

บทที่ 3 การวิจัยปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสุขภาพในประเทศไทยนับว่าเป็นตลาดที่น่าสนใจเนื่องจากปัจจัยหนุนที่สำคัญคือ กระแสการรักษาสุขภาพเชิงป้องกันเพิ่มสูงขึ้น การรักษาสุขภาพเชิงป้องกันคือการทำให้ร่างกายแข็งแรงไม่เจ็บป่วย ทั้งนี้เพื่อที่จะได้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลและไม่ต้องพบกับความทรมานจากความเจ็บป่วย ด้วยกระแสนี้ทำให้การบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

จากการที่พบว่าปริมาณผู้ป่วยโรคภูมิแพ้ได้เพิ่มสูงขึ้นทุกปี บริษัทจึงมีแนวคิดริเริ่มในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้จากสาร Quercetin ผลิตภัณฑ์รูปแบบนี้ถือเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่มีปรากฏในตลาดมาก่อน จึงจำเป็นต้องทำการศึกษาตลาดเพื่อทราบการยอมรับและหาแนวทางการทำการตลาดต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ป่วยโรคภูมิแพ้ที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นอาการของโรคที่เป็นอยู่ วิธีการรักษาโรค รวมถึงปัญหาที่พบในการรักษา
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาโรคภูมิแพ้ที่มีจำหน่ายในปัจจุบันรวมถึงทัศนคติที่มีต่อผลิตภัณฑ์เหล่านั้น
3. เพื่อศึกษาปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้ของทางบริษัท
4. เพื่อทดสอบระดับการยอมรับของกลุ่มเป้าหมายในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้ของทางบริษัทรวมถึงทดสอบระดับราคาที่กลุ่มเป้าหมายเต็มใจที่จะจ่าย
5. เพื่อศึกษาทัศนคติของกลุ่มอ้างอิงที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป้าหมายว่ามีการยอมรับในผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทมากน้อยเพียงใด

รูปแบบการเก็บข้อมูล

การเก็บข้อมูลจากผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายนั้นจะใช้แบบสอบถามมาเป็นเครื่องมือหลักในการวิจัยเพื่อหาข้อมูล ความคิดเห็นและทัศนคติของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อนำมาเป็น

ตัวแทนของประชากรทั้งหมดได้ ทางบริษัทฯ ได้ตั้งคำถามตามกรอบแนวคิดตามที่ได้ศึกษามาอีก ทั้งยังสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ในการทำการวิจัย สำหรับรูปแบบการแจกแบบสอบถามนั้น จะใช้การแจก ณ สถานที่ที่กลุ่มเป้าหมายที่เป็นโรคมะเร็งเข้ามาทำการรักษา เช่น โรงพยาบาล หรือผ่านทางสมาคมโรคมะเร็งแห่งประเทศไทยเป็นหลัก

สำหรับกลุ่มอ้างอิงที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของกลุ่มเป้าหมายซึ่งก็คือแพทย์หรือเภสัชกร บริษัทจะใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth interview) เพื่อให้ได้ข้อมูลในเชิงลึกมากขึ้นในแง่ทัศนคติของกลุ่มอ้างอิงที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของบริษัท ในกรณีของแพทย์จะทำการสัมภาษณ์แพทย์เฉพาะทางโรคมะเร็ง แพทย์ทางเลือกและแพทย์แผนไทย ในกรณีเภสัชกรจะสัมภาษณ์ตามร้านขายยาต่างๆ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลอันเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

งานวิจัยครั้งนี้ ทางบริษัทจะใช้การวิจัยเชิงสำรวจ โดยกลุ่มเป้าหมายคือบุคคลในวัยตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไปที่มีอาการเป็นโรคมะเร็ง อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลและมีระดับรายได้ปานกลางขึ้นไป ซึ่งมีจำนวนทั้งหมดประมาณ 342,000 คน¹ และทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว โดยจำนวนของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในสามารถหาได้จากสูตร คือ

$$n = \frac{N}{(1 + Ne^2)}$$

เมื่อ

- | | |
|---|---|
| n | คือ จำนวนตัวอย่าง หรือขนาดของกลุ่มตัวอย่าง |
| N | คือ จำนวนหน่วยทั้งหมด หรือขนาดของประชากร |
| e | คือ ความน่าจะเป็นของความผิดพลาดที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ |

เมื่อแทนค่าขนาดประชากรทั้งหมดและใช้ระดับความเชื่อมั่นที่ 95% จะได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 400 คน ซึ่งสอดคล้องกับกฎของ Roscoe ที่กล่าวถึงขนาดตัวอย่างที่เหมาะสมสำหรับงานวิจัยทั่วไปว่าควรมีขนาดตัวอย่างมากกว่า 300 ตัวอย่าง แต่ไม่ควรเกิน 500 ตัวอย่าง

¹ สมาคมโรคมะเร็งแห่งประเทศไทยและศูนย์วิจัยกสิกรไทย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1) แบบสอบถาม (Questionnaire)

บริษัทจะทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยการให้แบบสอบถามซึ่งทำให้ประหยัดเวลาในการรวบรวมข้อมูล สามารถรวบรวมข้อมูลได้เป็นจำนวนมากในเวลาเดียวกัน ซึ่งแบบสอบถามจะทำการตั้งคำถามตามวัตถุประสงค์และกรอบของงานวิจัยที่ตั้งไว้ โดยในแบบสอบถามซึ่งสามารถพิจารณาได้จากภาคผนวก ข. จะแบ่งออกเป็น 5 ส่วนได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับโรคมุมิแพ้และการรักษาของกลุ่มตัวอย่าง เป็นการสอบถามถึงข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับอาการของโรคมุมิแพ้ที่กลุ่มตัวอย่างประสบอยู่รวมถึงวิธีการรักษา และปัญหาที่พบในการรักษา

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมในการเลือกซื้อ และรับประทานอาหารเสริมเพื่อรักษาโรคมุมิแพ้ เป็นการสอบถามถึงทัศนคติและพฤติกรรมโดยทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาโรคมุมิแพ้ที่มีจำหน่ายในปัจจุบัน อีกทั้งยังทราบถึงกลุ่มอ้างอิงที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อมากที่สุดและทราบถึงต้นทุนการเปลี่ยนไปใช้สินค้าอื่นของกลุ่มตัวอย่างอีกด้วย ซึ่งข้อมูลที่ได้นี้จะสามารถนำมาใช้ในการวางกลยุทธ์ของผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการมุมิแพ้ เป็นการสอบถามถึงปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมการตลาดทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การส่งเสริมการขาย การจัดจำหน่าย เพื่อจะวัดว่าปัจจัยเหล่านั้นปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อระดับความสำคัญในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารป้องกันมุมิแพ้ของทางบริษัท

ส่วนที่ 4 ข้อมูลส่วนตัวของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 5 การทดสอบแนวคิดของผลิตภัณฑ์ (Product concept test) เป็นการวัดการยอมรับของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการมุมิแพ้ของทางบริษัท โดยการให้กลุ่มตัวอย่างได้ศึกษารายละเอียดหลักของผลิตภัณฑ์ และตอบคำถามวัดระดับความพึงพอใจ ความสนใจที่จะซื้อ รวมถึงระดับราคาที่คุณกลุ่มตัวอย่างเต็มใจที่จะจ่ายเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์

2) การสัมภาษณ์เชิงลึก(Depth interview)

บริษัทเลือกใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อทำการสอบถามความคิดเห็นหรือทัศนคติของกลุ่มอ้างอิงที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการมุมิแพ้ของทางบริษัท ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่เป็น

กลุ่มอ้างอิงดังกล่าวจะประกอบไปด้วยแพทย์เฉพาะทางด้านโรคภูมิแพ้ แพทย์แผนปัจจุบัน แพทย์แผนไทยและเภสัชกร

บริษัทจะใช้รูปแบบการสัมภาษณ์แบบกึ่งทางการ(Semi structure interview) โดยกำหนดแนวคำถามไว้ล่วงหน้าอย่างคร่าวๆ และเน้นการสนทนาระหว่างผู้สัมภาษณ์และผู้ให้สัมภาษณ์ ลักษณะของคำถามจะเป็นคำถามปลายเปิด เพื่อให้ผู้ให้สัมภาษณ์สามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ โดยแนวทางของคำถามในกรณีของการสัมภาษณ์แพทย์จะครอบคลุมตั้งแต่ลักษณะของผู้ป่วยที่มาปรึกษา วิธีการรักษา ทัศนคติของแพทย์ต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาภูมิแพ้ที่มีจำหน่ายในปัจจุบัน ทัศนคติของแพทย์ต่อกระบวนการ Mast-cell stabilizer การรับรู้และการยอมรับคุณสมบัติของ Quercetin ก่อนที่จะสอบถามถึงทัศนคติของแพทย์ที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้ของทางบริษัท โดยสามารถพิจารณาแนวทางการสัมภาษณ์ทั้งหมดสำหรับแพทย์และเภสัชกรได้จากภาคผนวก ค. และ ง. ตามลำดับ

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วยการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยอาศัยเครื่องมือต่างๆ จากโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อวิเคราะห์หาค่าทดสอบทางสถิติของข้อมูลในลักษณะต่างๆ

นอกจากนี้ข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากกลุ่มอ้างอิง จะถูกนำมาวิเคราะห์เพื่อช่วยในการสนับสนุนผลการวิจัยเชิงปริมาณ เพื่อนำไปใช้ในการวางกลยุทธ์ของผลิตภัณฑ์ต่อไป

ผลที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

1. ทราบถึงโอกาสและอุปสรรค รวมถึงความเป็นไปได้ในการจำหน่าย จากการยอมรับในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับป้องกันโรคภูมิแพ้ของบริษัท
2. ทราบถึงพฤติกรรมและทัศนคติต่อการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาโรคภูมิแพ้ที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำมาใช้เป็นกลยุทธ์ของทางบริษัทต่อไป
3. ทราบถึงปัจจัยด้านส่วนประสมด้านการตลาดว่าปัจจัยใดมีระดับความสำคัญต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพื่อนำมาเป็นแนวทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ฯ ต่อไป
4. ทราบถึงการยอมรับในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอ้างอิงที่มีอิทธิพลต่อกลุ่มเป้าหมาย

การประมวลผลจากแบบสอบถาม

จากการสำรวจตลาดโดยการแจกแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างเพื่อนำผลที่ได้มาประมวลผลให้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ โดยทำการแจกแบบสอบถามจำนวน 450 ชุดและนำมาคัดเลือกเฉพาะผู้ที่มีอาการของโรคภูมิแพ้ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เป็นโรคภูมิแพ้ทั้งหมด 200 ชุด นำมาประมวลผลทางสถิติด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ได้ผลดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปด้านโรคภูมิแพ้

จากข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจะสามารถพิจารณาได้ว่ามีผู้ที่มีอาการของหวัดเรื้อรังหรือเยื่อบุจมูกอักเสบมากที่สุด และฝุ่นบ้านเป็นสารก่อภูมิแพ้ที่มีผู้แพ้มากที่สุด แต่อย่างไรก็ตามเป็นที่สังเกตว่าผู้ที่ตอบอื่นๆ จะเป็นผู้ที่คิดว่าตนเองเป็นโรคภูมิแพ้เนื่องมาจากอากาศเปลี่ยนแปลงมากที่สุด ในขณะที่ผู้ที่ตอบว่าตนเองไม่ทราบว่ามีสารก่อภูมิแพ้ของตนเองคืออะไรก็มีอยู่เป็นจำนวนประมาณ 1 ใน 7 ของกลุ่มตัวอย่าง

เมื่อพิจารณาถึงวิธีการรักษาจะพบว่าโดยส่วนใหญ่จะใช้การรักษาด้วยยาและหลีกเลี่ยงสารก่อภูมิแพ้ไปควบคู่กัน ในขณะที่การฉีดวัคซีนยังไม่ค่อยได้รับความนิยมมากนัก ต่อมาเมื่อพิจารณาถึงปัญหาที่พบในการรักษาจะพบว่าไม่สามารถหลีกเลี่ยงสารก่อภูมิแพ้เป็นปัญหาที่พบมากที่สุด รองลงมาคือผลข้างเคียงของยา

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีจำหน่ายในปัจจุบัน

ผลจากแบบสอบถาม แสดงให้เห็นถึงกลุ่มตัวอย่างจำนวน 44% จะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์การรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอยู่ในปัจจุบันหรือเคยรับประทานมาก่อนหน้าแต่อย่างไรก็ตาม ยังมีกลุ่มตัวอย่างที่มีความสนใจในการรับประทานผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในอนาคตสูงถึงประมาณ 20% จำนวนนี้แสดงให้เห็นถึงโอกาสในการเข้าไปทำตลาดของผลิตภัณฑ์ป้องกันอาการภูมิแพ้ของบริษัทได้ดี

ต่อมาเมื่อพิจารณาถึงสาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างจำนวนประมาณ 36% ที่ไม่มีความสนใจในการรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาอาการภูมิแพ้ที่มีจำหน่ายในปัจจุบันเลย พบว่าส่วนใหญ่แล้วจะเป็นเพราะว่าไม่เห็นประโยชน์ที่ได้จากผลิตภัณฑ์ฯ และรักษาด้วยยากี่เพียงพอ ซึ่งตรงนี้เป็นสิ่งที่ทางบริษัทฯ จะต้องสร้างความเข้าใจให้ทราบถึงคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ที่เหนือกว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอื่นที่มีวางจำหน่ายในปัจจุบันโดยต้องยังคงไว้ซึ่งในระเบียบขององค์การอาหารและยา ในขณะเดียวกันก็ต้องมุ่งทำความเข้าใจถึงความปลอดภัยด้วยสารสกัดจากธรรมชาติแทนที่ผลข้างเคียงจากการใช้ยา

ในแง่ของประสิทธิภาพจากการรับประทาน กลุ่มตัวอย่างประมาณ 50% จะสามารถเห็นผลดีจากการรับประทานเพียงเล็กน้อย ในขณะที่มีกลุ่มตัวอย่างประมาณ 5% เท่านั้นที่สามารถเห็นผลได้อย่างมากซึ่งเท่ากับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่เห็นผลดีใดๆ เลยจากการรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาโรคภูมิแพ้ ส่วนสาเหตุหลักที่กลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะรับประทานผลิตภัณฑ์ดังกล่าวคือความสะดวกและไม่ต้องไปพบแพทย์บ่อย รองลงมาคือการที่ต้องได้รับสารก่อภูมิแพ้เป็นประจำในชีวิตประจำวัน

เมื่อพิจารณาถึงตราสินค้าที่กลุ่มตัวอย่างเคยรับประทานหรือกำลังสนใจที่จะรับประทาน พบว่าโดยส่วนใหญ่จะเลือกรับประทาน Blackmores สูงมากในขณะที่รองลงมาคือ Nutrilite ของ Amway โดยสาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างเลือกรับประทานตราสินค้าใดๆ นั้นสาเหตุหลักมาจากการได้รับคำแนะนำจากคนรู้จักให้รับประทาน รองลงมาคือตราสินค้านั้นเป็นตราสินค้าที่มีชื่อเสียง ในขณะที่จะพบว่าเรื่องราคาจะเป็นสาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญน้อยมาก แต่เมื่อมาพิจารณาถึงบุคคลผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาภูมิแพ้มากที่สุดของกลุ่มตัวอย่าง จะพบว่าแพทย์และเภสัชกรจะมีอิทธิพลมากต่อการตัดสินใจ ในขณะที่เดียวกันคนรู้จักที่เป็นโรคภูมิแพ้เหมือนกันก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อเช่นกัน

เมื่อพิจารณาถึงสถานที่ที่กลุ่มตัวอย่างเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาโรคภูมิแพ้ที่มีวางจำหน่ายในปัจจุบัน พบว่าโดยส่วนใหญ่ประมาณ 40.5% จะเลือกซื้อจากร้านขายยาเป็นหลัก และมีส่วนหนึ่งประมาณ 10% ที่ได้มาจากคลินิกหรือโรงพยาบาล ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างน้อยมากเพียง 4% เท่านั้นที่จะสั่งซื้อผ่านทางอินเทอร์เน็ตหรือทางไปรษณีย์ ซึ่งข้อมูลตรงนี้จะถูกใช้ในการวางกลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายต่อไป

ในส่วนของคำถามซึ่งใช้วัดต้นทุนการเปลี่ยนไปใช้ตราสินค้าอื่นของกลุ่มตัวอย่างนั้น สามารถทำการวัดได้โดยการจำลองสถานการณ์ในกรณีที่หากตราสินค้าที่กลุ่มตัวอย่างหมด กลุ่มตัวอย่างจะมีพฤติกรรมในการเลือกซื้อตราสินค้าอื่นทดแทนหรือไม่ ซึ่งจะพบว่ากลุ่มตัวอย่างมีจำนวนที่จะซื้อและไม่ซื้อตราสินค้าอื่นทดแทนในจำนวนที่ใกล้เคียงกันมากคือประมาณ 50% เท่ากัน

ซึ่งเมื่อนำกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่มข้างต้นมาสอบถามถึงเหตุผลในการตัดสินใจดังกล่าว โดยการให้เรียงลำดับเหตุผลในแต่ละปัจจัย ซึ่งได้ผลดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่ไม่ซื้อตราสินค้าอื่นแทน

สาเหตุหลักของการที่กลุ่มตัวอย่างจะไม่ซื้อตราสินค้าอื่นทดแทนคือความไม่มั่นใจในคุณภาพของตราสินค้าอื่นและการที่ต้องการที่จะรับประทานตราสินค้าเดิมให้ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งข้อมูลตรงนี้แสดงให้เห็นถึงลักษณะสำคัญประการหนึ่งของการรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่จะต้องอาศัยประสบการณ์ในการรับประทานมาเป็นระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งสิ่งนี้เป็นสิ่งที่บริษัทฯ จะต้องเผชิญในการที่จะทำให้กลุ่มเป้าหมายยอมที่จะเปลี่ยนตราสินค้าที่รับประทานอยู่ให้มารับประทานผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทแทนให้ได้

กลุ่มตัวอย่างที่จะซื้อตราสินค้าอื่นแทน

ในขณะที่อีกกลุ่มหนึ่งที่จะเลือกซื้อตราสินค้าอื่นแทน โดยทุกๆ เหตุผลในจำนวนที่ใกล้เคียงกันไม่ว่าจะเป็นการสนใจทดลองประสิทธิภาพของตราสินค้าอื่นและแต่ละตราสินค้ามีส่วนประกอบที่คล้ายคลึงกัน รวมถึงการให้ผลการรักษาเช่นเดียวกัน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้

เป็นการสอบถามถึงปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมการตลาดทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การส่งเสริมการขาย การจัดจำหน่าย เพื่อจะวัดว่าปัจจัยเหล่านั้นปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อระดับความสำคัญในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารป้องกันภูมิแพ้ของทางบริษัท โดยแบ่งตามปัจจัยทางการตลาดและนำผลที่ได้มาค่าเฉลี่ย ได้ผลดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ทั้งหมด จะเห็นได้ว่าปัจจัยทุกๆ ปัจจัย กลุ่มตัวอย่างค่อนข้างจะให้ เป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจ โดยมีปัจจัยด้านผลข้างเคียงที่ต่ำ เป็นสารสกัดจากธรรมชาติ และมีสถาบันที่น่าเชื่อถือให้การรับรอง เป็นปัจจัยลำดับแรกๆ ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสนใจ แต่อย่างไรก็ตาม ปัจจัยของการมีสารประกอบใหม่ที่แตกต่างจากที่มีอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน และการมีผลิตภัณฑ์หลายประเภทให้เลือกตามส่วนประกอบที่เปลี่ยนไป กลับเป็นปัจจัยที่มีผู้ให้ความสนใจน้อย

ปัจจัยด้านราคา

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยด้านราคา พบว่าสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกลับไม่ใช่ราคาที่ต่ำกว่าสินค้าอื่นแต่อย่างใด เพียงแต่ราคาดังกล่าวจะต้องสอดคล้องกับคุณค่าที่กลุ่มตัวอย่างได้รับจากผลิตภัณฑ์เท่านั้น

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าปัจจัยที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดคือการจำหน่ายในร้านค้าที่ภาพลักษณ์ดี มีความน่าเชื่อถือ และการหาซื้อได้สะดวก ในขณะที่ปัจจัยด้านอื่นๆ จะไม่ให้ความสำคัญมากนัก

ปัจจัยด้านการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์

จากผลที่ได้แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของบุคลากรทางการแพทย์ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างมาก ในขณะที่การนำประสบการณ์จากผู้ได้ทดลองใช้แล้วก็เป็นสิ่งสำคัญเช่นกัน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย

จากข้อมูลที่ได้ แสดงให้เห็นว่าการรับประกันประสิทธิภาพและคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุด ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงว่าทางผู้จัดทำจะต้องสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้ ซึ่งจะสอดคล้องกับการออกมาเผยแพร่ของผู้ได้ทดลองใช้จริงๆ รวมไปถึงคำแนะนำของแพทย์ ในขณะที่การส่งเสริมการขายด้วยสิทธิประโยชน์หรือส่วนลดต่างๆ กลับไม่ค่อยให้ความสำคัญมากนัก

ปัจจัยด้านพนักงานขาย

จะเห็นได้ว่าพนักงานผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทฯ จะต้องมีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ให้มากที่สุด เนื่องด้วยเป็นสารสกัดชนิดใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก

ส่วนที่ 4 ข้อมูลส่วนตัว

จากข้อมูลส่วนตัวของกลุ่มตัวอย่างที่ได้พบว่าจำนวนเพศหญิงกับเพศชายมีจำนวนใกล้เคียง ในขณะที่จำนวนผู้ที่มีอายุ 26-35 ปีจะมีจำนวนมากที่สุดของผู้ตอบแบบสอบถามคือประมาณ 54% ในขณะที่ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างนั้นโดยส่วนใหญ่กว่า 86% จะเป็นผู้ที่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป

ในส่วนของระดับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างนั้น พบว่าโดยส่วนใหญ่แล้วกว่า 86% จะมีรายได้อยู่ในระดับปานกลางขึ้นไปคือมากกว่า 10,000 บาทต่อเดือน ซึ่งระดับรายได้ดังกล่าวสามารถใช้อ้างอิงแทนกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของบริษัทได้เป็นอย่างดี

ส่วนที่ 5 การทดสอบระดับการยอมรับในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้จากเคอร์ซีติน

ภายหลังจากให้กลุ่มตัวอย่างอ่านลักษณะของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้จากเคอร์ซีติน โดยทำการเปรียบเทียบคุณสมบัติเทียบกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่กลุ่มตัวอย่างรับประทานกันอยู่มากในปัจจุบันคือ วิตามินซี แล้วจึงให้กลุ่มตัวอย่างตอบคำถามเพื่อวัดผลระดับการยอมรับ ได้ผลดังนี้

การวัดความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์

วัดโดยการให้กลุ่มตัวอย่างให้ระดับคะแนนความพึงพอใจในระดับคะแนน 1-10 จากกลุ่มตัวอย่าง 200 คน พบว่าความพึงพอใจที่ได้รับอยู่ในเกณฑ์ที่ดีกล่าวคือมีค่าเฉลี่ย (Mean) อยู่ที่ 7.42 ในขณะที่ค่า Mode และค่า Median อยู่ที่ระดับคะแนน 8 เท่ากัน จึงถือว่าในเบื้องต้นนี้ กลุ่มตัวอย่างค่อนข้างมีความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้ของทางบริษัทเป็นอย่างดี

การวัดปัจจัยที่พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ฯ มากที่สุด

โดยการให้กลุ่มตัวอย่างเลือกสาเหตุที่ภายหลังจากอ่านลักษณะของผลิตภัณฑ์ฯ แล้วรู้สึกพึงพอใจมากที่สุดโดยเรียงตามลำดับความพึงพอใจ พบว่าสาเหตุหลักที่กลุ่มตัวอย่างพึงพอใจมากที่สุดคือ การเป็นสารสกัดจากธรรมชาติมีความปลอดภัยสูง และสามารถป้องกันโรคภูมิแพ้ได้ในระยะยาว ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

การวัดปัจจัยที่ไม่พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ฯ มากที่สุด

โดยการให้กลุ่มตัวอย่างเลือกสาเหตุที่ภายหลังจากอ่านลักษณะของผลิตภัณฑ์ฯ แล้วรู้สึกไม่พึงพอใจมากที่สุดโดยเรียงตามลำดับความไม่พึงพอใจ พบว่าการที่เป็นสารสกัดที่ยังไม่มีผู้ที่รู้จักมากนักและความที่ไม่มั่นใจในผลข้างเคียงของสารอื่นๆ ที่เพิ่มเข้ามาจะเป็นสาเหตุหลักของความไม่พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ฯ ซึ่งสิ่งนี้เป็นสิ่งที่ทางบริษัทจะต้องสร้างความมั่นใจให้กับกลุ่มเป้าหมายให้ได้ว่าสารเคอร์ซีตินในผลิตภัณฑ์ฯ มีประสิทธิภาพที่ดี ในขณะที่สารสกัดอื่นๆ ที่เพิ่มเข้ามาเพื่อเสริมประสิทธิภาพของสารเคอร์ซีตินก็มีความปลอดภัยสูงและได้รับการรับรองจาก

องค์การอาหารและยาแล้ว ในขณะที่ปัจจัยอื่นคือการที่อยากเห็นผลเร็ว นั้น กลับไม่ใช่สิ่งที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากนัก

ความสนใจที่จะซื้อในราคาที่ยอมรับได้

วัดโดยการให้กลุ่มตัวอย่างเลือกระดับความสนใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ฯ ของทางบริษัท ซึ่งมีระดับอยู่ 4 ระดับ พบว่ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 4.5% ให้ความสนใจที่จะซื้ออย่างมาก ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างประมาณ 51% ให้ความสนใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้ของทางบริษัทบ้าง แต่ก็ยังมีอีกเป็นจำนวนถึง 40% ที่ยังคงไม่แน่ใจว่าจะเลือกซื้อหรือไม่ ในขณะที่กลุ่มที่ไม่สนใจจะซื้อเลยจะมีเพียงแค่ประมาณ 4.5% เท่านั้น ซึ่งถือว่ากลุ่มตัวอย่างมีระดับการยอมรับในเบื้องต้นนี้อยู่ในเกณฑ์ที่ดี

ระดับราคาที่เต็มใจจะจ่ายเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์ฯ ของทางบริษัท

วัดโดยให้กลุ่มตัวอย่างกรอราคาที่ตนเองเต็มใจจะจ่ายซื้อผลิตภัณฑ์ฯ ของทางบริษัท ในปริมาณรับประทาน 1 เดือน พบว่าโดยส่วนใหญ่แล้วประมาณ 32% จะเต็มใจจ่ายที่ระดับราคาตั้งแต่ 750 บาท จนถึง 1000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับผลที่ได้ข้างต้นที่ว่าราคาไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกๆ ในขณะที่อีก 25% นั้นเต็มใจจะจ่ายที่ระดับราคาตั้งแต่ 301 – 500 บาทเท่านั้น แต่อย่างไรก็ตาม การพิจารณาการตั้งราคาจำเป็นต้องพิจารณาพร้อมกับอีกหลายปัจจัย เช่น ต้นทุนการผลิตและการจัดจำหน่าย ราคาของคู่แข่ง เป็นต้น ซึ่งจะได้พิจารณาในส่วนของกลยุทธ์ด้านการตลาดต่อไป

การศึกษาทัศนคติของแพทย์แผนปัจจุบัน

ทางบริษัทได้ศึกษาทัศนคติของแพทย์แผนปัจจุบันถึงการรักษาที่ทำอยู่ในปัจจุบันและทัศนคติที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเคอร์ซีติน โดยได้ทำการสัมภาษณ์แพทย์เฉพาะทางด้านโรคภูมิแพ้ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ผลการสัมภาษณ์พ.อศุต มุณินทร์นพมาศ

ตำแหน่ง แพทย์ประจำแผนก หู คอ จมูก โรงพยาบาลพระมงกุฎ

■ การรักษาในปัจจุบัน

การรักษาในปัจจุบันจะเริ่มต้นที่การให้ผู้ป่วยหลีกเลี่ยงสารก่อภูมิแพ้ก่อนเป็นลำดับแรก ก่อนที่จะใช้การรักษาด้วยยา โดยที่จะมีการทดสอบหาสารก่อภูมิแพ้ของผู้ป่วย ในกรณีรักษาด้วยยาจะเป็นการรักษาไปตามอาการ ยาที่จ่ายส่วนใหญ่เป็นยากลุ่มแอนตี้ฮิสตามีน

- การรักษาด้วยยากลุ่ม mast cell stabilizer

นายแพทย์ท่านนี้เห็นว่ายากลุ่ม mast cell stabilizer จะไม่ค่อยถูกจ่ายให้กับผู้ป่วยมากนัก เนื่องจากเป็นยาที่เห็นผลช้า และมีราคาที่ยากจนแพง ถึงแม้ว่ายากลุ่มดังกล่าวจะมีข้อดีคือมีผลข้างเคียงที่ต่ำมากก็ตาม

- ทศนคติต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาโรคภูมิแพ้ในปัจจุบัน

นายแพทย์ท่านนี้ไม่เห็นด้วยกับการรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาโรคภูมิแพ้ที่มีวางจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากเห็นว่าเป็นการสิ้นเปลือง และผลการรักษาส่วนใหญ่เป็นการที่ผู้รับประทานจะคิดไปเองว่าได้ผล (Placebo effect) ซึ่งยังอิงก็ตามการหลีกเลียงสารก่อภูมิแพ้ให้ได้ก็เป็นวิธีการรักษาที่ดีที่สุด

- ทศนคติต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากเคอร์ซีติน

นายแพทย์ท่านนี้ยังไม่เคยทราบถึงคุณประโยชน์ของเคอร์ซีตินในการนำมารักษาโรคต่างๆ ได้ เพียงแต่เห็นว่าน่าจะมีประโยชน์ต่อผู้ป่วยที่ไม่สามารถหลีกเลียงสารก่อภูมิแพ้ได้ เพียงแต่ถ้าจะสามารถทำให้แพทย์มีการยอมรับนั้นจะต้องมีราคาที่ไม่สูงไปกว่าการรักษาที่แพทย์กระทำอยู่

ผลการสัมภาษณ์น.พ.มานพ จิตต์จรัส

ตำแหน่ง แพทย์ประจำแผนก หู คอ จมูก โรงพยาบาลภูมิพล

- การรักษาในปัจจุบัน

ขั้นตอนการรักษาของนายแพทย์ท่านนี้จะคล้ายกับน.พ.ธฤต เพียงแต่นายแพทย์ท่านนี้มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการรักษาด้วยวัคซีนเนื่องจากประสบการณ์ที่ผ่านมาพบว่าเห็นผลช้าและโอกาสประสบความสำเร็จต่ำ เนื่องจากผู้ป่วยอาจจะเกิดการแพ้สารก่อภูมิแพ้อื่นได้

- ทศนคติต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากเคอร์ซีติน

นายแพทย์ท่านนี้ค่อนข้างมีการตอบรับที่ดี เพียงแต่ต้องได้รับการยืนยันจากงานวิจัยว่าสามารถใช้เห็นผลได้จริงๆ และไม่มีผลข้างเคียง

การศึกษาวิธีการรักษาด้วยแพทย์ทางเลือกและทัศนคติของแพทย์ทางเลือก

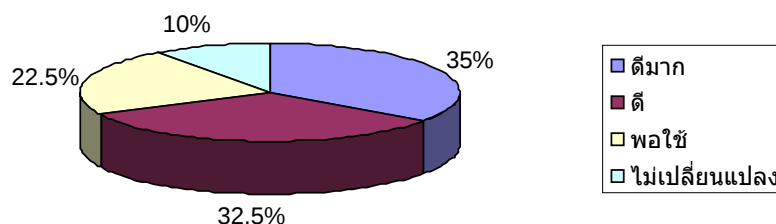
จากการศึกษาถึงการรักษาโรคภูมิแพ้ด้วยวิธีแพทย์ทางเลือกโดยจะพิจารณาจากการรักษาของบริษัทบลูวี ศูนย์ธรรมชาติบำบัด ซึ่งจัดตั้งขึ้นเพื่อเสนอทางเลือกในการรักษาแนวธรรมชาติบำบัดที่แตกต่างไปจากการรักษาด้วยแพทย์แผนปัจจุบันที่จะเน้นไปที่การใช้ยารักษาโรค

สำหรับการรักษาโรคภูมิแพ้ในบัลวินั้น ถือเป็นโรคที่มีผู้ป่วยเข้ามาทำการรักษาเป็นจำนวนมาก โดยบัลวีจะทำการรักษาด้วยวิธีดังต่อไปนี้ (ข้อมูลจาก www.balavi.com)

1. การให้ผู้ป่วยปรับพฤติกรรมการรับประทาน โดยบัลวินั้นจะเน้นมากไปที่การไม่รับประทานผลิตภัณฑ์ที่มีนมวัวเป็นส่วนประกอบ จากข้อมูลในเว็บไซต์ของบัลวีอ้างถึงเด็กในทวีปเอเชียมีการแพ้นมวัวถึงร้อยละ 80
2. การให้ผู้ป่วยอดอาหารเพื่อล้างพิษ เพื่อที่จะลดผลเสียจากอนุมูลอิสระที่ทำให้ภูมิต้านทานของร่างกายมีการตอบสนองที่ไวเกินไป
3. การสวนกาแฟเพื่อกระตุ้นให้ตับทำการสลายฮิสตามีนที่เป็นสาเหตุของโรคภูมิแพ้
4. การรักษาสุขภาพของตนเอง ออกกำลังกายสม่ำเสมอ ไม่ปล่อยให้ท้องผูก
5. การควบคุมสมดุลของระบบภูมิต้านทาน ผ่านทางกระบวนการฝึกหายใจและการฝึกปราณ เนื่องจากความรู้ทางสรีรวิทยาที่ว่า เมื่อระบบประสาทถูกทำให้สงบลง ผ่านทางการหายใจเข้าและออกอย่างถูกต้อง ปลายประสาทเช่น ปลายประสาท vagus ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของระบบหายใจ จะมีการหลั่งสารบางประเภทเช่น สาร vasogenicintestinalpeptide ออกมา ซึ่งมีคุณสมบัติยับยั้งกระบวนการอักเสบได้ หรือปลายประสาทระบบประสาทอัตโนมัติที่ไปเลี้ยงต่อมธัยมัสและต่อมน้ำเหลือง ก็จะมีการสั่งการให้ระบบภูมิต้านทานเข้าสู่สมดุล
6. การกดจุดและฝังเข็ม ซึ่งเป็นศาสตร์การแพทย์แผนจีนที่มีบทบาทในการปรับสมดุลของระบบภูมิต้านทานของคนป่วยได้ รวมถึงช่วยลดอาการปวดบวมอักเสบ เนื่องจากปฏิกิริยาภูมิต้านทานในตำแหน่งต่างๆ ของร่างกาย
7. การใช้สารต้านอนุมูลอิสระจำพวก วิตามิน C, วิตามิน A betacarotene ฯลฯ เข้ามาเสริมรักษา ไม่ว่าจะด้วยวิธีการกิน หรือการให้วิตามินระดับสูงทางน้ำเกลือ
8. การฝึกโปรแกรมจิตใต้สำนึก ก็เป็นอีกวิธีการหนึ่งที่ทางบัลวีเชื่อว่าสามารถเสริมรักษาสมดุลของภูมิต้านทานได้เช่นกัน โดยการอ้างถึงทฤษฎีที่ว่า ระบบภูมิต้านทานนั้นมีการทำงานขึ้นตรงกับระบบประสาทอัตโนมัติ การใช้วิธีสั่งจิตใต้สำนึกติดต่อเข้าไปถึงจิตใต้สำนึกระดับลึก ซึ่งสั่งการระบบประสาทอัตโนมัติได้

ทางบัลวีเคยได้มีการรวบรวมเป็นงานวิจัยที่เกี่ยวกับวิธีการรักษาข้างต้นเข้าไปนำเสนอในงานประชุมวิชาการประจำปีของกรมแพทย์ทางเลือกอีกด้วย

สำหรับประสิทธิภาพของการรักษาโรคภูมิแพ้ด้วยวิธีแพทย์ทางเลือกของบัลวีนัน ทาง บัลวีนันได้มีการทำการวิจัยออกมาถึงประสิทธิภาพที่ได้ โดยทำการทดสอบทำคนไข้ที่ผ่านเกณฑ์ จำนวน 40 คน ได้ผลดังนี้



แผนภาพที่ ... แสดงประสิทธิภาพการทดสอบรักษาโรคภูมิแพ้ด้วยแพทย์ทางเลือก
ที่มา : การรักษาภูมิแพ้ในทางธรรมชาติบำบัด, พ.ญ.กอบกาญจน์ ไพบุลศิลป์

ซึ่งจากผลการทดสอบดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงการรักษาในแนวธรรมชาติบำบัด น่าจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของการรักษาภูมิแพ้ให้มีอาการน้อยลงได้

นอกจากนั้นทางบริษัท ยังได้ทำการจากการสอบถามไปยังแพทย์ที่ประจำอยู่ ณ ศูนย์บัลวีนัน สองท่านคือ นพ.สมเกียรติ อัครศรีประไพ และ พ.ญ.ปารัตน์ วุฒิเจริญวงศ์ ถึง ประสิทธิภาพการใช้เคอร์ซีตินและทัศนคติที่มีต่อเคอร์ซีตินได้ผลดังนี้

นพ.สมเกียรติ อัครศรีประไพ

ผลจากการสอบถามนพ.สมเกียรติจะยังไม่ทราบถึงลักษณะของสารเคอร์ซีตินมากนัก เพียงแต่โดยปกติสำหรับการรักษาของแพทย์เองก็จะแนะนำการให้ผู้ป่วยรับประทานจำพวกหัวหอม กระเทียมเป็นประจำอยู่แล้ว นพ.สมเกียรติ จะนิยมใช้การอดอาหารล้างพิษและให้วิตามินชีวภาพ ปี5 ที่เป็นของทางบัลวีนันเองเข้ามาช่วยในการรักษา

พ.ญ.ปารัตน์ วุฒิเจริญวงศ์

ผลจากการสอบถาม พ.ญ.ปารัตน์ วุฒิเจริญวงศ์ มีประสบการณ์ที่ดีต่อการใช้เคอร์ซีตินในการรักษา โดยทราบว่าสารดังกล่าวสามารถพบได้มากในแอปเปิ้ล ไซท์ และจะแนะนำให้ผู้ป่วยรับประทานอาหารดังกล่าวสดๆ เพื่อรักษาโรคภูมิแพ้ นอกจากนั้นยังได้แนะนำในกรณี

ผู้ป่วยที่มีอาการมาก ให้รับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากวิตามินซีควบคู่กันไป ซึ่งเห็นว่าจะได้ผลดีกว่าการรับประทานเคอร์ซีตินเพียงอย่างเดียว

การศึกษาทัศนคติของแพทย์แผนไทยที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเคอร์ซีติน

จากการสอบถามไปยัง น.พ.วีรพัฒน์ เจริญธรรมทรศน์ ซึ่งเป็นแพทย์ ราชบัณฑิต การแพทย์แผนไทย โรงพยาบาลหาดใหญ่ โดยน.พ.วีรพัฒน์ ได้เคยเขียนบทความเกี่ยวกับการนำสารเคอร์ซีตินมาใช้ในการรักษาโรคต่างๆ อ้างอิงได้จาก <http://gotoknow.org/blog/thai/93102> จึงทำให้ทางผู้จัดทำเห็นว่าคุณค่าของน.พ.วีรพัฒน์ น่าจะมีประโยชน์ต่อการศึกษามากทางผู้จัดทำ โดยน.พ.วีรพัฒน์ได้ให้ประสบการณ์และความคิดเห็นไว้ดังนี้

■ ประสิทธิภาพของสารเคอร์ซีติน

น.พ.วีรพัฒน์ได้ทำการศึกษาถึงประสิทธิภาพของสารเคอร์ซีตินจากงานวิจัยในต่างประเทศ พบว่าสามารถลดขนาดของตึงเนื้อที่ลำไส้ใหญ่ซึ่งเสี่ยงต่อการเป็นมะเร็งลำไส้ใหญ่ได้ จึงเชื่อได้ว่าสารเคอร์ซีตินที่จะใช้ในการรักษาหรือป้องกันโรคมะเร็งได้ แต่อย่างไรก็ตามจากประสบการณ์ของท่าน ยังไม่เคยพบว่ามีการนำสารเคอร์ซีตินมาใช้ในการรักษาภูมิแพ้ เพราะสารตัวนี้ยังไม่เคยมีในตลาดยาที่แพทย์รักษาภูมิแพ้ใช้

■ ทัศนคติที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยทั่วไป

โดยทั่วไป ทางแพทย์ท่านนี้จะไม่ค่อยแนะนำให้ผู้ป่วยรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากยังไม่มีข้อมูลที่รองรับเพียงพอถึงประสิทธิผลในการรักษา ซึ่งท่านเห็นว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยทั่วไปมักจะมีราคาแพงเกินไป โดยท่านจะแนะนำให้ผู้ป่วยรับประทานอาหารสดที่มีปริมาณสารอาหารสูงแทน แต่ท่านก็จะเข้าใจข้อโต้แย้งที่ว่าปริมาณสารอาหารที่มีอยู่ในอาหารสดที่รับประทานในชีวิตประจำวันนั้น อาจจะไม่มากพอต่อความต้องการของร่างกายผู้ป่วย รวมถึงความสะดวกในการรับประทานอีกด้วย

■ ทัศนคติที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากเคอร์ซีติน

น.พ.วีรพัฒน์ได้กล่าวถึงการที่ควรจะต้องมีการทดสอบกับผู้ป่วยโดยร่วมมือกับทางแพทย์หรือสถาบันที่ได้รับการรับรองแล้วทำการติดตามผล