

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่ออายุแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ในการสั่งใช้ยากลุ่มเออาร์บี ได้แบ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไป ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี ได้แก่ ผลិតภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด และข้อมูลเปรียบเทียบปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี จำแนกตามอายุของแพทย์ และประเภทของสถานพยาบาล โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ ประกอบด้วย เพศ อายุ ประเภทของสถานพยาบาลที่ประจำอยู่ จำนวนเตียง จำนวนผู้ป่วยที่ตรวจรักษาทั่วไปโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ จำนวนผู้ป่วยความดันโลหิตที่แพทย์ตรวจรักษาต่อสัปดาห์ และจำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตที่จำเป็นต้องจ่ายยาลดความดันโลหิตสูง กลุ่มเออาร์บี เพื่อรักษาประมาณสัปดาห์ละคน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยมีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ประกอบด้วยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยมีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี นำเสนอในรูปตารางแสดงความสัมพันธ์แจกแจงข้อมูล (Cross-Tabulation Table) เพื่อแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสองตัวแปร คือ ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ได้แก่ เพศของแพทย์ อายุของแพทย์ และประเภทของสถานพยาบาล และตัวแปรตาม (Dependent Variable) ได้แก่ ระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจสั่งใช้ยา คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	50	49.0
หญิง	52	51.0
รวม	102	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 51 และเป็นเพศชาย ร้อยละ

49

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
25-30 ปี	18	17.6
31-35 ปี	29	28.4
36-40 ปี	18	17.6
41-45 ปี	16	15.7
มากกว่า 45 ปี	21	20.6
รวม	102	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 31-35 ปี ร้อยละ 28.4 รองลงมาได้แก่ อายุมากกว่า 45 ปี ร้อยละ 20.6 อายุระหว่าง 25-30 ปี และ 36-40 ปี ร้อยละ 17.6 อายุระหว่าง 41-45 ปี ร้อยละ 15.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ประเภทของสถานพยาบาล	จำนวน	ร้อยละ
รัฐบาล	64	62.7
เอกชน	38	37.3
<b>รวม</b>	<b>102</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 3 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาล ร้อยละ 62.7 และโรงพยาบาลเอกชน ร้อยละ 37.3

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามจำนวนเตียงในโรงพยาบาลที่ประจำอยู่

จำนวนเตียง	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 100 เตียง	16	15.7
100-150 เตียง	10	9.8
151-300 เตียง	2	2.0
301-500 เตียง	26	25.5
มากกว่า 500 เตียง	48	47.1
<b>รวม</b>	<b>102</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 4 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่ประจำอยู่โรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียงมากกว่า 500 เตียง ร้อยละ 47.1 รองลงมา ได้แก่ โรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 301-500 เตียง ร้อยละ 25.5 มีจำนวนเตียงต่ำกว่า 100 เตียง ร้อยละ 15.7 มีจำนวนเตียงระหว่าง 100-150 เตียง ร้อยละ 9.8 มีจำนวนเตียงระหว่าง 151-300 เตียง ร้อยละ 2.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยความดันโลหิตสูง โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วย โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 คน	32	31.4
20-50 คน	54	52.9
51-100 คน	11	10.8
101-200 คน	3	2.9
มากกว่า 200 คน	2	2.0
<b>รวม</b>	<b>102</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 5 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่มีจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยความดันโลหิตสูง โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 20-50 คน ร้อยละ 52.9 รองลงมาได้แก่ จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยความดันโลหิตสูงโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ต่ำกว่า 20 คน ร้อยละ 31.4 จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยความดันโลหิตสูงโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 51-100 คน ร้อยละ 10.8 จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยความดันโลหิตสูงโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 101-200 คน ร้อยละ 2.9 จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยความดันโลหิตสูงโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 200 คน ร้อยละ 2 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ จำแนกตามจำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูง ที่ต้องจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี เพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

จำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูง ที่จำเป็นต้องจ่ายยาลดความดันโลหิตสูง โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10 คน	47	46.1
10-20 คน	44	43.1
21-30 คน	9	8.8
31-40 คน	0	0.0
มากกว่า 40 คน	2	2.0
<b>รวม</b>	<b>102</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 6 พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่มีจำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูงที่ต้องจ่ายยาลดความดันโลหิตสูง เพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ต่ำกว่า 10 คน ร้อยละ 46.1 รองลงมาได้แก่ จำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูงที่ต้องจ่ายยาลดความดันโลหิตสูง เพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 10-20 คน ร้อยละ 43.1 จำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูงที่ต้องจ่ายยาลดความดันโลหิตสูง เพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 21-30 คน ร้อยละ 8.8 จำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูงที่ต้องจ่ายยาลดความดันโลหิตสูง เพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่มากกว่า 40 คน ร้อยละ 2 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการใช้งานต้นโหลहितสูงกลุ่มเออาร์บี

ตารางที่ 7 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งยอดความต้นโหลहितสูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา												ค่าเฉลี่ย	แปดผล
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
1.1 ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับการผู้ป่วย	0	0.0	0	0.0	1	1.0	52	51.0	49	48.0	102	100.0	4.47	มาก
1.2 ตัวยามีความปลอดภัยสูง	0	0.0	0	0.0	1	1.0	45	44.1	56	54.9	102	100.0	4.54	มากที่สุด
1.3 มีความสะดวกในการรับประทาน	1	1.0	2	2.0	5	4.9	50	49.0	44	43.1	102	100.0	4.31	มาก
1.4 บริษัทจำหน่ายมีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ	9	8.8	17	16.7	33	32.4	29	28.4	14	13.7	102	100.0	3.22	ปานกลาง
1.5 ราคาสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	9	8.8	15	14.7	34	33.3	33	32.4	11	10.8	102	100.0	3.22	ปานกลาง
1.6 ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ และมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	2	2.0	5	4.9	15	14.7	42	41.2	38	37.3	102	100.0	4.07	มาก

ตารางที่ 7 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ จำนวนตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งยา												ค่าเฉลี่ย	แปด ผล
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
1.7 สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	0	0.0	0	0.0	1	1.0	46	45.1	55	53.9	102	100.0	4.53	มาก ที่สุด
1.8 การใช้ยาไม่ยุ่งยาก	0	0.0	1	1.0	5	4.9	41	40.2	55	53.9	102	100.0	4.47	มาก
1.9 มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	0	0.0	1	1.0	5	4.9	41	40.2	55	53.9	102	100.0	4.31	มาก
1.10 ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	0	0.0	1	1.0	5	4.9	27	26.5	69	67.6	102	100.0	4.61	มาก ที่สุด
1.11 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย	0	0.0	9	8.8	26	25.5	25	24.5	42	41.2	102	100.0	3.98	มาก
1.12 มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ	0	0.0	0	0.0	9	8.8	40	39.2	53	52.0	102	100.0	4.43	มาก
1.13 เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล	0	0.0	1	1.0	7	6.9	39	38.2	55	53.9	102	100.0	4.45	มาก

ตารางที่ 7 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเออาร์จี

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา												ค่าเฉลี่ย	แปด ผล
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
1.14 ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย	0	0.0	1	1.0	13	12.7	71	69.6	17	16.7	102	100.0	4.02	มาก
1.15 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	0	0.0	2	2.0	11	10.8	64	62.7	25	24.5	102	100.0	4.10	มาก
1.16 เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ(Original)	2	2.0	30	29.4	56	54.9	13	12.7	1	1.0	102	100.0	2.81	ปาน กลาง
1.17 มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา	10	9.8	32	31.4	27	26.5	27	26.5	6	5.9	102	100.0	2.87	ปาน กลาง
1.18 ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน	1	1.0	5	4.9	26	25.5	54	52.9	16	15.7	102	100.0	3.77	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>												<b>4.01</b>	<b>มาก</b>	

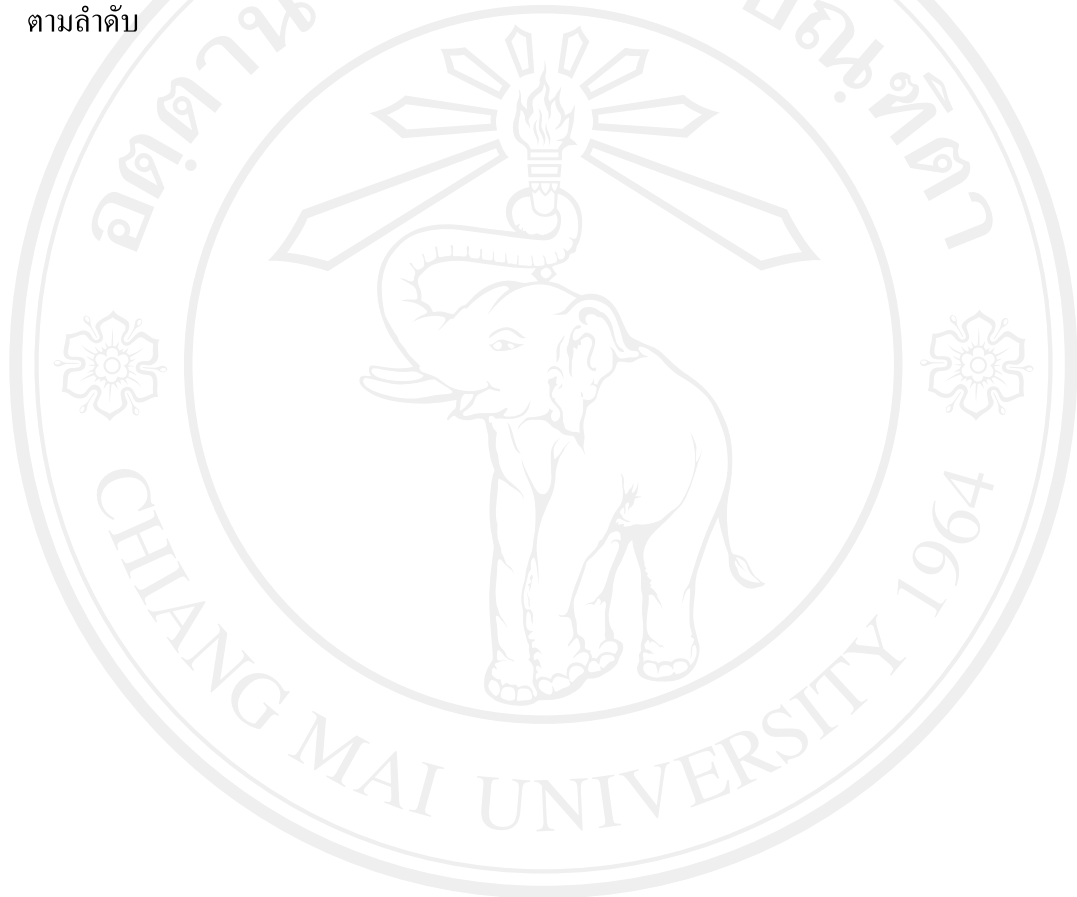


จากตารางที่ 7 แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยาที่มีการใช้มานาน จนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ตัวยาที่มีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่มาก ได้แก่ ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย การใช้ยาไม่ยุ่งยาก เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ มีความสะดวกในการรับประทาน มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ตัวยาที่มีผลข้างเคียงต่ำ ตัวยาที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ บริษัทจำหน่ายยาที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ ตราสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original) ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงจำนวน ร้อยละ จำนวนตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา												ค่าเฉลี่ย	แปดผล
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
2.1 ราคาถูกกว่าผู้อื่น	0	0.0	9	8.8	42	41.2	43	42.2	8	7.8	102	100.0	3.49	ปานกลาง
2.2 ราคาไม่แตกต่างกันในกลุ่มเดียวกัน	0	0.0	6	5.9	35	34.3	52	51.0	9	8.8	102	100.0	3.63	มาก
2.3 เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้	1	1.0	1	1.0	17	16.7	51	50.0	32	31.4	102	100.0	4.10	มาก
2.4 ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย	2	2.0	3	2.9	21	20.6	43	42.2	33	32.4	102	100.0	4.00	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม												3.81	มาก	

จากตารางที่ 8 แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาที่สำคัญในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาที่สำคัญในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่นตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 9 แสดงจำนวน ร้อยละ จำนวนตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการดึงยอดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์จี

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา												ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
3.1 ความสะดวกในการส่งยากับบริษัท	3	2.9	23	22.5	42	41.2	33	32.4	1	1.0	102	100.0	3.06	ปานกลาง
3.2 การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา	2	2.0	22	21.6	47	46.1	28	27.5	3	2.9	102	100.0	3.08	ปานกลาง
3.3 การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง	1	1.0	7	6.9	38	37.3	51	50.0	5	4.9	102	100.0	3.51	มาก
3.4 มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	7	6.9	37	36.3	42	41.2	15	14.7	1	1.0	102	100.0	2.67	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม												3.08	ปานกลาง	

จากตารางที่ 9 แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่มาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 10 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ที่มีผลต่อการตั้งยอดความถี่  
โลโก้สูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตั้งจ่ายยา										ค่าเฉลี่ย	แปด ผล	
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด				รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
การโฆษณา													
4.1 มีการโฆษณาใน วารสารทางการแพทย์	5	4.9	15	14.7	43	42.2	34	33.3	5	4.9	102	100.0	3.19
ค่าเฉลี่ยรวม												3.19	ปาน กลาง

จากตารางที่ 10 แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 11 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการตั้งยอดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตั้งยอด												เปิดผล	
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม			ค่าเฉลี่ย
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
การประชาสัมพันธ์														
4.2 มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย	0	0.0	6	5.9	33	32.4	54	52.9	9	8.8	102	100.0	3.65	มาก
4.3 มีการออกฐาน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	5	4.9	13	12.7	44	43.1	31	30.4	9	8.8	102	100.0	3.25	ปานกลาง
4.4 มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	1	1.0	8	7.8	31	30.4	46	45.1	16	15.7	102	100.0	3.67	มาก



**ตารางที่ 11 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการตั้งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี**

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตั้งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี												ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
4.5 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย	0	0.0	4	3.9	30	29.4	55	53.9	13	12.7	102	100.0	3.75	มาก
4.6 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	0	0.0	2	2.0	24	23.5	59	57.8	17	16.7	102	100.0	3.89	มาก
4.7 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางการแพทย์เน็ต	0	0.0	7	6.9	18	17.6	49	48.0	28	27.5	102	100.0	3.96	มาก
4.8 มีแผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	0	0.0	3	2.9	20	19.6	36	35.3	43	42.2	102	100.0	4.17	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>												<b>3.82</b>	<b>มาก</b>	

จากตารางที่ 11 แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่ปานกลางได้แก่ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ

ตารางที่ 12 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการตั้งยอดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม		ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
	การส่งเสริมการขาย													
4.9 การแจกของรางวัล ต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษ ทิชชู	18	17.9	34	33.3	39	38.2	7	6.9	4	3.9	102	100.0	2.46	น้อย
4.10 การมอบของขวัญใน โอกาสพิเศษหรือในโอกาส สำคัญ	18	17.6	28	27.5	29	28.4	15	14.7	12	11.8	102	100.0	2.75	ปานกลาง
4.11 มีตัวอย่างยาให้ทดลอง ใช้ในผู้ป่วย	3	2.9	5	4.9	21	20.6	33	32.4	40	39.2	102	100.0	4.00	มาก
4.12 มีการจัดการพิเศษ ลดราคาแลเมยา	7	6.9	7	6.9	17	16.7	39	38.2	32	31.4	102	100.0	3.80	มาก

ตารางที่ 12 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยา  
ลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา												ค่าเฉลี่ย	แปล ผล
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
4.13 มีการสนับสนุน ค่าใช้จ่ายสำหรับการ ประชุมวิชาการในประเทศ	11	10.8	14	13.7	30	29.4	32	31.4	15	14.7	102	100.0	3.25	ปาน กลาง
4.14 มีการสนับสนุน ค่าใช้จ่ายสำหรับการ ประชุมวิชาการใน ต่างประเทศ	11	10.8	14	13.7	27	26.5	35	34.3	15	14.7	102	100.0	3.28	ปาน กลาง
ค่าเฉลี่ยรวม													3.26	ปาน กลาง

จากตารางที่ 12 แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคาแถมยา ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่น้อย ได้แก่ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright© by Chiang Mai University  
 All rights reserved

ตารางที่ 13 แสดงจำนวน ร้อยละ จำนวนตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการตั้งยอดความตามต้น  
โลहितสูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา														ค่าเฉลี่ย	แปล ผล
	น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		รวม		ค่าเฉลี่ย			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ				
														รวม		
พนักงานขาย																
4.15 ความสัมพันธ์กับ ผู้แทนยา	1	1.0	13	12.7	42	41.2	38	37.3	8	7.8	102	100.0	3.38	ปาน กลาง		
4.16 ความสม่ำเสมอในการเข้า พบของผู้แทนยา	1	1.0	11	10.8	40	39.2	37	36.3	13	12.7	102	100.0	3.49	ปาน กลาง		
4.17 บุคลิกลักษณะและกริยา มารยาทของผู้แทนยา	1	1.0	8	7.8	35	34.3	39	38.2	19	18.6	102	100.0	3.66	มาก		
4.18 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของ ผู้แทนยา	0	0.0	3	2.9	21	20.6	41	40.2	37	36.3	102	100.0	4.10	มาก		
4.19 สามารถติดต่อกับผู้แทน ยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา	0	0.0	6	5.9	35	34.3	43	42.2	18	17.6	102	100.0	3.72	มาก		
												ค่าเฉลี่ยรวม		3.67	มาก	
												เฉลี่ยรวมด้านการส่งเสริมการตลาด		3.57	มาก	

