ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถามเรื่อง "ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าของผู้หญิงในอำเภอเมืองเชียงใหม่"

หมายเหตุ : การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลไปใช้ประกอบการค้นคว้าแบบอิสระตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้ศึกษาขอความร่วมมือท่านกรุณาสละเวลาตอบแบบสอบถามเพื่อประโยชน์ในเชิงวิชาการและขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้

นางสาวนฤมล วัฒนศิริ
นักศึกษาปริญญาโท

คำชี้แจง : กรุณาตอบแบบสอบถามโดยให้ทำเครื่องหมาย√ใน ( ) และเติมข้อความในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

1. อายุ

( ) 1. 25 – 34 ปี ( ) 2. 35 – 46 ปี

( ) 3. 47 – 57 ปี ( ) 4. 58 – 69 ปี

2. ระดับการศึกษาสูงสุด

( ) 1. ไม่เกินมัธยมศึกษาตอนปลาย, ปวช.หรือเทียบเท่า

( ) 2. ปวส., อนุปริญญา หรือเทียบเท่า

( ) 3. ปริญญาตรี

( ) 4. สูงกว่าปริญญาตรี

3. รายได้ต่อเดือนของท่าน

( ) 1. ไม่เกิน 10,000 บาท ( ) 2. 10,001 - 25,000 บาท

( ) 3. 25,001 - 40,000 บาท ( ) 4. 40,001 บาท ขึ้นไป

4. อาชีพ

( ) 1. ข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ ( ) 2. ลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทเอกชน

( ) 3. เจ้าของธุรกิจหรือค้าขาย ( ) 4. แม่บ้าน

( ) 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้า

1. ปัจจุบันท่านใช้ผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าในข้อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เครื่องหมาย √	ผลิตภัณฑ์
	1. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า (Cleansing) (โฟมล้างหน้า)
	2. ผลิตภัณฑ์กระชับรูขุมขนบนใบหน้า (Toning)
	3. ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้าตอนกลางวัน (Day Cream)
	4. ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้าตอนกลางคืน (Night Cream)
	5. ผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวหน้าตอนกลางวัน (Day Lotion)
	6. ผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวหน้าตอนกลางคืน (Night Lotion)
	7. ผลิตภัณฑ์นวดหน้า (Massage)
	8. ผลิตภัณฑ์พอกหน้า (Mask, Pack)
	9. ผลิตภัณฑ์รอบดวงตา (Eye Gel, Eye cream)
	10. ผลิตภัณฑ์บำรุงริมฝีปาก (Lip Care)
	11. ผลิตภัณฑ์ป้องกันแสงแดด (Sun Block)
	12. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ปัจจุบันท่านใช้ผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าตราสินค้าใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. SHISEIDO ( ) 2. CLINIQUE ( ) 3. ESTEE LAUDER

( ) 4. LANCOME ( ) 5. CLARINS ( ) 6. CHANEL

( ) 7. CHRISTIAN DIOR ( ) 8. Sisley ( ) 9. Eucerin

( ) 10. Amway ( ) 11. L'OREAL ( ) 12. OLAY

( ) 13. POND'S ( ) 14. PIAS ( ) 15. NIVEA

( ) 16. GARNIER ( ) 17. Neutrogena ( ) 18. BSC

( ) 19. ORIENTAL PRINCESS ( ) 20. อื่นๆ.....

3. เหตุผลที่ท่านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้า เพราะเหตุใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ลดริ้วรอยบนใบหน้า (รักษา) ( ) 2. ป้องกันการเกิดริ้วรอยบนใบหน้า

( ) 3. ต้องการให้ใบหน้าดูอ่อนเยาว์ ( ) 4. ต้องการให้ผิวหน้าขาวเนียนใส

( ) 5. ป้องกันผิวหน้าหมองคล้ำจากการสัมผัสแสงแดด ( ) 6. ผิวหน้ามีปัญหากระหรือฝ้า

( ) 7. ตามกระแสนิยมที่มีการใช้กันมาก ( ) 8. ชมโฆษณาแล้วเกิดความสนใจ

( ) 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4. ส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าที่ท่านคำนึงถึงในการเลือกซื้อมีสิ่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. Coenzyme Q10 ( ) 2. คอลลาเจน ( ) 3. AHA

( ) 4. BHA ( ) 5. วิตามินซี ( ) 6. วิตามินอี

( ) 7. วิตามินเอ ( ) 8. วิตามินบี 5 ( ) 9. ไฮยาลูโลนิค

( ) 10. สารสกัดจากรกแกะ ( ) 11. พืช ผลไม้และสมุนไพรธรรมชาติ

( ) 12. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าของท่านมากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

( ) 1. เพื่อน ( ) 2. ตัวท่านเอง ( ) 3. บุคคลในครอบครัว

( ) 4. พนักงานขาย ( ) 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. เมื่อใดที่ท่านจะซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้ามากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

( ) 1. ผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ใกล้จะหมด/หมด ( ) 2. มีผลิตภัณฑ์ออกใหม่

( ) 3. ช่วงลดราคาหรือของแถม ( ) 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

7. หากผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าที่ใช้อยู่ใกล้หมด หรือหมด ท่านจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ยี่ห้อเดิมหรือไม่ เพราะเหตุใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ และกรุณาระบุเหตุผลที่นิยมซื้อหรือไม่นิยมซื้อเพียง 1 ข้อ)

( ) 1. เลือกซื้อยี่ห้อเดิม	( ) 2. ไม่เลือกซื้อยี่ห้อเดิม
( ) 1.1. เชื่อมั่นในคุณภาพของตราสินค้าเดิม	( ) 2.1 ใช้ได้เหมือนๆ กัน
( ) 1.2 กลัวว่าใช้ตราสินค้าอื่นแล้วจะแพ้	( ) 2.2 ชอบทดลองสินค้าใหม่ๆ
( ) 1.3 อื่นๆ (โปรดระบุ).....	( ) 2.3 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

8. ท่านซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าจากที่ใดบ่อยที่สุด

( ) 1. ซูเปอร์มาร์เก็ต (เช่น ท็อปส์) ( ) 2. ไฮเปอร์มาร์เก็ต (เช่น เทสโก้ โลตัส, คาร์ฟูร์)

( ) 3. ร้านสะดวกซื้อ (เช่น เซเว่น อีเลฟเว่น) ( ) 4. ร้านขายเครื่องสำอางโดยเฉพาะ

( ) 5. ร้านขายยา ( ) 6. คลินิกโรคผิวหนัง

( ) 7. เคาน์เตอร์เครื่องสำอางในห้างสรรพสินค้า (ไม่รวมร้านภายนอกที่ขายบริเวณพื้นที่ให้เช่าของห้างฯ) ( ) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9. ปริมาณหรือขนาดของผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้อแต่ละครั้งมักจะมีขนาดเท่าใด

( ) 1. น้อยกว่า 30 มล. ( ) 2. 30 มล. – 60 มล.

( ) 3. มากกว่า 60 มล. - 100 มล. ( ) 4. มากกว่า 100 มล.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

10. ท่านซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าบ่อยแค่ไหน

( ) 1. น้อยกว่า 1 เดือน/ครั้ง ( ) 2. 1 เดือนต่อครั้ง ( ) 3. 2 เดือนต่อครั้ง

( ) 4. 3 เดือนต่อครั้ง ( ) 5. มากว่า 3 เดือนต่อครั้ง

11. ค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยของท่านต่อครั้ง

( ) 1. ต่ำกว่า 1,000 บาท ( ) 2. 1,001 - 3,000 บาท

( ) 3. 3,001 - 4,000 บาท ( ) 4. มากกว่า 4,000 บาท

12. ท่านนิยมซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าแบบครบชุด (ตรายี่ห้อเดียวกัน) ในทุกขั้นตอนของการดูแลผิวหน้าหรือไม่ (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ และกรุณาระบุเหตุผลที่นิยมซื้อหรือไม่นิยมซื้อเพียง 1 ข้อ)

( ) 1. นิยม เพราะ
- ( ) 1.1. เชื่อว่าจะช่วยเสริมประสิทธิภาพการลดริ้วรอย
- ( ) 1.2. สะดวกในการซื้อหา
- ( ) 1.3. จะได้รับส่วนลดพิเศษ (ราคาต่ำกว่าซื้อแยกชิ้น)
- ( ) 1.4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

( ) 2. ไม่นิยมซื้อ เพราะ
- ( ) 2.1. ราคาสูง
- ( ) 2.2 ชอบลองหลายๆ ตราสินค้า
- ( ) 2.3. ผลิตภัณฑ์บางชนิดไม่จำเป็นต้องใช้
- ( ) 2.4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

13. ท่านทราบข้อมูลผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าจากแหล่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. วิทยุ ( ) 2. โทรทัศน์ ( ) 3. นิตยสาร/วารสาร

( ) 4. หนังสือพิมพ์ ( ) 5. พนักงานขายตรง ( ) 6. คลินิกรักษาผิวหน้า

( ) 7. อินเตอร์เน็ต ( ) 8. คำแนะนำจากคนรู้จัก (การบอกปากต่อปาก)

( ) 9. แผ่นพับ ใบปลิวจากห้างสรรพสินค้า ( ) 10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 3 ส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าของผู้หญิงในอำเภอเมืองเชียงใหม่

ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าของท่านเพียงใด

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านผลิตภัณฑ์ 1. ตราสินค้ามีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก					
2. มีสถาบันที่มีชื่อเสียงรับรองคุณภาพสินค้า					
3. เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ					
4. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศไทย					
5. เป็นเครื่องสำอางที่รวมคุณสมบัติหลายๆ อย่างไว้ในขวดเดียวกัน เช่น ลดริ้วรอย ให้ความชุ่มชื่น					
6. กลิ่นและสีของผลิตภัณฑ์					
7. ทาแล้วไม่เหนียวเหนอะหนะ ซึมซาบเร็ว					
8. มีประสิทธิภาพในการลดริ้วรอยได้ เช่น มีส่วนผสมของวิตามินอี คอลลาเจน AHA ฯลฯ					
9. มีส่วนผสมของสมุนไพร สารสกัดจากธรรมชาติ					
10. กรรมวิธีการผลิตไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม					
11. ภาพพจน์ของสินค้าที่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม					
12. วิธีการใช้ไม่ยุ่งยาก					
13. ระยะเวลาที่ใช้ในการทำให้ริ้วรอยลดเลือนลง (ต้องเป็นไปตามที่ได้บอกผู้บริโภคไว้ เช่น เห็นผลภายใน 7 วัน					
14. มีความปลอดภัยในการใช้ ไม่เกิดการแพ้					
15. มีบรรจุภัณฑ์หลายขนาดให้เลือก					
16. บรรจุภัณฑ์สวยงาม					
17. บรรจุภัณฑ์สามารถใช้ประโยชน์อื่นได้					
18. มีรายละเอียดบนฉลาก ส่วนประกอบ วิธีการใช้ที่ชัดเจน					

