

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ในการสั่งใช้ยารักษาโรคกระดูกพรุน มีวัตถุประสงค์เพื่อ ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยารักษาโรคกระดูกพรุนในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือแพทย์ที่มีหน้าที่/ความรับผิดชอบในการสั่งใช้ยารักษาโรคกระดูกพรุน จำนวน 124 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามและโรงพยาบาลที่สังกัด

จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 71.8 มีอายุ 25 - 30 ปี ร้อยละ 44.4 ประเภทสถานพยาบาลที่ประจำอยู่คือ โรงพยาบาลรัฐ ร้อยละ 87.9 จำนวนเตียงในโรงพยาบาลมีมากกว่า 500 เตียง ร้อยละ 68.5 สาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษคือ ศัลยกรรมกระดูก ร้อยละ 64.6 ประสบการณ์ในการรักษาผู้ป่วยกระดูกพรุน คือ 5-10 ปี ร้อยละ 41.9 จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาประมาณ โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์คือ 10 - 20 คน ร้อยละ 54.8 และจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์คือ 5-10 คน ร้อยละ 33.1

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยารักษาโรคกระดูกพรุน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ มีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมาคือ มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.91) และตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.86)

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.73) รองลงมาให้ความสำคัญในระดับมากได้แก่ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.81) และให้ความสำคัญในระดับปานกลางได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.05)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.09) รองลงมาให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อยได้แก่ มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.27) และความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 2.11)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากลำดับแรกคือ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.12) รองลงมา บุคลิกและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.09) และความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.02)

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ลำดับแรกคือความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.35) รองลงมาความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.28) และอิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด (Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตั้งใช้ยารักษาโรคกระดูกพรุน ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ รองลงมาปัจจัยด้านอื่นๆ ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 3.52) และให้ความสำคัญในระดับปานกลางได้แก่ ด้านการส่งเสริมการตลาด ส่วนด้านการจัดจำหน่าย ให้ความสำคัญในระดับน้อย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆ จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาประมาณโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ และจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์

3.1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆ จำแนกตามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสัลยกรรมกระดูก ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00)

รองลงมาคือ มีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.89) และตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.88)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมาคือ มีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.91) และตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.86)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำและมีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมาคือ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว และมีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.86) และตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.82)

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูกและเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูก ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.71) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.79) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.08)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.73) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.82) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.09)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.82) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.91) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 2.91)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามทุกสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูก ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือการรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.06)

รองลงมา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.30) และความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 2.19)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.14) รองลงมา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.32) และความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 2.14)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือการรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.14) รองลงมา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.14) และ การบริการจัดส่งรวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 1.91)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทุกสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูก ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.14) รองลงมา บุคลิกและกริยามารยาของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.05) และมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย (ค่าเฉลี่ย 4.04)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ และบุคลิกและกริยามารยาของผู้แทนยา เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.04) และมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย และสามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.95)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือบุคลิกและกริยามารยาของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.23) รองลงมา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.18) และสามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจุบันย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูก ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่อง ยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.30) รองลงมา ความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.24) และ กิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันระหว่างแพทย์ เช่น การประชุมวิชาการ กิจกรรมของโรงพยาบาล (ค่าเฉลี่ย 4.09)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.32) รองลงมา ความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.27) และอิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด(Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ผู้ตอบแบบสอบถามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคืออิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด (Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.36) รองลงมา ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.23) และความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.18)

3.2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆ จำแนกตามประเภทการดำเนินการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทการดำเนินการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจุบันย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประเภทการดำเนินการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ต่ำกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ มีผลข้างเคียง (side effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมา มีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.94) และตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.91)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประเภทการดำเนินการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 5-10 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ มีผลข้างเคียง (side effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมา ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.88) และมีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.87)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประเภทการดำเนินการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ มีผลข้างเคียง (side effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00)

รองลงมา มีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.95) และสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว และมีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.82)

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ต่ำกว่า 5 ปี และ 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 5-10 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ต่ำกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.59) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.71) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.03)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 5-10 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.81) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.87) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.17)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.76) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.84) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 2.89)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามทุกประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ต่ำกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.21) รองลงมา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.35) และความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 1.97)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 5-10 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 2.90) รองลงมา ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 2.27) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.13)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.24)

รองลงมา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.39) และความสะดวกในการสั่งยา กับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 2.03)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทุกประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ต่ำกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ บุคลิกและกริยามารยาของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.15) รองลงมา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยาและสามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่าย เมื่อมีปัญหาเรื่องยา เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.03) และมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยา ในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.94)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 5- 10 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยา ในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.17) รองลงมา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย (ค่าเฉลี่ย 4.02) และบุคลิกและกริยามารยาของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.90)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ บุคลิกและกริยามารยาของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.29) รองลงมา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.24) และบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.21)

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ให้ความสำคัญ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ต่ำกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.35) รองลงมา ความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.32) และอิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด (Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.29)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 5- 10 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.23) รองลงมา ความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.21) และกิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันระหว่างแพทย์ เช่น การประชุมวิชาการ กิจกรรมของโรงพยาบาล (ค่าเฉลี่ย 4.19)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.32) รองลงมาอิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด(Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.24) และความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.18)

3.3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆ จำแนกตามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาประมาณโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ มีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมา ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว และมีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้(Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.86) และตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.82)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 10-20 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมาตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา และ และมีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้(Evidence Base) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.90) และ ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.84)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 21 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ และมีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมาสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.96) และมียาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 4.93)

ปัจจัยราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 10-20 คน ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ผู้ป่วยสามารถเบิก

ค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.68) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.68) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 2.89)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 10-20 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.78) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.85) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.12)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 21 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.68) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.86) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.04)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.07) รองลงมา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.46) และความสะดวกในการสั่งยา กับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 1.82)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 10-20 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือการรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.10) รองลงมา ความสะดวกในการสั่งยา กับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 2.26) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.19)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 21 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือการรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.07) รองลงมา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.29) และความสะดวกในการสั่งยา กับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 2.04)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ บุคลิกและกิริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.07) รองลงมา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา และสามารถติดต่อกับผู้แทน

ยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.04) และมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึง ประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย (ค่าเฉลี่ย 3.93)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 10-20 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึง ประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.10) รองลงมาบุคลิกและกิริยา มารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.07) และมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาใน วารสารทางการแพทย์ของไทย และความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.96)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 21 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึง ประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.25) รองลงมา บุคลิกและกิริยา มารยาทของผู้แทนยา และความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.14) และสามารถ ติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา (ค่าเฉลี่ย 4.11)

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดย เฉลี่ยต่อสัปดาห์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดย เฉลี่ยต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือความชอบส่วนตัวของ แพทย์ และความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.32) รองลงมาอิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทาง ความคิด(Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.29) และอิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด(Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.04)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 10-20 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้ เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.22) รองลงมา ความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.15) และกิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันระหว่างแพทย์ เช่น การประชุมวิชาการ กิจกรรมของโรงพยาบาล (ค่าเฉลี่ย 4.10)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ 21 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้ เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.43) รองลงมา ความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.36) และอิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด(Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.29)

3.4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆ จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมา มีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.93) และตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.90)

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ 10 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมา ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.83) และตัวอย่างมีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.82)

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ 10 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.69) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.74) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 2.95)

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ 10 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.77) รองลงมา ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.88) และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.14)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือการรักษาคุณภาพ ในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.05) รองลงมา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.34) และความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 1.97)

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ 10 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.12) รองลงมา ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 2.24) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.21)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือบุคลิกและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.03) รองลงมา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.02) และความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.97)

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ 10 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.21) รองลงมากบุคลิกและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.14) และมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย (ค่าเฉลี่ย 3.97)

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ ต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.31) รองลงมา ความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.28) และอิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด (Key Opinion Leaders) (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ 10 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.27) รองลงมา ความชอบส่วนตัวของแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.20) และกิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันระหว่างแพทย์ เช่น การประชุมวิชาการ กิจกรรมของโรงพยาบาล (ค่าเฉลี่ย 4.18)

ตารางที่ 35 แสดงสรุปปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยอื่นๆเมื่อนำมาเรียงตามลำดับของค่าเฉลี่ยความสำคัญ

ลำดับ	ปัจจัยย่อย	ปัจจัยหลัก	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
1	มีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ	ผลิตภัณฑ์	5.00	มากที่สุด
2	มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้(Evidence Base)	ผลิตภัณฑ์	4.91	มากที่สุด
3	ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	ผลิตภัณฑ์	4.86	มากที่สุด
4	ตัวยามีความปลอดภัยสูง	ผลิตภัณฑ์	4.82	มากที่สุด
5	สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	ผลิตภัณฑ์	4.78	มากที่สุด
6	ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้	ราคา	4.73	มากที่สุด
7	มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ	ผลิตภัณฑ์	4.72	มากที่สุด
8	มีความสะดวกในใช้	ผลิตภัณฑ์	4.68	มากที่สุด
9	ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา	ปัจจัยอื่นๆ	4.35	มาก
10	ความชอบส่วนตัวของแพทย์	ปัจจัยอื่นๆ	4.28	มาก
11	เป็นยาในบัญชีของโรงพยาบาล	ผลิตภัณฑ์	4.25	มาก
12	อิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโสกว่า ผู้นำทางความคิด(Key Opinion Leaders)	ปัจจัยอื่นๆ	4.14	มาก
13	มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	การส่งเสริมการตลาด	4.12	มาก
14	กิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันระหว่างแพทย์ เช่น การประชุมวิชาการ , กิจกรรมของโรงพยาบาล	ปัจจัยอื่นๆ	4.10	มาก
15	บุคลิกและกริยามารยาทของผู้แทนยา	การส่งเสริมการตลาด	4.09	มาก
16	ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อมูล อ้างอิงที่เชื่อถือได้	ผลิตภัณฑ์	4.08	มาก

ตารางที่ 35 (ต่อ) แสดงสรุปปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยอื่นๆเมื่อนำมาเรียงตามลำดับของค่าเฉลี่ยความสำคัญ

ลำดับ	ปัจจัยย่อย	ปัจจัยหลัก	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
17	ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา	การส่งเสริม การตลาด	4.02	มาก
18	มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย	การส่งเสริม การตลาด	3.98	มาก
19	สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา	การส่งเสริม การตลาด	3.97	มาก
20	มียาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	ผลิตภัณฑ์	3.94	มาก
21	มีข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) น้อย	ผลิตภัณฑ์	3.81	มาก
21	ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย	ราคา	3.81	มาก
22	มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	การส่งเสริม การตลาด	3.77	มาก
23	มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	การส่งเสริม การตลาด	3.75	มาก
24	ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา	การส่งเสริม การตลาด	3.74	มาก
25	มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย	การส่งเสริม การตลาด	3.71	มาก
26	ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	การส่งเสริม การตลาด	3.60	มาก
27	มีการออกบูธ (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	การส่งเสริม การตลาด	3.56	มาก
28	การประกันภัยหรือการมีหลักประกันสุขภาพของผู้ป่วย	ปัจจัยอื่นๆ	3.53	มาก

ตารางที่ 35 (ต่อ) แสดงสรุปปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยอื่นๆเมื่อนำมาเรียงตามลำดับของค่าเฉลี่ยความสำคัญ

ลำดับ	ปัจจัยย่อย	ปัจจัยหลัก	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
29	บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	ผลิตภัณฑ์	3.51	มาก
30	มียาให้เลือกหลายรูปแบบ (Dosage Form)	ผลิตภัณฑ์	3.47	ปานกลาง
31	ตราสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	ผลิตภัณฑ์	3.44	ปานกลาง
32	การแนะนำ สร้างความคุ้นเคย และทัศนคติที่ดีต่อยาตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาแพทย์	ปัจจัยอื่นๆ	3.35	ปานกลาง
33	การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง	การจัดจำหน่าย	3.09	ปานกลาง
33	มีโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	การส่งเสริมการตลาด	3.09	ปานกลาง
34	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	ราคา	3.05	ปานกลาง
35	มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	การส่งเสริมการตลาด	3.04	ปานกลาง
36	มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา	ผลิตภัณฑ์	2.76	ปานกลาง
37	ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน	ผลิตภัณฑ์	2.73	ปานกลาง
38	มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	การส่งเสริมการตลาด	2.68	ปานกลาง
39	มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ	การส่งเสริมการตลาด	2.67	ปานกลาง
40	เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ(Original)	ผลิตภัณฑ์	2.61	ปานกลาง
41	ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น	ราคา	2.50	ปานกลาง
42	มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แคมเปญ	การส่งเสริมการตลาด	2.48	น้อย
43	การแจกของรางวัลต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	การส่งเสริมการตลาด	2.30	น้อย

ตารางที่ 35 (ต่อ) แสดงสรุปปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยอื่นๆเมื่อนำมาเรียงตามลำดับของค่าเฉลี่ยความสำคัญ

ลำดับ	ปัจจัยย่อย	ปัจจัยหลัก	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
44	มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	การจัดจำหน่าย	2.27	น้อย
44	การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษ	การส่งเสริม การตลาด	2.27	น้อย
45	มีแผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	การส่งเสริม การตลาด	2.19	น้อย
46	ความสะดวกในการส่งยาให้กับบริษัท	การจัดจำหน่าย	2.11	น้อย
47	การบริการจัดส่งรวดเร็วและตรงเวลา	การจัดจำหน่าย	1.94	น้อย

อภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ในการสั่งใช้ยารักษาโรคกระดูกพรุน สามารถอภิปรายผลตามแนวคิดส่วนประสมการตลาด และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ลำดับแรกคือ มีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาสิริพิม อร่ามณา (2551) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตา ของ จักษุแพทย์โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของพิรุณพร เพียรธรรม (2552) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของสุรศักดิ์ จิระบรรจง (2553) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของแพทย์ในการเลือกใช้ในโรงพยาบาลในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของนงลักษณ์ ไชยมัง (2554) ที่ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่ออายุรแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการสั่งใช้ยากลุ่มเออาร์

ปี ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ใช้มานาน จนมั่นใจว่าปลอดภัยในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาได้ดีในระยะยาว และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของธีรรัตน์ จันทร์ศรี (2555) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการเลือกสั่งยาในกลุ่มยารักษาโรคความจำเสื่อม จากอัลไซเมอร์ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนงลักษณ์ ไชยมัง (2554) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาสิริพิม อร่ามณา (2551) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลางลำดับแรกคือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ พิรุณพร เพ็ชรธรรม (2552) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของสุรศักดิ์ จิระบรรจง (2553) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพยา และราคาอยู่ในเกณฑ์ที่ผู้ป่วยรับผิดชอบได้ และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของธีรรัตน์ จันทร์ศรี (2555) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนงลักษณ์ ไชยมัง (2554) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะที่ส่ง แต่ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาสิริพิม อร่ามณา (2551) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ พิรุณพร เพ็ชรธรรม (2552) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลางลำดับแรกคือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาสุรศักดิ์ จิระบรรจง (2553) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ มีการส่งยารวดเร็ว ตรงเวลา และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ธีรรัตน์ จันทร์ศรี (2555) ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดลำดับแรกคือ ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท

ปัจจัยด้านกำลังเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากลำดับแรกคือ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ สอดคล้องกับผลการศึกษาของ พิรุณพร เพียรธรรม (2552) ที่ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลางลำดับแรกคือ บทความหรือการรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ และสอดคล้องกับผลการศึกษาศุภศักดิ์ จิระบรรจง (2553) ที่ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากลำดับแรกคือ มีบทความหรือรายงานการใช้ยา ที่ดีพิมพ์ ในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศที่เชื่อถือได้ และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ นงลักษณ์ ไชยมิ่ง (2554) ที่ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากลำดับแรกคือ มีบทความที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ และสอดคล้องกับผลการศึกษาของธีรรัตน์ จันทรศรี (2555) ที่ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากลำดับแรกคือ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ แต่ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษสิริพิมพ์ อร่ามณา (2551) ที่ ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากลำดับแรกคือความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา

ข้อค้นพบ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ในการตั้งใช้ยารักษาโรคกระดูกพรุน มีข้อค้นพบดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ ผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ มีการใช้ยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ และ มีความสะดวกในการใช้ และพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามสาขาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดในเรื่อง เป็นยาในบัญชีของโรงพยาบาล ขณะที่กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูกและเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญในระดับมาก และในเรื่อง มียาให้เลือกหลายรูปแบบ (Dosage Form) และมีข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษด้านสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ขณะที่กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูกและเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญในระดับมาก และในเรื่อง ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ(Original) กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษด้านสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญ

ในระดับน้อย และในเรื่อง ตราสินค้ามีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ศัลยกรรมกระดูกและเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง แต่กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษด้านสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญในระดับมาก

และเมื่อจำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน พบว่า กลุ่มประสบการณ์ 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในเรื่อง ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา และเป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original) ในระดับน้อย และในเรื่องบริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้

เมื่อจำแนกตามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญในเรื่องราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่นในระดับน้อย ขณะที่กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูกและเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญในระดับปานกลางในเรื่องนี้ และกลุ่มประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน ต่ำกว่า 5 ปี และ 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในเรื่องนี้ในระดับน้อยเช่นกัน

เมื่อจำแนกตามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ พบว่า กลุ่มที่รักษาต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญในเรื่องราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่นในระดับน้อย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านนี้ในระดับน้อย เมื่อจำแนกตามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ และประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน จำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ และจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์พบว่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านนี้ในระดับน้อย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเกือบทุกปัจจัยในระดับมาก ยกเว้นในเรื่อง มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษ และมีการจัดรายการพิเศษ เช่น ลดราคา แคมเปญ ที่ให้ความสำคัญในระดับน้อย

เมื่อจำแนกตามสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษสูตินรีเวช (วัยทอง) ให้ความสำคัญในเรื่องมีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ ในระดับปานกลาง ขณะที่กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูกและเวชศาสตร์ฟื้นฟู ให้ความสำคัญในระดับมากในเรื่องนี้ และในเรื่อง มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แคมเปญ กลุ่มสาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษศัลยกรรมกระดูก ให้ความสำคัญในระดับน้อย

และเมื่อจำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน พบว่า กลุ่มประสบการณ์ ต่ำกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญในเรื่องการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุม วิชาการทางการแพทย์ต่างๆ ในระดับปานกลาง ขณะที่กลุ่มประสบการณ์ 5-10 ปี และ 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในระดับมาก

เมื่อจำแนกตามจำนวนผู้ป่วยโรคกระดูกพรุนที่จำเป็นต้องจ่ายยาเพื่อรักษาต่อสัปดาห์ พบว่ากลุ่มต่ำกว่า 10 คน ให้ความสำคัญในระดับปานกลางในเรื่อง มีโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย และความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา ในระดับปานกลาง ขณะที่กลุ่มรักษา 10-20 คน ให้ความสำคัญในระดับมาก

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเกือบทุกปัจจัยย่อยในระดับมาก ยกเว้นปัจจัยย่อยในเรื่อง การแนะนำ สร้างความคุ้นเคย และทัศนคติที่ดีต่อยาตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาแพทย์ ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

และเมื่อจำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคกระดูกพรุน พบว่า กลุ่มประสบการณ์ 5-10 ปีและ 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในเรื่อง การแนะนำ สร้างความคุ้นเคย และทัศนคติที่ดีต่อยาตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาแพทย์ ในระดับปานกลาง และในเรื่อง การประกันภัย หรือการมีหลักประกันสุขภาพของผู้ป่วย กลุ่มประสบการณ์ 10 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยของส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปน้อย 10 ลำดับแรก

ลำดับ	ปัจจัยย่อย	ปัจจัยหลัก	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
1	มีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ	ผลิตภัณฑ์	5.00	มากที่สุด
2	มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base)	ผลิตภัณฑ์	4.91	มากที่สุด
3	ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	ผลิตภัณฑ์	4.86	มากที่สุด
4	ตัวยามีความปลอดภัยสูง	ผลิตภัณฑ์	4.82	มากที่สุด
5	สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	ผลิตภัณฑ์	4.78	มากที่สุด
6	ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้	ราคา	4.73	มากที่สุด
7	มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ	ผลิตภัณฑ์	4.72	มากที่สุด
8	มีความสะดวกในการใช้	ผลิตภัณฑ์	4.68	มากที่สุด
9	ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา	ปัจจัยอื่นๆ	4.35	มาก
10	ความชอบส่วนตัวของแพทย์	ปัจจัยอื่นๆ	4.28	มาก

เมื่อพิจารณาจากการสรุปปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในลำดับต้นๆ พบว่า 10 อันดับแรกที่แพทย์ประจำโรงพยาบาลให้ความสำคัญ กับปัจจัยย่อยในเรื่องของ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา และปัจจัยอื่นๆ โดยปัจจัยย่อยที่แพทย์ให้ความสำคัญสูงสุดเรียงลำดับได้แก่ มีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษาตัวยามีความปลอดภัยสูงสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ มีความสะดวกในการใช้ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา ความชอบส่วนตัวของแพทย์

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ในการสั่งใช้ยารักษาโรคมะเร็งผิวหนัง ในครั้งนี้ มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทผู้ผลิตหรือจัดจำหน่าย ควรให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านนี้ เนื่องจากพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุดในเรื่อง มีผลข้างเคียง (Side Effect) ต่ำ การใช้อย่างมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ (Evidence Base) ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ และมีความสะดวกในใช้ โดยบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยารักษาโรคมะเร็งผิวหนัง ควรวางกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์โดยมุ่งเน้นในการวิจัย ค้นคว้าและจัดทำบทความทางวิชาการ สนับสนุนการทดลองใช้ยาในผู้ป่วยระยะยาว เพื่อให้เกิดผลทางการวิจัยว่ายาที่มีความปลอดภัยและสามารถใช้ได้ดีในระยะยาว นอกจากนั้นทางบริษัทควรที่จะนำเสนอความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์และของบริษัทในกลุ่มแพทย์สูตินรีเวช(วัยทอง) ให้มากกว่าแผนกอื่น เช่น จัดทำเอกสารที่เกี่ยวกับการรับรองยาของบริษัทเข้าสู่แนวทางการรักษาโรคมะเร็งผิวหนัง (guideline) ทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งควรจะเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ว่าได้รับการยอมรับจากสถาบันการแพทย์ที่น่าเชื่อถือและมีชื่อเสียง เช่น โรงเรียนแพทย์ หรือสมาคมโรคมะเร็งผิวหนัง เนื่องจากผลการศึกษาพบว่าแพทย์กลุ่มนี้ให้ความสำคัญต่อเรื่องความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ในระดับมาก และจากผลการศึกษาพบว่าสิ่งที่แพทย์ทั้ง 3 แผนกให้ความสำคัญมากที่สุด เช่นเดียวกันคือ เรื่องผลข้างเคียงของยา (Side Effect) ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตหรือจัดจำหน่ายยารักษาโรคมะเร็งผิวหนังจึงควรที่จะแสดงความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์ของตนว่ามีความปลอดภัย หรือมีผลข้างเคียงที่น้อยกว่า หรือแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ตัวอื่นเช่นไร เพราะจะทำให้ผลิตภัณฑ์เกิดความน่าสนใจและมีจุดขายที่มากขึ้น

2. ด้านราคา ควรตั้งราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของยา ในกรณีที่คุณภาพของยาไม่แตกต่างจากยาของบริษัทคู่แข่งก็ไม่ควรที่จะตั้งราคาให้แตกต่างกันมากนัก เพื่อให้ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ และสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย นอกจากนี้บริษัทควรให้ข้อมูลทางวิชาการต่างๆแก่คณะกรรมการบัญชียาหลักแห่งชาติ เพื่อให้ยาสามารถเข้าเป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติเพื่อที่จะผลักดันให้ยามีชื่ออยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติและจะสามารถทำให้ปริมาณการสั่งใช้ยานั้นเพิ่มมากขึ้น เพราะจะมีจำนวนผู้ป่วยที่สามารถเบิกจ่ายได้มากขึ้น อีกทั้งยังทำให้ง่ายต่อการผลักดันให้ยาเข้าไปอยู่ในบัญชียาของโรงพยาบาล ซึ่งแพทย์สูตินรีเวช(วัยทอง)ได้ให้ความสำคัญต่อเรื่องนี้มากที่สุด และจากผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านราคามีผลต่อแพทย์สูตินรีเวช(วัยทอง)ในระดับน้อยแต่ พบว่าแพทย์ศัลยกรรมกระดูกและเวชศาสตร์ฟื้นฟูให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ดังนั้นเมื่อจะมีการ

ปรับเปลี่ยนทางด้านราคาที่จะรับมือกับแพทย์ 2 กลุ่มหลักก่อน เพราะจะส่งผลต่อการตัดสินใจในการสั่งซื้อยาของแพทย์ต่อไป

3. ด้านการจัดจำหน่าย บริษัทควรมีนโยบายที่ชัดเจนเรื่องความสะดวกในการสั่งยา กับบริษัท มีการรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่งเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจรวมถึงการรักษาคุณภาพในการเก็บรักษาขณะส่งยาเช่นถ้าเป็นยาแช่เย็น อาจจะใช้รถแช่เย็นในการส่งของ เพื่อให้ยายังคงรักษาคุณภาพไว้ได้ และเพิ่มช่องทางการสั่งยา เพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มความสะดวกในการสั่งยาเช่นมีเบอร์โทรฟรี หรือใช้ส่งข้อความทางโทรศัพท์ผ่านทางผู้แทนยา เป็นต้น

4. ด้านการส่งเสริมทางการตลาด เนื่องจากแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับมากกับการมีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทผลิตและจำหน่ายยาโรคกระดูกพรุนควรมีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต สำหรับแจกให้กับแพทย์ผู้สั่งยา มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยา โดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้และเป็นที่ยอมรับของแพทย์ผู้สั่งยามาบรรยายโดยเฉพาะแพทย์แผนกศัลยกรรมกระดูกและแพทย์เวชศาสตร์ฟื้นฟูให้ความสำคัญในเรื่องนี้มาก นอกจากนั้นควรมีการสรรหาและการคัดเลือกพนักงานขาย (ผู้แทนยา) เพื่อให้ได้ผู้แทนยาที่มีความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะในด้านวิทยาศาสตร์การแพทย์ และต้องมีการฝึกอบรมพนักงานขายทุกระดับ เพื่อเป็นการฝึกทักษะความรู้และความสามารถในการขาย โดยผู้แทนยาจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับบริษัทและผลิตภัณฑ์ที่ตนเองรับผิดชอบ ผู้แทนยาต้องรู้ถึงลักษณะของลูกค้าและลักษณะของกลุ่ม ต้องมีความรู้ในด้านการเสนอขายที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งต้องมีการฝึกอบรมด้านบุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา เพราะผู้แทนยาเป็นผู้ที่ติดต่อกับแพทย์โดยตรง เพราะแพทย์ให้ความสำคัญในระดับมากต่อเรื่องนี้ในการตัดสินใจสั่งซื้อยา นอกจากนี้ผู้แทนยาต้องมีความสม่ำเสมอในการเยี่ยมแพทย์ เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดี และเป็นการเตือนแพทย์ให้มีการใช้ยาอย่างต่อเนื่อง สำหรับบริษัทผลิตและจำหน่ายยาที่มีผู้แทนยาอยู่แล้วควรมีการพัฒนาและปรับปรุงประสิทธิผลในการขายของหน่วยงานขาย ทำโดยการฝึกอบรมศิลปะการขาย ทักษะการเจรจาการขาย และทักษะการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างจากบริษัทคู่แข่งในด้านของบริการและบุคลากร รวมถึงเรื่องการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ทางบริษัทควรมีการจัดรายการพิเศษ และลดราคาเป็นระยะๆ หรืออาจจะมีการแจกแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้เพิ่มเติม เพื่อให้แพทย์เกิดความสนใจมากขึ้น