



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## แบบสอบถาม



## เรื่อง พฤติกรรมการซื้อคอนแทกเลนส์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการศึกษาวิชาการค้นคว้าอิสระ (Independent Study) ของนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (สำหรับผู้บริหาร) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ในการเก็บข้อมูลเพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อคอนแทกเลนส์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณทุกท่านในการเสียสละเวลาตอบคำถามนี้จนครบทุกข้อเพื่อความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม ผลที่ได้จากการศึกษา จะนำไปใช้เพื่อเป็นประโยชน์ในเชิงวิชาการเท่านั้น

**คำชี้แจง** แบบสอบถามนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการซื้อคอนแทกเลนส์

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนแทกเลนส์

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดพิจารณาและทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง  หน้าคำตอบที่ท่านเลือกและเติมข้อความในช่องว่างที่เว้นไว้ให้ตามความเป็นจริงของตัวท่าน

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ

25 - 29 ปี

30- 34 ปี

35 - 39 ปี

3. ระดับการศึกษา

ต่ำกว่าปริญญาตรี

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี

4. อาชีพ

นักเรียน / นักศึกษา

ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ

พนักงานบริษัท / รับจ้าง

ประกอบธุรกิจส่วนตัว

พ่อบ้าน / แม่บ้าน

อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 10,000 บาท  | <input type="checkbox"/> 10,001 – 15,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 15,001 – 20,000 บาท | <input type="checkbox"/> 20,001 – 25,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 25,001 – 30,000 บาท | <input type="checkbox"/> 30,000 บาทขึ้นไป    |

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมกรซื้อคอนแทคเลนส์**

6. ท่านใช้คอนแทคเลนส์มาเป็นเวลานานเท่าใด

- น้อยกว่า 1 ปี       ช่วงเวลา 1 – 3 ปี       มากกว่า 3 ปี

7. ปัจจุบันท่านมีคอนแทคเลนส์ที่ใช้งานเป็นประจำอยู่ที่คู่

- มี 1 คู่       มี 2 คู่  
 มี 3 คู่       มากกว่า 3 คู่

8. ท่านรู้จักคอนแทคเลนส์ยี่ห้อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ชื่อ)

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> แอคติซอฟท์ (ACTISOFT)        | <input type="checkbox"/> แอคคิวิว (ACUVUE)   |
| <input type="checkbox"/> ดูน่า (DUNA)                 | <input type="checkbox"/> โฟกัส (FOCUS)       |
| <input type="checkbox"/> บอชแอนด์ลอมบี้ (BAUSCH&LOMB) | <input type="checkbox"/> เฟรชคอน (FRESHCON)  |
| <input type="checkbox"/> แม็กซ์ิม (MAXIM)             | <input type="checkbox"/> เฟรชลุค (FRESHLOOK) |
| <input type="checkbox"/> อารยัน (ARAYAN)              | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |

9. ปัจจุบันท่านใช้คอนแทคเลนส์ยี่ห้อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ชื่อ)

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> แอคติซอฟท์ (ACTISOFT)        | <input type="checkbox"/> แอคคิวิว (ACUVUE)   |
| <input type="checkbox"/> ดูน่า (DUNA)                 | <input type="checkbox"/> โฟกัส (FOCUS)       |
| <input type="checkbox"/> บอชแอนด์ลอมบี้ (BAUSCH&LOMB) | <input type="checkbox"/> เฟรชคอน (FRESHCON)  |
| <input type="checkbox"/> แม็กซ์ิม (MAXIM)             | <input type="checkbox"/> เฟรชลุค (FRESHLOOK) |
| <input type="checkbox"/> อารยัน (ARAYAN)              | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |

10. ปัจจุบันท่านใช้คอนแทคเลนส์ชนิดใด

- |                                   |                                     |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> รายวัน   | <input type="checkbox"/> รายสัปดาห์ |
| <input type="checkbox"/> รายเดือน | <input type="checkbox"/> รายปี      |

11. เหตุผลสำคัญที่ท่านเลือกใช้คอนแทกเลนส์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- มีปัญหาทางสายตา (สายตาสั้น / สายตายาว / สายตาเอียง)
- ต้องการเพิ่มความสวยงามให้กับดวงตา
- เพื่อความสะดวกในการทำงานและความคล่องตัว
- เพื่อความทันสมัย
- อื่นๆ โปรดระบุ .....

12. ความถี่ในการสวมใส่คอนแทกเลนส์ต่อสัปดาห์

- ใส่ทุกวัน
- ใส่บางวัน ประมาณ 1 – 2 วันต่อสัปดาห์
- ใส่บางวัน ประมาณ 3 – 4 วันต่อสัปดาห์
- ใส่บางวัน ประมาณ 4 – 5 วันต่อสัปดาห์

13. บุคคลใดหรือสิ่งใดมีอิทธิพล มากที่สุด ต่อการตัดสินใจซื้อเลือกซื้อคอนแทกเลนส์ (กรุณาเลือกตอบเพียงข้อเดียว)

- ตนเอง
- เพื่อน หรือบุคคลรู้จัก
- ฟรีเซนเตอร์สินค้า
- ดารา นายแบบ นางแบบ
- โฆษณาต่างๆ ของสินค้า เช่น ในนิตยสาร แผ่นพับ โปสเตอร์ เป็นต้น
- อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

14. ท่านเคยเปลี่ยนยี่ห้อคอนแทกเลนส์ที่ใช้มา เป็นจำนวนกี่ยี่ห้อในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

- ไม่เคยเปลี่ยน
- 2 ยี่ห้อ
- 3 ยี่ห้อ
- 4 ยี่ห้อ
- 5 ยี่ห้อ
- มากกว่า 5 ยี่ห้อ

15. สาเหตุที่ท่านเปลี่ยนยี่ห้อคอนแทกเลนส์หรืออาจเปลี่ยนในอนาคตคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ใส่แล้วระคายเคืองตา
- ใส่/ถอดยาก
- ราคาปรับสูงขึ้น
- คุณภาพสินค้าไม่ดี
- สินค้าขาดตลาดบ่อยๆ
- อื่นๆ โปรดระบุ .....

16. ความถี่ในการซื้อคอนแทคเลนส์

- สัปดาห์ละครั้ง  2 สัปดาห์ ต่อครั้ง  
 3 สัปดาห์ต่อครั้ง  มากกว่า 1 เดือนต่อครั้ง

17. ท่านรู้จักคอนแทคเลนส์ที่ซื้อจากแหล่งใด มากที่สุด (กรุณาเลือกตอบเพียงข้อเดียว)

- โทรทัศน์/ภาพยนตร์  วิทยุ  
 ป้ายโฆษณา  สื่อสิ่งพิมพ์ (นิตยสาร/ใบปลิว)  
 เพื่อน/คนรู้จัก  Internet  
 อื่นๆ โปรดระบุ .....

18. สถานที่ที่ท่านใช้เลือกซื้อคอนแทคเลนส์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ในห้างสรรพสินค้า  
 ร้านจำหน่ายสินค้าทางสายตา เช่น แว่นท็อปเจริญ, หอแว่น, ห้างแว่นบิวตี้ฟูล เป็นต้น  
 คลินิกทางสายตา / โรงพยาบาล  
 จากเพื่อนหรือคนรู้จัก  
 จากร้านทาง Internet  
 อื่นๆ โปรดระบุ .....

19. ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อครั้งในการซื้อคอนแทคเลนส์ของท่านมีราคาประมาณเท่าใด

- ไม่เกิน 300 บาทต่อครั้ง  
 ประมาณ 301 – 600 บาทต่อครั้ง  
 ประมาณ 601 – 900 บาทต่อครั้ง  
 ประมาณ 901 – 1,200 บาทต่อครั้ง  
 มากกว่า 1,200 บาทต่อครั้ง

20. ท่านซื้อคอนแทคเลนส์ครั้งละกี่คู่

- 1 คู่  2 คู่  
 3 คู่  มากกว่า 3 คู่

21. ท่านชำระค่าสินค้าด้วยวิธีใด

- เงินสด  
 บัตรเครดิต  
 ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับจำนวนที่ใช้  
 อื่นๆ โปรดระบุ .....

**ส่วนที่ 3** ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนแทคเลนส์

คำชี้แจง : กรุณาเลือกคะแนนตามลำดับความสำคัญต่อไปนี้ เมื่อท่านตัดสินใจเลือกซื้อคอนแทคเลนส์

ข้อที่	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนแทคเลนส์	ระดับความสำคัญ				
		5	4	3	2	1
<b>ด้านผลิตภัณฑ์ (PRODUCT)</b>						
20	ตราสินค้ามีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับ					
21	สินค้าที่ซื้อต้องมีเครื่องหมายรับรองคุณภาพอยู่บนบรรจุภัณฑ์					
22	รูปแบบของสินค้าที่มีให้เลือกมาก เช่น สี ขนาด หรือระยะเวลาที่ใส่ (รายวัน รายเดือน)					
23	สินค้ามีขนาดของจำนวนชิ้นที่บรรจุ ให้เลือกหลายขนาดตามความต้องการ					
24	คุณสมบัติโดยรวมของสินค้า เช่น สวมใส่ง่าย ไม่ระคายเคือง มีการถ่ายเทอากาศที่ดี					
<b>ด้านราคา (PRICE)</b>						
25	ราคาคอนแทคเลนส์ที่ซื้อถูกกว่ายี่ห้ออื่น					
26	ราคาคอนแทคเลนส์ที่ซื้อเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า					
27	ราคาคอนแทคเลนส์ที่ซื้อเหมาะสมกับอายุการใช้งาน					
<b>ด้านการจัดจำหน่าย (PLACE)</b>						
28	สินค้ามีจำหน่ายอยู่ในสถานที่ทั่วไป สามารถหาซื้อได้ง่าย					
29	สถานที่จำหน่ายสามารถมองเห็นได้ง่าย มีป้ายสินค้าที่มองเห็นอย่างชัดเจน					
30	สามารถสั่งซื้อได้ทางอินเทอร์เน็ต					
31	มีจำหน่ายเฉพาะในคลินิกสายตา / โรงพยาบาล					
32	ร้านค้าที่จำหน่ายมีสินค้าหลายยี่ห้อ หลายระดับราคาให้เลือก					
<b>ด้านส่งเสริมการตลาด (PROMOTION)</b>						
33	การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และคำแนะนำการใช้สินค้าของพนักงานขาย					
34	การโฆษณาทางสื่อต่างๆ มีความน่าสนใจ					
35	การแถมสินค้าเมื่อซื้อสินค้า เช่น น้ำยาล้างคอนแทคเลนส์ หรือ ตลับใส่คอนแทคเลนส์					
36	มีส่วนลดราคาสินค้า เมื่อซื้อเป็นจำนวนมากๆ					

“ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม”



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาวชรีรา เหลืองทอง
วัน เดือน ปี เกิด	5 มีนาคม 2523
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ประวัติการทำงาน	พ.ศ.2545 -2546 บริษัท ทีเออเรนจ์ จำกัด ตำแหน่ง Customer Management Assistant พ.ศ.2548-2551 บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ตำแหน่ง Marketing Officer พ.ศ.2551 -2552 บริษัท บอช แอนด์ ลอมบี้ (ประเทศไทย) จำกัด ตำแหน่ง Key Account Executive

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved