



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ

เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออุปกรณ์การพิมพ์ของ
ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการพิมพ์ในกรุงเทพมหานคร

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชา การวิจัยทางธุรกิจ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตสำหรับผู้บริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออุปกรณ์การพิมพ์ของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการพิมพ์ในกรุงเทพมหานคร โดยคำตอบที่ได้จะใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการศึกษาเท่านั้น

แบบสอบถามนี้ใช้สอบถามเฉพาะผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการพิมพ์เท่านั้น

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ลงใน หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่เว้นให้ตามข้อมูลและความเห็นของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและกิจการ

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.ระดับการศึกษา

1. มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า 2. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
 3. อนุปริญญา/ปวส. 4. ปริญญาตรี/เทียบเท่า
 5. ปริญญาโทหรือสูงกว่า 6. อื่นๆ (ระบุ).....

4.ตำแหน่ง

1. เจ้าของกิจการ/กรรมการผู้จัดการ 2. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ
3. อื่นๆ (ระบุ).....

5.รูปแบบขององค์กรธุรกิจ

1. เจ้าของคนเดียว 2. ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล
3. ห้างหุ้นส่วนสามัญ 4. บริษัทจำกัด
5. บริษัทจำกัดมหาชน

6. ทุนจดทะเบียนในการดำเนินธุรกิจ

1. ไม่เกิน 100 ล้านบาท 2. 101-200 ล้านบาท
3. 201 ล้านบาทขึ้นไป

7.ระยะเวลาในการดำเนินการพิมพ์

1. 1-5 ปี 2. 6-10 ปี
3. 11-15 ปี 4. 16-20 ปี
5. 21ปีขึ้นไป

8.การดำเนินธุรกิจของท่านมีรายได้ต่อปีประมาณ

1. ไม่เกิน 5,000,000 บาท 2. 5,000,001 – 10,000,000 บาท
3. 10,000,001 – 15,000,000 บาท 4. 15,000,001-20,000,000 บาท
5. 20,000,001 บาทขึ้นไป

9.ในการซื้ออุปกรณ์การพิมพ์ปกติท่านซื้ออย่างไร

1. จากผู้ผลิตรายเดียว 2. จากผู้ผลิตหลายราย
3. อื่นๆ (ระบุ).....

ลิขสิทธิ์ © มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

10. ประเภทของผลิตภัณฑ์อุปกรณ์การพิมพ์ที่ซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. หมึกพิมพ์
- 2. เพลท
- 3. ฟิล์ม
- 4. ฝ้ายาง
- 5. แป้งฟัน
- 6. น้ำยาล้างเพลท
- 7. น้ำยาทำความสะอาดเพลท
- 8. เคมีต่างๆ
- 9. อื่นๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ
อุปกรณ์การพิมพ์ของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการพิมพ์ในกรุงเทพมหานคร

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ลงในช่องที่ท่านเห็นด้วยมากที่สุด (กรุณาตอบทุกข้อ)

ส่วนประสมการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ตรายี่ห้อ/ผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงเป็นที่เชื่อถือ					
2. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ เช่น หมึก เพลท ฟิล์ม และเคมีต่างๆ					
3. ความสะดวกในการใช้งานของผลิตภัณฑ์ เช่น หมึก เพลท ฟิล์ม และเคมีต่างๆ					
4. ผลลัพธ์ในใช้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการหรือในปริมาณที่เหมาะสม					
5. ขนาดบรรจุของผลิตภัณฑ์					
6. ผลิตภัณฑ์ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมทั้งทางตรงและทางอ้อม					
7. ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายในการใช้งาน					
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เช่น หมึก เพลท ฟิล์ม และเคมีต่างๆ					
9. ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐาน เช่น ได้รับมาตรฐาน ISO 1400 MSDS SGS					
10. ความครบถ้วนของฉลากผลิตภัณฑ์และวิธีการใช้งาน					

ส่วนประสมการตลาด ด้านราคา	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
11.ราคาเป็นมาตรฐาน					
12.ราคาเหมาะสมกับปริมาณ					
13.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
14.ราคาต่ำกว่าที่ซื้อจากผู้ขายรายอื่น					
15.เงื่อนไขการชำระเงิน เช่น เงินสด30 วัน, 60 วัน ,90 วัน เป็นต้น					
ส่วนประสมการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
16.สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ					
17.การตกแต่งหน้าร้านน่าสนใจ					
18.ห้องติดต่องานเป็นสัดส่วน					
19.สถานที่สะอาดเรียบร้อย					
20.ที่จอดรถสะดวกและเพียงพอ					
21.สถานที่ตั้งร้านหาง่ายและมองเห็น เด่นชัด					
22.เวลาเปิดให้บริการสะดวกในการติดต่อ					
23.ความสะดวกในการติดต่อทาง โทรศัพท์					
24.การกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ					

ส่วนประสมการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
25.มีพนักงานขายตรง					
26.ความเป็นกันเองของพนักงานขาย					
27.มีออกงานแสดงสินค้า					
28.มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์					
29.มีการแจกตัวอย่างเพื่อทดลองใช้					
30.การแจกคู่มือส่วนลดในการซื้อครั้งต่อไป					
31.มีการส่งเสริมการขายด้วยวิธีต่างๆ เช่น การให้ส่วนลด ของแถม หรือของชำร่วย					
32.มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารและประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์					
33.การสะสมยอดสั่งซื้อเพื่อเป็นส่วนลดครั้งต่อไป					
34.มีการแจกของที่ระลึกในโอกาสต่างๆ					
35.การจัดอบรมสัมมนาให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของอุปกรณ์การพิมพ์ให้กับลูกค้า					
36.การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วารสารการพิมพ์ สำนักพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์					
37.การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา					
38.มีการบริการหลังการขาย					
39.มีการติดตามลูกค้าและให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ					
40.พนักงานขายมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดีและสามารถตอบคำถามลูกค้าได้					

ส่วนที่ 3: ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะในการซื้ออุปกรณ์การพิมพ์ของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม
การพิมพ์ในกรุงเทพมหานคร



ขอขอบพระคุณที่กรุณาตอบแบบสอบถาม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล

นางสาวพิสมัย เหล่าไทย

วัน เดือน ปี เกิด

27 กันยายน 2518

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาการจัดการ
การจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัย ชนบุรี

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2540-2544

พนักงานขาย

บริษัท พีที อินเทอร์เน็ต ซัพพลาย จำกัด

พ.ศ. 2545-ปัจจุบัน

หุ้นส่วนผู้จัดการ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด วินเตอร์ เทค

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved