

ภาคผนวก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง

พฤติกรรม และการตัดสินใจซื้อรถยนต์ ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 1,200 ซีซี

ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนประกอบในการทำสารนิพนธ์ นักศึกษาปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยสยาม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษา จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามทุกข้อตามความเป็นจริงด้วยตัวของท่านเอง การตอบแบบสอบถามนี้ ใช้เพื่อการศึกษาผู้ตอบแบบสอบถามจะไม่มีผลกระทบจากการตอบแบบสอบถามแต่ ประการใด และข้อมูลของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณท่านเป็นอย่างสูง ที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อรถยนต์ ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 1,200 ซีซี

ส่วนที่ 3 : ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์ ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 1,200 ซีซี

ส่วนที่ 4 : ข้อเสนอแนะ

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความ และทำเครื่องหมาย ✓ ลงหน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

1. เพศ

() ชาย

() หญิง

2. อายุ

() 18-26 ปี

() 27-35 ปี

() 36-44 ปี

() 45- 53 ปี

() มากกว่า 54 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพสมรส

() โสด

() สมรส / อยู่ด้วยกัน

() หม้าย / หย่าร้าง / แยกกันอยู่

4. ระดับการศึกษา

() มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า

() มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.

() ปวส. หรือ อนุปริญญา

()ปริญญาตรี

() สูงกว่าปริญญาตรี

() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. อาชีพ

() นักเรียน / นิสิต / นักศึกษา

() ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ

() พนักงานบริษัทเอกชน ห้างร้าน

() ประกอบธุรกิจส่วนตัว / แม่บ้าน

() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

() น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท

() 10,001 – 20,000 บาท

() 20,001 – 30,000 บาท

() 30,001 – 40,000 บาท

() 40,001 บาทขึ้นไป

() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อรถยนต์ ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 1,200 ซีซี

ของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง () หน้าข้อความที่ท่านเลือก

1. วัตถุประสงค์ของท่านในการซื้อรถยนต์ ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 1,200 ซีซี คือ
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () เพื่อเป็นของขวัญให้กับตัวเองในโอกาสพิเศษ () เพื่อใช้ในชีวิตประจำวัน
() เพื่อเป็นรถสำหรับทั้งครอบครัว () เพื่อเป็นของขวัญให้คนรัก
() เพื่อความประหยัดเพราะเครื่องยนต์ขนาดเล็ก () เพื่อความคล่องตัว เช่น หาที่จอดสะดวก
() รูปลักษณ์สะดุดตา โคนใจ () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

2. พฤติกรรมของท่านในการใช้รถยนต์

- () ทุกวัน () อย่างน้อย 2 ครั้งต่อสัปดาห์
() สัปดาห์ละครั้ง () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3. ยี่ห้อรถยนต์ที่มีเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,200 ซีซี ที่ท่านเลือกซื้อ

- () Honda () Suzuki
() Nissan () Mitsubishi
() Toyota () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมของรถยนต์ที่เลือกซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () ระบบนำทาง GPRS () ระบบถุงลมนิรภัย
() ระบบเบรก ABS () ระบบเครื่องยนต์ที่มีขนาดเล็กประหยัดน้ำมัน
() ระบบ Engine Start () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์ ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 1,200 ซีซี ในกรุงเทพมหานคร

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความและทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

	อิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ				
	มาก	มาก	ปาน	น้อย	น้อย

ข้อความ					
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. รูปทรงของรถยนต์ภายนอกมีความโฉบเฉี่ยวสวยงามการออกแบบตกแต่งภายในห้องโดยสารมีความสวยงาม และกว้างขวางสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในรถยนต์มีให้ครบครัน มีสีหรือรุ่นให้เลือกที่หลากหลายตรงกับความต้องการ					
2. ตัวถังมีความแข็งแรง สมรรถนะของเครื่องยนต์มีความทนทาน ระบบช่วงล่างที่นุ่มนวลและยึดเกาะถนน					
3. อัตราการประหยัดน้ำมันสูง					
4. คราสนักมีความเชื่อถือ เป็นที่นิยมและได้รับการยอมรับ					
5. การหาอะไหล่ทดแทนสามารถทำได้ง่าย คุณภาพในการบริการของศูนย์บริการดี					
ด้านราคา					
1. ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์					
2. ราคามีความเป็นมาตรฐาน					
3. ราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่นในขนาดเครื่องยนต์ที่ใกล้เคียงกัน					
4. ขายต่อได้ราคาดี					
5. ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา (Maintained) รถยนต์ต่ำ					
ด้านการจัดจำหน่าย					
1. สถานที่ตั้งโชว์รูมและศูนย์บริการอยู่ในทำเลสะดวก สามารถเดินทางได้ง่าย					
2. จำนวนสาขาของโชว์รูมและศูนย์บริการมีมาก หลายสาขา					
3. ขนาดของโชว์รูม และ ศูนย์บริการมีขนาดใหญ่					
4. โชว์รูมมีการตกแต่งได้อย่างสวยงาม					
ข้อความ	อิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านการส่งเสริมทางการตลาด					
1. จัดทำโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ ฯลฯ ได้อย่างสร้างสรรค์ จัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ได้อย่างน่าสนใจ					

2. ให้การบริการ บำรุงรักษารถยนต์ฟรีภายในระยะทาง หรือ ระยะเวลาที่กำหนด ได้เป็นอย่างดี					
3. มีการจัดข้อเสนอเงินค่างานและอัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระ ให้กับลูกค้าในอัตราที่ต่ำและสมเหตุสมผล กำหนดระยะเวลาในการผ่อนชำระที่นาน					
4. จัดประกันภัยรถยนต์ ชั้น 1 จากบริษัทประกันภัยชั้นนำ ที่มีคุณภาพดี มีการให้ของแถมหรืออุปกรณ์ตกแต่งอย่างครบชุด					
5. พนักงานขายมีบุคลิกภาพและมนุษยสัมพันธ์ที่ดี พนักงานขายมีความสามารถและรอบรู้ในการให้ข้อมูลที่มีประโยชน์					

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....