

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาในหัวข้อปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์โรงพยาบาลในอำเภอเมืองพิษณุโลกในการสั่งจ่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

จากการศึกษาพบว่า ในศึกษานี้แพทย์ส่วนใหญ่เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง มีอายุอยู่ระหว่าง 20 - 30 ปี ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาล และที่มีจำนวนเตียง 151-300 เตียง

แพทย์ส่วนใหญ่มีจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 51 -100 คน โดยมีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 10 - 20 ราย ซึ่งแพทย์ส่วนใหญ่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสในการจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดและไม่มีส่วนในการตัดสินใจจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์

จากการศึกษาพบว่า แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับที่ 1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากเป็นลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเป็นลำดับที่ 3 และ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเป็นลำดับที่ 4 ตามลำดับ

โดยแพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคาในระดับมาก ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง

ด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ซึ่ง แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีการใช้นานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีความปลอดภัยสูง ด้วยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้

ปัจจัยด้านการราคาที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ซึ่งแพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ซึ่งแพทย์ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ปัจจัยย่อย ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถแก้ปัญหาในการจัดส่งได้รวดเร็ว และ ได้รับความสะดวกในการติดต่อสั่งยากับบริษัท

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ซึ่ง แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ และมีการจัดประชุมวิชาการ (Symposium) โดยมีวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย



ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ตาราง 23 สรุประดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ โดยจำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

ประเภทของ สถานพยาบาล	ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านการจัด จำหน่าย	ด้านการส่งเสริม การตลาด
โรงพยาบาลรัฐบาล	มาก	มาก	ปานกลาง	มาก
โรงพยาบาลเอกชน	มาก	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่ประจำอยู่ที่ทั้งในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในระดับมาก ได้แก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่ประจำอยู่ที่ทั้งในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในระดับปานกลาง ได้แก่ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมาก ในขณะที่แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย และด้วยามีความปลอดภัยสูง แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ และด้วยามีความปลอดภัยสูง

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน และราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ สามารถแก้ปัญหาในการจัดส่งได้รวดเร็ว ได้รับความสะดวกในการติดต่อสั่งยากับบริษัท และการรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ได้รับความสะดวกในการติดต่อสั่งยากับบริษัท

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ มีการออกร้าน(Booth)ในงานประชุมวิชาการ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ และมีการจัดประชุมวิชาการ(Symposium)โดยมีวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีการจัดประชุมวิชาการ(Symposium)โดยมีวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ และมีการออกร้าน(Booth)ในงานประชุมวิชาการ

ตาราง 24 สรุประดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ โดยจำแนกตามการมีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้า

การมีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้า	ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
มี	มาก	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
ไม่มี	มาก	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ทั้งที่มีส่วนและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ในระดับมาก ได้แก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ทั้งที่มีส่วนและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ในระดับปานกลางได้แก่ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

แพทย์ที่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ด้วยามีความปลอดภัยสูง และด้วยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย แพทย์ที่ไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย ด้วยามีความปลอดภัยสูง และด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้

แพทย์ที่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน และเป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ แพทย์ที่ไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ให้

ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ราคาขายไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน และ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา

แพทย์ที่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ได้รับความสะดวกในการติดต่อสั่งยากับบริษัท และสามารถแก้ปัญหาในการจัดส่งได้รวดเร็ว แพทย์ที่ไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถแก้ปัญหาในการจัดส่งได้รวดเร็ว

แพทย์ที่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ มีการจัดประชุมวิชาการ (Symposium) โดยมีวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา และการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ แพทย์ที่ไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการส่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ และมีการจัดประชุมวิชาการ (Symposium) โดยมีวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย

อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์โรงพยาบาลในอำเภอเมืองพิษณุโลก ในการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ได้ใช้แนวความคิดส่วนประสมการตลาด ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นประเด็นที่สนใจ โดยทุกปัจจัยเป็นเครื่องมือที่ต้องใช้ร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายให้เกิดความพึงพอใจรวมทั้งเป็นสิ่งกระตุ้นที่มีผลต่อการตัดสินใจสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2

โดยอภิปรายผลตามแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด และวรรณกรรมที่ทบทวน มีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่จัดจำหน่ายในประเทศไทยมีด้วยกันหลายชนิด จากการศึกษาพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับมากกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของ ตัวยา มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ตัวยา มีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยา มีความปลอดภัยสูง ตัวยา เป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย และตัวยา มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ได้ถูกให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ จูตา ต้นติวัฒน์ (2548) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และพิรุณพร เพียรธรรม (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ถูกให้ความสำคัญในระดับมาก เนื่องจาก โรคความดันโลหิตสูง และ เบาหวานชนิดที่ 2 เป็นโรคที่ต้องรับประทานยาในการควบคุมความดันโลหิต หรือระดับน้ำตาล เพื่อไม่ให้เกิดโรคแทรกซ้อนทั้งทางด้านหัวใจ ไต และระบบประสาท อันจะก่อให้เกิดอันตรายถึงชีวิตเช่นเดียวกัน แพทย์จึงให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะเรื่องประสิทธิภาพ และความปลอดภัยของยา เพื่อความสามารถในการควบคุมโรคให้เกิดการดำเนินของโรคช้าที่สุดเช่นเดียวกัน ในด้านของปัจจัยย่อยนั้นในการศึกษานี้ให้ความสำคัญกับ ตัวยา มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) มากที่สุดเป็นอันดับ 1 ในระดับมากที่สุดเนื่องมาจากในช่วงปี 2550-2553 มีการรวบรวมผลการรักษาของยา Rosiglitazone พบว่าทำให้เกิดผลต่อหัวใจในการใช้ระยะยาว คือทำให้เกิดโรคหัวใจล้มเหลว มวล

กระตุกลดลง และอาจมีส่วนทำให้เกิด โรคหัวใจขาดเลือด จึงทำให้มีการถอนตัวจากการทำตลาดของยา Rosiglitazone ทั่วโลกในปี 2553 ทำให้แพทย์ที่รักษาผู้ป่วยเบาหวานมีการตื่นตัวด้านความปลอดภัยของยาเป็นอย่างมาก การให้ความสำคัญกับข้อมูลด้านการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) จึงถูกให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก

ปัจจัยด้านราคา

จากการศึกษาพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับมากกับปัจจัยด้านราคา โดยมุ่งให้ความสำคัญต่อ การเป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน และราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ซึ่งต่างจากการศึกษาของ ศิริพิม อร่าม นภา (2551) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยารักษาโรคตาของ จักษุแพทย์โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย และ พิรุณพร เพียรธรรม (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่าปัจจัยด้านราคาถูกให้ความสำคัญในระดับปานกลาง เนื่องมาจากในการรักษาโรคตาต้องมีการรักษาที่เฉพาะ และหากไม่มีประสิทธิภาพอาจให้สูญเสียการมองเห็นซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ป่วยยากที่จะยอมรับ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์จึงถูกให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ในขณะที่เดียวกันราคาจึงเป็นสิ่งที่ถูกให้ความสำคัญน้อยที่สุดต่างจากยาลดระดับน้ำตาลในการรักษาโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่มียามากมายหลายชนิด และส่วนใหญ่เป็นยารับประทาน ให้แพทย์เลือกใช้ซึ่งมีราคาที่แตกต่างกันในตลาดรวมทั้งข้อจำกัดด้านการสั่งใช้ตามสิทธิการเบิกจ่ายค่ารักษาพยาบาลของผู้ป่วยที่มากขึ้นในปัจจุบัน ราคาจึงถูกให้ความสำคัญในอันดับแรก ในความแตกต่างกับยาลดระดับความดันโลหิตสูง เนื่องมาจากว่ายาลดระดับความดันโลหิตสูง ที่ใช้ในปัจจุบันนั้นไม่มีการเข้ามาของกลุ่มใหม่ๆ ยาในกลุ่มเดียวกันประสิทธิภาพและความปลอดภัยไม่มีความแตกต่างกันมากนักการแข่งขันด้านราคาจึงสูงทำให้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงมีราคาที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับยาลดระดับน้ำตาลในเลือดทำให้ปัจจัยด้านราคาจึงอยู่ในระดับปานกลาง ต่างจากการศึกษานี้ที่ปัจจัยด้านราคาอยู่ในระดับสูง และจากการศึกษาของจิตา ดันติวัฒน์ (2548) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ไม่มีปัจจัยย่อยใดมีความสำคัญในระดับมากที่สุด ต่างกับการศึกษานี้ที่ปัจจัยย่อย เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน และราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ถูกให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด อันเนื่องมาจาก ในปัจจุบัน โรงพยาบาลส่วนใหญ่ถูกจำกัดด้านต้นทุน ทั้งในด้านการจำกัดงบประมาณจากกรมบัญชีกลาง ในการให้ค่ารักษาต่อรายแก่ผู้ป่วยหลักประกันสุขภาพทั่ว

หน้า การจัดการใช้ยานอกบัญชียาหลักแห่งชาติ และเนื่องมาจากเศรษฐกิจของผู้ป่วยในจังหวัด เชียงใหม่กับพิษณุโลกที่ต่างกัน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับ ปานกลาง โดยปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความสามารถในการแก้ปัญหาใน การจัดส่งได้รวดเร็ว และการได้รับความสะดวกในการติดต่อสั่งยากับบริษัท สอดคล้องกับ การศึกษาของ จูตา ตันติวัฒน์ (2548) ได้ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลใน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และพิรุณพร เพียรธรรม (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับปานกลาง และต่างจาก ศิริพิม อร่ามณา (2551) ได้ทำการศึกษา ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยารักษาโรคตาของจักษุแพทย์โรงพยาบาลใน เขตภาคเหนือของประเทศไทย ซึ่งปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ถูกให้ความสำคัญในระดับมาก เนื่องมาจากการรักษาโรคตาต้องการการรักษาที่รวดเร็วทันทั่วทั้งที่ ยาที่ใช้ในการรักษาจึงควรมี พร้อมในปริมาณที่เพียงพอ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยเฉพาะในส่วนของการจัดส่งที่รวดเร็ว ตรงเวลาจึงถูกให้ความสำคัญในระดับมาก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

การศึกษานี้พบว่าแพทย์ให้ความสำคัญระดับปานกลางกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยที่แพทย์มุ่งเน้นให้ความสำคัญ ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทาง การแพทย์ของไทย มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ การ โฆษณาในวารสารทางการแพทย์ และมีการจัดประชุมวิชาการ (Symposium) โดยมีวิทยากรที่มี ชื่อเสียงมาบรรยาย สอดคล้องกับการศึกษาของ จูตา ตันติวัฒน์ (2548) ได้ศึกษาปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของ แพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และพิรุณพร เพียรธรรม (2552) ได้ศึกษา เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาล ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีความสำคัญในระดับปานกลาง และต่าง จาก ศิริพิม อร่ามณา (2551) ได้ทำการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยา รักษาโรคตาของจักษุแพทย์โรงพยาบาลในเขตภาคเหนือของประเทศไทย ที่ปัจจัยด้านการส่งเสริม

การตลาดอยู่ในระดับมาก โดยพบว่าจักษุแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมากกับปัจจัยย่อยด้านความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์โรงพยาบาลในอำเภอเมืองพิษณุโลกในการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ได้ข้อค้นพบซึ่งอาจมีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดเพื่อรักษาผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ ดังนี้

แพทย์ที่ประจำอยู่โรงพยาบาลเอกชนที่รักษาเบาหวานชนิดที่ 2 ทั้งหมด 11 คนมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

แพทย์ที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาลที่รักษาเบาหวานชนิดที่ 2 จำนวน 20 คน คิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 23 ของแพทย์ที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาลทั้งหมด ที่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

ปัจจัยย่อยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยาที่มีการใช้นานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ตัวยามีความปลอดภัยสูง ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย และตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ซึ่งทั้งหมดเป็นปัจจัยย่อยจาก ปัจจัยส่วนประสมการตลาด 2 ด้านคือ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคา

ปัจจัยย่อยด้านราคา 3 ใน 4 ข้อ แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด มีเพียง เป็นยาที่อยู่นอกบัญชียาหลักแห่งชาติ แต่ผู้ป่วยสามารถเบิกได้ ที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคาเป็นอันดับแรก ส่วนแพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรก

แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และ ด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมากที่สุดสูงกว่า แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชนซึ่งให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ปัจจัยย่อยที่แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญระดับที่มากกว่าแพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชน และอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน อยู่ใน

ระดับมาก ได้แก่ สามารถแก้ปัญหาในการจัดส่งได้รวดเร็ว การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง และการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์

ปัจจัยย่อยที่แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญระดับที่มากกว่าแพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลรัฐบาล และอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ อยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด(Dosage) เป็นยาใหม่น่าทดลองใช้ เป็นยา Original จากบริษัทต่างประเทศ มีบรรจุภัณฑ์ที่ดี ยามีอายุในการเก็บรักษาได้นาน และความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา

แพทย์ที่ส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าโรงพยาบาล ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคาเป็นอันดับแรก ส่วนแพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรก

แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และ ด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมากซึ่งสูงกว่า แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชนซึ่งให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ปัจจัยย่อยที่แพทย์ที่ส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าโรงพยาบาล ให้ความสำคัญระดับที่มากกว่าแพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชน และอยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีบรรจุภัณฑ์ที่ดี ได้รับความสะดวกในการติดต่อสั่งยากับบริษัท และความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์โรงพยาบาลในอำเภอเมืองพิษณุโลกในการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ครั้งนี้มีข้อเสนอแนะดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อแพทย์โรงพยาบาลในอำเภอเมืองพิษณุโลกในการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ในระดับมาก และปัจจัยย่อยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง ตัวยาเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย และ ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ บริษัทที่จำหน่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือด ในการรักษาเบาหวานชนิดที่ 2 ควรให้ความสำคัญกับปัจจัยด้าน

ผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นด้านการสื่อสารให้แพทย์ได้เห็นถึงประสิทธิภาพ และความปลอดภัยในการรักษา หากเป็นยาใหม่ที่เป็นยา original จากต่างประเทศ ควรมีข้อมูลอ้างอิงที่หนักแน่นชัดเจนว่ามี การศึกษาด้านประสิทธิภาพและความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ เนื่องจากยาใหม่ยังไม่มีการใช้ อย่างแพร่หลาย ข้อมูลอ้างอิงจึงเป็นเรื่องสำคัญ ในส่วนของยาที่ผลิตในประเทศซึ่งมักเป็นตัวยามีการใช้ ในการรักษามานานและมีการใช้อย่างแพร่หลายแล้วนั้น การสื่อสารกับแพทย์ในด้านการผลิตที่มี คุณภาพ ประสิทธิภาพและความปลอดภัยเทียบเท่ายาต้นแบบเป็นเรื่องสำคัญ ดังนั้น การมีข้อมูล อ้างอิงว่ามีการใช้ยาแล้วอย่างแพร่หลายโดยเฉพาะในโรงเรียนแพทย์ต่างๆ หลักฐานยืนยันว่ามีการ ทำการศึกษาด้านประสิทธิภาพและความปลอดภัย เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้แพทย์เชื่อมั่นในตัว ผลิตภัณฑ์ และมั่นใจในการใช้กับผู้ป่วยเบาหวานชนิดที่ 2 ต่อไป

ปัจจัยด้านราคา

จากการศึกษาพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับมากกับปัจจัยด้านราคา โดยมุ่งให้ ความสำคัญต่อ การเป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพใน ระดับเดียวกัน และราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลด ระดับน้ำตาลในเลือดควรให้ความสำคัญกับการผลักดันให้ยาเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในบัญชียาหลัก แห่งชาติ เช่น จัดตั้งส่วนงานที่ทำหน้าที่ให้ข้อมูลกับคณะกรรมการบัญชียาหลักแห่งชาติตั้งแต่กลุ่ม อนุกรรมการด้านโรคต่อมไร้ท่อ ไปจนถึงคณะกรรมการชุดใหญ่ และติดตามการประชุมของ อนุกรรมการและ คณะกรรมการบัญชียาหลักแห่งชาติโดยเฉพาะ เนื่องจากหากยาอยู่ในบัญชียาหลัก แห่งชาติแล้วนั้น ในการสั่งใช้ยาของแพทย์จะสามารถใช้ได้กับกลุ่มผู้ป่วยได้ทุกกลุ่ม ทั้งกลุ่ม หลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า กลุ่มประกันสังคม กลุ่มข้าราชการ โดยไม่ต้องเขียนเหตุผลในการใช้ยา เพื่อให้การใช้ยาของแพทย์ทำได้ง่าย และมีกลุ่มผู้ป่วยที่เข้าถึงยาได้เพิ่มมากขึ้น

ใช้กลยุทธ์ด้านราคา ได้แก่ การตั้งราคาขายให้เหมาะสมกับคุณภาพของยา ดังนั้นการที่ บริษัททำการผลิตและจำหน่ายยาที่มีคุณภาพก็สามารถตั้งราคาได้สูงมากกว่ายาที่มีคุณภาพต่ำกว่า ในกรณีที่คุณภาพยาไม่แตกต่างจากยาของบริษัทคู่แข่งไม่ควรที่จะตั้งราคาแตกต่างมากนัก เนื่องจาก จะทำให้เสียราคาทั้งกลุ่ม

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับปานกลาง โดยปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความสามารถในการแก้ปัญหาในการจัดส่งได้ รวดเร็ว และการได้รับความสะดวกในการติดต่อสั่งยากับบริษัท ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่าย

ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรเป็นนโยบายด้านการดูแลลูกค้า เช่น มีนโยบายให้พนักงานมีใจรักในการบริการ เพื่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ใส่ใจลูกค้า เนื่องจากการจัดส่งยาให้รวดเร็วและถูกต้อง ส่งผลดีโดยตรงต่อการใช้ยาของแพทย์ให้มียาพร้อมเมื่อมีความต้องการในการใช้ ป้องกันการเปลี่ยนยาเป็นยาของคู่แข่งในกรณีที่ยาขาดสต็อก ป้องกันการสูญเสียโอกาสในการขาย ผู้แทนยามีส่วนที่สำคัญมากในการช่วยจัดการด้านนี้ เนื่องจากจะเป็นผู้ที่ฝ่ายจัดซื้อหรือแพทย์มักจะนึกถึงเป็นอันดับแรกเมื่อเกิดปัญหาด้านการจัดจำหน่ายขึ้น ควรมีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนของการจัดส่ง การจัดการกับสินค้าเมื่อเกิดปัญหาต่างๆ กับผู้แทนอย่างชัดเจน เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการประสานงานระหว่างโรงพยาบาลหรือแพทย์ กับฝ่ายจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ในด้าน การส่งยาควรมีหลายช่องทางในการส่ง เช่น สามารถส่งโดยตรงกับบริษัทโดยมีหมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้สะดวกหากมีการโทรสั่งเข้ามาเป็นจำนวนมากควรมีการเพิ่มคู่สายให้เพียงพอ สามารถส่งกับผู้แทนยา การส่งโทรสาร หรือการส่งทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (e-mail) ซึ่งจะอำนวยความสะดวกมากที่สุดแก่ลูกค้า

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

การศึกษานี้พบว่าแพทย์ให้ความสำคัญระดับปานกลางกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยที่แพทย์มุ่งเน้นให้ความสำคัญ ได้แก่ มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ของไทย มีบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ การโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ และมีการจัดประชุมวิชาการ (Symposium) โดยมีวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย

บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรใช้กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด ดังนี้

ด้านการโฆษณา จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ในระดับมาก เช่นเดียวกับ การมีบทความวิชาการในวารสารทางการแพทย์ ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรใช้กลยุทธ์ด้านการโฆษณาอย่างเหมาะสม คือ ควรมีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ในเชิงเพื่อแจ้งข่าวสารใหม่ๆ เกี่ยวกับข้อมูลวิชาการด้านประสิทธิภาพและความปลอดภัยของยา ควรมีการลงบทความวิชาการเกี่ยวกับการศึกษาของยาในวารสารทางการแพทย์อย่างต่อเนื่องเพื่อจูงใจให้แพทย์ที่ไม่เคยรู้จักได้รู้เป็นการย้ำเตือนความจำแพทย์ให้นึกถึงยา และเพิ่มความมั่นใจในการใช้ยาของบริษัท

ด้านการประชาสัมพันธ์ บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรทำการประชาสัมพันธ์บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทยและ

วารสารต่างประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก รวมทั้งมีการจัดให้มีการบรรยายในการประชุมวิชาการ (Symposium) โดยมีวิทยากรที่มีชื่อเสียงด้านเบาหวานเพื่อให้แพทย์กลุ่มเป้าหมายได้เข้าถึงข้อมูลใหม่ๆ เสริมความมั่นใจแก่แพทย์ในการใช้ยา

ด้านการส่งเสริมการขาย ในปัจจัยย่อยที่สัมพันธ์กับการส่งเสริมการขายแพทย์ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง แต่พบว่าเมื่อดูปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์แพทย์ที่ทำงานในโรงพยาบาลเอกชนจะให้ความสำคัญกับการที่ยาเป็นยา Original จากต่างประเทศ และเป็นยาใหม่น่าทดลองใช้ ในระดับมาก บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดที่เป็นยา Original หรือยาใหม่ ควรทำกิจกรรมการส่งเสริมการขาย กับแพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชน โดยการเสนอตัวอย่างให้แพทย์ทดลองใช้ เพื่อให้เกิดความมั่นใจและมีการนำเข้าไปในบัญชีโรงพยาบาลต่อไป

ด้านพนักงานขาย ผู้แทนยาเป็นตัวกลางในการติดต่อ รับ ส่ง ข้อมูลระหว่างแพทย์และผู้เกี่ยวข้องอื่นในตลาด กับ บริษัท เนื่องจากแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับปานกลาง กับผู้แทนยา แต่พบว่าแพทย์ที่ทำงานในโรงพยาบาลเอกชน และแพทย์ที่มีส่วนในการตัดสินใจนำเข้าในบัญชีโรงพยาบาล ให้ความสำคัญในระดับมากกับ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา ซึ่งแพทย์ทั้งสองกลุ่มมีบทบาทสำคัญอย่างมากในการทำยาเข้า และการเพิ่มจำนวนการสั่งใช้ยาได้ ดังนั้นบริษัทผลิตและจำหน่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดควรมีการสรรหาและการคัดเลือกผู้แทนยาที่มีความรู้ทางด้านวิชาการ เพื่อสามารถตอบคำถามและคุยวิชาการกับแพทย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และตรงประเด็นที่แพทย์ต้องการ นอกจากนี้ควรต้องมีการจัดฝึกอบรมพนักงานควบคู่ไปด้วย เพื่อเป็นการฝึกทักษะ ความรู้และความสามารถในการขาย รวมทั้งผู้แทนยาที่มีประสิทธิภาพจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับบริษัทและผลิตภัณฑ์ที่ตนเองรับผิดชอบอย่างดี รู้วิธีการประเมินลักษณะของลูกค้านำไปใช้ในการขายอย่างเหมาะสมกับลูกค้าแต่ละคน และรู้จักหาข้อมูลและประเมินลักษณะของคู่แข่งเพื่อเปรียบในการ และปัจจัยถัดมาที่สำคัญคือ ผู้แทนควรมีบุคลิก และกิริยามารยาดี จึงควรมีการฝึกอบรมด้านบุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา นอกจากนี้ผู้แทนยาต้องมีความสม่ำเสมอในการเยี่ยมแพทย์เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดี และเป็นการเตือนแพทย์ให้มีการใช้ยาอย่าง และควรมีระบบการประเมินการทำงานของผู้แทนยาที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการดำเนินงาน