

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แบบสอบถาม

เรื่อง ส่วนประสมทางการตลาดในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์กระเบื้องหลังคาลอนคู่ ตราเพชรของ
ผู้บริโภค อำเภอเมือง จังหวัดสระบุรี

แบบสอบถามฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามนี้จะเก็บเป็น
ความลับ ผู้วิจัยจะนำเสนอในภาพรวมสำหรับผู้ประกอบการนำไปกำหนดแนวทางกลยุทธ์ทาง
การตลาดของสินค้ากระเบื้องหลังคาลอนคู่ ตราเพชร ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงใคร่ขอความ
ร่วมมือจากท่านได้โปรดตอบคำถามตามความจริง และโปรด ตอบทุกข้อ

ขอบคุณ

นายเสริมศักดิ์ ยั่งยืน

แบบสอบถามฉบับนี้ประกอบด้วยคำถามแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ส่วนประสมทางการตลาดในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์กระเบื้องหลังคาลอนคู่

ตราเพชร

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ลงในช่อง ที่ท่านเลือก

1. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

2. อายุ

1. ต่ำกว่า 35 ปี

2. 35 – 45 ปี

3. 46 – 55 ปี

4. มากกว่า 55 ปี

3. ระดับการศึกษา

1. ต่ำกว่าปริญญาตรี

2. ปริญญาตรี

3. สูงกว่าปริญญาตรี

สำหรับผู้วิจัย

4. อาชีพ

1. รับจ้าง 2. รัฐบาล/วิสาหกิจ
3. พ่อบ้าน-แม่บ้าน 4. เจ้าของกิจการ

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

1. ต่ำกว่า 10,000 บาท 2. 10,000 – 20,000 บาท
3. 20,001 – 30,000 บาท 4. มากกว่า 30,000 บาท

สำหรับผู้วิจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ส่วนที่ 2 ส่วนประสมทางการตลาดในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์กระเบื้องหลังคาอลูมิเนียม ตรีเพชร

รายการ	ระดับการตัดสินใจ					สำหรับผู้วิจัย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ด้านผลิตภัณฑ์						
1.สินค้ามีสีสด สีสม่้เสมอ งาม						<input type="checkbox"/>
2.สินค้ามีคุณภาพแข็งแรงเกร็ง ทนทาน						<input type="checkbox"/>
3.สินค้าได้รับมาตรฐาน (มอก.)						<input type="checkbox"/>
4.สินค้ามีการรับประกันคุณภาพ						<input type="checkbox"/>
5.มีตราสินค้าที่เชื่อถือได้						<input type="checkbox"/>
6.สินค้ามีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องให้เหมาะสมกับการใช้งาน						<input type="checkbox"/>
ด้านราคา						
7.สินค้ามีราคาเหมาะสมกับคุณภาพ						<input type="checkbox"/>
8.สินค้ามีการจัดรายการพิเศษเสมอ						<input type="checkbox"/>
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย						
9.ตัวแทนจำหน่ายมีทำเลที่ตั้งที่ดีสามารถหาได้ง่าย ติดต่อดีสะดวก						<input type="checkbox"/>
10.ตัวแทนจำหน่ายมีความซื่อสัตย์						<input type="checkbox"/>
11.มีพนักงานขายคอยให้บริการให้คำปรึกษา ก่อนมีการตัดสินใจ						<input type="checkbox"/>
12.มีบริการส่งสินค้าถึงบ้านลูกค้าและตรงเวลา						<input type="checkbox"/>
13.สภาพความสมบูรณ์ของสินค้าที่จัดส่ง						<input type="checkbox"/>
ด้านการส่งเสริมการขาย						
14. มีการบริการก่อนและหลังการขาย						<input type="checkbox"/>
15. มีการโฆษณา ด้วยสื่อต่าง ๆ						<input type="checkbox"/>
16. มีการจัดรายการ ส่งเสริมการขาย						<input type="checkbox"/>
17. มีการรับคืนหรือเปลี่ยนสินค้าที่ชำรุด						<input type="checkbox"/>

ขอขอบพระคุณสำหรับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-ชื่อสกุล นายเสริมศักดิ์ ยั่งยืน
ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่ 19/191 หมู่ที่ 7 ตำบลคลองหลวงแพ่ง อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา
24000

ประวัติการศึกษา

- ระดับประถมศึกษา โรงเรียนเทศบาลวัดภูผาภิมุข อำเภอเมือง จังหวัด พัทลุง
- ระดับ มัธยมศึกษา โรงเรียน พัทลุง อำเภอเมือง จังหวัด พัทลุง 93000
- ระดับ ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยนเรศวร อำเภอเมือง จังหวัด พิษณุโลก สาขาวิชา
อุตสาหกรรมศิลป์ศึกษา ปีที่สำเร็จการศึกษา 2534
- ระดับ ปริญญาตรี สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขา วิศวกรรมเครื่องกล เขตลาดกระบัง
กรุงเทพมหานคร
- ปัจจุบัน กำลังศึกษาต่อ ระดับปริญญาโท การจัดการทั่วไป ของมหาวิทยาลัย
ราชภัฏธนบุรี

ประวัติการทำงาน

- บริษัท ยันมาร์ เอส พี จำกัด ประกอบเครื่องยนต์ทางการเกษตร ทำหน้าที่ ใน
ตำแหน่ง หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ
- บริษัท ยูซีซี อุตสาหกรรม จำกัด ประกอบกิจการ หลอมโลหะ เช่น ลูกรีดเหล็ก
รีดร้อน แบบขางรถยนต์และขางเครื่องบิน
- บริษัท กระเบื้องหลังคา ตราเพชร จำกัด(มหาชน) ผลิตกระเบื้องมุงหลังคา ไม้ฝา
สังเคราะห์ และอุปกรณ์ทางการสร้างที่อยู่อาศัย ดำรงตำแหน่ง ผู้จัดการส่วนงาน
ผลิต 3 ไฟเบอร์ซีเมนต์
- บริษัท เอเชีย กรีน เอนเนอจี จำกัด(มหาชน) ประกอบกิจการนำถ่านหิน บิทูมินัส
เข้ามาในประเทศ เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในงานผลิต และ โรงไฟฟ้าพลังงานถ่าน
หิน (ปัจจุบัน) ดำรงตำแหน่ง ผู้จัดการ โรงงานอาวุโส ฝ่ายปฏิบัติการ