



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ
เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม
ในจังหวัดสมุทรสาครในการซื้อโคมบรรจุอาหาร

**** คำชี้แจง****

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ (Independent Study) ของนักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจ มหาบัณฑิตสำหรับผู้บริหารรุ่นใหม่ (Young EX-MBA) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ในการเก็บข้อมูลเพื่อศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดสมุทรสาครในการซื้อโคมบรรจุอาหาร

ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณทุกท่านในการเสียสละเวลาตอบคำถามจนครบทุกข้อเพื่อความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม ซึ่งข้อมูลนี้จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการเท่านั้น

สุพรรณณี คงขำ

แบบสอบถามนี้มี 4 ส่วน ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อโคมบรรจุอาหาร

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรธุรกิจ ในการซื้อโคม

บรรจุอาหาร

ส่วนที่ 4 : ข้อมูลเสนอแนะและความคิดเห็นเพิ่มเติม

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ลงใน หรือเติมข้อความลงในช่องว่าง

1.ร้านค้าของท่านตั้งอยู่ที่อำเภอใด ในจังหวัดสมุทรสาคร

1. อำเภอเมือง

2. อำเภอกะทู้มแบน

3. อำเภอบ้านแพ้ว

2.เพศ

1. ชาย

2. หญิง

3. อายุ

1. ไม่เกิน 30 ปี 2. 31-40 ปี
 3. 41-50 ปีขึ้นไป

4. ระดับการศึกษา

1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษาตอนต้น
 3. มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. 4. ปวส. หรือ อนุปริญญา
 5.ปริญญาตรี 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. สถานะของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เจ้าของกิจการ 2. ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อไม่ใช่เจ้าของกิจการ

6. รูปแบบการจดทะเบียนธุรกิจ

1. เจ้าของคนเดียว 2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 3. บริษัท 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

7. ระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านค้า

1. 1-3 ปี 2. 4-6 ปี 3. 7 ปีขึ้นไป

8. ธุรกิจของท่านมีพนักงานจำนวนกี่คน

1. ไม่เกิน 5 คน 2. 6-10 คน

9. รายได้ต่อเดือนของร้านค้า (รายได้จากการขายโฟมบรรจุอาหาร)

1. ไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน 2. 20,001 บาท/เดือนขึ้นไป

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อโฟมบรรจุอาหาร

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หรือเติมข้อความลงในช่องว่างตรงตามความเป็นจริง

10. ร้านค้าของท่านวางแผนการสั่งซื้อโฟมบรรจุอาหารเมื่อใด

1. เมื่อโฟมบรรจุอาหารหมดสต็อก 2. เมื่อสต็อกเหลือประมาณ 3-7 วัน
 3. เมื่อสต็อกเหลือประมาณ 7-14 วัน

11. ร้านค้าของท่านมีมูลค่าการสั่งซื้อ โฟมบรรจุอาหารที่เท่าใด

1. ไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน 2. 20,001 บาท/เดือนขึ้นไป

12. ความถี่ในการสั่งซื้อโฟมบรรจุอาหารกี่ครั้งต่อเดือน โดยเฉลี่ย
- 1.1-2 ครั้งต่อเดือน 2. 3-4 ครั้งต่อเดือน
3. อื่นๆ(โปรดระบุ).....
13. ร้านค้าของท่านมีจำนวนแหล่งผลิตหรือแหล่งจำหน่ายที่สั่งซื้อ
1. รายเดียว 2. 2-3 ราย
3. 4-5 ราย
14. ร้านค้าท่านสั่งซื้อโฟมบรรจุอาหารจากบริษัทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. บริษัท พีพี แพคเกจจิ้ง จำกัด
2. บริษัท ราชาโฟม จำกัด
3. บริษัท ห้องเย็นท่าข้าม จำกัด/บริษัทสมบูรณ์แพ็คเกจจิ้ง จำกัด
4. บริษัท เจ.ที.แพ็ค ออฟ ฟู้ดส์ จำกัด
5. บริษัท ซีเท็กซ์ อินดัสตรี คอร์ปอเรชั่น จำกัด
6. บริษัท เทพวิมลพลาสติก จำกัด
15. เหตุผลที่ท่านซื้อโฟมบรรจุอาหารจากแหล่งผลิตหรือจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. สินค้าได้มาตรฐาน 2. ราคามาตรฐาน
3. บริการที่รวดเร็ว 4. มีการให้เครดิต
5. มีการให้ส่วนลด
16. ท่านมีการเปรียบเทียบราคาของแต่ละบริษัทต่อการเลือกใช้บริการหรือไม่
1. มีการเปรียบเทียบ 2. ไม่มีการเปรียบเทียบ
17. การจัดซื้อโฟมบรรจุอาหารในกิจการของท่านมีนโยบายและเหตุผลในการจัดซื้ออย่างไร
1. ซื้อจากแหล่งขายแหล่งเดียว เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. เป็นการสร้างความผูกพันกับแหล่งขาย
2. สามารถเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคา
3. การมีส่วนลดทางด้านราคาเพราะซื้อปริมาณมาก
4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

- 2. ชื่อจากแหล่งขายหลายแหล่ง เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1 ทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ขาย และป้องกันการผูกขาด
 - 2 ทำให้มีแหล่งสำรองเมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลัก
 - 3 ความต้องการซื้อที่หลากหลาย แหล่งขายแหล่งเดียวอาจรองรับได้ไม่เพียงพอ
 - 4 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

18. ร้านค้าของท่านมีวิธีการชำระเงินค่าสินค้าแบบใด

- 1. จ่ายเงินสดกับพนักงานส่งสินค้าหรือพนักงานขาย
- 2. โอนเงินสดผ่านธนาคาร
- 3. เช็คสั่งจ่าย
- 4. บัตรเครดิต
- 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

19 ท่านทราบแหล่งข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อจาก (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. อินเทอร์เน็ต
- 2. คำแนะนำของผู้อื่น
- 3. สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง
- 4. พนักงานขายที่เข้าเสนอขายที่ร้านค้า
- 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรธุรกิจ ในการซื้อโฟมบรรจุอาหาร

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน □ ที่ตรงกับระดับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว

โดยแต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้

สำคัญมากที่สุด = 5 หมายถึง ท่านให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ระบุมากที่สุด

สำคัญมาก = 4 หมายถึง ท่านให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ระบุ มาก

สำคัญปานกลาง = 3 หมายถึง ท่านให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ระบุ ปานกลาง

สำคัญน้อย = 2 หมายถึง ท่านให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ระบุ น้อย

สำคัญน้อยที่สุด = 1 หมายถึง ท่านให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ระบุ น้อยที่สุด

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อโฟมบรรจุอาหาร	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
1. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม					
1) ระดับความต้องการซื้อของลูกค้าท่าน					
2) ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน					
3) การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล					
4) อัตราภาษีของการจำหน่ายผลิตภัณฑ์					
5) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตผลิตภัณฑ์					
6) การรณรงค์ให้ใช้บรรจุภัณฑ์จากธรรมชาติ					
2. ปัจจัยด้านองค์กร					
1) วัตถุประสงค์และนโยบายของการสั่งซื้อของร้านค้า					

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อโคมบรรจอาหาร	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
2. ปัจจัยด้านองค์กร (ต่อ)					
2) โครงสร้างการจัดการภายในร้านค้าของท่าน					
3) ขั้นตอนและกระบวนการวิธีการในการสั่งซื้อภายในร้านค้าของท่าน					
4) พื้นที่ร้านค้าในการจัดเก็บผลิตภัณฑ์					
3. ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล					
1) ความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ของผู้มีอำนาจซื้อ					
2) อำนาจในการตัดสินใจของผู้มีอำนาจซื้อ					
3) การชักชวนและการให้ข้อมูลจากผู้ขาย					
4) ความเข้าอกเข้าใจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย					
4. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด					
4.1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
1) ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีได้ตรงมาตรฐานที่ต้องการ					
2) มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ตามความต้องการ					
3) สามารถผลิตผลิตภัณฑ์แบบพิเศษตามที่ลูกค้าต้องการ					
4) มีผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ มานำเสนอท่านอยู่เสมอ					
5) มีการรับประกันคุณภาพและรับคืนสินค้าได้					

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อโคมบรรจุน้ำมัน	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
4.1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์(ต่อ)					
6) การบรรจุหีบห่อที่ดีทำให้ไม่เกิดความเสียหาย					
7) มีบรรจุภัณฑ์ที่มีการออกแบบสวยงามดึงดูดทำให้น่าเชื่อถือ					
8) ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรมที่น่าเชื่อถือ และมีเครื่องหมายผ่านการรับรองมาตรฐาน					
4.2) ปัจจัยด้านราคา					
1) ระดับราคาของผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับคุณภาพ					
2) ระดับราคาของผลิตภัณฑ์เหมาะสมเมื่อเทียบกับคู่แข่ง					
3) มีราคาผลิตภัณฑ์ที่สามารถต่อรองได้					
4) มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้าเมื่อราคาเปลี่ยนแปลง					
5) การให้ส่วนลดเงินสด					
6) การให้สินเชื่อ/การผ่อนชำระ					
4.3) ปัจจัยการจัดจำหน่าย					
1) สถานที่ตั้งบริษัทอยู่ในตำแหน่งที่สะดวกในการเดินทางติดต่อ					
2) กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก					
3) สามารถสั่งซื้อได้ทางโทรศัพท์					

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อโคมบรรจุน้ำอาหาร	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
4.3) ปัจจัยการจัดจำหน่าย (ต่อ)					
4) มีบริการจัดส่งสินค้าถึงร้านของท่าน					
5) ความรวดเร็ว และตรงเวลาในการจัดส่งสินค้า					
6) ระยะเวลาที่เปิดให้บริการเหมาะสม					
4.4) ปัจจัยส่งเสริมการตลาด					
1) มีส่วนลดทางการค้า เช่น ลด แลก แจก แถม					
2) การให้ของรางวัลตอนสิ้นปี					
3) มีพนักงานขายตรง					
4) มีพนักงานที่มีความรู้ คอยให้คำแนะนำ หรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ					
5) มีการบริการหลังการขาย					

ส่วนที่ 4 : ข้อเสนอแนะหรือความคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ท่านกรุณาใช้เวลาอันมีค่าเพื่อตอบแบบสอบถาม

นางสาวสุพรรณิ คงขำ

(ผู้ศึกษา)

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล	นางสาวสุพรรณิ คงขำ
วัน เดือน ปี เกิด	5 ตุลาคม 2528
ประวัติการศึกษา	ระดับปริญญาตรี คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหารและ โภชนาการมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ปีการศึกษา 2551
ประวัติการทำงาน	2552-2555 บริษัท ซี เอ็ม วาย เค จำกัด 2556-ปัจจุบัน บริษัท ราชาโพน จำกัด



มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved