ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เรื่อง “ทัศนคติและปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกซื้อโยเกิร์ตธรรมดา และโยเกิร์ตเสริมคุณค่าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร”

<u>คำชี้แจง</u>

1) แบบสอบถามนี้จัดทำเพื่อเป็นกรณีศึกษาผู้บริโภคโยเกิร์ตในเขตกรุงเทพมหานคร ตามหลักสูตรวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารเทคโนโลยี วิทยาลัยนวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
2) แบบสอบถามมีทั้งหมด 5 ส่วน
   ส่วนที่ 1 Screening Questionnaire
   ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการการบริโภคโยเกิร์ต
   ส่วนที่ 3 ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโยเกิร์ตที่บริโภค
   ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโยเกิร์ต

โปรดตอบแบบสอบถามให้ครบสมบูรณ์ โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับคำตอบหรือตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดในช่องว่างที่กำหนดให้ และขอขอบคุณที่ท่านกรุณาสละเวลากรอกข้อมูลอย่างครบถ้วน

<u>ตอนที่</u> <u>1 SCREENNING QUESTION</u>

1. เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง

2. ****ในระยะ 6 เดือนที่ผ่านมาท่านรับประทานโยเกิร์ต**<u>ชนิดใดเป็นส่วนใหญ่</u>**** **(<u>ตอบได้เพียง 1 ชนิดเท่านั้น</u>)**

( ) ชนิดโยเกิร์ตเสริมใยอาหาร ( ) ชนิดโยเกิร์ตเสริมแคลเซียม
( ) ชนิดโยเกิร์ตเพิ่มสารต้านอนุมูลอิสระ(Antioxidants) ( ) ชนิดโยเกิร์ตเสริมวิตามินต่างๆ
( ) ชนิดโยเกิร์ตเสริมจุลินทรีย์ชนิดพิเศษ เช่น แอคทีเวีย ( ) ชนิดโยเกิร์ตเสริมคอลลาเจน
( ) ชนิดโยเกิร์ตโยเกิร์ตที่เพิ่มสารอาหารอื่น.....
( ) ชนิดโยเกิร์ตทั่วไป ( ) ชนิดโยเกิร์ตผสมผลไม้
( ) ชนิดโยเกิร์ตไขมันต่ำ ( ) ชนิดโยเกิร์ตแคลลอรี่ต่ำ

<u>แบบสอบถามหลังจากนี้ให้ผู้ตอบคำนึงถึงประเภทและชนิดของโยเกิร์ตที่ตอบไปในข้อ 2 ในการตอบคำถาม</u>

<u>ตอนที่ 2 พฤติกรรมการบริโภคโยเกิร์ต</u>

3. ท่านบริโภคโยเกิร์ตมาเป็นระยะเวลานานเท่าไร

( ) น้อยกว่า 1 ปี ( ) 1 – 2 ปี

( ) 3 – 4 ปี ( ) มากกว่า 4 ปี

4. ความถี่ในการรับประทานโยเกิร์ตโดยเฉลี่ย

( ) น้อยกว่า 1 ถ้วยต่อสัปดาห์ ( ) 1-2 ถ้วยต่อสัปดาห์

( ) 3-4 ถ้วยต่อสัปดาห์ ( ) 5-6 ถ้วยต่อสัปดาห์

( ) ทุกวัน ( ) มากกว่า 1 ถ้วยต่อวัน

5. ปริมาณในการรับประทานโยเกิร์ตต่อครั้งโดยเฉลี่ย

( ) น้อยกว่า 1 ถ้วยต่อครั้ง ( ) 1 ถ้วยต่อครั้ง

( ) 2 ถ้วยต่อครั้ง ( ) 3 ถ้วยต่อครั้ง

( ) มากกว่า 3 ถ้วยต่อครั้ง

6. ส่วนใหญ่ใครเป็นผู้ซื้อโยเกิร์ตที่ท่านรับประทาน(ตอบได้ 1 ข้อ)

( ) ตัวท่านเอง ( ) พ่อ/แม่

( ) พี่/น้อง ( ) สามี/ภรรยา/แฟน

( ) เพื่อน ( ) ลูก/หลาน

( ) อื่นๆ ระบุ…….....…

7. ประเภทของโยเกิร์ตที่ท่านรับประทานมากที่สุด(ตอบได้ 1 ข้อ)

( ) โยเกิร์ตทั่วไป ( ) โยเกิร์ตไขมันต่ำ

( ) โยเกิร์ตผสมผลไม้ ( ) โยเกิร์ตแคลลอรี่ต่ำ

( ) โยเกิร์ตเสริมใยอาหาร ( ) โยเกิร์ตเสริมแคลเซี่ยม

( ) โยเกิร์ตเสริมวิตามิน ( ) โยเกิร์ตเสริมจุลินทรีย์ชนิดพิเศษ

( ) โยเกิร์ตเสริมสารต้านอนุมูลอิสระ ( ) ชนิดโยเกิร์ตเสริมคอลลาเจน

( ) อื่นๆ ระบุ…….....

8. ตราสินค้าของโยเกิร์ตที่ท่านรับประทานมากที่สุด(ตอบได้ 1 ข้อ)

( ) ดัชมิลล์ ( ) ซีพี-เมจิ

( ) โฟร์โมสต์ ( ) เนสท์เล่

( ) แอคทีเวีย ( ) อื่นๆ ระบุ…….....

9. ท่านเลือกบริโภคโยเกิร์ตในข้อ 8 เพราะเหตุใด(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) รสชาติ ( ) เนื้อสัมผัส

( ) คุณค่าทางโภชนาการ ( ) ชื่อเสียงของตราสินค้า

( ) บรรจุภัณฑ์ ( ) มาตรฐานของสินค้า

( ) ราคา ( ) อื่นๆ ระบุ……..……

10. สถานที่ที่ท่านซื้อโยเกิร์ตบ่อยที่สุด(ตอบได้ 1 ข้อ)

( ) ซุปเปอร์มาร์เก็ต เช่น TOP ( ) ซุปเปอร์สโตร์ เช่น โลตัส บิ๊กซี

( ) ร้านค้าส่ง ( ) สหกรณ์ต่างๆ

( ) ร้านสะดวกซื้อ เช่น 7-11 ( ) ร้านโชว์ห่วย

( ) รถเข็นขายสินค้า ( ) อื่นๆ ระบุ……..……

11. ท่านซื้อสินค้าจากช่องทางที่ท่านเลือกเพราะเหตุใดมากที่สุด(ตอบได้ 1 ข้อ)

( ) หาสถานที่ซื้อได้ง่าย ( ) ตำแหน่งการวางสินค้าหาเจองง่าย

( ) จำนวนสินค้าที่วางขาย ( ) ความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขาย

( ) อื่นๆ ระบุ……..……

12. การส่งเสริมการตลาดชนิดไหนบ้างที่ส่งผลต่อการบริโภคโยเกิร์ตของท่าน(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) การโฆษณาผ่านสื่อ ( ) การออกบูธแสดงสินค้า

( ) การให้การสนับสนุนงานประกวด เช่น งานประกวดหนุ่มสาวดัชชี่ เป็นต้น

( ) การแจกสินค้าตัวอย่างฟรี ( ) การแจกของแถม

( ) การลดราคาพิเศษ ( ) การเพิ่มปริมาณบรรจุ

( ) การส่งชิงโชค ( ) การสะสมแต้มแลกสินค้าหรือรางวัล

( ) การให้ข้อมูลด้านประโยชน์ของสินค้า ( ) อื่นๆ ระบุ……..……

13. ท่านคิดว่าโยเกิร์ตชนิดที่ท่านรับประทานควรจะมีราคาเท่าใดจึงจะเหมาะสมมากที่สุด

( ) 8-10 บาท ( ) 11-13 บาท

( ) 14-16 บาท ( ) 17-19 บาท

( ) 20-22 บาท ( ) 23-25 บาท

( ) มากกว่า 25 บาท

ตอนที่ 3 ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโยเกิร์ตที่ท่านบริโภค

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงคำตอบเดียว

ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโยเกิร์ตท่านบริโภค	(1) ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	(2) ไม่เห็นด้วย	(3) เฉยๆ	(4) เห็นด้วย	(5) เห็นด้วยอย่างยิ่ง
1. ให้คุณค่าทางโภชนาการสูง					
2. รสชาติอร่อย					
3. มีรสชาติให้เลือกมากมาย					
4. เป็นสิ่งจำเป็นที่ทำให้สุขภาพดี					
5. ช่วยรักษาโรคบางโรคได้					
6. คุณภาพได้มาตฐาน					
7. บรรจุภัณฑ์สวยงาม					
8. เป็นที่นิยมบริโภค					
9. ตราสินค้ามีชื่อเสียง					
10. ตราสินค้าน่าเชื่อถือ					
11. ราคามีความเหมาะสม					
12. เป็นของสิ้นเปลืองเกินความจำเป็น					
13. ช่องทางจำหน่ายมีเพียงพอ					
14. ช่องทางจำหน่ายมีความเหมาะสม					
15. มีการส่งเสริมการขายที่ถูกใจ					
16. มีการโฆษณามากเพียงพอ					
17. การโฆษณามีความน่าสนใจ					
18. มีการประชาสัมพันธ์หรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอย่างเพียงพอ					

ตอนที่ 4 ความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโยเกิร์ต

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงคำตอบเดียว

ความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโยเกิร์ตของท่าน	(1) น้อยที่สุด	(2) น้อย	(3) ปานกลาง	(4) มาก	(5) มากที่สุด
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. สีสันของผลิตภัณฑ์					
2. รสชาติของผลิตภัณฑ์					
3. ผิวสัมผัสของผลิตภัณฑ์					
4. กลิ่นของผลิตภัณฑ์					
5. คุณประโยชน์ทางโภชนาการของผลิตภัณฑ์					
6. คุณค่าทางอาหารเสริมสุขภาพที่เพิ่มเข้ามาของผลิตภัณฑ์					
7. ปริมาณบรรจุของผลิตภัณฑ์					
8. มาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์					
9. บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์					
10. การออกแบบกราฟฟิกบนบรรจุภัณฑ์					
11. รูปร่างและรูปทรงของบรรจุภัณฑ์					
12. สีสันของบรรจุภัณฑ์					
13. วัสดุที่ใช้ทำบรรจุภัณฑ์					
14. ตราสินค้า					
ด้านราคา					
15. ราคาเหมาะสม					

ความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโยเกิร์ตของท่าน	(1) น้อยที่สุด	(2) น้อย	(3) ปานกลาง	(4) มาก	(5) มากที่สุด
<u>ด้านช่องทางจัดจำหน่าย</u> 16. ประเภทของสถานที่จัดจำหน่าย					
17. ความสะดวกในการเดินทางไปยังสถานที่จัดจำหน่าย					
18. ที่ตั้งของสถานที่จัดจำหน่าย					
19. ตำแหน่งการวางสินค้าในสถานที่จัดจำหน่าย					
20. ความสะดวกรวดเร็วในการชำระเงิน					
21. สินค้าที่จำหน่ายมีหลากหลายประเภท					
<u>ด้านการส่งเสริมทางการตลาด</u> 22. โฆษณาจากสื่อต่างๆ					
23. การให้ข้อมูลถึงประโยชน์ของสินค้า					
24. ผู้ขาย เช่น พริ้ตตี้ในงานออกบูธโปรโมทสินค้า					
25. การจัดงานประกวด หรือ เป็นผู้สนับสนุนกิจกรรมต่างๆ					
26. การส่งเสริมการขาย โดย แจกสินค้าตัวอย่างฟรี					
27. การส่งเสริมการขาย โดย ลดราคาพิเศษ					
28. การส่งเสริมการขาย โดย เพิ่มปริมาณ					
29. การส่งเสริมการขาย โดย แจกของแถม					
30. การส่งเสริมการขาย โดย สะสมแต้มแลกสินค้าหรือของรางวัล					
31. การส่งเสริมการขาย โดย มีการชิงโชครางวัล					

ขอขอบพระคุณในความกรุณาเป็นอย่างสูง