



ภาษาไทย

หนังสือ

ดวงใจ วีสกุล และคณะ. สถิติธุรกิจ, แผนกวิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2520.

ประยูร บุญประเสริฐ. การวิจัยตลาด, นครหลวงกรุงเทพธนบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัย
ธรรมศาสตร์, 2515.

บุญเสริม วีสกุล. สถิติตอนที่ 1 วิธีเก็บและประมวลผลข้อมูล, กรุงเทพมหานคร :
สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2517.

นราศรี ไวนิชกุล. ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2522.

เอกชัย ชัยประเสริฐสิทธิ. สถิติที่ไม่ใช่พารามิเตอร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2516.

เอกสารอื่น ๆ

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. รายงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, กรุงเทพ
มหานคร, 2518.

นราศรี ไวนิชกุล. คำบรรยายวิชา
แผนกวิชาพาณิชยศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ภาคปลาย
ปีการศึกษา 2521.

ยูเนียนพลูพริ้นท์, บริษัทจำกัด. เอกสารเผยแพร่, กรุงเทพมหานคร : บริษัทยูเนียน
พลูพริ้นท์ จำกัด

สำนักงานประมาณ. รายละเอียดประกอบงบประมาณรายจ่าย, กรุงเทพมหานคร,
2522.

สมภพ เจริญกุล. การวิจัยตลาดและการวิเคราะห์ข้อมูล, วารสารจุฬาลงกรณ์ธุรกิจ
ปริทัศน์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี ปีที่ 1 ฉบับที่ 4 มีนาคม 2522.

ภาษาอังกฤษ

Fred N. Kerlinger. Foundations of Behavioral Research, 2 nd
Edition, Holt, Rinehard and Winston, Inc. 1973.

Hubert M. Blalock, Jr. Social Statistics, 2 nd Edition, McGraw-
Hill, Inc. 1972.

John T. Roscoe, Fundamental Research Statistics for the
Behavioral Sciences, 2 nd Edition, Holt, Rinechard
and Winston, Inc. 1973.

Kotler, Philip. Marketing Management : Analysis, Planning and
control, 3 rd Edition, New Jersey : Prentice - Hall,
Inc., 1976.

Kurt I. Jacobson, Ralph E. Jacobson. Imaging System, First
Edition, Focal Press Limited, 1976.

Taro Yamane? Statistics An Introductory Analysis, 3 rd Edition,
Taro Yamane, 1973.

William Jay Conover, Practical Nonparametric Statistics, New York:
John Wiley & Sons Inc., 1971.



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาควิชาการตลาด

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถามที่เคารพ

ด้วยข้าพเจ้ากำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "พฤติกรรมการซื้อและทัศนคติของผู้ซื้อ
ที่มีต่อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนในประเทศไทย" " PURCHASING BEHAVIOR AND
PURCHASER'S ATTITUDE TOWARDS SENSITIZED PAPER IN THAILAND "

เพื่อเป็นวิทยานิพนธ์ประกอบการศึกษาตามหลักสูตร พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต ภาควิชาการ
ตลาด จึงได้นำแบบสอบถามนี้มาสำรวจพฤติกรรมการซื้อและทัศนคติของท่าน โดยใคร่ขอ
ความร่วมมือจากท่าน โดยตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง

ข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้จะถือเป็นความลับ และผลของการวิจัยนี้จะสรุปเพื่อเป็น
ประโยชน์ส่วนรวม ซึ่งท่านเป็นผู้หนึ่งที่จะมีส่วนช่วยได้เป็นอย่างยิ่ง

ข้าพเจ้าหวังเป็นอย่างยิ่งในความร่วมมือของท่าน และขอขอบพระคุณทุก
ท่านมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

(นายสมเกียรติ ไพศาลอักษรพงษ์)

นิสิตปริญญาโท

ภาควิชาการตลาด

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขอถามส่วนตัว

1. ท่านเป็นผู้ตอบแบบสอบถามใน
 - 1.1 ภาครัฐบาลหรือรัฐวิสาหกิจ ในฐานะ
 - 1.1.1 ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์โดยตรง
 - 1.1.2 ผู้จัดซื้อผลิตภัณฑ์
 - 1.2 ภาคเอกชน ในฐานะ
 - 1.2.1 ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์โดยตรง
 - 1.2.2 ทาง ๗ ร้านให้บริการถ่ายพิมพ์แบบแปลน
 - 1.2.3 ตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตและผู้ส่งเข้า
2. ท่านมีความรู้และปฏิบัติงานเกี่ยวกับกระดาษพิมพ์แบบแปลนมาเป็นระยะเวลาประมาณ
 - 2.1 1 - 6 เดือน
 - 2.2 7 - 12 เดือน
 - 2.3 1 - 2 ปี
 - 2.4 3 - 4 ปี
 - 2.5 มากกว่า 4 ปีขึ้นไป

ขอถามเกี่ยวกับพฤติกรรมและทัศนคติ

3. ตั้งแต่ท่านเริ่มปฏิบัติงานเกี่ยวกับกระดาษพิมพ์แบบแปลน ท่านเคยซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนยี่ห้ออะไรบ้าง (ตอบได้เกิน 1 ข้อ)
 - 3.1 โอเซ
 - 3.2 แอมโม
 - 3.3 โมเน็กซ์
 - 3.4 โอซาลิต
 - 3.5 อีซี
 - 3.6 แกฟ
 - 3.7 โฟกาดายน์
 - 3.8 อื่น ๆ (ระบุ).....
4. จากการที่ท่านได้เริ่มซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนแล้ว ปัจจุบันท่านยังเลือกซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนยี่ห้ออะไรบ้าง (ตอบได้เกิน 1 ข้อ)
 - 4.1 โอเซ
 - 4.2 แอมโม
 - 4.3 โมเน็กซ์
 - 4.4 โอซาลิต
 - 4.5 อีซี
 - 4.6 แกฟ
 - 4.7 โฟกาดายน์
 - 4.8 อื่น ๆ (ระบุ).....
5. ผลิตภัณฑ์.....

5. ผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนแต่ละยี่ห้อที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อ ท่านคำนึงถึง

5.1 คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ในด้าน

- | | |
|-------------------------------|-----------------------------|
| 5.1.1 เส้นหรือภาพที่ถ่ายออกมา | 5.1.2 อายุการใช้งานก่อนใช้ |
| 5.1.3 อายุการใช้งานหลังใช้ | 5.1.4 ความเร็วในการถ่าย |
| 5.1.5 ความหนาของกระดาษ | 5.1.6 ความสม่ำเสมอของคุณภาพ |

5.2 ราคาของผลิตภัณฑ์ เพราะว่า

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| 5.2.1 ต้องการผลิตภัณฑ์ในราคาต่ำ | 5.2.2 พิจารณาประกอบคุณภาพด้วย |
| 5.2.3 เป็นไปตามระเบียบที่กำหนดไว้ | |

5.3 ชื่อของตราและยี่ห้อผลิตภัณฑ์ เพราะว่า

- | | |
|---|--|
| 5.3.1 เป็นยี่ห้อเก่าแก่จึงเลือกใช้ | |
| 5.3.2 ทดลองใช้มาหลายยี่ห้อจึงเลือกซื้อประจำ | |
| 5.3.3 อื่น ๆ เพราะ | |

5.4 การให้บริการของผู้ขาย เพราะว่า

- | | |
|--|--|
| 5.4.1 ต้องการการขนส่งที่รวดเร็ว | |
| 5.4.2 การให้เครดิตในการชำระหนี้ | |
| 5.4.3 ต้องการให้พนักงานขายของผู้ขายแนะนำ | |
| 5.4.4 การรับประกันผลิตภัณฑ์ของผู้ขาย | |
| 5.4.5 อื่น ๆ เพราะ..... | |

6. ผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อ ท่านสั่งซื้อจาก

- | | |
|---|---|
| 6.1 ผู้ผลิตโดยตรง | 6.2 ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศ |
| 6.3 ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ | 6.4 ไม่แน่นอน เพราะ |

7. ผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อ ท่านคิดว่าควรจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| 7.1 ยี่ห้อเดียวกันหมด | 7.2 สลับยี่ห้อกัน |
| 7.3 ไม่แน่นอน เพราะ..... | |

8. การที่ท่านทราบว่าผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อนั้น ท่านทราบจาก

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| 8.1 การโฆษณาของผู้ขาย | 8.2 จากพนักงานขายไปติดต่อโดยตรง |
| 8.3 มีผู้ที่เคยซื้อแนะนำให้ซื้อ | 8.4 ศึกษาด้วยตนเอง แล้วติดต่อไป |

9. ในการสั่งซื้อที่ผ่านมานั้น ผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ชนิด
- 9.1 พิมพ์เร็ว 9.2 พิมพ์ปานกลาง
- 9.3 พิมพ์ช้า
10. ในการสั่งซื้อที่ผ่านมานั้น ผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ชนิด
- 10.1 สีดำ 10.2 สีแดง
- 10.3 สีน้ำเงิน 10.4 สีน้ำตาล
11. ในการสั่งซื้อที่ผ่านมานั้นผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อนั้น ส่วนใหญ่ขนาดหน้ากว้างของผลิตภัณฑ์จะ
- 11.1 85.4 ซม. 11.2 90.5 ซม.
- 11.3 100 ซม. 11.4 100 ซม.
- 11.5 120 ซม. 11.6 เป็นขนาดพิเศษ โดยการสั่งพิเศษ
12. ในการสั่งซื้อที่ผ่านมานั้น ผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อนั้น ท่านจะสั่งซื้อคราวละประมาณ (1 ม้วนความยาว 20 หลา)
- 12.1 1 - 25 ม้วน 12.2 26 - 50 ม้วน
- 12.3 51 - 100 ม้วน 12.4 101 - 200 ม้วน
- 12.5 201 - 500 ม้วน 12.6 เกิน 500 ม้วนขึ้นไป
13. ในการสั่งซื้อที่ผ่านมานั้น ผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้ออยู่และเคยซื้อนั้น ท่านใช้ระยะเวลาประมาณเท่าใดในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง
- 13.1 1 - 2 อาทิตย์ 13.2 3 - 4 อาทิตย์
- 13.3 1 - 3 เดือน 13.4 3 - 6 เดือน
- 13.5 7 - 12 เดือน 13.6 เกิน 12 เดือนขึ้นไป
14. จากประสบการณ์ในการสั่งซื้อของท่านนั้น ท่านมีความคิดเห็นว่าแนวโน้มของการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนในอนาคตของท่านจะ
- 14.1 เพิ่มขึ้นประมาณ
- 14.1.1 1 - 15 % 14.1.2 16 - 30 %
- 14.1.3 31 - 45 % 14.1.4 46 % ขึ้นไป

ข้อถามทั่ว ๆ ไป

16. ในการถ่ายภาพกระดาษพิมพ์แบบแปลน ท่านคิดว่าเครื่องพิมพ์แบบแปลนระบบไหนดี และเหมาะสมที่สุดที่ท่านจะใช้
- 16.1 ระบบไอแอมโมเนีย เพราะมีความคิดว่า
- 16.1.1 ถ่ายได้ภาพที่ชัดเจน 16.1.2 สดวกรวดเร็วในการใช้
- 16.1.3 ประหยัดกว่า
- 16.2 ระบบน้ำยา เพราะมีความคิดว่า
- 16.2.1 ถ่ายได้ภาพที่ชัดเจน 16.2.2 ไม่มีกลิ่นรบกวน
- 16.2.3 ประหยัดกว่า
- 16.3 ระบบอครีคน้ำยา เพราะมีความคิดว่า
- 16.3.1 ถ่ายได้ภาพที่ชัดเจน 16.3.2 สดวกรวดเร็วในการใช้
- 16.3.3 ประหยัดกว่า 16.3.4 เป็นระบบใหม่
17. ในปัจจุบันท่านใช้เครื่องพิมพ์แบบแปลน ระบบ
- 17.1 ระบบอบไอแอมโมเนีย 17.2 ระบบน้ำยา
- 17.3 ระบบอครีคน้ำยา 17.4 ไม่มีเครื่องใช้
18. ในการถ่ายภาพกระดาษพิมพ์แบบแปลนของท่าน ท่านใช้เครื่องพิมพ์แบบแปลนที่ใช้หลอดไฟ (ตอบได้เกิน 1)
- 18.1 หลอดฟลูออเรสเซนต์ 1 หลอด 18.2 หลอดฟลูออเรสเซนต์ 2 หลอด
- 18.3 หลอดฟลูออเรสเซนต์ 3 หลอด 18.4 หลอดฟลูออเรสเซนต์ 4 หลอด
- 18.5 หลอดฟลูออเรสเซนต์ 5 หลอด 18.6 หลอดเมอริควีรี 1 หลอด
- 18.7 ไม่มีเครื่องใช้
19. ในหน่วยงานของท่าน มีเครื่องถ่ายภาพกระดาษพิมพ์แบบแปลนจำนวน.....เครื่อง เป็น
- ระบบอบไอแอมโมเนีย.....เครื่อง
- ระบบน้ำยา.....เครื่อง
- ระบบอครีคน้ำยา.....เครื่อง

แสดงวิธีคำนวณการทดสอบแบบไคสแควร์

ตารางที่ 12 ความสัมพันธ์ของกลุ่มอาชีพผู้ซื้อกับการสั่งซื้อกระดาษพิมพ์แบบแปลน

อาชีพ การสั่งซื้อ	กลุ่มอาชีพที่ 1	กลุ่มอาชีพที่ 2	กลุ่มอาชีพที่ 3	กลุ่มอาชีพที่ 4	กลุ่มอาชีพที่ 5	รวม
ซื้อเหมือนกันตลอด	40(35.98)	13(24.39)	28(28.05)	35(27.74)	9(9.15)	125
สลับซื้อ	14(15.83)	15(10.73)	15(12.34)	9(12.07)	2(4.02)	55
ไม่แน่นอนเพราะ.	5(7.20)	12(4.88)	3(5.61)	1(5.49)	4(1.83)	25

HO : กลุ่มอาชีพของผู้ซื้อกระดาษพิมพ์แบบแปลนไม่มีความสัมพันธ์กับการสั่งซื้อ

$$\chi^2_c = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

$$= (.45) + (.21) + (.67) + (5.32) + (1.70) + (10.39) + (.57) + (1.21) + (1.90) + (.78) + (3.67) + (1.02) + (2.57) = 30.46$$

จากตารางสถิติ $\chi^2 (.05)(8) = 15.51$

ปฏิเสธสมมติฐาน เชื่อได้ว่ากลุ่มอาชีพของผู้ซื้อกระดาษพิมพ์แบบแปลนมีความสัมพันธ์กับการสั่งซื้อ

แสดงวิธีคำนวณการวิเคราะห์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อันดับของสเปียร์แมน

จากตารางที่ 61 ตารางวิเคราะห์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อันดับในเรื่องราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละปีหอ

	OCE	AMMO	MONEX	OZALID	HISHI	GAF	FOCALINE	OTHERS
RANK ปีหอ	1	2	3	4	5	6	7	
RANK ราคา	1	2	3	7	5	4	6	
(X-Y)	0	0	0	-3	0	2	1	
D ² = (X-Y) ²	0	0	0	9	0	4	1	

$$\begin{aligned}
 R_s &= 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)} \\
 &= 1 - \frac{6(14)}{7(7^2 - 1)} \\
 &= 1 - .25 \\
 &= .75
 \end{aligned}$$

ราคาของผลิตภัณฑ์และปีหอของผลิตภัณฑ์มีความสัมพันธ์กัน 75 %

แสดงการคำนวณการทดสอบแบบพรีคแมน

ตารางที่ 59 ตารางวิเคราะห์ความแตกต่างของความชอบในเรื่องการให้บริการของผู้ชายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศ และความแตกต่างของผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพ

อาชีพ \ ผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศ	ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศ	
กลุ่มอาชีพที่ 1	(2)3.60(5)	(1)3.09(3)	8
กลุ่มอาชีพที่ 2	(2)3.55(3)	(1)3.23(5)	8
กลุ่มอาชีพที่ 3	(2)3.49(2)	(1)2.04(1)	3
กลุ่มอาชีพที่ 4	(2)3.59(4)	(1)2.28(2)	6
กลุ่มอาชีพที่ 5	(1)3.14(1)	(2)3.19(4)	5
	9	6	

- HO :
- ก) ไม่มีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความชอบในเรื่องของการให้บริการของผู้ชายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศ
 - ข) ไม่มีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความชอบในเรื่องของการให้บริการของผู้ชายผลิตภัณฑ์ของผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพ

$$\begin{aligned}
 \text{ก) } \chi^2_o &= \frac{12}{KN(N+1)} \sum R^2 - 3K(N+1) \\
 &= \frac{12}{(5)(2)(3)} 117 - (3)(5)(3) \\
 &= 1.8
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{ข) } \chi^2_c &= \frac{12}{KN(N+1)} \sum R^2 - 3K(N+1) \\
 &= \frac{12}{(2)(5)(6)} 198 - (3)(2)(6) = 3.6
 \end{aligned}$$

ดังนั้นเรายอมรับสมมติฐาน ก) และ ข)

แสดงการคำนวณการทดสอบแบบเคนคอลล

ตารางที่ 65 ตารางวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพกับ
ราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ

อาชีพ ยี่ห้อ	อาชีพ				
	กลุ่มอาชีพที่ 1	กลุ่มอาชีพที่ 2	กลุ่มอาชีพที่ 3	กลุ่มอาชีพที่ 4	กลุ่มอาชีพที่ 5
OCE	7	6	5	3	7
AMMO	5	7	6	7	6
MONEX	2.5	5	7	4.5	3.5
OZALID	1	2	3	2	1
HISHI	4	3	2	6	3.5
GAF	6	4	4	1	3.5
FOCALINE	2.5	1	1	4.5	3.5
ΣX	28	28	28	28	28

$$\Sigma X_{ij} = \frac{28 \times 5}{7} = 140 \quad \Sigma X^2 = 3173 \quad N = 7 \quad k = 5$$

$$S = \Sigma X^2 - \frac{(\Sigma X_{ij})^2}{N}$$

$$= 3173 - \frac{(140)^2}{7}$$

$$= 373$$

$$W = \frac{12S}{k^2(N^3 - N)}$$

$$= \frac{12(373)}{(5)^2(7^3 - 7)}$$

$$= .5329$$

ผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพมีความสัมพันธ์กับราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ 53.29 %

ประวัติผู้เขียน



ชื่อ

นายสมเกียรติ ไชศาลัชพงษ์

การศึกษา

ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต เกียรตินิยมอันดับ 2 (ธุรกิจต่างประเทศ)
วิทยาลัยการศา ปีการศึกษา 2519

การทำงาน

เริ่มทำงานเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2519
ที่โรงเรียนอาชีวเขนตจอน
16 กุมภาพันธ์ 2520 - 14 พฤษภาคม 2520
6 มิถุนายน 2520
บริษัท ยูเนี่ยนพลูพริ้นท์ จำกัด

ปัจจุบัน

เป็นผู้บริหารฝ่ายตลาดของ บริษัท ซี.พี.อินเตอร์เทรด จำกัด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย