



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถามการค้นคว้าแบบอิสระ

เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ซื้อในการเลือกซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทไม้ฝาสังเคราะห์ ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

เรียน ผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการค้นคว้าแบบอิสระ เพื่อใช้ประกอบการศึกษาหลักสูตรปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ซื้อในการเลือกซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทไม้ฝาสังเคราะห์ ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ทางวิชาการ และเพื่อเป็นแนวทางในการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โดยแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วน คือ

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการซื้อไม้ฝาสังเคราะห์
- ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อไม้ฝาสังเคราะห์
- ส่วนที่ 4 ปัญหาที่พบในการซื้อไม้ฝาสังเคราะห์และข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงไม้ฝาสังเคราะห์

สำหรับข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะนำไปใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น และข้อมูลที่ท่านตอบจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ

จึงใคร่ขอความร่วมมือท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณท่านที่ได้สละเวลาตอบแบบสอบถาม มา ณ ที่นี้ เป็นอย่างสูง

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

(นายสุธีร์ ตรีวัชรรัตน์)

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ที่เป็นคำตอบของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

1. ชาย 2. หญิง

2. อายุ

1. ต่ำกว่า 25 ปี 2. 25 – 30 ปี
 3. 31 – 35 ปี 4. 36 – 40 ปี
 5. 41 – 45 ปี 6. 46 – 50 ปี
 7. 51 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุดที่ได้รับมาแล้ว

1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษาตอนต้น
 3. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. 4. อนุปริญญา/ปวส.
 5. ปริญญาตรี 6. สูงกว่าปริญญาตรี
 7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. ตำแหน่งในสถานประกอบการของท่าน

1. พนักงานฝ่ายจัดซื้อ 2. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ
 3. ผู้จัดการทั่วไป 4. เจ้าของหรือกรรมการผู้จัดการ
 5. ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ 6. ช่างผู้รับเหมา
 7. นายช่าง 8. โฟร์แมน
 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. ท่านทำงานที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ/หรือใช้วัสดุก่อสร้างมานานเท่าใด

1. ไม่เกิน 1 ปี 2. 1 - 3 ปี
 3. 4 - 7 ปี 4. 8 - 12 ปี
 5. มากกว่า 12 ปีขึ้นไป

6. รูปแบบการจัดตั้งกิจการตามกฎหมาย

1. บุคคลธรรมดา 2. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล
 3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด 4. บริษัทจำกัด
 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

7. เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ดำเนินการในระยะเวลา 1 ปี ที่ผ่านมา

1. ไม่เกิน 1 ล้านบาท 2. 1 – 10 ล้านบาท
 3. 11 – 20 ล้านบาท 4. 20 ล้านบาทขึ้นไป

8. กิจการของท่านจัดตั้งมาแล้วกี่ปี

1. ไม่เกิน 5 ปี 2. 6 – 10 ปี
 3. 11 – 15 ปี 4. 16 – 20 ปี
 5. 20 ปี ขึ้นไป

9. กิจการของท่านรับเหมาก่อสร้าง โดยเฉลี่ยปีละกี่โครงการ

1. 1 – 5 โครงการ 2. 6 – 10 โครงการ
 3. 11 – 15 โครงการ 4. 15 โครงการ

10. กิจการของท่านรับเหมางานก่อสร้าง โดยเฉลี่ยมีมูลค่างานก่อสร้างเฉลี่ยโครงการละเท่าไร

1. ไม่เกิน 500,000 บาท 2. 500,001 – 1,000,000 บาท
 3. 1,000,001 – 5,000,000 บาท 4. 5,000,001 บาทขึ้นไป

11. ประเภทของงานรับเหมาก่อสร้างที่ท่านได้รับมากที่สุด ในปีที่ผ่านมา

1. งานก่อสร้างบ้านพักที่อยู่อาศัย
 2. งานก่อสร้างอาคารพาณิชย์
 3. งานแก้ไขต่อเติมบ้าน/อาคารพาณิชย์
 4. งานตกแต่งบ้าน/สถานที่ให้บริการเพื่อการพาณิชย์
 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

12. จำนวนพนักงาน(ลูกน้อง) ในความดูแลของท่าน

1. ไม่เกิน 5 คน 2. 6 – 10 คน 3. 11 – 20 คน
 4. 21- 30 คน 5. 31 – 40 คน 6. 41-50 คน
 7. 51 คนขึ้นไป

13. อำนาจในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ไม้ฝาสังเคราะห์ของกิจการของท่านขึ้นอยู่กับผู้ใด

1. พนักงานฝ่ายจัดซื้อ 2. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ
 3. ผู้จัดการทั่วไป 4. ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
 5. เจ้าของหรือกรรมการผู้จัดการ 6. สถาปนิก
 7. เจ้าของบ้าน 8. เจ้าของโครงการบ้านจัดสรร
 9. นายช่าง 10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

14. กิจการของท่านซื้อผลิตภัณฑ์ไม้ฝาสังเคราะห์ยี่ห้อใดบ้าง

1. ยี่ห้อเมอร่า 2. ยี่ห้อช้าง
 3. ยี่ห้อคอนวูด 4. ยี่ห้อเพชร
 5. ยี่ห้อต้นไม้ 6. อื่นๆ(โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการซื้อไม้ฝาสังเคราะห์

15. วัตถุประสงค์ของการนำไม้ฝาสังเคราะห์ไปใช้งาน

- 1. งานก่อสร้างบ้านพักที่อยู่อาศัย
- 2. งานก่อสร้างอาคารพาณิชย์
- 3. งานแก้ไขต่อเติมบ้าน/อาคารพาณิชย์
- 4. งานตกแต่งบ้าน/สถานที่ให้บริการเพื่อการพาณิชย์
- 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

16. สาเหตุที่ท่านใช้ไม้ฝาสังเคราะห์ในการก่อสร้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. สามารถใช้แทนไม้จริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 2. คุณภาพแข็งแรงทนทาน
- 3. มีอายุการใช้งานยาวนาน
- 4. ไม่มีปัญหาเรื่องการโค้งงอ
- 5. ไม่ยืดหรือไม่หดตัวเหมือนไม้
- 6. ไม่มีปัญหาเรื่องปลวก
- 7. มีลวดลายสวยงามเสมือนลายไม้จริง
- 8. ราคาถูกเมื่อเปรียบเทียบกับไม้จริง
- 9. เป็นที่นิยมของลูกค้าทั่วไป
- 10. มีความยืดหยุ่นสามารถดัดแปลง หรือประยุกต์ได้หลากหลายสำหรับการตกแต่ง
- 11. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

17. ท่านซื้อไม้ฝาสังเคราะห์ชนิดใดมากที่สุด (ตอบได้เพียงข้อเดียว)

- 1. ไม้ฝา
- 2. ไม้เชิงชาย
- 3. ไม้ระแนง
- 4. ไม้บัวพื้น
- 5. ไม้รั้ว
- 6. ไม้พื้น
- 7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

18. ลักษณะสีของไม้ฝาสังเคราะห์ที่ท่านซื้อมากที่สุด (ตอบได้เพียงข้อเดียว)

- 1. ไม้มีสี (สีธรรมชาติหรือสีซีเมนต์)
- 2. สีครีม
- 3. สีไม้สัก
- 4. สีไม้โอ๊ค
- 5. สีฟ้า
- 6. สีแดงมะฮอกกานี
- 7. สีอื่นๆ (โปรดระบุ).....

19. ท่านรู้จักร้านค้าขายไม้ฝาสังเคราะห์ผ่านสื่อใด

- 1. ป้ายโฆษณาหน้าร้าน
- 2. สื่อโฆษณาทางวิทยุท้องถิ่น
- 3. โฆษณาหนังสือพิมพ์/นิตยสาร
- 4. เพื่อน/ญาติ/คนรู้จักแนะนำ
- 5. ผู้รับเหมาแนะนำ
- 6. โฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์
- 7. ช่าง
- 8. เจ้าของบ้าน/เจ้าของโครงการบ้านจัดสรร
- 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

20. ท่านเลือกซื้อไม้ฝาสังเคราะห์จากร้านค้าแหล่งใดบ่อยที่สุด (ตอบได้เพียงข้อเดียว)

1. ร้านค้าในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ (โปรดข้ามไปตอบข้อ 23 เป็นต้นไป)
2. ร้านค้านอกอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ (โปรดตอบข้อ 22 ต่อไป)
3. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

21. หากท่านซื้อจากร้านค้านอกอำเภอสันทราย ท่านซื้อจากร้านค้าประเภทใด

1. ร้านประเภทค้าปลีกทั่วไป เช่น ร้านยูทรินาฮาร์ดแวร์ ร้านแพรณอม ฯลฯ
2. ร้านประเภทค้าส่ง เช่น ร้านชินเชียงหลี ร้านเลิศสิน ร้านทวีพรรณ ร้านวิทยาพานิช ฯลฯ
3. ร้านประเภทชอปปิงมอลล์ขนาดใหญ่ เช่น Global House, Home-pro, Home Mart
4. ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยตรง
5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

22. หากท่านซื้อไม้ฝาสังเคราะห์จากร้านค้าในอำเภอสันทราย ท่านซื้อไม้ฝาสังเคราะห์จากร้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ร้าน ก.รวมโชควัสดุ | <input type="checkbox"/> 2. ร้านคลังวัสดุ |
| <input type="checkbox"/> 3. ร้านเจริญไพศาลบล็อก เชียงใหม่ | <input type="checkbox"/> 4. ร้านเจริญรัตนวัสดุ |
| <input type="checkbox"/> 5. ร้านชัยพลก่อสร้าง | <input type="checkbox"/> 6. ร้านชยาริโฮม |
| <input type="checkbox"/> 7. ร้านเชียงใหม่กิจดิ | <input type="checkbox"/> 8. ร้านป่าโมก |
| <input type="checkbox"/> 9. ร้านปิยะรัตนวัสดุ | <input type="checkbox"/> 10. ร้านพรเทพวัสดุภัณฑ์ |
| <input type="checkbox"/> 11. ร้านแม่ใจวัสดุ | <input type="checkbox"/> 12. ร้านเรดาห์แม่ใจ |
| <input type="checkbox"/> 13. ร้านวัชรรัตน์ | <input type="checkbox"/> 14. ร้านศักดิ์สิทธิ์ |
| <input type="checkbox"/> 15. ร้านโสภินพาณิชย์ | <input type="checkbox"/> 16. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

23. เหตุผลที่ท่านซื้อไม้ฝาสังเคราะห์จากร้านที่ตอบในข้อ 21 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. สถานที่สะดวก เข้าถึงได้ง่าย | <input type="checkbox"/> 2. มีบริการจัดส่งสินค้า |
| <input type="checkbox"/> 3. ได้ส่วนลด | <input type="checkbox"/> 4. มีการให้สินเชื่อ |
| <input type="checkbox"/> 5. ราคามีความเหมาะสมกับสินค้า | <input type="checkbox"/> 6. พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี |
| <input type="checkbox"/> 7. รู้จักกับร้านค้ามานาน | <input type="checkbox"/> 8. ซื้อวัสดุต่างๆ จากร้านดังกล่าวอยู่แล้ว |
| <input type="checkbox"/> 9. สินค้ามีหลากหลายและเพียงพอกับความต้องการ | |
| <input type="checkbox"/> 10. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

24. ความถี่ในการซื้อไม้ฝาสังเคราะห์ของกิจการของท่าน

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. 1 ครั้งต่อวัน | <input type="checkbox"/> 2. 2-3 ครั้งต่อวัน |
| <input type="checkbox"/> 3. 1 ครั้งต่อสัปดาห์ | <input type="checkbox"/> 4. 2-3 ครั้งต่อสัปดาห์ |
| <input type="checkbox"/> 5. 1 ครั้งต่อเดือน | <input type="checkbox"/> 6. 2-3 ครั้งต่อเดือน |
| <input type="checkbox"/> 7. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

25. มูลค่าในการซื้อไม้ฝาสังเคราะห์ที่ท่านซื้อโดยเฉลี่ยต่อครั้ง
1. ต่ำกว่า 1,000 บาท 2. 1,001 – 5,000 บาท
3. 5,001 – 10,000 บาท 4. 10,001- 15,000 บาท
5. 15,001 – 20,000 บาท 6. มากกว่า 20,000 บาท
26. ท่านรับทราบข่าวสารข้อมูลยี่ห้อของไม้ฝาสังเคราะห์ผ่านช่องทางใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. โฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ 2. โฆษณาทางหนังสือพิมพ์ นิตยสาร
3. โฆษณาจากป้ายคัทเอ้าท์ 4. เพื่อนผู้รับเหมา / ญาติ / คนที่รู้จักแนะนำ
5. จากพนักงานขาย 6. จากช่าง
7. จากสถาปนิก 8. จากเจ้าของบ้านที่เคยใช้
9. จากการทดลองใช้เอง 10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
27. ท่านรู้จักไม้ฝาสังเคราะห์ยี่ห้อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. ยี่ห้อเมอร์รา 2. ยี่ห้อซ้าง 3. ยี่ห้อคอนวูด
4. ยี่ห้อเพชร 5. ยี่ห้อต้นไม้ 6. อื่นๆ(โปรดระบุ).....
28. ท่านเลือกซื้อไม้ฝาสังเคราะห์ยี่ห้อใดมากที่สุด (ตอบเพียงข้อเดียว)
1. ยี่ห้อเมอร์รา 2. ยี่ห้อซ้าง 3. ยี่ห้อคอนวูด
4. ยี่ห้อเพชร 5. ยี่ห้อต้นไม้ 6. อื่นๆ(โปรดระบุ).....
29. เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อไม้ฝาสังเคราะห์ยี่ห้อที่ระบุในข้อ 29 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. คุณภาพดีกว่ายี่ห้ออื่น 2. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ
3. ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น 4. เป็นยี่ห้อที่มีชื่อเสียง
5. มีโปรโมชั่น ลด แลก แจก แถม 6. ช่างแนะนำ
7. สถาปนิกแนะนำ 8. เพื่อน / ญาติ / คนรู้จักแนะนำ
9. เจ้าของบ้าน/เจ้าของโครงการกำหนด 10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยในการซื้อสินค้าธุรกิจในต่อไปนี้มีอิทธิพลต่อการซื้อไม้ฝาสังเคราะห์ของท่านในระดับใด

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับที่มีอิทธิพล				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยสิ่งแวดล้อม					
1. ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน					
2. การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี					
3. ภาวะการแข่งขัน					
4. การตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคม/ สิ่งแวดล้อม					

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับที่มีอิทธิพล				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
5. สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง					
6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ปัจจัยภายในองค์กร					
1. วัตถุประสงค์และนโยบายของกิจการของท่าน					
2. โครงสร้างและการจัดการภายในกิจการของท่าน					
3. ขั้นตอน/ระบบการจัดซื้อภายในกิจการของท่าน					
4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ปัจจัยระหว่างบุคคล					
1. อำนาจการตัดสินใจของลูกค้า(เจ้าของบ้าน/เจ้าของโครงการบ้านจัดสรร)					
2. ความสนิทสนมกันระหว่างท่านกับผู้ขายสินค้า					
3. การชักชวนของผู้ขายสินค้า					
4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ปัจจัยเฉพาะบุคคล					
1. ประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับวัสดุก่อสร้างของท่าน					
2. ความรู้ ความชำนาญทางด้านการก่อสร้าง และการศึกษาของท่านที่ได้เล่าเรียนมา					
3. ความคิดเห็นและความพึงพอใจของท่านต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ ความรู้ ความชำนาญ การบริการ ฯลฯ					
4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อไม้ฝาสังเคราะห์ของท่าน

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับที่มีอิทธิพล				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
1. สินค้ามีหลายขนาด					
2. สินค้ามีหลายรูปแบบ					
3. สินค้ามีสีสัน หลากหลายที่หลากหลาย					

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับที่มีอิทธิพล				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ลักษณะของสินค้าเหมาะสมกับการนำไปใช้งาน					
5. สินค้ามีคุณภาพตามที่ต้องการและมีมาตรฐานรับรอง					
6. ยี่ห้อที่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับ					
7. มีการบริการหลังการขายที่ดี					
8. มีการรับประกันสินค้า ร้านค้ายินดีรับคืนหรือเปลี่ยนใหม่					
ปัจจัยด้านราคา					
1. ราคามีให้เลือกตามคุณภาพของสินค้า					
2. สินค้ามีหลายระดับราคาให้เลือก					
3. ราคาสินค้าคงที่ ไม่เปลี่ยนแปลงบ่อย					
4. มีการแจ้งการปรับเปลี่ยนราคาล่วงหน้า					
5. การให้ส่วนลด					
6. การให้สินเชื่อ/การผ่อนชำระ					
7. การไม่คิดค่าบริการขนส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งานเพิ่ม					
ปัจจัยด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย					
1. ร้านค้ามีทำเลที่ตั้งเหมาะสม หาได้ง่าย					
2. ร้านค้าอยู่ใกล้สถานที่ใช้งาน					
3. สถานที่จอดรถสะดวก					
4. ร้านค้าจัดวางสินค้าเป็นระเบียบ หาง่าย เพื่อสะดวกในการเลือกซื้อ					
5. บรรยากาศร้านค้าดี มีความเป็นกันเอง					
6. มีบริการจัดส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งาน					
7. จัดส่งสินค้าได้ตรงตามเวลา					
8. สินค้าที่จัดส่งครบและตรงตามคำสั่งซื้อ					
9. สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายสินค้าได้สะดวก เช่น ติดต่อทางโทรศัพท์ โทรสารได้สะดวก					
10. ร้านค้าได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย					
11. มีปริมาณสินค้าเพียงพอต่อความต้องการ					

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับที่มีอิทธิพล				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ ของผู้ขาย					
2. ป้ายโฆษณาหน้าร้าน เช่น ป้ายผ้า ป้ายไวเนล					
3. การส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม					
4. การจัดแสดงสินค้าหน้าร้าน					
5. การส่งจดหมาย ใบปลิว แผ่นพับ แนะนำสินค้า และร้านค้า					
6. มีแคตาล็อกให้เลือกซื้อสินค้า					
7. ความเต็มใจให้บริการของพนักงาน					
8. พนักงานมีความรู้ในตัวสินค้า สามารถสื่อสาร/อธิบายเกี่ยวกับสินค้าได้ดี					
9. มีพนักงานให้บริการอย่างเพียงพอ					
10. ภาพลักษณ์ความเป็นมืออาชีพของพนักงาน					

ส่วนที่ 5 ท่านพบปัญหาใดบ้างในการซื้อไม้ฝาสังเคราะห์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์

- 1. สินค้าไม่มีขนาดที่หลากหลาย
- 2. สินค้าไม่มีหลายรูปแบบให้เลือก
- 3. สินค้าไม่มีสี สัน ลวดลาย ที่หลากหลาย
- 4. ลักษณะของสินค้าไม่เหมาะสมกับการนำไปใช้งาน
- 5. สินค้าไม่ได้คุณภาพตามต้องการ ไม่มีมาตรฐานรับรอง
- 6. ยี่ห้อไม่มีชื่อเสียง ไม่เป็นที่ยอมรับ
- 7. บริการหลังการขายไม่ดี
- 8. ไม่มีการรับประกันสินค้า ร้านค้าไม่ยินดีรับคืนหรือเปลี่ยนใหม่เมื่อสินค้าชำรุดเสียหาย

- ปัญหาด้านราคา

- 1. ราคาสินค้าไม่เหมาะสมกับคุณภาพ
- 2. สินค้าไม่มีหลายระดับราคาให้เลือก
- 3. ราคาสินค้าไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงบ่อย
- 4. ไม่มีการแข่งขันการปรับเปลี่ยนราคาล่วงหน้า
- 5. ร้านค้าไม่มีการให้ส่วนลด
- 6. ไม่มีการให้สินเชื่อ/ผ่านผ่อนชำระ
- 7. ร้านค้าคิดค่าบริการขนส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งานเพิ่ม

- ปัญหาด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย

- 1. ร้านค้ามีทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสม หาได้ยาก
- 2. ร้านค้าอยู่ไกลจากสถานที่ใช้งาน
- 3. สถานที่จอดรถไม่สะดวก
- 4. ร้านค้ามีการจัดวางสินค้าไม่เป็นระเบียบ หายาก ไม่สะดวกในการเลือกซื้อ
- 5. บรรยากาศร้านค้าไม่ดี ไม่มีความเป็นกันเอง
- 6. ไม่มีบริการจัดส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งาน
- 7. จัดส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลา
- 8. สินค้าที่จัดส่งไม่ครบและไม่ตรงตามคำสั่งซื้อ
- 9. ติดต่อกับผู้จำหน่าย/ร้านค้า ได้ยาก
- 10. ร้านค้าไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย
- 11. สินค้าในร้านมีปริมาณที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการ

- ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด

- 1. ผู้ขายไม่มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ
- 2. ไม่มีป้ายโฆษณาหน้าร้าน เช่น ป้ายผ้า ป้ายไว้นิล
- 3. ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม
- 4. ไม่มีการจัดแสดงสินค้าหน้าร้าน
- 5. ไม่มีการส่งจดหมาย ใบปลิว แผ่นพับ แนะนำสินค้า และร้านค้า
- 6. ไม่มีมิแคตาล็อกให้เลือกซื้อสินค้า
- 7. พนักงานไม่เต็มใจให้บริการ
- 8. พนักงานไม่มีความรู้ในตัวสินค้า ไม่สามารถสื่อสารหรืออธิบายเกี่ยวกับสินค้าได้ดี
- 9. ร้านค้ามีจำนวนพนักงานไม่เพียงพอ
- 10 พนักงานไม่มีความเป็นมืออาชีพ

ข้อเสนอแนะอื่นๆ เพื่อปรับปรุงไม้ฝาสังเคราะห์และบริการของร้านค้าที่จำหน่ายไม้ฝาสังเคราะห์

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นายสุธีร์ ตรีวัชรารัตน์
วัน เดือน ปีเกิด	15 ตุลาคม 2520
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมตอนต้น โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2536 สำเร็จการศึกษามัธยมตอนปลาย โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2539 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะสังคมศาสตร์ ภาควิชารัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2542
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ.2543 – 2544 ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประจำสำนักงาน ห้างหุ้นส่วนจำกัด เยาวชนการค้า อำเภอเมืองเขียงราย จังหวัดเขียงราย พ.ศ.2545 – 2548 ตำแหน่งหัวหน้าส่วนงานสรรหาและว่าจ้าง แผนกบริหารทรัพยากรมนุษย์ บริษัท โซย่า (ประเทศไทย) จำกัด อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน พ.ศ.2548 – ปัจจุบัน ตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไป ห้างหุ้นส่วนจำกัด เจริญไพศาลบล็อก เขียงใหม่ จังหวัดเขียงใหม่