



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถามการวิจัย

ลำดับที่แบบสอบถาม

เรื่อง : พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายของพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจังหวัดลำพูน

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา วิชาการวิจัยทางธุรกิจ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตสำหรับผู้บริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายของพนักงานในนิคมอุตสาหกรรม ภาคเหนือจังหวัดลำพูน โดยคำตอบที่ได้จะใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการศึกษาเท่านั้น

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงในความอนุเคราะห์ของท่านที่ให้ข้อมูลในครั้งนี้

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับข้อมูล และความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัทผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

1. ชาย 2. หญิง

2. อายุ

1. ไม่เกิน 20 ปี 2. 21-30 ปี 3. 31-40 ปี 3. 41-50 ปี
4. 51 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพสมรส

1. โสด 2. สมรส 3. อื่น ๆ.....

4. รายได้ต่อเดือน

1. ไม่เกิน 5,000 บาท 2. 5,001-10,000 บาท
3. 10,001-15,000 บาท 4. 15,001-20,000 บาท
5. 20,001-25,000 บาท 6. 25,001 บาท ขึ้นไป

5. สถานภาพการจ้างงาน

1. พนักงานประจำ
2. ลูกจ้างชั่วคราว
3. ลูกจ้างรายวัน
4. อื่น ๆ.....

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายของพนักงานในนิคมอุตสาหกรรม
ภาคเหนือจังหวัดลำพูน

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับข้อมูล และความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

6. ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายประเภทใดที่ท่านจำเป็นต้องซื้อบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมและศีรษะ เช่น แชมพู ครีมนวดผม
2. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหนัง เช่น โฟมล้างหน้า สบู่เหลว
3. ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว เช่น ครีมบำรุงผิวหน้า ครีมรักษาสิว ฝ้า
4. ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพปากและฟัน เช่น ยาสีฟัน น้ำยาบ้วนปาก
5. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิว เช่น สบู่ก้อน สบู่เหลว ครีมอาบน้ำ
6. อื่นๆ.....

7. ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายยี่ห้อใดที่ท่านซื้อใช้เป็นประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แชมพู	โฟมล้างหน้า	ครีมบำรุงผิว	ยาสีฟัน	สบู่
ซันซิล	โฟกัส	นีเวีย	ซอลล์	ปาล์มโอลีฟ
แพซ่า	ทรอส	โอเลย์	คาร์ลี	โพเทคส์
โดฟ	นีเวีย	การ์นิเย่	ซิสเต็มมา	ลักส์
รีจอยซ์	การ์นิเย่	สมูทอิ	คอตเกต	คัสตัน
คลีนิก	บีโอเร	วาสลีน	ไฮเซรีบ์	แคร์
แพนทีน	ทีทรี	ซิตร้า	ดอกบัวคู่	เซฟการ์ด
เอสเซนเซียล	คลีน & เคลียร์	ลอรีอัล	อื่นๆ.....	นกแก้ว
เฮค& ไซว์เคอร์	พอนด์	กานอิม	ไม่ได้ใช้	โดฟ
อื่นๆ.....	อื่นๆ.....	อื่นๆ.....		อื่นๆ.....
ไม่ได้ใช้	ไม่ได้ใช้	ไม่ได้ใช้		ไม่ได้ใช้

8. ผลิตภัณฑ์แชมพูที่ท่านซื้อต้องมีคุณสมบัติสำคัญข้อใดมากที่สุด

1. ขจัดรังแค
2. แชมพูยารักษาผมร่วง
3. ดูแลผมขาดน้ำหนังแตกปลาย
4. สำหรับผมดัด ย้อม ทำสี
5. ไม่เจาะจงคุณสมบัติ ชนิดใดก็ได้
6. อื่นๆ.....

9. อะไรคือเหตุผลสำคัญในการซื้อผลิตภัณฑ์โฟมล้างหน้าของท่านมากที่สุด

- | | |
|---------------------|------------------------------------|
| 1. มีปัญหาเรื่องผิว | 2. มีรายการส่วนผสมหรือของแถม |
| 3. มีเพื่อนแนะนำ | 4. ซื้อเพราะต้องการให้ตัวเองดูดีใน |

สายตาผู้อื่น

5. ซื้อเพราะต้องการทดลองใช้ยี่ห้อใหม่ 6. ซื้อเพราะต้องใช้เป็นประจำอยู่แล้ว

7. อื่นๆ..... 8. ไม่ได้ใช้โฟมล้างหน้า

10. ผลิตภัณฑ์สบู่ประเภทใดที่ท่านนิยมซื้อใช้มากที่สุด

- | | | | |
|-------------|-------------|---------------|--------------|
| 1. สบู่ก้อน | 2. สบู่เหลว | 3. ครีมอาบน้ำ | 4. เจลอาบน้ำ |
|-------------|-------------|---------------|--------------|

11. อะไรคือเหตุผลสำคัญในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สบู่ประเภทนั้น

- | | |
|--------------------|--|
| 1. เคยใช้เป็นประจำ | 2. เคยทดลองใช้แล้วดี เลยจะซื้อใช้ต่อไป |
| 3. มีเพื่อนแนะนำ | 4. เห็นโฆษณาทางสื่อต่างๆเช่น โทรทัศน์ |

วารสาร

5. ต้องการทดลองใช้ประเภทอื่นๆบ้าง 6. มีรายการส่วนผสมหรือของแถม

7. อื่นๆ.....

12. อะไรคือเหตุผลสำคัญในการซื้อผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวของท่าน

- | | |
|---------------------|------------------------------------|
| 1. มีปัญหาเรื่องผิว | 2. มีรายการส่วนผสมหรือของแถม |
| 3. มีเพื่อนแนะนำ | 4. ซื้อเพราะต้องการให้ตัวเองดูดีใน |

สายตาผู้อื่น

5. ซื้อเพราะต้องการทดลองใช้ยี่ห้อใหม่ 6. ซื้อเพราะต้องใช้เป็นประจำอยู่แล้ว

7. อื่นๆ..... 8. ไม่ได้ใช้ครีมบำรุงผิว

13. ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวที่ท่านซื้อใช้ต้องมีคุณสมบัติสำคัญข้อใดมากที่สุด

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| 1. รักษาสิ่ว ฝ้า กระ | 2. ช่วยให้ใบหน้าอ่อนเยาว์ |
| 3. ลบริ้วรอย | 4. ช่วยให้ผิวขาว |

5. ไม่เจาะจงคุณสมบัติ ชนิดใดก็ได้ 6. อื่นๆ.....

7. ไม่ได้ใช้ครีมบำรุงผิว

14. ผลิตภัณฑ์ยาสีฟันที่ท่านซื้อใช้ต้องมีคุณสมบัติสำคัญข้อใดมากที่สุด

1. รักษาเหงือกและฟัน 2. รักษากลิ่นปาก

3. ขจัดหินปูนและป้องกันฟันผุ 4. ช่วยให้ฟันขาว

5. ไม่เจาะจง ชนิดใดก็ได้ 6. อื่นๆ.....

15. ความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายของคุณเป็นอย่างไร

ผลิตภัณฑ์	ทุกสัปดาห์	ทุก 2-3 สัปดาห์	ทุกเดือน	เดือนเว้นเดือน	3 เดือนขึ้นไป	ไม่ได้ใช้
1. แชมพู						
2. โฟมล้างหน้า						
3. ครีมบำรุงผิว						
4. ยาสีฟัน						
5. สบู่						

16. ในการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายใครเป็นผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด

1. ตัวท่านเอง
 2. ครอบครัว
 3. เพื่อน
 4. อื่นๆ.....
17. ท่านเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายจากร้านค้ารูปแบบใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. ร้านชำทั่วไป
 2. ร้านมินิมาร์ท เช่น เซเว่น- อีเลฟเว่น
 3. ตลาดนัด
 4. โลตัส
 5. บิ๊กซี
 6. แม็คโคร
 7. ห้างแถมฟ้าพลาซ่า
 8. อื่นๆ.....
18. ร้านค้าใดที่ท่านไปซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายบ่อยที่สุด
1. ร้านชำทั่วไป
 2. ร้านมินิมาร์ท เช่น เซเว่น- อีเลฟเว่น
 3. ตลาดนัด
 4. โลตัส
 5. บิ๊กซี
 6. แม็คโคร
 7. ห้างแถมฟ้าพลาซ่า
 8. อื่นๆ.....
19. เหตุผลที่ท่านไปซื้อจากร้านค้านั้นบ่อยที่สุด คือ... (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. มีสินค้าให้เลือกครบครัน
 2. มีสินค้าแปลกใหม่
 3. สินค้ามีคุณภาพ
 4. ราคาถูก
 5. อยู่ใกล้และสะดวก
 6. จอดรถสะดวก
 7. พนักงานบริการดี
 8. รับผิดชอบเครดิต
 9. มีส่วนลดพิเศษและของแถม
 10. ความเคยชิน
 11. อื่น ๆ

20. โอกาสในการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย ของท่านได้แก่... (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ซื้อเมื่อสินค้าที่ใช้หมด
 2. ซื้อเมื่อเห็นจากสื่อโฆษณาต่างๆเลย
อยากทดลองใช้
 3. ซื้อเมื่อเห็นมีการจัดโปรโมชั่นลดราคา
 4. ซื้อเมื่อต้องไปซื้อสินค้าประเภทอื่นด้วย
 5. เมื่อมีปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพ เช่น ผิว ศีรษะ
 6. อื่นๆ.....
21. ท่านทราบข้อมูลผลิตภัณฑ์จากข้อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. วิทยุ 2. โทรทัศน์ 3. ป้ายโฆษณากลางแจ้ง
 4. คนรู้จัก 5. หนังสือพิมพ์ วารสาร 6. ไปปลีก
 7. อื่นๆ.....
22. อะไรคือปัจจัยหลักในการพิจารณาเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของท่าน
1. ยี่ห้อ 2. ราคา 3. คุณสมบัติ 4. โปรโมชั่นลดราคาและของแถม
 5. ใช้ตามผู้อื่น 6. อื่นๆ.....
23. เมื่อท่านพิจารณาเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ยี่ห้อต่างๆแล้วท่านตัดสินใจซื้อ ณ จุดขายอย่างไร
1. ตัดสินใจซื้อยี่ห้อและขนาดที่ตั้งใจไว้แล้วทันที
 2. มียี่ห้อและขนาดที่ตัดสินใจไว้ก่อนแล้วแต่ขอเปรียบเทียบกับยี่ห้ออื่นๆอีกครั้งบริเวณจุดขาย
 3. สอบถามจากพนักงานขายอีกครั้งก่อนตัดสินใจซื้อ
 4. พิจารณาจากยี่ห้ออื่น ๆ ที่มีส่วนลดและของแถมอีกครั้งก่อนจะตัดสินใจซื้อ
 5. อื่นๆ.....
24. หลังจากซื้อมาใช้แล้วท่านรู้สึกพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายต่อไปนี้ในระดับใด

ผลิตภัณฑ์	ความพอใจ			ไม่ได้ใช้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	
1. แชมพู				
2. โฟมล้างหน้า				
3. ครีมบำรุงผิว				
4. ยาสีฟัน				
5. สบู่				

25. ในกรณีที่ท่านพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์นั้น ท่านมีการแสดงออกอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ซื้อมาใช้เอง
2. แนะนำให้ผู้อื่นใช้
3. ยังทดลองใช้ยี่ห้อใหม่ต่อไป
4. อื่นๆ.....
26. หากกรณีที่ท่านไม่พอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์นั้น ท่านมีการแสดงออกอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 1. ซื้อมาใช้แทนทันที โดยไม่รอให้ผลิตภัณฑ์หมดก่อน
 2. ทนใช้จนหมด จากนั้นจึงรอเปลี่ยนยี่ห้อใหม่
 3. แนะนำหรือบอกต่อให้ผู้อื่นได้รับรู้
 4. ร้องเรียนไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
 5. อื่นๆ.....
27. ข้อเสนอแนะ อื่นๆ

.....

.....

.....

.....

.....

ชื่อ สกุล นายสมภพ สุขยิ่ง

วัน เดือน ปี เกิด 18 กุมภาพันธ์ 2517

ประวัติการศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

ประวัติการทำงาน ปัจจุบันทำงาน บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)
ตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายพัฒนาลูกค้า

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved