



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

### แบบสอบถาม

แบบสอบถามเรื่อง “ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อผู้บริโภคเจนเนอเรชั่นวาย ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้านำเข้า”

หมายเหตุ : การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลไปใช้ประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ

ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้ศึกษาขอความร่วมมือท่านกรุณาสละ

เวลาตอบแบบสอบถามเพื่อประโยชน์ในเชิงวิชาการและขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ใน

การตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้

นางสาวทัศนียาภรณ์ สัตย์มาก

นักศึกษาปริญญาโท

คำชี้แจง : กรุณาตอบแบบสอบถามโดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ ใน ( ) และเติมข้อความในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

- ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง

2. อายุ

- ( ) 1. 24 – 27 ปี ( ) 2. 28 – 31 ปี ( ) 3. 32 – 34 ปี

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ( ) 1. ไม่เกินมัธยมศึกษาตอนปลาย, ปวช. หรือเทียบเท่า  
( ) 2. ปวส., อนุปริญญา หรือเทียบเท่า  
( ) 3. ปริญญาตรี  
( ) 4. ปริญญาโทหรือสูงกว่า

4. สถานภาพ

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

5. รายได้ต่อเดือนของท่าน

- ( ) 1. ไม่เกิน 10,000 บาท ( ) 2. 10,001 - 25,000 บาท  
( ) 3. 25,001 - 40,000 บาท ( ) 4. มากกว่า 40,000 บาท

6. อาชีพ

- ( ) 1. นักเรียนหรือนักศึกษา ( ) 2. ข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ  
( ) 3. ลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทเอกชน ( ) 4. เจ้าของธุรกิจหรือค้าขาย  
( ) 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมกรซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวนำเข้า

1. ปัจจุบันท่านใช้เครื่องสำอางบำรุงผิวนำเข้าในข้อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เครื่องหมาย ✓	ผลิตภัณฑ์
	1. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวน้ำ (Cleansing) (โฟมล้างหน้า)
	2. ผลิตภัณฑ์กระชับรูขุมขนบนใบหน้า (Toning)
	3. ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวน้ำตอนกลางวัน (Day Cream)
	4. ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวน้ำตอนกลางคืน (Night Cream)
	5. ผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวน้ำตอนกลางวัน (Day Lotion)
	6. ผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวน้ำตอนกลางคืน (Night Lotion)
	7. ผลิตภัณฑ์เอสเซนส์บำรุงผิวน้ำ (Essence)
	8. ผลิตภัณฑ์ซีรัมบำรุงผิวน้ำ (Serum)
	9. ผลิตภัณฑ์นวดหน้า (Massage)
	10. ผลิตภัณฑ์พอกหน้า (Mask, Pack)
	11. ผลิตภัณฑ์รอบดวงตา (Eye Gel, Eye cream)
	12. ผลิตภัณฑ์บำรุงริมฝีปาก (Lip Care)
	13. ผลิตภัณฑ์ป้องกันแสงแดด (Sun Block)
	14. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ปัจจุบันท่านใช้เครื่องสำอางบำรุงผิวนำเข้ายี่ห้อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. SHISEIDO       | <input type="checkbox"/> 2. CLINIQUE    | <input type="checkbox"/> 3. ESTEE LAUDER   |
| <input type="checkbox"/> 4. LANCOME        | <input type="checkbox"/> 5. SK-II       | <input type="checkbox"/> 6. CHANEL         |
| <input type="checkbox"/> 7. CHRISTIAN DIOR | <input type="checkbox"/> 8. Sisley      | <input type="checkbox"/> 9. L'OREAL        |
| <input type="checkbox"/> 10. Eucerin       | <input type="checkbox"/> 11. GARNIER    | <input type="checkbox"/> 12. KOSE, Kanebo  |
| <input type="checkbox"/> 13. ETUDE HOUSE   | <input type="checkbox"/> 14. SKINFOOD   | <input type="checkbox"/> 15. THE FACE SHOP |
| <input type="checkbox"/> 16. Bioderma      | <input type="checkbox"/> 17. อื่นๆ..... |  |

3. เหตุผลสำคัญที่สุดที่ท่านเลือกใช้เครื่องสำอางบำรุงผิวนำเข้าเพราะเหตุใดบ้าง (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ป้องกันการเกิดริ้วรอยบนใบหน้า           | <input type="checkbox"/> 2. ลดริ้วรอยบนใบหน้า (รักษา)  |
| <input type="checkbox"/> 3. ต้องการให้ผิวน้ำดูอ่อนเยาว์             | <input type="checkbox"/> 4. ต้องการให้ผิวน้ำขาวเนียนใส |
| <input type="checkbox"/> 5. ป้องกันผิวน้ำหมองคล้ำจากการสัมผัสแสงแดด | <input type="checkbox"/> 6. ผิวน้ำมีปัญหากระหรือฝ้า    |
| <input type="checkbox"/> 7. ตามกระแสโฆษณาที่มีการใช้กันมาก          | <input type="checkbox"/> 8. ชมโฆษณาแล้วเกิดความสนใจ    |
| <input type="checkbox"/> 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....                   |  |

4. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าเข้ามาของท่านมากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. เพื่อน ( ) 2. ตัวท่านเอง ( ) 3. ญาติหรือบุคคลในครอบครัว  
( ) 4. พนักงานขาย ( ) 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. เมื่อใดที่ท่านจะซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าเข้ามามากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. ผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ใกล้จะหมด/หมด ( ) 2. มีผลิตภัณฑ์ออกใหม่  
( ) 3. ช่วงลดราคาหรือของแถม ( ) 4. อื่นๆ (โปรด

ระบุ).....

6. หากเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าเข้ามาที่ใช้อยู่ใกล้หมด หรือหมด ท่านจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ยี่ห้อเดิมหรือไม่ เพราะเหตุใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ และกรณารระบุเหตุผลที่นิยมซื้อหรือไม่นิยมซื้อเพียง 1 ข้อ)

- ( ) 1. เลือกซื้อยี่ห้อเดิม ( ) 2. ไม่เลือกซื้อยี่ห้อเดิม  
( ) 1.1. เชื่อมั่นในคุณภาพของตราสินค้าเดิม ( ) 2.1 ใช้ได้เหมือนๆ กัน  
( ) 1.2 กลัวว่าใช้ตราสินค้าอื่นแล้วจะแพ้ ( ) 2.2 ชอบทดลองสินค้าใหม่ๆ  
( ) 1.3 อื่นๆ (โปรดระบุ)..... ( ) 2.3 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

7. ท่านซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าเข้ามาจากที่ใดบ่อยที่สุด

- ( ) 1. ซูเปอร์มาร์เก็ต (เช่น ท็อปส์)  
( ) 2. ไฮเปอร์มาร์เก็ต (เช่น เทสโก้ โลตัส)  
( ) 3. ร้านขายเครื่องสำอางโดยเฉพาะ  
( ) 4. แคนเตอร์เครื่องสำอางในห้างสรรพสินค้า (ไม่รวมร้านภายนอกที่ขายบริเวณพื้นที่ให้เช่าของห้างฯ)  
( ) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

8. ท่านนิยมซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าเข้ามาแบบครบชุด (ตรายี่ห้อเดียวกัน) ในทุกขั้นตอนของการดูแลผิวหน้าหรือไม่ (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ และกรณารระบุเหตุผลที่นิยมซื้อหรือไม่นิยมซื้อเพียง 1 ข้อ)

- ( ) 1. นิยมซื้อ เพราะ ( ) 2. ไม่นิยมซื้อ เพราะ  
( ) 1.1. เชื่อว่าจะช่วยเสริมประสิทธิภาพการดูแลผิวหน้า ( ) 2.1. ราคาสูง  
( ) 1.2. สะดวกในการซื้อหา ( ) 2.2 ชอบลองหลายๆ ตราสินค้า  
( ) 1.3. จะได้รับส่วนลดพิเศษ ( ) 2.3. ผลิตภัณฑ์บางชนิดไม่จำเป็นต้องใช้  
(ราคาต่ำกว่าซื้อแยกชิ้น) ( ) 2.4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....  
( ) 1.4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าเข้ามาของท่านต่อเดือน

- ( ) 1. ไม่เกิน 1,000 บาท ( ) 2. 1,001 - 3,000 บาท  
( ) 3. 3,001 - 4,000 บาท ( ) 4. มากกว่า 4,000 บาท

10. ท่านทราบข้อมูลเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้านำเข้าจากแหล่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. วิทยุ ( ) 2. โทรทัศน์ ( ) 3. นิตยสาร/วารสาร  
 ( ) 4. หนังสือพิมพ์ ( ) 5. พนักงานขายตรง ( ) 6. คลินิกรักษาผิวหน้า  
 ( ) 7. คำแนะนำจากคนรู้จัก (การบอกปากต่อปาก) ( ) 8. แผ่นพับ ใบปลิวจากห้างสรรพสินค้า  
 ( ) 9. สื่อสังคมออนไลน์จากเว็บไซต์ผู้ผลิต  
 ( ) 10. สื่อสังคมออนไลน์ประเภทอื่น เช่น facebook, Line  
 ( ) 11. สื่อสังคมออนไลน์จากเว็บไซต์ศูนย์รวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ผลิตเครื่องสำอาง เช่น www.jeban.com  
 ( ) 12. สื่อสังคมออนไลน์จากเว็บอร์ดต่างๆ เช่น www.pantip.com  
 ( ) 13. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อผู้บริโภคโลกเจนเนอเรชั่นวาย ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวนำเข้า

ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวนำเข้าของท่านเพียงใด

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. ตราสินค้ามีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก					
2. มีสถาบันที่มีชื่อเสียงรับรองคุณภาพสินค้า					
3. เป็นเครื่องสำอางที่นำเข้าจากประเทศโซนอเมริกา					
4. เป็นเครื่องสำอางที่นำเข้าจากประเทศโซนยุโรป					
5. เป็นเครื่องสำอางที่นำเข้าจากประเทศโซนเอเชีย					
6. ประเภทของเครื่องสำอางมีหลากหลายให้เลือกใช้					
7. เป็นเครื่องสำอางที่รวมคุณสมบัติหลายๆ อย่างไว้ในขวดเดียวกัน เช่น ลดริ้วรอย ให้ความชุ่มชื้น					
8. เป็นเครื่องสำอางที่มีแหล่งผลิตที่น่าเชื่อถือ					
9. กลิ่นและสีของผลิตภัณฑ์					
10. ทาแล้วไม่เหนียวเหนอะหนะ ซึมซาบเร็ว					
11. วิธีการใช้ไม่ยุ่งยาก					
12. มีความปลอดภัยในการใช้ ไม่เกิดการแพ้					
13. มีส่วนประกอบตรงตามความต้องการ					
14. บรรจุภัณฑ์สวยงาม					
15. บรรจุภัณฑ์สามารถใช้ประโยชน์อื่นได้					
16. มีรายละเอียดบนฉลาก ส่วนประกอบ วิธีการใช้ที่ชัดเจน					
17. ระบุวันหมดอายุที่ชัดเจน					

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านราคา</b>					
1. ราคาที่เหมาะสมกับคุณค่าที่ได้รับ					
2. ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับขนาดบรรจุภัณฑ์					
3. ราคาของผลิตภัณฑ์เท่ากับตราอื่นหรืออื่นในผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันที่ผลิตในประเทศ					
4. มีหลายราคาให้เลือกตามส่วนผสมหรือคุณภาพที่แตกต่างกัน					
5. มีป้ายแสดงราคาผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน					
<b>ด้านการจัดจำหน่าย</b>					
1. ความสะดวกในการหาซื้อ					
2. สถานที่ที่จำหน่ายใกล้บ้าน					
3. สามารถสั่งซื้อออนไลน์ได้					
4. เครื่องสำอางมีจำหน่ายทั่วไปในห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ตหรือไฮเปอร์มาร์เก็ต ฯลฯ					
5. การจัดแสดงสินค้า ณ จุดขายน่าสนใจ เช่น การตกแต่ง การจัดเรียงในตู้แสดงสินค้า					
6. การจัดสินค้าไว้ในตำแหน่งที่หยิบง่าย มองเห็นได้ชัด(กรณีเลือกซื้อเอง เช่น ตามร้านจำหน่ายเฉพาะ ซูเปอร์มาร์เก็ต)					
7. การบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน โดยรถหรือไปรษณีย์					
8. การมีเจ้าหน้าที่หรือพนักงานขายให้บริการ					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
1. การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ					
2. การใช้บุคคลที่มีชื่อเสียงในการโฆษณาสินค้า					
3. การบริการและการให้ความรู้ของพนักงานขาย					
4. บุคลิกภาพและความน่าเชื่อถือของพนักงานขาย					
5. มีสินค้าให้ทดลองใช้ก่อนตัดสินใจซื้อ					
6. มีการแนะนำและสาธิตวิธีการใช้					
7. มีการลดราคาสินค้า					
8. มีการให้คูปองส่วนลดเมื่อซื้อครั้งต่อไป					
9. มีของแถมเมื่อซื้อตามราคาที่กำหนด					
10. มีการรีวิวนินทา					
11. การมีระบบสมาชิก (สมาชิกจะได้รับส่วนลดพิเศษ)					

ส่วนที่ 4 ปัญหา ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นอื่นๆ ในการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าเข้าของท่าน

.....

.....

.....

.....

.....



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	นางสาวทัศนียาภรณ์ สัตย์มาก
วัน เดือน ปี เกิด	19 กุมภาพันธ์ 2527
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิศวกรรม กระบวนการอาหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2549
ประสบการณ์	พ.ศ. 2557 – ปัจจุบัน ผู้อำนวยการ โรงเรียนกวดวิชาไอคิวอัพ สาขาเชียงใหม่ พ.ศ. 2557 – 2557 เจ้าหน้าที่ปรึกษาด้านการเรียน บริษัทแอฟฟี่เซ็นท์ อิงลิช เซอร์วิส เซส จำกัด (วอลล์ สตรีท อิงลิช) สาขาเชียงใหม่ พ.ศ. 2555 - 2557 เจ้าหน้าที่ปรึกษาด้านประกันสุขภาพ บริษัทบุพา ประกันสุขภาพ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) สาขาเชียงใหม่ พ.ศ. 2554 - 2555 เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์อาวุโส บริษัททริปเฟล ไอ ลอจิสติกส์ แมนเนจเม้นท์ จำกัด พ.ศ. 2553 - 2554 หัวหน้าฝ่ายคลังสินค้าและโลจิสติกส์ บริษัทพีซีซีเอ แลบบอราทอรี(ประเทศไทย) จำกัด พ.ศ. 2550 - 2553 เจ้าหน้าที่ควบคุมการผลิต บริษัทฟิวโซ เนเชอรัลส์ แลบบอราทอรี จำกัด



ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
rights reserved