



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ

เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผักไฮโดรโปนิคส์ของบุคลากรในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในกระบวนการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาหลักสูตรธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลไปประมวลและวิเคราะห์หาผลสรุปถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อการเลือกซื้อผักไฮโดรโปนิคส์ของบุคลากรในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจผักไฮโดรโปนิคส์และผู้สนใจในการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าต่อไป

ดังนั้น ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณ ท่านที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามและแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้

แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 3 ส่วนได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของบุคลากรในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผักไฮโดรโปนิคส์ของบุคลากรในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัญหาในการเลือกซื้อผักไฮโดรโปนิคส์

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป (โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือก)

1. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

2. อายุ

1. ต่ำกว่า 21 ปี

2. 21-30 ปี

3. 31-40 ปี

4. 41-50 ปี

5. 51 ปี ขึ้นไป

3. ตำแหน่งปัจจุบัน ในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่.....

4. หน่วยงานที่สังกัดในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่.....

5. สถานภาพการสมรส

1. โสด

2. สมรส

3. หม้าย / หย่าร้าง

6. ระดับการศึกษา

1. อนุปริญญา หรือ ปวส.

2. ปริญญาตรี

3. ปริญญาโท หรือสูงกว่า

7. รายได้รวมทั้งสิ้นต่อเดือน

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 15,000 บาท | <input type="checkbox"/> 2. 15,001 – 25,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 3. 25,001 – 35,000 บาท | <input type="checkbox"/> 4. 35,001 – 45,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 5. 45,001 – 55,000 บาท | <input type="checkbox"/> 6. 55,001 – 60,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 7. 60,001 – 70,000 บาท | <input type="checkbox"/> 8. มากกว่า 70,001 บาท |

8. จำนวนสมาชิกในครอบครัว

- | | |
|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 1. 1 – 2 คน | <input type="checkbox"/> 2. 3 – 4 คน |
| <input type="checkbox"/> 3. 5 – 6 คน | <input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 6 คน (ระบุ) |

9. ท่านคิดว่าท่านมีความเสี่ยงของการเป็นโรคใดสูง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. โรคหัวใจ | <input type="checkbox"/> 2. โรคเบาหวาน |
| <input type="checkbox"/> 3. โรคมะเร็ง | <input type="checkbox"/> 4. โรคตับ |
| <input type="checkbox"/> 5. โรคความดันโลหิตสูง | <input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

10. ท่านรู้จักผักไฮโดรโปนิคส์จาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. คนรู้จัก | <input type="checkbox"/> 2. ญาติพี่น้อง |
| <input type="checkbox"/> 3. เพื่อน | <input type="checkbox"/> 4. งานแสดงสินค้าเกษตร |
| <input type="checkbox"/> 5. โทรทัศน์และวิทยุ | <input type="checkbox"/> 6. อินเทอร์เน็ต |
| <input type="checkbox"/> 7. หนังสือ, สิ่งพิมพ์และวารสาร | <input type="checkbox"/> 8. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

11. ท่านเคยบริโภคผักไฮโดรโปนิคส์หรือไม่

- | | |
|---------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. เคย | <input type="checkbox"/> 2. ไม่เคย |
|---------------------------------|------------------------------------|

12. วัตถุประสงค์ในการเลือกซื้อของบุคคลากร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. เพื่อบริโภคเอง | <input type="checkbox"/> 2. เพื่อเป็นของฝากผู้ป่วย |
| <input type="checkbox"/> 3. เพื่อเป็นของฝากครอบครัว | <input type="checkbox"/> 4. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

13. ท่านเคยเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ผักไฮโดรโปนิคส์ตราสินค้าใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. บ้านผักไฮโดรโปนิคส์ | <input type="checkbox"/> 2. Hydro Supply |
| <input type="checkbox"/> 3. สวนผัก | <input type="checkbox"/> 4. โครงการหลวง |
| <input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

14. เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ผักไฮโดรโปนิคส์ตราสินค้าดังกล่าว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. บรรจุภัณฑ์สวยงาม | <input type="checkbox"/> 2. มีหลายขนาดให้เลือก |
| <input type="checkbox"/> 3. หาซื้อได้ง่าย | <input type="checkbox"/> 4. ราคาเหมาะสม |
| <input type="checkbox"/> 5. สินค้าสดใหม่ กรอบ | <input type="checkbox"/> 6. รสชาติ |
| <input type="checkbox"/> 7. สินค้ามีความสะอาด | <input type="checkbox"/> 8. การบริการดี |
| <input type="checkbox"/> 9. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

15. แหล่งที่ซื้อผลิตภัณฑ์ผักไฮโดรโปนิคส์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1.จากร้านอาหาร 2. ห้างสรรพสินค้า
- 3.ตลาดสด 4. ร้านตัวแทนจำหน่าย
- 5.อื่นๆ (โปรดระบุ).....

16. ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ผักไฮโดรโปนิคส์ท่านซื้ออย่างไร

1. ซื้อสินค้าเดิมเป็นประจำ 2. ไม่สนใจตราสินค้า
3. เปลี่ยนตราสินค้าเรื่อยๆ

17. ปริมาณที่เลือกซื้อในแต่ละครั้ง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. น้อยกว่า ครึ่งกิโลกรัม 2. ครึ่งกิโลกรัม
3. สูงละ 1 กิโลกรัม 4. อื่นๆ(โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผักไฮโดรโปนิคส์ของบุคลากรในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือก)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
		5	4	3	2	1
	อาหารปลอดภัย					
1.	ตราที่หือเป็นที่รู้จักและคุ้นเคย					
2.	มีการติดตามรับรองคุณภาพ					
3.	ความสะอาดของผลิตภัณฑ์					
4.	ความสม่ำเสมอของคุณภาพ					
5.	ชื่อเสียงของผู้ปลูกผักได้รับการยอมรับ					
6.	กระบวนการปลูกผักมีขั้นตอนชัดเจน น่าเชื่อถือ					
7.	กระบวนการแนะนำ และพาชมสวนผักแหล่งปลูก น่าสนใจ					
	รสชาติ					
1.	มีกลิ่นสะอาดไม่มีกลิ่นยาฆ่าแมลง					
2.	รสชาติหวานกรอบ					
3.	มีความสดใหม่รสชาติแท้จริงตามธรรมชาติผัก					
	คุณค่าอาหาร					
1.	ได้วิตามินครบถ้วน					
2.	ช่วยลดน้ำหนัก					

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
	คุณค่าอาหาร					
3.	มีคุณค่าอาหารสูงกว่าผักที่ปลูกโดยวิธีอื่น					
4.	ช่วยในการป้องกันความเสี่ยงของโรคภัย: โรคหัวใจ โรคเบาหวาน โรคมะเร็ง โรคตับ โรคความดันโลหิตสูง					
5.	ช่วยให้ได้สารอาหารตามหลักโภชนาการ					
6.	สามารถนำไปแปรรูปเป็นน้ำผักสตรับประทานได้วิตามินสูง					

ปัจจัยด้านราคา		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
1.	ราคาผักถูกกว่า เมื่อเทียบกับผักที่ลักษณะเดียวกันของการปลูกแบบอื่น					
2.	ราคาผักต่อกิโลกรัมถูกกว่าผักที่ลักษณะเดียวกันของการปลูกแบบอื่น					
3.	ราคาของผักไทย(ถุง)เหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ					
4.	ราคาของผักสลัด(ถุง)เหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ					
6.	ราคาของสลัดกล่องพร้อมรับประทานเหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ					
7.	มีหลายราคาให้เลือกตามความเหมาะสมกับปริมาณบรรจุ					
8.	มีมาตรฐานราคาโดยราคาที่จำหน่ายในแต่ละแห่งเท่ากัน					
9.	มีป้ายราคาชัดเจน					
10.	การลดราคาเมื่อซื้อปริมาณมาก					
11.	การแถมสินค้าเมื่อซื้อสินค้าปริมาณมาก					
12.	บริการขนส่งสินค้าฟรี					

13. จำนวนเงินในการจ่ายซื้อผลิตภัณฑ์ผักไฮโดรโปนิคส์ ที่ท่านต้องการซื้อต่อครั้ง

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 25 บาท | <input type="checkbox"/> 2. 50-75 บาท |
| <input type="checkbox"/> 3. 71 – 100 บาท | <input type="checkbox"/> 4. 101 – 250 บาท |
| <input type="checkbox"/> 5. 251– 400 บาท | <input type="checkbox"/> 6. มากกว่า 401 บาท |

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
1.	สถานที่จัดจำหน่ายใกล้แหล่งทำงาน					
2.	มีบริการจัดส่งสินค้าสามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้					
3.	มีที่จอดรถสะดวกเพียงพอและมีทำเลที่ตั้งร้านสะดวกต่อการเดินทาง					
4.	ความสะอาดในสถานที่ซื้อ					
5.	บรรยากาศภายในร้านดี					
6.	เวลาเปิด-ปิดจำหน่ายสินค้ามีความเหมาะสม					
7.	แสดงบรรจุภัณฑ์ผักแต่ละชนิดชัดเจนของราคา ลำต้นใบ ดอก การปลูก ความสด สะอาด					
8.	รูปแบบบรรจุภัณฑ์ ที่สวยงามชนิดผักที่สดสะอาด					
9.	ปริมาณบรรจุที่พอดีกับการเลือกซื้อ					
10.	มีความหลากหลายของชนิดผักให้เลือกซื้อ					
11.	บรรจุภัณฑ์มีหลายขนาดให้เลือกซื้อ					
12.	มีการตกแต่งผักให้ สะอาด พร้อมรับประทานพร้อมปรุง					
13.	บรรจุภัณฑ์พกพาสะดวก					
14.	ให้คำอธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อ่านเข้าใจง่าย					

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
1.	มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ เช่น แผ่นพับ ใบปลิว ป้าย ขนาดใหญ่ สื่อวิทยุ โทรทัศน์ และ website					
2.	มีส่วนลดราคาเมื่อมาซื้อบ่อยครั้ง					
3.	มีการสะสมแต้มเพื่อรับส่วนลด หรือแลกของรางวัล					
4.	มีการสมัครเป็นสมาชิกเพื่อได้รับสิทธิพิเศษต่าง ๆ					
5.	มีการแจ้งข่าวสารของผู้ปลูกให้ลูกค้าทราบเสมอ					
6.	มีของแจกแถมตามเทศกาลต่าง ๆ					
7.	ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขายเกี่ยวกับผัก และให้คำแนะนำที่ดีน่าเชื่อถือ					

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
8.	ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย					
9.	ความสามารถในการแก้ไขปัญหาของพนักงานขาย					
10.	การแต่งกายของพนักงานขายมีความสะอาด					
11.	การให้ทดลองชิมสินค้า					
12.	ความรวดเร็วในการบริการของพนักงานขาย					

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลปัญหาในการเลือกซื้อผักไฮโดรโปนิคส์ (โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือก)

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
	อาหารปลอดภัย					
1.	ไม่เป็นที่รู้จักและคุ้นเคยกับตราที่หือ					
2.	ไม่มีการติดตรารับรองคุณภาพ					
3.	ไม่มีความสะอาดของผลิตภัณฑ์					
4.	ไม่มีความสม่ำเสมอของคุณภาพ					
	รสชาติ					
1	มีกลิ่นที่ไม่สะอาดและมีกลิ่นขมขื่นเหม็น					
2	ไม่มีรสชาติที่ดีไม่กรอบ					
3	ไม่มีความสดใหม่และไม่มีความแท้จริงตามธรรมชาติ					
	คุณค่าอาหาร					
1.	ไม่ได้วิตามินครบถ้วน					
2.	ไม่ช่วยลดน้ำหนัก					
3.	ไม่มีคุณค่าอาหารสูงกว่าผักที่ปลูกโดยวิธีอื่น					
4.	ไม่ช่วยในการป้องกันความเสี่ยงของโรคภัย: โรคหัวใจ โรคเบาหวาน โรคมะเร็ง โรคตับโรคความดันโลหิตสูง					
5.	ไม่ช่วยให้ได้สารอาหารตามหลักโภชนาการ					
6.	ไม่สามารถนำไปปั่นเป็นน้ำผักสดรับประทานได้วิตามินสูง					

ปัญหาด้านราคา		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
1.	ราคาของผักไทย(ถุง)ไม่เหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ					
2.	ราคาของผักสลัด(ถุง)ไม่เหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ					
3.	ราคาของสลัดกล่องพร้อมรับประทานไม่เหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ					
4.	ไม่มีหลายราคาให้เลือกตามความเหมาะสมกับปริมาณบรรจุ					
5.	ไม่มีมาตรฐานราคา ราคาที่จำหน่ายในแต่ละแห่งไม่เท่ากัน					
6.	ไม่มีป้ายราคาชัดเจน					
7.	ไม่มีการลดราคาเมื่อซื้อปริมาณมาก					
8.	ไม่มีการแถมสินค้าเมื่อซื้อสินค้าปริมาณมาก					
9.	ไม่มีบริการขนส่งสินค้าฟรี					

ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
1.	สถานที่จัดจำหน่ายไกลแหล่งทำงาน					
2.	ไม่มีบริการจัดส่งสินค้าและไม่สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์					
3.	ไม่มีที่จอดรถเพียงพอ					
4.	ทำเลที่ตั้งร้านไม่สะดวกต่อการเดินทาง					
5.	ไม่มีความสะดวกในการจอดรถ					
6.	ไม่มีความสะอาดในสถานที่ซื้อ					
7.	บรรยากาศภายในร้านไม่ดี					
8.	เวลาเปิด-ปิดจำหน่ายสินค้าไม่มีความเหมาะสม					
9.	ไม่ได้แสดงบรรจุภัณฑ์ผักแต่ละชนิดชัดเจนของราคา ลำต้นใบ ดอก การปลูก ความสด สะอาด					
10.	ไม่มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามชนิดผักที่สดสะอาด					
11.	ปริมาณบรรจุไม่พอดีกับความต้องการการเลือกซื้อ					
12.	ไม่มีความหลากหลายของชนิดผักให้เลือกซื้อ					
13.	บรรจุภัณฑ์ไม่มีขนาดที่หลากหลายให้เลือกซื้อ					

ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
14.	ไม่มีการตกแต่งผักให้ สะอาด พร้อมรับประทานและพร้อมปรุง				
15.	ขนาดบรรจุภัณฑ์พกพาไม่สะดวก				
16.	ให้คำอธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อ่านเข้าใจยาก				

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
1.	ไม่มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ เช่น แผ่นพับ โบปลิว ป้ายขนาดใหญ่ สื่อวิทยุ โทรทัศน์ และ website				
2.	ไม่มีส่วนลดราคาเมื่อมาซื้อบ่อยครั้ง				
3.	ไม่มีการสะสมแต้มเพื่อรับส่วนลด หรือแลกของรางวัล				
4.	ไม่มีการสมัครเป็นสมาชิกเพื่อได้รับสิทธิพิเศษต่าง ๆ				
5.	ไม่มีการแจ้งข่าวสารของผู้ปลูกให้ลูกค้าทราบเสมอ				
6.	ไม่มีของแถมตามเทศกาลต่าง ๆ				
7.	พนักงานขายไม่มีความรู้เกี่ยวกับผักและไม่ให้คำแนะนำที่ที่น่าเชื่อถือได้				
8.	พนักงานขายไม่มีความเอาใจใส่ลูกค้า				
9.	พนักงานขายไม่มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา				
10.	การแต่งกายของพนักงานขายสกปรก				
11.	ไม่มีการให้ทดลองชิมสินค้า				
12.	การบริการของพนักงานขายล่าช้า				

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล	นางสาวบัณฑิตา วจนนานนท์
วัน เดือน ปีเกิด	5 มิถุนายน 2528
ประวัติการศึกษา	ปีการศึกษา 2545 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนดาราวិทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่
	ปีการศึกษา 2550 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	พ.ศ.2550 – 2553 สำนักงาน กศน.จังหวัดเชียงใหม่ ตำแหน่ง พนักงานราชการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved