



**ภาคผนวก**

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## แบบสอบถาม

### เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อไข่ไก่ ของคนกลางในจังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อไข่ไก่ของคนกลางในจังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้นจึงใคร่ขอความกรุณาจากท่านในการตอบแบบสอบถามให้ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อประโยชน์ในเชิงวิชาการแก่ผู้สนใจต่อไป ผู้ศึกษาขอขอบคุณในความร่วมมือของท่านเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

นายพรพล รื่นภิรมย์  
(นักศึกษาปริญญาโท)

กรุณาตอบคำถาม โดยทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับคำตอบของท่านมากที่สุด หรือเติมข้อความลงในช่องว่างไว้

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

1 ( ) ชาย

2 ( ) หญิง

2. อายุ

1 ( ) ไม่เกิน 20 ปี

2 ( ) 21 – 40 ปี

3 ( ) 41 – 60 ปี

4 ( ) 61 ปี ขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

1 ( ) ประถมศึกษา/มัธยมศึกษาตอนต้น

2 ( ) มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช./หรือเทียบเท่า

3 ( ) อนุปริญญา/ปวส./หรือเทียบเท่า

4 ( ) ปริญญาตรี ขึ้นไป

4. ระยะเวลาในการประกอบอาชีพเป็นคนกลางจำหน่ายไข่ไก่ของท่าน

1 ( ) ไม่เกิน 2 ปี

2 ( ) 2 – 5 ปี

3 ( ) 5 – 10 ปี

4 ( ) 11 ปีขึ้นไป

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนจากการจำหน่ายไข่ไก่ของท่าน (ไม่รวมรายได้อื่นๆ)

1 ( ) ไม่เกิน 10,000 บาท

2 ( ) 10,001 – 30,000 บาท

3 ( ) 30,001 บาทขึ้นไป

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกรซื้อไข่ไก่ของผู้ตอบแบบสอบถาม**

1. ปริมาณในการซื้อไข่ไก่แต่ละครั้งของท่าน (แผงละ 30 ฟอง)

1 ( ) ไม่เกิน 100 แผง                      2 ( ) 101 – 500 แผง

3 ( ) 501 แผงขึ้นไป

2. ตำแหน่งของผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจสั่งซื้อไข่ไก่ของกิจการ

1 ( ) เจ้าของ      2 ( ) ผู้จัดการ                      3 ( ) อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

3. ท่านซื้อไข่ไก่จากบริษัทหรือฟาร์มผู้ผลิตไข่ไก่กี่ราย

1 ( ) 1 ราย                      2 ( ) 2 – 3 ราย                      3 ( ) 4 – 5 ราย

4. ความถี่ในการซื้อไข่ไก่ของท่านต่อสัปดาห์

1 ( ) 1 ครั้ง                      2 ( ) 2 – 4 ครั้ง                      3 ( ) 5 – 7 ครั้ง

5. วิธีการชำระเงิน

1 ( ) ชำระเงินสด                      2 ( ) ชำระไม่เกิน 3 วัน

3 ( ) ชำระไม่เกิน 7 วัน                      4 ( ) อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

**ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อไข่ไก่ของผู้ตอบแบบสอบถาม**

**3.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อไข่ไก่ของผู้ตอบแบบสอบถาม**

**3.1.1 ปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการซื้อไข่ไก่ของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)**

1 ( ) ขนาดตลาดไข่ไก่ที่ซื้อไปจำหน่าย

2 ( ) ภาวะเศรษฐกิจ

3 ( ) อัตราดอกเบี้ย

4 ( ) ขนาดการเลี้ยงของบริษัทหรือฟาร์มผู้ผลิตไข่ไก่ที่ท่านซื้อ

5 ( ) เทคโนโลยีในการผลิตของบริษัทหรือฟาร์มผู้ผลิตไข่ไก่ที่ท่านซื้อ

6 ( ) ฤดูกาลหรือเทศกาล

7 ( ) ผู้ขายไข่ไกรายอื่นๆที่ขายในบริเวณใกล้เคียงกันกับท่าน

**3.1.2 ปัจจัยสภาพแวดล้อมในช่วงที่มีการระบาดของไข้หวัดนกที่มีผลต่อการซื้อไข่ไก่ของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)**

1 ( ) ชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของฟาร์มหรือบริษัทผู้ผลิตไข่ไก่

2 ( ) ความต้องการของผู้บริโภคที่ระบุฟาร์มหรือบริษัทผู้ผลิตไข่ไก่

3 ( ) ความสะอาดของไข่ไก่

- 4 ( ) สถานที่ตั้งของฟาร์มผู้ผลิตไม่อยู่ในบริเวณเขตโรคระบาด
- 5 ( ) ราคาขายถูกกว่าตลาดทั่วไป
- 6 ( ) คำแนะนำของทางราชการเช่น กระทรวงสาธารณสุข กรมปศุสัตว์

### 3.1.3 ปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลต่อการซื้อไข่ไก่ของท่าน

#### 1. ลักษณะการทำตลาดหรือจัดจำหน่ายของท่าน

- 1 ( ) ขายส่ง
- 2 ( ) ขายปลีก
- 3 ( ) ทั้งขายส่ง และขายปลีก

#### 2. ระบบการซื้อไข่ไก่ของท่านกับบริษัทหรือฟาร์มผู้ผลิตไข่ไก่มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าหรือไม่

- 1 ( ) มี
- 2 ( ) ไม่มี

### 3.1.4 ปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการซื้อไข่ไก่ของท่าน

ท่านมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทหรือฟาร์มผู้ผลิตไข่ไก่หรือไม่ อย่างไร

- 1 ( ) ไม่มี
- 2 ( ) มีความสัมพันธ์คือ
  - 2.1 ( ) เพื่อน/ญาติ
  - 2.2 ( ) หุ้นส่วน

### 3.2 ส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อไข่ไก่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณาตอบคำถาม โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องว่างที่ตรงกับระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อไข่ไก่ของท่าน

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัย				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ผลิตภัณฑ์ (Product)</b>					
1. สีของไข่แดง					
2. ขนาดของไข่แดง					
3. ความหนืดของไข่ขาว					
4. ขนาดฟองไข่ไก่					
5. ความสดใหม่ของไข่ไก่					
6. ลักษณะสีเปลือกไข่ไก่เช่น สีเข้ม อ่อน					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัย				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
7. ความหนาของเปลือกไข่					
8. ความสะอาดของเปลือกไข่					
9. ขนาดบรรจุภัณฑ์ (จำนวนฟองต่อแพ็คเกจ)					
10. ความแข็งแรงของบรรจุภัณฑ์					
11. บรรจุภัณฑ์ ระบุวันเดือนปีที่ผลิต/วันหมดอายุ					
12. ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์เช่น ใส/ความสะอาด					
13. มีตราสินค้า (Brand)					
14. ผลิตจากฟาร์มที่มีมาตรฐานฟาร์ม					
<b>ราคา (Price)</b>					
1. ราคาขายคงที่					
2. มีการแจ้งราคาให้ทราบล่วงหน้าในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลง					
3. เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงราคา มีการให้ซื้อในราคาเดิมอีกหนึ่งบิลหรือมากกว่า					
4. มีการให้สินเชื่อกำไร					
5. สามารถต่อรองราคาได้					
6. มีราคาถูกกว่าท้องตลาด					
7. ราคาที่ซื้อไม่แตกต่างจากผู้ซื้อรายอื่น					
8. ไม่มีการมัดจำค่าแถมไข่					
9. มีส่วนลดเงินสด					
<b>สถานที่จัดจำหน่าย (Place)</b>					
1. มีบริการส่งสินค้าถึงที่					
2. สถานที่จำหน่ายหาได้ง่าย					
3. มีสถานที่จอดรถสะดวก/เพียงพอ					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัย				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. จัดส่งตรงเวลานัดหมาย					
5. สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์/โทรสาร / อินเทอร์เน็ต					
6. มีการออกไปส่งสินค้า และใบเสร็จรับเงินชัดเจน ถูกต้อง					
7. ส่งสินค้าถูกต้องตามปริมาณที่สั่ง					
8. สั่งซื้อได้ทุกวัน					
9. มีปริมาณสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของผู้ซื้อ					
10. กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก					
11. มีบริการขนส่งฟรี					
<b>การส่งเสริมการตลาด (Promotion)</b>					
1. มีการส่งเสริมการขายเช่น ลด แลก แจก แถม					
2. สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้					
3. มีส่วนลดพิเศษในกรณีซื้อประจำ					
4. มีโฆษณาผ่านสื่อ เช่น วิทยุ/โทรทัศน์					
5. พนักงานขายมีอำนาจ พุดจาดี					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการซื้อไข่ไก่และข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม  
กรุณาตอบคำถาม โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องว่างที่ตรงกับระดับปัญหาของการซื้อไข่ไก่ของท่าน  
หรือเติมข้อความลงในช่องว่างไว้

ปัญหาของส่วนประสมการตลาด	ระดับปัญหา				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ผลิตภัณฑ์ (Product)</b>					
1. สีของไข่แดงไม่เข้ม					
2. ขนาดของไข่แดงเล็ก					
3. ไข่ไก่เก่า ไม่สด ไม่ได้คุณภาพ					
4. ขนาดฟองไข่ไก่ไม่ตรงตามเบอร์ไข่					
5. ลักษณะของเปลือกไข่ไม่มีคุณภาพ เช่น สีซีด เป็นจุดลาย สกปรก บาง					
6. จำนวนฟองต่อแพ็คไม่เหมาะสม					
7. บรรจุภัณฑ์ไม่มีคุณภาพเช่น ไม่แข็งแรง ชุมนมัว สกปรก					
8. บรรจุภัณฑ์ไม่ระบุวันเดือนปีที่ผลิต/วันหมดอายุ					
9. ไม่มีตราสินค้า (Brand)					
<b>ราคา (Price)</b>					
1. ไม่มีการแจ้งราคาให้ทราบล่วงหน้าในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลง					
2. เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงราคาไม่มีการให้ซื้อในราคาเดิมอีกหนึ่งบิลหรือมากกว่า					
3. ไม่มีการให้สินเชื่อกการค้า					
4. ไม่สามารถต่อรองราคาได้					
5. ราคาที่ซื้อสูงกว่าผู้ซื้อรายอื่นๆ					
6. มีการมัดจำค่าแรงแไข่					

ปัญหาและข้อเสนอแนะ	ระดับปัญหา				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
7. ไม่มีส่วนลดเงินสด					
8. คิดค่าบริการขนส่ง					
<b>สถานที่จัดจำหน่าย (Place)</b>					
1. ไม่มีบริการส่งสินค้าถึงที่					
2. สถานที่จำหน่ายหาได้ยาก/ที่จอดรถไม่สะดวก/ไม่เพียงพอ					
3. จัดส่งไม่ตรงเวลานัดหมาย					
4. สั่งซื้อทาง โทรศัพท์/โทรสาร/อินเทอร์เน็ต ไม่ได้					
5. การออกใบส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินไม่ถูกต้อง ไม่ชัดเจน					
6. ส่งสินค้าไม่ถูกต้องตามปริมาณที่สั่ง					
7. มีปริมาณสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ซื้อ					
<b>การส่งเสริมการตลาด (Promotion)</b>					
1. ไม่มีการส่งเสริมการขายเช่น ลด แลก แจก แถม					
2. ไม่สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้					
3. ไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีซื้อประจำ					
4. ไม่มีการโฆษณาผ่านสื่อเช่นวิทยุ/โทรทัศน์					
5. พนักงานขายไม่มีอิทธิพล พูดไม่สุภาพ					



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายพชรพล รื่นภิรมย์
วันเดือนปีเกิด	4 มิถุนายน 2517
ประวัติการศึกษา	ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนวัดสุทิวราราม 2536 ระดับอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยแม่โจ้ 2540
ประวัติการทำงาน	บมจ.กรุงเทพผลิตผลอุตสาหกรรมการเกษตร (เครือเจริญโภคภัณฑ์) ผู้จัดการเขตฝ่ายขายอาหารสัตว์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved