

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย ได้เก็บตัวอย่างจากจักษุแพทย์จำนวน 51 คน และนำมาวิเคราะห์ผล โดยแบ่งการวิเคราะห์เป็น 3 ส่วน ตามแบบสอบถามดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยแสดงข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ ประเภทของสถานพยาบาล จำนวนเตียง จำนวนตรวจรักษาผู้ป่วยโรคตาต่อสัปดาห์ การมีคลินิกส่วนตัว และการมีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล (ตั้งแต่ตารางที่ 1 ถึง ตารางที่ 7)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาล ได้แก่ ปัจจัยด้านการผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาล (ตั้งแต่ตารางที่ 8 ถึง ตารางที่ 11)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาล จำแนกตาม เพศ อายุ ประเภทของสถานพยาบาล จำนวนเตียงของสถานพยาบาล จำนวนผู้ป่วยโรคตา การมีคลินิกส่วนตัว และการมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล (ตั้งแต่ตารางที่ 12 ถึง ตารางที่ 32)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	26	51.0
หญิง	25	49.0
รวม	51	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นเพศชายมีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 51.0 เป็นเพศหญิงมีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 49.0

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
20-30 ปี	1	2.0
31-40 ปี	25	49.0
41-51 ปี	17	33.3
51-60 ปี	8	15.7
รวม	51	100.0

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนมากที่สุดคือ กลุ่มอายุ 31-40 ปี จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 49 รองลงมาคือกลุ่มอายุ 41-51 ปี จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 กลุ่มอายุ 51-60 ปี จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7 และกลุ่มอายุ 20-30 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ประเภทของสถานพยาบาล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โรงพยาบาลรัฐบาล	47	92.2
โรงพยาบาลเอกชน	4	7.8
รวม	51	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ทำงานในโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นจำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 92.2 ทำงานในโรงพยาบาลเอกชน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนเตียงของโรงพยาบาลที่ทำงานอยู่

จำนวนเตียง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง	3	5.9
101-150 เตียง	2	3.9
151-300 เตียง	13	25.5
301-500 เตียง	24	47.1
มากกว่า 500 เตียง	9	17.6
รวม	51	100.0

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ทำงานในสถานพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 301-500 เตียงมากที่สุด จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 47.1 รองลงมาคือสถานพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 151-300 เตียง จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 25.5 สถานพยาบาลที่มีจำนวนเตียงมากกว่า 500 เตียง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 17.6 สถานพยาบาลที่มีจำนวนเตียงน้อยกว่าหรือ

เท่ากับ 100 เดียง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9 และสถานพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 101-150 เดียง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.9

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคตาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

จำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคตาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
21-50 คน	5	9.8
51-100 คน	3	5.9
101-200 คน	20	39.2
มากกว่า 200 คน	23	45.1
รวม	51	100.0

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคตาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ที่มีจำนวนมากที่สุดคือ กลุ่มมากกว่า 200 คน จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 45.1 รองลงมาคือกลุ่ม 101-200 คน จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 39.2 กลุ่ม 21-50 คน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 และกลุ่ม 51-100 คน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลา

มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่ท่านมีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มี	28	54.9
ไม่มี	23	45.1
รวม	51	100.0

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 54.9 ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 45.1

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล

การมีส่วนในการตัดสินใจนำ ยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาใน บัญชียาโรงพยาบาล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มี	47	92.2
ไม่มี	4	7.8
รวม	51	100.0

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 92.2 ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกให้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาล

ตารางที่ 8 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งยาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด จำนวน (ร้อยละ)	มาก จำนวน (ร้อยละ)	ปานกลาง จำนวน (ร้อยละ)	น้อย จำนวน (ร้อยละ)	น้อยที่สุด จำนวน (ร้อยละ)		
ตัวยามีข้อมูลอ้างอิง ที่เชื่อถือได้	27 (52.9)	23 (45.1)	1 (2.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.51 มากที่สุด	1
ตัวยามีความปลอดภัยสูง	25 (49.0)	25 (49.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.47 มาก	2
ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่า ปลอดภัยในการใช้ ยา (Evidence Base)	25 (49.0)	25 (49.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.47 มาก	2
ตัวยามีประสิทธิภาพ ในการรักษา	24 (47.1)	26 (51.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.45 มาก	4
ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ ยอมรับ	25 (49.0)	25 (49.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.45 มาก	4
สามารถคง ผลการรักษาที่ดีใน ระยะยาว	23 (45.1)	27 (52.9)	1 (2.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.43 มาก	5
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	1 (2.0)	26 (51.0)	24 (47.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.55 มาก	6

ตารางที่ 8 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด จำนวน (ร้อยละ)	มาก จำนวน (ร้อยละ)	ปานกลาง จำนวน (ร้อยละ)	น้อย จำนวน (ร้อยละ)	น้อยที่สุด จำนวน (ร้อยละ)		
ตัวยาเป็นที่นิยมใช้ อย่างแพร่หลาย	0 (0.0)	28 (54.9)	23 (45.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.55 มาก	6
มีความสะดวกใน การใช้	1 (2.0)	26 (51.0)	23 (45.1)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.53 มาก	7
ซื้อหือมีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	1 (2.0)	25 (49.0)	24 (47.1)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.51 มาก	8
บริษัทจำหน่ายยามี ชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	1 (2.0)	25 (49.0)	24 (47.1)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.51 มาก	8
ตัวยามีผลข้างเคียง ต่ำ มีความเป็นพิษ น้อย	0 (0.0)	26 (51.0)	25 (49.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.51 มาก	8
มีขนาดยาให้เลือก หลายขนาด (Dosage)	0 (0.0)	18 (35.3)	17 (33.3)	16 (31.4)	0 (0.0)	3.04 ปานกลาง	9
เป็นยาของบริษัท ต่างประเทศ	0 (0.0)	0 (0.0)	26 (51.0)	25 (49.0)	0 (0.0)	2.51 ปานกลาง	10
สามารถกินยาได้ใน กรณีขาดอายุ	0 (0.0)	1 (2.0)	24 (47.1)	25 (49.0)	1 (2.0)	2.49 น้อย	11

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.51) ส่วนปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ได้แก่ ตัวยามี

ความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.47) ด้วยการใช้ มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.47) ด้วยมีประสิทธิภาพในการรักษาด้วยมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.45) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.43) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.55) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.55) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.53) ชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.51) บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.51) และตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.51) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงจากมากไปหาน้อย ตามลำดับ ได้แก่ มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 3.04) และเป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.51) ส่วนปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ สามารถคืนยาได้ในกรณียาหมดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.49)

ตารางที่ 9 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งยาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านราคา (Price)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด จำนวน (ร้อยละ)	มาก จำนวน (ร้อยละ)	ปานกลาง จำนวน (ร้อยละ)	น้อย จำนวน (ร้อยละ)	น้อยที่สุด จำนวน (ร้อยละ)		
ราคามีความเหมาะสม กับคุณภาพของยา	0 (0.0)	25 (49.0)	25 (49.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.47 ปานกลาง	1
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียา หลักแห่งชาติ (ผู้ป่วย เบิกจ่ายได้)	0 (0.0)	25 (49.0)	25 (49.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.47 ปานกลาง	1
การให้เครดิตที่นาน	0 (0.0)	24 (47.1)	27 (52.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.47 ปานกลาง	1
ระดับราคายาไม่ แตกต่างจากยาใน ระดับเดียวกัน	0 (0.0)	24 (47.1)	26 (51.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.45 ปานกลาง	2
การให้ส่วนลดเงินสด เมื่อชำระเงิน	0 (0.0)	19 (37.3)	31 (60.8)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.35 ปานกลาง	3

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ตอบ แบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.47) เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.47) การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.47) ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.45) และการให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.35)

ตารางที่ 10 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งยาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด จำนวน (ร้อยละ)	มาก จำนวน (ร้อยละ)	ปานกลาง จำนวน (ร้อยละ)	น้อย จำนวน (ร้อยละ)	น้อยที่สุด จำนวน (ร้อยละ)		
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	1 (2.0)	33 (64.7)	17 (33.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.69 มาก	1
การรักษาคุณภาพ ในขณะที่จัดส่ง	1 (2.0)	29 (56.9)	20 (39.2)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.59 มาก	2
ความสะดวกในการ สั่งยากับบริษัท	0 (0.0)	27 (52.9)	24 (47.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.53 มาก	3
มีเบอร์โทรฟรีใน การสั่งซื้อยา	0 (0.0)	26 (51.0)	24 (47.1)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.49 ปานกลาง	4
ติดต่อบริษัทหรือ ผู้แทนยาได้สะดวก	1 (2.0)	22 (43.1)	27 (52.9)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.45 ปานกลาง	5
ไม่มีปัญหาเรื่องยา ขาดตลาดบ่อย	0 (0.0)	24 (47.1)	26 (51.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.45 ปานกลาง	5
มีสาขาหรือ คลังสินค้าใน จังหวัดเชียงใหม่	1 (2.0)	22 (43.1)	25 (49.0)	3 (5.9)	0 (0.0)	3.41 ปานกลาง	6

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ตอบ แบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.69) การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.59) และ ความสะดวกในการส่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.53) ส่วนปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ได้แก่ มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.49) ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.45) ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.45) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.41)

ตารางที่ 11 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งยาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด จำนวน (ร้อยละ)	มาก จำนวน (ร้อยละ)	ปานกลาง จำนวน (ร้อยละ)	น้อย จำนวน (ร้อยละ)	น้อยที่สุด จำนวน (ร้อยละ)		
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยาเกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา	17 (33.3)	16 (31.4)	18 (35.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.98 มาก	1
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา	1 (2.0)	32 (62.7)	17 (33.3)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.65 มาก	2
มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	1 (2.0)	31 (60.8)	18 (35.3)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.63 มาก	3
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	1 (2.0)	27 (52.9)	23 (45.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.57 มาก	4

ตารางที่ 11 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด จำนวน (ร้อยละ)	มาก จำนวน (ร้อยละ)	ปานกลาง จำนวน (ร้อยละ)	น้อย จำนวน (ร้อยละ)	น้อยที่สุด จำนวน (ร้อยละ)		
มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	1 (2.0)	28 (54.9)	20 (39.2)	2 (3.9)	0 (0.0)	3.55 มาก	5
มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	0 (0.0)	29 (56.9)	20 (39.2)	2 (3.9)	0 (0.0)	3.53 มาก	6
มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	0 (0.0)	28 (54.9)	22 (43.1)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.53 มาก	6
มีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	0 (0.0)	28 (54.9)	22 (43.1)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.53 มาก	6
ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	2 (3.9)	23 (45.1)	26 (51.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.53 มาก	6

ตารางที่ 11 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด จำนวน (ร้อยละ)	มาก จำนวน (ร้อยละ)	ปานกลาง จำนวน (ร้อยละ)	น้อย จำนวน (ร้อยละ)	น้อยที่สุด จำนวน (ร้อยละ)		
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	0 (0.0)	24 (47.1)	24 (47.1)	3 (5.9)	0 (0.0)	3.51 มาก	7
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	0 (0.0)	24 (47.1)	26 (51.0)	1 (2.0)	0 (0.0)	3.45 ปานกลาง	8
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	0 (0.0)	24 (47.1)	24 (47.1)	3 (5.9)	0 (0.0)	3.41 ปานกลาง	9
ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา	0 (0.0)	21 (41.2)	30 (58.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.41 ปานกลาง	9
มีการจัดรายการยาแถม	0 (0.0)	3 (5.9)	24 (47.1)	24 (47.1)	0 (0.0)	2.59 ปานกลาง	10
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	0 (0.0)	2 (3.9)	25 (49.0)	24 (47.1)	0 (0.0)	2.57 ปานกลาง	11

ตารางที่ 11 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด จำนวน (ร้อยละ)	มาก จำนวน (ร้อยละ)	ปานกลาง จำนวน (ร้อยละ)	น้อย จำนวน (ร้อยละ)	น้อยที่สุด จำนวน (ร้อยละ)		
มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	0 (0.0)	2 (3.9)	23 (45.1)	26 (51.0)	0 (0.0)	2.53 ปานกลาง	12
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	0 (0.0)	2 (3.9)	23 (45.1)	26 (51.0)	0 (0.0)	2.53 ปานกลาง	13
การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (2.0)	24 (47.1)	26 (51.0)	1.51 น้อย	14

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงจากมากไปหาน้อยตามลำดับได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 3.98) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.65) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.63) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.57) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.55) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.53) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.53) มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.53) และ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.51) ส่วนปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงจากมาก

ไปหาน้อยตามลำดับ ได้แก่ มีบทความหรือ รายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.45) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.41) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.41) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.59) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.57) มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.53) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.53) และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.51)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ จำแนกตามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 12 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ	
	ชาย	หญิง
	N=26	N=25
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.38 มาก	4.52 มากที่สุด
ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.46 มาก	4.48 มาก
มีความสะดวกในการใช้	3.54 มาก	3.52 มาก
ชื่อยี่ห้อไม่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	3.35 ปานกลาง	3.68 มาก
บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.54 มาก	3.48 ปานกลาง
ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ	4.38 มาก	4.52 มากที่สุด

ตารางที่ 12 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ	
	ชาย	หญิง
	N=26	N=25
ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.42 มาก	4.60 มากที่สุด
สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.38 มาก	4.48 มาก
มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	3.04 ปานกลาง	3.04 ปานกลาง
ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.35 มาก	4.60 มากที่สุด
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	3.46 ปานกลาง	3.64 มาก
ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย	3.54 มาก	3.56 มาก
ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย	3.46 ปานกลาง	3.56 มาก
เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ	2.46 น้อย	2.56 ปานกลาง
สามารถคืนยาได้ในกรณีขาดอายุ	2.42 น้อย	2.56 ปานกลาง

จากตารางที่ 12 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามเพศ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์เพศชาย ให้ความสำคัญ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.46) ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.42) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.38) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.38) ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.38) ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา

(Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.35) มีความ สะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.54) บริษัท จำหน่ายยามีชื่อเสียง นำเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.54) และ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.54) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.46) ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.46) และชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง นำเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.68) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับ น้อย โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.46) และสามารถคืนยาได้ ในกรณีขาดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.42)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์เพศหญิงให้ความสำคัญ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่า ปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.60) ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ตัวยามี ประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.52) และตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.52) ส่วน ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ได้แก่ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.48) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.48) ชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง นำเชื่อถือและเป็น ที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.52) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.64) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่าง แพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.56) มีความสะดวก ในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.52) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ บริษัท จำหน่ายยามีชื่อเสียง นำเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.48) มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 3.04) เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.56) และสามารถคืนยาได้ในกรณีขาดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.56)

ตารางที่ 13 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านราคา	เพศ	
	ชาย	หญิง
	N=26	N=25
ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	3.58 มาก	3.36 ปานกลาง
ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน	3.42 ปานกลาง	3.48 ปานกลาง
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้)	3.38 ปานกลาง	3.56 มาก
การให้เครดิตที่นาน	3.54 มาก	3.40 ปานกลาง
การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน	3.42 ปานกลาง	3.28 ปานกลาง

จากตารางที่ 13 พบว่า ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามเพศ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์เพศชายให้ความสำคัญ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.58) และ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.54) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ได้แก่ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.54) ระดับราคายา ไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.42) การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.42) เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.38)

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์เพศหญิง ให้ความสำคัญ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.56) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ระดับราคายา

ไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.48) การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.40) ราคา มีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.36) และการให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.28)

ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้ ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านจัดจำหน่าย	เพศ	
	ชาย	หญิง
	N=26	N=25
ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท	3.54 มาก	3.52 มาก
มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	3.62 มาก	3.36 ปานกลาง
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.77 มาก	3.60 มาก
การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง	3.69 มาก	3.48 ปานกลาง
มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.42 ปานกลาง	3.40 ปานกลาง
ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก	3.46 ปานกลาง	3.44 ปานกลาง
ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย	3.42 ปานกลาง	3.48 ปานกลาง

จากตารางที่ 14 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามเพศ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์เพศ ชาย ให้ความสำคัญ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.77)การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย

3.69) มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.62) และความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.54) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.42) และไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.42)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์เพศหญิงให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.60) และความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.52) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.48) ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.48) ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.44) มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.40) และมีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.36)

ตารางที่ 15 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ	
	ชาย	หญิง
	N=26	N=25
มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.54 มาก	3.52 มาก
มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยา โดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.73 มาก	3.32 ปานกลาง
มีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการ ทางการแพทย์ต่างๆ	3.58 มาก	3.48 ปานกลาง
มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจาก วารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.50 มาก	3.60 มาก
มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสาร การแพทย์ไทย	3.35 ปานกลาง	3.56 มาก

ตารางที่ 15 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ	
	ชาย	หญิง
	N=26	N=25
มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสาร การแพทย์ต่างประเทศ	3.50 มาก	3.52 มาก
มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในเว็บไซต์ ทางอินเทอร์เน็ต	3.35 ปานกลาง	3.48 ปานกลาง
มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.65 มาก	3.60 มาก
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษ ทิชชู	2.54 ปานกลาง	2.60 ปานกลาง
การมอบของขวัญใน โอกาสพิเศษหรือใน โอกาส สำคัญ	1.58 น้อย	1.44 น้อยที่สุด
มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	2.62 ปานกลาง	2.44 น้อย
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา	3.69 มาก	3.60 มาก
มีการจัดรายการ ขาแถม	2.54 ปานกลาง	2.64 ปานกลาง
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุม วิชาการในประเทศ	2.54 ปานกลาง	2.60 ปานกลาง
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุม วิชาการในต่างประเทศ	2.62 ปานกลาง	2.44 น้อย
ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	3.62 มาก	3.44 ปานกลาง
ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา	3.38 ปานกลาง	3.44 ปานกลาง

ตารางที่ 15 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ	
	ชาย	หญิง
	N=26	N=25
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	3.58 มาก	3.56 มาก
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา	4.19 มาก	3.76 มาก

จากตารางที่ 15 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามเพศ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์เพศ ชาย ให้ความสำคัญ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยาเกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 4.19) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.73) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.69) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.65) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.62) มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.58) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.58) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.54) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.50) และ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.38) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.35) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.35) มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.62) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.54) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.54) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.54) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.54) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.58)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผล ต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์เพศหญิงให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 3.76) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.60) มีแผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.60) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.60) มีบทความหรือรายงานผลการรักษาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.56) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.52) และ มีบทความหรือรายงานผลการรักษาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.52) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.48) มีบทความหรือรายงานผลการรักษาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.48) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.44) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.44) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.32) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.64) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.60) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.60) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.44) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.44) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อยที่สุด ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.44)

ตารางที่ 16 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยา
รักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทยจำแนก
ตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ		
	20-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี
	N=26	N=17	N=18
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.31 มาก	4.53 มากที่สุด	4.75 มากที่สุด
ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.54 มากที่สุด	4.41 ปานกลาง	4.38 มาก
มีความสะดวกในการใช้	3.54 มาก	3.59 มาก	3.38 มาก
ชื่อยี่ห้อไม่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	3.62 มาก	3.35 ปานกลาง	3.50 มาก
บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.50 มาก	3.59 มาก	3.38 ปานกลาง
ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ	4.58 มากที่สุด	4.29 มาก	4.38 มาก
ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.50 มากที่สุด	4.41 มาก	4.75 มากที่สุด
สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.46 มาก	4.29 มาก	4.63 มากที่สุด
มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	2.96 ปานกลาง	3.12 ปานกลาง	3.13 ปานกลาง
ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.58 มากที่สุด	4.35 มาก	4.38 มาก
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	3.54 มาก	3.53 มาก	3.63 มาก

ตารางที่ 16 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ		
	20-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี
	N=26	N=17	N=18
ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย	3.42 ปานกลาง	3.65 มาก	3.75 มาก
ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย	3.54 มาก	3.47 ปานกลาง	3.50 มาก
เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ	2.42 น้อย	2.65 ปานกลาง	2.50 ปานกลาง
สามารถกินยาได้ในกรณีขาดอายุ	2.54 ปานกลาง	2.47 น้อย	2.38 น้อย

จากตารางที่ 16 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามอายุ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 20-40 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.58) ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.58) ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.54) และ ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับดังนี้ ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.46) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.31) ซึ่อีย่ห้อมีชื่อเสียง นำเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.62) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.54) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.54) ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.54) และ บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง นำเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ในระดับปานกลาง ได้แก่ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.42) มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 2.96) และ สามารถกินยาได้ในกรณีขาดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.54) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.42)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการ

รักษา (ค่าเฉลี่ย 4.53) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยใน ระดับมาก โดยเรียงตามลำดับดังนี้ ตัวยามี ข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.41) ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.41) ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.35) ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.29) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.29) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.65) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.59) บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.59) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.53) ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.47) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.35) มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 3.12) และ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.65) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ สามารถคืนยาได้ในกรณีขาดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.47)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของ จักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 51-60 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ตัวยามี ประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.75) ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.75) และ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.63) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดย เรียงตามลำดับ ดังนี้ ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.38) ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.38) ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.38) ข้อ ห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.63) ชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย และตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.50) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้มีความสะดวกในการ ใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.38) บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.38) มีขนาดยาให้เลือกหลาย ขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 3.13) และ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.50) และปัจจัยที่มี ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ สามารถคืนยาได้ในกรณีขาดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.38)

ตารางที่ 17 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทยจำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านราคา	อายุ		
	20-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี
	N=26	N=17	N=8
ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	3.35 ปานกลาง	3.65 มาก	3.50 มาก
ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน	3.50 มาก	3.35 ปานกลาง	3.50 มาก
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้)	3.46 ปานกลาง	3.53 มาก	3.38 ปานกลาง
การให้เครดิตที่นาน	3.42 ปานกลาง	3.53 มาก	3.50 มาก
การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน	3.31 ปานกลาง	3.41 ปานกลาง	3.38 ปานกลาง

จากตารางที่ 17 พบว่า ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามอายุ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 20-40 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีความเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.46) การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.42) ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.35) และ การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.31)

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.65) เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย

3.53) และ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.53) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.41) และ ระดับราคาขายไม่แตกต่างจากขายในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.35)

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 51-60 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.50) ระดับราคาขายไม่แตกต่างจากขายในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.50) และการให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.38) และ การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.38)

ตารางที่ 18 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	อายุ		
	20-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี
	N=26	N=17	N=8
ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท	3.42 ปานกลาง	3.65 มาก	3.63 มาก
มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	3.35 ปานกลาง	3.65 มาก	3.63 มาก
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.62 มาก	3.82 มาก	3.63 มาก
การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง	3.54 มาก	3.71 มาก	3.50 มาก
มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.38 ปานกลาง	3.59 มาก	3.13 ปานกลาง

ตารางที่ 18 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	อายุ		
	20-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี
	N=26	N=17	N=8
ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก	3.42 ปานกลาง	3.47 ปานกลาง	3.50 มาก
ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย	3.54 มาก	3.35 ปานกลาง	3.38 ปานกลาง

จากตารางที่ 18 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามอายุ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 20-40 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.62) บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.62) การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.54) และไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.54) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.42) ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.42) มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.38) และ มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.35)

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.82) ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.65) มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.65) การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.71) และ มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.59) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.47) และ ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.35)

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 51-60 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ความสะดวกในการสั่งยา

กับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.63) มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.63) บริการจัดส่งที่รวดเร็ว ตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.63) การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.50) และ ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.38) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัด เชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.13)

ตารางที่ 19 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศ ไทยจำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ		
	20-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี
	N=26	N=17	N=8
มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.38 ปานกลาง	3.71 มาก	3.63 มาก
มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.46 ปานกลาง	3.59 มาก	3.63 มาก
มีการออกฐาน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	3.62 มาก	3.53 มาก	3.25 ปานกลาง
มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.54 มาก	3.41 ปานกลาง	3.88 มาก
มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ไทย	3.62 มาก	3.24 ปานกลาง	3.38 ปานกลาง
มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.46 ปานกลาง	3.41 ปานกลาง	3.88 มาก
มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	3.46 ปานกลาง	3.35 ปานกลาง	3.38 ปานกลาง
มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.69 มาก	3.71 มาก	3.25 ปานกลาง

ตารางที่ 19 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ		
	20-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี
	N=26	N=17	N=8
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.54 ปานกลาง	2.59 ปานกลาง	2.63 ปานกลาง
การมอบของขวัญใน โอกาสพิเศษหรือใน โอกาสสำคัญ	1.46 น้อยที่สุด	1.65 น้อย	1.38 น้อยที่สุด
มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	2.50 ปานกลาง	2.65 ปานกลาง	2.38 น้อย
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา	3.65 มาก	3.65 มาก	3.63 มาก
มีการจัดรายการ ยาแถม	2.58 ปานกลาง	2.59 ปานกลาง	2.63 ปานกลาง
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุม วิชาการในประเทศ	2.54 ปานกลาง	2.59 ปานกลาง	2.63 ปานกลาง
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุม วิชาการในต่างประเทศ	2.50 ปานกลาง	2.65 ปานกลาง	2.38 น้อย
ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	3.50 มาก	3.71 มาก	3.25 ปานกลาง
ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา	3.50 มาก	3.24 ปานกลาง	3.50 มาก
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	3.54 มาก	3.59 มาก	3.63 มาก
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา	3.96 มาก	3.76 มาก	4.50 มากที่สุด

จากตารางที่ 19 ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตา ในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามอายุ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 20-40 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยาเกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 3.96) มีแผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.69) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.65) มีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.62) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.54) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.50) และ ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของ จักษุแพทย์ใน โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ความรู้ใน ผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 3.76) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.71) มีแผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.71) มีการโฆษณาในวารสารทาง การแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.71) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.65) มีการจัดประชุมวิชาการ เพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.59) และ มีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.53) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับ ปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทาง การแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.41) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.41) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.35) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.24) ความ สม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.24) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุม วิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.65) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.59) มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.59) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.59) และ ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.65)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของ จักษุแพทย์ใน โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มอายุ 51-60 ปี ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของ ผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 4.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดย

เรียงลำดับ ดังนี้ มีเอกสารจากบริษัท (บทความ ที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.88) มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.88) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.63) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.63) มีการจัดรายการพิเศษลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.63) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.63) และ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.50) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.38) มีบทความหรือรายงานผลการวิจัยในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.38) มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.25) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.25) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.25) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.63) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.63) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.63) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.38) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.38) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อยที่สุด ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.38)

ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ประจำอยู่

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.60 มากที่สุด	4.46 มาก	4.42 มาก	4.44 มาก
ตัวยามีความปลอดภัยสูง	3.80 มาก	4.69 มากที่สุด	4.42 มาก	4.67 มากที่สุด
มีความสะดวกในการใช้	3.40 ปานกลาง	3.46 ปานกลาง	3.54 มาก	3.67 มาก
ชื่อยี่ห้อ มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	3.60 มาก	3.46 ปานกลาง	3.54 มาก	3.44 ปานกลาง
บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.40 ปานกลาง	3.46 ปานกลาง	3.50 มาก	3.67 มาก
ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ	4.20 มาก	4.46 มาก	4.50 มากที่สุด	4.44 มาก
ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.80 มากที่สุด	4.38 มาก	4.54 มากที่สุด	4.44 มาก
สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.40 มาก	4.54 มากที่สุด	4.42 มาก	4.33 มาก
มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	2.60 ปานกลาง	3.15 ปานกลาง	3.08 ปานกลาง	3.00 ปานกลาง

ตารางที่ 20 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.40 มาก	4.46 มาก	4.46 มาก	4.56 มากที่สุด
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	3.40 ปานกลาง	3.46 ปานกลาง	3.63 มาก	3.56 มาก
ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย	3.60 มาก	3.38 ปานกลาง	3.54 มาก	3.78 มาก
ตัวยา มีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย	3.40 ปานกลาง	3.77 มาก	3.42 ปานกลาง	3.44 ปานกลาง
เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ	2.40 น้อย	2.31 น้อย	2.71 ปานกลาง	2.33 น้อย
สามารถกินยาได้ในกรณียาหมดอายุ	2.20 น้อย	2.54 ปานกลาง	2.58 ปานกลาง	2.33 น้อย

จากตารางที่ 20 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ประจำอยู่ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มน้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง ให้ความสำคัญ โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ตัวยา มีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.80) และ ตัวยา มีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.60) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.40) ตัวยา มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.40) ตัวยา มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.20) นำเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.20) ตัวยา มีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 3.80) ชื่อยี่ห้อ มีชื่อเสียง และ ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.40) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ตัวยา เป็นที่นิยมใช้อย่าง

แพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.60) มีความสะดวกในการ ใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.40) บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.40) ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.40) และ มีขนาดยา ให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 2.60) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย โดยเรียง ตามลำดับได้แก่ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.40) และสามารถคืนยาได้ในกรณียา หมดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.20)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ใน โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่ม 151-300 เดียง ให้ ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัย สูง (ค่าเฉลี่ย 4.69) และสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.54) ส่วนปัจจัยที่มี ค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.46) ตัว ยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.46) ตัวยามีการใช้นานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.46) ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.38) และ ตัวยามี ผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.77) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ได้แก่ มี ความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.46) ชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.46) บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.46) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.46) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.38) มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 3.15) และสามารถคืนยาได้ในกรณียาหมดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.54) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยใน ระดับน้อย ได้แก่ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.31)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ใน โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทยพบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่ม 301-500 เดียง ให้ ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่ เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.54) และ ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ตัวยามีการใช้นานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.46) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.42) ตัวยามีความ ปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.42) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.42) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.63) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.54) ชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.54) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.54) และ บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ได้แก่ ตัว ยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.42) มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)

(ค่าเฉลี่ย 3.08) เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.71) และ สามารถคืนยาได้ในกรณียาหมดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.58)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.57) และตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.56) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.44) ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.44) ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.44) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.33) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.78) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.67) บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.67) และ ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.56) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.44) ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.44) และมีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 3.00) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย โดยเรียงตามลำดับได้แก่ เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.33) และ สามารถคืนยาได้ในกรณียาหมดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.33)

ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทยจำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ประจำอยู่

ปัจจัยด้านราคา	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	3.20 ปานกลาง	3.46 ปานกลาง	3.58 มาก	3.33 ปานกลาง
ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน	3.40 ปานกลาง	3.46 ปานกลาง	3.38 ปานกลาง	3.67 มาก

ตารางที่ 21 (ต่อ)

ปัจจัยด้านราคา	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)	3.60 มาก	3.23 ปานกลาง	3.58 มาก	3.44 ปานกลาง
การให้เครดิตที่นาน	3.20 ปานกลาง	3.69 มาก	3.42 ปานกลาง	3.44 ปานกลาง
การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน	3.40 ปานกลาง	3.23 ปานกลาง	3.42 ปานกลาง	3.33 ปานกลาง

จากตารางที่ 21 ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของ จักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามจำนวนเตียงของ สถานพยาบาลที่แพทย์ประจำอยู่ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มน้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วย เบิกจ่ายได้) (ค่าเฉลี่ย 3.60) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.40) การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.40) ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.20) และการให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.20)

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ใน โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่ม 151-300 เตียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.69) ส่วน ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของ ยา (ค่าเฉลี่ย 3.46) ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.46) เป็นยาที่อยู่ใน บัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) (ค่าเฉลี่ย 3.23) และการให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.23)

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ใน โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่ม 301-500 เตียง ให้ความสำคัญ

ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.58) และ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.58) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.42) การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.42) และระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.38)

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.67) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.44) การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.44) ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.33) และการให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.33)

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทยตามจำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ประจำอยู่

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท	3.20	3.69	3.50	3.56
	ปานกลาง	มาก	มาก	มาก
มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	3.40	3.46	3.46	3.67
	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.40	3.69	3.75	3.67
	ปานกลาง	มาก	มาก	มาก
การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง	3.60	3.69	3.58	3.44
	มาก	มาก	มาก	ปานกลาง
มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.20	3.38	3.50	3.33
	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง

ตารางที่ 22 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก	3.60 มาก	3.31 ปานกลาง	3.50 มาก	3.44 ปานกลาง
ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย	3.20 ปานกลาง	3.54 มาก	3.46 ปานกลาง	3.44 ปานกลาง

จากตารางที่ 22 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ประจำอยู่ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มน้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.60) และ ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.60) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.40) บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.40) ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.20) มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.20) และไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.20)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่ม 151-300 เตียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.69) บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.69) การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.69) และไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.54) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.38) และติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.31)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการ เลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่ม 301-500 เดียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.75)การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.58) ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.50) มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.50) และติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ได้แก่ มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา(ค่าเฉลี่ย 3.46)และไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.46)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มมากกว่า 500 เดียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.67) มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.67) และ ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.56) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.44) ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.44) ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.44) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.33)

ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทยจำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ประจำอยู่

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.60 มาก	3.31 ปานกลาง	3.54 มาก	3.78 มาก
มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.80 มาก	3.69 มาก	3.42 ปานกลาง	3.44 ปานกลาง

ตารางที่ 23 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
มีการออกบ้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	3.60 มาก	3.31 ปานกลาง	3.71 มาก	3.33 ปานกลาง
มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.80 มาก	3.31 ปานกลาง	3.67 มาก	3.44 ปานกลาง
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	3.40 ปานกลาง	3.38 ปานกลาง	3.46 ปานกลาง	3.56 มาก
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.60 มาก	3.38 ปานกลาง	3.58 มาก	3.44 ปานกลาง
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	3.40 ปานกลาง	3.46 ปานกลาง	3.46 ปานกลาง	3.22 ปานกลาง
มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.80 มาก	3.69 มาก	3.50 มาก	3.78 มาก
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.80 ปานกลาง	2.69 ปานกลาง	2.50 ปานกลาง	2.44 น้อย
การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	1.20 น้อยที่สุด	1.69 น้อย	1.58 น้อย	1.22 น้อยที่สุด
มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	2.60 ปานกลาง	2.62 ปานกลาง	2.46 น้อย	2.56 ปานกลาง
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา	3.00 ปานกลาง	3.54 มาก	3.79 มาก	3.78 มาก
มีการจัดรายการ ยาแถม	3.00 ปานกลาง	2.54 ปานกลาง	2.46 น้อย	2.78 ปานกลาง

ตารางที่ 23 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวนเตียง			
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง	151-300 เตียง	301-500 เตียง	มากกว่า 500 เตียง
	N=5	N=13	N=24	N=9
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	2.80 ปานกลาง	2.69 ปานกลาง	2.50 ปานกลาง	2.44 น้อย
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	2.60 ปานกลาง	2.62 ปานกลาง	2.46 น้อย	2.56 ปานกลาง
ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	3.60 มาก	3.92 มาก	3.38 ปานกลาง	3.33 ปานกลาง
ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา	3.40 ปานกลาง	3.54 มาก	3.42 ปานกลาง	3.22 ปานกลาง
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	4.20 มาก	3.46 ปานกลาง	3.54 มาก	3.44 ปานกลาง
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา	4.00 มาก	4.08 มาก	3.92 มาก	4.00 มาก

จากตารางที่ 23 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่แพทย์ประจำอยู่ พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มน้อยกว่าหรือเท่ากับ 150 เตียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 4.20) ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.80) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.80) มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.60) มีแผนพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.80) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.60) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.60) และความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.60) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับ

ปานกลาง โดยเรียงตามลำดับดังนี้ มีบทความ หรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.40) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.40) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.40) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.80) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.80) มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.60) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.60) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อยที่สุด ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.20)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่ม 151-300 ราย ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 4.08) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.92) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.69) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.69) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.54) และความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.54) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับดังนี้ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.38) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.38) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.31) มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.31) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.31) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.69) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.69) มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.62) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.62) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.54) และบุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.46) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.69)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่ม 301-500 ราย ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 3.92) มีการจัดรายการพิเศษ ลด

ราคา (ค่าเฉลี่ย 3.79) มีการโฆษณาในวารสาร ทางการแพทย์ มีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.71) ต่างๆ มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.67) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.58) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.54) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.50) ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.50) และมีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.42) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.42) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.38) และการแจกของชำร่วยต่างๆ เช่นปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.50) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย โดยเรียงตามลำดับได้แก่ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ (ค่าเฉลี่ย 2.46) ในผู้ป่วย มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.46) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.46) และการมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.58)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์กลุ่มมากกว่า 500 เตียง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.78) และมีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.78) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ และมีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.56) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.44) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.44) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.44) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.44) มีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.33) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.33) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.22) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.22) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.78) และมียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.56) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการ

ประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.44) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.44) และมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.44) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อยที่สุด ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษ หรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.22)

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาคด้วยตนเอง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัว หรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้อง จ่ายรักษาโรคตาคด้วยตนเอง	
	มี	ไม่มี
	N=28	N=23
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.50 มากที่สุด	4.39 มาก
ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.57 มากที่สุด	4.35 มาก
มีความสะดวกในการใช้	3.54 มาก	3.52 มาก
ชื่อยีห้อมีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	3.46 ปานกลาง	3.57 มาก
บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.50 มาก	3.52 มาก
ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ	4.43 มาก	4.48 มาก
ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.50 มากที่สุด	4.52 มากที่สุด
สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.43 มาก	4.43 มาก

ตารางที่ 24 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัว หรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้อง จ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง	
	มี	ไม่มี
	N=28	N=23
มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	3.14 ปานกลาง	2.91 ปานกลาง
ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.54 มากที่สุด	4.39 มาก
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	3.61 มาก	3.48 ปานกลาง
ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย	3.68 มาก	3.39 ปานกลาง
ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย	3.54 มาก	3.48 ปานกลาง
เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ	2.50 ปานกลาง	2.52 ปานกลาง
สามารถค้นหาได้ในกรณียาหมดอายุ	2.50 ปานกลาง	2.48 น้อย

จากตารางที่ 24 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกจ่ายรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.57) ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.54) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.50) และ ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย

4.43) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.43) ด้วยยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.68) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.61) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.54) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.54) ด้วยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.54) และ บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ข้อห้ามใช้มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 3.14) และสามารถคืนยาได้ในกรณีขาดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.50)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์ที่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.52) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.48) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.43) ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.39) ด้วยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.35) ข้อห้ามใช้มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.57) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.52) และบริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.52) ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.48) ด้วยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.48) ด้วยยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.39) มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 2.91) และเป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.52) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ สามารถคืนยาได้ในกรณีขาดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.48)

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายการรักษาโรคตาด้วยตนเอง

ปัจจัยด้านราคา	จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัว หรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้อง จ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง	
	มี	ไม่มี
	N=28	N=23
ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	3.57 มาก	3.35 ปานกลาง
ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน	3.39 ปานกลาง	3.52 มาก
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)	3.54 มาก	3.39 ปานกลาง
การให้เครดิตที่นาน	3.46 ปานกลาง	3.48 ปานกลาง
การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน	3.29 ปานกลาง	3.43 ปานกลาง

จากตารางที่ 25 ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายการรักษาโรคตาด้วยตนเอง พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายการรักษาโรคตาด้วยตนเอง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.57) และเป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) (ค่าเฉลี่ย 3.54) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.46) ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.39) และการให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.29)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการ เลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์ที่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.52) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.48) การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน(ค่าเฉลี่ย 3.43) เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) (ค่าเฉลี่ย 3.39) และราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.38)

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง	
	มี	ไม่มี
	N=28	N=23
ความสะดวกในการส่งยากับบริษัท	3.64 มาก	3.39 ปานกลาง
มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	3.57 มาก	3.39 ปานกลาง
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.86 มาก	3.48 ปานกลาง
การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง	3.61 มาก	3.57 มาก
มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.32 ปานกลาง	3.52 มาก
ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก	3.50 มาก	3.39 ปานกลาง

ตารางที่ 26 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัว หรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้อง จ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง	
	มี	ไม่มี
	N=28	N=23
ไม่มีปัญหาเรื่องขาดตลาดบ่อย	3.46 ปานกลาง	3.43 ปานกลาง

จากตารางที่ 26 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.86) การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.61) ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.57) มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.57) และ ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ไม่มีปัญหาเรื่องขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.46) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.32)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย ปัจจัยที่จักษุแพทย์ที่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.57) และมีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.52) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.48) ไม่มีปัญหาเรื่องขาดตลาดบ่อย (ค่าเฉลี่ย 3.43) ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.39) มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.39) และติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.39)

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง	
	มี	ไม่มี
	N=28	N=23
มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.57 มาก	3.48 ปานกลาง
มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.46 ปานกลาง	3.61 มาก
มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ	3.54 มาก	3.52 มาก
มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)	3.54 มาก	3.57 มาก
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	3.36 ปานกลาง	3.57 มาก
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.64 มาก	3.35 ปานกลาง
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	3.43 ปานกลาง	3.39 ปานกลาง
มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.54 มาก	3.74 มาก
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.50 ปานกลาง	2.65 ปานกลาง

ตารางที่ 27 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัว หรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้อง จ่ายรักษาโรคตาด้วยตนเอง	
	มี	ไม่มี
	N=28	N=23
การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	1.50 น้อย	1.52 น้อย
มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	2.46 น้อย	2.61 ปานกลาง
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา	3.75 มาก	3.52 มาก
มีการจัดรายการ ขาแถม	2.50 ปานกลาง	2.70 ปานกลาง
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	2.50 ปานกลาง	2.65 ปานกลาง
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	2.46 น้อย	2.61 ปานกลาง
ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	3.50 มาก	3.57 มาก
ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา	3.46 ปานกลาง	3.35 ปานกลาง
บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา	3.50 มาก	3.65 มาก
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา	4.11 มาก	3.83 มาก

จากตารางที่ 27 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์ที่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 4.11) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.75) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.64) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.57) มีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.54) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.54) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.54) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.54) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.50) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยเรียงตามลำดับ ดังนี้มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.46) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.46) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.43) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.43) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.36) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.50) มีการจัดรายการ ขาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.50) และ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.50) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย โดยเรียงตามลำดับได้แก่ มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.46) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.46) และการมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.50)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่จักษุแพทย์ที่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสต้องจ่ายยารักษาโรคตาด้วยตนเอง ให้ความสำคัญโดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 3.83) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.74) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.65) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.61) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.57) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาใน

วารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.57) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.57) และมีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.52) ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางโดยเรียงตามลำดับได้แก่ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.48) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 3.35) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.35) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.70) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.65) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.65) มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.61) และมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.61) และปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.52)

ตารางที่ 28 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ท่านมีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาลหรือไม่	
	มี	ไม่มี
	N=47	N=4
ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.43 มาก	4.75 มากที่สุด
ตัวยามีความปลอดภัยสูง	4.45 มาก	4.75 มากที่สุด
มีความสะดวกในการใช้	3.53 มาก	3.50 มาก
ชื่อยี่ห้อไม่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	3.55 มาก	3.00 ปานกลาง
บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	3.53 มาก	3.25 ปานกลาง

ตารางที่ 28 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ท่านมีส่วนในการตัดสินใจนำยา รักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชี โรงพยาบาลหรือไม่	
	มี	ไม่มี
	N=47	N=4
ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ	4.49 มาก	4.00 มาก
ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	4.53 มากที่สุด	4.25 มาก
สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	4.43 มาก	4.50 มากที่สุด
มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)	2.98 ปานกลาง	3.75 มาก
ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)	4.49 มาก	4.25 มาก
ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย	3.57 มาก	3.25 ปานกลาง
ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย	3.53 มาก	3.75 มาก
ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อย	3.51 มาก	3.50 มาก
เป็นยาของบริษัทต่างประเทศ	2.51 ปานกลาง	2.50 ปานกลาง
สามารถคืนยาได้ในกรณีขาดอายุ	2.49 น้อย	2.50 ปานกลาง

จากตารางที่ 28 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล พบว่า การมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล มีค่าเฉลี่ย ในระดับมากที่สุด โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ในระดับมากที่สุด ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.53) ในระดับมาก ได้แก่ ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.49) ตัวยามีการใช้นานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.49) ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.45) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.43) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย 4.43) ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.57) ชื่อยี่ห้อที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ และเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.55) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.53) บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.53) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.53) และ ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.51) ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 2.98) และเป็นยาของบริษัทต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.51) ในระดับน้อย ได้แก่ สามารถกินยาได้ในกรณีขาดอายุ (ค่าเฉลี่ย 2.49)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า การไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.75) และสามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว (ค่าเฉลี่ย) ในระดับมาก ได้แก่ ตัวยามีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.25) ตัวยามีการใช้นานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) (ค่าเฉลี่ย 4.25) ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage) (ค่าเฉลี่ย 3.75) ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย (ค่าเฉลี่ย 3.75) มีความสะดวกในการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.50) และ ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ ความเป็นพิษน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์อื่นๆ มีผลในระดับปานกลาง

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

ปัจจัยด้านราคา	ท่านมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาลหรือไม่	
	มี	ไม่มี
	N=47	N=4
ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา	3.45 ปานกลาง	3.75 มาก
ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน	3.47 ปานกลาง	3.25 ปานกลาง
เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)	3.49 ปานกลาง	3.25 ปานกลาง
การให้เครดิตที่นาน	3.45 ปานกลาง	3.75 มาก
การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน	3.32 ปานกลาง	3.75 มาก

จากตารางที่ 29 ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล พบว่า การมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ทุกปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ย อยู่ในระดับในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า การไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา (ค่าเฉลี่ย 3.75) การให้เครดิตที่นาน (ค่าเฉลี่ย 3.75) และ การให้ส่วนลดเงินสดเมื่อชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.75) ส่วนปัจจัยด้านราคาอื่นๆ มีผลในระดับปานกลาง

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำบริการรักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ท่านมีส่วนในการตัดสินใจนำบริการรักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาลหรือไม่	
	มี	ไม่มี
	N=47	N=4
ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท	3.55 มาก	3.25 ปานกลาง
มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อยา	3.49 ปานกลาง	3.50 มาก
บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา	3.70 มาก	3.50 มาก
การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง	3.60 มาก	3.50 มาก
มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่	3.38 ปานกลาง	3.75 มาก
ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก	3.43 ปานกลาง	3.75 มาก
ไม่มีปัญหาเรื่องยาขาดตลาดบ่อย	3.47 ปานกลาง	3.25 ปานกลาง

จากตารางที่ 30 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำบริการรักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล พบว่า การมีส่วนในการตัดสินใจนำบริการรักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.70) การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.60)

และ ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท (ค่าเฉลี่ย 3.55) ส่วนปัจจัยด้านราคาอื่นๆ มีผลในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้อายรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย พบว่า การไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยา รักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ มีสาขาหรือคลังสินค้าใน จังหวัดเชียงใหม่ ติดต่อบริษัทหรือผู้แทนยาได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.75) มีเบอร์โทรฟรีในการสั่งซื้อ ยา (ค่าเฉลี่ย 3.50) บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.50) และ การรักษาคุณภาพในขณะที่ จัดส่ง (ค่าเฉลี่ย) ส่วนปัจจัยด้านราคาอื่นๆ มีผลในระดับปานกลาง

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้อายรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีส่วนในการตัดสินใจนำยา รักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ท่านมีส่วนในการตัดสินใจนำยา รักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชี โรงพยาบาลหรือไม่	
	มี	ไม่มี
	N=47	N=4
มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์	3.55 มาก	3.25 ปานกลาง
มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญ วิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.51 มาก	3.75 มาก
มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ ต่างๆ	3.51 มาก	3.75 มาก
มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทาง การแพทย์ต่างประเทศ)	3.51 มาก	4.00 มาก
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	3.51 มาก	2.75 ปานกลาง
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ ต่างประเทศ	3.49 ปานกลาง	3.75 มาก

ตารางที่ 31 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ท่านมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาลหรือไม่	
	มี	ไม่มี
	N=47	N=4
มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต	3.43 ปานกลาง	3.25 ปานกลาง
มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้	3.64 มาก	3.50 มาก
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู	2.60 ปานกลาง	2.25 น้อย
การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือในโอกาสสำคัญ	1.53 น้อย	1.25 น้อยที่สุด
มีตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย	2.53 ปานกลาง	2.50 ปานกลาง
มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา	3.64 มาก	3.75 มาก
มีการจัดรายการ ยาแถม	2.62 ปานกลาง	2.25 น้อย
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ	2.60 ปานกลาง	2.25 น้อย
มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ	2.53 ปานกลาง	2.50 ปานกลาง
ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา	3.55 มาก	3.25 ปานกลาง
ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา	3.40 ปานกลาง	3.50 มาก

ตารางที่ 31 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ท่านมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาลหรือไม่	
	มี	ไม่มี
	N=47	N=4
บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา	3.60 มาก	3.25 ปานกลาง
ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูล	3.98 มาก	4.00 มาก

จากตารางที่ 31 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย จำแนกตามการมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล พบว่า การมีส่วนในการตัดสินใจนำยารักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก โดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 3.98) มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.64) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.64) บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.60) มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.55) ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.55) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.51) มีการออกร้าน (Boot) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.51) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 3.51) และมีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 3.51) ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.43) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.40) มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.62) การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.60) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.60) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.53) มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.53) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.53) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุม

วิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.53) และ มีการ สนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการ ในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.53) ส่วนในระดับน้อย ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือ ในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.53)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการรักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของ จักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย การไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยา รักษาโรคตาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ ขายของผู้แทนยา เกี่ยวกับการให้ข้อมูลยา (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอก มาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุม วิชาการทางการแพทย์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.75) มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญ วิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย (ค่าเฉลี่ย 3.75) มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.75) มี แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้ (ค่าเฉลี่ย 3.50) และ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.50) ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 3.25) มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.25) ความสัมพันธ์ที่ดี กับผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.25) บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา (ค่าเฉลี่ย 3.25) มี บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย (ค่าเฉลี่ย 2.75) มียาตัวอย่างให้ทดลอง ใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 2.50) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในต่างประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.50) ในระดับน้อย มีการจัดรายการ ยาแถม (ค่าเฉลี่ย 2.25) มีการสนับสนุนค่าใช้จ่าย สำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ (ค่าเฉลี่ย 2.25) และ การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู (ค่าเฉลี่ย 2.25) ส่วนในระดับน้อยที่สุด ได้แก่ การมอบของขวัญในโอกาส พิเศษหรือในโอกาสสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 1.25)

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของผู้ตอบแบบสอบถาม แยกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัย	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3	อันดับ 4	น้ำหนัก ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ผลิตภัณฑ์	120	63	-	-	183	1
ราคา	-	24	-	43	67	4
การจัดจำหน่าย	12	-	70	13	95	3
การส่งเสริมการตลาด	72	78	14	-	164	2

จากตารางที่ 32 พบว่าผู้ตอบสอบถามส่วนใหญ่เลือกปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นลำดับที่ 1 เลือกปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเป็นลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเป็นลำดับที่ 3 และปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับที่ 4 ตามลำดับ