



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

คำชี้แจง: แบบสอบถามนี้เป็นการหาข้อมูลเพื่อการวิจัยเรื่อง “ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” สำหรับทำการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ (สำหรับผู้บริหาร) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จะใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น จึงขอให้ท่านกรุณาตอบตามความคิดเห็นและความรู้สึกที่เป็นจริงมากที่สุด ผู้วิจัยขอขอบพระคุณแพทย์ทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

กรุณาทำเครื่องหมาย ในช่อง () หน้าข้อความที่ท่านเห็นว่าเหมาะสม
ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1.เพศ

1. () ชาย

2. () หญิง

2.อายุ

1. () 20-30 ปี

2. () 31-40 ปี

3. () 41-50 ปี

4. () 51-60 ปี

5. () มากกว่า 60 ปี

3.ประเภทของสถานพยาบาลที่ท่านประจำอยู่

1. () โรงพยาบาลรัฐบาล

2. () โรงพยาบาลเอกชน

4.จำนวนเตียง

1. () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง

2. () 100-150 เตียง

3. () 151-300 เตียง

4. () 301-500 เตียง

5. () มากกว่า 500 เตียง

5.ท่านตรวจรักษาผู้ป่วยทั่วไปโดยเฉลี่ยประมาณสัปดาห์ละ

1. () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 คน

2. () 21-50 คน

3. () 51-100 คน

4. () 101-200 คน

5. () มากกว่า 200 คน

6.จำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ท่านจำเป็นต้องจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษา ประมาณสัปดาห์ละ

1. () น้อยกว่า 10 ราย 2. () 10-20 ราย 3. () 21-30 ราย
4. () 31-40 ราย 5. () มากกว่า 40 ราย

7.ท่านมีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่ท่านมีโอกาสนในการจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเองหรือไม่

1. () มี 2. () ไม่มี

8.ท่านมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาลหรือไม่

1. () มี 2. () ไม่มี

ตอนที่ 2 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดของแพทย์

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับความสำคัญที่ท่านเห็นว่ามีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดให้แก่ผู้ป่วย

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ไม่ได้เกี่ยวข้อง
	5 มากที่สุด	4 มาก	3 ปานกลาง	2 น้อย	1 น้อยที่สุด	
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)						
9.ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา						
10.ตัวยามีความปลอดภัยสูง						
11.ความสะดวกในการรับประทาน						
12.สามารถลงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว						
13.การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน						
14.มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด(Dosage)						
15.ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้						
16.ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)						
17.ตัวยาเป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย						
18.มีปฏิกิริยาระหว่างยา(Drug interaction) ต่ำ						

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ไม่ได้ เกี่ยวข้อง
	5	4	3	2	1	
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	
19.ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย						
20.เป็นยาใหม่ นำมาทดลองใช้						
21.เป็นยาเม็ดสามารถแบ่งได้						
22.เป็นยาจากบริษัทต่างประเทศ (Original)						
23.มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีเหมาะสมกับราคา						
24.ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน						
ด้านราคา (Price)						
25.ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของ ยา						
26.ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาใน ระดับเดียวกัน						
27.เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้)						
28.การให้เครดิตที่นาน						
ด้านการจัดจำหน่าย (Place)						
29.ได้รับความสะดวกในการสั่งยากับ บริษัท						
30.มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา						
31.บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา						
32.การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง						
33.มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัด เชียงใหม่						

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ไม่ได้ เกี่ยวข้อง
	5 มากที่สุด	4 มาก	3 ปาน กลาง	2 น้อย	1 น้อย ที่สุด	
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)						
การโฆษณา						
34.การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์						
การประชุมสัมมนา						
35.การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอ เกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมา บรรยาย						
36.การออกบูธ (Booth) ตามงานประชุม วิชาการต่างๆ						
37.เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอก มาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)						
38.บทความหรือรายงานผลการใช้ยาใน วารสารการแพทย์ไทย						
39.บทความหรือรายงานผลการใช้ยาใน วารสารการแพทย์ต่างประเทศ						
40.บทความหรือรายงานผลการใช้ยา ในเวปไซด์ทางอินเทอร์เน็ต						
41.แผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้						
การส่งเสริมการขาย						
42.การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู						
43.การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือ ในโอกาสสำคัญ						
44.มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย						
45.มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม						

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยา					ไม่ได้ เกี่ยวข้อง
	5	4	3	2	1	
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	
46.มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ						
47.มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ						
พนักงานขาย						
48.ความสัมพันธ์อันเคยกับผู้แทนยา						
49.ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา						
50.บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา						
51.ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา						

52. ปัจจัยการตลาดทั้งหมด ให้เรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย 1,2,3 และ 4 ตามลำดับ

..... ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ประสิทธิภาพ ความแรง ความปลอดภัยของยา ฯลฯ)

..... ปัจจัยด้านราคา (ราคาถูก เบิกได้)

..... ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (ความสะดวก การสั่งยาที่รวดเร็ว ฯลฯ)

..... ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ ฯลฯ)

ข้อเสนอแนะ.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวจิตา ตันติวัฒน์
วัน เดือน ปี เกิด	9 กุมภาพันธ์ 2518
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสตรีนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ ปีการศึกษา 2536 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต คณะเทคโนโลยีชีวภาพ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ปีการศึกษา 2540 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2543
ประวัติการทำงาน	ปี 2543- ปัจจุบัน Professional Medical Representative บริษัทเซอร์เวียร์ (ประเทศไทย) จำกัด