



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการสั่งใช้ยารักษาโรคอัลไซเมอร์

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการสั่งใช้ยารักษาอัลไซเมอร์ เพื่อนำข้อมูลมาใช้เป็นแนวทางในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด โดยผู้ตอบแบบสอบถามเป็นอายุรแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ แบบสอบถามมีทั้งหมด 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามและโรงพยาบาลที่สังกัด

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้รักษาอัลไซเมอร์

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

การเก็บข้อมูลครั้งนี้เป็นการเก็บข้อมูลสำหรับการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจ (สาขาวิชาการตลาด) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จะใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น จึงขอให้ท่านกรุณาตอบตามความคิดเห็นและความรู้สึกที่เป็นจริงมากที่สุด ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามที่ได้ให้ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามนี้

ผู้วิจัย

นางสาวธีรรัตน์ จันทร์ศรี

นักศึกษาปริญญาโท สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

089-7592972

Email: ying-is-am-are@hotmail.com

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยารักษาอัลไซเมอร์

คำชี้แจง โปรดพิจารณาว่าปัจจัยต่อไปนี้มีความสำคัญต่อการสั่งจ่ายยารักษาโรคอัลไซเมอร์ของท่านในระดับใด

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1.1 ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา					
1.2 ตัวยามีความปลอดภัยสูง					
1.3 มีความสะดวกในใช้					
1.4 มียาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)					
1.5 มียาให้เลือกหลายรูปแบบ (Dosage Form)					
1.6 สามารถลงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว					
1.7 มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ					
1.8 มีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ					
1.9 มีข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) น้อย					
1.10 มีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base)					
1.11 ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน					
1.12 มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา					
1.13 เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original)					
1.14 ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้					

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1.15 ตราสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ					
1.16 บริษัทจำหน่ายมีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ					
1.17 เป็นยาในบัญชีของโรงพยาบาล					

2. ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
2.1 ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น					
2.2 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
2.3 ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย					
2.4 ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้					

3. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
3.1 ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท					
3.2 การบริการจัดส่งรวดเร็วและตรงเวลา					
3.3 การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง					
3.4 มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่					

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
การโฆษณา					
4.1 มีโฆษณาในวารสารทางการแพทย์					
การประชาสัมพันธ์					
4.2 มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย					
4.3 มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ					
4.4 มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)					
4.5 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย					
4.6 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ					
4.7 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต					
4.8 มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้					
การส่งเสริมการขาย					
4.9 การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู					

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
4.10 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษ					
4.11 มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย					
4.12 มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แคมเปญ					
4.13 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ					
4.14 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ					
พนักงานขาย					
4.15 ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา					
4.16 ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา					
4.17 บุคลิกและกริยามารยาทของผู้แทนยา					
4.18 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา					
4.19 สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา					

5. ปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการสั่งยาของแพทย์

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
5.1 อิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด(Key Opinion Leaders)					

5. ปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการสั่งยาของแพทย์(ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
5.2	กิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม และมี การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกัน ระหว่างแพทย์ เช่น การประชุม วิชาการ , กิจกรรมของโรงพยาบาล				
5.3	การแนะนำ สร้างความคุ้นเคย และ ทัศนคติที่ดีต่อยาตั้งแต่ยังเป็น นักศึกษาแพทย์				
5.4	การประกันภัยหรือการมีหลักประกัน สุขภาพของผู้ป่วย				
5.5	ความชอบส่วนตัวของแพทย์				
5.6	ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้ เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา				

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาวธีรารัตน์ จันทร์ศรี
วัน เดือน ปี เกิด	11 มกราคม 2525
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนคาราวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2542 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี เกษศาสตร์บัณฑิต คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2547
ประวัติการทำงาน	ปี 2552- ปัจจุบัน Medical Representative บริษัทเอไอ (ประเทศไทย) มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved