

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

เรื่อง

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้บริโภคในร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้เป็นแบบสอบถามสำหรับผู้บริโภคของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังต่อไปนี้

- ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้บริโภคจากร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม
- ตอนที่ 3 ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อของผู้บริโภค
- ตอนที่ 4 แบบสอบถามปลายเปิด ที่เกี่ยวกับข้อเสนอแนะ

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ลงในช่อง หน้าคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

- ชาย หญิง

2. อายุ

- 20 - 30 ปี 31 - 40 ปี
 41 - 50 ปี 51 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

- ประถมศึกษา มัธยมศึกษา
 ปวช./ปวส.หรือเทียบเท่า ปริญญาตรีขึ้นไป

4. อาชีพ

- นักเรียน/นักศึกษา ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
 พนักงานบริษัท/รับจ้าง เจ้าของกิจการ/ค้าขาย/แม่บ้าน
 ทำนา/ทำสวน/ทำไร่

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- 5,000 – 10,000 บาท 10,001 – 15,000 บาท
 15,001 – 20,000 บาท 20,001 – 25,000 บาท
 25,001 บาทขึ้นไป

6. สถานภาพสมรส

- โสด สมรส
 หย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่

7. สมาชิกในครอบครัวมีจำนวนเท่าไร

- 1 – 2 คน 3 – 4 คน
 5 คนขึ้นไป

ตอนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้บริโภคจากร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

1. ท่านมาใช้บริการที่ร้านค้าปลีกบ่อยเพียงใด จำนวนครั้ง/สัปดาห์

- 1-2 ครั้ง/สัปดาห์ 3-4 ครั้ง/สัปดาห์
 5-6 ครั้ง/สัปดาห์ 7 ครั้ง/สัปดาห์ขึ้นไป

2. เหตุผลใดที่ท่านจึงเลือกซื้อสินค้าที่ร้านค้าปลีก

- ใกล้บ้าน สะดวก
 คู่แข่ง/เจ้าของมีความเป็นกันเอง
 ร้านค้าปลีกมีอยู่เป็นจำนวนมาก
 เส้นทางที่ผ่าน
 สถานที่ทำงานหรือสถานศึกษา

3. ส่วนใหญ่ท่านซื้อสินค้าจากร้านค้าปลีกในช่วงเวลาใด

- 7.00 น. – 10.00 น. 10.01 น. – 13.00 น.
 13.01 น. – 16.00 น. 16.01 น. – 19.00 น.
 19.01 น. ขึ้นไป

4. ท่านซื้อสินค้าที่ร้านค้าปลีกแต่ละครั้งเป็นจำนวนเงินเท่าไร

ไม่เกิน 50 บาท

51 - 100 บาท

101 - 200 บาท

201 - 300 บาท

มากกว่า 300 บาท

5. สินค้าประเภทสินค้าใดที่ท่านซื้อจากร้านค้าปลีกเป็นประจำ (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

ประเภทอาหารสำเร็จรูป และของใช้ในครัวเรือน เช่น อาหารแห้ง (ข้าวสาร เครื่องกระป๋อง บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ของที่ใช้ประกอบอาหาร ได้แก่ กะปิ น้ำปลา น้ำตาล น้ำมันพืช ฯลฯ)

ประเภทการทำอาหาร (เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้)

ประเภทเครื่องดื่ม/ประเภทอาหารว่าง (น้ำอัดลม น้ำแข็ง ชา กาแฟ นมและแอลกอฮอล์)

ประเภทของใช้ส่วนตัว (สบู่ ยาสีฟัน ยาระดม ฯลฯ)

ประเภทของใช้ทั่วไป (กระดาษชำระ ฯลฯ)

ตอนที่ 3 ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้าของผู้บริโภค

คำชี้แจง โดยเลือก เรียงตามลำดับ ความสำคัญ มากที่สุด ถึง น้อยที่สุด แบบสอบถาม แบ่งระดับออกเป็น 5 ระดับ

5 หมายถึง ระดับความสำคัญมากที่สุด

4 หมายถึง ระดับความสำคัญมาก

3 หมายถึง ระดับความสำคัญปานกลาง

2 หมายถึง ระดับความสำคัญน้อย

1 หมายถึง ระดับความสำคัญน้อยที่สุด

ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 มีสินค้าให้เลือกหลากหลายมากน้อยแค่ไหน					
1.2 ท่านชอบสินค้าที่ร้านค้าปลีกแค่ไหน					
1.3 ท่านพอใจกับสินค้าที่ซื้ออย่างน้อยเพียงใด					
1.4 สินค้าที่ชาวบ้านนำมาขายมีมากน้อยขนาดไหน					
1.5 ท่านชอบสินค้าแบบโบราณมากน้อยขนาดไหน					
2. ด้านราคา					
2.1 สินค้าราคาถูกและเหมาะสมกับคุณภาพ					
2.2 ราคาตรงกับความพอใจของลูกค้า					
2.3 สามารถต่อรองสินค้าได้					
2.4 มีป้ายราคาสินค้าแสดงอย่างชัดเจน					
2.5 มีสินค้าที่หลากหลาย เช่นราคาของ					
2.6 มีราคาสินค้าที่ยุติธรรม					
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 มีทำเลที่ตั้ง สะดวก ใกล้ที่พักอาศัย หรือชุมชน					
3.2 มีการจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่					
3.3 มีการตกแต่งร้านสะอาดและดึงดูดความสนใจ					
3.4 มีการจัดเรียงสินค้าให้น่าสนใจ					
3.5 มีเวลาเปิด – ปิด ที่แน่นอน					
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
4.1 ผู้ขายเป็นกันเอง และมีมนุษยสัมพันธ์ ที่ดีต่อลูกค้า					
4.2 มีทางเลือกให้ลูกค้าด้านสินเชื่อ					
4.3 สามารถเปลี่ยนสินค้าได้ตลอดเมื่อสินค้าไม่ได้มาตรฐานหรือชำรุด					
4.4 ให้ลูกค้าได้มีอิสระในการเลือกสินค้ามากขึ้น					
4.5 เพิ่มทางเลือกให้ลูกค้าสามารถแบ่งชำระหนี้ได้					

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างมาก ที่กรุณาใช้เวลาตอบแบบสอบถามฉบับนี้