

ภาคผนวก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่องพฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อของลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์
อำเภอบางปะหัน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

คำชี้แจง ขอให้ท่านตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง ข้อมูลที่ท่านตอบแบบสอบถาม
จะไม่มีผลกระทบต่อผู้ตอบแบบสอบถามไม่ว่ากรณีใด ๆ ทั้งสิ้น

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์

1. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

2. อายุ.....ปี

3. การศึกษา

1. ประถมศึกษา หรือต่ำกว่า

2. มัธยมศึกษา / ปวช.

3. ปวส. / ปวท. / อนุปริญญา

4. ปริญญาตรี หรือสูงกว่า

4. อาชีพของท่าน

1. เกษตรกร

2. รับจ้างทั่วไป

3. พนักงานบริษัทเอกชน

4. ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ

5. ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย

5. รายได้ต่อเดือนของท่าน.....บาท

6. สถานภาพสมรส

1. โสด

2. สมรส

3. หม้าย / หย่าร้าง

7. จำนวนสมาชิกในครอบครัว.....คน

ตอนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อเฟอร์นิเจอร์ของลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์

1. เฟอร์นิเจอร์ที่ท่านต้องการ ได้แก่ (ตอบเพียง 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ชุดรับแขก | 2. <input type="checkbox"/> ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร |
| 3. <input type="checkbox"/> ชุดโต๊ะเก้าอี้ทำงาน | 4. <input type="checkbox"/> ตู้ชนิดต่าง ๆ |
| 5. <input type="checkbox"/> เติยง | |

2. ในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ ท่านปรึกษากับใคร (ตอบเพียง 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| 1. <input type="checkbox"/> ตัดสินใจเอง | 2. <input type="checkbox"/> คนในครอบครัว |
| 3. <input type="checkbox"/> ญาติ | 4. <input type="checkbox"/> เพื่อน |

3. เหตุผลสำคัญที่ท่านซื้อเฟอร์นิเจอร์ที่ร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ (ตอบเพียง 1 ข้อ)

1. ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บ้าน
2. เป็นร้านที่มีราคาถูก
3. รู้จักกับเจ้าของร้าน
4. เป็นร้านที่มีเฟอร์นิเจอร์ให้เลือกมาก

4. โดยเฉลี่ยท่านซื้อเฟอร์นิเจอร์จากร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ ครั้งละกี่บาท (ตอบเพียง 1 ข้อ)

1. น้อยกว่า 1,000 บาท
2. 1,000 – 2,000 บาท
3. 2,001 – 3,000 บาท
4. มากกว่า 3,000 บาท

5. โดยส่วนใหญ่ท่านมาซื้อสินค้าจากร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ ในเวลาใด (ตอบเพียง 1 ข้อ)

1. 08.00 น. – 11.00 น.
2. 11.01 น. – 14.00 น.
3. 14.01 น. – 17.00 น.

ตอนที่ 3 การตัดสินใจซื้อของลูกค้า

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องความพึงพอใจของท่าน

5 หมายถึง ระดับการตัดสินใจซื้อมากที่สุด

4 หมายถึง ระดับการตัดสินใจซื้อมาก

3 หมายถึง ระดับการตัดสินใจซื้อปานกลาง

2 หมายถึง ระดับการตัดสินใจซื้อน้อย

1 หมายถึง ระดับการตัดสินใจซื้อน้อยที่สุด

การตัดสินใจซื้อ	ระดับการตัดสินใจซื้อ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 มีให้เลือกหลากหลาย					
1.2 มีคุณภาพ, ทันสมัย, สวยงาม					
1.3 มีการบริการทั้งก่อนและหลังการขาย					
1.4 พร้อมขายเสมอ โดยไม่ต้องสั่งล่วงหน้า					
1.5 มีการรับประกันและรับคืนเปลี่ยนสินค้า					
2. ด้านราคา					
2.1 มีราคาเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า					
2.2 มีป้ายราคาติดชัดเจน					
2.3 มีการต่อรองราคาได้					
2.4 มีระบบการให้สินเชื่อในร้าน					
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 ทำเลที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน					
3.2 มีที่จอดรถสะดวก					
3.3 การจัดหน้าร้านและการจัดสินค้าในร้าน					
3.4 มีการจัดหมวดหมู่สินค้าที่สามารถเดินเลือกซื้อได้ง่าย					
3.5 บรรยากาศในร้านเย็นสบาย					
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
4.1 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้าน					
4.2 การลด แลก แจก แถม					

การตัดสินใจซื้อ	ระดับการตัดสินใจซื้อ				
	5	4	3	2	1
4.3 ชื่อเสียงของร้านค้า					
4.4 มีพนักงานขายหน้าร้านแนะนำสินค้า					
4.5 มีการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็ว ถูกต้อง					

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม ที่ท่านต้องการให้ร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ปรับปรุงและพัฒนา

1. ด้านผลิตภัณฑ์

.....

.....

2. ปัจจัยด้านราคา

.....

.....

3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

.....

.....

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

.....

.....

5. ด้านอื่น ๆ

.....

.....

.....

*** ขอขอบคุณทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้ ***