



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เลขที่.....

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

แบบสอบถาม**เรื่อง ปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น
ของร้านค้าปลีกในอำเภอเมืองเชียงใหม่****คำชี้แจง**

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการค้นคว้าแบบอิสระ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัยเพื่อทราบถึงปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นของร้านค้าปลีกในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จึงใคร่ขอความกรุณาจากท่านในการช่วยตอบแบบสอบถาม และขอขอบคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามมา ณ โอกาสนี้

นิยามศัพท์

น้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น หมายถึง น้ำผลไม้บรรจุขวด กัด่อง ที่ผลิตด้วยระบบพาสเจอร์ไรซ์ (ซึ่งต้องเก็บรักษาไว้ในตู้เย็นและมีอายุการเก็บค่อนข้างจำกัด) หรือระบบสเตอริไรส์ (ผลิตภัณฑ์นี้สามารถเก็บรักษาไว้ในอุณหภูมิห้อง และมีอายุการเก็บรักษานานกว่าน้ำผลไม้ระบบพาสเจอร์ไรซ์) ไม่รวมน้ำผลไม้สำเร็จรูปชนิดผง ผู้ผลิตเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นในจังหวัดเชียงใหม่หรือจังหวัดใกล้เคียง ผลิตภัณฑ์อาจเป็นน้ำผลไม้แท้หรือน้ำผลไม้ผสม

นายคมกริช ปริรัตน์

ส่วนที่ 1 ทัวไปของร้านค้าปลีก

คำชี้แจง กรุณาตอบคำถามข้างล่างนี้ โดยทำเครื่องหมาย / หน้าคำตอบที่ท่านเลือกเพียงคำตอบเดียว

1. กิจกรรมของท่านเป็นรูปแบบใด

- () 1. เจ้าของคนเดียว () 2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
() 3. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล () 4. บริษัทจำกัด
() 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ยอดขายสินค้าทุกประเภทรวมเฉลี่ยต่อเดือน

- () 1. น้อยกว่า 50,000 บาท () 2. ช่วง 50,000-100,000 บาท
 () 3. ช่วง 100,001-200,000 บาท () 4. ช่วง 200,001-300,000 บาท
 () 5. มากกว่า 300,000 บาท

3. ยอดขายน้ำผลไม้สำเร็จรูปทุกยี่ห้อรวมเฉลี่ยต่อเดือน

- () 1. น้อยกว่า 5,000 บาท () 2. ช่วง 5,000-10,000 บาท
 () 3. ช่วง 10,001-20,000 บาท () 4. ช่วง 20,001-30,000 บาท
 () 5. มากกว่า 30,000 บาท

4. ยอดขายน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นรวมเฉลี่ยต่อเดือน

- () 1. น้อยกว่า 2,500 บาท () 2. ช่วง 2,500-5,000 บาท
 () 3. ช่วง 5,001-10,000 บาท () 4. ช่วง 10,001-15,000 บาท
 () 5. มากกว่า 15,000 บาท

5. ท่าเลที่ตั้งของร้านค้า

- () 1. อยู่ในหมู่บ้านทั่วไป () 2. อยู่ในหมู่บ้านจัดสรร
 () 3. ใกล้หรืออยู่ในตลาดสด () 4. ใกล้หรืออยู่ในสถาบันการศึกษา
 () 5. ใกล้หรืออยู่ในโรงพยาบาล () 6. ใกล้หรืออยู่ในแหล่งท่องเที่ยว
 () 7. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นของร้านค้าปลีก

คำชี้แจง ในการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นเพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้า ปัจจัยต่อไปนี้มี ความสำคัญต่อท่านอยู่ในระดับใด

ปัจจัยทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ชื่อเสียงของยี่ห้อหรือผู้ผลิต					
1.2 รสชาติของน้ำผลไม้					
1.3 ความหลากหลายของชนิดน้ำผลไม้					
1.4 คุณประโยชน์ที่มีต่อสุขภาพ					
1.5 ระดับความเข้มข้นของน้ำผลไม้ที่หลากหลาย					
1.6 สินค้ามีขนาดบรรจุที่หลากหลาย					
1.7 ลักษณะของบรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม					
1.8 นวัตกรรมใหม่ในบรรจุภัณฑ์					
1.9 นวัตกรรมใหม่ในการผลิต					
1.10 ขนาดหรือกำลังการผลิตของผู้ผลิต					
2. ด้านราคา					
2.1 ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ					
2.2 ราคาที่เหมาะสมกับขนาดบรรจุ					
2.3 ส่วนลดที่ได้จากการซื้อด้วยเงินสด					
2.4 ส่วนลดที่ได้จากการซื้อสินค้าในปริมาณมาก					

ปัจจัยทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
2.5 เกรดคิดชำระเงินในการซื้อสินค้า					
2.6 ราคาสินค้าที่ถูกกว่ายี่ห้ออื่นๆ					
3. ด้านการจัดจำหน่าย					
3.1 ขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้าไม่ยุ่งยาก					
3.2 สินค้าจำหน่ายในร้านค้าส่งโดยทั่วไป					
3.3 บริการส่งสินค้าถึงร้านค้า					
3.4 ตรงเวลาในการส่งสินค้า					
3.5 บุคลิกภาพของพนักงานขายหรือพนักงานส่งสินค้า					
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
4.1 รับเปลี่ยนสินค้าที่เสียหายหรือหมดอายุ					
4.2 การโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ของท้องถิ่น					
4.3 การโฆษณาผ่านสื่อวิทยุของท้องถิ่น					
4.4 การโฆษณาผ่านแผ่นป้ายต่างๆ เช่น สติกเกอร์, ธงราว และป้ายโฆษณา เป็นต้น					
4.5 การจัดกิจกรรมแจกชิมสินค้าอย่างต่อเนื่อง					
4.6 การจัดกิจกรรมการแลกซื้อ เช่น การแลกซื้อขึ้นไปในราคาที่ถูกลง					
4.7 การจัดกิจกรรมการแจกฟรี เช่น แจกของที่ระลึก					

ปัจจัยทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4.8 การจัดกิจกรรมการแถม เช่น ซื้อ 1 แถม 1					
4.9 การจัดกิจกรรมการชิงโชค เช่น ชิงโชคฝา					
4.10 การเข้าร่วมแสดงสินค้าในท้องถิ่น					
4.11 เข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุนกิจกรรมของท้องถิ่นหรือสาธารณะประโยชน์					
5. ปัจจัยอื่นๆ					
5.1 แนวโน้มของสภาพเศรษฐกิจมีผลต่อการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นเพื่อนำมาจำหน่าย					
5.2 ความเชื่อและความนิยมของชุมชนที่มีต่อน้ำผลไม้					
5.3 ฤดูกาลหรือสภาพอากาศมีผลต่อปริมาณความต้องการน้ำผลไม้ของผู้บริโภค					
5.4 กระแสการรักสุขภาพของผู้บริโภคในตลาด					
5.5 สภาพการเมืองและสถานการณ์ของบ้านเมืองในแต่ละช่วง					

ส่วนที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการจัดซื้อของร้านค้าที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูป
ท้องถิ่นของร้านค้าปลีก

คำชี้แจง กรุณาตอบคำถามข้างล่างนี้ โดยทำเครื่องหมาย / หน้าคำตอบที่ท่านเลือกเพียงคำตอบ
เดียว

1. ผู้ที่มีอำนาจสูงสุดในการจัดซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้า

<input type="checkbox"/> 1. เจ้าของกิจการ	<input type="checkbox"/> 2. ฝ่ายจัดซื้อ
<input type="checkbox"/> 3. ฝ่ายขาย/การตลาด	<input type="checkbox"/> 4. ฝ่ายการเงินและบัญชี
<input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....	

2. กิจกรรมของท่านมีเกณฑ์การพิจารณาการจัดซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น เพื่อนำมาจำหน่าย
ในร้านค้าอย่างไร

<input type="checkbox"/> 1. เลือกซื้อเฉพาะผู้ผลิตที่มีความน่าเชื่อถือด้านมาตรฐานการผลิตและความ ปลอดภัย
<input type="checkbox"/> 2. เลือกซื้อเฉพาะยี่ห้อที่ผู้บริโภคให้การยอมรับ
<input type="checkbox"/> 3. เลือกซื้อเฉพาะรสชาติที่ได้รับความนิยมโดยไม่สนใจผู้ผลิตและยี่ห้อ
<input type="checkbox"/> 4. พิจารณาจากต้นทุนและผลกำไรที่ได้รับ โดยไม่สนใจผู้ผลิตและยี่ห้อ
<input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

3. บุคคลหรือหน่วยงานใดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น เพื่อ
นำมาจำหน่ายในร้านค้าของท่านมากที่สุด

<input type="checkbox"/> 1. พนักงานขายของผู้ผลิตท้องถิ่นหรือตัวแทนจัดจำหน่ายที่เข้าเยี่ยมชมและ เสนอขายที่ร้านค้าโดยตรง
<input type="checkbox"/> 2. ร้านค้าส่งที่ช่วยแนะนำน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นให้ท่านทดลองนำไป จำหน่าย
<input type="checkbox"/> 3. พนักงานแจกชิมและแนะนำน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นตามแหล่งชุมชน และในร้านค้าส่ง
<input type="checkbox"/> 4. จากผู้บริโภคในท้องถิ่นที่เคยซื้อหรือเคยชิมน้ำผลไม้สำเร็จรูปจาก กิจกรรมแจกชิมต่างๆ
<input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

4. ลักษณะของการจัดซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้าของท่านมีรูปแบบอย่างไร

() 1. ซื้อเมื่อสินค้าหมด (หากเลือกข้อนี้เลือกเหตุผลด้านล่างได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1.1. ราคาสินค้าไม่แน่นอน และมีแนวโน้มที่จะลดลง

() 1.2. ความต้องการสินค้าจากลูกค้าไม่สม่ำเสมอ

() 1.3. ลดภาระการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง

() 1.4. ป้องกันสินค้าหมดอายุ หรือเน่าเสีย

() 1.5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

() 2. ซื้อเก็บไว้ล่วงหน้า (หากเลือกข้อนี้เลือกเหตุผลด้านล่างได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 2.1. ประหยัดต้นทุนในการขนส่งและการจัดซื้อ

() 2.2. ลดความเสี่ยงด้านราคาที่สูงขึ้นในอนาคต

() 2.3. ลดความเสี่ยงสินค้าขาดตลาด

() 2.4. อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. ท่านมีการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้าจากช่องทางจัดจำหน่ายใด**บ่อยที่สุด** (ตอบเพียง 1 ข้อ)

() 1. จากพนักงานขายของบริษัทผู้ผลิต โดยตรง

() 2. จากตัวแทนจำหน่ายสินค้า

() 3. จากร้านค้าส่งที่เข้ามาเสนอขายที่ร้านค้า

() 4. จากร้านค้าส่งที่ต้องเดินทางไปซื้อเอง

() 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

6. ปัจจุบันท่านมีรูปแบบการชำระเงินในการซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น เพื่อนำมาจำหน่ายแบบใด**บ่อยที่สุด** (ตอบเพียง 1 ข้อ)

() 1. ซื้อสินค้าด้วยเงินสด

() 2. ซื้อสินค้าด้วยเครดิต 7 วัน

() 3. ซื้อสินค้าด้วยเครดิต 15 วัน

() 4. ซื้อสินค้าด้วยเครดิต 30 วัน

() 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 4 ด้านพฤติกรรมและปฏิบัติการตอบกลับของร้านค้าที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นของร้านค้าปลีก

คำชี้แจง กรุณาตอบคำถามข้างล่างนี้ โดยทำเครื่องหมาย / หน้าคำตอบที่ท่านเลือก

1. ท่านมีการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นชนิดใด เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้า**น้อยที่สุด** (ตอบเพียง 1 ข้อ)

() 1. น้ำส้ม () 2. น้ำผลไม้รวม
() 3. น้ำอุนุ่น () 4. น้ำฝรั่ง
() 5. น้ำลิ้นจี่ () 6. น้ำแอปเปิ้ล
() 7. น้ำมะเขือเทศ () 8. อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ท่านมีการเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นที่มีความเข้มข้นใด เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้า**น้อยที่สุด** (ตอบเพียง 1 ข้อ)

() 1. น้ำผลไม้สำเร็จรูป ต่ำกว่า 25% () 2. น้ำผลไม้สำเร็จรูป 25%
() 3. น้ำผลไม้สำเร็จรูป 40% () 4. น้ำผลไม้สำเร็จรูป 100%
() 5. ไม่ทราบ

3. ท่านเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นที่มีราคาขายปลีกเท่าไร เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้า**น้อยที่สุด** (ตอบเพียง 1 ข้อ)

() 1. หน่วยละ 5 – 10 บาท () 2. หน่วยละ 11 – 15 บาท
() 3. หน่วยละ 16 – 20 บาท () 4. มากกว่าหน่วยละ 20 บาท

4. ท่านเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นยี่ห้อใด เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้า**น้อยที่สุด** (ตอบเพียง 1 ข้อ)

() 1. น้ำส้มสายน้ำผึ้ง เพชรส้มทอง () 2. น้ำส้มสายน้ำผึ้ง ภิญญา
() 3. น้ำผลไม้ธนาธร () 4. น้ำผลไม้แอจ แมกซ์
() 5. น้ำผลไม้โบรง () 6. น้ำผลไม้เอ็น วี
() 7. อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. จากข้อ 4 ทำไมท่านถึงเลือกซื้อน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่นยี่ห้อนี้**น้อยที่สุด** (ตอบเพียง 1 ข้อ)

- () 1. รสชาติอร่อย () 2. บรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงาม
 () 3. มีรสชาติให้เลือกที่หลากหลาย () 4. มีระบบการผลิตที่ได้มาตรฐาน
 () 5. ได้ผลกำไรมากที่สุด () 6. มีพนักงานขายเข้าเยี่ยมชมอย่างต่อเนื่อง
 () 7. มีรายการลด แลก แจก แถม () 8. มีนโยบายให้เครดิตในการซื้อสินค้า
 () 9. หาซื้อสินค้าได้จากร้านค้าส่ง () 10. มีการรับประกันสินค้าเสียหรือหมดอายุ
 () 11. อื่นๆ โปรดระบุ.....

6. ข้อเสนอแนะอื่นๆ สำหรับผู้ผลิตน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น

6.1 รสชาติของน้ำผลไม้สำเร็จรูปที่ต้องการให้ผู้ผลิตท้องถิ่นผลิตออกมาจำหน่าย

.....

6.2 ปัญหาของท่านในการจำหน่ายน้ำผลไม้สำเร็จรูปท้องถิ่น

6.2.1

6.2.2

6.2.3

6.2.4

6.2.5

ขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นายคมกริช ปริรัตน์	
วัน เดือน ปี เกิด	15 ธันวาคม 2519	
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2541	ศิลปศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจ สาขาการตลาด) สถาบันราชภัฏเชียงใหม่
	พ.ศ. 2546	ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (สาขาวิชาอาชีวศึกษา) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2542-2543	พนักงานขาย บริษัท เชียงใหม่ เอส ดี โอ จำกัด
	พ.ศ. 2544-2545	ผู้แทนขาย บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์ม จำกัด
	พ.ศ. 2545-2547	ผู้จัดการศูนย์บริหารการขาย สาขานครราชสีมา ในเครือบริษัท เครื่องดื่มกระหิงแดง จำกัด
	พ.ศ. 2548-2552	ผู้จัดการสาขาเชียงใหม่ ในเครือบริษัท เครื่องดื่มกระหิงแดง จำกัด
	พ.ศ. 2553-ปัจจุบัน	ประกอบธุรกิจส่วนตัวด้านขายส่งน้ำผลไม้สำเร็จรูป