

บรรณานุกรม

กระทรวงสาธารณสุข. บัญชียาหลักแห่งชาติ พ.ศ. 2551. เล่มที่ 125. กรุงเทพฯ : คณะกรรมการ
แห่งชาติด้านยา. 2551.

กนกทิพย์ พัฒนาพัวพันธ์. 2539. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณเพื่อการศึกษา. เชียงใหม่: คณะ
ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

จิตา ตันติวัฒน์. 2548. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายเม็ดลดระดับน้ำตาลใน
เลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ประเสริฐ บุญเกิดและคณะ.แนวทางเวชปฏิบัติภาวะสมองเสื่อม.พิมพ์ครั้งที่ 2

วารุณี ตันติวงศ์วานิชและนิภา นิรุตติกุล. 2546 . หลักการตลาด ฉบับมาตรฐาน. พิมพ์ครั้งที่ 1.
กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.

นงลักษณ์ ไชยมั่ง. 2554. ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่ออายุรแพทย์ประจำ
โรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการสั่งจ่ายากลุ่มเออาร์บี. การค้นคว้าแบบอิสระ
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

วิจิตร พาณิชยจินดา.2554.ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ บริษัทเอไอ(ประเทศไทย) มาร์เก็ตติ้ง จำกัด.
สัมภาษณ์ 30 สิงหาคม

สมศรี เผ่าสวัสดิ์. 2554. RTC มิติใหม่การเก็บคะแนน CME เปิดทางเลือกใหม่ 8 กิจกรรมการศึกษา
ต่อเนื่องสู่แพทย์ไทย. [online]. แหล่งที่เข้าถึง:

www.medicathai.com/admin/news_detail.php?id=4887 (วันที่ค้นข้อมูล : 20 สิงหาคม
2554)

สิริพิม อร่ามณภา. 2551. ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ยารักษาโรคตาในผู้ป่วยโรคตาของจักษุแพทย์ในโรงพยาบาลในเขตภาคเหนือ. การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เอกรัฐ วิทิตกพัทธ์. 2543. ปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการใช้จ่ายลดไขมันในเลือดของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

Audrey Balay-Karperien, Norman J. Temple and Joel Lexchin. **How Drug companies manipulate the Prescribing Habits of Doctors.** [online]. แหล่งที่เข้าถึง : http://www.radcliffe-oxford.com/books/samplechapter/1688/05_Temple-2f24f040rdz.pdf
www.medicathai.com/admin/news_detail.php?id=4887 (วันที่ค้นข้อมูล : 20 สิงหาคม 2554)

Brookmeyer R, Johnson E, Ziegler-Graham K, MH Arrighi (July 2007). "Forecasting the global burden of Alzheimer's disease". **Alzheimer's and Dementia** 3 186–91

Hemminki E. **Review of literature on the factors affecting drug prescribing.** Soc Sci Med. 1975 Feb; 9(2): 111-116

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการสั่งใช้ยารักษาโรคอัลไซเมอร์

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการสั่งใช้ยารักษาอัลไซเมอร์ เพื่อนำข้อมูลมาใช้เป็นแนวทางในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด โดยผู้ตอบแบบสอบถามเป็นอายุรแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ แบบสอบถามมีทั้งหมด 3 ส่วนดังนี้

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามและโรงพยาบาลที่สังกัด
- ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้รักษาอัลไซเมอร์
- ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

การเก็บข้อมูลครั้งนี้เป็นการเก็บข้อมูลสำหรับการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจ (สาขาวิชาการตลาด) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จะใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น จึงขอให้ท่านกรุณาตอบตามความคิดเห็นและความรู้สึกที่เป็นจริงมากที่สุด ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามที่ได้ให้ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามนี้

ผู้วิจัย

นางสาวธีรรัตน์ จันทร์ศรี

นักศึกษาปริญญาโท สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

089-7592972

Email: ying-is-am-are@hotmail.com

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยารักษาอัลไซเมอร์

คำชี้แจง โปรดพิจารณาว่าปัจจัยต่อไปนี้มีความสำคัญต่อการสั่งจ่ายยารักษาโรคอัลไซเมอร์ของท่านในระดับใด

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1.1					
1.2					
1.3					
1.4					
1.5					
1.6					
1.7					
1.8					
1.9					
1.10					
1.11					
1.12					
1.13					
1.14					

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1.15 ตราสินค้ามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ					
1.16 บริษัทจำหน่ายยามีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ					
1.17 เป็นยาในบัญชีของโรงพยาบาล					

2. ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
2.1 ราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น					
2.2 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
2.3 ราคาสอดคล้องกับฐานะผู้ป่วย					
2.4 ผู้ป่วยสามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้					

3. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
3.1 ความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท					
3.2 การบริการจัดส่งรวดเร็วและตรงเวลา					
3.3 การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง					
3.4 มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่					

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
การโฆษณา					
4.1 มีโฆษณาในวารสารทางการแพทย์					
การประชาสัมพันธ์					
4.2 มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีความรู้มาบรรยาย					
4.3 มีการออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการทางการแพทย์ต่างๆ					
4.4 มีเอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ)					
4.5 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย					
4.6 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในวารสารแพทย์ต่างประเทศ					
4.7 มีบทความหรือรายงานที่กล่าวถึงประสิทธิภาพของยาในเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต					
4.8 มีแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นแก่คนไข้					
การส่งเสริมการขาย					
4.9 การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู					

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
4.10 การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษ					
4.11 มีตัวอย่างยาให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย					
4.12 มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา แคมเปญ					
4.13 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ					
4.14 มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ					
พนักงานขาย					
4.15 ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนยา					
4.16 ความสม่ำเสมอในการเข้าพบของผู้แทนยา					
4.17 บุคลิกและกิริยามารยาทของผู้แทนยา					
4.18 ความรู้ในผลิตภัณฑ์ของผู้แทนยา					
4.19 สามารถติดต่อกับผู้แทนยาได้ง่ายเมื่อมีปัญหาเรื่องยา					

5. ปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการสั่งยาของแพทย์

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
5.1 อิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ เช่น หัวหน้า ผู้อาวุโส ใ้สูงกว่า ผู้นำทางความคิด(Key Opinion Leaders)					

5. ปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการสั่งยาของแพทย์(ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
5.2	กิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม และมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันระหว่างแพทย์ เช่น การประชุมวิชาการ , กิจกรรมของโรงพยาบาล				
5.3	การแนะนำ สร้างความคุ้นเคย และทัศนคติที่ดีต่อยาตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาแพทย์				
5.4	การประกันภัยหรือการมีหลักประกันสุขภาพของผู้ป่วย				
5.5	ความชอบส่วนตัวของแพทย์				
5.6	ความพร้อมของแพทย์ ในด้านความรู้เรื่องโรค เรื่องยา หรือวิธีการรักษา				

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้



ประวัติผู้เขียน

- ชื่อ-สกุล นางสาวธีรรัตน์ จันทร์ศรี
- วัน เดือน ปี เกิด 11 มกราคม 2525
- ประวัติการศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับ มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนดาราวินิจฉัย
จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2542
สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี เกษศาสตร์บัณฑิต
คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2547
- ประวัติการทำงาน ปี 2552- ปัจจุบัน Medical Representative บริษัทเอไอ (ประเทศไทย)
มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

