

ภาคผนวก จ.

ผลจากแบบสอบถามและ Product Concept Test

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปด้านโรคภูมิแพ้

ความถี่ของการเกิดอาการ	จำนวน
เป็นเกือบตลอดเวลา	57
เป็นนานๆครั้ง	114
เพิ่งเริ่มเป็นหรือสงสัยว่าจะเป็น	29
รวม	200

ตารางที่ จ-1 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามความถี่การเกิดอาการภูมิแพ้

อาการของโรค	จำนวน
เป็นผื่นตามผิวหนัง	68
ลมพิษ	36
หวัดเรื้อรัง	118
หอบหืด	15
อื่นๆ	24

ตารางที่ จ-2 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามอาการของโรคภูมิแพ้

สารก่อภูมิแพ้	จำนวน
ฝุ่นบ้าน	125
อาหาร	45
เกสรดอกไม้	24
ยาปฏิชีวนะ	22
รังแคสัตว์	26
อื่นๆ	57
ไม่ทราบ	30

ตารางที่ จ-3 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามสารก่อภูมิแพ้

วิธีการรักษา	จำนวน
การให้ยาบรรเทาอาการ	124
การฉีดวัคซีน	18
การหลีกเลี่ยงสารก่อภูมิแพ้	114
การผ่าตัดเพื่อรักษาอาการบางอย่าง	1
รับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เช่น วิตามินซี	56
อื่นๆ	13

ตารางที่ ๑-4 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามวิธีการรักษา

ปัญหาที่พบในการรักษา	จำนวน
ราคาแพง	29
การไม่สามารถหลีกเลี่ยงสารที่ก่อให้เกิดภูมิแพ้ได้	132
ผลข้างเคียงจากการใช้ยา	40
การรักษาไม่ได้ผลเท่าที่ควร	11
อื่นๆ	56

ตารางที่ ๑-5 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามปัญหาที่พบในการรักษา

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีจำหน่ายในปัจจุบัน

		จำนวน(คน)
เคยหรือกำลังรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาภูมิแพ้		88
ไม่เคยรับประทาน	สนใจรับประทานในอนาคต	41
	ไม่สนใจเลย	71
	รวม	200

ตารางที่ ๑-6 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามประสบการณ์การรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาภูมิแพ้ และความสนใจที่จะรับประทานในอนาคต

สาเหตุที่ไม่สนใจ	จำนวน(คน)
ราคาแพงเกินไป	9
รักษาด้วยยาเมื่อมีอาการก็เพียงพอ	32
ไม่เห็นประโยชน์ของผลิตภัณฑ์	35
อื่นๆ	9

ตารางที่ จ-7 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามสาเหตุที่ไม่สนใจรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาภูมิแพ้

ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ฯ	จำนวน(คน)
ดีมาก	4
เห็นผลบ้าง	45
ยังวัดผลไม่ได้	35
ไม่ได้ผล	4
รวม	88

ตารางที่ จ-8 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาภูมิแพ้ที่รับประทาน

สาเหตุที่เลือกรับประทานผลิตภัณฑ์ฯ	จำนวน(คน)
ช่วยออกฤทธิ์เสริมกับการรักษาของแพทย์ที่ทำอยู่	22
กลัวผลข้างเคียงของยาปฏิชีวนะ	35
ได้รับสารก่อภูมิแพ้เป็นประจำในชีวิตประจำวัน	46
สะดวกและไม่ต้องไปพบแพทย์บ่อย	64
อื่นๆ	10

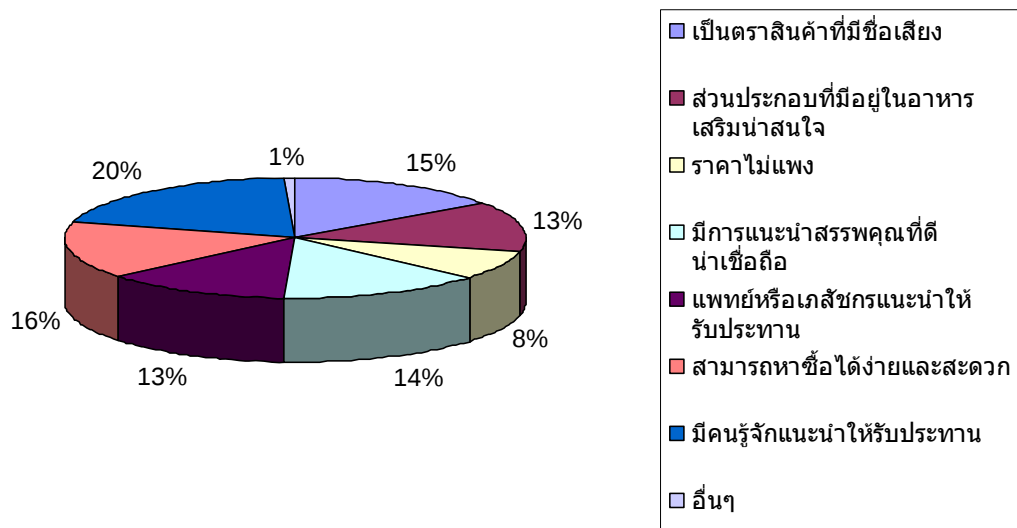
ตารางที่ จ-9 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามสาเหตุที่เลือกรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาภูมิแพ้

ตราสินค้าที่รับประทาน	จำนวน(คน)
Blackmores	81
Mega	13
GNC	14
Natural Citrus Food (Nulife)	16
Nutriline (Amway)	32
อื่นๆ	16

ตารางที่ จ-10 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามตราสินค้าที่รับประทาน

สาเหตุที่เลือกรับประทานตราสินค้านั้น	จำนวน(คน)		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
เป็นตราสินค้าที่มีชื่อเสียง	24	14	17
ส่วนประกอบที่มีอยู่ในอาหารเสริมที่น่าสนใจ	18	19	12
ราคาไม่แพง	8	11	15
มีการแนะนำสรรพคุณที่ดี น่าเชื่อถือ	15	21	23
แพทย์หรือเภสัชกรแนะนำให้รับประทาน	22	13	9
สามารถหาซื้อได้ง่ายและสะดวก	14	22	34
มีคนรู้จักแนะนำให้รับประทาน	26	29	18
อื่นๆ	2	0	0

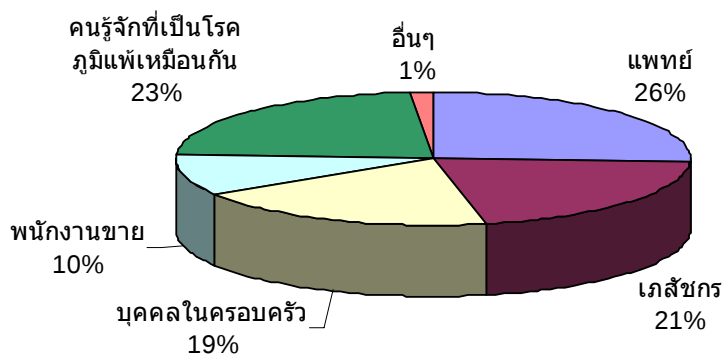
ตารางที่ จ-11 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามสาเหตุที่เลือกรับประทานตราสินค้านั้นโดยเรียงตามลำดับ



แผนภาพที่ จ-1 แสดงการเปรียบเทียบสาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างเลือกรับประทานตราสินค้านั้นๆ โดยการถ่วงน้ำหนักตามอันดับที่เลือก

สถานที่ที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์	จำนวน(คน)
ร้านขายยา	84
คลินิก- โรงพยาบาล	21
การขายตรง	23
สั่งซื้อทางไปรษณีย์/ อินเทอร์เน็ต	9
ซูเปอร์มาร์เก็ต	35
ฝากซื้อจากต่างประเทศ	23
ร้านค้าสาขาของยี่ห้ออื่น ๆ	12
อื่นๆ	0

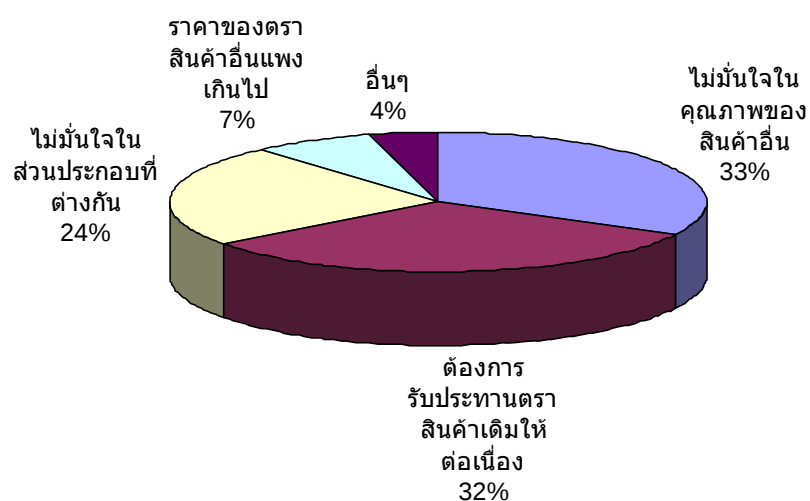
ตารางที่ จ-12 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามสถานที่ที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาโรคภูมิแพ้



แผนภาพที่ จ-2 แสดงการเปรียบเทียบบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อรักษาภูมิแพ้มากที่สุดโดยการถ่วงน้ำหนักแต่ละปัจจัย

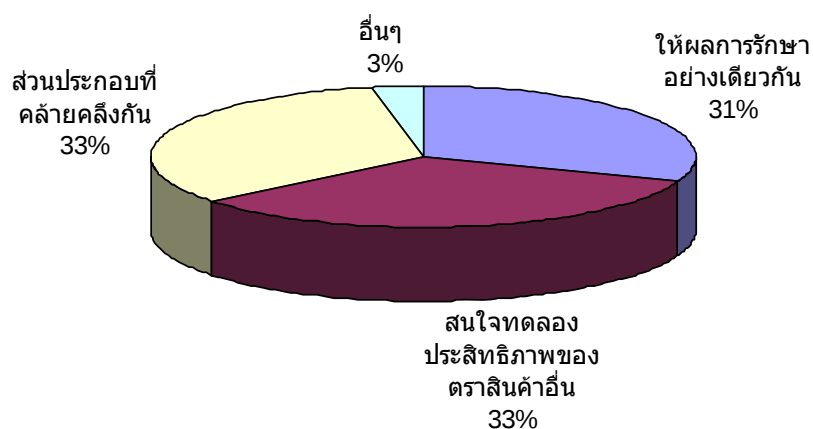
การซื้อตราสินค้าอื่นแทน	จำนวน(คน)
ไม่ซื้อ	64
ซื้อ	65

ตารางที่ จ-13 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามการเลือกซื้อตราสินค้าอื่นทดแทนตราสินค้าเดิม



แผนภาพที่ จ-3 แสดงการเปรียบเทียบสาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างไม่ตัดสินใจซื้อตราสินค้าอื่นแทนโดยการถ่วงน้ำหนักแต่ละปัจจัย

กลุ่มตัวอย่างที่จะซื้อตราสินค้าอื่นแทน



แผนภาพที่ ๑-4 แสดงการเปรียบเทียบสาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างไม่ตัดสินใจซื้อตราสินค้าอื่นแทนโดย
การถ่วงน้ำหนักแต่ละปัจจัย

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

มีส่วนผสมจากสารสกัดจากธรรมชาติ	4.13
ไม่มีผลข้างเคียงเมื่อเทียบกับการใช้ยาปฏิชีวนะ	4.35
มีสารประกอบใหม่ที่แตกต่างจากที่มีอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน	3.18
มีสารสกัดที่ให้ประสิทธิภาพการรักษาโรคภูมิแพ้สูงกว่าวิตามินซี	4.09
ให้ผลด้านการป้องกันมากกว่ารักษาตามอาการ	3.88
มีผลิตภัณฑ์หลายประเภทให้เลือกตามส่วนประกอบที่เปลี่ยนไป	3.31
มีสถาบันหรืองานวิจัยที่น่าเชื่อถือรองรับ	4.14
มีคุณสมบัติหลากหลายนอกเหนือไปจากการป้องกันภูมิแพ้เพียงอย่างเดียว	3.68
ตราสินค้ามีความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	3.86
สามารถเห็นผลได้อย่างรวดเร็ว	3.97

ปัจจัยด้านราคา

ราคาต่ำกว่าเมื่อเทียบกับสินค้าอื่น	3.39
ราคาที่เหมาะสมกับคุณค่าที่ได้รับจากผลิตภัณฑ์	4.00
ราคาที่บ่งบอกถึงภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์	3.44

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

มีวางจำหน่ายตามร้านใกล้บ้านหรือที่ทำงาน	3.77
ร้านค้าที่จำหน่ายมีภาพลักษณ์ดี มีความน่าเชื่อถือ	3.92
ตำแหน่งการตั้งวางสินค้าที่เห็นง่าย	3.43
การตกแต่งชั้นวางของที่โดดเด่น	3.28
มีบริการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า	3.28

ปัจจัยด้านการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์

โฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ที่มีความน่าเชื่อถือ	3.73
การนำประสบการณ์จากผู้ทดลองใช้จริงมาเผยแพร่	3.81
คำแนะนำของบุคลากรทางแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านโรคภูมิแพ้	4.21
การโฆษณาตามสื่อที่หลากหลาย พบเห็นง่ายในชีวิตประจำวัน	3.55

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย

การแจกของตัวอย่าง	3.67
มีระบบสมาชิกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ	3.35
การรับประกันประสิทธิภาพและคุณภาพของผลิตภัณฑ์	4.15
การให้ส่วนลดหรือของแถมต่างๆ	3.46

ปัจจัยด้านพนักงานขาย

บุคลิคน่าเชื่อถือของพนักงานขาย	3.77
พนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี	4.16

ส่วนที่ 4 ข้อมูลส่วนตัว

เพศ	อายุ(ปี)						
	15-25	26-35	36-45	46-55	56-65	66 ปีขึ้นไป	รวม
ชาย	33	46	6	1	1	0	87
หญิง	41	62	9	1	0	0	113
รวม	74	108	15	2	1	0	200

ตารางที่ ๑-14 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแยกตามเพศและอายุ

ระดับการศึกษา	จำนวน(คน)
มัธยมศึกษาตอนต้น หรือต่ำกว่า	1
ปวช./มัธยมศึกษาตอนปลาย	9
ปวส./อนุปริญญา	3
ปริญญาตรี	150
ปริญญาโท หรือสูงกว่า	37
รวม	200

ตารางที่ ๑-15 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแยกตามระดับการศึกษา

รายได้ต่อเดือน	จำนวน(คน)
ไม่เกิน 20,000 บาท	28
20,000 - 30,000 บาท	115
30,001 - 50,000 บาท	46
50,001- 100,000 บาท	9
มากกว่า 100,000 บาท	2
รวม	200

ตารางที่ ๑-16 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแยกตามระดับรายได้ต่อเดือน

อาชีพ	จำนวน(คน)
ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	4
พนักงานบริษัทเอกชน	152
ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย	16
แพทย์ / เภสัชกร	3
นักเรียน/ นักศึกษา	19
รับจ้างทั่วไป	2
พ่อบ้าน/ แม่บ้าน/ ไม่ได้ประกอบอาชีพ	2
อื่นๆ	2
รวม	200

ตารางที่ จ-17 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแยกตามอาชีพ

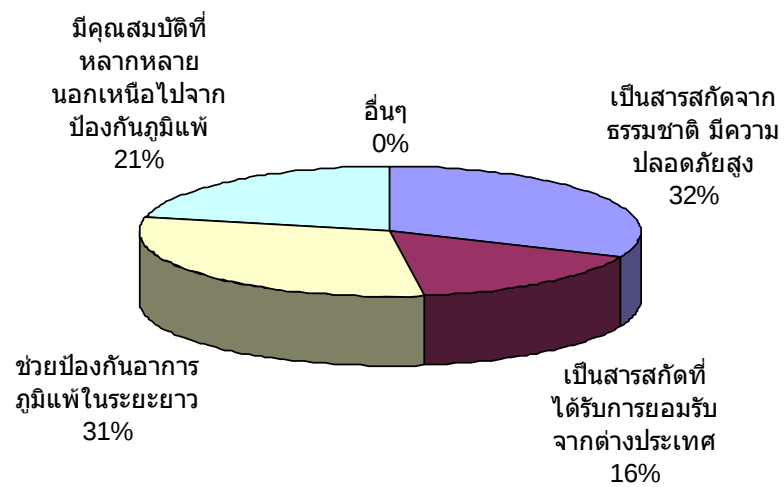
ส่วนที่ 5 การทดสอบระดับการยอมรับในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้จากเคอร์ซีติน

การวัดความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อป้องกันอาการภูมิแพ้ของบริษัท

Mean	7.42
Mode	8
Median	8.00
Std. Deviation	1.11

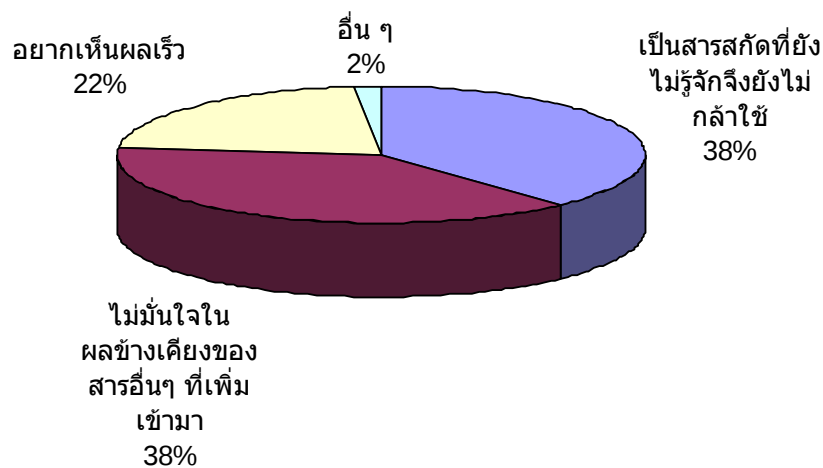
ตารางที่ จ-18 แสดงค่าทางสถิติต่างๆ ของระดับความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของบริษัทฯ

การวัดปัจจัยที่พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ฯ ของบริษัทมากที่สุด



แผนภาพที่ ๑-5 แสดงปัจจัยต่างๆ ที่กลุ่มตัวอย่างพึงพอใจมากที่สุด

การวัดปัจจัยที่ไม่พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ฯ ของบริษัทมากที่สุด



แผนภาพที่ ๑-6 แสดงปัจจัยต่างๆ ที่กลุ่มตัวอย่างไม่พึงพอใจมากที่สุด

ความสนใจที่จะซื้อในราคาที่ยอมรับได้

ระดับความสนใจจะซื้อ	จำนวน(คน)
ไม่สนใจจะซื้อเลย	9
ไม่แน่ใจ	80
สนใจจะซื้อบ้าง	102
สนใจอย่างมาก	9
รวม	200

ตารางที่ จ-19 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแยกตามระดับความสนใจจะซื้อ

ระดับราคาที่เต็มใจจะจ่ายเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์ฯ ของทางบริษัท

ระดับราคา(บาท)	จำนวน(คน)
< 300	34
301 – 500	53
500 – 750	22
751 - 1000	63
1001 - 1500	14
> 1500	14
รวม	200

ตารางที่ จ-20 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างแยกตามระดับราคาของกลุ่มตัวอย่างเต็มใจจะจ่าย