



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจัดซื้อผลิตภัณฑ์เสริมสวยของร้านเสริมสวย

ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่

คำชี้แจง : แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลประกอบการศึกษาระดับบัณฑิตศึกษาในรายวิชาการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดนี้จะใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ดังนั้นจึงขอความกรุณาตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นหรือความรู้สึกรับทุกข้อ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือและเสียสละเวลาในการตอบแบบสอบถามชุดนี้

นางสาวแก้วตา ภูมิภาคนิ

ผู้วิจัย

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ต้องการเลือก หรือเติมข้อความในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการและกิจการ

1. เพศ 1. ชาย 2. หญิง
2. อายุ 1. ต่ำกว่า 20 ปี 2. 20-30 ปี
 3. 31-40 ปี 4. ตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษาสูงสุด
 1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษา, ปวช.
 3. อนุปริญญา, ปวส. 4. ปริญญาตรี
 5. สูงกว่าปริญญาตรี 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
4. ระยะเวลาในการประกอบกิจการเสริมสวยจนถึงปัจจุบัน
 1. น้อยกว่า 1 ปี 2. 1-3 ปี 3. 3-5 ปี 4. มากกว่า 5 ปี
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของร้านเสริมสวยของท่าน
 1. น้อยกว่า 10,000 บาท 2. 10,001-20,000 บาท
 3. 20,001-30,000 บาท 4. 30,001-40,000 บาท
 5. 40,001-50,000 บาท 6. มากกว่า 50,000 บาท

6. อาชีพกลุ่มลูกค้าหลักของกิจการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. นักเรียน/นักศึกษา | <input type="checkbox"/> 2. รัฐบาล |
| <input type="checkbox"/> 3. พนักงานบริษัทเอกชน | <input type="checkbox"/> 4. แม่บ้าน |
| <input type="checkbox"/> 5. ธุรกิจส่วนตัว | <input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

7. แหล่งในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ที่ใช้ให้บริการทำผมแก่ลูกค้าของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ตัวแทนจำหน่ายของบริษัท/ ผู้ผลิต
- 2. ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมสวยแบบค้าปลีก-ส่ง
- 3. ร้านค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม เช่น บูทส์, วัตสัน
- 4. ไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น แม็คโคร โลตัส คาร์ฟูร์ บิ๊กซี
- 5. ร้านค้าสะดวกซื้อ/ ร้านค้าปลีก เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น, ร้านขายของชำ
- 6. ห้างสรรพสินค้า เช่น เซ็นทรัล (ภาคสวนแก้ว), โรบินสัน (แอร์พอร์ตพลาซ่า)
- 7. ซูเปอร์มาร์เก็ต เช่น ริมปิงซูเปอร์สโตร์, ท็อปซูเปอร์มาร์เก็ต
- 8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

8. ความถี่ในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทำผมแก่ลูกค้าของท่าน

- 1. สัปดาห์ละ.....ครั้ง หรือ
- 2. เดือนละ.....ครั้ง

9. วันใดที่ท่านทำการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทำผมบ่อยที่สุด

- | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. จันทร์ | <input type="checkbox"/> 2. อังคาร | <input type="checkbox"/> 3. พุธ |
| <input type="checkbox"/> 4. พฤหัสบดี | <input type="checkbox"/> 5. ศุกร์ | <input type="checkbox"/> 6. เสาร์ |
| <input type="checkbox"/> 7. อาทิตย์ | <input type="checkbox"/> 8. ไม่แน่นอน | |

10. บริการที่เกี่ยวข้องกับการทำผมให้แก่ลูกค้าที่มีในร้านของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | | |
|--|---------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 1. สระ-ไคร์-เซ็ท | <input type="checkbox"/> 2. ตัด-ซอย | <input type="checkbox"/> 3. อบไอน้ำ |
| <input type="checkbox"/> 4. ยืดผม | <input type="checkbox"/> 5. ยืดผมถาวร | <input type="checkbox"/> 6. ตัดผม |
| <input type="checkbox"/> 7. ทำไฮไลต์ | <input type="checkbox"/> 8. แวกซ์สีผม | <input type="checkbox"/> 9. แวกซ์เคลือบเงา |
| <input type="checkbox"/> 10. ทำสีผมถาวร | <input type="checkbox"/> 11. ต่อผม | <input type="checkbox"/> 12. เกล้าผม |
| <input type="checkbox"/> 13. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | | |

11. จากข้อ 10 รายการใดที่ท่านจัดซื้อบ่อยที่สุด (ให้เลือกมาตอบจำนวน 3 รายการ)

13. ท่านจัดซื้อผลิตภัณฑ์ที่ใช้ให้บริการทำผมเมื่อใดมากที่สุด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

1. ซื้อเมื่อผลิตภัณฑ์หมด
2. ซื้อเมื่อมีเวลาว่าง
3. ซื้อเป็นประจำรายสัปดาห์หรือรายเดือน
4. ซื้อเมื่อลูกค้าต้องการใช้บริการ

14. ท่านใช้ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อใดบ้างในการให้บริการทำผมแก่ลูกค้าของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ลอริอัล/L'oreal 2. ชวาร์ฟคอปฟ/Schwarzkopf 3. ดีแคช/D-cash
4. ดิปโซ/Dipso 5. อิกอราไวทัล/Igora Vital 6. แคริ่ง/Caring
7. เบอริน่า/Berina 8. โลแลน/Lolane 9. เวลล่า/Wella
10. ออด้าซ/Audance 11. การ์นิเย่/Garnier 12. แกลต/Glatt
13. พาเลตต์/Palette 14. จัส โมเดิร์น/Just Modern 15. ไอลี่/Aily
16. ครูเซ็ท/Cruset 17. มิวราเคิล/Miracle 18. นาเทีย/Natia
19. สมุนไพรไทย/สินค้า OTOP ยี่ห้อ (โปรดระบุ).....
20. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

15. ท่านรับรู้เรื่องผลิตภัณฑ์ที่ใช้ให้บริการทำผมจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. โทรทัศน์ 2. นิตยสาร/วารสาร 3. พนักงานขาย
4. แผ่นพับ/ใบปลิว 5. แคตตาล็อกขายสินค้า 6. ป้ายโฆษณา
7. หนังสือพิมพ์ 8. เพื่อนหรือญาติแนะนำ 9. วิทยุ
10. อินเทอร์เน็ต 11. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจัดซื้อผลิตภัณฑ์เสริมสวยของร้านเสริมสวย

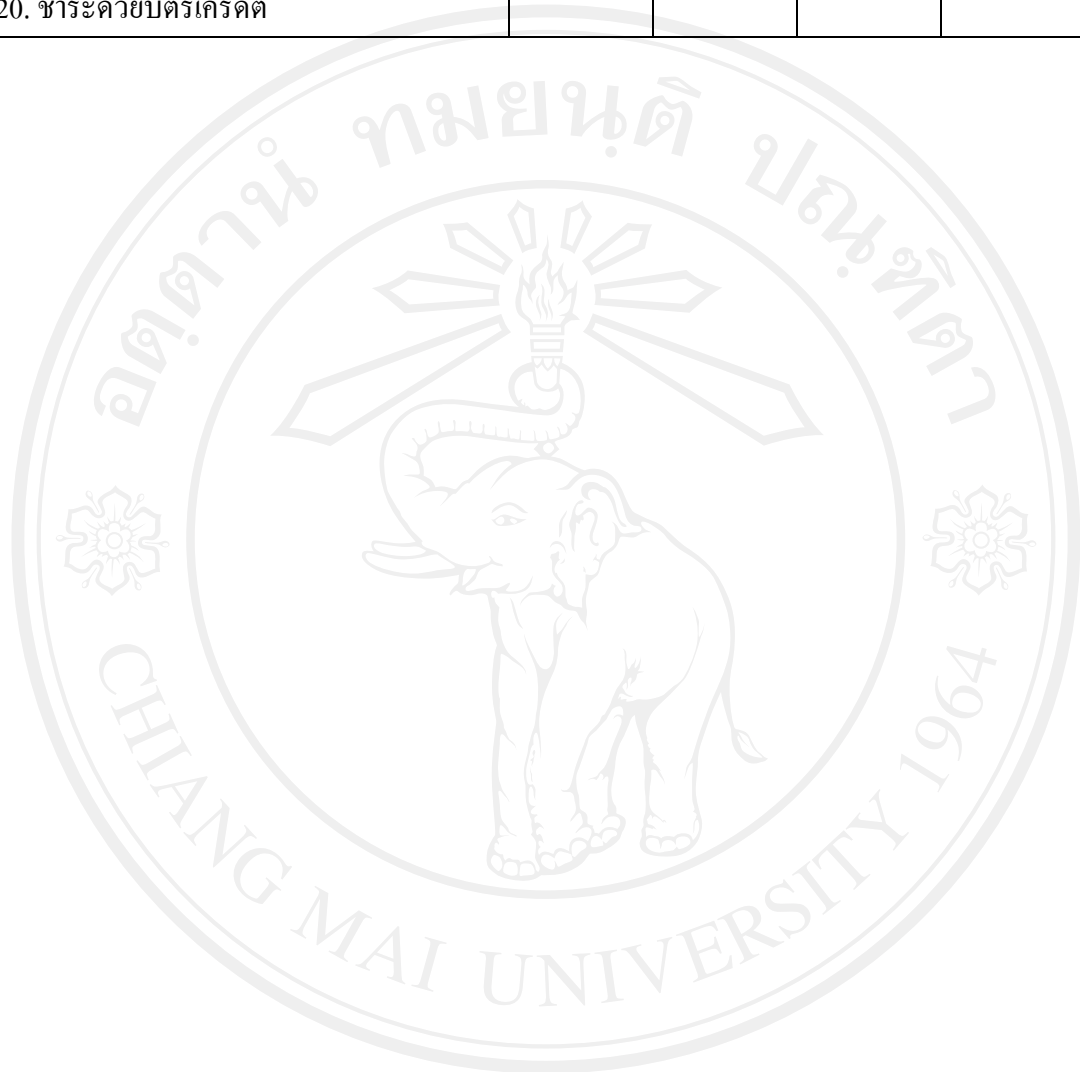
คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับความสำคัญตามที่ท่านเห็นว่ามีส่วนต่อการตัดสินใจจัดซื้อผลิตภัณฑ์ที่ใช้ให้บริการทำผมแก่ลูกค้าในร้านของท่าน

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					

1. ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ เช่น มี สารช่วยที่ช่วยให้ผมเงางาม					
2. ชื่อเสียงของยี่ห้อผลิตภัณฑ์					

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
3. ขนาดของบรรจุภัณฑ์ตรงตามความต้องการ					
4. มีความประหยัด เช่น อายุการใช้งานยาวนาน การใช้ต่อครั้งปริมาณน้อย					
5. มีกลิ่นที่พึงประสงค์ เช่น หอม อ่อนละมุน					
6. มีคู่มือการใช้ผลิตภัณฑ์ เช่น ข้างบรรจุภัณฑ์ แผ่นพับแนบมาให้					
7. คุณภาพโดยรวมของผลิตภัณฑ์ เช่น สีสดทนนาน มีคุณสมบัติในการบำรุงเส้นผม					
8. ลักษณะของบรรจุภัณฑ์ เช่น รูปแบบ สีสัน ความทันสมัย					
9. ความปลอดภัยในการใช้ เช่น ไม่กัดมือ ไม่ทำให้ผมเสีย					
10. ความสะดวกในการใช้ เช่น จำหน่ายพร้อมอุปกรณ์ ใช้ได้ทันทีไม่ต้องผสม					
11. รายละเอียดบนฉลาก ส่วนผสมชัดเจน					
12. ผลิตภัณฑ์มีให้เลือกหลากหลาย เช่น มีสีให้เลือกมาก					
13. ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน ได้รับการรับรอง เช่น อย. สถาบันเสริมความงาม					
14. ผลิตภัณฑ์ทันสมัยตามแฟชั่นทรงผม					
15. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ปัจจัยด้านราคา					
16. ราคาเหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ					

17. ราคาต่ำกว่ายี่ห้ออื่น					
18. มีป้ายแสดงราคาชัดเจน					
19. ราคาต่อรองได้					
20. ชำระด้วยบัตรเครดิต					



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
21. ผ่อนชำระเป็นงวดๆ					
22. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย					
23. สถานที่จำหน่ายสะดวกในการเดินทางไปถึง					
24. สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก					
25. ผลิตภัณฑ์จัดจำหน่ายอย่างทั่วถึง หาซื้อได้ง่าย					
26. การจัดแสดงผลิตภัณฑ์ ณ จุดขาย น่าสนใจ					
27. การจัดผลิตภัณฑ์ไว้ในตำแหน่งที่มองเห็นได้ชัดเจน					
28. การจัดผลิตภัณฑ์เป็นหมวดหมู่					
29. การจัดผลิตภัณฑ์ไว้ตำแหน่งที่หยิบง่าย					
30. การมีพนักงานขายให้บริการและให้คำแนะนำ					
31. การจัดส่งผลิตภัณฑ์ถึงบ้าน เช่น โดยรถหรือทางไปรษณีย์					
32. เวลาเปิด-ปิดร้านค้าแน่นอน					
33. มีการขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต					
34. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด					
35. การโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ วิทยุ					
36. การลด แลก แจก แถม					
37. การส่งเสริมส่วนชิงโชค					
38. การมีเอกสาร แผ่นพับ ความรู้แจกฟรี					
39. มีการจัดกิจกรรม สาธิตผลิตภัณฑ์					

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
40. การรับประกันคุณภาพหรือหากไม่พอใจ ยินดีคืนเงิน					
41. มีพนักงานแนะนำผลิตภัณฑ์					
42. มีพนักงานมาติดต่อเป็นประจำ					
43. พนักงานขายมีอัธยาศัยดี					
44. การบอกต่อ หรือคำแนะนำจากผู้อื่น					
45. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อขององค์กร					
46 ความนิยมในการใช้ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ของ ลูกค้า					
47. ความต้องการทำผมของลูกค้า					
48. การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการทำผม					
49. การแข่งขันของร้านเสริมสวย					
50. ระเบียบและข้อปฏิบัติเกี่ยวกับร้านเสริมสวย (กรมสาธารณสุข และเทศบาล)					
51. วัตถุประสงค์ในการสร้างกำไร					
52. วัตถุประสงค์ในการสร้างภาพลักษณ์					
53. วัตถุประสงค์ในการสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า					
54. เงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์แต่ละครั้ง					
55. หุ่นส่วน/ผู้ร่วมตัดสินใจซื้อ					
56. เครื่องมือ เครื่องใช้ภายในร้าน					
57. ความชอบส่วนตัวของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์					
58. ทักษะติดต่อผลิตภัณฑ์					
59. ประสบการณ์การใช้งาน					
60. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย					
61. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์เสริมสวยจากผู้ผลิต และตัวกลางจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมสวยของร้านเสริมสวย

1. ปัญหาในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ที่ใช้ให้บริการทำผมแก่ลูกค้า

จากตัวแทนจำหน่ายของบริษัท / ผู้ผลิต.....

.....

.....

.....

จากร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมสวย.....

.....

.....

.....

2. ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมหรือบริการที่ต้องการได้รับการซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต และตัวกลางจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมสวย.....

.....

.....

.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวแก้วตา ภูมิภาคิน
วัน เดือน ปี เกิด	18 สิงหาคม 2522
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสามัคคีวิทยาคม เชียงราย ปีการศึกษา 2540 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2544

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved