

**BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN
QUYẾT ĐỊNH MUA XI MĂNG HÀ TIÊN TẠI TỈNH BÌNH DƯƠNG**

Hiện nay tôi đang thực hiện đề tài về *“nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua xi măng Hà Tiên tại Tỉnh Bình Dương”*.

Mở đầu Anh/Chị vui lòng cho biết:

Anh/Chị hoặc gia đình đã mua xi măng Hà Tiên lần nào chưa

Đã mua

Chưa mua

Nếu đã mua Anh/Chị tiếp tục trả lời những câu hỏi sau, nếu chưa mua Anh/Chị ngưng không trả lời tiếp các câu hỏi bên dưới.

Anh/Chị vui lòng cho biết mức độ đồng ý của Anh/Chị về các phát biểu sau bằng cách đánh dấu vào ô mà Anh/Chị cho là phù hợp nhất theo quy ước như sau:

Liên hệ Nhóm MBA ĐH Bách Khoa HCM : Viber/zalo **0903 39 66 88** Chat
<http://facebook.com/hoidapSPSS/> Email: hotrospss@gmail.com Website:
<http://phantichspss.com/lien-he-gioi-thieu> **Để được:**

1. Tư vấn mô hình nghiên cứu/bảng câu hỏi/ training trực tiếp về các bước làm luận văn như là: phân tích hồi quy, phân tích nhân tố, Cronbach's Alpha... trong SPSS, và mô hình SEM, CFA, AMOS.
2. Cung cấp/chỉnh sửa số liệu khảo sát phù hợp với bảng câu hỏi của bạn để chạy ra kết quả có ý nghĩa thống kê.

1.Hoàn toàn phản đối 2.Phản đối 3.Không ý kiến 4.Đồng ý 5.Hoàn toàn đồng ý

Giá						
1.	Giá của xi măng Hà Tiên tương đối ổn định	1	2	3	4	5
2.	Giá của xi măng Hà Tiên tương xứng với chất lượng	1	2	3	4	5
3.	Giá của xi măng Hà Tiên phù hợp với khả năng tài chính của anh/chị	1	2	3	4	5
4.	Giá của xi măng Hà Tiên có tính cạnh tranh	1	2	3	4	5
Chất lượng						
5.	Độ nghiền mịn của xi măng Hà Tiên cao	1	2	3	4	5
6.	Tỷ lệ sót sàng của xi măng Hà Tiên thấp	1	2	3	4	5
7.	Xi măng Hà Tiên khi xây, tô không bị rạn nứt	1	2	3	4	5
8.	Thời gian đóng kết chậm dẫn đến độ bền cao	1	2	3	4	5
Điều kiện kinh tế						
9.	Anh/Chị có thể xây dựng nhà ở riêng	1	2	3	4	5
10.	Thu nhập của anh/chị tương đối ổn định	1	2	3	4	5
11.	Thu nhập của anh/chị có thể tích lũy được	1	2	3	4	5
Thương hiệu						
12.	Thương hiệu xi măng Hà Tiên nổi tiếng	1	2	3	4	5
13.	Tên thương hiệu xi măng Hà Tiên dễ đọc, dễ nhớ, dễ nhận biết	1	2	3	4	5
14.	Việc quảng bá thương hiệu ấn tượng	1	2	3	4	5
15.	Thương hiệu cung cấp nhiều thông tin về sản phẩm	1	2	3	4	5
Nhóm tham khảo						
16.	Từ bạn bè, đồng nghiệp, người thân giới thiệu	1	2	3	4	5
17.	Từ kênh quảng cáo của công ty Hà Tiên	1	2	3	4	5
18.	Qua việc tìm hiểu các công trình đã sử dụng xi măng Hà Tiên	1	2	3	4	5
Niềm tin và thái độ						
19.	Anh/chị thấy yên tâm khi sử dụng xi măng Hà Tiên cho công trình của mình	1	2	3	4	5
20.	So với các thương hiệu xi măng khác, anh/chị tin rằng xi măng Hà Tiên tốt hơn	1	2	3	4	5
21.	Các thông tin về sản phẩm mà thương hiệu Hà Tiên cung cấp chính xác	1	2	3	4	5
Thang đo quyết định mua						
22.	Anh/chị sẽ hỏi ý kiến của người thân, bạn bè của bạn trước khi mua xi măng Hà Tiên	1	2	3	4	5
23.	Anh/chị sẽ tiếp tục sử dụng xi măng Hà Tiên khi có nhu cầu	1	2	3	4	5
24.	Anh/chị sẽ giới thiệu cho người thân, bạn bè của mình sử dụng xi măng Hà Tiên	1	2	3	4	5

Trân trọng cảm ơn sự hợp tác của Anh/Chị rất nhiều.

Chúc Anh/Chị thành công trong cuộc sống!