จากตารางที่ 13 แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา บุคลิกลักษณะ และกริยามารยาทของผู้แทนยา ปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา ตามลำดับ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a decorative tusk. Above the elephant is a traditional Thai lamp (Lampang) with a flame. The emblem is surrounded by a circular border containing the university's name in Thai script at the top and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' at the bottom. There are also decorative floral motifs on the sides.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 14 แสดงจำนวน ร้อยละ จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยการตลาดทั้งหมดที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บี

ปัจจัยส่วนประกอบทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ผลิตภัณฑ์	4.01	มาก
ราคา	3.81	มาก
การจัดจำหน่าย	3.08	ปานกลาง
การส่งเสริมการตลาด	3.57	มาก
- การโฆษณา	3.19	ปานกลาง
- การประชาสัมพันธ์	3.82	มาก
- การส่งเสริมการขาย	3.26	ปานกลาง
- พนักงานขาย	3.67	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.64	มาก

จากตารางที่ 14 พบว่าให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากเป็นลำดับที่ 1 ปัจจัยด้านราคามากเป็นลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมากเป็นลำดับที่ 3 และปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายมากเป็นลำดับที่ 4 ตามลำดับ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดให้ความสำคัญด้านการประชาสัมพันธ์มากเป็นลำดับที่ 1 ด้านพนักงานขายมากเป็นลำดับที่ 2 ด้านการส่งเสริมการขายมากเป็นลำดับที่ 3 และด้านการโฆษณามากเป็นอันดับที่ 4



ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์  
จำแนกตามเพศ อายุของแพทย์ และประเภทของสถานพยาบาล

ตารางที่ 15 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.1 ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย	4.52	มากที่สุด	4.42	มาก	4.47	มาก
1.2 ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.56	มากที่สุด	4.52	มากที่สุด	4.54	มากที่สุด
1.3 มีความสะดวกในการรับประทาน	4.26	มาก	4.37	มาก	4.31	มาก
1.4 บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.14	ปานกลาง	3.29	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง
1.5 ราคาสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.22	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง
1.6 ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.06	มาก	4.08	มาก	4.07	มาก
1.7 สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.44	มาก	4.62	มากที่สุด	4.53	มากที่สุด
1.8 การใช้ยาไม่ยุ่งยาก	4.30	มาก	4.63	มากที่สุด	4.47	มาก
1.9 มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	4.24	มาก	4.38	มาก	4.31	มาก
1.10 ตัวยามีการใช้มานาน จนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.54	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	4.61	มากที่สุด
1.11 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย	3.76	มาก	4.19	มาก	3.98	มาก

ตารางที่ 15 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูง กลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.12 มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ	4.32	มาก	4.54	มากที่สุด	4.43	มาก
1.13 เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล	4.38	มาก	4.52	มากที่สุด	4.45	มาก
1.14 ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย	4.02	มาก	4.02	มาก	4.02	มาก
1.15 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	3.98	มาก	4.21	มาก	4.10	มาก
1.16 เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ(Original)	2.74	ปานกลาง	2.88	ปานกลาง	2.81	ปานกลาง
1.17 มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา	2.64	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	2.87	ปานกลาง
1.18 ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน	3.58	มาก	3.96	มาก	3.77	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.93	มาก	4.09	มาก	4.01	มาก

จากตารางที่ 15 แพทย์ที่เป็นเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่เป็นเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ การใช้ยาไม่

ยุ่งยาก มีความสะดวกในการรับประทาน มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน ปลอดภัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ทรานซินคามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original) มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา

โดยแพทย์ที่เป็นพิเศษให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) การใช้ยาไม่ยุ่งยาก สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ ตัวยามีความปลอดภัยสูง เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล ปลอดภัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) มีความสะดวกในการรับประทาน ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ตัวยามีชื่อเสียงน่าเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน ปลอดภัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ ทรานซินคามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original)

ตารางที่ 16 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านราคา	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
2.1 ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น	3.46	ปานกลาง	3.52	มาก	3.49	มาก
2.2 ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน	3.56	มาก	3.69	มาก	3.63	มาก
2.3 เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้	4.08	มาก	4.12	มาก	4.10	มาก
2.4 ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย	4.14	มาก	3.87	มาก	4.00	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.81	มาก	3.80	มาก	3.81	มาก

จากตารางที่ 16 แพทย์ที่เป็นเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่เป็นเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น

โดยแพทย์ที่เป็นเพศหญิงให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น

ตารางที่ 17 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูง กลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
3.1 ความสะดวกในการส่งยากับบริษัท	3.00	ปานกลาง	3.12	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง
3.2 การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา	3.00	ปานกลาง	3.15	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง
3.3 การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง	3.52	มาก	3.50	มาก	3.51	มาก
3.4 มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	2.52	ปานกลาง	2.81	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.01	ปานกลาง	3.15	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง

จากตารางที่ 17 แพทย์ที่เป็นเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง

โดยแพทย์ที่เป็นเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง ปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา ความสะดวกในการส่งยากับบริษัท มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่

โดยแพทย์ที่เป็นเพศหญิงให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง ปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งยาลดความดัน

โลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่

**ตารางที่ 18** แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>การโฆษณา</b>						
4.1 มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.12	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.12	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง

**ตารางที่ 19** แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>การประชาสัมพันธ์</b>						
4.2 มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย	3.60	มาก	3.69	มาก	3.65	มาก
4.3 มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	3.28	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง
4.4 มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.72	มาก	3.62	มาก	3.67	มาก
4.5 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย	3.76	มาก	3.75	มาก	3.75	มาก



ตารางที่ 19 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>การประชาสัมพันธ์</b>						
4.6 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.84	มาก	3.94	มาก	3.89	มาก
4.7 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	4.00	มาก	3.92	มาก	4.34	มาก
4.8 มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	4.10	มาก	4.23	มาก	4.17	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.76</b>	<b>มาก</b>	<b>3.77</b>	<b>มาก</b>	<b>3.82</b>	<b>มาก</b>

ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>การส่งเสริมการขาย</b>						
4.9 การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.52	ปานกลาง	2.40	น้อย	2.46	น้อย
4.10 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	2.96	ปานกลาง	2.56	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง
4.11 มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	4.08	มาก	3.92	มาก	4.00	มาก
4.12 มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคาแถมยา	3.74	มาก	3.87	มาก	3.80	มาก

ตารางที่ 20 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>การส่งเสริมการขาย</b>						
4.13 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	3.46	ปานกลาง	3.56	มาก	3.25	ปานกลาง
4.14 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	3.48	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	3.28	ปานกลาง
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.37	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	3.26	ปานกลาง

ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด(พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ					
	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>พนักงานขาย</b>						
4.15 ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	3.48	ปานกลาง	3.29	ปานกลาง	3.38	ปานกลาง
4.16 ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา	3.64	มาก	3.35	ปานกลาง	3.49	ปานกลาง
4.17 บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	3.78	มาก	3.54	มาก	3.66	มาก
4.18 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา	4.12	มาก	4.08	มาก	4.10	มาก
4.19 สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา	3.70	มาก	3.73	มาก	3.72	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.74	มาก	3.60	มาก	3.67	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวมด้านปัจจัยการส่งเสริมการตลาด</b>	3.60	มาก	3.53	มาก	3.57	มาก



จากตารางที่ 18-21 แพทย์ที่เป็นเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่เป็นเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทน มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ บุคลิกลักษณะและกริยามารยาของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แถมยา มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่าง ๆ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา

โดยแพทย์ที่เป็นเพศหญิงให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แถมยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ บุคลิกลักษณะและกริยามารยาของผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริม

การตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา มีการออกบูธ (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่าง ๆ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษ หรือในโอกาสสำคัญ ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ได้แก่ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright© by Chiang Mai University  
 All rights reserved

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตั้งยอดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ											
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.1 ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย	4.56	มากที่สุด	4.41	มาก	4.44	มาก	4.50	มากที่สุด	4.48	มาก	4.47	มาก
1.2 ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.50	มากที่สุด	4.48	มาก	4.61	มากที่สุด	4.56	มากที่สุด	4.57	มากที่สุด	4.54	มากที่สุด
1.3 มีความสะดวกในการรับประทาน	4.33	มาก	4.24	มาก	4.39	มาก	4.19	มาก	4.43	มาก	4.31	มาก
1.4 บริษัทจำหน่ายมีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.06	ปานกลาง	3.28	ปานกลาง	2.89	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.62	มาก	3.22	ปานกลาง
1.5 ราคาค่ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.00	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.62	มาก	3.22	ปานกลาง
1.6 ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อบรูณ์อ้างอิงที่เชื่อถือได้	3.94	มาก	4.07	มาก	4.33	มาก	4.06	มาก	3.95	มาก	4.07	มาก

ตารางที่ 22 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสังเกตความมั่นคงของแพทย์จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ											
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.7 สามารถคงผล การรักษา ที่ดีในระยะยาว	4.50	มากที่สุด	4.38	มาก	4.72	มากที่สุด	4.75	มากที่สุด	4.43	มาก	4.53	มากที่สุด
1.8 การใช้ยาไม่ยุ่งยาก	4.39	มาก	4.21	มาก	4.67	มากที่สุด	4.75	มากที่สุด	4.52	มากที่สุด	4.47	มาก
1.9 มีขนาดยาให้เลือก หลายขนาด (Dosage)	4.17	มาก	4.10	มาก	4.39	มาก	4.75	มากที่สุด	4.33	มาก	4.31	มาก
1.10 ตัวยามีการใช้มา นานจนมั่นใจว่า ปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.67	มากที่สุด	4.58	มากที่สุด	4.50	มากที่สุด	4.94	มากที่สุด	4.43	มาก	4.61	มากที่สุด
1.11 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้ อย่างแพร่หลาย	3.61	มาก	3.97	มาก	3.94	มาก	4.44	มาก	4.00	มาก	3.98	มาก
1.12 มีปฏิริยาระหว่าง ยา (Drug Interaction) ต่ำ	4.22	มาก	4.17	มาก	4.67	มากที่สุด	4.69	มากที่สุด	4.57	มากที่สุด	4.43	มาก

ตารางที่ 22 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตั้งยอดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ											
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.13 เป็นยานับชีพยาของโรงพยาบาล	4.39	มาก	4.38	มาก	4.56	มากที่สุด	4.75	มากที่สุด	4.29	มาก	4.45	มาก
1.14 ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย	4.00	มาก	4.00	มาก	4.00	มาก	4.06	มาก	4.05	มาก	4.02	มาก
1.15 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	4.06	มาก	3.93	มาก	4.28	มาก	4.13	มาก	4.19	มาก	4.10	มาก
1.16 เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ(Original)	2.83	ปานกลาง	2.76	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง	2.81	ปานกลาง	2.81	ปานกลาง
1.17 มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา	2.39	น้อย	2.97	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.87	ปานกลาง
1.18 ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน	3.56	มาก	3.62	มาก	4.00	มาก	4.00	มาก	3.81	มาก	3.77	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.59	มาก	3.78	มาก	3.92	มาก	3.99	มาก	3.80	มาก	3.81	มาก

จากตารางที่ 22 แพทย์ทุกระดับอายุให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 25-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยา มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ตัวยา มีความปลอดภัยสูง ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ การใช้ยาไม่ยุ่งยาก เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล มีความสะดวกในการรับประทาน มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ตัวยา มีผลข้างเคียงต่ำ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ตัวยา มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ และมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ตัวยา เป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ยา มีอายุเก็บรักษาได้นาน ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ บริษัทจำหน่ายยา มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ ตราสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original) ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่น้อย ได้แก่ มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความทนคงและสวยงามเหมาะสมกับราคา

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 31-35 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยา มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยา มีความปลอดภัยสูง ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล มีความสะดวกในการรับประทาน การใช้ยาไม่ยุ่งยาก มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ตัวยา มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ และมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ตัวยา เป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ตัวยา มีผลข้างเคียงต่ำ ยา มีอายุเก็บรักษาได้นาน ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ บริษัทจำหน่ายยา มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ ตราสินค้ามีชื่อเสียง



นำเชื้อถื้อ มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ(Original)

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 36-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว การใช้ยาไม่ยุ่งยาก มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ ตัวยามีความปลอดภัยสูง เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล ตัวยาที่มีการใช้มานาน จนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย มีความสะดวกในการรับประทาน มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ตัวยามีชื่อเสียง นำเชื้อถื้อและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื้อถื้อได้ ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา ราคาสินค้ามีชื่อเสียง นำเชื้อถื้อ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ(Original) บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง นำเชื้อถื้อ

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 41-45 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยาที่มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว การใช้ยาไม่ยุ่งยาก เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ ตัวยาที่มีความปลอดภัยสูง ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย มีความสะดวกในการรับประทาน ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ตัวยามีชื่อเสียง นำเชื้อถื้อและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื้อถื้อได้ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ราคาสินค้ามีชื่อเสียง นำเชื้อถื้อ มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง นำเชื้อถื้อ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original)

โดยแพทย์ที่มีอายุมากกว่า 45 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยาที่มีความปลอดภัยสูง มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มีความสะดวกในการรับประทาน มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล ตัวยาไม่ผลข้างเคียงต่ำ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน ตราสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ บริษัทจำหน่ายยาที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original) มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา



ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านราคา	อายุ											
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล
2.1 ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น	3.39	ปานกลาง	3.52	มาก	3.44	ปานกลาง	3.63	มาก	3.48	ปานกลาง	3.49	มาก
2.2 ราคาไม่แตกต่างกับยี่ห้อในกลุ่มเดียวกัน	3.39	ปานกลาง	3.66	มาก	3.78	มาก	3.75	มาก	3.57	มาก	3.63	มาก
2.3 เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้	3.89	มาก	3.90	มาก	4.33	มาก	4.38	มาก	4.14	มาก	4.10	มาก
2.4 ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย	3.67	มาก	4.03	มาก	4.11	มาก	4.19	มาก	4.00	มาก	4.00	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.59	มาก	3.78	มาก	3.92	มาก	3.99	มาก	3.80	มาก	3.81	มาก

จากตารางที่ 23 แพทย์ทุกระดับอายุให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 25-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 31-35 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 36-40 ปี และอายุระหว่าง 41-45 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น

โดยแพทย์ที่มีอายุมากกว่า 45 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งผลกระทบต่ออารีของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	อายุ											
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล
3.1 ความสะดวกในการ ตั้งชากับบริษัท	3.00	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง
3.2 การบริการจัดส่งที่ รวดเร็วและตรงเวลา	3.17	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง	2.88	ปานกลาง	2.90	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง
3.3 การรักษาคูณภาพ ในขณะจัดส่ง	3.33	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	3.67	มาก	3.44	ปานกลาง	3.67	มาก	3.51	มาก
3.4 มีสาขาหรือคลังสินค้า ในจังหวัดเชียงใหม่	2.89	ปานกลาง	2.76	ปานกลาง	2.89	ปานกลาง	2.25	น้อย	2.48	น้อย	2.67	ปานกลาง
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.10	ปานกลาง	3.12	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	2.88	ปานกลาง	3.03	ปานกลาง	4.11	มาก



ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด(การโฆษณา) ที่มีผลต่อการตั้งยอดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ										รวม	
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		ค่าเฉลี่ย	แปดผล
	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล		
การโฆษณา												
4.1 มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.22	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.29	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.22	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.29	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง

**ตารางที่ 26** แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์จำแนกตามอายุของแพทย์

	อายุ												
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	
<b>การประชาสัมพันธ์</b>													
4.2 มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย	3.89	มาก	3.66	มาก	3.28	ปานกลาง	3.69	มาก	3.71	มาก	3.65	มาก	
4.3 มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	3.33	ปานกลาง	3.14	ปานกลาง	3.11	ปานกลาง	3.44	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	
4.4 มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.67	มาก	3.66	มาก	3.44	ปานกลาง	3.81	มาก	3.76	มาก	3.67	มาก	
4.5 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย	3.94	มาก	3.79	มาก	3.28	ปานกลาง	3.69	มาก	4.00	มาก	3.75	มาก	

**ตารางที่ 26 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด(การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการตั้งยอดความถี่ในโลโก้ตูดงูกลุ่มเออาร์บีของแพทย์  
จำแนกตามอายุของแพทย์**

	อายุ											
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
4.6 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	4.00	มาก	3.86	มาก	3.67	มาก	3.81	มาก	4.10	มาก	3.89	มาก
4.7 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	3.72	มาก	5.00	มากที่สุด	3.94	มาก	4.25	มาก	4.38	มาก	4.34	มาก
4.8 มีแผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	4.00	มาก	3.90	มาก	4.06	มาก	4.56	มากที่สุด	4.48	มาก	4.17	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.79	มาก	3.86	มาก	3.54	มาก	3.89	มาก	3.97	มาก	3.82	มาก



ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์จำแนกตามอายุของแพทย์

	อายุ											
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
4.9 การแจกของขวดย่อยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.67	ปานกลาง	2.59	ปานกลาง	2.39	น้อย	1.88	น้อย	2.62	ปานกลาง	2.46	น้อย
4.10 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	2.83	ปานกลาง	2.62	ปานกลาง	2.44	น้อย	2.56	ปานกลาง	3.29	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง
4.11 มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	3.78	มาก	3.62	มาก	4.28	มาก	4.25	มาก	4.29	มาก	4.00	มาก
4.12 มีการจัดการพิเศษลดราคาแถมยา	3.89	มาก	3.52	มาก	3.89	มาก	4.13	มาก	3.81	มาก	3.80	มาก
4.13 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	3.22	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.48	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง
4.14 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	3.28	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.28	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	3.57	มาก	3.28	ปานกลาง
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.28	ปานกลาง	3.12	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.18	ปานกลาง	3.51	มาก	3.26	ปานกลาง



**ตารางที่ 28** แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด(พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการตั้งยอดความถี่สินค้าสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ											
	25-30 ปี		31-35 ปี		36-40 ปี		41-45 ปี		มากกว่า 45 ปี		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>พนักงานขาย</b>												
4.15 ความสัมพันธ์ที่ดีกับ ผู้แทนยา	3.67	มาก	3.24	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.81	มาก	3.38	ปานกลาง
4.16 ความสม่ำเสมอในการ เข้าพบของผู้แทนยา	3.50	มาก	3.38	ปานกลาง	3.28	ปานกลาง	3.31	ปานกลาง	3.95	มาก	3.49	มาก
4.17 บุคลิกลักษณะและ กริยามารยาทของผู้แทนยา	3.89	มาก	3.48	ปานกลาง	3.39	ปานกลาง	3.31	ปานกลาง	4.19	มาก	3.66	มาก
4.18 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ ของผู้แทนยา	4.22	มาก	4.00	มาก	3.78	มาก	4.00	มาก	4.48	มาก	4.10	มาก
4.19 สามารถติดต่อกับ ผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหา เรื่องยา	3.78	มาก	3.59	มาก	3.56	มาก	3.50	มาก	4.14	มาก	3.72	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.81	มาก	3.54	มาก	3.39	ปานกลาง	3.47	ปานกลาง	4.11	มาก	3.67	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านการ ส่งเสริมการตลาด</b>	3.61	มาก	3.51	มาก	3.38	ปานกลาง	3.51	มาก	3.83	มาก	3.57	มาก

จากตารางที่ 25-28 แพทย์ทุกระดับอายุให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 25-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แคมเปญคลิกลักษณะและกริยามารยาของผู้แทนยา มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 31-35 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แคม

ยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 36-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แคมเปญ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่น้อย ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

โดยแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 41-45 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก

ได้แก่ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แลกยา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา ปรึกษาช่วยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลางได้แก่ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ บุคลิกลักษณะและกริยามารยาของผู้แทนยา ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ ปรึกษาช่วยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่น้อยได้แก่ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

โดยแพทย์ที่มีอายุมากกว่า 45 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปรึกษาช่วยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ มีแผนพบให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย บุคลิกลักษณะและกริยามารยาของผู้แทนยา สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แลกยา ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ ปรึกษาช่วยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลางได้แก่ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.1 ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย	4.47	มาก	4.47	มาก	4.47	มาก
1.2 ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.52	มากที่สุด	4.58	มากที่สุด	4.54	มากที่สุด
1.3 มีความสะดวกในการรับประทาน	4.23	มาก	4.45	มาก	4.31	มาก
1.4 บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.22	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง
1.5 ราคาสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.25	ปานกลาง	3.16	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง
1.6 ตัวยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.20	มาก	3.84	มาก	4.07	มาก
1.7 สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.50	มากที่สุด	4.58	มากที่สุด	4.53	มากที่สุด
1.8 การใช้ยาไม่ยุ่งยาก	4.36	มาก	4.66	มากที่สุด	4.47	มาก
1.9 มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	4.16	มาก	4.58	มากที่สุด	4.31	มาก
1.10 ตัวยามีการใช้มานาน จนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.55	มากที่สุด	4.71	มากที่สุด	4.61	มากที่สุด
1.11 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย	4.02	มาก	3.92	มาก	3.98	มาก



ตารางที่ 29 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาความดันโลหิตสูง กลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.12 มีปฏิกิริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ	4.31	มาก	4.63	มากที่สุด	4.43	มาก
1.13 เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล	4.34	มาก	4.63	มากที่สุด	4.45	มาก
1.14 ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย	3.92	มาก	4.18	มาก	4.02	มาก
1.15 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	4.02	มาก	4.24	มาก	4.10	มาก
1.16 เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original)	2.77	ปานกลาง	2.89	ปานกลาง	2.81	ปานกลาง
1.17 มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา	2.59	ปานกลาง	3.34	ปานกลาง	2.87	ปานกลาง
1.18 ยามีอายุเก็บรักษานาน	3.61	มาก	4.05	มาก	3.77	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.95</b>	<b>มาก</b>	<b>4.12</b>	<b>มาก</b>	<b>4.01</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 29 แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีการใช้นานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย การใช้ยาไม่ยุ่งยาก เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล มีปฏิกิริยาระหว่าง

ยา (Drug Interaction) ต่ำ มีความสะดวกในการรับประทาน ตัวยามีชื่อเสียง นำเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน ปลอดภัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งถ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ทรานซินคามีชื่อเสียง นำเชื่อถือ บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง นำเชื่อถือ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (Original) มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา

โดยแพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งถ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งถ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) การใช้ยาไม่ยุ่งยาก เป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาล มีปฏิกริยาระหว่างยา (Drug Interaction) ต่ำ ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) ปลอดภัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งถ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ ประสิทธิภาพในการรักษาเหมาะสมกับอาการผู้ป่วย มีความสะดวกในการรับประทาน ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ข้อห้ามในการใช้ยา (Contraindication) มีน้อย ยามีอายุเก็บรักษาได้นาน ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ตัวยามีชื่อเสียง นำเชื่อถือและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ปลอดภัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งถ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์มีความคงทนและสวยงามเหมาะสมกับราคา บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง นำเชื่อถือ ทรานซินคามีชื่อเสียง นำเชื่อถือ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ(Original)

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านราคา	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
2.1 ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น	3.23	ปานกลาง	3.92	มาก	3.49	มาก
2.2 ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน	3.42	มาก	3.97	มาก	3.63	มาก
2.3 เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้	3.94	มาก	4.37	มาก	4.10	มาก
2.4 ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย	3.84	มาก	4.26	มาก	4.00	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.61	มาก	4.13	มาก	3.81	มาก

จากตารางที่ 30 แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

โดยแพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น

โดยแพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย ราคาไม่แตกต่างกับยาในกลุ่มเดียวกัน ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น



ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
3.1 ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท	2.97	ปานกลาง	3.21	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง
3.2 การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา	2.98	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง
3.3 การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง	3.41	ปานกลาง	3.68	มาก	3.51	มาก
3.4 มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	2.84	ปานกลาง	2.37	น้อย	2.67	ปานกลาง
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.05</b>	<b>ปานกลาง</b>	<b>3.13</b>	<b>ปานกลาง</b>	<b>3.08</b>	<b>ปานกลาง</b>

จากตารางที่ 31 แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง

โดยแพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่

โดยแพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ การบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท ปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการ

สั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่น้อย ได้แก่ มีสาขาหรือ คลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ที่มีผลต่อการสั่งจ่าย ความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล
<b>การโฆษณา</b>						
4.1 มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.20	ปานกลาง	3.16	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.20	ปานกลาง	3.16	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง

ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล
<b>การประชาสัมพันธ์</b>						
4.2 มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย	3.53	มาก	3.84	มาก	3.65	มาก
4.3 มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	3.09	ปานกลาง	3.53	มาก	3.25	ปานกลาง
4.4 มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.42	ปานกลาง	4.08	มาก	3.67	มาก
4.5 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย	3.73	มาก	3.79	มาก	3.75	มาก

ตารางที่ 33 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด(การประชาสัมพันธ์) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
4.6 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.86	มาก	3.95	มาก	3.89	มาก
4.7 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	4.30	มาก	4.42	มาก	4.34	มาก
4.8 มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.98	มาก	4.47	มาก	4.17	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.70</b>	<b>มาก</b>	<b>4.01</b>	<b>มาก</b>	<b>3.82</b>	<b>มาก</b>

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>การส่งเสริมการขาย</b>						
4.9 การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.38	น้อย	2.61	ปานกลาง	2.46	น้อย
4.10 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	2.64	ปานกลาง	2.95	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง
4.11 มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	3.72	มาก	4.47	มาก	4.00	มาก
4.12 มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคาแถมยา	3.48	ปานกลาง	4.34	มาก	3.80	มาก
4.13 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	3.11	ปานกลาง	3.50	มาก	3.25	ปานกลาง

ตารางที่ 34 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>การส่งเสริมการขาย</b>						
4.14 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	3.14	ปานกลาง	3.53	มาก	3.28	ปานกลาง
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.08	ปานกลาง	3.57	มาก	3.26	ปานกลาง

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (พนักงานขาย) ที่มีผลต่อการสั่งยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	สถานพยาบาลที่ประจำอยู่					
	โรงพยาบาลรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
<b>พนักงานขาย</b>						
4.15 ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	3.41	ปานกลาง	3.34	ปานกลาง	3.38	ปานกลาง
4.16 ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา	3.50	มาก	3.47	ปานกลาง	3.49	ปานกลาง
4.17 บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา	3.70	มาก	3.58	มาก	3.66	มาก
4.18 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา	4.17	มาก	3.97	มาก	4.10	มาก
4.19 สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา	3.73	มาก	3.68	มาก	3.72	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	3.70	มาก	3.61	มาก	3.67	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวมด้านปัจจัยการส่งเสริมการตลาด</b>	3.44	ปานกลาง	3.53	มาก	3.47	ปานกลาง

จากตารางที่ 32-35 แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูง กลุ่มเออาร์บีของแพทย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง

โดยแพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่าย เมื่อมีปัญหาเรื่องยา มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย ความสัมพันธ์ในการเข้าพบของผู้แทนยา ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลาง ได้แก่ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แถมยา มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่น้อย ได้แก่ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

โดยแพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มาก ได้แก่ มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แถมยา มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทาง

การแพทย์ของไทย สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ มีการออกบูธ (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดความดันโลหิตสูงกลุ่มเออาร์บีที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ปานกลางได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a decorative tusk. Above the elephant is a traditional Thai lamp (Lampang) with a flame. The emblem is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in English and Thai. There are also decorative floral motifs on the sides.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved