

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

การวิจัย เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าแฮตแบรนด์ของกลุ่มผู้สูงอายุ
คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล ศึกษาเฉพาะประเภทดิสเคาน์ส โตร์ รูป
 แบบไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น เทสโก้ โลตัส คาร์ฟูร์ และ บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ เพื่อใช้ประโยชน์ใน
 การเรียนการสอนของภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยสยาม ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบ
 แบบสอบถาม

กรุณาระบุคำตอบโดยการใส่เครื่องหมาย ✓ ในข้อซึ่งตรงกับความคิดเห็นของคุณ

สินค้าแฮตแบรนด์ คือ สินค้าอุปโภคบริโภคของดิสเคาน์ส โตร์ ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ต ที่ใช้ชื่อยี่ห้อสินค้าตามชื่อร้านค้า หรือใช้ชื่อที่คล้ายคลึงกับชื่อร้านค้า โดยสินค้าที่มีชื่อเหมือนหรือคล้ายคลึงกับร้านค้าใดก็จะมีจำหน่ายเฉพาะร้านค้านั้นๆเท่านั้น ซึ่งการผลิตสินค้านั้นมักจะทำการว่าจ้างโรงงานผู้ผลิตสินค้าที่ผลิตสินค้านั้นๆ ภายใต้อี่ห้ออื่นๆ ออกสู่ตลาดและมีกำลังผลิตเหลือเป็นผู้ผลิต

ตัวอย่างโลโก้สินค้าแฮตแบรนด์

บิ๊กซี



คาร์ฟูร์



เทสโก้ โลตัส



ตอนที่ 1 ลักษณะทางประชากร

1.1 เพศ () ชาย () หญิง

1.2 อายุ

() 60-65 ปี () 66-70 ปี () มากกว่า 70 ปี

1.3 สถานภาพ () โสด () สมรส () หม้าย / แยกกันอยู่

1.4 จำนวนสมาชิกในครอบครัว

() ไม่มี () 1-2 คน
() 3-6 คน () มากกว่า 6 คน

1.5 สถานภาพการทำงาน

() ยังคงทำงานอยู่ () เกษียณอายุ () ไม่ทำงาน

1.6 แหล่งรายได้

() รายได้มาจากการทำงาน () เงินบำเหน็จและ/หรือบำนาญ
() รายได้จากลูกหลานและ/หรือญาติพี่น้อง
() อื่นๆ ระบุ

1.7 รายได้

() ต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน () 10,000-15,000 บาทต่อเดือน
() 15,001-20,000 ต่อเดือน () 20,001-25,000 บาทต่อเดือน
() 25,001-30,000 ต่อเดือน () สูงกว่า 30,000 บาทต่อเดือน

1.8 การศึกษา

() ต่ำกว่า ม.3 () ม.3-ม.6
() ปวช./ปวส. () ปริญญาตรี
() สูงกว่าปริญญาตรี () อื่นๆ (เช่น ไม่ได้ศึกษา)

ตอนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อสินค้าแฮนด์แบรนด์ในร้านโมเดิร์นเทรด ประเภทดีสคานส์โตร์

2.1 ท่านซื้อสินค้าแฮนด์แบรนด์ที่ไหน (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

() เทสโก้ โลตัส () คาร์ฟูร์
() บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ () อื่นๆ ระบุ

2.2 ท่านไปที่ร้านดังกล่าวบ่อยเพียงใด

() นานกว่า 3 เดือน/ครั้ง () 2-3 เดือน/ครั้ง
() เดือนละ 1-2 ครั้ง () เดือนละ 3-4 ครั้ง
() มากกว่าเดือนละ 4 ครั้ง

2.3 ท่านใช้เวลาในการเดินเลือกซื้อสินค้าในแต่ละครั้งนานเพียงใด

- () ต่ำกว่าครึ่งชั่วโมง () ครึ่งชั่วโมง – 1 ชั่วโมง
 () 1-2 ชั่วโมง () 2-3 ชั่วโมง
 () มากกว่า 3 ชั่วโมง

2.4 ท่านใช้จ่ายเงินในการซื้อสินค้าแฮนด์แบรด์ครั้งละเท่าไร

- () ต่ำกว่า 100 บาท () 101-300 บาท
 () 301-600 บาท () 601-900 บาท
 () มากกว่า 900 บาท

2.5 ตราสินค้าแฮนด์แบรด์ที่ท่านซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- () ลิคเตอร์ไพร์ช () คุ่มค่า
 () เทสโก้ () อื่นๆ ระบุ

2.6 ท่านซื้อสินค้าแฮนด์แบรด์ประเภทใด (เรียงลำดับจาก 1-5 โดยลำดับที่ 1 เป็นสินค้าที่ท่านซื้อบ่อยที่สุด เรียงลำดับจนถึง ลำดับที่ 5 เป็นสินค้าที่ซื้อบ่อยน้อยที่สุด)

- () กลุ่มอาหารสด () กลุ่มอาหารแห้ง
 () กลุ่มเครื่องคั้ม () กลุ่มของขบเคี้ยว
 () กลุ่มเครื่องใช้ภายในบ้าน () กลุ่มเครื่องปรุงอาหาร
 () กลุ่มน้ำยาทำความสะอาดภายในบ้าน () กลุ่มเครื่องใช้ในห้องน้ำ
 () กลุ่มผลิตภัณฑ์กำจัดแมลง

2.7 ปัจจัยอื่นใดต่อไปนี้มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้าแฮนด์แบรด์มากที่สุด (เลือกเพียง 1 ข้อเท่านั้น)

- () อยากรอง () เพื่อนแนะนำ
 () คนในครอบครัวแนะนำ () สภาพเศรษฐกิจ

ตอนที่ 3 ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสินค้าแฮนด์แบรด์

	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
3.1 สินค้าแฮนด์แบรด์มีคุณภาพดี					
3.2 สินค้าแฮนด์แบรด์มีสินค้าให้ เลือกหลากหลาย					
3.3 สินค้าแฮนด์แบรด์มีสินค้าให้ เลือกหลากหลายขนาด					

	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง
3.4 สินค้าแฮตส์แบรนด์น่าเชื่อถือ เพราะเป็นสินค้าของทางร้าน					
3.5 สินค้าแฮตส์แบรนด์มีบรรจุภัณฑ์ที่ สวยงาม สะอาดตา					
3.6 สินค้าแฮตส์แบรนด์มีบรรจุภัณฑ์ที่ ได้มาตรฐาน					
3.7 สินค้าแฮตส์แบรนด์มีป้ายฉลาก ชัดเจน					
ปัจจัยด้านราคา					
3.8 สินค้าแฮตส์แบรนด์มีราคาถูก					
3.9 ราคาของสินค้าแฮตส์แบรนด์ เหมาะสมกับคุณภาพ					
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.10 สินค้าแฮตส์แบรนด์หาซื้อง่าย					
3.11 สินค้าแฮตส์แบรนด์วางบนชั้น วางสินค้าที่หยิบง่าย					
3.12 สินค้าแฮตส์วางบนชั้นวางสินค้า ตลอดเวลา					
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด					
3.13 สินค้าแฮตส์แบรนด์โฆษณาตาม สื่อภายนอก					
3.14 สินค้าแฮตส์แบรนด์โฆษณาตาม สื่อภายในร้านค้า					
3.15 สินค้าแฮตส์แบรนด์มีการลดราคา					
3.16 สินค้าแฮตส์แบรนด์มีแจกของ แถม					
3.17 สินค้าแฮตส์แบรนด์มีชิงโชค					
3.18 สินค้าแฮตส์แบรนด์มีการตั้งชুম ให้ทดลอง					

	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง
3.19 มีพนักงานขายมาแนะนำสินค้า เข้าสู่แบรนด์					
3.20 มีเว็บไซต์แสดงรายละเอียดของ สินค้าเข้าสู่แบรนด์					

4. ในอนาคตท่านจะซื้อสินค้าเข้าสู่แบรนด์อีกต่อไปหรือไม่

() ซื้อ ()

ไม่ซื้อ เพราะ