



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ภาคผนวก

รายชื่อร้านขายยาที่ให้ข้อมูลตอบแบบสอบถาม

ชื่อร้าน	ชื่อเภสัชกร	ที่ตั้งร้าน
1) <u>ตำบลช้างม้อยมี่ทั้งหมด</u> <u>8 ร้าน ได้แก่</u>		
- ร้านเท็กซัสฟาร์มาซี	นายสุชาติ สุวรรณกิจ	27 ถนนราชวงศ์
- ร้านพีเอสเภสัชกร	นายวินัย เชื้อวรัตน์พันธ์	39 ซอยวัดแสนฝาง ถนนท่าแพ
- ร้านช้างม้อยเภสัช	นายจिरศักดิ์ โออริยกุล	55-57 ถนนช้างม้อย
- ร้านศิริวัฒน์เภสัช	นายสมศักดิ์ ศิริภาพันธ์	367/57 ถ. วิทยานนท์
- ร้านมณีรัตน์เภสัช	นางมณีรัตน์ เล่าห์อุทัยวัฒนา	87-89 ถ. ช่วงเมรุ
- ร้านเภสัชกรรมมงคล	นายมงคล ชุ่มอินทจักร	74/4 ถ. ชัยภูมิ
- ร้านหมอยาเมืองใหม่	นายพงศ์พันธ์ จิระธิดาการ	700/112 ถ. เมือง- สมุทร
- ร้านเภสัชกรชาตรี	นายชาตรี จิตีไพโรจน์	37-39 ถ. วิทยานนท์
2) <u>ตำบลศรีภูมิ</u> <u>มีทั้งหมด 7 ร้าน</u>		
- ร้านสุวรรณกิติเภสัช	นายเกรียงไกร สุวรรณกิติ	84/2-3 ถ. อินทรวโรส
- เภสัชกรยืนยง	นางกรรณิการ์ สว่างเดชรักษ์	9 ถ. อินทรวโรส
- ศาลายา	นายสุรพงษ์ ชนะทิพานนท์	153 ถ. มูลเมือง

ชื่อร้าน	ชื่อเภสัชกร	ที่ตั้งร้าน
- กมลสุข โอสถ	นายโสภณ วงศ์วิรกิจ	230/15 ถ.มดิ่นพุดตัน
- ภัชชากรเภสัช	ร.อ.เกรียงศักดิ์ วงศ์ศิริ ¹	4/6 ถ.สนามกีฬา
- พีระมิตรเภสัช	นายณมิตร ภูษา	310 ถ.มดิ่นพุดตัน
- สิงหราชเภสัช	นายกำพล กลั่นกลิ่น	52/4 ถ.สิงหราช
3) <u>ตำบลช้างเผือกมี</u> <u>ร้านขายของเภสัชกร 6 ร้าน</u>		
- ร้านสิทธิเวชภัณฑ์	นายเอกสิทธิ์ เกียรติเวชสุวรรณ	60/1 ถ.โชตนา
- ห.จ.ก. ป.เภสัช	นายประเสริฐ ภูสิทธิ์	28/82 ถ.โชตนา
- ร้าน ส.เภสัช	นายเสกสรร บุรพาเตชะ	98/3 ถ.โชตนา
- ร้าน ว.เภสัช	นายวีระวุฒิ เจริญจิตชัย	123/3 ถ.โชตนา
- ร้านเภสัชกรเนรมิตร	นายเนรมิตร ยิ้มทอง ²	207 ถ.ช้างเผือก
- ร้านเชียงใหม่เภสัชกิจ	น.ส.ปัญญาภ อโนดาต	124/25-26ถ. โชตนา
- ร้านเภสัชกรเชิงดอย	นางวนิดา พุ่มไพศาลชัย	100/37 ถ.ห้วยแก้ว
4) <u>ตำบลดอยสุเทพมีร้านขาย</u> <u>ยาของเภสัชกร 7 ร้าน</u>		
- ร้านเภสัชกร	นายวรรณ จารุธีรชน	99/37 ถ.สุเทพ
- ทศพรเภสัช	นางเอื้อพร ไชยวรรณ	16/4 ถ.สุเทพ
- เภสัชกรโต	นายธีรชัย บุญฤทธิ	8 ถ.สุเทพ หมู่ 8
- สวนดอกพาร์มา	นายสมพงษ์ มานิตพิสิฐกุล	7/12 ถ.สุเทพ
- ร้านพฤษาเภสัช	นายสมควร เกียรติก่อสิน	99/4 ถ.ห้วยแก้ว

ชื่อร้าน	ชื่อเภสัชกร	ที่ตั้งร้าน
<ul style="list-style-type: none"> - สวนแก้วเภสัชกร - ห้องปฏิบัติการชุมชนคณะเภสัช 	นายธนารักษ์ อินดาต นางจรัสพรรณ สงวนเสริมศรี	99/4 ถ.ห้วยแก้ว คณะเภสัชศาสตร์ ถ.สุเทพ
5) <u>ตำบลหายยา มีร้านขายยา</u> <u>ของเภสัชกร 4 ร้าน</u>		
<ul style="list-style-type: none"> - เภสัชกรประดิษฐ์ - ยาเภสัชกร - เภสัชยานิต - ทิพย์เนตรฟาร์มาชี 	นายประดิษฐ์ ศรีประภาการ นายปาน อันตระกูล นางฉานิต สมิตธารักษ์ นางทักษิณา ยานะสาร	8 ถ.ราชเชียงใหม่ 14 ถ.ราชเชียงใหม่ 2/7 ถ.ทิพย์เนตร 139/5 ถ.นันทราวม
6) <u>ตำบลช้างคลาน มีร้านขายยา</u> <u>ที่เภสัชกรเป็นเจ้าของ 6 ร้าน</u>		
<ul style="list-style-type: none"> - เวชไพศาลฟาร์ม่า - ไพโรจน์เภสัช - ศรจันทร์เภสัช - ธ.เจริญเภสัช - มานิตเภสัช - นานาเภสัช 	นางสาวรณมา เวชอภิกุล นายทรงศักดิ์ สุตเกตุ นายนพดล คักดีธนานนท์ นายธีรพงศ์ เลิศชูสกุล นายปราโมทย์ ทิพย์ดวงตา นายอศิรา นานาวิชิต	164/90 ถ.ช้างคลาน 199/9 ถ.ช้างคลาน 23 ถ.คชสาร 46/3ถ.เจริญประเทศ 242 ถ.เจริญประเทศ 142/1 ถ.ช้างคลาน
7) <u>ตำบลวัดเกต มีร้านขายยา</u> <u>ที่เภสัชกรเป็นเจ้าของ 6 ร้าน</u>		
<ul style="list-style-type: none"> - ประเสริฐเภสัชกร - วิเชียรเภสัชกร 	นางจรรยา วชิรณิษกิจ นายวิเชียร เล้าอดิमान	332/7-8 ถ.เชียงใหม่-ลำพูน 19-20 ถ.กองทราย

ชื่อร้าน	ชื่อเภสัชกร	ที่ตั้งร้าน
- ดาราเภสัช - น้ำเย็นเภสัช	นายณรงค์ศักดิ์ ไบเนียม นายณรงค์ศักดิ์ ไบเนียม	251/3 ถ.แก้วนวิรัฐ 313 ถ. เชียงใหม่-ลำพูน
- มาลีเภสัชกร - อรเภสัชกร	นางมาลี เกาะสุวรรณ น.ส. อารี คุณาพร	109 ถ.แก้วนวิรัฐ 7 ถ. หน้าวัดเกต
8) <u>ตำบลพระสิงห์ มีร้านขายยา</u> <u>ของเภสัชกร 2 ร้าน</u>		
- จ.เภสัช - ช.เภสัช	นายนิคม เดชพุทธวังน นายคณิน แซ่วะ	313 ถ. พระปกเกล้า 132 ถ. ราชมรรคา
9) <u>ตำบลท่าศาลา มีร้านขายยา</u> <u>ของเภสัชกร 1 ร้าน</u>		
- เภสัชกรदनัย	นายदनัย วัฒนะคุปต์	195/15 ถ. เชียงใหม่-สันกำแพง

แบบสอบถาม

เรื่อง กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาดของร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นเจ้าของ ใน
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ข้อมูลทั่วไป

- 1) เพศ
- 1). ชาย 2). หญิง [] 1
- 2) อายุ.....ปี [] [] 2-3
- 3) สถานภาพการสมรส
- 1). โสด 2). สมรสแล้ว 3). หม้าย [] 4
- 4) นอกจากเปิดร้านขายยาแล้ว ท่านยังประกอบอาชีพ
- 1). รับราชการ 2). พนักงานรัฐวิสาหกิจ
- 3). ไม่มี 4). อื่น ๆ ระบุ..... [] 5
- 5) ร้านขายยาของท่านเปิดมานาน.....ปี [] [] 7
- 6) ระยะเวลาที่ท่านเข้ามาเป็นผู้บริหารจัดการ.....ปี [] [] 8-9
- 7) ร้านของท่านมีผู้ช่วยจำนวน.....คน [] [] 10-11
- 8) ระยะเวลาในการเปิดร้าน เปิด.....น. [] [] [] [] 13-16
- ปิด.....น. [] [] [] [] 17-20

ข้อมูลทางด้านส่วนผสมทางการตลาด

- 9) ยาที่ร้านของท่านนำมาจำหน่าย ได้มา
- 1) ยาแผนปัจจุบันสำเร็จรูป.....% [] [] 21-22
- 2) ยาแผนโบราณสำเร็จรูป.....% [] [] 23-24

- 10) นอกจากยาสำเร็จรูปแล้ว ร้านของท่านยังจำหน่าย
- 1) เครื่องสำอางค์ สบู่ แชมพู ผงซักฟอก [] 25
 - 2) เครื่องสำอาง
 - 3) ผลิตภัณฑ์สำหรับเด็ก และทารก, นมผง
 - 4) อาหารเสริม และบำรุงภัณฑ์
- 11) การขายยาของท่านเป็นการค้าในลักษณะ
- 1) ค้าปลีก 2) ค้าส่ง 3) ค้าปลีกและส่ง [] 26
- 12) ยาสำเร็จรูปในร้านของท่านมีอยู่
- 1) น้อยกว่า 500 ยี่ห้อ 2) 500-1,000 ยี่ห้อ 3) > 1,000 ยี่ห้อ [] 27
- 13) ร้านขายยาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนร้อยละเท่าไรของยอดขาย
- 1) ยาแก้หวัด จำนวน.....% [] [] 28-29
 - 2) ยาแก้ท้องเสียจำนวน.....% [] [] 30-31
 - 3) ยาโรคผิวหนัง และตา จำนวน.....% [] [] 32-33
 - 4) ยาปฏิชีวนะ จำนวน.....% [] [] 34-35
 - 5) ยาคุมกำเนิด จำนวน.....% [] [] 36-37
 - 6) ยาทางเดินอาหาร และถ่ายพยาธิ จำนวน.....% [] [] 38-39
 - 7) ยาแผนโบราณ จำนวน.....% [] [] 40-41
- 14) ผลิตภัณฑ์ภายในร้านของท่านเป็น
- 1) Original product.....% [] [] 42-43
 - 2) product ที่ทำเลียนแบบ.....% [] [] 44-45
- 15) ในยาสำเร็จรูปที่เป็นตัวยาชนิดเดียวกัน ท่านชอบที่จะ
- 1) ใช้ทดแทนกันเลย โดยมีเพียง 2-3 ชนิด ในร้านก็พอ [] 46
 - 2) มีให้ลูกค้าเลือกมากหลายรูปแบบ ตามความต้องการ
ของลูกค้าโดยตรง
 - 3) แบ่งตามประเภทของลูกค้า โดยดูจากฐานะ, การแต่งตัวและ
แหล่งผลิต เพื่อพิจารณาตามความเหมาะสมกับลูกค้า

- 16) เมื่อมีผลิตภัณฑ์ใหม่ออกมาจำหน่าย ท่านมีวิธี
- 1) รับมาจำหน่ายจากผู้นำมาเสนอขายโดยตรง [] 47
 - 2) รอดูว่ามีลูกค้ามาถามหรือโฆษณาทางโทรทัศน์
 - 3) ดูว่ามีผลตอบแทนที่คุ้มในการลงทุนแค่ไหน

- 17) ในการเลือกยาในร้านของท่าน ท่านเลือก
- 1) มียาทุกชนิด เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า [] 48
 - 2) เลือกยาที่ขายได้ง่ายและเป็นที่ยอมรับ
 - 3) เลือกยาที่นิยมใช้และให้ผลในการรักษาที่ถูกต้องตามหลักวิชา

Place

- 18) ร้านขายยาของท่านอยู่ในย่าน
- 1) ชุมชนใหญ่ตลาด, ศูนย์การค้า [] 49
 - 2) ชุมชนย่อย หมู่บ้านจัดสรร
 - 3) ที่พักอาศัยของท่านเอง

- 19) ลูกค้าที่มาใช้บริการของท่านส่วนมากได้แก่
- 1) ลูกค้าทั่วไปที่ผ่านไปมาสะดวก [] 50
 - 2) ลูกค้าที่อาศัยอยู่ในบริเวณนั้น
 - 3) ไม่นแน่นอน

- 20) การสั่งซื้อยาของร้านของท่าน ท่านสั่งซื้อเดือนละ
- 1) 1-10 ครั้ง 2) 10-20 ครั้ง 3) มากกว่า 20 ครั้ง [] 51

- 21) การสั่งซื้อสินค้า ท่านกระทำโดย
- 1) สั่งจากบริษัทผู้ผลิต.....% [] [] 52
 - 2) สั่งจากผู้ค้าส่ง.....% [] [] 53

- 22) สินค้าในร้านของท่าน มีการสั่งซื้อสินค้าหมุนเวียนในอัตราเดือนละ
- 1) น้อยกว่า 100,000 บาท [] 54
 - 2) 100,000 - 300,000 บาท
 - 3) มากกว่า 300,000 บาท
- 23) ในบริเวณที่ตั้งของท่านมีร้านขายยาซึ่งเป็นคู่แข่งจำนวน
- 1) 1 ร้าน 2) 2 ร้าน [] 55
 - 3) 3 ร้าน 4) ไม่มีเลย
- 24) ท่านคิดว่าร้านขายยาที่อยู่ในห้างสรรพสินค้า ได้เปรียบกว่าร้านขายยาทั่วไปในแง่ทำเลที่ตั้ง
- 1) ใช่ 2) ไม่ใช่ [] 56
- 25) ท่านมีความคิดจะไปเปิดร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าหรือไม่ [] 57
- 1) มี เพราะ..... [] [] 58-59
 - 2) ไม่มี เพราะ.....
- 26) ร้านขายยาของท่านมีความคิดที่จะเปิดสาขาเพิ่มขึ้นอีก [] [] 60-61
โดยจะเปิดในทำเลใดแก่
.....
- 27) ท่านคิดว่าร้านขายยาประเภทใดที่เป็นคู่แข่งที่ส่งผลกับ ยอดขายของท่านโดยตรง [] 62
- 1) ร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า
 - 2) ร้านขายยาที่ขายส่งและปลีก
 - 3) ร้านขายยาที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง

Promotion

- 28) ป้ายชื่อร้านของท่านมีขนาดเนื้อที่
- 1) น้อยกว่า 1 ตารางเมตร [] 63
- 2) 1-3 ตารางเมตร
- 3) > 3 ตารางเมตร
- 29) บริเวณร้านของท่าน มีการโฆษณาอยู่
- 1) ไม่มีเลย 2) 1-5 ชนิด 3) มากกว่า 5 ชนิด [] 64
- 30) การขายยาของท่านโดยทั่วไปแล้ว
- 1) ลูกค้าจะระบุชื่อยาที่ต้องการซื้อเอง.....% [] [] 65-66
- 2) มาปรึกษาและขอคำแนะนำยาที่ต้องการใช้.....% [] [] 67-68
- 31) ผู้บริโภคสินค้าของท่านโดยมาก ได้แก่
- 1) เด็ก 2) บุคคลวัยทำงาน 3) วัยชรา [] 69
- 32) ท่านคิดว่ายาที่มีการโฆษณาจะขายดีกว่ายาที่ไม่ได้โฆษณา
- 1) ใช่ 2) ไม่ใช่ [] 70
- 33) ลูกค้าที่มาซื้อยาโดยทั่วไป
- 1) ระบุยาที่ต้องการซื้อ.....% [] [] 71-72
- 2) ขอปรึกษาให้แนะนำก่อน.....% [] [] 73-74
- 34) ร้านขายยาของท่านมีการโฆษณาทางสื่อ
- 1) วิทยุ 2) หนังสือพิมพ์ [] 75
- 3) แผ่นพับใบปลิว 4) ไม่มี
- 35) ร้านขายยาของท่านมีการส่งเสริมการขาย ในรูปแบบ
- 1) การลดราคาให้ลูกค้าประจำ [] 76
- 2) มีการให้สินค้าแถมในตอนเทศกาลหรือวันครบรอบ
- 3) ไม่มี

36) ปัจจัยที่มีผลต่อยอดขายของร้านขายยามากที่สุด ได้แก่

- 1) ทำเลที่ตั้ง 2) สินค้าที่เลือกขายในร้าน 3) คู่แข่งขัน [] 77

Price

37) การตั้งราคาขายของท่านตั้ง โดย

- 1) ราคาตามกล่องที่กำหนด [] 78
 2) ราคาทุนบวกกำไรที่ต้องการ
 3) ตั้งราคาตามคู่แข่งในท้องถิ่นที่ขายกันทั่วไป

38) ท่านมีการปรับราคาขายของท่าน โดย

- 1) เมื่อมีการขึ้นราคาจากผู้ผลิตหรือผู้ขายส่ง [] 79
 2) เมื่อราคาขายปลีกเพิ่มขึ้น
 3) เมื่อสินค้าขาดตลาด

39) ยอดในการขายของท่าน

- 1) สม่ำเสมอตลอดทั้งปี [] 80
 2) ขายดีตามฤดูกาลหรือช่วงระยะเวลาของโรค
 3) ขึ้นกับเศรษฐกิจของลูกค้าเป็นสำคัญ

40) ยอดการขายของท่านอยู่ในช่วง

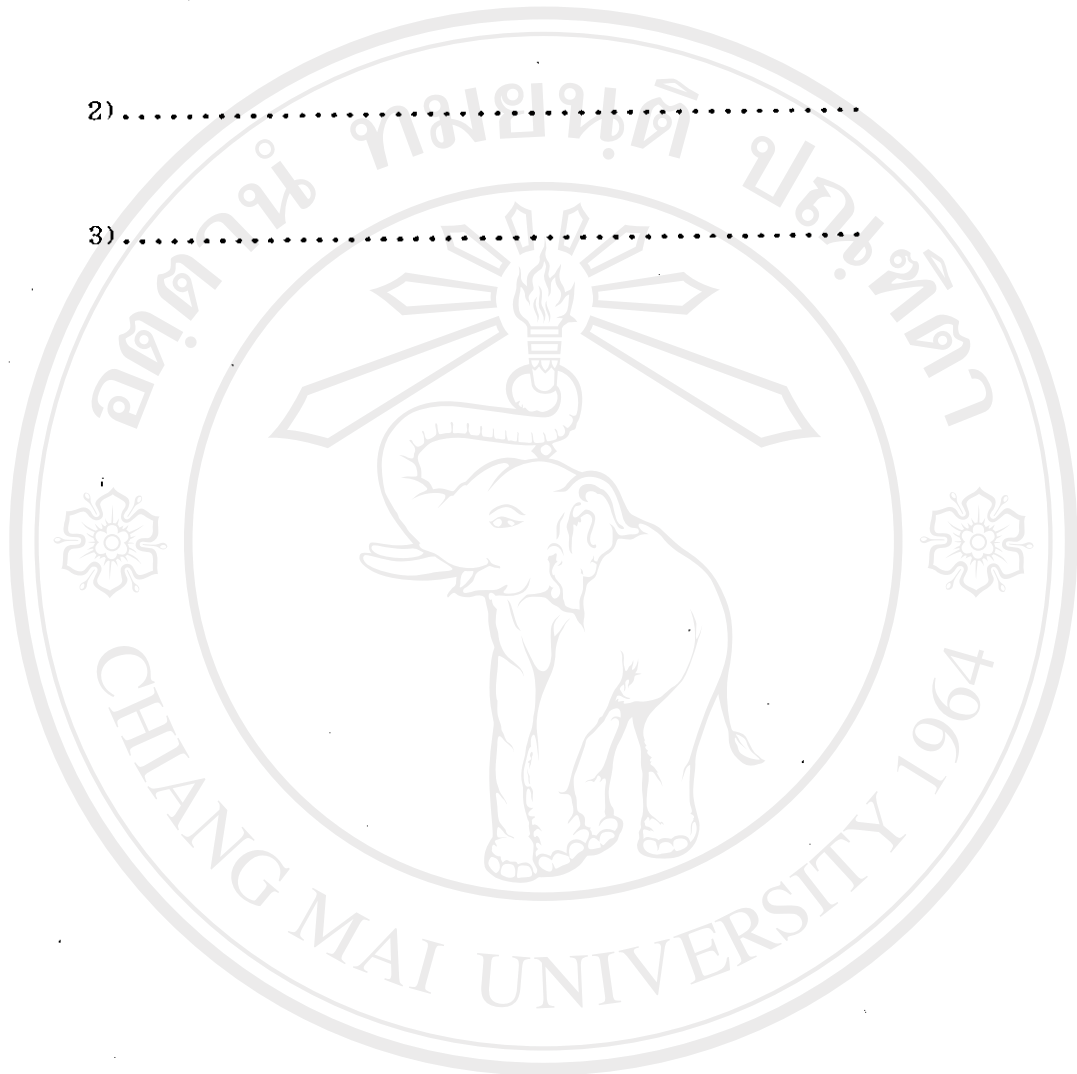
- 1) เจริญเติบโต ยอดขายยังมีโอกาสเพิ่มสูงขึ้น [] 81
 2) ช่วงคงที่ เนื่องจากเป็นจุดอิ่มตัว
 3) ช่วงลดลง เนื่องจากมีการแข่งขันที่สูงขึ้น

41) ท่านคิดว่าข้อเสนอแนะต่อการประกอบกิจการร้านขายยาในปัจจุบัน

1).....

2).....

3).....



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นายพิริยะ สี่หะกุลัง

วัน เดือน ปีเกิด 2 มิถุนายน พ.ศ.2497

ประวัติการศึกษา

- สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาชั้นเอก โรงเรียนพุทธศาสนาวินิจฉัย วัดพระสิงห์
รวมทวาร ปี พ.ศ.2512
- สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 5 ที่โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย ปีการศึกษา
พ.ศ.2514
- สำเร็จการศึกษา ปริญญาตรี ด้านเภสัชศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยมหิดล
ปีการศึกษา 2525
- สำเร็จการศึกษา ปริญญาตรีด้านนิติศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยรามคำแหง
ปีการศึกษา 2528
- ผ่านการอบรมนายรุ่นที่ 1 ของสหภาพนายควม ปี พ.ศ.2529

ประสบการณ์ในการทำงาน

พ.ศ.2525 - 2528 เป็นเจ้าของร้านขายยาสามหมอ แขวงวังบูรพา เขตพระนคร

กรุงเทพมหานคร

พ.ศ.2529 - ปัจจุบัน เป็นนายควมประจำสำนักงานพิชัยนายควม

จังหวัดเชียงใหม่

พ.ศ.2530 - ปัจจุบัน เป็นเจ้าของร้านขายยา สามพี่น้อง อำเภอสันป่าตอง

จังหวัดเชียงใหม่

พ.ศ.2533 - ปัจจุบัน เป็นผู้จัดการร้านขายยา สามพี่น้อง อำเภอเมือง

จังหวัดเชียงใหม่

สถานภาพทางครอบครัว

พ.ศ.2525 สมรสกับ น.ส.ปรีภรณ์ สุวรรณอภิชน มีบุตร 3 คน

1. เด็กชายธีรวัช สหะกุลัง อายุ 9 ปี เรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4
2. เด็กหญิงอรอินท์ สหะกุลัง อายุ 8 ปี เรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 3
3. เด็กชายกานน สหะกุลัง อายุ 6 ปี เรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 1



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved