

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

แบบสอบถาม

คำชี้แจง : แบบสอบถามนี้เป็นการหาข้อมูลเพื่อการวิจัยเรื่อง“ความคิดเห็นของผู้ประกอบการร้านขายยาต่อปัจจัยด้านส่วน
ประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทย ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” สำหรับ
ทำการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดนี้
จะใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ดังนั้น จึงขอให้ท่านกรุณาตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นและความรู้สึกที่เป็นจริงมากที่สุดทุก
ข้อ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

สำหรับผู้วิจัย

กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง () หน้าข้อความที่เหมาะสม

[] []

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐาน

1.ปัจจุบันท่านอายุ

1.[]

1.() 20-30 ปี

3.() 41-50 ปี

5.() มากกว่า 60 ปี

2.() 31-40 ปี

4.() 51-60 ปี

2.ร้านขายยาของท่านเปิดกิจการมานาน

2.[]

1.() น้อยกว่า 1 ปี

3.() 5-10 ปี

2.() 1-5 ปี

4.() มากกว่า 10 ปี

3.ร้านขายยาของท่านมีสมุนไพรขององค์การเภสัชกรรมจำหน่ายหรือไม่ (การตัดสินใจผลิตภัณฑ์)

3.1 () มี

3.1[]

ได้แก่.....

3.2 () ไม่เคยมีมาก่อน

3.2[]

เหตุผล.....

3.3 () เคยมีแต่เลิกจำหน่าย

3.3[]

ได้แก่.....

เหตุผลที่เลิก.....

ตอนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการร้านขายยาต่อปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มี
ผลต่อการตัดสินใจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทยขององค์การเภสัชกรรมในอำเภอเมืองจังหวัด
เชียงใหม่

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่แสดงระดับความสำคัญตามที่ท่านเห็นว่ามีผลต่อการตัดสินใจจัด
จำหน่ายสมุนไพรไทยขององค์การเภสัชกรรม

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					สำหรับผู้วิจัย
	5	4	3	2	1	
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
1.สรรพคุณในการรักษา						4.[]

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					สำหรับผู้วิจัย
	5	4	3	2	1	
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
2. ชื่อเสียงตราหือที่น่าเชื่อถือ เช่น น้ำมันตะไคร้หอม ขาอมมะแว้ง						5.[]
3. ชื่อเสียงขององค์การเกษตรกรรมในการผลิตและวิจัยที่น่าเชื่อถือ						6.[]
4. สะดวกในการรับประทาน เช่น บรรจุอยู่ในแคปซูล						7.[]
5. มีงานวิจัยที่น่าเชื่อถือเกี่ยวกับสมุนไพรนั้น						8.[]
6. บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย สวยงามน่าซื้อ						9.[]
7. มี อย. หรือเครื่องหมายรับรองจาก อย.(สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา)						10.[]
8. ความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์						11.[]
9. อายุของผลิตภัณฑ์ยาว การเก็บรักษา ง่าย ไม่ฉีกง่าย ไม่เปลี่ยนสี						12.[]
10. เป็นสมุนไพรที่กำลังได้รับความนิยม						13.[]
11. กลุ่มผู้ซื้อจำนวนมาก เช่นสมุนไพรเสริมอาหาร กลุ่มลดน้ำหนัก						14.[]
12. การเปลี่ยนคืนสินค้าหมดอายุและสินค้าชำรุด						15.[]
ข้อเสนอแนะ.....						
.....						
ด้านราคา (Price)	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
13. ราคาที่เหมาะสมใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์คู่แข่งที่มีในร้าน						16.[]
14. ให้เปอร์เซ็นต์กำไรสูง						17.[]
15. มีการซื้อขายระบบเครดิต						18.[]
ข้อเสนอแนะ.....						
.....						
.....						

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					สำหรับผู้วิจัย
	5	4	3	2	1	
ด้านการจัดจำหน่าย (Place)	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
16. มีตัวแทนจำหน่ายในท้องถิ่น						19. []
17. บริษัทจัดส่งสินค้ารวดเร็ว						20. []
18. มีการตั้งซื้อสะดวก						21. []
19. มีพนักงานขายบริการถึงร้าน เช่น รับคำสั่งซื้อ การเก็บเงิน						22. []
20. บริการส่งยาทาง Internet						23. []
21. มีเบอร์โทรฟรีเพื่อสั่งยาหรือให้คำแนะนำลูกค้า						24. []
22. ใช้ระบบฝากขาย						25. []
ข้อเสนอแนะ.....						
.....						
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
1) การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์						
23. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วารสารต่างๆ วิทยุทีวี หนังสือพิมพ์						26. []
24. การให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรนั้นๆ ผ่านสื่อต่างๆ เช่น การให้สัมภาษณ์ทีวีโดยผู้เชี่ยวชาญ ลงบทความในหนังสือพิมพ์หรือวารสาร						27. []
25. แผ่นพับที่มีสีสันสะดุดตา สวยงามเกี่ยวกับประโยชน์ของสมุนไพร						28. []
ข้อเสนอแนะ.....						
.....						
2) การส่งเสริมการขาย	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
<u>ให้กับร้านค้า</u>						
26. มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา						29. []
27. การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือเทศกาลสำคัญให้ร้านค้า						30. []
28. การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา สมุดฉีก นานกั้นแคดในรถ						31. []

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					สำหรับผู้วิจัย
	5	4	3	2	1	
	<u>สำคัญมากที่สุด</u>	<u>สำคัญมาก</u>	<u>สำคัญ</u>	<u>สำคัญน้อย</u>	<u>ไม่สำคัญ</u>	32.[]
29.การแจกตัวอย่าง เพื่อให้ทดลองใช้						32.[]
30.การแจกตัวอย่าง เพื่อทดลองขาย โดยแถมมาทับสินค้าอื่น						33.[]
31.การจัดประชุมให้ความรู้เกี่ยวกับ สมุนไพรแก่ร้านค้าโดยผู้เชี่ยวชาญ						34.[]
<u>ให้แก่ลูกค้า</u>						35.[]
32.มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา						35.[]
33.การแจกตัวอย่าง เพื่อให้ทดลองใช้						36.[]
34.การจัดประชุมให้ความรู้เกี่ยวกับ สมุนไพรแก่ลูกค้าโดยผู้เชี่ยวชาญ						37.[]
3) พนักงานขาย	<u>สำคัญมากที่สุด</u>	<u>สำคัญมาก</u>	<u>สำคัญ</u>	<u>สำคัญน้อย</u>	<u>ไม่สำคัญ</u>	
35. ความสม่ำเสมอในการเชื่อมลูกค้า						38.[]
36.ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย						39.[]
37.มีบริการดี , รวดเร็ว						40.[]
38.แต่งกายสุภาพและมีมารยาทดี						41.[]
39. ความสนิทสนมคุ้นเคย						42.[]
ข้อเสนอแนะ.....						
4) ปัจจัยอื่นๆ	<u>สำคัญมากที่สุด</u>	<u>สำคัญมาก</u>	<u>สำคัญ</u>	<u>สำคัญน้อย</u>	<u>ไม่สำคัญ</u>	
40. ความต้องการซื้อของผู้บริโภค ลูกค้าเจาะจงเรียกหา						43.[]
41. ต้องการอุดหนุนสินค้าไทย						44.[]
42. มีตัวอย่างหอมที่ใช้หรือ โรงพยาบาลที่ใช้ เช่น ขณะนี้มีขายที่ โรงพยาบาลเชียงใหม่ราม						45.[]
43. ความสนใจส่วนตัวในผลิตภัณฑ์ จากสมุนไพร						46.[]
ข้อเสนอแนะ.....						

.....ขอขอบพระคุณมา ณ. โอกาสนี้.....

การ์ดหมายเลข

ชนิดของผลิตภัณฑ์

1. ครีมว่านหางจระเข้
2. สมุนไพรโคไฟบริน (Chofibrin)
3. น้ำมันชัน แดปซูล
4. ฟ้าทะลายโจร แดปซูล
5. น้ำยาขี้วันปากใบฝรั่ง
6. น้ำมันตะไคร้หอม
7. ครีมพญายอ
8. เจลฟลูจินอล
9. ครีมไฟลจีซาล
10. ยาขงมะขามแขก
11. ยาระบายมะขามแขก
12. ยาอมปราสาทมะแว้ง
13. เห็ดหลินจือสกัดชนิดเม็ด
14. เจลพริก
15. ครีมใบบัวบก
16. สมุนไพรเมมโอจี (Mem-O-G)
17. สมุนไพรกาลมาโก (Calmago)
18. สมุนไพรฟลาวาซอย (Flava Soy)
19. สมุนไพรแอนเจลิซิน (Angelisin)
20. สมุนไพรซิมีราฟ (Cimiraf)



ยาจากสมุนไพร



**ยา ๑๐๘
เมฆหลวง**

แก้ไอ ขับเสมหะ



20 ซอง
ซองละ 20 เม็ด

สนับสนุนการใช้สมุนไพรภายในประเทศ
ขานหมใบราช เลขทะเบียนที่ G46741
Lot No. TMA 012
วันผลิต 09/03/99

สรรพคุณ แก้ไอ ขับเสมหะ
ขนาดรับประทาน อดครั้งละ 3-5 เม็ด
เมื่อมีอาการไอ
ส่วนประกอบสำคัญ

ผลมะแว้ง	18.89 %
ใบกะเพราแดง	5.9 %
ใบคาลห่มอน	5.9 %
ใบสวาด	4.71 %
ขมิ้นน้อย	4.425 %
สารส้ม	2.190 %

ควรเก็บในที่แห้ง

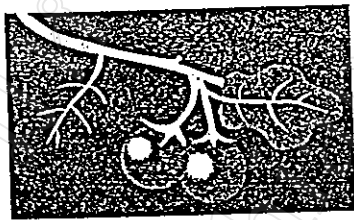


ผลิตโดย
บริษัท ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย จำกัด
เลขที่ 130/149 หมู่ที่ 3 ต.วังจันทน์
อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา 13170
สำนักงาน โทร. (662) 216-5728-9
แฟกซ์ (662) 216-5742

ภายใต้ลิขสิทธิ์ขององค์การเภสัชกรรม

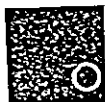


Herbal Medicine



**MA-WAENG
LOZENGES**

Antitussive Expectorant



20 ซอง
ซองละ 20 เม็ด



ภายใต้เทคโนโลยีการผลิตขององค์การเภสัชกรรม

Indication :
Antitussive Expectorant

Use :
Take 3-5 tablets as required

Ingredients:

Ma-Waeng (Solanum trilobatum Linn.)	18.89 %
Sacred Basil (Ocimum tenuiflorum Linn)	5.9 %
Tan-Mon (Vernonia elliptica DC.)	5.9 %
Brazil Wood (Cae salpinia bonduc Linn)	4.71 %
Kha-Min-Oi (Curcuma zedoaria Roxb)	4.425 %
Potash Alum	2.190 %



Manufactured by
Thai Herbal Products Co.,Ltd.
130/149 Moo 3, Tambol Wangchua
Amphur Wangnoi Pranakornsiyayutthaya 13170
Office Tel. (662) 216-5728-9 Fax: (662) 216-5742
Under License of The Government
Pharmaceutical Organization

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายวิบูลย์ อสัมภินพงศ์
วัน เดือน ปีเกิด	5 ตุลาคม 2513
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ที่ โรงเรียนบ้านท่าพระยาจักร จังหวัดสุพรรณบุรี สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมปีที่ 6 ที่ โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี เกษศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล เมื่อปีการศึกษา 2537
ประวัติการทำงาน	ปี 2538-2539 หัวหน้าแผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลบำเหน็จณรงค์ จังหวัดชัยภูมิ ปี 2539-2540 เภสัชกรประจำร้านพีเพิลส์ เฮลท์ แคร์ สาขา கடสวนแก้ว ปี 2541-ปัจจุบัน เภสัชกรประจำร้านฟามา ครีท สาขาไอของ