



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้เป็นแบบสอบถามในระดับบัณฑิตศึกษาศาखाวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการศึกษาส่วนประสมการตลาด ที่มีผลต่อผู้บริโภคเงินนอกเรชั่นวัยในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศ มือสอง ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดนี้จะใช้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้นผู้วิจัยจึงใคร่ขอ ความอนุเคราะห์จากท่านโปรดตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นของท่านอย่างรอบคอบให้ครบทุก ข้อ และขอขอบพระคุณสำหรับความร่วมมือและการเสียสละเวลาอันมีค่าของท่านในการทำ แบบสอบถามชุดนี้

คำชี้แจง: โปรดทำเครื่องหมายถูกลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด (กรุณาตอบทุกข้อ)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง: กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าคำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องตามความเป็นจริง มากที่สุดในความคิดเห็นของท่าน

1. ปัจจุบันท่านอาศัยอยู่ในอำเภอเมืองเชียงใหม่หรือไม่
 - ใช่
 - ไม่ใช่
2. ท่านเคยซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสองหรือไม่
 - เคย
 - ไม่เคย (จบแบบสอบถาม)
3. เพศ ชาย หญิง
4. อายุ 23 - 25 ปี 26 - 28 ปี
 - 29 - 31 ปี 32 - 34 ปี
5. สถานภาพ โสด สมรส จำนวนบุตร คน
 - หย่าร้าง/หม้าย หรือแยกกันอยู่
6. อาชีพ เจ้าของกิจการ พนักงานบริษัทเอกชน รับจ้าง
 - รับราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ นักศึกษา
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)

7. ระดับการศึกษาสูงสุด
- ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
- ปวส./อนุปริญญา ปริญญาตรี
- สูงกว่าปริญญาตรี (โปรดระบุ)
8. ท่านมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ
- ไม่เกิน 10,000 บาท 10,001-20,000 บาท
- 20,001-30,000 บาท 30,001-40,000 บาท
- 40,001-50,000 บาท 50,001-60,000 บาท
- 60,001-70,000 บาท มากกว่า 70,000 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการพิจารณาตัดสินใจซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสอง

คำชี้แจง: กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าคำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องตามความเป็นจริงมากที่สุดในการคิดเห็นของท่าน

1. ยี่ห้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสองที่ท่านเคยซื้อ อยู่ระหว่างการตัดสินใจซื้อ หรือ มีความคิดที่จะซื้อ (เลือกตอบได้สูงสุด 5 ข้อ)

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Louis Vuitton | <input type="checkbox"/> Chloé | <input type="checkbox"/> Kate spade |
| <input type="checkbox"/> Chanel | <input type="checkbox"/> Loewe | <input type="checkbox"/> MNG |
| <input type="checkbox"/> Hermes | <input type="checkbox"/> Celine | <input type="checkbox"/> Ralph Lauren |
| <input type="checkbox"/> Christian Dior | <input type="checkbox"/> Ferragamo | <input type="checkbox"/> Giorgio Armani |
| <input type="checkbox"/> Prada | <input type="checkbox"/> Miu Miu | <input type="checkbox"/> Forever21 |
| <input type="checkbox"/> Gucci | <input type="checkbox"/> Aristotle | <input type="checkbox"/> Marc Jacobs |
| <input type="checkbox"/> Yves Saint Laurent | <input type="checkbox"/> Goyard | <input type="checkbox"/> Calvin Klein |
| <input type="checkbox"/> Balenciaga | <input type="checkbox"/> Topshop | <input type="checkbox"/> Ninewest |
| <input type="checkbox"/> Mulberry | <input type="checkbox"/> Paul Smith | <input type="checkbox"/> Longchamp |
| <input type="checkbox"/> Burberry | <input type="checkbox"/> Coach | <input type="checkbox"/> Zara |
| <input type="checkbox"/> MCM | <input type="checkbox"/> Issey Miyake | <input type="checkbox"/> H&M |
| <input type="checkbox"/> Fendi | <input type="checkbox"/> DKNY | <input type="checkbox"/> Kipling |
| <input type="checkbox"/> Bally | <input type="checkbox"/> Charles and Keith | <input type="checkbox"/> Guess |

2. โดยส่วนใหญ่ท่านมักซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมมือสองจาก (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ร้านค้ากระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสอง | <input type="checkbox"/> Webboard |
| <input type="checkbox"/> ฝากคนรู้จักซื้อจากต่างประเทศ | <input type="checkbox"/> Facebook |
| <input type="checkbox"/> ซื้อจากต่างประเทศด้วยตัวเอง | <input type="checkbox"/> Instagram |
| <input type="checkbox"/> Website | <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |
3. โดยเฉลี่ยท่านซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสองจำนวนกี่ชิ้นต่อปี
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 2 ชิ้น | <input type="checkbox"/> 2-3 ชิ้น |
| <input type="checkbox"/> 4-5 ชิ้น | <input type="checkbox"/> มากกว่า 5 ชิ้น |
4. งบประมาณที่ท่านซื้อ (หรือตั้งใจซื้อ) กระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสองมีราคาต่อชิ้น
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 10,000 บาท | <input type="checkbox"/> 10,001-25,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 25,001-40,000 บาท | <input type="checkbox"/> 40,001-55,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 55,001-70,000 บาท | <input type="checkbox"/> 70,001-85,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 85,001-100,000 บาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 100,000 บาท |
5. ท่านชอบการนำเสนอราคาแบบใดมากที่สุด
- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> มีการติดป้ายราคาและมีส่วนลดตามการส่งเสริมการขายที่ชัดเจน |
| <input type="checkbox"/> ใช้ราคาเปิด และสามารถต่อรองราคาได้ |
6. โดยส่วนใหญ่แล้วท่านชำระเงินด้วยรูปแบบใด(เลือกตอบได้ข้อเดียว)
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> เงินสด | <input type="checkbox"/> โอนเงินจากบัญชี |
| <input type="checkbox"/> บัตรเครดิต | <input type="checkbox"/> บัตรเดบิต |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) | |
7. ใครมีส่วนในการตัดสินใจเลือกซื้อ(เลือกตอบได้ข้อเดียว)
- | | |
|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> ตัวเอง | <input type="checkbox"/> คนรัก |
| <input type="checkbox"/> เพื่อน | <input type="checkbox"/> ครอบครัว |
| <input type="checkbox"/> พนักงานขาย | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) |
8. ใครเป็นผู้ชำระเงิน(เลือกตอบได้ข้อเดียว)
- | | |
|---------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> ตัวเอง | <input type="checkbox"/> คนรัก |
| <input type="checkbox"/> เพื่อน | <input type="checkbox"/> ครอบครัว |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) |

9. เหตุผลในการซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสอง (เลือกตอบได้เพียงข้อเดียว)
- มีราคาถูกกว่าของมือหนึ่ง 50-70% ซึ่งขึ้นอยู่กับสภาพการใช้งาน
 - ขายต่อแล้วราคาไม่ตก/ขายต่อได้กำไร
 - เปลี่ยนกระเป๋าที่ใช้บ่อย
 - ความชอบส่วนตัว/เก็บสะสม
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)
10. ท่านรับทราบข้อมูลข่าวสารจากแหล่งใดเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสอง (เลือกตอบได้เพียงข้อเดียว)
- การบอกต่อ
 - สื่อออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก ทวิตเตอร์ เป็นต้น
 - วารสาร
 - ป้ายโฆษณา
 - เว็บไซต์
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)
11. ให้ท่านเลือกกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสองที่ท่านเคยซื้อ อยู่ระหว่างการตัดสินใจซื้อ หรือมีความคิดที่จะซื้อมา 1 ชิ้น โดยเลือกชิ้นที่ท่านชอบมากที่สุด
- กระเป๋าถือ
 - กระเป๋าสะพาย
 - Clutch
 - กระเป๋าตังค์
12. ให้ระบุยี่ห้อที่ท่านเลือกในข้อ 11 (โปรดระบุ)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศ
มือสอง

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความที่กำหนดให้ต่อไปนี แล้วทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ที่ท่านเห็นว่าตรงกับระดับที่มีผลต่อการซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมต่างประเทศมือสองของท่านมากที่สุด

ส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการซื้อกระเป๋า แบรนด์เนมต่างประเทศมือสอง				
	5	4	3	2	1
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
1. สินค้ามีรูปแบบสวยงาม					
2. สินค้ามีคุณภาพดีตรงตามที่โฆษณาไว้					
3. สินค้ามีการออกแบบที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ					
4. สินค้าถูกออกแบบมาในโอกาสพิเศษเช่น Limited Edition					
5. สินค้ามีให้เลือกหลายรูปแบบ					
6. สินค้ามีใบรับรอง และมีอุปกรณ์ครบเหมือนสินค้ามือหนึ่ง					
7. คุณสมบัติของสินค้าตรงตามความต้องการ					
8. สินค้ามีความทันสมัย และแปลกใหม่จากทั่วทุกมุมโลก					
9. มีข้อมูลและรายละเอียดสินค้าอย่างชัดเจน					
10. มีบริการซ่อม/ทำความสะอาดที่ครอบคลุม					
11. ร้านค้ามีชื่อเสียง มีภาพลักษณ์ที่ดี					
12. สินค้าเป็นของแท้ 100%					
13. อื่น ๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านราคา (Price)					
1. ราคาสินค้าถูกกว่าร้านอื่น					
2. สามารถเปรียบเทียบราคาได้					
3. ราคาสินค้าที่ซื้อคุ้มค่างับคุณสมบัติของสินค้า					
4. สามารถต่อรองราคาได้					
5. สามารถชำระเงินได้หลายรูปแบบ					
6. สามารถแบ่งชำระเป็นงวด ๆ ได้					
7. มีการควบคุมราคาไม่ให้เปลี่ยนแปลงไปจากที่โฆษณาไว้					
8. อื่น ๆ (โปรดระบุ)					

ส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการซื้อกระเป๋า แบรนด์เนมต่างประเทศมือสอง				
	5	4	3	2	1
	ปัจจัยด้านการจำหน่าย (Distribution)				
1. มีความหลากหลายของช่องทางการซื้อ เช่นหน้าร้าน โทรศัพท์ เว็บไซต์ เครือข่ายสังคมออนไลน์ เป็นต้น					
2. เกิดความสะดวกในการเลือกซื้อ และให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง เนื่องจากมีการขายผ่านอินเทอร์เน็ต					
3. การตกแต่งร้าน/เว็บไซต์ ช่วยดึงดูดความสนใจในการซื้อสินค้า					
4. หน้าร้าน/เว็บไซต์ สามารถบอกรายละเอียดและให้ข้อมูล ครบถ้วนเกี่ยวกับตัวสินค้า					
5. สถานที่ตั้งของร้านอยู่ในย่านชุมชน ใกล้สถานที่ทำงาน					
6. การเดินทางสัญจร ไปมาสะดวก					
7. มีความปลอดภัยใน การซื้อขาย					
8. สามารถตรวจสอบสถานภาพการจัดส่งสินค้าได้ตลอดเวลา จากการอัปเดตข้อมูลผ่านทางอินเทอร์เน็ต					
9. อื่น ๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
1. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ท้องถิ่น ป้ายโฆษณา วารสาร เป็นต้น					
2. มีการอัปเดตข่าวสารผ่านทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ เครือข่าย สังคมออนไลน์ อย่างต่อเนื่อง					
3. มีการแจกของสมนาคุณ ของแถมต่าง ๆ เช่น จักรวาล แถม accessory ถุงคลุมกันฝุ่น เป็นต้น					
4. พนักงานขายมีความเป็นกันเองมีความรู้ในสินค้าและสามารถ ให้คำปรึกษาแนะนำได้					
5. ให้สิทธิประโยชน์สำหรับลูกค้าที่เป็นสมาชิก					
6. บริการส่งสินค้าฟรี สำหรับลูกค้าที่ซื้อผ่านอินเทอร์เน็ต					
7. สามารถเปลี่ยนหรือคืนสินค้าได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด					
9. การบอกต่อแนะนำจากคนรู้จัก					
10. มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับที่มาและตำหนิของสินค้า					
11. อื่น ๆ (โปรดระบุ)					

ส่วนที่ 4 : ข้อมูลปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อกระเป๋า
แบรนด์เนมต่างประเทศมือสอง

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความต้องการของท่าน

1. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
 - คุณภาพสินค้าไม่ตรงตามที่โฆษณาไว้
 - การจัดเรียงสินค้าหน้าร้าน/เว็บไซต์ไม่มีการแบ่งสัดส่วนสินค้าที่ชัดเจน ทำให้เลือกดูสินค้าได้ยาก
 - สภาพสินค้าเก่าจนเกินไป
 - ร้านค้ามีชื่อเสียงในทางที่ไม่ดี
2. ปัญหาด้านราคา (Price) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
 - ราคาไม่เหมาะสมกับคุณภาพ
 - ยังมีราคาแพงเมื่อเทียบกับสินค้ามือหนึ่ง
 - เงื่อนไขการชำระเงินไม่ยืดหยุ่น การชำระเงินมีเพียงรูปแบบเดียว
 - ร้านค้าไม่แสดงราคาของสินค้าให้ทราบ ต้องสอบถามราคาเอง
3. ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย (Distribution) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
 - ไม่มีความสะดวกในการติดต่อกับร้านค้า
 - ไม่มีการขายผ่าน เว็บไซต์ เครือข่ายสังคมออนไลน์
 - ร้านค้าตั้งอยู่ไกล หายาก
 - ร้านค้าไม่มีที่จอดรถ
 - ไม่สามารถหยิบจับสินค้าจริงได้
 - ช่องทางการติดต่อสื่อสารกับร้านค้าน้อย
4. ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
 - พนักงานขายไม่มีความรู้ในสินค้า ไม่สามารถให้คำแนะนำได้เลย
 - ไม่มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับที่มาและตำหนิของสินค้า
 - ไม่มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ
 - ไม่มีการอัปเดตข่าวสารผ่านทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ เครือข่ายสังคมออนไลน์ใดๆ
 - ไม่มีส่วนลดและสิทธิพิเศษ
 - ไม่มีการแจกของสมนาคุณ ของแถมต่าง ๆ
 - ไม่สามารถเปลี่ยนหรือคืนสินค้าได้

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือเสียสละเวลาตอบแบบสอบถามในครั้งนี้



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล นางสาวสุวิตรา จักรแก้ว

วัน เดือน ปีเกิด 18 มกราคม 2529

ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2543 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น
โรงเรียนดาราวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่
- พ.ศ. 2546 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
โรงเรียนดาราวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่
- พ.ศ. 2550 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต
(วท.บ.) สาขาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอาหาร
คณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จังหวัดเชียงใหม่

ประสบการณ์การทำงาน

พ.ศ. 2550 - 2554 พนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน สายการบินเจแปน
แอร์ไลน์

พ.ศ. 2554 - 2556 ผู้แทนเวชภัณฑ์ บริษัท ไฟเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

พ.ศ. 2556 - ปัจจุบัน ผู้แทนเวชภัณฑ์ บริษัท โนวาร์ตีส (ประเทศไทย) จำกัด

