



## แบบสอบถาม

  

เรื่อง ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์ ของผู้สูงอายุในเขต  
กรุงเทพมหานคร

แบบสอบถามนี้จัดทำโดยคณะบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยสยามเพื่อศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มี  
ผลต่อพฤติกรรมการสมัครสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์ ของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร

แบบสอบถามชุดนี้มี 3 ส่วน ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการตัดสินใจสมัครสมาชิก ฟิตเนส เซ็นเตอร์

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมการสมัครสมาชิก ฟิตเนส เซ็นเตอร์  
จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตอบแบบสอบถามชุดนี้ และขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

.....  
คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง  ที่ตรงกับความเป็นจริงหรือตรงกับความคิดเห็นของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

## 1. เพศ

ชาย

หญิง

## 2. สถานภาพสมรส

โสด

สมรส

หม้าย/หย่าร้าง

## 3. ระดับการศึกษา

ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย

มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า

อนุปริญญาหรือเทียบเท่า

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี

## 4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 10,000 บาท

10,001 - 15,000 บาท

15,001 - 20,000 บาท

20,001 - 25,000 บาท

25,001 บาทขึ้นไป

## 5. อาชีพ

ทำงาน ระบุ.....

ไม่ได้ทำงาน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการตัดสินใจสมัครสมาชิก ฟิตเนส เซ็นเตอร์

6. ปัจจุบันท่านเป็นสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์ใด

- ฟิตเนส เฟิร์สท์  แคลิฟอร์เนีย ฟิตเนส  
 อื่นๆ โปรดระบุ.....

7. ท่านเลือกสมัครสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์ ที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่เพราะเหตุใด

- ชื่อเสียงของฟิตเนส เซ็นเตอร์  ความหลากหลายของอุปกรณ์ในการออกกำลังกาย  
 จำนวนของอุปกรณ์ในการออกกำลังกาย  มีสาขาอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน  
 ราคาในการสมัครเป็นสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์  ส่วนลดในการสมัครสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์

8. บุคคลใดมีอิทธิพลต่อการสมัครสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์ของท่าน

- เพื่อน  บุคคลในครอบครัว  
 บุคคลที่มีชื่อเสียง (ดารา, นักร้อง)  ตนเอง

9. ท่านสมัครสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์เพื่อวัตถุประสงค์ใด

- รูปร่างดี  ลดน้ำหนัก  
 พบปะสังสรรค์/เข้าสังคม  รักษาสุขภาพ  
 ตามกระแสนิยม  ผ่อนคลายความเครียด  
 อื่นๆ ระบุ.....

10. ท่านมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนในการสมัครสมาชิกฟิตเนส เซ็นเตอร์เท่าใด

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

11. ท่านใช้บริการฟิตเนส เซ็นเตอร์ในช่วงใดบ่อยที่สุด

- 06.00 – 10.00 น.  11.00 – 15.00 น.  
 16.00 – 20.00 น.  หลัง 21 น. เป็นต้นไป

12. ท่านเลือกรูปแบบใดในการออกกำลังกายมากที่สุด

- โยคะ  แอโรบิค  
 บันจี้รยาน  อื่นๆ ระบุ.....

13. ท่านรู้จักฟิตเนส เซ็นเตอร์ที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่จากแหล่งใด

- โทร  วิทยู  
 หนังสือพิมพ์  อินเทอร์เน็ต  
 เพื่อน  พนักงานขาย  
 ป้ายโฆษณา  การจัดกิจกรรมของฟิตเนส เซ็นเตอร์ตามสถานที่ต่างๆ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมกรรมการสมัครสมาชิก ฟิตเนส เซ็นเตอร์

ปัจจัยทางการตลาดการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมกรรมการสมัครสมาชิก ฟิตเนส เซ็นเตอร์	ระดับของการทดสอบความคิดเห็น				
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	ปานกลาง	สำคัญน้อย	สำคัญน้อยที่สุด
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. ความหลากหลายของอุปกรณ์ออกกำลังกาย					
2. เครื่องออกกำลังกายมีความปลอดภัย และมีมาตรฐาน					
3. เครื่องออกกำลังกายมีความทันสมัย					
4. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของสถานที่ให้บริการ					
5. ความหลากหลายของclassออกกำลังกายที่เปิดให้บริการ(โยคะแอโรบิก)					
<b>ด้านราคา</b>					
6. มีหลายระดับราคาให้เลือก					
7. ราคามีความเหมาะสมต่อรูปแบบการให้บริการ					
8. รูปแบบการชำระเงินค่าสมัครสมาชิกมีความหลากหลาย					
9. ความตรงไปตรงมาของอัตราค่าบริการ					
10. ความสามารถในการให้บริการตามที่สัญญาไว้อย่างมีคุณภาพและถูกต้อง					
<b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
11. ท่าที่ตั้งมีความเหมาะสมและสะดวกสบายต่อการเดินทางมาใช้บริการ					
12. ความสะดวกสบายของการให้บริการสถานที่จอดรถ					
13. จำนวนสาขาที่เปิดให้บริการ					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
14. การให้ส่วนลดพิเศษ					
15. การให้ของแถม					
16. การจูงใจของพนักงานขายของผู้ให้บริการ					
17. มีการให้บริการทดลองออกกำลังกายฟรี					
18. มีการให้ข้อมูลข่าวสารของสถานออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ					
<b>ด้านการเพิ่มผลผลิตและคุณภาพ</b>					
19. การได้รับการบริการพิเศษที่นอกเหนือจากบริการหลักที่ได้ เช่น ให้ที่จอดรถส่วนตัวกับผู้สมัครสมาชิกตลอดชีพหรือให้ของขวัญกับผู้ที่เป็นสมาชิกครบ 10 ปี					
20. การนำเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ใหม่มาเสริมในการให้บริการแทนพนักงานเช่นเครื่องตรวจเช็คความเป็นสมาชิกก่อนเข้าใช้บริการ					
<b>ด้านบุคลากร</b>					
21. ความเต็มใจที่จะช่วยเหลือและให้บริการแก่ลูกค้าอย่างกระตือรือร้น					

ปัจจัยทางการตลาดการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรม สมัครสมาชิก ฟิตเนส เซ็นเตอร์	ระดับของการทดสอบความคิดเห็น				
	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
22. ความรู้และมนุษยสัมพันธ์ของผู้ให้บริการที่ทำให้ผู้ใช้บริการมีความเชื่อมั่นในการ บริการที่ได้รับ					
23. การมีผู้เชี่ยวชาญที่มีชื่อเสียงไว้คอยแนะนำเกี่ยวกับการออกกำลังกาย					
24. การให้บริการของพนักงานเช่นการดูแลเอาใจใส่ของพนักงาน					
<b>ด้านกระบวนการ</b> 25. กระบวนการในการสมัครสมาชิกเช่นสามารถสมัครสมาชิกได้ไม่ยุ่งยาก					
26. กระบวนการในการเข้ารับบริการมีความสะดวกเช่น ไม่ต้องจองคิวก่อน การเข้ารับบริการ กระบวนการตรวจสอบการเป็นสมาชิกก่อนการเข้ารับการ บริการที่ไม่ยุ่งยาก					
<b>ด้านหลักฐานทางกายภาพ</b> 27. สิ่งอำนวยความสะดวกที่ให้กับผู้ใช้บริการ (ห้องน้ำ ห้องแต่งตัว) มีจำนวนที่ เพียงพอและมีความปลอดภัย					
28. ความหรูหราของสถานที่ให้บริการ					
29. ขนาดของสถานที่ให้บริการ					
30. ขนาดของสถานที่จอดรถ					

14. สิ่งที่ท่านอยากให้ฟิตเนสเซ็นเตอร์ที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่ปรับปรุง

.....  
 .....

15. ในอนาคตท่านจะสมัครสมาชิกกับฟิตเนสเซ็นเตอร์ที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่หรือไม่

สมัคร.....

ไม่สมัคร.....