

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในบทนี้ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมจากแหล่งปฐมภูมิ โดยเป็นข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม

ข้อมูลที่รวบรวมจากแบบสอบถาม ประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแพทย์

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านการตลาดและปัจจัยอื่นๆ

การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามที่รวบรวมจากแพทย์ประจำโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 67 ราย โดยแบ่งเป็น 3 ตอน มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแพทย์ที่เคยใช้ยาลดไขมันในเลือด

ข้อมูลทั่วไปของแพทย์ที่เคยใช้ยาลดไขมันในเลือด ได้แก่ เพศ อายุ ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานประจำอยู่ จำนวนผู้ที่ตรวจรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ จำนวนผู้ป่วยที่มารับการรักษาโรคไขมันในเลือดสูง จำนวนผู้ป่วยที่แพทย์สั่งจ่ายยาลดไขมันในเลือดสูง และโอกาสในการจัดซื้อยาลดไขมันในเลือดจากคลินิกส่วนตัว หรืองานนอกเวลา ซึ่งทำการประมวลผลโดยใช้สถิติ ความถี่ และอัตราร้อยละ ผลที่ได้นำเสนอในตารางที่ 1-7

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดและปัจจัยภายนอกอื่นๆ

ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการขาย (Promotion) ส่วนปัจจัยด้านอื่นๆ ที่ทำการศึกษาได้แก่ รายได้หรือฐานะของผู้ป่วย และความต้องการของคนไข้ เช่น การระบุชื่อยา เป็นต้น โดยใช้สถิติ ความถี่ อัตราร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลที่ได้นำเสนอในตารางที่ 8-14

ตอนที่ 3 ความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับประเภทของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงาน
ประจำอยู่ ที่มีผลต่อปัจจัยด้านการตลาดและปัจจัยอื่นๆ ผลที่ได้นำเสนอในตารางที่ 15-19

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้แพทย์ที่เคยใช้ยาลดไขมันในเลือด (ตารางที่ 1-7)

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวนแพทย์ (คน)	ร้อยละ
ชาย	54	80.6
หญิง	13	19.4
รวม	67	100

จากตารางพบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 67 คน เป็นเพศชายจำนวน 54 คน ร้อยละ 80.6 และเป็นเพศหญิงจำนวน 13 คน ร้อยละ 19.4

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถามจำแนกตามช่วงอายุ

อายุ	จำนวนแพทย์ (คน)	ร้อยละ
30 ปีหรือต่ำกว่า	0	0
31-40 ปี	23	34.3
41-50 ปี	25	37.3
51-60 ปี	19	28.4
รวม	67	100

จากตารางพบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม มีอายุในช่วง 41-50 ปีมากที่สุด จำนวน 25 คน ร้อยละ 37.3 รองลงมาได้แก่ ช่วงอายุ 31-40 ปี จำนวน 23 คน ร้อยละ 34.3 ช่วงอายุ 51-60 ปี จำนวน 19 คน ร้อยละ 28.4 โดยไม่มีแพทย์ที่มีอายุ ต่ำกว่า 30 ปี

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของหน่วยงาน

ประเภท	จำนวนแพทย์ (คน)	ร้อยละ
โรงพยาบาลรัฐบาล	38	56.7
โรงพยาบาลเอกชน	29	43.3
รวม	67	100

จากตารางพบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม โดยทำงานประจำในโรงพยาบาลของรัฐบาล มีจำนวน 38 คน ร้อยละ 56.7 และทำงานประจำในโรงพยาบาลเอกชน มีจำนวน 29 คน ร้อยละ 43.3

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือด จำแนกตามจำนวนผู้ป่วยทั่วไปที่ตรวจรักษา โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

จำนวนผู้ป่วยทั่วไป (คนต่อสัปดาห์)	จำนวนแพทย์ (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10	0	0
11-50	15	22.4
51-100	15	22.4
101-150	19	29.4
151-200	12	17.9
มากกว่า 200	6	9.0
รวม	67	100

จากตารางพบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ตรวจรักษาผู้ป่วยทั่วไปต่อสัปดาห์มากที่สุดโดยเฉลี่ย 101-150 คน จำนวน 19 คน ร้อยละ 29.4 รองลงมา คือ ตรวจรักษาผู้ป่วยทั่วไปต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ย 11-50 คน และ 51-100 คน เท่ากันจำนวน 15 คน ร้อยละ 22.4 ตรวจรักษาผู้ป่วยทั่วไปต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ย 151-200 คน จำนวน 12 คน ร้อยละ 17.9 และที่พบน้อยที่สุด คือ ตรวจรักษาผู้ป่วยทั่วไปต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ย มากกว่า 200 คน จำนวน 6 คน ร้อยละ 9.0 ไม่พบว่าแพทย์ตรวจรักษาผู้ป่วยทั่วไปต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ยน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คน

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือด จำแนกตามจำนวนผู้ป่วยที่มารับการรักษาโรคไขมันในเลือดสูง โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

จำนวนผู้ป่วยที่มารับการรักษาโรคไขมันในเลือดสูง (คนต่อสัปดาห์)	จำนวนแพทย์ (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10	21	31.3
11-50	46	68.7
51-100	0	0
101-150	0	0
151-200	0	0
มากกว่า 200	0	0
รวม	67	100

จากตารางพบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม มีจำนวนผู้ป่วยมารับการรักษาโรคไขมันในเลือดสูง โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากที่สุด จำนวน 11-50 คนต่อสัปดาห์ จำนวน 46 คน จำนวนร้อยละ 68.7 รองลงมา คือ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คนต่อสัปดาห์ จำนวน 21 คน ร้อยละ 31.3 ไม่พบว่าแพทย์มีจำนวนผู้ป่วยมารับการรักษาโรคไขมันในเลือดสูงมากกว่า 51 คนต่อสัปดาห์ขึ้นไป

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดจำแนกตามจำนวนผู้ป่วย ที่ แพทย์สั่งจ่ายยาลดไขมันในเลือดสูง โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

จำนวนผู้ป่วยที่แพทย์สั่งจ่ายยาลดไขมันในเลือดสูง (คนต่อสัปดาห์)	จำนวนแพทย์ (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10	21	31.3
11-50	46	68.7
51-100	0	0
101-150	0	0
151-200	0	0
มากกว่า 200	0	0
รวม	67	100

จากตารางพบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม สั่งจ่ายยาลดไขมันในเลือดสูงมากที่สุด คือ 11-50 คนต่อสัปดาห์ มีจำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 68.7 รองลงมา แพทย์สั่งจ่ายยาลดไขมันในเลือด คือ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คนต่อสัปดาห์ มีจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 และไม่พบว่าแพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือด สั่งจ่ายยาลดไขมันในเลือด โดยเฉลี่ย 51 คนต่อสัปดาห์ ขึ้นไป

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือด จำแนกตามแพทย์ที่มีคลินิกหรืองานนอกเวลา

คลินิกหรืองานนอกเวลา	จำนวนแพทย์ (คน)	ร้อยละ
มี	33	49.3
ไม่มี	34	50.7
รวม	67	100

จากตารางพบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ที่ทำงานประจำอยู่ในโรงพยาบาล มีคลินิกหรืองานนอกเวลา จำนวน 33 คน ร้อยละ 49.3 และไม่มีคลินิกหรืองานนอกเวลา จำนวน 34 คน ร้อยละ 50.7

ถึงแม้ว่าจะมีแพทย์ ร้อยละ 49.3 มีคลินิกหรืองานนอกเวลา แต่จากสภาพตลาดปัจจุบัน จะมีแพทย์ชื่อน้อย

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านการตลาดและปัจจัยภายนอกอื่นๆ (ตารางที่ 8-14)

1. ด้านผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 8 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
1.ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.69	0.56	สำคัญมากที่สุด
2.ประสิทธิภาพในการลด Cholesterol เมื่อเทียบกับลด Triglyceride	3.91	0.73	สำคัญมาก
3.ความแรง (Potency) ของยามาก	3.91	0.67	สำคัญมาก
4.ผลของการเพิ่ม HDL ได้มากของยา	3.94	0.65	สำคัญมาก
5.ผลของการลด LDL ได้มากของยา	4.42	0.65	สำคัญมาก
6.การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน	4.18	0.72	สำคัญมาก
7.มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	3.27	0.91	สำคัญปานกลาง
8.ตัวยามีข้อเสียเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.22	0.73	สำคัญมาก
9.ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.40	0.72	สำคัญมาก
10.เป็นตัวยาที่มีผลการวิจัยว่าสามารถลดอัตราการตายรวมได้	4.37	0.57	สำคัญมาก
11.ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย	3.27	0.91	สำคัญปานกลาง
12.มี Drug interaction ต่ำ	4.15	0.76	สำคัญมาก
13.ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	3.91	0.73	สำคัญมาก
14.มีข้อควรระวังในการใช้ (Special Precaution) ชัดเจน	3.85	0.76	สำคัญมาก
15.ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	4.09	0.60	สำคัญมาก
16.เป็นยาใหม่ที่น่าทดลองใช้	2.64	0.93	สำคัญปานกลาง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
17.สะดวกในการรับประทาน	3.76	0.68	สำคัญมาก
18.เมื่อยาสามารถแบ่งได้ดี	3.30	0.89	สำคัญปานกลาง
19.มียาตัวอื่นที่ใช้ทดแทนได้กรณีที่จำเป็นหรือยาขาด	3.22	0.67	สำคัญปานกลาง
20.เป็นยา Original ของบริษัทต่างประเทศสั่งจ่ายโดยระบุชื่อการค้า	3.01	0.96	สำคัญปานกลาง
21.วัตถุประสงค์ของยามาจากแหล่งที่เชื่อถือได้	3.67	0.77	สำคัญมาก

จากตาราง (ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 1 ภาคผนวก ค) พบว่าแพทย์ที่เคยใช้ยาลดไขมันที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญระดับสำคัญมากต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยแบ่งส่วนประกอบของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ได้เป็น 3 กลุ่ม ตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

1. ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา มีค่าเฉลี่ยสูงสุด เท่ากับ 4.69
2. ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก ได้แก่
 - 2.1 ผลของการลด LDL ของยา มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.42
 - 2.2 ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.40
 - 2.3 เป็นตัวยาที่มีผลการวิจัยที่สามารถลดอัตราการตายรวมได้ มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.37
 - 2.4 ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22
 - 2.5 การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18
 - 2.6 มี Drug interaction ต่ำ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15
 - 2.7 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09
 - 2.8 ผลของการเพิ่ม HDL ได้มากของยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94
 - 2.9 ประสิทธิภาพในการลด Cholesterol เมื่อเทียบกับลด Triglyceride มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 3.91

- 2.10 ความแรง (Potency) ของยามาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91
- 2.11 ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91
- 2.12 มีข้อควรระวังในการใช้ (Special Precaution) ชัดเจน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85
- 2.13 สะดวกในการรับประทาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.76
- 2.14 วัตถุดิบของยามาจากแหล่งที่เชื่อถือได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67

3. ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง ได้แก่

- 3.1 เมื่อยาสามารถแบ่งได้ดี มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.30
- 3.2 มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.27
- 3.3 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.27
- 3.4 มียาตัวอื่นใช้ทดแทนได้กรณีที่จำเป็นหรือขาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.22
- 3.5 เป็นยา Original ของบริษัทต่างประเทศส่งจ่ายโดยระบุชื่อการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.01
- 3.6 เป็นยาใหม่ที่น่าทดลองใช้ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด เท่ากับ 2.64

2. ด้านราคา

ตารางที่ 9 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
1.ราคายาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคน ไข้	4.21	0.62	สำคัญมาก
2.เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ ป่วยเบิกจ่ายได้)	3.46	1.12	สำคัญปานกลาง

จากตาราง (ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 2 ภาคผนวก ค) พบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมัน
ในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญมากต่อปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยด้านราคา^{ที่}แพทย์ให้
ความสำคัญระดับสำคัญมาก ได้แก่ ราคายาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 และ
ปัจจัยด้านราคา^{ที่}แพทย์ให้ความสำคัญระดับสำคัญปานกลาง ได้แก่ ปัจจัยการเป็นยาที่อยู่ในบัญชียา
หลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46

3. ด้านการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 10 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
1. ได้รับความสะดวกในการสั่งซื้อจากบริษัท	3.51	0.78	สำคัญมาก
2. มีการส่งยาที่รวดเร็ว ยาไม่ขาดสต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง	3.55	0.78	สำคัญมาก
3. มีเบอร์โทรศัพท์ฟรีในการสั่งซื้อยา	2.93	1.13	สำคัญปานกลาง
4. มีสาขาหรือคลังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่	2.97	1.03	สำคัญปานกลาง

จากตาราง (ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 3 ภาคผนวก ค) พบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยแบ่งส่วนประกอบของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายได้เป็น 2 กลุ่ม ตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

1. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก คือ
 - 1.1 มีการส่งยาที่รวดเร็ว ยาไม่ขาดสต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.55
 - 1.2 ได้รับความสะดวกในการสั่งซื้อจากบริษัท มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.51
2. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง คือ
 - 2.1 มีเบอร์โทรศัพท์ฟรีในการสั่งซื้อยา มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.93
 - 2.2 มีสาขาหรือคลังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.97

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 11 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
การโฆษณา	2.54	0.72	สำคัญปานกลาง
1.การโฆษณาทางวารสารการแพทย์			
การประชาสัมพันธ์	3.33	0.88	สำคัญปานกลาง
2.การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยา (Symposium) โดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย			
3.การออกร้าน (Booth)ตามงานประชุมวิชาการต่างๆ	2.82	0.89	สำคัญปานกลาง
4.เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.03	0.72	สำคัญปานกลาง
5.บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	3.19	0.66	สำคัญปานกลาง
6.บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.78	0.60	สำคัญมาก
7.บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต	3.24	0.85	สำคัญปานกลาง
8.แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.04	0.71	สำคัญปานกลาง
9.การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยา	2.58	0.78	สำคัญปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
การส่งเสริมการขาย	1.91	0.85	สำคัญน้อย
10.การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู			
11.การมอบของขวัญใน โอกาสพิเศษ หรือในโอกาสสำคัญ	1.60	0.78	สำคัญน้อย
12.มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	2.48	1.13	สำคัญน้อย
13.มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยา แกรม	2.52	1.32	สำคัญปานกลาง
14.มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	2.87	1.22	สำคัญปานกลาง
15.มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ	2.82	1.15	สำคัญปานกลาง
พนักงานขาย	3.00	1.04	สำคัญปานกลาง
16.ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา ต่อท่าน			
17.ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมท่านของผู้แทนยา	3.15	0.87	สำคัญปานกลาง
18.ความถี่ในการมาพบท่าน	2.82	0.83	สำคัญปานกลาง
19.บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	3.40	0.72	สำคัญปานกลาง
20.ความรู้ของผู้แทนยาในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	3.96	0.64	สำคัญมาก

จากตาราง (ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 4 ภาคผนวก ค) พบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมัน ในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญ ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด แต่ละปัจจัยย่อย ดังนี้

1. การโฆษณา พบว่าในความเห็นของแพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญ ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.54

2. การประชาสัมพันธ์ พบว่าในความเห็นของแพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง โดยแบ่งส่วนประกอบของปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ ได้เป็น 2 กลุ่ม ตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

2.1 ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78

2.2 ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง ได้แก่

2.2.1 การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยา (Symposium) โดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33

2.2.2 บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.24

2.2.3 บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.19

2.2.4 แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.04

2.2.5 เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.03

2.2.6 การออกบูธ(Booth)ตามงานประชุมวิชาการต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.82

2.2.7 การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อแนะนำความรู้เกี่ยวกับยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.58

3. การส่งเสริมการขาย พบว่าในความเห็นของแพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง โดยแบ่งส่วนประกอบของปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายได้เป็น 2 กลุ่ม ตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

3.1 ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง ได้แก่

3.1.2 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.87

3.1.3 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.82

3.1.4 มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.52

3.2 ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญน้อย ได้แก่

3.2.1 มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.48

3.2.2 การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.91

3.2.3 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.60

4. พนักงานขาย พบว่าในความเห็นของแพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง โดยแบ่งส่วนประกอบของปัจจัยด้านพนักงานขายได้เป็น 2 กลุ่ม ตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

4.1 ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก ได้แก่ ความรู้ของผู้แทนยาในผลิตภัณฑ์ที่ขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96

4.2 ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง ได้แก่

4.1.1 บุคลิกและกริยามารยาทของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.40

4.1.2 ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมแพทย์ของผู้แทนยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.15

4.1.3 ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยาต่อแพทย์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00

4.1.4 ความถี่ในการมาพบแพทย์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.82

4. ด้านอื่นๆ

ตารางที่ 12 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่นๆ

ปัจจัยด้านอื่นๆ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
1. รายได้หรือฐานะของผู้ป่วย	4.28	0.87	สำคัญมาก
2. ความต้องการของคนไข้ เช่น ระบุชื่อ ยา	3.18	0.72	สำคัญปานกลาง

จากตาราง (ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 5 ภาคผนวก ค) พบว่าแพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดสูงตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยอื่นๆ โดยแบ่งส่วนประกอบของปัจจัยด้านอื่นๆ ได้เป็น 2 กลุ่ม ตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

1. ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก ได้แก่ รายได้หรือฐานะของผู้ป่วย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28
2. ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง ได้แก่ ความต้องการของคนไข้ เช่น ระบุชื่อยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.18

ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยย่อยด้านการตลาดและปัจจัยย่อยอื่นๆ

ตารางที่ 13 แสดงอันดับ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยทั้งหมด

อันดับ	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	กลุ่ม	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
1	ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	Product	4.69	สำคัญมากที่สุด
2	ผลของการลด LDL ได้มากของยา	Product	4.42	สำคัญมาก
3	ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	Product	4.40	สำคัญมาก
4	เป็นตัวยามีผลการวิจัยว่าสามารถลดอัตราการตายรวมได้	Product	4.37	สำคัญมาก
5	ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	Product	4.22	สำคัญมาก
6	ราคาขายถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้	Price	4.21	สำคัญมาก
7	การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน	Product	4.18	สำคัญมาก
8	มี Drug interaction ต่ำ	Product	4.15	สำคัญมาก
9	ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	Product	4.09	สำคัญมาก
10	ความรู้ของผู้แทนยาในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	Promotion	3.96	สำคัญมาก
11	ผลของการเพิ่ม HDL ได้มากของยา	Product	3.94	สำคัญมาก
12	ประสิทธิภาพในการลด Cholesterol เมื่อเทียบกับลด Triglyceride	Product	3.91	สำคัญมาก
13	ความแรง (Potency) ของยามาก	Product	3.91	สำคัญมาก
14	ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	Product	3.91	สำคัญมาก
15	มีข้อควรระวังในการใช้ (Special Precaution) ชัดเจน	Product	3.85	สำคัญมาก
16	บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	Promotion	3.78	สำคัญมาก
17	สะดวกในการรับประทาน	Product	3.76	สำคัญมาก
18	วัตถุดิบของยามาจากแหล่งที่เชื่อถือได้	Product	3.67	สำคัญมาก
19	มีการส่งยาที่รวดเร็ว ยาไม่ขาดสต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง	Place	3.55	สำคัญมาก

อันดับ	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	กลุ่ม	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
20	ได้รับความสะดวกในการสั่งซื้อยาจากบริษัท	Place	3.51	สำคัญมาก
21	เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)	Price	3.46	สำคัญปานกลาง
22	บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	Promotion	3.40	สำคัญปานกลาง
23	การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยา (Symposium) โดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	Promotion	3.33	สำคัญปานกลาง
24	เม็ดยาสามารถแบ่งได้ดี	Product	3.30	สำคัญปานกลาง
25	ตัวยาคือที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย	Product	3.27	สำคัญปานกลาง
26	มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	Product	3.27	สำคัญปานกลาง
27	บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	Product	3.24	สำคัญปานกลาง
28	มียาตัวอื่นที่ใช้ทดแทนได้กรณีที่จำเป็นหรือขาด	Product	3.22	สำคัญปานกลาง
29	บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย		3.19	สำคัญปานกลาง
30	ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมท่านของผู้แทนยา	Promotion	3.15	สำคัญปานกลาง
31	แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	Promotion	3.04	สำคัญปานกลาง
32	เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	Promotion	3.03	สำคัญปานกลาง
33	เป็นยา Original ของบริษัทต่างประเทศส่งจ่ายโดยระบุชื่อการค้า	Product	3.01	สำคัญปานกลาง
34	ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยาต่อท่าน	Promotion	3.00	สำคัญปานกลาง
35	มีสาขาหรือคลังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่	Place	2.97	สำคัญปานกลาง
36	มีเบอร์โทรศัพท์ฟรีในการสั่งยา	Place	2.93	สำคัญปานกลาง
37	มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	Promotion	2.87	สำคัญปานกลาง
38	การออกร้าน (Booth)ตามงานประชุมวิชาการต่างๆ	Promotion	2.82	สำคัญปานกลาง
39	ความถี่ในการมาพบท่าน	Promotion	2.82	สำคัญปานกลาง

อันดับ	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	กลุ่ม	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
40	มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ	Promotion	2.82	สำคัญปานกลาง
41	เป็นยาใหม่ที่น่าทดลองใช้	Product	2.64	สำคัญปานกลาง
42	การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อแนะนำความรู้เกี่ยวกับยา	Promotion	2.58	สำคัญปานกลาง
43	การโฆษณาทางวารสารการแพทย์	Promotion	2.54	สำคัญปานกลาง
44	มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม	Promotion	2.52	สำคัญปานกลาง
45	มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	Promotion	2.48	สำคัญน้อย
46	การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	Promotion	1.91	สำคัญน้อย
47	การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	Promotion	1.60	สำคัญน้อย

จากตารางพบว่า ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา เป็นปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดและปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด และ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ เป็นปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด โดยแพทย์ให้ความสำคัญในระดับสำคัญเล็กน้อยเช่นเดียวกับปัจจัยเกี่ยวกับการแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู และมียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย

ตารางที่ 14 แสดงความถี่ อัตราร้อยละและค่าเฉลี่ยของการเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยการตลาด
ที่มีผลต่อการตัดสินใจ

ปัจจัยการตลาด	ลำดับ							
	1		2		3		4	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์	54	80.6	13	19.4	0	0.0	0	0.0
ราคา	13	19.4	51	76.1	3	4.5	0	0.0
การจัดจำหน่าย	0	0.0	3	4.5	49	73.1	15	22.4
การส่งเสริมการตลาด	0	0.0	0	0.0	15	22.4	52	77.6

จากตารางพบว่า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญแก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นลำดับที่ 1 ร้อยละ 80.6 ปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับที่ 2 ร้อยละ 76.1 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเป็นลำดับที่ 3 ร้อยละ 73.1 และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเป็นลำดับที่ 4 ร้อยละ 77.6

ตอนที่ 3 ความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับประเภทของสถานพยาบาลที่แพทย์ทำงานประจำอยู่ ที่มีผลต่อปัจจัยด้านการตลาดและปัจจัยอื่นๆ (ตารางที่ 15-19)

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 15 แสดงประเภทของโรงพยาบาลที่แพทย์ทำงานประจำซึ่งผลต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ประเภทโรงพยาบาล	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย
		ไม่สำคัญ	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
1.ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	รัฐบาล	0	0	1	8	29	4.74
	เอกชน	0	0	2	7	20	4.62
2.ประสิทธิภาพในการลดCholesterolเมื่อเทียบกับลดTriglyceride	รัฐบาล	0	0	12	18	8	3.89
	เอกชน	0	0	9	13	7	3.93
3.ความแรง(Potency)ของยามาก	รัฐบาล	0	0	9	22	7	3.94
	เอกชน	0	0	9	15	5	4.21
4.ผลของการเพิ่ม HDL ได้มากของยา	รัฐบาล	0	0	10	21	7	3.92
	เอกชน	0	0	6	18	5	3.97
5.ผลของการลด LDL ได้มากของยา	รัฐบาล	0	0	2	16	20	4.47
	เอกชน	0	0	4	11	14	4.34
6.การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน	รัฐบาล	0	0	6	19	13	4.18
	เอกชน	0	0	6	12	11	4.17
7.มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	รัฐบาล	0	8	14	13	3	3.29
	เอกชน	0	7	11	8	3	3.24
8.ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	รัฐบาล	0	0	5	17	16	4.29
	เอกชน	0	0	7	11	11	4.13
9.ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา(Evidence Base)	รัฐบาล	0	0	3	14	21	4.47
	เอกชน	0	0	6	8	15	4.31
10.เป็นตัวยาที่มีผลการวิจัยว่าสามารถลดอัตราการตายรวมได้	รัฐบาล	0	0	1	19	18	4.45
	เอกชน	0	0	2	17	10	4.28

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ประเภทโรงพยาบาล	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย
		ไม่สำคัญ	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
11.ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย	รัฐบาล	0	9	11	16	2	3.29
	เอกชน	0	6	14	5	4	3.24
12.มีDrug interaction ต่ำ	รัฐบาล	0	0	7	18	13	4.16
	เอกชน	0	0	8	9	12	4.14
13.ข้อห้ามใช้(Contraindication)มีน้อย	รัฐบาล	0	1	5	26	6	3.97
	เอกชน	0	2	7	14	6	3.76
14.มีข้อควรระวังในการใช้ (Special Precaution) ชัดเจน	รัฐบาล	0	1	9	23	5	3.84
	เอกชน	0	2	7	13	7	3.86
15.ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	รัฐบาล	0	0	3	27	8	4.13
	เอกชน	0	0	6	16	7	4.03
16.เป็นยาใหม่ที่น่าทดลองใช้	รัฐบาล	3	16	13	5	1	2.60
	เอกชน	3	8	15	1	2	2.69
17.สะดวกในการรับประทาน	รัฐบาล	0	0	15	18	5	3.74
	เอกชน	0	0	10	15	4	3.79
18.เม็ดยาสามารถแบ่งได้ดี	รัฐบาล	0	9	12	16	1	3.24
	เอกชน	0	7	6	14	2	3.38
19.มียาตัวอื่นที่ใส่ทดแทนได้กรณีที่จำเป็นหรือยาขาด	รัฐบาล	0	4	21	13	0	3.24
	เอกชน	0	5	13	11	0	3.21
20.เป็นยาOriginal ของบริษัทต่างประเทศส่งจ่ายโดยระบุชื่อการค้า	รัฐบาล	0	15	10	12	1	2.97
	เอกชน	0	12	5	10	2	3.07
21.วัตถุดิบของยามาจากแหล่งที่เชื่อถือได้	รัฐบาล	0	0	20	11	7	3.66
	เอกชน	0	0	14	10	5	3.69

จากตารางพบว่า ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา แพทย์ผู้เคยใช้ยาตลอดไข่มุนในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด

ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ ประสิทธิภาพในการลดCholesterolเมื่อเทียบกับลด Triglyceride ความแรง(Potency)ของยามาก ผลของการเพิ่มHDLได้มากของยา ผลของการลดLDLได้มากของยา การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา(Evidence Base) เป็นตัวยาที่มีผลการวิจัยว่าสามารถลดอัตราการตายรวมได้ มี Drug interaction ต่ำ ข้อห้ามใช้(Contraindication)มีน้อย มีข้อควรระวังในการใช้(Special Precaution)ชัดเจน ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ สะดวกในการรับประทาน และวัตถุประสงค์ของยามาจากแหล่งที่เชื่อถือได้ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก

ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด(Dosage) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย เป็นยาใหม่นำทดลองใช้ เมื่อยาสามารถแบ่งได้ดี มียาตัวอื่นที่ใช้ทดแทนได้กรณีที่จำเป็นหรือขาด และเป็นยาOriginalของบริษัทต่างประเทศส่งจ่ายโดยระบุชื่อการค้า แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง

2. ด้านราคา

ตารางที่ 16 แสดงประเภทของโรงพยาบาลที่แพทย์ทำงานประจำซึ่งผลต่อปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ประเภทโรงพยาบาล	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย
		ไม่สำคัญ	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
1.ยาราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้	รัฐบาล	0	0	4	21	13	4.24
	เอกชน	0	0	3	18	8	4.17
2.เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)	รัฐบาล	1	4	7	17	9	3.76
	เอกชน	2	8	8	8	3	3.07

จากตารางพบว่า ปัจจัยด้านราคาเกี่ยวกับ ยาราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก โดยปัจจัยด้านราคาเกี่ยวกับ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ(ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับมาก แต่แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

3. ด้านการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 17 แสดงประเภทของโรงพยาบาลที่แพทย์ทำงานประจำซึ่งผลต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ประเภทโรงพยาบาล	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย
		ไม่สำคัญ	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
1. ได้รับความสะดวกในการสั่งซื้อยาจากบริษัท	รัฐบาล	0	2	17	15	4	3.55
	เอกชน	0	4	10	13	2	3.45
2. มีการส่งยาที่รวดเร็ว ยาไม่ขาดสต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง	รัฐบาล	0	2	14	18	4	3.63
	เอกชน	0	4	10	13	2	3.45
3. มีเบอร์โทรศัพท์ฟรีในการสั่งซื้อยา	รัฐบาล	4	10	10	9	5	3.03
	เอกชน	2	11	8	7	1	2.79
4. มีสาขาหรือคลังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่	รัฐบาล	1	11	13	8	5	3.13
	เอกชน	2	10	11	5	1	2.76

จากตารางพบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเกี่ยวกับ มีเบอร์โทรศัพท์ฟรีในการสั่งซื้อยา และมีสาขาหรือคลังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนให้ความสำคัญปานกลาง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเกี่ยวกับ ได้รับความสะดวกในการสั่งซื้อยาจากบริษัท และ มีการส่งยาที่รวดเร็ว ยาไม่ขาดสต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลจะให้ความสำคัญมาก แต่แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลเอกชนจะให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 18 แสดงประเภทของโรงพยาบาลที่แพทย์ทำงานประจำซึ่งผลต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ประเภทโรงพยาบาล	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย
		ไม่สำคัญ	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
1. การโฆษณาทางวารสารการแพทย์	รัฐบาล	1	17	18	2	0	2.55
	เอกชน	2	14	9	4	0	2.52
2.การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยา(Symposium)โดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	รัฐบาล	0	6	15	14	3	3.37
	เอกชน	0	6	12	8	3	3.28
3.การออกร้าน(Booth)ตามงานประชุมวิชาการต่างๆ	รัฐบาล	2	8	21	7	0	2.87
	เอกชน	4	7	10	8	0	2.76
4.เอกสารจากบริษัท(บทความที่คัดมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	รัฐบาล	0	8	20	10	0	3.05
	เอกชน	0	8	13	8	0	3.00
5.บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	รัฐบาล	0	4	22	12	0	3.21
	เอกชน	0	5	14	10	0	3.17
6.บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	รัฐบาล	0	0	12	22	4	3.79
	เอกชน	0	0	9	18	2	3.76
7.บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต	รัฐบาล	0	9	14	14	1	3.18
	เอกชน	0	6	10	11	2	3.31
8.แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	รัฐบาล	0	6	23	7	2	3.13
	เอกชน	0	6	20	2	1	2.93
9.การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อแนะนำความรู้เกี่ยวกับยา	รัฐบาล	1	17	15	5	0	2.63
	เอกชน	2	14	9	4	0	2.52
10.การแจกของชำร่วยต่างๆเช่นปากกา กระดาษทิชชู	รัฐบาล	13	17	7	1	0	1.89
	เอกชน	11	11	5	2	0	1.93

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ประเภทโรงพยาบาล	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย
		ไม่สำคัญ	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
11.การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	รัฐบาล	21	14	2	1	0	1.55
	เอกชน	15	11	1	2	0	1.66
12.มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	รัฐบาล	8	14	8	7	1	2.45
	เอกชน	7	7	10	3	2	2.52
13.มีการจัดรายการพิเศษลดราคายาแถม	รัฐบาล	10	12	5	7	4	2.55
	เอกชน	8	9	4	6	2	2.48
14.มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	รัฐบาล	7	6	13	9	3	2.87
	เอกชน	5	6	9	6	3	2.86
15.มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ	รัฐบาล	7	6	14	10	1	2.79
	เอกชน	5	6	8	8	2	2.86
16.ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยาต่อท่าน	รัฐบาล	3	8	14	8	5	3.11
	เอกชน	3	4	17	4	1	2.86
17.ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมท่านของผู้แทนยา	รัฐบาล	0	9	15	9	5	3.26
	เอกชน	0	6	18	4	1	3.00
18.ความถี่ในการพบท่าน	รัฐบาล	2	10	18	5	3	2.92
	เอกชน	1	8	19	1	0	2.69
19.บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา	รัฐบาล	0	5	15	15	3	3.42
	เอกชน	0	1	16	12	0	3.38
20.ความรู้ของผู้แทนยาในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	รัฐบาล	0	0	8	22	8	4.00
	เอกชน	0	0	7	18	4	3.90

จากตารางพบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเกี่ยวกับ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเกี่ยวกับ การโฆษณาทางวารสารการแพทย์ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยา(Symposium)โดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย การออกบูธ(Booth)ตามงานประชุมวิชาการต่างๆ เอกสารจากบริษัท(บทความที่คัดมาจากวารสารทางการแพทย์)

แพทย์ต่างประเทศ) บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ไทย บทความหรือรายงานผลการวิจัยในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อแนะนำความรู้เกี่ยวกับยา มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยาต่อท่าน ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมชมของผู้แทนยา ความถี่ในการพบท่าน และบุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเกี่ยวกับ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู และการมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญน้อย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเกี่ยวกับ ความรู้ของผู้แทนยาในผลิตภัณฑ์ที่ขาย แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก แต่แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเกี่ยวกับ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลให้ความสำคัญในระดับสำคัญน้อย แต่แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเกี่ยวกับ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญน้อย

2. ด้านอื่น

ตารางที่ 19 แสดงประเภทของ โรงพยาบาลซึ่งแพทย์ประจำที่มีผลต่อปัจจัยด้านอื่น

ปัจจัยด้านอื่น	ประเภทโรงพยาบาล	ระดับความสำคัญ (ร้อยละ)					ค่าเฉลี่ย
		ไม่สำคัญ	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
1.รายได้หรือฐานะของผู้ป่วย	รัฐบาล	0	0	7	10	21	4.37
	เอกชน	0	0	11	2	16	4.17
2.ความต้องการของคนไข้ เช่น ระบุชื่อยา	รัฐบาล	0	8	17	13	0	3.13
	เอกชน	0	4	14	11	0	3.24

จากตารางพบว่า ปัจจัยเกี่ยวกับ รายได้หรือฐานะของผู้ป่วย แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือด ที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก โดยปัจจัยเกี่ยวกับ ความต้องการของคนไข้ เช่น ระบุชื่อยา แพทย์ผู้เคยใช้ยาลดไขมันในเลือดที่ทำงานประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง