



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่ออายุแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง  
เชียงใหม่ในการสั่งใช้ยากลุ่มเออาร์บี

## คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่ออายุแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการสั่งใช้ยากลุ่มเออาร์บี เพื่อนำข้อมูลมาใช้เป็นแนวทางในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด โดยผู้ตอบแบบสอบถามเป็นอายุแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ แบบสอบถามมีทั้งหมด 3 ส่วนดังนี้

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามและโรงพยาบาลที่สังกัด
- ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี
- ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

การเก็บข้อมูลครั้งนี้เป็นการเก็บข้อมูลสำหรับการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจ (สาขาวิชาการตลาด) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จะใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น จึงขอให้ท่านกรุณาตอบตามความคิดเห็นและความรู้สึกที่เป็นจริงมากที่สุด ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามที่ได้ให้ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามนี้

ผู้วิจัย

นางสาวนงลักษณ์ ไชยมัง

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

086-6733814

Email: nongluck048@hotmail.com

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามและโรงพยาบาลที่สังกัด

กรุณากรอกข้อความหรือเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง [ ] หน้าข้อความต่อไปนี้

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อายุ
 

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 25 ปี	<input type="checkbox"/> 25 - 30 ปี
<input type="checkbox"/> 31 - 35 ปี	<input type="checkbox"/> 36 - 40 ปี
<input type="checkbox"/> 40 - 45 ปี	<input type="checkbox"/> มากกว่า 45 ปี
3. ประเภทสถานพยาบาลที่ท่านประจำอยู่
 

<input type="checkbox"/> โรงพยาบาลรัฐ	<input type="checkbox"/> โรงพยาบาลเอกชน
---------------------------------------	---
4. จำนวนเตียง
 

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 100 เตียง	<input type="checkbox"/> 100 - 150 เตียง
<input type="checkbox"/> 151 - 300 เตียง	<input type="checkbox"/> 301 - 500 เตียง
<input type="checkbox"/> มากกว่า 500 เตียง	
5. จำนวนผู้ป่วยความดันโลหิตสูงที่ท่านตรวจรักษาประมาณ โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์
 

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 20 คน	<input type="checkbox"/> 20 - 50 คน
<input type="checkbox"/> 51 - 100 คน	<input type="checkbox"/> 101 - 200 คน
<input type="checkbox"/> มากกว่า 200 คน	
6. จำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูง ที่ท่านจำเป็นต้องจ่ายยาลดความดันโลหิตสูง กลุ่มเออาร์บี เพื่อรักษาประมาณสัปดาห์ละ
 

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 10 คน	<input type="checkbox"/> 10 - 20 คน
<input type="checkbox"/> 21 - 30 คน	<input type="checkbox"/> 31 - 40 คน
<input type="checkbox"/> มากกว่า 40 คน	

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**ส่วนที่ 2** ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มยาเออาร์บี  
**คำชี้แจง** โปรดพิจารณาว่าปัจจัยต่อไปนี้มีสำคัญต่อการสั่งจ่ายยารักษาโรคความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของท่านในระดับใด

**1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์**

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1.1 ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย					
1.2 ตัวยามีความปลอดภัยสูง					
1.3 มีความสะดวกในการรับประทาน					
1.4 บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ					
1.5 ตราสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ					
1.6 ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้					
1.7 สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว					
1.8 การใช้ยาไม่ยุ่งยาก					
1.9 มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)					
1.10 ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)					
1.11 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย					
1.12 มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ					
1.13 เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล					

## 1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1.14 ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย					
1.15 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ					
1.16 เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original)					
1.17 มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทน และสวยงามเหมาะสมกับราคา					
1.18 ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน					

## 2. ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
2.1 ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น					
2.2 ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน					
2.3 เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้					
2.4 ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย					

## 3. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
3.1 ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท					
3.2 การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา					
3.3 การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง					
3.4 มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่					

## 4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
<b>การโฆษณา</b>					
4.1 มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์					
<b>การประชาสัมพันธ์</b>					
4.2 มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย					
4.3 มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ					
4.4 มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)					

## 4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
4.5					
มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย					
4.6					
มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ					
4.7					
มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต					
4.8					
มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้					
4.9					
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู					
4.10					
การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ					
4.11					
มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย					
4.12					
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แคมเปญ					
4.13					
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ					
4.14					
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ					

## 4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาในกลุ่มเออาร์				
	ปี				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
พนักงานขาย					
4.15 ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา					
4.16 ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา					
4.17 บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา					
4.18 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา					
4.19 สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา					

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 ขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้  
 Copyright © by Chiang Mai University  
 All rights reserved



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาวนงลักษณ์ ไชยมั่ง
วัน เดือน ปี เกิด	7 สิงหาคม 2524
ประวัติการศึกษา	ปีการศึกษา 2542: มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนปิ่นสร้อยแยลส์วิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2547: ปริญญาตรี เกษศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	ปี 2552-ปัจจุบัน Product specialist บริษัทโนวาร์ตีส (ประเทศไทย) จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved