

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในการศึกษา ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้จ่ายเงินจุมุกชนิดสเตียรอยด์ของแพทย์โสต ศอ นาสิกวิทยา ในจังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนี้ เก็บรวบรวมข้อมูลและแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ข้อมูลจากการเก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 29 ตัวอย่าง และนำข้อมูลที่ได้อมาวิเคราะห์และแปลผล สามารถนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยแบ่งผลการศึกษาออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้จ่ายเงินจุมุกชนิดสเตียรอยด์ ของแพทย์โสต ศอ นาสิกวิทยา ในจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้จ่ายเงินจุมุกชนิดสเตียรอยด์ จำแนกตาม ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยาฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์และประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรคนี้

ส่วนที่ 4 : ปัญหาปัญหาของแพทย์โสต ศอ นาสิกวิทยาในการเลือกใช้จ่าย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตาราง 4.1 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	15	51.72
หญิง	14	48.28
รวม	29	100.00

จากตาราง 4.1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 51.72 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 48.28

ตาราง 4.2 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
20-30 ปี	6	20.69
31-40 ปี	10	34.48
41-50 ปี	11	37.93
51-60 ปี	2	6.90
รวม	29	100.00

จากตาราง 4.2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 31-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 37.93 รองลงมาคือ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.48 อายุ 20-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.69 และอายุ 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 6.90

ตาราง 4.3 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาลที่ประจำอยู่

สถานพยาบาล	จำนวน	ร้อยละ
โรงพยาบาลรัฐบาล	22	75.86
โรงพยาบาลเอกชน	7	24.14
รวม	29	100.00

จากตาราง 4.3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาล คิดเป็นร้อยละ 86.21 และโรงพยาบาลเอกชน คิดเป็นร้อยละ 13.79

ตาราง 4.4 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนเตียงของโรงพยาบาล

จำนวนเตียง	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง	2	6.90
101-150 เตียง	3	10.34
151-300 เตียง	3	10.34
301-500 เตียง	1	3.45
มากกว่า 500 เตียง	20	68.97
รวม	29	100.00

จากตาราง 4.4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทำงานอยู่ในโรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียงมากกว่า 500 เตียง คิดเป็นร้อยละ 68.97 รองลงมา มีจำนวนเตียง 101-150 เตียง และ 151-300 เตียง เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 10.34 จำนวนเตียงน้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง คิดเป็นร้อยละ 6.90 และจำนวนเตียง 301-500 เตียง คิดเป็นร้อยละ 3.45

ตาราง 4.5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนผู้ป่วยโดยเฉลี่ยประมาณ ต่อสัปดาห์ ในการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์

ผู้ป่วยที่ต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน	11	37.93
21-50 คน	14	48.28
51-100 คน	4	13.79
รวม	29	100.00

จากตาราง 4.5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณ 21-50 คน คิดเป็นร้อยละ 48.28 รองลงมา มีการตรวจรักษาน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน คิดเป็นร้อยละ 37.93 และมีการตรวจรักษา 51-100 คน คิดเป็นร้อยละ 13.79

ตาราง 4.6 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรคนี้

ประสบการณ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	9	31.03
6 -10 ปี	2	6.90
10 - 15 ปี	10	34.48
15 – 20 ปี	6	20.69
มากกว่า 20 ปี	2	6.90
รวม	29	100.00

หมายเหตุ : มากกว่า 20 ปี คือ 36 ปี

จากตาราง 4.6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรคนี้ 10 - 15 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.48 รองลงมา มีประสบการณ์น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 31.03 มีประสบการณ์ 15 – 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.69 มีประสบการณ์ 6 -10 ปี และมากกว่า 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 6.90

ตาราง 4.7 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์

คลินิกส่วนตัว/งานนอกเวลาที่ต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มี	14	48.28
ไม่มี	15	51.72
รวม	29	100.00

จากตาราง 4.7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ คิดเป็นร้อยละ 51.72 และมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ คิดเป็นร้อยละ 48.28

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้จ่าย ฟันจุมุกชนิดสเดียรอยด์ ของ แพทย์โสต ศอ นาสิกวิทยา ในเขตอำเภอเมือง เชียงใหม่

ตาราง 4.8 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านผลิตภัณฑ์

ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	21	6	2			4.66	1
	72.41	20.69	6.90			มากที่สุด	
ตัวยามีเอกสารอ้างอิงที่รับรองว่าปลอดภัย	13	15	1			4.41	4
	44.83	51.72	3.45			มาก	
ยาฟันจุมุกชนิดสเดียรอยด์ มีความสะดวกในการใช้ยา ใช้อย่าง	9	14	6			4.10	8
	31.03	48.28	20.69			มาก	
ชื่อยี่ห้อของยา ฟันจุมุก ชนิดสเดียรอยด์ มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	8	12	5	4		3.83	10
	27.59	41.38	17.24	13.79		มาก	
ตัวยาฟันจุมุกชนิดสเดียรอยด์ มีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	22	4	3			4.66	1
	75.86	13.79	10.34			มากที่สุด	
เมื่อใช้ยา ฟันจุมุกชนิดสเดียรอยด์ แล้วสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	13	13	3			4.34	6
	44.83	44.83	10.34			มาก	

ตาราง 4.8 (ต่อ)

ตาราง 4.8 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม
ต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านผลิตภัณฑ์

ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ไม่มีผลรายงานเกี่ยวกับยาว่า ไม่ปลอดภัย เมื่อใช้ยารักษา ผู้ป่วยในช่วงระยะเวลา ยาวนาน	20	5	4			4.55	3
	68.97	17.24	13.79			มากที่สุด	
มีปฏิกริยาระหว่างยาต่ำ	11	14	4			4.24	7
	37.93	48.28	13.79			มาก	
จำนวนข้อห้ามใช้ยาน้อย	7	14	8			3.97	9
	24.14	48.28	27.59			มาก	
ตัวยา ฟันจุกชนิดส เตียรอยด์ มีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย	13	14	2			4.38	5
	44.83	48.28	6.90			มาก	
เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ		15	5	9		3.21	13
		51.72	17.24	31.03		ปานกลาง	
มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดี (พกพาสะดวกไม่แตกง่าย, มี หัวฟันทึ่สร้างละอองละเอียด ทำให้ตัวยาเข้าถึงในบริเวณที่ ต้องการรักษาได้)	7	10	12			3.83	10
	24.14	34.48	41.38			มาก	
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลัก แห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)	6	11	3	9		3.48	12
	20.7	37.9	10.3	31.0		ปานกลาง	
ค่าเฉลี่ยรวม						4.13 มาก	

จากตาราง 4.8 พบว่า ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านผลิตภัณฑ์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.13 ซึ่งในปัจจัยย่อย พบว่า ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา และตัวยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.66) รองลงมา มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่มีผลรายงานเกี่ยวกับยาว่าไม่ปลอดภัย เมื่อใช้รักษาผู้ป่วยในช่วงระยะเวลายาวนาน (ค่าเฉลี่ย 4.55) และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ตัวยามีเอกสารอ้างอิงที่รับรองว่าปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.41) ตัวยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 4.38) เมื่อใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ แล้วสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.34) มีปฏิกริยาระหว่างยาต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.24) ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีความสะดวกในการใช้ยา ใช้ง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.10) จำนวนข้อห้ามใช้ยาน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.97) ชื่อยี่ห้อของยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ และมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดี (พกพาสะดวกไม่แตกง่าย, มีหัวพ่นที่สร้างละอองละเอียดทำให้ตัวยาเข้าถึงในบริเวณที่ต้องการรักษาได้) มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.83) และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง คือ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.48) และเป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.21)

ตาราง 4.9 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านราคา

ด้านราคา	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ราคามีความเหมาะสมกับ คุณภาพของยา	12	15	2			4.34	1
	41.38	51.72	6.90			มาก	
ระดับราคาไม่แตกต่าง จากยาในระดับเดียวกัน	11	14	4			4.24	3
	37.93	48.28	13.79			มาก	
ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้ สามารถรับผิชอบได้	12	16		1		4.34	1
	41.38	55.17		3.45		มาก	
ค่าเฉลี่ยรวม						4.31 มาก	

จากตาราง 4.9 พบว่า ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านราคา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.31 ซึ่งในปัจจัยย่อย พบว่า ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา และราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิชอบได้ มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.34) รองลงมามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 4.24)

ตาราง 4.10 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านการจัดจำหน่าย

ด้านการจัดจำหน่าย	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ความสะดวกในการสั่งยา กับบริษัท		13	15	1		3.41	4
		44.83	51.72	3.45		ปานกลาง	
มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อ ยา		10	12	6	1	3.07	6
		34.48	41.38	20.69	3.45	ปานกลาง	
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรง เวลา		25	3	1		3.83	3
		86.21	10.34	3.45		มาก	
ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย		26	2	1		3.86	2
		89.66	6.90	3.45		มาก	
มีสาขาหรือคลังสินค้าใน จังหวัดเชียงใหม่		13	14	2		3.38	5
		44.83	48.28	6.90		ปานกลาง	
บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่ เชื่อถือของลูกค้า	9	9	11			3.93	1
	31.03	31.03	37.93			มาก	
ค่าเฉลี่ยรวม						3.58 มาก	

จากตารางที่ 4.10 พบว่า ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการจัดจำหน่าย โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.58 ซึ่งในปัจจัยย่อย พบว่า บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.93) รองลงมามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย (ค่าเฉลี่ย 3.86) บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.83) และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง คือ ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.41) มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.38) และมีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.07)

ตาราง 4.11 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา)

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา)	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
มีการโฆษณาทางโทรทัศน์	1		2	20	6	1.97	2
	3.45		6.90	68.97	20.69	น้อย	
มีการโฆษณาทางวิทยุ		1	2	17	9	1.83	3
		3.45	6.90	58.62	31.03	น้อย	
มีการโฆษณาในวารสาร ทางการแพทย์	2		19	8		2.86	1
	6.90		65.52	27.59		ปานกลาง	
ค่าเฉลี่ยรวม						2.22 น้อย	

จากตาราง 4.11 พบว่า ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นค่าเฉลี่ย 2.22 ซึ่งในปัจจัยย่อย พบว่า มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.86) รองลงมา มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คือ มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 1.97) และมีการโฆษณาทางวิทยุ (ค่าเฉลี่ย 1.83)

ตาราง 4.12 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์)

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์)	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
มีแผนพับให้ความรู้ เบื้องต้นแก่คนไข้	2	8	17	2		3.34	5
	6.90	27.59	58.62	6.90		ปานกลาง	
มีบทความรายงานการใช้ยา ตีพิมพ์ในวารสารทาง การแพทย์ในประเทศและ ต่างประเทศที่เชื่อถือได้	15	9	5			4.34	1
	51.72	31.03	17.24			มาก	
มีการจัดประชุมวิชาการ นำเสนอความรู้เกี่ยวกับยา ของบริษัทโดยการเชิญ วิทยากรที่มีชื่อเสียงมา บรรยาย	2	18	5	4		3.62	2
	6.90	62.07	17.24	13.79		มาก	
มีการออกร้าน (Booth) ตาม งานประชุมวิชาการทาง การแพทย์ต่างๆ	2	16	7		4	3.41	4
	6.90	55.17	24.14		13.79	ปานกลาง	
มีบทความหรือรายงานผล การใช้ยาในเว็บไซต์ทาง อินเทอร์เน็ต	2	14	8	5		3.45	3
	6.90	48.28	27.59	17.24		ปานกลาง	
มีการบริจาคยาให้กับ โรงพยาบาลเพื่อใช้กับ ผู้ป่วยอนาถา	1	6	16	6		3.07	6
	3.45	20.69	55.17	20.69		ปานกลาง	
ค่าเฉลี่ยรวม						3.54 มาก	

จากตาราง 4.12 พบว่า ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายผ่านจุมกชนิดสตีรอยด์ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.54 ซึ่งในปัจจัยย่อย พบว่ามีบทความรายงานการใช้ยาตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศและต่างประเทศที่เชื่อถือได้ มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.34) รองลงมามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ มีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.62) และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.45) มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.41) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.34) และมีการปรึกษาหารือกับโรงพยาบาลเพื่อใช้กับผู้ป่วยอนาถา (ค่าเฉลี่ย 3.07)

ตาราง 4.13 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย)

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย)	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่าย สำหรับการประชุม วิชาการในประเทศ		8	20	1		3.24	1
		27.59	68.97	3.45		ปานกลาง	
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่าย สำหรับการประชุม วิชาการในต่างประเทศ		6	23			3.21	2
		20.69	79.31			ปานกลาง	
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	1	8	4	16		2.79	8
	3.45	27.59	13.79	55.17		ปานกลาง	
มีการมอบของขวัญใน โอกาสพิเศษหรือใน โอกาสสำคัญ		8	7	4	10	2.45	9
		27.59	24.14	13.79	34.48	น้อย	
ตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ ทดลองใช้ในผู้ป่วย		8	15	6		3.21	2
		27.59	51.72	20.69		ปานกลาง	
บริษัทมีการให้เครดิตใน การชำระเงินกับ โรงพยาบาล/คลินิก		9	13	7		3.07	6
		31.03	44.83	24.14		ปานกลาง	
ได้รับส่วนลดเงินสดเมื่อ ชำระเงินภายใน 30 วัน		6	20	3		3.07	6
		20.69	68.97	10.34		ปานกลาง	
มีการจัดรายการพิเศษ ลด ราคา ยาแถม		7	19	3		3.10	5
		24.14	65.52	10.34		ปานกลาง	
มีส่วนแถมในกรณี แพทย์สั่งซื้อยาโดยตรงกับ บริษัทฯ		8	20	1		3.14	4
		27.59	68.97	3.45		ปานกลาง	

ตาราง 4.13 (ต่อ)

ตาราง 4.13 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย)

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) การส่งเสริมการขาย	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ค่าเฉลี่ยรวม						3.03 ปานกลาง	

จากตาราง 4.13 พบว่า ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.03 ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.24) รองลงมา มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ และตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.21) มีส่วนแถมในกรณีที่แพทย์สั่งซื้อยาโดยตรงกับบริษัทฯ (ค่าเฉลี่ย 3.14) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 3.10) บริษัทมีการให้เครดิตในการชำระเงินกับโรงพยาบาล/คลินิก และได้รับส่วนลดเงินสนเมื่อชำระเงินภายใน 30 วัน มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.07) และการแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.79) และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อยคือ มีการมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 2.45)

ตาราง 4.14 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคคลากร)

ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคคลากร)	ระดับที่มีผลต่อการสั่งยา					ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดี กับลูกค้า	9	14	6			4.10	4
	31.03	48.28	20.69			มาก	
ผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอ ในการเข้าพบลูกค้า	10	14	5			4.17	2
	34.48	48.28	17.24			มาก	
บุคลิกลักษณะและกริยา มารยาทของผู้แทนยา	10	15	4			4.21	1
	34.48	51.72	13.79			มาก	
ข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา	1	22	6			3.83	5
	3.45	75.86	20.69			มาก	
ความน่าเชื่อถือและการ บริการของผู้แทนยา	9	15	5			4.14	3
	31.03	51.72	17.24			มาก	
ค่าเฉลี่ยรวม						4.09 มาก	

จากตาราง 4.14 พบว่า ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคคลากร) โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.09 ซึ่งในปัจจัยย่อย พบว่า บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.21) รองลงมามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.17) ความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.14) ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.10) และข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.83)

ตาราง 4.15 ค่าเฉลี่ยและระดับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้จ่ายเงินจูงจูงชนิดเดียวรายตัวของแพทย์โสต ศอ นาสิกวิทยา ในจังหวัดเชียงใหม่

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ
การโฆษณา	2.22	4
	น้อย	
การประชาสัมพันธ์	3.54	2
	มาก	
การส่งเสริมการขาย	3.03	3
	ปานกลาง	
บุคลากร	4.09	1
	มาก	
ค่าเฉลี่ยรวม	3.22 ปานกลาง	

จากตาราง 4.15 พบว่า ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายเงินจูงจูงชนิดเดียวรายตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ บุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมา คือการประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 3.54) มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง คือ การส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.03) และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คือ การโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 2.22)

ตาราง 4.16 ค่าเฉลี่ยและระดับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้จ่ายเงินจุมุขนิค
สเดียรอยด์ของแพทย์โสต ศอ นาสิกวิทยา ในจังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย แปลผล
ด้านผลิตภัณฑ์	4.13
	มาก
ด้านราคา	4.31
	มาก
ด้านการจัดจำหน่าย	3.58
	มาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.22
	ปานกลาง

จากตาราง 4.15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีระดับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้จ่ายเงินจุมุขนิคสเดียรอยด์ เรียงตามลำดับ คือ ด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกैया ฟันจุมุขนิคสเดียรอยด์ จำแนกตาม ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุขนิคสเดียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์และ ประสพการณ์ในการตรวจรักษาโรคนี้

ตาราง 4.17 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้าน ผลลัพธ์ จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุขนิคสเดียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อ สัปดาห์

ด้านผลลัพธ์	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.64	4.57	5.00	4.66
	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด
ตัวยามีเอกสารอ้างอิงที่รับรองว่าปลอดภัย	4.27	4.50	4.50	4.41
	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก
ยาฟันจุมุขนิคสเดียรอยด์ มีความสะดวกในการใช้ยา ใ้้ง่าย	4.00	4.07	4.50	4.10
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ชื่อยี่ห้อของยา ฟันจุมุขนิคสเดียรอยด์ มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	3.91	3.57	4.50	3.83
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ตัวยา ฟันจุมุขนิคสเดียรอยด์ มีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.55	4.64	5.00	4.66
	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด
เมื่อใช้ยาฟันจุมุขนิคสเดียรอยด์ แล้วสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.00	4.57	4.50	4.34
	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก
ไม่มีผลรายงานเกี่ยวกับยาว่าไม่ปลอดภัยเมื่อใช้รักษาผู้ป่วยในช่วงระยะเวลา ยาวนาน	4.18	4.71	5.00	4.55
	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด
มีปฏิกริยาระหว่างยาค้า	3.82	4.50	4.50	4.24
	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก
จำนวนข้อห้ามใช้ยานี้น้อย	3.82	3.93	4.50	3.97
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก

ตาราง 4.17 (ต่อ)

ตาราง 4.17 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์

ด้านผลิตภัณฑ์	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ตัวยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีผลข้างเคียง ต่ำ ความเป็นพิษน้อย	4.09	4.57	4.50	4.38
	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มาก
เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ	3.55	3.00	3.00	3.21
	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดี (พกพาสะดวกไม่ แตกง่าย, มีหัวพ่นที่สร้างละอองละเอียดทำ ให้ตัวยาเข้าถึงในบริเวณที่ต้องการรักษาได้)	3.73	3.93	3.75	3.83
	มาก	มาก	มาก	มาก
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วย เบิกค่ายาได้)	3.18	3.79	3.25	3.48
	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.98	4.18	4.35	4.13
	มาก	มาก	มาก	มาก

จากตาราง 4.17 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน (ค่าเฉลี่ย 3.98) โดยเฉลี่ย 21-50 คน (ค่าเฉลี่ย 4.18) และโดยเฉลี่ย 51-100 คน (ค่าเฉลี่ย 4.35)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.64) ตัวยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มี

