

ผนวก ค.

แบบสอบถาม



วิทยาลัยนวัตกรรม
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

แบบสอบถาม

งานวิจัยปริญญาโท วิทยาลัยนวัตกรรม สาขาการบริหารเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

เรื่อง

แผนธุรกิจสื่อโฆษณาโดยใช้สื่อ Internet และ Booklet

สำหรับร้านค้าปลีกและค้าส่ง กรณี ตลาดนัดจตุจักร

ตอนที่ 1 ข้อมูลของร้านค้าและผู้บริหาร

1. เพศ

() ชาย

() หญิง

2. อายุ

() 18 – 24 ปี

() 25 – 33 ปี

() 34 - 39 ปี

() 40 – 63 ปี

3. เจ้าของร้านเป็นดำเนินงานเองหรือไม่

() ใช่

() ไม่ใช่

4. ร้านค้ามีสาขาภายในโครงการหรือไม่

() ไม่มี

() มี ระบุ.....สาขา

5. ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน

() น้อยกว่า 2 ปี

() 2 – 5 ปี

() มากกว่า 5 ปี

6. ประเภทของร้านค้า

() อาหารและเครื่องดื่ม

() เสื้อผ้าและเครื่องประดับ

() สินค้าหัตถกรรม

() เซรามิค และ เครื่องแก้ว

() ของตกแต่งบ้านและเฟอร์นิเจอร์

() ศิลปะ

() ของเก่าของสะสม

() หนังสือ

() สินค้าเบ็ดเตล็ดและเสื้อผ้ามือสอง

() ต้นไม้และอุปกรณ์ทำสวน

() สัตว์เลี้ยงและอุปกรณ์สำหรับสัตว์เลี้ยง

() อื่น ๆ.....

7. ลักษณะการขายสินค้าของร้านค้าส่วนใหญ่เป็นแบบใด คิดเป็นเปอร์เซ็นต์

() ค่าปลีก 20% ค่าส่ง 80%

() ค่าปลีก 40% ค่าส่ง 60%

() ค่าปลีก 50% ค่าส่ง 50%

() ค่าปลีก 60% ค่าส่ง 40%

() ค่าปลีก 80% ค่าส่ง 20%

() อื่น ๆ.....

8. ยอดขายเฉลี่ยของร้านค้าต่อเดือน

() ร้านค้าขนาดเล็ก ยอดขายต่ำกว่า 100,000 บาท

() ร้านค้าขนาดกลาง ยอดขาย 100,001 – 300,000 บาท

() ร้านค้าขนาดใหญ่ ยอดขายมากกว่า 300,000 บาท

9. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้ากลุ่มไหน คิดเป็นเปอร์เซ็นต์

() คนไทย 20 % ชาวต่างชาติ 80 %

() คนไทย 40 % ชาวต่างชาติ 60 %

() คนไทย 50 % ชาวต่างชาติ 50 %

() คนไทย 60 % ชาวต่างชาติ 40 %

() คนไทย 80 % ชาวต่างชาติ 20 %

() อื่น ๆ.....

10. จำนวนลูกค้าของร้านค้าที่ซื้อสินค้าโดยเฉลี่ยประมาณกี่รายต่อเดือน

() ลูกค้า 40 – 80 ราย

() ลูกค้า 81 – 120 ราย

() ลูกค้า 121 – 160 ราย

() ลูกค้า 161 – 200 ราย

() ลูกค้า มากกว่า 200 ราย

11. กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ (เรียงลำดับจากมากที่สุด)

() ญี่ปุ่น

() อเมริกา

() เกาหลี

() อังกฤษ

() จีน

() ฝรั่งเศส

() สิงคโปร์

() เยอรมัน

() มาเลเซีย

() ออสเตรเลีย

() ไต้หวัน

() อื่น ๆ.....

12. ปัจจุบัน ร้านค้ามีช่องทางการจำหน่ายทางไหนบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() ร้านค้า ไปรตระบุสถานี่.....

() เว็บไซต์ (Web Site)

() ออกบูธตามงานแสดงสินค้า

() ห้างสรรพสินค้า

() แคตาล็อก

() อื่น ๆ.....

13. ในการทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านค้านั้น โดยเฉลี่ยแล้วมีงบประมาณในการทำโฆษณาคิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของยอดขายต่อเดือน

() 1 เปอร์เซ็นต์

() 2 เปอร์เซ็นต์

() 3 เปอร์เซ็นต์

() 4 เปอร์เซ็นต์

() 5 เปอร์เซ็นต์

() อื่นๆ ระบุ.....

14. ร้านค้ามียอดขายเพิ่มขึ้นหลังจากการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ร้านค้านั้นหรือไม่ (ถ้ามี แล้ว ยอดขายเพิ่มขึ้นกี่เปอร์เซ็นต์ของยอดขายก่อนทำการโฆษณา)

() ยอดขายเพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์

() ยอดขายเพิ่มขึ้น 10 เปอร์เซ็นต์

() ยอดขายเพิ่มขึ้น 15 เปอร์เซ็นต์

() ยอดขายเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์

() ยอดขายเพิ่มขึ้น อื่นๆ ระบุ.....

() ยอดขายไม่เพิ่มขึ้น

15. การใช้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของลูกค้าต่างชาติของร้านค้าส่วนใหญ่ ใช้ บริการประเภทไหน

- () ขนส่งสินค้าทางเรือ () ขนส่งสินค้าทางอากาศ
() อื่นๆ ระบุ.....

ตอนที่ 2 ข้อมูลการให้ความสนใจใช้สื่อโฆษณาโดยใช้สื่อ Internet และ Booklet สำหรับร้านค้าปลีกและค้าส่ง

กรุณาเลือกข้อที่ตรงกับความเห็นของท่านมากที่สุด

16. ร้านค้ามีการทำโฆษณาขายสินค้าหรือไม่

- () มี ระบุ () ไม่มี

17. ร้านค้าให้ความสำคัญกับสื่อใดมากที่สุด (เรียงลำดับความสำคัญจากมากที่สุด)

- () อินเทอร์เน็ต () Booklet หรือ โบรชัวร์
() นิตยสาร () หนังสือพิมพ์
() ใบปลิว () อื่นๆ

18. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้สื่อโฆษณาของร้านค้า (เรียงลำดับจากมากที่สุด)

- () คุณภาพของสื่อโฆษณา () ราคา
() ความน่าเชื่อถือของผู้ให้บริการ () การบริการหลังการขาย
() การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย () อื่นๆ

19. หากมีสื่อโฆษณาที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้กว้างขวาง คุณจะสนใจลงโฆษณาหรือไม่ โดยนำเสนอรูปแบบสื่อโฆษณาดังนี้

- สื่อ Booklet หรือ โบรชัวร์ ที่มีแผนที่ภายในโครงการ วิธีการเดินทางมาโครงการ และคู่มือส่วนลด แบบแจกฟรี โดยแจกจ่ายตามสถานที่สำคัญต่างๆ เช่น สนาม บิน สุวรรณภูมิ สถานีรถไฟฟ้า และ หน่วยประชาสัมพันธ์ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

- สื่ออินเทอร์เน็ต ที่เป็นทั้งการโฆษณา และสามารถทำการสั่งซื้อสินค้าได้ โดย เจาะกลุ่มลูกค้าชาวต่างประเทศ โดยการนำเสนอหลายภาษา มีระบบจัดการสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มช่องทางในการขายสินค้าในร้านค้า

() สนใจ

() เพื่อเพิ่มยอดขายของร้านค้า

() เพื่อให้ร้านค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

() เพื่อเพิ่มความสะดวกในการติดต่อลูกค้า

() อื่น ๆ

() ไม่สนใจ

() ไม่ต้องการเพิ่มค่าใช้จ่าย

() ไม่สนใจการโฆษณาแบบดังกล่าว

() ไม่จำเป็นต้องใช้การโฆษณาเป็นสื่อ () อื่น ๆ

20. ราคาค่าบริการต่อเดือนที่ร้านค้าคิดว่าเหมาะสม

() 1,000 – 2,000 บาท

() 2,001 – 3,000 บาท

() 3,000 บาท ขึ้นไป

21. รูปแบบโฆษณาของสื่อ Booklet หรือโบรชัวร์ ที่ชื่นชอบ

() รูปแบบที่ 1

() รูปแบบที่ 2

() รูปแบบที่ 3

22. รูปแบบโฆษณาของสื่อ อินเทอร์เน็ต ที่ชื่นชอบ

() รูปแบบที่ 1

() รูปแบบที่ 2

() รูปแบบที่ 3

23. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....