ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อข้อเทียมของแพทย์ศัลยกรรม

กระดูกในกรุงเทพมหานคร

ผู้เขียน นางสาวอารี ตั้งฤทัยวานิชย์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.คร.รวิพร คูเจริญไพศาล ประธานกรรมการ ผศ.ธีรกิติ นวรัตน ณ อยุธยา กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อข้อเทียม ของแพทย์ศัลยกรรมกระคูกในกรุงเทพมหานคร เก็บรวบรวมข้อมูล โคยใช้แบบสอบถามแพทย์ ศัลยกรรมกระคูกของโรงพยาบาล 18 แห่งในกรุงเทพมหานคร จำนวน100 ราย ทำการวิเคราะห์ ข้อมูล โดยใช้สถิติเชิงพรรณา และนำเสนอในรูปตารางแสดงความถี่ ร้อยละและค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 99.0 เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 36-45 ปี มีประสบการณ์ด้านการแพทย์เฉพาะทางตั้งแต่ 11 ปี ขึ้นไป ส่วนใหญ่เลือกใช้ข้อเทียมแบบฐาน รองรับน้ำหนักเคลื่อนไหวไม่ได้ (Fixed Bearing)

ค้านพฤติกรรมการใช้ข้อเทียม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้ข้อเทียมของบริษัท
Zimmer Division รองลงมาคือ Johnson & Johnson (Thailand)โดยเหตุผลในการเลือกใช้ข้อเทียม
อันดับแรกคือ รูปแบบของข้อเทียม รองลงมาคือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อข้อเทียมของแพทย์ ศัลยกรรมกระดูกในกรุงเทพมหานคร ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากกับปัจจัย ผลิตภัณฑ์ และปัจจัยอื่น ๆ ให้ความสำคัญระดับปานกลาง เรียงตามลำดับค่าเฉลี่ย คือ ด้านการจัด จำหน่าย ด้านราคา และด้านส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยความสำคัญรวมในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย สูงสุด คือ มีรายงานผลงานวิจัยที่ดีในระยะยาว ปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยความสำคัญรวมในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย สูงสุด คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยความสำคัญรวมในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มี ค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ สินค้าไม่ขาดตลาดและมีครบทุกขนาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยความสำคัญรวมในระดับปานกลาง โดยปัจจัย ย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ มีการเชิญแพทย์เข้าร่วมประชุมระดับโลก



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Copyright[©] by Chiang Mai University All rights reserved

Independent Study Title Factors Affecting the Orthopedic Surgeons Buying Decision of

Prosthesis in Bangkok Metropolitan

Author Ms. Aree Tangruthaiwanich

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisory Committee

Associate Professor Dr.Rawiporn Koojaroenpaisan Chairperson Assistant Professor Theerakiti Navaratana Na Ayudhya Member

ABSTRACT

This independent study was aimed to study the factors affecting decision to buy prosthesis of orthopedic surgeons in Bangkok metropolitan. The data was collected by questionnaires of 100 samples of orthopedic surgeons in 18 hospitals located in Bangkok metropolitan area. The data was analyzed by using descriptive statistics i.e. frequency, percentage and mean.

The findings revealed that 99 percents of respondents were male, aged between 36-45 years with more than 11 years of specialist's experience. Most respondents used fixed bearing type of prosthesis.

For consumer behavior most respondents purchased prosthesis most often from Zimmer Division, followed by Johnson & Johnson (Thailand). The first consideration for choosing prosthesis supplier was the type of prosthesis available while the second consideration was consonant price and quality.

The results on marketing mix factors affecting the orthopedic surgeons buying decision of prosthesis in Bangkok metropolitan were as follow.

The average importance level of the marketing mix factor were rated from the highest to the lowest:

Product factor was rated its importance as high and the product sub-factor that was highest importance was a long-term clinical outcome.

Price factor was rated its importance as high and the price sub-factor that was highest importance was the consonant price and quality.

Place factor was rated its importance as high and the place sub-factor that was highest importance was the product availability and size variety.

Promotion was rated its importance as high and the promotion sub-factor that was highest importance was inviting the specialists to attend international conferences.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Copyright[©] by Chiang Mai University All rights reserved