

ภาคผนวก

ภาคผนวก

ตัวอย่างแบบสอบถาม (Questionnaire)

การศึกษาความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อส่วนประสมการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าถุงไม้ปัก
ในเขตกรุงเทพมหานคร

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าตามหลักสูตร ปริญญาบริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการการตลาด มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ มี
วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีผลต่อการเลือกซื้อผ้าถุงไม้ปักของผู้บริโภค
ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ผู้วิจัยใคร่ขอความร่วมมือจากท่าน
ในการตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลที่ได้จะถูกเก็บเป็นความลับและไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อท่านผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

คำแนะนำ โปรดทำเครื่องหมาย X (กากบาท) ที่ตรงกับความเป็นจริงที่เกี่ยวข้องกับตัวท่านมากที่สุด

1. สถานภาพ

- ☐ 1. โสด ☐ 2. สมรส ☐ 3. หย่า/หม้าย

2. อายุ

- ☐ 1. 15-25 ปี ☐ 2. 26-35 ปี
☐ 3. 36-45 ปี ☐ 4. 46-55 ปี
☐ 5. 56 ปีขึ้นไป

3. อาชีพ

- ☐ 1. นักเรียน/นักศึกษา ☐ 2. ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
☐ 3. พนักงานบริษัทเอกชน ☐ 4. ประกอบธุรกิจส่วนตัว
☐ 5. แม่บ้าน ☐ 6. อื่นๆ ระบุ.....

4. รายได้/เดือน

- ☐ 1. ไม่เกิน 10,000 บาท ☐ 2. 10,001-20,000 บาท
☐ 3. 20,001-30,000 บาท ☐ 4. 30,001-40,000 บาท
☐ 5. 40,001 บาทขึ้นไป

5. การศึกษา

- ☐ 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี ☐ 2. ปริญญาตรี/เทียบเท่า
- ☐ 3. สูงกว่าปริญญาตรี

ตอนที่ 2 ข้อมูลรูปแบบการใช้ชีวิต

คำแนะนำ โปรดทำเครื่องหมาย X (กากบาท) ในช่องความคิดเห็นที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
	1	2	3	4	5
ใช้การจำแนกลักษณะผู้บริโภคแบบการตื่นตัวกับไม่ตื่นตัว (Active Versus Passive)					
ACTIVITY					
1. ท่านมักจะนัดเพื่อนสังสรรค์นอกบ้าน (Active)					
2. ท่านชอบปิ้งในเวลาว่างเสมอ(Active)					
3. ท่านเป็นสมาชิกของชมรมต่างๆมากมาย(Active)					
4. ท่านออกไปเที่ยวนอกบ้านเสมอเมื่อมีโอกาส (Active)					
5. ท่านได้รับบัตรเชิญไปร่วมงานต่างๆเสมอ(Active)					
6. ท่านไปดูภาพยนตร์ที่โรงภาพยนตร์เสมอ(Active)					
7. ท่านทำกิจกรรมนอกบ้านมากกว่ากิจกรรมที่บ้าน (Active)					
8. ท่านใช้เวลาอยู่ร่วมกับครอบครัวเสมอเมื่อมีโอกาส (Passive)					
9. ท่านมักจะทำกิจกรรมต่างๆ (อาทิเช่น ดูโทรทัศน์ อ่านหนังสือ ฟังเพลง ดูแลบ้าน ฯลฯ) อยู่ที่บ้าน เมื่อมีเวลาว่างมากกว่าออกไปนอกบ้าน (Passive)					

ความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
	1	2	3	4	5
INTEREST					
1. ท่านสนใจซื้อเสื้อผ้าที่ออกใหม่เสมอ(Active)					
2. ท่านสนใจติดตามข่าวสารแฟชั่นเสมอ(Active)					
3. ท่านสนใจติดตามการแสดงแฟชั่นเสมอ(Active)					
4. ท่านสนใจที่จะต้องแต่งตัวให้ดูทันสมัยอยู่เสมอ(Active)					
5. ท่านสนใจที่จะยอมรับแฟชั่นใหม่เสมอ(Active)					
6. ท่านสนใจแฟชั่นที่กำลังได้รับความนิยมเสมอ(Active)					
7. ท่านสนใจเฉพาะเสื้อผ้าแบบที่เคยใช้มาก่อนแล้วเท่านั้น(Passive)					
8. ท่านสนใจเฉพาะเสื้อผ้าที่ผู้อื่นนิยมใส่ก่อนแล้วเท่านั้น (Passive)					
9. ท่านสนใจซื้อเสื้อผ้าตามความจำเป็นเท่านั้น (Passive)					
OPINION					
1. ท่านคิดว่าการแต่งกายที่ดีส่งผลต่อบุคลิกภาพที่ดี (Active)					
2. ท่านคิดว่าเสื้อผ้าเป็นสิ่งสิ้นเปลือง (Passive)					
3. ท่านคิดว่าส่วนหนึ่งของชีวิตคือการแต่งตัวให้โก้หรู (Active)					
4. ท่านคิดว่าท่านสนุกกับการแต่งกาย (Active)					

ความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด
	1	2	3	4	5
5. ท่านคิดว่าท่านเป็นคนทันสมัยเมื่อแต่งกายตามแฟชั่น (Active)					
6. ท่านคิดว่าแฟชั่นเป็นเรื่องไร้สาระ (Passive)					
7. ท่านคิดว่าจะยอมจ่ายแพงขึ้นหากเสื้อผ้าเป็นรุ่นใหม่ที่กำลังได้รับความนิยม (Active)					
8. ท่านคิดว่าเสื้อผ้าเป็นเพียงสิ่งห่อหุ้มร่างกายไม่ได้มีความสำคัญมากกว่านั้น (Passive)					
9. ท่านคิดว่าการแต่งกายเป็นวัฒนธรรมที่ดีอย่างหนึ่ง (Active)					

ตอนที่ 3 ส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ

คำแนะนำโปรดทำเครื่องหมาย X (กากบาท) ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านต่อผ้าถูภูมิโป๊ก

เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ

1. ท่านคิดว่าควรนำผ้าถูภูมิโป๊กไปผลิตเป็นชุดประเภทใด

- | | |
|---|--------------------------------------|
| ☐ 1. ชุดทำงาน | ☐ 2. ชุดลำลอง |
| ☐ 3. ชุดแต่งงาน | ☐ 4. ชุดราตรี |
| ☐ 5. อื่นๆ โปรดระบุ..... | |

2. ท่านคิดว่าผ้าถูภูมิโป๊กควรมีสีแบบใด

- | | |
|---|--|
| ☐ 1. โทนสีสดๆ เช่น แดง ส้ม เหลือง | ☐ 2. โทนสีหวานๆ เช่น ชมพู ฟ้ายาครีม |
| ☐ 3. โทนสีเข้มๆ เช่น น้ำตาล เทา ดำ | |

3. ท่านคิดว่าผ้าถูภูมิโป๊กควรมีลายแบบใด

- | | |
|--|---|
| ☐ 1. มีลวดลายค่อนข้างมากเต็มผืน | ☐ 2. ลายเล็กๆ ไม่เยอะมาก |
| ☐ 3. มีลายเฉพาะบริเวณเชิงผ้า | |

4. ท่านคิดว่าผ้าถูภูมิโป๊กควรจำหน่ายสถานที่ใด

- | | |
|---|---|
| ☐ 1. ห้างสรรพสินค้า | ☐ 2. ตลาดจำหน่ายเสื้อผ้า เช่น ดิกลาโฮก |
| ☐ 3. ตลาดนัดจตุจักร | ☐ 4. ร้านจำหน่ายเสื้อผ้าทั่วไป |
| ☐ 5. อื่นๆ โปรดระบุ..... | |

5. ท่านคิดว่าผ้าถูภูมิโป๊กควรจำหน่ายผ่านช่องทางใด

- | | |
|---|--|
| ☐ 1. จำหน่ายผ่านทางโทรทัศน์ | ☐ 2. จำหน่ายผ่านทางโทรศัพท์ |
| ☐ 3. จำหน่ายผ่านร้านค้าปลีก | ☐ 4. จำหน่ายผ่านร้านค้าส่ง |
| ☐ 5. จำหน่ายผ่านทางอินเทอร์เน็ต | |
| ☐ 6. จำหน่ายผ่านระบบขายตรง/จำหน่ายถึงที่บ้าน | |

6. ท่านคิดว่าผ้าถูภูมิโป๊กควรโฆษณาผ่านสื่อใด

- | | |
|--|--|
| ☐ 1. โฆษณาทางโทรทัศน์ | ☐ 2. โฆษณาทางวิทยุ |
| ☐ 3. โฆษณาทางหนังสือพิมพ์ | ☐ 4. โฆษณาทางอินเทอร์เน็ต |
| ☐ 5. ป้ายโฆษณา | ☐ 6. จดหมายตรง |
| ☐ 7. โฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น นิตยสาร วารสาร แผ่นพับ หนังสือพิมพ์ | |
| ☐ 8. การโฆษณา ณ จุดซื้อ | |

ปัจจัยที่พิจารณาในการซื้อ สินค้าผ้าลูกไม้ปัก	ระดับความสำคัญ				
	น้อยที่สุด 1	น้อย 2	ปานกลาง 3	มาก 4	มากที่สุด 5
PLACE					
1. หาซื้อได้ง่าย					
2. สถานที่เดินทางไปซื้อได้สะดวก					
4. ที่จอดรถเพียงพอ					
5. การจัดแสดงเสื้อผ้าตัวอย่าง					
6. การจัดสินค้าผ้าลูกไม้ปักที่เห็นได้อย่าง เด่นชัด					
PROMOTION					
1. การใช้คาราเป็นพรีเซนเตอร์โฆษณา					
2. พนักงานขายมีความรู้ในเรื่องผ้าลูกไม้ ปัก					
3. มนุษยสัมพันธ์ของพนักงานขาย					
4. การแจกแกลดตาลอกสินค้าผ้าลูกไม้ปัก					
5. การให้ข่าวสารเพื่อเผยแพร่ตามสื่อต่างๆ					
6. การพิมพ์เอกสาร แผ่นพับ ใบปลิว แจก เพื่อชี้แจง และเผยแพร่สินค้า					
7. การออกนิทรรศการตามงานต่างๆ					

ตาราง แสดงขนาดตัวอย่างที่ใช้สูตรคำนวณตามหลักของ Yemane โดยใช้ $e^2 = 0.05$

ประชากร : จำนวนกลุ่ม ทั้งหมด : ตัวอย่าง	ประชากร : จำนวนกลุ่ม ทั้งหมด : ตัวอย่าง	ประชากร : จำนวนกลุ่ม ทั้งหมด : ตัวอย่าง	ประชากร : จำนวนกลุ่ม ทั้งหมด : ตัวอย่าง
20 19	180 124	600 240	8000 380
25 23	190 129	650 248	9000 383
30 28	200 134	700 255	10000 385
35 40	210 138	750 261	12000 387
40 36	220 142	800 267	15000 390
45 41	230 146	850 272	20000 392
50 45	240 150	900 277	25000 394
55 48	250 154	950 282	30000 395
60 52	260 158	1000 286	40000 396
65 56	270 161	1100 294	50000 397
70 60	280 165	1300 306	60000 397
75 63	290 168	1500 316	80000 398
80 67	300 172	1700 324	100000 398
85 70	320 178	1900 331	120000 398
90 74	340 184	2100 336	150000 398
95 77	360 190	2400 343	200000 399
100 80	380 195	2700 348	300000 399
110 86	400 200	3000 353	400000 400
120 84	420 205	3500 359	500000 400
130 98	440 210	4000 364	700000 400
140 104	460 214	4500 367	900000 400
150 109	480 218	5000 370	1000000 400
160 114	500 222	6000 375	1500000 400
170 120	550 231	7000 378	200000..... 400

ที่มา: <http://www.damdaen.net> สืบค้นเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2548