



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

## แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยด้านเศรษฐศาสตร์การเมืองที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์จากตัวแทนจำหน่าย  
สินค้าของบริษัทแห่งหนึ่ง ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง : แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบกระบวนการวิชาการค้นคว้าอิสระ (Independent Study) สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การเมือง ภาควิชาสังคมศาสตร์กับการพัฒนา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้จัดทำมีความประสงค์ที่จะใช้ข้อมูลที่ได้รับ เพื่อการศึกษาเท่านั้น ซึ่งจะไม่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามแต่ประการใด

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ☐ และเติมคำตอบในช่องว่าง

**ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม**

1. เพศของท่าน

☐ 1.) ชาย

☐ 2.) หญิง

2. อายุของท่าน

☐ 1.) ต่ำกว่า 20 ปี

☐ 2.) 20 – 30 ปี

☐ 3.) 31 – 40 ปี

☐ 4.) 41 – 50 ปี

☐ 5.) มากกว่า 50 ปี

3. สถานภาพของท่าน

☐ 1.) โสด

☐ 2.) มีครอบครัว

☐ 3.) หย่าร้าง

4. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน

☐ 1.) ต่ำกว่าประถมศึกษา

☐ 2.) ประถมศึกษา

☐ 3.) มัธยมศึกษา/ปวช.

☐ 4.) อนุปริญญา/ปวศ.

☐ 5.) ปริญญาตรี

☐ 6.) สูงกว่าปริญญาตรี

5. ท่านมีอาชีพประจำอื่นๆ นอกเหนือจากอาชีพค้าขายหรือไม่

☐ 1.) มี

☐ 2.) ไม่มี (ข้ามไปตอบข้อ 7)

6. กิจอาชีพใด

1.) รับราชการ

2.) เกษตรกร

3.) รัฐวิสาหกิจ

4.) ถ้ามีอาชีพนั้นอื่นๆ (โปรดระบุ) \_\_\_\_\_

6. รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนของท่าน

☐ 1.) ไม่เกิน 5,000 บาท

☐ 2.) 5,001 – 10,000 บาท

☐ 3.) 10,001 – 15,000 บาท

☐ 4.) 15,001 – 20,000 บาท

☐ 5.) 20,001 – 25,000 บาท

☐ 6.) มากกว่า 25,000 บาท

7. ท่านเคยตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทโดยเฉลี่ยเป็นเท่าใด

☐ 1.) สัปดาห์ละ 1 ครั้ง

☐ 2.) เดือนละ 2 ครั้ง

3.) เดือนละ 1 ครั้ง

☐ 4.) อื่นๆ (โปรดระบุ) \_\_\_\_\_

**ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัท**

ในฐานะที่ท่านเป็นผู้ที่เลือกซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัท ท่านคิดว่าเหตุผลที่ทำให้ท่านตัดสินใจเลือกซื้อมาจากเหตุใด

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ                                         | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------|-----|---------|------|------------|
| <b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>                                                    |           |     |         |      |            |
| 1. เป็นสินค้าที่ผลิตจากโรงงานที่มีชื่อเสียง                             |           |     |         |      |            |
| 2. เป็นสินค้าที่ผลิตจากโรงงานที่น่าเชื่อถือ                             |           |     |         |      |            |
| 3. คุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์ที่เลือกซื้อ                                    |           |     |         |      |            |
| 4. มีการรับประกันสินค้า                                                 |           |     |         |      |            |
| 5. มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย                                             |           |     |         |      |            |
| 6. จำนวนหรือชนิดของสินค้ามีความเพียงพอต่อความต้องการ                    |           |     |         |      |            |
| 7. อื่นๆ (โปรดระบุ)                                                     |           |     |         |      |            |
| <b>ด้านราคา</b>                                                         |           |     |         |      |            |
| 1. มีราคาให้ลูกค้าเลือกหลายระดับ                                        |           |     |         |      |            |
| 2. มีราคาถูกกว่าการจัดซื้อจากที่อื่น                                    |           |     |         |      |            |
| 3. มีราคาของสินค้าแจ้งให้ทราบทุกเดือน                                   |           |     |         |      |            |
| 4. การให้ข้อมูลสินค้าแต่ละประเภท                                        |           |     |         |      |            |
| 5. มีส่วนลดสำหรับการชำระค่าจัดซื้อล่วงหน้า หรือมีส่วนลดเงินสด           |           |     |         |      |            |
| 6. ราคาผ่อนชำระได้ หรือมีระยะเวลาในการให้สินเชื่อ                       |           |     |         |      |            |
| 7. มีความชัดเจนในด้านราคาของโปรโมชั่น หรือการคำนวณราคาของผลิตภัณฑ์ต่างๆ |           |     |         |      |            |
| 8. แจ้งราคาขายทุกครั้งก่อนมีการเปลี่ยนแปลง                              |           |     |         |      |            |
| 9. ราคาสูงเพื่อให้เป็นการดึงดูดลูกค้าอีกระดับหนึ่ง                      |           |     |         |      |            |
| 10. อื่นๆ (โปรดระบุ)                                                    |           |     |         |      |            |

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ                                                                                  | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----|---------|------|------------|
| <b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>                                                                                  |           |     |         |      |            |
| 1. มีบริการจัดส่งสินค้าที่สะดวก                                                                                  |           |     |         |      |            |
| 2. สามารถสั่งซื้อได้ทางโทรศัพท์                                                                                  |           |     |         |      |            |
| 3. สามารถสั่งซื้อทาง internet ได้                                                                                |           |     |         |      |            |
| 4. สามารถซื้อสินค้าที่ต้องการได้ง่าย เพราะมีพนักงานมาถึงที่ร้านไม่จำเป็นต้องเดินทางไปซื้อจากแหล่งขายอื่น เป็นต้น |           |     |         |      |            |
| 5. อื่นๆ (โปรดระบุ)<br>_____                                                                                     |           |     |         |      |            |
| <b>ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>                                                                                    |           |     |         |      |            |
| 1. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ทางทีวี ทางสื่อสิ่งพิมพ์ ใบปลิว                                                       |           |     |         |      |            |
| 2. มีกิจกรรมที่เพิ่มความประทับใจให้แก่ลูกค้า                                                                     |           |     |         |      |            |
| 3. ให้ส่วนลดกรณีซื้อได้ตามเป้าหมายของบริษัท (สะสมแต้ม)                                                           |           |     |         |      |            |
| 4. ให้ส่วนลดเมื่อสั่งซื้อครบตามจำนวนครั้งที่กำหนด                                                                |           |     |         |      |            |
| 5. การให้ของสมนาคุณตอนสิ้นปี                                                                                     |           |     |         |      |            |
| 6. มีบริการหลังการขายที่ดี                                                                                       |           |     |         |      |            |
| 7. อื่นๆ (โปรดระบุ)<br>_____                                                                                     |           |     |         |      |            |

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ                                                                              | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----|---------|------|------------|
| <b>ด้านด้านบุคลากร</b>                                                                                       |           |     |         |      |            |
| 1. ความน่าเชื่อถือและไว้วางใจในตัวแทนจัดจำหน่าย                                                              |           |     |         |      |            |
| 2. ความเต็มใจเอาใจใส่ ของตัวแทนจัดจำหน่ายในการติดตามดูแลเรื่องของการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง             |           |     |         |      |            |
| 3. ความซื่อสัตย์ สุจริต ของตัวแทนจัดจำหน่าย                                                                  |           |     |         |      |            |
| 4. ความสม่ำเสมอในการให้บริการของตัวแทนจัดจำหน่าย                                                             |           |     |         |      |            |
| 5. ความรู้ ความสามารถ ความชำนาญงาน ของตัวแทนจัดจำหน่าย หรือความชัดเจนในการตอบปัญหา                           |           |     |         |      |            |
| 6. ความพร้อมของตัวแทนจัดจำหน่ายทั้งสินค้าและบริการ                                                           |           |     |         |      |            |
| 7. ความมีอิทธิพลไมตรี การพูดจา แสดงกิริยาท่าทาง ความเป็นมิตรของตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีต่อผู้ที่เลือกซื้อสินค้า |           |     |         |      |            |
| 8. อื่นๆ(โปรดระบุ)<br>_____                                                                                  |           |     |         |      |            |
| <b>ด้านภาพลักษณ์</b>                                                                                         |           |     |         |      |            |
| 1. มีชื่อหรือสัญลักษณ์ของธุรกิจเพื่อให้จำได้ง่าย                                                             |           |     |         |      |            |
| 2. การปรับแบบฟอร์มของพนักงานหรือการแต่งกายของพนักงาน                                                         |           |     |         |      |            |
| 3. มีรูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย                                                                         |           |     |         |      |            |
| 4. มีสีสันสะดุดตา                                                                                            |           |     |         |      |            |
| 5. มีของแถมเวลาซื้อ                                                                                          |           |     |         |      |            |
| 6. รถจัดส่งสินค้ามีการป้องกันคุณภาพหรือการจัดเก็บสินค้าที่ดี                                                 |           |     |         |      |            |
| 7. อื่นๆ(โปรดระบุ)                                                                                           |           |     |         |      |            |

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ              | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
|----------------------------------------------|-----------|-----|---------|------|------------|
| <b>ด้านกระบวนการ</b>                         |           |     |         |      |            |
| มีการจัดส่งสินค้าและบริการที่มีความรวดเร็ว   |           |     |         |      |            |
| <b>นโยบายรัฐด้านเศรษฐกิจการเมือง</b>         |           |     |         |      |            |
| ผลกระทบทางวิกฤติเศรษฐกิจและการเมืองของประเทศ |           |     |         |      |            |
| นโยบายของทางรัฐบาล                           |           |     |         |      |            |
| การออกกฎข้อบังคับเกี่ยวกับการค้าขาย          |           |     |         |      |            |
| <b>ด้านทัศนคติของผู้ประกอบการ</b>            |           |     |         |      |            |
| เงินลงทุนของทางร้านค้า                       |           |     |         |      |            |
| อุปสงค์ของลูกค้า / ค่านิยมของลูกค้า          |           |     |         |      |            |
| ฤดูกาล                                       |           |     |         |      |            |

**ส่วนที่ 3 : ข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะ**

โปรดให้ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม หรือข้อเสนอแนะที่ท่านคิดว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์จากตัวแทนจำหน่ายสินค้า

.....

.....

.....

.....

.....

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล

นายพัฒนศักดิ์ ขยัน

วัน เดือน ปี เกิด

22 ธันวาคม 2522

ประวัติการศึกษา

ปีการศึกษา 2539

สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย

โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่

ปีการศึกษา 2543

สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต

สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ประวัติการทำงาน

ปี พ.ศ. 2545 – 2550

Distributor Executive. บ.ยูนิลีเวอร์ ไทยเทรดดิ้ง จำกัด

ปี พ.ศ. 2550 – 2552

Sale Inspector Supervisor. บ.ยูโรเปียนมาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ปี พ.ศ. 2552 – 2553

Sale Manager. บ.ยูโรเปียนมาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ปี พ.ศ. 2553 – ปัจจุบัน

Field Capability Building Support Manager.

บ.ยูนิลีเวอร์ ไทยเทรดดิ้ง จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved