ภาคผนวก

ผนวก ก

แบบสอบถามเพื่อการศึกษา

เรื่อง การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์กับความสามารถด้านการตลาดของผู้ผลิต กรณีศึกษาสินค้าประเภทผ้า และ เสื้อผ้าพื้นเมือง ในงานผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น หรือ OTOP CITY ครั้งที่ 4 ระหว่างวันที่ 16 – 24 ธันวาคม พ.ศ. 2549 ณ ศูนย์การแสดงสินค้า อิมแพค เมืองทองธานี

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งในการศึกษาที่ต้องการทราบถึงพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในชีวิตประจำวัน (Significance in daily lives) ของผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ ว่ามีพฤติกรรมในการบริโภคสินค้า OTOP ประเภทผ้า เสื้อผ้า หรือเครื่องแต่งกายที่ทำจากผ้า เป็นอย่างไร มีเหตุผลอะไรในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าประเภทนี้ ซึ่งผลที่ได้จะนำไปสู่ผู้ผลิตสินค้า OTOP จะได้ทำการผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคต่อไป

แบบสอบถามประกอบด้วย 3 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้บริโภคที่ศึกษา ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค และ ข้อมูลเกี่ยวกับ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ประกอบด้วยปัจจัยภายใน และ ภายนอก

ผู้ศึกษาขอความกรุณาท่านตอบแบบสอบถามนี้ตามความเป็นจริง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ อันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาวิจัย โดยคำตอบของท่านจะไม่มีผลกระทบต่อตัวท่านแต่อย่างใด

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่อนุเคราะห์ข้อมูลเพื่อการศึกษามา ณ ที่นี้

นายปราการ ศรีบุตร
นักศึกษาปริญญาโท
สาขาชนบทศึกษาและการพัฒนา
สำนักบัณฑิตอาสาสมัคร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

<u>ส่วนที่ 1</u> ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้บริโภคที่ศึกษา เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านบุคคล

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ☐ ที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด เพียงข้อเดียว หรือเติมข้อมูลลงในช่องว่างและกรณีที่คำตอบเป็นอย่างอื่นๆ โปรดระบุรายละเอียดลงในแบบสอบถาม

1. เพศ

☐ชาย ☐หญิง

2. อายุ.....ปี

3. ระดับการศึกษา

☐ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น
☐ มัธยมศึกษาตอนต้น
☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.
☐ อนุปริญญา หรือ ปวส.
☐ ปริญญาตรี
☐ สูงกว่าปริญญาตรี

4. อาชีพ

☐ นักเรียน นักศึกษา ☐ แม่บ้าน
☐ เกษตรกร ☐ ค้าขาย
☐ รับราชการ ☐ พนักงานเอกชน
☐ รัฐวิสาหกิจ
☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. รายได้ต่อเดือน

☐ ต่ำกว่า 10,000 บาท ☐ 10,001 - 20,000 บาท
☐ 20,001 – 30,000 บาท ☐ 30,001 – 40,000 บาท
☐ 40,001 – 50,000 บาท ☐ 50,001 บาทขึ้นไป

6. สถานภาพสมรส

☐ โสด ☐ สมรส ☐หย่าร้าง

7. ภูมิลำเนาเดิมของท่าน

☐กรุงเทพมหานคร ☐ต่างจังหวัด

<u>ส่วนที่ 2</u> ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค ในเรื่องที่เกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภทผ้า และ เสื้อผ้าพื้นเมืองในชีวิตประจำวัน และ การพิจารณาในเรื่องของ ผลิตภัณฑ์ และคุณภาพ จากร้านที่ผู้บริโภคให้การสนับสนุน พร้อมระบุชื่อร้านนั้นๆ ด้วย

1. ในงานครั้งนี้ท่านให้การสนับสนุนสินค้าจากร้านค้า หรือกลุ่ม OTOP ร้านไหน (โปรดระบุชื่อร้าน) 1.....สินค้าที่ซื้อ.....จำนวน.....
   2.....สินค้าที่ซื้อ.....จำนวน.....
   3.....สินค้าที่ซื้อ.....จำนวน.....
2. ท่านเคยซื้อผลิตภัณฑ์ ประเภทผ้า และ เสื้อผ้าพื้นเมือง ในโครงการ OTOP ประมาณกี่ครั้งในปีที่ผ่านมา
   - ☐ ประมาณ 1 ครั้ง
   - ☐ ประมาณ 2 ครั้ง
   - ☐ ประมาณ 3 ครั้ง
   - ☐ ประมาณ 4 ครั้ง
   - ☐ ประมาณ 5 ครั้ง ขึ้นไป
3. เหตุผลที่ท่านเลือก ซื้อผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภทผ้า และ เสื้อผ้าพื้นเมือง ในงานครั้งนี้เนื่องจาก (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
   - ☐ เพื่อนำไปมอบให้บุคคลอื่นในโอกาสพิเศษ
   - ☐ ต้องการทดลองใช้
   - ☐ ราคาเหมาะสม
   - ☐ คุณภาพดี
   - ☐ สถานที่ และ การหาซื้อสะดวก
   - ☐ ความน่าเชื่อถือของแหล่งผลิต
   - ☐ ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับ
   - ☐ การบริการดีและการส่งเสริมการขายที่ดี
   - ☐ สีสันของผลิตภัณฑ์
   - ☐ ลวดลายของผลิตภัณฑ์
   - ☐ รูปแบบผลิตภัณฑ์
   - ☐ ช่วยสนับสนุนโครงการ OTOP เพื่อผลทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น
   - ☐ อนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้าน
   - ☐ มีเอกลักษณ์ความเป็นไทย
   - ☐ ตามกระแสนิยม
   - ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. ปัจจุบันท่านมีผลิตภัณฑ์ประเภทผ้า.....ผืน และ มีเสื้อผ้าจำนวน.....ตัว / ชุด

5. ปัจจัยด้านคุณภาพประเภทใดที่ท่านพิจารณาในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภทผ้า และ เสื้อผ้าพื้นเมืองในงานครั้งนี้ มากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

☐ เนื้อผ้ามีความสม่ำเสมอและคงทน
☐ เนื้อผ้าเรียบเป็นมันวาว
☐ เนื้อผ้าขรุขระ
☐ เนื้อผ้าด้าน
☐ ผ้าเนื้อละเอียดนุ่ม
☐ ผ้าเนื้อหนา
☐ ผ้าเนื้อบาง
☐ สีผ้ามีความคงทน และมีความสม่ำเสมอ ไม่ตก หรือ ซีด
☐ สามารถทำความสะอาดได้ง่าย
☐ การออกแบบและตัดเย็บเป็นชิ้นงานที่เรียบร้อย
☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. ปัจจัยด้านราคาประเภทใดที่ท่านพิจารณาในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภทผ้า และ เสื้อผ้าพื้นเมืองในงานครั้งนี้ มากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

☐ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ
☐ ราคาถูก
☐ สามารถเลือกระดับราคาได้ตามการใช้สอยและกำลังซื้อ
☐ ระดับราคาอยู่ในเกณฑ์ท้องตลาด
☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

7. ท่านชอบผ้าที่นำมาผลิตเป็นเครื่องแต่งกายประเภทใด มากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

☐ เสื้อ ☐ กางเกง ☐ กระโปรง ☐ ชุด
☐ เนคไท ☐ ผ้าพันคอ
☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

8. โทนสีของผลิตภัณฑ์ฯ ที่ท่านชอบมากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

☐ กลุ่มสีแดง ☐ กลุ่มสีเหลือง
☐ กลุ่มสีน้ำเงิน ☐ กลุ่มสีน้ำตาล
☐ กลุ่มสีทอง ☐ กลุ่มสีส้ม
☐ กลุ่มสีเขียว
☐ กลุ่มสี อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

9. ท่านชอบเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ทำมาจากผ้าประเภทใดมากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

☐ ผ้าไหม ☐ ผ้าฝ้าย

☐ ผ้าใยสังเคราะห์ หรือ ใยประดิษฐ์

☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

10. ลวดลายของผ้าที่ทำเป็นเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ท่านชอบมากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

☐ ลวดลายแบบไทย

☐ ลวดลายร่วมสมัย / แฟชั่น

☐ ลวดลายเรขาคณิต

☐ ลวดลายรูปสัตว์

☐ ลวดลายพืช

☐ ลวดลายประยุกต์

☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

11. ท่านทราบข้อมูลการจัดงานจากสื่อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ แผ่นพับ ใบปลิว ☐ นิตยสาร / วารสาร

☐ โทรทัศน์ ☐ วิทยุ

☐ หนังสือพิมพ์ ☐ อินเตอร์เน็ต

☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

<u>ส่วนที่ 3</u> ข้อมูลเกี่ยวกับ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ประกอบด้วย ปัจจัยภายใน และ ภายนอก

คำชี้แจง ท่านตัดสินใจซื้อสินค้าประเภทผ้า และ เสื้อผ้าพื้นเมือง ตามเหตุผลต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด

เหตุผลในการตัดสินใจซื้อสินค้า	ระดับการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. รูปแบบของสินค้า					
2. สีสันและความสวยงามของสินค้า					
3. เป็นสินค้าพื้นเมืองและมีเอกลักษณ์					
4. มีการรับประกันสินค้า รับเปลี่ยน หรือ รับคืนสินค้า					
5. สินค้ามีความทนทาน และสะดวกในการใช้					
6. มีความเชื่อถือในสินค้า					

เหตุผลในการตัดสินใจซื้อสินค้า	ระดับการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
7. ซื้อและใช้สินค้าตามบุคคลอื่น					
8. การบริโภคและซื้อสินค้าแล้วรู้สึกภาคภูมิใจ					
9. การบริโภคและซื้อสินค้าแสดงถึงรสนิยม					
10. ความมีชื่อเสียงของร้าน					
11. ร้านที่ซื้อให้บริการดีเป็นที่พอใจ					
12. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
13. สถานที่ตั้งร้าน สะดวกที่จะซื้อ					
14. ท่านได้รับข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ฯ จากแหล่งข้อมูลต่างๆ มาเป็นอย่างดี					
15. ท่านรับรู้ เข้าใจในคุณสมบัติ เกี่ยวกับการใช้จากผู้ผลิต (ผู้จำหน่าย)					
16. ท่านรับรู้ เข้าใจในคุณสมบัติ เกี่ยวกับการดูแลรักษาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต (ผู้จำหน่าย)					
17. ท่านรับรู้ และ ชื่นชมผลิตภัณฑ์ฯ ที่แสดงถึงความเป็นไทย					
18. ท่านรับรู้ เข้าใจในผลิตภัณฑ์ ฯ ที่ต้องการจากการจัดงานนี้					
19. ท่านมีความรู้และประสบการณ์จากการใช้ผลิตภัณฑ์ฯ เป็นอย่างดี					
20. จากประสบการณ์ที่มีทำให้ท่านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ฯ เพราะสะดวกในการใช้					
21. จากประสบการณ์ที่มีทำให้ท่านเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ฯ เพราะมีรูปแบบสีสันสวยงาม					
22. ท่านมั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ฯ ดูแลรักษาง่าย					
23. รูปแบบของผลิตภัณฑ์ฯ ที่มีให้เลือก					
24. คุณภาพและความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ฯ เมื่อเทียบกับราคา					
25. ลวดลาย สีสัน ความประณีตในการผลิต					
26. รูปแบบและสีสันของบรรจุภัณฑ์ที่ใช้					
27. การระบุตรา ยี่ห้อ ของผลิตภัณฑ์ฯ					
28. คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ฯ					
29. ราคาของผลิตภัณฑ์ฯ					

เหตุผลในการตัดสินใจซื้อสินค้า	ระดับการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
30. ที่ตั้งและความสะดวกในการเลือกซื้อ					
31. การดูแลรักษาผลิตภัณฑ์ฯ					
32. ใช้ผลิตภัณฑ์ฯ แล้วได้รับการยอมรับจากสังคม					
33. ท่านพิจารณาเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ฯ จากการมีราคาแพงๆ เพื่อความหรูหรา เป็นหลัก					
34. ท่านพิจารณาเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ฯ จากคุณภาพ ความประณีต และความเหมาะสมในการใช้งาน					
35. ท้องถิ่นที่อยู่อาศัยมีอิทธิพลต่อตัวท่านในการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ฯ					
36. ท้องถิ่นที่อยู่อาศัยมีอิทธิพลต่อตัวท่านในการสวมใส่ หรือใช้ผลิตภัณฑ์ฯในชีวิตประจำวัน					
37. ท้องถิ่นที่อยู่อาศัยมีอิทธิพลต่อตัวท่านในการสวมใส่ หรือ ใช้ผลิตภัณฑ์ฯ ในงานเทศกาล งานประเพณีต่างๆ					
38. ท่านซื้อผลิตภัณฑ์ฯ มาใช้เพื่อความเหมาะสมตามสถานภาพของท่านในสังคม					
39. ท่านใช้ผลิตภัณฑ์ฯ ตามความต้องการ และความพึงพอใจส่วนตัว					
40. ท่านสอบถามความคิดเห็นจาก คนสนิทหรือเพื่อนสนิทก่อนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ฯ					
41. ท่านสอบถามความคิดเห็นจาก ที่ทำงาน เพื่อนร่วมงาน คนทั่วไปก่อนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ฯ					
42. ดารา นักกีฬา หรือ ผู้มีชื่อเสียงในสังคม เป็นตัวอย่างที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์					
43. ท่านมักขอความคิดเห็นจากคนในครอบครัวประกอบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ฯ					
44. ท่านใช้บทบาทหรือสถานภาพในที่ทำงานหรือ ในสังคมประกอบการพิจารณาการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์					
45. ท่านนิยมสวมใส่ผลิตภัณฑ์ฯเป็นประจำ เพื่อความเหมาะสมในหน้าที่การงานของท่าน					
46. ท่านใช้ความละเอียด พิถีพิถันในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ฯ					

ผนวก ข

แบบสัมภาษณ์ ในส่วนของความสามารถทางการตลาดของผู้ผลิต

(สร้างขึ้นโดยใช้โครงสร้างมาจากบทที่ 2)

คำถามทั่วไป

1. ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม การก่อตั้ง การรวมกลุ่ม ที่มาที่ไปเป็นอย่างไร
2. มีวัตถุประสงค์ในการก่อตั้ง หรือ รวมกลุ่มคืออะไร และปัจจุบันมีสมาชิกประมาณกี่คน
3. มีความเข้าใจในเรื่องการตลาด อย่างไรบ้าง และมีวิธีการอย่างไรในการผลิตที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ ถูกใจ และเป็นที่ต้องการของคนซื้อ
4. พิจารณาอะไรบ้าง ที่เกี่ยวกับการตลาดและการขาย ในเรื่องต่อไปนี้ และ อย่างไร(Market mix)

ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย (note= 4 อย่างต้องไปในทิศทางเดียวกัน)

5. พิจารณาเรื่องความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กับ เพศ ของผู้ซื้อ ผู้ สวมใส่ อย่างไร
6. ช่วงอายุของผู้บริโภคนำมาพิจารณาในการผลิตหรือไม่ อย่างไร
7. การศึกษาและอาชีพ เป็นส่วนประกอบในการผลิต และ เกี่ยวข้องกับการขายผ้าหรือไม่อย่างไร
8. เรื่องของรายได้ของผู้ซื้อ มีส่วนในการกำหนดราคา อย่างไร
9. เรื่อง ส่วนตัวของผู้ซื้อ เช่น สถานภาพสมรส โสด ไม่โสด หรือหย่าร้าง ของผู้ซื้อนำมาพิจารณาร่วมกับการกำหนด รูปแบบ หรือ ราคา ผลิตภัณฑ์ หรือไม่
10. และ ในเรื่องภูมิลำเนาของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ เกี่ยวข้องด้วยไหมครับ ทั้งในเรื่องการผลิตและการกำหนดตลาด
11. กลุ่มผู้ซื้อ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มไหน แบบใด

ถามเกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์

(note= ตัวสินค้า + ความพอใจ+ ประโยชน์ที่ผู้บริโภคจะได้รับ + คุณภาพที่ดี)

1. ในการผลิตผ้า หรือ ผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มพิจารณาอะไรบ้าง ได้คำนึงถึงลูกค้าบ้างไหม อย่างไร
2. เรื่องของคุณภาพพิจารณาอย่างไรบ้าง (มีมาตรฐานอย่างไร และ มีการตั้งเป้าหรือไม่อย่างไร)
3. รูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร มีการออกแบบอย่างไรบ้าง
    - มีรูปแบบหลากหลายไหม
    - มีเอกลักษณ์หรือไม่อย่างไร

- มีการออกแบบที่เชื่อมโยง เพื่อการดึงดูด หรือ เพื่อการจูงใจหรือไม่อย่างไร
- สินค้าสวยงาม และเมื่อนำไปใช้จะคงทนหรือไม่อย่างไร (ใช้งานได้ดีเท่ากับรูปแบบที่ดูดีไหม)

4. มองในเรื่องของการแข่งขันกับกลุ่มต่างๆ หรือไม่อย่างไร
5. จะทราบได้อย่างไรว่าผู้ซื้อ หรือ ตลาดส่วนใหญ่มีความต้องการแบบไหน เช่น

- เนื้อผ้า และ คุณภาพ (เนื้อผ้ามีความสม่ำเสมอและคงทน,เนื้อผ้าเรียบเป็นมันวาว, เนื้อผ้าขรุขระ,เนื้อผ้าด้าน,ผ้าเนื้อละเอียดนุ่ม,ผ้าเนื้อหนา,ผ้าเนื้อบาง,สีผ้ามีความคงทน และมีความสม่ำเสมอ ไม่ตก หรือ ซีด,สามารถทำความสะอาดได้ง่าย,การออกแบบและตัดเย็บเป็นชิ้นงานที่เรียบร้อย เป็นต้น)
- รูปแบบเครื่องแต่งกาย(เช่น เสื้อ กางเกง กระโปรง ชุด เนคไท ผ้าพันคอ หรือแบบอื่นๆ)
- เรื่องของสี (กลุ่มสีแดง เหลือง น้ำเงิน น้ำตาล ทอง ส้ม เขียว ดำ พื้น เรียบๆ เป็นต้น)
- ลวดลาย (ลวดลายแบบไทย,ลวดลายร่วมสมัย / แฟชั่น,ลวดลายเรขาคณิต,ลวดลายรูปสัตว์,ลวดลายพืช,ลวดลายประยุกต์)

<u>ถามเกี่ยวกับ ราคา</u>

1. กำหนดราคาอย่างไร
2. เคยคิดเรื่องของราคากับความต้องการของผู้ซื้อบ้างไหม อย่างไร (<u>note</u>= ถ้าราคาสูง=ความต้องการต่ำ และ ถ้าราคาต่ำ=ความต้องการสูง)
3. ได้พิจารณาเรื่องราคา เปรียบเทียบกับกลุ่มอื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจ หรือ กำหนดราคาของเราหรือไม่
4. การกำหนดราคา กับ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ เกี่ยวข้องกันไหม อย่างไร
5. ราคากับสถานที่จัดจำหน่าย คิดว่าเกี่ยวข้องกันไหม อย่างไร
6. ต้นทุน ทุน มาจากไหนบ้าง และ แน่นอนการกำหนดราคาต้องพิจารณาเรื่องของต้นทุนด้วยอย่างไร
7. ถ้าตั้งเป้าหมายของกำไรไว้ การกำหนดราคาควรเป็นแบบไหน

- พิจารณาจากผู้ซื้อ คือ กำหนดราคาโดยพิจารณาจากคุณค่าในสายตาผู้ซื้อเป็นหลัก หรือ
- พิจารณาจากการแข่งขันในตลาด(คู่แข่ง)

8. (จากข้อ 7) เมื่อขายได้ในแต่ละครั้ง เช่นงานที่เมืองทอง feed back หรือ ผลสะท้อน กลับมา ไม่ว่าเรื่องของความต้องการของผู้ซื้อ หรือ ผลกำไร ออกมาเป็นอย่างไรบ้าง

(note= ราคาที่นำมาพิจารณา เช่น ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ,ราคาถูก,สามารถเลือกระดับราคาได้ตามการใช้สอยและกำลังซื้อ,ระดับราคาอยู่ในเกณฑ์ท้องตลาด)

ถามเกี่ยวกับ ช่องทางจัดจำหน่าย

1.นอกจากงานotop ที่เมืองทองแล้วที่มีหน่วยงานรัฐเป็นตัวกลางในการจัดการให้ผู้ผลิตพบผู้บริโภค แล้ว โดยปกติ มีช่องทางหรือสถานที่อื่นๆจัดจำหน่ายเป็นแบบไหน อย่างไร
2. ถ้าไม่ใช่ในงานที่เมืองทอง นอกเหนือจากกรมพัฒนาชุมชนแล้ว มีสื่อกลาง ตัวแทน องค์กร หรือหน่วยงาน อื่นๆ ไหน อีกบ้างไหมที่ให้การสนับสนุนในเรื่องของการจัดจำหน่าย
3. ในงานที่ impact เมืองทองนี้ มีขั้นตอนในการนำผลิตภัณฑ์ มาลง มาจำหน่ายอย่างไรบ้าง (ตั้งแต่ได้ข้อมูลข่าวสารการจัดงาน การเตรียมการ เป็นต้น) และในปีก่อนๆ มีลักษณะเหมือนเช่นปีนี้หรือไม่อย่างไร
4. ทุนในการผลิตส่วนใหญ่มาจากไหนบ้าง อย่างไร (note=คำถามซ้ำกับเรื่องของราคาข้อ 6 แต่ต้องนำเรื่องทุนมาพิจารณา ควบคู่กับเรื่องการจัดจำหน่ายด้วย=จะถามในครั้งเดียวควบคู่กันไป)

ถามเกี่ยวกับ การส่งเสริมการตลาด

1. มีความเข้าใจในเรื่องการส่งเสริมการตลาดอย่างไร และ เคยนำไปใช้เป็นส่วนหนึ่งในการขายหรือไม่ อย่างไร
2. มีการโฆษณาขายของอย่างไร เพื่อเป็นการเรียก และ จูงใจ ลูกค้า (ใช้สื่อแบบใดบ้าง)
3.ในระหว่างขายมีการจัดช่วง หรือมีรายการส่งเสริมการขายหรือไม่ อย่างไร เช่น ลด แลก แจก แถม
4. การสร้างภาพพจน์ และ ทัศนคติที่ดีต่อผลิตภัณฑ์ หรือไม่ อย่างไร เช่นการประชาสัมพันธ์ รวมถึง การบรรจุ หีบ ห่อ ถุง (ระดับดาว มีตรารับรองสินค้า)
5.มีการให้ข้อมูล รายละเอียด คำแนะนำการใช้ การดูแล อย่างถูกต้อง โดยตรงกับผู้ซื้ออย่างไร

****

ผนวก ค

ตารางการเปรียบเทียบพหุคูณที่ 1
แสดงการทดสอบความแตกต่างระหว่างช่วงอายุเป็นรายคู่
ของปัจจัยด้านการรับรู้ ในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า OTOP ประเภทผ้าและเสื้อผ้าพื้นเมือง

ช่วงอายุ	$\bar{x}_1$	$\bar{x}_2$	$\bar{x}_3$	$\bar{x}_4$
	15.7500	16.5391	16.7444	17.4026
$\bar{x}_1$	-	-0.7891	-0.9944	-1.6526*
$\bar{x}_2$	-	-	-0.2054	-0.8635
$\bar{x}_3$	-	-	-	-0.6582
$\bar{x}_4$	-	-	-	-

* คู่ที่มีค่าเฉลี่ยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

$\bar{x}_1$ คือ ช่วงอายุระหว่าง 0 – 25 ปี

$\bar{x}_2$ คือ ช่วงอายุระหว่าง 26 – 35 ปี

$\bar{x}_3$ คือ ช่วงอายุระหว่าง 36 – 45 ปี

$\bar{x}_4$ คือ ช่วงอายุตั้งแต่ 46 ปีขึ้นไป

ตารางการเปรียบเทียบพหุคูณที่ 2.1

แสดงการทดสอบความแตกต่างระหว่างระดับการศึกษาเป็นรายคู่

ของปัจจัยด้านการจูงใจในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า OTOP ประเภทผ้าและเสื้อผ้าพื้นเมือง

ระดับการศึกษา	$\bar{x}_1$	$\bar{x}_2$	$\bar{x}_3$	$\bar{x}_4$	$\bar{x}_5$	$\bar{x}_6$
	44.8333	45.8750	45.4054	44.5000	46.5198	49.8769
$\bar{x}_1$	-	-1.0417	-0.5721	0.3333	-1.6864	-5.0436
$\bar{x}_2$	-	-	0.4696	1.3750	-0.6448	-4.0019
$\bar{x}_3$	-	-	-	0.9054	-1.1144	-4.4715*
$\bar{x}_4$	-	-	-	-	-2.0198	-5.3769*
$\bar{x}_5$	-	-	-	-	-	-3.3571*
$\bar{x}_6$	-	-	-	-	-	-

* คู่ที่มีค่าเฉลี่ยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

$\bar{x}_1$ คือ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_2$ คือ มัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_3$ คือ มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.

$\bar{x}_4$ คือ อนุปริญญา หรือ ปวส.

$\bar{x}_5$ คือ ปริญญาตรี

$\bar{x}_6$ คือ สูงกว่าปริญญาตรี

ตารางการเปรียบเทียบพหุคูณที่ 2.2

แสดงการทดสอบความแตกต่างระหว่างระดับการศึกษาเป็นรายคู่

ของปัจจัยด้านการรับรู้ในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า OTOP ประเภทผ้าและเสื้อผ้าพื้นเมือง

ระดับการศึกษา	$\bar{x}_1$	$\bar{x}_2$	$\bar{x}_3$	$\bar{x}_4$	$\bar{x}_5$	$\bar{x}_6$
	16.3333	16.1250	16.4054	15.9722	16.4407	18.0615
$\bar{x}_1$	-	0.2083	-0.0721	0.3611	-0.1073	-1.7282
$\bar{x}_2$	-	-	-0.2804	0.1528	-0.3157	-1.9365
$\bar{x}_3$	-	-	-	0.4332	-0.0353	-1.6561
$\bar{x}_4$	-	-	-	-	-0.4685	-2.0893*
$\bar{x}_5$	-	-	-	-	-	-1.6209*
$\bar{x}_6$	-	-	-	-	-	-

* คู่ที่มีค่าเฉลี่ยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

$\bar{x}_1$ คือ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_2$ คือ มัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_3$ คือ มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.

$\bar{x}_4$ คือ อนุปริญญา หรือ ปวส.

$\bar{x}_5$ คือ ปริญญาตรี

$\bar{x}_6$ คือ สูงกว่าปริญญาตรี

ตารางการเปรียบเทียบพหุคูณที่ 2.3

แสดงการทดสอบความแตกต่างระหว่างระดับการศึกษาเป็นรายคู่

ของปัจจัยด้านการเรียนรู้ในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า OTOP ประเภทผ้าและเสื้อผ้าพื้นเมือง

ระดับการศึกษา	$\bar{x}_1$	$\bar{x}_2$	$\bar{x}_3$	$\bar{x}_4$	$\bar{x}_5$	$\bar{x}_6$
	13.7500	13.7500	13.9459	13.9722	13.9209	15.9692
$\bar{x}_1$	-	0.0000	-0.1959	-0.2222	-0.1709	-2.2192
$\bar{x}_2$	-	-	-0.1959	-0.2222	-0.1709	-2.2192
$\bar{x}_3$	-	-	-	-0.0263	0.0250	-2.0233*
$\bar{x}_4$	-	-	-	-	0.0513	-1.9970*
$\bar{x}_5$	-	-	-	-	-	-2.0483*
$\bar{x}_6$	-	-	-	-	-	-

* คู่ที่มีค่าเฉลี่ยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

$\bar{x}_1$ คือ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_2$ คือ มัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_3$ คือ มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.

$\bar{x}_4$ คือ อนุปริญญา หรือ ปวส.

$\bar{x}_5$ คือ ปริญญาตรี

$\bar{x}_6$ คือ สูงกว่าปริญญาตรี

ตารางการเปรียบเทียบพหุคูณที่ 2.4
แสดงการทดสอบความแตกต่างระหว่างระดับการศึกษาเป็นรายคู่
ของปัจจัยด้านความเชื่อและทัศนคติในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า OTOP ประเภทผ้าและเสื้อผ้าพื้นเมือง

ระดับการศึกษา	$\bar{x}_1$	$\bar{x}_2$	$\bar{x}_3$	$\bar{x}_4$	$\bar{x}_5$	$\bar{x}_6$
	31.9167	33.2500	34.2703	34.1111	35.6780	39.7077
$\bar{x}_1$	-	-1.3333	-2.3536	-2.1944	-3.7613	-7.7910*
$\bar{x}_2$	-	-	-1.0203	-0.8611	-2.4280	-6.4577*
$\bar{x}_3$	-	-	-	0.1592	-1.4077	-5.4374*
$\bar{x}_4$	-	-	-	-	-1.5669	-5.5966*
$\bar{x}_5$	-	-	-	-	-	-4.0297*
$\bar{x}_6$	-	-	-	-	-	-

* คู่ที่มีค่าเฉลี่ยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

$\bar{x}_1$ คือ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_2$ คือ มัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_3$ คือ มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.

$\bar{x}_4$ คือ อนุปริญญา หรือ ปวส.

$\bar{x}_5$ คือ ปริญญาตรี

$\bar{x}_6$ คือ สูงกว่าปริญญาตรี

ตารางการเปรียบเทียบพหุคูณที่ 2.5

แสดงการทดสอบความแตกต่างระหว่างระดับการศึกษาเป็นรายคู่

ของปัจจัยภายนอกในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า OTOP ประเภทผ้าและเสื้อผ้าพื้นเมือง

ระดับการศึกษา	$\bar{x}_1$	$\bar{x}_2$	$\bar{x}_3$	$\bar{x}_4$	$\bar{x}_5$	$\bar{x}_6$
	40.4167	41.7500	42.8649	42.0000	41.9266	44.2154
$\bar{x}_1$	-	-1.3333	-2.4482	-1.5833	-1.5099	-3.7987*
$\bar{x}_2$	-	-	-1.1149	-0.2500	-0.1766	-2.4654
$\bar{x}_3$	-	-	-	0.8649	0.9383	-1.3505
$\bar{x}_4$	-	-	-	-	0.0734	-2.2154*
$\bar{x}_5$	-	-	-	-	-	-2.2888*
$\bar{x}_6$	-	-	-	-	-	-

* คู่ที่มีค่าเฉลี่ยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

$\bar{x}_1$ คือ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_2$ คือ มัธยมศึกษาตอนต้น

$\bar{x}_3$ คือ มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.

$\bar{x}_4$ คือ อนุปริญญา หรือ ปวส.

$\bar{x}_5$ คือ ปริญญาตรี

$\bar{x}_6$ คือ สูงกว่าปริญญาตรี

ตารางการเปรียบเทียบพหุคูณที่ 3
แสดงการทดสอบความแตกต่างระหว่างรายได้ต่อเดือนเป็นรายคู่
ของปัจจัยด้านการจูงใจในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า OTOP ประเภทผ้าและเสื้อผ้าพื้นเมือง

ระดับการศึกษา	$\bar{x}_1$	$\bar{x}_2$	$\bar{x}_3$	$\bar{x}_4$	$\bar{x}_5$	$\bar{x}_6$
	44.9103	47.8571	46.1781	47.1379	46.9091	47.7895
$\bar{x}_1$	-	-2.9469*	-1.2678	-2.2276	-1.9988	-2.8792
$\bar{x}_2$	-	-	1.6791	0.7192	0.9481	0.0677
$\bar{x}_3$	-	-	-	-0.9598	-0.7310	-1.6114
$\bar{x}_4$	-	-	-	-	0.2288	-0.6516
$\bar{x}_5$	-	-	-	-	-	-0.8804
$\bar{x}_6$	-	-	-	-	-	-

* คู่ที่มีค่าเฉลี่ยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

$\bar{x}_1$ คือ รายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท

$\bar{x}_2$ คือ รายได้ระหว่าง 10,001 – 20,000 บาท

$\bar{x}_3$ คือ รายได้ระหว่าง 20,001 – 30,000 บาท

$\bar{x}_4$ คือ รายได้ระหว่าง 30,001 – 40,000 บาท

$\bar{x}_5$ คือ รายได้ระหว่าง 40,001 – 50,000 บาท

$\bar{x}_6$ คือ รายได้ตั้งแต่ 50,001 บาทขึ้นไป