

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

เลขที่แบบสอบถาม _____

วิทยานิพนธ์เรื่อง “ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการส่งเสริมการขายอย่างน่าพอใจในเขตกรุงเทพมหานคร”

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำวิทยานิพนธ์ในหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามจะเป็นประโยชน์ในการจัดทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้เป็นอย่างยิ่ง ผู้วิจัยจึงขอความกรุณาจากท่านช่วยกรอกแบบสอบถามให้ครบทุกข้อ ตามความเห็นของท่านและขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

แบบสอบถามนี้มี 5 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อและการใช้อย่างน่าพอใจของผู้บริโภค

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการรับรู้ข่าวสารของผู้บริโภค

ตอนที่ 4 ข้อมูลด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing mix) ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออย่างน่าพอใจของผู้บริโภค

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องว่าง () หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

1. เพศ

() 1 ชาย

() 2 หญิง

2. อายุ

() 1 21-30 ปี

() 2 31-40 ปี

() 3 41-50 ปี

() 4 มากกว่า 50 ปี

3. ระดับการศึกษา

() 1 ต่ำกว่าปริญญาตรี

() 2 ปริญญาตรี

- () 3 สูงปริญญาตรี
 - () 4 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
4. อาชีพ
- () 1 พนักงานบริษัทเอกชน
 - () 2 ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - () 3 ประกอบธุรกิจส่วนตัว / อาชีพอิสระ
 - () 4 พ่อบ้าน / แม่บ้าน
 - () 5 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (รวมเงินเดือนและรายได้อื่น)
- () 1 ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท
 - () 2 10,001-20,000 บาท
 - () 3 20,001-30,000 บาท
 - () 4 30,001-40,000 บาท
 - () 5 40,001-50,000 บาท
 - () 6 50,001 บาทขึ้นไป
6. งานอดิเรกที่ท่านชอบมากที่สุด
- () 1 ออกกำลังกายหรือเล่นกีฬา
 - () 2 เดินเล่นตามห้างสรรพสินค้า
 - () 3 เดินงานแสดงสินค้า
 - () 4 ดูหนัง / ละคร คอนเสิร์ต
 - () 5 ท่องเที่ยวไปตามสถานที่ต่าง ๆ
7. ลักษณะใดที่ตรงกับคุณหรือบอกความเป็นคุณมากที่สุด
- () 1 ชอบเทคโนโลยี ชอบการเปลี่ยนแปลงและทดลองสินค้าใหม่ บริการใหม่
 - () 2 ใช้ชีวิตเรียบง่าย รักสงบ สบาย
 - () 3 ชอบพบปะสังสรรค์ หรือทำกิจกรรมกับเพื่อนฝูงเป็นประจำ
 - () 4 ใช้ชีวิตส่วนใหญ่กับครอบครัว

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อและการใช้อ่างนํ้าวนของผู้บริโภค

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องว่าง () หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

1. ท่านสนใจซื้ออ่างนํ้าวนยี่ห้อใดมากที่สุด
 - () 1 อเมริกันสแตนดาร์ด
 - () 2 คอตโต้
 - () 3 คริสติน่า
 - () 4 บารูม ดีไซน์
 - () 5 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
2. ประเภทอ่างนํ้าวนที่ท่านสนใจเลือกซื้อ
 - () 1 อ่างระบบนํ้าวนอย่างเดียว
 - () 2 อ่างระบบอัดอากาศอย่างเดียว
 - () 3 อ่างระบบนํ้าวนและอัดอากาศ
 - () 4 อ่างระบบนํ้าวนอัดอากาศพร้อมก๊อก
3. ท่านสนใจเลือกซื้ออ่างนํ้าวนจากที่ใดมากที่สุด
 - () 1 ร้านวัสดุก่อสร้าง เช่น บุญถาวร , แกรนด์โฮมมาร์ท , สุขภัณฑ์เซ็นเตอร์
 - () 2 ร้านโมเดิร์นเทรด เช่น โฮมโปร , โฮมเวิร์ค
 - () 3 ร้านวัสดุก่อสร้าง เช่น ซีเมนต์ไทยโฮมมาร์ท
 - () 4 ร้านที่ขายสุขภัณฑ์และกระเบื้องโดยเฉพาะ
 - () 5 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
4. จำนวนร้านที่ท่านสนใจเข้าไปเลือกซื้ออ่างนํ้าวนก่อนที่ตัดสินใจซื้อ
 - () 1 1 ร้าน
 - () 2 2 ร้าน
 - () 3 3 ร้าน
 - () 4 มากกว่า 3 ร้าน

5. ท่านสนใจเลือกซื้ออ่างนํ้าวนครั้งนี้เพราะเหตุใด
- () 1 สร้างบ้านใหม่
 - () 2 ต่อเติมบ้านใหม่
 - () 3 ตกแต่งปรับปรุงห้องนํ้าใหม่
 - () 4 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
6. ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ท่านติดตั่งอ่างนํ้าวน
- () 1 บ้านจัดสรร
 - () 2 ทาวเฮาส์
 - () 3 คอนโดมิเนียม
 - () 4 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
7. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อท่านในการตัดสินใจซื้ออ่างนํ้าวน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1 ตัวเอง
 - () 2 สมาชิกในครอบครัว
 - () 3 เพื่อน / คนรู้จัก
 - () 4 ช่าง / ผู้รับเหมา
 - () 5 สถาปนิก / วิศวกร
 - () 6 ร้านตัวแทนจำหน่าย / โชว์รูม สุขภัณฑ์
 - () 7 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
8. สถานที่ที่นิยมใช่อ่างนํ้าวน
- () 1 ร้านสปา
 - () 2 ที่บ้าน
 - () 3 สถานที่ออกกำลังกายหรือ Fitness
 - () 4 โรงพยาบาล
 - () 5 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

9. ปกติท่านใช้อย่างน้ำวนบ่อยแค่ไหน

- () 1 ทุกวัน
- () 2 อาทิตย์ละครั้ง
- () 3 เดือนละครั้ง
- () 4 มากกว่าเดือนละครั้ง

10. ท่านดูแลรักษาอ่างน้ำวนอย่างไร

- () 1 ให้ทางบริษัทดูแล
- () 2 ให้คนรับใช้ดูแล
- () 3 ดูแลทำความสะอาดเอง
- () 4 จ้างบริษัทดูแลรักษาเฉพาะ
- () 5 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

11. เมื่ออ่างน้ำวนมีปัญหาท่านจะอย่างไร

- () 1 ติดต่อกับร้านที่ซื้อสินค้า
- () 2 ติดต่อกับผู้ผลิตตามใบรับประกัน
- () 3 เรียกช่างไฟฟ้า / ประปาแถวบ้าน
- () 4 ติดต่อผู้รับเหมาที่ติดตั้งสินค้า
- () 5 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการรับรู้ข่าวสารของผู้บริโภค

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องว่าง

5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

แหล่งข้อมูลข่าวสาร	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
โทรทัศน์					
วิทยุ					
พนักงานขาย					
เพื่อน /ญาติ					
นิตยสาร					
หนังสือพิมพ์					
แผ่นป้ายโฆษณา					
ร้านตัวแทนจำหน่าย					

ตอนที่ 4 ข้อมูลด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing mix) ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออันำวนของผู้บริโภค

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องว่าง

5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	มีผลมากที่สุด 5	มีผลมาก 4	ปานกลาง 3	ไม่มีผล 2	ไม่มีผลเลย 1
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 มีรูปแบบที่สวยงาม					
1.2 มีแบบให้เลือกหลากหลาย					
1.3 มีสีสันทให้เลือกหลากหลาย					
1.4 มีคุณภาพที่ดี					
1.5 ยี่ห้อที่มีชื่อเสียง / น่าเชื่อถือ					
1.6 มีการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง					
2. ด้านราคา					
2.1 มีราคาถูกที่สุดเมื่อเทียบกับรุ่นเดียวกัน					
2.2 มีราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ					
2.3 มีราคาแพงแต่คุณภาพดีเยี่ยม					
2.4 มีให้เลือกลหลายระดับราคา					
3. ด้านการจัดจำหน่าย					
3.1 ร้านตัวแทนจำหน่ายมีบริการทั่วถึง					
3.2 ง่ายหาซื้อได้ง่าย					
3.3 การจัดโชว์ง่ายน่าดูตัวอย่างสวยงาม					
3.4 การตกแต่งร้านทันสมัย					
3.5 ง่ายในร้านหาง่าย					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	มีผลมากที่สุด 5	มีผลมาก 4	ปานกลาง 3	ไม่มีผล 2	ไม่มีผลเลย 1
4. ด้านการส่งเสริมการขาย					
4.1 การแจกของแถม					
4.2 การลดราคาพิเศษ					
4.3 การส่งคู่มือเชิงโชค					
4.4 การแถมบริการหลังการขาย					
4.5 มีแถมการรับประกันสินค้า					
4.6 พนักงานขายให้รายละเอียดชัดเจน					
4.7 มีแถมบริการออกแบบห้องน้ำฟรี					
4.8 มีการจัดสุภภัณฑ์เป็นชุดให้ลูกค้าเลือกซื้อ					
4.9 มีแถมบริการแนะนำพนักงาน					
4.10 มีแถมบริการติดตั้งฟรี					
4.11 ซื้อสินค้าชิ้นแรกเพื่อให้ซื้อสินค้าชิ้นต่อไปในราคาถูกลง					