



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพู สมุนไพรของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ (Independent Study) ของนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร (Ex-MBA) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพรของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามชุดนี้แบ่งออกเป็น 4 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อสบู่และแชมพูสมุนไพร

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพรของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 4 ปัญหาในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพรของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

[]1. ชาย

[]2. หญิง

2. สถานภาพ

[]1. โสด

[]2. สมรส

[]3. หย่าร้าง/หม้าย

3. อายุ

[]1. อายุไม่เกิน 20 ปี

[]2. 21 – 30 ปี

[]3. 31-40 ปี

[]4. 41-50 ปี

[]5. มากกว่า50 ปีขึ้นไป

4. อาชีพ

- []1. นักศึกษา []2. รับราชการ []3. พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 []4. ธุรกิจส่วนตัว []5. อาชีพอิสระ []6. พนักงานบริษัทเอกชน
 []7. อื่นๆ (ระบุ).....

5. รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน

- []1. ไม่เกิน 5,000 บาท []2. 5,000-10,000 บาท
 []3. 10,001-15,000 บาท []4. 15,001-20,000 บาท
 []6. มากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป

6. ระดับการศึกษาสูงสุด

- []1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษา []2. มัธยมศึกษา หรือ ปวช.
 []3. อนุปริญญา หรือ ปวส. []4. ระดับปริญญาตรี
 []5. สูงกว่าปริญญาตรี []6. อื่น (ระบุ).....

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อสบู่และแชมพูสมุนไพร

7. ท่านใช้อะไรบ้างเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพร

[] สบู่สมุนไพร [] แชมพูสมุนไพร

- | | |
|--|-------------------------------|
| []1. สบู่อาบน้ำ (ก้อน) ราคา.....บาท | []1. แชมพูสระผม ราคา.....บาท |
| []2. สบู่อาบน้ำ (เหลว) ราคา.....บาท | []2. ครีมนวดผม ราคา.....บาท |
| []3. สบู่ล้างหน้า (ก้อน) ราคา.....บาท | []3. ครีมหักผม ราคา.....บาท |
| []4. สบู่ล้างหน้า (เหลว) ราคา.....บาท | []4. อื่นๆ โปรดระบุ..... |
| []5. อื่นๆ โปรดระบุ..... | ราคา.....บาท |
| ราคา.....บาท | |

8. ท่านรู้จักผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพรได้อย่างไร

- []1.ญาติของท่านแนะนำ []2. เพื่อนของท่านแนะนำ
 []3. เอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์ []4. บทความในวารสาร
 []5. พนักงานขายของบริษัทแนะนำ []6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9. ท่านซื้อผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพรบ่อยแค่ไหน

- []1. 1 ครั้ง / เดือน []2. 2 ครั้ง / เดือน
[]3. 1 ครั้ง / 2 เดือน []4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

10. เหตุผลที่ทำให้ท่านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- []1. เชื่อกันในคุณภาพ []2. ราคาไม่แพง
[]3. อยากรทดลองใช้ []4. ชื่อเสียงของผู้ผลิตและจำหน่าย
[]5. การโฆษณาสินค้า []6. มีผู้แนะนำให้ใช้
[]7. หาซื้อได้ง่าย []8. ตรงกับความต้องการ
[]9. สะอาดและปลอดภัย []10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

11. วัตถุประสงค์ที่ใช้ผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- []1. เพื่อสุขภาพผิวที่ดี []2. เพื่อความสวยงามของตัวเอง
[]3. เพื่อรักษาโรคผิวหนัง []4. เพื่อป้องกันโรคผิวหนัง
[]5. ราคาประหยัด []6. ช่วยลดความเสี่ยงต่อโรค
[]7. เพื่อจัดซื้อแบบที่เรียก []8. ความนิยมในปัจจุบัน
[]9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

12. บุคคลที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพรของท่าน

- []1. ตัวเอง []2. คู่สมรส
[]3.ญาติพี่น้อง []4. เพื่อน
[]5.พนักงานขาย []6.พนักงานขายตรง
[]7.ร้านค้าผู้ผลิตสบู่และ/หรือแชมพูสมุนไพร []8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

13. ท่านซื้อสบู่และแชมพูสมุนไพรจากสถานที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- []1. ร้านที่ขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพร โดยเฉพาะ
[]2. ร้านค้าทั่วไป []3. ร้านค้าผู้ผลิตสบู่และ/หรือแชมพูสมุนไพร
[]4. ร้านเสริมสวยความงาม []5. ห้างสรรพสินค้า
[]6. ร้านสะดวกซื้อ []7. ตลาดสด
[]8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

14. ท่านซื้อสบู่และแชมพูสมุนไพรอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- []1.ดูจากสรรพคุณ []2.ดูจากขนาด
 []3.ลักษณะของภาชนะบรรจุ []4.ตรายี่ห้อ
 []5.เปรียบเทียบราคา []6.พิจารณาจากส่วนผสม
 []7.สี []8.กลิ่น
 []9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
15. ท่านต้องการรายการส่งเสริมการขายโดยวิธีใดมากที่สุด
- []1.ลดราคา []2.คู่มือสะสมแลกซื้อ
 []3.มีของแถม []4.ชิงโชค
 []5.แลกซื้อราคาพิเศษ []6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
16. สื่อโฆษณาประเภทใดที่ท่านได้รับข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สบู่และแชมพูสมุนไพรมากที่สุด
- []1. โทรทัศน์ []2. วิทยุ []3. หนังสือพิมพ์
 []4. นิตยสาร []5. แผ่นป้ายโฆษณา []6. แผ่นพับและใบปลิว
 []7. การบอกต่อโดยบุคคล []8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
17. ท่านใช้สบู่และแชมพูสมุนไพรยี่ห้อเดิมเป็นประจำหรือเปลี่ยนยี่ห้อไปเรื่อยๆ
- []1. ยี่ห้อเดิมเป็นประจำ []2. เปลี่ยนยี่ห้อไปเรื่อยๆ (ตอบข้อ 18)
18. เหตุผลที่ทำให้ท่านเปลี่ยนไปใช้ยี่ห้ออื่นแทนยี่ห้อเดิมที่ใช้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- []1. ตามคำแนะนำของเพื่อน []2. ใช้แล้วไม่ได้ผล
 []3.อยากลองยี่ห้อใหม่ []4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
19. สบู่สมุนไพรที่ท่านใช้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- []1. สบู่สมุนไพรขมิ้นชัน []2. สบู่ฟ้าฉิ่ง
 []3. สบู่นมสด-สมุนไพร []4. สบู่นมสด-น้ำมันมะพร้าว
 []5. สบู่นมสด-งาดำ []6. สบู่นมสด-น้ำมันงา
 []7. สบู่กลิ่นสเปา ยูคาลิปตัส []8. สบู่ข้าวสามชั้น
 []9. สบู่ส้มสวลิต []10. สบู่ข้าวแดง
 []11. สบู่ข้าวเหนียวดำ []12. สบู่ข้าวหอมมะลิ
 []13. สบู่ชาเขียว []14. สบู่สมุนไพรว่านหางจระเข้
 []15. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

20. แคมพูสมุนไพรมะนาว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [] 1. แคมพูสมุนไพรมะนาวจินดา [] 2. แคมพูสมุนไพรมะนาวจรูญ-ว่านหางจรูญ
 [] 3. แคมพูสมุนไพรมะนาวอินทนิล-ใบหมี [] 4. แคมพูสมุนไพรมะนาวโหวง-ทองพันชั่ง
 [] 5. แคมพูสมุนไพรมะนาวประคำดีควาย [] 6. แคมพูสมุนไพรมะนาวน้ำผึ้ง
 [] 7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพรและแคมพูสมุนไพรมะนาวของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง ให้ทำเครื่องหมาย (/) ลงในช่องว่างข้างล่างตามหัวข้อทุกข้อที่ท่านคิดว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ประเภทผลิตภัณฑ์หลากหลาย					
1.2 ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้รับการรับรองจากกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์					
1.3 มีเครื่องหมายองค์การอาหารและยาแสดงบนหีบห่อ					
1.4 ผลิตโดยแพทย์/เภสัชกร/ผู้เชี่ยวชาญทางด้านสมุนไพร					
1.5 ผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงเป็นที่เชื่อถือของลูกค้ำ					
1.6 สรรพคุณของผลิตภัณฑ์					
1.7 ผลิตภัณฑ์มีความปลอดภัยและไม่ระคายเคืองผิว					
1.8 ลักษณะของกลิ่นและสีผลิตภัณฑ์					
1.9 อายุการเก็บรักษายาวนานไม่เสียง่าย					
1.10 บรรจุภัณฑ์ที่มีความสะดวกต่อการใช้					
1.11 ขนาดของบรรจุภัณฑ์เหมาะสม					
1.12 ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์					
1.13 มีหลายขนาดให้เลือก					
1.14 ความชัดเจนและครบถ้วนของฉลากผลิตภัณฑ์					
1.15 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
2. ด้านราคา					
2.1 ระดับราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
2.2 มีป้ายแสดงราคาชัดเจน					
2.3 มีหลายระดับราคาให้เลือก					
2.4 ความหลากหลายของวิธีการชำระเงิน เช่น เงินสด บัตรเครดิต					
2.5 มีรายละเอียดราคาสินค้าอย่างชัดเจน ในใบเสร็จรับเงิน					
2.6 มีส่วนลดราคา					
2.7 ต่อรองราคาได้					
2.8 มีการแจ้งราคาสินค้าล่วงหน้า					
2.9 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 หาซื้อได้ง่าย					
3.2 สินค้ามีจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอ					
3.3 มีแหล่งขายหลายแหล่ง ทำให้สะดวกในการหาซื้อ					
3.4 ทำเลที่ตั้งของสถานที่ซื้อสะดวกต่อการเดินทาง					
3.5 สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์/แฟกซ์ได้					
3.6 สั่งซื้อได้ทางเว็บไซต์					
3.7 มีการจัดการส่งสินค้าให้					
3.8 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
4.. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
4.1 มีพนักงานขายให้บริการ					
4.2 มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และอื่นๆ					
4.3 มีการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา มีของแถม เป็นต้น					
4.4 มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์และประโยชน์ของสมุนไพร					
4.5 มีการจัดรายการพิเศษลดราคา					
4.6 มีการแจกตัวอย่างเพื่อทดลองใช้					
4.7 มีการจัดประชุมให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรแก่ลูกค้าโดยผู้เชี่ยวชาญ					
4.8 มีเอกสารให้ความรู้และเอกสารแนะนำสินค้าแจกฟรีทุกศูนย์จำหน่าย					
4.9 ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เช่น แหล่งผลิตวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์					
4.10 มีการจัดงานและออกบูธแนะนำสินค้า					
4.11 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ส่วนที่ 4 ปัญหาในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพรและสมุนไพรของผู้บริโภคในอำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างข้างล่างตามหัวข้อทุกหัวข้อที่ท่านคิดว่ามีปัญหา
สำหรับการตัดสินใจซื้อของท่าน

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1.ประเภทผลิตภัณฑ์ไม่หลากหลาย
- () 2. ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพและไม่ได้รับรองมาตรฐานการผลิตจากกรมวิทยาศาสตร์
การแพทย์
- () 3.ผลิตภัณฑ์ขาดความน่าเชื่อถือ
- () 4.วัน เดือน ปี ของวันผลิตและวันหมดอายุไม่ชัดเจน
- () 5.ตราหือไม่เป็นที่รู้จัก
- () 6.มีขนาดให้เลือกน้อย
- () 7.ปริมาณที่บรรจุไม่ตรงกับที่แจ้งในฉลาก
- () 8.บรรจุภัณฑ์ และหีบห่อไม่ได้มาตรฐาน
- () 9.รูปแบบบรรจุภัณฑ์ดูไม่ทันสมัย ขาดความสวยงาม
- () 10. ผลิตภัณฑ์ปลอมแปลงง่าย
- () 11. สีสรรไม่สวยงาม
- () 12. กลิ่นไม่หอม
- () 13. สินค้าเก่า
- () 14. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

2. ด้านราคา (Price) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1.ราคาต่อชิ้นแพงเกินไป
- () 2.ป้ายราคาไม่ชัดเจน
- () 3.วิธีการชำระเงินยังไม่มีความหลากหลาย เช่น เงินสด บัตรเครดิต
- () 4.ราคาต่อขนาดบรรจุไม่หลากหลาย เพียงพอ
- () 5.รายละเอียดราคาสินค้า ในใบเสร็จรับเงินและใบเสนอราคาสินค้ายังไม่เพียงพอ
- () 6.ราคาสินค้าไม่คงที่
- () 7.ไม่มีส่วนลดราคา
- () 8.ต่อรองราคาไม่ได้
- () 9.อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3. ด้านการจัดจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. หามซื้อได้ยาก
- () 2. ไม่มีสถานที่วางจำหน่ายให้ผู้ซื้อพิจารณาหยิบจับได้ง่ายและสะดวกเพียงพอ
- () 3. ไม่สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์/ แฟกซ์ได้
- () 4. ไม่สามารถสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ตได้
- () 5. ไม่มีบริการส่งสินค้า
- () 6. สถานที่จอดรถไม่เพียงพอ
- () 7. ทำเลที่ตั้งไม่สะดวกต่อการเดินทาง
- () 8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. พนักงานให้บริการไม่เพียงพอ
- () 2. พนักงานขาดความเชี่ยวชาญ /ขาดความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่จำเป็น
- () 3. รายการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา การมี ของแถมยังไม่เพียงพอ
- () 4. ไม่มีการโฆษณาในสื่อต่างๆ
- () 5. เอกสารแนะนำสินค้าแนะนำความรู้ยังไม่เพียงพอ
- () 6. ไม่มีการจัดประชุมให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรแก่ลูกค้า
- () 7. ไม่บอกถึงแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต
- () 8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

.....

.....

ขอขอบคุณ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายณภดล สิทธิชัย
วัน เดือน ปี เกิด	9 สิงหาคม 2508
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียน มงฟอร์ตวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2523 สำเร็จการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตเทคนิคภาคพายัพ ปีการศึกษา 2532 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏ ปีการศึกษา 2546
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2534 – ปัจจุบัน บริษัทเชียงใหม่ พงษ์ธรแมริม บริษัทเกลือถว้า จำกัด อำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved