



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาข้อมูลเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเคมีภัณฑ์ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อสำหรับโรงงานแปรรูปอาหาร เพื่อประกอบการค้นคว้าแบบอิสระตามหลักสูตรของนักศึกษาปริญญาโท บริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้ศึกษาใคร่ขอความกรุณาผู้ตอบแบบสอบถาม โปรดกรอกข้อมูลตรงตามความเป็นจริง เพื่อประโยชน์ทางวิชาการ ทั้งนี้ผู้ทำการศึกษาขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้

วิจิต เหมพรรณไพเราะ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในกรอบ หน้าข้อความที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.1 เพศ

- (1) ชาย (2) หญิง

1.2 อายุ

- (1) ไม่เกิน 30 ปี (2) 31 – 40 ปี
 (3) 41 – 50 ปี (4) 51 ปีขึ้นไป

1.3 ระดับการศึกษา

- (1) ต่ำกว่าอนุปริญญา/ปวส. (2) อนุปริญญา/ปวส.
 (3) ปริญญาตรี (4) ปริญญาโท
 (5) อื่นๆ ระบุ.....

1.4 ท่านร่วมงานกับบริษัทนี้มาเป็นระยะเวลา

- (1) ไม่เกิน 2 ปี
 (2) มากกว่า 2 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี
 (3) มากกว่า 5 ปี แต่ไม่เกิน 10 ปี
 (4) มากกว่า 10 ปีขึ้นไป

1.5 ตำแหน่งหรือหน้าที่ของท่านในบริษัท

- (1) เจ้าของกิจการ (2) ฝ่ายวิศวกรรม
 (3) ฝ่ายจัดซื้อ จัดหา (4) ฝ่ายควบคุม / ประกันคุณภาพ
 (5) ฝ่ายผลิต (6) อื่นๆ ระบุ.....

1.6 ท่านเป็นผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจจัดซื้อเคมีภัณฑ์ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อสำหรับโรงงานแปรรูปอาหารหรือไม่

- มี ไม่มี

2.6 บริษัทท่านได้รับการรับรองระบบคุณภาพใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- (1) GMP (2) HACCP
 (3) ISO 9000 Series (4) ISO 22000
 (5) HALAL (6) อื่นๆ ระบุ.....

2.7 สารเคมีทำความสะอาดเครื่องจักรที่ท่านใช้อยู่ในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- (1) สบู่เหลวล้างมือ
 (2) สบู่เหลวล้างมือผสมสารฆ่าเชื้อ
 (3) สบู่เหลวทำความสะอาดเครื่องจักร/อุปกรณ์
 (4) สารทำความสะอาดประเภทกรด
 (5) สารทำความสะอาดประเภทด่าง
 (6) สารทำความสะอาดชนิดโฟมประเภทกรด
 (7) สารทำความสะอาดชนิดโฟมประเภทด่าง
 (8) อื่นๆ ระบุ.....

2.8 สารเคมีฆ่าเชื้อเครื่องจักรที่ท่านใช้อยู่ในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- (1) Quaternary Ammonium Compound
 (2) Chlorinate Agent
 (3) Hydrogen Peroxide
 (4) Per acetic Acid
 (5) Alcohol
 (6) อื่นๆ ระบุ.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเคมีภัณฑ์ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อสำหรับโรงงานแปรรูป

อาหาร

คำชี้แจง โปรดตอบแบบสอบถามดังต่อไปนี้ (โปรดตอบให้ครบทุกข้อ)

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเคมีภัณฑ์ทำความสะอาด และฆ่าเชื้อสำหรับโรงงานแปรรูปอาหาร	ใช่	ไม่ใช่	ไม่ทราบ
1. การทำความสะอาด เป็นการกำจัดคราบสกปรกและลดปริมาณเชื้อจุลินทรีย์ ที่มีอยู่บนพื้นผิวเครื่องจักร/อุปกรณ์ในการผลิตอาหาร			
2. การฆ่าเชื้อ เป็นการลดจำนวน หรือกำจัดจุลินทรีย์ให้อยู่ในเกณฑ์ที่ปลอดภัยในการผลิตอาหาร			
3. การทำความสะอาดคราบสกปรก ควรเลือกใช้เคมีภัณฑ์ทำความสะอาดที่เหมาะสมกับประเภทของสิ่งสกปรกนั้นๆ			
4. จำเป็นต้องกำหนดวิธีการทำความสะอาดและ เลือกเคมีภัณฑ์ทำความสะอาดให้เหมาะสมกับเครื่องจักร/อุปกรณ์การผลิตอาหารด้วย			
5. เคมีภัณฑ์ทำความสะอาดเพียงชนิดเดียว เช่น สบู่เหลวทำความสะอาด สามารถทำความสะอาดคราบสกปรกได้ทุกประเภท			
6. การล้างทำความสะอาด ไม่จำเป็นต้องทำทุกครั้งหลังเลิกการผลิต แต่ล้างเมื่อพบว่ามีคราบสกปรกสะสมที่เครื่องจักรอุปกรณ์จำนวนมาก			
7. ควรเตรียมเคมีภัณฑ์ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อที่ความเข้มข้นที่เหมาะสมก่อนใช้งาน			
8. การล้างทำความสะอาดด้วยเคมีภัณฑ์ทำความสะอาดเพียงอย่างเดียวเพียงพอสำหรับการควบคุมเชื้อจุลินทรีย์ให้อยู่ในเกณฑ์ปลอดภัยในการผลิตอาหาร ไม่จำเป็นต้องใช้เคมีภัณฑ์ฆ่าเชื้อเครื่องจักร/อุปกรณ์อีกครั้ง			
9. เคมีภัณฑ์ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อที่ใช้สำหรับ โรงงานแปรรูปอาหาร ไม่จำเป็นต้องมีเลขทะเบียนหรือใบอนุญาตจาก อย.			

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค
 ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ลงในช่องที่ท่านเห็นด้วยมากที่สุด (กรุณาตอบทุกข้อ)

ส่วนประสมการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ตรายี่ห้อที่มีชื่อเสียงเป็นที่เชื่อถือ					
2. คุณภาพของผลิตภัณฑ์					
3. ความสะดวกในการใช้งาน					
4. มีเลขทะเบียนอาหารและยา (อ.ย.)/ปศุสัตว์					
5. ขนาดบรรจุของผลิตภัณฑ์เหมาะสม					
6. ผลิตภัณฑ์ล้างออกง่ายไม่ตกค้างหรือปนเปื้อนกับสินค้า					
7. ผลิตภัณฑ์ไม่มีการปนเปื้อนของโลหะหนัก หรือสารที่เป็นพิษ					
8. ผลิตภัณฑ์มีหลายชนิดให้เลือกใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะงาน เครื่องจักร หรือ อุปกรณ์ แต่ละประเภท					
9. ผลิตภัณฑ์เหมาะกับการใช้งานหลายประเภท					
10. มีเอกสารวิเคราะห์คุณภาพของผลิตภัณฑ์ (COA; Certificate of Analysis)					
11. มีมาตรฐานด้านการผลิต เช่น GMP					
12. ความครบถ้วนของฉลากผลิตภัณฑ์และวิธีการใช้งาน					
13. ระบุองค์ประกอบทางเคมีของสินค้า					
14. ระบุวันที่ผลิต/หมดอายุชัดเจน					
15. คุณภาพของสินค้านี้มีมาตรฐานคงที่					
16. มีเอกสารประกอบผลิตภัณฑ์ เช่น MSDS					
ด้านราคา					
17. ราคามาตรฐานทั่วไป					
18. ราคาเหมาะสมกับปริมาณ					
19. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
20. ราคาต่ำกว่าผู้จำหน่ายรายอื่นๆ					
21. มีส่วนลดทางการค้า					
22. เงื่อนไขชำระเงินมีระยะเวลานาน					

ส่วนประสมการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
23. สามารถส่งสินค้าได้หลายช่องทาง เช่น ทางโทรสาร อีเมลล์ เว็บไซต์					
24. การบริการที่รวดเร็ว					
25. จัดส่งสินค้าได้รวดเร็วและตรงเวลา					
26. สามารถติดต่อผู้ขายได้สะดวก					
27. มีสินค้าพร้อมจำหน่าย					
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
- พนักงานขายและกระบวนการขาย					
28. การเสนอสินค้าตามกระบวนการจัดซื้อของโรงงาน					
29. การให้ข้อมูลของพนักงานขายอย่างครบถ้วน					
30. พนักงานขายมีการนัดหมายล่วงหน้าก่อนนำเสนอ สินค้า					
31. ความสม่ำเสมอในการให้บริการของพนักงานขาย					
32. จัดจำหน่ายโดยพนักงานขาย ไปพบลูกค้าที่โรงงาน					
33. มีการติดตามผลและให้บริการลูกค้าอย่างต่อเนื่อง					
34. มีการสาธิตถึงประโยชน์ และวิธีการใช้งานของ ผลิตภัณฑ์					
35. สามารถให้คำปรึกษาด้านสุขอนามัยและการทำความสะอาด					
36. มีพนักงานขายให้บริการอย่างดี					
37. ความเป็นมืออาชีพของพนักงานขาย					
38. ความรู้ ความชำนาญของพนักงานขาย					
39. อริยาบถและมนุษยสัมพันธ์ของพนักงานขาย					

ส่วนประสมการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
- สื่อและเครื่องมืออื่นๆ ที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาด					
40. มีสินค้าให้ทดลองใช้					
41. มีการรับประกันคืนสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน					
42. มีการอบรมสัมมนาให้ความรู้ด้านเคมีภัณฑ์ หรือสุขอนามัยในการผลิตอาหาร					
43. มีการประชาสัมพันธ์ งานแสดงสินค้าต่าง ๆ เพื่อให้ทราบถึงเทคโนโลยี/ความก้าวหน้าผลิตภัณฑ์					
44. การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วารสาร แผ่นพับ โบรชัวร์					
45. การเผยแพร่ข่าวสาร/ความรู้ ของผลิตภัณฑ์ ผ่านสื่อ ต่างๆ เช่น จดหมาย อีเมลล์ เว็บไซต์ เป็นต้น					
46. การส่งเสริมการขายด้วยวิธีต่างๆ เช่น การให้ส่วนลด การค้า					
47. การให้ยืมอุปกรณ์/ระบบที่ใช้ในการทำความ สะอาด เมื่อมีการใช้สินค้าของผู้ขาย					

ส่วนที่ 5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ ในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดและฆ่าเชื้อ
สำหรับโรงงานแปรรูปอาหาร (โปรดระบุ)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นายวิจิต เหมพรรณไพเราะ
วัน เดือน ปี เกิด	29 พฤษภาคม 2517
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่โรงเรียนเทพศิรินทร์ ปีการศึกษา 2534 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมเคมี สถาบันเทคโนโลยี พระจอมเกล้า ธนบุรี ปีการศึกษา 2538 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการพลังงาน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี พระจอมเกล้าธนบุรี ปีการศึกษา 2544
ประสบการณ์ในการทำงาน	ปี พ.ศ. 2542 – 2543 วิศวกรพลังงาน บริษัท มหานครปิซั่ม จำกัด ปี พ.ศ. 2544 วิศวกรโครงการ บริษัท เอ็นเนอจี แมเนจเม้นท์ จำกัด ปี พ.ศ. 2545 วิศวกรโครงการ บริษัท แอดวานซ์ เอ็นเนอจี เซฟวิ่ง จำกัด ปี พ.ศ. 2545 – 2546 ผู้จัดการโรงงาน บริษัท คลีน แอนด์กรีน เคมีคัล จำกัด ปี พ.ศ. 2546 – ปัจจุบัน ผู้จัดการโรงงาน บริษัท เคมีเซิร์ฟ จำกัด