

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาล ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ได้แบ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไป ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ ได้แก่ ผลិតภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด และข้อมูลเปรียบเทียบปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 จำแนกตามอายุของแพทย์ และประเภทของสถานพยาบาล โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป นำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ ประกอบด้วย เพศ อายุ ประเภทของสถานพยาบาลที่ประจำอยู่ จำนวนเตียง จำนวนผู้ป่วยที่ตรวจรักษาทั่วไปโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ จำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ท่านจำเป็นต้องจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาประมาณสัปดาห์ละ ท่านมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่ท่านมีโอกาสในการจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเองหรือไม่ ท่านมีส่วนในการตัดสินใจจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาลหรือไม่

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ นำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ประกอบด้วยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ ในรูปตารางแสดงความสัมพันธ์แจกแจงข้อมูล (Cross-Tabulation Table) เพื่อแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสองตัวแปรคือ ตัวแปรอิสระ (Independent variable) ได้แก่ อายุของแพทย์ ประเภทของสถานพยาบาล และตัวแปรตาม (Dependent variable) ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตาราง 1 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	55	67.1
หญิง	27	32.9
รวม	82	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 67.1 และเป็นเพศหญิงร้อยละ 32.9

ตาราง 2 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 30 ปี	21	25.6
31 - 40 ปี	24	29.3
41 - 50 ปี	15	18.3
51 - 60 ปี	16	19.5
มากกว่า 60 ปี	6	7.3
รวม	82	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 31 - 40 ปี ร้อยละ 29.3 รองลงมาได้แก่ อายุระหว่าง 20 - 30 ปี ร้อยละ 25.6 อายุระหว่าง 51 - 60 ปี ร้อยละ 19.5 อายุระหว่าง 41 - 50 ปี ร้อยละ 18.3 มากกว่า 60 ปี ร้อยละ 7.3 ตามลำดับ

ตาราง 3 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ประเภทของสถานพยาบาล	จำนวน	ร้อยละ
รัฐบาล	54	65.9
เอกชน	28	34.1
รวม	82	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาล ร้อยละ 65.9 และโรงพยาบาลของเอกชน ร้อยละ 34.1

ตาราง 4 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามจำนวนเตียงใน โรงพยาบาลที่ประจำอยู่

จำนวนเตียง	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง	19	23.2
100 - 500 เตียง	6	7.3
151 -300 เตียง	16	19.5
301 -500 เตียง	6	7.3
มากกว่า 500 เตียง	35	42.7
รวม	82	100.0

จากตารางที่ 4 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่ประจำอยู่โรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียงมากกว่า 500 เตียง ร้อยละ 42.7 รองลงมาได้แก่ โรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียงน้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง ร้อยละ 23.2 มีจำนวนเตียงระหว่าง 151 -300 เตียง ร้อยละ 19.5 มีจำนวนเตียงระหว่าง 100 - 500 เตียง และ 301 -500 เตียง ร้อยละ 7.3 ตามลำดับ

ตาราง 5 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน	0	0.0
21 -50 คน	9	11.0
51 -100 คน	26	31.7
101 -200 คน	25	30.5
มากกว่า 200 คน	22	26.8
รวม	82	100.0

จากตารางที่ 5 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่มีจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 51 -100 คน ร้อยละ 31.7 รองลงมาได้แก่ จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 101 -200 คน ร้อยละ 30.5 จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 200 คน ร้อยละ 26.8 จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 21 -50 คน ร้อยละ 11.0

ตาราง 6 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้อง
 ถ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษา โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

จำนวนผู้ป่วยเบาหวานชนิดที่ 2 ที่จำเป็นต้อง ถ่ายยาลดระดับน้ำตาลโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 10 ราย	18	22.0
10 - 20 ราย	26	31.7
21 - 30 ราย	19	23.1
31 - 40 ราย	6	7.3
มากกว่า 40 ราย	13	15.9
รวม	82	100.0

จากตารางที่ 6 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้อง
 ถ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 10 - 20 ราย ร้อยละ 31.7
 จำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องถ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อ
 สัปดาห์อยู่ระหว่าง 21 - 30 ราย ร้อยละ 23.1 จำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องถ่ายยาลด
 น้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์น้อยกว่า 10 ราย ร้อยละ 22.0 จำนวนผู้ป่วย
 โรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องถ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 40
 ราย ร้อยละ 15.9 จำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องถ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษา
 โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 31 - 40 ราย ร้อยละ 7.3

ตาราง 7 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสในการจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือด

คลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสในการจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือด	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	52	63.4
มี	30	36.6
รวม	82	100.0

จากตารางที่ 7 พบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสในการจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือด ร้อยละ 63.4 แพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสในการจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือด ร้อยละ 36.6

ตาราง 8 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามการมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล

การมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	44	53.7
มี	38	46.3
รวม	82	100.0

จากตารางที่ 8 พบว่าแพทย์ไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ร้อยละ 53.7 แพทย์มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ร้อยละ 46.3

ตาราง 9 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์จำแนกตามอายุ และการมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

การมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลเข้า		อายุ (ปี)					รวมทั้งหมด
		20-30	31-40	41-50	51-60	มากกว่า 60	
มี	จำนวน	4	11	9	10	4	38
	ร้อยละ	19.0	45.8	60.0	62.5	66.7	46.3
ไม่มี	จำนวน	17	13	6	6	2	44
	ร้อยละ	81.0	54.2	40.0	37.5	33.3	53.7
รวม	จำนวน	21	24	15	16	6	82
	ร้อยละ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100

จากตารางที่ 9 พบว่า แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 20 - 30 ปีและมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 19.0 แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 20 - 30 ปีและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 81.0

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 31 - 40 ปีและมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 45.8 แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 31 - 40 ปีและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 54.2

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 41 - 50 ปีและมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 60.0 แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 41 - 50 ปีและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 40.0

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 51 - 60 ปีและมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 62.5 แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 51 - 60 ปีและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 37.5

ตาราง 10 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล และการมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

การมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลเข้า		ประเภทของสถานพยาบาล		รวมทั้งหมด
		โรงพยาบาลรัฐบาล	โรงพยาบาลเอกชน	
มี	จำนวน	23	15	38
	ร้อยละ	42.6	53.6	46.3
ไม่มี	จำนวน	31	13	44
	ร้อยละ	57.4	46.4	53.7
รวม	จำนวน	54	28	82
	ร้อยละ	100.0	100.0	100

จากตารางที่ 10 พบว่า แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 42.6 แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 57.4

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนและมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 53.6 แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 46.4

ตาราง 11 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์จำแนกตามจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์และการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล

การมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ		จำนวนผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยาลดระดับน้ำตาลเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ (ราย)					รวมทั้งหมด
		น้อยกว่า 10	10-20	21-30	31-40	มากกว่า 40	
มี	จำนวน	10	11	8	2	7	38
	ร้อยละ	55.6	42.3	42.1	33.3	53.8	46.3
ไม่มี	จำนวน	8	15	11	4	6	44
	ร้อยละ	44.4	57.7	57.9	66.7	46.2	53.7
รวม	จำนวน	18	26	19	6	13	82
	ร้อยละ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100

จากตารางที่ 11 พบว่า แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์น้อยกว่า 10 ราย และมีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ร้อยละ 55.6 แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์น้อยกว่า 10 ราย และไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ร้อยละ 44.4

แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 10 – 20 รายและมีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ร้อยละ 42.3 แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 10 – 20 รายและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ร้อยละ 57.7

แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 21 - 30 รายและมีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ร้อยละ 42.1 แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่

ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 21 - 30 รายและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 57.9

แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 31 -40 รายและมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 33.3 แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 31 -40 รายและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 66.7

แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 40 รายและมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 53.8 แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 40 รายและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ร้อยละ 46.2

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์
 ตาราง 12 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ไม่มี		ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา										แปลผล			
	เกี่ยวข้อง		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)			รวม		ค่าเฉลี่ย
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		จำนวน	ร้อยละ	
1. ตัวมีประสิทธิภาพในการรักษา	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	33	40.2	49	59.8	82	100.0	4.60	มากที่สุด
2. ตัวมีความปลอดภัยสูง	0	0.0	0	0.0	1	1.2	30	36.6	51	62.2	82	100.0	4.61	มากที่สุด	มาก	
3. ความสะดวกในการรับประทาน	0	0.0	0	0.0	9	11.0	43	52.4	30	36.6	82	100.0	4.26	มาก	มากที่สุด	
4. สามารถลดผลการรักษาได้ในระยะยาว	0	0.0	0	0.0	1	1.2	38	46.3	43	52.4	82	100.0	4.51	มากที่สุด	มากที่สุด	
5. การให้ยาไม่ยุ่งยาก ซัดเจน	0	0.0	0	0.0	3	3.7	44	53.7	35	42.7	82	100.0	4.39	มาก	มากที่สุด	
6. มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	0	0.0	3	3.7	17	20.7	36	43.9	26	31.7	82	100.0	4.04	มาก	มากที่สุด	
7. ตัวมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	0	0.0	0	0.0	3	3.7	45	54.9	34	41.5	82	100.0	4.38	มาก	มากที่สุด	
8. ตัวมีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	0	0.0	0	0.0	0	0.0	33	40.2	49	59.8	82	100.0	4.60	มากที่สุด	มากที่สุด	

ตาราง 12 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ จำนวนตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตั้งจ่ายลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ไม่ได้เกี่ยวข้อง	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตั้งจ่ายยา														แปลผล
		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)		รวม		ค่าเฉลี่ย		
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
9. ตัวอย่างที่นิยมใช้แพร่หลาย	1	0	0.0	1	1.2	16	19.8	39	78.1	25	30.9	81	100.0	4.09	มาก	
10. มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ	0	0	0.0	1	1.2	6	7.3	58	70.7	17	20.7	82	100.0	4.11	มาก	
11. ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	0	0	0.0	1	1.2	16	19.5	47	57.3	18	22.0	82	100.0	4.00	มาก	
12. เป็นยาใหม่ไม่ทดลอง	0	0	0.0	16	19.5	32	39.0	21	25.6	13	15.9	82	100.0	3.38	ปานกลาง	
13. เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้	0	0	0.0	10	12.2	32	39.0	29	35.4	11	13.4	82	100.0	3.50	มาก	
14. เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)	1	1	1.2	22	27.2	34	42.0	16	19.8	8	9.9	81	100.0	3.10	ปานกลาง	
15. มีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับราคา	3	1	1.2	6	7.6	23	29.1	37	46.8	12	15.2	79	100.0	3.67	มาก	
16. ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน	1	1	1.2	2	2.5	24	29.6	43	53.1	11	13.6	81	100.0	3.75	มาก	
ค่าเฉลี่ยรวม														4.06	มาก	

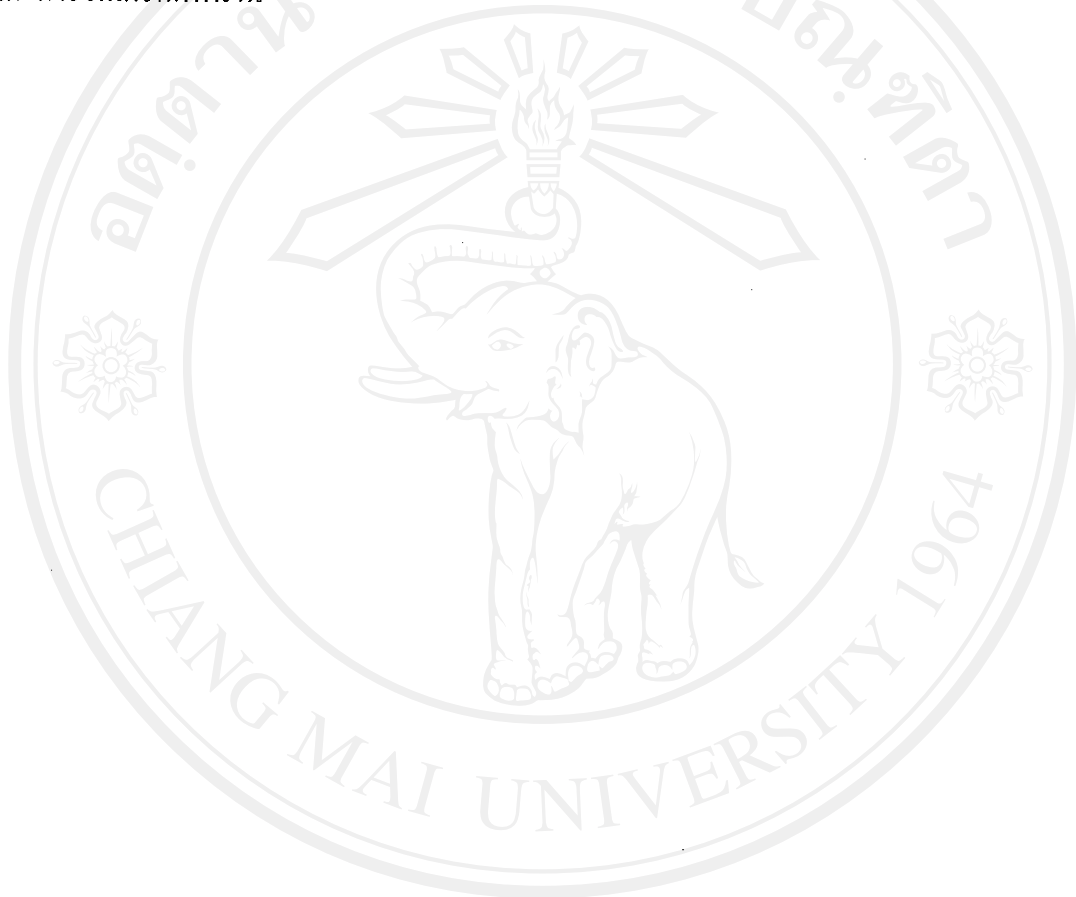
จากตารางที่ 12 พบว่า แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดได้แก่ ด้วยยาที่มีความปลอดภัยสูง ด้วยยาที่มีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยยาที่มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ด้วยยาที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ความสะดวกในการรับประทาน มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ ด้วยยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้ ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับปานกลางได้แก่ เป็นยาใหม่ที่น่าทดลอง เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

ตาราง 13 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาตามลำดับในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านราคา	พบได้ ที่เกี่ยวข้อง	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา															แปดผล
		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)		รวม		ค่าเฉลี่ย			
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ				
1. ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพ ของยา	0	0.0	2	2.4	10	12.2	53	64.6	17	20.7	82	100.0	4.04	มาก			
2. ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาใน ระดับเดียวกัน	0	0.0	3	3.7	25	30.5	39	47.6	15	18.3	82	100.0	3.80	มาก			
3. เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลัก แห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)	0	4.9	4	4.9	17	20.7	37	45.1	20	24.4	82	100.0	3.79	มาก			
4. การให้เครดิตที่นาน	8	1.4	11	14.9	31	41.9	18	24.3	13	17.6	74	100.0	3.42	ปาน กลาง			
ค่าเฉลี่ยรวม															3.76	มาก	

จากตารางที่ 13 พบว่า แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาที่สำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคาขายไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาที่สำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การให้เครดิตที่นาน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 14 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดการจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายในตลาดในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านการจัดการจำหน่าย	ไม่ได้		ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา										แปลผล			
	เกี่ยวข้อง		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)		รวม		ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
1. ได้รับความสะดวกในการส่งยากับบริษัท	5		2	2.6	6	7.8	41	53.2	23	29.9	5	6.5	77	100.0	3.30	ปานกลาง
2. มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา	9		1	1.4	11	15.1	39	53.4	20	27.4	2	2.7	73	100.0	3.15	ปานกลาง
3. บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	6		1	1.3	5	6.6	27	35.5	38	50.0	5	6.6	76	100.0	3.54	มาก
4. การรักษาคงคุณภาพในขณะจัดส่ง	6		1	1.3	5	6.6	21	27.6	44	57.9	5	6.6	76	100.0	3.62	มาก
5. มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	7		8	10.7	16	21.3	36	48.0	10	13.3	5	6.7	75	100.0	2.84	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม																
															3.29	ปานกลาง

จากตารางที่ 14 พบว่าแพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับปานกลางได้แก่ ได้รับความสะดวกในการสั่งยา กับบริษัท มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

ตาราง 15 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา
น้ำตาลในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ไม่ได้ เกี่ยวข้อง จำนวน	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา										แปลผล			
		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)			รวม	ค่าเฉลี่ย	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ				
I. การโฆษณา															
1.1 การโฆษณาในวารสารทาง การแพทย์	1	2	2.5	4	4.9	55	67.9	17	21.0	3	3.7	81	100.0	3.19	ปาน กลาง
ค่าเฉลี่ยรวม														3.19	ปาน กลาง

จากตารางที่ 15 พบว่า แพทย์ให้ความสำคัญต่อบริจายย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้าน
การโฆษณาแพทย์ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 16 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่แตกต่างกันโดย
 ยาคัดนำตาลในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ไม่ได้ เกี่ยวข้อง	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา												แปลผล		
		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)		รวม			ค่าเฉลี่ย	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
2. การประชาสัมพันธ์โดยรวม																
2.1 การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำ เสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มี ชื่อเสียงมาบรรยาย	0	3	3.7	2	2.4	36	43.9	36	43.9	5	6.1	82	100.0	3.46	ปาน กลาง	
2.2 การออกร้าน(Booth) ตามงาน ประชุมวิชาการต่าง ๆ	0	2	2.4	4	4.9	57	69.5	18	22.0	1	1.2	82	100.0	3.15	ปาน กลาง	
2.3 เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสาร ทางการแพทย์ต่างประเทศ)	0	1	1.2	5	6.1	34	41.5	41	50.0	1	1.2	82	100.0	3.44	ปาน กลาง	
2.4 บทความหรือรายงานผล การใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	0	0	0.0	2	2.4	31	37.8	45	54.9	4	4.9	82	100.0	3.62	มาก	

จากตารางที่ 16 พบว่า แพทย์ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการประชาสัมพันธ์โดยรวมในระดับปานกลาง โดยบัณฑิตย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการประชาสัมพันธ์แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย บัณฑิตย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการประชาสัมพันธ์แพทย์ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซต์ทางอินเทอร์เน็ต การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่าง ๆ และแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

ตาราง 17 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ไม่ได้เกี่ยวข้อง จำนวน	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา										แปลผล			
		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)			รวม	ค่าเฉลี่ย	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ				
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ				
3. การส่งเสริมการขายโดยรวม															
3.1 การแจกของรางวัลต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	3	9	11.4	22	27.8	40	50.6	8	10.1	0	0.0	79	100.0	2.59	ปานกลาง
3.2 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ	4	8	10.3	22	28.2	41	52.6	6	7.7	1	1.3	78	100.0	2.62	ปานกลาง
3.3 มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	1	4	4.9	6	7.4	43	53.1	27	33.3	1	1.2	81	100.0	3.19	ปานกลาง
3.4 มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม	2	4	5.0	15	18.8	33	41.3	25	31.3	3	3.8	80	100.0	3.10	ปานกลาง
3.5 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	4	4	5.1	13	16.7	30	38.5	26	33.3	5	6.4	78	100.0	3.19	ปานกลาง

ตาราง 17 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ จำนวนตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการ
สั่งจ่ายลดน้ำตาในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ไม่ได้ เกี่ยวข้อง จำนวน	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา										แปลผล		
		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)			รวม	ค่าเฉลี่ย
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
3. การส่งเสริมการขายโดยรวม														
3.6 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่าย สำหรับการประชุมวิชาการ ต่างประเทศ	5	6.5	10	13.0	30	39.0	26	33.8	6	7.8	77	100.0	3.23	ปาน กลาง
ค่าเฉลี่ยรวม													2.99	ปาน กลาง

จากตารางที่ 17 พบว่า แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการขายแพทย์ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ และการแจกของชำร่วยต่าง ๆ เช่น ปาก กา กระจาดยทิชชู

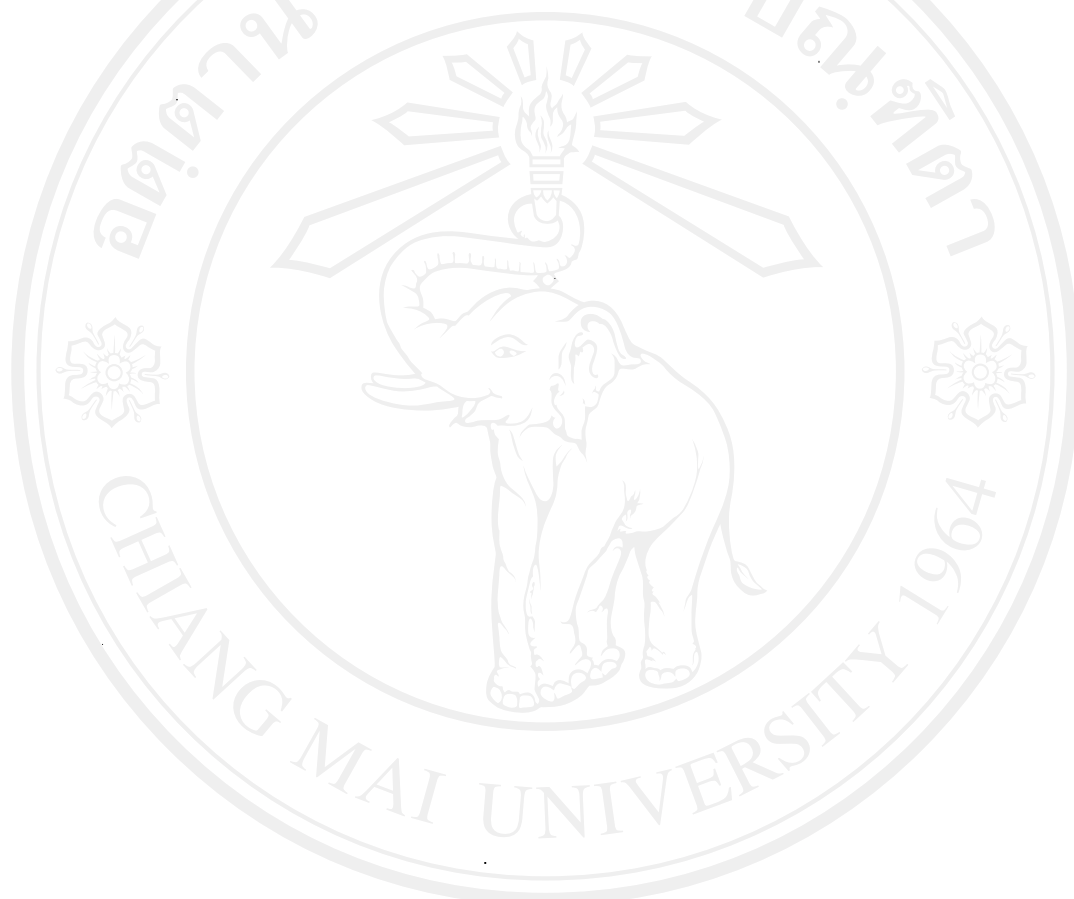


ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 18 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการส่งจ่าย
 ยาคัดน้ำตาในเลือดของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ไม่ได้ เกี่ยวข้อง จำนวน	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา															แปลผล	
		น้อยที่สุด(1)		น้อย(2)		ปานกลาง(3)		มาก(4)		มากที่สุด(5)		รวม		ค่าเฉลี่ย				
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ					
4. พนักงานขายโดยรวม																		
4.1 ความสนิทสนมคุ้นเคยกับ ผู้แทนยา	2	0	0.0	7	8.8	29	36.3	37	46.3	7	8.8	80	100.0	3.55	มาก			
4.2 ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมชมของ ผู้แทนยา	2	0	0.0	5	6.3	22	27.5	45	56.3	8	10.0	80	100.0	3.70	มาก			
4.3 บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท ของผู้แทนยา	2	0	0.0	8	10.0	32	40.0	32	40.0	8	10.0	80	100.0	3.50	มาก			
4.4 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของ ผู้แทนยา	1	0	0.0	5	6.2	30	37.0	42	51.9	4	4.9	81	100.0	3.56	มาก			
ค่าเฉลี่ยรวม														3.58	มาก			
ค่าเฉลี่ยรวมของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด															3.28	ปาน กลาง		

จากตารางที่ 18 พบว่า แพทย์ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านพนักงานขายโดยรวมแพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านพนักงานขายแพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 19 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามลำดับความสำคัญของปัจจัยการตลาดทั้งหมดที่มีผลต่อการส่งจ่ายผลิตภัณฑ์ในตลาดในเดือนของแพทย์

ปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาด	ลำดับความสำคัญ											
	ลำดับที่ 1		ลำดับที่ 2		ลำดับที่ 3		ลำดับที่ 4		รวม		แปลผล	
	จำนวน (คน)	อัตร น้ำหนัก(4)	จำนวน (คน)	อัตร น้ำหนัก(3)	จำนวน (คน)	อัตร น้ำหนัก(2)	จำนวน (คน)	อัตร น้ำหนัก(1)	ค่าเฉลี่ยถ่วง น้ำหนัก(10)			
1. ผลิตภัณฑ์	80	320	2	6	0	0	0	0	32.6	สำคัญมากเป็นลำดับที่ 1		
2. ราคา	2	8	69	207	6	12	5	5	23.2	สำคัญมากเป็นลำดับที่ 2		
3. การจัดจำหน่าย	0	0	3	9	57	114	22	22	14.5	สำคัญมากเป็นลำดับที่ 3		
4. การส่งเสริมการ ตลาด	0	0	8	24	19	38	55	55	11.7	สำคัญมากเป็นลำดับที่ 4		

จากตารางที่ 19 พบว่า แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุดเป็นลำดับที่ 1 ปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเป็นลำดับที่ 3 และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเป็นลำดับที่ 4 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์ และประเภทของสถานพยาบาล ตาราง 20 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี: 24 ราย		41 - 50 ปี: 15 ราย		51 - 60 ปี: 16 ราย		มากกว่า 60 ปี: 6 ราย		รวม: 82 ราย	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ด้วยมีประสิทธิภาพในการรักษา	4.71	มาก ที่สุด	4.46	มาก ที่สุด	4.60	มาก ที่สุด	4.69	มาก ที่สุด	4.50	มาก ที่สุด	4.60	มาก ที่สุด
2. ด้วยความปลอดภัยสูง	4.76	มาก ที่สุด	4.54	มาก ที่สุด	4.47	มาก	4.63	มาก ที่สุด	4.67	มาก ที่สุด	4.61	มาก ที่สุด
3. ความสะดวกในการรับประทาน	4.19	มาก	4.25	มาก	4.27	มาก	4.38	มาก	4.17	มาก	4.26	มาก
4. สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.48	มาก	4.33	มาก	4.73	มาก ที่สุด	4.56	มาก ที่สุด	4.67	มาก ที่สุด	4.51	มาก
5. การใช้ยาไม่ยุ่งยาก คุ้มค่า	4.29	มาก	4.25	มาก	4.67	มาก ที่สุด	4.50	มาก ที่สุด	4.33	มาก ที่สุด	4.39	มาก

ตาราง 20 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาตดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี: 24 ราย		41 - 50 ปี: 15 ราย		51 - 60 ปี: 16 ราย		มากกว่า 60 ปี: 6 ราย		รวม: 82 ราย	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
6. มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	3.57	มาก	4.25	มาก	4.40	มาก	4.06	มาก	3.83	มาก	4.40	มาก
7. ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.29	มาก	4.50	มากที่สุด	4.40	มาก	4.31	มาก	4.33	มาก	4.38	มาก
8. ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.52	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	4.53	มากที่สุด	4.69	มากที่สุด	4.50	มากที่สุด	4.60	มากที่สุด
9. ตัวยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย	3.90	มาก	4.08	มาก	4.13	มาก	4.25	มาก	4.20	มาก	4.09	มาก
10. มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ	4.00	มาก	4.13	มาก	4.33	มาก	4.06	มาก	4.00	มาก	4.11	มาก
11. ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	3.81	มาก	4.08	มาก	4.07	มาก	3.94	มาก	4.33	มาก	4.00	มาก
12. เป็นยาใหม่มาทดลอง	2.90	ปานกลาง	3.54	มาก	3.60	มาก	3.44	ปานกลาง	3.67	มาก	3.38	ปานกลาง

ตาราง 20 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาตกน้ำตาลในเลือดของแพทย์จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี: 24 ราย		41 - 50 ปี: 15 ราย		51 - 60 ปี: 16 ราย		มากกว่า 60 ปี: 6 ราย		รวม: 82 ราย	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
13. เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้	3.19	ปานกลาง	3.71	มาก	3.40	ปานกลาง	3.50	มาก	4.00	มาก	3.50	มาก
14. เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)	2.75	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3.38	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง
15. มีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับราคา	3.47	ปานกลาง	3.67	มาก	3.80	มาก	3.80	มาก	3.67	มาก	3.67	มาก
16. ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน	3.50	มาก	3.75	มาก	3.80	มาก	3.94	มาก	4.00	มาก	3.75	มาก
ค่าเฉลี่ยรวมของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	3.90	มาก	4.09	มาก	4.15	มาก	4.13	มาก	4.11	มาก	4.08	มาก

จากตารางที่ 20 พบว่า แพทย์ทุกระดับอายุให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 20 - 30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีความปลอดภัยสูง ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ความสะดวกในการรับประทาน มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ ด้วยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย ข้อห้ามให้ (Contraindication) มีน้อย มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้ เป็นยาใหม่ที่น่าทดลอง เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ด้วยามีความปลอดภัยสูง ด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ความสะดวกในการรับประทาน การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) มีปฏิกริยาระหว่างยา(Drug interaction)ต่ำ ด้วยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย ข้อห้ามให้(Contraindication) มีน้อย ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้ มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา เป็นยาใหม่ที่น่าทดลอง ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้วยามีความปลอดภัยสูง มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)

ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ ความสะดวกในการรับประทาน ตัวยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย ข้อห้ามให้ (Contraindication) มีน้อย มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน เป็นยาใหม่ที่น่าทดลอง ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้ เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 51-60 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความสะดวกในการรับประทาน ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ ข้อห้ามให้ (Contraindication) มีน้อย ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้ ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยาใหม่ที่น่าทดลอง เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)

แพทย์ที่มีอายุมากกว่า 60 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ข้อห้ามให้ (Contraindication) มีน้อย ตัวยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย ความสะดวกในการรับประทาน มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้ ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) เป็นยาใหม่ที่น่าทดลอง มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)

ตาราง 21 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านราคา	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี: 24 ราย		41 - 50 ปี: 15 ราย		51 - 60 ปี: 16 ราย		มากกว่า 60 ปี: 6 ราย		รวม: 82 ราย	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	4.24	มาก	3.71	มาก	4.13	มาก	3.94	มาก	4.67	มากที่สุด	4.04	มาก
2. ระดับราคาขายไม่แตกต่างจากยาระดับเดียวกัน	3.86	มาก	3.50	มาก	3.93	มาก	3.75	มาก	4.67	มากที่สุด	3.80	มาก
3. เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้)	4.05	มาก	3.54	มาก	3.87	มาก	3.69	มาก	4.00	มาก	3.79	มาก
4. การให้เครดิตที่นาน	3.41	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	3.79	มาก	3.47	มาก	3.83	มาก	3.42	มาก
ค่าเฉลี่ยรวมของปัจจัยด้านราคา	3.89	มาก	3.45	ปานกลาง	3.93	มาก	3.71	มาก	4.29	มาก	3.76	มาก

ตาราง 22 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาคนนำตาลในเลือดของแพทย์จำแนกตามอายุของแพทย์

	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี: 24 ราย		41 - 50 ปี: 15 ราย		51 - 60 ปี: 16 ราย		มากกว่า 60 ปี: 6 ราย		รวม: 82 ราย	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ได้รับความสะดวกในการส่งยากับบริษัท	3.26	ปานกลาง	3.09	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3.67	มาก	3.50	มาก	3.30	ปานกลาง
2. มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา	3.00	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.50	มาก	3.15	ปานกลาง
3. บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.44	ปานกลาง	3.36	ปานกลาง	3.47	มาก	3.87	มาก	3.83	ปานกลาง	3.54	มาก
4. การรักษาคูณภาพในขณะจัดส่ง	3.67	มาก	3.36	ปานกลาง	3.67	มาก	3.73	มาก	4.00	มาก	3.62	มาก
5. มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.22	ปานกลาง	2.76	ปานกลาง	2.40	น้อย	2.93	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	2.84	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวมของปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	3.32	ปานกลาง	3.11	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง	3.51	มาก	3.53	มาก	3.29	ปานกลาง

ต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรง
เวลา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 23 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ที่มีผลต่อการส่งขายลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี : 24 ราย		41 - 50 ปี : 15 ราย		51 - 60 ปี : 16 ราย		มากกว่า 60 ปี : 6 ราย		รวม: 82 ราย	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.การโฆษณา												
1.1 การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.29	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.29	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง

ตาราง 24 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาตามใบสั่งยาในเคสของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี : 24 ราย		41 - 50 ปี : 15 ราย		51 - 60 ปี : 16 ราย		มากกว่า 60 ปี : 6 ราย		รวม: 82 ราย	
	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด												
2. การประชาสัมพันธ์โดยรวม												
2.1 การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.71	มาก	3.42	ปานกลาง	3.53	มาก	3.25	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.46	ปานกลาง
2.2 การออกร้าน(Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่าง ๆ	3.24	ปานกลาง	3.04	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.15	ปานกลาง
2.3 เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากรวบรวมสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.43	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง	3.53	มาก	3.38	ปานกลาง	3.50	มาก	3.44	ปานกลาง

ตาราง 25 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี: 24 ราย		41 - 50 ปี: 15 ราย		51 - 60 ปี: 16 ราย		มากกว่า 60 ปี: 6 ราย		รวม: 82 ราย	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด												
3. การส่งเสริมการขาย												
3.1 การแจกของขวัญต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.79	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.38	ปานกลาง	2.80	ปานกลาง	2.59	ปานกลาง
3.2 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ	2.89	ปานกลาง	2.63	ปานกลาง	2.53	ปานกลาง	2.38	ปานกลาง	2.60	ปานกลาง	2.62	ปานกลาง
3.3 มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	3.25	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	2.88	ปานกลาง	3.50	มาก	3.19	ปานกลาง
3.4 มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม	3.05	ปานกลาง	2.88	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.67	มาก	3.10	ปานกลาง

ตาราง 25 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาคนนำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

	อายุ												
	20-30 ปี : 21 ราย		31-40 ปี: 24 ราย		41-50 ปี: 15 ราย		51-60 ปี: 16 ราย		มากกว่า 60 ปี: 6 ราย		รวม: 82 ราย		
	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด													
3. การส่งเสริมการขาย													
3.5 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	3.37	ปานกลาง	2.96	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.75	มาก	3.19	ปานกลาง	
3.6 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ	3.44	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.75	มาก	3.23	ปานกลาง	
ค่าเฉลี่ยรวม	3.13	ปานกลาง	2.86	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง	2.82	ปานกลาง	3.35	ปานกลาง	2.99	ปานกลาง	

ตาราง 26 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์จำแนกตามอายุของแพทย์

	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี : 24 ราย		41 - 50 ปี : 15 ราย		51 - 60 ปี : 16 ราย		มากกว่า 60 ปี : 6 ราย			รวม: 82 ราย
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด												
4. พนักงานขาย												
4.1 ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา	3.63	มาก	3.54	มาก	3.60	มาก	3.56	มาก	3.17	ปานกลาง	3.55	มาก
4.2 ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา	3.84	มาก	3.67	มาก	3.53	มาก	3.69	มาก	3.83	มาก	3.70	มาก
4.3 บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	3.74	มาก	3.50	มาก	3.40	ปานกลาง	3.31	ปานกลาง	3.50	มาก	3.50	มาก
4.4 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา	3.75	มาก	3.63	มาก	3.53	มาก	3.31	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.56	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.74	มาก	3.59	มาก	3.52	มาก	3.47	ปานกลาง	3.46	ปานกลาง	3.58	มาก

ตาราง 26 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการส่งจ่ายผลิตภัณฑ์ในตลาดในเขตของแพทย์จำหน่ายตามอายุ
ของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ											
	20 - 30 ปี : 21 ราย		31 - 40 ปี: 24 ราย		41 - 50 ปี: 15 ราย		51 - 60 ปี: 16 ราย		มากกว่า 60 ปี: 6 ราย		รวม: 82 ราย	
ค่าเฉลี่ยรวมของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	3.41	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.12	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	3.28	ปานกลาง

จากตารางที่ 23-26 พบว่า แพทย์ทุกระดับอายุให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 20 - 30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดย ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย การออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่าง ๆ แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ การแจกของชำร่วยต่าง ๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดย ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ การออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่าง ๆ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับ

การประชุมวิชาการในประเทศ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ การแจกของชำร่วยต่าง ๆ เช่น ปากกากระดาษทิชชู

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยา โดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การออกบูธ (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่าง ๆ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ การแจกของชำร่วยต่าง ๆ เช่น ปากกากระดาษทิชชู การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ

แพทย์ที่มีอายุระหว่าง 51-60 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดย ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย การออกบูธ (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่างๆ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต การแจกของชำร่วยต่าง ๆ เช่น ปากกากระดาษทิชชู การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ

แพทย์ที่มีอายุมากกว่า 60 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดย ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีการจัดรายการพิเศษ ละครคาบยาแถม เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา การออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่าง ๆ แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ การแจกของชำร่วยต่าง ๆ เช่น ปากกากระดาษทิชชู บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ

ตาราง 27 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาสดน้ำตาในเลือดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยตามผลิตภัณฑ์	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่						
	โรงพยาบาลรัฐบาล:		โรงพยาบาลเอกชน:			รวม:	
	54 ราย	28 ราย	82 ราย	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	
2. ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.69	มากที่สุด	4.43	มาก	4.60	มากที่สุด	
3. ความสะดวกในการรับประทาน	4.70	มากที่สุด	4.43	มาก	4.61	มากที่สุด	
4. สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.35	มาก	4.07	มาก	4.26	มาก	
5. การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน	4.50	มากที่สุด	4.54	มากที่สุด	4.51	มากที่สุด	
6. มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	4.39	มาก	4.39	มาก	4.39	มาก	
7. ตัวยามีข้อเสียเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.02	มาก	4.07	มาก	4.04	มาก	
8. ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.43	มาก	4.29	มาก	4.38	มาก	
9. ตัวยาเป็นที่ยอมรับใช้แพร่หลาย	4.67	มากที่สุด	4.46	มาก	4.60	มากที่สุด	
10. มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ	4.09	มาก	4.07	มาก	4.09	มาก	
11. ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	4.19	มาก	3.96	มาก	4.11	มาก	
	4.07	มาก	3.86	มาก	4.00	มาก	

ตาราง 27 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการส่งจ่ายลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่						
	โรงพยาบาลรัฐบาล:		โรงพยาบาลเอกชน:			รวม:	
	54 ราย	28 ราย	82 ราย	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
12. เป็นยาใหม่่น้ำทดลอง	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	
13. เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้	3.30	ปานกลาง	3.54	มาก	3.38	ปานกลาง	
14. เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)	3.54	มาก	3.43	ปานกลาง	3.50	มาก	
15. มีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับราคา	3.09	ปานกลาง	3.11	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	
16. ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน	3.69	มาก	3.63	มาก	3.67	มาก	
ค่าเฉลี่ยรวม	3.81	มาก	3.64	มาก	3.75	มาก	
	4.10	มาก	4.00	มาก	4.06	มาก	

จากตารางที่ 27 พบว่า แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีความปลอดภัยสูง ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ความสะดวกในการรับประทาน มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ ด้วยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) มีอายุในการเก็บรักษาได้นาน มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา ยาเป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้ ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยาใหม่ น่าทดลอง เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีความปลอดภัยสูง การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ความสะดวกในการรับประทาน มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ด้วยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug interaction) ต่ำ ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย มีอายุในการเก็บรักษาได้นาน มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา เป็นยาใหม่ น่าทดลอง ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้ เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)

ตาราง 28 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการส่งจ่ายลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านราคา	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่							
	โรงพยาบาลรัฐบาล:		โรงพยาบาลเอกชน:		รวม:			
	54 ราย	28 ราย	82 ราย	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	
1. ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล
	4.06	มาก	4.00	มาก	4.04	มาก	4.04	มาก
2. ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน	3.76	มาก	3.89	มาก	3.80	มาก	3.80	มาก
3. เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้จ่ายเบิกค่ายาได้)	3.98	มาก	3.43	ปานกลาง	3.79	มาก	3.79	มาก
4. การให้เครดิตที่นาน	3.36	มาก	3.54	มาก	3.42	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.79	มาก	3.72	มาก	3.76	มาก	3.76	มาก

จากตารางที่ 28 พบว่า แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน และการให้เครดิตที่นาน

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน และการให้เครดิตที่นาน ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)

ตาราง 29 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาตลาดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล:		โรงพยาบาลเอกชน:		รวม:	
	54 ราย	28 ราย	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ได้รับความสะดวกในการส่งยากับบริษัท	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
2. มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา	3.31	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง
3. บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.16	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.15	ปานกลาง
4. การรักษาคูณภาพในขณะจัดส่ง	3.55	มาก	3.52	มาก	3.54	มาก
5. มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.69	มาก	3.48	ปานกลาง	3.62	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.94	ปานกลาง	2.64	ปานกลาง	2.84	ปานกลาง
	3.33	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.29	ปานกลาง

จากตารางที่ 29 พบว่า แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง

โดยแพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยบัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา บัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ได้รับความสะดวกในการส่งยากับบริษัท มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยบัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา บัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง ได้รับความสะดวกในการส่งยากับบริษัท มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ตาราง 30 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดน้ำค่าในเค็ดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล:		โรงพยาบาลเอกชน:		รวม:	
	54 ราย	28 ราย	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล
1. การโฆษณา	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล
1.1 การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.22	ปานกลาง	3.11	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.22	ปานกลาง	3.11	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง

ตาราง 31 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาตลาดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล:		โรงพยาบาลเอกชน:		รวม:	
	54 ราย	28 ราย	82 ราย			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด						
2. การประชาสัมพันธ์โดยรวม						
2.1 การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.50	มาก	3.39	ปานกลาง	3.46	ปานกลาง
2.2 การออกร้าน(Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่างๆ	3.19	ปานกลาง	3.07	ปานกลาง	3.15	ปานกลาง
2.3 เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.48	ปานกลาง	3.36	ปานกลาง	3.44	ปานกลาง
2.4 บทความหรือรายงานผลการใช้ในวารสารการแพทย์ไทย	3.69	มาก	3.50	มาก	3.62	มาก
2.5 บทความหรือรายงานผลการใช้ในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.81	มาก	3.54	มาก	3.72	มาก
2.6 บทความหรือรายงานผลการใช้ในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต	3.33	ปานกลาง	2.93	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง
2.7 แผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.11	ปานกลาง	2.96	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.44	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.38	ปานกลาง

ตาราง 32 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการตั้งขายลดในตลาดในเลือดของแพทย์จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐขาด		โรงพยาบาลเอกชน		รวม :	
	54 ราย	28 ราย	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล				
3. การส่งเสริมการขาย						
3.1 การแจกของขวัญต่าง ๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.65	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.59	ปานกลาง
3.2 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ	2.68	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.62	ปานกลาง
3.3 มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ให้ผู้ป่วย	3.23	ปานกลาง	3.11	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง
3.4 มีการจัดการพิเศษ ลดราคา ขาแถม	3.08	ปานกลาง	3.14	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง
3.5 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	3.18	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง
3.6 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ	3.24	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.23	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.01	ปานกลาง	2.95	ปานกลาง	2.99	ปานกลาง

ตาราง 33 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการส่งขายลาดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล:		โรงพยาบาลเอกชน:		รวม:	
	54 ราย	28 ราย	82 ราย	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	แปดผล
4. พนักงานขาย	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล
4.1 ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา	3.58	มาก	3.50	มาก	3.55	มาก
4.2 ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมชมของผู้แทนยา	3.77	มาก	3.57	มาก	3.70	มาก
4.3 บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	3.60	มาก	3.32	ปานกลาง	3.50	มาก
4.4 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา	3.70	มาก	3.29	ปานกลาง	3.56	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.66	มาก	3.42	ปานกลาง	3.58	มาก
ค่าเฉลี่ยรวมของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	3.33	ปานกลาง	3.18	ปานกลาง	3.28	ปานกลาง

จากตารางที่ 30-33 พบว่า แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง

โดยแพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดย ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ไทย บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บทความหรือรายงานผลการวิจัยในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่าง ๆ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ การแจกของชำร่วยต่าง ๆ เช่น ปากกากระดาษทิชชู

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ไทย ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย เอกสารจากบริษัท(บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย การออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่าง ๆ แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ บทความหรือรายงานผลการวิจัยในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต

การแจกของชำร่วยต่าง ๆ เช่น ปากกากระดาษทิชชู การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือโอกาสสำคัญ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved