สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

# โครงการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์และกราฟฟิกสำหรับยาสมุนไพรไทยของร้านเจ้ากรมเป๋อ

Packaging and Graphic Design for " Chao Krom Per " Thai Herbal Medicine

จัดทำโดย

น.ส.ธนพรรณ ศาสตร์อมร รหัสนักศึกษา 44020096

วพ.
ธ 159 ค
2548-2549

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน 71475
วัน,เดือน,ปี - 9 พ.ค. 2550

.b 11753572
.i.....

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาสถาปัตยกรรมศาสตร์บัณฑิต

ภาควิชาศิลปอุตสาหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ปีการศึกษา 2548 - 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
อนุมัติผลให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาสถาปัตยกรรมศาสตรบัณฑิต

.....

คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

คณะกรรมการตรวจวิทยานิพนธ์ .....ประธานกรรมการ

.....กรรมการ

.....กรรมการ

.....กรรมการ

อาจารย์ที่ปรึกษา

.....

(อาจารย์ พิมพ์ปราโมทย์ อุไรรงค์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

| | |
|---|---|
| **หัวข้อวิทยานิพนธ์** | โครงการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์และกราฟฟิกสำหรับยาแผนสมุนไพรไทยของร้านเจ้ากรมเป๋อ<br>Packaging and Graphic Design for " Chao Krom Per " Thai Herbal Medicine |
| **ชื่อนักศึกษา** | น.ส.ธนพรรณ ศาสตร์อมร รหัสนักศึกษา 44020096 |
| **ภาควิชา** | ศิลปอุตสาหกรรม |
| **คณะ** | สถาปัตยกรรมศาสตร์ |
| **สถาบัน** | เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง |
| **ปีการศึกษา** | 2548-2549 |

---

## บทคัดย่อ


การใช้ชีวิตในสังคมปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย มีการพัฒนาก้าวหน้าในทุกๆด้าน เพื่อชีวิตความเป็นอยู่ของมนุษย์ที่สุขสบายมากขึ้นทุกๆวัน การพัฒนาในด้านต่างๆร่วมถึงทางด้านการแพทย์ก็มีความก้าวหน้าเป็นอย่างยิ่ง มีการรับเอาการรักษาทางแพทย์ตะวันตกมาใช้ จนทำให้การแพทย์แผนไทยกำลังจะหายไป

การเปลี่ยนแปลงในด้านเศรษฐกิจและสังคมตลอดจนสภาพสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ทำให้ความจำเป็นในการพึ่งพาการแพทย์แผนโบราณเปลี่ยนไป การแพทย์แผนปัจจุบันกลายเป็นทางเลือกที่ประชาชนไปใช้บริการมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีประชาชนอีกจำนวนไม่น้อยที่ยังพึ่งพาบริการทางการแพทย์แผนโบราณอยู่ โดยใช้ควบคู่ไปกับการแพทย์แผนปัจจุบัน และยาแผนโบราณมักถูกเลือกใช้กับโรคที่เชื่อว่ารักษาด้วยวิธีการสมัยใหม่ไม่ได้ผลและกับโรคที่เป็นเรื้อรัง

ถึงแม้ว่าการรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณจะมีสถานะเป็นทางเลือกทางหนึ่งของระบบการดูแลสุขภาพของประชาชน แต่ก็แสดงให้เห็นว่าการรักษาโรคด้วยวิธีนี้ยังมีคุณค่าเป็นที่ต้องการและเป็นที่พึ่งของประชาชนได้

ดังนั้นการที่จะทำให้การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณดำรงอยู่ต่อไปได้ ผู้ให้บริการคือหมอยาแผนโบราณรวมทั้งร้านขายยาแผนโบราณ จะต้องมีการพัฒนาปรับปรุงตัวเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อสร้างความศรัทธาเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ เพื่อให้การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณดำรงอยู่ต่อได้

ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อเป็นร้านขายยาสมุนไพรไทยที่ใหญ่ที่สุดในกลุ่มผู้ขายยาสมุนไพรไทยด้วยกัน อีกทั้งเป็นร้านที่ก่อตั้งมานานกว่าร้อยปี เป็นที่เชื่อถือและไว้วางใจในกลุ่มผู้บริโภค ซึ่ง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นกลุ่มที่มีความเชื่อความศรัทธาในการใช้ยาสมุนไพรของร้านมานานมีลักษณะการนิยมด้วยการบอกต่อและเชื่อในคำบอกเล่าของคนในครอบครัวและจากคนรู้จัก โดยสืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่นกล่าวคือครอบครัวไหนใช้ยาสมุนไพรก็ใช้กันมาจากรุ่นคุณยายมาคุณแม่จนกระทั่งถึงรุ่นลูกรุ่นหลานก็ยังคงใช้อยู่ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าของร้านเจ้ากรมเป๋อจะเป็นกลุ่มที่มีทัศนคติที่ดีต่อการใช้ยาสมุนไพรตามความเชื่อของบรรพบุรุษของตน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทางสังคม เศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อมทำให้ชีวิตความเป็นอยู่และพฤติกรรมของประชาชนเปลี่ยนตามไป ดังนั้นหากสินค้าและบริการใดๆ ไม่มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เข้ากับพฤติกรรมการใช้ชีวิตของประชาชนแต่ละยุคสมัยที่เปลี่ยนไปแล้ว ความนิยมในตัวสินค้าก็จะลดถอยลงได้

โครงการฯนี้จึงจัดทำขึ้นเพื่อปรับปรุงตราสินค้าของร้านเจ้ากรมเป๋อให้มีความเหมาะสมเข้ากับยุคสมัยและพฤติกรรมการใช้ชีวิตของประชาชนรวมถึงทัศนคติที่เปลี่ยนแปลงไป แต่เป็นการปรับปรุงที่หาจุดร่วมที่ลงตัวของยุคสมัยและความดังเดิมของร้านโดยยังคงจุดยืนในเอกลักษณ์ของร้านที่ก่อตั้งมานานและเอกลักษณ์ของสินค้าที่แฝงไว้ซึ่งภูมิปัญญาและคุณค่าจากต้นตำรับจากพระที่มีสรรพคุณทางยาสมุนไพรที่น่าเชื่อถือ

การจัดทำโครงการนี้ได้แบ่งการทำงานออกเป็นส่วนต่างๆ ดังนี้

1. การค้นคว้าหาข้อมูลที่มีความสำคัญและมีความเกี่ยวข้องกับการออกแบบ รวมทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อใช้ในการออกแบบให้ตอบสนองพฤติกรรมการใช้งาน ทั้งนี้เพื่อการยอมรับและหันมาสนใจใช้ยาสมุนไพรที่ใช้งานสะดวกและไม่ยุ่งยากอีกต่อไป

2. การพัฒนาแนวความคิดโครงสร้างบรรจุภัณฑ์ เป็นการพัฒนาด้านโครงสร้าง ด้านการใช้งานและความเหมาะสมต่อสินค้ารวมทั้งหน้าที่ในการปกป้องสินค้าซึ่งมีลักษณะทางกายภาพที่ต้องการการคุ้มครองจากปัจจัยด้านต่างๆ ที่พึงทำให้เกิดการชำรุดเสียหายต่อสินค้าได้

3.การพัฒนาแนวความคิดด้านกราฟฟิกบนบรรจุภัณฑ์ เป็นการพัฒนาด้านภาพลักษณ์เพื่อความสวยงาม เหมาะสมต่อสินค้า อีกทั้งสร้างเอกลักษณ์ที่แตกต่างจากสินค้าคู่แข่ง และง่ายต่อการจดจำตราสินค้าต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ร้านเจ้ากรมเป๋อ**
**229-31 ถนนจักรวรรดิ์ เขตสัมพันธวงศ์**
**กรุงเทพฯ 10100**

---

เรื่อง สนับสนุนโครงการ

เรียน คณกรรมการวิทยานิพนธ์

ตามที่ น.ส.ธนพรรณ ศาสตร์อมร นักศึกษาชั้นปีที่ 5 ภาควิชาศิลปอุตสาหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ได้ขออนุมัติในการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "โครงการออกแบบกราฟฟิกและบรรจุภัณฑ์สำหรับยาสมุนไพรไทยของร้านเจ้ากรมเป๋อ" เพื่อศึกษาในระดับปริญญาบัณฑิต ตามหลักสูตรของภาควิชาศิลปอุตสาหกรรม นั้น

ทางร้านเจ้ากรมเป๋อได้พิจารณาแล้วว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ มีประโยชน์ต่อสังคมและประเทศ อีกทั้งมีประโยชน์ต่อการศึกษาของนักศึกษา จึงยินดีให้การสนับสนุนโครงการดังกล่าว โดยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้จะเกิดประโยชน์สูงสุดแก่นักศึกษาและสถาบันศึกษาต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

(นายถวัลย์ สุวรรณเตมีย์)
ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# คำนำ

ประเทศไทยเราเป็นประเทศหนึ่งซึ่งมีเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตที่หลากหลาย และมั่งคั่งด้วยทรัพยากรอันมีค่า การดำรงวิถีชีวิตของชาวบ้านอยู่ด้วยการต่อสู้แสวงหาเข้าถึงคุณค่า และใช้ประโยชน์จากทรัพยากรด้วยภูมิปัญญา ซึ่งผูกพันกับระบบนิเวศน์นั้นมีการสะสมประสบการณ์ ลองผิดลองถูก เรียนรู้ ปรับใช้จนกระทั่งร้อยรัดเป็นปรัชญาความเชื่อ ศิลปวัฒนธรรม วิถีชีวิตวัฒนธรรมต่าง ๆ ได้เป็นดั่งภูมิปัญญาหลักของชุมชน ดังเช่นการแพทย์แผนไทยที่เป็นภูมิปัญญาการใช้ทรัพยากรอย่างรู้ค่าและเหมาะสมเป็นการพึ่งพิงธรรมชาติและพึ่งพิงตนเองได้อย่างเหมาะสม แต่การแพทย์แผนไทยกำลังจะถูกลืมไปด้วยการแทนที่จากยาแผนปัจจุบันที่ใช้ง่าย สะดวกสบายกว่า

ปัจจุบันจึงเริ่มมีการรณรงค์ให้ประชาชนหันมาสนใจภูมิปัญญาการแพทย์แผนไทยที่ ได้รับการยกย่องในนิมิใหม่ว่าเป็น "การแพทย์ทางเลือก"ยิ่งในในสภาวะที่ประเทศกำลังเผชิญปัญหาเศรษฐกิจถดถอยและเรียกร้องความเป็นไทย การพึ่งตนเองตั้งแต่ระบบความคิด ความเชื่อ การจัดแบบใหม่ ๆ หรืออธิปไตยทางวัฒนธรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง "อธิปไตยด้านอาหารและยา"

ยาแผนปัจจุบันเป็นการรักษาตามอาการซึ่งเป็นการรักษาที่ปลายเหตุแม้มีผลในการรักษาโรคหรือหยุดอาการได้ดีจริงแต่ในอีกทางหนึ่งก็จะเป็นสารเคมีที่คอยสะสมในร่างกาย หรือให้ผลเสียหายต่อร่างกายในทางใดทางหนึ่ง เคยมีผู้กล่าวว่า การรักษาโรคโดยใช้แผนปัจจุบัน ยาก็จะมีผลข้างเคียงทำให้เกิดโรคอีกโรคหนึ่งพอหายจากโรคเก่า อีกไม่นานก็ต้องตามไปรักษาโรคใหม่เป็นอย่างนี้ไปเรื่อยๆ มิใช่การรักษาสุขภาพที่ยั่งยืนเลย ซึ่งจากเหตุการรักษาโรคที่ไม่ยั่งยืนนี้ ทำให้เกิดผลก็คือ การรักษาโรคกลายเป็นอุตสาหกรรม เป็นธุรกิจที่มุ่งหวังแต่ผลกำไร ตรงข้ามกับสมุนไพรที่เมื่อท่านไปรักษาโรคหนึ่ง มักพบว่าสามารถรักษาโรคอื่นๆที่มิได้ตั้งใจจะรักษาให้หายไปด้วย รวมทั้งป้องกันโรคที่อาจจะเกิดขึ้น เหตุก็คือการส่งเสริมความสมดุลย์ของร่างกาย อันเป็นกลไกหลักที่ทำให้ร่างกายสามารถมีภูมิต้านทานโรค หรือภูมิชีวิต ที่จะรักษาเยียวยาร่างกายตนเองได้ และยังมีสุขภาพที่แข็งแรงในระยะยาว สมุนไพรส่วนใหญ่ จะพบฤทธิ์หรือพลังที่เรียกว่า Antioxidant ที่จะช่วยกำจัดอนุมูลอิสระที่เกิดขึ้นตลอดเวลาในร่างกาย อันเป็นสาเหตุของความเสื่อมโทรมของอวัยวะต่างๆและเป็นสาเหตุของการเกิดโรคภัยไข้เจ็บของเรา

การรณรงค์จากภาครัฐและเอกหวังว่าคนไทย ได้รู้จักคุณค่าของการใช้สมุนไพรไทยในการบำบัดรักษา มูลค่าของการรักษาพยาบาลให้ระบบแพทย์ปัจจุบันมีสูงถึงปีละ 300,000 กว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ล้านบาท เป็นตัวเลขที่น่าตกใจ และที่น่าตกใจกว่านั้น คือยาแผนปัจจุบันทั้งหมด เป็นสิ่งที่เราต้องซื้อหามาจากต่างชาติทั้งสิ้น ไม่มียาแผนปัจจุบันใดที่คนไทยคิดค้นขึ้นเองผลิตเองได้ทั้งหมด ทำให้เป็นภาระหนักหนาแก่ประเทศชาติซึ่งประสพปัญหาเศรษฐกิจอยู่แล้ว ไม่อาจจะฟื้นตัวได้โดยง่าย ในขณะที่สมุนไพร เราสามารถปลูกเอง ใช้เอง แปรรูปเองได้ภายในประเทศทั้งหมด ดังนั้นจึงเป็นประโยชน์และเป็นความได้เปรียบอย่างยิ่ง หากเราจะได้ฟื้นฟูและหันกลับมาใช้สมุนไพรกันมากๆ

เชื่อว่าสมุนไพรนั้น สามารถทดแทนการใช้ยาแผนปัจจุบันในการรักษาโรคได้ไม่ต่ำกว่า 30%-50% ของมูลค่าการรักษาโรคโดยรวม อยากให้คนไทยได้ตระหนักถึงความสำคัญในข้อนี้ หันกลับมาใช้สมุนไพรรักษาโรคเป็นการลดการใช้ยาแผนปัจจุบัน และลดการรักษาที่ไม่จำเป็น รวมทั้งเป็นการเลือกใช้ให้เหมาะสมกับโรคและสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ดังนั้นการที่จะทำให้การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณดำรงอยู่ต่อได้ ผู้ให้บริการคือหมอยาแผนโบราณรวมทั้งร้านขายยาแผนโบราณ จะต้องมีการพัฒนาปรับปรุงตัวเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อสร้างความศรัทธาเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ เพื่อให้การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณดำรงอยู่ต่อได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# กิตติกรรมประกาศ

ตลอดการศึกษา ณ.สถาบันการศึกษาแห่งนี้ นับเป็นช่วงเวลาที่สำคัญช่วงหนึ่งของชีวิตในการเรียนรู้เรื่องราวต่างๆ มากมาย ทั้งทางด้านการศึกษาและการรับผิดชอบต่อตนเองในทุกๆ ด้าน ซึ่งการจะประสบความสำเร็จในเรื่องใดๆ นอกจากขึ้นอยู่กับตนเองแล้วยังต้องอาศัยพึ่งพาความร่วมมือจากบุคคลรอบข้าง ต้องเรียนรู้การต่อสู้กับตนเองและสิ่งต่างๆ มากมาย

การทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จะสำเร็จได้นั้น ต้องอาศัยความช่วยเหลือจากบุคคลต่างๆ มากมาย จึงขอขอบคุณคณะบุคคลต่างๆ ที่ได้ให้ความร่วมมือตลอดการทำโครงการนี้

ขอขอบพระคุณ อาจารย์พิมพ์ปราโมทย์ อุไรรงค์ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการนี้ และคณะอาจารย์ประจำวิชาการออกแบบบรรจุภัณฑ์ทุกท่านที่ให้คำปรึกษาและดูแลเอาใจใส่ตลอดระยะเวลาการทำโครงการนี้ รวมถึงคณะอาจารย์ประจำภาควิชาศิลปอุตสาหกรรมทุกท่านที่ให้ความรู้ในทุกๆ ด้านแก่ข้าพเจ้าตลอดมา

ขอขอบพระคุณผู้ประกอบการร้านเจ้ากรมเป๋อคือ คุณถวัลย์ สุวรรณเตมีย์ ที่ได้ให้ความร่วมมือในการให้คำแนะนำและคำปรึกษาเรื่องยาสมุนไพรอย่างดีเยี่ยมตลอดการทำโครงการ

ขอขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ที่ได้อบรมสั่งสอนข้าพเจ้าตลอดมา และให้กำลังใจในการเรียนการศึกษามาตลอด เป็นที่พักผิงยามท้อแท้ ผิดหวังหรือเหนื่อยล้า และร่วมยินดีกับความสำเร็จของข้าพเจ้าเสมอมา

ขอขอบพระคุณพี่ภูเลิศ รวมทั้งพี่ๆ และเพื่อนๆ ทุกคนที่บริษัทmuseart ที่ได้ให้โอกาสในการเรียนรู้งาน อีกทั้งคอยห่วงใยและให้คำปรึกษาเสมอมา

ขอขอบคุณพี่ฉัตรชัย และพี่ชิตชัย รุ่นพี่ที่ให้กำลังใจ ให้คำแนะนำและเป็นปรึกษาทั้งในเรื่องการเรียนและเรื่องการทำงานเสมอ

ขอขอบคุณสายรหัสทุกคนที่เป็นเพื่อน เป็นพี่ เป็นน้องที่ดีและให้กำลังใจเสมอ

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณสำหรับมิตรภาพที่ดีจากเพื่อนๆ ทุกคนในชั้นปี โดยเฉพาะ วินัดดา จ่าพา มาศศุภา ศิลา และนิภาพรรณ ดาราจร เพื่อนประจำกลุ่มเดอะแก๊งค์ นอกจากนี้ขอขอบคุณกลุ่มเพื่อนทำงานและกลุ่มเพื่อนปรึกษาปัญหาอาทิเช่น รัตนา นพวรรณ มัลลิกา และน้องอาทิตา ที่มีมิตรภาพที่ดีเสมอมา

ผู้จัดทำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# สารบัญ


อนุมัติผล

บทคัดย่อ

จดหมายรับรองโครงการ

คำนำ

กิตติกรรมประกาศ

หน้า

บทที่ 1 บทนำ

บทนำ 1

วัตถุประสงค์ของโครงการ 3

ความเป็นไปได้ของโครงการ 4

ขอบเขตของโครงการ 5

ปัญหา/เงื่อนไขและแนวทางการแก้ปัญหา 10

แนวทางการศึกษาวิจัย 31

ผลที่คาดว่าจะได้รับ 32

บทที่ 2 การค้นคว้าและสรุปผลข้อมูล

2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ผลิต

2.1.1 ประวัติความเป็นมาของร้านเจ้ากรมเป๊อ 33

2.1.2 สถานที่ตั้ง 34

2.1.3 การคมนาคม 35

2.1.4 อาคารร้านขายยา 36

2.1.5 เหตุผลที่เป็นเหตุจูงใจในการมาใช้ยาร้านเจ้ากรมเป๊อ 39

2.2 ข้อมูลทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ในโครงการ

2.2.1 วิเคราะห์และสรุปผลข้อมูลการตลาดที่มีผลต่อการออกแบบ

2.2.1.1 Swot Analysis 41

2.2.1.2 Marketing Mix Strategies 42

2.2.1.3 Marketing Concept 43

2.2.1.4 Social Marketing Concept 43



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน้า

2.2.1.5 เป้าหมายในการปรับตราสินค้าในครั้งนี้ 43

2.2.1.6 Situational 44

2.2.1.7 Product Life Cycle 45

2.2.1.8 Policies and Strategies of Packageing 45

2.2.2 วิเคราะห์ช่องว่างทางการตลาด 46

2.2.3 Product Positioning 47

2.2.4 Brands Positioning 47

2.3 ข้อมูลด้านคู่แข่ง 48

2.3.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์คู่แข่ง 49

2.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย

2.4.1 ลักษณะของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายด้านDemographics 56

2.4.2 ลักษณะของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายด้านPsychographics 56

2.4.3 การขยายกลุ่มเป้าหมาย 56

2.5 ข้อมูลเกี่ยวกับวัสดุ

2.5.1 ข้อมูลเกี่ยวกับวัสดุที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์แต่ละชนิด 57

2.5.2 วิเคราะห์ความเหมาะสมของวัสดุบรรจุภัณฑ์ของสินค้าในโครงการ 64

2.5.3 สรุปผลการวิเคราะห์ความเหมาะสมของวัสดุบรรจุภัณฑ์ของสินค้าในโครงการ 65

2.6 การวิเคราะห์และเตรียมข้อมูลก่อนการออกแบบ

2.6.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในโครงการ 66

2.6.2 ข้อมูลเงื่อนไขการออกแบบด้านเทคนิค 71

2.6.3 ข้อมูลเงื่อนไขด้านกราฟฟิก 75

บทที่ 3 การพัฒนาการออกแบบ

3.1 วิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานและการออกแบบด้านประโยชน์ใช้สอย 76

3.2 การออกแบบและพัฒนาแนวความคิดด้านกราฟฟิก 105

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน้า


บทที่ 4 การเสนอผลงานการออกแบบ

4.1 นำเสนอผลการออกแบบและแบบแสดงรายละเอียด 117

4.2 ภาพถ่ายหุ่นจำลอง 120

บทที่ 5 บทสรุป

5.1 สรุปผลการออกแบบและข้อเสนอแนะของอาจารย์ 123

5.2 สรุปผลการออกแบบและข้อเสนอแนะของนักศึกษา 123

บรรณานุกรม 124

ภาคผนวก 125



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# สารบัญตาราง


หน้า

ตารางที่ 1 แสดงขอบเขตของโครงการ 5

ตารางที่ 2 แสดงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ในโครงการ 6

ตารางที่ 3 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา 10

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาหอมตราฤาษีทรงม้า 49

ตารางที่ 5 แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยากวาดตราใบโพธิ์ 50

ตารางที่ 6 แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาน้ำแก้ไอตราโยคี 51

ตารางที่ 7 แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาฟ้าทะลายโจร 52

ตารางที่ 8 แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์เม็ดตรางามระหง 53

ตารางที่ 9 แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาแก้ปวด ลดไข้ตราพาราแคพ 54

ตารางที่ 10 แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาแก้ไอตราชอมป่อยใหม่ 55

ตารางที่ 11 แสดงคุณสมบัติทางกายภาพของฟิล์มพลาสติกที่ใช้บุภายในกระป๋องกระดาษ 60

ตารางที่ 12 แสดงประเภทของกระดาษห่อสินค้าและการนำมาใช้ประโยชน์ 61

ตารางที่ 13 แสดงเงื่อนไขในการวิเคราะห์ความเหมาะสมของวัสดุบรรจุภัณฑ์ของสินค้าในโครงการ 64

ตารางที่ 14 แสดงผลการวิเคราะห์ความเหมาะสมของวัสดุบรรจุภัณฑ์ของสินค้าในโครงการ 64

ตารางที่ 15 แสดงลักษณะการกระจายสินค้า 71

ตารางที่ 16 แสดงลักษณะทางกายภาพและขนาดบรรจุของสินค้าในโครงการ 73

ตารางที่ 17 แสดงการวิเคราะห์หาขนาดบรรจุเพื่อความสะดวกพร้อมใช้ต่อหนึ่งครั้ง 77

ตารางที่ 18 แสดงลักษณะการกระจายสินค้าการวิเคราะห์การเลือกแบบ 113



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# สารบัญรูปภาพ


| | หน้า |
|---|---|
| รูปภาพที่ 1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ในโครงการ(กลุ่มยารักษาโรคชนิดยาต้ม) | 9 |
| รูปภาพที่ 2 ลักษณะผลิตภัณฑ์ในโครงการ(กลุ่มยารักษาโรคชนิดยาต้ม) | 9 |
| รูปภาพที่ 3 ลักษณะผลิตภัณฑ์ในโครงการ(กลุ่มภาชนะหรืออุปกรณ์) | 9 |
| รูปภาพที่ 4 ป้ายหน้าร้านเจ้ากรมเป๋อ | 33 |
| รูปภาพที่ 5 ภาพคุณถวัลย์ สุวรรณเตมีย์ ผู้ดูแลกิจการร้านคนปัจจุบัน | 33 |
| รูปภาพที่ 6 บรรยากาศภายในร้าน | 36 |
| รูปภาพที่ 7 ลิ้นชักเก็บยาของร้านเจ้ากรมเป๋อ | 36 |
| รูปภาพที่ 8 บริเวณพักคอยภายในร้าน | 39 |
| รูปภาพที่ 9 บริเวณพักคอยภายในร้าน | 40 |
| รูปภาพที่ 10 กลุ่มยาสมุนไพรที่ใช้เทคโนโลยีในการบรรจุ | 46 |
| รูปภาพที่ 11 ยาสมุนไพรกลุ่มสินค้าระดับกลาง | 46 |
| รูปภาพที่ 12 กลุ่มยาแผนปัจจุบัน | 46 |
| รูปภาพที่ 13 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของสินค้า | 47 |
| รูปภาพที่ 14 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของตราสินค้า | 47 |
| รูปภาพที่ 15 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาหอมตราฤาษีทรงม้า | 49 |
| รูปภาพที่ 16 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยากวาดตราใบโพธิ์ | 50 |
| รูปภาพที่ 17 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาน้ำแก้ไอตราโยคี | 51 |
| รูปภาพที่ 18 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาฟ้าทะลายโจร | 52 |
| รูปภาพที่ 19 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์เม็ดตรางามระหง | 53 |
| รูปภาพที่ 20 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาแก้ปวด ลดไข้ตราพาราแคพ | 54 |
| รูปภาพที่ 21 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาแก้ไอตราซอมป่อยใหม่ | 55 |
| รูปภาพที่ 22 แสดงภาพผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย | 56 |
| รูปภาพที่ 23 แสดงส่วนประกอบภายในซองยากลุ่มยารักษาอาการ | 67 |
| รูปภาพที่ 24 แสดงลักษณะซองบรรจุยากลุ่มยารักษาอาการ | 67 |
| รูปภาพที่ 25 แสดงลักษณะซองบรรจุยากลุ่มยารักษาอาการ(ด้านหน้า) | 68 |
| รูปภาพที่ 26 แสดงลักษณะซองบรรจุยากลุ่มยารักษาอาการ(ด้านหลัง) | 68 |
| รูปภาพที่ 27 แสดงรายละเอียดของฉลากยา | 69 |



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน้า

รูปภาพที่ 28 แสดงวิธีการสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ 70
รูปภาพที่ 29 แสดงลักษณะการผลิตของร้าน 74
รูปภาพที่ 30 เครื่องจักรในระบบการผลิต 74
รูปภาพที่ 31 แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรรักษาอาการ 76
รูปภาพที่ 32 แสดงแนวทางในการแก้ปัญหากลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ 76
รูปภาพที่ 33 แสดงการทดลองการซงยาผงจากของซึ่งสามารถละลายได้ดี 81
รูปภาพที่ 34 แสดงการทดลองในรูปแบบซองใสพร้อมซง 81
รูปภาพที่ 35 แสดงการทดลองการทดสอบวัสดุ 82
รูปภาพที่ 36 แสดงการทดลองการจับซองยารูปแบบต่างๆ 82
รูปภาพที่ 37 แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรรักษาอาการ 84
รูปภาพที่ 38 แสดงแนวทางในการแก้ปัญหากลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ 84
รูปภาพที่ 39 แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรรักษาอาการ 89
รูปภาพที่ 40 แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรรักษาอาการ 92
รูปภาพที่ 41 แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรรักษาโรค 95
รูปภาพที่ 42 แสดงแนวทางในการแก้ปัญหากลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค 95
รูปภาพที่ 43 ตราสัญลักษณ์เดิมของร้าน 105
รูปภาพที่ 44 แสดงขั้นตอนการลดทอนรูปแบบของตราสัญลักษณ์ 105
รูปภาพที่ 45 แสดงแบบโลโก้รูปแบบลายเส้นกราฟฟิก 1 106
รูปภาพที่ 46 แสดงแบบโลโก้รูปแบบโลหะปั๊มนูน 1 106
รูปภาพที่ 47 แสดงแบบโลโก้รูปแบบลายเส้นกราฟฟิก 2 107
รูปภาพที่ 48 แสดงแบบโลโก้รูปแบบโลหะปั๊มนูน 2 107
รูปภาพที่ 49 แสดงภาพแนวทางการออกแบบที่1 108
รูปภาพที่ 50 แสดงแนวทางการออกแบบที่1 108
รูปภาพที่ 51 แสดงภาพแนวทางการออกแบบที่2 109
รูปภาพที่ 52 แสดงแนวทางการออกแบบที่2 109
รูปภาพที่ 53 แสดงภาพแนวทางการออกแบบที่3 110
รูปภาพที่ 54 แสดงแนวทางการออกแบบที่3 110
รูปภาพที่ 55 แสดงแบบพัฒนาที่1 111
รูปภาพที่ 56 แสดงแบบพัฒนาที่2 112

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน้า

รูปภาพที่ 57 แบบพัฒนาโดยใช้รูปภาพกราฟฟิกที่แตกต่างกันออกไป
เพื่อแยกประเภทสินค้า 114
รูปภาพที่ 58 แบบพัฒนาโดยใช้รูปต้นโพธิ์เป็นหลักร่วมกับองค์ประกอบ
ที่แตกต่างกันออกไปเพื่อแยะประเภทสินค้า 114
รูปภาพที่ 59 แสดงแบบการพัฒนาให้เข้ากับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ
ในโครงการ(แบบที่1) 115
รูปภาพที่ 60 แสดงแบบการพัฒนาให้เข้ากับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ
ในโครงการ(แบบที่2) 115
รูปภาพที่ 61 แสดงแบบการพัฒนาให้เข้ากับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ
ในโครงการ(แบบที่3) 116
รูปภาพที่ 62 แสดงผลงานออกแบบขั้นสุดท้าย 116
รูปภาพที่ 63 แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาอาการ(กล่องกระดาษ) 117
รูปภาพที่ 64 แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาอาการ(กล่องกระดาษ) 117
รูปภาพที่ 65 แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาอาการ(กระปุกกระดาษ) 118
รูปภาพที่ 66 แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาอาการ(ตลับกระดาษ) 118
รูปภาพที่ 67 แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาโรค 119
รูปภาพที่ 68 แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยาบำรุง 119
รูปภาพที่ 69 แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มเครื่องมือเครื่องใช้ 119

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 1 บทนำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทนำ

การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณยังคงมีบทบาทอยู่ในสังคมไทยปัจจุบัน การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณนี้เป็นสิ่งที่คนในสังคมไทยแต่อดีตรับเอาวัฒนธรรมการแพทย์แบบอายุรเวทของอินเดียเข้ามาผสมผสานกับความเชื่อ ในการรักษาโรคดั้งเดิมที่ใช้สมุนไพรปะปนกับวิธีทางไสยศาสตร์ ด้วยเหตุนี้ทำให้การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณของไทยมีความเกี่ยวเนื่องกับความเชื่อทางศาสนาอย่างแนบแน่น ประกอบกับได้มีการถ่ายทอดความรู้ดังกล่าวไว้ในรูปจารึก สมุดข่อย ใบลาน โดยมีองค์กรวัดเป็นศูนย์กลางในการเผยแพร่ทำให้การรักษาโรคด้วยวิธีการ ใช้ยาแผนโบราณที่ได้จากพืชสมุนไพรได้รับการปฏิบัติสืบทอดเป็นระบบทางวัฒนธรรมในการดูแลรักษาสุขภาพและบำบัดโรคภัยไข้เจ็บให้แก่ประชาชนชาวไทยมาจนถึงทุกวันนี้

การเปลี่ยนแปลงในด้านเศรษฐกิจและสังคมตลอดจนสภาพสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ทำให้ความจำเป็นในการพึ่งพาการแพทย์แผนโบราณเปลี่ยนไป การแพทย์แผนปัจจุบันกลายเป็นทางเลือกที่ประชาชนไปใช้บริการมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีประชาชนอีกจำนวนไม่น้อยที่ยังพึ่งพาบริการทางการแพทย์แผนโบราณอยู่ โดยใช้ควบคู่ไปกับการแพทย์แผนปัจจุบัน และยาแผนโบราณมักถูกเลือกใช้กับโรคที่เชื่อว่ารักษาด้วยวิธีการสมัยใหม่ไม่ได้ผลและกับโรคที่เป็นเรื้อรังและถึงแม้ว่าการรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณจะมีสถานะเป็นทางเลือกทางหนึ่งของระบบการดูแลสุขภาพของประชาชน แต่ก็แสดงให้เห็นการรักษาโรคด้วยวิธีนี้ยังมีคุณค่าเป็นที่ต้องการและเป็นที่พึ่งของประชาชนได้

ดังนั้นการที่จะทำให้การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณดำรงอยู่ต่อได้ ผู้ให้บริการคือหมอยาแผนโบราณรวมทั้งร้านขายยาแผนโบราณ จะต้องมีการพัฒนาปรับปรุงตัวเองอยู่ตลอดเวลาเพื่อสร้างความศรัทธาเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการ เพื่อให้การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณดำรงอยู่ต่อได้

ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อเป็นร้านขายยาสมุนไพรไทยที่ใหญ่ที่สุดในกลุ่มผู้ขายยาสมุนไพรไทยด้วยกัน อีกทั้งเป็นร้านที่ก่อตั้งมานานกว่าร้อยปี เป็นที่เชื่อถือและไว้วางใจในกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความเชื่อความศรัทธาในการใช้ยาสมุนไพรของร้านมานานมีลักษณะการนิยมด้วยการบอกต่อและเชื่อในคำบอกเลาของคนในครอบครัวและจากคนรู้จัก โดยสืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่นกล่าวคือครอบครัวไหนใช้ยาสมุนไพรก็ใช้กันมาจากรุ่นคุณยายมาคุณแม่จนกระทั่งถึงรุ่นลูกรุ่นหลานก็ยังคงใช้อยู่ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าของร้านเจ้ากรมเป๋อจะเป็นกลุ่มที่มีทัศนคติที่ดีต่อการใช้ยาสมุนไพรตามความเชื่อของบรรพบุรุษของตน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทางสังคม,เศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อมทำให้ชีวิตความเป็นอยู่และพฤติกรรมของประชาชนเปลี่ยนตามไป ดังนั้นหากสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และบริการใดๆ ไม่มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เข้ากับพฤติกรรมการใช้ชีวิตของประชาชนแต่ละยุคสมัยที่เปลี่ยนไป ความนิยมในตัวสินค้าก็จะลดถอยลงได้

โครงการนี้จึงจัดทำขึ้นเพื่อการปรับปรุงตราสินค้าของร้านเจ้ากรมเป๊อให้มีความเหมาะสมเข้ากับยุคสมัยและพฤติกรรมการใช้ชีวิตของประชาชนและทัศนคติที่เปลี่ยนแปลงไป แต่เป็นการปรับปรุงที่หาจุดร่วมที่ลงตัวของยุคสมัยและความดั่งเดิมของร้านโดยยังคงมีจุดยืนในเอกลักษณ์ของร้านที่ก่อตั้งมานานและเอกลักษณ์ของสินค้าที่แฝงไว้ซึ่งภูมิปัญญาและคุณค่าจากต้นตำรับจากพระที่มีสรรพคุณทางการรักษาที่น่าเชื่อถือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. ออกแบบปรับปรุงกราฟฟิกและบรรจุภัณฑ์ เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของสินค้าของร้านเจ้ากรมเป๋อเพื่อรองรับการขยายตัวของการวางจำหน่ายในวงกว้างมากขึ้น ทั้งนี้ภาพลักษณ์ที่ดีของสินค้าจะส่งผลถึงภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรเองอีกด้วย

2. วางแผนทางด้านการตลาดเพื่อการขยายตลาดให้กว้างมากยิ่งขึ้นด้วยการจัดจำหน่ายตามร้านทั่วไปนอกเหนือจากเดิมที่จัดจำหน่ายเฉพาะที่ร้านเจ้ากรมเป๋อเท่านั้น

3. เป็นการออกแบบเพื่อการปรับราคาสินค้าให้มีความเหมาะสมกับภาพลักษณ์ของสินค้าที่มีคุณค่าจากธรรมชาติอันเป็นทรัพยากรที่มีอยู่ในประเทศของเราและคุณค่าทางด้านจิตใจที่สินค้าเป็นสินค้าจากภูมิปัญญาไทย

4. บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบจะต้องสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งทางด้านจิตใจและทางด้านพฤติกรรมการใช้งาน อีกทั้งบรรจุภัณฑ์จะต้องตอบสนองความต้องการของผู้ผลิต(ร้านเจ้ากรมเป๋อ)ที่มีความต้องการที่จะรักษาภาพลักษณ์ความดั้งเดิมของยาแผนไทยและร้านที่ก่อตั้งมานาน

5. ออกแบบกราฟฟิกและโครงสร้างบรรจุภัณฑ์ที่ร่วมสมัยเป็นที่พอใจของทั้งผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายและผู้ผลิต(ร้านเจ้ากรมเป๋อ)

6. ออกแบบโครงสร้างบรรจุภัณฑ์ที่ผ่านการวิเคราะห์แล้วว่ามีความเหมาะสมสำหรับยาไทยและมีความเป็นไปได้จริง โดยต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

ทั้งนี้วัตถุประสงค์รอง คาดว่าโครงการน่าจะเป็นประโยชน์ต่อสังคมและประเทศชาติในด้านการส่งเสริมและรณรงค์การใช้ยาแผนไทยซึ่งทำจากสมุนไพรจากธรรมชาติ เป็นทางเลือกใหม่แก่ผู้บริโภคในการทดแทนการใช้ยาแผนปัจจุบันที่ทำจากสารเคมีและเป็นยาที่ต้องนำเข้าเป็นการเสียดุลการค้าของประเทศชาติอีกด้วย ทั้งนี้ยังเป็นการสร้างความศรัทธาเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการเพื่อให้การรักษาโรคด้วยยาแผนไทยดำรงอยู่ไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# ความเป็นไปได้ของโครงการ

1. ด้านนโยบาย

โครงการนี้เป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่ยาแผนไทยเพื่อสร้างความศรัทธาเชื่อมั่นแก่ผู้บริโภค เพื่อให้การรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณดำรงอยู่ต่อไป รับกับกระแสความนิยมใช้สมุนไพรไทยในปัจจุบันที่กำลังเป็นที่นิยมเป็นทางเลือกใหม่แก่ผู้บริโภคหรือที่เรียกว่า "แพทย์ทางเลือก"

2. ด้านเศรษฐกิจ

เนื่องจากโครงการนี้ได้เลือกร้านเจ้ากรมเป๊อเป็นร้านขายยาไทยที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดในกลุ่มร้านยาไทยด้วยกันมากที่สุดและเป็นร้านขายยาไทยที่ก่อตั้งมานานมีศักยภาพในการผลิตและจำหน่ายสินค้าพอสมควร

3. ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม

เนื่องจากสินค้าในโครงการนี้เป็นสินค้าที่ได้จากธรรมชาติ มีคุณค่า ปลอดภัยแก่ผู้บริโภค และยังเป็นการอนุรักษ์ไว้ซึ่งภูมิปัญญาไทยในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในประเทศอย่างคุ้มค่าและเป็นประโยชน์ต่อสังคมและประเทศชาติด้วย

4. ด้านการศึกษา

โครงการนี้ก่อให้เกิดการศึกษา วิเคราะห์และการฝึกฝนการออกแบบกราฟฟิกและบรรจุภัณฑ์ให้เกิดประสิทธิภาพอย่างสูงสุด ฝึกฝนการเรียนรู้และทำการวิเคราะห์การวางแผนทางการ ตลาด การดำเนินงาน และการทำความเข้าใจในการออกแบบกราฟฟิก การออกแบบโครงสร้างบรรจุภัณฑ์ การสร้างเอกลักษณ์ของสินค้าและองค์กร การสร้างเอกลักษณ์ร่วมและการเลือกใช้วัสดุและกรรมวิธีการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมอีกด้วย

**สรุปความเป็นไปได้ของโครงการ**

ดังนั้นโครงการออกแบบกราฟฟิกและบรรจุภัณฑ์สำหรับยาแผนไทยของร้านเจ้ากรมเป๊อจึงมีความเป็นไปได้ทั้งในด้านต่างๆ ข้างต้น ประกอบด้วย ด้านนโยบาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและสภาพแวดล้อมและด้านการศึกษา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตารางที่ 1 แสดงขอบเขตของโครงการ

**1. ยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ (ยาสำเร็จรูปชนิดเม็ด)**

1. ยากวาดสำหรับเด็ก (ชนิดเม็ด)
2. ยาป้ายแผลในปากสำหรับเด็ก (ชนิดเม็ด)

3. ยาไข้หัดและสุกใส (ชนิดผง)
4. ยาแก้ไอ, เจ็บคอ (ชนิดผง)
5. ยาระบายสำหรับผู้ใหญ่ (ชนิดผง)

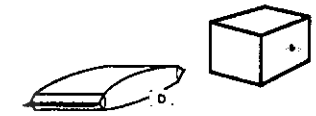
6. ยาแก้ไขตัวร้อน (ชนิดเม็ด)
7. ยาแก้ร้อนใน, กระหายน้ำ (ชนิดผง)
8. ยาหอมแก้ปวดท้อง, ท้องเสีย (ชนิดผง)
9. ยาหอมแก้ลม,หน้ามืด (ชนิดผง)

10. ยาหอมแก้ลม,ทาวเรอ (ชนิดเม็ด)

**รวม 4 โครงสร้างออกแบบ 10 ชิ้นงาน**

**2. ยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค (ยาตำรับหรือยาหม้อ)**

บรรจุภัณฑ์กลางสำหรับยาต้ม รักษาโรคต่างๆ
เช่น โรคหัวใจ, โรคเบาหวาน ฯลฯ



**รวม 2 โครงสร้างออกแบบ 1 ชิ้นงาน**

**3. ยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง**
**(มีสามชนิดคือ ตรีผลา / ตรีกฎก / ตรีสาร)**

1. ชนิดอบแห้งสำหรับประกอบอาหาร

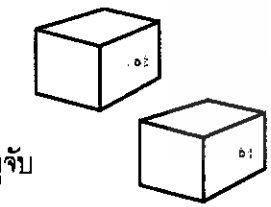
2. ชนิดอบแห้งแล้วบดสำหรับประกอบอาหาร

3. ชนิดผงชงดื่ม

**รวม 4 โครงสร้างออกแบบ 9 ชิ้นงาน**

**4. หม้อดินเผา**

1. หม้อดินเผา
2. กาดินเผาแบบมีหูจับ



**รวม 2 โครงสร้างออกแบบ 2 ชิ้นงาน**

**5. อุปกรณ์ช่วยการใช้ยา**
สำหรับยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ
(เสริมภายในบรรจุภัณฑ์)

**6. ตราสัญลักษณ์ใหม่** (ภายใต้ชื่อเดิม)

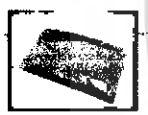
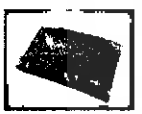
**สรุป**

| | |
|---|---|
| โครงสร้างออกแบบ | 12 โครงสร้าง |
| โครงสร้างมาตรฐาน | 1 โครงสร้าง |
| กราฟฟิกหลัก | 22 กราฟฟิก |
| รวม | 22 ชิ้นงาน |

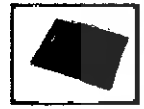
ตารางที่ 2 แสดงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มยารักษาอาการชนิดเม็ดและผง)

| ชื่อยา | ชนิด | กระสายยา (ที่นอกเหนือจากน้ำสุก) | สรรพคุณ | วิธีการใช้ |
|---|---|---|---|---|
| 1. ยาทรางเม็ดแดง | ชนิดเม็ด บรรจุ 10 เม็ด | ลูกมะแว้ง | เป็นยากวาดหรือป้ายโคนลิ้น แก้ทรางขึ้นคอ<br>* ใช้น้ำสุกแทรกเกลือ ถ้ามีอาการไอด้วยให้ใช้น้ำในลูกมะแว้งแทรกเกลือ ถ้าไอมากใช้น้ำส้มสายชู | - ป้ายโคนลิ้นตื้นๆ วันละ 2 ครั้ง(เช้า-เย็น)<br>- เด็กตั้งแต่ 1 ขวบขึ้นไปใช้ยา 1 เม็ด<br>- เด็กโตใช้ยา 2-3 เม็ด<br>- เด็กต่ำกว่า 1 ขวบ ไม่ควรใช้ |
| 2. ยาแลงหมึก | ชนิดเม็ด บรรจุ 20 เม็ด | ลูกเบญกานี ลูกมะแว้ง | ปากเป็นแผลใช้ป้ายปากและลิ้น<br>* ใช้กับลูกเบญกานีหรือลูกมะแว้ง ฝนกับน้ำสุก ป้ายปากและลิ้น | - รับประทานวันละ3-4 ครั้ง<br>- กวาดควรเว้น 1-2 วันต่อครั้ง<br>- เด็กแรกเกิดใช้ยาครั้งละ1 เม็ด<br>- เด็กโตครั้งละ 2- 5 เม็ด |
| 3. ยาทิพเกษร | ชนิดเม็ด บรรจุ 25 เม็ด | น้ำดอกไม้ พิมเสน | เป็นยาแก้ไข้ ตัวร้อน<br>* ละลายกับน้ำดอกไม้กับพิมเสน | - ก่อนอาหารวันละ 2-3 ครั้ง<br>- เด็กอายุต่ำกว่า 3 เดือน ใช้ 1 เม็ด<br>- เด็กอายุ 3-12 เดือน 2-3 เม็ด<br>- เด็กโต 3-5 เม็ด<br>- ผู้ใหญ่ 5-7 เม็ด |

ตารางที่ 2.2 แสดงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มยารักษาอาการขนิดเม็ดและผง)

| ชื่อยา | ชนิด | กระสายยา (ที่นอกเหนือจากน้ำสุก) | สรรพคุณ | วิธีการใช้ |
|---|---|---|---|---|
| 4. ยาไข้เขียว | ขนิดผง บรรจุ 13 กรัม | น้ำดอกไม้ | แก้ไข้หัด ไข้ลุกใส ไข้กำเดา<br>* ทานกับน้ำสุกหรือแทรกน้ำดอกไม้ ใช้เป็นยาขะโลมโดยละลายกับน้ำดอกไม้หรือน้ำซาวข้าว | - รับประทานก่อนอาหาร วันละ 3-4 ครั้ง<br>- เด็กครั้งละ 1/2 ช้อนชา<br>- ผู้ใหญ่ครั้งละ 1 ช้อนชา |
| 5. ยามเหศวรประสิทธิ์ | ขนิดผง  บรรจุ 10 กรัม | ผิวส้มซ่า<br>ลูกมะแว้ง<br>น้ำผึ้ง | เวลารู้สึกแสบคอ บรรเทาอาการไอ<br>* ถ้าไม่มีไข้ละลายกับน้ำส้มซ่าหรือน้ำมะนาวแทรกเกลือ ถ้ามีไข้ละลายกับน้ำในลูกมะแว้ง หรือน้ำผึ้ง | - จิบครั้งละน้อยๆ วันละ 4-5 ครั้ง |
| 6. ยาแดงชงน้ำ | ขนิดผง  บรรจุ 10 กรัม | | รับประทานเวลาร้อนใน กระหายน้ำ ชงรับประทานต่างน้ำชา | - รับประทานก่อนอาหาร วันละ 2-3 ครั้ง<br>- เด็กครั้งละ 1/2 ช้อนชา<br>- ผู้ใหญ่ครั้งละ 1 ช้อนชา |
| 7. ยาหอมอินทโอสถ | ขนิดเม็ด บรรจุ 4 เม็ด | น้ำดอกไม้ | แก้ลมวิงเวียน หาวเรอ<br>* ทานกับน้ำสุกหรือน้ำดอกไม้หรือใช้อมก็ได้ | - รับประทานครั้งละ 2 เม็ด<br>- เด็กต่ำกว่า 1 ขวบ ครั้งละ 1/4 เม็ด<br>- เด็กเกินกว่าขวบ 1/2 เม็ด<br>- เด็กโตใช้ 1 เม็ด<br>- รับประทานเวลารู้สึกไม่สบาย |

ตารางที่ 2.3 แสดงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มยารักษาอาการชนิดเม็ดและผง)

| ชื่อยา | ชนิด | กระสายยา (ที่นอกเหนือจากน้ำลุก) | สรรพคุณ | วิธีการใช้ |
|---|---|---|---|---|
| 8. ยาหอมกฤษณา | เม็ด บรรจุ 25 เม็ด | | เป็นยาธาตุ รับประทานเวลาท้องเสีย ปวดท้อง ถ่ายอุจจาระบ่อย ๆ | - รับประทานก่อนอาหารวันละ3-4 ครั้ง<br>- เด็กอายุต่ำกว่า 1 ขวบ ครั้งละ 1 เม็ด<br>- เด็กโต 2-3 เม็ด<br>- ผู้ใหญ่ 5-7 เม็ด |
| 9. ยาหอมพรหมจักร์ | ชนิดผง  บรรจุ 5 กรัม | | แก้ลมวิงเวียน หน้ามืด | - รับประทานครั้งละ 1 ช้อนชา เวลารู้สึกไม่สบาย<br>- หรือก่อนอาหารวันละ 2-3 ครั้ง |
| 10. ยาระบายร้อน | ชนิดผง บรรจุ 3 กรัม | น้ำผึ้ง | เป็นยาระบาย<br>หญิงมีครรภ์ห้ามรับประทาน<br>* รับประทานกับน้ำผึ้งหรือน้ำส้มคั้นแทรกเกลือ | - ใช้ครั้งละ 1 ช้อนชา<br>- วันละ 1 ครั้ง<br>- ก่อนนอนหรือเช้ามืด |

## รายละเอียดผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มยารักษาโรคชนิดยาต้ม)

ยาต้มหรือที่เรียกกันว่า"ยาหม้อ"
มีทั้งบรรจุเตรียมไว้แล้วและจัดปรุงยาให้ใหม่ตาม
อาการของผู้ป่วยบรรจุในถุงกระดาษสีน้ำตาลพับ
ปากถุงและรัดด้วยหนังยาง
ขนาดบรรจุ 250-500 กรัม
ราคา 70-100 บาท

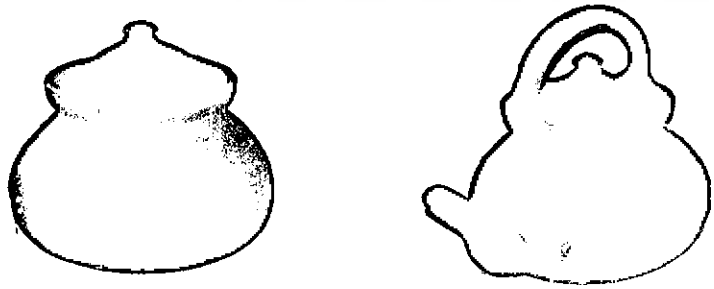
**รูปภาพที่ 1** แสดงลักษณะผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มยารักษาโรคชนิดยาต้ม)

## รายละเอียดผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มยาบำรุงธาตุ)

**รูปภาพที่ 2** แสดงลักษณะผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มยาบำรุงธาตุ)

เป็นกลุ่มยาที่มาจากการสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสมุนไพรที่มีอยู่แล้วในร้าน ประกอบด้วยสมุนไพร 3 กลุ่ม เรียกว่าตรีผลา ตรีกฎก ตรีสาร ซึ่งเดิมเป็นวัตถุดิบสมุนไพรใช้จำหน่ายปลีกหรือใช้เป็นส่วนประกอบในการปรุงยาตามใบสั่งยา บรรจุถุงกระดาษสีน้ำตาลพับปิดปากถุงและรัดด้วยหนังยาง ถุงพลาติกใส กระปุก ฯลฯ
ขนาดบรรจุตามการสั่งซื้อ

## รายละเอียดผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มภาชนะหรืออุปกรณ์)



**รูปภาพที่ 3** แสดงลักษณะผลิตภัณฑ์ในโครงการ (กลุ่มภาชนะหรืออุปกรณ์)

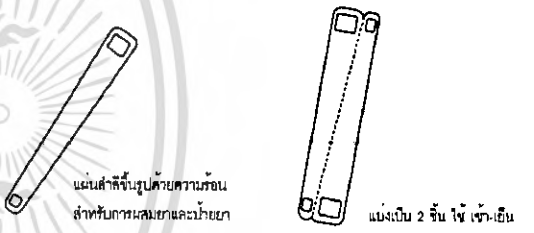
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 3 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**1. ยากวาดสำหรับเด็ก** ชื่อยา : ยาทรางเม็ดแดง ชนิด : เม็ด

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. ด้านContainment<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็ง(เม็ด) ขนาดเล็ก สีน้ำตาลอ่อน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br>2. ด้านProtection<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันด้านความชื้น<br>* สินค้าเป็นชนิดเม็ดผลิตด้วยการอัดด้วยเครื่องมือและแรงคนต้องการการป้องกันการกระแทกที่จะก่อให้เกิดการแตกหักเสียหาย<br>* สินค้าใช้ไม่หมดในครั้งเดียวต้องการการเก็บรักษาสภาพไว้ใช้ในครั้งต่อไปได้<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. ด้านContainment<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน<br> <br>ถุงซิปล็อค(Primary Package)<br>2. ด้านProtection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้<br>- ออกแบบโครงสร้างบรรจุภัณฑ์ที่สามารถป้องกันการกระแทกได้<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีการเปิดปิดซ้ำได้ |

**ตารางที่ 3.2 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

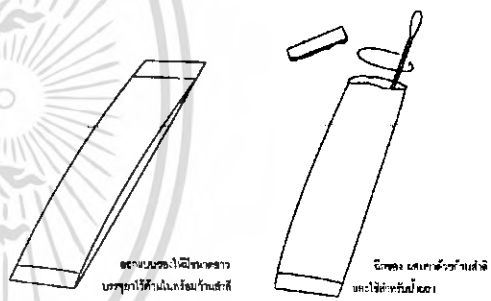
| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 3. ด้านConvenience<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ใช้ป้ายโคนลิ้นตื้นๆวันละ 2 ครั้ง(เช้า-เย็น)<br>* มีการใช้ผสมกับกระสายยาเพื่อเพิ่มสรรพคุณ คือ ผสมกับน้ำสุกและเกลือ<br>- <u>ปัญหา</u><br>* การกวาดหรือป้ายยาต้องรักษาความสะอาดของนิ้วมือผู้ป้าย<br>* นิ้วมือผู้ป้ายอาจมีขนาดไม่เหมาะสมกับปากของเด็กเล็กทำให้ป้ายไม่สะดวก<br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรกเดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก<br>4. ด้านPromotion<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ยาเป็นยาสำหรับเด็กเล็กถึงเด็กโตที่ต้องการการสื่อให้ผู้ซื้อทราบและเข้าใจอย่างชัดเจน<br>* ยามีขนาดและวิธีการใช้ที่ต้องบ่งบอกให้ชัดเจน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br>* ยาสำหรับเด็กแต่ผู้ซื้อเป็นผู้ใหญ่หรือผู้ปกครองของเด็กที่ต้องการความน่าเชื่อถือและความมั่นใจในการเลือกใช้สินค้าที่ปลอดภัยต่อผู้ใช้จริงคือเด็ก | 3. ด้านConvenience<br>- ออกแบบอุปกรณ์ช่วยในการผสมและป้ายยา<br>- ออกแบบกราฟฟิกให้กับPrimary Packageให้ช่วยสื่อชนิดสินค้าเพื่อป้องกันการสับสน<br>  <br><br>4. ด้านPromotion<br>- ออกแบบกราฟฟิกให้มีความน่าเชื่อถือและปลอดภัยสำหรับผู้ใช้(เด็ก)<br>- ออกแบบฉลากที่แสดงข้อบ่งใช้ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย |

**ตารางที่ 3.3 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**2. ยาป้ายผลในปากและลิ้น** ชื่อยา : ยาแสงหมึก ชนิด : เม็ด

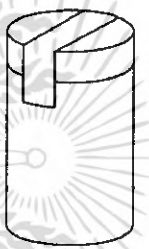
| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. **ด้านContainment**<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาการบรรจุด้วยเครื่องจักรแต่อาจเป็นขนาดเล็ก ควบคุมด้วยคนได้<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็ง(เม็ด) ขนาดเล็ก สีดำ<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br>2. **ด้านProtection**<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันด้านความชื้น<br>* สินค้าเป็นชนิดเม็ดผลิตด้วยการอัดด้วยเครื่องมือและแรงคนต้องการการป้องกันการกระแทกให้เกิดการแตกหักเสียหาย<br>* สินค้าใช้ไม่หมดในครั้งเดียวต้องการการเก็บรักษาสภาพไว้ใช้ในครั้งต่อไปได้<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. **ด้านContainment**<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน<br>2. **ด้านProtection**<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้<br>- ออกแบบโครงสร้างบรรจุภัณฑ์ที่สามารถป้องกันการกระแทกได้<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีการเปิดปิดซ้ำได้ |

**ตารางที่ 3.4 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

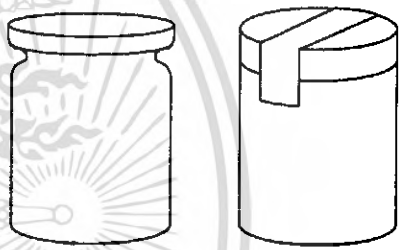
| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| **3. ด้านConvenience**<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ใช้รับประทานวันละ3–4ครั้งหรือป้ายแผลในปากโดยเว้นระยะเวลาห่างกัน1–2วัน<br>* มีการใช้ผสมกับกระสายยาเพื่อเพิ่มสรรพคุณ คือ ใช้กับน้ำสุกและลูกเบญกานี<br>- <u>ปัญหา</u><br>* การใช้ยาป้ายต้องรักษาความสะอาดและต้องอาศัยอุปกรณ์ในการป้ายยา<br>* นิ้วมือผู้ป้ายอาจมีขนาดไม่เหมาะสมกับปากของเด็กเล็กทำให้ป้ายไม่สะดวก<br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรกเดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก<br>**4. ด้านPromotion**<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* เป็นยาสำหรับเด็กแรกเกิดถึงเด็กโตที่ต้องสื่อให้ผู้ซื้อเข้าใจและเลือกใช้อย่างชัดเจน<br>* ยามีขนาดและวิธีการใช้ที่ต้องบอกให้ชัดเจน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br>* ยาสำหรับเด็กแต่ผู้ซื้อเป็นผู้ใหญ่หรือผู้ปกครองของเด็กที่ต้องการความน่าเชื่อถือและความมั่นใจในการเลือกใช้สินค้าที่ปลอดภัยต่อผู้ใช้จริงคือเด็ก | **3. ด้านConvenience**<br>- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นส่วนช่วยในการผสมหรือป้ายยา<br>- ออกแบบกราฟฟิกให้กับPrimary Packageให้ช่วยสื่อชนิดสินค้าเพื่อป้องกันการสับสน<br>  <br>**4. ด้านPromotion**<br>- ออกแบบกราฟฟิกโดยใช้ภาพเด็กเพื่อสื่อถึงผู้ใช้ให้ชัดเจน<br>- ออกแบบกราฟฟิกให้มีความน่าเชื่อถือและปลอดภัยสำหรับผู้ใช้(เด็ก) |

**ตารางที่ 3.5 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**3. ยาแก้ไข้ ตัวร้อน** ชื่อยา : ยาทิพเกษร ชนิด : เม็ด

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. **ด้าน**Containment<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* เม็ดยามีขนาดใหญ่กว่ายาชนิดอื่น<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็ง(เม็ด) ขนาดใหญ่ สีน้ำตาลอ่อน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br>2. **ด้าน**Protection<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันด้านความชื้น<br>* สินค้าเป็นชนิดเม็ดผลิตด้วยการอัดด้วยเครื่องมือและแรงคนต้องการการป้องกันการกระแทกให้เกิดการแตกหักเสียหาย<br>* สินค้าใช้ไม่หมดในครั้งเดียวต้องการการเก็บรักษาสภาพไว้ใช้ในครั้งต่อไปได้<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. **ด้าน**Containment<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน<br>- ออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยคำนึงถึงปริมาตรที่เหมาะสมของสินค้า<br>  <br>กระป๋องกระดาษ<br>ใช้ลวดการปิดผาก้นการเปิดก่อนง่ายต่อการบรรจุ<br>2. **ด้าน**Protection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีการเปิดปิดซ้ำได้ |

**ตารางที่ 3.6 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 3. ด้านConvenience<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* รับประทานก่อนอาหารวันละ 2-3 ครั้ง<br>* รับประทานกับน้ำสุกหรือละลายกบน้ำสุกหรือน้ำดอกไม้และพิมเสน<br>* ยามีสรรพคุณแก้ไข้ ตัวร้อนจัดเป็นยาสามัญประจำบ้านได้<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรก(Primary Package) เดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก(Secondary Package) | 3. ด้านConvenience<br>- ปรับขนาดบรรจุให้เหมาะสมกับการใช้งาน<br>  <br>เพิ่มปริมาตรบรรจุ<br>เพื่อการซื้อติดบ้านประจำเรือน |
| 4. ด้านPromotion<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* เป็นยาสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ซึ่งต้องการกราฟฟิกหรือรายละเอียดสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน<br>* ยามีขนาดและวิธีการใช้ที่ต้องบ่งบอกให้ชัดเจนทั้งนี้เพราะเป็นยาที่ใช้ร่วมกันทั้งเด็กและผู้ใหญ่<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 4. ด้านPromotion<br>- ใช้ภาพผู้บริโภคมาช่วยสื่อสรรพคุณยาให้ชัดเจนยิ่งขึ้น<br>- ออกแบบฉลากที่แสดงข้อบ่งใช้ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย |

**ตารางที่ 3.7 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**4. ยาแก้หัด,สุกใส** ชื่อยา : ยาไข้เขียว ชนิด : ผง

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. ด้านContainment<br>- เงื่อนไข<br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็งละเอียด(ผง) สีน้ำตาลอ่อน<br>- ปัญหา<br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. ด้านContainment<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน<br>- ออกแบบให้เป็นโครงสร้างที่ง่ายต่อการบรรจุด้วยแรงคน |
| 2. ด้านProtection<br>- เงื่อนไข<br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันความชื้น<br>- ปัญหา<br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 2. ด้านProtection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้ |

**ตารางที่ 3.8 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 3. ด้านConvenience<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ใช้รับประทานก่อนอาหาร วันละ 3-4 ครั้ง<br>* เด็กใช้ครั้งละ1/2ช้อนชาและผู้ใหญ่ใช้ครั้งละ1ช้อนชา<br>* รับประทานกับน้ำสุกหรือแทรกกับน้ำตอกไม่เป็นยาชโลมตัว<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรกเดิมเป็นขวดใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้า ทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากของด้านนอก<br>4. ด้านPromotion<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* เป็นยาสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ซึ่งต้องการกราฟฟิกหรือรายละเอียดเพื่อสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน<br>* ยามีขนาดและวิธีการใช้ที่ต้องบ่งชี้ให้ชัดเจนทั้งนี้เพราะเป็นยาที่ใช้ร่วมกันทั้งเด็กและผู้ใหญ่<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 3. ด้านConvenience<br>- ปรับขนาดบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมต่อการใช้งานในหนึ่งครั้ง<br>- ออกแบบให้บรรจุภัณฑ์เอื้อต่อการใช้งานหรือมีอุปกรณ์เสริม ช่วยในการชโลมยาให้สะดวกยิ่งขึ้น<br>4. ด้านPromotion<br>- ออกแบบฉลากที่แสดงข้อบ่งใช้ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย |

71475

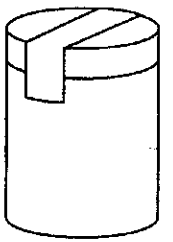
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 3.9 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**5. ยาแก้ไอ** ชื่อยา : ยามเหศวรประสิทธิ์ ชนิด : ผง

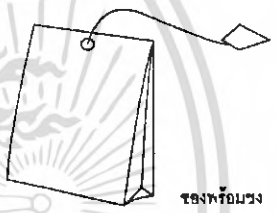
| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. ด้านContainment<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็งละเอียด(ผง) สีน้ำตาลอ่อน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br><br>2. ด้านProtection<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันความชื้น<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. ด้านContainment<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน<br><br>2. ด้านProtection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้ |

**ตารางที่ 3.10 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 3. ด้านConvenience<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ใช้จิบครั้งละน้อยๆ วันละ 4-5 ครั้ง เวลารู้สึกแสบคอ<br>* ใช้ละลายกับน้ำสุก น้ำส้มซ่าหรือน้ำมะนาวแทรกเกลือหรือน้ำในลูกมะแว้ง น้ำผึ้ง<br>* ยามีสรรพคุณแก้ไอ ซึ่งเป็นอาการเล็กน้อยทั่วไปจัดเป็นยาสามัญประจำบ้าน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรก(Primary Package) เดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก(Secondary Package) | 3. ด้านConvenience<br>- ออกแบบให้บรรจุภัณฑ์สะดวกพร้อมใช้งาน<br>- ปรับขนาดบรรจุให้มากขึ้นเพื่อให้สามารถซื้อติดบ้านเป็นยาสามัญประจำบ้านได้<br> <br>ขวดแก้ว<br>  <br>กระป๋องกระดาษ |
| 4. ด้านPromotion<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ยาเป็นยาสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ต้องการกราฟฟิกหรือรายละเอียดสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน<br>* ยามีขนาดและวิธีการใช้ที่ต้องบ่งใช้ให้ชัดเจนทั้งนี้เพราะเป็นยาที่ใช้ร่วมกันทั้งเด็กและผู้ใหญ่<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 4. ด้านPromotion<br>- ใช้ภาพผู้บริโภคมาช่วยสื่อถึงตัวสินค้าให้ชัดเจนยิ่งขึ้น<br>- ออกแบบฉลากที่แสดงข้อบ่งใช้ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย |

**ตารางที่ 3.11 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**6. ยาแก้ร้อนในกระหายน้ำ** ชื่อยา : ยาแดงชงน้ำ ชนิด : ผง

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. ด้านContainment<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็งละเอียด(ผง) สีน้ำตาลอ่อน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br>2. ด้านProtection<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันด้านความชื้น<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. ด้านContainment<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน<br>  <br>ซองพร้อมซิป<br>2. ด้านProtection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้ |

**ตารางที่ 3.12 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

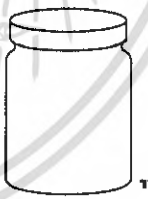
| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| **3. ด้านConvenience**<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ใช้รับประทานก่อนอาหาร วันละ 2-3 ครั้ง<br>* เด็กใช้ครั้งละ1/2ช้อนชาและผู้ใหญ่ใช้ครั้งละ1ช้อนชา<br>* ชงกับน้ำสุกรับประทานต่างน้ำชา<br>* ความถี่ในการใช้ในแต่ละวัน 2-3 ครั้งหรือชงทานบ่อยๆต่างน้ำชา<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรกเดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือ รายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก | **3. ด้านConvenience**<br>- ออกแบบโครงสร้างบรรจุภัณฑ์และขนาดบรรจุสินค้าให้มีความสะดวกพร้อมใช้งาน |
| **4. ด้านPromotion**<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* เป็นยาแก้ร้อนในกระหายน้ำต้องการการแสดงกราฟฟิกที่สื่อถึงประโยชน์ในการใช้ยาอย่างชัดเจนและเป็นจุดขายสินค้าได้<br>* เป็นยาสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ต้องการกราฟฟิกหรือรายละเอียดสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน<br>* ยามีขนาดและวิธีการใช้ที่ต้องบ่งใช้ให้ชัดเจนทั้งนี้เพราะเป็นยาที่ใช้ร่วมกันทั้งเด็กและผู้ใหญ่ | **4. ด้านPromotion**<br>- ออกแบบฉลากที่แสดงข้อบ่งใช้ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย<br>- ออกแบบกราฟฟิกโดยใช้ภาพที่สื่อถึงสรรพคุณของยาซึ่งเป็นจุดขาย |

**ตารางที่ 3.13 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**7. ยาแก้ลม วิงเวียน หาวเรอ** ชื่อยา : ยาหอมอินทโอสถ ชนิด : เม็ด

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. ด้านContainment<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็ง(เม็ด)ขนาดเล็ก สีน้ำตาลอ่อน มีทองคำเปลวติดที่เม็ดยา<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. ด้านContainment<br>- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เอื้อต่อการบรรจุด้วยแรงคนของร้าน |
| 2. ด้านProtection<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันด้านความชื้น<br>* สินค้าเป็นชนิดเม็ดผลิตโดยการอัดด้วยเครื่องมือและแรงคนต้องการการป้องกันการกระแทกให้เกิดการแตกหักเสียหาย<br>* สินค้าใช้ไม่หมดในครั้งเดียวต้องการการเก็บรักษาสภาพไว้ใช้ในครั้งต่อไปได้<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 2. ด้านProtection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีการเปิดปิดซ้ำได้ |

**ตารางที่ 3.14 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 3. ด้านConvenience<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ใช้รับประทานเวลารู้สึกไม่สบาย<br>* รับประทานกับน้ำสุกหรือน้ำดอกไม้หรือใช้อมก็ได้<br>* เด็กต่ำกว่าหนึ่งขวบใช้ครั้งละ ¼ เม็ด เด็กเกินกว่าขวบใช้ ½ เม็ด เด็กโตใช้ 1 เม็ด ผู้ใหญ่ครั้งละ 2 เม็ด<br>* ยามีสรรพคุณในการรักษาอาการเป็นลม วิงเวียนซึ่งเป็นอาการทั่วไปนับเป็นยาสามัญประจำบ้านหรือพกพาติดตัว<br>* ยาเหมาะแก่การพกพาติดตัวต้องการบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมแก่การพกพาทั้งทางด้านการหยิบใช้งานและขนาดที่สะดวก<br>- <u>ปัญหา</u><br>* ขนาดการรับประทานมีการแบ่งเม็ดยาเป็น1/2 และ1/4<br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรก(Primary Package) เดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก(Secondary Package) | 3. ด้านConvenience<br>- ออกแบบให้เป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อการพกพาไว้ใช้นอกที่พักหรือขณะเดินทาง<br>- ออกแบบให้มีขนาดบรรจุค่อนข้างมากใช้เป็นยาสามัญประจำบ้าน<br> <br>ตลับ<br>  <br>ขวดแก้ว ฝาเกลียวโลหะ<br> <br>ขวดแก้ว ฝาจุกก๊อก |

**ตารางที่ 3.15 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 4. ด้านPromotion<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ยามีสรรพคุณเหมาะแก่การพกพาต้องการกราฟฟิกที่สวยงามและให้ข้อมูลเหมาะแก่การใช้งาน<br>* สินค้ามีต้นทุนการผลิตสูงและเป็นยาสูตรเด่นของร้าน<br>* เป็นยาสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ต้องการกราฟฟิกหรือรายละเอียดสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน<br>* ยามีขนาดและวิธีการใช้ที่ต้องบ่งใช้ให้ชัดเจนทั้งนี้เพราะเป็นยาที่ใช้ร่วมกันทั้งเด็กและผู้ใหญ่<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 4. ด้านPromotion<br>- ออกแบบกราฟฟิกที่สื่อถึงสรรพคุณสินค้าอย่างชัดเจน |

**ตารางที่ 3.16 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**8. ยาธาตุแก้ปวดท้อง ท้องเสีย** ชื่อยา : ยาหอมกฤษณา ชนิด : เม็ด

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. ด้านContainment<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็ง(เม็ด)ขนาดใหญ่ สีน้ำตาลอ่อน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br>2. ด้านProtection<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันด้านความชื้น<br>* สินค้าเป็นชนิดเม็ดผลิตโดยการอัดด้วยเครื่องมือและแรงคนต้องการการป้องกันการกระแทกให้เกิดการแตกหักเสียหาย<br>* สินค้าใช้ไม่หมดในครั้งเดียวต้องการการเก็บรักษาสภาพไว้ใช้ในครั้งต่อไปได้<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. ด้านContainment<br>- ออกแบบให้บรรจุภัณฑ์เอื้อต่อการบรรจุด้วยแรงคนของร้าน<br>2. ด้านProtection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีการเปิดปิดซ้ำได้ |

**ตารางที่ 3.17 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 3. ด้านConvenience<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ใช้รับประทานกับน้ำสุกเวลาปวดท้อง ท้องเสีย<br>* ใช้รับประทานก่อนอาหารวันละ 3-4 ครั้ง<br>* เด็กต่ำกว่า 1 ขวบ ครั้งละ 1 เม็ด เด็กโตครั้งละ 2-3 เม็ด ผู้ใหญ่ครั้งละ 5-7 เม็ด<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรก(Primary Package) เดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก(Secondary Package)<br>4. ด้านPromotion<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* เป็นยาสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ต้องการกราฟฟิกหรือรายละเอียดสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน<br>* ยามีขนาดและวิธีการใช้ที่ต้องบ่งใช้ให้ชัดเจนทั้งนี้เพราะเป็นยาที่ใช้ร่วมกันทั้งเด็กและผู้ใหญ่<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 3. ด้านConvenience<br>- ออกแบบให้มีขนาดบรรจุค่อนข้างมากใช้เป็นยาสามัญประจำบ้านหรือที่ทำงาน<br><br>4. ด้านPromotion<br>- ออกแบบฉลากที่แสดงข้อบ่งใช้ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย<br>- ออกแบบกราฟฟิกโดยใช้ภาพที่สื่อถึงผู้ใช้ได้อย่างชัดเจน |

**ตารางที่ 3.18 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**9. ยาแก้ลม วิงเวียน หน้ามืด** ชื่อยา : ยาหอมพรหมจักร์ ชนิด : ผง

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. ด้านContainment<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็งละเอียด(ผง) สีน้ำตาลเข้ม<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน<br>2. ด้านProtection<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันด้านความชื้น<br>* สินค้าใช้ไม่หมดในครั้งเดียวต้องการการเก็บรักษาสภาพไว้ใช้ในครั้งต่อไปได้<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. ด้านContainment<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน<br>- ออกแบบให้บรรจุภัณฑ์เอื้อต่อการบรรจุด้วยแรงคนของร้าน<br>2. ด้านProtection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีการเปิดปิดซ้ำได้ |

**ตารางที่ 3.19 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| **3. ด้านConvenience**<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* รับประทานครั้งละ 1 ช้อนชา เวลารู้สึกไม่สบาย หรือก่อนอาหารวันละ 2-3 ครั้ง<br>* ใช้รับประทานกับน้ำสุก<br>* ยามีสรรพคุณในการรักษาอาการเป็นลม วิงเวียนซึ่งเป็นอาการทั่วไปนับเป็นยาสามัญประจำบ้าน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรก(Primary Package) เดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก(Secondary Package)<br>**4. ด้านPromotion**<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* เป็นยาสำหรับผู้ใหญ่เท่านั้นต้องการกราฟฟิกหรือรายละเอียดสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | **3. ด้านConvenience**<br>- ออกแบบให้มีขนาดบรรจุค่อนข้างมากใช้เป็นยาสามัญประจำบ้านหรือที่ทำงาน<br><br>**4. ด้านPromotion**<br>- ใช้ภาพผู้บริโภคมาช่วยสื่อสรรพคุณยาให้ชัดเจนยิ่งขึ้น<br>- ออกแบบฉลากที่แสดงข้อบ่งใช้ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย |

**ตารางที่ 3.20 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

**10. ยาระบาย** ชื่อยา : ยาระบายร้อน ชนิด : ผง

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 1. ด้านContainment<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ผู้ผลิตไม่มีเครื่องจักรในการบรรจุยังคงใช้แรงคนในการบรรจุ<br>* ผลิตภัณฑ์เป็นของแข็งละเอียด(ผง) สีน้ำตาลเข้ม<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 1. ด้านContainment<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน<br>- ออกแบบให้มีโครงสร้างที่ง่ายต่อการบรรจุด้วยแรงคน |
| 2. ด้านProtection<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* สินค้าเป็นสมุนไพรผ่านการอบแห้งต้องการการป้องกันด้านความชื้น<br>* สินค้าใช้ไม่หมดในครั้งเดียวต้องการการเก็บรักษาสภาพไว้ใช้ในครั้งต่อไปได้<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 2. ด้านProtection<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิท ป้องกันความชื้นได้<br>- ใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีการเปิดปิดซ้ำได้ |

**ตารางที่ 3.21 แสดงปัญหา เงื่อนไขและแนวทางในการแก้ปัญหา**

| เงื่อนไขความต้องการ/ปัญหา | แนวทางการออกแบบ |
|---|---|
| 3. ด้านConvenience<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* ใช้เป็นยาระบาย รับประทานทานกับน้ำสุกหรือน้ำผึ้งหรือน้ำส้มคั้นแทรกเกลือ<br>* ใช้ครั้งละ 1 ช้อนชา วันละ 1 ครั้ง ก่อนนอนหรือเช้ามืด<br>- <u>ปัญหา</u><br>* เป็นยาระบายมีฤทธิ์แรงต้องระวังในเรื่องขนาดการใช้ยา<br>* บรรจุภัณฑ์ชั้นแรก(Primary Package) เดิมเป็นซองใสไม่แสดงกราฟฟิกหรือรายละเอียดถึงตัวสินค้าทำให้เกิดความสับสนในการหยิบใช้งานหลังการนำออกมาจากซองด้านนอก(Secondary Package)<br>4. ด้านPromotion<br>- <u>เงื่อนไข</u><br>* เป็นยาสำหรับผู้ใหญ่เท่านั้น<br>* ห้ามหญิงมีครรภ์รับประทาน<br>- <u>ปัญหา</u><br>* บรรจุภัณฑ์อยู่ระหว่างการออกแบบยังไม่มีรูปทรงที่แน่นอน | 3. ด้านConvenience<br>- ปรับขนาดบรรจุให้เหมาะสมกับขนาดการใช้ใน1ครั้ง<br>- ออกแบบให้เป็นบรรจุภัณฑ์พร้อมใช้<br>4. ด้านPromotion<br>- ออกแบบกราฟฟิกหรือข้องบ่งใช้ให้ชัดเจนในข้อห้ามใช้กับหญิงมีครรภ์<br>- ออกแบบกราฟฟิกที่สื่อถึงผู้ใช้ให้ชัดเจนว่าเฉพาะผู้ใหญ่ |

## แนวทางการศึกษาวิจัย

การดำเนินการโครงการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์และกราฟฟิกสำหรับยาสมุนไพรไทยของร้านเจ้ากรมเป๊อจะมีแนวทางในการศึกษาวิจัย เพื่อทำการวิเคราะห์และสรุปผลนำไปใช้ในการออกแบบดังนี้

1. ศึกษาถึงประวัติความเป็นมา นโยบาย วัตถุประสงค์และข้อมูลด้านต่างๆ ของร้านเจ้ากรมเป๊อที่มีผลต่อการดำเนินการโครงการนี้
2. ศึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับยาแผนไทย รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่เป็นการสนับสนุนหรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการในครั้งนี้
3. ศึกษาประวัติความเป็นมาของยาไทย สมุนไพรไทยและข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการใช้ยาแผนไทยที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ
4. ศึกษาถึงเอกลักษณ์และลักษณะเฉพาะที่บ่งชี้ถึงสินค้าและบริการของร้านเจ้ากรมเป๊อ
5. ศึกษาถึงเทคโนโลยีการผลิตและวัสดุเพื่อการบรรจุภัณฑ์ เพื่อทำการวิเคราะห์เลือกหาวัสดุและกรรมวิธีการผลิตที่เหมาะสมกับสินค้าในโครงการ
6. ศึกษาถึงพฤติกรรมและรสนิยมของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
7. ศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้ยาของผู้บริโภค
8. ศึกษาข้อมูลสินค้าในกลุ่มเดียวกันหรือสินค้าข้างเคียงทั้งที่เป็นคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม
9. ศึกษาถึงช่องว่างทางการตลาด คู่แข่ง และสถานการณ์ในปัจจุบัน เพื่อทำการวิเคราะห์หาตำแหน่งและโอกาสทางการตลาด
10. ศึกษาถึงสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาในรูปแบบต่างๆ ในปัจจุบัน เพื่อวิเคราะห์หาช่องทางการจัดจำหน่าย
11. ศึกษากฎหมายหรือพ.ร.บ.ฉลากยาที่เกี่ยวข้องและมีผลต่อการออกแบบบรรจุภัณฑ์ในครั้งนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# ผลที่คาดว่าจะได้รับ

จากการดำเนินการโครงการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์และกราฟฟิกสำหรับยาสมุนไพรไทยของร้านเจ้ากรมเป๋อคาดว่าจะได้รับประโยชน์ ดังนี้

1. ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อได้บรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีความเหมาะสม สามารถส่งเสริม ภาพ - ลักษณ์และเพิ่มมูลค่าของสินค้า
2. บรรจุภัณฑ์สามารถสร้างเสริมเอกลักษณ์ของสินค้าและบริการของร้านให้เป็นที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจจากผู้บริโภค
3. สามารถสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของสมุนไพรไทยโดยรวมอันเป็นการส่งเสริมและรณรงค์การใช้สมุนไพรไทยให้มากยิ่งขึ้น
4. ผลิตภัณฑ์ของร้านเจ้ากรมเป๋อได้รับการเพิ่มมูลค่าโดยการออกแบบโครงสร้างบรรจุภัณฑ์และการออกแบบกราฟฟิกที่มีความเหมาะสม
5. สร้างความปลอดภัยแก่ผู้บริโภคในการเลือกใช้ยาได้อย่างถูกต้องเหมาะสม ด้วยการสื่อสารทางบรรจุภัณฑ์ที่ชัดเจนและถูกต้อง
6. บรรจุภัณฑ์ยาแผนไทยสามารถใช้งานได้อย่างเหมาะสม สะดวกและเอื้อต่อการใช้งานของผู้บริโภคและผู้ผลิตด้วย
7. สนับสนุนและรณรงค์การใช้สินค้าไทยโดยเฉพาะยาไทยจากธรรมชาติ อันเหมาะสมต่อสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ประวัติความเป็นมาของร้านขายยาเจ้ากรมเปือ

**รูปภาพที่ 4** แสดงป้ายหน้าร้านเจ้ากรมเปือ

คำว่า "เปือ" ตามความรู้สึกของคนไทยทั่วๆ ไปที่ได้ยินได้ฟัง มักให้ความหมายที่ไม่ค่อยดีนัก และจากพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 ก็ได้ให้ความหมายของคำว่า "เปือ" ว่า เหม่อ เผลอ เซ่อๆ แต่คำว่า "เปือ" ในวิทยานิพนธ์นี้ คือ ชื่อของบุคคลและสถานที่ที่เป็นเสมือนสถาบันของการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น ในเรื่องของการบำบัดรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณ อันเป็นมรดกทางวัฒนธรรมการดูแลรักษาสุขภาพของคนไทย ให้ดำรงอยู่ได้อย่างมีความหมายมาเป็นเวลากว่า 107 ปี ท่ามกลางการรุกเร้าขยายอิทธิพลของระบบการแพทย์แผนตะวันตกหรือที่เรียกว่าการแพทย์แผนปัจจุบัน

ร้านขายยาเจ้ากรมเปือ ก่อตั้งขึ้นเมื่อประมาณปี พ.ศ.2439 จนถึงปัจจุบันเป็นเวลา 107 ปีแล้ว ในสมัยรัชกาลที่ 5 (สมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว) ผู้ก่อตั้งร้านเจ้ากรมเปือนี้มีนามว่า "นายเปือ สุวรรณเตมีย์" ซึ่งสมัยนั้นเป็นผู้รับใช้อย่างใกล้ชิดและดูแลกิจการของวัดจักรวรรดิราชาวาส(วัดสามปลื้ม) ซึ่งมีสมเด็จหลวงปู่มา(ท่านเจ้ามา) เป็นเจ้าอาวาสของวัดนี้ และการที่นายเปือ สุวรรณเตมีย์ เป็นผู้รับใช้ใกล้ชิดอย่างขยันขันแข็ง และรวมทั้งความซื่อสัตย์สุจริตของท่านมาเป็นเวลานาน สมเด็จหลวงปู่มาจึงแต่งตั้งยศให้เป็นเจ้ากรมของวัดนี้ (ซึ่งไม่เกี่ยวกับทางการเลยแม้แต่น้อย) ระหว่างที่รับใช้สมเด็จหลวงปู่มา อยู่มาเป็นเวลานานหลายปีนั้นก็ได้ศึกษาวิชาสมุนไพรไทยกับท่านหลวงปู่มา มาตลอดจนกระทั่งมีความรู้ในเรื่องการรักษาโรคด้วยสมุนไพรจนชำนาญดีแล้วประจวบกับหลวงปู่มาก็มีอายุมากแล้วจึงเล็งเห็นความสำคัญของอนาคตเจ้ากรมเปือ ท่านหลวงปู่จึงสนับสนุนและช่วยเหลือตั้งร้านขายยานี้ขึ้นและให้เช่าพื้นที่หน้าวัดนี้เป็นที่ตั้งของร้านและหลวงปู่มาก็ตั้งชื่อร้านนี้ว่า ร้านขายยาเจ้ากรมเปือ มาจนกระทั่งทุกวันนี้ เจ้ากรมเปือได้ทำกิจการร้านขายยาสมุนไพรนี้มาจนกระทั่งปี พ.ศ.2487 ท่านจึงได้เสียชีวิตลงในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 ซึ่งท่านมีอายุครบ 84 ปี หลังจากเจ้ากรมเปือได้เสียชีวิตลงแล้ว ลูกสาวและลูกชายของท่านซึ่งมีเพียง 2 คน ได้ดำเนินกิจการต่อมาจนกระทั่งลูกชายของท่านเสียชีวิตลงเมื่อประมาณ พ.ศ.2502 ต่อจากนั้น

**รูปภาพที่ 5** คุณถวัลย์ สุวรรณเตมีย์ เหลนของท่านเจ้ากรมเปือซึ่งเป็นผู้ดูแลกิจการร้านอยู่ในปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 2 การค้นคว้าและสรุปผลข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลูกสาวของท่านและครอบครัวจึงดำเนินกิจการต่อมาจนถึงรุ่นหลานและเหลนเป็นผู้ดำเนินกิจการนต่อมาจนกระทั่งทุกวันนี้มีหลานของท่านเจ้ากรมเป๋ออยู่อีกเพียงคนเดียวซึ่งเป็นหลานคนสุดท้ายคือ ศ.พญ.คุณหญิง สลาด ทัพวงศ์ นอกจากนี้ก็จะเป็นเหลนคือคุณถวัลย์ สุวรรณเตมีย์ ซึ่งเรียนจบวิศวกรรมศาสตร์จากเยอรมันแต่ต้องหันมาศึกษาทางด้านยาไทยสืบทอดมาจนสามารถสอบได้ใบประกอบการแพทย์แผนไทยเพื่อมาเป็นผู้สืบทอดกิจการร้านต่อมาจนถึงปัจจุบัน

**ที่ตั้ง**

ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อตั้งอยู่เลขที่ 229-231 ถนนจักรวรรดิ แขวงจักรวรรดิ เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพมหานคร

ที่ตั้งของร้านอยู่ในบริเวณวัดจักรวรรดิราชาวาส ติดกับด้านซ้ายมือของประตูทางเข้าวัดทางด้านทิศใต้ ริมถนนจักรวรรดิ อันเป็นที่ที่ทางร้านได้เช่าประกอบกิจการจำหน่ายยาแผนโบราณมาเป็นเวลาถึง 107 ปีแล้ว

ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อนั้น นับว่าเป็นที่หาง่ายและรู้จักกันดีสำหรับคนทั่วไป เนื่องจากทำเลของร้านตั้งอยู่ในย่านการค้าที่สำคัญของกรุงเทพฯ มาตั้งแต่ในอดีต ที่เรียกว่า ย่านสำเพ็ง อันเป็นบริเวณที่อยู่อาศัยของคนจีนมาตั้งแต่ต้นกรุงรัตนโกสินทร์ เมื่อทางราชการให้คนจีนย้ายจากบริเวณที่สร้างพระบรมมหาราชวังไปตั้งบ้านเรือนอยู่ทางด้านทิศใต้ของพระนคร จากคลองวัดสามปลื้ม (ชื่อเดิมของวัดจักรวรรดิราชาวาส) ไปจนถึงคลองวัดสามเพ็ง จากนั้นชุมชนคนจีนก็ได้ขยายตัวคับคั่งอย่างรวดเร็ว เกิดย่านการค้าขึ้นหลายแห่งในบริเวณนี้ ได้แก่ ตลาดสำเพ็ง หรือสามเพ็งเป็นตลาดเก่าแก่ที่สุด ตลาดน้อย ตลาดวัวเกาะ ตลาดเก่าและตลาดสะพานหันเป็นต้น

สำหรับวัดจักรวรรดิราชาวาสหรือวัดสามปลื้มเองก็เป็นวัดโบราณที่สำคัญ มีฐานะเป็นพระอารามหลวงชั้นโท ชนิดวรมหาวิหาร ซึ่งได้มีพระเจ้าแผ่นดินนับจากรัชกาลที่ 3 ถึงรัชกาลที่ 5 ทรงบูรณปฏิสังขรณ์และเสด็จพระราชดำเนินพระราชทานผ้าพระกฐินอยู่เสมอมิได้ขาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 5 ได้เสด็จทอดผ้าพระกฐินที่วัดจักรวรรดิราชาวาสและวัดปทุมคงคาหรือวัดสำเพ็งเป็นการประจำ โดยทรงทอดผ้าพระกฐินที่วัดจักรวรรดิราชาวาสเป็นวัดแรก วัดปทุมคงคาหรือวัดสำเพ็งเป็นวัดที่ 2 และวัดสัมพันธวงศ์หรือวัดเกาะเป็นวัดที่ 3 ส่วนประชาชนทั่วไปมักรู้จักวัดสามปลื้มจากการที่มีพระพุทธ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บาทจำลอง ซึ่งทางวัดได้จัดให้มีงานนมัสการพระพุทธบาทจำลองเป็นประจำทุกปี และวัดสามปลื้มยังมีชื่อเสียงว่ามีจระเข้ใหญ่อยู่ในสระข้างมณฑป จึงมีผู้มาเยี่ยมชมอยู่เสมอมิได้ขาด และจนถึงทุกวันนี้ย่านที่ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อตั้งอยู่ ก็ยังคงเป็นศูนย์กลางธุรกิจการค้าที่สำคัญของกรุงเทพฯและบริเวณนี้ยังเป็นแหล่งขายส่งเครื่องยาไทยที่สำคัญริมถนนจักวรรดิฝั่งตรงกันข้ามกับร้านและในซอยบพิตรพิมุขข้างวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาวิทยาเขตบพิตรพิมุข มีร้านขายส่งเครื่องยาแผนโบราณอยู่หลายร้าน คนที่ผ่านไปมาจะมองเห็นกระสอบเครื่องยาวางซ้อนๆ กันมากมายอยู่ริมถนนหน้าร้านเหล่านั้น และในบริเวณนั้นจะได้กลิ่นเครื่องยาแผนโบราณอบอวลอยู่เสมอ

## การคมนาคม

ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ ตั้งอยู่ในย่านที่มีการคมนาคมสะดวก ในสมัยก่อนการเดินทางไปร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ สามารถใช้ได้ทั้งเส้นทางบกและทางน้ำ ทางบกมีถนนจักรวรรดิที่สร้างขึ้นสมัยรัชกาลที่ 5 ถนนจักรวรรดินี้เริ่มต้นจากถนนเจริญกรุง (ตรงบ้านพระยามหามนตรี) ตัดตรงมาทางทิศใต้ของพระนคร ผ่านวัดจักรวรรดิราชาวาส และร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อไปจนถึงริมแม่น้ำเจ้าพระยา มีรถรางวิ่งผ่านห่างจากร้านไปไม่ไกล สายหนึ่งวิ่งจากถนนเจริญกรุงไปถนนตก และอีกสายหนึ่งวิ่งจากบางซื่อผ่านถนนพาหุรัดถึงสะพานหันออกไปตามถนนเยาวราช ลูกค้าและผู้มาติดต่อมักโดยสารรถรางมาหรือไม่ก็นั่งรถลากที่เรียกว่ารถเจ๊กมา ส่วนการคมนาคมทางน้ำก็ใช้เส้นทางแม่น้ำเจ้าพระยาผ่านเข้าทางคลองวัดสามปลื้มที่แยกจากแม่น้ำเข้ามาตรงสะพานด้านทิศใต้ของวัด และคลองวัดสามปลื้มนี้ยังผ่านไปออกคลองมหานาคซึ่งสมัยนั้นมีสี่แยกมหานาค อันเป็นบริเวณที่เรือสินค้าจากที่ต่างๆ มาชุมนุมค้าขายกันอย่างคับคั่ง คลองมหานาคนั้นก็ยังเชื่อมต่อกับคลองแสนแสบ ที่เป็นเส้นทางคมนาคมติดต่อกับหัวเมืองภาคตะวันออกได้ แต่ในเวลาต่อมาคลองวัดสามปลื้มก็ถูกถมเป็นถนนไปหมด

ปัจจุบันนี้การเดินทางไปร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อจึงใช้เพียงเส้นทางถนนเท่านั้น แต่ก็นับว่าสะดวกมาก เนื่องจากมีรถประจำทางวิ่งผ่านถนนจักรวรรดิไม่ต่ำกว่า 10 สาย ทั้งรถประจำทางธรรมดาสาย 4 5 7 7ก 10 37 40 53 56 และรถประจำทางปรับอากาศพิเศษ ปอพ. 5 เป็นต้น หรือจะใช้รถยนต์ รถแท็กซี่ รถจักรยานยนต์ก็สะดวก สามารถนำเข้าไปจอดที่ลานวัดหลังร้านได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## อาคารร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ

อาคารร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ เป็นอาคารเช่าของวัดจักวรรดิราชาวาส ทางร้านได้เช่าพร้อมที่ดินมาเป็นเวลานานถึง 97 ปี นับจากเริ่มตั้งร้านขายยานี้ขึ้นในราวปี พ.ศ. 2439 หรือ 2440 สภาพอาคารเดิมเป็นครึ่งตึกครึ่งไม้ 2 ชั้น พื้นชั้นล่างเทปูน พื้นชั้นบนปูด้วยไม้ หลังคากระเบื้อง ใช้เป็นที่เก็บยา ปรุงยาและจำหน่ายยา รวมทั้งเป็นที่พักของลูกจ้างในร้านด้วยอาคารหลังเดิมนั้นไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัดว่าใครเป็นผู้สร้าง แต่สันนิษฐานว่าวัดสร้างเพราะเห็นได้จากอาคารใกล้เคียงที่อยู่ในแนวเดียวกันที่เป็นอาคารเช่าของวัดมีรูปทรงเหมือนกันหมด ต่อมาภายหลังตัวอาคารเรือนไม้ทรุดโทรมลงด้วยกาลเวลาอันยาวนาน จึงต้องรื้อลงและทางร้านได้สร้างอาคารขึ้นใหม่ในที่ดินผืนเดิม เมื่อประมาณ 8 – 9 ปีที่แล้ว เป็นตึก 4 ชั้น 2 คูหา ด้านหน้าร้านติดกับถนนจักรวรรดิ หลังร้านติดกับลานวัด อาคารหลังใหม่นี้ทางร้านได้ถวายให้เป็นสมบัติของวัด โดยที่ทางร้านมีฐานะเป็นผู้เช่าจากวัดพร้อมที่ดินและได้จ่ายค่าเช่าให้กับวัดเป็นประจำทุกปี

**รูปภาพที่ 6** แสดงบรรยากาศภายในร้าน

**รูปภาพที่** 7 แสดงลิ้นชักเก็บยาเรียกว่า

ภายในอาคารชั้นล่างหรือชั้นที่ 1 เปิดเป็นที่จำหน่ายยา ถ้าเดินเข้าไปจากทางหน้าร้านที่เปิดโล่ง ทางด้านขวามือของเราจะเห็นตู้ไม้รูปทรงเป็นแผงยาวติดผนังตึก ตู้นี้มีลิ้นชักเล็กๆ นับร้อนลิ้นชัก เรียกกันภายในร้านว่า เก๊ ภายในลิ้นชักมีกล่องสังกะสีขนาดพอดีกับลิ้นชักกล่องสังกะสีนี้ได้แบ่งออกเป็นช่องเล็กๆ จำนวน 3 -4 ช่อง ไว้สำหรับบรรจุเครื่องยาเพื่อปรุงให้ลูกค้า แต่ละลิ้นชักบรรจุเครื่องยาได้ 3 – 4 อย่าง ด้านหน้าลิ้นชัก มีชื่อยาเขียนกำกับไว้ให้สะดวกแก่การหยิบใช้และนำมาเติม ตู้เก็บเครื่องยาตู้นี้เป็นของเก่าดั้งเดิม ตอนที่รื้อร้านเก่าทางร้านพยายามรักษาไว้ให้อยู่ในสภาพดี และใส่กลับคืนไปตามตำแหน่งเดิมจนได้ ถัดออกมาจากตู้เก็บเครื่องยามีระยะห่างพอคนเดินสวนกันได้ มีเคาน์เตอร์ตั้งยาวขนานไปกับตู้เก็บเครื่องยาใช้เป็นที่จัดยา ปรุงยาให้กับลูกค้า ประมาณกึ่งกลางร้านก็มีเคาน์เตอร์ขวางเป็นรูปตัวทีต่อจากเคาน์เตอร์อันแรก ใช้สำหรับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นที่แจกบัตรคิว รับใบสั่งยา คิดเงินเก็บเงิน และรับยาที่ปรุงเสร็จกลับมาส่งให้กับลูกค้าที่รอรับอยู่ ที่หน้าเคาน์เตอร์ตัวนี้วางห่อยาตำราของร้านที่ปรุงไว้ขายนับร้อยๆ ถุง เป็นยาที่เตรียมไว้จำหน่ายให้ลูกค้าทันทีโดยไม่ต้องเสียเวลาคอย ทางมุมขวามือของหน้าร้านตั้งไว้ตัวหนึ่งเป็นที่วางขวดโหลแก้วบรรจุของยาของร้าน และยังมีที่เหลือไว้ให้ลูกค้านั่งรอยา นอกจากนี้ก็ยังมีเก้าอี้ไม้ตัวยาววางชิดกับผนังทางซ้ายมือก็ใช้เป็นที่ลูกค้านั่งรอได้ ข้างในสุดเป็นส่วนหลังร้านทำเป็นห้องสำหรับบดยา พื้นที่ที่เหลือวางกระสอบเครื่องยา และมีบันไดทางขึ้นไปสู่ชั้นลอย และชั้นอื่นๆ ภายในตัวอาคาร

บริเวณอาคารชั้นที่ 1 ยังมีชั้นลอยเป็นที่เก็บของจิปาถะ เช่น เก็บถุงกระดาษสีน้ำตาลที่ใช้บรรจุยา อีกส่วนหนึ่งเป็นที่ทำงานของคนงานปั้นยาลูกกลอน ที่เสาตรงกลางร้านบริเวณชั้นลอยมีหิ้งวางรูปหล่อของหลวงปู่มา (พระพุฒาจารย์มา) พระที่เจ้ากรมเป๋อและทายาทเคารพนับถือมาก ทางร้านจึงจัดแจกันประดับดอกไม้สดบูชาอยู่เป็นประจำมิได้ขาด ที่กลางร้านบนผนังของชั้นลอยเกือบถึงเพดานชั้นที่ 1 ประดับรูปของเจ้ากรมเป๋อในชุดผ้าม่วงสีน้ำเงิน เสื้อราชปะแตนทางร้านก็ได้ทำหิ้งบูชามีแจกันดอกไม้สดประดับเช่นเดียวกัน สำหรับชั้นที่ 2 และชั้นที่ 3 เป็นที่เก็บเครื่องยาที่ซื้อไว้เป็นกระสอบๆ วางซ้อนๆ กันอยู่ ดังนั้นชั้นที่ 2 และชั้นที่ 3 จึงต้องเปิดโล่งให้ลมพัดผ่าน อากาศถ่ายเทได้มากที่สุด เครื่องยาจึงจะไม่ชื้นและขึ้นรา ส่วนดาดฟ้าของอาคารได้ตั้งเครื่องอบยาไว้

มีข้อสังเกตว่า จากการบอกเล่าของผู้ที่เคยพบเห็นและจากภาพถ่ายของร้านที่ยังเป็นอาคารหลังเดิมก่อนรื้อสร้างใหม่เป็นตึก 4 ชั้น สภาพการจัดทำพื้นที่ใช้สอยและการวางเครื่องใช้ไม่ว่าจะเป็นตู้ยา เคาน์เตอร์ การวางห่อยาที่ปรุงแล้วไว้คอยบริการลูกค้า และตำแหน่งที่นั่งที่ยืนของบุคลากรในร้านที่คอยให้บริการลูกค้า ค่อนข้างเหมือนสภาพเดิม ทุกประการ ต่างกันที่บุคลากรของร้านบางคนเปลี่ยนไปเท่านั้น

จากสภาพที่ตั้งและการสัญจรเข้าถึงร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ จะเห็นว่าการเกิดขึ้นของร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อนั้น มีความสัมพันธ์กับปัจจัยเงื่อนไขของสภาวการณ์เมืองกรุงเทพฯ ในขณะนั้น ทั้งนี้เนื่องจากว่าในสมัยรัชกาลที่ 5 เป็นยุคที่ประเทศไทยได้มีการเปลี่ยนแปลงเพื่อปรับตัวให้ทันสมัยแบบตะวันตกหลายประการด้วยเหตุผลความจำเป็นด้านการเมืองระหว่างประเทศ เป็นต้นว่า มีการปฏิรูปการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ การศึกษา การทหารรวมทั้งการสาธารณสุข ชีวิตทางสังคม เศรษฐกิจของชาวเมืองหลวงได้เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมากขึ้น จากสภาพชีวิตความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย เริ่มมีประดิษฐ์กรรมใหม่ๆ ที่มีผลจากความเจริญเข้ามาใช้ในประเทศ เช่น มีระบบสาธารณูปโภคที่อำนวยความสะดวกสบายมากขึ้น ทั้งไฟฟ้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

น้ำประปา รถไฟ รถราง เครื่องจักร สิ่งก่อสร้างต่างๆ ตลอดจนวัฒนธรรมการแต่งกาย การดนตรี และการกีฬาแบบตะวันตก

ผลจากการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจการค้า การคมนาคมตลอดจนการเพิ่มของประชากรรวมทั้งการขยายตัวของเมือง ได้ทำให้เกิดย่านการค้าที่สำคัญตามเส้นทางบกทั้งที่เป็นกิจการของคนไทยและคนต่างชาติจำนวนมาก

ย่านที่ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อตั้งอยู่นี้ นับว่าเป็นบริเวณที่ถือเป็นใจกลางกรุงเทพฯ ในสมัยรัชกาลที่ 5 มีคลองผดุงกรุงเกษมเป็นเขตกั้น มีถนนกรุงเกษมควบคู่ขนานไปกับลำคลองเป็นเขตที่ขยายตัวต่อออกมาจากใจกลางพระนครเดิมในสมัยรัชกาลที่ 4 เขตนี้มีคลองมหานาคเชื่อมระหว่างคลองรอบกรุงกับคลองผดุงกรุงเกษม มีถนนราชดำเนินนอก (ตอนต้น) กับถนนบำรุงเมือง (ตอนปลาย) ถนนเจริญกรุง ถนนเยาวราชและถนนพาหุรัดเป็นถนนสายสำคัญในเขตนี้ ถนนจักวรรดิที่ผ่านหน้าร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อได้ตัดเชื่อมระหว่างถนนเจริญกรุงกับถนนเยาวราชเข้าด้วยกันไปสิ้นสุดที่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ย่านนี้นับเป็นย่านการค้าสำคัญของกรุงเทพฯ กล่าวคือ บริเวณถนนพาหุรัดมีตลาดพาหุรัดซึ่งเป็นตลาดค้าผักที่สำคัญของเมือง ถนนเจริญกรุงตอนในจากเชิงสะพานมอญถึงสี่กั๊กพระยาศรีมีร้านค้าของชาวตะวันตกอยู่มาก จำหน่ายสินค้านานาชนิดตั้งแต่เสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องตกแต่งเรือนไปจนถึงเครื่องมือเครื่องจักรต่างๆ รวมทั้งร้านถ่ายรูปและคลินิกแพทย์ ถนนเจริญกรุงตอนนอกจากเชิงสะพานดำรงสถิตด้านซ้ายมือจะเป็นห้างร้านของชาวตะวันตก ด้านขวามือเรียกว่าเวิ้งท่านเลื่อนฤทธิ์หรือเวิ้งนาครเขษม จำหน่ายพวกของเก่าตลอดจนวัตถุโบราณต่างๆ ทั้งที่มีค่าสูงและสิ่งของธรรมดา ส่วนทางด้านที่ติดกับถนนเจริญกรุงจะเป็นร้านขายของเก่าจำพวกเครื่องประดับเช่น สร้อย แหวน นาฬิกา เป็นต้น ถัดจากสี่แยกไปถึงสามแยกทั้ง 2 ฟาก ส่วนใหญ่จะเป็นร้านทำฟัน คลินิกแพทย์ ร้านขายยาจีนและยาฝรั่ง ส่วนถนนเยาวราชร้านค้าต่างๆ ก็คือการขยายตัวของชุมชนชาวจีนเก่าในเขตสามเพ็งออกมาตั้งห้างร้านริมถนนใหม่นั่นเองและนอกจากนี้ย่านนี้ยังมีร้านขายยาไทยแผนโบราณสำเร็จรูปอีกหลายร้าน บางร้านก็ขายยาไทยแผนโบราณและรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณด้วย เช่น ร้านขายยาของหมอเหล็ง ศรีจันทร์ ในปัจจุบันก็มีห้างยาไทย ร้านจักวรรดิ์โอสถ บริษัทสหการโอสถและห้างหุ้นส่วนจำกัดเวชพงศ์โอสถ เป็นต้น **ดังนั้นการที่ร้านตั้งอยู่ในทำเลการค้าซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีและมีการคมนาคมที่สะดวก อาจเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อเป็นที่รู้จักกันดีมาจนถึงปัจจุบันนี้ก็เป็นได้**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**เหตุผลที่เป็นสิ่งจูงใจในการใช้ยาของร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ**

ผู้ใช้ยาแผนโบราณมีความเชื่อถือในประสิทธิผลของการรักษาโรคด้วยยาแผนโบราณ ผู้ใช้ยาแผนโบราณส่วนหนึ่งได้มาใช้บริการจากร้านขายยาเจ้ากรมเป๋ออย่างต่อเนื่องเป็นเวลานาน จึงเชื่อมั่นในคุณภาพของยาจากที่นี่จนทำให้ไม่สนใจจะไปแสวงหาจากแหล่งอื่น ผู้ใช้บางส่วนนั้นเป็นลูกค้าใหม่ มักจะได้รับคำแนะนำว่าต้องมาซื้อยาที่ร้านนี้ ดังนั้นทางร้านเองย่อมจะต้องมีปัจจัยดึงดูดให้ผู้ใช้ยาแผนโบราณมาใช้บริการจากร้าน

**รูปภาพที่ 8** แสดงบริเวณพักคอย

จากการสอบถามผู้ใช้ยาของร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อส่วนใหญ่เชื่อถือในคุณภาพยาแผนโบราณและเครื่องยาสมุนไพรจากร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ และเชื่อถือในชื่อเสียงการบริการของร้าน โดยให้เหตุผลคล้ายคลึงกันว่า "ยาของที่นี่ดี" "มาที่นี่แล้วได้ยาใหม่" "ยาของร้านนี้ เป็นของแท้ เขาไม่หลอก ใช้กันมานานตั้งแต่รุ่นพ่อรุ่นแม่" "มาซื้อที่นี่ตลอด เอาไปใช้แล้วดีมาหายกับยาของที่นี่" "ไปที่อื่นไม่ค่อยแน่ใจ เขาว่ามีสารพิษ กินแล้วสะสมในร่างกาย เลยไม่กล้าไปซื้อที่อื่น ต้องใช้ร้านนี้ประจำ" คำพูดเหล่านี้จึงสามารถอธิบายถึงความเชื่อถือความไว้วางใจในคุณภาพของตัวยาและชื่อเสียงการให้บริการของร้านได้เป็นอย่างดี ในส่วนของผู้มาซื้อยาจากร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อที่เป็นลูกค้าใหม่ยังไม่มีประสบการณ์ของการใช้ยาแผนโบราณจากที่ร้านนี้มาก่อนเลย จะเป็นกลุ่มที่ได้รับคำแนะนำเชิงบังคับว่าต้องมาใช้ยาที่นี่ โดยที่คนกลุ่มนี้เองก็มีความโน้มเอียงที่จะเชื่อถืออยู่แล้วเนื่องจากผู้แนะนำก็คือ คนที่มีความใกล้ชิดสนิทสนมที่อาจเป็นญาติผู้ใหญ่ เป็นเพื่อนสนิทมิตรสหาย ผู้ที่เคารพนับถือของตนเองที่เคยมีประสบการณ์จากการใช้ยาแผนโบราณจากร้ายขายยาเจ้ากรมเป๋อได้ผลดีมาก่อน คนที่รับคำแนะนำเองก็ไม่มีความรู้เรื่องยาแผนโบราณมาก่อน แต่ความต้องการที่จะหายจากอาการเจ็บป่วย หรืออยากให้คนใกล้ชิดหายจากอาการเจ็บป่วยจึงมาใช้ยาจากร้านนี้ตามคำแนะนำ ด้วยความคาดหวังว่ายาที่ซื้อไปจากร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อจะสามารถรักษาอาการของโรคให้หายได้ตามคำบอกเล่าของผู้แนะนำ หรือผู้มาซื้อยาจากร้านบางรายก็เป็นคนไข้ของหมอแผนโบราณที่หมอเขียนใบสั่งยาให้มาเจียดยาจากร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ

การให้บริการจำหน่ายยาแผนโบราณและการให้คำปรึกษา วินิจฉัยโรคด้วยการซักอาการของโรคเพื่อแนะนำการรักษา โดยหมอประจำร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ การให้บริการของร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อเป็นไปเพื่อตอบสนองความต้องการใช้บริการของผู้ป่วยเป็นสำคัญ การรับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปรุงยาให้ลูกค้ามีทั้งการปรุงยาตำรับที่ลูกค้านำมาเองและยาตำราของร้าน ซึ่งในปัจจุบันนี้มีร้านขายยาแผนโบราณจำนวนไม่กี่รายที่สามารถให้บริการในลักษณะเช่นนี้ได้ หรือการจำหน่ายยาแผนโบราณกึ่งสำเร็จรูปที่ปรุงเตรียมไว้ให้ลูกค้ามาซื้อไปบริโภคก็สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มคนที่ต้องการใช้ยาแผนโบราณในการรักษาโรคแต่ไม่มีตำรายา และอาจไม่มีความรู้เรื่องยาแผนโบราณมาก่อน หรือถ้ามีผู้ต้องการปรึกษาโรคเพื่อรับการรักษาที่ถูกต้องทางร้านก็มีให้บริการ

ส่วนการจัดระเบียบการให้บริการนั้นเป็นการอำนวยความสะดวกเพื่อที่ผู้ใช้บริการได้รับทราบกำหนดแน่นอนว่าตนจะได้รับการบริการภายในกำหนดเวลาเมื่อใดอีกทั้งเป็นการให้ความมั่นใจกับลูกค้าว่าจะได้รับการบริการอย่างแน่นอนตามวัตถุประสงค์ไม่ผิดพลาด และการจัดระเบียบเช่นนี้มีความเหมาะสมกับสภาพสังคมคนเมืองหลวงที่ค่อนข้างเร่งรีบและมีเวลาจำกัด

**รูปภาพที่** 9 แสดงบริเวณพักคอยภายในร้าน

จะเห็นได้ว่ายาที่ปรุงเตรียมไว้จำหน่ายมีความสอดคล้องกับอาการของโรคที่ประชาชนยังนิยมรักษาด้วยยาแผนโบราณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## วิเคราะห์และสรุปผลข้อมูลทางการตลาดที่มีผลต่อการออกแบบ

จากข้อมูลเบื้องต้น สามารถนำมาทำการวิเคราะห์เพื่อหาข้อมูลสรุปผลด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ในโครงการได้ดังนี้

### 1. SWOT Analysis

1.1 Strength

- ร้านเจ้ากรมเป๊อเป็นที่รู้จักในกลุ่มของผู้ใช้ยาไทยเป็นอย่างดี อีกทั้งยังเป็นร้านยาไทยที่ใหญ่ที่สุดในปัจจุบันอีกด้วย เอื้อต่อการปรับปรุงแบรนด์และทำการขยายตลาดให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

- ร้านเจ้ากรมเป๊อตั้งมานานกว่าร้อยปีทำให้มีภาพลักษณ์ความดั้งเดิม เป็นต้นตำรับที่มีมานาน ทำให้มีความโดดเด่นในภาพลักษณ์ด้านความน่าเชื่อถือ เป็นที่ยอมรับและไว้วางใจในสินค้าและบริการจึงไม่เป็นการยากที่จะทำการขยายตลาดออกไปสู่กับคู่แข่งขันรายอื่น

- ผลิตภัณฑ์ยาไทยของร้านเจ้ากรมเป๊อเป็นผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทย เป็นภูมิปัญญาไทยที่มีคุณค่าจากธรรมชาติปราศจากสารเคมี ปลอดภัยต่อผู้ใช้

- ผลิตภัณฑ์ยาไทยของร้านเจ้ากรมเป๊อมีสูตรยาเฉพาะของร้าน ซึ่งมีประสิทธิภาพในการรักษาโรคที่ดี สร้างความพึงพอใจแก่ผู้ใช้เหนือกว่าคู่แข่ง

1.2 Weakness

- การผลิตยาของร้านเจ้ากรมเป๊อในปัจจุบันถึงแม้จะมีการใช้เครื่องจักรแต่ก็เป็นการใช้ร่วมกับแรงคนซึ่งนับว่าด้อยกว่าคู่แข่งในเรื่องปริมาณการผลิตอยู่มาก

- การบรรจุยาในบรรจุภัณฑ์ของร้านเจ้ากรมเป๊อในปัจจุบันยังคงเป็นการใช้แรงงานคนซึ่งทำให้ใช้เวลาค่อนข้างมากนับเป็นจุดด้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ ที่ใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีในการบรรจุ

- การขยายตลาดออกไปวางขายตามร้านทั่วไปทำให้มีคู่แข่งในหลายรูปแบบทั้งคู่แข่งในกลุ่มยาสมุนไพรด้วยกันและคู่แข่งในกลุ่มของยาแผนปัจจุบันที่มีสรรพคุณในการรักษาโรคเดียวกัน

1.3 Opportunity

- ปัจจุบันกระแสความนิยมในสินค้าที่มาจากธรรมชาติโดยเฉพาะสมุนไพรในด้านการรักษาความงามและการบำรุงร่างกายเป็นที่นิยมอย่างมาก จึงเป็นโอกาสที่ดีทางการตลาดที่จะสนับ สนุนการใช้ยาไทยที่มาจากสมุนไพรให้เป็นที่นิยมได้เช่นกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.4 **Threat**

- ผลิตภัณฑ์ของร้านเจ้ากรมเป๋อเดิมวางจำหน่ายเฉพาะที่ร้านซึ่งมีที่เดียวเท่านั้นยังไม่เคยวางจำหน่ายที่ใดมาก่อนจึงเป็นการเปิดตลาดใหม่สำหรับผลิตภัณฑ์ของร้านเจ้ากรมเป๋อซึ่งต้องวางแผนการทำตลาดในครั้งนี้อย่างรอบคอบด้วย

**2. Marketing Mix Strategies**

2.1 Product

ยาแผนไทยปรุงสำเร็จจากสมุนไพรไทย ผลิตโดยร้านเจ้ากรมเป๋อ เป็นสูตรเฉพาะของร้านที่มีมานาน มีสรรพคุณในการรักษาอาการป่วยเล็กๆน้อยๆทั่วไป และใช้กระสายยาร่วมกับตัวยาเพื่อเพิ่มสรรพคุณในการรักษาให้ดียิ่งขึ้น

2.2 Price

จำหน่ายในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพและความสามารถในการซื้อของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย โดยมีหลักในการตั้งราคาดังนี้

<u>เกณฑ์การตั้งราคา</u>

วัตถุประสงค์การตั้งราคา(Pricing Objective)ของผลิตภัณฑ์ในโครงการนี้ มุ่งไปในด้านความเหมาะสมต่อสินค้าและผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายและเพื่อภาพลักษณ์ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ( Product Quality Images) กล่าวคือ การกำหนดราคาสินค้าของร้านเจ้ากรมเป๋อที่นำมาพัฒนาบรรจุภัณฑ์และทำการขยายตลาดในครั้งนี้ มีแนวทางการตั้งราคาที่สูงขึ้น ทั้งนี้เพื่อสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ว่ามีคุณภาพสูงกว่าคู่แข่งและสร้างภาพลักษณ์คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ผู้บริโภคมักจะเชื่อว่าคุณภาพและระดับราคาจะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งเป็นกลยุทธ์การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยา (Psychological Pricing)

2.3 Place

ช่องทางการจัดจำหน่าย(Place Policies) การปรับตราสินค้าในโครงการนี้มุ่งขยายการจัดจำหน่ายสู่ตลาดให้กว้างขึ้น จากเดิมที่จัดจำหน่ายที่ร้านเจ้ากรมเป๋อเท่านั้นขยายมาเป็นการจัดจำหน่าย ตามร้านขายยาทั่วไปรวมถึงเคาน์เตอร์ขายยาตามห้างสรรพสินค้า ซึ่งขายร่วมกับยาแผนปัจจุบัน และร้านยาสมุนไพรซึ่งเป็นสินค้าในกลุ่มเดียวกันหรือใกล้เคียงกันด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4 Promotion

ปรับตราสินค้าด้วยการออกแบบโครงสร้างบรรจุภัณฑ์และกราฟฟิกที่แสดงถึงเอกลักษณ์ของร้านและเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ โดยสามารถสื่อสารและตอบสนองกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเหมาะสมและชัดเจน

**3. Marketing Concept**

" มุ่งในด้านภาพลักษณ์และความต้องการด้านการใช้งานที่สะดวกยิ่งขึ้นของผู้บริโภค และยึดนโยบายขององค์กรที่เน้นการรักษาที่คงไว้ซึ่งภูมิปัญญาไทยแบบดั้งเดิมเป็นสำคัญ เพื่อให้เกิดความพึงพอใจทั้งในส่วนของผู้บริโภคและผู้ผลิต"

**4. Society Marketing Concept**

"ส่งมอบคุณค่าที่ดีกว่าให้กับลูกค้าในวิถีทางที่ทำให้เกิดการรักษาหรือพัฒนาความเป็นอยู่ที่ดีของลูกค้าและสังคมด้วย"

กล่าวคือ : มีนโยบายในการส่งเสริมให้คนไทยหันมาสนใจและให้ความสำคัญกับยาหรือสมุนไพรไทย ลดการใช้ยาแผนปัจจุบันที่ใช้สารเคมีและต้องนำเข้า ซึ่งเป็นการเสียดุลการค้าของประเทศ อีกทั้งเป็นการรณรงค์ปลูกจิตสำนึกอันดีในการอนุรักษ์ไว้ซึ่งภูมิปัญญาไทยแบบดั้งเดิม ซึ่งเป็นนโยบายของร้านที่มุ่งรักษาและคงความดั้งเดิมไว้ให้ยาวนาน

**5. เป้าหมายของการปรับตราสินค้าของร้านเจ้ากรมเป๊อในครั้งนี้**

1. สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้เข้ากับยุคสมัยและขณะเดียวกันยังคงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ความดั้งเดิมของร้าน
2. ขยายตลาดให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น
3. ขยายตลาดไปสู่กลุ่มเป้าหมายใหม่และรักษาไว้ซึ่งกลุ่มเป้าหมายเดิม
4. ยกระดับสินค้าและปรับราคาให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**6. Situational**

( วิเคราะห์ปัจจัยด้านสถานการณ์ และพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค )

1. ซื้อเมื่อไร (When consumers buy)
   - ซื้อเมื่อป่วย (เมื่อต้องการใช้)
   - ซื้อเพื่อเก็บหรือเตรียมไว้ใช้ (ซื้อล่วงหน้า)
2. ซื้อที่ไหน (Where consumers buy)
   - ร้านขายยาเจ้ากรมเป๋อ
   - ร้านขายยาทั่วไปหรือเคาน์เตอร์ขายยาในห้างสรรพสินค้า
   - ร้านขายยาสมุนไพร
3. ซื้อเพื่อเหตุใด (Why Consumers buy)
   - ซื้อใช้เอง
   - ซื้อให้ผู้อื่น
4. ซื้ออย่างไร (How consumers buy)
   - เลือกซื้อเอง
   - ซื้อโดยคำแนะนำของผู้ขายณ.จุดขาย
   - ซื้อโดยคำแนะนำของคนใกล้ชิดหรือคนรู้จัก

<u>สรุปผลการวิเคราะห์</u>

จากการวิเคราะห์ Situational Factors ทำให้ทราบถึงพฤติกรรมผู้บริโภคที่ส่งผลต่อแนวทางการออกแบบดังนี้

1. <u>ซื้อเมื่อไร</u> : มีทั้งรูปแบบการซื้อเพื่อใช้เลยกับการซื้อไว้เพื่อใช้ในอนาคต
   - การกำหนดขนาดบรรจุสินค้าพึงคำนึงถึงระยะเวลาและขนาดการใช้งานในแต่ละครั้ง
   - การรักษาสภาพของสินค้าให้คงสภาพก่อนและหลังการเปิดใช้แล้ว(สินค้ายังไม่หมด)
2. <u>ซื้อที่ไหน</u> : การวางขายมีหลายสภาพแวดล้อม
   - พึงระลึกถึงคู่แข่งที่แตกต่างกันในแต่ละสถานการณ์ เช่น จำหน่ายในร้านขายยาทั่วไปที่ต้องแข่งกันทั้งยาไทยและยาแผนปัจจุบัน จำหน่ายในร้านยาสมุนไพรและต้องแข่งกับคู่แข่งในกลุ่มเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ซื้อเพื่อเหตุใด : ผู้ซื้อใช้เองและซื้อให้ผู้อื่นโดยที่ผู้ซื้อไม่ได้เป็นผู้ใช้งานเอง

- แสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมีทั้งกลุ่มเป้าหมายหลัก(ผู้มาซื้อใช้เอง) และกลุ่มเป้าหมายรอง (ผู้ใช้ที่ไม่ได้มาซื้อ)ให้พึงคำนึงถึงเสมอทั้งในด้านความพอใจในภาพลักษณ์และการใช้งานที่เหมาะสมกับผู้ใช้งานตัวจริง เช่นยาสำหรับเด็กที่ผู้ใหญ่ต้องเป็นผู้ตัดสินใจซื้อแต่กาใช้งานจริงๆกับเด็ก เป็นต้น

4. ซื้ออย่างไร : มีทั้งการวางขายให้เลือกซื้อเองและการขายโดยมีคำแนะนำจากผู้ขาย

- บรรจุภัณฑ์ควรสามารถขายตัวเองได้แม้ไม่มีการแนะนำจากผู้ขาย ณ จุดขายเลยก็ตาม

## 7. Product Life Cycle (วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์)

ปัจจุบันสินค้าวางขายเฉพาะที่ร้านเจ้ากรมเป๋อเท่านั้น ซึ่งกลุ่มลูกค้า คือกลุ่มที่ใช้สินค้ามานานและเป็นการบอกต่อหรือสืบทอดกันจากรุ่นสู่รุ่นกล่าวคือ นิยมใช้ตั้งแต่รุ่นแม่มารุ่นลูกจนถึงรุ่นหลาน ดังนั้น กลุ่มลูกค้าคือคนกลุ่มหนึ่งที่นิยมในสินค้ามานาน

ดังนั้นการขยายกลุ่มเป้าหมาย หรือขยายความนิยมในสินค้าของยาเจ้ากรมเป๋อ จึงเป็นไปในแนวราบ "Trickle Across" หรือการแพร่กระจายความนิยมไปในแนวราบให้เกิดความกว้าง กล่าวคือ จากเดิมที่วางจำหน่ายสินค้าเฉพาะที่ร้านมาเป็นการวางจำหน่ายตามร้านอื่นๆทั่วไป เพื่อขยายตลาดให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น

## 8. Policies and Strategies of Packaging

ปรับปรุงเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ให้ดีขึ้น(Changing the Package)โดย

1. ออกแบบโครงสร้างให้มีความสะดวกในการใช้งานแก่ผู้บริโภคเพื่อสร้างทางเลือกใหม่แก่ผู้บริโภคที่นิยมการใช้ยาแผนปัจจุบันเนื่องจากเหตุผลด้านความสะดวกสบายเป็นหลัก

2. สร้างภาพลักษณ์ความน่าเชื่อถือและคงไว้ซึ่งภาพลักษณ์ความดังเดิมของร้านเพื่อสื่อถึงคุณภาพของสินค้า

3. ออกแบบโครงสร้างบรรจุภัณฑ์ที่เอื้อต่อการบรรจุของผู้ผลิต

4. พยายามเลือกใช้วัสดุบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมทั้งนี้เพื่อภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กรและเหมาะสมกับภาพลักษณ์ของสินค้าที่มาจากธรรมชาติ เช่น การใช้วัสดุบรรจุภัณฑ์ที่มีประโยชน์สามารถนำไปหมุนเวียนใช้ซ้ำได้หลังการใช้ผลิตภัณฑ์หมดแล้ว(Reuse Packaging) เช่น เซรามิค แก้วหรือกระดาษ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## วิเคราะห์ช่องว่างทางการตลาด

เป็นการวิเคราะห์ตำแหน่งทางการตลาดของคู่แข่ง เพื่อหาช่องว่างทางการตลาดและวางตำแหน่ง(Positioning)ของสินค้าร้านเจ้ากรมเป๋อ

ลักษณะคู่แข่งแบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

☐ 1. คู่แข่งหลัก คือ สินค้าในกลุ่มยาที่ผลิตจากสมุนไพรไทยเช่นเดียวกัน แบ่งเป็น 2 ลักษณะตามระดับกลุ่มผู้บริโภคของสินค้า คือ

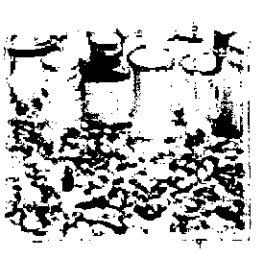
⚠ - กลุ่มสินค้าระดับบน ส่วนใหญ่เป็นยาสมุนไพรเพื่อความงาม ยาสมุนไพรเพื่อการบำรุงร่างกายรวมถึงยารักษาโรคที่มีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีการผลิต ซึ่งในกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่ที่มีการใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีในการผลิตและบรรจุ

**รูปภาพที่** 10 แสดงภาพยาสมุนไพรใช้เทคโนโลยีในการบรรจุ

■ - กลุ่มสินค้าระดับกลางถึงล่าง ส่วนใหญ่เป็นยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรคทั่วไป ซึ่งในกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มผู้ผลิตรายย่อยที่มีสินค้าภายใต้แบรนด์น้อยชนิดและยังเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กมีการใช้ เครื่องจักรขนาดเล็กควบคู่กับแรงงานคนจนถึงการใช้แรงงานคนในการผลิตและการบรรจุ

**รูปภาพที่** 11 แสดงภาพยาสมุนไพรกลุ่มสินค้าระดับกลาง

O 2. คู่แข่งรอง คือ สินค้าในกลุ่มยาแผนปัจจุบันที่มีสรรพคุณในการรักษาโรคทั่วไป หรือเป็นกลุ่มยาสามัญประจำบ้าน

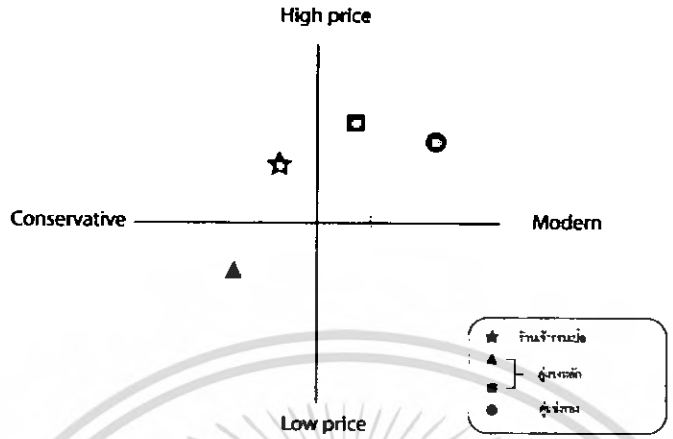


**รูปภาพที่** 12 แสดงภาพยาแผนปัจจุบันทั่วไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การวางตำแหน่งทางการตลาด

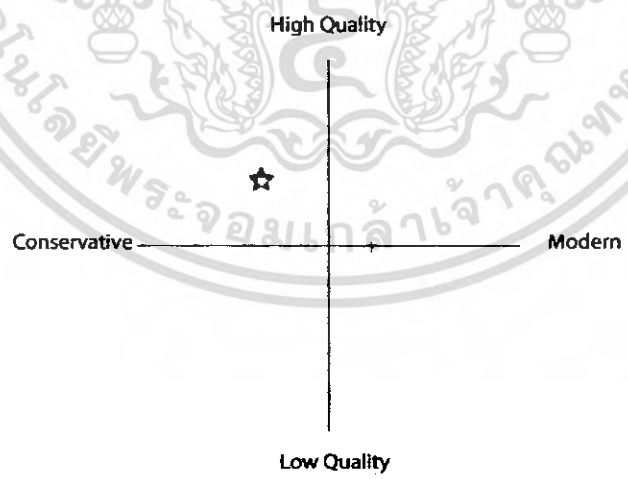
Products Positioning




**รูปภาพที่** 13 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของสินค้า

เป็นสินค้าที่มีภาพลักษณ์ที่ร่วมสมัย(Contemporary)คือ มีภาพลักษณ์ที่ยังคงความดั้งเดิมของร้านเจ้ากรมเป๊อที่ก่อตั้งมานานและภาพลักษณ์ของสินค้าที่มีคุณค่าด้านิตใจที่เป็นภูมิปัญญาของบรรพบุรุษที่มีมานาน แต่มีภาพลักษร์ที่ไม่ขัดกับยุคสมัยที่สิ่งแวดล้อมต่างๆ เปลี่ยนไป ระดับราคาอยู่ในเกณฑ์ปานกลางค่อนไปทางสูงเหมาะสมกับภาพลักษณ์ของสินค้า

Brand Positioning




**รูปภาพที่** 14 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของตราสินค้า

วางตำแหน่งภาพลักษณ์ของตราสินค้าให้มีภาพลักษณ์ของความเป็นอนุรักษ์นิยมและความมีคุณภาพ น่าเชื่อถือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ข้อมูลด้านคู่แข่ง**

ผลิตภัณฑ์คู่แข่งที่นำมาวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ในกลุ่มยาสมุนไพรไทยด้วยกันและกลุ่มของผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบันที่ใช้รักษาอาการเดียวกันกับผลิตภัณฑ์ในโครงการนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทย

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้มีมากมายหลายตราสินค้า มีทั้งผู้ผลิตรายเล็กๆที่เป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กที่ยังคงใช้เครื่องจักรขนาดเล็กและแรงงานคนไปจนกระทั่งกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่ที่มีการผลิตในรูปแบบอุตสาหกรรมซึ่งใช้เครื่องจักรในการผลิตหรือบรรจุสินค้า ผู้ผลิตรายใหญ่มักเป็นสินค้าสมุนไพรในด้านการรักษาความงามและเพื่อการบำรุงสุขภาพเป็นส่วนใหญ่

2. กลุ่มของผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน

เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมมาโดยตลอดตั้งแต่เข้ามามีอิทธิพลต่อการรักษาโรคของคนไทยทำให้การใช้ยาไทยได้รับความนิยมน้อยลงทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยหลายๆ ด้าน เช่น การดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไปจากอดีตที่สงบเรียบง่ายมาเป็นชีวิตที่ต้องเร่งรีบแข่งขันกับเวลาทำให้จุดเด่นของยาแผนปัจจุบันที่สามารถใช้ได้สะดวก รวดเร็ว ได้รับการตอบรับจากประชาชนเป็นอย่างดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**การวิเคราะห์ลักษณะของผลิตภัณฑ์ตัวอย่างที่เป็นคู่แข่ง**

1. ยาหอมตราฤาษีทรงม้า

**รูปภาพที่ 15** แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาหอมตราฤาษีทรงม้า

| | |
|---|---|
| ตราสินค้า | รูปฤาษีทรงม้า มีรายละเอียดค่อนข้างมาก ดูเหมือนจริง |
| ขนาดบรรจุ | 15 กรัม |
| ราคา | 20 บาท |
| จุดขาย | ราคาถูกง่ายต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค |
| สถานที่จำหน่าย | ร้านขายยาทั่วไป |
| ลักษณะบรรจุภัณฑ์ | Primary Package : ขวดแก้ว ฝาเกลียวโลหะ<br>Secondary Package : กล่องกระดาษ |
| ลักษณะกราฟฟิก | เน้นโลโก้ขนาดใหญ่ที่ด้านหน้าของกล่อง(Secondary Package) ที่ฉลากปิด ที่ติดขวดแก้วและที่ด้านบนของฝาโลหะ |

**ตารางที่ 4** แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาหอมตราฤาษีทรงม้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ยากวาดตราใบโพธิ์

**รูปภาพที่ 16** แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยากวาดตราใบโพธิ์

| | |
|---|---|
| ตราสินค้า | รูปใบโพธิ์ เป็นลักษณะลายเส้น |
| ขนาดบรรจุ | 100 กรัม |
| ราคา | 5 บาท |
| จุดขาย | ราคาถูกง่ายต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและมีขนาดบรรจุใช้หนึ่งซองต่อหนึ่งครั้ง |
| สถานที่จำหน่าย | ร้านขายยาทั่วไป |
| ลักษณะบรรจุภัณฑ์ | Primary Package : ซองพลาสติกใสปิดสนิท<br>Secondary Package : ซองกระดาษปิดสนิท |
| ลักษณะกราฟฟิก | เน้นโลโก้ขนาดใหญ่ตรงกลางด้านหน้าซอง(Secondary Package) และชื่อยาขนาดใหญ่ข้างบนตรงกลางด้านหน้าซอง |

**ตารางที่ 5** แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยากวาดตราใบโพธิ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ยาน้ำแก้ไอโยคี

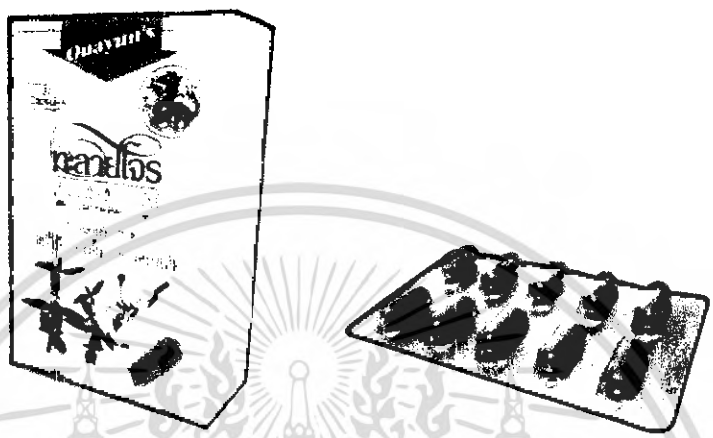
**รูปภาพที่ 17 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาน้ำแก้ไอโยคี**

| | |
|---|---|
| ตราสินค้า | เป็นวงกลมมีภาพลายเส้นเป็นรูปหน้าฤาษีอยู่กึ่งกลาง |
| ขนาดบรรจุ | 60 ซีซี |
| ราคา | 22 บาท |
| จุดขาย | บรรจุภัณฑ์เป็นขวดพลาสติกมีน้ำหนักเบาและไม่แตกหักง่าย |
| สถานที่จำหน่าย | ร้านขายยาทั่วไป |
| ลักษณะบรรจุภัณฑ์ | Primary Package : ขวดพลาสติกใส ฝาโลหะเกลียวปิดสนิท<br>Secondary Package : กล่องกระดาษ |
| ลักษณะกราฟฟิก | ชื่อสินค้าขนาดใหญ่ตรงกลางด้านหน้ากล่อง(Secondary Package) ใช้สีส้มสว่างทำให้เด่นชัดและใช้แถบสีน้ำเงินตัดกับสีส้มคาดขวางเป็นชื่อสินค้า |

**ตารางที่ 6 แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาน้ำแก้ไอโยคี**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. <u>ยาฟ้าทะลายโจร</u>




**รูปภาพที่ 18** แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาฟ้าทะลายโจร

| | |
|---|---|
| ตราสินค้า | ตรากิเลน |
| ขนาดบรรจุ | 30 แคปซูล |
| ราคา | 40 บาท |
| จุดขาย | สินค้าเป็นยาแคปซูลทานง่าย |
| สถานที่จำหน่าย | ร้านขายยาทั่วไป |
| ลักษณะบรรจุภัณฑ์ | Primary Package : พลาสติกบรรจุ 10 แคปซูล<br>Secondary Package : กล่องกระดาษ |
| ลักษณะกราฟฟิก | ใช้พื้นสีขาวสะอาด กราฟฟิกเรียบง่ายดูน่าเชื่อถือ มีรูปสมุนไพรที่ใช้ผลิตสินค้าสื่อถึงความเป็นสินค้าที่มาจากธรรมชาติ |

**ตารางที่ 7** แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาฟ้าทะลายโจร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ยาเม็ดตรางามระหง

**รูปภาพที่ 19** แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาเม็ดตรางามระหง

| | |
|---|---|
| ตราสินค้า | เป็นรูปผู้หญิงที่มีลักษณะรูปร่างเพรียวสวยงาม และภาพใบไม้สื่อถึงความเป็นสินค้าที่มาจากธรรมชาติ |
| ขนาดบรรจุ | 80 เม็ด |
| ราคา | 28 บาท |
| จุดขาย | โลโก้ที่สื่อถึงรูปทรงที่มีสัดส่วนสวยงามหลังการใช้ผลิตภัณฑ์ |
| สถานที่จำหน่าย | ร้านขายยาทั่วไป |
| ลักษณะบรรจุภัณฑ์ | Primary Package : ซองฟอยล์ปิดสนิท<br>Secondary Package : กล่องกระดาษ |
| ลักษณะกราฟฟิก | ใช้พื้นสีขาวสะอาด กราฟฟิกเรียบง่าย เน้นโลโก้บริเวณตรงกลางด้านหน้าของกล่อง(Secondary Package)และที่หน้าซอง(Primary Package) |

**ตารางที่ 8** แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาเม็ดตรางามระหง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ยาแก้ปวดลดไข้ตราพาราแคพ

**รูปภาพที่ 20** แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาแก้ปวดลดไข้ตราพาราแคพ

| | |
|---|---|
| ตราสินค้า | เป็นตัวอักษรชื่อตราสินค้า เป็นFontลักษณะsansserif |
| ขนาดบรรจุ | 100 เม็ด |
| ราคา | 20 บาท |
| จุดขาย | ภาพลักษณ์ที่ดูทันสมัย น่าเชื่อถือ |
| สถานที่จำหน่าย | ร้านขายยาทั่วไป |
| ลักษณะบรรจุภัณฑ์ | Primary Package : ขวดพลาสติกสีขาวขุ่น ฝาเกลียวพลาสติก<br>Secondary Package : - |
| ลักษณะกราฟฟิก | ใช้สีน้อย พื้นสีขาว กราฟฟิกเรียบง่ายสะอาดตา ดูน่าเชื่อถือ เน้นชื่อสินค้าตรงกลางบนของด้านหน้าขวด |

**ตารางที่ 9** แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาแก้ปวดลดไข้ตราพาราแคพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. ยาแก้ไอตราขอมป่อยใหม่

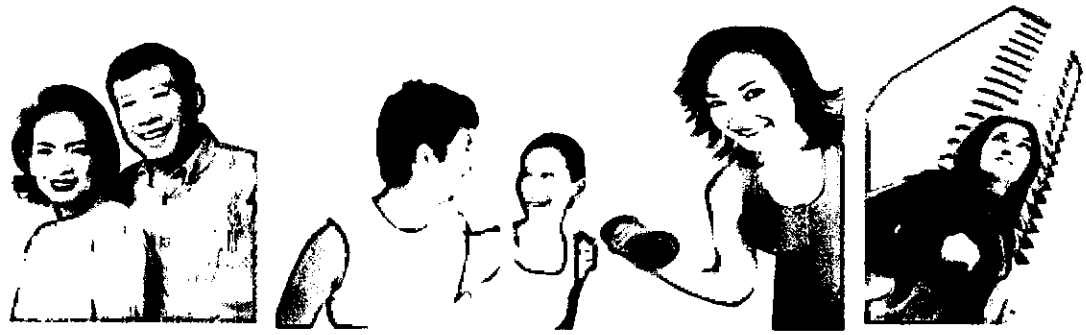
**รูปภาพที่ 21** แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาแก้ไอตราขอมป่อยใหม่

| | |
|---|---|
| ตราสินค้า | เป็นรูปมังกรคู่ ตรงกลางเป็นอักษร YT ย่อมาจากชื่อบริษัทผู้ผลิต |
| ขนาดบรรจุ | 120 ซีซี |
| ราคา | 18 บาท |
| จุดขาย | ความเก่าแก่และมีมานานของสินค้า |
| สถานที่จำหน่าย | ร้านขายยาทั่วไป |
| ลักษณะบรรจุภัณฑ์ | Primary Package : ขวดแก้วใส ฝาเกลียวพลาสติกสีดำและจุกยางชั้นในกันหก<br>Secondary Package : กล่องกระดาษ |
| ลักษณะกราฟฟิก | ใช้สีค่อนข้างมาก เป็นสีสด เน้นชื่อสินค้าด้วยแถบขาดสีเหลืองตัดกับสีเขียวของพื้นกล่องที่ตรงกลางดานหน้ากล่อง |

**ตารางที่ 10** แสดงการวิเคราะห์ลักษณะผลิตภัณฑ์ยาแก้ไอตราขอมป่อยใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย



**รูปภาพที่** 22 แสดงภาพผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย

1. ลักษณะทางกายภาพของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย(Demographics)

| | |
|---|---|
| เพศ | ชาย – หญิง |
| ช่วงวัย | วัยกลางคน – ผู้สูงวัย |
| วัฏจักรชีวิตครอบครัว | โสด – แต่งงานแล้ว |
| อาชีพ | คนงาน แม่บ้าน ข้าราชการ พนักงานบริษัท เจ้าของกิจการ |
| การศึกษา | การศึกษาระดับมัธยมศึกษาถึงระดับปริญญาตรี |

2. ลักษณะทางจิตวิทยาของกลุ่มเป้าหมาย(Psychographics)

| | |
|---|---|
| บุคลิกภาพ | เรียบง่าย ประหยัด ไม่ฟุ้งเฟ้อ |
| ทัศนคติ | สนใจและเชื่อถือการใช้สมุนไพร มีทัศนคติที่ดีกับของเก่าโบราณหรือภูมิปัญญาไทย |

**การขยายกลุ่มเป้าหมายใหม่**

การขยายตลาดสู่กลุ่มเป้าหมายใหม่ที่มี ลักษณะทางประชากรศาสตร์เช่นเดียวกับกลุ่มเป้าหมายเดิมแต่เป็นกลุ่มที่ไม่เคยสนใจหรือลองใช้ยาไทย เนื่องจากความยุ่งยากในการใช้งาน รวมทั้งกลุ่มที่มีทัศนคติที่ไม่เชื่อถือในสรรพคุณยาไทย ให้หันมาสนใจและลองใช้ยาไทยด้วยภาพลักษณ์ใหม่ที่ปรับปรุงให้น่าเชื่อถือและมีการใช้งานที่สะดวกยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# ข้อมูลเกี่ยวกับวัสดุที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์แต่ละชนิด

วัสดุบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ในโครงการแบ่งได้เป็น 4 ประเภท คือ

1. **เยื่อและกระดาษ**

นับได้ว่าเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ใช้มากที่สุดและมีแนวโน้มการใช้มากยิ่งขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากการรีไซเคิลได้ง่าย อันเป็นผลจากการรณรงค์เรื่องสิ่งแวดล้อม กระดาษนับเป็นวัสดุบรรจุภัณฑ์ประเภทเดียวที่สามารถสร้างขึ้นใหม่ได้จากการปลูกป่าทดแทน กระดาษที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์มีหลายประเภท สามารถพิมพ์ตกแต่งได้ง่ายและสวยงาม นอกจากนี้ยังสะดวกต่อการขนส่งจากผู้ผลิตไปยังผู้ใช้เนื่องจากสามารถพับได้ ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

**สรุป** - ผลิตจากพืชที่ง่ายต่อการย่อยสลาย

- สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้
- มีราคาถูกและมีหลายขนาดตามความต้องการใช้

เช่น กล่องกระดาษลูกฟูก กล่องกระดาษแข็ง ถุงกระดาษหลายชั้น ถุงกระดาษชั้นเดียว

2. **พลาสติก**

เป็นวัสดุบรรจุภัณฑ์ที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงมาก ข้อได้เปรียบของพลาสติก คือ มีน้ำหนักเบา ป้องกันการซึมผ่านของอากาศและก๊าซได้ระดับหนึ่ง สามารถต่อต้านการทำลายของแบคทีเรียและเชื้อรา มีคุณสมบัติหลายอย่างที่สามารถเลือกใช้ในงานที่เหมาะสม นอกจากนี้พลาสติกบางชนิดยังเป็นฉนวนกันความร้อนอีกด้วย พลาสติกที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์มีอยู่หลากหลายประเภท การศึกษาคุณสมบัติของพลาสติกแต่ละประเภทมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะทำให้บรรจุภัณฑ์พลาสติกที่เลือกใช้สามารถทำหน้าที่ได้อย่างสมบูรณ์

- อุตสาหกรรมที่ใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกส่วนใหญ่ ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหาร รองลงมา คือ อุตสาหกรรมเคมี เช่น เครื่องสำอาง ยาฆ่าแมลง ปุ๋ย และสารเคมีอื่นๆ
- ปัจจุบันนิยมใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกในรูปบรรจุภัณฑ์อ่อนตัว (Flexible Packaging) มากขึ้น เช่น ฟิล์มหด (Shrinked Film) และฟิล์มห่อหุ้ม (Wrapped Film)

นับเป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงมาก ในกรณีนี้จะยกตัวอย่างถึงชนิดของพลาสติกที่ใช้กับบรรจุภัณฑ์อาหาร ดังนี้

1. โพลีเอธิลีน เทเรพทาเลต(Polyethylene Terepthalate)
   - ทนต่อสภาพต่างๆได้ดี
   - มีความใสใกล้เคียงกับขวดแก้วแต่น้ำหนักเบากว่าและราคาถูกกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ไฮ-เดนซิตี้ โพลีเอทธิลีน (High Density Polyethylene)

- มีความเหนียว
- ทนต่อการซึมผ่านของอากาศได้ดี
- สีขาวหรือขาวขุ่น เช่น ขวดยาเม็ด ขวดแชมพู เป็นต้น

3.โพลีไวนิลคลอไรด์(Polyvinylchloride)

- นิยมใช้เป็นฟิล์มห่อหุ้มอาหาร
- ทำถาดหรือกล่องพลาสติกที่นิยมใช้ครั้งเดียว

4.โลว์-เดนซิตี้ โพลีเอทธิลีน(Low-Density Polyethylene)

- ฟิล์มหดใช้รัดหรือหุ้มของ
- ใช้ทำขวดน้ำ ฝาขวด และถุง

5.โพลีโพรไพลีน(Polypropylene)

- สามารถผ่านการนึ่งฆ่าเชื้อด้วยความร้อนได้

6.โพลีสไตรีน(Polystyrene)

- มีความใสพอสมควร
- แตกหักง่าย

3. แก้ว

นับเป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีความเฉื่อยต่อการทำปฏิกิริยากับสารเคมีชีวภาพต่าง ๆ เมื่อเทียบกับวัสดุบรรจุภัณฑ์อื่น ๆ และรักษาคุณภาพสินค้าได้ดีมาก ข้อดีของแก้วคือมีความใสและทำเป็นสีต่าง ๆ ได้ สามารถทนต่อแรงกดได้สูงแต่เปราะแตกง่าย ในด้านสิ่งแวดล้อม แก้วสามารถนำกลับมาใช้ได้หลายครั้ง อาจจะถึง 10 ครั้ง และสามารถหมุนเวียนนำกลับมาหลอมใช้ใหม่ได้ สิ่งที่พึงระวังในเรื่องการบรรจุคือ ฝาขวดแก้วจะต้องเลือกใช้ฝาที่ได้ขนาด และต้องสามารถปิดได้สนิทแน่น เพื่อช่วยรักษาคุณภาพและยืดอายุของสินค้า

**สรุป** - มีความใส สามารถมองเห็นสินค้าได้
- ทนต่อกรด ด่าง และสารละลายได้ดี
- สามารถป้องกันและรักษาผลิตภัณฑ์ที่บรรจุไว้ได้
- เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเนื่องจากสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้
- การผลิตในปัจจุบันเป็นการผลิตตามคำสั่งของลูกค้า

**ข้อเสีย** คือ แตกหักง่าย ต้นทุนการผลิตสูง ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ที่นำมาบรรจุมักเป็นสินค้าที่มีราคาสูงหรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดปฏิกิริยาทางเคมีได้ง่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. **โลหะ** ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์อาหาร วัสดุโลหะที่ใช้มี 2 ชนิด คือ

4.1 **เหล็กเคลือบดีบุก**

เป็นบรรจุภัณฑ์ที่แข็งแรงป้องกันอันตรายจากสิ่งแวดล้อมและสภาวะอากาศ การลงทุนในการผลิตไม่สูงนักและไม่สลับซับซ้อน สามารถใช้บรรจุอาหารได้ เนื่องจากสามารถปิดผนึกได้สนิทและฆ่าเชื้อได้ด้วยความร้อน ในแง่ของสิ่งแวดล้อมสามารถแยกออกจากขยะได้ง่ายด้วยการใช้แม่เหล็ก

**สรุป** - มีความแข็งแรง
- ป้องกันอันตรายจากสิ่งแวดล้อมและสภาวะอากาศได้
- การลงทุนในการผลิตไม่สูงนัก
- สามารถบรรจุอาหารได้ดีเนื่องจากสามารถปิดผนึกได้สนิท
- สามารถฆ่าเชื้อได้ด้วยความร้อน
- เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมในแง่ที่สามารถแยกออกจากขยะได้ง่ายด้วยการใช้แม่เหล็ก

4.2 **อลูมิเนียม**

มักจะใช้ในรูปแบบเปลวอลูมิเนียมหรือกระป๋อง มีน้ำหนักเบา อีกทั้งมีความแข็งแรงทนต่อการซึมผ่านของอากาศ ก๊าซ แสง และกลิ่นรสได้ดี ในรูปของเปลวอลูมิเนียมมักใช้เคลือบกับวัสดุอื่นซึ่งให้ภาพลักษณ์ที่ดีเนื่องจากความเงาวับของอลูมิเนียมและเป็นตัวเหนี่ยวนำความเย็นได้ดี

**สรุป** - มักใช้ในรูปกระป๋อง
- มีน้ำหนักเบา
- แข็งแรง
- ทนต่อการซึมผ่านของอากาศ ก๊าซ แสง และกลิ่นรสได้ดี

**ข้อเสีย** มักพบปัญหาเรื่องสนิมเมื่อมีความชื้นและปัญหาการสึกกร่อนบริเวณฝาปิดหรือบริเวณที่มีการเชื่อมต่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# ข้อมูลบรรจุภัณฑ์ที่คาดว่าจะนำมาใช้ในการออกแบบในโครงการนี้

1. กระป๋องกระดาษ

คุณสมบัติสำคัญในการใช้งานของกระป๋องกระดาษ

คุณสมบัติของกระป๋องกระดาษนั้น จะเกี่ยวข้องกับคุณสมบัติของกระดาษที่ใช้ทำตัวกระป๋องและคุณสมบัติในการใช้งานของกระป๋องดังนี้

คุณสมบัติของกระดาษ สิ่งสำคัญที่จะต้องพิจารณา คือ คุณสมบัติของกระดาษที่ทนทานต่อการโค้งงอหรือคุณสมบัติด้านความคงรูป (stiffness) คุณสมบัติในการรับกาว หมึกพิมพ์ และสารต่าง ๆ ที่จะนำมาเคลือบผิวหน้า รวมทั้งคุณสมบัติในการทนทานต่อสภาวะแวดล้อม เช่น ฝน ความชื้น และอุณหภูมิต่ำ

คุณสมบัติในการใช้งาน คุณสมบัติสำคัญที่จะต้องทดสอบ คือ การรั่วซึมของกระป๋องภายใต้ความกดดันระดับหนึ่ง (leakage test) และข้อบกพร่องของตะเข็บ โดยเฉพาะตะเข็บหย่อน

**ตารางที่ 11 แสดงคุณสมบัติทางกายภาพของฟิล์มพลาสติกที่ใช้บุภายในกระป๋องกระดาษ**

| คุณสมบัติทางกายภาพ | PP | | | PET | LDPE | Lonomer |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Oriented | Oriented PVDC coat | Nonoriented | | | |
| การซึมผ่านของไอน้ำ(กรัม มิลลิเมตรต่อตารางเมตร ต่อวัน) | 29.5 | 11.8-19.7 | 59 | 59 | 78.7-118.1 | 78.7-118.1 |
| การซึมผ่านของก๊าซ (ลูกบาศก์เซนติเมตร เมตร ต่อตารางเมตรต่อวัน) | 630 | 39-11.8 | 630 | 11.8-15.7 | 1970 | 985-1180 |
| การยืดตัว( % ) | 34-475 | 35-475 | 550-1000 | 60-165 | 100-700 | 400-800 |
| การทนต่อสินค้า | | | | | | |
| - กรดเข้มข้น | ดี | ดี | ดี | ดี | ดี | ดี |
| - ด่างเข้มข้น | ดี | ดี | ดี | ดี | ดี | ดี |
| - ไขมันและน้ำมัน | ดี | ดี | ดี | ดี | ดี | ดีมาก |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. กระดาษห่อสินค้า

**ตารางที่ 12** แสดงประเภทของกระดาษห่อสินค้าและการนำมาใช้ประโยชน์

| ประเภทของกระดาษห่อสินค้า | การใช้ประโยชน์ |
|---|---|
| 1. กระดาษเหนียว | - ใช้ห่อสินค้าเกือบทุกประเภท ในกรณีที่ต้องการใช้งาน ที่มีความหนาต่ำสุด และความแข็งแรงสูงสุด<br>- ใช้ทำถุงบรรจุเพื่อการขนส่ง ทำซองแถบกาว |
| 2. กระดาษเหนียวชนิดยืด | - ใช้ทำถุงบรรจุเพื่อการขนส่ง |
| 3. กระดาษเหนียวเวตสเตรงท์ | - ใช้ห่อสินค้าที่มีลักษณะเปียกอยู่เสมอ และทำถุงบรรจุเพื่อการขนส่ง |
| 4. กระดาษ imitation kraft | - ใช้ห่อชิ้นส่วนเครื่องจักร และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีขนาดเล็ก สิ่งทอที่มีน้ำหนักเบา ของชำ โลหะภัณฑ์ เสื้อผ้า เครื่องมือแพทย์ เป็นต้น<br>- ใช้ห่อพัสดุเพื่อการขนส่งทางรถไฟหรือทางไปรษณีย์<br>- ห่อหนังสือและสินค้าที่มีน้ำหนักเบา แต่มีปริมาตรมาก |
| 5. กระดาษ greaseproof | - ใช้บรรจุผลิตภัณฑ์ที่มีไขมันมาก<br>- ใช้บุภายในภาชนะบรรจุเพื่อการขนส่งไขมัน และภาชนะบรรจุเพื่อการส่งออกสำหรับสินค้าประเภทสารเคมี ชิ้นส่วนเครื่องจักระและเครื่องมือที่ทาน้ำมัน เป็นต้น<br>- ใช้ห่อและทำซองบรรจุภัณฑ์อาหารที่มีไขมันเป็นส่วนใหญ่ |
| 6. กระดาษ glassine | - ใช้บรรจุอาหารแห้ง เนื้อสัตว์ สารเคมีที่เป็นผงแห้ง ขนมปัง กรอบ ชา กาแฟ ยาสูบ |
| 7. กระดาษ vegetable parchment | - ใช้ห่ออาหารกึ่งเปียก ขนมปัง<br>- ใช้ห่อสินค้าที่บอบบาง เกิดริ้วรอยและแตกหักง่าย และมีน้ำหนักเบา มักใช้เป็นกระดาษห่อสินค้าประเภทของขวัญและของมีราคาแพง เช่น เพชรพลอย |
| 8. กระดาษทิชชู | - ใช้ห่อเครื่องมือเย็บปักถักร้อย เครื่องมือทดลองที่มีน้ำหนักเบา ขนมปัง และเครื่องแก้ว |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 12.2 แสดงประเภทของกระดาษห่อสินค้าและการนำมาใช้ประโยชน์**

| ประเภทของกระดาษห่อสินค้า | การใช้ประโยชน์ |
|---|---|
| 9. กระดาษไข<br>9.1 กระดาษเหนียวเคลือบไข<br>9.2 กระดาษ greaseproof เคลือบไข<br>9.3 กระดาษ glassine เคลือบไข<br>9.4 กระดาษMG sulphite เคลือบไข | - ห่อชิ้นส่วนเครื่องจักร<br>- ห่ออาหารแบบปิดผนึกด้วยความร้อน โดยเฉพาะขนมปังและขนมปังกรอบ<br>- ห่ออาหารแช่แข็ง<br>- ใช้ในกรณีที่ต้องการความคุ้มครองจากความชื้น ทนทานต่อต่อไขมัน และต้องการความใส<br>- ใช้บุด้านในของกล่องกระดาษแข็งแบบพับได้ และใช้เป็นแผ่นคั่นระหว่างสินค้า |
| 10. กระดาษ MG sulphite | - ใช้ห่อพัสดุ สิ่งทอ ดอกไม้ กระดาษชำระ เครื่องไฟฟ้า โลหะชุบโครเมียม และโลหะขัดเงา<br>- ใช้ทำถุงบรรจุของหวาน และอาหารแห้ง |

**คุณสมบัติสำคัญในการพิจารณาเลือกใช้**

ในการพิจารณาเลือกใช้กระดาษห่อสินค้าให้เหมาะสมนั้น จำเป็นจะต้องมีตัวบ่งชี้คุณสมบัติสำคัญ ๆ ของกระดาษแต่ละประเภท เพื่อให้กระดาษเหล่านั้นสามารถทำหน้าที่ในการหีบห่อได้อย่างสมบูรณ์ตามต้องการ คุณสมบัติของกระดาษเหล่านี้มักจะกำหนดไว้เป็นค่าตัวเลข ทำให้สามารถตรวจสอบและเปรียบเทียบได้ อาจแบ่งออกตามลักษณะความต้องการใช้งานได้อย่างกว้าง ๆ คือ คุณสมบัติทางด้านแสง คุณสมบัติทางด้านความแข็งแรง และคุณสมบัติในการดูดซึมและต้านทานสิ่งต่าง ๆ นอกเหนือจากคุณสมบัติเหล่านี้แล้ว จะพบว่ากระดาษทุกประเภทจะต้องมีข้อกำหนดเกี่ยวกับน้ำหนักมาตรฐาน ถึงแม้ว่าคุณสมบัตินี้ไม่ได้เป็นข้อกำหนดที่จะนำไปใช้งานโดยตรง แต่ก็มีความสัมพันธ์กับคุณสมบัติเหล่านั้นเป็นอย่างมาก ในกระดาษชนิดเดียวกันความแข็งแรงของกระดาษจะเพิ่มขึ้นเมื่อน้ำหนักมาตรฐานเพิ่มขึ้นและใช้ในการแบ่งชั้นคุณภาพของกระดาษ ในการเลือกใช้กระดาษจึงมักเปรียบเทียบคุณสมบัติที่ต้องการโดยใช้ระดับน้ำหนักมาตรฐานเดียวกันเป็นเกณฑ์ตัดสินเสมอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**การเก็บรักษา**

กระดาษทุกชนิดจะเปลี่ยนแปลงคุณภาพได้อย่างรวดเร็วตามสภาพของอากาศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความชื้นจะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมาก ส่วนอุณหภูมินั้นไม่ส่งผลกระทบมากเท่ากับความชื้น

กระดาษที่เคลือบพลาสติกอาจได้รับหรือสูญเสียความชื้นจากผิวด้านหนึ่ง ซึ่งเป็นผลให้กระดาษงอตัวได้ กระดาษที่รีดผิวหน้าเรียบหรือกระดาษที่เคลือบผิวอาจจะเกาะติดกันแน่น จนผิวหน้าเสียหายหากวางเรียงซ้อนกันนานไปในสภาพความชื้นสูง กระดาษบางชนิดจะมีอายุการเก็บสั้นถ้าหากถูกแสงและความร้อน ในขณะที่บางชนิดก็เป็นที่ชอบกัดแทะของแมลงต่าง ๆ เช่น พวกกระดาษไข

ดังนั้นในการเก็บรักษากระดาษไว้ก่อนการใช้งานนั้น จึงควรเก็บไว้ในสภาพอากาศ ที่มีอุณหภูมิและความชื้นสม่ำเสมอ มีการแนะนำการเก็บที่เหมาะสมคือที่อุณหภูมิ 20°c และความชื้นสัมพัทธ์ร้อยละ 50-65 หากไม่สามารถควบคุมสภาพอากาศในการเก็บให้สม่ำเสมอได้ ควรนำกระดาษนั้นออกจากที่เก็บมาวางไว้ในบริเวณที่จะใช้งานก่อนล่วงหน้าอย่างน้อย 24 ชั่วโมง แล้วจึงนำกระดาษนั้นไปใช้งานต่อไป

อนึ่ง ในการเก็บกระดาษแบบเป็นม้วนใหญ่นั้นควรเก็บในลักษณะแบบแขวนลอยตามแนวนอน โดยไม่มีการกดทับอยู่กับพื้น หรืออาจจะห่อม้วนกระดาษเสียก่อนแล้ววางบนพื้นตามแนวตั้งก็ได้ แต่ต้องไม่วางม้วนกระดาษนั้นทับลงบนส่วนโค้งของตัวม้วนกระดาษเองในแนวนอนเป็นอันขาด

3. <u>ซองกระดาษ</u> (envelopes)

ซองกระดาษนั้นมีลักษณะโครงสร้างในทำนองเดียวกับถุงกระดาษ ในบางครั้งจึงเป็นการยากที่จะนิยามความแตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างซองกับถุงกระดาษได้ อย่างไรก็ตามหากสังเกตจากรูปแบบโดยทั่วไปแล้วอาจแยกซองกับถุงออกจากกันได้ โดยดูจากฝาปิดของซองกระดาษจะไม่มีรอยหยัก นอกจากนั้นวิธีการพับของซองและถุงจะแตกต่างกัน และโดยปกติแล้วซองจะมีขนาดเล็กกว่าถุง ซองกระดาษเป็นภาชนะบรรจุที่ใช้วัสดุในการผลิตน้อยและสิ้นเปลืองเนื้อที่ในการเก็บน้อยที่สุด รูปแบบของซองมีความเรียบง่ายสามารถคุ้มครองสิ่งที่บรรจุภายในได้ดี ใช้ได้ทั้งในแง่ที่ต้องการปิดทึบหรือใสมองเห็นสิ่งของ และมีราคาประหยัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การวิเคราะห์ความเหมาะสมของวัสดุบรรจุภัณฑ์ของสินค้าในโครงการ

เนื่องจากวัตถุประสงค์ของโครงการนี้เน้นการสร้างภาพลักษณ์ที่เหมาะสมของร้านและตัวสินค้าจึงสมควรทำการวิเคราะห์วัสดุเพื่อความเหมาะสมในการเลือกมาใช้ในการออกแบบครั้งนี้ โดยจะทำการวิเคราะห์ถึงความเหมาะสมในภาพรวมของวัสดุและสินค้าทั้งหมดของโครงการ เพื่อนำผลที่ได้เป็นแนวทางในการดำเนินการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สินค้าในต่อไป

จากข้อมูลด้านวัสดุบรรจุภัณฑ์ข้างต้นสามารถนำมาทำการวิเคราะห์ผลดังนี้

1. เกณฑ์ในการวิเคราะห์

**ตารางที่ 13** แสดงเงื่อนไขในการวิเคราะห์ความเหมาะสมของวัสดุบรรจุภัณฑ์ของสินค้าในโครงการ

| เงื่อนไขในการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความเหมาะสมด้านภาพลักษณ์ต่อร้านและสินค้า | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 |
| 3. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 |
| 4. การคุ้มครองผลิตภัณฑ์ | 4 |
| 5. ความเหมาะสมต่อฟังก์ชั่นการใช้งาน | 3 |
| รวม | 17 |

หมายเหตุ : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ดีปานกลาง 1 : ดีน้อยที่สุด

2. ผลการวิเคราะห์

**ตารางที่ 14** แสดงผลการวิเคราะห์ความเหมาะสมของวัสดุบรรจุภัณฑ์ของสินค้าในโครงการ

| เงื่อนไขในการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | กระดาษ | พลาสติก | แก้ว | โลหะ | เซรามิค |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. ความเหมาะสมด้านภาพลักษณ์ | 4 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 3. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 | 4 | 2 | 3 | 1 | 3 |
| 4. การคุ้มครองผลิตภัณฑ์ | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 5. ความเหมาะสมต่อฟังก์ชั่นการใช้งาน | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 |
| รวม | 17 | 61 | 48 | 59 | 28 | 55 |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สรุปผลการวิเคราะห์

**1. ความเหมาะสมในภาพรวมทั้ง 5 เงื่อนไข**

ได้วัสดุเรียงลำดับตามเหมาะสมมาก-น้อย ดังนี้

1. กระดาษ
2. แก้ว
3. เซรามิค
4. พลาสติก
5. โลหะ

* หมายเหตุ : อันดับที่1-3 มีคะแนนที่ใกล้เคียงกันและห่างจากอันดับที่4-5

**2. วัสดุที่มีความเหมาะสมและได้คะแนนสูงสุดในแต่ละเงื่อนไข**

| | | |
|---|---|---|
| 1. ความเหมาะสมด้านภาพลักษณ์ | : | กระดาษ / แก้ว / เซรามิก |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | : | กระดาษ |
| 3. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | : | กระดาษ |
| 4. การคุ้มครองผลิตภัณฑ์ | : | พลาสติก / แก้ว |
| 5. ความเหมาะสมต่อฟังก์ชั่นการใช้งาน | : | พลาสติก |

* หมายเหตุ : อันดับสูงสุดของแต่ละเงื่อนไขประกอบด้วย กระดาษ/แก้ว/เซรามิกและพลาสติกแต่ไม่ปรากฏโลหะ และเห็นได้ว่าแม้คะแนนในภาพรวมนั้นพลาสติกไม่โดดเด่นแต่มีความโดดเด่นในเรื่องฟังก์ชั่นและการคุ้มครองผลิตภัณฑ์

ดังนั้น **สรุปผลการเลือกใช้วัสดุบรรจุภัณฑ์ในโครงการ** มีดังนี้

| | | |
|---|---|---|
| วัสดุหลัก | : | กระดาษ / แก้ว / เซรามิก |
| วัสดุรอง | : | พลาสติก |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในโครงการ

แบ่งเป็น 4 กลุ่มด้วยกัน ดังนี้

**1. ยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ**

มีสรรพคุณในการรักษาอาการเจ็บป่วยทั่วไปเป็นยาสามัญประจำบ้าน

- รักษาแผลในปาก
- รักษาทราง
- แก้ไข้ ตัวร้อน
- แก้กระหายน้ำ
- แก้ไข้ ไข้หัด ไข้สุกใส
- แก้ลม วิงเวียน หาวเรอ
- แก้ไอ
- แก้ลม หน้ามืด
- แก้ท้องเสีย
- ยาระบาย

**2. ยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค**

มีสรรพคุณรักษาโรคต่างๆ มีทั้งปรุงสำเร็จและปรุตามอาการของผู้ป่วยแต่ละราย เช่น โรคเบาหวาน โรคตับอักเสบ โรคกระเพาะ โรคหอบหืด เป็นต้น

**3. ยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง**

มีสรรพคุณในการบำรุงและรักษาสมดุลของธาตุภายในร่างกายเพื่อเป็นการป้องกันอาการเจ็บป่วย

**4. กลุ่มเครื่องมือเครื่องใช้**

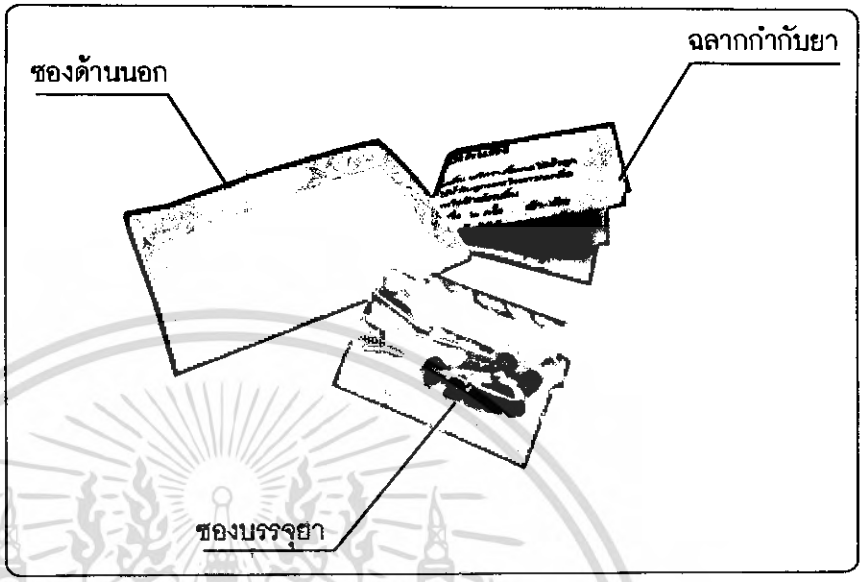
ประกอบด้วย หม้อต้มยาดินเผา และกาต้มยาดินเผาชนิดมีหูจับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาพแสดงส่วนประกอบภายในซองยากลุ่มยารักษาอาการ

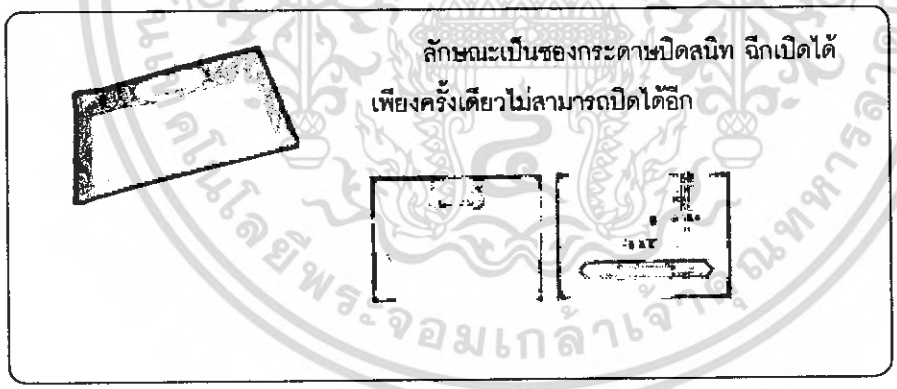
ประกอบด้วย

- ซองยา
- ฉลากกำกับยา




**รูปภาพที่ 22** แสดงส่วนประกอบภายในซองยากลุ่มยารักษาอาการ

## ภาพแสดงซองบรรจุยา

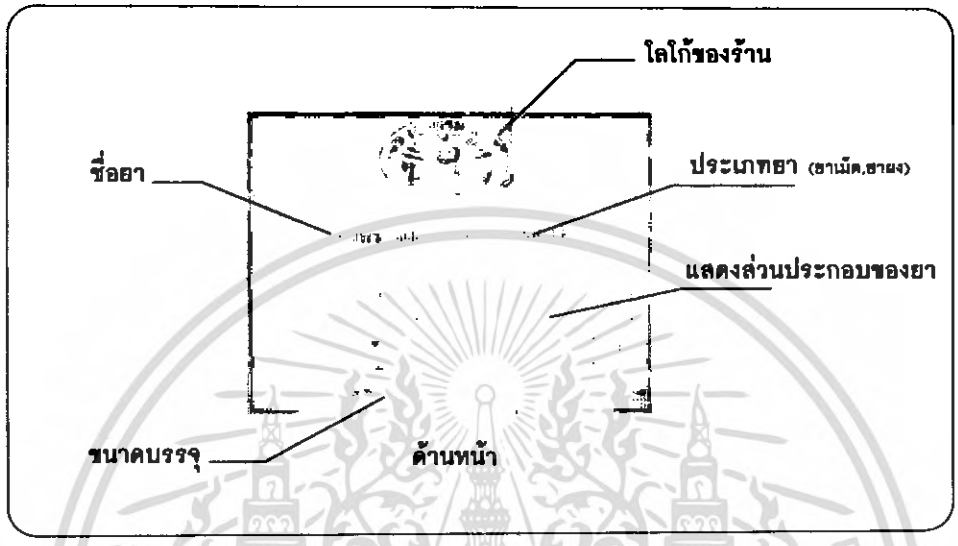



**รูปภาพที่ 23** แสดงลักษณะซองบรรจุยาด้านนอก(กลุ่มยารักษาอาการ)

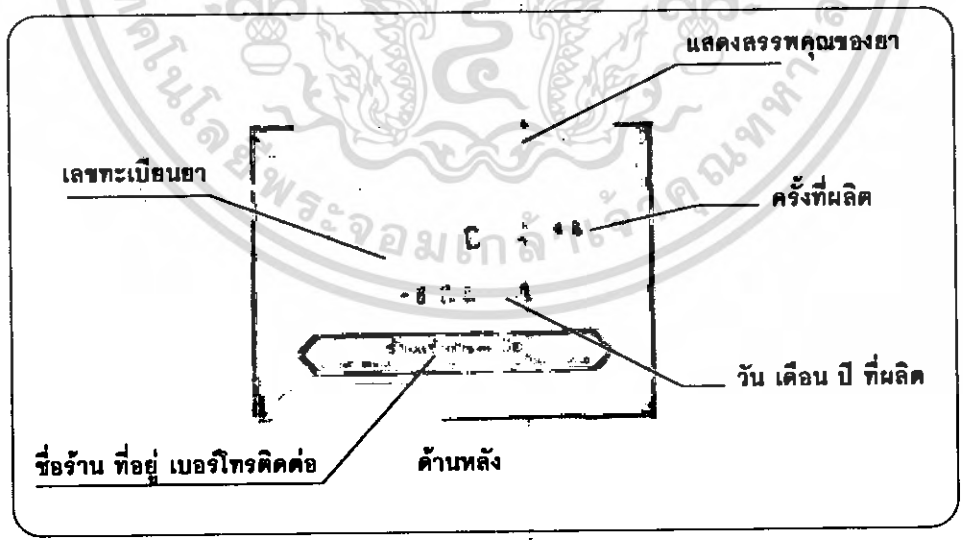
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**รูปภาพที่ 24** แสดงลักษณะซองบรรจุยาด้านใน(กลุ่มยารักษาอาการ)

## ภาพแสดงรายละเอียดของซองยาซึ่งมีรูปแบบเดียวกันทั้ง 10 ประเภท




รูปภาพที่ 25 แสดงลักษณะของบรรจุยาด้านหน้า(กลุ่มยารักษาอาการ)




รูปภาพที่ 26 แสดงลักษณะของบรรจุยาด้านหลัง(กลุ่มยารักษาอาการ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาพแสดงรายละเอียดของฉลากยาซึ่งใช้รูปแบบเดียวกันทั้ง 10 รายการ

รูปภาพที่ 27 แสดงรายละเอียดของฉลากยา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**<u>การสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง</u>**

ในร่างกายของคนแต่ละคนจะประกอบด้วยธาตุทั้ง 4 คือ ธาตุดิน ธาตุน้ำ ธาตุลม ธาตุไฟ และมีความเชื่อว่า คนเราจะต้องรักษาสมดุลของธาตุทั้ง 4 ในร่างกายไว้จึงจะไม่เกิดการเจ็บป่วยใดๆ และพบว่า ใช่วงฤดูต่างๆ ธาตุในร่างกายมักเกิดการกำเริบ เป็นต้นว่า

- ฤดูร้อน(ช่วงเดือน ก.พ.-พ.ค.) ธาตุไฟมักจะกำเริบ

สมุนไพรที่ช่วยปรับธาตุ คือ ตรีผลา ประกอบด้วย สมอไทย สมอภิเภก มะขามป้อม

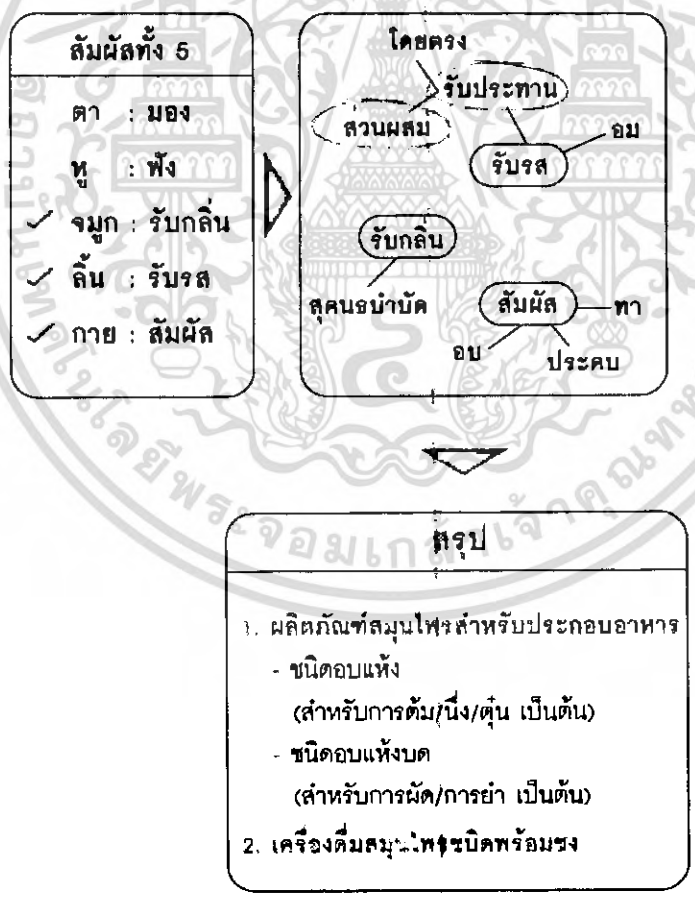
- ฤดูฝน(ช่วงเดือน มิ.ย.-ก.ย.) ธาตุลมมักจะกำเริบ

สมุนไพรที่ช่วยปรับธาตุ คือ ตรีกฎก ประกอบด้วย พริกไทย ดีปลี ขิง

- ฤดูหนาว(ช่วงเดือน ต.ค.-ม.ค.) ธาตุน้ำมักจะกำเริบ

สมุนไพรที่ช่วยปรับธาตุ คือ ตรีผลา ประกอบด้วย สะค้าน เจตมูลเพลิงแดง ชะพลู

**การสรรหารูปแบบผลิตภัณฑ์**




**รูปภาพที่ 28** แสดงวิธีการสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ลักษณะการกระจายสินค้า**

| กลุ่มสินค้า / ลักษณะการกระจายสินค้า | 1. ยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ | 2. ยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค | 3. ยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง |
|---|---|---|---|
| วางจำหน่ายที่ร้านตนเอง | ● | ● | ● |
| วางจำหน่ายผ่านร้านค้า | ● | | ● |
| มีพนักงานขาย | ● | ● | |
| ไม่มีพนักงานขาย | | | ● |

**ตารางที่** 15 ลักษณะการกระจายสินค้า

สรุป

1. กลุ่มที่มีการวางจำหน่ายผ่านร้านค้า ( กลุ่มที่ 1 และ กลุ่มที่ 3 )
   - ต้องการการปกป้องระหว่างการขนส่ง
2. กลุ่มที่ไม่มีพนักงานขาย ( กลุ่มที่ 3 )
   - บรรจุภัณฑ์ทำหน้าที่ในการขายตัวเอง พึงระวังเรื่องการสื่อสารกับผู้บริโภค

## ข้อมูลเงื่อนไขการออกแบบด้านเทคนิค

วัตถุประสงค์ของการออกแบบด้านเทคนิค

- ตอบ**สนอง**ต่อลักษณะการใช้งานของผู้บริโภค
- ช่วยอำนวยความ**สะดวก**สบายแก่ผู้ใช้
- เลือกใช้วัสดุที่**เหมาะสม**ต่อผลิตภัณฑ์และการใช้งาน
- มีความเป็นไปได้และ**สอดคล้อง**ต่อระบบการผลิตจริง

ข้อมูลเงื่อนไขเพื่อเตรียมการออกแบบ แบ่งเป็น 3 หัวข้อ

1. เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค
2. เงื่อนไขความต้องการของผลิตภัณฑ์
3. เงื่อนไขความต้องการด้านระบบการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**1. เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค**

1.1 ก่อนการใช้ผลิตภัณฑ์

- การปิดสนิทก่อนการซื้อ เนื่องจากเป็นสินค้าบริโภคจึงมีความต้องการด้านความปลอดภัยสูง
- ความสมบูรณ์ของบรรจุภัณฑ์ การชำรุดเสียหายของบรรจุภัณฑ์จะทำให้ขาดความน่าเชื่อถือโดยเฉพาะเป็นบรรจุภัณฑ์สินค้าเวชภัณฑ์
- มีความสะดวกในการหิ้วถือสินค้าขณะเดินทางจากแหล่งจำหน่ายกลับที่พัก
- กราฟฟิกเอื้อประโยชน์ต่อผู้จำหน่ายและผู้บริโภคในการแยกแยะความแตกต่างของแต่ละผลิตภัณฑ์ขณะเลือกซื้อ

1.2 ระหว่างการใช้ผลิตภัณฑ์

- ความสะดวกในการใช้งาน
- ความเหมาะสมสอดคล้องต่อขั้นตอนการใช้งาน
- การให้ข้อมูลการใช้งานที่ชัดเจน เข้าใจง่าย
- กรฟฟิกเอื้อประโยชน์ต่อผู้บริโภคในการแยกแยะความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ขณะใช้งาน

1.3 หลังการใช้ผลิตภัณฑ์

- การเปิด-ปิดซ้ำได้สอดคล้องกับความถี่ในการใช้งาน เนื่องจากสินค้ามีความถี่ในการใช้งานต่างกันหรือบางชนิดใช้เพียงครั้งเดียว
- การเก็บรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ : เนื่องจากสินค้าเกิดความชื้นได้ง่าย ต้องการการปกป้องที่มีประสิทธิภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2. เงื่อนไขความต้องการของผลิตภัณฑ์

**ตารางที่ 16** แสดงลักษณะทางกายภาพและขนาดบรรจุ

| ประเภท | ลักษณะทางกายภาพ | ขนาดบรรจุ | หมายเหตุ |
|---|---|---|---|
| 1. ยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ | | | |
| - ยารักษาทราง | ของแข็ง / เม็ดขนาดเล็ก / สีน้ำตาลอ่อน | 10 เม็ด | |
| - ยารักษาแผลในปาก | ของแข็ง / เม็ดขนาดเล็ก / สีน้ำตาลเข้ม | 20 เม็ด | |
| - ยารักษาไข้หัด ไข้สุกใส | ของแข็ง / ผงละเอียด / สีน้ำตาลอ่อน | 13 กรัม | |
| - ยารักษาอาการไอ | ของแข็ง / ผงละเอียด / สีน้ำตาลอ่อน | 10 กรัม | |
| - ยาระบาย | ของแข็ง / ผงละเอียด / สีน้ำตาลอ่อน | 3 กรัม | |
| - ยาแก้ไข้ ตัวร้อน | ของแข็ง / เม็ดขนาดกลาง/ สีน้ำตาลอ่อน | 100 เม็ด | |
| - ยาแก้รอนในกระหายน้ำ | ของแข็ง / ผงละเอียด / สีน้ำตาลอ่อน | 30 กรัม | |
| - ยารักษาอาการท้องเสีย | ของแข็ง / เม็ดขนาดกลาง/ สีน้ำตาลอ่อน | 100 เม็ด | |
| - ยาแก้ลมวิงเวียน(ผง) | ของแข็ง / ผงละเอียด / สีน้ำตาลอ่อน | 30 กรัม | |
| - ยาแก้ลมวิงเวียน(เม็ด) | ของแข็ง / เม็ดขนาดเล็ก / สีน้ำตาลอ่อน | 30 เม็ด | |
| 2. ยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค | | | |
| - ยาต้มหรือยาหม้อ | ของแข็งแห้ง สีธรรมชาติ(เขียวใบไม้แห้ง,น้ำตาลกิ่งไม้) | 250 - 500 กรัม | |
| 3. ยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง | | | |
| - ชนิดอบแห้งสำหรับประกอบอาหาร | ของแข็งแห้ง / ชิ้นขนาดกลาง / สีธรรมชาติ(เขียวใบไม้แห้ง,น้ำตาลกิ่งไม้) | 150 กรัม | |
| - ชนิดอบแห้งแล้วบดสำหรับประกอบอาหาร | ของแข็งแห้ง / ผงละเอียด / สีน้ำตาล | 30 กรัม | |
| - ชนิดผงชงดื่ม | ของแข็งแห้ง / ผงหยาบ / สีน้ำตาล | 3 กรัม/ซอง | 20 ซอง/กล่อง |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**3. เงื่อนไขความต้องการด้านการผลิต**

ระบบการผลิตสินค้าของร้านเจ้ากรมเป๊อเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กซึ่งใช้แรงงานคนร่วมกับการใช้เครื่องจักรขนาดเล็ก การจัดทำโครงการนี้จึงเป็นการออกแบบเพื่อรองรับกับการขยายกิจการของร้านเจ้ากรมเป๊อให้พัฒนาไปสู่ระบบอุตสาหกรรมขนาดกลางที่มีระบบการผลิตขนาดใหญ่ขึ้นและใช้เครื่องจักรในระบบอุตสาหกรรมมากขึ้นเพื่อขยายตลาดการวางจำหน่ายด้วย

ระบบเดิมของร้านเจ้ากรมเป๊อ

เครื่องบดหยาบ การบรรจุด้วยแรงงานคน เครื่องบดละเอียด

**รูปภาพที่** 29 แสดงลักษณะการผลิตของร้าน

ระบบการผลิตที่อาจพัฒนาเพิ่มขึ้นในอนาคต

เครื่องตอกยาเม็ด เครื่องบรรจุน้ำลงขวด เครื่องบรรจุผงกึ่งอัตโนมัติ

**รูปภาพที่** 30 แสดงเครื่องจักรในระบบการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ข้อมูลเงื่อนไขการออกแบบด้านกราฟฟิก

วัตถุประสงค์ของการออกแบบด้านกราฟฟิก

- ตอบ**สนอง**ต่อความนิยมของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย
- มีความ**ร่วมสมัย**แต่รักษาไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของร้าน
- ช่วย**สื่อสาร**สรรพคุณและข้อบ่งใช้ได้อย่างชัดเจน

ข้อมูลเงื่อนไขการออกแบบด้านกราฟฟิกแบ่งเป็น 3 หัวข้อ

1. เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค
2. เงื่อนไขความต้องการของผลิตภัณฑ์
3. เงื่อนไขความต้องการด้านการจัดจำหน่าย

**1. เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค**

- ภาพลักษณ์สวยงาม มีความน่าเชื่อถือ
- กราฟฟิกสวยงามและสามารถแยกแยะความแตกต่างระหว่างผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดได้
- แสดงข้อมูลด้านสรรพคุณและข้อบ่งใช้ได้อย่างชัดเจน
- แสดงข้อมูลด้านมาตรฐาน เช่น วัน/เดือน/ปี ที่ผลิต วันหมดอายุเป็นต้น

**2. เงื่อนไขความต้องการของผลิตภัณฑ์**

2.1 กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

- การแสดงข้อมูลด้านสรรพคุณและข้อบ่งใช้ที่ชัดเจน

2.2 กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค

- มีกราฟฟิกกลางที่ใช่ร่วมกันระหว่างยาแต่ละตำรับ
- กราฟฟิกเอื้อต่อการเขียนข้อบ่งใช้เฉพาะราย
- การแสดงข้อมูลด้านสรรพคุณและข้อบ่งใช้ที่ชัดเจน

2.3 กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง

- กราฟฟิกโดดเด่นสะดุดตา จูงใจผู้บริโภคให้สนใจ
- เน้นแสดงข้อมูลด้านสรรพคุณ
- กราฟฟิกสื่อวิธีการใช้ให้เข้าใจได้ง่าย

**3. เงื่อนไขความต้องการด้านการจัดจำหน่าย**

กลุ่มยาสมุนไพรแต่ละกลุ่มมีการจัดวางจำหน่ายที่แตกต่างกัน กลุ่มยาสมุนไพรที่มีการจัดวางจำหน่ายนอกร้านคือ กลุ่มของยาสมุนไพรรักษาอาการและกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการบำรุงซึ่งบรรจุภัณฑ์ต้องทำหน้าที่ในการขายตัวเอง และเป็นการจัดวางจำหน่ายในรูปแบบProduct Group ส่วนกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรคนั้น มีการจัดวางจำหน่ายภายในร้านโดยมีพนักงานเป็นผู้จัดจำหน่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 3 การพัฒนาการออกแบบ

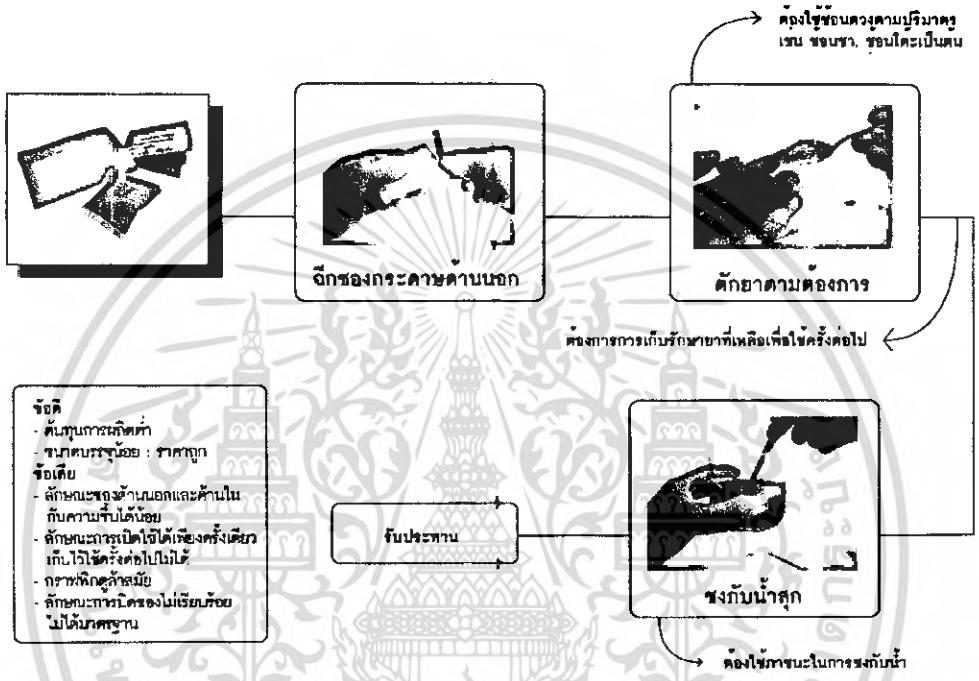
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## วิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานและการออกแบบด้านประโยชน์ใช้สอย

1. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

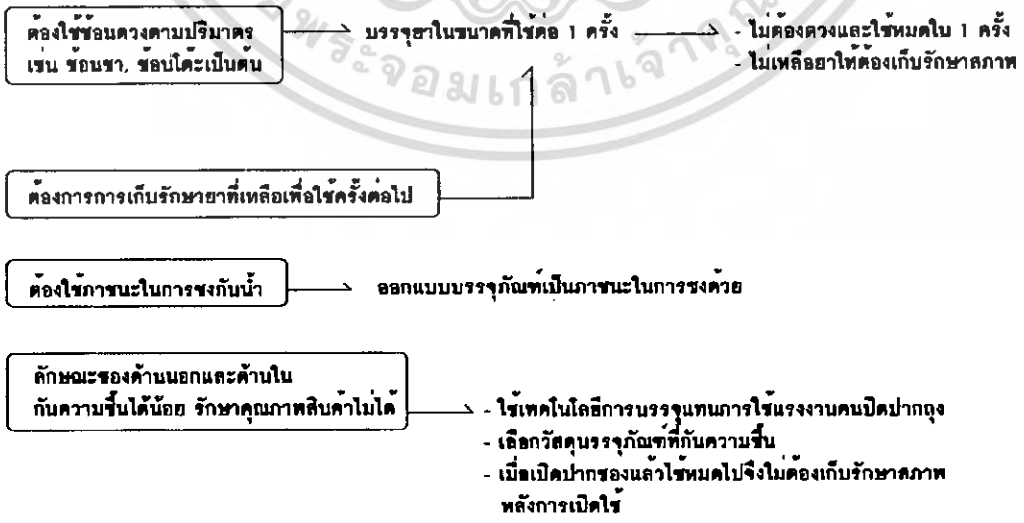
- ยาแก้ไข้หัด ไข้สุกใส
- ยาแก้ไอ
- ยาระบายสำหรับผู้ใหญ่

**วิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งาน**




**รูปภาพที่** 31 แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

**แนวทางในการแก้ปัญหา**




**รูปภาพที่** 32 แสดงแนวทางในการแก้ปัญหากลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

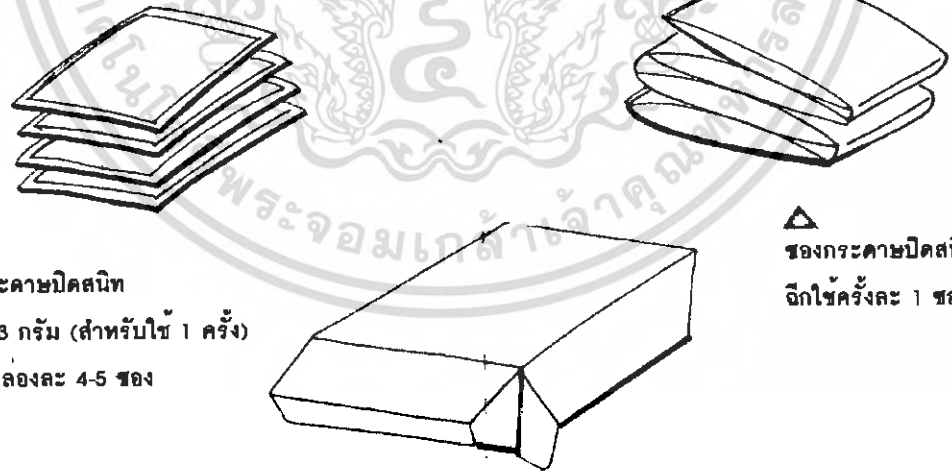
จากการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งาน จึงมีแนวทางการออกแบบในรูปแบบการแบ่งบรรจุใช้ต่อหนึ่งครั้งการใช้งาน

**ตารางที่** 17 แสดงการวิเคราะห์หาขนาดบรรจุเพื่อความสะดวกพร้อมใช้ต่อหนึ่งครั้ง

| ยา | ขนาดรับประทาน / ครั้ง | ขนาดรับประทาน / 1 วัน | น้ำหนัก / 1 ซอง | ขนาดบรรจุ |
|---|---|---|---|---|
| ยาใช้ทัดและสุกใส (ชนิดผง) | 1 ช้อนชา (3กรัม) * | ก่อนอาหาร 3-4 มื้อ | 3 กรัม | 4 ซอง |
| ยาแก้ไอ, เจ็บคอ (ชนิดผง) | 1 ช้อนชา | จิบวันละ 4-5 ครั้ง | 3 กรัม | 5 ซอง |
| ยาระนายสำหรับผู้ใหญ่ (ชนิดผง) | 1 ช้อนชา | วันละ 1 ครั้ง | 3 กรัม | 1 ซอง |

* อ้างอิงจากปริมาตรการบรรจุยาของร้านเจ้ากรมเป๋อ

<u>แนวทางการออกแบบที่ 1</u>

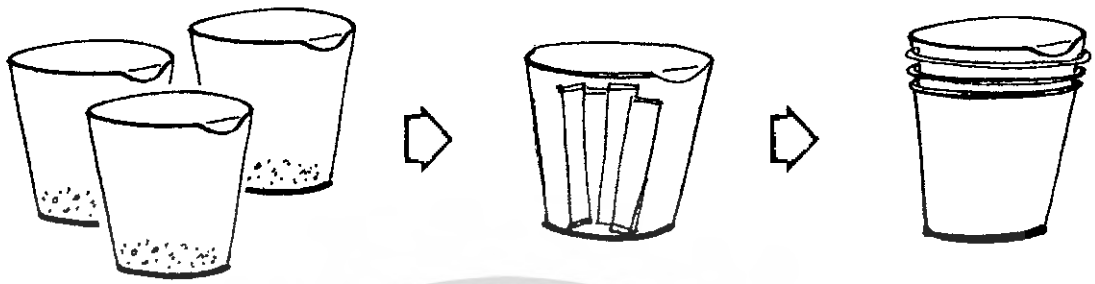


△
ซองกระดาษปิดสนิท
บรรจุ 3 กรัม (สำหรับใช้ 1 ครั้ง)
บรรจุกล่องละ 4-5 ซอง

△
ซองกระดาษปิดสนิทต่อกัน
ฉีกใช้ครั้งละ 1 ซอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

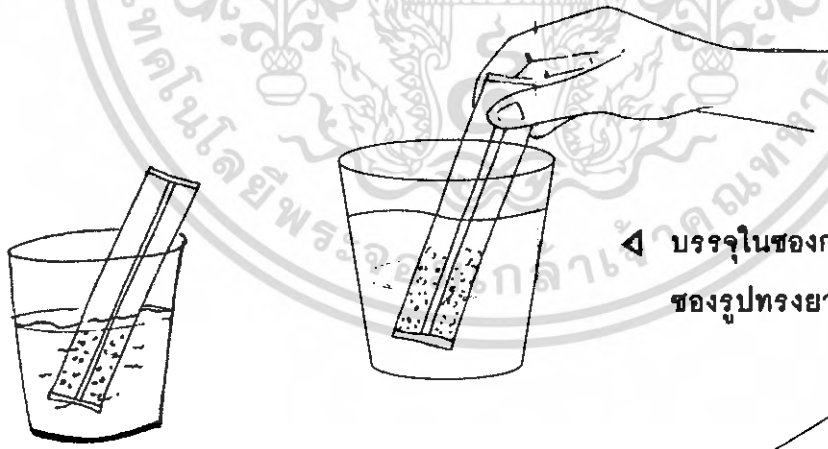
**แนวทางการออกแบบที่ 2**



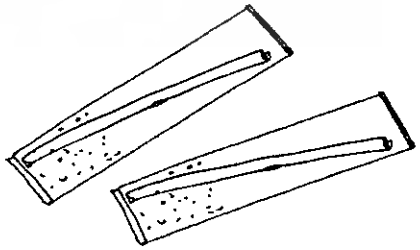
บรรจุยาในแก้วกระดาษ
เพื่อใช้เป็นภาชนะในการชง
1 แก้ว/ การใช้ 1 ครั้ง

บรรจุซองยาในแก้วกระดาษ

**แนวทางการออกแบบที่ 3**



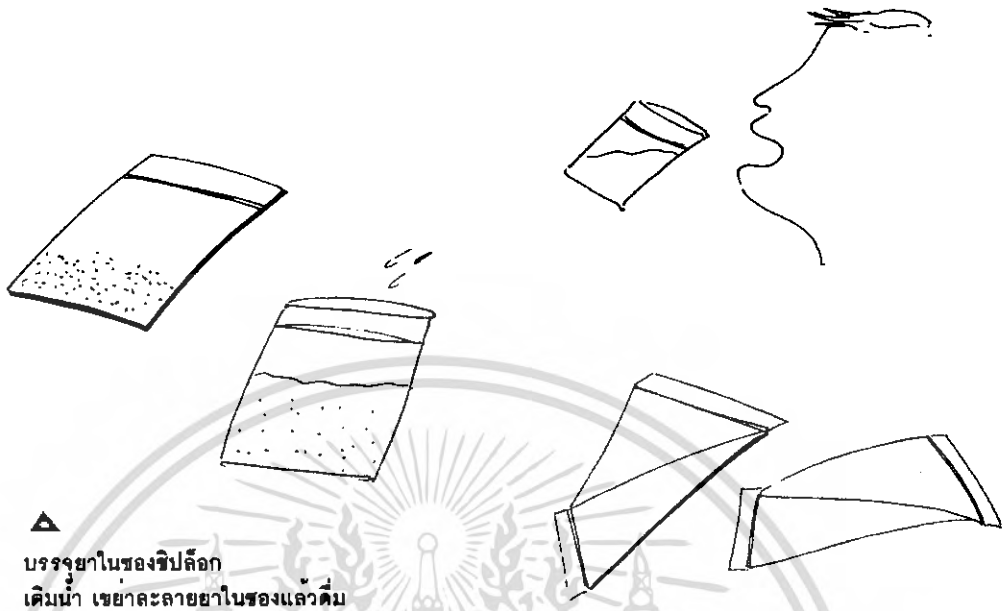
◁ บรรจุในซองกระดาษพร้อมชง
ซองรูปทรงยาวสำหรับคน



บรรจุสมุนไพรที่มีลักษณะเป็นก้าน ▷
ลงในซองกระดาษพร้อมชง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## แนวทางการออกแบบที่ 4



บรรจุยาในซองซิปล็อก
เติมน้ำ เขย่าละลายยาในซองแล้วดื่ม

ปรับรูปทรงให้เขย่าง่ายขึ้น

### เกณฑ์การวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 |

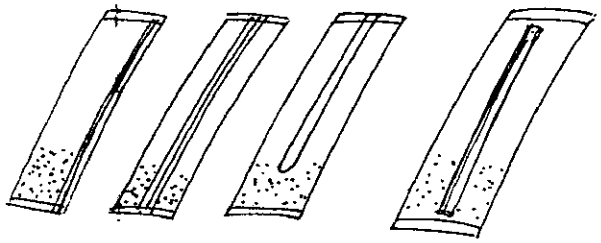
คะแนน : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ปานกลาง 1 : พอใช้

### ผลการวิเคราะห์

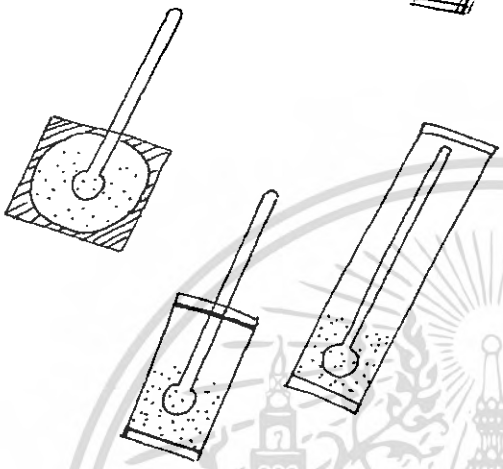
| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | แนวทางที่ 1 | แนวทางที่ 2 | แนวทางที่ 3 | แนวทางที่ 4 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| รวม | | 58 | 45 | 59 | 48 |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**พัฒนาแบบ**



**เปลือกอบเชยสำหรับคน**

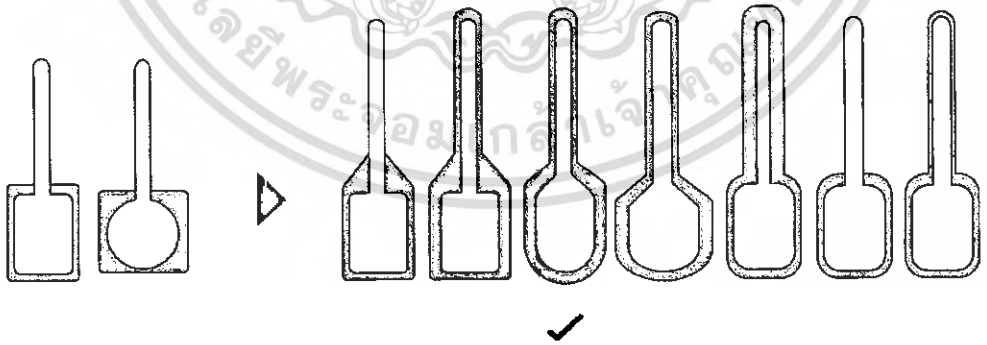


**พัฒนารูปแบบของชอง**

**วัสดุ : ชองกระดาษสำหรับชงชา**

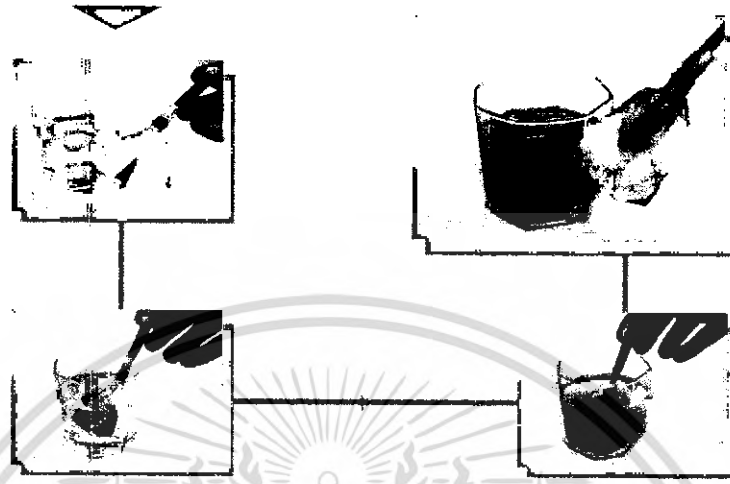
**แท่งกระดาษสำหรับคน**

พัฒนารูปแบบของชองพร้อมชง

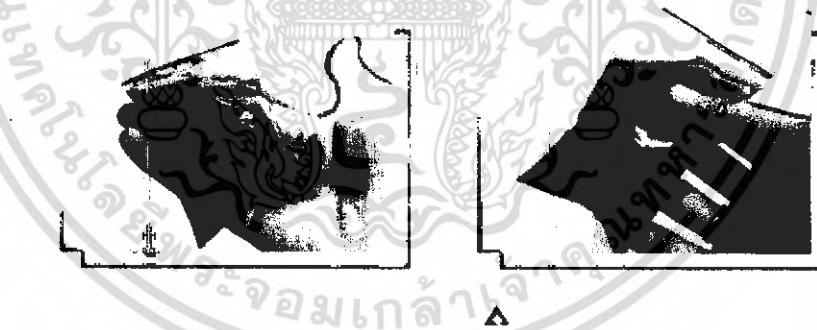


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เนื่องจากมีแนวทางในการออกแบบเป็นรูปแบบซองพร้อมซองจึงได้มีการทดลองในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้มีความเป็นไปได้มากที่สุด



**รูปภาพที่ 33** แสดงการทดลองการชงยาผงจากซองซึ่งสามารถละลายได้ดี

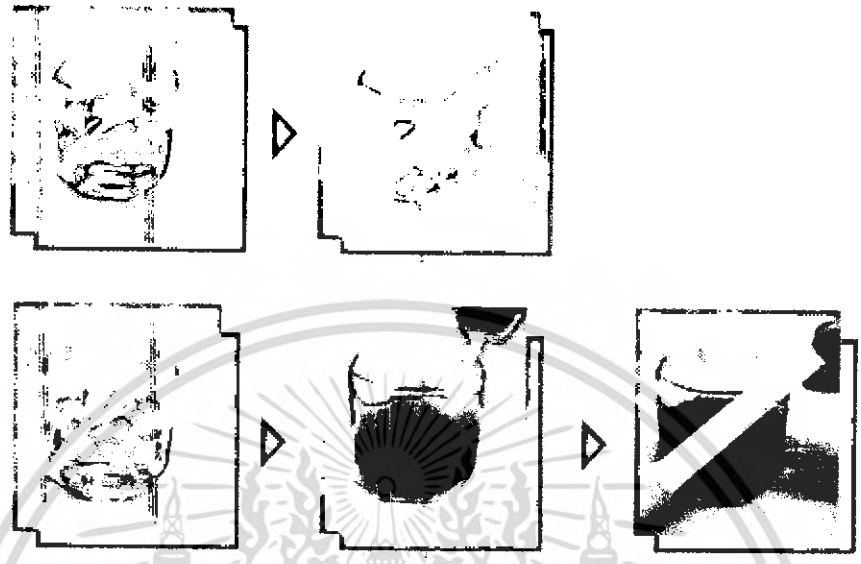


ต้องการให้เห็นยาละลายหมดแล้วจึงใช้ซองใส
แต่ทำให้เกิดภาพลักษณ์ไม่น่ารับประทาน

**รูปภาพที่ 34** แสดงการทดลองในรูปแบบซองใสพร้อมซอง

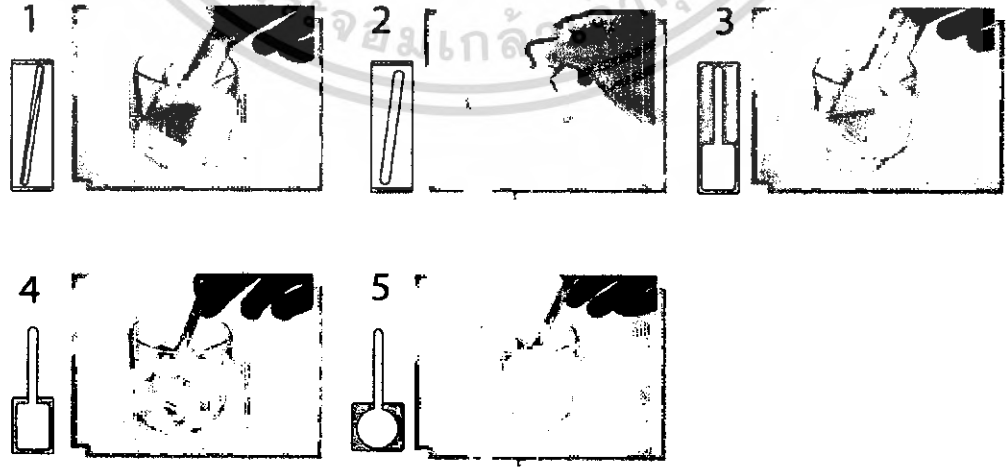
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และเนื่องจากมีการออกแบบในรูปแบบของกระดาษพร้อมชงจึงทำการทดลองการใช้วัสดุเป็นกระดาษในการชงยาในน้ำซึ่งสามารถคนจนยาละลายหมดและไม่ซึมน้ำจนถึงด้ามจับ



**รูปภาพที่ 35** แสดงการทดลองการแช่กระดาษ

และหลังการออกแบบรูปแบบของของพร้อมชงได้นำมาทดลองการจับคนยาหารูปแบบที่เหมาะสมและสะดวกในการใช้งาน

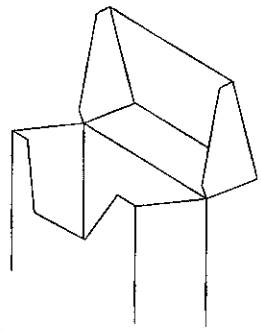



**รูปภาพที่ 36** แสดงการทดลองการจับของยารูปแบบต่างๆ

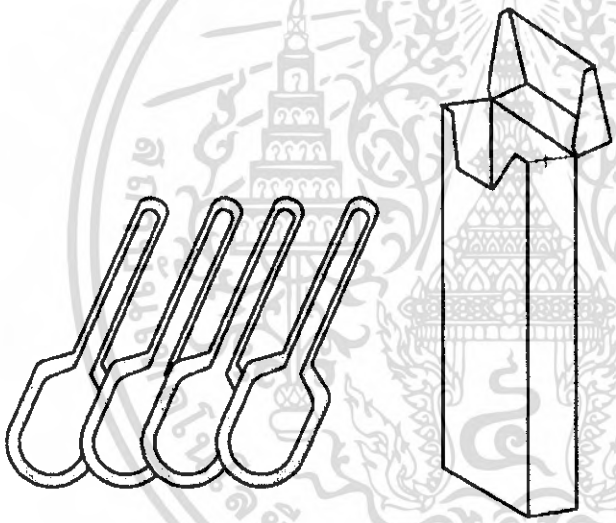
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<u>พัฒนารูปแบบกล่องด้านนอก</u>

ออกแบบให้กล่องมีส่วนเว้า
เพื่อเปิดหยิบซองด้านในได้ง่ายขึ้น



<u>สรุปแบบ</u>



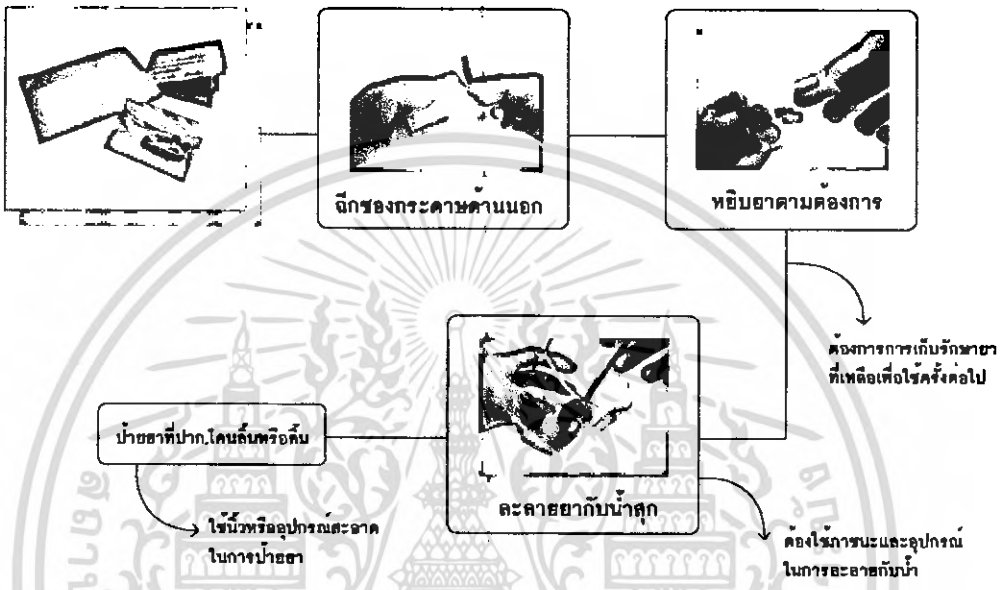
| | |
|---|---|
| ยาไข้หัดและลูกใส | บรรจุ 4 ซอง |
| ยาแก้ไอ, เจ็บคอ | บรรจุ 5 ซอง |
| ยาระบายสำหรับผู้ใหญ่ | บรรจุ 1 ซอง |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**2. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ**

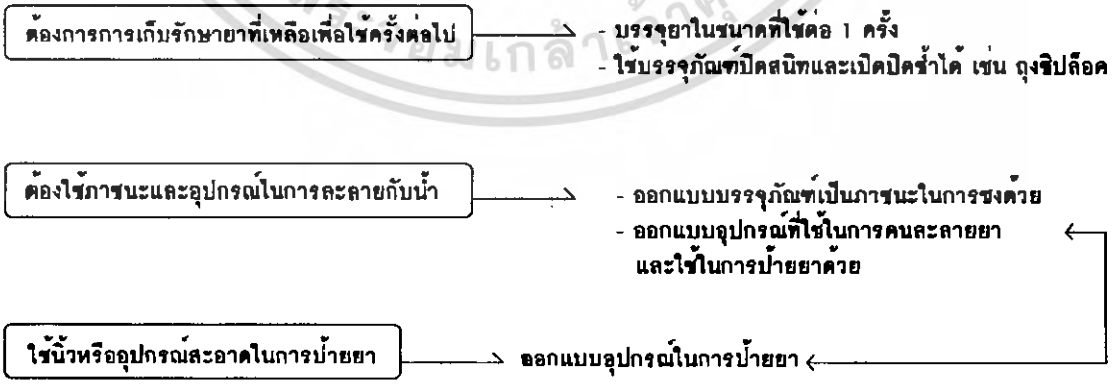
- ยากวาดแก้ทราง
- ยาแก้ร้อนใน

**วิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งาน**




**รูปภาพที่ 37** แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

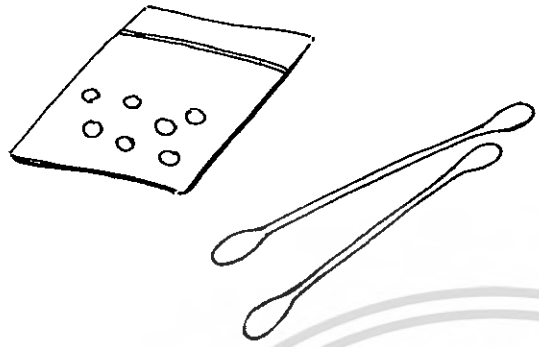
**แนวทางในการแก้ปัญหา**



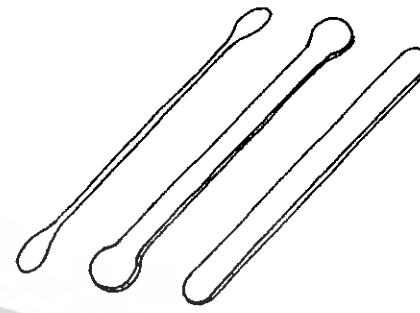

**รูปภาพที่ 38** แสดงแนวทางในการแก้ปัญหากลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แนวทางการออกแบบที่ 1**

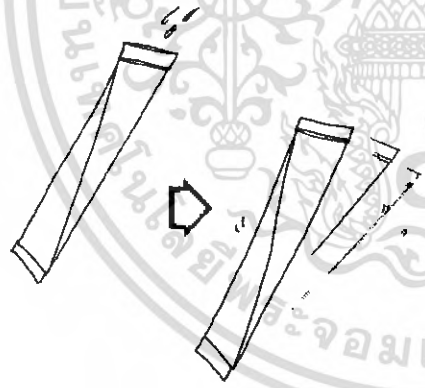


▲
**บรรจุยาในซองซิปล็อก**
**พร้อมอุปกรณ์ในการป้ายยา**

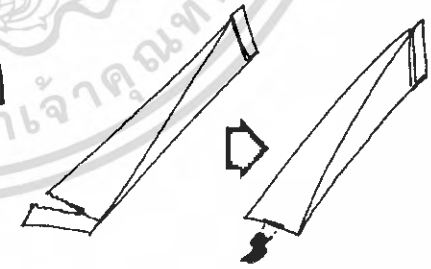


▲
**อุปกรณ์ในการป้ายยา :**
**ก้านสำลี, แท่งกระดาษ**

**แนวทางการออกแบบที่ 2**



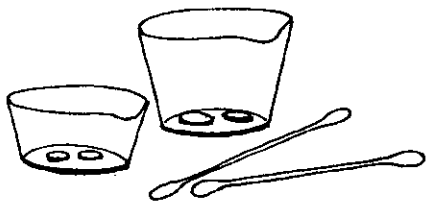
▲
**บรรจุยาในซองซิปล็อกพร้อมใช้**
**เติมน้ำแล้วเขย่าละลายยา**

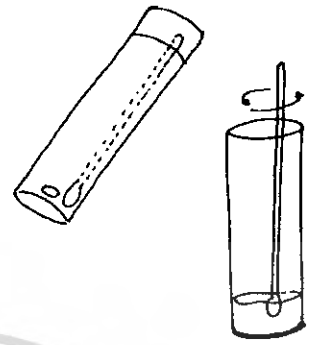


▲ **ฉีกปากซองอีกด้านแล้วบีบทายา**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## แนวทางการออกแบบที่ 3





- บรรจุยาในแก้วกระดาษเพื่อใช้เป็นภาชนะในการละลายยา
- พร้อมอุปกรณ์ในการทายา

### เกณฑ์การวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 |

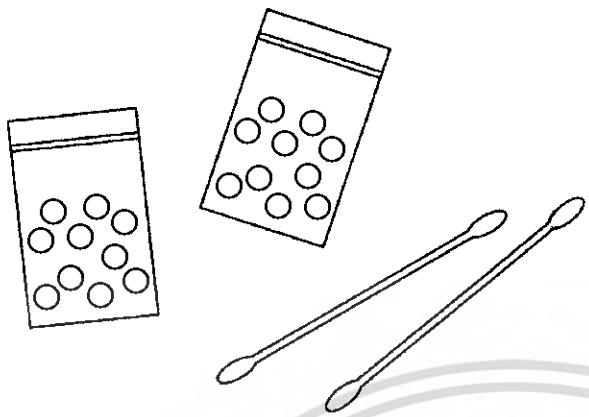
คะแนน : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ปานกลาง 1 : พอใช้

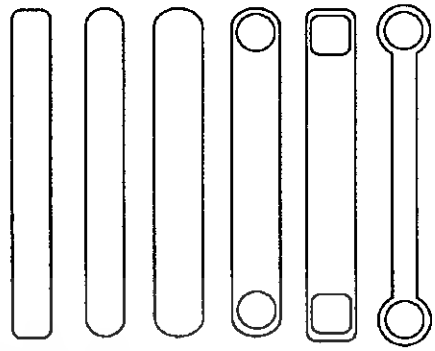
### ผลการวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | แนวทางที่ 1 | แนวทางที่ 2 | แนวทางที่ 3 |
|---|---|---|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 | 3 | 2 | 2 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 | 3 | 2 | 2 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 | 4 | 3 | 4 |
| รวม | | 56 | 45 | 53 |

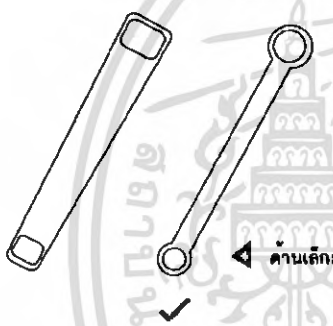
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**พัฒนาแบบ**



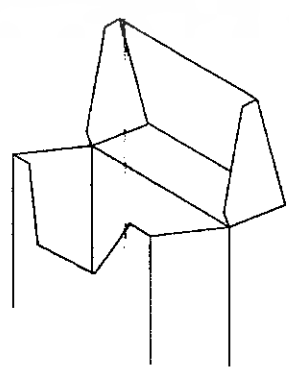


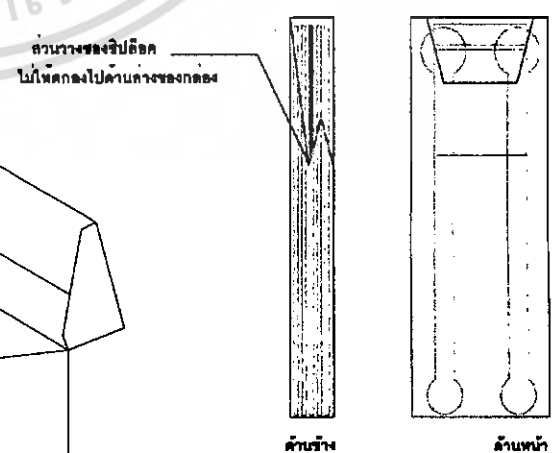
พัฒนารูปแบบของอุปกรณ์ในการป้ายยา
วัสดุ : แท่งกระดาษ บริเวณปลายแท่ง
เสริมสำลีอัดด้วยความร้อน




<u>พัฒนารูปแบบกล่องด้านนอก</u>

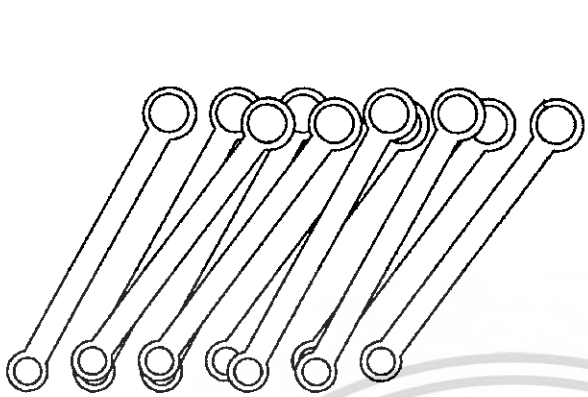
ออกแบบให้กล่องมีส่วนเว้า
เพื่อเปิดหยิบซองยาและแท่งป้าย
ยาได้สะดวก

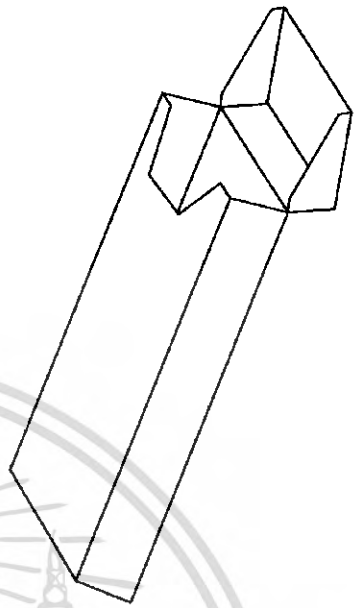


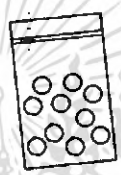



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**สรุปแบบ**







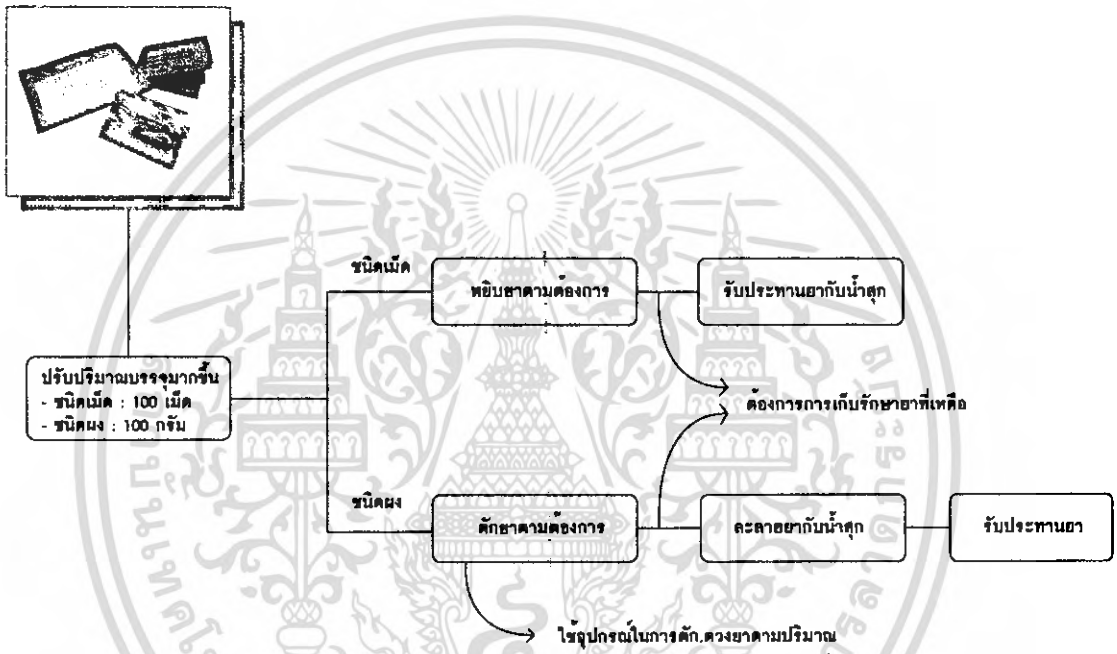
ยาถวายสำหรับเด็ก บรรจุยา 10 เม็ด
ยาป้ายแผลในปากสำหรับเด็ก บรรจุยา 20 เม็ด
และบรรจุอุปกรณ์ 10 ชิ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

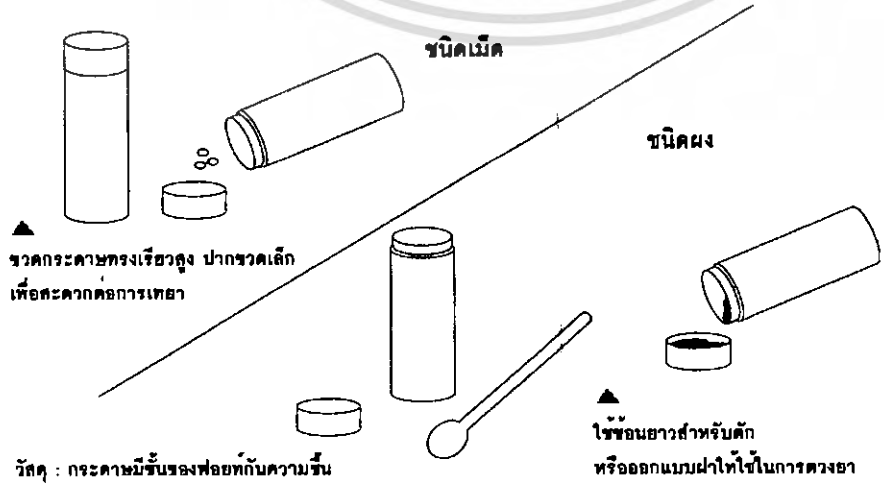
- ยาแก้ไขตัวร้อน
- ยาแก้ปวดท้อง ท้องเสีย
- ยาแก้ร้อนใน กระหายน้ำ
- ยาหอมแก้ลม หน้ามืด

## วิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งาน



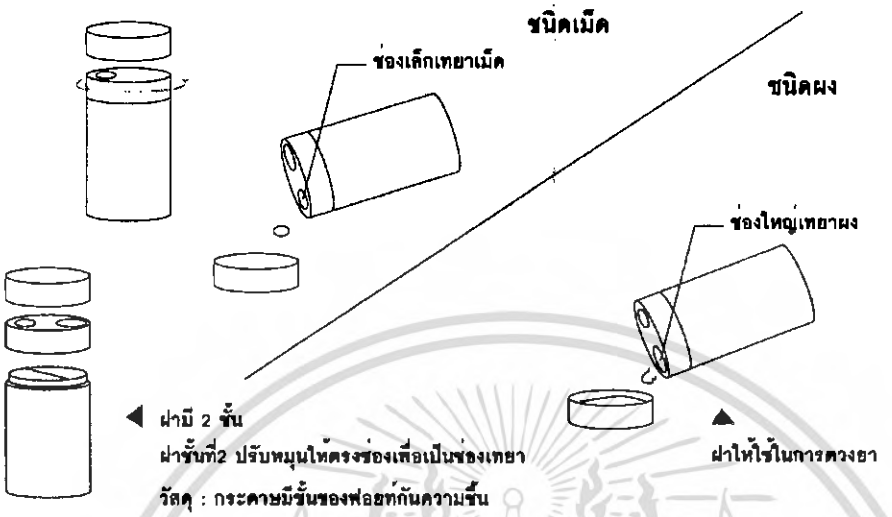

**รูปภาพที่ 39** แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

<u>แนวทางการออกแบบที่ 1</u>




เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แนวทางการออกแบบที่ 2**




## เกณฑ์การวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 |

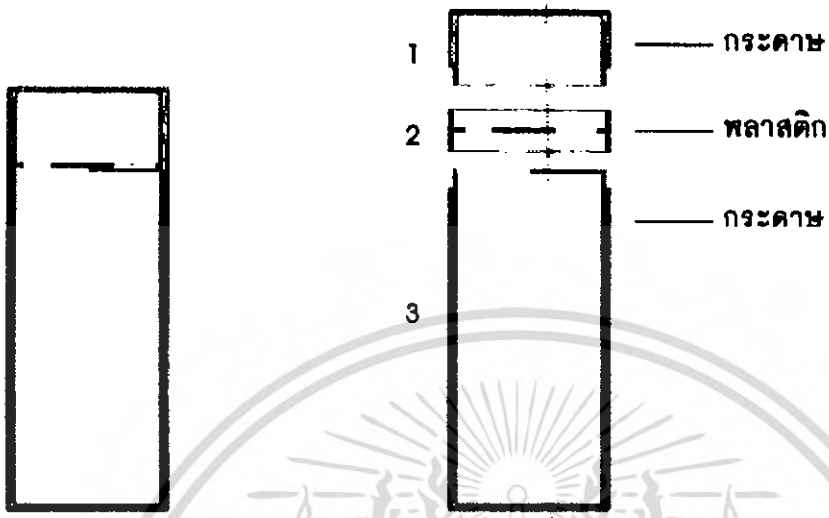
คะแนน : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ปานกลาง 1 : พอใช้

## ผลการวิเคราะห์

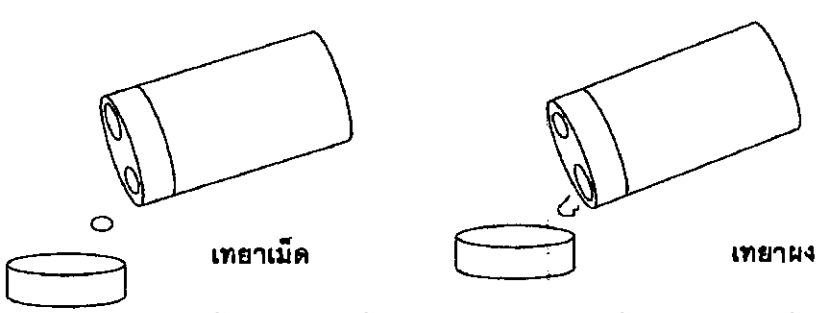
| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | แนวทางที่ 1 | แนวทางที่ 2 |
|---|---|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 | 2 | 3 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 | 2 | 2 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 | 3 | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 | 3 | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 | 3 | 3 |
| รวม | | 44 | 48 |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**พัฒนาแบบ**




**สรุปแบบ**

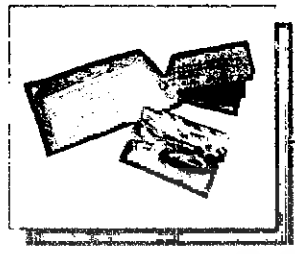



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**4. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ**

- ยาหอมแก้ลม(ชนิดพกพา)

**วิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งาน**

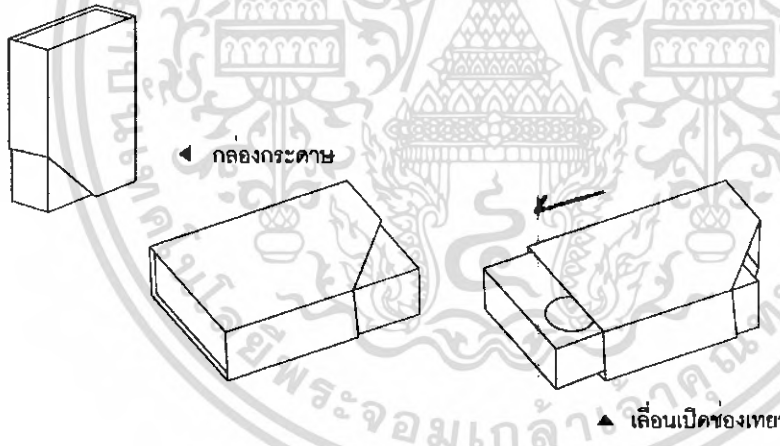


ปรับบรรจุภัณฑ์เพื่อใช้ในการพกพา
บรรจุ 30 เม็ด

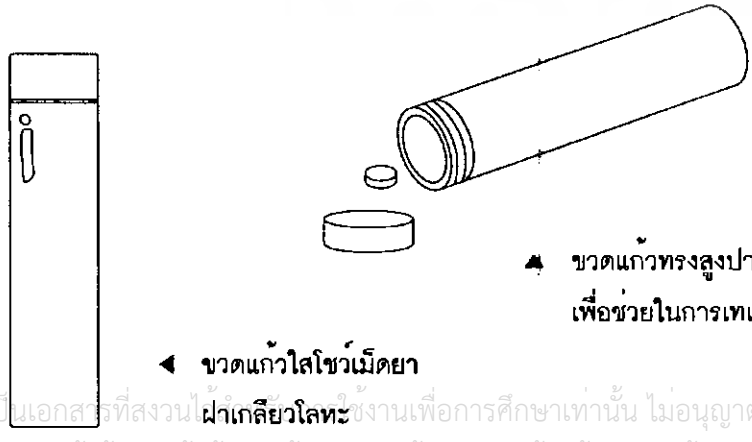
- พกพาสะดวก
- การหยิบใช้งานสะดวก
- การรักษาสภาพยา

**รูปภาพที่** 40 แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ

**แนวทางการออกแบบที่ 1**

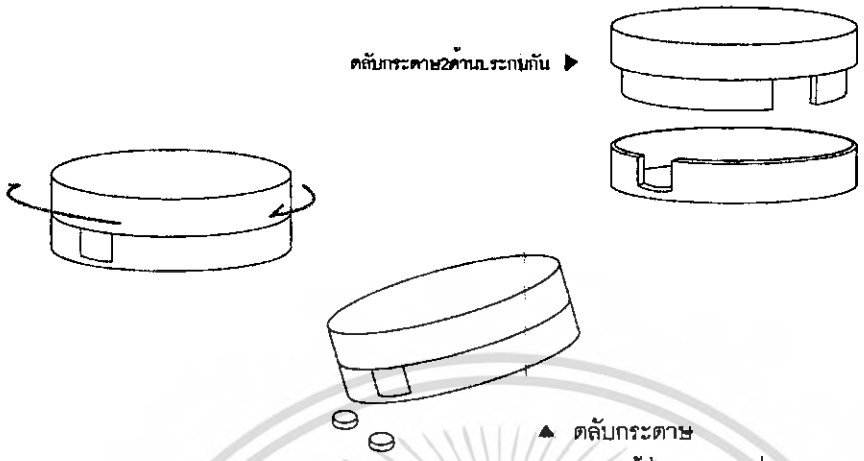



**แนวทางการออกแบบที่ 2**




เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## แนวทางการออกแบบที่ 3




▲ ตลับกระดาษ
หมุนให้ช่องตรงกันเพื่อเทยา

เกณฑ์การวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 |

คะแนน : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ปานกลาง 1 : พอใช้

ผลการวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | แนวทางที่ 1 | แนวทางที่ 2 | แนวทางที่ 3 |
|---|---|---|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 | 3 | 2 | 3 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 | 3 | 3 | 3 |
| รวม | | 51 | 47 | 48 |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

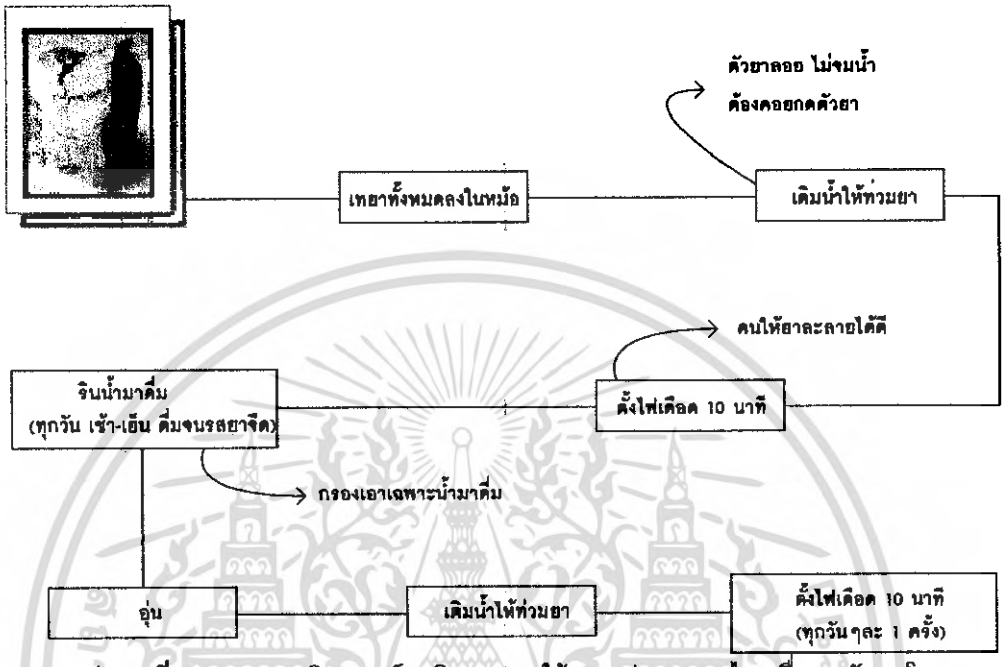
เนื่องจากต้องการออกแบบโครงสร้างให้มีความสอดคล้องกับรูปทรงของบรรจุภัณฑ์ร่วมชนิดกระปุกซึ่งมีทรงกระบอกจึงปรับเลือกรูปแบบที่ 3 ซึ่งได้คะแนนลำดับที่ 2 มาพัฒนารูปแบบต่อ

**สรุปแบบ**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

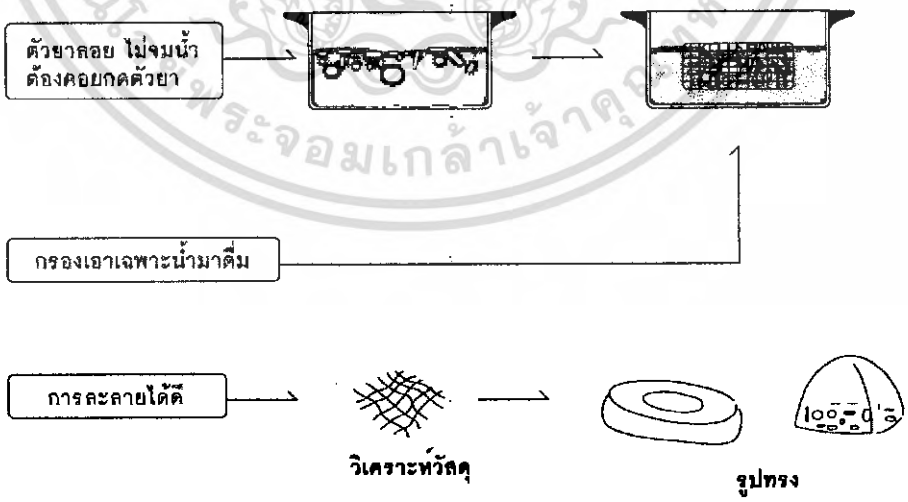
## 5. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค

### วิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งาน




**รูปภาพที่ 41** แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค

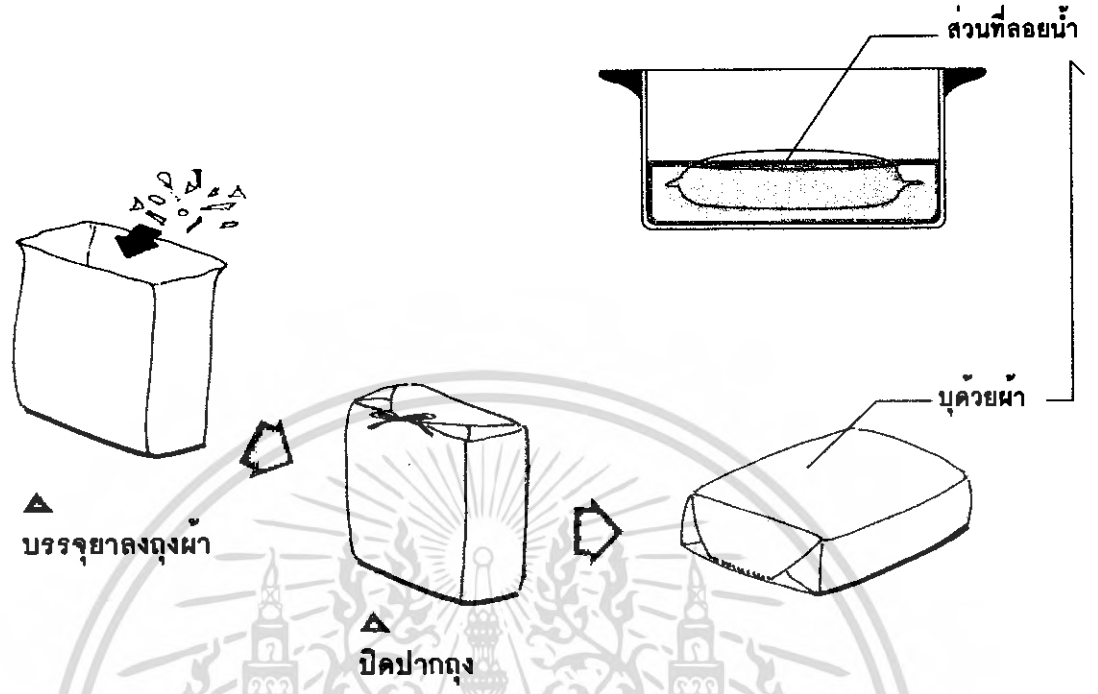
### แนวทางในการแก้ปัญหา



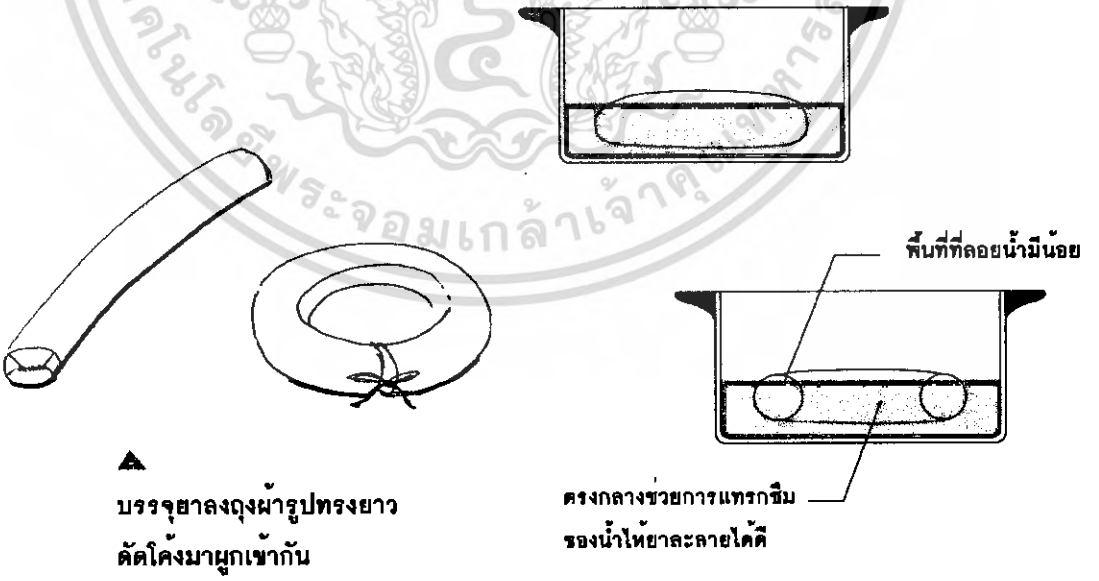

**รูปภาพที่ 42**แสดงการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานกลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แนวทางการออกแบบที่ 1**

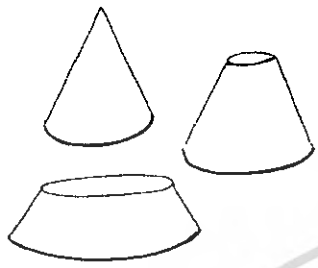


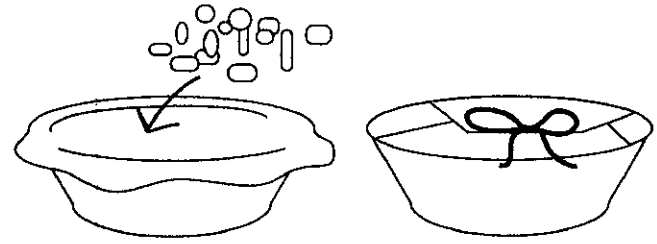

**แนวทางการออกแบบที่ 2**




เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

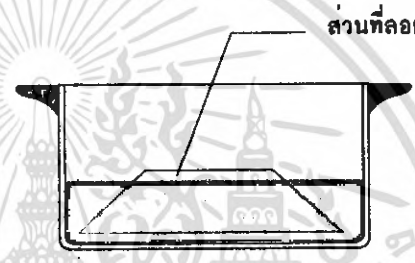
## แนวทางการออกแบบที่ 3





▲ เวลาต้มจะคว่ำด้านล่างขึ้นมา
ดังนั้นหากอาศัยการบรรจุสมุนไพรที่มีชิ้นใหญ่หรือ
มีน้ำหนักก่อนแล้วจึงบรรจุสมุนไพรที่มีน้ำหนักเบา
ก็จะช่วยกดสมุนไพรให้จมมากขึ้น

▲ รูปทรงกรวยคว่ำ
หรือออกแบบให้ด้านบนเล็กกว่าฐาน
ทำให้ส่วนที่ลอยเหนือน้ำมีน้อยลง




เกณฑ์การวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 |

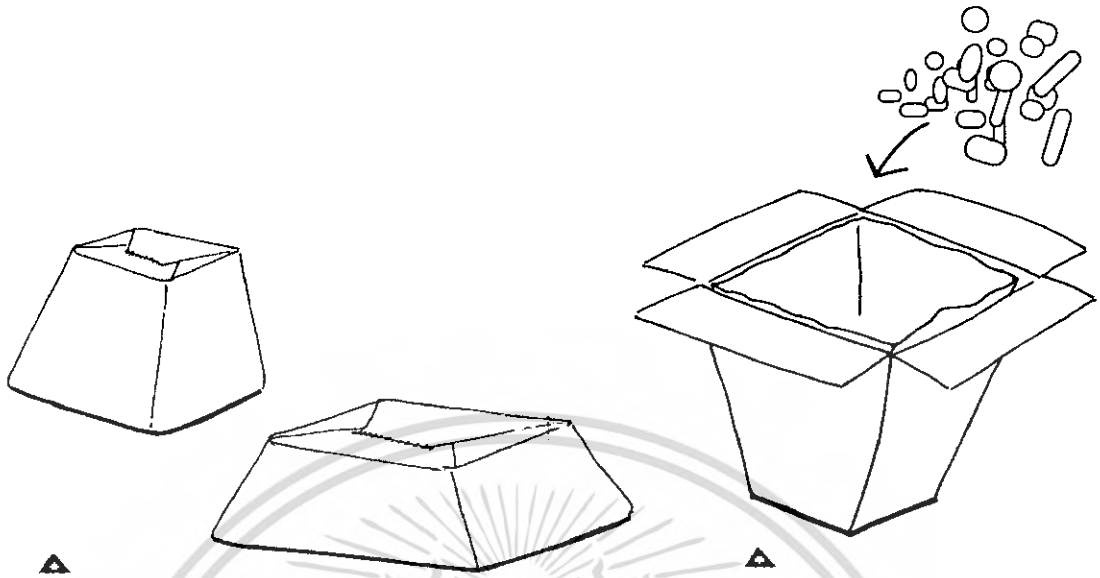
คะแนน : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ปานกลาง 1 : พอใช้

ผลการวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | แนวทางที่ 1 | แนวทางที่ 2 | แนวทางที่ 3 |
|---|---|---|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 | 2 | 3 | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 | 3 | 3 | 3 |
| รวม | | 48 | 48 | 51 |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**สรุปแบบ**



ปรับรูปทรงและขนาด

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ด้านนอกเป็นกล่องกระดาษรองด้วยบรรจุภัณฑ์ด้านในที่ทำด้วยผ้า

การวิเคราะห์เลือกเนื้อผ้าที่จะนำมาใช้เป็นวัสดุห่อยาสมุนไพร

| | |
|---|---|
| - ความปลอดภัยจากสารเคมี | เส้นใยธรรมชาติ เช่น - จากพืช : ฝ้าย ลินิน ป่าน ปอ สับปะรด ฯลฯ<br>- จากสัตว์ : ไหม ขนสัตว์ |
| - การดูดซึมน้ำ | เส้นใยธรรมชาติทุกชนิด |
| - การทนความร้อน/นำความร้อน | เส้นใยธรรมชาติ เช่น - จากพืช : ฝ้าย ลินิน ป่าน ปอ สับปะรด ฯลฯ<br>- จากสัตว์ : ไหม ขนสัตว์ |
| - ความถี่ของเนื้อผ้าเพื่อการกรองน้ำ | เนื่องจากเนื้อผ้าที่ทำจาก ใยฝ้าย ใยลินินและใยป่าน มีเนื้อผ้าหลายชนิด จึงต้องวิเคราะห์หาเนื้อผ้าที่เหมาะสมต่อไป |

**อ้างอิงข้อมูลจาก : วิทยาศาสตร์เส้นใย,รองศาสตราจารย์ ดร.วีระศักดิ์ อุดมกิจเดชา**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**6. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง**

**วิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งาน**_____

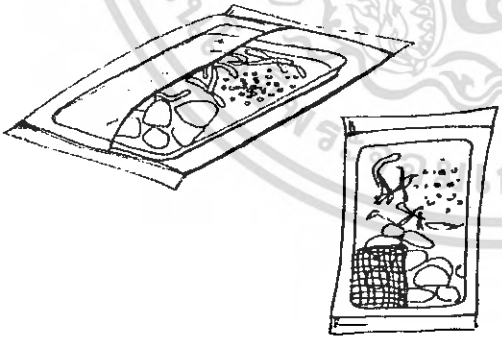
ลักษณะการประกอบอาหาร

- ต้ม การนำอาหารใส่หม้อพร้อมกับตั้งไฟให้เดือดจนสุกตามความต้องการ
- นึ่ง ทำให้สุกหรือร้อนด้วยไอน้ำร้อนในหวดหรือลังถึงเป็นต้น
- ทอด การทำให้สุกด้วยน้ำมันที่เดือด
- ผัด การนำอาหารใส่ลงในกระทะที่มีน้ำมันหรือน้ำเล็กน้อย ตั้งไฟแล้วพลิกกลับไป-มาจนสุก
- อบ ทำให้ร้อนหรือสุกด้วยไอน้ำหรือไอไฟในที่ที่ความร้อนออกไม่ได้
- หมัก การผสมเครื่องปรุงเข้ากับอาหารสดทิ้งไว้ก่อนการประกอบอาหาร

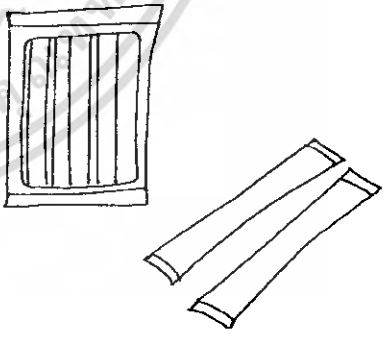
เมื่อวิเคราะห์การประกอบอาหารในลักษณะต่างๆแล้ว จึงสร้างผลิตภัณฑ์ออกมาใน 2 รูปแบบเพื่อเหมาะสมต่อการใช้งานคือ รูปแบบชิ้นอบแห้งและรูปแบบผงโรยประกอบอาหาร

- ชนิดชิ้นอบแห้งสำหรับประกอบอาหาร
- ชนิดผงสำหรับประกอบอาหาร

**<u>แนวทางการออกแบบที่ 1</u>**



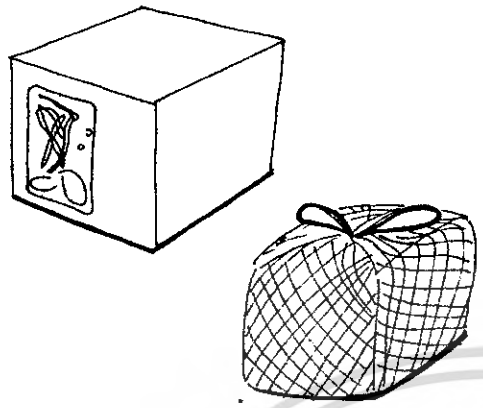
ชนิดอบแห้ง(ชิ้น)



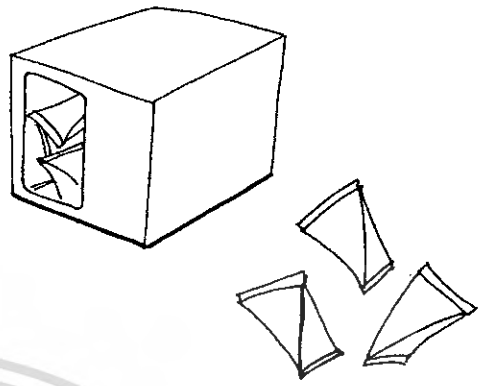
ชนิดผง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แนวทางการออกแบบที่ 2**

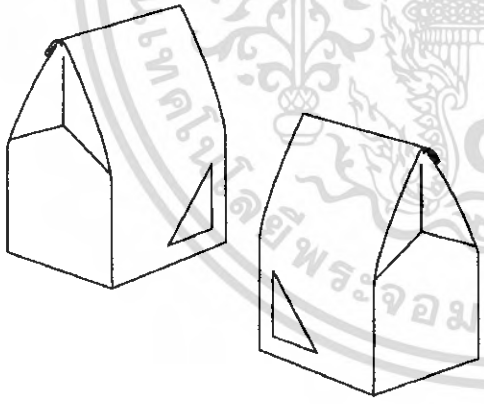


ชนิดอบแห้ง(ชิ้น)

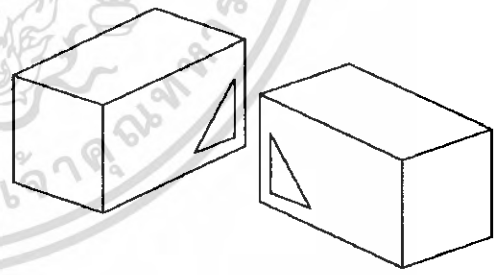


ชนิดผง

**แนวทางการออกแบบที่ 3**



ชนิดอบแห้ง(ชิ้น)



ชนิดผง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## เกณฑ์การวิเคราะห์

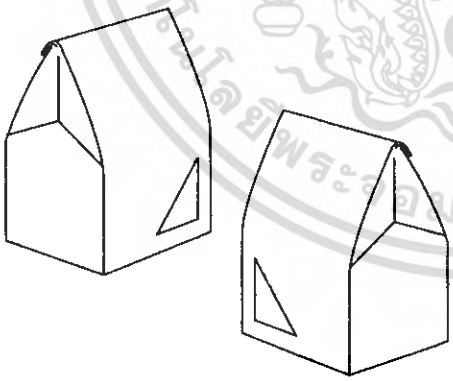
| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 |

คะแนน : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ปานกลาง 1 : พอใช้

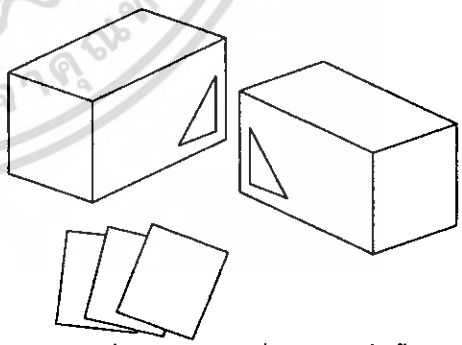
## ผลการวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | แนวทางที่ 1 | แนวทางที่ 2 | แนวทางที่ 3 |
|---|---|---|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 | 3 | 2 | 2 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 | 3 | 3 | 3 |
| รวม | | 51 | 48 | 54 |

## สรุปแบบ



ชนิดชิ้น : บรรจุถุงกระดาษปิดสนิท เจาะช่องแสดงสินค้าด้านหน้า



ชนิดผง : บรรจุกล่องกระดาษ เจาะช่องแสดงของสินค้า แบ่งบรรจุใช้ต่อหนึ่งครั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**7. กลุ่มเครื่องใช้**

- หม้อต้มยาดินเผา
- กาต้มยาดินเผา

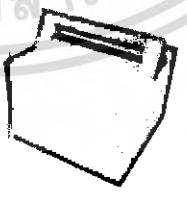
เนื่องจากผลิตภัณฑ์ในโครงการมียาหม้อหรือยาตำรับซึ่งมีการต้มยาด้วยภาชนะดินเผา ออกแบบให้ภาชนะดินเผาเหล่านี้มีบรรจุภัณฑ์ที่มีภาพลักษณ์ที่สวยงาม น่าใช้มากขึ้น เพื่อส่งเสริมการใช้สมุนไพรไทยในการรักษาโรคและมีความสะดวกปลอดภัยในการหิ้วถือขณะเดินทางจากแหล่งจำหน่ายกลับที่พัก

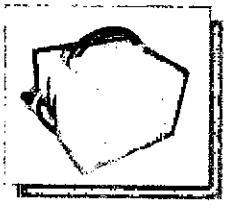
▲ รูปแบบเดิม

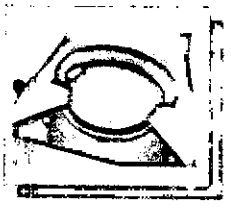
▲ ห่อกระดาษหนังสือพิมพ์ใส่ถุงพลาสติก

**<u>แนวทางการออกแบบที่ 1</u>**

กล่องรูปทรงสี่เหลี่ยมปรับใช้ได้ทั้งกาต้มยาและหม้อต้มยา



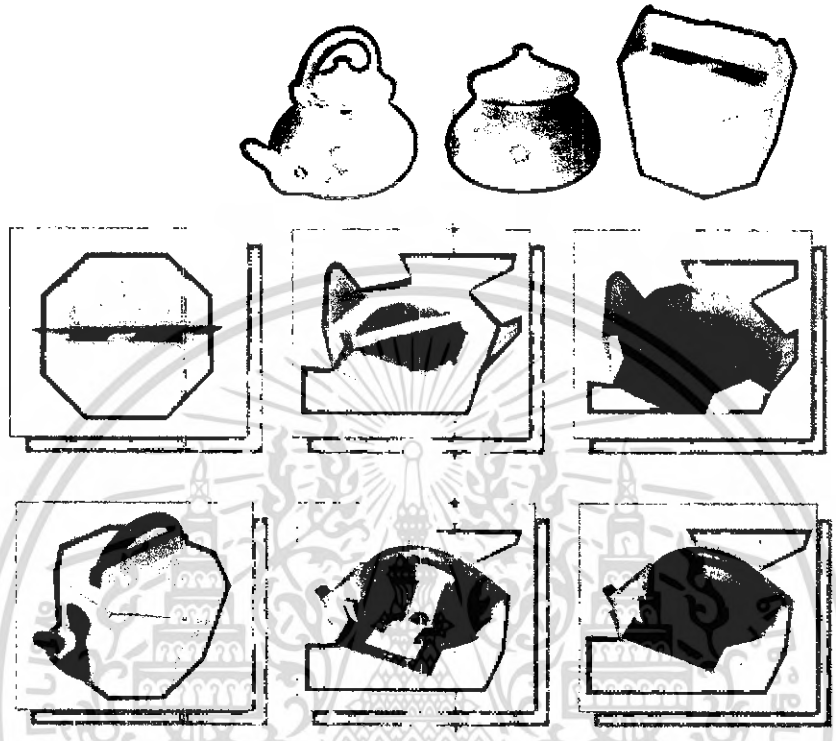




เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

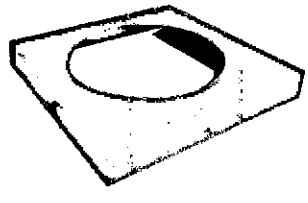
**<u>แนวทางการออกแบบที่ 2</u>**

กล่องรูปทรงแปดเหลี่ยมปรับใช้ได้ทั้งกาและหม้อต้มยา



**<u>แนวทางการออกแบบที่ 3</u>**

ออกแบบให้เปิดโชว์สินค้าให้มากขึ้น เนื่องจากต้องการแสดงลักษณะวัสดุดินเผาของตัวสินค้าที่มาจากภูมิปัญญาไทย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกณฑ์การวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 |

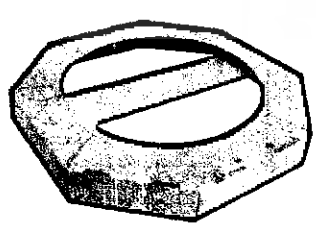
คะแนน : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ปานกลาง 1 : พอใช้

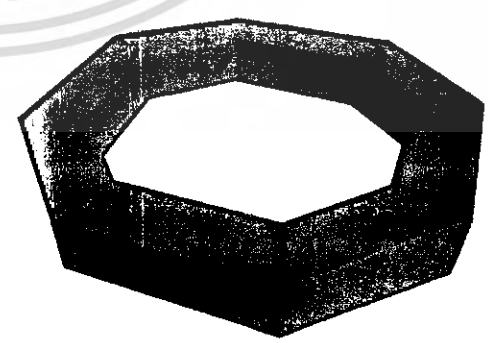
ผลการวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | แนวทางที่ 1 | แนวทางที่ 2 | แนวทางที่ 3 |
|---|---|---|---|---|
| 1. ความสะดวกเหมาะสมต่อการใช้งาน | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 2. กรรมวิธีและต้นทุนในการผลิต | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 3. ความเหมาะสมต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าและสินค้า | 3 | 2 | 2 | 4 |
| 4. ความสะดวกในการบรรจุสินค้าของผู้ผลิต | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5. การคุ้มครองสินค้า | 4 | 3 | 4 | 3 |
| รวม | | 45 | 49 | 54 |

**<u>พัฒนาแบบ</u>**

ปรับรูปทรงเป็นแปดเหลี่ยมให้รับกับทรงกลมของหม้อและกาให้มากขึ้น





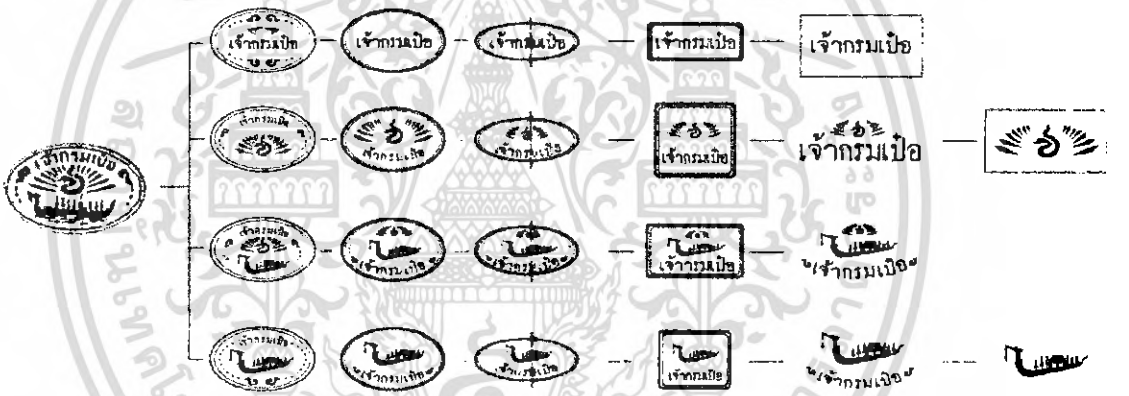
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การออกแบบและพัฒนาแนวความคิดด้านกราฟฟิก

การออกแบบพัฒนาตราสัญลักษณ์

**รูปภาพที่ 43** แสดงตราสัญลักษณ์เดิมของร้าน

ตราสัญลักษณ์เดิมใช้ชื่อร้าน"เจ้ากรมเป๋อ"ประกอบกับรูปปูซึ่งมีความหมายเกี่ยวกับการแพทย์และการสาธาณสุขและรูปเรือสุพรรณหงส์ซึ่งได้สอบถามกับทางร้านถึงเหตุผลในการใช้รูปเรือมาเป็นตราสัญลักษณ์ เนื่องจากสมัยนั้นเรือสุพรรณหงส์สื่อถึงสิ่งดีงามเป็นมงคลจึงนำมาใช้แต่มิได้มีความเกี่ยวข้องกับทางร้านแต่อย่างใด



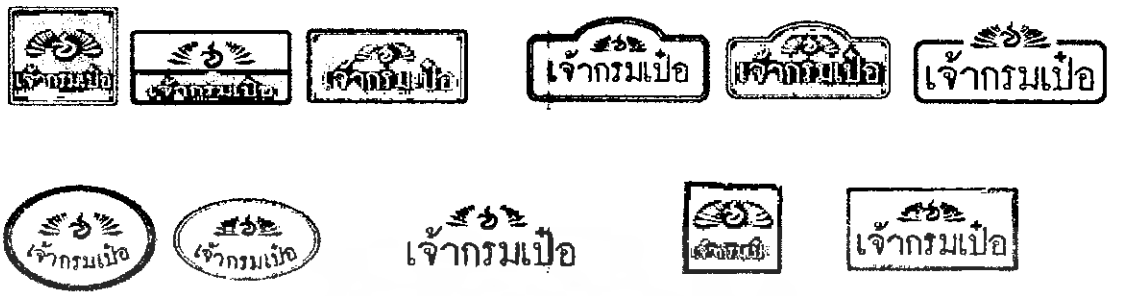

**รูปภาพที่ 44 แสดงขั้นตอนการลดทอนรูปแบบของตราสัญลักษณ์**

จากขั้นตอนการลดทอนรูปแบบของโลโก้ทำให้ได้แนวทางในการออกแบบเป็น2แนวทาง คือ การใช้ชื่อร่วมกับรูปปูและการใช้ชื่อร่วมกับรูปปูและรูปเรือสุพรรณหงส์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แนวทางที่ 1**

การใช้ชื่อร่วมกับรูปภาพ



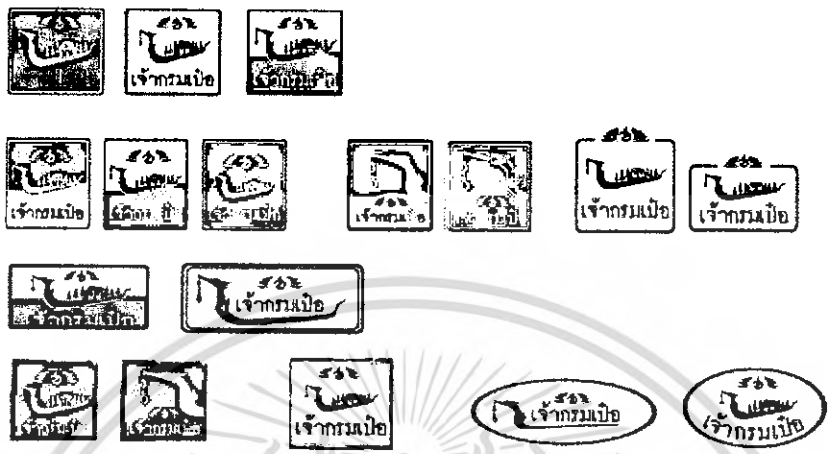

**รูปภาพที่ 45** แสดงรูปแบบลายเส้นกราฟฟิก

**รูปภาพที่ 46** แสดงรูปแบบโลหะปั๊มนูน

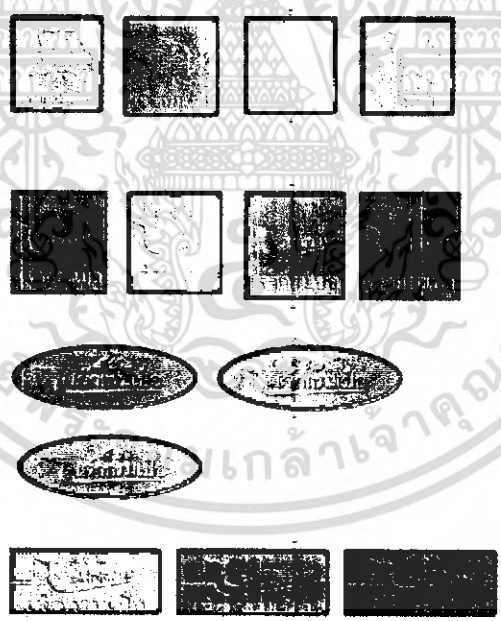
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แนวทางที่ 2**

การใช้ชื่อร่วมกับรูปเรือสุพรรณหงส์และรูปงู




**รูปภาพที่ 47** แสดงรูปแบบลายเส้นกราฟฟิก



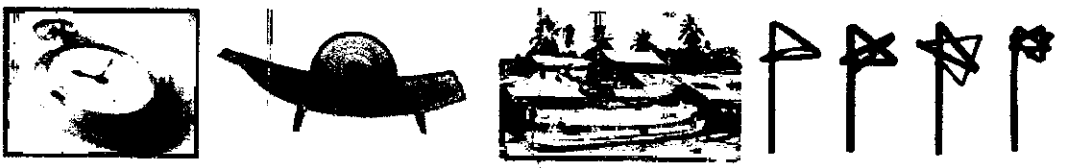
**รูปภาพที่ 48** แสดงรูปแบบโลหะปั้มนูน

จากการออกแบบพัฒนาตราสัญลักษณ์ที่ได้นี้จะเลือกนำไปใช้ร่วมกับการออกแบบกราฟฟิกในแนวทางต่างๆ ตามรูปแบบที่เหมาะสมต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## แนวทางการออกแบบ

Brand Concept : **สร้างศรัทธา และสร้างสมประสบการณ์อันยาวนาน**



Design Concept :

**ด้านโครงสร้าง : สะดวก พร้อมใช้**

**ด้านภาพลักษณ์ : สร้างเอกลักษณ์ด้านศรัทธาและความเชื่อ**

### แนวทางการออกแบบที่ 1

**รูปภาพที่ 49** แสดงภาพแนวทางการออกแบบที่1

แนวคิดในการออกแบบ: ศรัทธาด้วยความเชื่อทางศาสนาซึ่งเกี่ยวเนื่องกับตำรับยาของร้านที่มีที่มาจากตำรับของพระ(หลวงปู่มา)

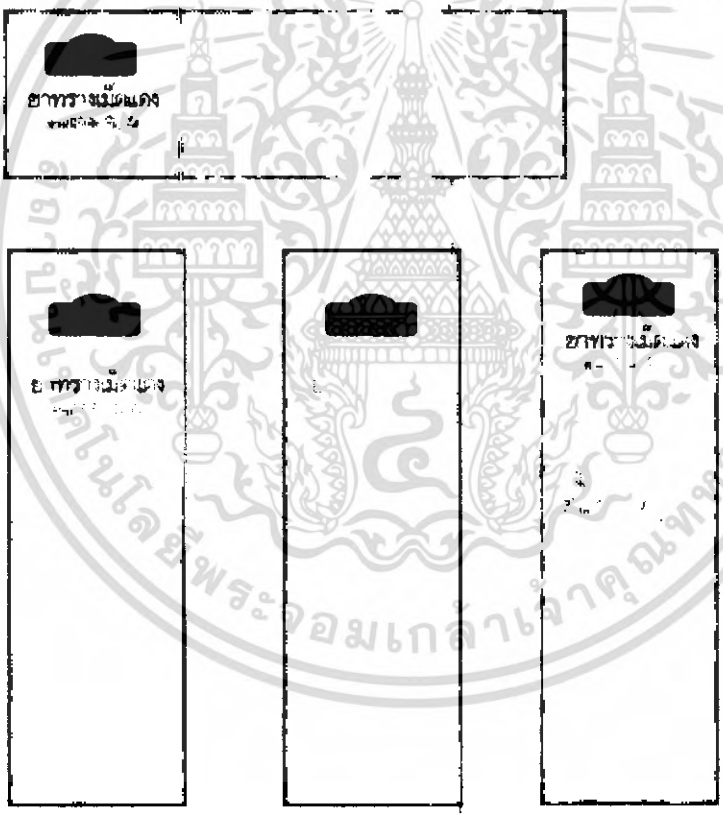
**รูปภาพที่ 50** แสดงแนวทางการออกแบบที่1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แนวทางการออกแบบที่ 2**

แนวคิดในการออกแบบ: ศรัทธาด้วยตำรับการรักษาแบบโบราณที่มีมานาน

**รูปภาพที่** 51 แสดงแนวทางการออกแบบที่ 2



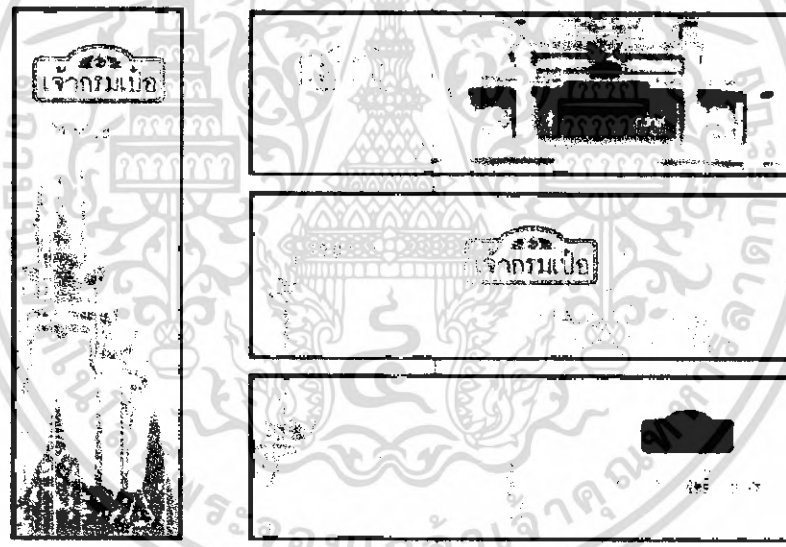
**รูปภาพที่ 52** แสดงแนวทางการออกแบบที่ 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แนวทางการออกแบบที่ 3**

แนวทางในการออกแบบ: ศรัทธาด้วยสถานที่ตั้ง (วัดจักรวรรดิราชาวาส)ซึ่งเป็นต้นตำรับของยา ร้านเจ้ากรมเป๋อ

**รูปภาพที่** 53 แสดงแนวทางการออกแบบที่ 3

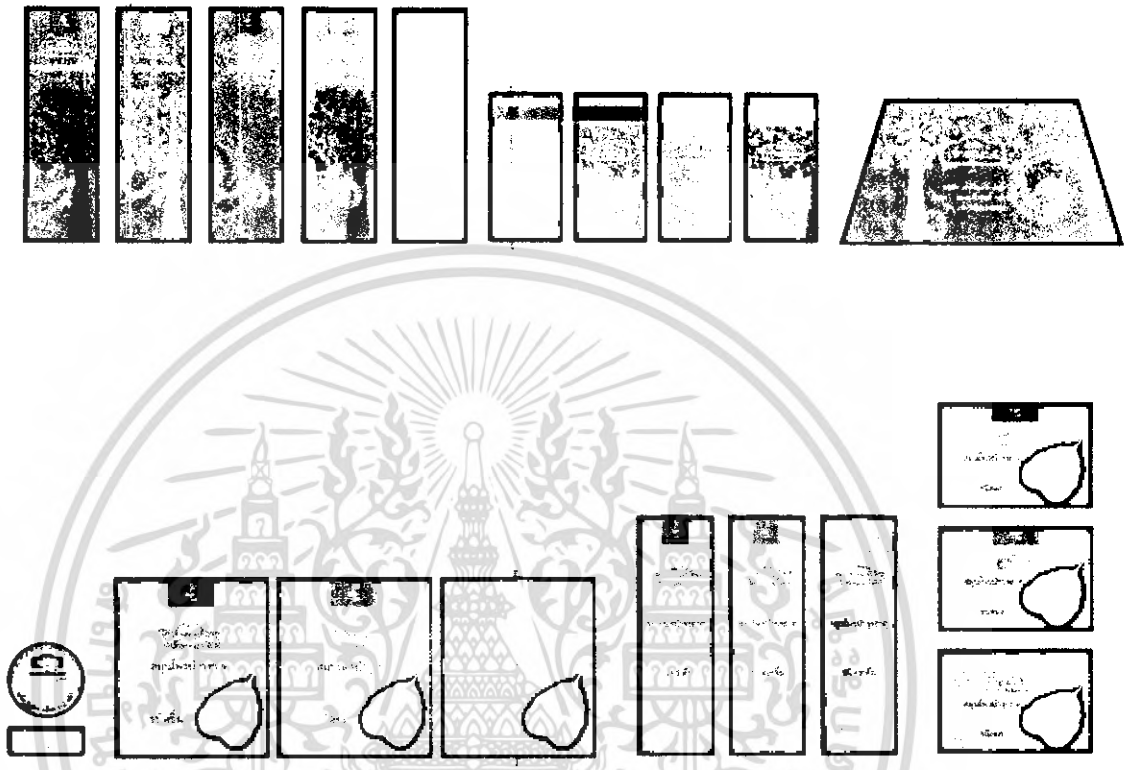



**รูปภาพที่ 54** แสดงแนวทางการออกแบบที่ 3

จากทั้ง 3 แนวทางในการออกแบบได้เลือกแนวทางที่ 1 และ 2 มาพัฒนาต่อเนื่องจากสามารถสื่อDesign conceptและBrand conceptที่ตั้งไว้ได้ดีและได้ตัดแนวทางที่ 3 ออก เนื่องจากเป็นแนวทางที่อาจทำให้ผู้บริโภคเกิดความเข้าใจได้ว่าวัดเป็นสถานที่จำหน่ายและเป็นผู้ผลิต ซึ่งเป็นความเข้าจที่คลาดเคลื่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

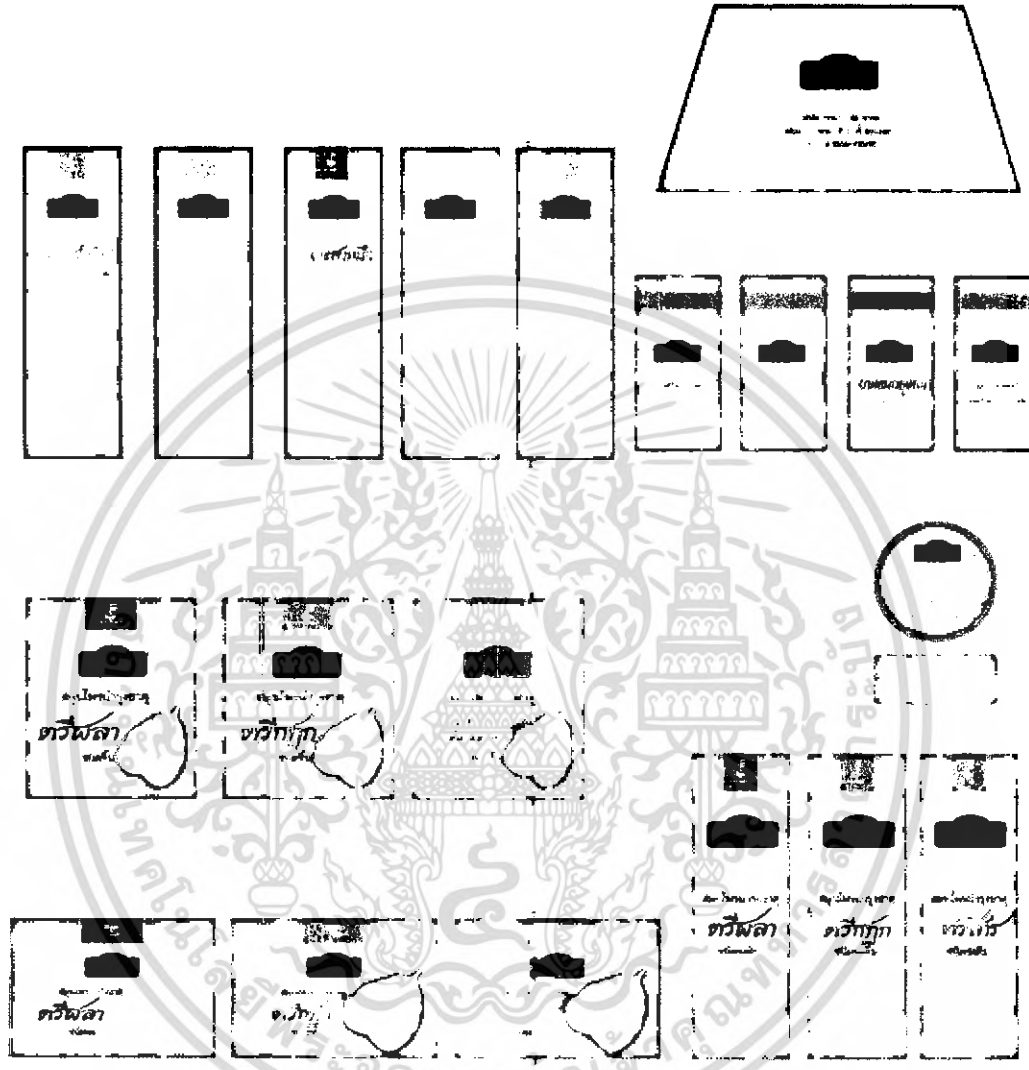
**พัฒนาแบบจากแนวทางที่ 1**



**รูปภาพที่ 55** แสดงแบบพัฒนาที่ 1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**พัฒนาแบบจากแนวทางที่ 2**



**รูปภาพที่ 56** แสดงแบบพัฒนาที่ 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกณฑ์การวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ |
|---|---|
| 1. ความแตกต่างจากสินค้าในท้องตลาด | 3 |
| 2. แสดงความหมายตามแนวทางที่วางไว้ | 4 |
| 3. การสื่อความหมายที่รับรู้เข้าใจได้ | 3 |
| 4. ความสวยงามเหมาะสมต่อสินค้า | 3 |
| 5. ความเหมาะสมตรงตามBrand Concept | 4 |

คะแนน : 4 : ดีมาก 3 : ดี 2 : ปานกลาง 1 : พอใช้

ผลการวิเคราะห์

| เงื่อนไขการพิจารณา | ค่าความสำคัญ | แนวทางที่ 1 | แนวทางที่ 2 |
|---|---|---|---|
| 1. ความแตกต่างจากสินค้าในท้องตลาด | 3 | 3 | 3 |
| 2. แสดงความหมายตามแนวทางที่วางไว้ | 4 | 4 | 3 |
| 3. การสื่อความหมายที่รับรู้เข้าใจได้ | 3 | 2 | 3 |
| 4. ความสวยงามเหมาะสมต่อสินค้า | 3 | 4 | 3 |
| 5. ความเหมาะสมตรงตามBrand Concept | 4 | 3 | 3 |
| รวม | | 55 | 51 |

**ตารางที่ 18** แสดงการวิเคราะห์การเลือกแบบ

จากผลการวิเคราะห์เลือกแบบ ได้แนวทางการออกแบบที่ 1 เพื่อนำมาพัฒนาแบบต่อในการปรับใช้กับรูปแบบบรรจุภัณฑ์ต่างๆ ในโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**พัฒนาแบบ**

**รูปภาพที่ 57** แสดงแบบการพัฒนาโดยใช้รูปภาพกราฟฟิกที่ต่างกันออกไปเพื่อแยกประเภทสินค้า

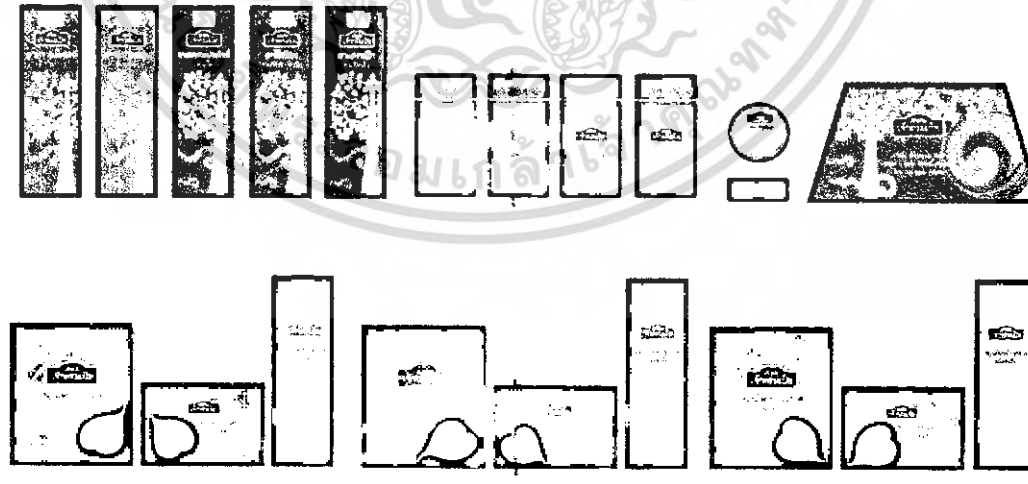
**รูปภาพที่ 58** แสดงแบบการพัฒนาโดยใช้รูปต้นโพธิ์เป็นหลักร่วมกับองค์ประกอบที่แตกต่างกันออกไปเพื่อแยะประเภทสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**พัฒนาแบบ**

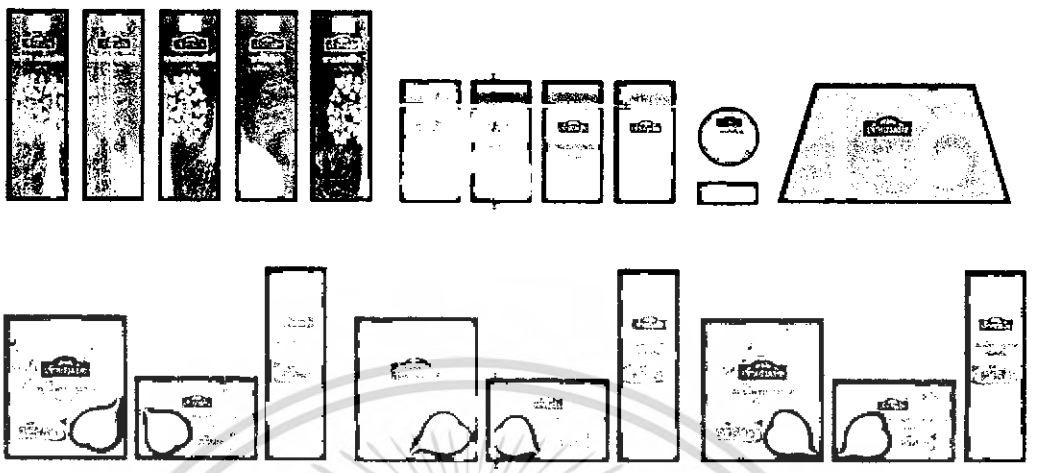
ปรับรูปแบบให้เข้ากับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ ของโครงการ

**รูปภาพที่ 59** แสดงแบบการพัฒนาให้เข้ากับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ โครงการ(แบบที่1)



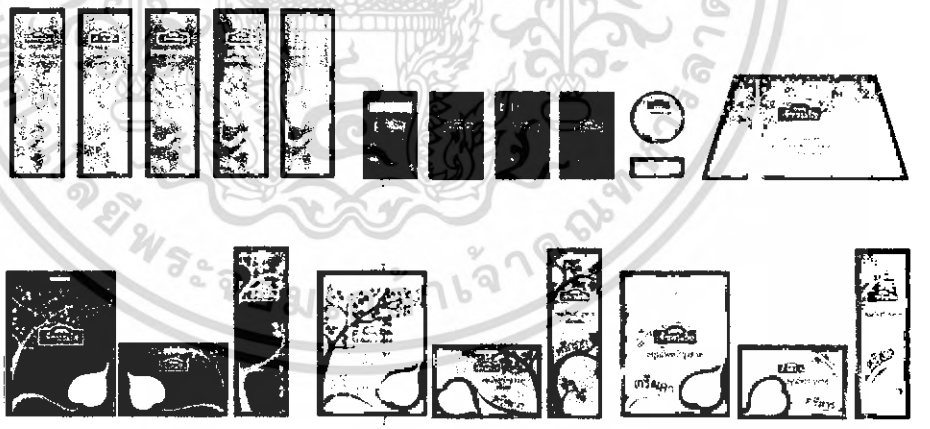
**รูปภาพที่ 60** แสดงแบบการพัฒนาให้เข้ากับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ โครงการ(แบบที่2)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



**รูปภาพที่ 61** แสดงแบบการพัฒนาให้เข้ากับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ โครงการ(แบบที่3)

## ผลงานออกแบบขั้นสุดท้าย

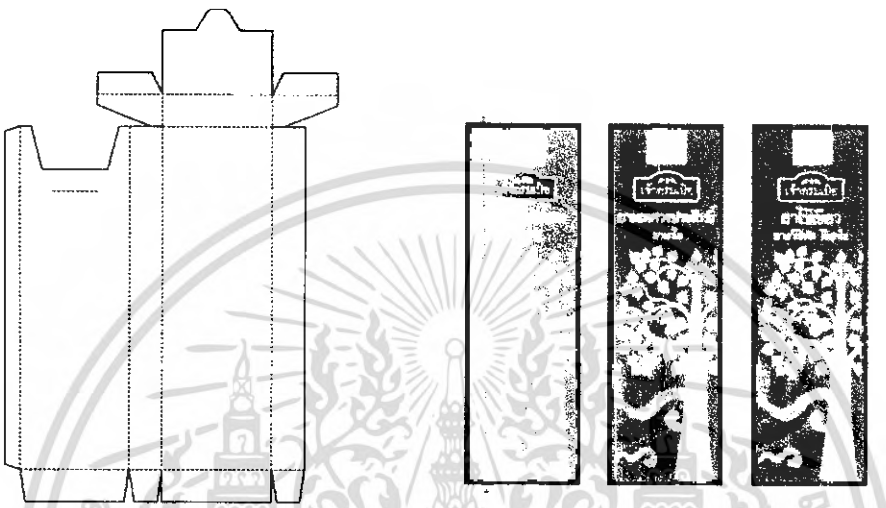


**รูปภาพที่ 62** แสดงผลงานออกแบบขั้นสุดท้าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

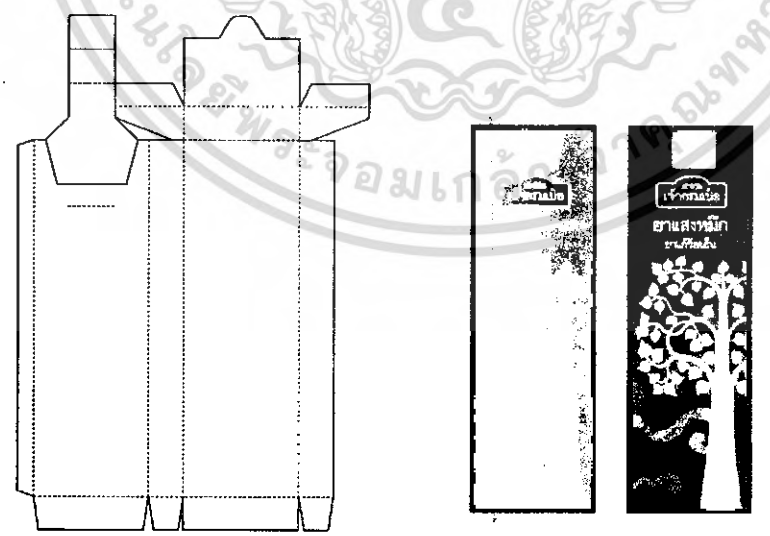
## นำเสนอผลงานการออกแบบและแบบแสดงรายละเอียด

1. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ(กล่องกระดาษ)
   - ยาระบายสำหรับผู้ใหญ่
   - ยาแก้ไอ
   - ยาแก้ไข้หัด ไข้สุกใส



**รูปภาพที่ 63** แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาอาการ(กล่องกระดาษ)

2. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ(กล่องกระดาษ)
   - ยากวาดแก้ทราง
   - ยาแก้ร้อนใน

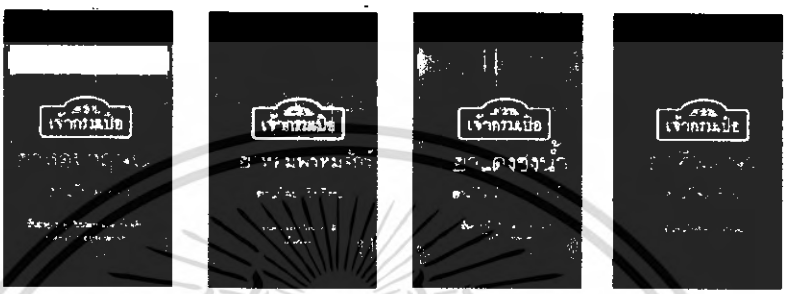


**รูปภาพที่ 64** แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาอาการ(กล่องกระดาษ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**3. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ(กระปุกกระดาษ)**

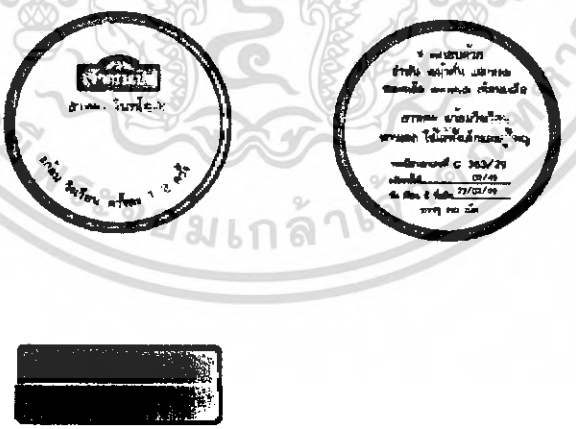
- ยาแก้ปวดท้อง ท้องเสีย
- ยาหอมแก้ลม หน้ามืด
- ยาแก้ร้อนใน,กระหายน้ำ
- ยาแก้ไขตัวร้อน




**รูปภาพที่ 65** แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาอาการ(กระปุกกระดาษ)

**4. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ(ตลับกระดาษ)**

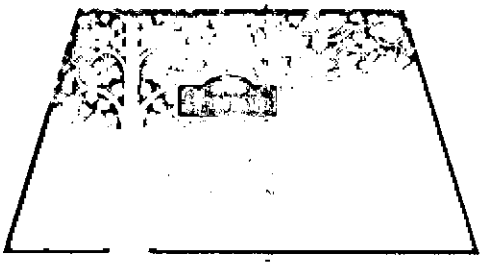
- ยาหอมแก้ลม(ชนิดพกพา)




**รูปภาพที่ 66** แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาอาการ(ตลับกระดาษ)

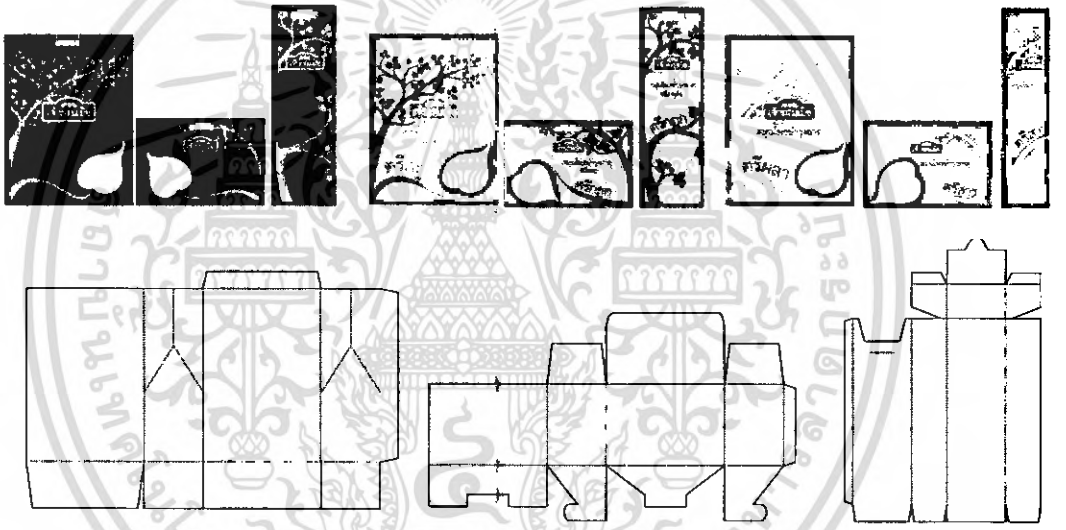
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค(กล่องกระดาษ)



**รูปภาพที่ 67** แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยารักษาโรค

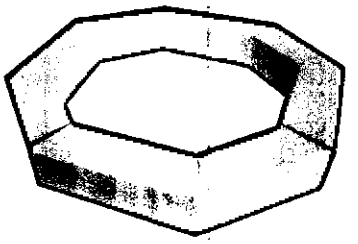
6. กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง(กล่องกระดาษ)



**รูปภาพที่ 68** แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มยาบำรุง

7. กลุ่มเครื่องมือเครื่องใช้(กล่องกระดาษ)

- หม้อต้มยาดินเผา
- กาต้มยาดินเผา



**รูปภาพที่ 69** แสดงแบบขั้นสุดท้ายกลุ่มเครื่องมือเครื่องใช้

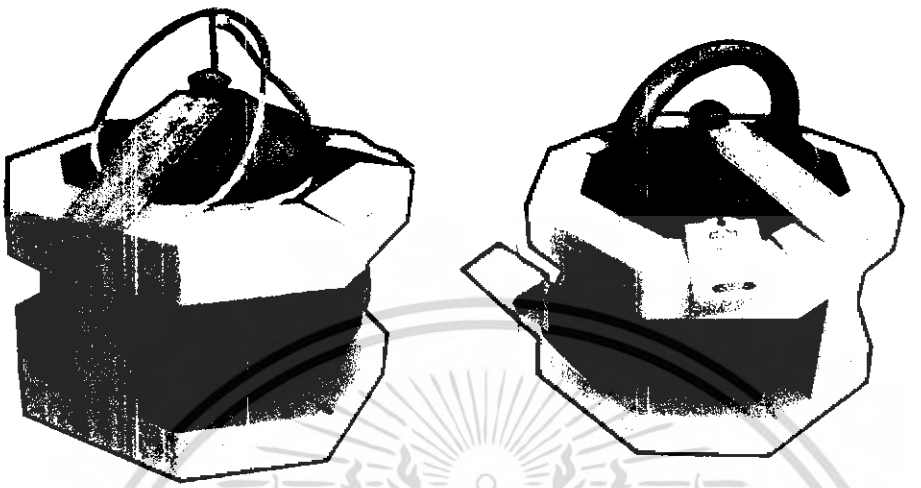
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ภาพถ่ายหุ่นจำลองขั้นสำเร็จ**

**กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

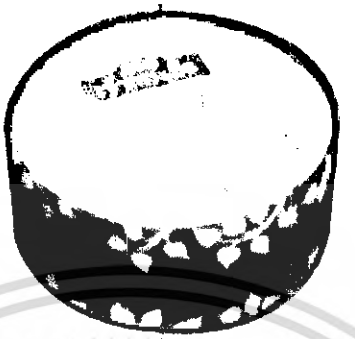
**กลุ่มเครื่องมือเครื่องใช้**



**กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการบำรุง**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาอาการ(ชนิดพกพา)**



**กลุ่มยาสมุนไพรเพื่อการรักษาโรค**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 4 การเสนอผลงานการออกแบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 5 บทสรุป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สรุปผลการออกแบบและข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะของอาจารย์

- การออกแบบด้านประโยชน์ใช้สอยเพื่อรองรับพฤติกรรมการใช้งานของผู้บริโภค ในบางส่วนอาจเป็นการออกแบบเกินความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริง
- การออกแบบด้านกราฟฟิกน่าจะมีแนวทางที่จะพัฒนาต่อไปได้อีกหากไม่ติดขัดในเรื่องของเวลา
- ข้อคิดที่ควรคำนึงคือเสน่ห์ของการใช้งานในด้านประโยชน์ใช้สอยแบบดั้งเดิมที่อาจหายไปพร้อมกับการออกแบบใหม่ที่เพิ่มความสะดวกกับวิถีชีวิตสมัยใหม่

ข้อเสนอแนะของนักศึกษา

- การออกแบบมีความประสงค์จะพัฒนาภาพลักษณ์ของยาไทยให้มีภาพลักษณ์ที่ดี เทียบเคียงยาแผนปัจจุบันอื่นๆ ได้ และออกแบบด้านการใช้งานที่สะดวกขึ้นเพื่อเป็นการส่งเสริมให้ผู้บริโภคเปลี่ยนทัศนคติที่ว่ายาสมุนไพรไทยใช้ยาก ซับซ้อน ให้ใช้ง่ายแต่ยังคงรูปแบบของยาไว้แต่ใช้บรรจุภัณฑ์มาช่วยแทนการใช้เทคโนโลยีอย่างเช่นการนำยาไทยไปใส่ในแผงยาแคปซูลเป็นต้น ซึ่งผู้จัดทำมีความประสงค์ให้เราทุกๆคนช่วยกันอนุรักษ์ภูมิปัญญาเหล่านี้ให้คงอยู่ในสังคมไทยสืบต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**บรรณานุกรม**

วุฒิ วุฒิธรรมเวช,ย่อเภสัชกรรมไทยแล่ะสรรพคุรสมุนไพร,กรุงเทพฯ,ศิลป์สยามบรรจุภัณฑ์และการพิมพ์,2548

อ.สุทธิกรณ์ ฤทธิ์บวรรักษา,มหัศจรรย์สมุนไพรไทย,กรุงเทพฯ,สำนักพิมพ์อรุณรุ่ง,2548

กัญญา จงฌานสิทโธ,คู่มือการใช้ยาสมุนไพรประจำบ้าน,กรุงเทพฯ, สำนักพิมพ์สารธาร,2546

กระทรวงสาธารณะสุข,พระราชบัญญัติยาพ.ศ.2510 หน้า 80

http://www.tipfood.com

http://www.rirs3.royin.go.th/riThdict/lookup.html

http://www.geocities.com/Tokyo/Shrine/6427/tae1.4.html

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ภาคผนวก**

เอกสารอ้างอิงวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ได้อ้างอิงจากแบบสำรวจข้อมูลกลุ่มผู้บริโภคเพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล ดังประกอบด้วยแบบสอบถาม 2 ชุด ที่ได้แนบท้ายมานี้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แบบสำรวจข้อมูลผู้บริโภค**

**เพื่อใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ โครงการออกแบบกราฟฟิกและบรรจุภัณฑ์สำหรับยาสมุนไพรของร้านเจ้ากรมเปอ**

จัดทำโดย น.ส. ธนพรรณ ศาสตร์อมร นักศึกษาชั้นปีที่ 5 ภาควิชาศิลปอุตสาหกรรม

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

---

**กรุณาเติมคำตอบลงในช่องว่างและทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหน้าคำตอบที่ต้องการ**

**ส่วนที่1 : ข้อมูลบุคคล**

1. เพศ : .....ชาย .....หญิง
2. อายุ : .....15-24 ปี .....25-59 ปี .....60 ปีขึ้นไป
3. อาชีพ : .....นักเรียน/นักศึกษา .....ค้าขาย
   .....ข้าราชการพนักงานบริษัท .....อื่นๆ ระบุ.....
   .....ประกอบธุรกิจส่วนตัว
4. การศึกษา : .....ระดับมัธยมศึกษาหรือต่ำกว่า .....ระดับปริญญาตรีขึ้นไป
5. รายได้ : .....ต่ำกว่า5,000 บาท/เดือน
   .....5,000 - 10,000 บาท/เดือน
   .....10,000 - 30,000 บาท/เดือน
   .....30,000 - 50,000 บาท/เดือน
   .....50,000 บาทขึ้นไป/เดือน
6. ที่พักอาศัย : .....กรุงเทพฯ
   .....ปริมณฑล
   .....ต่างจังหวัด
7. กิจกรรมที่ชื่นชอบ (สามารถเลือกคำตอบได้มากกว่า1คำตอบ)
   .....เล่นกีฬา/ออกกำลังกาย
   .....ท่องเที่ยว .....ธรรมชาติ
   .....ในเมือง
   .....ต่างประเทศ
   .....ปลูกต้นไม้
   .....อ่านหนังสือ ประเภท .....นิตยสาร .....ดนตรี .....กีฬา .....หนังสือเรียน
   .....หนังสือพิมพ์ .....หนังสอเรียน .....อื่นๆ ระบุ.....
   .....ชมภาพยนตร์/ฟังเพลง
   .....ชมละครเวที
   .....ชมโทรทัศน์
   .....ชมคอนเสริต
   .....ช็อปปิ้ง
   .....เล่นอินเตอร์เน็ท/เกมส์คอมพิวเตอร์
   .....อื่นๆ ระบุ.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการเรียนการสอนเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ส่วนที่2 : แบบสอบถาม (ทุกข้อสามารถเลือกคำตอบได้มากกว่า1คำตอบ)**

1. ท่านรู้จักยาสมุนไพรบ้างหรือไม่

.....รู้จักดี

.....รู้จักบ้าง

.....ไม่รู้จัก

2. ท่านใช้ยาสมุนไพรบ้างหรือไม่

.....ใช้เป็นประจำ

.....ใช้บ้าง

.....ไม่ใช้เลย

3. (จากข้อ2หากตอบว่าใช้)ท่านใช้ยาสมุนไพรเพื่อจุดประสงค์ใด

.....สมุนไพรเพื่อการรักษาโรค

.....สมุนไพรเพื่อการบำรุงร่างกาย

และเพราะเหตุใดจึงเลือกใช้ยาสมุนไพร

.....เชื่อในสรรพคุณ

.....ใช้ยาแผนปัจจุบันแล้วไม่หาย

.....เชื่อว่ามาจากธรรมชาติมีความปลอดภัย

.....อื่นๆ ระบุ.....

.....

4. (จากข้อ2หากตอบว่าใช้บ้างหรือไม่ใช้เลย)เพราะเหตุใดจึงไม่ใช้ยาสมุนไพร

.....ไม่เชื่อในสรรพคุณ

.....วิธีการใช้ไม่สะดวกสบาย

.....กลัวยาไม่สะอาด ไม่ปลอดภัย

.....การเก็บรักษายากหรือเก็บไว้ไม่ได้นาน

.....ภาพลักษณ์ไม่น่าเชื่อถือ

.....เกรงว่าจะมีสารตกค้าง

.....ไม่รู้จักเลยไม่เคยลองใช้

.....อื่นๆ ระบุ.....

.....

5. หากมีการพัฒนายาสมุนไพรเพื่อให้เป็นที่นิยมมากขึ้น ท่านอยากให้พัฒนาด้านใดบ้างเรียงตามลำดับ

.....ด้านมาตรฐาน (เช่น ผ่านการตรวจสอบรับรองจากหน่วยงานราชการ)

.....ด้านการใช้งาน (เช่น สะดวกสบาย,ลดขั้นตอนการใช้)

.....ด้านบรรจุภัณฑ์ (เช่น สะอาด,สวยงาม,น่าเชื่อถือ)

.....ด้านรูปแบบของตัวยา(เช่น ชนิดเม็ดลูกกลอน,ชนิดเม็ดแคปซูล,ชนิดน้ำ)

.....อื่นๆ เสนอแนะ.....

.....

.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ท่านเคยซื้อยาสมุนไพรจากสถานที่ใดบ้าง

.....ร้านขายยาแผนปัจจุบันทั่วไป

.....ร้านขายยาแผนโบราณ

.....ร้านสินค้าเพื่อสุขภาพ

.....เคาว์นเตอร์สินค้าตามห้างสรรพสินค้า

.....สั่งซื้อจากเว็ปไซต์

.....อื่นๆ ระบุ.....

และหากเลือกได้เพื่อความสะดวกในการซื้อสินค้าท่านต้องการให้ยาสมุนไพรวางจำหน่ายที่ใดบ้าง นอกเหนือจากข้อ 6 เสนอแนะ.....

7. ท่านได้รับข่าวสารเกี่ยวกับยาสมุนไพรจากสื่อใดบ้าง

.....นิตยสาร

.....หนังสือพิมพ์

.....วิทยุ

.....โทรทัศน์

.....ใบปลิว

.....ป้ายโฆษณา

.....อื่นๆ ระบุ.....

8. ท่านคิดว่าสมุนไพรไทยเป็นภูมิปัญญาไทยที่ควรรักษาไว้หรือไม่อย่างไร

.....ควรรักษาไว้

.....ไม่ควรรักษาไว้

.....เฉยๆ อย่างไรก็ได้

9. หากพูดถึงยาสมุนไพรไทยในด้านดีงามท่านนึกถึงสิ่งใดบ้าง

.....ธรรมชาติ

.....ภูมิปัญญา

.....ความเก่าแก่ ดั้งเดิม

.....ความปลอดภัย

.....ต้นพืชสมุนไพร

.....หมอไทย

.....คนเฒ่าคนแก่

.....การบำรุง รักษาสุขภาพ

.....สี .....สีน้ำเงิน .....สีเหลือง .....สีแดง

.....สีเขียว .....สีน้ำตาล .....สีขาว .....อื่นๆ ระบุ.....

.....สมุนไพรแห้ง

.....ขวดโหลแก้ว

.....อื่นๆ ระบุ.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10. หากมีการพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ของยาสมุนไพรไทย ท่านคิดว่าควรพัฒนาด้านใดบ้าง

.....รูปแบบการใช้งาน (เช่น การเปิด-ปิด,การหยิบใช้)

.....ภาพลักษณ์ความน่าเชื่อถือ

.....ภาพลักษณ์ความทันสมัย

.....ภาพลักษณ์ความสวยงาม

.....ขนาดและรูปทรง (เช่น การพกพา,ขนาดบรรจุ)

.....คุณภาพในการเก็บรักษาตัวยา

.....ข้อความแสดงวิธีการใช้หรือสรรพคุณของยา

.....อื่นๆ เสนอแนะ.....

.....

.....

11. การใช้ชื่อยี่ห้อของสินค้าสมุนไพรไทยในปัจจุบัน ที่มีทั้งชื่อไทยและภาษาอังกฤษ ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร

.....ควรใช้ชื่อไทย เพราะเป็นสินค้าจากภูมิปัญญาไทย มีเอกษณ์ลักษณ์ในดั่งเดิม

.....ควรใช้ชื่อภาษาอังกฤษ เพราะจะได้ทันสมัยและเป็นสากล

.....ควรใช้ทั้งสองชื่อ เพราะจะได้คงไว้ทั้งเอกลักษณ์ไทยและมีความเป็นสากลด้วย

.....อื่นๆ เสนอแนะ.....

.....

.....

12. ท่านมีความรู้สึกอย่างไรเมื่อพูดถึงแพทย์ไทยแผนโบราณ

.....เก่าแก่ ดั้งเดิม

.....น่าเชื่อถือ

.....โบราณ คร่ำครึ

.....เฉยๆ

.....อื่นๆ ระบุ.....

และท่านมีความรู้สึกอย่างไรเมื่อพูดถึงแพทย์ทางเลือก

.....มีความไว้วางใจและน่าเชื่อถือ

.....น่าเชื่อถือมากขึ้นกว่าการใช้คำว่าแพทย์ไทยแผนโบราณ

.....ทันสมัย

.....มีความปลอดภัย

.....เฉยๆ

.....อื่นๆ ระบุ.....

**ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือ**

**ผู้จัดทำ**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แบบสำรวจข้อมูลผู้บริโภค**

**เพื่อใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ โครงการออกแบบกราฟฟิกและบรรจุภัณฑ์สำหรับยาสมุนไพรของร้านเจ้ากรมเปอ**

จัดทำโดย น.ส. ธนพรรณ ศาสตร์อมร นักศึกษาชั้นปีที่ 5 ภาควิชาศิลปอุตสาหกรรม

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

---

**กรุณาเติมคำตอบลงในช่องว่างและทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหน้าคำตอบที่ต้องการ**

**ส่วนที่1 : ข้อมูลบุคคล**

1. เพศ : .....ชาย .....หญิง
2. อายุ : .....15-24 ปี .....25-59 ปี .....60 ปีขึ้นไป
3. อาชีพ : .....นักเรียน/นักศึกษา .....ค้าขาย
   .....ข้าราชการ .....พนักงานบริษัท
   .....ประกอบธุรกิจส่วนตัว .....อื่นๆ ระบุ.....
4. การศึกษา : .....ระดับมัธยมศึกษาหรือต่ำกว่า .....ระดับปริญญาตรีขึ้นไป
5. รายได้ : .....ต่ำกว่า5,000 บาท/เดือน
   .....5,000 - 10,000 บาท/เดือน
   .....10,000 - 30,000 บาท/เดือน
   .....30,000 - 50,000 บาท/เดือน
   .....50,000 บาทขึ้นไป/เดือน
6. ที่พักอาศัย : .....กรุงเทพฯ
   .....ปริมณฑล
   .....ต่างจังหวัด
7. สถานภาพ .....โสด .....สมรส
8. พักอาศัยอยู่กับ .....ครอบครัว .....แยกพักอาศัยคนเดียว
9. จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่พักอาศัยอยู่ด้วย .....คน
10. กิจกรรมที่ชื่นชอบ **(สามารถเลือกคำตอบได้มากกว่า1คำตอบ)**
    .....เล่นกีฬา/ออกกำลังกาย
    .....ท่องเที่ยว .....ธรรมชาติ
    .....ในเมือง
    .....ต่างประเทศ
    .....ปลูกต้นไม้
    .....อ่านหนังสือ ประเภท .....นิตยสาร .....ดนตรี .....กีฬา .....หนังสือเรียน
    .....หนังสือพิมพ์ .....หนังสอเรียน .....อื่นๆ ระบุ.....
    .....ชมภาพยนตร์/ฟังเพลง
    .....ชมละครเวที
    .....ชมโทรทัศน์
    .....ชมคอนเสริต
    .....ช็อปปิ้ง
    .....เล่นอินเตอร์เน็ท/เกมส์คอมพิวเตอร์
    .....อื่นๆ ระบุ.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ส่วนที่2 : แบบสอบถาม**

1. ท่านรู้จักยาสมุนไพรบ้างหรือไม่

.....รู้จักดี

.....รู้จักบ้าง

.....ไม่รู้จัก

2. ท่านใช้ยาสมุนไพรบ้างหรือไม่

.....ใช้เป็นประจำ

.....ใช้บ้าง

.....ไม่ใช้เลย

3. (จากข้อ2หากตอบว่าใช้)ท่านใช้ยาสมุนไพรเพื่อจุดประสงค์ใด

.....สมุนไพรเพื่อการรักษาโรค

.....สมุนไพรเพื่อการบำรุงร่างกาย

สาเหตที่เลือกใช้ยาสมุนไพร

.....เชื่อในสรรพคุณ

.....ใช้ยาแผนปัจจุบันแล้วไม่หาย

.....เชื่อว่ามาจากธรรมชาติมีความปลอดภัย

.....อื่นๆ ระบุ.....

.....

4. ท่านหรือครอบครัวของท่านประกอบอาหารเองบ้างหรือไม่

.....ไม่

.....บางครั้ง

.....บ่อยครั้ง

5. ท่านเคยใช้สมุนไพรในการประกอบอาหารบ้างหรือไม่

.....ไม่เคย

.....บางครั้ง

.....บ่อยครั้ง

6. ส่วนใหญ่ประกอบอาหารเองในมื้อใดบ้าง

.....เช้า

.....กลางวัน

.....เย็น

.....ทุกมื้อ

7. ความถี่ในการประกอบอาหารเองใน 1 สัปดาห์

.....1-2 วัน

.....3-4 วัน

.....5-7 วัน

.....ทุกวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. หากแบ่งระหว่างวันหยุดสุดสัปดาห์(เสาร์-อาทิตย์)และวันธรรมดา(จันทร์-ศุกร์)
ท่านประกอบอาหารวันใดและมื้อใดเป็นส่วนใหญ่

.....วันเสาร์-วันอาทิตย์ .....เช้า
.....กลางวัน
.....เย็น
.....ทุกมื้อ

.....วันจันทร์-วันศุกร์ .....เช้า
.....กลางวัน
.....เย็น
.....ทุกมื้อ

9. ในแต่ละมื้อประกอบอาหารกี่รายการ

เช้า ..... 1-2 รายการ ..... 3 รายการขึ้นไป
กลางวัน ..... 1-2 รายการ ..... 3 รายการขึ้นไป
เย็น ..... 1-2 รายการ ..... 3 รายการขึ้นไป

10. ท่านนิยมประกอบอาหารด้วยวิธีใดบ้าง เรียงลำดับจากนิยมมาก-นิยมน้อย

..... ต้ม ..... ผัด
..... ทอด ..... นึ่ง
..... ตุ๋น ..... อบ
..... ลวก ..... ย่าง
..... อื่นๆ ระบุ.....

11. ท่านคิดว่าการประกอบอาหารวิธีใดมีความยุ่งยากสำหรับท่าน เรียงลำดับจากวิธียาก-วิธีง่าย

..... ต้ม ..... ผัด
..... ทอด ..... นึ่ง
..... ตุ๋น ..... อบ
..... ลวก ..... ย่าง

**ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือ**

**ผู้จัดทำ**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้