



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นการหาข้อมูลเพื่อประกอบการค้นคว้าอิสระ ภายใต้หัวข้อ ส่วน
ประสมการตลาดที่มีผลต่อผู้บริโภคในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการซื้อสบู่สมุนไพรเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจสาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดนี้จะนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น ดังนั้นจึงขอความอนุเคราะห์ท่านตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นและตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจงกรุณาตอบแบบสอบถามโดยทำเครื่องหมาย ✓ ใน () ตามความเป็นจริง

1. เพศ
() 1.ชาย () 2.หญิง
2. อายุ
() 1.น้อยกว่า 20 ปี () 2.20- 29 ปี () 3.30- 39 ปี
() 4.40- 49 ปี () 5.50- 59 ปี () 6.60 ปีขึ้นไป
3. อาชีพ
() 1.นักเรียน/นักศึกษา () 2.รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ
() 3.พนักงานบริษัท () 4.ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย
() 5.แม่บ้าน () 6.อื่นๆ (โปรดระบุ).....
4. ระดับการศึกษาสูงสุด(หรือกำลังศึกษาในระดับใด)
() 1.ต่ำกว่าปริญญาตรี () 2.ปริญญาตรี
() 3.สูงกว่าปริญญาตรี () 4.อื่นๆ (โปรดระบุ).....
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของท่าน
() 1.ไม่เกิน 5,000 บาท
() 2.5,001 – 10,000 บาท
() 3.10,001 - 15,000 บาท
() 4.15,001 –20,000 บาท
() 5.20,001 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อสมุนไพร

คำชี้แจง ระบุข้อมูลสมุนไพรที่ท่านเลือกใช้ ลงในช่องตาราง ข้อ 6-9

ตอบแบบสอบถามโดยทำเครื่องหมาย✓ใน () ตามความเป็นจริง ข้อ 10 – 22

สมุนไพรที่ใช้		
6.ยี่ห้อที่ซื้อ	6.1 <input type="checkbox"/> แบบก้อน	6.3 <input type="checkbox"/> แบบเหลว
	6.2 ระบุยี่ห้อสมุนไพรที่ซื้อใช้	6.4 ระบุยี่ห้อสมุนไพรที่ซื้อใช้
7.ขนาด	7.1 <input type="checkbox"/> 1.เล็ก(ขนาดต่ำกว่า 80 กรัม)	7.2 <input type="checkbox"/> 1.เล็ก (ขนาดต่ำกว่า 200 มล.)
	<input type="checkbox"/> 2.กลาง(ขนาด80- 100 กรัม)	<input type="checkbox"/> 2.กลาง (ขนาด200 -300 มล.)
	<input type="checkbox"/> 3.ใหญ่ (ขนาดมากกว่า 100 กรัม)	<input type="checkbox"/> 3.ใหญ่ (ขนาดมากกว่า 300 มล.)
8.ราคา	8.1.....บาท	8.2.....บาท
9.ซื้อครั้งละ	9.1.....ก้อน	9.2.....ขวด

10. ลักษณะการใช้งาน (เลือกตอบ 1ข้อ)

- () 1.ใช้ล้างหน้า () 2.ใช้อาบหน้า () 3.อื่นๆ(โปรดระบุ).....

11. ความถี่ในการซื้อสมุนไพรครั้งต่อเดือน (เลือกตอบ 1ข้อ)

- () 1.น้อยกว่า 1ครั้ง/เดือน () 2.1ครั้ง/เดือน
() 3.2ครั้ง/เดือน () 4.มากกว่า2ครั้ง/เดือน
() 5.อื่นๆ(โปรดระบุ).....

12. ท่านรู้จักสมุนไพรได้อย่างไร(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1.เพื่อนแนะนำ () 2.พนักงานขาย ตัวแทนจำหน่ายแนะนำ
() 3.ญาติพี่น้องแนะนำ () 4.Website/Facebook
() 5.แหล่งท่องเที่ยวเช่นถนนคนเดิน () 6.เอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์
() 7.สื่อโฆษณา เช่น หนังสือ นิตยสาร ทีวี วิทยุ () 8.อื่นๆ.(โปรดระบุ).....

13. สบู่สมุนไพรที่ท่านเลือกใช้(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1.สบู่ น้ำมันมะพร้าว () 2.สบู่ มะเฟือง () 3.สบู่ ขมิ้น () 4.สบู่ ตะไคร้
 () 5.สบู่ จิง () 6.สบู่ มะกรูด () 7.สบู่ มะขาม () 8.สบู่ น้ำผึ้ง
 () 9.สบู่ ไพล () 10.สบู่ ว่านหางจระเข้ () 11.สบู่ มะนาว () 12.สบู่ ใบบัวบก
 () 13.สบู่ น้ำมันมะพร้าว () 14.สบู่ มะเขือเทศ () 15.สบู่ แดงกวา () 16.สบู่ ทับทิม
 () 17.สบู่ เปลือกมังคุด () 18.อื่นๆ(โปรดระบุ).....

