
- 1) รถแบบครอบครัว 2) รถแบบกึ่งสปอร์ต (รถกระบะ)
- 3) รถแบบสปอร์ต 4) รถแบบอื่น ๆ (โปรดระบุ)
10. รถจักรยานยนต์ที่ท่านใช้อยู่ในขณะนี้กำลังเครื่องยนต์
- 1) ต่ำกว่า 100 ซีซี 2) 100 – 110 ซีซี
- 3) 125 ซีซี 4) มากกว่า 25 ซีซี
11. ในการซื้อรถจักรยานยนต์ของท่านได้รับข้อเสนอพิเศษอะไรบ้าง (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) มีประกันภัยฟรี 1 ปี
- 2) แคมเปญลดดอกเบี้ยรถจักรยานยนต์
- 3) มีการตรวจเช็ครถฟรี 1 ปี
- 4) แจกของแถม เช่น ทองคำ เสื้อ หมวก น้ำมันฟรี
- 5) มีการให้เครดิตในการซ่อมรถ
- 6) อื่น ๆ (โปรดระบุ)
12. ท่านได้ข้อมูลเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์จากที่ใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) ตัวแทนจำหน่ายร้านค้าในเขตอำเภอบ้านโฮ่ง
- 2) การออกบูช โชว์ตามห้างและร้านต่าง ๆ
- 3) สื่อโฆษณา
- 4) เพื่อน/ญาติ/ผู้ร่วมงาน
- 5) อื่น ๆ (โปรดระบุ)
13. ท่านได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์จากสื่อใดบ้าง (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) โทรทัศน์ 2) วิทยุ
- 3) หนังสือพิมพ์ 4) ใบปลิว
- 5) ป้ายโฆษณา 6) วารสาร/นิตยสาร
- 7) อื่น ๆ (โปรดระบุ)

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์
ของผู้ตอบแบบสอบถาม**

ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของท่านมากน้อยเพียงใด กรุณาเลือก
ข้อที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ต้องการตอบ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
14. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
(1) ทิศนวิสัยดี เช่น กระจกหลังเห็นชัด ปรับง่าย ไฟหน้าสว่างมาก เป็นต้น					
(2) คุณภาพอุปกรณ์ในรถดี					
(3) สตาร์ทเรียบ มีอัตราเร่งดี					
(4) เครื่องยนต์เงียบ					
(5) การขับ การเลี้ยว การบังคับรถทำได้ง่าย					
(6) การทรงตัวในขณะที่ขับด้วยความเร็วสูงดี					
(7) การทรงตัวในขณะที่เข้าโค้งดี					
(8) อุปกรณ์/ระบบรักษาความปลอดภัยครบครัน					
(9) ประหยัดน้ำมัน					
(10) ชื่อเสียงของยี่ห้อ					
(11) มีหลายรุ่นให้เลือก					
(12) เบาะนั่งกว้างขวางนั่งสบาย					
(13) รูปลักษณ์สวยงาม ทันสมัย					
(14) ตัวถังแข็งแรง					
(15) สีสนใหม่ทันสมัย					
(16) หาซื้ออุปกรณ์ตกแต่งได้ง่าย					
(17) ทนทาน แข็งแรง					
(18) ระบบเบรกทันสมัย					
(19) มีการรับประกันอะไหล่					
(20) ขนาดของเครื่องยนต์ (ซีซี)					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
(21) มีกำลังซื้อสูงทางสูงชันได้ดี					
(22) ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาไม่แพง					
(23) มีหลายรุ่นหลายแบบให้เลือก					
(24) มีการรับประกัน					
15. ปัจจัยด้านราคา (Price)					
(1) ราคารถจักรยานยนต์					
(2) กรณีซื้อสด มีส่วนลด					
(3) กรณีซื้อเงินผ่อนระยะสั้น สามารถผ่อนโดยไม่มีดอกเบี้ย					
(4) กรณีเช่าซื้อ มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ					
(5) เงินค่านำต่ำ					
(6) การให้ระยะเวลาในการผ่อนนานกว่าปกติ					
(7) สามารถผ่อนเงินค่านำได้					
(8) ราคาอะไหล่					
(9) ราคาค่าตรวจเช็ค					
(10) ราคารถเก่าดี ขายออกตัวได้ง่าย					
(11) สามารถจ่ายด้วยบัตรเครดิตหรือสินเชื่ออื่นได้					
16. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place)					
(1) ทำเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการ สะดวกต่อการเดินทาง					
(2) ทำเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน					
(3) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เช่น ห้องพักรถลูกค้า มีรถรับส่งไปสถานที่ที่ต้องการ					
(4) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการมีสถานที่สะอาด เป็นระเบียบเรียบร้อย					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
(5) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการมีที่จอดรถสะดวกและเพียงพอ					
(6) ติดต่อทางโทรศัพท์ที่ได้สะดวก					
(7) มีศูนย์บริการหลายแห่ง					
(8) มีบริการรับรถเพื่อชอมนอกสถานที่					
(9) เวลาเปิด-ปิดของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการสะดวกต่อการติดต่อและใช้บริการ					
17. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
(1) การโฆษณา					
(1.1) การโฆษณาในสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์					
(1.2) การประชาสัมพันธ์โดยป้ายโฆษณาตามจุดต่าง ๆ					
(1.3) มีการทำตลาดโดยจัดกิจกรรมเพื่อสังคมในเขตต่าง ๆ					
(2) การส่งเสริมการขาย					
(2.1) ฟรีค่าจดทะเบียนในปีแรก					
(2.2) มีของแถม เช่น เสื้อ หมวกนิรภัย ทอง					
(2.3) แคมประกันภัยชั้น 1 ฟรี 1 ปี					
(2.4) มีบริการตรวจเช็ครถฟรีบ่อย ๆ					
(2.5) มีบัตรส่วนลดสำหรับสมาชิก					
(2.6) ฟรีค่าแรงในการซ่อม 1 ปี					
(3) ด้านพนักงานขาย					
(3.1) พนักงานขายมีความรู้ในสินค้าเป็นอย่างดี เช่น อุปกรณ์มาตรฐาน และการทำงานของระบบต่าง ๆ เป็นต้น					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
(3.2) พนักงานขายมีความจริงใจ และให้เกียรติลูกค้า					
(3.3) พนักงานศูนย์บริการพูดจาสุภาพ อ่อนน้อม					
(3.4) พนักงานศูนย์บริการดูแลรักษารถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี					
(3.5) พนักงานขายและสินเชื่อกมีความรู้เกี่ยวกับสินค้า การเข้าซื้อ และการประกันภัยเป็นอย่างดี					
(3.6) ช่างซ่อมมีความชำนาญในการแก้ไขซ่อมแซม					
(3.7) ศูนย์บริการสามารถบริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา					
(3.8) พนักงานให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายดี					

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ท่านประสบปัญหาในการซื้อรถจักรยานยนต์ของท่านในด้านต่าง ๆ ต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด กรุณาเลือกข้อที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ต้องการตอบ

ปัญหาในการซื้อรถจักรยานยนต์	ระดับปัญหาที่พบ				
	ไม่มีปัญหา 1	มีปัญหา น้อยที่สุด 2	มีปัญหา น้อย 3	มีปัญหา มาก 4	มีปัญหา มากที่สุด 5
18. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์					
(1) ทักษะวิสัยไม่ดี เช่น กระจกแคมมองเห็น ไม่ชัด ไฟหน้าไม่สว่าง เป็นต้น					
(2) สตาร์ทยาก อัตราการเร่งต่ำ					
(3) เครื่องยนต์มีเสียงดัง					
(4) การขับ การเลี้ยว การบังคับรถทำได้ยาก					
(5) การทรงตัวในขณะที่ขับด้วยความเร็วสูงไม่ดี					
(6) การทรงตัวในขณะที่เข้าโค้งไม่ดี					
(7) อุปกรณ์/ระบบรักษาความปลอดภัยมีไม่ครบ					
(8) ไม่ประหยัดน้ำมัน					
(9) มีรุ่นให้เลือกน้อย					
(10) ตัวถังบอบบาง					
(11) ระบบเบรกไม่ดี					
(12) อื่น ๆ					
19. ปัญหาด้านราคา					
(1) กรณีซื้อสดไม่มีส่วนลดให้					
(2) ระยะเวลาในการผ่อนชำระสั้นเกินไป					
(3) กรณีเช่าซื้อมีอัตราดอกเบี้ยสูง					
(4) เงินคาวนสูง					
(5) ราคาอะไหล่แพง					
(6) ราคาค่าตรวจเช็คสูง					
(7) อื่น ๆ					

ปัญหาในการซื้อรถจักรยานยนต์	ระดับปัญหาที่พบ				
	ไม่มีปัญหา	มีปัญหา น้อยที่สุด	มีปัญหา น้อย	มีปัญหา มาก	มีปัญหา มากที่สุด
	1	2	3	4	5
20. ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย					
(1) ท่าเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการ ไม่สะดวกต่อการเดินทาง					
(2) ท่าเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการ อยู่ ไกลแหล่งชุมชน					
(3) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการมีที่จอดรถไม่ เพียงพอ					
(4) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการ ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก ความสะดวก เช่น ห้องพักรถลูกค้า					
(5) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการไม่สะอาด					
(6) พนักงานขายติดต่อยาก					
(7) เวลาเปิด-ปิดของศูนย์บริการไม่สะดวกต่อการ ใช้บริการ					
(8) อื่น ๆ					
21. ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด					
(1) การโฆษณาในสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์น้อย					
(2) การประชาสัมพันธ์โดยป้ายโฆษณาตามจุด ต่าง ๆ น้อย					
(3) ไม่มีของแถมให้					
(4) ไม่มีบัตรส่วนลดสำหรับสมาชิก					
(5) พนักงานขายไม่มีความรู้ในตัวสินค้า เช่น อุปกรณ์มาตรฐานและการทำงานของระบบ ต่าง ๆ					
(6) พนักงานขายไม่มีความจริงใจและไม่ให้เกียรติ ลูกค้า					

ปัญหาในการซื้อรถจักรยานยนต์	ระดับปัญหาที่พบ				
	ไม่มี ปัญหา 1	มีปัญหา น้อยที่สุด 2	มีปัญหา น้อย 3	มีปัญหา มาก 4	มีปัญหา มากที่สุด 5
(7) พนักงานศูนย์บริการพุดจาไม่สุภาพ					
(8) ช่างซ่อมไม่มีความชำนาญในการแก้ไข ซ่อมแซม					
(9) ศูนย์บริการให้บริการล่าช้า ไม่ตรงเวลา					
(10) การให้บริการของพนักงานทั้งก่อนและหลัง การขายไม่น่าประทับใจ					
(11) อื่น ๆ					

22. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

*** ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้ ***

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางรัฐจวน วรรณภีระ
วัน เดือน ปี เกิด	13 มีนาคม 2497
ประวัติการศึกษา	วิทยาลัยครูเชียงใหม่ (มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่) ศึกษาศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2516 – 2532 ครูสอนระดับประถมศึกษา อำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน พ.ศ. 2541 – 2545 กรรมการบริหาร บริษัท จิราภัณฑ์ ก๊าซ จำกัด (โรงบรรจุก๊าซ ปตท.) อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน พ.ศ. 2535 – ปัจจุบัน กรรมการบริหาร บริษัท จิราภัณฑ์ จำกัด 60/3 หมู่ 1 ตำบลบ้านโฮ่ง อำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน