

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปราย ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้าน โรคฮันในผู้ป่วยโรคฮันของแพทย์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สามารถแบ่งผลการวิเคราะห์ออกเป็นดังนี้

ส่วนที่ 1 สรุปผลการศึกษา ประกอบด้วย

- ข้อมูลทั่วไป
- ข้อมูลปัจจัยปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้าน โรคฮันของแพทย์
- ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้าน โรคฮันให้แก่ผู้ป่วยของแพทย์

ส่วนที่ 2 การอภิปรายผลการศึกษา

ส่วนที่ 3 ข้อค้นพบที่ได้จากการศึกษา

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

ส่วนที่ 1 สรุปผลการศึกษา

ข้อมูลทั่วไป

จากการศึกษาแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 50 คน เป็นแพทย์ทำงานประจำ โรงพยาบาลรัฐบาล คิดเป็นร้อยละ 48.0 ประจำโรงพยาบาลของเอกชน คิดเป็นร้อยละ 52.0 ขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ ส่วนใหญ่สถานพยาบาลมีเตียง มากกว่า 500 เตียง คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมา น้อยกว่า 100 เตียง และ 301-500 เตียง คิดเป็นร้อยละ 18.0 ส่วนใหญ่การตรวจรักษาผู้ป่วยต่อสัปดาห์ 101-200 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมา มากกว่า 200 คน คิดเป็นร้อยละ 28.0 จำนวนผู้ป่วยโรคฮันที่จำเป็นต้องสั่งจ่ายยาต้าน โรคฮันเพื่อการรักษาประมาณสัปดาห์ละ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 คน ต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 100.0 ผู้ตอบแบบสอบถามมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยาต้าน โรคฮันให้ผู้ป่วย คิดเป็นร้อยละ 52.0 ไม่มีคิดเป็นร้อยละ 48.0

ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้แกผู้ป่วย

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆที่แพทย์ให้ความสำคัญในการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้แกผู้ป่วย คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงานขาย และปัจจัยอื่นๆ ซึ่งในแต่ละด้านแพทย์ให้ความสำคัญดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.48) ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.36) ไม่ทำให้เกิดการเสพติด (ค่าเฉลี่ย 4.26) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.14) มี Drug interaction ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.04) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.90) มีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์น้อย (ค่าเฉลี่ย 3.88) ความสะดวกในการรับประทาน (ค่าเฉลี่ย 3.58) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยา Original จากบริษัทยาต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.96) มีขนาดยาให้เลือกใช้หลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 2.80) มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา (ค่าเฉลี่ย 2.80) และมีอายุการเก็บรักษาได้นาน (ค่าเฉลี่ย 2.72) ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาตามประเภทของสถานพยาบาล พบว่า แพทย์ที่ประเภทของสถานพยาบาลเป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง ไม่ทำให้เกิดการเสพติด สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มี Drug interaction ต่ำ ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย มีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์น้อย ความสะดวกในการรับประทาน

แพทย์ที่ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่เป็นโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา และตัวยามีความปลอดภัยสูง

เมื่อพิจารณาตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่ พบแพทย์ที่ขนาดเตียงน้อยกว่า 100 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 101-150 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ไม่ทำให้เกิดการเสพติด

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 151-300 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 301-500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพ ตัวยามีความปลอดภัยสูง

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มี Drug interaction ต่ำ ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย ไม่ทำให้เกิดการเสพติดมีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์น้อย

ปัจจัยด้านราคา

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านราคา แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่าย ของคนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.88) ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 2.74) และการให้ส่วนเมื่อชำระเงินสด (ค่าเฉลี่ย 2.78)

เมื่อพิจารณาตามประเภทของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่ พบว่า แพทย์ทุกประเภทของสถานพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของไข้และเมื่อพิจารณาตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่ พบว่า แพทย์ทุกขนาดเตียงของสถานพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาพบว่า แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.74) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.44) บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.32) และมีเบอร์โทรศัพท์ฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.12)

เมื่อพิจารณาตามประเภทของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่พบว่า ทุกประเภทของสถานพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า

เมื่อพิจารณาตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล พบว่า แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงน้อยกว่า 100 เตียง และ 101-150 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 151-300 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 301-500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง มากกว่า

500 เดียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า และการรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.26) บทความหรือรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.24) การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทโดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 4.20) การสนับสนุนแพทย์เพื่อเข้าร่วมประชุมวิชาการทั้งในและต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.10) การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคอ้วน (ค่าเฉลี่ย 4.12) การแจกของตัวอย่างเพื่อให้ผู้ป่วยทดลองใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.98) โฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.88) การร่วมออกร้าน (Booth) และจัดกิจกรรมในงานประชุมวิชาการต่าง ๆ (ค่าเฉลี่ย 3.82) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การให้ส่วนแถม (Sales Bonus) (ค่าเฉลี่ย 3.48) การจัตรายการลดราคาช่วงแนะนำ (ค่าเฉลี่ย 3.40) เอกสารแนะนำยาที่แจกโดยบริษัท และการแจกของชำร่วย เช่น ปากกา (ค่าเฉลี่ย 2.50)

เมื่อพิจารณาตามประเภทของสถานพยาบาล พบว่า แพทย์ทุกประเภทของสถานพยาบาล ให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยเกือบทุกปัจจัยในระดับสำคัญมาก ยกเว้นปัจจัยย่อยด้าน การให้ของแถม (Sales Bonus) แพทย์ประเภทโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับมาก แพทย์ประเภทโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ปัจจัยย่อยด้านการจัตรายการลดราคาช่วงแนะนำ แพทย์ที่ประเภทโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง แพทย์ประเภทโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับมาก

เมื่อจำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล พบว่าแพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงของสถานพยาบาลน้อยกว่า 100 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทโดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคอ้วน บทความหรือรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้ บทความหรือรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้ โฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การแจกตัวอย่างเพื่อให้ผู้ป่วยทดลองใช้ และการจัตรายการลดราคาช่วงแนะนำ

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงของสถานพยาบาล 101 –150 เตียง ให้ความสำคัญ ปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุด คือ บทความหรือรายงานการใช้จ่ายที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้ และบทความหรือรายงานการ ใช้จ่ายที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้ การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัด โดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคหัวใจ

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงของสถานพยาบาล 151-300 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยโดยรวมในระดับมาก ยกเว้น เอกสารแนะนำยาที่แจกโดยบริษัท และการจัดรายการลดราคาช่วงแนะนำ ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง และการแจกของชำร่วย เช่น ปากกา ที่ให้ความสำคัญในระดับน้อย

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงสถานพยาบาล 301-500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยโดยรวมในระดับมาก ยกเว้น การให้ส่วนแถม (Sales Bonus) การแจกของชำร่วย เช่น ปากกา และการจัดรายการลดราคาช่วงแนะนำ ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงของสถานพยาบาลมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยโดยรวมในระดับสำคัญมาก ยกเว้น เอกสารแนะนำยาที่แจกโดยบริษัท และการแจกของชำร่วย เช่น ปากกา ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านพนักงานขาย

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านพนักงาน แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.90 ความถี่ในการเยี่ยมลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.70) และความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.66) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ ความสนิทสนมคุ้นเคย (ค่าเฉลี่ย 3.44)

เมื่อพิจารณาตามประเภทของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่ พบว่า แพทย์ทุกประเภทสถานพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญในระดับมาก คือ บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า ความถี่ในการเยี่ยมลูกค้า และ ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย

เมื่อพิจารณาตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล พบว่า แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงน้อยกว่า 100 เตียง ให้ความสำคัญ ปัจจัยย่อยในระดับมาก คือ การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 101-150 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 151-300 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย และการบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 301-500 เตียง และมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยด้านพนักงานขายทุกปัจจัยในระดับมาก

ปัจจัยอื่นๆ

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยอื่นๆ ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความสามารถในการจ่ายค่าของผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 4.42) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ ความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่น ระบุชื่อยา (ค่าเฉลี่ย 3.20)

เมื่อพิจารณาตามประเภทของสถานพยาบาล พบว่า แพทย์ที่ประเภทสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล ให้ความสำคัญมาก ด้านความสามารถในการจ่ายค่าของผู้ป่วย แพทย์ที่ประเภทสถานพยาบาลเป็นของโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญมาก ความสามารถในการจ่ายค่าของผู้ป่วย และความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่น ระบุชื่อยา

เมื่อพิจารณาตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่พบว่า แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง น้อยกว่า 100 เตียง 301-500 เตียง และ มากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ความสามารถในการจ่ายค่าของผู้ป่วย แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 100-150 เตียง และ 151-300 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมาก ด้านความสามารถในการจ่ายค่าของผู้ป่วย และความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่นระบุชื่อยา

ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้แก่ผู้ป่วยของแพทย์

จากการศึกษาพบว่า แพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาในการส่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้แก่ผู้ป่วย ที่เป็นปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ (ค่าเฉลี่ย 4.22) ยามีราคาสูง (ค่าเฉลี่ย 4.20) ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ขาดการสนับสนุนในการประชุมวิชาการต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.64) ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจากบริษัทผู้จำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.54) ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ (ค่าเฉลี่ย 3.72) และพนักงานขายไม่สามารถตอบข้อซักถามได้ (ค่าเฉลี่ย 3.62) ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนที่ใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.52) รองลงมาเป็นปัญหาที่พบในระดับปานกลาง ได้แก่ ความไม่สม่ำเสมอของ

พนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.44) ความไม่สะดวกในการติดต่อกับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.36) พนักงานขายมุ่งให้ข้อมูลเพื่อขายเท่านั้น (ค่าเฉลี่ย 3.30) ไม่มียาอยู่บัญชียาของโรงพยาบาล (3.24)

เมื่อพิจารณาตามประเภทของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่ พบว่าแพทย์ทุกประเภทสถานพยาบาลพบปัญหาโดยรวมในระดับเดียวกัน ยกเว้น ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ ที่ประเภทสถานพยาบาลโรงพยาบาลรัฐบาล พบปัญหาในระดับมากที่สุด ประเภทสถานพยาบาลโรงพยาบาลเอกชน พบปัญหาในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่ พบว่าแพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง น้อยกว่า 100 เตียง พบปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้ ยามีราคาสูง ความไม่สะดวกในการติดต่อกับบริษัท

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 100-150 เตียง พบปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ ขาดการสนับสนุนในการประชุมวิชาการต่างๆ ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจากบริษัทผู้จำหน่าย ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้ ยามีราคาสูง และพนักงานไม่สามารถตอบข้อซักถามได้

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง 151-300 เตียง พบปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ ยามีราคาสูง ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้ ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจากบริษัทผู้จำหน่าย

แพทย์ที่ขนาดเตียง 301-500 เตียง พบปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ ยามีราคาสูง ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ ขาดการสนับสนุนในการประชุมวิชาการต่างๆ ความไม่สม่ำเสมอของพนักงานขาย และ พนักงานขายไม่สามารถตอบข้อซักถามได้

แพทย์ที่อยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง มากกว่า 500 เตียง พบปัญหาในระดับมากที่สุด ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้

ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันในผู้ป่วยโรคฮันของแพทย์ จำแนกตามประเภทสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่

ปัจจัย	โรงพยาบาลรัฐบาล	โรงพยาบาลเอกชน
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (มาก)	-ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา -ตัวยามีความปลอดภัยสูง (มากที่สุด)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้ (มาก)	
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (มาก)	
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	-บทความหรือรายงานการใช้ยาที่ดีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้ (มาก) -บทความหรือรายงานการใช้ยาที่ดีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (มาก)	
ปัจจัยด้านพนักงานขาย	-ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย (มาก) -บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท (มาก) -การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า (มาก)	
ปัจจัยอื่นๆ	ความสามารถในการจ่ายค่าของผู้ป่วย (มาก)	
ปัญหา	ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ (มากที่สุด)	- ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ (มาก) - ยามีราคาสูง (มาก)

ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันในผู้ป่วยโรคฮันของแพทย์ จำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานอยู่

ปัจจัย	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500เตียง	มากกว่า 500 เตียง
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ตัวยามีความปลอดภัยสูง (มากที่สุด)	-ตัวยามีประสิทธิภาพ -ตัวยามีความปลอดภัยสูง -ไม่ทำให้เกิดการเสพติด -สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (มากที่สุด)	ตัวยามีประสิทธิภาพ (มากที่สุด)	-ตัวยามีประสิทธิภาพ -ตัวยามีความปลอดภัยสูง (มากที่สุด)	ตัวยามีประสิทธิภาพ (มาก)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้ (มาก)				

ปัจจัย	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500เตียง	มากกว่า 500 เตียง
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของ ลูกค้า (มาก)		การรักษาคุณภาพสินค้า ระหว่างจัดส่ง (มาก)	-บริษัทผู้จัด จำหน่ายเป็นที่ เชื่อถือของลูกค้า -บริการจัดส่งที่ รวดเร็วตรงเวลา (มาก)	-บริษัทผู้จัด จำหน่ายเป็นที่ เชื่อถือของลูกค้า -การรักษาคุณภาพสินค้า ระหว่างจัดส่ง (มาก)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	-การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆที่จัด โดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคอ้วน -การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอ ความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทโดยการ เชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย -บทความหรือรายงานการวิจัยที่ดี พิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศ ที่เชื่อถือได้ (มาก)		การจัดประชุม วิชาการเพื่อนำ เสนอความรู้ เกี่ยวกับยาของ บริษัทโดยการ เชิญวิทยากรที่มี ชื่อเสียงมา บรรยาย (มาก)	-บทความหรือรายงานการวิจัยที่ดี พิมพ์ในวารสารการแพทย์ใน ประเทศที่เชื่อถือได้ -บทความหรือรายงานการวิจัยที่ดี พิมพ์ในวารสารการแพทย์ต่าง ประเทศที่เชื่อถือได้ (มาก)	
ปัจจัยด้านพนักงานขาย	การบริการและ แก้ไขปัญหาให้ ลูกค้า (มาก)	ความรู้ใน ผลิตภัณฑ์ที่ขาย (มากที่สุด)	ความรู้ใน ผลิตภัณฑ์ที่ขาย (มาก)	บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาท (มาก)	
ปัจจัยอื่นๆ	ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย (มาก)				
ปัญหา	ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษา ที่ดีพอ (มาก)	-ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษา ที่ดีพอ -ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ (มาก)	ยาไม่มี ประสิทธิภาพในการรักษาที่ดี พอ (มาก)	ยามีราคาสูง (มาก)	-ยาไม่มี ประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ -ยามีราคาสูง (มาก)

ส่วนที่ 2 การอภิปรายผล

การศึกษานี้จะอภิปรายผลการศึกษาดำเนินการตามแนวคิดส่วนประสมการตลาด อันประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ต้องใช้ร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายให้เกิดความพึงพอใจ รวมทั้งเป็นสิ่งกระตุ้นที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสั่งจ่ายยารักษาคนไข้ของแพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮัน

ปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาดที่แพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮัน ให้ความสำคัญในการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮัน เป็นไปตามแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ยาต้านโรคฮันส่วนใหญ่มีผลข้างเคียงและในแต่ละปัจจัยย่อยอาการไม่พึงประสงค์มาก รวมทั้งมักได้ผลในระยะเวลาช่วงสั้นๆ เมื่อใช้ไปนานๆ จะพบว่าไม่ได้ผลและผู้ป่วยจะกลับมีน้ำหนักตัวเพิ่มขึ้น ดังนั้นหากจะให้แพทย์เลือกใช้ยาของบริษัทหรือผลิตภัณฑ์ให้ผลการรักษาดีในระยะเวลาที่ยาวนาน รวมทั้งมีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์ที่น้อย ในส่วนของขนาดโรงพยาบาลจะเห็นว่าโรงพยาบาลขนาด 100-150 เตียง ขนาด 151 – 300 เตียง และ ขนาด 301 – 500 เตียง แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปีจ้ยด้านตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ทั้งนี้เพราะส่วนใหญ่เป็นแพทย์ในโรงพยาบาลเอกชนจึงต้องการผลการรักษาที่ดีที่สุด และนอกจากนี้พบว่าโรงพยาบาลขนาด 100-150 เตียงยังให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดในด้านตัวยามีความปลอดภัย ความสามารถของผลการรักษาที่ดีในระยะยาว และไม่ทำให้เกิดการเสพติด ซึ่งจะเห็นได้ว่าแพทย์ผู้ทำงานในโรงพยาบาลขนาดดังกล่าวซึ่งเป็นขนาดของโรงพยาบาลเอกชน จะให้ความสำคัญอย่างมากในเรื่องความปลอดภัยและประสิทธิภาพในระยะยาวของการรักษาผู้ป่วย ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวได้ผลสอดคล้องกับการศึกษาของเอกรัฐ วิทิตกพัทธ์(2543)ที่พบว่าแพทย์ให้ความสำคัญด้านประสิทธิภาพของตัวยาในการรักษามากที่สุดในการตัดสินใจเลือกใช้ยาลดไขมันในเลือด

ปัจจัยด้านราคา

พบว่าแพทย์ในโรงพยาบาลทุกขนาดมุ่งเน้นให้ผู้ป่วยได้ประหยัดค่าใช้จ่ายจากราคายาที่ถูก มากกว่าที่จะคำนึงถึงผลประโยชน์ด้านเครดิตที่นานขึ้นหรือส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด ซึ่งมักจะเป็นประโยชน์ของโรงพยาบาล และนอกจากนี้ยังพบว่าแพทย์ในโรงพยาบาลขนาดเดียวน้อยกว่า100เตียงให้ความสำคัญของการได้เครดิตนานและส่วนลดจากการจ่ายเงินสดน้อยมากทั้ง

นี้อาจเป็นเพราะในโรงพยาบาลขนาดเล็กมียอคั่งซื้อน้อยจึงไม่เห็นประโยชน์เท่ากับการให้ผู้ป่วย
ได้ยาที่มีราคาถูกลง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาพบว่าแพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคอ้วนให้ความสำคัญมาก บริษัทผู้จัด
จำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า และมีสาขาหรือโกดังในจังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้นจึงสอดคล้องกับ
แนวคิดในส่วนของ การกระจายสินค้าให้ทั่วถึง โดยช่องทางที่ยาถูกเปลี่ยนมือไปยังผู้บริโภคหรือผู้
ป่วยนั้น ประกอบด้วยบริษัทผู้ผลิตหรือจำหน่ายยา ผู้แทนยา แพทย์และผู้ป่วยตามลำดับ และ
การกระจายสินค้าประกอบด้วย การขนส่งยาจากบริษัทมายังโรงพยาบาล การเก็บยาที่โรง
พยาบาล การบริหารคลังยา และการบริหารยาคงเหลือ บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายยาควรมีการ
กำหนดรายละเอียดต่างๆ ในการดำเนินการให้ชัดเจน เพื่อป้องกันและสามารถแก้ไขข้อผิดพลาด
ที่อาจจะเกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน หากพิจารณาตามขนาดของโรงพยาบาลเกือบทุกขนาดให้
ความสำคัญระดับมากในปัจจัยด้านบริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือ ทั้งนี้เพราะหากบริษัทจัด
จำหน่ายเป็นที่ยอมรับของลูกค้าก็จะทำให้ลูกค้ามั่นใจในบริการด้านต่างๆ ที่จะได้รับจากบริษัทนั้น
ด้วย อย่างไรก็ตามพบว่าโรงพยาบาลขนาด 100 – 150 เตียง ให้ความสำคัญระดับน้อยในปัจจัย
ด้านการมีสาขาในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้เพราะผู้ตอบแบบสอบถามในโรงพยาบาลดังกล่าว
ทำงานในโรงพยาบาลเชียงใหม่รวม 2 ซึ่งโดยปกติจะใช้การเบิกสต็อกยาจากทางโรงพยาบาล
เชียงใหม่รวมอยู่แล้ว ไม่ต้องสั่งจากบริษัทโดยตรง จึงให้ความสำคัญเรื่องการมีสาขาของบริษัท
จัดจำหน่ายในระดับน้อย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการศึกษาจะเห็นว่าแพทย์ตัดสินใจใช้ยาของบริษัท โดยต้องการให้มีเอกสารอ้างอิง
ทางวิชาการและต้องการให้มีการบรรยายทางวิชาการ โดยแพทย์ที่มีประสบการณ์ในพื้นที่
จังหวัดเชียงใหม่อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังต้องการให้บริษัทสนับสนุนการส่งแพทย์ในพื้นที่
จังหวัดเชียงใหม่ไปร่วมประชุมทั้งในและต่างประเทศด้วย

ปัจจัยด้านพนักงานขาย

พบว่าแพทย์ให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ปัจจัยด้านพนักงานขายซึ่งเป็นปัจจัยหลักในส่วนประสม
การตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดในหลายประเด็น จากการศึกษพบว่าแพทย์จะให้ความสำคัญ
ในระดับมาก ในด้านความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของพนักงานขาย บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท
ความดีในการเยี่ยมลูกค้า การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าและความสะดวกในการติดต่อกับ
พนักงานขาย ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องพนักงานขายที่ต้องมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย โดย

เฉพาะอย่างยิ่งในการเสนอขายยาให้กับผู้เป็นแพทย์ มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายของแต่ละบริษัทจะต้องมีความรู้พื้นฐานทางวิทยาศาสตร์การแพทย์เพื่อที่จะได้สนทนาในเรื่องเกี่ยวกับยาได้อย่างน่าเชื่อถือ นอกจากนี้ในเรื่องการแต่งกายและบุคลิกลักษณะก็มีผลต่อการตัดสินใจใช้ยาของแพทย์เช่นกัน ดังนั้นโดยส่วนใหญ่จะเห็นว่าบริษัทยาส่วนใหญ่จะมีการฝึกอบรมพนักงานในเรื่องการพัฒนาบุคลิกอยู่แล้ว

ปัจจัยอื่นๆ

จากการศึกษาพบว่าแพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้ความสำคัญมากต่อความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย ทั้งนี้เพราะยาต้านโรคฮันมักจะมีราคาสูงและจำเป็นต้องใช้ต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน ดังนั้นการที่แพทย์จะเลือกใช้ยาต้านโรคฮัน ก็จะพิจารณาถึงความสามารถในการจ่ายค่ายาในระยะยาวเป็นสำคัญ

ส่วนที่ 3 ข้อค้นพบ

ข้อค้นพบจากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านต่างๆ พบว่า

1. ด้านผลิตภัณฑ์ แพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮันที่ทำงานเป็นโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญมากที่สุด ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา และตัวยามีความปลอดภัยสูง
2. ด้านราคา พบว่า แพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮันทั้งโรงพยาบาลของรัฐและโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญมากเหมือนกัน คือ ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้
3. ด้านการจัดจำหน่าย พบว่า แพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮันทั้งโรงพยาบาลของรัฐและโรงพยาบาลเอกชน ต่างให้ความสำคัญในระดับมาก บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าแพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮันที่ประจำอยู่โรงพยาบาลที่มีขนาดเตียง 100-150 เตียง ให้ความสำคัญมากที่สุด การส่งเสริมการตลาดด้านการสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคฮัน บทความหรือรายงานการใช้ยาที่ดีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้ และบทความหรือรายงานการใช้ยาที่ดีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้
5. ปัจจัยด้านพนักงานขาย พบว่าแพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮันที่ประจำโรงพยาบาลที่มีขนาดเตียง 100-150 เตียง ให้ความสำคัญมากที่สุด พนักงานมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย
6. ปัจจัยอื่นๆ พบว่าแพทย์ผู้สั่งจ่ายยาต้านโรคฮันที่โรงพยาบาลทำงานอยู่มีขนาดเตียงน้อยกว่า 100 เตียง ให้ความสำคัญมากที่สุด ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย

7. ปัญหาของการส่งจ่ายยาต้านโรคฮัน ให้แก่ผู้ป่วย พบว่าแพทย์ผู้ส่งจ่ายยาต้านโรคฮัน โรงพยาบาลของรัฐบาล พบปัญหามากที่สุด คือ ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ นอกจากนี้ในช่วงที่เก็บข้อมูลแบบสอบถาม ยังได้ทราบว่าแพทย์สาขาอื่น เช่น แพทย์สูตินารี และแพทย์ หู คอ จมูก มีโอกาสที่จะสั่งใช้ยาต้านโรคฮัน โดยรับปรึกษาและรักษาที่คลินิกของตนด้วย

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะแก่บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาต้านโรคฮัน ที่จำหน่ายให้แก่โรงพยาบาลในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีแพทย์ผู้ส่งจ่ายยาต้านโรคฮันประจำอยู่ เพื่อวางกลยุทธ์ด้านการตลาด ตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาควรวางกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดี โดยเฉพาะประสิทธิภาพในการรักษา และตัวยามีความปลอดภัยสูง ไม่ทำให้เกิดการเสพติด มี Drug interaction ต่ำ และนอกจากนี้บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายควรมีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เกิดความมั่นใจในประสิทธิภาพของยา เนื่องจากปัจจัยตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้และปัจจัยเป็นตัวยาที่ไม่ทำให้เกิดการเสพติดและมีผลข้างเคียงน้อยและอาการไม่พึงประสงค์น้อยก็เป็นปัจจัยที่แพทย์ใช้ในการพิจารณา เพราะเป้าหมายของการรักษามีใช่เพียงด้านโรคฮันอย่างเดียว แต่แพทย์ต้องการให้คนไข้มีความปลอดภัยด้วย

2. ด้านราคา บริษัทควรให้ข้อมูลทางวิชาการแก่คณะกรรมการบัญชียาหลักแห่งชาติเพื่อให้ยาสามารถเข้าเป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ ซึ่งจะ使人ไข้สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ เนื่องจากยาต้านโรคฮันค่อนข้างมีราคาแพง ทำให้แพทย์ต้องการยาที่มีราคาถูกเพื่อลดค่าใช้จ่ายของคนไข้ จึงน่าจะเป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ซึ่งผู้ป่วยสามารถเบิกค่ายาได้ โดยแพทย์ที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลของรัฐบาลจะให้ความสำคัญต่อบัญชียาหลักแห่งชาติมากกว่าแพทย์ในโรงพยาบาลเอกชน นอกจากนี้ บริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายยาควรใช้นโยบายการตั้งราคาให้แตกต่างกันตามประเภทของโรงพยาบาล เช่น การกำหนดส่วนแถมจากการสั่งซื้อยาในแต่ละโรงพยาบาลที่แตกต่างกัน การสนับสนุนยาตัวอย่างแก่บางโรงพยาบาลเพื่อให้ใช้ในคนไข้ และการเสนอให้โรงพยาบาลมีการสั่งซื้อยาแบบสอบราคาเพื่อสั่งซื้อแบบจำนวนมากจะทำให้ราคาขายต่อหน่วยถูกลง เป็นต้น

3. ด้านการจัดจำหน่าย ซึ่งพบว่าแพทย์ผู้ส่งจ่ายยาต้าน โรคอีวันให้ความสำคัญมาก ด้านบริษัทผู้ผลิตบริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า และถึงแม้ว่าแพทย์จะให้ความสำคัญในระดับปานกลางสำหรับปัจจัยที่มีเบอร์โทรศัพท์เบอร์โทรฟรีในการสั่งยา และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา การรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง มีสาขาหรือโกดังในจังหวัดเชียงใหม่ และการจัดส่งยาที่รวดเร็วตรงเวลา บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายก็ควรมีบริการต่างๆ เหล่านี้ไว้ตลอด

4. การส่งเสริมการตลาด บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยา ควรวางกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด ดังนี้

4.1) สนับสนุนบทความหรือรายงานการใช้ยาที่ดีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศที่เชื่อถือได้ การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคอีวัน และการสนับสนุนแพทย์เพื่อเข้าร่วมประชุมวิชาการทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งแพทย์ให้ความสำคัญมาก บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาควรมีการตั้งงบประมาณในการส่งเสริมการขายเกี่ยวกับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการประชุมวิชาการแก่แพทย์กลุ่มเป้าหมาย แต่เนื่องจากการประชุมมีค่าใช้จ่ายสูงทำให้ไม่สามารถสนับสนุนแพทย์ได้จำนวนมาก ดังนั้น บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายควรสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมต่างประเทศแก่แพทย์เฉพาะในโรงพยาบาลที่เป็นโรงเรียนแพทย์ เช่น โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ เป็นต้น

4.2) การประชาสัมพันธ์บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ ซึ่งเป็นปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญมาก บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายควรเน้นนำเสนอบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์จากต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยให้สามารถตอบสนองความต้องการของแพทย์และนำไปสู่การใช้ยาของแพทย์เพิ่มมากขึ้น

5. ด้านพนักงานขาย ควรมีการจัดระบบการฝึกอบรมพนักงานขายทุกระดับ โดยมีผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์เป็นผู้รับผิดชอบและจัดให้มีการอบรมทุกเดือน เพื่อให้พนักงานขายสามารถติดตามความรู้เกี่ยวกับยาเพื่อสามารถนำไปถ่ายทอดแก่แพทย์ให้ได้ข้อมูลของยาที่ถูกต้อง ครบถ้วน ทำให้นั้นมีความน่าเชื่อถือและเพิ่มการใช้ยาของแพทย์ในระยะยาวได้ เนื่องจากแพทย์ให้ความสำคัญในระดับมากต่อพนักงานขายที่มีความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย นอกจากนี้ผู้แทนยาควรมีบุคลิกลักษณะและกริยามารยาทที่ดีงาม มีความสม่ำเสมอในการพบแพทย์เพราะเป็นการเตือนแพทย์ให้กระตุ้นการใช้ยาให้มากขึ้น

6. ปัญหาในการสั่งใช้ยาต้านโรคฮัน จากการศึกษาพบว่าหากผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้จะมีผลต่อการเลือกใช้ยาของแพทย์มากโดยเฉพาะในโรงพยาบาลมหาวิทยาลัยนครเชียงใหม่ ดังนั้นซึ่งบริษัทไม่สามารถเป็นผู้กำหนดเงื่อนไขดังกล่าวเองได้ นอกจากพยายามเสนอให้ยาของตนได้เป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ เพื่อให้ผู้ป่วยที่มีสิทธิสามารถเบิกค่ารักษาได้ นอกจากนี้ควรชี้ให้แพทย์ทราบว่าผู้ป่วยคงทั่วไป แม้เบิกค่ารักษาพยาบาลไม่ได้แต่ก็จำเป็นต้องได้รับยาที่มีประสิทธิภาพ เพราะหากไม่รักษาแล้วก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาโรคที่เกิดจากการเป็นโรคฮันเช่นกัน

ข้อจำกัดในการศึกษา

เนื่องจากขอบเขตในการศึกษานี้ มุ่งศึกษาอายุรแพทย์ที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลเท่านั้น จึงพบว่ากลุ่มตัวอย่างบางท่านไม่มีโอกาสได้ใช้ยาต้านโรคฮันเลย จึงปฏิเสธที่จะตอบแบบสอบถาม และในแบบสอบถามยังพบว่าแพทย์ ที่มีโอกาสใช้ยาต้านโรคฮันมักจะไม่ใช่อายุรแพทย์ แต่จะเป็นแพทย์ที่เปิดคลินิกส่วนตัว และรักษาผู้ป่วยที่คลินิกของแพทย์เองเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในการสอบถามมิได้ครอบคลุมถึงแพทย์กลุ่มนี้ด้วย