



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved



2. โดยส่วนใหญ่สินค้าสิ่งพิมพ์ที่ท่านซื้อได้แก่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สินค้าสิ่งพิมพ์	ไม่เคยซื้อ	ซื้อ		
		ซื้อเป็นประจำ	ซื้อในโอกาสต่าง ๆ ที่ไม่ใช่วันสำคัญ ทางศาสนา	ซื้อตามวันสำคัญทางศาสนา เช่น วันวิสาขบูชา วันมาฆบูชา วันอาสา ฬหบูชา วันเข้า-ออกพรรษา
ประเภทเครื่องสักการะบูชา				
- รูป/กำยาน				
- เทียน				
- เทียนพรรษา				
- ถังเหลืองสังฆทาน				
- กระจ่างรูป/เรียงเทียน				
- พานรูป/พานดอกไม้				
- พวงมาลัย/ผ้าแพร				
- น้าบ/ดินสอพอง				
- ถาดอาหาร/พานรอง				
- แผ่นทองปิดพระ				
อื่น ๆ โปรดระบุ.....				
เครื่องอัฐบริวาร				
- ผ้าสบง				
- ผ้าจีวร				
- สังฆาฏี (ผ้าจีวรพาดบ่า)				
- บาตรพระ				
- มีดโกน/มีดตัดเล็บ				
- เข็มเย็บผ้า				
- ประคดเอว (เข็มขัดรัดสาง)				
- กระบอกใส่ผ้า				
อื่น ๆ โปรดระบุ.....				
สิ่งของอื่น ๆ				
- ผ้าอาบน้ำฝน				
- ดาลบัตร/พัดยศ				
- ร่มกลด				
- อาสนะ/หมอนอิง				
- เครื่องนอน เช่น ผ้าห่ม, ปลอกหมอน				
- หนังสือบทสวดมนต์/หนังสือธรรมะ				
- ชุดยารักษาโรค				
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....				

## 3. เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าส่งหมัก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. เพื่อทำบุญเนื่องในวันสำคัญทางพุทธศาสนา เช่น วันวิสาขบูชา วันมาฆบูชา วันอาสาฬหบูชา วันเข้า-ออกพรรษา
2. เพื่อทำบุญเนื่องในวาระพิเศษตามปฏิทิน เช่น วันสงกรานต์ วันปีใหม่ วันตรุษจีน เป็นต้น
3. เพื่อทำบุญในวันธรรมดาไม่ขึ้นกับเทศกาลและงานบุญใด ๆ
4. เพื่อถวายแก่พระภิกษุเพื่อเป็นการสะเดาะเคราะห์
5. งานบุญต่าง ๆ เช่น วันเกิด, วันขึ้นบ้านใหม่, งานศพ และงานบวช เป็นต้น
6. เพื่อประกอบพิธีกรรม/กราบไหว้สิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่บ้านตนเอง
7. เพื่อนำไปขายต่อ
8. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 4. วันสำคัญทางพุทธศาสนาและวาระพิเศษในข้อ 3 ได้แก่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |                                    |                     |
|------------------------------------|---------------------|
| 1. วันวิสาขบูชา/มาฆบูชา/อาสาฬหบูชา | 2. วันเข้า-ออกพรรษา |
| 3. วันพระ                          | 4. วันปีใหม่        |
| 5. วันสงกรานต์                     | 6. วันตรุษจีน       |
| 7. อื่น ๆ .....                    |                     |

## 5. ใครมีส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าส่งหมักของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |               |                |                         |
|---------------|----------------|-------------------------|
| 1. บิดา/มารดา | 2. พี่/น้อง    | 3. สามเณร/ภรรยา         |
| 4. บุตร       | 5. เพื่อน      | 6. หมอ/คุณ              |
| 7. พระภิกษุ   | 8. ตัดสินใจเอง | 9. อื่น ๆ โปรดระบุ..... |

## 6. ท่านเคยได้รับข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับสถานที่จำหน่ายสินค้าส่งหมักหรือไม่

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ไม่เคย
2. เคย จากแหล่งใด
 

2.1. วิทยุ	2.2. โทรทัศน์	2.3. ป้ายโฆษณากลางแจ้ง
2.4. รถโฆษณา	2.5. หนังสือพิมพ์	2.6. แคตตาล็อกสินค้า
2.7. ญาติพี่น้อง	2.8. เพื่อน	2.9. อื่น ๆ .....

## 7. ข้อมูลข่าวสารที่ท่านได้รับจากข้อ 6 มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของท่านหรือไม่

- |               |           |          |                 |
|---------------|-----------|----------|-----------------|
| 1. มีอย่างมาก | 2. มีบ้าง | 3. ไม่มี | 4. ไม่เคยได้รับ |
|---------------|-----------|----------|-----------------|

## 8. ส่วนใหญ่ท่านใช้บริการของสถานที่จำหน่ายสินค้าส่งหมักเมื่อใด

- |                      |                       |             |
|----------------------|-----------------------|-------------|
| 1. วันจันทร์ - ศุกร์ | 2. วันเสาร์ - อาทิตย์ | 3. ตามสะดวก |
|----------------------|-----------------------|-------------|

## 9. ท่านซื้อสินค้าส่งหมักจากสถานที่จำหน่ายส่งหมักที่ใดเป็นประจำหรือไม่

- |                                      |                             |                         |
|--------------------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| 1. ใกล้บ้าน                          | 2. ใกล้แหล่งชุมชน เช่น ตลาด | 3. ใกล้วัด              |
| 4. ตั้งในศูนย์การค้า/ซูเปอร์มาร์เก็ต | 5. ตามสะดวก/ไม่เจาะจง       | 6. อื่น ๆ โปรดระบุ..... |

## 10. ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าส่งหมักต่อเดือนโดยประมาณ

- |                      |                      |                    |
|----------------------|----------------------|--------------------|
| 1. ต่ำกว่า 300 บาท   | 2. 300 - 500 บาท     | 3. 501 - 1,000 บาท |
| 4. 1,001 - 2,000 บาท | 5. มากกว่า 2,000 บาท |                    |

11. ท่านเคยประสบปัญหาจากการซื้อสินค้าส่งมณฑลจากสถานที่จำหน่ายหรือไม่

1. เคย โปรดระบุ.....
2. ไม่เคย

12. ท่านอยากให้สถานที่จำหน่ายสินค้าส่งมณฑลที่มีบริการเพิ่มเติมหรือไม่ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. จัดทำเป็นชุดตามสั่ง
2. บริการจัดส่งถึงที่หมาย
3. บริการสั่งซื้อ/สั่งจอง
4. ให้คำปรึกษาการจัดงาน/พิธีกรรม
5. แจกหนังสือสวมนต์
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....
7. ไม่ต้องการ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อส่งมณฑล

1. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดต่อไปนี้ ท่านเห็นว่าปัจจัยใดมีผลต่อการตัดสินใจซื้อส่งมณฑล (โปรดเรียงอันดับ โดยให้ 1 = มีผลมากที่สุด)

- \_\_\_\_\_ (1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สิ่งที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น ลักษณะ ตรายี่ห้อ คุณภาพของส่งมณฑล เป็นต้น
- \_\_\_\_\_ (2) ปัจจัยด้านราคา ได้แก่ ราคาและวิธีการชำระเงินที่ใช้ในการซื้อส่งมณฑล
- \_\_\_\_\_ (3) ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ สถานที่ที่ลูกค้าไปซื้อส่งมณฑล
- \_\_\_\_\_ (4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การสื่อสารให้ลูกค้าเข้าใจสินค้าอย่างถูกต้อง

ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ

ปัจจัยทางการตลาด	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1. สินค้ามีคุณภาพ					
2. สีของผ้าไตรจีวร, ผ้าอาบน้ำฝน					
3. สินค้าทันสมัย					
4. สินค้าผลิตจากโรงงานที่ได้รับอนุญาต					
5. สินค้ามีตรายี่ห้อเป็นที่รู้จัก					
6. ความแตกต่างและโดดเด่นของสินค้าที่ไม่เหมือนใคร					
7. ก่อสร้างบรรจุสินค้าที่สวยงาม					
8. ความน่าเชื่อถือและชื่อเสียงของร้านจำหน่าย					
9. มีสินค้าให้เลือกครบทุกประเภทตามที่ต้องการ					
10. มีสินค้าให้เลือกหลายระดับราคา					
11. ความสามารถในการหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้า					
12. สินค้ามีหลายขนาด รูปแบบ รุ่น					
13. การรับเปลี่ยน - คืนสินค้า					
14. บริการจัดสินค้าเป็นชุดตามความต้องการของลูกค้า					
15. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

## ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ

ปัจจัยทางการตลาด	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>1.2. ด้านราคา</b>					
1. ราคาตามคุณภาพสินค้า					
2. ราคาถูกกว่าร้านค้านอื่น ๆ					
3. ราคาที่สามารถต่อรองได้					
4. มีป้ายราคาที่เห็นได้ชัดเจน					
5. การผ่อนชำระค่าสินค้า					
6. การชำระด้วยบัตรเครดิต					
7. อื่น ๆ โปรดระบุ .....					
<b>1.3. ด้านสถานที่และการจัดจำหน่าย</b>					
1. สถานที่ใกล้แหล่งชุมชน เช่น ตลาด					
2. ใกล้วัด					
3. ใกล้ที่พักอาศัย					
4. ตั้งอยู่ในศูนย์การค้า, ไฮเปอร์มาร์เก็ต					
5. ที่จอดรถสะดวก					
6. ความสะอาดและการจัดวางสินค้าเป็นระเบียบ					
7. เวลาเปิด - ปิด					
8. จำหน่ายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต					
9. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>1.4. ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
1. ป้ายร้านขนาดใหญ่ สังกัดง่าย					
2. การจัดแสดงสินค้าด้านหน้าและภายในร้านที่สวยงาม โดดเด่น					
3. การจัดสินค้าให้ตรงตามเทศกาล เช่น วันเข้าพรรษา					
4. การจัดทำแคตตาล็อกสินค้าให้แก่ลูกค้า					
5. ผู้จำหน่ายมีอสังหาริมทรัพย์, สุภาพ					
6. ผู้จำหน่ายมีความรู้และความสามารถในการแนะนำสินค้า					
7. การแจกของกำนัลในช่วงเทศกาลต่าง ๆ					
8. บัตรสมาชิก ได้รับสิทธิพิเศษ เช่น ราคา					
9. การจัดทำเอกสารให้ความรู้ คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และพิธีกรรมทางศาสนาพุทธ					
10. บริการจัด-ส่งถึงบ้าน, สถานที่ทำงาน					
11. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

6. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่สละเวลาและช่วยสนับสนุนการศึกษาในครั้งนี้

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวศุภนุช คุณวรวินิช	
วัน เดือน ปีเกิด	11 พฤศจิกายน 2520	
ประวัติการศึกษา	ปีการศึกษา 2535	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนเรยีนาเชลีวิทยาลัย เชียงใหม่
	ปีการศึกษา 2537	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย เชียงใหม่
	ปีการศึกษา 2542	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ประสบการณ์การทำงาน	พ.ศ. 2543 – 2545	ผู้จัดการเขตภาคเหนือ บริษัท โรช ไทยแลนด์ จำกัด
	พ.ศ. 2545 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการโครงการกิจกรรมเพื่อประชาชน บริษัท โรช ไทยแลนด์ จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved