

ภาคผนวก ก  
แบบสอบถาม

## แบบสอบถามงานวิจัย

### เรื่อง ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจของร้านขายของชำที่มีต่อการเปิดห้างสรรพสินค้าและ มินิมาร์ทในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

#### คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย เรื่อง “ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจของร้านขายของชำที่มีต่อการเปิดห้างสรรพสินค้าและมินิมาร์ทในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์” โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาพฤติกรรมการแข่งขันของร้านขายของชำทางเศรษฐกิจที่ส่งผลให้ยังดำเนินธุรกิจร้านขายของชำ ศึกษาปัจจัยที่มีผลทางเศรษฐกิจต่อลูกค้ายังคงซื้อสินค้าในร้านขายของชำ และเพื่อแสวงหาแนวทางในการปรับตัวในอนาคตของร้านขายของชำ ผลการวิจัยในครั้งนี้จะทำให้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมโดยทั่วไปของผู้ประกอบการร้านขายของชำ ปัจจัยที่มีผลต่อเศรษฐกิจของร้านขายของชำ ทิศนคติทางการตลาดของผู้ประกอบการเพื่อการปรับตัวในการแข่งขัน ซึ่งคาดว่าจะจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการพัฒนาทางธุรกิจร้านค้าปลีก เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาเชิงธุรกิจให้สามารถพึ่งพาตนเองและการวางแผนเพื่อพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางธุรกิจร้านค้าปลีกในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และเพื่อการบริการทางวิชาการอันเป็นประโยชน์ต่อชุมชน หน่วยงานราชการและผู้สนใจโดยทั่วไปได้รับทราบข้อมูลทางธุรกิจของธุรกิจร้านค้าปลีก และตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจร้านค้าปลีกให้สามารถประกอบธุรกิจในชุมชนอย่างประสบความสำเร็จ ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลที่ได้รับจากท่านไว้เป็นความลับ โดยจะนำไปใช้เพื่อสรุปผลการวิจัยเป็นภาพรวมเท่านั้น จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านได้ตอบแบบสอบถามนี้ตามความเป็นจริง และตอบให้ครบทุกข้อโดยทำเครื่องหมาย ✓ ลง □ หรือเติมคำลงในช่องว่างที่กำหนดให้ตามความคิดเห็นและผลการประกอบการของท่าน

แบบสอบถามนี้แบ่งออกเป็น 5 ตอน มีจำนวน 6 หน้า

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ลักษณะตอบคือระบุข้อมูลที่เป็นตัวเลขและตรวจรายการ จำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ ลักษณะแบบระบุตัวเลขและตรวจรายการ จำนวน 15 ข้อ

ตอนที่ 3 ผลกระทบก่อนและหลังจากการที่มีการเปิดบริการห้างสรรพสินค้าและร้านมินิมาร์ทเพิ่มขึ้น ลักษณะตอบแบบระบุข้อเท็จจริงจำนวน 11 ข้อ

ตอนที่ 4 พฤติกรรมการประกอบกิจการและการปรับตัวทางกลยุทธ์ในการแข่งขันของร้านขายของชำ ลักษณะตอบแบบตรวจรายการ มีจำนวน 12 ข้อ

ตอนที่ 5 ทิศนคติทางการตลาดที่ได้เปรียบของผู้ประกอบการร้านขายของชำที่มีต่อการเปิดร้านมินิมาร์ท มีจำนวน 4 ด้านทางการตลาด ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale)

คณะผู้วิจัย ขอขอบคุณท่านที่ให้ความร่วมมือ ซึ่งจะมีส่วนช่วยเหลือสังคมส่วนรวมโดยเฉพาะธุรกิจร้านค้าปลีก มา ณ โอกาสนี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล

### ตอนที่ 1 ข้อมูลสถานภาพทั่วไปของผู้ประกอบการ

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อายุ.....ปี
3. ระดับการศึกษาสูงสุด.....
4. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน.....คน
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนในครัวเรือน.....บาทต่อเดือน

### ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการร้านขายของชำ

1. ชื่อสถานประกอบการ.....
2. ที่อยู่.....
3. ร้านของท่านเปิดให้บริการมาแล้วเป็นเวลา.....ปี
4. ร้านของท่านเป็น  ร้านส่วนบุคคล  ร้านเช่า  
กรณีที่เป็นร้านเช่าท่านเสียค่าเช่าร้านเดือนละ.....บาทต่อเดือน
5. ร้านของท่านมีลูกจ้างหรือพนักงานภายในร้านหรือไม่  
 ไม่มี  
 มี จำนวน.....คน ค่าจ้างต่อคนเดือนละ.....บาท
6. ร้านของท่านเปิดบริการต่อวันคิดเป็นชั่วโมงจำนวน.....ชั่วโมง
7. ท่านมีงบลงทุนครั้งแรกเป็นเงิน.....บาท
8. ท่านใช้วงเงินในการซื้อของต่อครั้งเป็นเงิน.....บาท
9. สินค้าในร้านที่ขายดีที่สุดเป็นสินค้าประเภท.....
10. ยอดขายที่ขายได้ต่อวัน.....บาท
11. กำไรที่ได้ต่อวัน.....บาท
12. รายได้เฉลี่ยต่อปีคิดเป็นเงิน.....บาท
13. กรณีประเมินรายการสินค้า กำไรเฉลี่ยต่อชิ้นคิดเป็น.....บาท
14. รายการหมวดสินค้าใดขายได้มากที่สุดในร้าน  
 หมวดอาหารและเครื่องดื่ม  หมวดเครื่องสำอางค์  
 หมวดเครื่องใช้ประจำวัน  หมวดขนมขบเคี้ยว  
 หมวดครีม โลชั่น

### ตอนที่ 3 ผลกระทบก่อนและหลังจากการที่มีการเปิดบริการห้างสรรพสินค้าและร้านมินิมาร์ทเพิ่มขึ้น

| ผลกระทบ  | ก่อนมีร้านมินิมาร์ท | หลังมีร้านมินิมาร์ท |
|--|---------------------|---------------------|
| 1. แหล่งซื้อสินค้าเข้า<br>- ร้านซูเปอร์มาร์เก็ต<br>- ห้างสรรพสินค้า<br>- ร้านค้าส่ง<br>- อื่นๆ |                     |                     |
| 2. วงเงินที่ใช้ซื้อสินค้าแต่ละครั้ง  |                     |                     |
| 3. ความถี่ของการซื้อสินค้าเข้าร้าน (ไปรกระบุกี่ครั้งต่อเดือน)                                  |                     |                     |
| 4. ปริมาณสินค้าที่ซื้อเข้าร้าน (ไปรระบุจำนวน)  |                     |                     |
| 5. ปริมาณลูกค้าที่เข้าร้าน (ไปรระบุจำนวน)  |                     |                     |
| 6. ยอดขายต่อเดือน  |                     |                     |
| 7. รายได้ที่ขายได้ต่อเดือน   |                     |                     |
| 8. กำไรที่ขายได้เฉลี่ยต่อเดือน   |                     |                     |
| 9. สภาพคล่องในการนำเงินทุนมาหมุนเวียน  |                     |                     |
| 10. ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการปรับปรุงร้าน  |                     |                     |
| 11. การกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินลงทุน   |                     |                     |

### ตอนที่ 4 พฤติกรรมการประกอบกิจการและการปรับตัวทางกลยุทธ์ในการแข่งขันของร้านขายของชำ

1. สาเหตุทางข้อดีใดที่ท่านจึงเลือกซื้อสินค้าเข้าร้านจากร้านค้าดังกล่าว

- ราคาถูก / สามารถต่อรองราคาสินค้าได้
- มีบริการจัดส่งสินค้าถึงร้าน หรือมีรถส่งของถึงที่
- สินค้าใหม่มีคุณภาพ พิจารณาจากวันเดือนปีที่ผลิต
- เป็นร้านค้าซื้อขายกันมานานตั้งแต่อดีต / ร้านค้าประจำ
- ซื้อสินค้าในปริมาณน้อยๆ ในช่วงที่กิจการขายสินค้าบางอย่างไม่ได้
- มีการให้เครดิต / ให้เครดิตนานกว่าร้านค้าส่งอื่นๆ
- กั้นสินค้าได้หากสินค้ามีปัญหา       อื่นๆ .....

2. สาเหตุทางข้อเสียใดที่ท่านจึงเลือกซื้อสินค้าเข้าร้านจากร้านค้าดังกล่าว

- ราคาสินค้าที่สั่งซื้อส่วนใหญ่มีราคาแพงและต่อรองราคาไม่ได้
- ต้องไปรับสินค้าที่สั่งซื้อเอง หรือไปซื้อสินค้าที่ร้านตัวเอง
- สินค้าส่วนใหญ่มีคุณภาพต่ำ สินค้าเก่า หรือสินค้าหมดอายุเร็ว
- มีสินค้าไม่ครบตามความต้องการต่อร้านค้า
- ซื้อสินค้าในปริมาณน้อยๆ ในร้านค้าไม่ได้ ต้องซื้อปริมาณมาก
- ไม่มีการให้เครดิต / ให้เครดิตในระยะสั้น
- อื่นๆ.....

3. ท่านคิดว่าร้านของท่านมีข้อได้เปรียบร้านมินิมาร์ทในด้านใดบ้าง

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ทำเลที่ตั้งดีกว่า            | <input type="checkbox"/> มีการบริหารจัดการที่ดีกว่า      |
| <input type="checkbox"/> มีสินค้าครบตามต้องการ        | <input type="checkbox"/> สินค้ามีราคาที่ถูกลง            |
| <input type="checkbox"/> มีการจัดร้านที่สวยงามน่าเข้า | <input type="checkbox"/> มีการจัดเรียงสินค้าเป็นหมวดหมู่ |
| <input type="checkbox"/> มีการให้สินเชื่อ             | <input type="checkbox"/> มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ          |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ.....                   |  |

4. ท่านคิดว่าร้านของท่านมีข้อเสียเปรียบร้านมินิมาร์ทด้านใดบ้าง

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ทำเลที่ตั้งด้อยกว่า          | <input type="checkbox"/> มีการบริหารจัดการที่ด้อยกว่า    |
| <input type="checkbox"/> มีสินค้าน้อยไม่ตรงตามต้องการ | <input type="checkbox"/> สินค้ามีราคาแพงกว่า             |
| <input type="checkbox"/> มีการจัดร้านไม่สวยงาม        | <input type="checkbox"/> ไม่มีการเรียงสินค้าเป็นหมวดหมู่ |
| <input type="checkbox"/> ไม่มีการให้สินเชื่อ          | <input type="checkbox"/> ไม่มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ       |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ.....                   |  |

5. ร้านค้าของท่านมีกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อแข่งขันสู้กับร้านมินิมาร์ทในอำเภอหัวหิน ด้าน

ราคาสินค้า

- มีการปรับราคาสินค้าเพื่อต่อสู้กับร้านมินิมาร์ท
- ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด
- อื่นๆ.....

6. ร้านค้าของท่านมีกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อแข่งขันสู้กับร้านมินิมาร์ทในอำเภอหัวหิน ด้าน

สินค้า

- เลือกสินค้าที่มีชื่อต่างจากสินค้าในร้านมินิมาร์ท
- จัดหาสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- หาสินค้าสด ใหม่ ๆ มาขาย
- กัดสรรสินค้าที่ขายดี และลดสินค้าที่ขายไม่ดีออก

ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด  อื่นๆ.....

7. ร้านค้าของท่านมีกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อแข่งขันสู้กับร้านมินิมาร์ทในอำเภอหัวหิน ด้าน  
การจัดการร้านค้า

- จัดชั้นวางสินค้าให้สะอาดตา และง่ายต่อการหยิบสินค้า
- จัดร้านให้เป็นระเบียบ
- เปลี่ยนรูปแบบร้านเป็นร้านสมัยใหม่ทัดเทียมกับร้านมินิมาร์ท
- จัดหาที่จอดรถ / เพิ่มพื้นที่จอดรถให้ลูกค้า
- ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด
- อื่นๆ.....

8. ร้านค้าของท่านมีกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อแข่งขันสู้กับร้านมินิมาร์ทในอำเภอหัวหิน ด้าน  
การให้บริการลูกค้า

- ให้สินเชื่อ  บริการส่งสินค้าถึงบ้านลูกค้า
- ให้ความเป็นกันเองกับลูกค้า  ขยายเวลาเปิด – ปิด ร้านให้นานขึ้น
- ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด  อื่นๆ.....

9. ร้านค้าของท่านมีกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อแข่งขันสู้กับร้านมินิมาร์ทในอำเภอหัวหิน ด้าน  
สินค้าคงคลัง

- คัดสินค้าขายไม่ดี จัดสินค้าขายดีหน้าร้าน
- พยายามไม่สต็อกสินค้าไว้มากเหมือนอดีต
- ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด
- อื่นๆ.....

10. ร้านค้าของท่านมีกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อแข่งขันสู้กับร้านมินิมาร์ทในอำเภอหัวหิน ด้าน  
ด้านการซื้อสินค้าเข้าร้าน

- ต่อรองราคากับผู้ขายหรือร้านค้าส่ง เพื่อให้ได้สินค้าในราคาถูก
- ขอเครดิตจากผู้ขายหรือร้านค้าส่งเพื่อให้ได้เครดิตนานขึ้นและมากขึ้น
- ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าที่มีช่วงลดราคาสินค้าที่ต้องการ
- ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด
- อื่นๆ.....

11. ร้านค้าของท่านมีกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อแข่งขันสู้กับร้านมินิมาร์ทในอำเภอหัวหิน

**ด้านการบริหารจัดการ**

- บริหารงาน โดยตนเองเพื่อลดต้นทุน  
 ลดจำนวนลูกจ้างลง  
 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด  อื่นๆ.....

12. หลังจากร้านค้าของท่านมีการปรับตัว (กรณีที่มีการปรับตัว) คาดว่ายอดขายในร้านของ

ท่านจะเป็นอย่างไร

- ดีขึ้นมากที่สุด  ดีขึ้นปานกลาง  
 ดีขึ้นน้อย  ไม่ดีขึ้นเลย  
 ไม่มีการปรับตัวแต่อย่างใด เพราะไม่ได้รับผลกระทบ

ตอนที่ 5 ทศนคติทางการตลาดที่ได้เปรียบของผู้ประกอบการร้านขายของชำที่มีต่อการเปิดร้านมินิมาร์ท

| ปัจจัยทางการตลาดที่ได้เปรียบของร้านขายของชำ  | ระดับคะแนน |   |   |   |   |
|--|------------|---|---|---|---|
|  | 5          | 4 | 3 | 2 | 1 |
| <b>ด้านราคา</b><br>- สินค้าภายในร้านมีราคาที่ถูกลงกว่า<br>- การเปลี่ยนแปลงขึ้นและลงของราคาสินค้ามีความได้เปรียบ<br>- ราคาสินค้าที่ซื้อเข้าร้านมีความได้เปรียบ  |            |   |   |   |   |
| <b>ด้านสินค้า</b><br>- สินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้า<br>- ความหลากหลายของสินค้าตามหมวดรายการ<br>- สินค้ามีคุณภาพ สด ใหม่จากวันเดือนปีที่ผลิต<br>- สินค้ามีความเหมาะสมกับราคาโดยเปรียบเทียบ<br>- ความหลากหลายของยี่ห้อสินค้าของแต่ละหมวดสินค้า |            |   |   |   |   |
| <b>ด้านสถานที่จัดจำหน่ายของร้านขายของชำ</b><br>- ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง<br>- มีการจัดร้านที่สวยงาม น่าใช้บริการ<br>- มีการจัดสินค้าเป็นหมวดหมู่ สะดวกในการซื้อ<br>- ระยะทางห่างจากร้านมินิมาร์ทกับห้างสรรพสินค้ามากพอ                         |            |   |   |   |   |

| ปัจจัยทางการตลาดที่ได้เปรียบของร้านขายของชำ  | ระดับคะแนน |   |   |   |   |
|--|------------|---|---|---|---|
|  | 5          | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ด้านการส่งเสริมทางการตลาด<br>- การให้ซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ<br>- การให้บริการต่อลูกค้า<br>- เวลาเปิดและปิดร้านมีความเหมาะสม<br>- ทัศนคติของพนักงานและเจ้าของร้าน<br>- การสร้างฐานลูกค้า หรือพยายามหาลูกค้าประจำ |            |   |   |   |   |

ข้อเสนอแนะอื่นๆ ของร้านขายของชำ

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ท่านให้ความร่วมมือในการตอบเป็นอย่างดี  
 คณะผู้จัดทำ