ข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.55) และตัวยามีเอกสารอ้างอิงที่รับรองว่าปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.27)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ไม่มีผลรายงานเกี่ยวกับยาว่าไม่ปลอดภัย เมื่อใช้รักษาผู้ป่วยในช่วงระยะเวลายาวนาน (ค่าเฉลี่ย 4.71) ตัวยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.64) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา เมื่อใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ แล้วสามารถ และตัวยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.57)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา และไม่มีผลรายงานเกี่ยวกับยาว่าไม่ปลอดภัย เมื่อใช้รักษาผู้ป่วยในช่วงระยะเวลายาวนาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 5.00) ตัวยามีเอกสารอ้างอิงที่รับรองว่าปลอดภัย ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีความสะดวกในการใช้ยา ชื่อยี่ห้อของยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ เมื่อใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ แล้วสามารถ มีปฏิริยาระหว่างยาดำ จำนวนข้อห้ามใช้ยาน้อย และตัวยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.50) และมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดี (พกพาสะดวก ไม่แตกง่าย, มีหัวพ่นที่สร้างละอองละเอียดทำให้ตัวยาเข้าถึงในบริเวณที่ต้องการรักษาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.75)

ตาราง 4.18 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์

ด้านราคา	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	4.36 มาก	4.14 มาก	5.00 มากที่สุด	4.34 มาก
ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน	4.36 มาก	4.21 มาก	4.00 มาก	4.24 มาก
ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับฝิดชอบได้	4.64 มากที่สุด	4.07 มาก	4.50 มากที่สุด	4.34 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.45	4.14	4.50	4.31
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก

จากตาราง 4.18 พบว่าปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ดังนี้ โดยเฉลี่ย 51-100 คน (ค่าเฉลี่ย 4.50) และมีค่าเฉลี่ยระดับมาก ดังนี้ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน (ค่าเฉลี่ย 4.45) โดยเฉลี่ย 21-50 คน (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านราคา ได้แก่ ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับฝิดชอบได้ (ค่าเฉลี่ย 4.64) ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา และระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.36)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านราคา ได้แก่ ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 4.21) ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 4.14) และราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับฝิดชอบได้ (ค่าเฉลี่ย 4.07)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านราคา ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 5.00) ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับฝิดชอบได้ (ค่าเฉลี่ย 4.50) และระดับราคาขายไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ตาราง 4.19 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์

ด้านการจัดจำหน่าย	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท	3.36	3.43	3.50	3.41
	ปานกลาง	มาก	มาก	ปานกลาง
มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	3.18	2.86	3.50	3.07
	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.82	3.79	4.00	3.83
	มาก	มาก	มาก	มาก
ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย	3.91	3.79	4.00	3.86
	มาก	มาก	มาก	มาก
มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.27	3.57	3.00	3.38
	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า	4.09	3.79	4.00	3.93
	มาก	มาก	มาก	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.61	3.54	3.67	3.58
	มาก	มาก	มาก	มาก

จากตาราง 4.19 พบว่าปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน (ค่าเฉลี่ย 3.61) โดยเฉลี่ย 21-50 คน (ค่าเฉลี่ย 3.54) และโดยเฉลี่ย 51-100 คน (ค่าเฉลี่ย 3.67)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.09) ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย (ค่าเฉลี่ย 3.91) และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.82)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย และบริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.79) มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.57) และความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.43)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย และบริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท และมีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.50) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.00)

ตาราง 4.20 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา)	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
มีการโฆษณาทางโทรทัศน์	2.27	1.71	2.00	1.97
	น้อย	น้อย	น้อย	น้อย
มีการโฆษณาทางวิทยุ	2.18	1.64	1.50	1.83
	น้อย	น้อย	น้อย	น้อย
มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.27	2.50	3.00	2.86
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.57	1.95	2.17	2.22
	ปานกลาง	น้อย	น้อย	น้อย

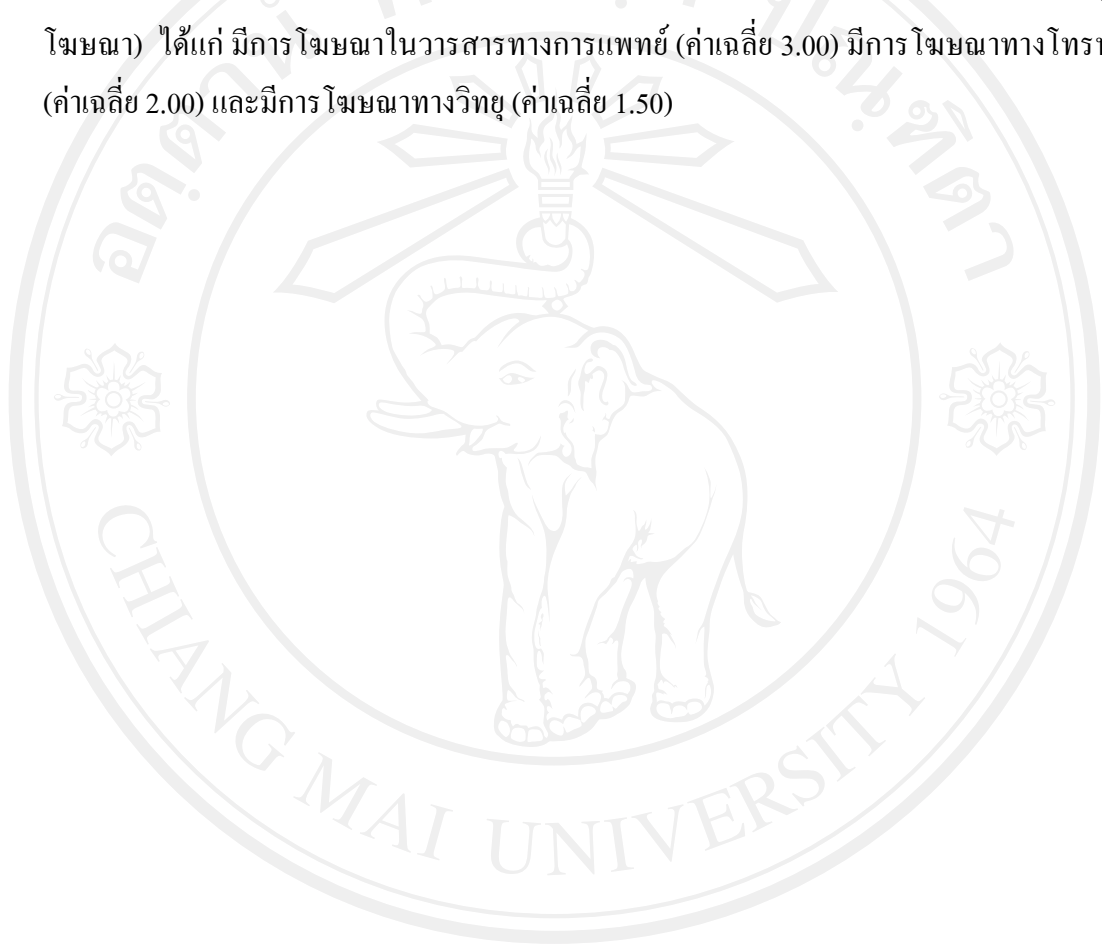
จากตาราง 4.20 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ดังนี้ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน (ค่าเฉลี่ย 2.57) และมีค่าเฉลี่ยระดับน้อย ดังนี้ โดยเฉลี่ย 21-50 คน (ค่าเฉลี่ย 1.95) และโดยเฉลี่ย 51-100 คน (ค่าเฉลี่ย 2.17)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ได้แก่ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.27) มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 2.27) และมีการโฆษณาทางวิทยุ (ค่าเฉลี่ย 2.18)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การ

โฆษณา) ได้แก่ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 2.50) มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 1.71) และมีการโฆษณาทางวิทยุ (ค่าเฉลี่ย 1.64)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ได้แก่ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 2.00) และมีการโฆษณาทางวิทยุ (ค่าเฉลี่ย 1.50)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ตาราง 4.21 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์)	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
มีแผนพบให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.36	3.29	3.50	3.34
	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
มีบทความรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศและต่างประเทศที่เชื่อถือได้	4.55	4.36	3.75	4.34
	มากที่สุด	มาก	มาก	มาก
มีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทโดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	4.00	3.36	3.50	3.62
	มาก	ปานกลาง	มาก	มาก
มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	3.82	3.07	3.50	3.41
	มาก	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	3.91	3.14	3.25	3.45
	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
มีการบริจาคยาให้กับโรงพยาบาลเพื่อใช้กับผู้ป่วยอนาถา	3.27	2.93	3.00	3.07
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.82	3.36	3.42	3.54
	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก

จากตาราง 4.21 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พนجمุกชนิดสเตียรอยด์ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน (ค่าเฉลี่ย 3.82) และมีค่าเฉลี่ยระดับปานกลาง ดังนี้ โดยเฉลี่ย 21-50 คน (ค่าเฉลี่ย 3.36) และโดยเฉลี่ย 51-100 คน (ค่าเฉลี่ย 3.42)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พนجمุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพนجمุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ได้แก่ มีบทความรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศและต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.55) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.91) และมีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พนجمุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพนجمุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ได้แก่ มีบทความรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศและต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.36) มีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย มีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.36) และมีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.29)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พนجمุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพนجمุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ได้แก่ มีบทความรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศและต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 3.75) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ และมีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.50) และมีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.25)

ตาราง 4.22 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พันจุมกษนิค สเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย)	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	3.09	3.43	3.00	3.24
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	3.18	3.29	3.00	3.21
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.82	3.00	2.00	2.79
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
มีการมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือ ในโอกาสสำคัญ	2.64	2.71	1.00	2.45
	ปานกลาง	ปานกลาง	น้อย	น้อย
ตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ทดลองใช้ใน ผู้ป่วย	3.27	3.07	3.50	3.21
	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
บริษัทมีการให้เครดิตในการชำระเงินกับ โรงพยาบาล/คลินิก	3.09	2.93	3.50	3.07
	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
ได้รับส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงินภายใน 30 วัน	3.18	2.86	3.50	3.07
	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม	3.09	3.14	3.00	3.10
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
มีส่วนแถมในกรณีแพทย์สั่งซื้อยา โดยตรงกับบริษัทฯ	3.18	3.14	3.00	3.14
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.06	3.06	2.83	3.03
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง

จากตาราง 4.22 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ดังนี้ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน (ค่าเฉลี่ย 3.06) โดยเฉลี่ย 21-50 คน (ค่าเฉลี่ย 3.06) และ โดยเฉลี่ย 51-100 คน (ค่าเฉลี่ย 2.83)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ได้แก่ ตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.27) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ และได้รับส่วนลดเงินสนเมื่อชำระเงินภายใน 30 วัน และมีส่วนแถมในกรณีที่แพทย์สั่งซื้อยาโดยตรงกับบริษัทฯ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.18) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ และบริษัทมีการให้เครดิตในการชำระเงินกับโรงพยาบาล/คลินิก และมีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.09)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ได้แก่ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.43) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.29) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม และมีส่วนแถมในกรณีที่แพทย์สั่งซื้อยาโดยตรงกับบริษัทฯ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.14)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ได้แก่ ตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย และบริษัทมีการให้เครดิตในการชำระเงินกับโรงพยาบาล/คลินิก และได้รับส่วนลดเงินสนเมื่อชำระเงินภายใน 30 วัน มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.50) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ และมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ และมีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม และมีส่วนแถมในกรณีที่แพทย์สั่งซื้อยาโดยตรงกับบริษัทฯ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.00) และการแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.00)

ตาราง 4.23 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์

ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร)	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	4.00 มาก	4.07 มาก	4.50 มากที่สุด	4.10 มาก
ผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบ ลูกค้า	4.09 มาก	4.14 มาก	4.50 มากที่สุด	4.17 มาก
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทน ยา	4.18 มาก	4.14 มาก	4.50 มากที่สุด	4.21 มาก
ข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของ ผู้แทนยา	3.91 มาก	3.86 มาก	3.50 มาก	3.83 มาก
ความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา	4.27 มาก	4.07 มาก	4.00 มาก	4.14 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.09 มาก	4.06 มาก	4.20 มาก	4.09 มาก

จากตาราง 4.23 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน (ค่าเฉลี่ย 4.09) โดยเฉลี่ย 21-50 คน (ค่าเฉลี่ย 4.06) และโดยเฉลี่ย 51-100 คน (ค่าเฉลี่ย 4.20)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) ได้แก่ ความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.27)

บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.18) และผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.09)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุขนิดสเดียรรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาฟันจุมุขนิดสเดียรรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) ได้แก่ ผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบลูกค้า และบุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.14) ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.07) และข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.86)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุขนิดสเดียรรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาฟันจุมุขนิดสเดียรรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) ได้แก่ ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบลูกค้า และบุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.50) ความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.00) และข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ตาราง 4.24 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ยประมาณต่อสัปดาห์

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
การโฆษณา	2.57	1.95	2.17	2.22
	ปานกลาง	น้อย	น้อย	น้อย
การประชาสัมพันธ์	3.82	3.36	3.42	3.54
	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก
การส่งเสริมการขาย	3.06	3.06	2.83	3.03
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
บุคลากร	4.09	4.06	4.20	4.09
	มาก	มาก	มาก	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.39	3.11	3.16	3.22
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง

จากตาราง 4.24 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ดังนี้ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน (ค่าเฉลี่ย 3.39) โดยเฉลี่ย 21-50 คน (ค่าเฉลี่ย 3.11) และโดยเฉลี่ย 51-100 คน (ค่าเฉลี่ย 3.16)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ บุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.09) การประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 3.82) และการส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.06)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาฟันจุมุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อ

จำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ บุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.06) การประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 3.36) และการส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.06)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรกเมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ บุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.20) การประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 3.42) และการส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 2.83)

ตาราง 4.25 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด จำแนกตามผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย ประมาณต่อสัปดาห์

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	≤ 20 คน N=11	21-50 คน N=14	51-100 คน N=4	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ด้านผลิตภัณฑ์	3.98	4.18	4.35	4.13
	มาก	มาก	มาก	มาก
ด้านราคา	4.45	4.14	4.50	4.31
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ด้านการจัดจำหน่าย	3.61	3.54	3.67	3.58
	มาก	มาก	มาก	มาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.39	3.11	3.16	3.22
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง

จากตาราง 4.25 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ โดยเฉลี่ย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ เมื่อจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ได้แก่ ระดับมาก ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.45) ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.98) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.61) และระดับปานกลาง ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.39)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุขนิดสเดียรอยด์ โดยเฉลี่ย 21-50 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาฟันจุมุขนิดสเดียรอยด์ เมื่อจำแนกตามปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาดบริการ ได้แก่ ระดับมาก ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.18) ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.14) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.54) และระดับปานกลาง ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.11)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการตรวจรักษาผู้ป่วยที่จำเป็นต้องจ่ายยา ฟันจุมุขนิดสเดียรอยด์ โดยเฉลี่ย 51-100 คน มีระดับการตัดสินใจเลือกจ่ายยาฟันจุมุขนิดสเดียรอยด์ เมื่อจำแนกตามปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาดบริการ ได้แก่ ระดับมากที่สุด ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.50) ระดับมากด้าน ผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.35) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.67) และระดับปานกลาง ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.16)

ตาราง 4.26 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้าน
ผลิตภัณฑ์ จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา

ด้านผลิตภัณฑ์	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.36	4.80	4.88	4.66
	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด
ตัวยามีเอกสารอ้างอิงที่รับรองว่าปลอดภัย	4.27	4.90	4.00	4.41
	มาก	มากที่สุด	มาก	มาก
ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีความสะดวก ในการใช้ยา ง่าย	3.91	4.50	3.88	4.10
	มาก	มากที่สุด	มาก	มาก
ชื่อยี่ห้อของยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มี ชื่อเสียงน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	3.55	4.10	3.88	3.83
	มาก	มาก	มาก	มาก
ตัวยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีข้อมูล อ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.27	4.90	4.88	4.66
	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด
เมื่อใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ แล้ว สามารถลดผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.27	4.70	4.00	4.34
	มาก	มากที่สุด	มาก	มาก
ไม่มีผลรายงานเกี่ยวกับยาว่าไม่ปลอดภัย เมื่อใช้รักษาผู้ป่วยในช่วงระยะเวลา ยาวนาน	4.00	4.90	4.88	4.55
	มาก	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด
มีปฏิกริยาระหว่างยาค้ำ	4.09	4.70	3.88	4.24
	มาก	มากที่สุด	มาก	มาก

ตาราง 4.26 (ต่อ)

ตาราง 4.26 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา

ด้านผลิตภัณฑ์	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
จำนวนข้อห้ามใช้ยามีน้อย	3.73	4.30	3.88	3.97
	มาก	มาก	มาก	มาก
ด้วยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ มีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย	4.36	4.70	4.00	4.38
	มาก	มากที่สุด	มาก	มาก
เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ	3.00	2.90	3.88	3.21
	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดี (พกพาสะดวกไม่แตกง่าย, มีหัวพ่นที่สร้างละอองละเอียดทำให้ตัวยาเข้าถึงในบริเวณที่ต้องการรักษาได้)	3.91	4.30	3.13	3.83
	มาก	มาก	ปานกลาง	มาก
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)	3.82	4.10	2.25	3.48
	มาก	มาก	น้อย	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.97	4.45	3.95	4.13
	มาก	มาก	มาก	มาก

จากตาราง 4.26 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ น้อยกว่า 10 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.97) 10 -15 ปี (ค่าเฉลี่ย 4.45) และมากกว่า 15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.95)

ในปัจจุบัน ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา และด้วยา ฟันจุกชนิดสเตียรอยด์ มีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน

(ค่าเฉลี่ย 4.36) ตัวยามีเอกสารอ้างอิงที่รับรองว่าปลอดภัย ตัวยา ฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ และเมื่อใช้ยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ แล้วสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ (ค่าเฉลี่ย 4.27) มีปฏิกริยาระหว่างยาต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.09)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโสต ศอ นาสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ตัวยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 5.00) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีความสะดวกในการใช้ยา และชื่อยี่ห้อของยา ฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ (ค่าเฉลี่ย 4.50) เมื่อใช้ยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ แล้วสามารถ ไม่มีผลรายงานเกี่ยวกับยาว่าไม่ปลอดภัย เมื่อใช้ยารักษาผู้ป่วยในช่วงระยะเวลายาวนาน มีปฏิกริยาระหว่างยาต่ำ จำนวนข้อห้ามใช้ยามีน้อย ตัวยา ฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ และมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดี (พกพาสะดวกไม่แตกง่าย, มีหัวพ่นที่สร้างละอองละเอียดทำให้ตัวยาเข้าถึงในบริเวณที่ต้องการรักษาได้) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโสต ศอ นาสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยา ฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ และไม่มีผลรายงานเกี่ยวกับยาว่าไม่ปลอดภัย เมื่อใช้ยารักษาผู้ป่วยในช่วงระยะเวลายาวนาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ (ค่าเฉลี่ย 4.88) ตัวยามีเอกสารอ้างอิงที่รับรองว่าปลอดภัย เมื่อใช้ยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ แล้วสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว และตัวยา ฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ยาฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีความสะดวกในการใช้ยา ใช้ง่าย ชื่อยี่ห้อของยา ฟันจมูกชนิดสเตียรอยด์ มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ มีปฏิกริยาระหว่างยาต่ำ จำนวนข้อห้ามใช้ยามีน้อย และเป็นยาของบริษัทต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ (ค่าเฉลี่ย 4.70)

ตาราง 4.27 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา

ด้านราคา	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	4.18	4.10	4.88	4.34
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ระดับราคาอย่าไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน	4.09	3.90	4.88	4.24
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิดชอบได้	4.09	4.10	5.00	4.34
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.12	4.03	4.92	4.31
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก

จากตาราง 4.27 พบว่าปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ดังนี้ มากกว่า 15 ปี (ค่าเฉลี่ย 4.92) มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ น้อยกว่า 10 ปี (ค่าเฉลี่ย 4.12) 10 -15 ปี (ค่าเฉลี่ย 4.03) และ

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 2 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านราคา ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 4.18) ระดับราคาอย่าไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกันและราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิดชอบได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.09)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านราคา ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคาอย่า

ไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน และราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิดชอบได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกให้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 2 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านราคา ได้แก่ ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิดชอบได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 5.00) ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา และ และระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 4.88)

ตาราง 4.28 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา

ด้านการจัดจำหน่าย	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท	3.64	3.50	3.00	3.41
	มาก	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	2.91	3.30	3.00	3.07
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.64	3.90	4.00	3.83
	มาก	มาก	มาก	มาก
ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย	3.73	3.90	4.00	3.86
	มาก	มาก	มาก	มาก
มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.27	3.70	3.13	3.38
	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า	3.45	3.70	4.88	3.93
	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.44	3.67	3.67	3.58
	ปานกลาง	มาก	มาก	มาก

จากตาราง 4.28 พบว่าปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ 10 -15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.67) มากกว่า 15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.67) และมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ดังนี้ น้อยกว่า 10 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.44)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้อาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการจัดจำหน่าย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย (ค่าเฉลี่ย 3.73) ความสะดวกในการส่งยาถึงบริษัท และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.64) บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.45)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้อาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย และบริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ความสะดวกในการส่งยาถึงบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.50) มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้อาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.93) ผลิตภัณฑ์จัดส่งมาครบถ้วน ไม่ชำรุดเสียหาย (ค่าเฉลี่ย 3.86) และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.83)

ตาราง 4.29 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา)	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
มีการโฆษณาทางโทรทัศน์	2.27	1.60	2.00	1.97
	น้อย	น้อย	น้อย	น้อย
มีการโฆษณาทางวิทยุ	2.00	1.50	2.00	1.83
	น้อย	น้อย	น้อย	น้อย
มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	2.82	2.80	3.00	2.86
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.36	1.97	2.33	2.22
	น้อย	น้อย	น้อย	น้อย

จากตาราง 4.29 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ดังนี้ น้อยกว่า 10 ปี (ค่าเฉลี่ย 2.36) 10 -15 ปี (ค่าเฉลี่ย 1.97) และมากกว่า 15 ปี (ค่าเฉลี่ย 2.33)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายผ่านจุ่มชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ได้แก่ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 2.78) มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 2.44) และมีการโฆษณาทางวิทยุ (ค่าเฉลี่ย 2.11)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายผ่านจุ่มชนิดสเตียรอยด์ 2 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ได้แก่ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ และมีการโฆษณาทางวิทยุ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 1.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกให้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 2 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของ ส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา) ได้แก่ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ และมีการโฆษณาทางวิทยุ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 2.00)

ตาราง 4.30 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์)	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
มีแผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.00	3.50	3.18	3.34
	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
มีบทความรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศและต่างประเทศที่เชื่อถือได้	3.00	4.10	4.27	4.34
	ปานกลาง	มาก	มาก	มาก
มีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทโดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	4.00	3.40	3.55	3.62
	มาก	ปานกลาง	มาก	มาก
มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	4.00	3.20	3.27	3.41
	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	3.13	3.40	3.27	3.45
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
มีการบริจาคยาให้กับโรงพยาบาลเพื่อใช้กับผู้ป่วยอนาถา	4.88	3.30	3.00	3.07
	มากที่สุด	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.67	3.48	3.42	3.54
	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก

จากตาราง 4.30 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ น้อยกว่า 10 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.67) มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ดังนี้ 10 -15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.48) และมากกว่า 15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.42)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายเงินฉุกเฉินเฉลี่ยร้อยละ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ได้แก่ มีการบริจจาคยาให้กับโรงพยาบาลเพื่อใช้กับผู้ป่วยอนาถา (ค่าเฉลี่ย 4.88) มีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย และมีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และมีบทความหรือรายงานผลการใช้จ่ายในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.13)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายเงินฉุกเฉินเฉลี่ยร้อยละ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ได้แก่ มีบทความรายงานการใช้จ่ายตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศและต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 5.00) มีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย และมีส่วนบทความหรือรายงานผลการใช้จ่ายในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และมีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายเงินฉุกเฉินเฉลี่ยร้อยละ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การประชาสัมพันธ์) ได้แก่ มีบทความรายงานการใช้จ่ายตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศและต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.27) มีการจัดประชุมวิชาการนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.55) มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ และมีส่วนบทความหรือรายงานผลการใช้จ่ายในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.27)

ตาราง 4.31 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิก วิทยา

ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย)	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	3.18	3.50	3.00	3.24
	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	3.09	3.50	3.00	3.21
	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	3.00	3.10	2.13	2.79
	ปานกลาง	ปานกลาง	น้อย	ปานกลาง
มีการมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	2.91	2.90	1.25	2.45
	ปานกลาง	ปานกลาง	น้อยที่สุด	น้อย
ตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	3.09	3.40	3.13	3.21
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
บริษัทมีการให้เครดิตในการชำระเงินกับโรงพยาบาล/คลินิก	2.82	3.40	3.00	3.07
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
ได้รับส่วนลดเงินสนเมื่อชำระเงินภายใน 30 วัน	2.82	3.40	3.00	3.07
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม	2.82	3.50	3.00	3.10
	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
มีส่วนแถมในกรณีที่แพทย์สั่งซื้อยาโดยตรงกับบริษัทฯ	2.91	3.50	3.00	3.14
	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.96	3.36	2.72	3.03
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง

จากตาราง 4.31 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ดังนี้ น้อยกว่า 10 ปี (ค่าเฉลี่ย 2.96) 10 -15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.36) และมากกว่า 15 ปี (ค่าเฉลี่ย 2.72)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายผ่านจุมกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ได้แก่ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.18) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ และตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.09) และการแจกของซาร์วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 3.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายผ่านจุมกชนิดสเตียรอยด์ 2 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ได้แก่ ได้รับส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงินภายใน 30 วัน และมีส่วนแถมในกรณีที่แพทย์สั่งซื้อยาโดยตรงกับบริษัทฯ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.50) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ และมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ และการแจกของซาร์วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู และมีการมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ และตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย และบริษัทมีการให้เครดิตในการชำระเงินกับโรงพยาบาล/คลินิก และมีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้จ่ายผ่านจุมกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (การส่งเสริมการขาย) ได้แก่ ตัวแทนขายมีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.13) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ บริษัทมีการให้เครดิตในการชำระเงินกับโรงพยาบาล/คลินิก ได้รับส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงินภายใน 30 วัน มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม และมีส่วนแถมในกรณีที่แพทย์สั่งซื้อยาโดยตรงกับบริษัทฯ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.00) และการแจกของซาร์วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.13)

ตาราง 4.32 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา

ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร)	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	3.73	4.00	4.75	4.10
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบลูกค้า	3.91	4.00	4.75	4.17
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	3.91	4.00	4.88	4.21
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา	3.73	3.80	4.00	3.83
	มาก	มาก	มาก	มาก
ความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา	3.82	3.90	4.88	4.14
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.82	3.94	4.65	4.09
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก

จากตาราง 4.32 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ดังนี้ มากกว่า 15 ปี (ค่าเฉลี่ย 4.65) และมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ดังนี้ น้อยกว่า 10 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.82) 10-15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.94)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) ได้แก่ ผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบลูกค้า และข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.91) ความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย

3.82) ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.73)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค โสต ศอ นาสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกให้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) ได้แก่ ผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบลูกค้า บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา และความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.50) ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.00) และข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค โสต ศอ นาสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกให้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด (บุคลากร) ได้แก่ บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา และความน่าเชื่อถือและการบริการของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.88) ผู้แทนยาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และผู้แทนยาที่มีความสม่ำเสมอในการเข้าพบลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.75) และข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ตาราง 4.33 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
การโฆษณา	2.36	1.97	2.33	2.22
	น้อย	น้อย	น้อย	น้อย
การประชาสัมพันธ์	3.67	3.48	3.42	3.54
	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก
การส่งเสริมการขาย	2.96	3.36	2.72	3.03
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
บุคลากร	3.82	3.94	4.65	4.09
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.20	3.19	3.28	3.22
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง

จากตาราง 4.33 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ดังนี้ น้อยกว่า 10 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.20) 10 -15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.19) และมากกว่า 15 ปี (ค่าเฉลี่ย 3.28)

ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ บุคลากร (ค่าเฉลี่ย 3.82) การประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 3.67) และการส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 2.96)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ บุคลากร (ค่าเฉลี่ย 3.94) การประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 3.48) และการส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.36)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโสต ศอ นาสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้อุปกรณ์ชนิดสเตียรอยด์ 3 ลำดับแรก เมื่อจำแนกตามปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ บุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.65) การประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 3.42) และการส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 2.72)

ตาราง 4.34 ค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามประสบการณ์ในการตรวจรักษาโสต ศอ นาสิกวิทยา

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ประสบการณ์ในการตรวจ			ค่าเฉลี่ย แปลผล
	<10 ปี N=11	10 - 15 ปี N=10	>15 ปี N=8	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ด้านผลิตภัณฑ์	3.97	4.45	3.95	4.13
	มาก	มาก	มาก	มาก
ด้านราคา	4.12	4.03	4.92	4.31
	มาก	มาก	มากที่สุด	มาก
ด้านการจัดจำหน่าย	3.44	3.67	3.67	3.58
	ปานกลาง	มาก	มาก	มาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.20	3.19	3.28	3.22
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง

จากตาราง 4.34 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโสต ศอ นาสิกวิทยา น้อยกว่า 10 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้อุปกรณ์ชนิดสเตียรอยด์ เมื่อจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ได้แก่ ระดับมาก ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.12) ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.97) ระดับปานกลาง ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.44) และด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.20)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโสต ศอ นาสิกวิทยา 10 -15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้อุปกรณ์ชนิดสเตียรอยด์ เมื่อจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ได้แก่ ระดับมาก ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.45) ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.03) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.67) และระดับปานกลางด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.19)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการตรวจรักษาโรค สอ นาสสิกวิทยา มากกว่า 15 ปี มีระดับการตัดสินใจเลือกใช้ยาพ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ เมื่อจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ได้แก่ ระดับมากที่สุด ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.92) ระดับมาก ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.95) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.67) และระดับปานกลาง ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.28)

ส่วนที่ 4 ปัญหาของแพทย์โรค สอ นาสสิกวิทยาในการเลือกใช้ยาฯ

ตาราง 4.35 จำนวนและร้อยละของปัญหาที่พบจากการเลือกใช้ยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ผลข้างเคียงของยามีสสูง	4	13.79
การพกพาและการเก็บรักษาไม่สะดวก	14	48.28
ตัวยามีกลิ่นทำให้คนไข้ไม่ชอบและกับมาเปลี่ยนยา	20	68.97
ขายอยู่นอกบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกจ่ายได้)	20	68.97
ราคายาแพง	27	93.10
ผลิตภัณฑ์ชำรุดเสียหาย ไม่สามารถใช้ได้	1	3.45
รับข้อมูลจากบริษัทหรือผู้แทนยาไม่ถูกต้อง	2	6.90
บริการวิชาการไม่ต่อเนื่องหรือไม่สม่ำเสมอ	7	24.14
ไม่สามารถคืนยาได้ในกรณีที่ยาหมดอายุหรือใช้ยาไม่หมด	1	3.45
ผู้ป่วยไม่พ่นยาตามคำสั่ง หรือหยุดยาเอง	20	68.97
ฐานะหรือรายได้ผู้ป่วยไม่สามารถใช้ยาได้ตลอด	13	44.83
ระบบสั่งซื้อยาของโรงพยาบาลเป็นอุปสรรค	1	3.45

หมายเหตุ :ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตาราง 4.47 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่า ราคายาแพง เป็นปัญหาในการเลือกใช้ยา พ่นจมูกชนิดสเตียรอยด์ คิดเป็นร้อยละ 93.10 รองลงมา คือ ตัวยามีกลิ่นทำให้คนไข้ไม่ชอบและกับมาเปลี่ยนยา ขายอยู่นอกบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกจ่ายได้) ผู้ป่วยไม่พ่นยาตามคำสั่ง หรือหยุดยาเอง มีจำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 68.97 การพกพาและการเก็บรักษาไม่สะดวก คิดเป็นร้อยละ 48.28 ฐานะหรือรายได้ผู้ป่วยไม่สามารถใช้ยาได้ตลอด คิดเป็นร้อยละ 44.83 บริการวิชาการไม่ต่อเนื่องหรือไม่สม่ำเสมอ คิดเป็นร้อยละ 24.14 ผลข้างเคียงของยามีสสูง คิด

เป็นร้อยละ 13.79 รับข้อมูลจากบริษัทหรือผู้แทนยาไม่ถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 6.90 ผลิตภัณฑ์ชำรุดเสียหาย ไม่สามารถใช้ได้ ไม่สามารถกินยาได้ในกรณีที่ยาหมดอายุหรือใช้ยาไม่หมด และระบบตั้งชื่อยาของโรงพยาบาลเป็นอุปสรรค คิดเป็นร้อยละ 3.45 โดยไม่พบข้อเสนอแนะอื่นๆ จากผู้ตอบแบบสอบถาม



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved