

ภาคผนวก

แบบสอบถาม (Questionnaire)

การสร้างคุณค่าในซัพพลายเชนอุตสาหกรรมสินค้า OTOP:

กรณีศึกษาของผู้ประกอบการในเขตจังหวัดนครปฐม

เรียน ผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน

เนื่องด้วยงานวิจัยนี้จะมุ่งศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อสินค้า OTOP ของจังหวัดนครปฐม และการสร้างคุณค่าในซัพพลายเชนอุตสาหกรรมสินค้า OTOP ในจังหวัดนครปฐม เพื่อนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการสร้างกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดที่เหมาะสมกับการส่งออกผลิตภัณฑ์ OTOP ในระดับภูมิภาค และเพื่อนำเสนอข้อมูลเพื่อการวางแผนการสร้างความแตกต่างของสินค้า OTOP ที่ผลิตในเขตจังหวัดนครปฐม เมื่อเทียบคุณลักษณะกับที่ผลิตสินค้า OTOP ที่ผลิตในเขตจังหวัดอื่น

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม ขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

อาจารย์วิศวะ อุณยะวงษ์

อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ (หลักสูตรนานาชาติ)

วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

แบบสอบถาม

ข้อชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในข้อที่ตรงกับความเป็นจริงและในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ ชาย หญิง
2. อายุ ต่ำกว่า 21 ปี 21 - 40 ปี
 41 - 60 ปี 60 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษาสูงสุด
 ประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า
 ปริญญาตรี สูงกว่าปริญญาตรี
4. ที่อยู่ของผู้ตอบแบบสอบถาม
 อำเภอเมืองนครปฐม อำเภอกำแพงแสน
 อำเภอนครชัยศรี อำเภอดอนตูม
 อำเภอบางเลน อำเภอสามพราน
 อำเภอพุทธมณฑล อื่นๆ (ระบุ).....

ตอนที่ 2 ความสำคัญในประเด็นต่างๆของสินค้า OTOP แต่ละประเภท

ทัศนคติของผู้บริโภคต่อระดับความสำคัญในประเด็นต่างๆของสินค้า OTOP ประเภทอาหารและเครื่องดื่ม

ประเด็น	ระดับความสำคัญ				
	สำคัญมาก	ค่อนข้างสำคัญ	สำคัญปานกลาง	ค่อนข้างไม่สำคัญ	ไม่สำคัญ
1. การบอกคุณสมบัติและรายละเอียดของส่วนประกอบของอาหารหรือเครื่องดื่ม					
2. รสชาติอาหารและเครื่องดื่ม					
3.ความมีเอกลักษณ์ของอาหารและเครื่องดื่ม					
4.ราคาของอาหารหรือเครื่องดื่มคุ้มค่า					
5.ถูกต้องตามหลักโภชนาการ					

ทัศนคติของผู้บริโภคต่อระดับความสำคัญในประเด็นต่างๆของสินค้า OTOP ประเภทเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย

ประเด็น	ระดับความสำคัญ				
	สำคัญมาก	ค่อนข้างสำคัญ	สำคัญปานกลาง	ค่อนข้างไม่สำคัญ	ไม่สำคัญ
1. การบอกคุณสมบัติและรายละเอียดของวัสดุดิบ					
2.การมีสินค้าให้เลือกหลายขนาดตามความต้องการ					
3.ความมีเอกลักษณ์ในการออกแบบ					
4.ราคาของสินค้าคุ้มค่า					
5.การรับประกันสินค้า					

ทัศนคติของผู้บริโภคต่อระดับความสำคัญในประเด็นต่างๆของสินค้า OTOP ประเภทของใช้และของประดับตกแต่ง

ประเด็น	ระดับความสำคัญ				
	สำคัญมาก	ค่อนข้างสำคัญ	สำคัญปานกลาง	ค่อนข้างไม่สำคัญ	ไม่สำคัญ
1. การบอกคุณสมบัติและรายละเอียดของวัสดุดิบ					
2.การออกแบบทันสมัย					
3.ความมีเอกลักษณ์เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าทั่วไป					
4.ราคาของสินค้าคุ้มค่า					
5.คุณภาพของสินค้าตรงตามความต้องการ					

ทัศนคติของผู้บริโภคต่อระดับความสำคัญในประเด็นต่างๆของสินค้า OTOP ประเภทศิลปะประดิษฐ์และของที่ระลึก

ประเด็น	ระดับความสำคัญ				
	สำคัญมาก	ค่อนข้างสำคัญ	สำคัญปานกลาง	ค่อนข้างไม่สำคัญ	ไม่สำคัญ
1. การบอกคุณสมบัติและรายละเอียดของวัสดุดิบ					
2.การมีสินค้าให้เลือกหลายขนาดตามความต้องการ					
3.ความมีเอกลักษณ์เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าทั่วไป					
4.ราคาของสินค้าคุ้มค่า					
5.คุณภาพของสินค้าตรงตามความต้องการ					

ทัศนคติของผู้บริโภคระดับความสำคัญในประเด็นต่างๆของสินค้า OTOP ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

ประเด็น	ระดับความสำคัญ				
	สำคัญมาก	ค่อนข้างสำคัญ	สำคัญปานกลาง	ค่อนข้างไม่สำคัญ	ไม่สำคัญ
1. การบอกคุณสมบัติและรายละเอียดของวัตถุดิบที่ไม่ใช่อาหาร					
2. การรับประกันความปลอดภัย					
3. ความมีเอกลักษณ์เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าทั่วไป					
4. ราคาของสินค้าคุ้มค่า					
5. คุณภาพของสินค้าตรงตามความต้องการ					

ทัศนคติของผู้บริโภคต่อระดับความพึงพอใจในประเด็นต่างๆของสินค้า OTOP ในภาพรวม

ประเด็น	ระดับความพึงพอใจ				
	เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ค่อนข้างเห็นด้วย	เห็นด้วยปานกลาง	ค่อนข้างไม่เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย
1. สินค้า OTOP มีคุณภาพดี มีบรรจุภัณฑ์สวยงาม					
2. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า OTOP มีหลายช่องทางสามารถหาซื้อได้ง่าย					
3. สินค้า OTOP มีเอกลักษณ์แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ทั่วไป					
4. ราคาสินค้า OTOP คุ้มค่าเมื่อเทียบกับประโยชน์ที่ได้รับ					
5. สินค้า OTOP มีการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา การมีของแถม เป็นต้น					

ตอนที่ 3 ปัญหา / ข้อเสนอแนะ

ปัญหา 1.

2.

ข้อเสนอแนะ 1.

2.

ขอขอบคุณในความร่วมมือนี้อันได้เสียสละเวลาให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในครั้งนี้