



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

### แบบสอบถาม

#### ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง ของผู้ใช้แรงงานในอำเภอเมืองเชียงใหม่

แบบสอบถามฉบับนี้ เป็นแบบสอบถามประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ ของนายคเชน เจียกขจร รหัส 4640570 นักศึกษาระดับปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเครื่องดื่มชูกำลังของผู้ใช้แรงงานในอำเภอเมืองเชียงใหม่ การตอบแบบสอบถามของท่านถือว่ามีคุณค่ายิ่ง ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจะนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการ จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านให้ข้อมูลตามความเป็นจริง

ขอขอบพระคุณอย่างสูง

นายคเชน เจียกขจร

#### คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้ประกอบด้วย 4 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมกรการซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง

ตอนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง

ตอนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

คำจำกัดความของคำว่า “เครื่องดื่มชูกำลัง” หมายถึง เป็นเครื่องดื่มพร้อมบริโภคที่ผลิตเป็นการค้า มีวัตถุประสงค์ในการดื่มเพื่อแก้กระหาย แก้ง่วง เพิ่มความกระปรี้กระเปร่า ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ ได้แก่ เอ็ม 100 กระทิงแดง จุลาม และลิโพวิตันดี เป็นต้น



12. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ประมาณเดือนละ

- ( ) ต่ำกว่า 3,000 บาท  
 ( ) 3,000 - 5,000 บาท  
 ( ) 5,001 - 7,000 บาท  
 ( ) มากกว่า 7,000 บาท

ตอนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง

**คำชี้แจง** โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ( ) หน้าข้อความและเขียนคำตอบลงในช่องว่าง

1. ท่านดื่มเครื่องดื่มชูกำลังมาเป็นระยะเวลาเท่าใด
 

( ) น้อยกว่า 1 ปี  
 ( ) 1-3 ปี  
 ( ) มากกว่า 3 ปี
2. ความถี่ในการซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง
 

( ) ซื้อทุกวัน  
 ( ) ซื้อเกือบทุกวัน (5-6 วันต่อสัปดาห์)  
 ( ) ซื้อบางวัน (3-4 วันต่อสัปดาห์)  
 ( ) นาน ๆ ซื้อที (1-2 วันต่อสัปดาห์หรือน้อยกว่านั้น)
3. จำนวนเครื่องดื่มชูกำลังที่ซื้อต่อครั้ง
 

( ) 1 ขวด  
 ( ) 2 ขวด  
 ( ) มากกว่า 2 ขวด
4. รูปแบบการซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง
 

( ) ซื้อแล้วเปิดดื่มทันที  
 ( ) ซื้อ 2-3 ขวด แล้วทยอยดื่ม  
 ( ) ซื้อปริมาณมากแล้วทยอยดื่ม
5. ช่วงเวลาที่ท่านนิยมดื่มเครื่องดื่มชูกำลัง
 

( ) ก่อนทำงาน  
 ( ) ระหว่างทำงาน  
 ( ) หลังทำงาน  
 ( ) ไม่นั่นอน

6. ท่านนิยมดื่มเครื่องดื่มชูกำลังอย่างไร
- ( ) ดื่มโดยไม่ผสม
  - ( ) ผสมกับเหล้าหรือแอลกอฮอล์
  - ( ) ผสมกับน้ำเปล่า
  - ( ) ผสมกับน้ำอัดลม
  - ( ) ผสมกับอื่น ๆ (โปรดระบุ).....
7. ท่านดื่มเครื่องดื่มชูกำลังเนื่องจาก / เพราะ.....
8. ท่านซื้อเครื่องดื่มชูกำลังจากสถานที่ใดบ่อยที่สุด
- ( ) ร้านสะดวกซื้อ เช่น 7-Eleven, เฟรชมาร์ท
  - ( ) ร้านขายของชำ
  - ( ) ร้านค้าในปั้มน้ำมัน
  - ( ) ร้านขายอาหาร/เครื่องดื่ม
  - ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
9. เครื่องดื่มชูกำลัง 5 ยี่ห้อแรกที่ท่านนิยมซื้อมาดื่ม (ตอบแบบเรียงลำดับ โดยให้หมายเลข 1 คือนิยมซื้อมากที่สุด หมายเลข 2 คือนิยมซื้อรองลงมา)
- ( ) เอ็ม 100
  - ( ) เอ็ม 150
  - ( ) กระทิงแดง
  - ( ) นลาม
  - ( ) ลิโพวิตันดี
  - ( ) .357
  - ( ) การาวแดง
  - ( ) ลูกทุ่ง
  - ( ) แร่งเซอร์
  - ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
10. ท่านซื้อเครื่องดื่มชูกำลังที่มีตราสินค้า (ยี่ห้อ) ในลักษณะใด
- ( ) ตราสินค้าเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง
  - ( ) ลองเปลี่ยนบ้างบางครั้ง
  - ( ) เปลี่ยนไปเรื่อย ๆ
  - ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ตอนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเครื่องดื่มนมกำลัง

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องแสดงระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

| ปัจจัย   | ระดับความสำคัญ |     |         |      |            |
|--|----------------|-----|---------|------|------------|
|  | มากที่สุด      | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| <b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>                                       |                |     |         |      |            |
| รสชาติ   |                |     |         |      |            |
| ขนาด (ปริมาตร) การบรรจุ                                    |                |     |         |      |            |
| ความสวยงามของภาชนะบรรจุ                                    |                |     |         |      |            |
| รูปแบบภาชนะมีความสะดวกในการดื่ม                            |                |     |         |      |            |
| สามารถพกพาได้สะดวก   |                |     |         |      |            |
| ชื่อเสียง/ยี่ห้อเป็นที่รู้จัก                              |                |     |         |      |            |
| มีส่วนผสมที่มีประโยชน์                                     |                |     |         |      |            |
| การช่วยให้รู้สึกสดชื่น กระปรี้กระเปร่า<br>ลดอาการเหนื่อล้า |                |     |         |      |            |
| การช่วยบำรุงร่างกาย  |                |     |         |      |            |
| การช่วยให้เกิดกำลังงาน                                     |                |     |         |      |            |
| สามารถนำมาผสมกับเครื่องดื่มประเภท<br>อื่น ๆ ได้            |                |     |         |      |            |
| อื่น ๆ (โปรดระบุ).....                                     |                |     |         |      |            |
| <b>ด้านราคา</b>  |                |     |         |      |            |
| ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ                                       |                |     |         |      |            |
| ราคาเหมาะสมกับปริมาตรบรรจุ                                 |                |     |         |      |            |
| ราคาเหมาะสมกับรายได้                                       |                |     |         |      |            |
| ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น ๆ                                    |                |     |         |      |            |
| อื่น ๆ (โปรดระบุ).....                                     |                |     |         |      |            |

| ปัจจัย  | ระดับความสำคัญ |     |         |      |            |
|---|----------------|-----|---------|------|------------|
|   | มากที่สุด      | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| <b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>                                     |                |     |         |      |            |
| ความสะดวกในการเดินทางไปซื้อ   |                |     |         |      |            |
| ความสะดวกในการจอดรถบริเวณสถานที่จำหน่าย                             |                |     |         |      |            |
| สถานที่จำหน่ายอยู่ใกล้บ้านหรือที่พักอาศัย                           |                |     |         |      |            |
| สถานที่จำหน่ายอยู่ใกล้ที่ทำงาน                                      |                |     |         |      |            |
| สถานที่จำหน่ายมีการชำระเงินพร้อมคั้ม                                |                |     |         |      |            |
| อื่น ๆ (โปรดระบุ).....  |                |     |         |      |            |
| <b>ด้านการส่งเสริมทางการตลาด</b>                                    |                |     |         |      |            |
| การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ  |                |     |         |      |            |
| สื่อโฆษณาดึงดูดใจ   |                |     |         |      |            |
| เรื่องราวโฆษณาสื่อถึงการสนับสนุนสังคม                               |                |     |         |      |            |
| เรื่องราวโฆษณาสื่อถึงการสนับสนุนกีฬา                                |                |     |         |      |            |
| การประชาสัมพันธ์ข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ                                |                |     |         |      |            |
| การสนับสนุนและช่วยเหลือสังคมต่าง ๆ                                  |                |     |         |      |            |
| การสนับสนุนด้านการแข่งขันกีฬาต่าง ๆ                                 |                |     |         |      |            |
| การจัดกิจกรรมให้ประชาชนได้มีส่วนร่วม                                |                |     |         |      |            |
| การชิงโชครางวัลได้ฝา  |                |     |         |      |            |
| มีรางวัลได้ฝาทันที  |                |     |         |      |            |
| การซื้อมีส่วนลดในราคาพิเศษ  |                |     |         |      |            |
| การให้ทดลองชิมฟรี   |                |     |         |      |            |
| การบริการของพนักงานหรือผู้ขาย                                       |                |     |         |      |            |
| การส่งเสริมการขาย เช่น จัดแสดงสินค้า<br>จัดรายการช่วงแนะนำ / ของแถม |                |     |         |      |            |
| การแนะนำจากเพื่อนหรือบอกต่อจาก<br>บุคคลอื่น                         |                |     |         |      |            |
| อื่น ๆ (โปรดระบุ).....  |                |     |         |      |            |

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- รสชาติ.....
- ขนาด (ปริมาตร) การบรรจุ.....
- ความสวยงามของภาชนะบรรจุ.....
- รูปแบบบรรจุ.....
- การพกพา.....
- ส่วนผสม.....
- ประโยชน์.....
- ราคา.....
- สถานที่จำหน่าย.....
- การโฆษณา.....
- การสนับสนุนสังคม.....
- การสนับสนุนด้านกีฬา.....
- การช่วยเหลือสังคม.....
- การช่วยเหลือด้านกีฬา.....
- การประชาสัมพันธ์.....
- การชิงโชค.....
- ของแถม.....
- รางวัลได้ฝา.....
- อื่น ๆ .....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved



## ประวัติผู้เขียน

|                 |  |
|-----------------|--|
| ชื่อ-สกุล       | นายคเชน เจียกขจร   |
| วันเดือนปีเกิด  | 21 ตุลาคม 2520   |
| ประวัติการศึกษา | 2544 สำเร็จการศึกษาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด<br>คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ  |
| ประวัติการทำงาน | 2542-2548 ผู้จัดการ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เวียงพิงค์ฟาร์ม จังหวัดเชียงใหม่<br>2548-ปัจจุบัน ผู้จัดการ บริษัท ดิลกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จังหวัดเชียงใหม่ |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved