



ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

สภามหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

ภาคผนวก ก  
แบบสอบถาม



## แบบสอบถาม

เรื่อง : การศึกษาพฤติกรรมการซื้อแว่นตาของผู้บริโภคใน จังหวัดชลบุรี

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปและลักษณะทางบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย  ลงในช่อง  หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

1. เพศ
 

<input type="checkbox"/> ชาย	<input type="checkbox"/> หญิง
------------------------------	-------------------------------
2. อายุ
 

<input type="checkbox"/> 11 – 18 ปี
<input type="checkbox"/> 19 – 23 ปี
<input type="checkbox"/> 24 – 50 ปี
<input type="checkbox"/> 51 - 60 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา
 

<input type="checkbox"/> ระดับประถม/มัธยมต้น	<input type="checkbox"/> มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช
<input type="checkbox"/> อนุปริญญา/ปวส	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
<input type="checkbox"/> ปริญญาโทหรือสูงกว่า	
4. อาชีพ
 

<input type="checkbox"/> รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	<input type="checkbox"/> นักเรียน/นักศึกษา
<input type="checkbox"/> ลูกจ้าง/พนักงานบริษัท	<input type="checkbox"/> แม่บ้าน/พ่อบ้าน
<input type="checkbox"/> ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	<input type="checkbox"/> เกษียณอายุ
<input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ).....	
5. รายได้ต่อเดือน
 

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 4,000 บาท/เดือน	<input type="checkbox"/> 4,001-6,000 บาท/เดือน
<input type="checkbox"/> 6,001-10,000 บาท/เดือน	<input type="checkbox"/> 10,001-15,000 บาท/เดือน
<input type="checkbox"/> 15,001-40,000 บาท/เดือน	<input type="checkbox"/> 40,001-100,000 บาท/เดือน
<input type="checkbox"/> มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป	

## ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อแว่นตาของผู้บริโภค

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย  ลงในช่อง  หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

1. แว่นตาประเภทใดที่ท่านใช้บ่อยที่สุด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)
  - แว่นสายตา (สั้น/ยาว/เอียง)
  - แว่นกันแดด/แว่นแฟชั่น
  - แว่นพิเศษ /แว่นใช้ถนอมสายตา
2. สาเหตุสำคัญในการที่ท่านเลือกซื้อแว่นตา (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)
  - มีปัญหาทางด้านสายตา (สั้น ยาว เอียง)
  - มีปัญหาเกี่ยวกับโรคตา (ต้อลม ต้อเนื้อ ต้อกระจก)
  - ใส่เพื่อถนอมดวงตา (แพ้แสง กันรังสีจาก com)
  - ได้รับอุบัติเหตุทางตา
  - ใส่ตามแฟชั่น ตามสมัยนิยม
  - อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
3. ท่านตัดสินใจเลือกซื้อแว่นตาจากสถานที่ใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)
  - โรงพยาบาล/คลินิกทางตา
  - บูธตามสถานที่ราชการ/โรงเรียน
  - ตลาดนัด
  - หน่วยรถเร่ขายแว่นตา
  - ร้าน Shop ทั่วไป
4. บุคคลใดที่มีอิทธิพลต่อการการซื้อแว่นตาของท่าน (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)
  - ตัวท่านเอง
  - บุคคลในครอบครัว
  - เพื่อน/คนรู้จัก
  - โรงพยาบาล/จักษุแพทย์
  - ผู้เชี่ยวชาญประจำร้านขายแว่น
  - พนักงานขายแว่น
5. ท่านสนใจหรือรู้จักผลิตภัณฑ์แว่นตาได้อย่างไร (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)
  - มีความสนใจเป็นการส่วนตัว
  - หนังสือพิมพ์/นิตยสาร
  - ป้ายโฆษณา/แผ่นพับ/ใบปลิว
  - วิทยุ/โทรทัศน์
  - อินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ต่างๆ
  - อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

6. ส่วนใหญ่ท่านซื้อแว่นตาเพื่อใช้ประโยชน์ทางด้านใด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- อ่านหนังสือระยะใกล้                       ใช้เพื่อการมองระยะไกล
- ใช้เพื่อการเดินทาง, ท่องเที่ยว               ใส่เพื่อเล่นกีฬากลางแจ้ง
- ใส่เพื่อถนอมดวงตาจากการใช้คอมพิวเตอร์หรือดูโทรทัศน์
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

7. การซื้อแว่นตาของท่านในแต่ละครั้งมีมูลค่าโดยเฉลี่ยประมาณ.....บาท

8. ระยะเวลาในการซื้อแว่นตาของท่านในแต่ละครั้งมีระยะเวลาในการซื้อโดยเฉลี่ยประมาณ  
.....(เดือน/ปี) ต่อครั้ง (คำตอบอาจมากกว่า 12 เดือน)

9. ณ ปัจจุบันท่านมีแว่นตาใช้งาน โดยเฉพาะของท่านเองจำนวนกี่อัน (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- 1 อัน     2 อัน
- 3 อัน     4 อัน
- มากกว่า 4 อันขึ้นไป

10. รูปแบบการส่งเสริมการขายแว่นตาที่ท่านชอบมากที่สุด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- การได้รับการตรวจวัดสายตาอย่างละเอียดถี่ถ้วน
- การให้ส่วนลดราคา การแถมสิ่งของต่างๆ เช่น ชุดทำความสะอาด, นาฬิกา ฯลฯ
- การได้รับคำแนะนำจากพนักงานขาย
- การบริการหลังการขาย
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ตอนที่ 3 ปัจจัยทางการตลาดที่มีความสำคัญต่อการซื้อแว่นตาของผู้บริโภค

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย □ ให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านว่าข้อความนั้นอยู่ในระดับใดในความคิดเห็นของท่าน (กำหนดให้ 1=สำคัญน้อยที่สุด, 5=สำคัญมากที่สุด)

ปัจจัยทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. กรอบแว่นตามีให้เลือกหลายรูปทรง					
2. เลนส์แว่นตามีสีสันทัน โดดเด่น สะดุดตา					
3. การออกแบบมีความทันสมัย สวยงาม ตามแฟชั่น					
4. มีความคงทนแข็งแรง อายุใช้งานยาวนาน					
5. แว่นตามีชื่อเสียงเป็นยี่ห้อที่รู้จัก					
6. มีป้ายบอกราคา ยี่ห้อ หรือแหล่งผลิต					
7. มีความปลอดภัยในการใช้งาน					
<b>ด้านราคา</b>					
1. ราคาเหมาะสมคุ้มค่ากับคุณภาพของสินค้า					
2. ราคาเป็นมาตรฐานเท่ากันทุกสถานที่จำหน่าย					
3. ราคาในการซ่อมแซมแว่นตา					
<b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
1. มีจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าทั่วไป					
2. มีร้านใกล้ที่ทำงาน/ที่พักอาศัย					
3. ที่จอดรถกว้างขวาง สะดวกสบาย					
4. ความสะดวกในการเดินทางมาซื้อ					
5. เปิดให้บริการทุกวัน					
6. มีบริการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
1. การให้คู่มือส่วนลดการขาย					
2. การได้รับของแถม					
3. การรับประกันหลังการขาย					

ปัจจัยทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
4. การส่งไปรษณีย์บัตรพร้อมบัตรส่วนลด					
5. การบริการผ่อนชำระด้วยบัตรเครดิต					
6. การจัดกิจกรรมเพื่อสุขภาพตา					
7. การเปิดบูธตามสถานศึกษา/สถานที่ราชการ/ที่ทำงาน					
8. การคิดป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์					
9. การโฆษณาทางสื่อโฆษณา(โทรทัศน์,วิทยุ,หนังสือพิมพ์)					
10. มีเครือข่ายร้านค้าบริการทั่วประเทศ					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด(ไม่เกี่ยวข้องกับทางการเงิน)</b>					
1. ความน่าเชื่อถือของเจ้าหน้าที่/พนักงานร้านค้า					
2. เจ้าหน้าที่/พนักงานขายมีความรู้เหมาะสมกับงาน					
3. ความถูกต้องแม่นยำในการตรวจวัดสายตา					
4. การให้คำแนะนำและให้คำปรึกษาปัญหาทางสายตา					
5. การตอบข้อซักถาม/รับฟังปัญหา					
6. ความใส่ใจ/การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี					
7. พนักงานมีความรวดเร็วในการให้บริการ					
8. การดำเนินการ/การปฏิบัติงานอย่างตรงไปตรงมา					
9. เครื่องมือ อุปกรณ์สะอาดมีความทันสมัยน่าเชื่อถือ					
10. มีการติดตามผลหลังการซื้อแว่นตา					

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะทั่วไป

ท่านมีความคิดเห็น เกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่ต้องการให้มีการปรับปรุงหรือแก้ไข เช่นเรื่องของคุณภาพสินค้า ด้านราคา ด้านสถานที่ และการส่งเสริมการขายหรือไม่อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

\*\*\*\*\*

ขอขอบคุณที่ท่านกรุณาตอบแบบสอบถาม

