



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เลขที่แบบสอบถาม

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง พฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการซื้อผงซักฟอกในห้างแฟมฟ้าซูเปอร์มาร์เก็ต
ในเทศบาลเมือง จังหวัดลำพูน

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริง และ/หรือเติม
ข้อความลงในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

() หญิง

() ชาย

2. อายุ

() น้อยกว่า 20 ปี

() 30 – 39 ปี

() 20 – 29 ปี

() 40 ปี ขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

() ประถม- มัธยมศึกษา

() ปริญญาตรี

() อนุปริญญา, ปวท., ปวส.

() สูงกว่าปริญญาตรี

4. สถานภาพทางครอบครัว

() โสด

() มีภรรยา / หย่าร้าง

() แต่งงาน

5. จำนวนสมาชิกในครอบครัว

() ไม่เกิน 3 คน

() 7 – 10 คน

() 4 – 6 คน

() 11 คนขึ้นไป

6. อาชีพ

- () ข้าราชการ () พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 () เจ้าของกิจการ/ค้าขาย () รับจ้าง
 () นักเรียน / นักศึกษา () พนักงานบริษัทเอกชน
 () อาชีพอิสระ () เกษตรกร

7. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของท่าน

- () ต่ำกว่า 5,000 บาท () 15,001 – 20,000 บาท
 () 5,001 – 10,000 บาท () มากกว่า 20,000 บาท
 () 10,001 – 15,000 บาท

ส่วนที่ 2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีต่อการตัดสินใจซื้อผงซักฟอก

8. ผงซักฟอกที่ท่านใช้ประจำเป็นผงซักฟอกชนิดใด

- () ชนิดน้ำ () ชนิดผง
 () ใช้ทั้ง 2 อย่าง

9. ผงซักฟอกที่ท่านใช้อยู่เป็นประจำเป็นผงซักฟอกแบบใด

- () ซักมือ () ซักเครื่อง
 () ซักได้ทั้งมือและเครื่อง

10. ขนาดของผงซักฟอกที่ท่านเลือกซื้ออยู่เป็นประจำ

- () 240 กรัม () 1,300 กรัม
 () 650 กรัม () 2,500 กรัม
 () 700 กรัม () 3,000 กรัม
 () 1,000 กรัม () อื่น ๆ โปรดระบุ

14. ท่านต้องการเปลี่ยนยี่ห้อผงซักฟอกที่ใช้อยู่หรือไม่

() ไม่ต้องการ

() ต้องการ เพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() ต้องการทดลองยี่ห้อใหม่ () ยี่ห้อเดิมคุณภาพไม่ตรงตามโฆษณา

() เพื่อนแนะนำให้ลองยี่ห้อใหม่ () ขาดตลาดบ่อย

() ยี่ห้อเดิมราคาแพง () หาซื้อยาก

() ยี่ห้อเดิมใช้แล้วแพ้ () ซักแล้วไม่ค่อยสะอาด

() ไม่สามารถใช้กับเครื่องได้ () ไม่ชอบกลิ่นของยี่ห้อเดิม

() อื่น ๆ โปรดระบุ

15. นอกจากท่านซื้อผงซักฟอกที่ห้างแอมฟ้าแล้วท่านซื้อผงซักฟอกที่ไหนบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() เทสโก้ โลตัส

() บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์

() คาร์ฟูร์

() 7-11

() แม็คโคร

() ท็อป ซูเปอร์มาร์เก็ต

() ร้านขายยา

() ร้านค้าปลีกทั่ว ๆ ไป

() อื่น ๆ โปรดระบุ

16. เหตุผลสำคัญ ที่ท่านเลือกซื้อผงซักฟอกจากสถานที่ในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() สะดวกในการเดินทาง

() มียี่ห้อ ขนาด ประเภท ให้เลือก

() มีการจัดเรียงสินค้าที่สวยงาม

() เปิด 24 ชั่วโมง

() ราคาถูกกว่าที่อื่น

() มีของแถมที่น่าสนใจ

() อื่น ๆ โปรดระบุ

17. ท่านเคยเห็นโฆษณาของตราयीหื้อผงซ้กฟอกที่ท่านใช้ในปัจจุบัน

ไม่เคย

เคย จากสื่อโฆษณาใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

โทรทัศน์

วิทยู

หนังสือพิมพ์

นิตยสาร

สื่อโฆษณากลางแจ้ง

การโฆษณาโดยแจกสินค้าตัวอย่าง

ใบปลิว

อื่น ๆ โปรดระบุ

18. การส่งเสริมการขายประเภทที่ท่านชอบมากที่สุด

มีส่วนลดจากคูปอง

มีรายการชิงโชค

มีของแถม

สะสมแต้มปีเพื่อแลกของรางวัล

อื่น ๆ โปรดระบุ

19. สินค้าของแถมเมื่อซื้อผงซ้กฟอกที่ท่านชอบมากที่สุด

กระดาษ

กระจกฝ้า

ชุดจานชาม

ร่ม

น้ำยาปรับผ้านุ่ม

อื่น ๆ โปรดระบุ

20. ถ้ามีรายการส่งเสริมการขาย ท่านจะซื้อผงซ้กฟอก

มากขึ้น

เท่าเดิม

ส่วนที่ 2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผงซ้กฟอก

ข้อ	ปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาด	มีผลต่อการตัดสินใจ				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	5	4	3	2	1
1.	ซ้กได้สะอาด					
2.	ชื่อหรือตราयीหื้อที่จำง่าย					
3.	ขนาดบรรจุมีหลายขนาด					

ข้อ	ปัจจัยทางด้านส่วนประสมทาง การตลาด	มีผลต่อการตัดสินใจ				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์		5	4	3	2	1
4.	กลิ่น					
5.	ปริมาณในการใช้					
6.	สีของบรรจุภัณฑ์					
7.	ซักผ้าสีสด ไม่หมอง					
8.	ละลายน้ำง่าย					
9.	ไม่กัดมือ					
10.	อื่น ๆ โปรดระบุ					
ปัจจัยด้านราคา						
11.	ราคาต่อหน่วย					
12.	มีป้ายราคาระบุไว้ที่ภาชนะ					
13.	ราคาใกล้เคียงหรือถูกกว่ายี่ห้ออื่น ๆ					
14.	ราคาคงที่ไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง					
15.	อื่น ๆ โปรดระบุ					
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด						
16.	มีรายการพิเศษ เช่น การลด, แลก, แจก, แถม , ฯลฯ					
17.	มีโฆษณาในสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์, ป้ายโฆษณา ฯลฯ					
18.	อื่น ๆ โปรดระบุ					
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย						
19.	มีพนักงานให้ความรู้เรื่องตัวสินค้า ผงซักฟอกอย่างชัดเจน					
20.	การจัดร้านสะดวกต่อการเลือกซื้อ สินค้า					
21.	มีสินค้าวางจำหน่ายทั่วไป					

ข้อ	ปัจจัยทางด้านส่วนประสมทาง การตลาด	มีผลต่อการตัดสินใจ				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย		5	4	3	2	1
22.	หาซื้อสินค้าได้ง่ายมีทุกแห่ง					
23.	สินค้ามีเพียงพอต่อความต้องการ ของผู้บริโภค					
24.	มีสินค้าใหม่วางจำหน่าย					
25.	อื่น ๆ โปรดระบุ					

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการซื้อผงซักฟอกที่ห้างแจ่มฟ้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ในเทศบาลเมือง จังหวัดลำพูน

ข้อ	ปัจจัยทางด้านส่วนประสมทาง การตลาด	มีผลต่อการตัดสินใจ				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มี ปัญหา
ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์		5	4	3	2	1
1.	ซักไม่สะอาด					
2.	ซื้อหรือตราหือที่จำยาก					
3.	ขนาดบรรจุมีให้เลือกน้อย					
4.	กลิ่นไม่หอม					
5.	ปริมาณในการใช้ต่อครั้งมาก					
6.	คราบของผงซักฟอกติดเสื้อ					
7.	ซักผ้าสีไม่สดใส					
8.	ละลายน้ำยาก เป็นก้อน					
9.	กัดมือ					
10.	สินค้าชำรุด แตก เสียหาย					
11.	อื่น ๆ โปรดระบุ					
12.	ราคาแพง					

ข้อ	ปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาด	มีผลต่อการตัดสินใจ				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
ปัญหาด้านราคา		5	4	3	2	1
13.	ไม่มีป้ายราคาระบุไว้ที่ภาชนะ					
14.	ราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงบ่อย					
15.	ป้ายราคาสินค้าบนชั้นปกติไม่ตรงกับราคา ณ จุดชำระเงิน					
16.	ไม่พบป้ายราคาสินค้าบนชั้นปกติ					
17.	อื่น ๆ โปรดระบุ					
ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด						
18.	ไม่มีรายการพิเศษน่าสนใจ เช่น การลด, แลก, แจก, แถม , ฯลฯ					
19.	มีโฆษณาจากสื่อต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์, โทรทัศน์, ป้ายโฆษณาต่าง ๆ ฯลฯ น้อย					
20.	ของแถมไม่น่าสนใจ					
21.	อื่น ๆ โปรดระบุ					
ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและการบริการ						
21.	ไม่มีพนักงานคอยให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าผงซักฟอก					
22.	หาสินค้ายาก (มีแต่หาไม่พบ)					
23.	การจัดร้านไม่สะดวกต่อการซื้อสินค้า (หมวดหมู่สินค้าไม่ต่อเนื่อง)					
24.	สินค้าขาดบ่อย โดยเฉพาะในช่วงส่งเสริมการขาย					
25.	อื่น ๆ โปรดระบุ					

ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการซื้อผงซักรีดในห้างแจ่มฟ้าซูเปอร์มาร์เก็ต ใน
เทศบาลเมือง ลำพูน

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



ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี
ผู้ทำวิจัย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายวิชัย คำทองคำ
วัน เดือน ปีเกิด	20 มิถุนายน 2508
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี สงคราม ปีการศึกษา 2545
ประวัติการทำงาน	2549 – ปัจจุบัน Distributor Executive บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทยเทรดดิ้ง จำกัด 2548 – 2549 Field Sales Training Executive บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทยเทรดดิ้ง จำกัด 2534 – 2548 Customer Development Executive บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทยเทรดดิ้ง จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved