

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคในการซื้อขายแผนโบราณจากร้านขายยาในจังหวัด
เชียงใหม่สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้ยาแผนโบราณ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อแผนโบราณจากร้านขายยา

ส่วนที่ 4 พฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อขายแผนโบราณ จำแนกตามอายุ

ส่วนที่ 5 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อขายแผนโบราณจากร้านขายยา จำแนก

ตามอายุ

ส่วนที่ 6 ปัญหาในการซื้อขายแผนโบราณในร้านขายยา และข้อเสนอแนะ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	152	38.0
หญิง	248	62.0
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 62.0 และเพศชาย ร้อยละ 38.0

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 21 ปี	20	5.0
21-30 ปี	108	27.0
31-40 ปี	111	27.8
41-50 ปี	55	13.8
51-60 ปี	68	17.0
60 ปีขึ้นไป	38	9.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 31-40 ปี ร้อยละ 27.8 รองลงมาได้แก่อายุ 21-30 ปี ร้อยละ 27.0 และอายุ 21-60 ปี ร้อยละ 17.0

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	40	10.0
มัธยมศึกษา	89	22.2
อาชีวศึกษา/อนุปริญญา หรือเทียบเท่า	52	13.0
ปริญญาตรี	187	46.8
สูงกว่าปริญญาตรี	32	8.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุดร้อยละ 46.8 รองลงมาเป็นระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 22.2 และระดับอาชีวศึกษา/อนุปริญญา หรือเทียบเท่า ร้อยละ 13.0

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	35	8.75
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	93	23.25
พนักงานบริษัทเอกชน	71	17.75
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	68	17.00
รับจ้างทั่วไป	76	19.00
เกษตรกร	21	5.25
อื่นๆ	36	9.00
รวม	400	100.0

หมายเหตุ : อื่นๆ ได้แก่ แม่บ้าน(16 ราย) ข้าราชการบำนาญ(12ราย) พระภิกษุ(6 ราย) ไม่มีอาชีพ(2 ราย)

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 23.25 รองลงมาได้แก่อาชีพรับจ้างทั่วไป ร้อยละ 19.00 และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 17.75

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 5,000 บาท	44	11.0
5,000 – 10,000 บาท	114	28.5
10,001 – 15,000 บาท	92	23.0
15,001- 20,000 บาท	46	11.5
20,001 – 25,000 บาท	27	6.8
25,001 – 30,000 บาท	30	7.5
มากกว่า 30,001 บาท	47	11.8
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ 5,000 – 10,000 บาทต่อเดือนมากที่สุด ร้อยละ 28.5 รองลงมาคือ 10,001-15,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 23.0 และมากกว่า 30,001 บาท ร้อยละ 11.8

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	170	42.5
คู่/สมรส	211	52.8
อื่นๆ	19	4.8
รวม	400	100.0

หมายเหตุ : อื่นๆ ได้แก่ หม้าย/หย่าร้าง ร้อยละ 4.8

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพคู่/สมรส ร้อยละ 52.8 รองลงมาคือสถานภาพ โสด ร้อยละ 42.5

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้ยาแผนโบราณ

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของวัตถุประสงค์ของผู้บริโภคในการใช้ยาแผนโบราณ

วัตถุประสงค์ในการเลือกใช้ยาแผนโบราณ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้เนื่องจากใช้ยาแผนปัจจุบันไม่ได้ผล	41	10.2
ใช้เนื่องจากมีผลข้างเคียงน้อย/คิดว่าจะมีความปลอดภัย	200	50.0
เพื่อช่วยส่งเสริมสุขภาพ/บำรุงร่างกาย	162	40.5
มีอาการของโรคไม่รุนแรง	133	33.2
คิดว่ามีสรรพคุณดีกว่ายาแผนปัจจุบัน	59	14.8
ใช้ร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	164	41.0
อื่นๆ	3	0.8

หมายเหตุ: 1. ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2. อื่นๆ ได้แก่ เป็นความเชื่อที่มีแต่โบราณ(2 ราย) ราคาถูก(1 ราย)

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้ยาแผนโบราณเนื่องจากคิดว่าจะมีความปลอดภัย/มีผลข้างเคียงน้อยมากที่สุด ร้อยละ 50.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด รองลงมาได้แก่ใช้ร่วมกับยาแผนปัจจุบัน ร้อยละ 41.0 และเพื่อช่วยส่งเสริมสุขภาพ/บำรุงร่างกาย ร้อยละ 40.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของความคิดเห็นของผู้บริโภคในการทดลองเปลี่ยนเป็นยาแผนโบราณตัวอื่นที่มีสรรพคุณเดียวกันกับตัวเดิมที่เคยใช้

ความคิดที่จะลองเปลี่ยนไปใช้ยาตัวอื่นที่มีสรรพคุณเดียวกัน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ลอง ที่ใช้อยู่คืออยู่แล้ว	194	48.5
ลองเปลี่ยนเป็นตัวใหม่	172	43.0
อื่นๆ	34	8.5

หมายเหตุ: อื่นๆ ได้แก่ ลองเปลี่ยนดูก่อนแค่ครั้งเดียว(16 ราย) และจะเปลี่ยนหากตัวเดิมไม่มีขายแล้ว(13 ราย) และต้องดูเหตุผลอื่นประกอบด้วย(5 ราย)

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้บริโภคตอบว่าไม่ลองเปลี่ยนเป็นตัวอื่น มากที่สุด ร้อยละ 48.5 รองลงมาคือจะลองเปลี่ยนไปใช้ตัวใหม่ คิดเป็นร้อยละ 43.0

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของปัจจัยที่ผู้บริโภคใช้เปรียบเทียบในการเลือกยาแผนโบราณที่มีสรรพคุณเดียวกัน

ปัจจัยที่ใช้เปรียบเทียบในการเลือกซื้อยาแผนโบราณ	จำนวน	ร้อยละ
เลขทะเบียนยา หรือเลข อย.	277	69.2
บริษัทผู้ผลิต	154	38.5
เป็นสินค้า OTOP	56	14.0
ราคา	233	58.2
รูปแบบยา เช่นยาเม็ด ยาน้ำ	149	37.2
อื่นๆ	5	1.2

หมายเหตุ: 1. ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2. อื่นๆ ได้แก่ ปริมาณ(3 ราย) ผลข้างเคียง(2ราย)

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกปัจจัยที่ใช้ในการเปรียบเทียบคือเลขทะเบียนยาหรือเลข อย. คิดเป็นร้อยละ 69.2 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด รองลงมาได้แก่ราคา ร้อยละ 58.2 และบริษัทผู้ผลิต ร้อยละ 38.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของรูปแบบยาแผนโบราณที่ผู้บริโภคเลือกใช้มากที่สุด

รูปแบบยาแผนโบราณที่เลือกใช้มากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
ยาเม็ด/ยาแคปซูล	226	56.5
ยาน้ำ	59	14.8
ยาผงขงคัม	56	14.0
ยาครีม/ยาขี้ผึ้ง	59	14.8

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกใช้ยาแผนโบราณในรูปแบบยาเม็ด/ยาแคปซูล คิดเป็นร้อยละ 56.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด รองลงมาคือ ยาน้ำและยาครีม/ยาขี้ผึ้ง ร้อยละ 14.8 เท่ากัน และยาผงขงคัม ร้อยละ 14.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดตามลำดับ

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของเหตุผลที่ผู้บริโภคเลือกใช้ยาแผนโบราณ

เหตุผลที่เลือกใช้ยาแผนโบราณ	จำนวน	ร้อยละ
เชื่อถือในคุณภาพ/เคยใช้แล้วหาย	270	67.5
มีราคาถูก	125	31.2
หาซื้อได้ง่าย สะดวก	147	36.8
มีการโฆษณา และส่งเสริมการขาย (ชิงโชค แกรม แจก)	22	5.5
ได้ยินคนอื่นบอกว่าดี	96	24.0
ชื่อเสียงของบริษัท	41	10.2
ชอบใช้สมุนไพร	193	48.2
อื่นๆ	9	2.2

หมายเหตุ: 1. ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2. อื่นๆ ได้แก่ คิดว่ามีความปลอดภัย(5 ราย) เชื่อว่าไม่มีผลข้างเคียง(4 ราย)

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกใช้ยาแผนโบราณเพราะเชื่อถือในคุณภาพ/เคยใช้แล้วหาย คิดเป็นร้อยละ 67.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดรองลงมาคือชอบใช้สมุนไพร ร้อยละ 48.2 และหาซื้อได้ง่าย สะดวก ร้อยละ 36.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดตามลำดับ

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของความถี่ในการซื้อยาแผนโบราณของผู้บริโภค

ความถี่ในการซื้อยาแผนโบราณ	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อใช้เป็นครั้งคราว	247	61.8
ซื้อเก็บไว้เพื่อมีอาการ	72	18.0
ซื้อใช้เป็นประจำ	81	20.2

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้อยาเป็นครั้งคราว ร้อยละ 61.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด รองลงมาคือ ซื้อใช้เป็นประจำ ร้อยละ 20.2 และซื้อเก็บไว้เพื่อมีอาการ ร้อยละ 18.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดตามลำดับ

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของบุคคลที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาแผนโบราณ

บุคคลที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาแผนโบราณ	จำนวน	ร้อยละ
ญาติ/คนใกล้ชิด	207	51.8
เพื่อน/คนรู้จัก	79	19.8
ตัดสินใจด้วยตัวเอง	251	62.8

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 13 พบว่าส่วนใหญ่บุคคลที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาแผนโบราณของผู้ตอบแบบสอบถามคือตัดสินใจเลือกด้วยตัวเองคิดเป็นร้อยละ 62.8 รองลงมาคือญาติหรือคนใกล้ชิด ร้อยละ 51.8 และเพื่อนหรือคนรู้จัก ร้อยละ 19.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดตามลำดับ

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของสิ่งที่มีผลในการเลือก หากผู้บริโภคร้องคัดสินใจเลือกใช้ยาแผนโบราณด้วยตนเอง

สิ่งที่มีผลในการเลือก หากต้องตัดสินใจด้วยตัวเอง	จำนวน	ร้อยละ
ค้นคว้าสรรพคุณด้วยตัวเอง	209	52.2
ได้ยินจากโฆษณา	128	32.0
คำแนะนำของเภสัชกร	217	54.2
อื่นๆ	19	4.8

หมายเหตุ: 1. ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2. อื่นๆ ได้แก่ คำแนะนำนอกเล่มต่อกันมา(17 ราย) คำแนะนำของแพทย์แผนไทย(2 ราย)

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจะตัดสินใจใช้ยาจากการได้รับคำแนะนำของเภสัชกรมากที่สุด ร้อยละ 54.2 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด รองลงมาคือ ค้นคว้าสรรพคุณของยาแผนโบราณด้วยตนเอง ร้อยละ 52.2 และได้ยินจากโฆษณา ร้อยละ 32.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของสื่อโฆษณาที่ผู้บริโภคร้องพบเห็นการโฆษณาแผนโบราณ

สื่อโฆษณาที่พบเห็นยาแผนโบราณมากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
วิทยุ	234	58.5
โทรทัศน์	72	18.0
หนังสือพิมพ์	24	6.0
นิตยสาร	53	13.2
อื่นๆ	17	4.2

หมายเหตุ: อื่นๆ ได้แก่ จาก Internet (8 ราย) และ การบอกต่อกันมา(7ราย)

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบการโฆษณาแผนโบราณตามสื่อวิทยุมากที่สุด ร้อยละ 58.5 ของผู้ตอบแบบสอบถาม รองลงมาคือจากโทรทัศน์ ร้อยละ 18.0 และจากนิตยสาร ร้อยละ 13.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของแหล่งที่ผู้บริโภคเลือกซื้อยาแผนโบราณบ่อยที่สุด

แหล่งที่ผู้บริโภคเลือกซื้อยาแผนโบราณ	จำนวน	ร้อยละ
ร้านขายยา	324	81.0
โรงพยาบาล	16	4.0
ร้านขายของชำ	39	9.8
ระบบขายตรง/สั่งซื้อโดยตรง	19	4.8
อื่นๆ	2	0.5

หมายเหตุ: อื่นๆ ได้แก่ ร้านขายยาแผนโบราณ โดยเฉพาะ

จากตารางที่ 16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเลือกซื้อยาแผนโบราณจากร้านขายยามากที่สุด ร้อยละ 81.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด รองลงมาคือ ร้านขายของชำ ร้อยละ 9.8 และโรงพยาบาล ร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของเหตุผลที่ผู้บริโภคเลือกซื้อยาแผนโบราณจากแหล่งที่ใช้บริการบ่อยที่สุด

เหตุผลที่เลือกใช้บริการจากแหล่งขายยาที่เลือกบริการใช้บ่อยที่สุด	แหล่งที่ใช้บริการซื้อยาแผนโบราณบ่อยที่สุด				
	ร้านขายยา	โรงพยาบาล	ร้านขายของชำ	ระบบขายตรง	ร้านขายยาแผนโบราณ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
เชื่อมั่นในสินค้าที่นำมาจำหน่าย	134 (41.4)	7 (43.7)	5 (12.8)	8 (42.0)	1 (50.0)
มีสินค้าให้เลือกมาก	15 (4.6)	0 (0.0)	3 (7.7)	1 (5.3)	1 (50.0)
สะดวกในการซื้อ	62 (19.2)	1 (6.3)	21 (53.9)	6 (31.6)	0 (0.0)
ราคาถูกกว่าที่อื่น	4 (1.2)	2 (12.5)	10 (25.6)	4 (21.1)	0 (0.0)
มีเภสัชกรแนะนำ	109 (33.6)	6 (37.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
รวม	324 (100.0)	16 (100.0)	39 (100.0)	19 (100.0)	2 (100.0)

จากตารางที่ 17 พบว่าเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกซื้อยาแผนโบราณจากร้านขายยาบ่อยที่สุด เนื่องจาก เชื่อมั่นในสินค้าที่นำมาวางจำหน่าย มากที่สุด ร้อยละ 41.4 รองลงมาคือ มีเภสัชกรแนะนำ ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้อยาแผนโบราณจากร้านขายยาบ่อยที่สุด ทั้งหมด 324 คน

เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกซื้อยาแผนโบราณจากร้านขายของชำบ่อยที่สุด เนื่องจาก สะดวกในการซื้อ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 53.9 รองลงมาคือราคาถูก ร้อยละ 12.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้อจากร้านขายของชำบ่อยที่สุดทั้งหมด 39 คน

เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกซื้อยาแผนโบราณจากระบบขายตรง/สั่งซื้อโดยตรงบ่อยที่สุด เนื่องจาก เชื่อมั่นในสินค้าที่นำมาขาย ร้อยละ 42.0 รองลงมาคือ สะดวกในการซื้อ ร้อยละ 31.6 ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้อจากระบบขายตรงบ่อยที่สุด 19 คน

เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกซื้อยาแผนโบราณจากโรงพยาบาลบ่อยที่สุด เนื่องจาก เชื่อมั่นในสินค้าที่นำมาขาย ร้อยละ 43.7 รองลงมาคือ เกสัชรแนะนำ ร้อยละ 37.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้อยาจากโรงพยาบาลบ่อยที่สุด 16 คน

เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกซื้อยาแผนโบราณจากร้านขายยาแผนโบราณ โดยเฉพาะบ่อยที่สุด เนื่องจาก เชื่อมั่นในสินค้าที่นำมาขาย ร้อยละ 50 เท่ากันกับ มีสินค้าให้เลือก มาก ร้อยละ 50.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้อยาจากร้านขายยาแผนโบราณ โดยเฉพาะบ่อย ที่สุด 2 คน

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและคะแนนของการใช้ยาแผนโบราณตามกลุ่มอาการ

กลุ่มอาการที่ผู้ตอบ แบบสอบถามเลือกใช้ยาแผน โบราณ	เลือกเป็นอันดับที่ 1		เลือกเป็นอันดับที่ 2		เลือกเป็นอันดับที่ 3		คะแนน รวม
	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	
อ่อนเพลีย วิงเวียนศีรษะ เบื่อ อาหาร นอนไม่หลับ ร้อนใน	79	237	68	136	63	63	436
ปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก ข้ำใน	78	234	54	108	50	50	392
จุกเสียดท้อง ปวดท้อง ท้องอืด แน่นในอก	65	195	97	194	92	92	481
ไอ ขับเสมหะ คัดจมูก แก้วหวัด เจ็บคอ	98	294	78	156	60	60	501
โรคผิวหนัง แผลเปื่อย แผลผุ พอง กลากเกลื้อน แมลงสัตว์ กัดต่อย	16	48	33	66	31	31	145
ท้องเสีย ธาตุไม่ปกติ ยาระบาย	19	57	36	72	49	49	178
บำรุงโลหิต ประจำเดือนมาไม่ ปกติ ขับน้ำคาวปลา	45	135	16	32	16	16	183
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0

จากตารางที่ 18 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีการใช้ยาแผนโบราณตามกลุ่มอาการเป็นอันดับที่ 1 ได้แก่กลุ่มอาการ ไอ ขับเสมหะ คัดจมูก แก้วหวัด เจ็บคอ 501 คะแนน รองลงมาเป็นอันดับ

ที่ 2 คือ กลุ่มอาการจุกเสียดท้อง ปวดท้อง ท้องอืด แน่นในอก 481 คะแนน และอันดับที่ 3 คือ กลุ่มอาการอ่อนเพลีย วิงเวียนศีรษะ เบื่ออาหาร นอนไม่หลับ ร้อนใน 436 คะแนน

ตารางที่ 19 แสดงชื่อยาแผนโบราณที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้เป็นประจำ

กลุ่มอาการ	ชื่อยา
อ่อนเพลีย วิงเวียนศีรษะ เบื่ออาหาร นอนไม่หลับ ร้อนใน	ยาหอมสิงห์คำ(8 ราย) ยาหอมตราเด็กในพานทอง(8 ราย) ยาหอมรเจดิษฐ์(6 ราย) ยาขมน้ำเต้าทอง(5 ราย) ยาขมตราใบแก้ว(4 ราย) ยาขมตราใบห่อ(3 ราย) ยาเขียวใบโพธิ์(3 ราย) ยาผงแดงตราหมาป่า(1 ราย) ยาผงแดงตราหมู ลุ่ม ไม้(1 ราย)
ปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก ข้ำใน	กษัยเส้นตราเด็กในพานทอง(5 ราย) กษัยเส้นตราเสือแม่ลูก(3 ราย) น้ำมันเหลืองมังกรทอง(1 ราย) ครีมหาตองกานอยด์(1 ราย) น้ำมันเหลืองวังพรหม(2 ราย)
จุกเสียดท้อง ปวดท้อง ท้องอืด แน่นในอก	ขมิ้นชันแคปซูล(10 ราย) ยาชาตุน้ำขาว(15 ราย) ยาชาตุน้ำแดง(5 ราย) ยาเม็ดดำตราแมวควมม้า(4 ราย) ยาน้ำขั้ลมในกระเพาะ(1 ราย) กฤษณา กลั่น(1 ราย)
ไอ ขับเสมหะ คัดจมูก แก้หวัด เจ็บคอ	ฟ้าทะลายโจรแคปซูล(12 ราย) ยาแก้ไอน้ำดำตราเสือคว(8 ราย) ยาแก้ไอ มะขามป้อมกษัยภูเบศวร(8 ราย) ยาอมตะขาบสัตว์(4 ราย) ยาแก้ไอมะแว้ง ใอยรา(3 ราย) ยาอมมะแว้ง(2 ราย) ยาแก้ไอชอมป่อยใหม่(1 ราย) ยาแก้ ไออาปาเซ(1 ราย) ยาอมแก้ไอกำกึกเพียง(1 ราย)
โรคผิวหนัง แผลเปื่อย แผลสุพอง กลากเกลื่อน แมลงสัตว์กัดต่อย	ยาหม่องถ้วยทอง(9 ราย) ครีมหาตอง(1 ราย) ยาหม่องไหลสด(4 ราย) ยาหม่องมะรุม(1 ราย) ตะไคร้หอม(1 ราย) ยาขี้ผึ้งเบอร์29เอ(2 ราย)
ท้องเสีย ธาตุไม่ปกติ ยาระบาย	ยาระบายมะขามแขก(5 ราย) ชาชงระบายไฟดเน้(2 ราย) ยาริดสีดวงทวาร ตราปลามังกร(1 ราย) ยาริดสีดวงทวารตราสามก๊ก(1 ราย)
บำรุงโลหิต ประจำเดือนมาไม่ปกติ ขับน้ำคาวปลา	ยาสตรีฟลอรา(8 ราย) ยาสตรีเบนโล(3 ราย) ยาสตรีเพ็ญภาค(6 ราย) ว่าน ชักมดลูกหอมเส็ง(2 ราย)
อื่นๆ	ยาดมส้มโอมือ(4 ราย) ยาสีฟันวิเศษนิยม(2 ราย) ยาสีฟันรุ่งอรุณ(2 ราย) ยานัตถ์(1 ราย)

หมายเหตุ : มีผู้ตอบแบบสอบถามไม่ครบทุกราย

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อขายตราสารหนี้จากร้านขายยา

ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ระดับคะแนนที่มีผลต่อการใช้จ่ายตราสารหนี้ที่มีจำหน่าย
ในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการใช้จ่ายตราสารหนี้จากร้านขายยา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ตราสารหนี้ของธนาคาร ตราสารหนี้มีชื่อเสียง	102 (25.5)	189 (47.2)	93 (23.2)	12 (3.0)	4 (1.0)	3.93 (มาก)	8
บรรจุกู้เงินที่สะดวก นำใช้	35 (8.8)	118 (29.5)	199 (49.8)	43 (10.8)	5 (1.2)	3.34 (ปานกลาง)	11
ผลการรักษาตรงตาม สรรพคุณบนฉลาก/ รักษาได้ผล บรรเทา อาการได้	161 (40.2)	189 (47.2)	49 (12.2)	1 (0.2)	0 (0.0)	4.28 (มาก)	2
มีเลขทะเบียนยาหรือมี เลขรับรองจากองค์การ อาหารและยา (เลข. อย.)	186 (46.5)	151 (37.8)	54 (13.5)	9 (2.2)	0 (0.0)	4.29 (มาก)	1
รูปแบบยาเช่น เป็นเม็ด แคปซูล ขี้ผึ้ง ผงสะดวก ต่อการใช้	109 (27.2)	186 (46.5)	92 (23.3)	12 (3.0)	1 (0.2)	3.98 (มาก)	7
มีฉลากแสดงสรรพคุณ ยาชัดเจน	143 (35.8)	205 (51.2)	52 (13.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.23 (มาก)	3
มีวันหมดอายุหรือวัน ผลิตระบุบนฉลาก	172 (43.0)	153 (38.2)	64 (16.0)	6 (1.5)	5 (1.2)	4.20 (มาก)	4
สะดวกในการเก็บรักษา	86 (21.5)	191 (47.8)	114 (28.5)	9 (2.2)	0 (0.0)	3.85 (มาก)	10

ตารางที่ 20 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ระดับคะแนนที่มีผลต่อการชื้อยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการชื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
โรงงานที่ผลิตยานั้นมีมาตรฐาน	117 (29.2)	148 (37.0)	126 (31.5)	5 (1.2)	4 (1.0)	3.92 (มาก)	9
ไม่มีสิ่งปนเปื้อนอื่นๆเจือปน	147 (36.8)	159 (39.8)	88 (22.0)	6 (1.5)	0 (0.0)	4.13 (มาก)	5
บณฉลากระบุส่วนประกอบของยาชัดเจน	129 (32.2)	189 (47.2)	75 (18.8)	7 (1.8)	0 (0.0)	4.10 (มาก)	6
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						4.03 (มาก)	

จากตารางที่ 20 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้คะแนนปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการชื้อยาแผนโบราณ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.03)

ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการชื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากเรียงตามลำดับคือ มีเลขทะเบียนยา หรือเลข อย. (ค่าเฉลี่ย 4.29) ผลการรักษาตรงตามสรรพคุณบณฉลาก (ค่าเฉลี่ย 4.28) มีฉลากแสดงสรรพคุณยาชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.23) มีวันหมดอายุหรือวันผลิตระบุบนฉลาก (ค่าเฉลี่ย 4.20) ไม่มีสิ่งปนเปื้อนอื่นๆเจือปน (ค่าเฉลี่ย 4.13) บณฉลากระบุส่วนประกอบของยาชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.10) รูปแบบยาเช่น เป็นเม็ด แคปซูล ขี้ผึ้ง ผงสะดวกต่อการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.98) ตรายี่ห้อของยาแผนโบราณมีชื่อเสียง (ค่าเฉลี่ย 3.93) โรงงานที่ผลิตยานั้นมีมาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.92) สะดวกในการเก็บรักษา (ค่าเฉลี่ย 3.85) ตามลำดับ

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการชื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลางคือ บรรจุภัณฑ์สวยงามน่าใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.34)

ตารางที่ 21 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ระดับคะแนนที่มีผลต่อการชื้อยาแผนโบราณที่มีจำหน่าย
ในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการชื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ราคาเหมาะสม	141 (35.2)	205 (51.2)	51 (12.8)	3 (0.8)	0 (0.0)	4.21 (มาก)	1
มีป้ายแสดงราคาอยู่บน ฉลาก	116 (29.0)	172 (43.0)	99 (24.8)	12 (3.0)	1 (0.2)	3.98 (มาก)	2
การชื้อยาสามารถต่อรอง ราคาได้/ขอส่วนลดได้	33 (8.2)	125 (31.2)	176 (44.0)	47 (11.8)	19 (4.8)	3.27 (ปานกลาง)	5
ราคาถูกกว่ายาแผน ปัจจุบัน เมื่อใช้รักษา อาการเดียวกัน	52 (13.0)	183 (45.8)	129 (32.2)	31 (7.8)	5 (1.2)	3.62 (มาก)	3
ราคายาแผนโบราณถูก กว่าร้านอื่น	52 (13.0)	144 (36.0)	160 (40.0)	33 (8.2)	11 (2.8)	3.48 (ปานกลาง)	4
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.71 (มาก)	

จากตารางที่ 21 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับคะแนนปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อ
การชื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.71)

ปัจจัยย่อยด้านราคา ที่มีผลต่อการชื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ใน
ระดับมากเรียงตามลำดับคือ ราคาเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.21) มีป้ายแสดงราคาอยู่บนฉลาก (ค่าเฉลี่ย
3.98) และ ราคาถูกกว่ายาแผนปัจจุบัน เมื่อใช้รักษาอาการเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 3.62) ตามลำดับ

ปัจจัยย่อยด้านราคา ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลางคือ ราคายาแผนโบราณถูกกว่า
ร้านอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.48) การชื้อยาสามารถต่อรองราคาได้/ขอส่วนลดได้ (ค่าเฉลี่ย 3.27)

ตารางที่ 22 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ระดับคะแนนที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณที่มีจำหน่าย
ในร้านขายยา จำแนกตามสถานที่จัดจำหน่าย(ร้านขายยา)

ปัจจัยด้านสถานที่จัด จำหน่าย(ร้านขายยา)	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณในร้านขายยา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ร้านตั้งอยู่ในชุมชน/สะดวก ในการซื้อ	120 (30.0)	208 (52.0)	64 (16.0)	8 (2.0)	0 (0.0)	4.10 (มาก)	1
มีจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง/ ไม่มีปัญหาขาด	80 (20.0)	199 (49.8)	118 (25.5)	2 (0.5)	1 (0.2)	3.89 (มาก)	3
สถานที่สะอาด คุปปลอดภัย	111 (27.8)	202 (50.5)	83 (20.8)	4 (1.0)	0 (0.0)	4.05 (มาก)	2
มีการจัดวางยาแผนโบราณ เป็นหมวดหมู่	92 (23.0)	160 (40.0)	129 (32.2)	13 (3.2)	6 (1.5)	3.80 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.96 (มาก)	

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับคะแนนปัจจัยด้านสถานที่จัด
จำหน่าย (ร้านขายยา) ที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณในร้านขายยา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ
มาก (ค่าเฉลี่ย 3.96)

ปัจจัยย่อยด้านสถานที่ขายยา(ร้านขายยา)ที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณ เรียง
ตามลำดับคือ ร้านตั้งอยู่ในชุมชน/สะดวกในการซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.10) สถานที่สะอาด คุปปลอดภัย
(ค่าเฉลี่ย 4.05) มีจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง/ไม่มีปัญหาขาด (ค่าเฉลี่ย 3.89) มีการจัดวางยาแผน
โบราณเป็นหมวดหมู่ (ค่าเฉลี่ย 3.80) ตามลำดับ

ตารางที่ 23 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ระดับคะแนนที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณที่มีจำหน่าย
ในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การขาย	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณในร้านขายยา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีการโฆษณาแผนโบราณ ตามสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์	58 (14.5)	180 (45.0)	132 (33.0)	18 (4.5)	2 (3.0)	3.64 (มาก)	1
มีของแถมหรือมีการสะสม ฉลากแลกของรางวัล หรือ ส่งฉลากชิงรางวัล	24 (6.0)	85 (21.2)	144 (36.0)	88 (22.0)	59 (14.8)	2.82 (ปานกลาง)	3
มีการบริการหลังการขาย เช่นมีเบอร์โทรศัพท์ที่ให้โทร ไปสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม	42 (10.5)	89 (22.2)	155 (38.8)	76 (19.0)	38 (9.5)	3.05 (ปานกลาง)	2
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.17 (ปานกลาง)	

จากตารางที่ 23 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับคะแนนปัจจัยด้านการส่งเสริม
การตลาด ที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณในร้านขายยา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง
(ค่าเฉลี่ย 3.17)

ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณ ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ใน
ระดับมากคือ มีการโฆษณาแผนโบราณตามสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์ (ค่าเฉลี่ย 3.64) และ
ปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณในด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปาน
กลางคือ มีการบริการหลังการขาย เช่นมีเบอร์โทรศัพท์ที่ให้โทรไปสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม(ค่าเฉลี่ย
3.05) และการมีของแถมหรือมีการสะสมฉลากแลกของรางวัล หรือส่งฉลากชิงรางวัล(ค่าเฉลี่ย
2.82)

ตารางที่ 24 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ระดับคะแนนที่มีผลต่อการซื้อขายแผนโบราณที่มีจำหน่าย
ในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านบุคลากรในร้านขายยา

ปัจจัยด้านบุคลากรที่ จำหน่ายยาแผนโบราณ ในร้านขายยา	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการซื้อขายแผนโบราณในร้านขายยา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
เภสัชกรหรือพนักงานใน ร้านขายยามีความรู้เรื่องยา แผนโบราณเป็นอย่างดี	135 (33.8)	183 (45.8)	68 (17.0)	14 (3.0)	0 (0.0)	4.09 (มาก)	2
เภสัชกร/พนักงานในร้าน ขายยาพูดจาสุภาพ อธิบายดี	143 (35.8)	192 (48.0)	56 (14.0)	9 (2.2)	0 (0.0)	4.17 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						4.13 (มาก)	

จากตารางที่ 24 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับคะแนนปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผล
ต่อการซื้อขายแผนโบราณในร้านขายยา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.13)

ปัจจัยย่อยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการซื้อขายแผนโบราณ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากคือ
เภสัชกร/พนักงานในร้านขายยาพูดจาสุภาพ อธิบายดี (ค่าเฉลี่ย 4.17) และเภสัชกรหรือพนักงานใน
ร้านขายยามีความรู้เรื่องยาแผนโบราณเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.09)

ตารางที่ 25 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ระดับคะแนนที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณที่มีจำหน่าย
ในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านกระบวนการ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ระดับคะแนนที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณในร้านขายยา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
การซื้อในร้านขายยาจะมี เภสัชกรหรือพนักงานใน ร้านแนะนำสรรพคุณยาแผน โบราณให้	131 (32.8)	171 (42.8)	89 (22.2)	8 (2.0)	1 (0.2)	4.06 (มาก)	1
สามารถเลือกหีบยาแผน โบราณได้เอง	71 (17.8)	136 (34.0)	128 (32.0)	42 (10.5)	23 (5.8)	3.47 (ปานกลาง)	2
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.77 (มาก)	

จากตารางที่ 25 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับคะแนนปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มี
ผลต่อการใช้อาแผนโบราณในร้านขายยา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.77)

ปัจจัยย่อยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณในร้านขายยา มีค่าเฉลี่ยอยู่
ในระดับมากคือ การซื้อในร้านขายยาจะมีเภสัชกรหรือพนักงานในร้านแนะนำสรรพคุณยาแผน
โบราณให้ (ค่าเฉลี่ย 4.06) ส่วนปัจจัยย่อยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการใช้อาแผนโบราณในร้าน
ขายยาเรื่องสามารถเลือกหีบยาแผนโบราณได้เอง มีระดับคะแนนค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง
(ค่าเฉลี่ย 4.09)

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ย แปลผล และอันดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผลต่อการใช้จ่ายแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
ด้านผลิตภัณฑ์	4.03	มีผลต่อการใช้มาก	2
ด้านราคา	3.71	มีผลต่อการใช้มาก	5
ด้านสถานที่จัดจำหน่าย(ร้านขายยา)	3.96	มีผลต่อการใช้มาก	3
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.17	มีผลต่อการใช้ปานกลาง	6
ด้านบุคลากรในร้านขายยา	4.13	มีผลต่อการใช้มาก	1
ด้านกระบวนการ	3.77	มีผลต่อการใช้มาก	4

จากตารางที่ 26 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการใช้จ่ายแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา มากเป็นอันดับหนึ่ง ได้แก่ ด้านบุคลากรในร้านขายยา รองลงมาได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่จัดจำหน่าย ด้านกระบวนการ ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาดตามลำดับ

ส่วนที่ 4 พฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อยาแผนโบราณ จำแนกตามอายุ

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของวัตถุประสงค์ของผู้บริโภคในการใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา จำแนกตามอายุ

วัตถุประสงค์ในการเลือกใช้ยาแผนโบราณ	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ใช้เนื่องจากใช้ยาแผนปัจจุบันไม่ได้ผล	19 (14.8%)	16 (9.6%)	6 (5.7%)
ใช้เนื่องจากมีผลข้างเคียงน้อย/คิดว่ามีความปลอดภัย	65 (50.8%)	83 (50.0%)	52 (49.1%)
เพื่อช่วยส่งเสริมสุขภาพ/บำรุงร่างกาย	60 (49.6%)	65 (39.2%)	37 (34.9%)
มีอาการของโรคไม่รุนแรง	49 (38.3%)	50 (30.1%)	34 (32.1%)
คิดว่ามีสรรพคุณดีกว่ายาแผนปัจจุบัน	23 (18.0%)	22 (13.3%)	14 (13.2%)
ใช้ร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	38 (29.7%)	71 (42.8%)	55 (51.9%)
อื่นๆ เช่น เป็นความเชื่อ ราคาถูก	1 (0.8%)	1 (0.6%)	2 (1.9%)

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 27 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุน้อยกว่า 30 ปี ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการใช้ยาแผนโบราณคือ มีผลข้างเคียงน้อย/คิดว่ามีความปลอดภัยมากที่สุด ร้อยละ 50.8 รองลงมาได้แก่ เพื่อช่วยส่งเสริมสุขภาพ/บำรุงร่างกาย ร้อยละ 49.6 และ มีอาการของโรคไม่รุนแรง ร้อยละ 38.3

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31- 50 ปี ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการใช้ยาแผนโบราณคือ มีผลข้างเคียงน้อย/คิดว่ามีความปลอดภัยมากที่สุด ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือใช้ร่วมกับยาแผนปัจจุบัน ร้อยละ 42.8 และ เพื่อช่วยส่งเสริมสุขภาพ/บำรุงร่างกาย ร้อยละ 39.2

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการใช้ยาแผนโบราณคือใช้ร่วมกับยาแผนปัจจุบัน ร้อยละ 51.9 รองลงมาคือ มีผลข้างเคียงน้อย/คิดว่ามีความปลอดภัยมากที่สุด ร้อยละ 49.1 และ เพื่อช่วยส่งเสริมสุขภาพ/บำรุงร่างกาย ร้อยละ 34.9

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของความคิดเห็นของผู้บริโภคในการทดลองเปลี่ยนเป็นยาแผนโบราณตัวอื่นที่มีสรรพคุณเดียวกันกับตัวเดิมที่เคยใช้ จำแนกตามอายุ

ความคิดเห็นที่จะลองเปลี่ยนไปใช้ยาตัวอื่นที่มีสรรพคุณเดียวกัน	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ไม่ลอง ที่ใช้อยู่คืออยู่แล้ว	58 (45.3%)	73 (44.0%)	63 (59.4%)
ลองเปลี่ยนเป็นตัวใหม่	60 (46.9%)	79 (47.6%)	33 (31.1%)
อื่นๆ เช่นเปลี่ยนแค่ครั้งเดียวหากจำเป็น	10 (7.8%)	14 (8.4%)	10 (9.4%)
รวม	128 (100.0%)	166 (100.0%)	106 (100.0%)

จากตารางที่ 28 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ น้อยกว่า 30 ปี ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นที่จะทดลองเปลี่ยนเป็นยาแผนโบราณตัวอื่นที่มีสรรพคุณเดียวกันกับตัวเดิมที่เคยใช้ว่าจะลองเปลี่ยนเป็นตัวใหม่ มากที่สุด ร้อยละ 46.9 รองลงมาคิดว่าจะ ไม่ลอง ที่ใช้อยู่คืออยู่แล้ว ร้อยละ 45.3

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31-50 ปี ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นที่จะทดลองเปลี่ยนเป็นยาแผนโบราณตัวอื่นที่มีสรรพคุณเดียวกันกับตัวเดิมที่เคยใช้ว่า ลองเปลี่ยนเป็นตัวใหม่ มากที่สุด ร้อยละ 47.6 รองลงมาคิดว่าไม่ลอง ที่ใช้อยู่คืออยู่แล้ว ร้อยละ 44.0

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นที่จะทดลองเปลี่ยนเป็นยาแผนโบราณตัวอื่นที่มีสรรพคุณเดียวกันกับตัวเดิมที่เคยใช้ว่า ไม่ลอง ที่ใช้อยู่คืออยู่แล้ว มากที่สุด ร้อยละ 59.4 รองลงมาคิดว่า ลองเปลี่ยนเป็นตัวใหม่ ร้อยละ 31.1

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของปัจจัยที่ผู้บริโภคใช้เปรียบเทียบในการเลือกยาแผนโบราณที่มีสรรพคุณเดียวกัน จำแนกตามอายุ

ปัจจัยที่ใช้เปรียบเทียบในการเลือกชื่อยาแผนโบราณ	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
เลขทะเบียนยา หรือเลข อย.	88 (68.8%)	115 (69.3%)	74 (69.8%)
บริษัทผู้ผลิต	51 (39.8%)	56 (33.7%)	47 (44.3%)
เป็นสินค้า OTOP	11 (8.6%)	21 (12.7%)	24 (22.6%)
ราคา	83 (64.8%)	99 (59.6%)	51 (48.1%)
รูปแบบยา เช่นยาเม็ด ยาน้ำ	58 (45.3%)	66 (39.8%)	25 (23.6%)
อื่นๆ เช่น ปริมาณ ผลข้างเคียง	0 (0.0%)	4 (2.4%)	1 (0.9%)

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 29 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุน้อยกว่า 30 ปี พิจารณปัจจัยที่ใช้เปรียบเทียบในการเลือกยาแผนโบราณหากมีสรรพคุณเดียวกัน เรื่องมีเลขทะเบียนยา หรือเลข อย. มากที่สุด ร้อยละ 68.8 รองลงมาคือ เรื่องราคา ร้อยละ 64.8 และ รูปแบบยา เช่น ยาเม็ด ยาน้ำ ร้อยละ 45.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31-50 ปี พิจารณปัจจัยที่ใช้เปรียบเทียบในการเลือกยาแผนโบราณหากมีสรรพคุณเดียวกัน เรื่องมีเลขทะเบียนยา หรือเลข อย. มากที่สุด ร้อยละ 69.3 รองลงมาคือ ราคา ร้อยละ 59.6 และ รูปแบบยา เช่น ยาเม็ด ยาน้ำ ร้อยละ 39.8

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป พิจารณปัจจัยที่ใช้เปรียบเทียบในการเลือกยาแผนโบราณหากมีสรรพคุณเดียวกัน เรื่องมีเลขทะเบียนยา หรือเลข อย. มากที่สุด ร้อยละ 69.8 รองลงมา คือ ราคา ร้อยละ 48.1 และบริษัทผู้ผลิต ร้อยละ 44.3

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของรูปแบบยาแผนโบราณที่ผู้บริโภคลือกใช้มากที่สุด จำแนกตามอายุ

รูปแบบยาแผนโบราณที่เลือกใช้มากที่สุด	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ยาเม็ด/ยาแคปซูล	80 (62.5%)	89 (53.6%)	57 (53.8%)
ยาน้ำ	21 (16.4%)	31 (18.7%)	7 (6.6%)
ยาผงขงค้ม	14 (10.9%)	26 (15.7%)	16 (15.1%)
ยาครีม/ยาขี้ผึ้ง	13 (10.2%)	20 (12.0%)	26 (24.5%)
รวม	128 (100.0%)	166 (100.0%)	106 (100.0%)

จากตารางที่ 30 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุน้อยกว่า 30 ปี ส่วนใหญ่ใช้ยาแผนโบราณรูปแบบยาเม็ด/ยาแคปซูล มากที่สุด ร้อยละ 62.5 รองลงมาได้แก่ ยาน้ำ ร้อยละ 16.4 ยาผงขงค้ม ร้อยละ 10.9 และยาครีม/ยาขี้ผึ้ง ร้อยละ 10.2 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31-50 ปี ส่วนใหญ่ใช้ยาแผนโบราณรูปแบบยาเม็ด/ยาแคปซูล มากที่สุด ร้อยละ 53.6 รองลงมาได้แก่ ยาน้ำ ร้อยละ 18.7 ยาผงขงค้ม ร้อยละ 15.7 และยาครีม/ยาขี้ผึ้ง ร้อยละ 12.0 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่ใช้ยาแผนโบราณรูปแบบยาเม็ด/ยาแคปซูล มากที่สุด ร้อยละ 53.8 รองลงมาได้แก่ ยาครีม/ยาขี้ผึ้ง ร้อยละ 24.5 ยาผงขงค้ม ร้อยละ 15.1 และ ยาน้ำ ร้อยละ 6.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของเหตุผลที่ผู้บริโภคเลือกใช้จ่ายเงินโฆษณาตามอายุ

เหตุผลที่เลือกใช้จ่ายเงินโฆษณา	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
เชื่อถือในคุณภาพ/เคยใช้แล้วหาย	83 (64.8%)	114 (68.7%)	73 (68.9%)
มีราคาถูก	49 (38.3%)	45 (27.1%)	31 (29.2%)
หาซื้อได้ง่าย สะดวก	66 (51.6%)	52 (31.3%)	28 (26.4%)
มีการโฆษณา และส่งเสริมการขาย (ชิงโชค แคม แจก)	5 (3.9%)	13 (7.8%)	4 (3.8%)
ได้ยินคนอื่นบอกที่ดี	32 (25.0%)	46 (27.7%)	18 (17.0%)
ชื่อเสียงของบริษัท	8 (6.2%)	23 (13.9%)	10 (9.4%)
ชอบใช้สมุนไพร	61 (47.7%)	78 (47.0%)	54 (50.9%)
อื่นๆ เช่น เชื่อว่าปลอดภัย ไม่มีผลข้างเคียง	1 (0.8%)	3 (1.8%)	5 (4.7%)

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 31 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ น้อยกว่า30ปี ส่วนใหญ่ให้เหตุผลในการใช้จ่ายเงินโฆษณามากที่สุด เรื่อง การเชื่อถือในคุณภาพ/เคยใช้แล้วหาย มากที่สุด ร้อยละ64.8 รองลงมาคือ หาซื้อได้ง่าย สะดวก ร้อยละ51.6 ชอบใช้สมุนไพร ร้อยละ47.71 และ มีราคาถูก ร้อยละ 38.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31-50 ปี ส่วนใหญ่ให้เหตุผลในการใช้จ่ายเงินโฆษณา มากที่สุด เรื่อง เชื่อถือในคุณภาพ/เคยใช้แล้วหาย ร้อยละ68.7 รองลงมาคือ ชอบใช้สมุนไพร ร้อยละ 47.0 หาซื้อได้ง่าย สะดวก ร้อยละ31.3 และ ได้ยินคนอื่นบอกที่ดี ร้อยละ27.7 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่ให้เหตุผลในการใช้ยาแผนโบราณมากที่สุด เรื่อง เชื่อถือในคุณภาพ/เคยใช้แล้วหาย ร้อยละ 68.9 รองลงมาคือ ชอบใช้สมุนไพร ร้อยละ 50.9 มีราคาถูกร้อยละ 29.2 และ หาซื้อได้ง่าย สะดวก ร้อยละ 26.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของความถี่ในการซื้อยาแผนโบราณของผู้บริโภค จำแนกตามอายุ

ความถี่ในการซื้อยาแผนโบราณ	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ซื้อใช้เป็นครั้งคราว	90 (70.3)	99 (59.6)	58 (54.7)
ซื้อเก็บไว้เพื่อมีอาการ	17 (13.3)	39 (23.5)	16 (15.1)
ซื้อใช้เป็นประจำ	21 (16.4)	28 (16.9)	32 (30.2)
รวม	128 (100.0)	166 (100.0)	106 (100.0)

จากตารางที่ 32 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุน้อยกว่า 30 ปี ส่วนใหญ่มีความถี่ในการใช้ยาแผนโบราณโดยซื้อใช้เป็นครั้งคราว มากที่สุด ร้อยละ 70.3 รองลงมาได้แก่ ซื้อใช้เป็นประจำ ร้อยละ 16.4 และ ซื้อเก็บไว้เพื่อมีอาการ ร้อยละ 13.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31-50 ปี ส่วนใหญ่มีความถี่ในการใช้ยาแผนโบราณโดยซื้อใช้เป็นครั้งคราว มากที่สุด ร้อยละ 59.0 รองลงมาได้แก่ ซื้อเก็บไว้เพื่อมีอาการ ร้อยละ 23.5 และ ซื้อใช้เป็นประจำ ร้อยละ 16.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่มีความถี่ในการใช้ยาแผนโบราณโดยซื้อใช้เป็นประจำ มากที่สุด ร้อยละ 30.2 รองลงมาได้แก่ ซื้อเก็บไว้เพื่อมีอาการ ร้อยละ 15.1 และ ซื้อใช้เป็นครั้งคราว ร้อยละ 15.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของบุคคลที่มีผลต่อการเลือกใช้จ่ายเงินโบราณ จำแนกตามอายุ

บุคคลที่มีผลต่อการ เลือกใช้จ่ายเงินโบราณ	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ญาติ/คนใกล้ชิด	60 (46.9%)	94 (56.6%)	53 (50.0%)
เพื่อน/คนรู้จัก	33 (25.8%)	33 (19.9%)	13 (12.3%)
ตัดสินใจด้วยตัวเอง	73 (57.0%)	99 (59.6%)	79 (74.5%)

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 33 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุน้อยกว่า 30ปี ตอบว่าบุคคลที่มีผลต่อการใช้จ่ายเงินโบราณมากที่สุด คือ ตัดสินใจด้วยตัวเอง มากที่สุด ร้อยละ 57.0 รองลงมาคือ ญาติ/คนใกล้ชิด ร้อยละ 46.9 และ เพื่อน/คนรู้จัก ร้อยละ 25.8 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31- 50 ปี ตอบว่าบุคคลที่มีผลต่อการใช้จ่ายเงินโบราณมากที่สุด คือ ตัดสินใจด้วยตัวเอง มากที่สุด ร้อยละ 59.6 รองลงมาคือ ญาติ/คนใกล้ชิด ร้อยละ 56.6 และ เพื่อน/คนรู้จัก ร้อยละ 19.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51ปีขึ้นไป ตอบว่าบุคคลที่มีผลต่อการใช้จ่ายเงินโบราณมากที่สุด คือ ตัดสินใจด้วยตัวเอง มากที่สุด ร้อยละ 74.5 รองลงมาคือ ญาติ/คนใกล้ชิด ร้อยละ 56.6 และ เพื่อน/คนรู้จัก ร้อยละ 12.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของสิ่งที่มีผลในการเลือก หากผู้บริโภคร้องคัดสินใจเลือกใช้ยาแผนโบราณด้วยตนเอง จำแนกตามอายุ

สิ่งที่มีผลในการเลือก หากต้องคัดสินใจด้วยตัวเอง	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ค้นคว้าสรรพคุณด้วยตัวเอง	75 (58.6%)	87 (52.4%)	47 (44.3%)
ได้ยินจากโฆษณา	35 (27.3%)	57 (34.3%)	36 (34.0%)
คำแนะนำของเภสัชกร	80 (62.5%)	79 (47.6%)	58 (54.7%)
อื่นๆ เช่น คำบอกเล่าต่อกันมา คำแนะนำของแพทย์แผนไทย	5 (3.96%)	10 (6.0%)	4 (3.8%)

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 34 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุน้อยกว่า 30ปี ตอบว่าสิ่งที่มีส่วนร่วมในคัดสินใจใช้ยาแผนโบราณหากต้องคัดสินใจด้วยตนเองมากที่สุด คือ คำแนะนำของเภสัชกร มากที่สุด ร้อยละ 62.5 รองลงมาคือ ค้นคว้าสรรพคุณด้วยตัวเอง ร้อยละ 58.6 และได้ยินจากโฆษณา ร้อยละ 27.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 30-50 ปี ตอบว่าสิ่งที่มีส่วนร่วมในคัดสินใจใช้ยาแผนโบราณหากต้องคัดสินใจด้วยตนเองมากที่สุด คือ ค้นคว้าสรรพคุณด้วยตัวเอง ร้อยละ 52.4 รองลงมาคือ คำแนะนำของเภสัชกร ร้อยละ 47.6 และได้ยินจากโฆษณา ร้อยละ 34.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป ตอบว่าสิ่งที่มีส่วนร่วมในคัดสินใจใช้ยาแผนโบราณหากต้องคัดสินใจด้วยตนเองมากที่สุด คือ คำแนะนำของเภสัชกร ร้อยละ 54.7 รองลงมาคือ ค้นคว้าสรรพคุณด้วยตัวเอง ร้อยละ 44.3 และได้ยินจากโฆษณา ร้อยละ 34.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของสื่อโฆษณาที่ผู้บริโภคพบเห็นการโฆษณาแผนโบราณ
จำแนกตามอายุ

สื่อโฆษณาที่พบเห็น ยาแผนโบราณมากที่สุด	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
วิทยุ	70 (54.7%)	96 (51.8%)	68 (64.1%)
โทรทัศน์	31 (24.2%)	25 (15.1%)	16 (15.1%)
หนังสือพิมพ์	10 (7.8%)	10 (6.0%)	4 (3.8%)
นิตยสาร	13 (10.2%)	27 (16.3%)	13 (12.3%)
อื่นๆ เช่น Internet กำบอกล่า	4 (3.1%)	8 (4.8%)	5 (4.7%)
รวม	128 (100.0%)	166 (100.0%)	106 (100.0%)

จากตารางที่ 35 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุน้อยกว่า 30 ปี ส่วนใหญ่พบเห็น
โฆษณาแผนโบราณตามสื่อ วิทยุ มากที่สุด ร้อยละ 54.7 รองลงมาคือ โทรทัศน์ ร้อยละ 24.2 และ
นิตยสาร ร้อยละ 10.2 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31-50ปี ส่วนใหญ่มีพบเห็นโฆษณาแผนโบราณตาม
สื่อ วิทยุ มากที่สุด ร้อยละ 51.8 รองลงมาคือ นิตยสาร ร้อยละ 16.3 และโทรทัศน์ ร้อยละ 15.1
ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่มีพบเห็นโฆษณาแผนโบราณ
ตามสื่อ วิทยุ มากที่สุด ร้อยละ 64.1 รองลงมาคือ โทรทัศน์ ร้อยละ 15.1 และนิตยสาร ร้อยละ 12.3
ตามลำดับ

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของแหล่งที่ผู้บริโภคเลือกซื้อยาแผนโบราณบ่อยที่สุด จำแนกตามอายุ

แหล่งที่ผู้บริโภคเลือกซื้อยาแผนโบราณบ่อยที่สุด	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ร้านขายยา	103 (80.5%)	142 (85.5%)	79 (74.5%)
โรงพยาบาล	4 (3.1%)	2 (1.2%)	10 (9.4%)
ร้านขายของชำ	14 (10.9%)	18 (10.8%)	7 (6.6%)
ระบบขายตรง/สั่งซื้อโดยตรง	6 (4.7%)	3 (1.8%)	10 (9.4%)
อื่นๆ ได้แก่ ร้านขายยาแผนโบราณโดยเฉพาะ	1 (0.8%)	1 (0.6%)	0 (0.0%)
รวม	128 (100.0%)	166 (100.0%)	106 (100.0%)

จากตารางที่ 36 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุน้อยกว่า 30 ปี ส่วนใหญ่ซื้อยาแผนโบราณจากร้านขายยา มากที่สุด ร้อยละ 80.5 รองลงมาคือ ร้านขายของชำ ร้อยละ 10.9 และ ระบบขายตรง/สั่งซื้อโดยตรง ร้อยละ 4.7 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 31-50 ปี ส่วนใหญ่ซื้อยาแผนโบราณจากร้านขายยา มากที่สุด ร้อยละ 85.5 รองลงมาคือ ร้านขายของชำ ร้อยละ 10.8 และจากระบบขายตรง/สั่งซื้อโดยตรง ร้อยละ 1.8 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่ซื้อยาแผนโบราณจากร้านขายยา มากที่สุด ร้อยละ 74.5 รองลงมาคือ ร้านขายของชำ และ โรงพยาบาล ร้อยละ 9.4 เท่ากัน

ตารางที่ 37 แสดงคะแนนรวมและลำดับของกลุ่มอาการที่ผู้บริโภคลือเลือกใช้ยาแผนโบราณ จำแนกตามอายุ

กลุ่มอาการที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้ยาแผนโบราณ	อายุ					
	น้อยกว่า 30 ปี		31 – 50 ปี		51 ปีขึ้นไป	
	คะแนน	อันดับ	คะแนน	อันดับ	คะแนน	อันดับ
อ่อนเพลีย วิงเวียนศีรษะ เบื่ออาหาร นอนไม่หลับ ร้อนใน	134	3	176	3	126	3
ปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก ช้ำใน	98	4	146	4	148	1
จุกเสียดท้อง ปวดท้อง ท้องอืด แน่นในอก	153	2	196	2	132	2
ไอ ขับเสมหะ คัดจมูก แก้วหวัด เจ็บคอ	209	1	219	1	82	4
โรคผิวหนัง แผลเปื่อย แผลพุพอง กลากเคลื่อน แมลงสัตว์กัดต่อย	27	7	63	7	55	5
ท้องเสีย ธาตุไม่ปกติ ยาระบาย	53	6	84	6	41	6
บำรุงโลหิต ประจำเดือนมาไม่ปกติ ขับน้ำคาวปลา	61	5	98	5	24	7

จากตารางที่ 37 พบว่า กลุ่มอาการที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี เลือกใช้ยาแผนโบราณเรียงกัน 3 ลำดับ คือ ลำดับที่ 1.ไอ ขับเสมหะ คัดจมูก แก้วหวัด เจ็บคอ 2.จุกเสียดท้อง ปวดท้อง ท้องอืด แน่นในอก และ 3.อ่อนเพลีย วิงเวียนศีรษะ เบื่ออาหาร นอนไม่หลับ ร้อนใน ตามลำดับ

กลุ่มอาการที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-50 ปี เลือกใช้ยาแผนโบราณเรียงกัน 3 ลำดับ คือ ลำดับที่ 1.ไอ ขับเสมหะ คัดจมูก แก้วหวัด เจ็บคอ 2.จุกเสียดท้อง ปวดท้อง ท้องอืด แน่นในอก และ 3.อ่อนเพลีย วิงเวียนศีรษะ เบื่ออาหาร นอนไม่หลับ ร้อนใน ตามลำดับ

กลุ่มอาการที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป เลือกใช้ยาแผนโบราณเรียงกัน 3 ลำดับ คือ ลำดับที่ 1.ปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก ช้ำใน 2.จุกเสียดท้อง ปวดท้อง ท้องอืด แน่นในอก และอันดับ 3.อ่อนเพลีย วิงเวียนศีรษะ เบื่ออาหาร นอนไม่หลับ ร้อนใน

ส่วนที่ 5 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการใช้ยาแผนโบราณจากร้านขายยา จำแนกตามอายุ

ตารางที่ 38 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับคะแนนปัจจัยที่มีผลต่อการใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ในด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ตราสัญลักษณ์ของยาแผนโบราณมีชื่อเสียง	3.94 (มาก)	3.86 (มาก)	4.02 (มาก)
บรรจุภัณฑ์สวยงามน่าใช้	3.42 (ปานกลาง)	3.36 (ปานกลาง)	3.19 (ปานกลาง)
ผลการรักษาตรงตามสรรพคุณบนฉลาก/ รักษาได้ผล บรรเทาอาการได้	4.33 (มาก)	4.17 (มาก)	4.35 (มาก)
มีเลขทะเบียนยาหรือมีเลขรับรองจาก องค์การอาหารและยา (เลข. อย.)	4.30 (มาก)	4.24 (มาก)	4.32 (มาก)
รูปแบบยาเช่น เป็นเม็ด แคปซูล ขี้ผึ้ง ผง สะดวกต่อการใช้	4.03 (มาก)	3.97 (มาก)	3.90 (มาก)
มีฉลากแสดงสรรพคุณยาชัดเจน	4.35 (มาก)	4.13 (มาก)	4.20 (มาก)
มีวันหมดอายุหรือวันผลิตระบุบนฉลาก	4.28 (มาก)	4.09 (มาก)	4.27 (มาก)
สะดวกในการเก็บรักษา	4.00 (มาก)	3.87 (มาก)	3.76 (มาก)
โรงงานที่ผลิตยานั้นมีมาตรฐาน	3.94 (มาก)	3.82 (มาก)	4.04 (มาก)
ไม่มีสิ่งปนเปื้อนอื่นๆเจือปน	4.23 (มาก)	3.91 (มาก)	4.29 (มาก)
บนฉลากระบุส่วนประกอบของยาชัดเจน	4.14 (มาก)	4.00 (มาก)	4.20 (มาก)
รวม	4.09 (มาก)	3.95 (มาก)	4.05 (มาก)

จากตารางที่ 38 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อใช้จ่ายแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.09) โดยมีปัจจัยย่อยตามลำดับค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ มีฉลากแสดงสรรพคุณยาชัดเจน (4.35) ผลการรักษาตรงตามสรรพคุณบนฉลาก/รักษาได้ผล บรรเทาอาการได้ (4.33) และ มีเลขทะเบียนยาหรือมีเลขรับรองจากองค์การอาหารและยา (เลข. อย.) (4.30)

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อใช้จ่ายแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-50 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (3.95) ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ตามลำดับค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ มีเลขทะเบียนยาหรือมีเลขรับรองจากองค์การอาหารและยา (เลข. อย.) (4.24) ผลการรักษาตรงตามสรรพคุณบนฉลาก/รักษาได้ผล บรรเทาอาการได้ (4.17) และ มีฉลากแสดงสรรพคุณยาชัดเจน (4.13)

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อใช้จ่ายแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.05) ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ตามลำดับค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ ผลการรักษาตรงตามสรรพคุณบนฉลาก/รักษาได้ผล (4.35) มีเลขทะเบียนยาหรือมีเลขรับรองจากองค์การอาหารและยา (เลข. อย.) (4.32) และ ไม่มีสิ่งปนเปื้อนอื่นๆเจือปน (4.29)

ตารางที่ 39 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับคะแนนปัจจัยที่มีผลต่อการใช้จ่ายเงินในร้านขายยา ในด้านราคา จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านราคา	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ราคาเหมาะสม	4.31 (มาก)	4.18 (มาก)	4.13 (มาก)
มีป้ายแสดงราคาอยู่บนฉลาก	4.16 (มาก)	3.86 (มาก)	3.92 (มาก)
การซื้อยาสามารถต่อรองราคาได้/ขอส่วนลดได้	3.23 (ปานกลาง)	3.27 (ปานกลาง)	3.30 (ปานกลาง)
ราคาถูกกว่ายาแผนปัจจุบัน เมื่อใช้รักษาอาการเดียวกัน	3.66 (มาก)	3.60 (มาก)	3.59 (มาก)
ราคายาแผนโบราณถูกกว่าร้านอื่น	3.50 (ปานกลาง)	3.42 (ปานกลาง)	3.55 (มาก)
รวม	3.77 (มาก)	3.67 (มาก)	3.69 (มาก)

จากตารางที่ 39 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อใช้จ่ายเงินในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุน้อยกว่า 30 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (3.77) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีระดับค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก ได้แก่ ราคาเหมาะสม (4.31) มีป้ายแสดงราคาอยู่บนฉลาก (4.16) และ ราคาถูกกว่ายาแผนปัจจุบันเมื่อใช้รักษาอาการเดียวกัน (3.66) ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีระดับค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ราคายาแผนโบราณถูกกว่าร้านอื่น (3.50) และการซื้อยาสามารถต่อรองราคาได้/ขอส่วนลดได้ (3.23) ตามลำดับ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อใช้จ่ายเงินในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-50 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (3.67) ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก ได้แก่ ราคาเหมาะสม (4.18) มีป้ายแสดงราคาอยู่บนฉลาก (3.86) และราคาถูกกว่ายาแผนปัจจุบัน เมื่อใช้รักษาอาการเดียวกัน (3.60) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ราคายาแผนโบราณถูกกว่าร้านอื่น (3.42) และการซื้อยาสามารถต่อรองราคาได้/ขอส่วนลดได้ (3.27)

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (3.69) ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ราคาเหมาะสม (4.13) มีป้ายแสดงราคาอยู่บนฉลาก (3.92) ราคาถูกกว่ายาแผนปัจจุบัน เมื่อใช้รักษาอาการเดียวกัน (3.59) และ ราคาขายยาแผนโบราณถูกกว่าร้านอื่น (3.55) และปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การซื้อขายสามารถต่อรองราคาได้/ขอส่วนลดได้ (3.30)

ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับคะแนนปัจจัยที่มีผลต่อการใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ในด้านสถานที่จัดจำหน่าย(ร้านขายยา) จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านสถานที่จัดจำหน่าย (ร้านขายยา)	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
ร้านตั้งอยู่ในชุมชน/สะดวกในการซื้อ	4.24 (มาก)	4.00 (มาก)	4.08 (มาก)
มีจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง/ไม่มีปัญหาขาด	3.87 (มาก)	3.81 (มาก)	4.00 (มาก)
สถานที่สะอาด ปลอดภัย	4.21 (มาก)	3.90 (มาก)	4.08 (มาก)
การจัดวางยาแผนโบราณเป็นหมวดหมู่	4.00 (มาก)	3.95 (มาก)	3.87 (มาก)
รวม	4.08 (มาก)	3.92 (มาก)	4.01 (มาก)

จากตารางที่ 40 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านสถานที่จัดจำหน่ายที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก(4.08) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีระดับค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ร้านตั้งอยู่ในชุมชน/สะดวกในการซื้อ(4.24) สถานที่สะอาด ปลอดภัย(4.21) การจัดวางยาแผนโบราณเป็นหมวดหมู่(4.00) และ มีจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง/ไม่มีปัญหาขาด(3.87) ตามลำดับ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านสถานที่จัดจำหน่ายที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-50 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

(3.92) ปัจจัยย่อยด้านสถานที่จัดจำหน่ายที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ ร้านตั้งอยู่ในชุมชน/สะดวกในการซื้อ(4.00) การจัดวางยาแผนโบราณเป็นหมวดหมู่(3.95) สถานที่สะอาด ปลอดภัย(3.90) และมียาจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง/ไม่มีปัญหาขาด (3.81) ตามลำดับ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านสถานที่จัดจำหน่ายที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก(4.01) ปัจจัยย่อยด้านสถานที่จัดจำหน่ายที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ สถานที่สะอาด ปลอดภัย และ ร้านตั้งอยู่ในชุมชน/สะดวกในการซื้อที่มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (4.08) มียาจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง/ไม่มีปัญหาขาด(4.00) และการจัดวางยาแผนโบราณเป็นหมวดหมู่ (3.87) ตามลำดับ

ตารางที่ 41 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับคะแนนปัจจัยที่มีผลต่อการใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ในด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
มีการโฆษณาแผนโบราณตามสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์	3.70 (มาก)	3.54 (มาก)	3.68 (มาก)
มีของแถมหรือมีการสะสมแลกแลกของรางวัล หรือส่งฉลากชิงรางวัล	2.92 (ปานกลาง)	2.74 (ปานกลาง)	2.80 (ปานกลาง)
มีการบริการหลังการขาย เช่นมีเบอร์ โทรศัพท์ที่ให้โทรไปสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม	3.19 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	3.12 (ปานกลาง)
รวม	3.27 (ปานกลาง)	3.08 (ปานกลาง)	3.20 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 41 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุน้อยกว่า 30 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง (3.27) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีคะแนนค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากได้แก่ มีการโฆษณาแผนโบราณตามสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์(3.70) และปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการบริการหลังการขาย เช่นมีเบอร์โทรศัพท์ที่ให้โทรไปสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม(3.19) และ มีของแถมหรือมีการสะสมแลกแลกของรางวัล หรือส่งฉลากชิงรางวัล(2.92) ตามลำดับ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 31-50 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง(3.08) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีคะแนนค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุดได้แก่ มีการโฆษณาแผนโบราณตามสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์(3.54) และปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ได้แก่ มีการบริการหลังการขาย เช่นมีเบอร์โทรศัพท์ให้โทรไปสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม(2.96) และมีของแถมหรือมีการสะสมแลกแลกของรางวัล หรือส่งแลกชิงรางวัล(2.74) ตามลำดับ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 51 ปีขึ้นไป โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง(3.20) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีคะแนนค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุดได้แก่ มีการโฆษณาแผนโบราณตามสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์(3.68) และปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ได้แก่ มีการบริการหลังการขาย เช่นมีเบอร์โทรศัพท์ให้โทรไปสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม(3.12) และมีของแถมหรือมีการสะสมแลกแลกของรางวัล หรือส่งแลกชิงรางวัล(2.80) ตามลำดับ

ตารางที่ 42 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับคะแนนปัจจัยที่มีผลต่อการใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ในด้านบุคลากรที่จำหน่ายยาแผนโบราณในร้านขายยา จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านบุคลากรที่จำหน่ายยาแผนโบราณ ในร้านขายยา	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
เภสัชกรหรือพนักงานในร้านขายยามีความรู้เรื่องยาแผนโบราณเป็นอย่างดี	4.14 (มาก)	4.06 (มาก)	4.10 (มาก)
เภสัชกร/พนักงานในร้านขายยาพูดจาสุภาพ อธิบายดี	4.33 (มาก)	4.15 (มาก)	4.02 (มาก)
รวม	4.24 (มาก)	4.11 (มาก)	4.06 (มาก)

จากตารางที่ 42 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านบุคลากรที่จำหน่ายยาแผนโบราณในร้านขายยา ที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุน้อยกว่า 30 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.24) โดยมีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนปัจจัยย่อยในระดับมากที่สุดคือ มีเภสัชกร/พนักงานในร้านขายยาพูดจาสุภาพ อธิบายดี (4.33) และเภสัชกรหรือพนักงานในร้านขายยามีความรู้เรื่องยาแผนโบราณเป็นอย่างดี (4.14)

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านบุคคลากรที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 31-50 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก(4.11) โดยมีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนแต่ละปัจจัยย่อยอยู่ในระดับมากได้แก่ มีเภสัชกร/พนักงานในร้านขายยาพูดจาสุภาพ อธิยาศัยดี(4.15) และ เภสัชกรหรือพนักงานในร้านขายยามีความรู้เรื่องยาแผนโบราณเป็นอย่างดี (4.06)

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านบุคคลากรที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 51 ปีขึ้นไป โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก(4.06) โดยมีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนแต่ละปัจจัยย่อยอยู่ในระดับมากได้แก่ เภสัชกรหรือพนักงานในร้านขายยามีความรู้เรื่องยาแผนโบราณเป็นอย่างดี (4.10) และ มีเภสัชกร/พนักงานในร้านขายยาพูดจาสุภาพ อธิยาศัยดี(4.02)

ตารางที่ 43 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับคะแนนปัจจัยที่มีผลต่อการใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ในด้านกระบวนการ จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	อายุ		
	น้อยกว่า 30 ปี (n=128)	31-50 ปี (n=166)	51 ปีขึ้นไป (n=106)
การซื้อในร้านขายยาจะมีเภสัชกรหรือพนักงาน ในร้านแนะนำสรรพคุณยาแผนโบราณให้	4.19 (มาก)	4.02 (มาก)	3.95 (มาก)
สามารถเลือกหีบยาแผนโบราณได้เอง	3.71 (มาก)	3.44 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)
รวม	3.95 (มาก)	3.73 (มาก)	3.59 (มาก)

จากตารางที่ 43 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุน้อยกว่า 30 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (3.95) โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยระดับคะแนนอยู่ในระดับมากได้แก่ การซื้อในร้านขายยาจะมีเภสัชกรหรือพนักงานในร้านแนะนำสรรพคุณยาแผนโบราณให้(4.19) และสามารถเลือกหีบยาแผนโบราณได้เอง(3.71) ตามลำดับ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านกระบวนการที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 31-50 ปี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก(3.73) โดยมี

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยคะแนนอยู่ในระดับมากได้แก่ การซื้อในร้านขายยาจะมีเภสัชกรหรือพนักงานในร้านแนะนำสรรพคุณยาแผนโบราณให้(4.02) และมีปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยคะแนนอยู่ในระดับปานกลาง คือ สามารถเลือกหีบยาแผนโบราณได้เอง (3.44)

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านกระบวนการที่มีผลต่อใช้ยาแผนโบราณที่มีจำหน่ายในร้านขายยา ของผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 51 ปีขึ้นไป โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก(3.59) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยคะแนนอยู่ในระดับมากได้แก่ การซื้อในร้านขายยาจะมีเภสัชกรหรือพนักงานในร้านแนะนำสรรพคุณยาแผนโบราณให้ (3.95) และมีปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยคะแนนอยู่ในระดับปานกลาง คือ สามารถเลือกหีบยาแผนโบราณได้เอง (3.23)

ส่วนที่ 6 ปัญหาในการซื้อยาแผนโบราณบรรจุเสร็จในร้านขายยา และข้อเสนอแนะ

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของปัญหาในการซื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา

ปัญหาที่เคพบในการซื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มียาที่ต้องการวางจำหน่ายในร้าน	231	57.8
ยาขาดตลาดบ่อยๆ	92	23.0
ราคาไม่มาตรฐาน/แต่ละร้านราคาแตกต่างกันมาก	155	38.8
หายยาก เช่น จัดวางร้านไม่เป็นระเบียบ ยาแผนโบราณแต่ละกลุ่มปะปนกัน)	90	22.5
ไม่มีเภสัชกร/เจ้าหน้าที่แนะนำสรรพคุณยาแผนโบราณให้	153	38.2
ร้านขายยาไม่ร่วมการส่งเสริมการขายกับผลิตภัณฑ์นั้น เช่น ไม่รับแลกของแถม	60	15.0
อื่นๆ	13	3.2

หมายเหตุ: 1. ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2. อื่นๆ ได้แก่ ไม่มีแผ่นพับหรือป้ายแสดงสรรพคุณ(5 ราย) มียาหมดอายุ(3 ราย) ไม่เคยพบปัญหา(5 ราย)

จากตารางที่ 44 พบว่าปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบจากการซื้อยาแผนโบราณในร้านขายยา 3 อันดับแรก คือ ไม่มียาที่ต้องการวางจำหน่ายในร้าน คิดเป็น ร้อยละ 57.8 รองลงมาคือ ราคาไม่มาตรฐาน/แต่ละร้านราคาแตกต่างกันมาก ร้อยละ 38.8 และไม่มีเภสัชกร/

เจ้าหน้าที่แนะนำสรรพคุณยาแผนโบราณให้ ร้อยละ 38.2 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม

- ควรมีเภสัชกร หรือเจ้าหน้าที่แนะนำสรรพคุณยาแผนโบราณในร้านขายยาทุกครั้ง (5 ราย)
- ควรมีแผ่นพับหรือเอกสารให้อ่านเพิ่มเติมเกี่ยวกับสรรพคุณและวิธีใช้ยาแผนโบราณ (4 ราย)
- ควรมีป้ายติดอยู่หน้าร้านว่ามียาแผนโบราณของบริษัทใดวางจำหน่าย (1 ราย)
- ควรจะมีร้านขายยาที่ให้บริการเรื่องยาแผนโบราณ โดยเฉพาะ (1 ราย)
- ยาแผนโบราณควรจะต้องมีการควบคุมจากหน่วยงานรัฐทุกตัว (1ราย)