



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง พฤติกรรมการซื้อขายแผนโบราณบรรจุเสร็จที่มีจำหน่ายในร้านขายยา จ.เชียงใหม่

แบบสอบถามชุดนี้ จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ในโครงการปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จากผู้ตอบแบบสอบถาม จะ ใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่าน ในการตอบแบบสอบถามชุดนี้ ให้ครบทุก ข้อ ตามความเป็นจริง และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ที่กรุณาสละเวลาในการตอบแบบสอบถามชุดนี้ มา ณ ที่นี้

นिसารัตน์ กัณทรส
ผู้ศึกษา

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ มีทั้งหมด 4 ส่วน ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นผู้ซื้อขายแผน โบราณบรรจุเสร็จในร้านขายยา

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อขายแผน โบราณบรรจุเสร็จในร้านขายยา

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อขายแผน โบราณบรรจุเสร็จในร้านขายยา

ส่วนที่ 4 ปัญหาการซื้อขายแผนโบราณบรรจุเสร็จในร้านขายยา และข้อเสนอแนะ

กรุณาใส่เครื่องหมาย ลงใน หน้าคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภค

1. เพศ

1.ชาย

2.หญิง

2. อายุ

1.น้อยกว่า 21 ปี

2. 21-30 ปี

3. 31-40 ปี

4. 41-50 ปี

5. 51-60 ปี

6. 60 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษา 2. มัธยมศึกษา
3. อาชีวศึกษา/อนุปริญญา หรือเทียบเท่า 4. ปริญญาตรี
5. สูงกว่าปริญญาตรี

4. อาชีพ

1. นักเรียน/นักศึกษา 2. รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ
3. พนักงานบริษัทเอกชน 4. ประกอบธุรกิจส่วนตัว
5. รับจ้างทั่วไป 6. เกษตรกร
7. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)

5. รายได้ต่อเดือนของท่าน

1. ไม่เกิน 5,000 บาท 2. 5,001-10,000 บาท
3. 10,001-15,001 บาท 4. 15,001-20,000 บาท
5. 20,001-25,000 บาท 6. 25,001-30,000 บาท
7. 30,001 บาทขึ้นไป

6. สถานภาพครอบครัว

1. โสด 2. คู่/สมรส 3. อื่นๆ(โปรดระบุ.....)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้ยาแผนโบราณบรรจุเสร็จที่มีจำหน่ายในร้านขายยา

ยาแผนโบราณบรรจุเสร็จ หมายถึง ยาแผนโบราณที่ได้มาจากสมุนไพร หรือ ส่วนประกอบของพืชหรือสัตว์ อยู่ในรูปแบบพร้อมใช้ และมีบรรจุภัณฑ์ชัดเจน เช่น เป็นกล่อง ซอง ขวด ที่มีฉลากจำหน่ายในร้านขายยา ไม่รวมถึงสมุนไพรที่ยังไม่ได้แปรรูปและไม่มีบรรจุภัณฑ์

1. ท่านเลือกใช้ยาแผนโบราณเนื่องจากวัตถุประสงค์ใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1. ใช้เนื่องจากใช้ยาแผนปัจจุบันไม่ได้ผล
 - 2. ใช้เนื่องจากมีผลข้างเคียงน้อย/คิดว่าจะมีความปลอดภัย
 - 3. เพื่อช่วยการส่งเสริมสุขภาพ/บำรุงร่างกาย
 - 4. มีอาการของโรคไม่รุนแรง
 - 5. คิดว่ามีสรรพคุณดีกว่ายาแผนปัจจุบัน
 - 6. ใช้ร่วมกับยาแผนปัจจุบัน
 - 7. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
2. หากมียาแผนโบราณตัวบรรจุอื่นหรือยี่ห้ออื่นที่มีสรรพคุณเดียวกันกับยาแผนโบราณที่ท่านเคยใช้ ท่านจะลองเปลี่ยนหรือไม่
 - 1. ไม่ลอง ที่ใช้ดีอยู่แล้ว
 - 2. ลองเปลี่ยนเป็นตัวใหม่
 - 3. อื่นๆ
3. หากมียาแผนโบราณบรรจุเสร็จที่มีสรรพคุณการรักษาหรือใช้บรรเทาอาการเดียวกันได้ ปัจจัยข้อใดบ้างที่ท่านจะคำนึงในการเปรียบเทียบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1. เลขทะเบียนยา หรือเลข อย.
 - 2. บริษัทผู้ผลิต
 - 3. เป็นสินค้า OTOP
 - 4. ราคา
 - 5. รูปแบบยา เช่นยาเม็ด ยาน้ำ
 - 6. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)

4. รูปแบบโฆษณาโบราณแบบใดที่ท่านชอบใช้มากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)
1. ยามืด/ขาแคปซูล 2. ยาน้ำ
3. ยางขงคิม 4. ยาครีม/ยาขี้ผึ้ง
5. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
5. เหตุผลในการเลือกใช้โฆษณาโบราณข้อใดตรงกับท่าน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. เชื่อถือในคุณภาพ/เคยใช้แล้วหาย
2. มีราคาถูก
3. หาซื้อได้ง่าย สะดวก
4. มีการโฆษณา และส่งเสริมการขาย (ชิงโชค แคม แจก)
5. ได้ยินคนอื่นบอกที่ดี
6. ชื่อเสียงของบริษัท
7. ชอบใช้สมุนไพร
8. อื่นๆ(โปรดระบุ.....)
6. ความถี่ในการซื้อยาของท่านซื้ออย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)
1. ซื้อใช้เป็นครั้งคราว 2. ซื้อเก็บไว้เพื่อมีอาการ
3. ซื้อใช้เป็นประจำ 4. อื่นๆ(โปรดระบุ.....)
7. บุคคลใดที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาแผนโบราณของท่าน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. ญาติ/คนใกล้ชิด 2. เพื่อน คนรู้จัก
3. ตัดสินใจด้วยตัวเอง
8. หากท่านตัดสินใจเลือกยาแผนโบราณด้วยตัวเอง ท่านพิจารณาจากสิ่งใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. ค้นคว้าสรรพคุณด้วยตัวเอง
2. ได้ยินจากโฆษณา
3. คำแนะนำของเภสัชกร
4. อื่นๆ(โปรดระบุ.....)

9. สื่อโฆษณาชนิดใดที่ท่านพบเห็นโฆษณาแผนโบราณบ่อยที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

1. วิทยุ 2. โทรทัศน์
 3. หนังสือพิมพ์ 4. นิตยสาร
 5. อื่นๆ(โปรดระบุ.....)

10. ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อยาแผนโบราณจากแหล่งใดบ่อยที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

1. ร้านขายยา 2. โรงพยาบาล
 3. ร้านขายของชำ 4. ระบบขายตรง/สั่งซื้อโดยตรง
 5. อื่นๆ(โปรดระบุ.....)

11. เหตุผลที่ท่านเลือกแหล่งซื้อขายแผนโบราณตามข้อ 10. นั้น ตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

1. เชื่อมั่นในสินค้าที่นำมาขาย 2. มีสินค้าให้เลือกมาก
 3. สะดวกในการซื้อ 4. ราคาถูกกว่าที่อื่น
 5. มีเภสัชกรแนะนำ 6. อื่นๆ(โปรดระบุ.....)

12. ยาแผนโบราณบรรจุเสร็จ สำหรับกลุ่มอาการใดที่ท่านซื้อบ่อยที่สุด (กรุณาเรียงลำดับ 1,2,3)

- (.....) 1. อ่อนเพลีย วิงเวียนศีรษะ เบื่ออาหาร นอนไม่หลับ ร้อนใน
 (.....) 2. ปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก ช้ำใน
 (.....) 3. จุกเสียดท้อง ปวดท้อง ท้องอืด แน่นในอก
 (.....) 4. ไอ ขับเสมหะ คัดจมูก แก้วหวัด เจ็บคอ
 (.....) 5. โรคผิวหนัง แผลเปื่อย แผลพุพอง กลากเกลื้อน แมลงสัตว์กัดต่อย
 (.....) 6. ท้องเสีย ธาตุไม่ปกติ ยาระบาย
 (.....) 7. บำรุงโลหิต ประจำเดือนมาไม่ปกติ ขับน้ำคาวปลา
 (.....) 8. อื่นๆ

13. กรุณาระบุชื่อยาแผนโบราณบรรจุเสร็จที่ท่านใช้เป็นประจำ

.....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อแผนโบราณบรรจุเสร็จในร้านขายยา

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่องคำตอบที่ท่านคิดว่าเป็นระดับคะแนนที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาแผนโบราณบรรจุเสร็จที่จำหน่ายในร้านขายยา ของท่านมากที่สุด

ปัจจัย	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการซื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา				
	5	4	3	2	1
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
1. ตรายี่ห้อของยาแผนโบราณมีชื่อเสียง					
2. บรรจุภัณฑ์สวยงามน่าใช้					
3. ผลการรักษาตรงตามสรรพคุณบนฉลาก/รักษาได้ผล บรรเทาอาการได้					
4. มีเลขทะเบียนยาหรือมีเลขรับรองจากองค์การอาหารและยา (เลข. อย.)					
5. รูปแบบยาเช่น เป็นเม็ด แคปซูล ขี้ผึ้ง ผงสะดวกต่อการใช้					
6. มีฉลากแสดงสรรพคุณยาชัดเจน					
7. มีวันหมดอายุหรือวันผลิตระบุบนฉลาก					
8. สะดวกในการเก็บรักษา					
9. โรงงานที่ผลิตยานั้นมีมาตรฐาน					
10. ไม่มีสิ่งปนเปื้อนอื่นๆเจือปน					
11. บนฉลากระบุส่วนประกอบของยาชัดเจน					
ปัจจัยด้านราคา					
12. ราคาเหมาะสม					
13. มีป้ายแสดงราคาอยู่บนฉลาก					
14. การซื้อยาสามารถต่อรองราคาได้/ขอส่วนลดได้					
15. ราคาถูกกว่ายาแผนปัจจุบัน เมื่อใช้รักษาอาการเดียวกัน					

ปัจจัย	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการซื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา				
	5	4	3	2	1
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
16.ราคายาแผนโบราณถูกกว่าร้านอื่น					
ปัจจัยด้านสถานที่จัดจำหน่าย(ร้านขายยา)					
17.ร้านตั้งอยู่ในชุมชน/สะดวกในการซื้อ					
18.มีเจ้าหน้าที่คอยช่วยเหลือ/ไม่มีปัญหาขาด					
19.สถานที่สะอาด ปลอดภัย					
20.การจัดวางยาแผนโบราณเป็นหมวดหมู่					
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย					
21.มีการโฆษณาแผนโบราณบรรจุเสร็จตาม สื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์					
22.มีของแถมหรือมีการสะสมแลกแลกของ รางวัล หรือส่งแลกชิงรางวัล					
23.มีการบริการหลังการขาย เช่น มีเบอร์ โทรศัพท์ที่ให้โทรไปสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม					
ปัจจัยด้านบุคลากรที่จำหน่ายยาแผนโบราณบรรจุเสร็จในร้านขายยา					
24.เภสัชกรหรือพนักงานในร้านขายยามีความรู้ เรื่องยาแผนโบราณเป็นอย่างดี					
25.เภสัชกร/พนักงานในร้านขายยาพูดจาสุภาพ อัธยาศัยดี					
ปัจจัยด้านกระบวนการ					
26. การซื้อในร้านขายยาจะมีเภสัชกรหรือ พนักงานในร้านแนะนำสรรพคุณยาแผน โบราณบรรจุเสร็จให้					
27. สามารถเลือกหยิบยาแผนโบราณได้เอง					

ส่วนที่ 4 ปัญหา และข้อเสนอแนะ

ปัญหาที่ท่านเคยพบเจอในการซื้อยาแผนโบราณบรรจุเสร็จในร้านขายยา (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ไม่มียาที่ต้องการวางจำหน่ายในร้าน
- 2. ยาขาดตลาดบ่อยๆ
- 3. ราคาไม่มาตรฐาน/แต่ละร้านราคาแตกต่างกันมาก
- 4. หายหายาก เช่น จัดวางร้านไม่เป็นระเบียบ ยาแผนโบราณแต่ละกลุ่มปะปนกัน)
- 5. ไม่มีเภสัชกร/เจ้าหน้าที่แนะนำสรรพคุณยาแผนโบราณให้
- 6. ร้านขายยาไม่ร่วมการส่งเสริมการขายกับผลิตภัณฑ์นั้น เช่น ไม่รับแลกของแถม
- 7. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)

ข้อเสนอแนะในการแก้ไข

.....

.....

.....

.....

.....

***** ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม *****

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล

นางสาว นิสารัตน์ คันธรส

วัน เดือน ปี เกิด

8 มีนาคม 2523

ประวัติการศึกษา

มัธยมศึกษา โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย พ.ศ 2540

ปริญญาตรี เกษศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พ.ศ 2545

ประวัติการทำงาน

2546 -2547 เกษกร โรงพยาบาลประทาย จ.นครราชสีมา

2547-2554 ผู้แทนยาและเวชภัณฑ์ เขตภาคเหนือ

บริษัท โรชไทยแลนด์ จำกัด

2555 เกษกร และผู้จัดการร้านยา บ้านยาริมปิง และเกษักไถ่บ้าน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved