

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ลำดับที่ .....

แบบสอบถามการค้นคว้าแบบอิสระ  
เรื่อง "พฤติกรรมการณ์ซื้อของเล่นไม้ของลูกค้าบริษัท ไทยวู้ดเค้นเกมส์ จำกัด"

เรียน ผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการค้นคว้าแบบอิสระ เพื่อใช้ประกอบการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อของเล่นไม้ของลูกค้าของบริษัท ไทยวู้ดเค้นเกมส์ จำกัด โดยข้อมูลจากแบบสอบถามจะนำไปใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น และข้อมูลที่ท่านตอบจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ

จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านกรุณาตอบแบบสอบถามเพื่อเป็นประโยชน์ และผู้วิจัยขอขอบคุณท่านที่ได้เสียสละเวลาตอบแบบสอบถาม มา ณ ที่นี้เป็นอย่างสูง

วุฒิชัย ธรรมรัฐพิพงศ์

นักศึกษาระดับหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**แบบสอบถามการค้นคว้าแบบอิสระ**  
**เรื่อง "พฤติกรรมการณ์ซื้อของเล่นไม้ของลูกค้าบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด"**

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของลูกค้า**

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย หน้าข้อความที่ต้องการเลือก

1. ชื่อบริษัท .....

ตำแหน่งผู้ตอบแบบสอบถาม .....

สัญชาติ .....ประเทศ.....

**2. รูปแบบการประกอบธุรกิจ**

1. ธุรกิจเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship)

2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ (General Partnership)

3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership)

4. บริษัทจำกัด (Corporation)

5. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

**3. เงินทุนจดทะเบียนของบริษัท**

1. น้อยกว่า 1 ล้านบาท

2. 1 - 5 ล้านบาท

3. 6 - 10 ล้านบาท

4. 10 ล้านบาท ขึ้นไป

**4. ประเภทธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)**

1. ธุรกิจขายส่ง (Wholesaler)

2. ธุรกิจขายปลีก (Retailer)

3. ตัวแทน หรือ นายหน้า (Buying Agent)

4. ผู้จัดจำหน่าย (Distributor)

5. พ่อค้า (Trader)

6. ผู้นำเข้า (Importer)

7. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

**5. ธุรกิจของท่านมีระยะเวลาที่เปิดดำเนินการถึงปัจจุบัน**

1. น้อยกว่า 2 ปี

2. 2 - 5 ปี

3. 6 - 10 ปี

4. 10 ปี ขึ้นไป

6. ธุรกิจของท่านมีลูกค้าจำนวนเท่าใด

- ( ) 1. 2 - 5 ราย ( ) 2. 6 - 10 ราย  
( ) 3. 11 - 20 ราย ( ) 4. มากกว่า 20 ราย

7. ยอดจำหน่าย / รายได้กิจการของท่าน โดยเฉลี่ยต่อเดือน

- ( ) 1. น้อยกว่า 2,500 USD\$ (น้อยกว่า 100,000 บาท)  
( ) 2. 2,501 - 5,000 USD\$ (100,001 - 200,000 บาท)  
( ) 3. 5,001 - 10,000 USD\$ (200,001 - 400,000 บาท)  
( ) 4. มากกว่า 10,000 USD\$ (มากกว่า 400,000 บาท)

8. ลูกค้าส่วนใหญ่ของธุรกิจท่าน คือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ผู้ค้าส่ง (wholesaler) ( ) 2. ผู้ค้าปลีก (retailer)  
( ) 3. ผู้จัดจำหน่าย (distributor) ( ) 4. ผู้บริโภค (end user)  
( ) 5. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

9. วัตถุดิบของบรรจุภัณฑ์ใดที่ท่านคิดว่าเหมาะสมกับของเล่นไม้สำหรับนำไปขายต่อ คือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ก่อกระดาษ ( ) 2. ก่อพลาสติก  
( ) 3. ก่อกระดาษสา ( ) 4. ก่อไม้  
( ) 5. ก่อผ้า

10. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยไปถึงบริษัทของท่านมีอัตราส่วนเท่าใดต่อราคาผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้อ

- ( ) 1. ไม่เกินร้อยละ 5 ( ) 2. ร้อยละ 6 - 10  
( ) 3. ร้อยละ 11 - 20 ( ) 4. ร้อยละ 21 - 30  
( ) 5. ร้อยละ 31 - 40 ( ) 6. มากกว่า ร้อยละ 40

11. ผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้ที่ท่านซื้อจากผู้ผลิต ท่านได้นำไปจำหน่ายต่อที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ห้างสรรพสินค้า ( ) 2. ตลาดนัด (Sunday Market)  
( ) 3. ร้านค้าของตนเอง ( ) 4. Modern Trade Department  
( ) 5. ขายตรง (Direct Sale) ( ) 6. การค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E - Commerce)  
( ) 7. ขายผ่านทางโทรทัศน์ (TV Direct Sale) ( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

12. หลังจากที่ท่านได้นำเข้าผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้ ท่านได้นำไปขายต่อภายในประเทศหรือส่งออกไปต่างประเทศมีสัดส่วนเท่าไร

- ( ) 1. ขายเฉพาะภายในประเทศ
- ( ) 2. ส่งออกน้อยกว่าร้อยละ 50 ของยอดขายทั้งหมด
- ( ) 3. ส่งออกมากกว่าร้อยละ 50 ของยอดขายทั้งหมด
- ( ) 4. ส่งออกผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

13. ธุรกิจของท่านมีการสร้างตราสินค้าเป็นของตนเองหรือไม่

- ( ) 1. มี
- ( ) 2. ไม่มี



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการณ์ซื้อของเล่นไม้จากบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด

1. ท่านเป็นลูกค้าของบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด เป็นระยะเวลากี่ปี

- ( ) 1. น้อยกว่า 1 ปี ( ) 2. 1 - 5 ปี  
( ) 3. 6 - 10 ปี ( ) 4. มากกว่า 10 ปี

2. ผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้รูปแบบใดที่ท่านซื้อจากบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. เกมส์ (Games) เช่น หมากรอก หมากรุก และ โดมิโน  
( ) 2. พับเซิล (Puzzles) เช่น เสือข้ามฟาก เต่าสูง เป็นต้น  
( ) 3. ของเล่น เช่น รถไฟ ตุ๊กตาไม้เชือก เป็นต้น  
( ) 4. ของที่ระลึก เช่น ปฏิทิน ที่วางขวดไวน์ ที่นวดเท้า เป็นต้น

3. มูลค่าการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้ของบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด ในแต่ละครั้ง

- ( ) 1. ต่ำกว่า 120,000 บาท ( ) 2. 120,001 - 400,000 บาท  
( ) 3. 400,001 - 1,000,000 บาท ( ) 4. มากกว่า 1,000,000 บาท

4. บริษัทท่านมีการสั่งซื้อของเล่นไม้จากบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด ในรูปแบบใด

- ( ) 1. ซื้อจากบริษัทไทยวู้ดเด็นเกมส์ทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 100  
( ) 2. ซื้อจากบริษัทไทยวู้ดเด็นเกมส์เป็นส่วนใหญ่ มากกว่าร้อยละ 70  
( ) 3. ซื้อจากบริษัทไทยวู้ดเด็นเกมส์ มากกว่าร้อยละ 50  
( ) 4. ซื้อจากบริษัทไทยวู้ดเด็นเกมส์เป็นส่วนน้อย มากกว่าร้อยละ 25  
( ) 5. ซื้อจากบริษัทไทยวู้ดเด็นเกมส์เป็นส่วนน้อย น้อยกว่าร้อยละ 25

5. ท่านจะทำการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด เมื่อใด

- ( ) 1. สั่งซื้อเฉพาะส่วนที่ขาด / ที่ต้องการเท่านั้น โดยพิจารณาจากระดับสินค้าคงคลัง  
( ) 2. ได้มีการวางแผนการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ล่วงหน้าเพื่อเข้าคลังสินค้า  
( ) 3. ตามใบสั่งซื้อของลูกค้าของท่าน  
( ) 4. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

6. ช่วงระยะเวลาใดที่ท่านต้องสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด มากที่สุด

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. มกราคม - มีนาคม ( ) 2. เมษายน - มิถุนายน  
( ) 3. กรกฎาคม - กันยายน ( ) 4. ตุลาคม - ธันวาคม

7. โดยเฉลี่ยใน 1 ปี ธุรกิจของท่านมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากบริษัท ไทยวู้ดเค้นเกมส์ จำกัด ปีละกี่ครั้ง

- ( ) 1. 1 ครั้ง ต่อปี ( ) 2. 2-3 ครั้ง ต่อปี  
 ( ) 3. 4-5 ครั้ง ต่อปี ( ) 4. มากกว่า 6 ครั้ง ต่อปี  
 ( ) 5. ไม่แน่นอน

8. ใครมีอิทธิพลในกระบวนการซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้ของธุรกิจท่านจากบริษัท ไทยวู้ดเค้นเกมส์ จำกัด มากที่สุด

- ( ) 1. เจ้าของกิจการ ( ) 2. คณะกรรมการจัดซื้อผลิตภัณฑ์  
 ( ) 3. เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ ( ) 4. เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารทั่วไป  
 ( ) 5. เจ้าหน้าที่ฝ่ายอื่น ๆ โปรดระบุ .....

9. โปรดระบุเหตุผลว่าทำไมท่านจึงเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากบริษัท ไทยวู้ดเค้นเกมส์ จำกัด

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. มีราคาที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์  
 ( ) 2. ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานและมีคุณภาพ  
 ( ) 3. ต้นทุนในการขนส่งสินค้าต่ำ  
 ( ) 4. มีการให้ส่วนลดกับลูกค้า  
 ( ) 5. บรรจุกฎหมายมีความสวยงาม  
 ( ) 6. ปริมาณในการสั่งซื้อขั้นต่ำของผลิตภัณฑ์เหมาะสม  
 ( ) 7. ระยะเวลาในการผลิตและส่งมอบผลิตภัณฑ์ไม่นานเกินไป  
 ( ) 8. มีการบริการที่ดี  
 ( ) 9. มีสินค้ารูปแบบใหม่ ๆ  
 ( ) 10. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

10. ท่านรู้จักกับบริษัท ไทยวู้ดเค้นเกมส์ จำกัด ได้อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ค้นหาจากเว็บไซต์  
 ( ) 2. โกดไลน์ แมกกาซีน (Guideline Magazine)  
 ( ) 3. งานแสดงสินค้าในประเทศไทย (BIG & BIH Exhibition, Thailand)  
 ( ) 4. แคตตาล็อก หรือโบปลิว (Catalogue & Brochure)  
 ( ) 5. สอบถามจากกระทรวงพาณิชย์  
 ( ) 6. มีเพื่อนแนะนำมา  
 ( ) 7. อื่น ๆ โปรดระบุ .....



### ส่วนที่ 3 ข้อมูลพฤติกรรมการณ์ซื้อของเล่นไม้โดยทั่วไป

1. ผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้รูปแบบใดที่ท่านซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ของเล่นเพื่อการศึกษา (Education Toys) ( ) 2. เกมส์ (Games)  
 ( ) 3. พังเซิล (Puzzles) ( ) 4. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

2. ท่านเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากผู้ผลิตหรือผู้ขายทั่วโลกกี่ราย

- ( ) 1. 1 ราย ( ) 2. 2 ราย  
 ( ) 3. 3 ราย ( ) 4. มากกว่า 3 ราย

3. ธุรกิจของท่านมียอดสั่งซื้อของเล่นไม้ประมาณปีละเท่าใด

- ( ) 1. น้อยกว่า 25,000 USD\$ (น้อยกว่า 1,000,000 บาท)  
 ( ) 2. 25,001 - 100,000 USD\$ (1,000,001 - 4,000,000 บาท)  
 ( ) 3. 100,001 - 200,000 USD\$ (4,000,001 - 8,000,000 บาท)  
 ( ) 4. มากกว่า 200,000 USD\$ (มากกว่า 8,000,000 บาท)

4. ในประเทศไทยท่านได้ไปซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากผู้ผลิตเป็นจำนวนเท่าใด

- ( ) 1. 1 ราย ( ) 2. 2 ราย  
 ( ) 3. 3 ราย ( ) 4. 4 ราย

5. ท่านซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากประเทศไทยเพียงประเทศเดียวใช่หรือไม่

- ( ) 1. ใช่ (ข้ามไปตอบข้อ 8.)  
 ( ) 2. ไม่ใช่

6. ถ้าท่านไม่ได้ซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากประเทศไทยเพียงแหล่งเดียว ท่านได้ไปซื้อจากประเทศใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. จีน ( ) 2. เวียดนาม  
 ( ) 3. อินเดีย ( ) 4. อินโดนีเซีย  
 ( ) 5. เยอรมัน ( ) 6. สวิตซ์เซอร์แลนด์  
 ( ) 7. เดนมาร์ก ( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

7. โปรดระบุเหตุผลว่าทำไมท่านจึงซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้ที่ผลิตจากประเทศอื่น ที่ไม่ใช่ประเทศไทย

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. มีราคาถูก
- ( ) 2. ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานและคุณภาพมากกว่าผลิตภัณฑ์ของประเทศไทย
- ( ) 3. ระยะทางใกล้ทำให้ค่าขนส่งผลิตภัณฑ์มีราคาถูกลง
- ( ) 4. มีการให้ส่วนลดกับลูกค้ามากกว่า
- ( ) 5. บรรลุภัณฑ์มีความสวยงาม
- ( ) 6. ปริมาณในการสั่งซื้อสินค้าชิ้นต่ำแต่ละครั้งไม่สูง
- ( ) 7. ระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเร็ว
- ( ) 8. มีการบริการที่ดี
- ( ) 9. มีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ นำเสนออยู่เสมอ
- ( ) 10. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

8. ประเทศอะไรบ้างที่ท่านรู้ว่าเป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ไทย
- ( ) 2. จีน
- ( ) 3. เวียดนาม
- ( ) 4. อินเดีย
- ( ) 5. อินโดนีเซีย
- ( ) 6. เยอรมัน
- ( ) 7. เคนมาร์ก
- ( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

9. ท่านรู้จักผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้จากสื่อใดมากที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ค้นหาจากเว็บไซต์
- ( ) 2. นิตยสาร (Magazine) ระบุชื่อ.....
- ( ) 3. งานแสดงสินค้า
- ( ) 4. แคตตาล็อก หรือโบปติว (Catalogue & Brochure)
- ( ) 5. สอบถามจากกระทรวงพาณิชย์
- ( ) 6. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

10. นอกจากของเล่นไม้ที่ท่านซื้อแล้ว ท่านได้ซื้อผลิตภัณฑ์ประเภทใดอีกบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. กระดาษสา
- ( ) 2. เฟอ์นเจอร์ไม้หรือหวาย
- ( ) 3. ไม้แกะสลัก
- ( ) 4. เซรามิค
- ( ) 5. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

#### ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ของเล่นไม้ ท่านได้ให้ระดับความสำคัญกับปัจจัยต่างๆ ในระดับใด

"โปรดทำเครื่องหมาย ในช่องด้านล่างแต่ละข้อเพียงข้อเดียว"

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>1. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม</b>					
1) ระดับความต้องการซื้อของลูกค้าของท่าน					
2) ภาวะเศรษฐกิจ					
3) กฎหมายภาษีของแต่ละประเทศ					
4) การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล					
5) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตผลิตภัณฑ์					
6) ต้นทุนค่าขนส่งระหว่างประเทศ					
7) วัตถุดิบที่นำมาใช้ผลิตผลิตภัณฑ์					
8) การผันผวนของอัตราดอกเบี้ย					
9) อื่นๆ(โปรดระบุ): _____					
<b>2. ปัจจัยภายในองค์กร</b>					
1) วัตถุประสงค์และนโยบายของการสั่งซื้อของร้านค้า					
2) โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน					
3) ขั้นตอนและกระบวนการวิธีในการสั่งซื้อ					
ภายในองค์กรของท่าน					
<b>3. ปัจจัยระหว่างบุคคล</b>					
1) ความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ของผู้มีอำนาจซื้อ					
2) อำนาจในการตัดสินใจของผู้มีอำนาจซื้อ					
3) การชักชวนและการให้ข้อมูลจากผู้ขาย					
4) ความเข้าอกเข้าใจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย					
5) อื่นๆ(โปรดระบุ): _____					

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>4. ปัจจัยเฉพาะบุคคล</b>					
1) การยอมรับและความชอบในตัวผลิตภัณฑ์					
2) การยอมรับและทัศนคติต่อผู้ขายหรือผู้ผลิต					
เช่น ความรู้ความชำนาญ ความรับผิดชอบ					
3) ความยากง่ายในการทำความเข้าใจในการเล่นของตัวผลิตภัณฑ์					
4) การมีความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย					
5) การที่ผู้ผลิตให้การบริการและอำนวยความสะดวกสบายแก่ท่านเมื่อมาติดต่อธุรกิจ					
6) อื่นๆ (โปรดระบุ) : _____					
<b>5. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด</b>					
<b>5.1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ</b>					
1) ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีได้มาตรฐานตรงตามที่ต้องการ					
2) มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ตามความต้องการ					
3) สามารถผลิตผลิตภัณฑ์แบบพิเศษ(Customize Order) ตามที่ลูกค้าต้องการ					
4) มีผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ มานำเสนอท่านอยู่เสมอ					
5) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากมือ (Hand Made Product) ทำให้มีคุณค่า					
6) ผลิตภัณฑ์มีการทำการตลาดในตราผลิตภัณฑ์ (Branding) ให้มีความน่าเชื่อถือในตราสินค้า					
7) เป็นของเล่นที่ทำจากไม้มีคุณค่าสูงกว่าของเล่นที่ทำจากวัสดุอื่นๆ					
8) มีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์และติดตามแก้ไข					
9) การส่งผลิตภัณฑ์ที่ตรงเวลา					
10) การบรรจุหีบห่อที่ดีทำให้ไม่เกิดความเสียหาย					

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
11) มีบรรจุภัณฑ์ที่มีการออกแบบสวยงามดึงดูด ทำให้น่าซื้อ					
12) คู่มือวิธีเล่นของผลิตภัณฑ์มีความชัดเจน					
13) การผ่านมาตรฐานการรับรองเครื่องหมาย CE Mark					
14) เป็นการผลิตที่ใช้วัตถุดิบไม้ที่ต่างประเทศ ไม่มีหรือหายาก					
15) การใช้วัตถุดิบที่ไม่มีสารพิษในการผลิต (Non Toxic Color and Lacquer)					
16) มีการออกแบบเพิ่มสีสันและลวดลายบนตัวผลิตภัณฑ์					
17) มีชื่อเสียงและความชำนาญในการผลิตของเล่นไม้					
18) เป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความน่าเชื่อถือ					
19) อื่นๆ(โปรดระบุ) : _____					
<b>5.2) ปัจจัยด้านราคา</b>					
1) ระดับราคาของผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับคุณภาพ					
2) ระดับราคาของผลิตภัณฑ์เหมาะสมเมื่อเทียบกับคู่แข่ง					
3) มีราคาผลิตภัณฑ์ที่สามารถต่อรองได้					
4) ราคาผลิตภัณฑ์ปรับขึ้น-ลงตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้น และท่านยอมรับได้					
5) มีส่วนลดพิเศษให้ เมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่มาก					
6) บริษัททำการเสนอราคาใหม่ CIF รับผิดชอบ ผลิตภัณฑ์จนถึงประเทศลูกค้า					
7) มีการกำหนดราคาแบบ Ex - Factory Price					
8) มีการกำหนดราคาแบบ FOB Price					
9) มีการกำหนดราคาแบบ CIF Price					
10) อื่นๆ(โปรดระบุ) : _____					

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>5.3) ปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
1) มีโชว์รูมตั้งอยู่ในแหล่งการค้าที่มีชื่อเสียงทำให้มีทำเลที่ตั้งดีในการเจรจาติดต่อธุรกิจการค้า					
2) มีโชว์รูมช่วยให้ท่านติดต่อสะดวก รวดเร็ว และส่งผลิตภัณฑ์ได้ง่ายไม่ต้องเข้าไปที่โรงงาน					
3) มีการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ในคลังมากขึ้น ทำให้ลดการถือผลิตภัณฑ์คงคลัง					
4) มีการติดต่อ E-mail ผ่านอินเทอร์เน็ต ทำให้และความรวดเร็ว					
5) อื่นๆ(โปรดระบุ) : _____					
<b>5.4) ปัจจัยการส่งเสริมทางการตลาด</b>					
1) บริษัทลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ในนิตยสารต่างประเทศ					
2) มีส่วนลดทางการค้า เช่น ลด แลก แจก แถม					
3) บริษัทออกงานแสดงผลิตภัณฑ์ต่างประเทศ เพื่อพบลูกค้า					
4) บริษัทจัดทำเว็บไซต์ในการให้บริการลูกค้า					
5) มีการส่งแคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้า พิจารณาอยู่เสมอ					
6) บริษัทจัดทำโบว์ชัวร์เพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และนำส่งให้ท่านได้พิจารณาอยู่เสมอ					
7) มีการส่งตัวอย่างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้เป็นประจำ					
8) บริษัทเดินทางไปพบท่านปีละครั้งเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ					

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
9) มีการทำการตลาดทางตรง เช่น การขายทางผ่าน โทรศัพท์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น					
10) มีการให้เครดิตการชำระเงิน โดยแบ่งจ่ายได้ 2-3 งวด					
11) การได้เข้าไปเยี่ยมชมโรงงาน ช่วยให้ท่าน มีความมั่นใจในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ดียิ่งขึ้น					
12) อื่นๆ(โปรดระบุ) : _____					

ส่วนที่ 5 ปัญหาและข้อเสนอแนะ เพื่อการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด  
ต่อไปในอนาคต

---



---



---



---



---





ภาคผนวก ข  
แบบสอบถามที่ใช้ในการศึกษา  
(ภาษาอังกฤษ)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved



**Research Questionnaire**

**Customer's Purchasing Behaviour Towards Wooden Toys of Thai Wooden Games Co., Ltd.**

To : Thai Wooden Games Co., Ltd. 's Customer

The questionnaire, as part of researching Thesis of Master Degree of Business Administration (MBA) of Chiang Mai University, has object to study "Customer 's Purchasing Behaviour Towards Wooden Toys of Thai Wooden Games Co., Ltd.".

All of datas are brought for only developing and improving wooden toy products and services to serve all of our customers of Thai Wooden Games Co., Ltd. research and keep it as secret.

Please answer and check list in the questionnaire for our benefit and researcher must be thankful for wasting time to reply this questionnaire.

Wuttichai Thamthitipong

Postgraduate of Business Administration Faculty

Chiang Mai University, Thailand

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**Research Questionnaire/ Customer satisfaction survey**

**Customer's Purchasing Behaviour Towards Wooden Toys of Thai Wooden Games Co., Ltd.**

**Section 1 General information**

**Instruction: Please check at the most preferred option**

1. Company name .....

Your position in the company .....

Nationality ..... Country .....

**2. Business structure**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Sole Proprietorship           | <input type="checkbox"/> 2. General Partnership |
| <input type="checkbox"/> 3. Limited Partnership           | <input type="checkbox"/> 4. Corporation         |
| <input type="checkbox"/> 5. Others (please specify) ..... |   |

**3. Your business capital investment cost**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. less than 1 million bahts | <input type="checkbox"/> 2. 1 – 5 million bahts        |
| <input type="checkbox"/> 3. 6 – 10 million bahts      | <input type="checkbox"/> 4. more than 10 million bahts |

**4. Type of business (more than one choice could be selected)**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Wholesaler                    | <input type="checkbox"/> 2. Retailer    |
| <input type="checkbox"/> 3. Buying Agent                  | <input type="checkbox"/> 4. Distributor |
| <input type="checkbox"/> 5. Trader                        | <input type="checkbox"/> 6. Importer    |
| <input type="checkbox"/> 7. Others (please specify) ..... |   |

**5. How long have you been in the business ?**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. less than 2 years | <input type="checkbox"/> 2. 2 – 5 years        |
| <input type="checkbox"/> 3. 6 – 10 years      | <input type="checkbox"/> 4. more than 10 years |

**6. How many customers do you have ?**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. 2 – 5 customers   | <input type="checkbox"/> 2. 6 – 10 customers       |
| <input type="checkbox"/> 3. 11 – 20 customers | <input type="checkbox"/> 4. more than 20 customers |

7. What is your average monthly revenue range ?

1. less than \$ 2,500 (USD) (less than 100,000 bahts)
2. \$ 2,501 – \$ 5,000 (USD) (100,001 – 200,000 bahts)
3. \$ 5,001 - \$ 10,000 (USD) (200,001 – 400,000 bahts)
4. more than \$ 10,000 (USD) (more than 400,000 bahts)

8. Who is the most of your customer ? (more than one choice could be selected)

1. Wholesaler  2. Retailer
3. Distributor  4. End user
5. Others (please specify) .....

9. Which primary packaging material do you consider appropriate for wooden toys resale ? (more than one choice could be selected)

1. Carton box  2. Plastic box
3. Mulberry paper box / Saa paper box  4. Wooden box
5. Cloth Bag / Pouch

10. What is the ratio for the shipping cost, from Thailand to your company, to the unit price you have to pay ?

1. no more than 5 %  2. 6 - 10 %
3. 11 - 20 %  4. 21 - 30 %
5. 31 - 40 %  6. more than 40%

11. Where do you sell wooden toys purchased from the manufacturer ? (more than one choice could be selected)

1. Department store  2. Sunday Market / Open market
3. Your own shop  4. Modern Trade Department
5. Direct Sale  6. E – Commerce
7. TV Direct Sale  8. Others (please specify) .....

12. After importing the wooden toys, do you sell it within your country or re-exporting them ?

1. Domestic sale
2. Exporting some items for less than 50 % of gross sales
3. Exporting some items for more than 50 % of gross sales
4. Exporting all of the purchased wooden toy products

13. Do your business creates and owns a brand name ?

1. Yes
2. No



7. How many times, annually, are you purchasing the wooden toys from Thai Wooden Games Co.,Ltd. in average basis ?

- ( ) 1. Once a year ( ) 2. Twice or three times a year  
 ( ) 3. 4 – 5 times a year ( ) 4. More than 6 times a year  
 ( ) 5. Irregularly

8. Who is the most influential figure in your business for the decision making process on purchasing the wooden toy products from Thai Wooden Games Co., Ltd. ?

- ( ) 1. Business owner ( ) 2. Product purchasing committee  
 ( ) 3. Purchasing department's staff ( ) 4. General administrative division's staff  
 ( ) 5. Staff from other sections, please specify .....

9. Please specify your reason for choosing the wooden toy products from Thai Wooden Games Co.,Ltd. for your business ?

(more than one choice could be selected)

- ( ) 1. The pricing is reasonable  
 ( ) 2. Products meet standard and quality  
 ( ) 3. Shipping cost is low  
 ( ) 4. Product discount available  
 ( ) 5. Elegantly designed package  
 ( ) 6. Minimum order quantity (MOQ) is appropriate  
 ( ) 7. Lead time for production and deliver products are not very long.  
 ( ) 8. Good service  
 ( ) 9. New product designs are always updated and available  
 ( ) 10. Others (please specify) .....

10. Where did you learn about Thai Wooden Games Co.,Ltd. ? (more than one choice could be selected)

- ( ) 1. Search in websites  
 ( ) 2. Guildline Magazine  
 ( ) 3. BIG & BIH Exhibition, Thailand  
 ( ) 4. Catalogue & Brochure  
 ( ) 5. By making information request from the ministry of commerce, Thailand  
 ( ) 6. Personal introduction, from friends  
 ( ) 7. Others (please specify) .....

### Section 3 General informations on purchasing behaviour for wooden toy products

1. What kind of wooden toy products did you buy ? (more than one choice could be selected)

1. Education Toys  2. Games  
 3. Puzzles  4. Others (please specify) .....

2. How many wooden toy supplier did you buy from worldwide ?

1. only one supplier  2. Two suppliers  
 3. Three suppliers  4. more than three suppliers

3. What is the net worth of purchasing orders of wooden toy products annually ?

1. less than \$ 25,000 (USD) (less than 1,000,000 bahts)  
 2. \$ 25,001 – \$ 100,000 (USD) (1,000,001 – 4,000,000 bahts)  
 3. \$ 100,001 - \$ 200,000 (USD) (4,000,001 – 8,000,000 bahts)  
 4. more than \$ 200,000 (USD) (more than 8,000,000 bahts)

4. In Thailand, How many wooden toy supplier did you buy ?

1. Only one supplier  2. Two suppliers  
 3. Three suppliers  4. Four suppliers

5. Did you buy wooden toy products from only Thailand or not ?

1. Yes (Skip next to No.8)  
 2. No

6. If you did not only buy wooden toy products from Thailand, Where did you buy ? (more than one choice could be selected)

1. China  2. Vietnam  
 3. India  4. Indonesia  
 5. Germany  6. Switzerland  
 7. Denmark  8. Others (please specify) .....

7. Please specify the reason Why did you purchase from other country suppliers, not only Thailand ? (more than one choice could be selected)

- 1. Cheaper price
- 2. Products meet more standard and quality than Thailand
- 3. Shipping cost is cheaper
- 4. Product discount available
- 5. Nicely designed package
- 6. Minimum order quantity (MOQ) is not much
- 7. Delivery time is faster
- 8. Good service
- 9. New products always present
- 10. Others (please specify) .....

8. Do you know what country produce and sell wooden toy products ? (more than one choice could be selected)

- 1. Thailand
- 2. China
- 3. Vietnam
- 4. India
- 5. Indonesia
- 6. Germany
- 7. Denmark
- 8. Others (please specify) .....

9. What is the most media you know about wooden toy products supplier ? (more than one choice could be selected)

- 1. Search in websites
- 2. Magazine, please specific .....
- 3. Exhibition
- 4. Catalogue & Brochure
- 5. Information from Ministry of Commerce
- 6. Others (please specify) .....

10. Besides wooden toy products purchasing, What other items have you bought ? (more than one choice could be selected)

- 1. Saa paper / Mulberry paper
- 2. Wood / Rattan Furniture
- 3. Wood sculpture
- 4. Ceramics
- 5. Others (please specify) .....



#### Section 4 Factors affecting customers' purchasing decision

##### 4.1 Please specify an importance or weight on each influential factor affecting your purchasing decision

(Note : Please mark only one each level for each factor)

Influential Factors	Important / Weight on making decision				
	Maximum	High	Average	Low	Minimum
<b>1. Environmental factors</b>					
1.1 Your customer demand					
1.2 Economic condition					
1.3 Tax legislation on each country					
1.4 Uncertainty politic and government policies					
1.5 Changing of production technology					
1.6 Worldwide shipment cost					
1.7 Raw material used for production					
1.8 Fluctuation of interest rate					
1.9 Others (please specify)					
<b>2. Organizational factors</b>					
2.1 Your objective and policies of purchase					
2.2 Management structure in your organization					
2.3 Ordering method and procedure in your organization					
<b>3. Buying center factors</b>					
3.1 An interest purchasing authority key figures have in our products					
3.2 Decision power that purchasing authority figures hold					
3.3 Information given and sales persuasion					
3.4 An understanding between buyer and vendor					
3.5 Others (please specify) .....					



Influential Factors	Important / Weight on making decision				
	Maximum	High	Average	Low	Minimum
<b>4. Individual factors</b>					
4.1 Product acceptance and liking					
4.2 Acceptance and attitude towards the manufacturer or vendor e.g. skill level, responsibility, etc.					
4.3 Difficulties on learning how to play the wooden toys					
4.4 Good relationship between buyer and vendor					
4.5 Manufacturer hospitality and service when you came to visit our company for business deal					
4.6 Others (please specify) .....					

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright© by Chiang Mai University  
 All rights reserved

#### 4.2 Marketing Mix (4P) factors affecting wooden toys purchasing behaviour

(Note : Please mark only one each level for each factor)

Influential Factors	Important / Weight on making decision				
	Maximum	High	Average	Low	Minimum
<b>1. Product and service factors</b>					
• 1.1 Products are of high quality and the standard meets your expectation					
1.2 Product variety meets your needs					
1.3 Customized orders can be made as customers require					
1.4 New types of product always presentable					
1.5 Hand made product gives its value					
1.6 Product marketing was made under its branding, making its brand respectable					
1.7 Products are made of wood thus gives its higher value when compared with toys made of other materials					
1.8 Quality guarantee and after sale services					
1.9 On time delivery					
1.10 Good packaging standard that assure undamaged products after delivered to your shop					
1.11 Elegantly designed packaging, making the product appearance look attractive to your customers					
1.12 Product manual is clear and easy for understanding					
1.13 Products passed CE Mark					
1.14 Products use wood as raw material that can't be found or rarely found abroad					
1.15 Non toxic colour and lacquer, including Other non toxic materials are used in our products					
1.16 Colourful and rich pattern design on the products					
1.17 Reputation and skill in wooden toys production					
1.18 Credits and reputation given to factory					
1.19 Others (please specify) .....					

Influential Factors	Important / Weight on making decision				
	Maximum	High	Average	Low	Minimum
<b>2. Pricing factors</b>					
2.1 Pricing is reasonable, considering product quality					
2.2 Prices are appropriate, compared with competitive Company					
2.3 Product price is negotiable					
2.4 Product prices are fluctuated within your acceptable range, depends on the production cost					
2.5 Special discount granted, providing you place an orders more quantities					
2.6 If the new prices are proposed by our company, CIF price will be responsible for the product shipment to your country					
2.7 Ex - Factory Price Offering					
2.8 FOB Price Offering					
2.9 CIF Price Offering					
2.10 Others (please specify) .....					
<b>3. Distribution channel factors (Place factors)</b>					
3.1 The showroom located in famous commercial area which is the beneficial location for business deal					
3.2 Available showrooms aid your convenience and make product orders more easy, factory visit is not necessary					
3.3 Inventory control increased, thus help customer reduce their need for inventory control					
3.4 Online business contact via emails and internet, make business dealings more convenience and faster					
3.5 Others (please specify) .....					

Influential Factors	Important / Weight on making decision				
	Maximum	High	Average	Low	Minimum
<b>3. Promotional Factors</b>					
4.1 Our company introduce advertise in foreign magazines					
4.2 Trade discounts available, e.g. price off, free goods, premium, quantity premium, etc.					
4.3 The company joins trading exhibition abroad To meet and introduce itself to customers					
4.4 Provides and maintain company's website for customer service					
4.5 Delivery new catalogues for customer's consideration					
4.6 The company produces brochure to introduce new products and always delivers them to you for your consideration					
4.7 New sample products are always sent to customers					
4.8 The company's representative come to visit you annually to personally exchange informations and present new products available for sale.					
4.9 Direct marketing is presented, e.g. phone direct sale and electronics media					
4.10 Credit payment accepted (2 - 3 installments)					
4.11 Factory visit makes you more certain / confidential in product ordering					
4.12 Others (please specify) .....					

**Section 5 Problems and suggestions for future improvement in products and services of Thai Wooden Games**

Co.,Ltd.

---



---



---



---

Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved



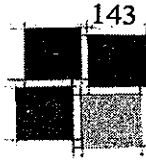
ภาคผนวก ค

จดหมายให้เผยแพร่ข้อมูลของบริษัท

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved



THAI WOODEN GAMES

THAI WOODEN GAMES CO., LTD.

49 MOO 1, T.RONGWUADAENG, A.SANKAMPAENG, CHIANGMAI 50130, THAILAND

TEL: (66 – 53) 859509 FAX: (66 – 53) 859510

E-mail: thaiwood@loxinfo.co.th

5 พฤษภาคม 2547

เรื่อง อนุญาตให้เผยแพร่ข้อมูลเพื่อการศึกษา

เรียน คณะบดีคณะบริหารธุรกิจ

ตามที่ท่านได้แสดงความประสงค์ให้ นายวุฒิชัย ธรรมฐิติพงศ์ เก็บข้อมูลเพื่อประกอบ การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อเรื่อง พฤติกรรมการซื้อของเล่นไม้ของลูกค้ำของบริษัทไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด ในระดับบัณฑิตศึกษา คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ นั้น

ทางบริษัท ไทยวู้ดเด็นเกมส์ จำกัด มีความยินดีและยินยอมให้นักศึกษาได้ใช้เอกสารข้อมูล ต่าง ๆ ของบริษัท ฯ เพื่ออ้างอิงประกอบและเผยแพร่ในการศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ ตามที่ท่านได้แจ้งความจำนง มายังบริษัท ฯ

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายวุฒิชัย ธรรมฐิติพงศ์)

กรรมการผู้จัดการ

บริษัทไทยวู้ดเด็นเกมส์จำกัด



## ประวัติผู้เขียน

- ชื่อ นายวุฒิชัย ธรรมฐิติพงศ์
- วัน เดือน ปีเกิด 13 พฤศจิกายน 2518
- ประวัติการศึกษา - ปี พ.ศ. 2537 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6  
โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย  
- ปี พ.ศ. 2542 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ประสบการณ์ทำงาน - พ.ศ. 2542 - 2544 ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด มหาชน  
ตำแหน่งลูกค้าธุรกิจสัมพันธ์  
- พ.ศ. 2544 – ปัจจุบัน บริษัทไทยวู้ดเค้นเกมส์ จำกัด  
ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved