

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออะไหล่รถยนต์
ของผู้ประกอบการอู่ซ่อมรถยนต์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง

การศึกษาเกี่ยวกับ “ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออะไหล่รถยนต์ของผู้ประกอบการอู่ซ่อมรถยนต์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” เป็นการศึกษาข้อมูลซึ่งจะนำไปประกอบการศึกษาในกระบวนการวิชาการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับ ไปประมวลและวิเคราะห์ผลเพื่อหาผลสรุปถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้ประกอบการอู่ซ่อมรถยนต์ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้ออะไหล่รถยนต์ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการร้านขายอะไหล่รถยนต์และผู้ที่เกี่ยวข้องในการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าต่อไป

ดังนั้น ผู้ดำเนินการศึกษาจึงหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านผู้ประกอบการด้วยดี ข้อมูลที่ท่านตอบในแบบสอบถามจะนำเสนอโดยภาพรวมและไม่มีการระบุชื่อผู้ตอบแบบสอบถามไม่ว่ากรณีใดๆ ดังนั้น จึงขอให้ท่านกรุณาตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นและความรู้สึกที่เป็นจริงมากที่สุดทุกข้อ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

กรุณากรอรายละเอียดในช่องว่างที่กำหนด และทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง () หน้าคำตอบที่ต้องการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ
 1. () ชาย
 2. () หญิง
2. อายุ
 1. () 20-30 ปี
 2. () 31-40 ปี
 3. () 41-50 ปี
 4. () มากกว่า 50 ปี
3. สถานภาพ
 1. () โสด
 3. () สมรส
 2. () หย่าร้าง
 4. () อื่นๆ โปรดระบุ.....
4. ระดับการศึกษา
 1. () ประถมศึกษา (ป.1-ป.6)
 3. () ประกาศนียบัตร (ปวช.-ปวส.)
 5. () สูงกว่าปริญญาตรี
 2. () มัธยมศึกษา (ม.1-ม.6)
 4. () ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า
5. ตำแหน่งผู้ตอบแบบสอบถาม
 1. () เจ้าของกิจการ/ผู้จัดการ
 3. () พนักงานจัดซื้อ
 2. () ผู้ช่วยผู้จัดการ
 4. () อื่นๆ โปรดระบุ.....
6. รายได้ต่อเดือนของท่าน
 1. () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15,000 บาท
 3. () 20,001 – 30,000 บาท
 2. () 15,001 – 20,000 บาท
 4. () มากกว่า 30,000 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการ

7. ประเภทสถานประกอบการของท่านเป็นแบบ

1. () เจ้าของคนเดียว
3. () ห้างหุ้นส่วนจำกัด
2. () บริษัทจำกัด
4. () อื่นๆ โปรดระบุ.....

8. สถานประกอบการเปิดดำเนินการมาแล้วเป็นระยะเวลา
 1. () น้อยกว่า 5 ปี
 2. () 5 – 10 ปี
 3. () 11 – 20 ปี
 4. () มากกว่า 20 ปี
9. จำนวนทุนจดทะเบียนของสถานประกอบการ
 1. () น้อยกว่า 1 ล้านบาท
 2. () 1 – 5 ล้านบาท
 3. () 6 – 10 ล้านบาท
 4. () มากกว่า 10 ล้านบาท
10. จำนวนแรงม้าของเครื่องจักรที่ใช้ในสถานประกอบการ
 1. () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 50 แรงม้า
 2. () 51 – 100 แรงม้า
 3. () 101 – 200 แรงม้า
 4. () มากกว่า 200 แรงม้า
11. สถานประกอบการของท่านมีพนักงานจำนวนกี่คน
 1. () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คน
 2. () 11 – 20 คน
 3. () 21 – 30 คน
 4. () มากกว่า 30 คน
12. สถานประกอบการของท่านมียอดขายอะไหล่เฉลี่ยเดือนละเท่าใด
 1. () น้อยกว่า 20,000 บาท
 2. () ตั้งแต่ 20,001 – 50,000 บาท
 3. () ตั้งแต่ 50,001 – 100,000 บาท
 4. () มากกว่า 100,000 บาท

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออะไหล่รถยนต์
ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้ มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออะไหล่รถยนต์อย่างไร

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออะไหล่รถยนต์	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
3.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (สินค้าและบริการ)					
13. ตรายี่ห้อสินค้าเป็นที่รู้จักแพร่หลาย					
14. คุณภาพการใช้งานอยู่ในระดับดี					
15. เป็นสินค้าที่ผลิตจากโรงงานที่มีชื่อเสียง					
16. เป็นสินค้าที่ผลิตจากโรงงานที่น่าเชื่อถือ					
17. สินค้าผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย					
18. สินค้าเป็นตรายี่ห้อที่ลูกค้าของอู่ให้การยอมรับ					
19. มีสินค้าที่หลากหลายครบครัน					
20. มีพนักงานที่มีความรู้ความสามารถคอยให้คำแนะนำสินค้าได้					
21. มีพนักงานที่มีมนุษยสัมพันธ์ มีความเป็นกันเอง					
22. มีพนักงานที่ไว้วางใจได้ ทำงานด้วยความถูกต้อง สม่ำเสมอ สร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า					
23. มีพนักงานที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ					
24. อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออะไหล่รถยนต์	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
3.2 ปัจจัยทางด้านราคา					
25. การให้ข้อมูลราคาของสินค้าแต่ละประเภท					
26. ราคาสินค้าสามารถต่อรองได้					
27. ราคาสินค้าถูกกว่าที่อื่น (กรณีสินค้าเหมือนกัน)					
28. ระยะเวลาการให้สินเชื่อ					
29. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
3.3 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด					
30. การโฆษณาในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น					
31. การโฆษณาในสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง					
32. การจัดโปรโมชั่น (ลด แลก แจก แถม)					
33. การให้คู่มือซึ่งรางวัล					
34. การให้ของสมนาคุณตอนสิ้นปี					
35. มีการสะสมยอดซื้อเพื่อแลกของรางวัล					
36. มีการจัดสัมมนาเกี่ยวกับตัวสินค้า					
37. การชักชวนจากผู้ประกอบการผู้ซ่อมรถยนต์อื่น					
38. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
3.4 ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
39. สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้					
40. สามารถสั่งซื้อทางโทรสาร (FAX) ได้					
41. สามารถสั่งซื้อทาง INTERNET ได้					
42. สถานที่จำหน่ายสินค้าตั้งอยู่ใกล้กับสถานประกอบการของท่าน					
43. สถานที่จำหน่ายสินค้าตั้งอยู่ในตำแหน่งที่สะดวกในการเดินทางเข้าติดต่อ					
44. สถานที่จำหน่ายสินค้ามีที่จอดรถเพียงพอสำหรับลูกค้า					
45. มีบริการส่งสินค้าถึงสถานประกอบการของท่าน					
46. ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า					
47. มีสินค้าพร้อมสำหรับการขายอยู่เสมอ					
48. ความสัมพันธ์ที่มีมานานระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย					
49. อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกรซื้ออะไหล่รถยนต์

50. ผู้ใดมีอำนาจสูงสุดในการจัดซื้ออะไหล่ในสถานประกอบการของท่าน

1. () เจ้าของกิจการ/ผู้จัดการ 3. () พนักงานจัดซื้อ
2. () ผู้ช่วยผู้จัดการ 4. () อื่นๆ โปรดระบุ.....

51. การจัดซื้ออะไหล่ในสถานประกอบการของท่านใช้วิธีใดในการกำหนดคุณภาพของที่ต้องการ

1. () โดยการระบุตราหือ
2. () โดยการกำหนดตามเกรดสินค้าที่ผู้ขายแนะนำ
3. () โดยการกำหนดตามตัวอย่างที่ต้องการ
4. () อื่นๆ โปรดระบุ.....

52. การจัดซื้ออะไหล่ในสถานประกอบการของท่านผู้ที่ตัดสินใจในการเลือกคุณภาพอะไหล่ที่ต้องการคือใคร

1. () ผู้ประกอบการอู่ซ่อมรถยนต์
2. () ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในอู่ซ่อมรถยนต์
3. () อื่นๆ โปรดระบุ.....

53. การจัดซื้ออะไหล่ในสถานประกอบการของท่านมีนโยบายในการจัดซื้ออย่างไร

1. () ซื้อจากแหล่งขายแหล่งเดียว เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. () เป็นการสร้างความผูกพันกับแหล่งขาย
2. () สามารถเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคา
3. () การมีส่วนลดทางด้านปริมาณ
4. () สะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ
5. () อื่นๆ โปรดระบุ.....
2. () ซื้อจากแหล่งขายหลายแหล่ง เพราะ เหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. () ทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ขาย และป้องกันการผูกขาด
2. () ทำให้มีแหล่งสำรองเมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลัก
3. () ความต้องการซื้อ มีหลากหลาย แหล่งขายแหล่งเดียวอาจรองรับได้ไม่เพียงพอ
4. () อื่นๆ โปรดระบุ.....

54. การจัดซื้อของท่านได้รายชื่อของแหล่งขายจากที่ใดมากที่สุด

1. () แหล่งขายในอดีต และหรือแหล่งขายในปัจจุบัน
2. () พนักงานขายที่มาเยี่ยมสถานประกอบการ
3. () สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง
4. () จากคำแนะนำของผู้อื่น
5. () อื่นๆ โปรดระบุ.....

55. ท่านคิดว่าสิ่งสำคัญที่สุดในการเลือกแหล่งขายคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. () สินค้าดีมีคุณภาพ
2. () ราคาถูก
3. () บริการดี รวดเร็ว ถูกต้อง
4. () มีสินค้าหลากหลายประเภท
5. () มีความน่าเชื่อถือ
6. () อื่นๆ โปรดระบุ.....

56. ข้อเสนอแนะอื่นสำหรับร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์.....

*** ขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาใช้เวลาอันมีค่าเพื่อการศึกษาในครั้งนี้ ***

ประวัติผู้เขียน

- ชื่อ นางสาวกุสุมา อภิวรรณกุล
- วัน เดือน ปีเกิด 1 กันยายน 2515
- ประวัติการศึกษา
- สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย เชียงใหม่ ปีการศึกษา 2533
 - สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) มหาวิทยาลัยพายัพ ปีการศึกษา 2536
 - สำเร็จการศึกษาหลักสูตรประกาศนียบัตรบัณฑิตทางการสอบบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปีการศึกษา 2538
- ประวัติการทำงาน
- ผู้ช่วยผู้ตรวจสอบบัญชีอาวุโส บริษัท สำนักงาน เอส จี วิ ฒ กลาง จำกัด กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2537-42
 - หัวหน้าสายตรวจสอบ บริษัท สำนักงาน เอส จี วิ ฒ กลาง จำกัด สาขาเชียงใหม่ ปี พ.ศ. 2543
 - ผู้ช่วยผู้จัดการ บริษัท เชียงใหม่มีตรอะไหล่ (1991) จำกัด ปี พ.ศ. 2544 – ปัจจุบัน
 - ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย เลขที่ 6569 ปี พ.ศ. 2545 - ปัจจุบัน