

การศึกษาคั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของผู้ที่ประกอบอาชีพผู้แทนขายยา โดยศึกษาจากผู้แทนขาย จำนวน 17 ราย ผู้ควบคุมการขาย จำนวน 5 ราย และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเวชภัณฑ์ยาจากผู้แทนขายยา จำนวน 17 ราย ในจังหวัดภาคเหนือ 17 จังหวัด ดังนี้ กำแพงเพชร เชียงราย เชียงใหม่ ตาก นครสวรรค์ น่าน พะเยา พิจิตร พิษณุโลก เพชรบูรณ์ แพร่ แม่ฮ่องสอน ลำปาง ลำพูน สุโขทัย อุตรดิตถ์ และอุทัยธานี

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วยแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง การสังเกต พฤติกรรมอย่างไม่มีส่วนร่วม ข้อมูลที่ได้สรุปวิเคราะห์โดยการบรรยายเชิงพรรณนา

สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้แทนขายยาของกรณีศึกษามีความคล้ายคลึงกับผู้ควบคุมการขาย และผู้ประกอบการร้านขายยาที่ซื้อเวชภัณฑ์ยาจากผู้แทนขายยาแยกได้ดังนี้

1. ทักษะในการทำงาน หลักในการทำงาน ของผู้ประกอบการอาชีพผู้แทนขายยา ที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้แทนขายยาควรให้ความสำคัญต่อการมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพของตนเอง ผู้แทนขายยาต้องมีความอดทนอดกลั้น มีความตั้งใจและมีความเพียรพยายามในการทำงาน
2. บุคลิกภาพที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้แทนขายยา ต้องแต่งกายสะอาด ถูกต้องตามกาลเทศะ บุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือถือ ศึกษามารยาทอ่อนน้อมถ่อมตน บุคลิกยิ้มแย้มแจ่มใส
3. วิธีการติดต่อลูกค้าที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้แทนขายยานั้น ต้องการวางแผนในการเจรจาล่วงหน้า พูดยชัดเจนและเข้าใจง่าย ควรมีท่าทางในการเจรจาสุภาพเรียบร้อย ต้องพูดความจริงตรงไปตรงมา
4. วิธีส่งเสริมการขายที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้แทนขายยานั้น การส่งเสริมการขายของผู้แทนนั้น คือการแจกเวชภัณฑ์ตัวอย่าง/ของแถม ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของลูกค้า คิดค้นหาวิธีการบริการ/การตลาด
5. ความรู้ความสามารถที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้แทนขายยา ควรมีการศึกษากลวิธีการตลาดอยู่ตลอดเวลา พัฒนาปรับปรุงการทำงานของตน มีความรับผิดชอบ ปฏิบัติงานตามแผนงาน มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความตั้งใจ กระตือรือร้นในการทำงาน
6. รูปแบบในการทำงาน ลักษณะในการทำงานที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้แทนขายยา ควรมีการเตรียมรายละเอียดเกี่ยวกับลูกค้า จัดเอกสาร/อุปกรณ์การขาย ควรมีการวางแผนทำงานล่วงหน้า ทบทวนคุณสมบัติของยาก่อนเข้าพบลูกค้า
7. ปัญหาในการทำงานของผู้ประกอบการอาชีพผู้แทนขายยา เรื่องของยอดขายเพิ่มขึ้น ปัญหาในเรื่องของค่าใช้จ่ายค่าตอบแทนไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย และปัญหาด้านการแข่งขันทางการตลาดมีกลวิธีมากขึ้น
8. แนวทางในการแก้ไขปัญหาผู้ประกอบการอาชีพผู้แทนขายยา ควรรายงานปัญหาต่าง ๆ ให้หัวหน้า/บริษัทให้รับทราบถึงปัญหาต่าง ๆ ผู้แทนขายยาควรพัฒนาตนเองอยู่เสมอ ควรมุ่งมั่นทำงาน ไม่ทอดทิ้งกับอุปสรรค

The objective of this study was to determine the factors affecting the success of pharmaceuticals dealer by studying 17 dealers, 5 sale supervisors and 17 customers who purchased the pharmaceuticals from the dealers, specified in 17 Northern provinces i.e. Kampaengpet, Chiang Rai, Chiang Mai, Tak, Nakornsawan, Nan, Phayao, Pijit, Pitsanuloke, Petchaboon, Phrae, Maehongson, Lampang, Lamphun, Sukhothai, Utaradit and Uthaithani.

The study instrument consisted of structural interview form and non participating observation and then the obtained data was analyzed by narrative form.

The study's findings were concluded as follow:

The factors affecting the success of the pharmaceuticals dealers were similar to those of the sale supervisors and the drug store owners who purchased the pharmaceuticals from the dealers and could be divided as followed.

1. For the work attitude and principles affecting the success in career, the pharmaceuticals dealers should see the importance of positive attitude towards their career and must be patient, intentional and give effort to their work.

2. In term of personality which affected the success in career, the pharmaceuticals dealers should have polite, clean and convincing dressing and their manners should be humble and cheerful.

3. Contacting the customers of the pharmaceuticals dealers should be planned in advance and while negotiating they should speak clearly and understandably. Importantly, their negotiating characteristics should be polite and straightforward.

4. Successful sale promotion strategies of the pharmaceuticals dealers included sample products/complimentary, knowledge about customers' behavior and research on marketing and service methods.

5. For their knowledge and capacity, the pharmaceuticals dealers should regularly study marketing strategies, improve their own works, be responsible, follow the work plan, creative, intentional and enthusiastic.

6. In term of work pattern, the successful pharmaceuticals dealers should prepare customers' details and documents/sale equipment and they should have their work plan in advance and review drug properties before meeting customers.

7. The problems of the pharmaceuticals dealers' work consisted of increasing sale record, the insufficient wage to their expenses and marketing competition had more strategies.

8. For the solutions to the problems, the pharmaceuticals dealers should report all problems to their supervisors or company to acknowledge such problems and they should always improve themselves and be enthusiastic to work without despair to any difficulties.