

แบบสอบถาม

พฤติกรรมการณ์ซื้อชุปไป่สัคคข์ของผู้บริโกลในกรงเทพมหานคร

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามซุดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำวิทยานิพนธ์ในระดับปริญญาโท หลักสูตรเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ (MBE) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการณ์ซื้อชุปไป่สัคคข์ของผู้บริโกลในกรงเทพมหานคร โดยผลการวิจัยที่ได้จากแบบสอบถามนี้จะนำไปใช้ประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น และขอขอบพระคุณอย่างสูงที่ท่านกรุณาสละเวลาในการตอบแบบสอบถามมา ณ โอกาสนี้

แบบสอบถามจะแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการณ์ซื้อชุปไป่สัคคข์

ส่วนที่ 3 ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่มีต่อการเลือกซื้อชุปไป่สัคคข์

ส่วนที่ 4 ปัญหาที่พบจากการซื้อชุปไป่สัคคข์และข้อเสนอแนะ

นางสาว ปิยวรรณ ศักดิ์รัตนอัมพร

นิสิตปริญญาโทสาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ รุ่นที่ 11

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

แบบสอบถาม

พฤติกรรมการใช้ซูเปอร์มาร์เก็ตของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร

คำถามคัดเลือกตัวอย่าง

ท่านเคยซื้อซูเปอร์มาร์เก็ตหรือไม่

() เคย () ไม่เคย

จะถามต่อเฉพาะผู้ที่ตอบ เคย เท่านั้น

คำชี้แจง : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่องและเติมข้อมูลที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

() ชาย () หญิง

2. อายุ

() ต่ำกว่า 20 ปี () 20 – 29 ปี
 () 30 - 39 ปี () 40 - 49 ปี
 () 50 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

() โสด () สมรส

4. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน

() มัธยมศึกษาตอนปลายหรือต่ำกว่า () อนุปริญญา / ปวส. หรือเทียบเท่า
 () ปริญญาตรี () สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพของท่าน

() นักเรียน / นักศึกษา () ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 () พนักงานบริษัทเอกชน () เจ้าของกิจการ / ธุรกิจส่วนตัว
 () รับจ้างทั่วไป () อื่นๆ โปรดระบุ

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของท่าน

() ต่ำกว่า 10,000 บาท () 10,000 – 19,999 บาท
 () 20,000 – 29,999 บาท () 30,000 – 39,999 บาท
 () 40,000 – 49,999 บาท () ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อชุปไก่สกัด

7. ท่านซื้อชุปไก่สกัดมาเป็นระยะเวลาานเท่าใด
- () น้อยกว่า 6 เดือน () 6 เดือน – 1 ปี
- () มากกว่า 1 ปี – 3 ปี () มากกว่า 3 ปี – 5 ปี
- () มากกว่า 5 ปีขึ้นไป
8. ท่านเคยซื้อชุปไก่สกัดยี่ห้อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () แบรินด์ () สก็อต
- () เบซซ์ () ยูเซน
- () อื่นๆ โปรดระบุ.....
9. ชุปไก่สกัดชนิดเหลวยี่ห้อและประเภทใดที่ท่านซื้อเป็นประจำหรือบ่อยที่สุด
- คำชี้แจง : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับชุปไก่สกัดที่ท่านซื้อ

ยี่ห้อและประเภท	ปริมาณสุทธิ	
	ขวดเล็ก(1.5 ออนซ์)	ขวดใหญ่(2.5 ออนซ์)
1. แบรินด์		
รสต้นตำรับ		
รสกลมกล่อม		
ผสมถั่งเช่า		
ผสมโสม		
อื่นๆ โปรดระบุ		
2. สก็อต		
สูตร 100%		
รสต้นตำรับ		
สก็อตคิดส์		
ผสมถั่งเช่า		
3. ยูเซน		
กลิ่นซ็อกโกแลต		
กลิ่นครีมน้		
4. เบซซ์		
รสต้นตำรับ		
ผสมถั่งเช่า		
อื่นๆ โปรดระบุ		

10. ท่านเคยซื้อชุปไก่สกัดชนิดเม็ดหรือไม่

() เคย (โปรดระบุประเภท) () ไม่เคย

- () สารสกัดจากพริกและชาเขียวผสมชุปไก่สกัด
- () เมล็ดคองุ่นสกัดผสมชุปไก่สกัด
- () สารสกัดจากใบแป๊ะก๊วยผสมชุปไก่สกัด
- () ธาตุเหล็กและวิตามินบีผสมชุปไก่สกัด
- () แบรินซ์เซซามินสารสกัดจากงาผสมสารสกัดจากชิซานดร้า
- () แบรินค์อินเนอร์ไลน์ (ซีแอลเอฟลัส)
- () อื่นๆ โปรดระบุ

11. ท่านซื้อชุปไก่สกัดเพื่อวัตถุประสงค์ใดมากที่สุด

- () บริโภคเอง
- () บริโภคในครอบครัว
- () ซื้อให้บุคคลอื่น
- () อื่นๆ โปรดระบุ

12. ท่านซื้อชุปไก่สกัดในโอกาสใดมากที่สุด

- () ซื้อเป็นประจำ เช่น บริโภคเองภายในครอบครัว
- () ซื้อในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น วันปีใหม่ วันสงกรานต์ เป็นต้น
- () ซื้อเป็นบางโอกาส เช่น เยี่ยมผู้ป่วย อ่อนเพลีย เป็นต้น
- () อื่นๆ โปรดระบุ

13. บุคคลที่มีอิทธิพลในการซื้อชุปไก่สกัดมากที่สุด

- () ตัวท่านเอง
- () คนในครอบครัว
- () เพื่อน/คนรู้จัก
- () พนักงานขาย

14. มูลค่าในการซื้อต่อครั้งโดยเฉลี่ย

- () ต่ำกว่า 200 บาท
- () 200 – 499 บาท
- () 500 – 999 บาท
- () 1,000 – 1,499 บาท
- () 1,500 บาทขึ้นไป

15. ความถี่ในการซื้อชุปไก่สกัดโดยเฉลี่ย

- () เดือนละ 2 – 3 ครั้ง
- () เดือนละ 1 ครั้ง
- () 2 – 3 เดือนต่อครั้ง
- () มากกว่า 3 เดือนต่อครั้ง

16. แหล่งข้อมูลใดที่มีอิทธิพลในการซื้อมากที่สุด

- () โทรทัศน์
- () คนรู้จัก/พนักงานขาย
- () วิทยุ
- () นิตยสาร/หนังสือพิมพ์/แผ่นพับ
- () อื่นๆ โปรดระบุ

17. ท่านซื้อซูเปอร์มาร์เก็ตใดเป็นประจำ

- () ซูเปอร์มาร์เก็ตในห้างสรรพสินค้า () ซูเปอร์สโตร์ เช่น โลตัส บิ๊กซี
 () ร้านสะดวกซื้อ เช่น 7-eleven ร้านขายของชำ () สเปเชียล สโตร์ เช่น วัดสัน บู้ทส์
 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อซูเปอร์มาร์เก็ต

คำชี้แจง : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ระบุความสำคัญของปัจจัยทางการตลาดต่อไปนี้ที่มีผลต่อการซื้อซูเปอร์มาร์เก็ต

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	น้อยที่สุด (1)	น้อย (2)	ปานกลาง (3)	มาก (4)	มากที่สุด (5)
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
ความมีชื่อเสียงและน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์					
ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เช่น แบบเหลว เม็ด					
บรรจุภัณฑ์ง่ายต่อการเปิด					
คุณค่าทางโภชนาการของผลิตภัณฑ์					
กลิ่นและรสชาติของผลิตภัณฑ์					
ด้านราคา (Price)					
ราคาเหมาะสมกับคุณค่าที่ได้รับ					
ราคาจำหน่ายเมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)					
ความสะดวกในการหาซื้อ					
การจัดเรียงที่สามารถมองเห็นได้ง่าย					
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
การโฆษณา					
การจัดเป็นกระเช้าของขวัญ					
การให้ของสมนาคุณ/ของแถม					
การลดราคา					
การให้คำแนะนำสินค้าของพนักงานขาย					

ส่วนที่ 4 ปัญหาที่พบจากการซื้อซูเปอร์มาร์เก็ตและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....
