

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาต้านโรคฮันในผู้ป่วยโรคฮันของแพทย์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้แบ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 4 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไป ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันของแพทย์ ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้แก่ผู้ป่วยของแพทย์ และข้อมูลเปรียบเทียบปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาต้านโรคฮัน จำแนกตาม ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ และจำนวนเตียง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป นำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ ประกอบด้วย ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ จำนวนเตียง จำนวนผู้ป่วยที่ตรวจรักษา จำนวนผู้ป่วยโรคฮันที่ท่านจำเป็นต้องสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันเพื่อการรักษาต่อสัปดาห์ ท่านมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยาต้านโรคฮันให้ผู้ป่วย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันของแพทย์ นำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ประกอบด้วย ปัจจัยส่วนประสมการตลาด คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่ายด้านการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านพนักงานขาย และปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วยและความต้องการของผู้ป่วยในการระงับที่ที่ต้องการ

ตอนที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้แก่ผู้ป่วยของแพทย์ นำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาต้านโรคฮันในผู้ป่วยโรคฮันของแพทย์ ในรูปแบบตารางแสดงความสัมพันธ์แจกแจงข้อมูล (Cross-Tabulation Table) เพื่อแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสองตัวแปรคือ ตัวแปรอิสระ (Independent variable) ได้แก่ ประเภทของโรงพยาบาล ขนาดของโรงพยาบาล และตัวแปรตาม (Dependent variable) ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงานขาย ปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วยและความต้องการของผู้ป่วยในการระงับที่ที่ต้องการ

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่	จำนวน	ร้อยละ
โรงพยาบาลของรัฐบาล	24	48.0
โรงพยาบาลของเอกชน	26	52.0
รวม	50	100.00

จากตารางที่ 1 พบว่าประเภทของสถานพยาบาลที่ผู้ตอบแบบสอบถามทำงานอยู่ เป็นโรงพยาบาลของรัฐ คิดเป็นร้อยละ 48.0 โรงพยาบาลเอกชน คิดเป็นร้อยละ 52.0

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

จำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง	9	18
100-150 เตียง	4	8.0
151-300 เตียง	8	16.0
301-500 เตียง	9	18.0
501-1000 เตียง	20	40.0
รวม	50	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่าสถานพยาบาลที่ผู้ตอบแบบสอบถามทำงานอยู่มีจำนวนเตียงของผู้ป่วย 501-1000 เตียง คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมา 301-500 เตียง และน้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 18.0 151-300 เตียง คิดเป็นร้อยละ 16.0 100-150 เตียง คิดเป็นร้อยละ 8.0

จะเห็นว่าแพทย์ในโรงพยาบาลที่มีขนาด 501-1000 เตียง มีจำนวน 20 ท่าน มีสัดส่วนมากที่สุด ซึ่งคือแพทย์ในโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ ทั้งหมด

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วย  
ทั่วไปต่อสัปดาห์

จำนวนผู้ป่วย	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน	2	4.0
21-50 คน	5	10.0
51-100 คน	11	22.0
101-200 คน	18	36.0
มากกว่า 200 คน	14	28.0
รวม	50	100.00

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรักษาผู้ป่วยทั่วไปประมาณสัปดาห์ละ 101 – 200 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมามากกว่า 200 คน คิดเป็นร้อยละ 28.0 51-100 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 21-50 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 และ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

จะเห็นว่าแพทย์ส่วนใหญ่จะมีผู้ป่วยทั่วไป ตั้งแต่ 51 คน จนถึงมากกว่า 200 คน ต่อสัปดาห์

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนผู้ป่วยโรคอ้วนที่จำเป็นต้องส่งจ่ายยาต้านโรคอ้วนเพื่อการรักษาประมาณสัปดาห์ละ

จำนวนผู้ป่วยโรคอ้วน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 คน	50	100.00
6-10 คน	-	-
11-20 คน	-	-
21-50 คน	-	-
มากกว่า 50 คน	-	-
รวม	50	100.00

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำเป็นต้องส่งจ่ายยาต้านโรคอ้วนเพื่อการรักษาประมาณสัปดาห์ละ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ซึ่งจะเห็นได้ว่าการศึกษาโรคอ้วนด้วยการส่งยานี้จะไม่มากแต่แพทย์จะแนะนำให้ผู้ป่วยออกกำลังกายหรือควบคุมอาหารก่อนที่จะตัดสินใจให้ยาเมื่อวิธีการอื่นไม่ได้ผล ซึ่งสอดคล้องกับหลักการรักษาโรคอ้วนตามที่กล่าวในบทที่ 1

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยาต้านโรคอ้วนให้ผู้ป่วย

โอกาสคลินิกส่วนตัว	จำนวน	ร้อยละ
มี	26	52.0
ไม่มี	24	48.0
รวม	50	100.00

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยาต้านโรคอ้วนให้ผู้ป่วย มี คิดเป็นร้อยละ 52.0 ไม่มี คิดเป็นร้อยละ 48.0

การที่แพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามมีสัดส่วนของผู้ที่มีคลินิกถึงร้อยละ 50 แสดงให้เห็นว่าหากบริษัทสามารถที่จะเสนอขายยาให้แพทย์ใช้คลินิกได้ด้วย นอกเหนือจากการใช้ที่โรงพยาบาลอยู่แล้ว

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคอ้วนของแพทย์

ตารางที่ 6 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านส่วน  
ประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่าย					ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย ความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	26 (52.0)	22 (44.0)	2 (4.0)	-	-	1	4.48 (มาก)
ตัวยามีความปลอดภัยสูง	21 (42.0)	26 (52.0)	3 (6.0)	-	-	2	4.36 (มาก)
ความสะดวกในการรับประทาน	4 (8.0)	21 (42.0)	25 (50.0)	-	-	8	3.58 (มาก)
สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	15 (30.0)	27 (54.0)	8 (16.0)	-	-	4	4.14 (มาก)
มี Drug interaction ต่ำ	8 (16.0)	36 (72.0)	6 (12.0)	-	-	5	4.04 (มาก)
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	5 (10.0)	35 (70.0)	10 (20.0)	-	-	6	3.90 (มาก)
ไม่ทำให้เกิดการเสพติด	22 (44.0)	20 (40.0)	7 (14.0)	2 (2.0)	-	3	4.26 (มาก)
มีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์น้อย	7 (14.0)	30 (60.0)	13 (26.0)	-	-	7	3.88 (มาก)
เป็นยา Original จากบริษัทยาต่างประเทศ	-	15 (30.0)	21 (42.0)	11 (22.0)	3 (6.0)	9	2.96 (ปานกลาง)
มีขนาดยาให้เลือกใช้หลายขนาด (Dosage)	-	5 (10.0)	30 (60.0)	15 (30.0)	-	10	2.80 (ปานกลาง)
มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา	1 (2.0)	7 (14.0)	24 (48.0)	17 (34.0)	1 (2.0)	10	2.80 (ปานกลาง)
ยามีอายุการเก็บรักษาได้นาน	-	3 (6.0)	32 (64.0)	13 (26.0)	2 (4.0)	11	2.72 (ปานกลาง)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 6 พบว่าปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.48) ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.36) ไม่ทำให้เกิดการเสพติด (ค่าเฉลี่ย 4.26) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.14) มี Drug interaction ต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.04) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.90) มีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์น้อย (ค่าเฉลี่ย 3.88) ความสะดวกในการรับประทาน (ค่าเฉลี่ย 3.58) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ เป็นยา Original จากบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.96) มีขนาดยาให้เลือกใช้หลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 2.80) มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา (ค่าเฉลี่ย 2.80) และมีอายุการเก็บรักษาได้นาน (ค่าเฉลี่ย 2.72) ตามลำดับ

ยาต้านโรคฮันส่วนใหญ่มักมีผลข้างเคียงและในแต่ละปีปัจจัยย่อยอาการไม่พึงประสงค์มารวมกันมักได้ผลในระยะเวลาช่วงสั้นๆ เมื่อใช้ไปนานๆ จะพบว่าไม่ได้ผลและผู้ป่วยจะกลับมีน้ำหนักตัวเพิ่มขึ้น ดังนั้นหากจะให้แพทย์เลือกใช้ยาของบริษัทควรผลิตยาที่ให้ผลการรักษาดีในระยะเวลายาวนาน รวมทั้งมีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์ที่น้อย

ตารางที่ 7 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วน  
ประสมทางการตลาด ด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย ความ สำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อยที่ สุด		
ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่าย ของคนไข้	6 (12.0)	32 (64.0)	12 (24.0)	-	-	1	3.88 (มาก)
การให้เครดิตที่นาน	-	6 (12.0)	27 (54.0)	15 (30.0)	2 (4.0)	3	2.74 (ปานกลาง)
การให้ส่วนลดเมื่อชำระเงิน สด	-	9 (18.0)	23 (46.0)	16 (32.0)	2 (4.0)	2	2.78 (ปานกลาง)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 7 พบว่าปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาของผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.88) ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 2.74) และการให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด (ค่าเฉลี่ย 2.78)

จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าวจะเห็นว่าแพทย์มุ่งเน้นให้ผู้ป่วยได้ประหยัดค่าใช้จ่ายจากราคายาที่ถูก มากกว่าที่จะคำนึงถึงผลประโยชน์ด้านเครดิตที่นานขึ้นหรือส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด ซึ่งมักจะเป็นประโยชน์ของโรงพยาบาลมากกว่าของผู้ป่วยโดยตรง

ตารางที่ 8 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วน  
ประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้าน โรคอ้วนให้แก่  
ผู้ป่วย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่าย					ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย ความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า	6 (12.0)	28 (56.0)	13 (26.0)	3 (6.0)	-	1	3.74 (มาก)
มีเบอร์โทรศัพท์ในการสั่งซื้อยา	-	17 (34.0)	23 (46.0)	9 (18.0)	1 (2.0)	5	3.12 (ปานกลาง)
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	-	22 (44.0)	22 (44.0)	6 (12.0)	-	4	3.32 (ปานกลาง)
การรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง	2 (4.0)	21 (42.0)	24 (48.0)	3 (6.0)	-	3	3.44 (ปานกลาง)
มีสาขาหรือโกดังในจังหวัดเชียงใหม่	1 (2.0)	6 (12.0)	24 (48.0)	16 (32.0)	3 (6.0)	2	2.72 (ปานกลาง)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 8 พบว่าปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.74) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.44) บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.32) และมีเบอร์โทรศัพท์ฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.12)

จะเห็นว่าการที่แพทย์จะเลือกจ่ายยาต้านโรคอ้วนนั้น แพทย์จะคำนึงความน่าเชื่อถือของบริษัทผู้จัดจำหน่าย ทั้งนี้เพราะแพทย์สามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับบริการและสินค้าที่มีคุณภาพจากบริษัทเหล่านั้น



ตารางที่ 9 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วน  
ประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคฮันให้  
แก่ผู้ป่วย

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย ความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อยที่ สุด		
โฆษณาในวารสารทางการแพทย์	9 (18.0)	27 (54.0)	13 (26.0)	1 (2.0)	-	7	3.88 (มาก)
การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	15 (30.0)	30 (60.0)	5 (10.0)	-	-	3	4.20 (มาก)
การสนับสนุนแพทย์เพื่อเข้าร่วมประชุมวิชาการทั้งในและต่างประเทศ	15 (30.0)	26 (52.0)	8 (16.0)	1 (2.0)	-	4	4.10 (มาก)
การร่วมออกบูธ (Booth) และจัดกิจกรรมในงานประชุมวิชาการต่างๆ	6 (12.0)	30 (60.0)	13 (26.0)	1 (2.0)	-	8	3.82 (มาก)
การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคฮัน	15 (30.0)	26 (52.0)	9 (18.0)	-	-	5	4.12 (มาก)
บทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้	18 (36.0)	27 (54.0)	5 (10.0)	-	-	1	4.26 (มาก)

ตารางที่ 9 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วน  
ประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้  
แก่ผู้ป่วย

(ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการ ตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ต้ 1 ดั บ ที่	ค่าเฉลี่ย ความ สำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อยที่ สุด		
บทความหรือรายงานการ ใช้ยาที่ตีพิมพ์ในวารสาร การแพทย์ในต่างประเทศที่ เชื่อถือได้	17 (34.0)	28 (56.0)	5 (10.0)	-	-	2	4.24 (มาก)
เอกสารแนะนำยาที่แจก โดยบริษัท	-	23 (46.0)	20 (40.0)	7 (14.0)		11	3.32 (ปานกลาง)
การให้ส่วนแถม (Sales Bonus)	7 (14.0)	19 (38.0)	16 (32.0)	7 (14.0)	1 (2.0)	9	3.48 (ปานกลาง)
การแจกตัวอย่างเพื่อให้ผู้ ป่วยทดลองใช้	14 (28.0)	25 (50.0)	8 (16.0)	2 (4.0)	1 (2.0)	6	3.98 (มาก)
การแจกของชำร่วยเช่น ปากกา	-	4 (8.0)	25 (50.0)	13 (26.0)	8 (16.0)	12	2.50 (ปานกลาง)
การจัดรายการลดราคาช่วง แนะนำ	8 (16.0)	18 (36.0)	13 (26.0)	8 (16.0)	3 (6.0)	10	3.40 (ปานกลาง)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 9 พบว่าปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.26) บทความหรือรายงานการวิจัยตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.24) การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทโดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 4.20) การสนับสนุนแพทย์เพื่อเข้าร่วมประชุมวิชาการทั้งในและต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 4.10) การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคอ้วน (ค่าเฉลี่ย 4.12) การแจกของตัวอย่างเพื่อให้ผู้ป่วยทดลองใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.98) โฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.88) การร่วมออกร้าน (Booth) และจัดกิจกรรมในงานประชุมวิชาการต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.82) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ การให้ส่วนแถม (Sales Bonus) (ค่าเฉลี่ย 3.48) การจัดรายการลดราคาช่วงแนะนำ (ค่าเฉลี่ย 3.40) เอกสารแนะนำยาที่แจกโดยบริษัท และการแจกของชำร่วย เช่น ปากกา (ค่าเฉลี่ย 2.50)

ดังนั้น หากจะให้แพทย์ตัดสินใจใช้ยาของบริษัทแล้ว ฝ่ายวิชาการของบริษัทควรจัดหาเอกสารอ้างอิงทางวิชาการให้ฝ่ายขายนำมาอธิบายให้แพทย์ทราบ และควรสนับสนุนให้มีการบรรยายทางวิชาการ โดยแพทย์ที่มีประสบการณ์ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้หากบริษัทมีงบประมาณเพียงพอก็ควรสนับสนุนการส่งแพทย์ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ไปร่วมประชุมทั้งในและต่างประเทศด้วย

ตารางที่ 10 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยส่วน  
ประสมทางการตลาด ด้านพนักงานขายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้  
แก่ผู้ป่วย

ปัจจัยด้านพนักงานขาย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย ความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท	15 (30.0)	22 (44.0)	13 (26.0)	-	-	2	4.04 (มาก)
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	17 (34.0)	29 (58.0)	4 (8.0)	-	-	1	4.26 (มาก)
ความถี่ในการเยี่ยมชมลูกค้า	4 (8.0)	28 (56.0)	17 (34.0)	1 (2.0)	-	4	3.70 (มาก)
ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย	4 (8.0)	25 (50.0)	21 (42.0)	-	-	5	3.66 (มาก)
ความสนิทสนมคุ้นเคย	-	24 (48.0)	24 (48.0)	2 (4.0)	-	6	3.44 (ปานกลาง)
การบริการและแก้ไขปัญหาลูกค้า	9 (18.0)	28 (56.0)	12 (24.0)	1 (2.0)	-	3	3.90 (มาก)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 10 พบว่าปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านพนักงานขายที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.26) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท (ค่าเฉลี่ย 4.04) การบริการและแก้ไขปัญหาลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.90) ความถี่ในการเยี่ยมชมลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.70) และความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.66) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ ความสนิทสนมคุ้นเคย (ค่าเฉลี่ย 3.44)

จากผลการสรุปจะเห็นแพทย์มีความต้องการให้พนักงานขายของบริษัทสามารถตอบข้อซักถามโดยมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายเป็นอย่างดี ทั้งนี้เพราะหากพนักงานขายไม่แน่ใจหรือไม่มีความรู้มากพอ แพทย์อาจจะไม่สนใจที่จะพูดคุยด้วย เพราะไม่ได้ประโยชน์จากการสนทนา รวมทั้งกริยามารยาทก็มีความสำคัญ เพราะแพทย์ส่วนใหญ่จะยินดีต้อนรับพนักงานขายที่แต่งกายสุภาพ และมีกริยาสุภาพ

ดังนั้นบริษัทควรจัดการฝึกอบรมในด้านวิชาการ แก่พนักงานขายเป็นประจำเพื่อความมั่นใจในการสนทนากับแพทย์

ตารางที่ 11 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอื่นให้แก่ผู้ป่วย

ปัจจัยด้านอื่นๆ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย ความ สำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อยที่ สุด		
ความสามารถในการจ่ายค่า ยาของผู้ป่วย	29 (58.0)	13 (26.0)	8 (16.0)	-	-	7	4.42 (มาก)
ความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่น ระบุชื่อยา	7 (14.0)	12 (24.0)	16 (32.0)	14 (28.0)	1 (2.0)	8	3.20 (ปานกลาง)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 11 พบว่าปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านปัจจัยอื่นๆ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 4.42) รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ ความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่น ระบุชื่อยา (ค่าเฉลี่ย 3.20)

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการที่แพทย์จะเลือกใช้ยาชนิดใด แพทย์มักจะคำนึงถึงว่าผู้ป่วยสามารถจ่ายค่ายาได้หรือไม่เป็นอันดับแรก โดยที่หากผู้ป่วยระบุชื่อยาแพทย์บางท่านก็อาจจะสั่งยาตามที่ผู้ป่วยระบุบ้าง

ส่วนที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้แกผู้ป่วยของแพทย์

ตารางที่ 12 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาต่อการส่งจ่ายยาต้านโรคฮันให้แกผู้ป่วย

ปัญหา	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งยา					ลำดับที่	ค่าเฉลี่ยความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ตีพอ	16 (32.0)	30 (60.0)	3 (6.0)	1 (2.0)	-	1	4.22
ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ	6 (12.0)	38 (76.0)	6 (12.0)	-	-	3	4.00
ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้	2 (4.0)	22 (44.0)	26 (52.0)	-	-	6	3.52
ยามีราคาสูง	20 (40.0)	20 (40.0)	10 (20.0)	-	-	2	4.20
ความไม่สะดวกในการติดต่อกับบริษัท	2 (4.0)	15 (30.0)	32 (64.0)	1 (2.0)	-	10	3.36
ไม่มียาอยู่บัญชียาของโรงพยาบาล	2 (4.0)	15 (30.0)	26 (52.0)	7 (14.0)	-	12	3.24
บริษัทจัดส่งยาล่าช้ากว่ากำหนด	-	6 (12.0)	35 (70.0)	8 (16.0)	1 (2.0)	13	2.92
ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจากบริษัทผู้จำหน่าย	3 (6.0)	25 (50.0)	18 (36.0)	4 (8.0)	-	5	3.54
ขาดการสนับสนุนในการประชุมวิชาการต่างๆ	5 (10.0)	27 (54.0)	13 (26.0)	5 (10.0)	-	4	3.64
ความไม่สม่ำเสมอของพนักงานขาย	4 (8.0)	18 (36.0)	25 (50.0)	2 (4.0)	1 (2.0)	7	3.44

ตารางที่ 12 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหา  
ต่อการส่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย

(ต่อ)

ปัญหา	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งยา					ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย ความ สำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อยที่ สุด		
พนักงานขายมุ่งให้ข้อมูล เพื่อขายเท่านั้น	-	18 (36.0)	29 (58.0)	3 (6.0)	-	11	3.30 ปานกลาง
พนักงานขายไม่สามารถ ตอบข้อซักถามได้	5 (10.0)	24 (48.0)	18 (36.0)	3 (6.0)	-	9	3.62 มาก
ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่า รักษาพยาบาลได้	19 (38.0)	9 (18.0)	13 (26.0)	7 (14.0)	2 (4.0)	8	3.72 มาก

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาในการส่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย ในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ (ค่าเฉลี่ย 4.22) ยามีราคาสูง (ค่าเฉลี่ย 4.20) ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ขาดการสนับสนุนในการประชุมวิชาการต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.64) ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจากบริษัทผู้จำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.54) ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ (ค่าเฉลี่ย 3.72) และพนักงานขายไม่สามารถตอบข้อซักถามได้ (ค่าเฉลี่ย 3.62) ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.52) รองลงมาเป็นปัญหาที่พบในระดับปานกลาง ได้แก่ ความไม่สม่ำเสมอของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.44) ความไม่สะดวกในการติดต่อกับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.36) พนักงานขายมุ่งให้ข้อมูลเพื่อขายเท่านั้น (ค่าเฉลี่ย 3.30) ไม่มียาอยู่บัญชียาของโรงพยาบาล (3.24)

จะเห็นว่าปัญหาหลักที่มีผลต่อการตัดสินใจของแพทย์ เช่น ยาไม่มีประสิทธิภาพนั้น แพทย์จะคำนึงถึงเป็นอันดับแรก เพราะหากใช้แล้วน้ำหนักไม่ลด หรือลดลงช้ามากก็อาจทำให้ผู้ป่วยไม่ยอมกลับมาพบแพทย์อีกก็ได้ รวมทั้งราคายาที่สูงมากเกินไปจนผู้ป่วยไม่สามารถจ่ายได้ ก็เป็นปัจจัยที่แพทย์ไม่สามารถสั่งจ่ายให้ผู้ป่วยได้ นอกจากนี้ การที่ยามีราคาสูงและมีผลต่อจิตและประสาท แพทย์จึงมีความต้องการเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ มาประกอบการตัดสินใจหากบริษัทไม่มีเอกสารที่น่าเชื่อถือก็ทำให้แพทย์ตัดสินใจไม่สั่งจ่ายให้ผู้ป่วยได้ และปัญหาที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือการที่ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ก็เป็นปัญหาที่แพทย์จำเป็นต้องเลือกจ่ายที่ราคาถูกลงกว่าแทนยาที่มีคุณภาพสูงแต่ราคาแพง



ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคอ้วนในผู้ป่วยโรคอ้วนของแพทย์ จำแนกตาม ประเภทของสถานพยาบาล และจำนวนเตียง

ตารางที่ 13 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาต้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่			
	โรงพยาบาลของรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.33	มาก	4.62	มากที่สุด
ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.13	มาก	4.58	มากที่สุด
ความสะดวกในการรับประทาน	3.46	ปานกลาง	3.69	มาก
สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	3.96	มาก	4.31	มาก
มี Drug interaction ต่ำ	4.04	มาก	4.04	มาก
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	4.00	มาก	3.81	มาก
ไม่ทำให้เกิดการเสพติด	4.04	มาก	4.46	มาก
มีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์น้อย	3.88	มาก	3.88	มาก
เป็นยา Original จากบริษัทยาต่างประเทศ	2.96	ปานกลาง	2.96	ปานกลาง
มีขนาดยาให้เลือกใช้หลายขนาด (Dosage)	2.96	ปานกลาง	2.65	ปานกลาง
มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา	2.75	ปานกลาง	2.85	ปานกลาง
ยามีอายุการเก็บรักษาได้นาน	2.75	ปานกลาง	2.69	ปานกลาง

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่13 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ประเภทของสถานพยาบาลเป็นโรงพยาบาลของรัฐ ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา (เฉลี่ย 4.33) ด้วยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.13) มี Drug interaction ต่ำ และไม่ทำให้เกิดการเสพติด (ค่าเฉลี่ย 4.04) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 3.96) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์น้อย (ค่าเฉลี่ย 3.88) ความสะดวกในการรับประทาน (ค่าเฉลี่ย 4.13)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่เป็นโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด กับปัจจัยด้านด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.62) และด้วยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.58)

จะเห็นว่าแพทย์โรงพยาบาลเอกชนจะให้ความสำคัญในด้วยามีประสิทธิภาพแสดงความปลอดภัยในระดับมากที่สุด ในขณะที่แพทย์โรงพยาบาลของรัฐให้ความสำคัญระดับมากเพราะผู้ป่วยที่มาพบแพทย์ในโรงพยาบาลเอกชนจะคาดหวังผลการรักษาจากยาที่มีประสิทธิภาพ และความปลอดภัยสูงเนื่องจากผู้ป่วยยินดีจ่ายค่ายาที่สูงกว่าโรงพยาบาลของรัฐ

ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้าน โรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ปัจจัยด้านราคา	ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่			
	โรงพยาบาลของรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้	3.71	มาก	4.04	มาก
การให้เครดิตที่นาน	2.71	ปานกลาง	2.77	ปานกลาง
การให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด	2.71	ปานกลาง	2.85	ปานกลาง

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 14 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา ตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทของสถานพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.71, 4.04)

จากผลการศึกษาจะเห็นว่าโดยทั่วไปแพทย์จากทั้งโรงพยาบาลของรัฐและเอกชนต้องการให้ผู้ป่วยได้รับยาที่มีราคาถูก ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงของผู้ป่วย มากกว่าที่จะให้โรงพยาบาลได้รับประโยชน์จากการได้ส่วนลดหรือเครดิตที่นานขึ้น ดังนั้นหากบริษัทต้องการเสนอเงื่อนไขให้โรงพยาบาลพิจารณาก็ควรคำนึงถึงราคาที่ถูกมากกว่าจะเสนอเงื่อนไขเป็นการให้เครดิตที่นาน หรือการให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด

ตารางที่ 15 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่			
	โรงพยาบาลของรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า	3.71	มาก	3.77	มาก
มีเบอร์โทรศัพท์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	3.25	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.25	ปานกลาง	3.38	ปานกลาง
การรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง	3.42	ปานกลาง	3.46	ปานกลาง
มีสาขาหรือโกดังในจังหวัดเชียงใหม่	2.54	ปานกลาง	2.88	ปานกลาง

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 15 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทของสถานพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.71, 3.77)

แสดงว่าไม่ว่าแพทย์ที่ทำงานในโรงพยาบาลของรัฐหรือเอกชนต่างมีความต้องการใช้ยาที่จำหน่ายโดยบริษัทที่น่าเชื่อถือทั้งสิ้น

ตารางที่ 16 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่			
	โรงพยาบาลของรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
โฆษณาในวารสารทางการแพทย์	4.00	มาก	3.77	มาก
การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	4.17	มาก	4.23	มาก
การสนับสนุนแพทย์เพื่อเข้าร่วมประชุมวิชาการทั้งในและต่างประเทศ	4.08	มาก	4.12	มาก
การร่วมออกร้าน (Booth) และจัดกิจกรรมในงานประชุมวิชาการต่างๆ	3.92	มาก	3.73	มาก
การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคอ้วน	4.17	มาก	4.08	มาก
บทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้	4.21	มาก	4.31	มาก
บทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้	4.21	มาก	4.27	มาก
เอกสารแนะนำยาที่แจกโดยบริษัท	3.29	ปานกลาง	3.35	ปานกลาง
การให้ส่วนแถม (Sales Bonus)	3.75	มาก	3.23	ปานกลาง
การแจกตัวอย่างเพื่อให้ผู้ป่วยทดลองใช้	4.13	มาก	3.85	มาก
การแจกของชำร่วยเช่น ปากกา	2.58	ปานกลาง	2.42	น้อย
การจัดรายการลดราคาช่วงแนะนำ	3.29	ปานกลาง	3.50	มาก

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 16 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด ตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทของสถานพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยเกือบทุกปัจจัยในระดับสำคัญมาก ยกเว้นปัจจัยย่อยด้าน การให้ของแถม (Sales Bonus) ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.75) ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.23) ปัจจัยย่อยด้านการจัดการลดราคาช่วงแนะนำ ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.29) ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.50)

การที่แพทย์โรงพยาบาลของรัฐต้องการให้มีของแถมมากกว่า แพทย์ของโรงพยาบาลเอกชน น่าจะเป็นเพราะว่าโดยทั่วไปโรงพยาบาลของรัฐจะนำเอาส่วนแถมมาคำนวณเฉลี่ยเป็นราคาต้นทุนด้วยจึงทำให้ราคาต่อหน่วยของยาถูกลง ในขณะที่โรงพยาบาลเอกชนบางแห่งไม่ได้นำมาคำนวณทำให้ราคาขายไม่ถูกลง

ตารางที่ 17 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงานขาย ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา ด้านโรคฮันให้แกผู้ป่วย จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ปัจจัยด้านพนักงานขาย	ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่			
	โรงพยาบาลของรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท	4.25	มาก	3.85	มาก
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	4.25	มาก	4.27	มาก
ความถี่ในการเยี่ยมลูกค้า	3.79	มาก	3.62	มาก
ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย	3.71	มาก	3.62	มาก
ความสนิทสนมคุ้นเคย	3.46	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง
การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า	4.08	มาก	3.73	มาก

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 17 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านพนักงานขาย ตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทสถานพยาบาล ให้ความสำคัญโดยรวมในระดับเดียวกัน โดยให้ความสำคัญในระดับมาก เรียงลำดับ คือ บุคลิก ลักษณะและกริยามารยาท (ค่าเฉลี่ย 4.25, 3.85) ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.25, 4.27) การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.79, 3.62) และ ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.71, 3.62)

จะเห็นว่าแพทย์จากทั้งโรงพยาบาลของรัฐและเอกชนต่างต้องการให้พนักงานขายของบริษัทมีบุคลิกลักษณะและกริยามารยาทที่ดี รวมถึงความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ที่ขาย เพื่อจะได้ตอบข้อซักถามที่แพทย์ต้องการได้ นอกจากนี้ เพื่อความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขายในปัจจุบัน จึงมีความจำเป็นที่พนักงานขายต้องมีอุปกรณ์สื่อสาร เช่น วิทยุติดตามตัว หรือ โทรศัพท์เคลื่อนที่ไว้ให้แพทย์ใช้ติดตามได้เมื่อต้องการ

ตารางที่ 18 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตาม ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ปัจจัยด้านอื่นๆ	ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่			
	โรงพยาบาลของรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย	4.38	มาก	4.46	มาก
ความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่น ระบุชื่อยา	2.79	ปานกลาง	3.58	มาก

จากตารางที่ 18 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านปัจจัยอื่นๆ ตามประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล ให้ความสำคัญระดับมาก ด้านความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 4.38) ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทสถานพยาบาลเป็นของโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญระดับมาก ความสามารถในการจ่ายค่าของผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 4.46) และความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่น ระบุชื่อยา (ค่าเฉลี่ย 3.58)

จะเห็นว่าแพทย์โรงพยาบาลเอกชนจะให้ความสำคัญระดับมากในกรณีที่ผู้ป่วยระบุชื่อยา เพราะในโรงพยาบาลเอกชน นอกจากแพทย์จะต้องรักษาโรคแล้วยังต้องคำนึงถึงความพอใจของผู้ป่วย ซึ่งจัดเป็นลูกค้าของโรงพยาบาลด้วย



ตารางที่ 19 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัญหาต่อการส่งจ่ายยา  
ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ปัญหา	ประเภทของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่			
	โรงพยาบาลของรัฐบาล		โรงพยาบาลเอกชน	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ	4.29	มาก	4.15	มาก
ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ	4.08	มาก	3.92	มาก
ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้	3.50	มาก	3.54	มาก
ยามีราคาสูง	4.25	มาก	4.15	มาก
ความไม่สะดวกในการติดต่อกับบริษัท	3.42	ปานกลาง	3.31	ปานกลาง
ไม่มียาอยู่บัญชียาของโรงพยาบาล	3.29	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง
บริษัทจัดส่งยาล่าช้ากว่ากำหนด	3.04	ปานกลาง	2.81	ปานกลาง
ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจากบริษัทผู้จำหน่าย	3.79	มาก	3.31	ปานกลาง
ขาดการสนับสนุนในการประชุมวิชาการต่างๆ	3.79	มาก	3.50	มาก
ความไม่สม่ำเสมอของพนักงานขาย	3.54	มาก	3.35	ปานกลาง
พนักงานขายมุ่งให้ข้อมูลเพื่อขายเท่านั้น	3.38	ปานกลาง	3.23	ปานกลาง
พนักงานขายไม่สามารถตอบข้อซักถามได้	3.75	มาก	3.50	มาก
ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้	4.63	มากที่สุด	2.88	ปานกลาง

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 19 เมื่อพิจารณาปัญหาในการส่งจ่ายยาต้าน โรควุ้นตามประเภทของสถานพยาบาลที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบทำงานอยู่ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทสถานพยาบาล พบปัญหาโดยรวมในระดับเดียวกัน ยกเว้น ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ ที่ประเภทสถานพยาบาลโรงพยาบาลรัฐบาล พบปัญหาในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.63) ประเภทสถานพยาบาลโรงพยาบาลเอกชน พบปัญหาในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.88)

ทั้งนี้เพราะหากรายการยาที่แพทย์ในโรงพยาบาลของรัฐจะเลือกสั่งใช้กับผู้ป่วยเป็นยาที่ไม่สามารถนำไปเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ แพทย์ก็จะเลี่ยงไปใช้ยาดูอื่น ซึ่งเบิกได้แทนในขณะที่แพทย์โรงพยาบาลเอกชนจะไม่ค่อยพบปัญหานี้ เพราะผู้ป่วยทุกคนที่มารับการรักษาที่โรงพยาบาลเอกชนมักจะยินดีจ่ายค่ารักษาเองอยู่แล้ว จึงไม่มีข้อจำกัดในการเลือกใช้เฉพาะยาที่เบิกได้เหมือนโรงพยาบาลของรัฐ

ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสม  
ทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนก  
ตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
ผู้ป่วยมีประสิทธิภาพในการรักษา	4.44 (มาก)	4.75 (มากที่สุด)	4.50 (มากที่สุด)	4.67 (มากที่สุด)	4.35 (มาก)
ผู้ป่วยมีความปลอดภัยสูง	4.56 (มากที่สุด)	4.50 (มากที่สุด)	4.38 (มาก)	4.67 (มากที่สุด)	4.10 (มาก)
ความสะดวกในการรับประทาน	3.78 (มาก)	3.75 (มาก)	3.63 (มาก)	3.56 (มาก)	3.45 (ปานกลาง)
สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.22 (มาก)	5.00 (มากที่สุด)	3.75 (มาก)	4.33 (มาก)	4.00 (มาก)
มี Drug interaction ต่ำ	4.11 (มาก)	4.00 (มาก)	3.87 (มาก)	4.11 (มาก)	4.05 (มาก)
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	3.78 (มาก)	4.00 (มาก)	3.75 (มาก)	3.89 (มาก)	4.00 (มาก)
ไม่ทำให้เกิดการเสพติด	4.33 (มาก)	4.75 (มากที่สุด)	4.25 (มาก)	4.44 (มาก)	4.05 (มาก)
มีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์ น้อย	3.89 (มาก)	3.75 (มาก)	3.88 (มาก)	3.89 (มาก)	3.90 (มาก)
เป็นยา Original จากบริษัทต่าง ประเทศ	2.56 (ปานกลาง)	3.75 (มาก)	2.50 (ปานกลาง)	3.22 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)

ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล

(ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
มีขนาดยาให้เลือกใช้หลายขนาด (Dosage)	2.78 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	2.63 (ปานกลาง)	2.44 (น้อย)	3.00 (ปานกลาง)
มีบรรจุภัณฑ์ที่ตีเหมาะสมกับราคา	2.56 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	3.13 (ปานกลาง)	2.78 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)
ยามีอายุการเก็บรักษาได้นาน	2.78 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	2.38 (น้อย)	2.67 (ปานกลาง)	2.80 (ปานกลาง)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 20 เมื่อพิจารณาส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียงน้อยกว่า 100 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.56)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 101-150 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัย ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.75) ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.50) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 5.00) ไม่ทำให้เกิดการเสพติด (ค่าเฉลี่ย 4.75)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 151-300 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัย ด้าน ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 301-500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพ ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.67)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียงมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว มี Drug interaction ต่ำ ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย ไม่ทำให้เกิดการเสพติดมีผลข้างเคียงและอาการไม่พึงประสงค์น้อย (ค่าเฉลี่ย 3.90-4.35)

จะเห็นว่าโรงพยาบาลขนาด 100-150 เตียง ขนาด 151 – 300 เตียง และ ขนาด 301 – 500 เตียง แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปัจจุบันด้านตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ทั้งนี้ เพราะส่วนใหญ่เป็นแพทย์ในโรงพยาบาลเอกชนจึงต้องการผลการรักษาที่ดีที่สุด และนอกจากนี้ พบว่าโรงพยาบาลขนาด 100-150 เตียงยังให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดในด้านตัวยามีความปลอดภัย ความสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว และไม่ทำให้เกิดการเสียดื้อ ซึ่งจะเห็นว่าแพทย์ผู้ทำงานในโรงพยาบาลขนาดดังกล่าว ซึ่งเป็นขนาดของโรงพยาบาลเอกชน จะให้ความสำคัญอย่างมากในเรื่องความปลอดภัยและประสิทธิภาพในระยะยาวของการรักษาผู้ป่วย

ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคฮันให้แกผู้ป่วย จำแนกตามประเภทขนาดเตียงของโรงพยาบาล

ปัจจัยด้านราคา	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้	3.89 (มาก)	3.75 (มาก)	4.13 (มาก)	4.00 (มาก)	3.75 (มาก)
การให้เครดิตที่นาน	2.33 (น้อย)	2.75 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	2.80 (ปานกลาง)
การให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด	2.44 (น้อย)	3.00 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)	2.89 (ปานกลาง)	2.85 (ปานกลาง)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 21 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา ตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกขนาดเตียงของสถานพยาบาลให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้ (3.75 - 4.13)

สำหรับปัจจัยด้านการให้เครดิตที่นานและการให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด โรงพยาบาลขนาดตั้งแต่ 100 เตียงขึ้นไป ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ยกเว้นโรงพยาบาลขนาดเล็ก ทั้งนี้เพราะว่าโรงพยาบาลขนาดดังกล่าวจะมียอดการสั่งซื้อยาในแต่ละครั้ง เป็นมูลค่าไม่สูงมาก จึงไม่ต้องการเครดิตที่นาน แต่จะต้องการให้บริษัทเสนอราคาที่ถูกที่สุดมากกว่า เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายคนไข้

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า	3.56 (มาก)	3.50 (มาก)	3.38 (ปานกลาง)	4.11 (มาก)	3.85 (มาก)
มีเบอร์โทรศัพท์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	3.00 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)	2.88 (ปานกลาง)	3.22 (ปานกลาง)	3.30 (ปานกลาง)
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.44 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)	3.25 (ปานกลาง)	3.56 (มาก)	3.30 (ปานกลาง)
การรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง	3.44 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.44 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)
มีสาขาหรือโกดังในจังหวัดเชียงใหม่	3.11 (ปานกลาง)	1.75 (น้อย)	3.00 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	2.50 (ปานกลาง)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 22 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามขนาดเตียงน้อยกว่า 100 เตียง และ 101-150 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.56) ผู้ตอบแบบสอบถามขนาดเตียง 151-300 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.50) ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 301-500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.11) และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.56) ผู้ตอบแบบสอบถามขนาดเตียง มากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ บริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.85) และการรักษาคุณภาพสินค้าระหว่างจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.50)

จะเห็นได้ว่าโรงพยาบาลเกือบทุกขนาดให้ความสำคัญระดับมากในปัจจุบันด้านบริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่เชื่อถือ ทั้งนี้เพราะหากบริษัทจัดจำหน่ายเป็นที่ยอมรับของลูกค้าก็จะทำให้ลูกค้ามั่นใจในบริการด้านต่างๆ ที่จะได้รับจากบริษัทนั้นด้วย อย่างไรก็ตามพบว่าโรงพยาบาลขนาด 100 – 150 เตียง ให้ความสำคัญระดับน้อยในปัจจุบันด้านการมีสาขาในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้เพราะผู้ตอบแบบสอบถามในโรงพยาบาลดังกล่าวทำงานในโรงพยาบาลเชียงใหม่ราม 2 ซึ่งโดยปกติจะใช้บริการเบ็ดเสร็จจากทางโรงพยาบาลเชียงใหม่ราม 1 อยู่แล้ว จึงให้ความสำคัญเรื่องการมีสาขาของบริษัทจัดจำหน่ายในระดับน้อย



ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสม  
ทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่  
ผู้ป่วย จำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
โฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.56 (มาก)	4.00 (มาก)	3.50 (มาก)	4.00 (มาก)	4.10 (มาก)
การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้ เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากร ที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	4.11 (มาก)	4.25 (มาก)	4.13 (มาก)	4.33 (มาก)	4.20 (มาก)
การสนับสนุนแพทย์เพื่อเข้าร่วมประชุม วิชาการทั้งในและต่างประเทศ	3.89 (มาก)	4.25 (มาก)	4.00 (มาก)	4.33 (มาก)	4.10 (มาก)
การร่วมออกบูธ (Booth) และจัดกิจกรรม ในงานประชุมวิชาการต่างๆ	3.44 (ปานกลาง)	4.00 (มาก)	3.63 (มาก)	4.11 (มาก)	3.90 (มาก)
การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดย แพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคอ้วน	4.11 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)	3.50 (มาก)	4.33 (มาก)	4.20 (มาก)
บทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ใน วารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้	4.11 (มาก)	4.75 (มากที่สุด)	4.00 (มาก)	4.44 (มาก)	4.25 (มาก)
บทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ใน วารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้	4.00 (มาก)	4.75 (มากที่สุด)	4.00 (มาก)	4.44 (มาก)	4.25 (มาก)
เอกสารแนะนำยาที่แจกโดยบริษัท	3.11 (ปานกลาง)	3.75 (มาก)	3.00 (ปานกลาง)	3.56 (มาก)	3.35 (ปานกลาง)
การให้ส่วนแถม (Sales Bonus)	3.33 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.50 (มาก)	3.00 (ปานกลาง)	3.75 (มาก)

ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคฮันให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตาม ขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

(ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
การแจกตัวอย่างเพื่อให้ผู้ป่วยทดลองใช้	3.78 (มาก)	4.25 (มาก)	3.75 (มาก)	3.78 (มาก)	4.20 (มาก)
การแจกของชำร่วยเช่น ปากกา	2.44 (น้อย)	2.25 (น้อย)	2.00 (น้อย)	2.56 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)
การจัดรายการลดราคาช่วงแนะนำ	3.67 (มาก)	3.50 (มาก)	2.75 (ปานกลาง)	3.22 (ปานกลาง)	3.60 (มาก)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 23 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด ตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียงของสถานพยาบาลน้อยกว่า 100 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ได้แก่ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทโดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคฮัน บทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้ บทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้ โฆษณาในวารสารทางการแพทย์ การแจกตัวอย่างเพื่อให้ผู้ป่วยทดลองใช้ และการจัดรายการลดราคาช่วงแนะนำ (ค่าเฉลี่ย 4.11)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียงของสถานพยาบาล 101 –150 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุด คือ บทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.75) และบทความหรือรายงานการวิจัยที่ตีพิมพ์ในวารสารการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.75) การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคฮัน (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียงของสถานพยาบาล 151-300 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยโดยรวมในระดับมาก ยกเว้น เอกสารแนะนำยาที่แจกโดยบริษัท และการจัดรายการลดราคาช่วงแนะนำ ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง และ การแจกของชำร่วย เช่น ปากกา ที่ให้ความสำคัญในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 2.56 – 2.75)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียงสถานพยาบาล 301-500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยโดยรวมในระดับมาก ยกเว้น การให้ส่วนแถม (Sales Bonus) การแจกของชำร่วย เช่น ปากกา และการจัดรายการลดราคาช่วงแนะนำ ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (2.56 – 3.22)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียงของสถานพยาบาลมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยโดยรวมในระดับสำคัญมาก ยกเว้น เอกสารแนะนำยาที่แจกโดยบริษัท และการแจกของชำร่วย เช่น ปากกา ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.75)

จากผลการสอบถามข้างต้นจะเห็นได้ว่า โรงพยาบาลขนาด 100-150 เตียง ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด เช่น ปัจจัยด้านการสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยแพทย์ที่ดูแลรักษาผู้ป่วยโรคอ้วน ทั้งนี้ แพทย์ส่วนใหญ่ในโรงพยาบาลขนาดนี้จะประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนและมักจะมีกิจกรรมต่างๆ สำหรับคนไข้ที่มารับการตรวจรักษา เช่น กิจกรรมสัปดาห์ผู้ป่วยโรคอ้วน ซึ่งเป็นกิจกรรมของโรงพยาบาลหรือในด้านปัจจัยการมีบทความหรือรายงานการวิจัยที่เชื่อถือได้ ทั้งในและต่างประเทศก็ได้ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด เนื่องจากการใช้ยาในโรงพยาบาลขนาดดังกล่าว จะเป็นโรงพยาบาลเอกชนและผู้ป่วยคาดหวังผลการรักษาที่ได้ผลดี แพทย์จำเป็นต้องมีความมั่นใจในประสิทธิภาพ ซึ่งจะติดตามได้จากบทความที่ตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์เหล่านั้น

ส่วนปัจจัยที่โรงพยาบาลตั้งแต่ขนาดน้อยกว่า 100 เตียง จนถึง 300 เตียง ให้ความสำคัญในระดับน้อย ในขณะที่โรงพยาบาลขนาดใหญ่กว่าให้ความสำคัญระดับปานกลาง ได้แก่ การแจกของชำร่วย ทั้งนี้เพราะในปัจจุบันแพทย์ต้องการให้บริษัทลดค่าใช้จ่ายด้านนี้ เพื่อลดต้นทุนให้ราคาถูกลง เนื่องจากแพทย์เห็นว่าไม่จำเป็นในแง่ของการรักษาผู้ป่วย

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงานขาย ที่มีผลต่อการตั้งจ่ายยา ด้านโรคอ้วนให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ปัจจัยด้านพนักงานขาย	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 501 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท	3.89 (มาก)	4.00 (มาก)	3.38 (ปานกลาง)	4.11 (มาก)	4.35 (มาก)
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	4.00 (มาก)	4.75 (มากที่สุด)	4.13 (มาก)	4.44 (มาก)	4.25 (มาก)
ความถี่ในการเยี่ยมลูกค้า	3.44 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.38 (ปานกลาง)	3.89 (มาก)	3.90 (มาก)
ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย	3.56 (มาก)	3.50 (มาก)	3.50 (มาก)	3.78 (มาก)	3.75 (มาก)
ความสนิทสนมคุ้นเคย	3.22 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.13 (ปานกลาง)	3.78 (มาก)	3.50 (มาก)
การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า	4.11 (มาก)	3.50 (มาก)	3.75 (มาก)	3.56 (มาก)	4.10 (มาก)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 24 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านพนักงานขาย ตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียงน้อยกว่า 100 เตียงให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก คือ การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.11) ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท (ค่าเฉลี่ย 3.89) ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.56)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 101-150 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุด ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.75)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 151-300 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยในระดับมาก ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.13) และ การบริการและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.75)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 301-500 เตียง และมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญปัจจัยย่อยด้านพนักงานขายทุกปัจจัยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.56-4.44)

จะเห็นว่าโรงพยาบาลขนาดตั้งแต่ 301 – 500 เตียง ซึ่งเป็นโรงพยาบาลขนาดใหญ่และโรงพยาบาลมากกว่า 501 เตียง ซึ่งเป็นโรงพยาบาล มหาราชนครเชียงใหม่ให้ความสำคัญระดับมากกับปัจจัยทุกตัวแสดงให้เห็นว่าพนักงานขายมีความสำคัญมากในการที่จะทำให้แพทย์ตัดสินใจจ่ายหรือไม่ ในขณะที่โรงพยาบาลขนาด 100-150 เตียง ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา ด้านโรคฮันให้แก่ผู้ป่วย จำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่

ปัจจัยด้านอื่นๆ	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย	4.56 (มากที่สุด)	3.50 (มาก)	4.00 (มาก)	4.78 (มากที่สุด)	4.55 (มากที่สุด)
ความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่น ระบุชื่อยา	3.67 (มาก)	3.25 (มาก)	2.75 (มาก)	3.78 (มาก)	2.90 (มาก)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 25 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านปัจจัยอื่นๆ ตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่ทำงานอยู่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามขนาดเตียง น้อยกว่า 100 เตียง 301-500 เตียง และ มากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 4.55 – 4.78) ผู้ตอบแบบสอบถามขนาดเตียง 100-150 เตียง และ 151-300 เตียง ให้ความสำคัญในระดับมาก ด้าน ความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย และความต้องการของผู้ป่วยเอง เช่น ระบุชื่อยา (ค่าเฉลี่ย 3.25 – 3.50)

จะเห็นได้ว่าปัจจัยด้านความสามารถในการจ่ายค่ายาของผู้ป่วย จะเป็นปัจจัยซึ่งแพทย์ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในโรงพยาบาลขนาดมากกว่า 301 เตียงขึ้นไปซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นโรงพยาบาลของรัฐ ซึ่งถ้าผู้ป่วยสามารถจ่ายค่ายาได้ แพทย์ก็ตัดสินใจเลือกจ่ายยาที่แพทย์ต้องการใช้กับผู้ป่วยได้ แต่ถ้าผู้ป่วยไม่สามารถจ่ายค่ายาได้ ก็อาจจะมีผลทำให้แพทย์จำเป็นต้องเลือกจ่ายตัวอื่น ซึ่งราคาถูกกว่า แต่ประสิทธิภาพอาจจะน้อยกว่าก็ได้

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัญหาต่อการส่งจ่ายยา  
ด้านโรคฮันให้แกผู้ป่วย จำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล

ปัญหา	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษา ที่ดีพอ	4.11 (มาก)	4.00 (มาก)	4.38 (มาก)	4.22 (มาก)	4.25 (มาก)
ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ	4.00 (มาก)	4.00 (มาก)	3.87 (มาก)	3.89 (มาก)	4.10 (มาก)
ความไม่สะดวกในการรับ ประทานยาของเตียงไข้	3.56 (มาก)	3.75 (มาก)	3.50 (มาก)	3.44 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)
ยามีราคาสูง	4.00 (มาก)	3.75 (มาก)	4.38 (มาก)	4.33 (มาก)	4.25 (มาก)
ความไม่สะดวกในการติดต่อกับ บริษัท	3.56 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.11 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)
ไม่มีขายอยู่บัญชียาของโรง พยาบาล	3.44 (ปานกลาง)	2.50 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.22 (ปานกลาง)	3.25 (ปานกลาง)
บริษัทจัดส่งยาล่าช้ากว่ากำหนด	2.78 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)	2.87 (ปานกลาง)	2.89 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)
ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจาก บริษัทผู้จำหน่าย	3.11 (ปานกลาง)	3.75 (มาก)	3.50 (มาก)	3.33 (ปานกลาง)	3.80 (มาก)
ขาดการสนับสนุนในการประชุม วิชาการต่างๆ	3.33 (ปานกลาง)	4.00 (มาก)	3.38 (ปานกลาง)	3.56 (มาก)	3.85 (มาก)
ความไม่สม่ำเสมอของพนักงาน ขาย	3.44 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	3.67 (มาก)	3.60 (มาก)

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามปัญหาต่อการส่งจ่ายยา  
ด้านโรคฮันให้แกผู้ป่วย จำแนกตามขนาดเตียงของสถานพยาบาล

(ต่อ)

ปัญหา	ขนาดเตียง				
	น้อยกว่า 100 เตียง	100-150 เตียง	151-300 เตียง	301-500เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย
พนักงานขายมุ่งให้ข้อมูลเพื่อขาย เท่านั้น	3.11 (ปานกลาง)	3.25 (ปานกลาง)	3.13 (ปานกลาง)	3.33 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)
พนักงานขายไม่สามารถตอบข้อ ซักถามได้	3.11 (ปานกลาง)	3.75 (มาก)	3.38 (ปานกลาง)	3.78 (มาก)	3.85 (มาก)
ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษา พยาบาลได้	2.67 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)	3.75 (มาก)	3.11 (ปานกลาง)	4.65 (มากที่สุด)

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 4.5-5.0 มากที่สุด, 3.50-4.49 มาก, 2.50-3.49 ปานกลาง, 1.50-2.49 น้อย, 1.0-1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 26 เมื่อพิจารณาปัญหาในการส่งจ่ายยาด้านโรคฮันตามขนาดเตียงของสถานพยาบาลที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบทำงานอยู่ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามขนาดเตียง น้อยกว่า 100 เตียง พบปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ (ค่าเฉลี่ย 4.11) ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.56) ยามีราคาสูง (ค่าเฉลี่ย 4.00) ความไม่สะดวกในการติดต่อกับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.56)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 100-150 เตียง พบปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดี ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ พอ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ขาดการสนับสนุนในการประชุมวิชาการต่างๆ ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจากบริษัทผู้จำหน่าย ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้ ยามีราคาสูง และพนักงานไม่สามารถตอบข้อซักถามได้ (ค่าเฉลี่ย 3.75)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 151-300 เตียง พบปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ ยามีราคาสูง ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ ความไม่สะดวกในการรับประทานยาของคนไข้ ขาดข้อมูลข่าวสารเรื่องยาจากบริษัทผู้จำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.56-4.22)



ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง 301-500 เตียง พบปัญหาในระดับมาก ได้แก่ แก่ ยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีพอ ยามีราคาสูง ขาดเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ ขาดการสนับสนุนในการประชุมวิชาการต่างๆ ความไม่สม่ำเสมอของพนักงานขาย และพนักงานขายไม่สามารถตอบข้อซักถามได้ (ค่าเฉลี่ย 3.56-4.22)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ขนาดเตียง มากกว่า 500 เตียง พบปัญหาในระดับมากที่สุด ผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ (ค่าเฉลี่ย 4.65)

จากแบบสอบถาม จะเห็นว่า โรงพยาบาลขนาดมากกว่า 500 เตียง ซึ่งก็คือโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ แพทย์พบปัญหาระดับมากที่สุดในเรื่องผู้ป่วยไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ ทั้งนี้เพราะหากผู้ป่วยเบิกค่ารักษาพยาบาลไม่ได้ ผู้ป่วยจำเป็นต้องจ่ายค่ารักษาพยาบาลเอง อาจทำให้แพทย์ต้องเลือกใช้ยาที่มีราคาไม่สูง และผู้ป่วยสามารถจ่ายค่ารักษาเองได้ ซึ่งย่อมมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาของแพทย์แน่นอน