

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้ เป็นแบบสอบถามเพื่อใช้ประกอบในการศึกษาวิจัยเรื่อง “พฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์เซรามิกบนโต๊ะอาหารของร้านอาหาร ในจังหวัดชลบุรี” โดยข้อมูลที่รวบรวมได้ จะนำไปใช้ในการศึกษาเท่านั้น ไม่มีผลกระทบต่อผู้ตอบแบบสอบถามใด ๆ ทั้งสิ้น จึงขอความกรุณาตอบแบบสอบถามให้เป็นจริงตามความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ขอขอบคุณเป็นอย่างสูง จากความร่วมมือของท่าน มา ณ โอกาสนี้

น.ส.จิตรลดา พัฒนาเวช

โครงการเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ส่วนที่ 1 คุณสมบัติของร้านอาหาร

กรุณาทำเครื่องหมาย \surd ลงใน () และ กรอกข้อมูลในช่องว่าง ที่ตรงกับความเป็นจริงของร้านของท่านให้มากที่สุด และกรุณาตอบให้ครบทุกข้อ

1. จำนวนโต๊ะที่มีไว้บริการลูกค้า มีจำนวน ตัว

2. รายรับเฉลี่ยต่อวันโดยประมาณ(ยังไม่หักค่าใช้จ่ายใด ๆ)

() ไม่เกิน 5,000 บาท

() ตั้งแต่ 5,001 – 10,000 บาท

() ตั้งแต่ 10,001 ขึ้นไป

3. ทำเลที่ตั้ง

() ใกล้แหล่งท่องเที่ยว

() ใกล้เขตนคร

() ใกล้มหาวิทยาลัย

() ติดถนนใหญ่

() อยู่ในหมู่บ้านหรือในซอย

4. สถานที่ตั้ง อำเภอ.....

ส่วนที่ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อขาย ผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหาร ได้แก่ ถ้วย จาน ชาม แก้วน้ำ แจกัน ที่ทำจากเซรามิค

1. ความถี่ในการซื้อ

- มากกว่า 1 ครั้ง ต่อเดือน
- ประมาณ 1 ครั้ง ต่อเดือน
- 1-3 ครั้ง ต่อปี
- 4-6 ครั้ง ต่อปี
- 7-9 ครั้ง ต่อปี
- อื่น ๆ (ระบุ).....

2. มูลค่ารวมในการซื้อในแต่ละครั้งโดยเฉลี่ย(โปรดระบุ)..... บาทต่อครั้ง

3. ประเภทผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหารที่ซื้อ (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ถ้วย จาน
- ชาม แก้ว
- แจกัน

4. สถานที่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหาร (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ห้างสรรพสินค้า (เช่น Robinson, Big C, Lotus, คาร์ฟู เป็นต้น)
- ร้านค้าปลีกรายย่อย(ร้านค้าขนาดเล็กปริมาณสินค้าเซรามิคไม่เกิน 500 ชิ้น)
- ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่(ร้านค้าขนาดใหญ่ ขายสินค้าจากโรงงาน มีปริมาณสินค้าเซรามิคมากกว่า 500 ชิ้น)

5. เหตุผลในการซื้อผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหาร(เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ทดแทนของเก่าที่เสียหาย
- ขยายร้าน(เพิ่มโต๊ะ)
- ขยายสาขา(เปิดร้านใหม่)
- ซื้อตามเทศกาล
- ซื้อเพราะความสวยงาม(ตั้งโชว์)
- อื่น ๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านปัจจัยทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์เซรามิกบนโต๊ะอาหาร

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์(Product)					
1. มีความหนา ทนทาน					
2. สามารถใช้กับไมโครเวฟ และเครื่องล้างจานได้					
3. เนื้อเนียนเรียบได้มาตรฐาน					
4. เนื้อเซรามิกมีการเขียนลวดลายสวยงาม					
5. มีรูปทรงทันสมัย แปลกตา					
6. มีบรรจุภัณฑ์ที่เข้าชุดกัน					
7. มีตราสินค้าที่ท่านรู้จัก					
ปัจจัยทางด้านราคา(Price)					
8. สามารถชำระค่าสินค้าผ่านบัตรเครดิตได้					
9. มีการกำหนดราคาขายแบบขงชุด					
10. ผลิตภัณฑ์มีราคาถูก					
11. สามารถผ่อนชำระค่าสินค้าได้					
12. มีการตั้งราคาหลายระดับตามปริมาณการซื้อ					
ปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
13. มีหน้าร้านจำหน่าย ทำให้สามารถสัมผัสสินค้าได้					
14. จุดจำหน่ายสินค้าสามารถมองเห็นได้ง่าย					
15. จุดจำหน่ายอยู่บริเวณแหล่งท่องเที่ยว					
16. ใกล้สถานที่พักอาศัย					
17. มีสถานที่จอดรถกว้างขวาง					
ปัจจัยทางด้านด้านการส่งเสริมการตลาด					
18. มีการโฆษณาถึงตัวผลิตภัณฑ์ตามสื่อต่างๆ					
19. ให้ส่วนลดในกรณีซื้อเป็นจำนวนมาก					
20. มีของแถมตามเทศกาล ต่าง ๆ					
21. มีข้อมูลเกี่ยวกับเนื้อเซรามิกชนิดต่างๆ ประกอบ					

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยทางด้านพนักงานให้บริการ					
22. พนักงานมีการเอาใจใส่ดูแลเป็นอย่างดี					
23. มีความรวดเร็ว คล่องแคล่ว ในการบริการ					
24. พนักงานขายมีการบริการลูกค้าทุกคน เท่าเทียมกัน					
25. พนักงานขายมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า					
26. พนักงานขายสามารถอธิบายถึงรายละเอียด เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้					
ปัจจัยทางด้านกระบวนการให้บริการ					
27. มีจุดชำระเงินหลายจุด					
28. บริการชำระเงินโดยจัดอันดับก่อนหลัง					
29. การชำระเงินเป็นไปด้วยความรวดเร็ว เป็นระเบียบ					
30. มีการบรรจุหีบห่อที่ปลอดภัยไม่เสี่ยง ต่อการแตกร้าว					
ปัจจัยทางด้านรูปแบบสถานที่จำหน่าย					
31. สถานที่จำหน่ายมีความสะอาด					
32. สถานที่จำหน่ายเป็นสถานที่โปร่ง และ สว่าง					
33. การจัดวางสินค้าเป็นระเบียบเรียบร้อย					
34. มีป้ายราคาติดไว้อย่างชัดเจน					