14. สบู่สมุนไพรที่ท่านเลือกซื้อจะต้องมีตราหยี่ห้ออย่างไร(เลือกตอบ 1ข้อ)

- () 1.ตราหยี่ห้อที่มีเครื่องหมายOTOPและตราหยี่ห้อทั่วไปที่ผลิตเอง
 () 2.ตราหยี่ห้อระดับประเทศเช่น สบู่มาดามเฮง สบู่อิงอร สบู่กัญญาเบสร์
 () 3.อื่นๆ(โปรดระบุ).....

15. ท่านมีวิธีการเลือกซื้อสบู่สมุนไพรอย่างไร(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1.ดูตราหยี่ห้อ () 2.ดูราคา () 3.ดูส่วนผสม
 () 4.ดูคุณสมบัติ () 5.กลิ่น () 6.ขนาด
 () 7.สี () 8.บรรจุภัณฑ์ () 9.พนักงานขาย
 () 10.โปรดโมชั่นเช่น ลดราคา มีของแถม () 11.อื่นๆโปรดระบุ.....

16. เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อสบู่สมุนไพร(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1.เชื่อมั่นในตัวสินค้า () 2.ราคาไม่แพง () 3.อยากทดลองใช้
 () 4.ปลอดภัย () 5.ชื่อเสียงของผู้ผลิต () 6.หาซื้อง่าย
 () 7.การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ () 8. คุณสมบัติตรงความต้องการ
 () 9.อื่นๆ(โปรดระบุ).....

17 .วัตถุประสงค์ที่ใช้สบู่สมุนไพร	ไม่ เกี่ยวข้อง	ระดับความสำคัญ				
		สำคัญ มากที่สุด	สำคัญ มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
1.ราคาประหยัด						
2.เพื่อสุขภาพผิวที่ดี						
3.เพื่อรักษาโรคผิวหนัง						
4.คุณสมบัติเหมาะสมกับผิว						
5.อื่นๆ(โปรด ระบุ).....						

18. ที่ผ่านมามีร้านซื้อสบู่สมุนไพรจากที่ไหน(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ร้านค้าที่จำหน่ายสบู่สมุนไพร โดยเฉพาะ () 2. ร้านค้าทั่วไป
 () 3. ร้านค้าของผู้ผลิต () 4. ห้างสรรพสินค้า
 () 5. ร้านสะดวกซื้อ () 6. แหล่งท่องเที่ยวเช่น ถนนคนเดิน
 () 7. Website/Face book () 8. พนักงาน/ตัวแทนจำหน่าย
 () 9. งานออกร้านตามสถานที่ต่างๆ () 10. อื่นๆ(โปรดระบุ).....
19. สื่อโฆษณาประเภทใดที่ท่านได้รับข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพร(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)
- () 1.โทรทัศน์ () 2.วิทยุ () 3.หนังสือพิมพ์
 () 4.นิตยสาร () 5.แผ่นพับ () 6.Website/Facebook
 () 8.อื่นๆ(โปรดระบุ).....
20. รายการส่งเสริมการขายที่ท่านต้องการมากที่สุด(เลือกตอบ1ข้อ)
- () 1.ลดราคา () 2.มีของแถม
 () 3.จัดส่งฟรี () 4.มีคูปองแลกซื้อ
 () 5.อื่นๆ (โปรดระบุ).....
21. ท่านใช้สบู่สมุนไพรยี่ห้อเดิมเป็นประจำหรือเปลี่ยนบ่อย(เลือกตอบ1ข้อ)
- () 1.ยี่ห้อเดิมเป็นประจำ () 2.ใช้ 2-3 ยี่ห้อเป็นประจำ
 () 3.เปลี่ยนยี่ห้อไปเรื่อยๆ(ตอบข้อ 22)
22. เหตุผลที่ท่านเปลี่ยนไปใช้ยี่ห้อใหม่(เลือกตอบ 1ข้อ)
- () 1.ใช้แล้วไม่ได้ผลตามที่ต้องการ () 2.ซื้อยี่ห้อที่ลดราคา
 () 3.คุณสมบัติยี่ห้อใหม่น่าสนใจ () 4.อยากทดลองใช้ยี่ห้อใหม่
 () 5.หาซื้อยี่ห้อเดิมไม่ได้ () 6.อื่นๆ(โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อผู้บริโภคในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการซื้อสมุนไพร

คำชี้แจง ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้ที่มีผลต่อการตัดสินใจมากหรือน้อยเพียงใด กรุณาตอบแบบสอบถามโดยทำเครื่องหมาย√ลงในช่องระดับความสำคัญต่อการซื้อเพียงช่องเดียว

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อ	ระดับที่มีผลต่อการซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ชื่อและตราเครื่องหมายที่จดจำได้ง่าย					
1.2 มีประวัติความเป็นมาของการผลิต					
1.3 ชื่อเสียงของผู้ผลิตเป็นที่รู้จักระดับประเทศ เช่นสมุนไพรอภัยภูเบศร์ มาตามแสง					
1.4 ชื่อเสียงของผู้ผลิตเป็นที่รู้จักระดับนานาชาติ เช่นนกแก้ว					
1.5 ชื่อเสียงของผู้ผลิตเป็นที่รู้จักระดับ OTOPหรือกลุ่มแม่บ้านใน OTOP					
1.6 ความน่าเชื่อถือของแหล่งผลิต					
1.7 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อของบริษัทผู้ผลิต					
1.8 ส่วนประกอบที่นำมาใช้ในการผลิต					
1.9 สีของบรรจุภัณฑ์					
1.10 บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบสวยงาม					
1.11 บรรจุภัณฑ์ที่มีภาพสมุนไพรที่ใช้เป็นส่วนผสมชัดเจน					
1.12 สีของสมุนไพร					
1.13 รูปร่างลักษณะขวดของสมุนไพร					
1.14 ขนาดของสมุนไพร					
1.15 กลิ่นของสมุนไพร					
1.16 มองเห็นสมุนไพรภายในกล่องโดยไม่ต้องแกะกล่อง					
1.17 มีรายละเอียดบนฉลาก ส่วนประกอบ ที่ชัดเจน					
1.18 บอกสรรพคุณของสมุนไพรอย่างชัดเจน					
1.19 วันเดือนปีที่ผลิต					
1.20 วันหมดอายุของผลิตภัณฑ์					
1.21 ใช้แล้วไม่เกิดการแพ้					
1.22 มีเลขที่รับแจ้ง					

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อ	ระดับที่มีผลต่อการซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.ด้านผลิตภัณฑ์					
1.23 ภาษาที่ใช้บนกล่องผลิตภัณฑ์ จะต้องมทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษ					
1.24 ระบุสภาพผิวที่เหมาะสมกับการนำไปใช้					
1.25 มีเว็บไซต์ของผู้ผลิต					
1.26 มีราคาแจ้งบนกล่องอย่างชัดเจน					
1.27 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
2. ด้านราคา					
2.1 ราคาเหมาะสมกับปริมาณ					
2.2 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
2.3 มีหลายราคาให้เลือกตามขนาด					
2.4 ป้ายราคาติด ณ จุดขายไว้ชัดเจน					
2.5 มีส่วนลดราคา					
2.6 สามารถต่อรองราคาได้					
2.7 มีความหลายหลายของวิธีการชำระเงิน เช่น เงินสด บัตรเครดิต					
2.8 ราคาไม่เกิน 50- 100 บาท					
2.9 ราคาไม่เกิน 100 -150 บาท					
2.10 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 ความสะดวกในการซื้อ					
3.2 มีวางจำหน่ายร้านค้าจำหน่ายเฉพาะสมุนไพร					
3.3 มีจำหน่ายหน้าร้านของผู้ผลิต					
3.4 มีวางจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ต					
3.5 มีช่องทางการจัดจำหน่ายใน Website/Facebook					
3.6 มีช่องทางการสั่งได้ทางโทรศัพท์					
3.7 มีพนักงานขายตรงมานำเสนอขายที่บ้าน					
3.8 สถานที่จัดจำหน่ายใกล้บ้าน					
3.9 สถานที่จัดจำหน่ายใกล้ที่ทำงาน					
3.10 มีสินค้าวางจำหน่ายตลอดเวลา					

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อ	ระดับที่มีผลต่อการซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
3.11 มีบริการจัดส่งสินค้า					
3.12 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
4.1 มีโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ เช่นทางโทรทัศน์ วิทยุ สิ่งพิมพ์					
4.2 มีส่งเสริมการขาย เช่นลดราคา มีของแถม					
4.3 มีพนักงานแนะนำสินค้า บริการดี สุภาพ และมีความรู้ในตัวสินค้า ณ บริเวณจุดขาย					
4.4 พนักงานขายให้บริการรวดเร็ว					
4.5 มีการแนะนำบอกต่อกับบุคคลอื่น เช่น เพื่อนญาติ					
4.6 มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์และประโยชน์ของสมุนไพร					
4.7 มีแจกสินค้าให้ทดลองใช้					
4.8 มีโฆษณา แนะนำสินค้าบน Website/Facebook					
4.9 มีการจัดงานและออกบูธแนะนำสินค้า					
4.10 อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ข้อเสนอแนะ.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

.....

.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล

นางสาวสิริกร ศิริอังก์

วันเดือนปีเกิด

12 ตุลาคม 2521

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
ศิลปศาสตรบัณฑิต โปรแกรมวิชาวัฒนธรรมศึกษา
(แขนงวิชาประวัติศาสตร์ศิลปะและ โบราณคดี)

ประสบการณ์การทำงาน

เจ้าของกิจการ Hobby house Chiang mai
ผู้จัดการทั่วไป หจก.พีเอสเทลเทค



มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

© by Chiang Mai University

rights reserved