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

19. ระบุวันหมดอายุที่ชัดเจน					
ปัจจัย	**ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ**				
	มากที่สุด	**มาก**	**ปานกลาง**	**น้อย**	**น้อยที่สุด**
20. การรับประกันคุณภาพ เช่น การรับประกันจากสถาบันด้านความงามและสุขภาพ ไม่พอใจยินดีคืนเงิน					
ด้านราคา 1. ราคาที่เหมาะสมกับคุณค่าที่ได้รับ					
2. ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับขนาดบรรจุภัณฑ์					
3. มีหลายราคาให้เลือกตามส่วนผสมหรือคุณภาพที่แตกต่างกัน					
4. ราคาต่ำกว่าตราสินค้าอื่นๆ (ราคาปรกติที่ยังไม่ลดราคา)					
5. มีป้ายแสดงราคาผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน					
ด้านการจัดจำหน่าย 1. ความสะดวกในการหาซื้อ					
2. สถานที่ที่จำหน่ายใกล้บ้าน					
3. สถานที่ที่จำหน่ายมีที่จอดรถอย่างเพียงพอ					
4. เครื่องสำอางมีจำหน่ายทั่วไปในห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ตหรือไฮเปอร์มาร์เก็ต ฯลฯ					
5. การจัดแสดงสินค้า ณ จุดขายน่าสนใจ เช่น การตกแต่ง การจัดเรียงในตู้แสดงสินค้า					
6. การจัดสินค้าไว้ในตำแหน่งที่หยิบง่าย มองเห็นได้ชัด(กรณีเลือกซื้อเอง เช่น ตามร้านสะดวกซื้อ ซูเปอร์มาร์เก็ต)					
7. การบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านโดยรถหรือไปรษณีย์					
ด้านการส่งเสริมการตลาด 1. การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ					
2. การใช้บุคคลที่มีชื่อเสียงในการโฆษณาสินค้า					

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3. การบริการและการให้ความรู้ของพนักงานขาย					
ปัจจัย	**ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ**				
	มากที่สุด	**มาก**	**ปานกลาง**	**น้อย**	**น้อยที่สุด**
4. บุคลิกภาพและความน่าเชื่อถือของพนักงานขาย					
5. มีพนักงานขายไปแนะนำและขายสินค้าให้ถึงบ้าน					
6. มีสินค้าให้ทดลองใช้ก่อนตัดสินใจซื้อ					
7. มีการแนะนำและสาธิตวิธีการใช้					
8. มีการลดราคาสินค้า					
9. มีการให้คูปองส่วนลดเมื่อซื้อครั้งต่อไปหรือส่วนลดซื้อผลิตภัณฑ์อื่นที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอย					
10. มีของแถมเมื่อซื้อตามราคาที่กำหนด					
11. การมีระบบสมาชิก (สมาชิกจะได้รับส่วนลดเมื่อซื้อ)					

ส่วนที่ 4 ปัญหา ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นอื่นๆ ในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอยบนใบหน้าของท่าน

.....

.....

.....

หมายเหตุ

Co-enzyme Q10 (โคเอนไซม์ คิวเทน) หมายถึง สารที่ร่างกายสามารถผลิตได้เองโดยธรรมชาติและมีความจำเป็นต่อร่างกาย มีประโยชน์ในการลดริ้วรอย และชะลอการเสื่อมของเซลล์ผิวหนัง

AHA (Alpha Hydroxy Acid) หมายถึง สารประกอบที่มีฤทธิ์เป็นกรด เป็นสารที่สกัดจากผลไม้ธรรมชาติ มีประโยชน์ในการช่วยผลัดเซลล์ผิว กระตุ้นให้เซลล์ใหม่เจริญขึ้นมาแทนที่ ช่วยซ่อมแซม และเสริมสร้างเนื้อเยื่อ (คอลลาเจน) ในชั้นหนังแท้

BHA (Beta Hydroxy Acid) หมายถึง สารที่สังเคราะห์ขึ้นมา มีคุณสมบัติทนต่อ ความร้อน ไม่เสื่อมง่าย มีประโยชน์ในการทำให้ผิวหนังชั้นนอกผลัดตัวเร็วขึ้น

☺ *ขอขอบคุณ ที่ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษา* ☺

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล นางสาวนฤมล วัฒนศิริ

วัน เดือน ปีเกิด 17 สิงหาคม 2524

ประวัติการศึกษา สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายโรงเรียนสตรีศรีน่าน ปีการศึกษา 2542
สำเร็จการศึกษาปริญญาบัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2547

ประวัติการทำงาน ผู้ช่วยผู้ดูแลความสัมพันธ์ลูกค้าผู้ประกอบการ
สายงานธุรกิจลูกค้าผู้ประกอบการ ธนาคารกสิกรไทย
ปี พ.ศ. 2550 - ปัจจุบัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved