

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

กลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายเนื้อไก่สดแช่แข็งในจังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการจัดทำสารนิพนธ์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ผู้วิจัยจึงขอความกรุณาจากท่านในการตอบแบบสอบถามทุกข้อให้ตรงกับความเป็นจริงเพื่อประโยชน์ในกลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายเนื้อไก่สดแช่แข็งในจังหวัดเชียงใหม่และขอขอบพระคุณในความร่วมมือของท่านมา ณ โอกาสนี้

วิรัชศักดิ์ รุ่งสว่าง

.....

คำชี้แจง_ แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับการขายไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความต้องการเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับการขายไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

1. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- | | |
|--|---|
| ☐ 1300,000-350,000 บาท | ☐ 2350,001-400,000 บาท |
| ☐ 3450,001-450,000 บาท | ☐ 4450,001-500,000 บาท |
| ☐ 5. 50,001-550,000 บาท | ☐ 6. มากกว่า 550,000 บาท |

2. ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ ปี

3. ปริมาณการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ต่อวัน เท่ากับ กิโลกรัม/วัน

4. ปริมาณยอดขายเฉลี่ยต่อวัน เท่ากับ.....กิโลกรัม/วัน

5. ปัจจุบันท่านสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งจากผู้ผลิต (ตรา/ยี่ห้อ) ไต่บ้าง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1. ซีพีฟาร์ม+ CPF
- ☐ 2. เบทาโก
- ☐ 3. คาร์กิล
- ☐ 4. พุนทรัพย์สิน
- ☐ 5. เมืองพล
- ☐ 6. ซีพีโรงงาน
- ☐ 7. อื่นๆ (ระบุ).....

6. เหตุผลที่ท่านสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งจากซีพีฟาร์ม+ CPF

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1. ชื่อเสียง
- ☐ 2. มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย
- ☐ 3. คุณภาพของสินค้า
- ☐ 4. ราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิต (ตรา/ยี่ห้อ) อื่นๆ
- ☐ 5. พนักงานขาย
- ☐ 6. บริการหลังการขาย
- ☐ 7. การรับประกันสินค้า
- ☐ 8. อื่นๆ (ระบุ).....

7. เหตุผลที่ท่านสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งจากเบทาโก

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1. ชื่อเสียง
- ☐ 2. มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย
- ☐ 3. คุณภาพของสินค้า
- ☐ 4. ราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิต (ตรา/ยี่ห้อ) อื่นๆ
- ☐ 5. พนักงานขาย
- ☐ 6. บริการหลังการขาย
- ☐ 7. การรับประกันสินค้า
- ☐ 8. อื่นๆ (ระบุ).....

8. เหตุผลที่ท่านสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งจากคาร์กิล

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1. ชื่อเสียง
- ☐ 2. มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย
- ☐ 3. คุณภาพของสินค้า
- ☐ 4. ราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิต (ตรา/ยี่ห้อ) อื่นๆ
- ☐ 5. พนักงานขาย
- ☐ 6. บริการหลังการขาย
- ☐ 7. การรับประกันสินค้า
- ☐ 8. อื่นๆ (ระบุ).....

9. เหตุผลที่ท่านสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งจากพุนทรัพย์สิน

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| ☐ 1.ชื่อเสียง | ☐ 2.มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย |
| ☐ 3.คุณภาพของสินค้า | ☐ 4.ราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิต (ตรา/ยี่ห้อ) อื่นๆ |
| ☐ 5. พนักงานขาย | ☐ 6.บริการหลังการขาย |
| ☐ 7. การรับประกันสินค้า | ☐ 8. อื่นๆ (ระบุ)..... |

10. เหตุผลที่ท่านสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งจากเมืองพล

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| ☐ 1.ชื่อเสียง | ☐ 2.มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย |
| ☐ 3.คุณภาพของสินค้า | ☐ 4.ราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิต (ตรา/ยี่ห้อ) อื่นๆ |
| ☐ 5. พนักงานขาย | ☐ 6.บริการหลังการขาย |
| ☐ 7. การรับประกันสินค้า | ☐ 8. อื่นๆ (ระบุ)..... |

11. เหตุผลที่ท่านสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งจากซีพีโรงงาน

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| ☐ 1.ชื่อเสียง | ☐ 2.มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย |
| ☐ 3.คุณภาพของสินค้า | ☐ 4.ราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิต (ตรา/ยี่ห้อ) อื่นๆ |
| ☐ 5. พนักงานขาย | ☐ 6.บริการหลังการขาย |
| ☐ 7. การรับประกันสินค้า | ☐ 8. อื่นๆ (ระบุ)..... |

12. เหตุผลที่ท่านสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งจากผู้ผลิตรายอื่น

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| ☐ 1.ชื่อเสียง | ☐ 2.มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย |
| ☐ 3.คุณภาพของสินค้า | ☐ 4.ราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิต (ตรา/ยี่ห้อ) อื่นๆ |
| ☐ 5. พนักงานขาย | ☐ 6.บริการหลังการขาย |
| ☐ 7. การรับประกันสินค้า | ☐ 8. อื่นๆ (ระบุ)..... |

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย / ในข้อที่ตรงกับระดับการตัดสินใจของท่านตามระดับคะแนน ดังนี้

คะแนน	5	หมายถึง	มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากที่สุด
คะแนน	4	หมายถึง	มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก
คะแนน	3	หมายถึง	มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลาง
คะแนน	2	หมายถึง	มีผลต่อการตัดสินใจในระดับน้อย
คะแนน	1	หมายถึง	มีผลต่อการตัดสินใจในระดับน้อยที่สุด

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อ ผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ความสดและสะอาดของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่					
1.2 ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่					
1.3 คุณภาพของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่					
1.4 ชื่อเสียงของตราสินค้าหรือยี่ห้อ					
1.5 การบรรจุภัณฑ์					
1.6 ความปลอดภัยจากสารพิษและสารเจือปนต่างๆ					
1.7 น้ำหนักชั่งได้ตรงตามที่ซื้อ					
1.8 มีแหล่งผลิตหรือสถานที่ผลิตชัดเจน					
2. ปัจจัยด้านราคา					
2.1 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่					
2.2 ราคาเหมาะสมกับปริมาณของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่					
2.3 มีหลายระดับราคาให้เลือก					
2.4 ราคาไม่เปลี่ยนแปลงบ่อย					
2.5 การให้ส่วนลดแก่ลูกค้าเมื่อสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก					
2.6 สามารถต่อรองราคาได้					
2.7 สามารถชำระเงินได้หลายช่องทาง					
2.8 มีการให้เครดิตแก่ลูกค้า					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อ ผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 สถานที่จัดจำหน่ายสามารถเดินทางไปได้สะดวก					
3.2 สถานที่จัดจำหน่ายมีชื่อเสียง					
3.3 สถานที่จัดจำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก					
3.4 ความสะอาดของร้านค้า/โรงงานที่ผลิต					
3.5 ร้านค้าตั้งอยู่ในที่ปลอดภัยที่มีอากาศถ่ายเท					
3.6 จัดเรียงสินค้าในตำแหน่งที่มองเห็นได้ชัดและง่ายต่อการเลือกซื้อ					
3.7 ลูกค้าสามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ได้หลายช่องทาง					
4. ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด					
4.1 บริษัท/ผู้ผลิต (ตราสินค้าหรือยี่ห้อ) มีการส่งเสริมการขาย (ลด แลก แจก แถม)					
4.2 มีการโฆษณาผ่านทางสื่อต่าง ๆ					
4.3 การโฆษณาที่มีเอกลักษณ์สามารถเป็นที่จดจำได้ง่าย					
4.4 มีผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ให้ลูกค้าทดลองขายได้					
4.5 มีการบริการส่งให้ถึงแหล่งจำหน่าย/ร้านค้าของลูกค้า					
4.6 การให้คำแนะนำของผู้ขายแก่ลูกค้า					
4.7 มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์แจกให้ลูกค้า					
4.8 มีการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของลูกค้า					

ส่วนที่ 4 ปัญหาในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย / ในข้อที่ตรงกับระดับการตัดสินใจของท่านตามระดับคะแนน ดังนี้

คะแนน	5	หมายถึง	มีปัญหาในระดับมากที่สุด
คะแนน	4	หมายถึง	มีปัญหาในระดับมาก
คะแนน	3	หมายถึง	มีปัญหาในระดับปานกลาง
คะแนน	2	หมายถึง	มีปัญหาในระดับน้อย
คะแนน	1	หมายถึง	มีปัญหาในระดับน้อยที่สุด

ปัญหาในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่แข็ง	ระดับปัญหา				
	5	4	3	2	1
1. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ปัญหาเกี่ยวกับความสดและสะอาดของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ที่ท่านสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่าย/ผู้ผลิต					
1.2 ปัญหาเกี่ยวกับความหลากหลายของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ เช่น มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกน้อย ไม่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค					
1.3 ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ เช่น น้ำหนักไม่ได้มาตรฐาน หรือไม่ตรงตามที่ระบุ					
1.4 ปัญหาเกี่ยวกับชื่อเสียงของตราสินค้าหรือยี่ห้อ เช่น ยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภค					
1.5 ปัญหาเกี่ยวกับการบรรจุภัณฑ์ เช่น ซ้ำรูป เก่า หรือมีรอยร้าว					
1.6 ปัญหาเกี่ยวกับความปลอดภัยจากสารพิษและสารเจือปนต่างๆ					
1.7 ปัญหาเกี่ยวกับน้ำหนักชั่งได้ไม่ตรงตามที่ซื้อ					
1.8 ปัญหาเกี่ยวกับแหล่งผลิตหรือสถานที่ผลิต เช่น ไม่มีที่อยู่ชัดเจน					
2. ปัญหาด้านราคา					
2.1 ปัญหาเกี่ยวกับราคาซึ่งไม่เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่					

ปัญหาในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่แข็ง	ระดับปัญหา				
	5	4	3	2	1
2.2 ปัญหาเกี่ยวกับราคาซึ่งไม่เหมาะสมกับปริมาณของผลิตภัณฑ์เนื้อไก่					
2.3 ปัญหาเกี่ยวกับระดับราคาของผลิตภัณฑ์ มีให้เลือกน้อย ส่วนใหญ่ราคาสูง					
2.4 ปัญหาเกี่ยวกับราคาซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย					
2.5 ปัญหาเกี่ยวกับการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าเมื่อสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก					
2.6 ปัญหาเกี่ยวกับการต่อรองราคา					
2.7 ปัญหาเกี่ยวกับการชำระเงิน มีช่องทางการชำระเงินน้อย					
2.8 ปัญหาเกี่ยวกับการให้เครดิตแก่ลูกค้า ส่วนใหญ่ลูกค้าต้องชำระเงินสด					
3. ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 ปัญหาเกี่ยวกับสถานที่จัดจำหน่าย เดินทางไม่สะดวก					
3.2 ปัญหาเกี่ยวกับสถานที่จัดจำหน่าย ไม่ค่อยมีชื่อเสียง					
3.3 ปัญหาเกี่ยวกับสถานที่จัดจำหน่ายไม่มีที่จอดรถสะดวก					
3.4 ปัญหาเกี่ยวกับความสะอาดของร้านค้า/โรงงานที่ผลิต					
3.5 ปัญหาเกี่ยวกับร้านค้า ตั้งอยู่ในที่อับ ไม่มีโอกาสถ่ายเท					
3.6 ปัญหาเกี่ยวกับการจัดเรียงสินค้าในตำแหน่งที่มองเห็นไม่ได้ชัดและไม่สะดวกต่อการเลือกซื้อ					
3.7 ปัญหาเกี่ยวกับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ มีช่องทางให้ลูกค้าสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ได้น้อย					

ปัญหาในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่แข็ง	ระดับปัญหา				
	5	4	3	2	1
4. ปัญหาด้านส่งเสริมการตลาด					
4.1 ปัญหาเกี่ยวกับบริษัท/ผู้ผลิต (ตราสินค้าหรือยี่ห้อ) ไม่ค่อยมีการส่งเสริมการขาย (ลด แลก แจก แถม)					
4.2 ปัญหาเกี่ยวกับการโฆษณาผ่านทางสื่อต่าง ๆ ไม่ค่อยมีการโฆษณาให้เห็นบ่อยๆ นัก					
4.3 ปัญหาเกี่ยวกับการโฆษณาที่ซึ่งไม่มีเอกลักษณ์ทำให้จดจำได้ยาก					
4.4 ปัญหาเกี่ยวกับการให้ผลิตภัณฑ์เนื้อไก่แก่ลูกค้าได้ทดลองขาย					
4.5 ปัญหาเกี่ยวกับการบริการส่งให้ถึงแหล่งจำหน่าย/ร้านค้าของลูกค้า ส่วนใหญ่ลูกค้าต้องไปปรับสินค้าเอง					
4.6 ปัญหาเกี่ยวกับการให้คำแนะนำของผู้ขายแก่ลูกค้า					
4.7 ปัญหาเกี่ยวกับเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์แจกให้ลูกค้า					
4.8 ปัญหาเกี่ยวกับการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของลูกค้า					

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความต้องการเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง
ท่านต้องการให้ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เนื้อไก่สดแช่เย็นหรือแช่แข็งช่วยเหลือในด้านใดบ้าง (โปรดระบุ)

1.
2.
3.
4.

ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือ

ภาคผนวก ข

ประวัติผู้วิจัย

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นายวีระศักดิ์ รุ่งสว่าง	
เกิดเมื่อ	29 สิงหาคม 2528	
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2550	ปริญญาตรี สาขาวิชาสัตวศาสตร์ (สัตว์ปีก)
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2550 – ปัจจุบัน	พนักงานขาย ภาคเหนือตอนบน บริษัท ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)