



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เลขที่.....

แบบสอบถามเพื่อการค้นหาแบบอิสระ
เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของ
โรงงานเซรามิคจังหวัดลำปางในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ

คำชี้แจงเกี่ยวกับแบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการค้นหาอิสระ ตามหลักสูตรปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ(สำหรับผู้บริหาร) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

แบบสอบถาม ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของเจ้าของหรือผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของกิจการ โรงงานเซรามิคของผู้ตอบแบบสอบถาม
พฤติกรรมการซื้อ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของ
โรงงานเซรามิค จังหวัดลำปางในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ

ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถาม ข้อมูลที่ได้จะนำไป
วิเคราะห์ในภาพรวม โดยไม่ระบุหรือเจาะจงว่าเป็นของกิจการใด เพื่อเป็นประโยชน์ในเชิงวิชาการ
แก่ผู้สนใจต่อไป ขอความกรุณาท่านสละเวลาตอบแบบสอบถาม และขอขอบพระคุณท่านที่ให้
ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างดี

กรุณาตอบแบบสอบถามฉบับนี้ให้ครบทั้ง 4 ส่วน

กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่าง () หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกให้ตรงกับความเป็นจริง
 ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของเจ้าของหรือผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ

1. เพศ

1. () ชาย

2. () หญิง

2. อายุ (ระบุ)ปี

3. ระดับการศึกษา

1. () ประถมศึกษา (1-6)

2. () มัธยมศึกษา (1-6)

3. () ปวช. หรือ ปวส.

4. () ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า

5. () สูงกว่าปริญญาตรี

4. ตำแหน่งหน้าที่

1. () กรรมการผู้จัดการ หรือเจ้าของ

2. () ผู้จัดการทั่วไป

3. () ผู้จัดการหรือพนักงานฝ่ายจัดซื้อ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของกิจการโรงงานเซรามิกของผู้ตอบแบบสอบถาม พฤติกรรมการซื้อ

5. องค์กร/กิจการของท่าน เป็นแบบ

1. () บุคคลธรรมดา (เจ้าของคนเดียว)

2. () ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล

3. () ห้างหุ้นส่วนจำกัด

4. () บริษัทจำกัด

6. ระยะเวลาดำเนินกิจการ

1. () น้อยกว่า 5 ปี

2. () 5-10 ปี

3. () 11-15 ปี

4. () มากกว่า 15 ปี

7. รายได้ของธุรกิจต่อเดือนโดยเฉลี่ย

1. () น้อยกว่า 1,000,000 บาท

2. () 1,000,000 – 5,000,000 บาท

3. () 5,000,001 – 10,000,000 บาท

4. () มากกว่า 10,000,000 บาท

8. ประเภทสินค้าที่ผลิต

1. () ประเภทของฝาก (Gift)

2. () ประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร (Tableware)

3. () ประเภทของประดับตกแต่งบ้าน (Home Decoration)

4. () ประเภทวัสดุก่อสร้าง (Construction Ceramic)

5. () อื่นๆ(ระบุ).....

9. ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบของท่านมีใครบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. () ผู้ริเริ่ม
2. () ผู้ใช้
3. () ผู้มีอิทธิพล
4. () ผู้ตัดสินใจ
5. () ผู้อนุมัติ
6. () ผู้ซื้อ
7. () ผู้ควบคุมดูแล

ท่านซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบอะไรบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	ไม่		ความถี่ในการซื้อ ต่อครั้ง	จำนวนที่ซื้อ ต่อครั้ง (กก.)	มูลค่าการซื้อ ต่อครั้ง (บาท)
	ใช้	ใช้			
1. ดินเคโอลิน หรือ ดินขาว (Kaolin หรือ China Clay)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		
2. ดินเหนียว หรือ ดินดำ (Ball clay)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		
3. เฟลสปาร์หรือหินฟันม้า (Fledspar)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		
4. หินเขี้ยวหนุมาน หรือ ควอทซ์ (Quartz)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		
5. ทราย (Sand)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		
6. หินโดโลไมต์ (Dolomite)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		
7. หินปูน หรือ แคลเซียม (Limestone)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		
8. เซอร์คอน หรือ เซอโครเนียม (Zircon)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		
9. สารประกอบอะลูมินา (Alumina)			<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ครั้ง <input type="checkbox"/> เดือนละครั้ง <input type="checkbox"/> 2-3 เดือนครั้ง		

11. ท่านมีระยะเวลาในการชำระเงินกี่วัน
1. () ทันทีที่ส่งของถึง
 2. () ภายใน 7 วัน
 3. () ภายใน 15 วัน
 4. () ภายใน 1 เดือน
 5. () มากกว่า 1 เดือน
 6. () อื่นๆ (ระบุ).....
12. องค์กร/กิจการของท่านเน้นกระบวนการจัดซื้อ จัดหาสินค้า แบบใด
1. () ซื้อสินค้าที่มีราคาถูกที่สุดและมีคุณภาพเหมาะสมกับการใช้งาน
 2. () ทำสัญญาระยะยาวกับบรรดาผู้ขาย หรือนั้นการบริหารงานแบบ Just-in-Time
 3. () มุ่งพัฒนาห่วงโซ่แบบคุณค่าโดยรวม จากวัตถุดิบไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้าย
 4. () อื่นๆ(ระบุ).....
13. ท่านเลือกซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ จากผู้จัดจำหน่ายกี่ราย
1. () 1 ราย (ตอบข้อ 14)
 2. () 2 ราย (ตอบข้อ 15)
 3. () มากกว่า 2 ราย (ตอบข้อ 16)
 4. () อื่นๆ (ระบุ).....
14. สาเหตุที่ท่านตัดสินใจเลือกซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบจากผู้จัดจำหน่ายเพียง 1 ราย เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ แล้วข้ามไปตอบส่วนที่ 3)
1. () ตรายี่ห้อ
 2. () มีคุณภาพสม่ำเสมอเมื่อใช้วัตถุดิบเพียงที่เดียว
 3. () มีสินค้าพร้อมจัดส่งทันที
 4. () ผู้จัดจำหน่ายให้เครดิตทางการค้า
 5. () มีความใกล้ชิดกับผู้จัดจำหน่าย
 6. () ได้ส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อปริมาณมาก
 7. () ง่ายและสะดวกต่อการจัดส่งและชำระเงิน
 8. () ติดต่อกับขายกันมานาน
 9. () มีพนักงานขายมาติดต่ออย่างสม่ำเสมอ
15. สาเหตุที่ท่านตัดสินใจเลือกซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ จากผู้จัดจำหน่าย 2 ราย เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ แล้วข้ามไปตอบส่วนที่ 3)
1. () ชอบตรายี่ห้อทั้ง 2 ราย
 2. () ป้องกันสินค้าขาดสต็อก
 3. () ผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งมีสินค้าไม่ครบตามที่ต้องการ
 4. () ผู้จัดจำหน่ายทั้ง 2 รายให้เครดิตทางการค้า
 5. () ติดต่อกับขายกันมานาน

6. () ราคาถูก

7. () อื่นๆ (ระบุ).....

16. สาเหตุที่ท่านตัดสินใจเลือกซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ จากผู้จัดจำหน่ายมากกว่า 2 ราย เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ แล้วข้ามไปตอบส่วนที่ 3)

1. () ป้องกันสินค้าขาดสต็อก

2. () ผู้จัดจำหน่าย 2 รายมีสินค้าไม่ครบตามที่ต้องการ

3. () ต้องการนำสินค้าของผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายมาทำสูตรใหม่ๆ

4. () ผู้จัดจำหน่ายทั้งหมดที่เลือกซื้อให้เครดิตทางการค้า

5. () มีความใกล้ชิดกับผู้จัดจำหน่ายทั้งหมดที่เลือกซื้อ

6. () ราคาถูก

7. () อื่นๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิกจังหวัดลำปางในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ

โปรดทำเครื่องหมาย / ในช่องว่าง ที่ท่านพิจารณาว่าปัจจัยต่างๆมีความสำคัญต่อการเลือกซื้อสำคัญที่สุดเพียงช่องเดียวในแต่ละข้อ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
17. ทรายหือ					
18. มีให้เลือกหลากหลาย					
19. พงวัสดุมีความละเอียดมาก					
20. ผลหลังเผาของวัสดุมีความขาวมาก					
21. สิ่งเจือปนน้อย					
22. มีความชื้นน้อย					
23. มีคุณภาพสม่ำเสมอ					
24. มีการรับประกันคุณภาพสินค้า					
25. สะดวกหรือง่ายต่อการใช้งาน					
26. มีบรรจุภัณฑ์สามารถเก็บรักษาได้นาน					

ปัจจัยด้านราคา	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด(1)
27. มีราคาเหมาะสม					
28. มีความคุ้มค่าต่อการนำมาใช้					
29. มีเครดิตให้					
30. ราคาถูกที่สุด					
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
31. มีสินค้าจำนวนมากหรือสินค้าไม่ขาดสต็อก					
32. มีบริการจัดส่งรวดเร็ว ตรงเวลา					
33. สามารถติดต่อผู้จัดจำหน่ายได้สะดวก					
ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด					
34. มีการบริการก่อนและหลังการขาย					
35. มีการให้ข้อมูลแนะนำวิธีการใช้					
36. มีการโฆษณา ด้วยสื่อต่างๆ					
37. มีการจัดรายการ ส่งเสริมการขาย					
38. มีการออกงานแสดงสินค้า					
39. มีส่วนลดตามปริมาณการสั่งซื้อ					

40. ปัญหาหรือข้อเสนอแนะหรือความคิดเห็นเพิ่มเติม เกี่ยวกับวัตถุดิบที่ใช้ในการเคลือบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณท่านผู้ตอบแบบสอบถามที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าเพื่อการศึกษาในครั้งนี้

ภาคผนวก ข

**ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิก จังหวัดลำปาง
ในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน**

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิก จังหวัดลำปาง
ในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ ที่มีต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของ
การจดทะเบียน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน			
	บุคคลธรรมดา (n = 51 ราย)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด (n = 9 ราย)	บริษัทจำกัด (n = 30 ราย)	รวม (n = 90 ราย)
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ตราขึ้นชื่อ	3.73 (มาก)	3.67 (มาก)	3.77 (มาก)	3.72 (มาก)
มีให้เลือกหลากหลาย	3.94 (มาก)	3.78 (มาก)	3.87 (มาก)	3.86 (มาก)
ผงวัสดุมีความละเอียดมาก	4.12 (มาก)	3.89 (มาก)	4.23 (มาก)	4.08 (มาก)
ผลหลังเผาของวัตถุดิบมีความขาวมาก	4.20 (มาก)	3.89 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)	4.19 (มาก)
สิ่งเจือปนน้อย	3.92 (มาก)	4.33 (มาก)	4.60 (มากที่สุด)	4.28 (มาก)
มีความชื้นน้อย	4.14 (มาก)	4.22 (มาก)	4.57 (มากที่สุด)	4.31 (มาก)
มีคุณภาพสม่ำเสมอ	4.39 (มาก)	4.67 (มากที่สุด)	4.80 (มากที่สุด)	4.62 (มากที่สุด)
มีการรับประกันคุณภาพสินค้า	4.37 (มาก)	4.44 (มาก)	4.37 (มาก)	4.39 (มาก)
สะดวกหรือง่ายต่อการใช้งาน	4.24 (มาก)	4.33 (มาก)	4.33 (มาก)	4.30 (มาก)

ตารางที่ 26 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน			
	บุคคลธรรมดา (n = 51 ราย)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด (n = 9 ราย)	บริษัทจำกัด (n = 30 ราย)	รวม (n = 90 ราย)
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีบรรพบุรุษที่สามารถเก็บรักษาได้นาน	4.22 (มาก)	4.22 (มาก)	4.27 (มาก)	4.23 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.13 (มาก)	4.14 (มาก)	4.33 (มาก)	4.20 (มาก)

จากตารางที่ 26 พบว่าระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิกจังหวัดลำปางในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ ที่มีต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน คือ มีคุณภาพสม่ำเสมอ มากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.62) และโดยรวมให้ความสำคัญในระดับมาก

ปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นบุคคลธรรมดา ให้ความสำคัญมากลำดับแรก คือ มีคุณภาพสม่ำเสมอ (ค่าเฉลี่ย 4.39) รองลงมาคือ มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.37) สะดวกหรือง่ายต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.24)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ความสำคัญมากที่สุดลำดับแรก คือ มีคุณภาพสม่ำเสมอ (ค่าเฉลี่ย 4.67) ให้ความสำคัญระดับมากคือ มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.44) สะดวกหรือง่ายต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.33) สิ่งเจปนน้อย (ค่าเฉลี่ย 4.33) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ให้ความสำคัญมากที่สุดลำดับแรก คือ มีคุณภาพสม่ำเสมอ (ค่าเฉลี่ย 4.80) รองลงมาคือ สิ่งเจปนน้อย (ค่าเฉลี่ย 4.60) มีความชื้นน้อย (ค่าเฉลี่ย 4.57) ผลหลังเผาของวัตถุดิบมีความขาวมาก (ค่าเฉลี่ย 4.50) ตามลำดับ

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิก จังหวัดลำปาง ในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ ที่มีต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน

ปัจจัยด้านราคา	รูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน			
	บุคคลธรรมดา (n = 51 ราย)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด (n = 9 ราย)	บริษัทจำกัด (n = 30 ราย)	รวม (n = 90 ราย)
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีราคาเหมาะสม	4.33 (มาก)	4.56 (มากที่สุด)	4.83 (มากที่สุด)	4.57 (มากที่สุด)
มีความคุ้มค่าต่อการนำมาใช้	4.37 (มาก)	4.67 (มากที่สุด)	4.67 (มากที่สุด)	4.57 (มากที่สุด)
มีเครดิตให้	3.92 (มาก)	4.33 (มาก)	4.60 (มากที่สุด)	4.28 (มาก)
ราคาถูกที่สุด	4.16 (มาก)	4.22 (มาก)	4.40 (มาก)	4.26 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.20 (มาก)	4.44 (มาก)	4.63 (มากที่สุด)	4.42 (มาก)

จากตารางที่ 27 พบว่าระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิก จังหวัดลำปาง ในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ ที่มีต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน คือ ความสำคัญมากที่สุด มีราคาเหมาะสม และมีความคุ้มค่าต่อการนำมาใช้ (ค่าเฉลี่ย 4.57) ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีเครดิตให้ (ค่าเฉลี่ย 4.28) ราคาถูกที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.26) ตามลำดับ

ปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นบุคคลธรรมดา ให้ความสำคัญมากที่สุดลำดับแรก คือ มีความคุ้มค่าต่อการนำมาใช้ (ค่าเฉลี่ย 4.37) รองลงมาคือ มีราคาเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.33) ราคาถูกที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.16) มีเครดิตให้ (ค่าเฉลี่ย 3.92)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ความสำคัญมากที่สุดลำดับแรก คือ มีความคุ้มค่าต่อการนำมาใช้ (ค่าเฉลี่ย 4.67) มีราคา

เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.56) ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดคือ มีเครดิตให้ (ค่าเฉลี่ย 4.33) ราคาถูกที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.22) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ให้ความสำคัญมากที่สุดลำดับแรก คือ มีราคาเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.83) รองลงมาคือ มีความคุ้มค่าต่อการนำมาใช้ (ค่าเฉลี่ย 4.67) มีเครดิตให้ (ค่าเฉลี่ย 4.60) ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดคือ ราคาถูกที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.40)

ตารางที่ 28 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิก จังหวัดลำปาง ในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ ที่มีต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	รูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน			
	บุคคลธรรมดา (n = 51 ราย)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด (n = 9 ราย)	บริษัทจำกัด (n = 30 ราย)	รวม (n = 90 ราย)
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีสินค้าจำนวนมากหรือสินค้าไม่ขาดสต็อก	4.31 (มาก)	4.44 (มาก)	4.80 (มากที่สุด)	4.52 (มากที่สุด)
มีบริการจัดส่งรวดเร็ว ตรงเวลา	4.45 (มาก)	4.67 (มากที่สุด)	4.57 (มากที่สุด)	4.56 (มากที่สุด)
สามารถติดต่อผู้จัดจำหน่ายได้สะดวก	4.45 (มาก)	4.67 (มากที่สุด)	4.77 (มากที่สุด)	4.63 (มากที่สุด)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.41 (มาก)	4.59 (มากที่สุด)	4.71 (มากที่สุด)	4.57 (มากที่สุด)

จากตารางที่ 28 พบว่าระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิก จังหวัดลำปางในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ ที่มีต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน โดยรวมให้ ให้ความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ยรวม 4.63)

ปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นบุคคลธรรมดา ให้ความสำคัญมาก คือ มีบริการจัดส่งรวดเร็ว ตรงเวลา และสามารถติดต่อผู้จัดจำหน่ายได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.45) รองลงมาคือ มีสินค้าจำนวนมากหรือสินค้าไม่ขาดสต็อก (ค่าเฉลี่ย 4.31) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วน จำกัด ให้ความสำคัญมากที่สุด คือ มีบริการจัดส่งรวดเร็ว ตรงเวลา และสามารถติดต่อผู้จัดจำหน่าย ได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.76) ให้ความสำคัญมากคือ มีสินค้าจำนวนมากหรือสินค้าไม่ขาดสต็อก (ค่าเฉลี่ย 4.44)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ให้ความสำคัญมากที่สุดลำดับแรก คือ มีสินค้าจำนวนมากหรือสินค้าไม่ขาดสต็อก (ค่าเฉลี่ย 4.80) รองลงมาคือ สามารถติดต่อผู้จัดจำหน่ายได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.77) มีบริการจัดส่งรวดเร็ว ตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.57) ตามลำดับ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a traditional Thai umbrella (parasol) above its head. The elephant is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964'. There are also decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิก จังหวัดลำปาง ในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ ที่มีต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	รูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน			
	บุคคลธรรมดา (n = 51 ราย)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด (n = 9 ราย)	บริษัทจำกัด (n = 30 ราย)	รวม (n = 90 ราย)
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีการบริการก่อนและหลังการขาย	4.33 (มาก)	4.44 (มาก)	4.63 (มากที่สุด)	4.47 (มาก)
มีการให้ข้อมูลแนะนำวิธีการใช้	4.16 (มาก)	4.44 (มาก)	4.27 (มาก)	4.29 (มาก)
มีการโฆษณา ด้วยสื่อต่างๆ	3.61 (มาก)	3.56 (มาก)	3.60 (มาก)	3.59 (มาก)
มีการจัดรายการ ส่งเสริมการขาย	3.90 (มาก)	3.33 (ปานกลาง)	3.63 (มาก)	3.62 (มาก)
มีการออกงานแสดงสินค้า	3.71 (มาก)	3.44 (ปานกลาง)	3.57 (มาก)	3.57 (มาก)
มีส่วนลดตามปริมาณการสั่งซื้อ	4.29 (มาก)	4.22 (มาก)	4.57 (มากที่สุด)	4.36 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.00 (มาก)	3.91 (มาก)	4.04 (มาก)	3.98 (มาก)

จากตารางที่ 29 พบว่าระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของโรงงานเซรามิก จังหวัดลำปาง ในการซื้อเคมีที่ใช้ในการเคลือบ ที่มีต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด จำแนกตามรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียน โดยรวมให้ ความสำคัญระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 3.98)

ปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นบุคคลธรรมดา ให้ความสำคัญมาก คือ มีการบริการก่อนและหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.33) รองลงมา คือ มีส่วนลดตามปริมาณการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.29) มีการให้ข้อมูลแนะนำวิธีการใช้ (ค่าเฉลี่ย 4.16) มีการจัดรายการ ส่งเสริมการขายตามลำดับ (ค่าเฉลี่ย 4.90) มีการออกงานแสดงสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.71) มีการโฆษณา ด้วยสื่อต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.61) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วน จำกัด ให้ความสำคัญระดับมาก คือ มีการบริการก่อนและหลังการขาย และ มีการให้ข้อมูลแนะนำวิธีการใช้ (ค่าเฉลี่ย 4.44) รองลงมาคือ มีส่วนลดตามปริมาณการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.22) มีการโฆษณาด้วยสื่อต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.56) ให้ความสำคัญระดับปานกลาง คือ มีการออกงานแสดงสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.44) มีการจัดรายการ ส่งเสริมการขายตามลำดับ (ค่าเฉลี่ย 3.33)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ให้ความสำคัญมากที่สุดลำดับแรก คือ มีการบริการก่อนและหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.63) รองลงมาคือ มีส่วนลดตามปริมาณการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.57) ให้ความสำคัญระดับมาก คือ มีการให้ข้อมูลแนะนำวิธีการใช้ (ค่าเฉลี่ย 4.27) รองลงมาคือ มีการจัดรายการ ส่งเสริมการขายตามลำดับ (ค่าเฉลี่ย 3.63) มีการโฆษณา ด้วยสื่อต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.60) มีการออกงานแสดงสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.57) ตามลำดับ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นายพิรพันธุ์ นราชนพวงศ์
วัน เดือน ปีเกิด	8 กรกฎาคม 2524
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนหอพระ จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2542 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมกระบวนการ อาหาร คณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2546
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2547 – ปัจจุบัน ผู้จัดการสาขา ลำปาง บริษัท ปะการังเซรามิคซ์พพลาย จำกัด จังหวัดลำปาง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved