



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

## แบบสอบถาม

เรื่อง : ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อสตรีในการซื้อเครื่องสำอางแต่งหน้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่

เรียน : ผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อหาข้อมูลประกอบการค้นคว้าอิสระ ของนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อสตรีในการซื้อเครื่องสำอางแต่งหน้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือของท่านเพื่อตอบแบบสอบถามฉบับนี้ตามความเป็นจริง ทั้งนี้เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ซึ่งจะเป็นประโยชน์เชิงวิชาการแก่ ผู้ที่สนใจต่อไป

กมลวรรณ จักรศรี

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง: โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง ( ) หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่เว้นไว้

1. อายุ
 

<input type="checkbox"/> 1) 15 - 26 ปี	<input type="checkbox"/> 2) 27 - 38 ปี
<input type="checkbox"/> 3) 39 - 49 ปี	<input type="checkbox"/> 4) 50 - 60 ปี
2. ระดับการศึกษา
 

<input type="checkbox"/> 1) ประถมศึกษา	<input type="checkbox"/> 2) มัธยมศึกษาตอนต้น
<input type="checkbox"/> 3) มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.	<input type="checkbox"/> 4) อนุปริญญา หรือ ปวส.
<input type="checkbox"/> 5) ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> 6) สูงกว่าปริญญาตรี
3. อาชีพ
 

<input type="checkbox"/> 1) ข้าราชการ	<input type="checkbox"/> 2) พนักงานรัฐวิสาหกิจ
<input type="checkbox"/> 3) ลูกจ้าง/พนักงานบริษัทเอกชน	<input type="checkbox"/> 4) เจ้าของกิจการ/ธุรกิจส่วนตัว
<input type="checkbox"/> 5) แม่บ้าน	<input type="checkbox"/> 6) นักเรียน/นักศึกษา
<input type="checkbox"/> 7) อื่นๆ (โปรดระบุ) .....	
4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
 

<input type="checkbox"/> 1) ไม่เกิน 5,000 บาท	<input type="checkbox"/> 2) 5,001 - 10,000 บาท
<input type="checkbox"/> 3) 10,001 - 15,000 บาท	<input type="checkbox"/> 4) 15,001 - 20,000 บาท
<input type="checkbox"/> 5) 20,001 - 25,000 บาท	<input type="checkbox"/> 6) 25,001 - 30,000 บาท
<input type="checkbox"/> 7) 30,001 - 50,000 บาท	<input type="checkbox"/> 8) มากกว่า 50,000 บาท

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการซื้อเครื่องสำอางแต่งหน้า**

**คำชี้แจง:** โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง ( ) หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่เว้นไว้

5. ประเภทของเครื่องสำอางแต่งหน้าที่ท่านใช้อยู่ในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| ( ) 1) รองพื้น                    | ( ) 2) คอนซิลเลอร์ (ครีมปกปิดริ้วรอย จุดต่างดำนบนใบหน้า) |
| ( ) 3) บีบีครีม                   | ( ) 4) เบส   |
| ( ) 5) โพรเมออร์                  | ( ) 6) แป้งอัดแข็งผสมรองพื้น                             |
| ( ) 7) แป้งฝุ่นทาหน้า             | ( ) 8) แป้งอัดแข็งทาหน้า                                 |
| ( ) 9) อายแชโดว์ (ตกแต่งเปลือกตา) | ( ) 10) บลัชออน (ตกแต่งแก้ม)                             |
| ( ) 11) ไฮไลท์                    | ( ) 12) บรอนเซอร์  |
| ( ) 13) อายไลเนอร์ (เขียนขอบตา)   | ( ) 14) มาสคาร่า (ตกแต่งขนตา)                            |
| ( ) 15) เขียนคิ้ว                 | ( ) 16) ลิปสติก  |
| ( ) 17) ลิปกลอส                   | ( ) 18) อื่นๆ (โปรดระบุ) .....                           |
6. ปัจจุบันท่านใช้เครื่องสำอางแต่งหน้าตราสินค้าใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |                                |                      |                       |                          |
|--------------------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|
| ( ) 1) MAC                     | ( ) 2) Bobbi Brown   | ( ) 3) Shiseido       | ( ) 4) Lancome           |
| ( ) 5) Nars                    | ( ) 6) Chanel        | ( ) 7) Dior           | ( ) 8) Shu Uemura        |
| ( ) 9) Clinique                | ( ) 10) Estee Lauder | ( ) 11) Benefit       | ( ) 12) RMK              |
| ( ) 13) Make Up Forever        | ( ) 14) Artistry     | ( ) 15) Laura Mercier | ( ) 16) Red earth        |
| ( ) 17) Impress                | ( ) 18) Lunasol      | ( ) 19) COFFRET D'OR  | ( ) 20) KATE             |
| ( ) 21) Covermark              | ( ) 22) L'OREAL      | ( ) 23) Maybelline    | ( ) 24) Revlon           |
| ( ) 25) Za                     | ( ) 26) BSC          | ( ) 27) KMA           | ( ) 28) Arty             |
| ( ) 29) MTI                    | ( ) 30) Mistine      | ( ) 31) Tellme        | ( ) 32) Giffarine        |
| ( ) 33) Nu Skin                | ( ) 34) In2It        | ( ) 35) 4U2           | ( ) 36) Cutepress        |
| ( ) 37) Oriental Princess      | ( ) 38) Skinfood     | ( ) 39) Etude         | ( ) 40) The Face Shop    |
| ( ) 41) Urban Decay            | ( ) 42) No.7         | ( ) 43) Cezanne       | ( ) 44) Majolica Majorca |
| ( ) 45) อื่นๆ (โปรดระบุ) ..... |                      |                       |                          |
7. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อเครื่องสำอางแต่งหน้าในแต่ละครั้ง
- |                          |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| ( ) 1) ไม่เกิน 500 บาท   | ( ) 2) 501 - 1,000 บาท   | ( ) 3) 1,001 - 1,500 บาท |
| ( ) 4) 1,501 - 2,000 บาท | ( ) 5) มากกว่า 2,000 บาท |                          |
8. เหตุผลที่ท่านเลือกใช้เครื่องสำอางแต่งหน้าเพราะเหตุใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |   |  |
|---|--|
| ( ) 1) ช่วยสร้างสีสันสวยงามให้แก่ใบหน้า     | ( ) 2) ช่วยในการแก้ไขจุดบกพร่องบนใบหน้า    |
| ( ) 3) ช่วยเสริมบุคลิกภาพและเพิ่มความมั่นใจ | ( ) 4) ช่วยปกป้องผิวพรรณจากแสงแดดและมลภาวะ |
| ( ) 5) ต้องการให้ใบหน้าดูอ่อนเยาว์          | ( ) 6) ตามกระแสนิยมที่มีการใช้กัน          |
| ( ) 7) เห็นโฆษณาแล้วเกิดความสนใจ            | ( ) 8) อื่นๆ (โปรดระบุ) .....              |

9. ท่านทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเครื่องสำอางแต่งหน้าจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1) โทรทัศน์ ( ) 2) วิทยุ ( ) 3) นิตยสาร ( ) 4) หนังสือพิมพ์  
 ( ) 5) แผ่นพับโฆษณา ( ) 6) อินเทอร์เน็ต ( ) 7) เพื่อน ( ) 8) พนักงานขาย  
 ( ) 9) อื่นๆ (โปรดระบุ).....
10. ท่านซื้อเครื่องสำอางแต่งหน้าจากที่ใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1) เคาเตอร์เครื่องสำอางในห้างสรรพสินค้า เช่น เซ็นทรัล, โรบินสัน  
 ( ) 2) ไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น บิ๊กซี, โลตัส ( ) 3) ซูเปอร์มาร์เก็ต (เช่น ท็อปส์, ริมปิง)  
 ( ) 4) วัตสัน (Watsons), บู๊ทส์ (Boots) ( ) 5) ร้านจำหน่ายเครื่องสำอางโดยเฉพาะ  
 ( ) 6) ร้านค้าสะดวกซื้อ เช่น 7-eleven ( ) 7) พนักงานขายตรง  
 ( ) 8) ตลาด ( ) 9) ร้านค้าออนไลน์ทางอินเทอร์เน็ต  
 ( ) 10) ร้านค้าปลอดภาษี (Duty Free) ( ) 11) ต่างประเทศ  
 ( ) 12) อื่นๆ (โปรดระบุ).....
11. นอกจากตัวท่านเองใครคือผู้ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเครื่องสำอางแต่งหน้ามากที่สุด (เลือกเพียงข้อเดียว)
- ( ) 1) เพื่อน ( ) 2) บุคคลในครอบครัว ( ) 3) พนักงานขาย  
 ( ) 4) ผู้ที่เคยใช้แล้วและได้นำเสนอไว้ในอินเทอร์เน็ต ( ) 5) อื่นๆ (โปรดระบุ).....
12. เมื่อใดที่ท่านจะซื้อเครื่องสำอางแต่งหน้ามากที่สุด (เลือกเพียงข้อเดียว)
- ( ) 1) ผลัดกันที่ซื้ออยู่ใกล้จะหมด/หมด ( ) 2) มีผลิตภัณฑ์ออกใหม่  
 ( ) 3) ช่วงลดราคาหรือมีของแถม ( ) 4) อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

**ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อสติใจซื้อ  
เครื่องสำอางแต่งหน้า**

**คำชี้แจง:** โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องตัวเลือกที่ตรงกับระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
1. ตราสินค้ามีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก					
2. มีความปลอดภัยในการใช้ ไม่ก่อให้เกิดการแพ้ระคายเคือง					
3. รายละเอียดบนฉลากมีส่วนผสมบอกชัดเจน					
4. มีวิธีการใช้ที่ชัดเจนบนฉลาก					
5. ระบุวันผลิต และวันหมดอายุที่ชัดเจน					
6. เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ (ประเทศในเอเชีย)					
7. เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ (ประเทศในยุโรป)					
8. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศไทย					
9. มีหลายขนาดให้เลือก					
10. มีสีสันทันให้เลือกจำนวนมาก					
11. บรรจุภัณฑ์สวยงาม					
12. กลิ่นของผลิตภัณฑ์					
13. ผลิตภัณฑ์ติดทนนาน ไม่ลบเลือนง่าย					
14. มีสารบำรุงผิวอยู่ในผลิตภัณฑ์					
15. มีสารป้องกันแสงแดด (รังสี UV) อยู่ในผลิตภัณฑ์					
16. มีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกมาเสมอ					
17. มีภาพลักษณ์ของสินค้าที่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม					
18. ขั้นตอนการใช้งานผลิตภัณฑ์ไม่ยุ่งยาก					
<b>ปัจจัยด้านราคา</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
1. ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับปริมาณของผลิตภัณฑ์					
2. ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์					
3. ราคาถูกกว่าสินค้าตราอื่น					
4. มีป้ายแสดงราคาผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน					
5. สามารถต่อรองราคาผลิตภัณฑ์ได้					
6. รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต					



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
1. อยู่ในสถานที่จำหน่ายที่มีทำเลที่ตั้งไปมาสะดวก					
2. อยู่ในสถานที่จำหน่ายที่มีที่จอดรถสะดวก					
3. สถานที่จำหน่ายมีอยู่หลายแห่ง หาซื้อง่าย					
4. มีสินค้าพร้อมวางจำหน่ายตลอดเวลา					
5. มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน โดยรถ หรือทางไปรษณีย์					
6. เป็นเครื่องสำอางที่มีจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า (เคาน์เตอร์เครื่องสำอาง)					
7. มีเคาน์เตอร์จำหน่ายแยกจากตราสินค้าอื่น					
8. การตกแต่งบริเวณเคาน์เตอร์จัดจำหน่ายมีความสวยงาม ทันสมัย น่าสนใจ					
9. เป็นเครื่องสำอางที่มีจำหน่ายทั่วไปในซูเปอร์มาร์เก็ตหรือไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น ท็อปส์ โลตัส บิ๊กซี					
10. การจัดเรียงสินค้าในชั้นวาง ตู้แสดงสินค้า มีความเป็นระเบียบ สวยงาม น่าสนใจ					
11. การจัดสินค้าไว้ในตำแหน่งที่มองเห็นได้ชัด หยิบง่าย					
12. สามารถเลือกหยิบสินค้าได้เองโดยไม่ต้องรอปพนักงานหยิบให้					
<b>ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
1. โฆษณาทางโทรทัศน์					
2. โฆษณาทางวิทยุ					
3. โฆษณาทางนิตยสาร					
4. โฆษณาทางอินเทอร์เน็ต					
5. การใช้ดารา นักร้อง นักแสดงชาวไทย ที่ชื่นชอบเป็นพรีเซนเตอร์					
6. การใช้ดารา นักร้อง นักแสดงชาวต่างชาติ ที่ชื่นชอบเป็นพรีเซนเตอร์					
7. การใช้นักแสดงที่มีชื่อเสียงอื่น (ไม่รวมดารา นักร้อง นักแสดง) เป็นพรีเซนเตอร์					
8. การใช้นักแสดงทั่วไปที่มีลักษณะคล้ายเราเป็นพรีเซนเตอร์					
9. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์แจก					
10. มีการลดราคา					
11. มีของแถม					

	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ที่สุด		กลาง		ที่ต่ำ
<b>ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (ต่อ)</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
12. มีการแจกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ทดลองใช้					
13. มีการเพิ่มปริมาณผลิตภัณฑ์ให้ในราคาเท่าเดิม					
14. มีเค้ตตาสีลอกสินค้าแจก					
15. มีการให้ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ ณ จุดขาย					
16. มีพนักงานขายคอยแนะนำสินค้าที่จุดขาย					
17. พนักงานขายมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายเป็นอย่างดี					
18. พนักงานขายมีอริยาบถไมตรีที่ดี					
19. พนักงานขายให้อิสระในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์					
20. มีการสาธิตวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์					
21. มีการขายตรง					

**ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะ**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright © by Chiang Mai University  
 All rights reserved



ชื่อ-สกุล	นางสาวกมลวรรณ จักรศรี
วัน เดือน ปี เกิด	4 กุมภาพันธ์ 2528
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ปีการศึกษา 2550
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2550-2552 พนักงานบริการลูกค้า บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved