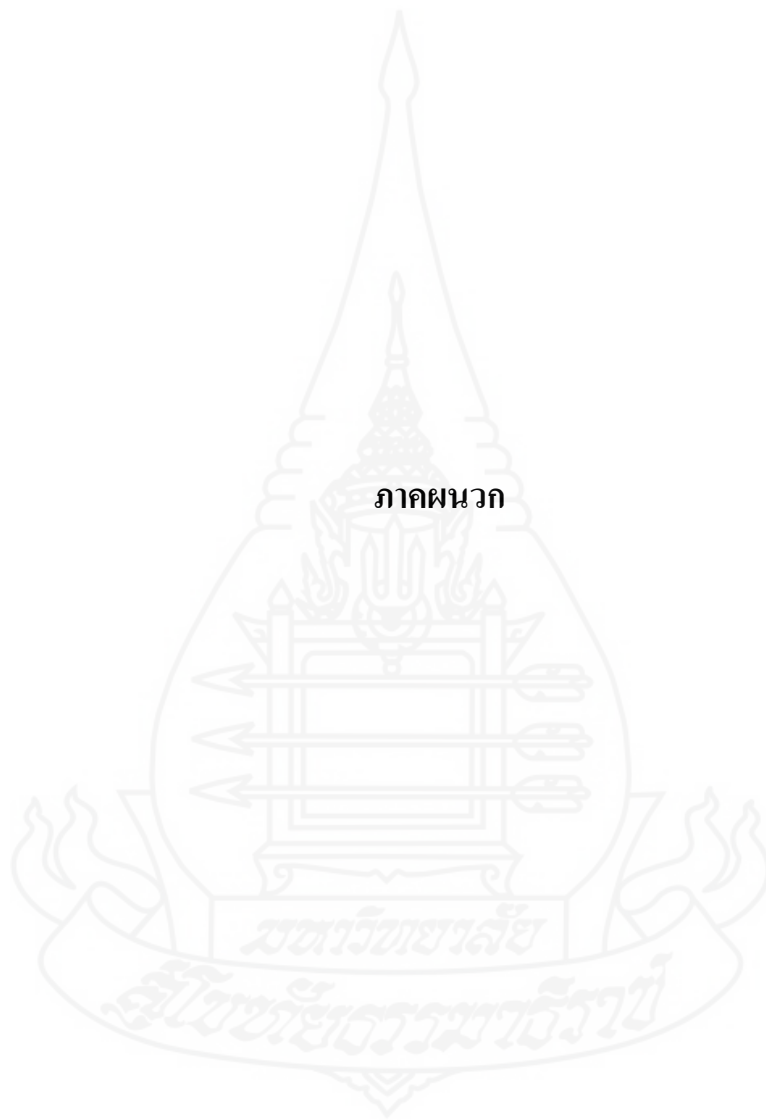


ภาคผนวก



ภาคผนวก ก
แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย



แบบสอบถาม

เรื่อง พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้าของสตรีไปในภาคตะวันออก

เรียนท่านผู้ตอบแบบสอบถามทางผู้จัดทำแบบสอบถามพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้าของสตรีในภาคตะวันออก ข้อมูลดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดส่วนประสมการตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค คำตอบของท่านไม่มีถูกหรือผิด การวิจัยต้องการทราบถึงความคิดเห็นเท่านั้น

คำตอบและข้อมูลของท่านจะเก็บเป็นความลับ ข้อมูลที่ได้นำมาสรุปเพื่อใช้ประมวลผลในภาพรวม จึงขอรบกวนในการให้ข้อมูลตามความจริง ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงสำหรับความอนุเคราะห์ของท่านในการตอบแบบสอบถามมา ณ โอกาสนี้

นางกิตติญา แสนเจริญ

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มี 3 ส่วน จำนวน 6 แผ่น

- ส่วนที่ 1. แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ส่วนที่ 2. แรงจูงใจต่อการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้า
- ส่วนที่ 3. พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้า

โปรดทำเครื่องหมาย

✓ ลงใน ☐ หรือเติมคำลงในช่องว่าง ที่ตรงกับความเห็นของท่านมากที่สุด

กรุณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ

จังหวัด.....

อำเภอ.....

เลขที่แบบสอบถาม.....

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่องพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้าของสตรีในภาคตะวันออก

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ ที่ตรงกับความเห็นของท่านมากที่สุด
กรุณาเลือกเพียงข้อเดียว

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. อายุ

☐ 40-44 ปี	☐ 45-49 ปี
☐ 50-54 ปี	☐ 55 ปีขึ้นไป
2. สถานภาพ

☐ โสด	☐ สมรส	☐ หม้าย หย่าร้าง แยกกันอยู่
------------------------------	-------------------------------	--
3. ระดับการศึกษา

☐ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	☐ อนุปริญญา / ปวส.
☐ ปริญญาตรี	☐ สูงกว่าปริญญาตรี
4. อาชีพ

☐ ลูกจ้างรายวัน	☐ พนักงานลูกจ้างบริษัทเอกชน
☐ ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย	☐ รับราชการหรือรัฐวิสาหกิจ
☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)	
5. ลักษณะงานที่ทำ

☐ งานในส่วนหน้า	☐ งานในภาคสนาม
☐ งานในสำนักงาน	☐ งานในโรงงาน
6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

☐ ต่ำกว่า 15,000 บาท	☐ 15,001 – 30,000 บาท
☐ 30,001 -50,000 บาท	☐ 50,001 – 100,000 บาท
☐ 100,001 บาทขึ้นไป	
7. การตัดสินใจซื้อของท่านเป็นแบบใด

☐ ซื้อตามความจำเป็น	☐ ซื้อตามคนอื่น	☐ ยึดตนเองเป็นหลัก
--	--	---

ส่วนที่ 2. แรงจูงใจของผู้บริโภคต่อการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้า

1. ท่านคิดว่าปัญหาใด เป็นปัญหาสำคัญสำหรับท่าน
(ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง ที่ตรงกับความเห็นของท่าน)

ปัญหาผิวหน้า	ความสำคัญของปัญหา				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. หน้าหมองคล้ำ					
2. รูขุมขนกว้าง					
3. ฝ้า กระ จุดด่างดำ					
4. สิวที่ไม่สม่ำเสมอ					
5. ริวรอยเล็ก					
6. ริวรอยใหญ่ (ร่องแก้ม ตีนกา)					
7. ร่องลึก					
8. ผิวขาดความกระชับ					
9. ผิวหน้า หยาบกร้าน					
10. ผิวแห้ง ขาดความชุ่มชื้น					
11. ผิวมัน					
12. ผิวบาง					
อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					

2. แรงจูงใจที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้า

(ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง ที่ตรงกับความเห็นของท่าน)

แรงจูงใจ	ความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
แรงจูงใจด้านเหตุผล แก้ปัญหาเรื่องใบหน้า					
แรงจูงใจด้านอารมณ์ ต้องการให้ตนเองดูดี					
เสริมสร้างความมั่นใจ					
การรักความสวยงาม					
แรงจูงใจด้านสิ่งกระตุ้นทางการตลาด สิ่งกระตุ้นทางการตลาด					

3. สิ่งที่ท่านคาดหวังจากผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (เลือก 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| ☐ ป้องกันปัญหาผิวพรรณ | ☐ แก้ปัญหาผิวพรรณ |
| ☐ ชะลอวัย | ☐ คืนความอ่อนวัย |
| ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |

4. คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้อ (เลือก 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| ☐ บรรจุภัณฑ์ออกแบบสวยงาม | ☐ ผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่ดีกว่าเดิม |
| ☐ สามารถแก้ปัญหาผิวหน้า | ☐ ปลอดภัย รับประทานคุณภาพ |
| ☐ ราคามีชื่อเสียง | |
| ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |

5. ราคาที่มีอิทธิพลต่อท่านมากที่สุด (เลือก 1 ข้อ)

- ☐ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ
- ☐ ราคาที่เหมาะสมกับปริมาณ
- ☐ ราคาที่มีรายการส่งเสริมการขาย

6. การส่งเสริมการตลาดที่ท่านชอบที่สุด (เลือก 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| ☐ การโฆษณา | ☐ การประชาสัมพันธ์ |
| ☐ การใช้พนักงานขาย | ☐ การตลาดทางตรง |
| ☐ การส่งเสริมการขาย | |

7. การจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการซื้อมากที่สุด (เลือก 1 ข้อ)

- | | |
|--|--|
| ☐ หาซื้อง่าย | ☐ สินค้าครบทุกขนาด |
| ☐ ได้สินค้าทุกครั้งที่ต้องการ | ☐ การแนะนำของพนักงานขาย |
| ☐ การสาธิตวิธีการใช้ | ☐ การจัดเรียงสินค้า สะดุดตา |

ส่วนที่ 3. พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้า

1. ผลกระทบที่บำรุงผิวหน้าที่ท่านซื้อ (เลือก 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| ☐ ผลกระทบทำให้หน้าขาว | ☐ ผลกระทบลดฝ้า กระ จุดด่างดำ |
| ☐ ผลกระทบให้ความชุ่มชื้น | ☐ ผลกระทบควบคุมความมัน |
| ☐ ผลกระทบลดเลือนริ้วรอย | ☐ ผลกระทบยกกระชับใบหน้า |
| ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |

2. ประเภทของผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (เลือก 1 ข้อ)

- ☐ เครื่องสำอาง (ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวทั่วไป)
- ☐ เวชสำอาง (ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสม หรือนวัตกรรมใหม่เพื่อแก้ปัญหาผิวหน้า)
- ☐ ยา (ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบ และได้รับการรับรอง)
- ☐ สมุนไพร หรือสารสกัดจากธรรมชาติ

3. ระยะเวลาที่ต้องการเห็นผลภายหลังใช้ครีมบำรุงผิวหน้า (เลือก 1 ข้อ)

- | | |
|--|--|
| ☐ เห็นผลทันที | |
| ☐ เห็นผลภายใน 1 สัปดาห์ | ☐ เห็นผลภายใน 1 เดือน |
| ☐ เห็นผลภายใน 2 สัปดาห์ | ☐ เห็นผลนานกว่า 1 เดือน |

4. คุณสมบัติของตราสินค้าที่ซื้อ (เลือก 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| ☐ ตราสินค้าที่น่าเชื่อถือ | ☐ ตราสินค้าที่คุ้นเคย |
| ☐ ตราสินค้าใดก็ได้ ที่ใช้ได้ผล | ☐ ตราสินค้าใหม่ |

5. ยี่ห้อที่ซื้อ (โปรดระบุ 1 ชนิด)

.....

6. บรรลุภัณฑ์ (เลือก 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| ☐ สวยงามตามแฟชั่น | ☐ หูหรา |
| ☐ เปิดใช้ง่าย | ☐ แสดงส่วนผสมผลิตภัณฑ์ |
| ☐ สามารถเก็บรักษาครีมไม่ให้เสื่อมสภาพ | |

7. ขนาดบรรจุภัณฑ์ครีมบำรุงผิวที่เลือกซื้อ (เลือก 1 ข้อ)

- ☐ ขนาดเล็ก 15 มล. ☐ ขนาดกลาง 30 มล. ☐ ขนาดใหญ่ (60 มล.ขึ้นไป)

8. บุคคลใดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้า (เลือก 1 ข้อ)

- ☐ เพื่อน ☐ ตัวตนเอง
☐ ฟรีเซนเดอร์ที่ชื่นชอบ ☐ พนักงานขาย
☐ แหล่งรับรองที่เป็นสถาบัน ☐ ผู้ที่ใช้แล้วได้ผลบอกต่อ
☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)

9. สื่อที่มีอิทธิพลสำคัญต่อการซื้อครีมบำรุงผิวหน้า (เลือก 1 ข้อ)

- ☐ โฆษณาทางทีวี ☐ นิตยสาร
☐ เครือข่ายสังคมออนไลน์ ☐ อินเทอร์เน็ต
☐ โฆษณา ณ จุดขาย ☐ โบชัวร์สินค้า
☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)

10. ซื้อเมื่อไหร่ (เลือก 1 ข้อ)

- ☐ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่หมด ☐ การส่งเสริมการขาย
☐ หลังเงินเดือนออก ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)

11. โดยปกติท่านซื้อครีมบำรุงผิวหน้าจากแหล่งใด (เลือก 1 ข้อ)

- ☐ เคาท์เตอร์เครื่องสำอาง ☐ ร้านขายเครื่องสำอาง
☐ ซูเปอร์มาร์เก็ต ดิสเคาท์สโตร์ ☐ ร้าน Boot หรือ Watson
☐ ร้านสะดวกซื้อ ☐ อินเทอร์เน็ต
☐ พนักงานขายตรง ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)

12. วิธีการซื้อ (เลือก 1 ข้อ)

- ☐ ซื้อ 1 ชิ้น คุณประโยชน์ทั้งหมดรวมอยู่ในขวดเดียว
☐ ซื้อผลิตภัณฑ์หลายชิ้นแยกกันตามปัญหาผิวของตน
☐ ซื้อผลิตภัณฑ์เป็นชุด ครบทุกขั้นตอนของการบำรุงผิว

13. ท่านซื้อครั้งละกี่ชิ้น

- ☐ 1 ชิ้น
☐ 2 ชิ้น
☐ 3 ชิ้น
☐ 4 ชิ้น
☐ 5 ชิ้นขึ้นไป

14. งบประมาณในการซื้อ

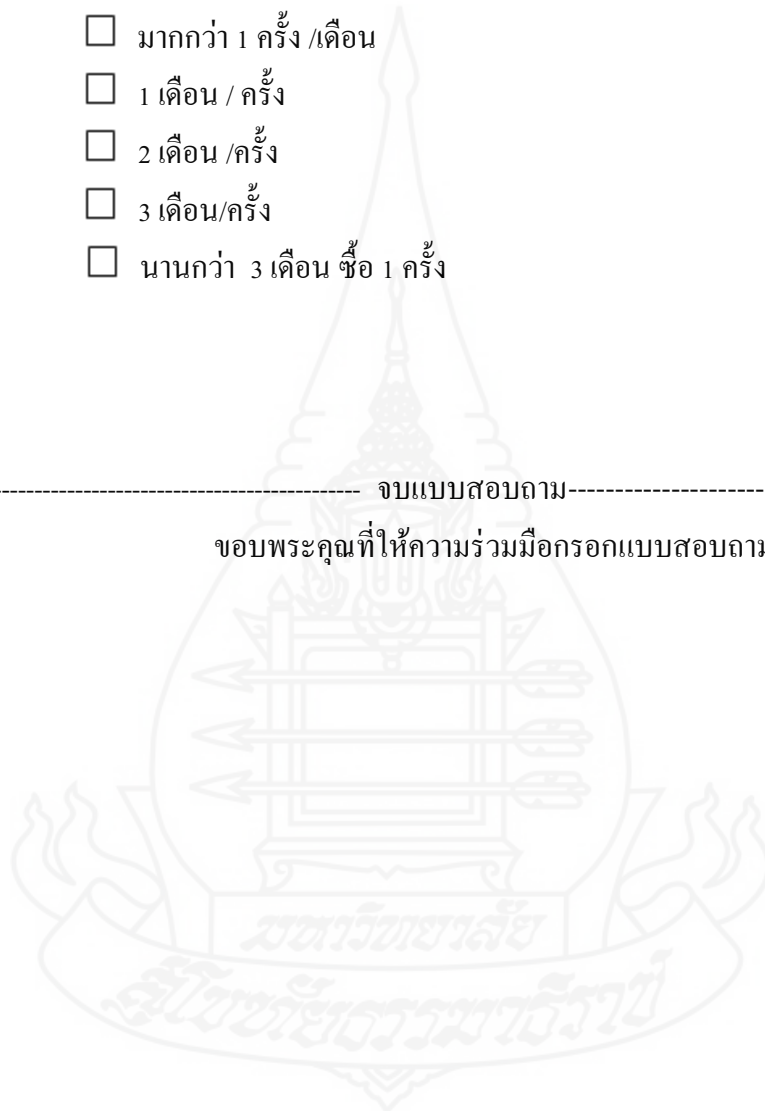
☐ ต่ำกว่า 500 บาท☐ 1,001 -2,000 บาท☐ 4,001 บาทขึ้นไป☐ 501 – 1000 บาท☐ 2,001 – 4,000 บาท

15. จำนวนครั้งในการซื้อ

☐ มากกว่า 1 ครั้ง /เดือน☐ 1 เดือน / ครั้ง☐ 2 เดือน /ครั้ง☐ 3 เดือน/ครั้ง☐ นานกว่า 3 เดือน ซื้อ 1 ครั้ง

----- จบแบบสอบถาม -----

ขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือกรอกแบบสอบถาม



ภาคผนวก ข

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัย



รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัย

ผศ.ดร. บุญเชิด หนูอ้อม	อาจารย์ประจำ ภาควิชาสังคมวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยบูรพา
ดร. สมบัติ ชำรงสินถาวร	อาจารย์ประจำสาขาการตลาดและธุรกิจระหว่างประเทศ คณะการจัดการและการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยบูรพา
นพ.กิตติพงศ์ ศรีทองกุล	แพทย์ประจำโรงพยาบาล สมิตีเวช ศรีราชา กรรมการผู้จัดการสถานประกอบการเสริมความงาม เดอะพาซิโอคลินิก



ภาคผนวก ค

การตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของเครื่องมือวิจัย



ตารางสรุปผลแสดงความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิที่มีต่อแบบสอบถามในการหาความเที่ยงตรง
เชิงเนื้อหา

ข้อที่	รายการขอความคิดเห็น	ประมาณค่าความคิดเห็น ของผู้ทรงคุณวุฒิ			ค่า IOC	แปลผล
		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม						
1	อายุ	1	1	1	1	ใช้ได้
2	สถานภาพ	1	1	1	1	ใช้ได้
3	ระดับการศึกษา	1	1	1	1	ใช้ได้
4	อาชีพ	1	1	1	1	ใช้ได้
5	ลักษณะงานที่ทำ	1	1	1	1	ใช้ได้
6	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	1	1	1	1	ใช้ได้
7	การตัดสินใจซื้อ	0	1	1	0.6	ใช้ได้
ส่วนที่ 2 แรงจูงใจของผู้บริโภคต่อการตัดสินใจซื้อครีม						
1	ระดับความสำคัญของปัญหาผิวหนัง	1	1	1	1	ใช้ได้
2	แรงจูงใจด้านเหตุผล อารมณ์และสิ่งกระตุ้นทางการตลาด	1	1	1	1	ใช้ได้
3	แรงจูงใจด้านผลิตภัณฑ์ที่คาดหวัง	1	1	1	1	ใช้ได้
4	แรงจูงใจด้านผลิตภัณฑ์	1	1	1	1	ใช้ได้
5	แรงจูงใจด้านราคา	1	1	1	1	ใช้ได้
6	แรงจูงใจด้านส่งเสริมการตลาด	1	1	1	1	ใช้ได้
7	แรงจูงใจด้านการจัดจำหน่าย	1	1	1	1	ใช้ได้

ตารางสรุปความคิดเห็นผู้ทรงคุณวุฒิ (ต่อ)

ข้อที่	รายการขอความคิดเห็น	ประมาณค่าความคิดเห็น ของผู้ทรงคุณวุฒิ			ค่า IOC	แปลผล
		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อครีมบำรุงผิวหน้า						
1	ครีมบำรุงผิวหน้าที่เลือกซื้อ	1	1	1	1	ใช้ได้
2	ประเภทของครีมบำรุงผิวหน้า	1	1	1	1	ใช้ได้
3	ระยะเวลาที่ต้องการเห็นผลภายหลังใช้ ครีมบำรุงผิวหน้า	1	1	1	1	ใช้ได้
4	คุณสมบัติของตราสินค้าที่ซื้อ	1	1	1	1	ใช้ได้
5	ตราสินค้าที่เลือก	1	1	1	1	ใช้ได้
6	บรรจุภัณฑ์	1	1	1	1	ใช้ได้
7	ขนาดบรรจุภัณฑ์	1	1	1	1	ใช้ได้
8	บุคคลที่มีอิทธิพลสำคัญต่อการตัดสินใจ ซื้อครีมบำรุงผิวหน้า	1	1	1	1	ใช้ได้
9	แหล่งข้อมูล	1	1	1	1	ใช้ได้
10	ซื้อเมื่อไหร่	1	1	1	1	ใช้ได้
11	สถานที่ซื้อ	1	1	1	1	ใช้ได้
12	วิธีการซื้อ	1	1	1	1	ใช้ได้
13	จำนวนที่ซื้อ	1	1	1	1	ใช้ได้
14	งบประมาณในการซื้อ	1	1	1	1	ใช้ได้
15	จำนวนครั้งในการซื้อ	1	1	1	1	ใช้ได้

หมายเหตุ

ในงานวิจัยฉบับนี้ แสดงความคิดเห็นของกรรมการผู้เชี่ยวชาญเท่ากับ 0.96 แปลผลว่า
ใช้ได้