



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

**ภาคผนวก ก**  
**แบบสอบถาม**

**เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อสินค้าพลาสติกห้องอาหาร  
จากร้านสะดวกซื้อสร้างในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่**

แบบสอบถามชุดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ในหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชา  
บริหารธุรกิจ (สำหรับผู้บริหาร) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ  
ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อสินค้าพลาสติกห้องอาหาร  
จากร้านสะดวกซื้อสร้างในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษาขอความร่วมมือจากท่านตอบแบบ  
สอบถามตามความเป็นจริง เพื่อใช้เป็นประโยชน์ในการเรียนวิชาการต่อไป สำหรับข้อมูลที่ท่านตอบใน  
แบบสอบถามครั้งนี้ผู้ศึกษาจะนำไปใช้ในเรียนวิชาการ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน และขอ  
ขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถามนี้มา ณ โอกาสนี้

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม**

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ในวงกลมเพียงช่องเดียว หรือเติมข้อความในช่องว่างที่เว้นไว้

1. เพศ

- 1). ชาย
- 2). หญิง

2. อายุปัจจุบัน

- |   |   |
|---|---|
| <input type="radio"/> 1). ไม่เกิน 20 ปี | <input type="radio"/> 2). 21-30 ปี      |
| <input type="radio"/> 3). 31-40 ปี      | <input type="radio"/> 4). 41-50 ปี      |
| <input type="radio"/> 5). 51-60 ปี      | <input type="radio"/> 6). มากกว่า 60 ปี |

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

- |  |  |
|--|--|
| <input type="radio"/> 1). ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย | <input type="radio"/> 2). มัธยมศึกษาตอนปลาย      |
| <input type="radio"/> 3). อนุปริญญา / ปวส.         | <input type="radio"/> 4). ปริญญาตรี              |
| <input type="radio"/> 5). สูงกว่าปริญญาตรี         | <input type="radio"/> 6). อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |

**4. อาชีพปัจจุบัน**

- 1). ข้าราชการ
- 2). พนักงานรัฐวิสาหกิจ
- 3). ธุรกิจส่วนตัว
- 4). รับจ้างอิสระ
- 5). พ่อบ้าน / แม่บ้าน
- 6). พนักงานธุรกิจเอกชน
- 7). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

**5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน**

- 1). ไม่เกิน 5,000 บาท
- 2). 5,001-10,000 บาท
- 3). 10,001-15,000 บาท
- 4). 15,001-20,000 บาท
- 5). 20,001-25,000 บาท
- 6). 25,001-30,000 บาท
- 7). มากกว่า 30,000 บาท

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลเพิ่มเติมของสินทรัพย์**

**6. ท่านซื้อสินทรัพย์มาครั้งล่าสุดเมื่อใด**

- 1). น้อยกว่า 6 เดือน
- 2). 6 เดือน – 1 ปี
- 3). 1 ปี - 2 ปี
- 4). มากกว่า 2 ปี
- 5). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

**7. ท่านเคยซื้อสินทรัพย์มาครั้งล่าสุดเมื่อไหร่**

- 1). ที่โไอเอ
- 2). กัปตัน
- 3). นิปปอน
- 4). โจตัน
- 5). เจปีพี
- 6). ไอเชียโร
- 7). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

**8. ทำไมท่านจึงตัดสินใจซื้อสินทรัพย์มาครั้งล่าสุดที่ห้องที่ท่านตอบในข้อ 7**

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1). ชื่อเสียงของยี่ห้อ
- 2). มีผู้แนะนำ
- 3). จากโฆษณาต่าง ๆ
- 4). ราคาถูก
- 5). มีการจัดรายการลด แฉม
- 6). คุณภาพดี
- 7). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

**9. ค่าใช้จ่ายต่อครั้งในการซื้อสินทรัพย์มาครั้งล่าสุด**

- 1). น้อยกว่า 3,000 บาท
- 2). 3,000-5,000 บาท
- 3). 5,001-10,000 บาท
- 4). มากกว่า 10,000 บาท

10. ท่านซื้อสินค้าพลาสติกท่าอากาศยานอย่างไร

- 1). อาทิตย์ละครึ่ง
- 2). 2-3 ครึ่ง/เดือน
- 3). เดือนละครึ่ง
- 4). 3 เดือนครึ่ง
- 5). 6 เดือนครึ่ง
- 6). ปีละครึ่ง
- 7). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

11. ท่านซื้อสินค้าพลาสติกท่าอากาศยานที่ใด

- 1). ร้านวัสดุก่อสร้างใกล้บ้าน
- 2). ร้านวัสดุก่อสร้างที่ซื้อประจำ
- 3). ร้านวัสดุก่อสร้างที่มีผู้แนะนำ
- 4). ร้านวัสดุก่อสร้างที่โฆษณา
- 5). ร้านวัสดุก่อสร้างในห้างสรรพสินค้า
- 6). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

12. เหตุใดท่านจึงซื้อสินค้าพลาสติกท่าอากาศยานสถานที่ดังกล่าว ในข้อ 11

- 1). เป็นร้านที่ซื้อประจำ
- 2). ที่ขอครดิตสะดวก
- 3). ใกล้ที่พักอาศัย
- 4). ทางผ่าน
- 5). มีคนรู้จักแนะนำ
- 6). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

13. ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสินค้าพลาสติกท่าอากาศยานท่าน

- 1). ตัดสินใจด้วยตนเอง
- 2). ครอบครัว
- 3). เพื่อน
- 4). เจ้าของร้าน/พนักงานขาย
- 5). ช่างทาสี
- 6). สถาปนิก/วิศวกร
- 7). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

14. ท่านเลือกเสต็ปของสินค้าพลาสติกท่าอากาศยานที่จะซื้อโดยวิธีใด

- 1). จากแคตาล็อกสี
- 2). คุยกับตัวอย่างบ้านที่ชอบ
- 3). เจ้าของร้าน/พนักงานขายแนะนำ
- 4). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าสติกกิฟafa

| ส่วนประสมทางการตลาด              | ระดับการให้ความสำคัญ |     |         |      |            |
|----------------------------------|----------------------|-----|---------|------|------------|
|                                  | มากที่สุด            | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| 1. ด้านผลิตภัณฑ์                 |                      |     |         |      |            |
| - คุณภาพของสินค้า                |                      |     |         |      |            |
| - สินค้าได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม  |                      |     |         |      |            |
| - คุณภาพนีทรียะดับ               |                      |     |         |      |            |
| - ความหลากหลายของยี่ห้อ          |                      |     |         |      |            |
| - การมีสินค้าตัวอย่างให้ดู       |                      |     |         |      |            |
| - ความครบถ้วนของสินค้ามีทุกเฉดสี |                      |     |         |      |            |
| - ชื่อเสียงของร้าน               |                      |     |         |      |            |
| - การมีสินค้าพร้อมขาย            |                      |     |         |      |            |
| - ชื่อเสียงของยี่ห้อ             |                      |     |         |      |            |
| - ขนาดของการบรรจุ                |                      |     |         |      |            |
| - บรรจุภัณฑ์สวยงาม               |                      |     |         |      |            |
| - การรับคืนหรือเปลี่ยนสินค้า     |                      |     |         |      |            |
| - อื่น ๆ โปรดระบุ.....           |                      |     |         |      |            |
| 2. ด้านราคา                      |                      |     |         |      |            |
| - ราคาขาย                        |                      |     |         |      |            |
| - การติดป้ายราคา                 |                      |     |         |      |            |
| - การต่อรองราคาได้               |                      |     |         |      |            |
| - ความเหมาะสมของราคากับคุณภาพ    |                      |     |         |      |            |
| - สินค้ามีหลากหลายให้เลือก       |                      |     |         |      |            |
| - การชำระค่าสินค้าด้วยบัตรเครดิต |                      |     |         |      |            |
| - การให้ส่วนลดเงินสด             |                      |     |         |      |            |
| - การให้สินเชื่อ                 |                      |     |         |      |            |
| - อื่น ๆ (โปรดระบุ).....         |                      |     |         |      |            |

| ส่วนประสมทางการตลาด   | ระดับการให้ความสำคัญ |     |         |      |            |
|---|----------------------|-----|---------|------|------------|
|   | มากที่สุด            | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| 3. ด้านสถานที่ และช่องทางจัดจำหน่าย   |                      |     |         |      |            |
| - ทำเลที่ตั้งของร้าน  |                      |     |         |      |            |
| - ที่จอดรถ  |                      |     |         |      |            |
| - การจัดหน้าร้าน  |                      |     |         |      |            |
| - ที่พักรับรองลูกค้า  |                      |     |         |      |            |
| - พื้นที่ในร้านเดินเลือกสินค้าสะดวกกว้าง<br>ขวาง                              |                      |     |         |      |            |
| - แสงสว่างในร้าน  |                      |     |         |      |            |
| - การตกแต่งภายในร้าน  |                      |     |         |      |            |
| - การจัดหมวดหมู่สินค้า  |                      |     |         |      |            |
| - อื่น ๆ (โปรดระบุ).....  |                      |     |         |      |            |
| 4. ด้านการส่งเสริมการตลาด   |                      |     |         |      |            |
| - การโฆษณาทางสื่อโทรทัศน์ วิทยุ   |                      |     |         |      |            |
| - การให้ข่าวประชาสัมพันธ์ เช่น แข็งข่าวสาร<br>เกี่ยวกับสินค้าพลาสติกห้องอาหาร |                      |     |         |      |            |
| - คำแนะนำของพนักงานขาย  |                      |     |         |      |            |
| - การออกกล่าวปากต่อปาก  |                      |     |         |      |            |
| - การลด แลก แจก แคร์  |                      |     |         |      |            |
| - การให้คูปองซิงร่วงวัสดุ   |                      |     |         |      |            |
| - มีการลงทะเบียนชื่อเพื่อแลกของรางวัล   |                      |     |         |      |            |
| - อื่น ๆ (โปรดระบุ).....  |                      |     |         |      |            |

ส่วนที่ 4 ปัญหา และข้อเสนอแนะในการตัดสินใจซื้อสินค้าพลาสติกทางอาหาร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์

- 1). สินค้าไม่มีคุณภาพทางและลอก
- 2). สินค้าไม่ได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม
- 3). สินค้าชำรุดกระปองบุบเสียหาย
- 4). สินค้าไม่เพียงพอตามต้องการ
- 5). สินค้ามีผลเสียให้เกือน้อย
- 6). สินค้ามีผลเสียไม่ทันสมัย
- 7). ไม่มีสินค้าตัวอย่างให้ดู
- 8). ขนาดบรรจุไม่พอดีกับความต้องการใช้ เช่น ต้องการใช้เพื่อเก็บงานเล็กน้อยแต่ต้องซื้อเป็นถังใหญ่ เพราะไม่มีขนาดเล็ก
- 9). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

2. ปัญหาด้านราคา

- 1). ราคายาวย่อมที่
- 2). ไม่ติดป้ายของร้านให้ชัดเจน
- 3). ต่อรองราคาสินค้าไม่ได้
- 4). ราคاهistogram กว่าร้านอื่น ๆ
- 5). ราคามิ่งไม่เหมาะสมกับคุณภาพ
- 6). ไม่รับชำระด้วยบัตรเครดิต
- 7). ไม่มีการให้สินเชื่อ
- 8). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

3. ปัญหาด้านสถานที่ และช่องทางจัดจำหน่าย

- 1). ทำแล้วที่ตั้งเข้าออกไม่สะดวก
- 2). มีที่จอดรถน้อย
- 3). ไม่จัดสินค้าเป็นหมวดหมู่
- 4). ระยะเวลาการส่งมอบล่าช้า
- 5). พื้นที่ในร้านคับแคบเดินเลือกสินค้าลำบาก
- 6). ไม่มีที่พักรับรองลูกค้า
- 7). แสงสว่างในร้านค้าไม่เพียงพอ
- 8). อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

#### 4. ปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย

- 1). การลดแลกแจกแถมไม่น่าสนใจ
- 2). การโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์มีน้อย
- 3). การประชาสัมพันธ์ เช่น การแข่งข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าพลาสติกมีน้อย
- 3). แคตalog สีไม่ทันสมัย
- 4). ไม่มีพนักงานขายคอยแนะนำสินค้า
- 5). ไม่มีการทำคูปองชิงรางวัล
- 6). ไม่มีการสะสมของซื้อเพื่อแลกของรางวัล
- 7). อื่น ๆ(โปรดระบุ).....

ข้อเสนอแนะ

---



---



---

จัดทำโดย ภาควิชาภาษาอังกฤษ  
 Copyright<sup>©</sup> by Chiang Mai University  
 All rights reserved

## ภาคผนวก ข

### รายชื่อสถานที่เก็บข้อมูล

1. หจก.กมลโลหะกิจเชียงใหม่ เลขที่ 169/4-5 แขวงศรีวิชัย ถ.ช้างเผือก ต.ครึญมี อ.เมือง จ.เชียงใหม่
2. บริษัทกิตติวิบูลย์ จำกัดเลขที่ 2 ซอย 3 ถ.อนุวิถี ต.ท่าศาลา อ.เมือง จ.เชียงใหม่
3. ร้านคุณเยงชัวด เลขที่ 361 ถ.วิชัยานนท์ ต.ช้างม่อย อ.เมือง จ.เชียงใหม่
4. หจก.ก.พัฒนสิน เลขที่ 17/1 ถ.ครึญมี อ.เมือง จ.เชียงใหม่
5. หจก.เคลลพาร์มิชช์ เลขที่ 96/1-2 ถ.ท้ายวัง ต.ช้างม่อย อ.เมือง จ.เชียงใหม่
6. ร้าน ก.เคหภัณฑ์ เลขที่ 201-205 ถ.พระปักเกล้า ต.ครึญมี อ.เมือง จ.เชียงใหม่
7. ร้านเจริญกิจ เลขที่ 104 ถ.วิชัยานนท์ ต.ช้างม่อย อ.เมือง จ.เชียงใหม่
8. บริษัทจังหย่งเสง จำกัด เลขที่ 65-71,81-85 ถ.เจริญเมือง ต.วัดเกตุ อ.เมือง จ.เชียงใหม่
9. หจก.เชียงใหม่กิตติการถ้า เลขที่ 1/5-6 แขวงนครพิงค์ ถ.ราชวิถี ต.ครึญมี อ.เมือง จ.เชียงใหม่
10. ร้านเชียงใหม่กิมพานิช เลขที่ 267/18-20 ถ.วิชัยานนท์ ต.ช้างม่อย อ.เมือง จ.เชียงใหม่
11. ร้านเชียงใหม่ชรเกียรติ เลขที่ 146/2 ถ.เจริญเมือง ต.ท่าศาลา อ.เมือง จ.เชียงใหม่
12. หจก.เชียงใหม่โซกซัย เลขที่ 206-208 ถ.ราชเชียงแสตน ต.หายยา อ.เมือง จ.เชียงใหม่
13. บริษัทเชียงใหม่ดูสิตพานิช จำกัด เลขที่ 399/15 ถ.มหิดล ต.หนองหอย อ.เมือง จ.เชียงใหม่
14. หจก.เชียงใหม่เมงคลพานิช เลขที่ 257 ถ.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่
15. หจก.เชียงใหม่พงษ์พาณิชย์ เลขที่ 117/6,127 ถ.ราชวงศ์ ต.ช้างม่อย อ.เมือง จ.เชียงใหม่
16. หจก.เชียงสวัสดุภัณฑ์ เลขที่ 11/3-4 ถ.ครีดอนไชย ต.ช้างคลาน อ.เมือง จ.เชียงใหม่
17. หจก.เชียงใหม่สหนิตรก่อสร้าง เลขที่ 216-216/1 แขวงครึญมี ถ.มณีพัทรณ์ ต.ครึญมี อ.เมือง จ.เชียงใหม่
18. หจก.เชียงใหม่วีระกิจ เลขที่ 14/1 ถ.วัวลาย ต.หายยา อ.เมือง จ.เชียงใหม่
19. บริษัท ต.แสงไทย เชียงใหม่ จำกัด เลขที่ 361 ถ.วังสิงห์คำ ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่
20. หจก.ทองพูนวัสดุภัณฑ์ เลขที่ 531/2 ถ.เจริญเมือง ต.หนองป่าครรชั่ง อ.เมือง จ.เชียงใหม่
21. หจก.ต.ศิรินนท์ เลขที่ 9-11 ถ.วังสิงห์คำ ต.ช้างม่อย อ.เมือง จ.เชียงใหม่

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล

วัน เดือน ปีเกิด

ประวัติการศึกษา

นายongaja ประโภค

8 มิถุนายน 2518

- ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนสวรรค์อนันต์วิทยา

- ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสวรรค์อนันต์วิทยา

- ระดับปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์บัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ประสบการณ์ทำงาน

- พ.ศ. 2541-2546

ผู้จัดการสาขาเชียงใหม่ บริษัทอาท

เคนิกัด(ประเทศไทย)จำกัด

- พ.ศ. 2546-ปัจจุบัน

ผู้บริหารเบตขายเบตภาคเหนือ

บริษัทลีโอเพ็นท์จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright<sup>©</sup> by Chiang Mai University

All rights reserved