



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## แบบสอบถามการวิจัย

เรื่องพฤติกรรมของผู้บริโภคชายในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแล

ผิวหนัง

หมายเลขแบบสอบถาม

**คำชี้แจง** ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามนี้ ใช้ประกอบการค้นคว้าอิสระ ของนักศึกษาในหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ขอขอบพระคุณทุกท่านในความ ร่วมมือตอบแบบสอบถามครั้งนี้

**ส่วนที่ 1** พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหนังสำหรับผู้ชาย

**คำชี้แจง** โปรดพิจารณาข้อความ และทำเครื่องหมาย ✓ หรือเติมคำตอบในช่องว่างที่ใกล้เคียงกับความจริงมากที่สุด

1. ปัจจุบันท่านใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหนังประเภทใด และเป็นผลิตภัณฑ์ของตราสินค้าใด

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และไม่จำเป็นต้องเป็นผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหนังสำหรับผู้ชาย

โดยใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่องแรกที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ท่านใช้อยู่ พร้อมระบุยี่ห้อหรือตราสินค้านั้น)

เครื่องหมาย ✓	ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในปัจจุบัน	ระบุยี่ห้อ /ตราสินค้า (ไม่จำเป็นต้องเป็น For Men)
	1.1 ขัดผิวหนัง (Scrub)	
	1.2 กระจับรุ่มขน (Toner)	
	1.3 เคลือบบำรุงผิว (Mask)	
	1.4 ผลิตภัณฑ์รองพื้น (Foundation)	
	1.5 ผลิตภัณฑ์ที่ทำให้สีผิวเข้มขึ้น (Sun Tan)	
	1.6 ป้องกันแสงแดด (Sunscreen, Sun Block)	
	1.7 ทำความสะอาดผิวหนัง (Cleanser: Foam / Gel)	
	1.8 สเปรย์น้ำแร่ธรรมชาติฉีดหน้า (Mineral Spray)	
	1.9 ผลิตภัณฑ์สำหรับรอบดวงตา (Eye Cream / Lotion / Gel)	
	1.10 บำรุงผิว (Moisturizer) สำหรับกลางวัน (Day Cream / Lotion)	
	1.11 บำรุงผิว (Moisturizer) สำหรับกลางคืน (Night Cream / Lotion)	

2. ปัจจุบันท่านใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าที่มีคุณสมบัติใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เครื่องหมาย ✓	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ใช้	เครื่องหมาย ✓	คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ใช้
	2.1 ลดการอักเสบสิว (Acne)		2.2 เพื่อความตึงกระชับ
	2.3 ผิวขาวเนียน (Whitening)		2.4 ลดจุดใต้ตา
	2.5 ต่อด้านริ้วรอย หรือลดริ้วรอย (Anti-Aging)		2.6 กันแดด
	2.7 ควบคุมความมันบนใบหน้า (Facial Oil Control)		

3. ในการใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าของท่าน ท่านเจาะจงว่าต้องเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ชาย (For Men) หรือไม่

- ( ) 1.จำเป็น ( ) 2.ไม่จำเป็น

4. ท่านเคยใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าสำหรับผู้ชายโดยเฉพาะ(For Men) ของตราสินค้าใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1.Ctrl ( ) 2.Garnier Men ( ) 3.Men Biore  
 ( ) 4.Nivea for Men ( ) 5.L'Oreal Paris Men Expert ( ) 6.Smooth E Men  
 ( ) 7.Adidas For Men ( ) 8.Vaseline For Men ( ) 9.อื่น .....

5. ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าตราสินค้าใดที่ท่านเลือกซื้อบ่อยที่สุด (เลือกเพียง 1 ข้อ)

- ( ) 1.Ctrl ( ) 2.Garnier Men ( ) 3.Men Biore  
 ( ) 4.Nivea for Men ( ) 5.L'Oreal Paris Men Expert ( ) 6.Smooth E Men  
 ( ) 7.Adidas For Men ( ) 8.Vaseline For Men  
 ( ) 9.ยี่ห้อสำหรับผู้หญิง ( ) 10.อื่น ๆ.....

6. ท่านนิยมซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าสำหรับผู้ชายจากที่ใดมากที่สุด (เลือกเพียง 1 ข้อ)

- ( ) 1.ซื้อจากช่องทางขายตรง Direct Sale (Amway, Giffarine, Aimstar, Mistine)  
 ( ) 2.ห้างสรรพสินค้า Department Store (Central, Robinson)  
 ( ) 3.ร้านสะดวกซื้อ Convenience Store (7-11, Family Mart)  
 ( ) 4.ร้านขายสินค้าชนิดพิเศษ Specialty Store (Watsons, Boots)  
 ( ) 5.ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ Hypermarket (Tesco Lotus, Carrefour, Big C)  
 ( ) 6.พนักงานขายตรงหรือเพื่อนๆนำมาเสนอขายที่บ้าน  
 ( ) 7.ซื้อจากอินเทอร์เน็ต  
 ( ) 7.อื่น ๆ.....

7. เหตุผลใดที่ท่านใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ชายโดยเฉพาะ (For Men) เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1.บรรจุภัณฑ์เหมาะสมกับผู้ชาย ( ) 2.อยากดูดีเหมือน Presenter  
 ( ) 3.แก้ปัญหาผิวหน้าของผู้ชายได้เหมาะสม ( ) 4.ตามกระแสนิยมที่ใช้กันมาก  
 ( ) 5.เพื่อเสริมบุคลิกภาพและความมั่นใจ  
 ( ) 6.ทราบถึงประสิทธิภาพแตกต่างระหว่างผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ชายและผู้หญิง  
 ( ) 7.อื่น ๆ.....

8. โอกาสที่ท่านจะซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าสำหรับผู้ชายมากที่สุด (เลือกเพียง 1 ข้อ)

- ( ) 1.ผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่หมด ( ) 2.มีผลิตภัณฑ์ออกใหม่  
 ( ) 3.ผลิตภัณฑ์มีโฆษณาในสื่อต่างๆ ( ) 4.ช่วงลดราคาหรือแถมสินค้า  
 ( ) 5.เพื่อนแนะนำ ( ) 6.ยังไม่พบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติตามต้องการ  
 ( ) 7.อื่น ๆ.....

9. ใครมีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าสำหรับผู้ชายมากที่สุด (เลือกเพียง 1 ข้อ)

- ( ) 1.ตัวเอง ( ) 2.ครอบครัว ( ) 3.คำแนะนำ/ประสบการณ์ผู้อ่านผ่านทางเว็บไซต์  
 ( ) 4.เพื่อนผู้ชาย ( ) 5.เพื่อนผู้หญิง ( ) 6.พนักงานขาย ณ จุดซื้อ  
 ( ) 7.อื่น ๆ.....

10. ท่านนิยมซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าสำหรับผู้ชายแบบครบชุดภายใต้ตราสินค้าเดียวกันหรือไม่

10.1 ( ) นิยม

10.2 ( ) ไม่นิยม

เพราะ 10.1.1 ( ) เชื่อว่าจะมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

เพราะ 10.2.1 ( ) ราคาสูง

10.1.2 ( ) สะดวกในการซื้อหา

10.2.2 ( ) ชอบทดลองสินค้าใหม่

10.1.3 ( ) จะได้รับส่วนลดพิเศษหรือของแถม

10.2.3 ( ) พอใจในตราสินค้าของ

ผลิตภัณฑ์บางชนิด

10.1.4 ( ) อื่น ๆ.....

10.2.4 ( ) อื่น ๆ.....

11. ปกติท่านซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า บ่อยแค่ไหน

( ) 1. สามครั้งต่อเดือน

( ) 2. สองครั้งต่อเดือน

( ) 3. หนึ่งครั้งต่อเดือน

( ) 4. สองเดือนต่อครั้ง

( ) 5. สามเดือนต่อครั้ง

( ) 6. อื่น ๆ.....

12. ราคาของผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าสำหรับผู้ชาย (ต่อชิ้น) ที่ท่านซื้อในแต่ละครั้ง

( ) 1. ต่ำกว่า 100 บาท

( ) 2. ระหว่าง 101 – 300 บาท

( ) 3. ระหว่าง 301 – 500 บาท

( ) 4. ระหว่าง 501 – 1,000 บาท

( ) 5. มากกว่า 1,000 บาท

13. ความคิดเห็นของท่าน ท่านเห็นว่าผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า ราคาต่อชิ้น \_\_ บาท จัดว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาแพง

( ) 1. สูงกว่า 100 บาท

( ) 2. สูงกว่า 200 บาท

( ) 3. สูงกว่า 300 บาท

( ) 4. สูงกว่า 400 บาท

( ) 5. สูงกว่า 500 บาท

( ) 6. อื่น ๆ.....

14. วิธีการในการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าสำหรับผู้ชายของท่าน

( ) 1. ซื้อเอง จ่ายเงินเอง

( ) 2. แฟนซื้อให้

( ) 3. ครอบครัว (พ่อ/แม่) จ่ายให้

( ) 4. อื่น ๆ.....

15. ในการซื้อแต่ละครั้ง ท่านใช้จ่ายเงินเป็นจำนวนเท่าใด

( ) 1. ต่ำกว่า 300 บาท

( ) 2. ระหว่าง 301 – 600 บาท

( ) 3. ระหว่าง 601 – 900 บาท

( ) 4. ระหว่าง 901 – 1,200 บาท

( ) 5. มากกว่า 1,200 บาท

16. ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าสำหรับผู้ชาย ท่านเลือกซื้อจากปัจจัยใดต่อไปนี้

ปัจจัยในการเลือก	มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ					
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อย ที่สุด 1	ไม่มี ผล 0
16.1 คุณภาพของผลิตภัณฑ์						
16.2 ตรายี่ห้อของผลิตภัณฑ์						
16.3 ความเป็นของเฉพาะผู้ชาย (For Men)						
16.4 บรรจุภัณฑ์ เช่น ขวดบรรจุกล่องภายนอกเหมาะกับผู้ชาย						
16.5 สี กลิ่น ของตัวผลิตภัณฑ์						
16.6 เครื่องหมายรับรองความปลอดภัย						
16.7 เป็นผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ						
16.8 เป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ						
16.9 ราคาแพงย่อมดี						
16.10 ราคาเหมาะสม						
16.11 ราคาถูก						
16.12 หาซื้อได้ง่ายทั่วไป						
16.13 มีเคาน์เตอร์/ร้านจำหน่ายเฉพาะ						
16.14 ซื้อทางอินเทอร์เน็ตได้						
16.15 มีพนักงานขายมาเสนอถึงบ้าน/ที่ทำงาน						
16.16 มีโฆษณาทาง TV						
16.17 มีโฆษณาทางสื่อต่างๆ เช่น นิตยสาร						
16.18 มีการแนะนำ(บทความ)ทางนิตยสาร						
16.19 มีพนักงานขายคอยแนะนำ						
16.20. อื่นๆ.....						

17. ถ้าหากผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ชายที่ใช้ประจำหมด ไม่มีวางจำหน่ายในขณะนั้น ท่านจะเลือกซื้อตราสินค้าอื่นแทนหรือไม่

17.1 ( ) ไม่ซื้อ

17.2 ( ) ซื้อ

เพราะ 17.1.1 ( ) เชื่อมั่นในคุณภาพของตราสินค้าเดิม เพราะ 17.2.1 ( ) ใช้ได้เหมือน ๆ กัน

17.1.2 ( ) กลัวถึงความปลอดภัย (แพ้)

17.2.2 ( ) ชอบทดลองสินค้าใหม่

17.1.3 ( ) อื่น ๆ.....

17.2.3 ( ) อื่น ๆ.....

18. ท่านจะตัดสินใจอย่างไร ถ้าราคาผลิตภัณฑ์ที่ใช้สูงขึ้นและจะต้องซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ชายในคราวต่อไป

( ) 1.ยังคงใช้ผลิตภัณฑ์เดิม

( ) 2.เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่

( ) 3.อื่น ๆ.....

19. จากประสบการณ์ในการรับสื่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ ท่านได้รับทราบจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

19.1 สื่อบุคคล

19.1.1 ( ) คอล์เซ็นเตอร์

19.1.2 ( ) การแนะนำจากประสบการณ์ผู้ใช้จริงผ่านเว็บไซต์ต่างๆ

19.1.3 ( ) ผู้ที่เคยใช้แล้วแนะนำ

19.1.4 ( ) ผู้ที่รู้จักผลิตภัณฑ์แต่ไม่เคยใช้แล้วแนะนำ

19.1.5 ( ) พนักงานขาย ณ จุดขาย

19.1.6 ( ) เจ้าหน้าที่ / พนักงานของบริษัทที่จัดจำหน่าย

19.1.7 ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....



19.2 สื่อมวลชน

19.2.1 ( ) โทรทัศน์ 19.2.2 ( ) วิทยุ 19.2.3 ( ) หนังสือพิมพ์

19.2.4 ( ) นิตยสาร 19.2.5 ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

19.3 สื่อเฉพาะกิจ

19.3.1 ( ) แผ่นพับ จากที่ใด (โปรดระบุ).....

19.3.2 ( ) โปสเตอร์ จากที่ใด (โปรดระบุ).....

19.3.3 ( ) ป้ายโฆษณา จากที่ใด (โปรดระบุ).....

19.3.4 ( ) เอกสารเผยแพร่ จากที่ใด (โปรดระบุ).....

19.3.5 ( ) อินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ (โปรดระบุ).....

19.3.6 ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม**คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมายลงใน (✓) หรือเติมข้อความในช่องว่างที่ตรงกับความเป็นจริง

## 1. สถานภาพ

( ) 1. โสด ( ) 2. สมรส ( ) 3. อื่นๆ.....

## 2. อายุ

( ) 1. ระหว่าง 18 – 23 ปี ( ) 2. ระหว่าง 24 – 29 ปี ( ) 3. ระหว่าง 30 – 35 ปี

( ) 4. ระหว่าง 36 - 41 ปี ( ) 5. มากกว่า 42 ปีขึ้นไป

## 2. ระดับการศึกษา

( ) 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี ( ) 2. ปริญญาตรี ( ) 3. สูงกว่าปริญญาตรี

## 3. อาชีพ

( ) 1. นักศึกษา ( ) 2. รับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ/พนักงานของรัฐ

( ) 3. พนักงานบริษัทเอกชน ( ) 4. ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ( ) 5. อื่น ๆ .....



4. รายได้ของท่านโดยเฉลี่ยต่อเดือน

- ( ) 1.น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5,000 บาท ( ) 2.ระหว่าง 5,001 – 10,000 บาท  
 ( ) 3.ระหว่าง 10,001 – 15,000 บาท  
 ( ) 4.ระหว่าง 15,001 – 20,000 บาท ( ) 5.ระหว่าง 20,001 – 25,000 บาท  
 ( ) 4.มากกว่า 25,001 บาทขึ้นไป

5. เมื่อท่านมีเวลาว่างท่านมักจะทำกิจกรรมใดเป็นงานอดิเรก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1.ดูหนัง ( ) 2.ฟังเพลง ( ) 3.ทำอาหาร  
 ( ) 4.เข้าวัด ทำบุญ ( ) 5.เล่นดนตรี ( ) 6.อ่านหนังสือ  
 ( ) 7.ใช้อินเทอร์เน็ต ( ) 8.สะสมของสะสม ( ) 9.เล่นวิดีโอเกมส์  
 ( ) 10.เดินซื้อของ/ ซ้อปิ้ง ( ) 11.กิจกรรมผจญภัย ( ) 12.ร้องคาราโอเกะ  
 ( ) 13.กินเลี้ยง สังสรรค์กับคนรู้จัก ( ) 14.ออกกำลังกาย Indoor  
 ( ) 15.ออกกำลังกาย Outdoor  
 ( ) 16.อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. **ผู้ชายดูดี** ในความคิดของคุณ คิดว่ามีบุคลิกภาพอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1.สุภาพเรียบร้อย อ่อนโยน ( ) 2.ผู้ชายที่ชอบเล่นกีฬา  
 ( ) 3.ผู้ชายที่มีความเป็นไฮเทค โนโลยี ( ) 4.ชอบมีกิจกรรมกลางแจ้ง  
 ( ) 5.ผู้ชายเจ้าชู้ เจ้าเสน่ห์ ( ) 6.ชอบออกกำลังกาย ดูแลตัวเอง  
 ( ) 7.มีความเป็นผู้หญิงในตัวเอง ( ) 8.รักครอบครัว อบอุ่น  
 ( ) 9.ห่วงใยสุขภาพอนามัย ( ) 10.รักอิสระ ชอบผจญภัย  
 ( ) 11.มีรสนิยม ( ) 12.ชอบเข้าสังคม  
 ( ) 13.ดูแลตัวเอง ( ) 14.สะอาด  
 ( ) 15.อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล

นายวสันต์ จันทรัตน์

วัน เดือน ปีเกิด

31 กรกฎาคม 2522

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2539

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต (วทบ.)

สาขาวิชาเคมีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ปีการศึกษา 2544

ประวัติการทำงาน

ปี พ.ศ.2544 -2546 ผู้แทนขาย มอเตอร์ไฟฟ้ามอเตอร์เกียร์

เครื่องสำรองไฟฟ้าบริษัท เค็นท์ฟอร์ดแมชีนเนอร์รี่ จำกัด

ปี พ.ศ.2546 – ปัจจุบัน ผู้แทนขายประจำเขตจังหวัดเชียงใหม่

บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด

ในเครือ บมจ. ปูนซีเมนต์นครหลวงจำกัด