

คณะกรรมการศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

ภาคผนวก



แบบสอบถามเพื่อการวิจัย
เรื่อง กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์ร้านค้าเพื่อเพิ่มศักยภาพของร้านค้าปลีก
อุปกรณ์กีฬาแบบดั้งเดิม

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาเรื่อง “กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์ร้านค้าเพื่อเพิ่มศักยภาพของร้านค้าปลีกอุปกรณ์กีฬาแบบดั้งเดิม” เพื่อประกอบการจัดทำวิทยานิพนธ์ในระดับปริญญาโทของผู้วิจัยในหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี สำหรับข้อมูลที่ท่านตอบในแบบสอบถามนี้จะไม่มีผลกระทบต่อท่านหรือหน่วยงานของท่าน และจะไม่มีการเปิดเผยข้อมูลเป็นรายบุคคลแต่อย่างใด

โดยรายละเอียดของแบบสอบถามประกอบด้วยส่วนคำถาม 4 ตอน ดังนี้
 ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม
 ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านการสร้างภาพลักษณ์ร้านค้า
 ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านประโยชน์ของร้านค้า
 ตอนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณในความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นอย่างสูง

นางสาวนันทน์ภัส พลเศรษฐเลิศ
 นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
 คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง: โปรดเลือกเพียงหนึ่งข้อเท่านั้น ที่ตรงกับสถานภาพความเป็นจริงมากที่สุด

- 1.1 ท่านเคยมีประสบการณ์ซื้อสินค้าในร้านค้าปลีกอุปกรณ์กีฬาแบบดั้งเดิม () เคย () ไม่เคย
หมายเหตุ: ร้านค้าปลีกอุปกรณ์กีฬาแบบดั้งเดิม หมายถึง ร้านค้าปลีกอุปกรณ์กีฬาที่มีการบริหารจัดการต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับบุคคลเพียงคนเดียวหรือบุคคลภายในครอบครัว เป็นร้านค้าอิสระในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง
- 1.2 เพศ () ชาย () หญิง () อื่น ๆ
- 1.3 อายุ () ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี () 21-30 ปี () 31-40 ปี
() 41-50 ปี () 51 ปีขึ้นไป
- 1.4 ระดับการศึกษา () ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น () มัธยมศึกษาตอนต้น
() มัธยมศึกษาปลายหรือเทียบเท่า () อนุปริญญาหรือเทียบเท่า
() ปริญญาตรี () สูงกว่าปริญญาตรี
() อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- 1.5 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน () ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5,000 บาท () 5,001-10,000 บาท
() 10,001-15,000 บาท () 15,001-20,000 บาท
() 20,001-25,000 บาท () 25,001-30,000 บาท
() 30,001-35,000 บาท () 35,001-40,000 บาท
() 40,001 บาทขึ้นไป

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านการสร้างภาพลักษณ์ร้านค้า

คำชี้แจง: โปรดเลือกเพียงหนึ่งข้อเท่านั้น ลงในช่องระดับความคิดเห็นที่สอดคล้องกับลักษณะร้านค้าปลีกอุปกรณ์กีฬาแบบดั้งเดิมในความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ความหมายของการให้คะแนน

5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ภาพลักษณ์ร้านค้า	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
2.1 การจัดแสดงสินค้า					
2.1.1 การจัดวางสินค้าและการตกแต่งร้านค้าช่วยเพิ่มความน่าสนใจในการเลือกซื้อสินค้า					
2.1.2 สินค้าใหม่หรือสินค้าขายดีควรอยู่ในตำแหน่งที่มองเห็นเด่นชัด					
2.1.3 ฉันทู้สึกประทับใจเมื่อมีการจัดวางสินค้าอย่างเป็นระเบียบ					
2.1.4 ร้านค้าควรจัดวางสินค้าอย่างหนาแน่น ไม่ให้เหลือพื้นที่ว่างบนชั้นวาง					
2.1.5 การจัดวางสินค้าประเภทเดียวกันไว้ใกล้ ๆ กันช่วยเพิ่มความน่าสนใจในการเลือกซื้อสินค้า					

ภาพลักษณ์ร้านค้า	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
2.2 การวางผังร้าน					
2.2.1 ทางเดินในร้านค้าทำให้ฉันรู้สึกอยากเดินเลือกสินค้า					
2.2.2 การวางผังร้านทำให้ฉันหาสิ่งที่ต้องการได้ง่ายโดยที่ไม่ต้องขอความช่วยเหลือจากพนักงาน					
2.2.3 การวางผังร้านทำให้สะดวกในการเลือกซื้อสินค้าตามประเภทของสินค้าและตราสินค้า					
2.2.4 ฉันชอบร้านค้าที่ไม่แออัด มีการจัดพื้นที่ให้ลูกค้าเดินเข้าออกได้ง่าย					
2.3 หน้าต่างแสดงสินค้า					
2.3.1 ลักษณะหน้าร้านทำให้ฉันรู้สึกอยากเดินเข้าไปในร้านค้า					
2.3.2 ฉันรู้สึกถูกดึงดูดเข้าไปในร้านเมื่อเห็นการจัดตกแต่งหน้าร้านที่น่าสนใจ					
2.3.3 ฉันมักเลือกเข้าร้านค้าจากการตกแต่งหน้าร้าน					
2.3.4 การจัดหน้าร้านให้เข้ากับเทศกาลหรือโอกาสต่าง ๆ ดึงดูดให้ฉันเข้าไปในร้าน					
2.3.5 ทุ่งโชว์และอุปกรณ์ตกแต่งหน้าร้านทำให้เกิดความสนใจในสินค้า					
2.3.6 หน้าร้านที่จัดแสดงสินค้าหลายประเภททำให้ฉันรู้สึกอยากซื้อสินค้า					
2.4 การจัดแสดง ณ จุดซื้อ					
2.4.1 ป้ายชื่อสินค้าหรือป้ายตราสินค้าในร้านทำให้ฉันหาสินค้าได้ง่ายขึ้น					
2.4.2 ป้ายสินค้าแนะนำหรือสินค้าใหม่ทำให้ฉันสนใจสินค้ามากขึ้น					
2.4.3 ป้ายต่าง ๆ ในร้านช่วยทำให้ฉันทราบรายละเอียดข้อมูลสินค้า					
2.4.4 ป้ายหรือสัญลักษณ์ในร้านทำให้ฉันซื้อสินค้าที่ไม่ได้วางแผนไว้					
2.5 บรรยากาศในร้าน					
2.5.1 การจัดแสงสว่างในร้านให้มีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ทำให้ฉันสนใจสินค้ามากขึ้น					
2.5.2 ความสะอาดของร้านทำให้เกิดความรู้สึกดีต่อสินค้า					
2.5.3 พนักงานในร้านที่ให้ความเป็นส่วนตัวทำให้ฉันรู้สึกผ่อนคลายขณะเลือกซื้อสินค้า					
2.5.4 พนักงานในร้านที่คอยช่วยเหลือและแนะนำสินค้าทำให้ฉันสนใจสินค้าเพิ่มมากขึ้น					

ภาพลักษณ์ร้านค้า	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
2.5.5 ร้านมีการใช้สีที่เป็นเอกลักษณ์ทำให้ฉันทัดจำร้านนั้น ง่ายขึ้น					

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านประโยชน์ของร้านค้า

คำชี้แจง: โปรดเลือกเพียงหนึ่งข้อเท่านั้น ลงในช่องระดับความคิดเห็นที่สอดคล้องกับลักษณะร้านค้าปลีกอุปกรณ์กีฬาแบบดั้งเดิมในความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ประโยชน์ของร้านค้า	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
3.1 ประโยชน์ด้านการใช้งาน					
3.1.1 ลักษณะภาพลักษณ์ร้านค้าจากคำถามข้างต้น ทำให้เกิดข้อเปรียบเทียบในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าได้ดียิ่งขึ้น					
3.1.2 การจัดวางสินค้าต่าง ๆ ภายในร้าน ทำให้เกิดความสะดวกสบายไม่ทำให้ชนสินค้าที่จัดแสดงหรือวางจำหน่าย					
3.1.3 ฉันมักจะเลือกซื้อสินค้าในร้านที่สะดวกในการเดินเลือกซื้อสินค้า					
3.1.4 ฉันมักจะเลือกซื้อสินค้าในร้านค้าที่สามารถทำให้เห็นความหลากหลายของสินค้าและตราสินค้า					
3.2 ประโยชน์ด้านอารมณ์					
3.2.1 ฉันรู้สึกสบายใจเมื่อได้ซื้อสินค้าที่มองหา					
3.2.2 ฉันรู้สึกมีความสุขเมื่อได้เดินเลือกซื้อสินค้าในร้านที่มีภาพลักษณ์ที่ดี					
3.2.3 ฉันรู้สึกมีพลัดเพลินขณะเดินสำรวจสินค้าในร้านที่มีการจัดตกแต่งร้าน					
3.2.4 ฉันรู้สึกผ่อนคลายขณะเดินเลือกซื้อสินค้าในร้านที่มีบรรยากาศที่ดี					
3.2.5 ฉันรู้สึกตื่นเต้นกับความแปลกใหม่ขณะเดินเลือกซื้อสินค้าในร้าน					
3.3 ประโยชน์ด้านสัญลักษณ์					
3.3.1 ร้านค้าที่มีสินค้าตราสินค้าจัดวางอย่างชัดเจน ทำให้ฉันอยากเข้าไปเลือกซื้อสินค้า					
3.3.2 ภาพลักษณ์ของร้านที่ตรงกับไลฟ์สไตล์มีผลต่อการซื้อสินค้า					
3.3.3 ฉันมักจะเลือกซื้อสินค้าในร้านที่เป็นที่ยอมรับของเพื่อนหรือบุคคลใกล้เคียง					
3.3.4 ฉันมักจะเลือกซื้อสินค้าในร้านค้าที่ปกป้องความเป็นส่วนตัวของฉัน					
3.3.5 ฉันให้ความสำคัญกับร้านค้าที่ฉันชื่นชอบ					

ตอนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค

คำชี้แจง: โปรดเลือกเพียงหนึ่งข้อเท่านั้น ลงในช่องระดับความคิดเห็นที่สอดคล้องกับลักษณะร้านค้าปลีกอุปกรณ์กีฬาแบบดั้งเดิมในความเห็นของท่านมากที่สุด

ภาพลักษณ์ร้านค้า	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
4.1 ความตั้งใจซื้อ					
4.1.1 ฉันเลือกร้านค้าที่ต้องการจะซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้าเสมอ					
4.1.2 ฉันมักจะซื้อสินค้าที่ได้วางแผนจะซื้อไว้แล้ว					
4.1.3 ฉันไตร่ตรองทุกครั้งก่อนการซื้อสินค้า					
4.1.4 ฉันตั้งใจซื้อสินค้าจากร้านค้าเดิมอีกครั้งเมื่อได้รับประสบการณ์ที่ดี					
4.1.5 ฉันตั้งใจจะซื้อสินค้าจากร้านค้าที่มีภาพลักษณ์ที่ดี					
4.2 การซื้อที่เกิดจากแรงกระตุ้น					
4.2.1 ฉันมักจะซื้อสินค้าที่ไม่ได้ตั้งใจจะซื้อเมื่อได้เดินสำรวจในร้าน					
4.2.2 ฉันมักจะซื้อสินค้าตามคำแนะนำของพนักงานในร้าน					
4.2.3 ฉันรู้สึกตื่นเต้นเมื่อได้ซื้อสินค้าที่ไม่ได้วางแผนไว้ตั้งแต่แรก					
4.2.4 ฉันมักจะซื้อสินค้าเมื่อฉันเห็นข้อเสนอที่ดี					
4.2.5 ฉันมักจะซื้อสินค้าโดยที่ไม่ได้ไตร่ตรอง หากร้านค้านั้นมีภาพลักษณ์ที่ดึงดูด					
4.3 การใช้เวลาในร้าน					
4.3.1 ฉันจะใช้เวลาในร้านนานขึ้น เมื่อฉันรู้สึกดีกับบรรยากาศและสภาพแวดล้อมในร้าน					
4.3.2 เวลาที่ฉันใช้ในการเลือกซื้อสินค้าขึ้นอยู่กับสิ่งที่พบเจอในร้าน					
4.3.3 เมื่อฉันใช้เวลาในร้านนานขึ้น ความต้องการซื้อสินค้าที่ไม่ได้วางแผนไว้จะเพิ่มมากขึ้นด้วย					
4.3.4 เมื่อฉันใช้เวลาในร้านนานขึ้น ฉันมักจะใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นด้วย					

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ เกี่ยวกับภาพลักษณ์ร้านค้าปลีกอุปกรณ์กีฬาแบบดั้งเดิม

.....

.....

.....

.....

.....