

ภาคผนวก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย : สำหรับลูกค้า

เรื่อง ปัจจัยที่เลือกซื้อและการตัดสินใจซื้อของลูกค้าที่มีต่อการบริหารจัดการ
ของหมู่บ้านท่าคลองเอกราช จังหวัดอ่างทอง

คำชี้แจง ให้ท่านตอบแบบสอบถามให้ตรงตามความเป็นจริงมากที่สุด ข้อมูลที่ได้ผู้วิจัยจะนำไป
ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาการจัดการทั่วไป (M.B.A) มหาวิทยาลัยราช
ภัฏพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้า

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

1. ชาย 2. หญิง

2. อายุ.....ปี

3. ระดับการศึกษา

1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษา / ปวช.
 3. อนุปริญญา / ปวส. 4. ปริญญาตรีขึ้นไป

4. อาชีพ

1. นักเรียน / นักศึกษา 2. ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ
 3. พนักงานบริษัทเอกชน 4. เจ้าของธุรกิจ / ค้าขาย
 5. เกษียณ/ว่างงาน

5. รายได้ต่อเดือน.....บาท

6. สถานภาพสมรส

1. โสด 2. สมรสแล้ว 3. หย่าร้าง / หม้าย

ตอนที่ 2 ปัจจัยที่เลือกซื้อกล่องเอกราชของลูกค้า

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน
เพียง 1 ข้อ

1. ท่านรู้จักสถานที่ที่จำหน่ายกล่องเอกราชได้อย่างไร

1. พบสินค้าที่ร้านค้า 2.ญาติ / เพื่อนแนะนำ
 3. วิทยุ / โทรทัศน์ 4. วารสาร / หนังสือพิมพ์

2. เหตุผลของท่านในการเลือกซื้อกล่องเอกราช คือ

1. ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบที่สวยงาม
 2. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
 3. ราคาเหมาะสม
 4. คุณภาพและมาตรฐานการผลิต
 5. ได้เห็นวิธีการผลิต

3. ประเภทของกล่องเอกราชที่ท่านซื้อ

1. กล่องยาว 2. กล่องตัด
 3. กล่องชาตรี หรือ กล่องตุ๊ก หรือกล่องปาหี่ 4. ตะโพนไทย/มอญ
 5. รำมะนา

4. ราคาที่ท่านซื้อต่อครั้ง.....บาท

5. จำนวนครั้งที่เคยซื้อกล่องเอกราช.....ครั้ง

ตอนที่ 3 ระดับความคิดเห็นของลูกค้าต่อการบริหารจัดการของหมู่บ้านคลองเอกราช

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

เพียง 1 ช่อง

5 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับมากที่สุด

4 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับมาก

3 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับปานกลาง

2 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับน้อย

1 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับน้อยที่สุด

การบริหารจัดการ	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
1. ด้านการวางแผน					
1.1 มีการจัดทำคู่มือมาตรฐานการปฏิบัติงาน เพื่อใช้เป็นแนวทางประกอบการผลิต					
1.2 มีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างทั่วถึง					
1.3 วิเคราะห์และคาดการณ์แนวโน้มความต้องการของตลาดในอนาคต					
1.4 ศึกษายอดขายในอดีต เพื่อเป็นตัวกำหนดปริมาณผลิต					
1.5 มีการจัดร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามหน่วยงานต่าง ๆ					
2. ด้านการจัดองค์การ					
2.1 มีการกำหนดภาระหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกแต่ละคนอย่างชัดเจน					
2.2 นำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการดำเนินงาน					
2.3 สนับสนุนให้ประชาชนในพื้นที่มีส่วนร่วมผลิตและจำหน่าย					
2.4 มีการจัดตั้งคณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน					
2.5 กลุ่มผู้ผลิตประสานงานกันกับหน่วยที่เกี่ยวข้อง					
3. ด้านการจูงใจ					
3.1 รูปลักษณ์ของสินค้าน่าสนใจ ดึงดูดให้ลูกค้าซื้อ					
3.2 บรรจุภัณฑ์ของสินค้าสวยงาม เก็บรักษาคุณภาพของสินค้าได้ดี					
3.3 ตรายี่ห้อน่าเชื่อถือ บ่งบอกถึงกลุ่มผู้ผลิต					

การบริหารจัดการ	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
3.4 เป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน					
3.5 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับคุณภาพ					
4. ด้านการควบคุมคุณภาพ					
4.1 มีการแบ่งเกรด ตามระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์					
4.2 มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต					
4.3 มีการจัดอบรม เพื่อเพิ่มทักษะต่างๆ ให้กับสมาชิก					
4.4 มีการทดสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนวางจำหน่าย					
4.5 มีการกำหนดมาตรฐานของวัตถุดิบ ที่จะต้องใช้ในการผลิต					

ตอนที่ 4 ระดับการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน
เพียง 1 ช่อง

5 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากที่สุด

4 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก

3 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลาง

2 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจในระดับน้อย

1 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจในระดับน้อยที่สุด

การตัดสินใจ	ระดับการตัดสินใจ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบหลากหลาย					
1.2 มีการออกแบบและสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ					
1.3 ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและมาตรฐาน					
1.4 ผลิตภัณฑ์มีสีสัน และลวดลายที่สวยงาม ทันสมัย					
1.5 ผลิตภัณฑ์มีลักษณะเป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น					

การตัดสินใจ	ระดับการตัดสินใจ				
	5	4	3	2	1
2. ด้านราคา					
2.1 มีราคาแตกต่างแยกตามคุณภาพลดเลย					
2.2 มีระดับราคาหลากหลายตามคุณภาพผลิตภัณฑ์					
2.3 มีระดับราคาอยู่ในเกณฑ์ท้องตลาด					
2.4 มีระดับราคาแตกต่างกันตามวัตถุประสงค์					
2.5 มีราคาส่วนลดสำหรับลูกค้าประจำ					
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 จัดจำหน่ายเองเฉพาะภายในพื้นที่กลุ่มทำการผลิต					
3.2 จัดจำหน่ายโดยมีพ่อค้าคนกลางมารับสินค้า					
3.3 จัดจำหน่ายผ่านร้านค้า หน่วยงานของราชการ					
3.4 จัดจำหน่ายโดยตัวแทนกลุ่มนำสินค้าไปจำหน่าย					
4. ด้านการส่งเสริมการขาย					
4.1 พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการของลูกค้า					
4.2 สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์โดยแสดงความเป็นเอกลักษณ์					
4.3 หาตลาดใหม่หรือขยายตลาดออกไปต่างประเทศ					
4.4 การให้ส่วนลดการค้าเพื่อกระตุ้นยอดขาย					
4.5 การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ เช่น แผ่นพับ					

ตอนที่ 5 ข้อคิดเห็นและเสนอแนะของท่าน

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณที่สละเวลาตอบแบบสอบถาม