

ภาคผนวก ค
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

1. แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

เรื่อง อิทธิพลของสิ่งเร้าภายในและสิ่งเร้าภายนอกที่ส่งผลต่อส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด
สำหรับสินค้ากระแสนิยมของผู้บริโภคเจนเอเรชั่นวาย

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นข้อมูลเพื่อประกอบการศึกษาเรื่องเรื่อง อิทธิพลของสิ่งเร้าภายในและ
สิ่งเร้าภายนอกที่ส่งผลต่อส่วนประสมส่งเสริมการตลาดสำหรับสินค้าตามกระแสนิยมสำหรับผู้บริโภค
เจนเอเรชั่นวาย การตอบแบบสอบถามของท่านถือว่ามีคุณค่าต่อการศึกษาอย่างยิ่ง จึงขอความกรุณาจากท่าน
ได้ตอบแบบสอบถามและแสดงความคิดเห็นอันจะเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม คำตอบของท่านจะถือเป็น
ความลับ ไม่มีการเปิดเผยตัวบุคคลในแบบสอบถาม ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการ
ตอบแบบสอบถาม มา ณ ที่นี้

ส่วนที่1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคล

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย (✓) ลงในช่องว่าง ที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่านในปัจจุบัน
และกรุณาตอบให้ครบทุกข้อ

1. เพศ

ชาย หญิง อื่น ๆ

2. ระดับการศึกษา

ต่ำมัธยมศึกษาตอนปลาย มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.
 ปริญญาตรี สูงกว่าปริญญาตรี
 ไม่มีวุฒิการศึกษา

3. อาชีพ

พนักงานบริษัทเอกชน รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 ประกอบธุรกิจส่วนตัว นักเรียน/นักศึกษา อื่น ๆ

4. รายได้เฉลี่ย

ต่ำกว่า 15,000 บาท 15,001-25,000 บาท
 25,001- 35,000 บาท 35,001-45,000 บาท
 45,001-55,000 บาท มากกว่า 55,000 บาท

5. ข้อมูลเกี่ยวกับการบริโภคสินค้ากระแสนิยม

5.1 ในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา ท่านได้ซื้อสินค้าตามกระแสนิยมประเภทใดบ้าง (ตอบได้
มากกว่า 1 ข้อ)

- ความสวยงาม เช่น เครื่องสำอาง/ผลิตภัณฑ์ดูแลผิว/น้ำหอม เป็นต้น
- เครื่องแต่งกาย เช่น เสื้อผ้า/เครื่องแต่งกาย/เครื่องประดับ เป็นต้น
- ยานยนต์ เช่น รถยนต์/รถจักรยานยนต์ เป็นต้น
- กีฬา/ เช่น อุปกรณ์กีฬา ชุดกีฬา เป็นต้น

- เครื่องมือสื่อสาร เช่น โทรศัพท์มือถือ/คอมพิวเตอร์ เป็นต้น
- เครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น ตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น
- อาหาร เช่น อาหารเพื่อสุขภาพ เป็นต้น
- อาหารเสริม เช่น อาหารบำรุงสุขภาพ อาหารเสริมบำรุงผิวพรรณ เป็นต้น
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับสิ่งเร้าภายใน ได้แก่ ความชอบ ความเชื่อ และค่านิยม

คำชี้แจง โปรดอ่านข้อความในแต่ละข้อแล้วพิจารณาว่าท่านมีความคิดเห็นต่อสิ่งเร้าภายในเพียงใด กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดยกำหนดเกณฑ์ ดังนี้ โดยกำหนดให้

ระดับคะแนน 5	หมายถึง	เห็นด้วยมากที่สุด
ระดับคะแนน 4	หมายถึง	เห็นด้วยมาก
ระดับคะแนน 3	หมายถึง	เห็นด้วยปานกลาง
ระดับคะแนน 2	หมายถึง	เห็นด้วยน้อย
ระดับคะแนน 1	หมายถึง	เห็นด้วยน้อยที่สุด

ข้อ	รายการข้อความเกี่ยวกับสิ่งเร้าภายใน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ข้อความเกี่ยวกับความชอบ						
1.	ข้อ 1 ท่านรู้สึกชื่นชอบสินค้าตามกระแสนิยมที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ					
2.	ข้อ 2 ท่านรู้สึกชื่นชอบสินค้าตามกระแสนิยมที่มีรูปลักษณะที่ดูดีกว่าสินค้าทั่วไป					
3.	ข้อ 3 ท่านรู้สึกดีและพอใจเมื่อได้ซื้อสินค้าตามกระแสนิยมที่มีความทันสมัย					
4.	ข้อ 4 ท่านรู้สึกดีและพอใจเมื่อได้ซื้อสินค้าตามกระแสนิยมที่มีคุณสมบัติตามความต้องการ					
5.	ข้อ 5 ท่านรู้สึกประทับใจ เมื่อได้ซื้อสินค้าตามกระแสนิยมที่มีคุณภาพ					
6.	ข้อ 6 ท่านรู้สึกประทับใจ เมื่อท่านได้ครอบครองสินค้าตามกระแสนิยม					
7.	ข้อ 7 ท่านรู้สึกมีความสุขมากขึ้น เมื่อท่านได้ครอบครองสินค้าตามกระแสนิยม					

ข้อ	รายการข้อคำถามเกี่ยวกับสิ่งเร้าภายใน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ข้อคำถามเกี่ยวกับความเชื่อ						
8.	ข้อ 1 ท่านเชื่อว่าการใช้สินค้าตามกระแสนิยมในปัจจุบันทำให้ท่านเป็นที่ยอมรับโดยสังคมมากขึ้น					
9.	ข้อ 2 การใช้สินค้าตามกระแสนิยมทำให้ท่านดำเนินชีวิตได้อย่างเป็นสุข					
10.	ข้อ 3 ท่านเชื่อว่าสินค้าตามกระแสนิยมเป็นสิ่งจำเป็นในสังคมปัจจุบัน					
11.	ข้อ 4 ท่านเชื่อว่าการใช้สินค้าตามกระแสนิยมทำให้ท่านแลดูโดดเด่นสะดุดตาแก่ผู้พบเห็น					
12.	ข้อ 5 ท่านเชื่อว่าสินค้าตามกระแสนิยมที่ท่านใช้เป็นสิ่งที่ดีสำหรับตัวท่านเอง					
13.	ข้อ 6 ท่านเชื่อว่าการใช้สินค้าตามกระแสนิยมช่วยลดความตึงเครียดจากการใช้ชีวิตประจำวัน					
14.	ข้อ 7 ท่านเชื่อว่าการใช้สินค้าตามกระแสนิยมทำให้มีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น					
ข้อคำถามเกี่ยวกับค่านิยม						
15.	ข้อ 1 ท่านซื้อสินค้าตามกระแสนิยมเพื่อแสดงถึงความทันสมัยของท่าน					
16.	ข้อ 2 ท่านซื้อสินค้าตามกระแสนิยมเพื่อแสดงถึงความเป็นผู้นำด้านสังคมและเทคโนโลยี					
17.	ข้อ 3 การซื้อสินค้าตามกระแสนิยมทำให้ใช้ชีวิตในสังคมได้อย่างราบรื่น					
18.	ข้อ 4 ท่านซื้อสินค้าตามกระแสนิยมเพื่อสร้างการยอมรับจากกลุ่มเพื่อนและสังคม					
19.	ข้อ 5 ท่านแสดงถึงความหรูหราในชีวิตโดยการใช้สินค้าตามกระแสนิยม					
20.	ข้อ 6 ท่านใช้สินค้าตามกระแสนิยมเพื่อเสริมสร้างบุคลิกภาพให้ท่านดูดีขึ้น					
21.	ข้อ 7 ท่านใช้สินค้าตามกระแสนิยมเพื่อแสดงถึงความร่ำรวยของตัวท่าน					

ข้อ	รายการข้อคำถามเกี่ยวกับสิ่งเร้าภายใน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
22.	ข้อ 8 ท่านใช้สินค้าตามกระแสนิยมเพื่อแสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคมของท่าน					

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับสิ่งเร้าภายนอก ได้แก่ อิทธิพลของชุมชนและสังคม อิทธิพลของสื่อ คำชี้แจง โปรดอ่านข้อความในแต่ละข้อแล้วพิจารณาว่าท่านมีความคิดเห็นต่อสิ่งเร้าภายนอกเพียงใด กรุณาใส่เครื่องหมาย (✓) ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดยกำหนดให้

ระดับคะแนน 5	หมายถึง	เห็นด้วยมากที่สุด
ระดับคะแนน 4	หมายถึง	เห็นด้วยมาก
ระดับคะแนน 3	หมายถึง	เห็นด้วยปานกลาง
ระดับคะแนน 2	หมายถึง	เห็นด้วยน้อย
ระดับคะแนน 1	หมายถึง	เห็นด้วยน้อยที่สุด

ข้อ	รายการข้อคำถามเกี่ยวกับสิ่งเร้าภายนอก	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ข้อคำถามเกี่ยวกับอิทธิพลของสังคมและชุมชน						
23.	ข้อ 1 คำแนะนำของคนในครอบครัวมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้าตามกระแสนิยม					
24.	ข้อ 2 คนในครอบครัวของท่านเป็นผู้ชักชวนให้ใช้สินค้าตามกระแสนิยม					
25.	ข้อ 3 คนในครอบครัวของท่านสนับสนุนการตัดสินใจซื้อสินค้าตามกระแสนิยม					
26.	ข้อ 4 ท่านซื้อสินค้าตามกระแสนิยมเพราะทำให้เกิดการยอมรับในครอบครัวของท่าน					
27.	ข้อ 5 เพื่อน ๆ มีอิทธิพลในการซื้อสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
28.	ข้อ 6 เพื่อน ๆ เป็นผู้ชักชวนให้ท่านใช้สินค้าตามกระแสนิยม					
29.	ข้อ 7 เพื่อน ๆ เป็นผู้แนะนำให้ท่านซื้อสินค้าตามกระแสนิยม					

ข้อ	รายการข้อคำถามเกี่ยวกับสิ่งเร้าภายนอก	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
30.	ข้อ 8 ท่านซื้อสินค้าตามกระแสนิยมเพื่อดึงดูดความสนใจจากกลุ่มเพื่อน ๆ					
31.	ข้อ 9 ดาราหรือบุคคลที่มีชื่อเสียงมีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
32.	ข้อ 10 สังคมของท่านมีอิทธิพลต่อความคิดและการตัดสินใจซื้อสินค้าตามกระแสนิยม					
ข้อคำถามเกี่ยวกับอิทธิพลของสื่อ						
33.	ข้อ 1 การนำเสนอสินค้าผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เป็นการกระตุ้นความต้องการซื้อสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
34.	ข้อ 2 การนำเสนอสินค้าตามกระแสนิยมผ่านสื่อโทรทัศน์ เป็นการกระตุ้นความต้องการซื้อสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
35.	ข้อ 3 การนำเสนอสินค้าตามกระแสนิยมผ่านสื่อวิทยุ เป็นการกระตุ้นความต้องการบริโภคสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
36.	ข้อ 4 สื่อโทรทัศน์ วิทยุ และสื่อสิ่งพิมพ์ เป็นช่องทางในการนำเสนอข้อมูลสินค้าตามกระแสนิยมที่ท่านเข้าถึงและรับรู้ได้เป็นอย่างดี					
37.	ข้อ 5 การนำเสนอสินค้าตามกระแสนิยมผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เป็นการกระตุ้นความต้องการบริโภคสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
38.	ข้อ 6 สื่อสังคมออนไลน์ เป็นช่องทางในการนำเสนอข้อมูลสินค้าตามกระแสนิยมที่ท่านเข้าถึงและรับรู้ได้เป็นอย่างดี					

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (Promotion mix) ประกอบด้วย การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การขายโดยพนักงานขาย การให้ข่าว/การประชาสัมพันธ์ และการตลาดทางตรง สำหรับสินค้าตามกระแสนิยม

คำชี้แจง โปรดอ่านข้อความในแต่ละข้อแล้วพิจารณาว่าท่านมีความคิดเห็นต่อส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (Promotion mix) เพียงใด กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดยกำหนดเกณฑ์ ดังนี้

โดยกำหนดให้	ระดับคะแนน 5 หมายถึง	เห็นด้วยมากที่สุด
	ระดับคะแนน 4 หมายถึง	เห็นด้วยมาก
	ระดับคะแนน 3 หมายถึง	เห็นด้วยปานกลาง
	ระดับคะแนน 2 หมายถึง	เห็นด้วยน้อย
	ระดับคะแนน 1 หมายถึง	เห็นด้วยน้อยที่สุด

ข้อ	รายการข้อความเกี่ยวกับส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (Promotion mix)	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ข้อความการโฆษณา						
39.	ข้อ 1 เนื้อหาการโฆษณาสินค้าตามกระแสนิยมทางโทรทัศน์ สามารถสร้างให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดี					
40.	ข้อ 2 เนื้อหาการโฆษณาสินค้าตามกระแสนิยมผ่านทางวิทยุ สามารถสร้างความเชื่อมั่นในสินค้าได้					
41.	ข้อ 3 เนื้อหาการโฆษณาสินค้าตามกระแสนิยมผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร เป็นการโฆษณาที่ช่วยให้เกิดความสนใจในทันที					
42.	ข้อ 4 เนื้อหาการโฆษณาสินค้าตามกระแสนิยมผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต ทำให้ท่านจดจำสินค้าได้เป็นอย่างดี					
43.	ข้อ 5 เนื้อหาการโฆษณาสินค้าตามกระแสนิยมผ่านอินเทอร์เน็ต สร้างความน่าเชื่อถือและทำให้เกิดความสนใจสินค้าได้					
44.	ข้อ 6 เนื้อหาการโฆษณาสินค้าตามกระแสนิยมผ่านทางเว็บไซต์ สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่สินค้านั้น ๆ ได้					
45.	ข้อ 7 เนื้อหาการโฆษณาสินค้าตามกระแสนิยมผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ทำให้เกิดความสนใจได้ง่าย					

ข้อ	รายการข้อคำถามเกี่ยวกับส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (Promotion mix)	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
46.	ข้อ 8 เนื้อหาโฆษณาผ่านสื่อเครื่องมือค้นหา (Search Engine) เช่น Google ช่วยให้ท่านเกิดความสะดวกรวดเร็วในการเข้าถึงข้อมูล					
ข้อคำถามการขายโดยพนักงานขาย						
47.	ข้อ 1 การให้ข้อมูลสินค้าที่ละเอียดของพนักงานขาย มีผลต่อการซื้อสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
48.	ข้อ 2 พนักงานขายที่มีทักษะในการนำเสนอสินค้า มีผลต่อการซื้อสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
49.	ข้อ 3 การแนะนำหรือเสนอขายสินค้าผ่านการไลฟ์สด (Live) จากพนักงานขาย มีผลต่อการซื้อสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
50.	ข้อ 4 พนักงานขายที่มีวิธีการนำเสนอที่น่าสนใจ มีผลต่อการซื้อสินค้าตามกระแสนิยมของท่าน					
51.	ข้อ 5 พนักงานขายที่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการของสินค้า ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อสินค้าตามกระแสนิยมเร็วขึ้น					
52.	ข้อ 6 พนักงานขายสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับสินค้าตามกระแสนิยมได้					
53.	ข้อ 7 การติดตามผลและดูแลลูกค้าหลังการขายของพนักงานทำให้ท่านเกิดความเชื่อมั่นใจในการใช้สินค้าตามกระแสนิยม					
ข้อคำถามการส่งเสริมการขาย						
54.	ข้อ 1 การแจกสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้ทำให้ท่านเกิดความต้องการซื้อสินค้าตามกระแสนิยม					
55.	ข้อ 2 สินค้าตามกระแสนิยมควรมีการให้ส่วนลดในการซื้อ					
56.	ข้อ 3 การมีโปรโมชั่นสำหรับสมาชิก เช่น การสะสมแต้ม เพื่อแลกของรางวัล ทำให้ท่านอยากซื้อสินค้าตามกระแสนิยมในครั้งต่อ ๆ ไป					
57.	ข้อ 4 การแจกของแถมต่าง ๆ ทำให้ท่านเกิดความต้องการซื้อสินค้าตามกระแสนิยม					

ข้อ	รายการข้อความเกี่ยวกับส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (Promotion mix)	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
58.	ข้อ 5 การสะสมคะแนนหรือการสะสมยอดการซื้อทำให้ท่านต้องการสินค้าตามกระแสนิยมมากขึ้น					
ข้อคำถามการให้ข่าว/การประชาสัมพันธ์						
59.	ข้อ 1 การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ช่วยให้ท่านเกิดความสนใจในสินค้าตามกระแสนิยม					
60.	ข้อ 2 การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์โดยใช้บุคคลที่มีชื่อเสียงบนสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ทำให้เกิดความนิยมในซื้อสินค้าตามกระแสนิยม					
61.	ข้อ 3 การนำเสนอข่าวสารในปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อสินค้าตามกระแสนิยม					
62.	ข้อ 4 การมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อสังคมของผู้ขายทำให้ท่านเกิดความต้องการสินค้าตามกระแสนิยม					
63.	ข้อ 5 การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับสังคมและชุมชนของผู้ขายมีผลต่อการใช้สินค้าตามกระแสนิยม					
64.	ข้อ 6 การจัดกิจกรรมพิเศษแก่ลูกค้ามีผลต่อการซื้อสินค้าตามกระแสนิยม					
ข้อคำถามการตลาดทางตรง						
65.	ข้อ 1 การนำเสนอสินค้าทางไปรษณีย์ เช่น การส่งโปสการ์ด โบว์ชัวร์ แคตตาล็อก ทำให้ท่านเข้าถึงข้อมูลสินค้าตามกระแสนิยมได้เป็นอย่างดี					
66.	ข้อ 2 การนำเสนอรายละเอียดสินค้าและโปรโมชั่นผ่านกล่องข้อความด้วยระบบอัตโนมัติบนเว็บไซต์/เว็บเพจ (Inbox) สามารถทำให้ท่านเข้าถึงข้อมูลสินค้าตามกระแสนิยมได้อย่างสะดวก รวดเร็ว					

ข้อ	รายการข้อความเกี่ยวกับส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (Promotion mix)	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
67.	ข้อ 3 การนำเสนอขายสินค้าตามกระแสนิยมทางเว็บเพจ สามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยตรง					
68.	ข้อ 4 การมอบส่วนลดพิเศษต่าง ๆ ผ่านการกดไลค์และการแชร์ในเว็บเพจ ทำให้ท่านต้องการซื้อตามกระแสนิยม					
69.	ข้อ 5 การนำเสนอสินค้าโดยการส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) เพื่อแจ้งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ เกี่ยวกับสินค้าตามกระแสนิยม ทำให้ท่านเข้าถึงข้อมูลสินค้าตามกระแสนิยมได้โดยตรง					
70.	ข้อ 6 การนำเสนอรายละเอียดสินค้าตามกระแสนิยมโดยการส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ทำให้ท่านเข้าถึงสินค้าได้อย่างสะดวกรวดเร็ว					

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมจากผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาเขียนแสดงความคิดเห็นของท่าน

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง
ที่ท่านได้กรุณาตอบแบบสอบถาม
นางสาวเนตรทราย ศิริสาร