



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

## แบบสอบถาม

## เรื่อง

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคของ  
ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงใน ( )

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศของเจ้าของ

( ) ชาย ( ) หญิง

2. อายุของเจ้าของ

( ) ไม่เกิน 20 ปี ( $\leq 20$  ปี) ( ) 21-30 ปี  
( ) 31-40 ปี ( ) 41-50 ปี  
( ) 51-60 ปี ( ) มากกว่า 60 ปี

3. ระดับการศึกษา

( ) ประถมศึกษา ( ) มัธยมศึกษา  
( ) อนุปริญญา ( ) ปริญญาตรี  
( ) สูงกว่าปริญญาตรี ( ) อื่นๆ (ระบุ).....

4. ลักษณะของร้าน

( ) ร้านค้าปลีก ( ) ร้านมินิมาร์ท  
( ) ร้านค้าปลีกที่ขายส่งควบคู่

5. ขนาดของร้าน

( ) 1 คูหา (ประมาณ 32 ตร.ม.) ( ) 2 คูหา (ประมาณ 64 ตร.ม.)  
( ) 3 คูหา (ประมาณ 96 ตร.ม.) ( ) มากกว่า 3 คูหา  
( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

6. ระยะเวลาการดำเนินกิจการ

( ) 0-2 ปี ( ) 3-4 ปี  
( ) 5-6 ปี ( ) 7-8 ปี  
( ) 9-10 ปี ( ) มากกว่า 10 ปี

7. จำนวนแหล่งซื้อสินค้า หรือ จำนวนผู้จัดจำหน่าย ที่กิจการใช้บริการ ซื้อสินค้ามาขาย

- ( ) 1 แห่ง ( ) 2 แห่ง  
 ( ) 3 แห่ง ( ) 4 แห่ง  
 ( ) 5 แห่ง ( ) มากกว่า 5 แห่ง

8. แหล่งซื้อสินค้า หรือ ผู้จัดจำหน่าย ใดบ้างที่กิจการของท่านซื้อสินค้ามาขาย(สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) ร้านค้าส่งสมัยใหม่ เช่น แม็คโคร  
 ( ) ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เช่น โลตัส, บิ๊กซี หรือ คาร์ฟู  
 ( ) ร้านค้าส่ง เช่น ร้านค้าส่งในตลาด  
 ( ) ผู้ผลิต หรือ บริษัทเจ้าของสินค้ามาขายเอง  
 ( ) ซื้อโดยตรงจากโรงงาน  
 ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

9. ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน

- ( ) น้อยกว่า 10,000 บาท ( ) 10,001-20,000 บาท  
 ( ) 20,001-30,000 บาท ( ) 30,001-40,000 บาท  
 ( ) 40,001-50,000 บาท ( ) 50,001-60,000 บาท  
 ( ) 60,001-70,000 บาท ( ) มากกว่า 70,000 บาท

ส่วนที่ 2 ปัจจัยต่อไปนี้มีความสำคัญต่อการเลือกผู้ขายสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อนำมาขายต่อ  
 ของท่านในระดับใด

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
<b>ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1 ชื่อเสียงของผู้จัดจำหน่าย					
2 มีชนิดสินค้าและตราห้ตรงตามความต้องการ					
3 มีสินค้าให้เลือกหลายขนาด					
4 มีปริมาณสินค้าให้ซื้ออย่างเพียงพอ					
5 ความน่าเชื่อถือของผู้จัดจำหน่าย					
6 สินค้ามีความสดใหม่					
7 สินค้ามีคุณภาพ (ไม่เสียหาย)					
8 รับผิดชอบต่อสินค้าที่เสียหาย, หมดอายุ					

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
9 ความสะอาด เรียบร้อยของร้าน					
10 การจัด ตกแต่งร้านง่ายต่อการค้นหาสินค้า					
11 อื่นๆ(โปรดระบุ).....					
<b>ปัจจัยด้านราคา</b>					
12 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
13 ต่อรองราคาได้					
14 การให้เครดิตในการชำระเงิน					
15 ราคาถูกกว่าร้านอื่นๆ					
16 ส่วนลดกรณีซื้อเงินสด					
17 ส่วนลดกรณีซื้อมากๆ					
18 สามารถชำระเงิน ได้หลายวิธี(บัตรเครดิต)					
19 มีใบกำกับภาษีที่ถูกต้อง					
20 อื่นๆ(โปรดระบุ).....					
<b>ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
21 มีบริการส่งสินค้า					
22 มีสินค้าครบตามที่ต้องการเสมอ					
23 ติดต่อสั่งซื้อได้สะดวก					
24 ติดต่อทางโทรศัพท์ได้ง่าย					
25 สถานที่ตั้งเหมาะสม สะดวก					
26 มีที่จอดรถ					
27 ขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้าไม่ยุ่งยาก					
28 ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า และขนส่ง					
29 การตกแต่งร้านค้า					
30 เวลาเปิด/ปิดร้าน ที่สามารถซื้อสินค้าได้สะดวก					
31 อื่นๆ(โปรดระบุ).....					

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
<b>ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด</b>					
30 การโฆษณาผ่านสื่อ โทรทัศน์ วิทยุ					
32 การให้ของแถม แจก แคม					
33 มีการจัดกิจกรรม สาธิตสินค้า					
34 การสะสมคะแนนจากการซื้อ เพื่อแลกของรางวัล					
35 มีการจัดกิจกรรมให้ส่วนลด ร่วมกับร้านค้า					
36 มีการให้ป้ายโฆษณา ช่วยตกแต่งร้าน					
37 มีการแจกคูปองส่วนลด					
38 ข่าวสาร ประชาสัมพันธ์ ของผู้ขาย					
39 มีพนักงานแนะนำสินค้า					
40 เป็นสปอนเซอร์กิจกรรม งาน ในชุมชน					
41 มีพนักงานบริการ(ยกของ)					
42 มีพนักงานมาติดต่อเป็นประจำ					
43 พนักงานภายในร้านอธยาชัยดี					
44 พนักงานขายอธยาชัยดี					
45 อื่นๆ(โปรดระบุ).....					
<b>สรุปปัจจัยรวม</b>					
46 ผลลัพธ์ (สินค้า)					
47 ราคา					
48 ช่องทางการจัดจำหน่าย					
49 การส่งเสริมการตลาด (เช่นการโฆษณา กิจกรรม- การประชาสัมพันธ์ และพนักงานขาย)					

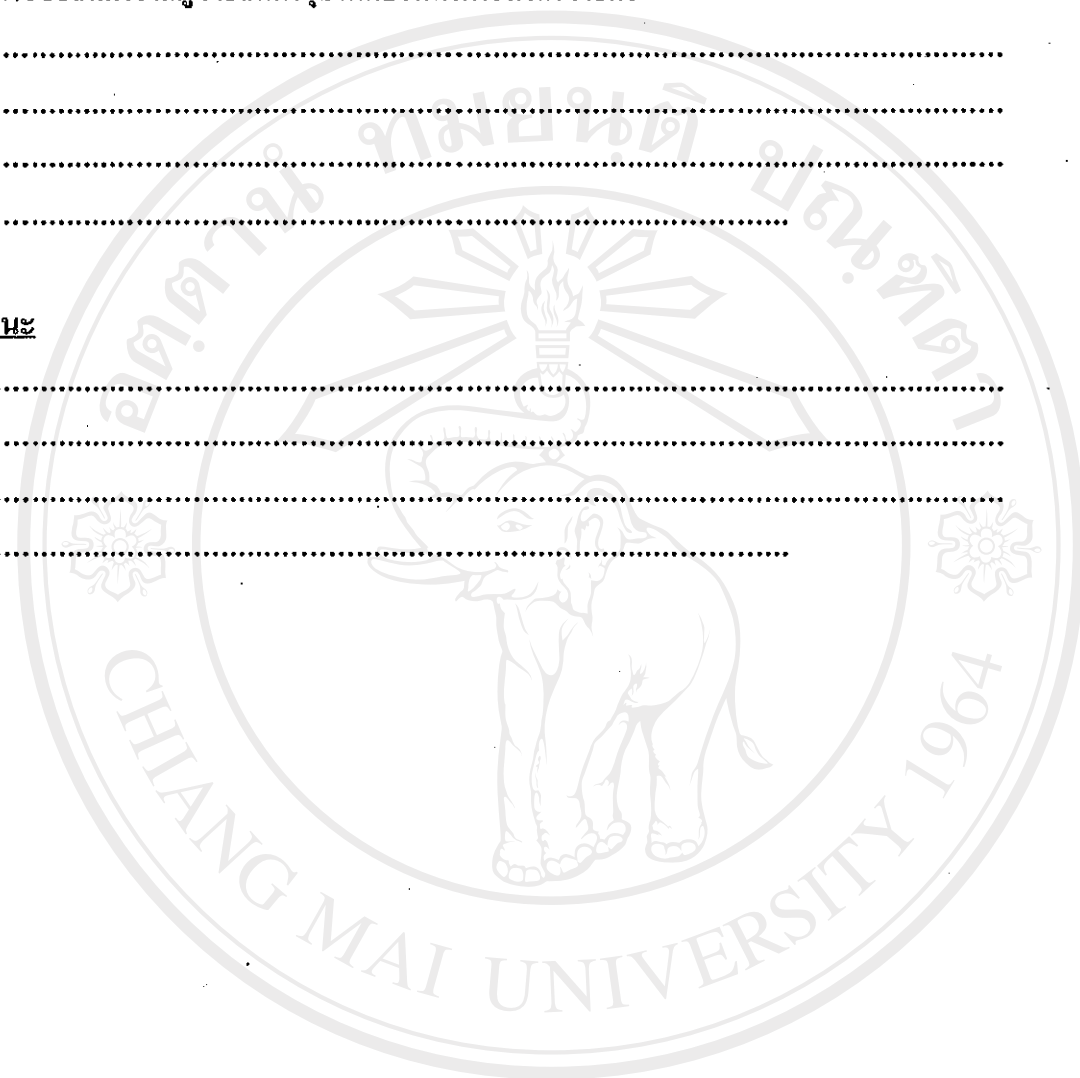
ส่วนที่ 3 ปัญหาที่เกิดในการซื้อสินค้าจากผู้ขายสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อนำมาขายต่อ

ปัญหาในการซื้อสินค้าจากผู้ขายสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อนำมาขายต่อ

.....  
.....  
.....  
.....

ข้อเสนอแนะ

.....  
.....  
.....  
.....



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายวรานนท์ ไชยวงศ์	
วัน เดือน ปี เกิด	1 กุมภาพันธ์ 2521	
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย เชียงใหม่ ปีการศึกษา 2539 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2543	
ประสบการณ์	พ.ศ. 2543 - 2544	Management Trainee บริษัท นิมชีเส็งขนส่ง 1988 จำกัด
	พ.ศ. 2545 – 2547	Marketing Executive บริษัท สหพัฒนพิบูล จำกัด (มหาชน)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved