



ภาควิชานวัตกรรม

โครงการพัฒนา

1.ชื่อโครงการ

โครงการการดำเนินงานวิจัยและพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน (OTOP) ด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลากรุ่นแม่บ้านเกษตรกรเข้ารูปช้าง (บ้านบางดาน) ตำบลเขารูปช้าง อําเภอเมือง จังหวัดสงขลา

2. หลักการและเหตุผล

การศึกษาธุรกิจชุมชน กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลากรุ่นแม่บ้านเกษตรกรเข้ารูปช้าง (บ้านบางดาน) ตำบลเขารูปช้าง อําเภอเมือง จังหวัดสงขลา คณะผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและเก็บข้อมูล ซึ่งพบว่าธุรกิจชุมชน ผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา มีสภาพปัจจุบันในด้านต่างๆ ที่สำคัญ คือ การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าต่างประเทศ เป็นไปอย่างล้าช้า และค่าใช้จ่ายสูง และผลิตภัณฑ์คงไม่เกล็ดปลาเนื้ยังไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าอย่างแพร่หลาย การผลิตไม่ต่อเนื่อง เพราะลูกค้าไม่สามารถสินค้าได้อย่างทั่วถึง ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าไม่ทราบข้อมูลของสินค้า

คณะผู้วิจัยจึงร่วมกับผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด และระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อจัดทำโครงการพัฒนาการส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของธุรกิจ ผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลาขึ้นมา เพื่อ เพื่อให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลข่าวสาร ได้อย่างทั่วถึงอันจะนำไปสู่ การพัฒนาศักยภาพในช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มธุรกิจ อีกทั้งยังช่วยให้ธุรกิจดำเนินอยู่ต่อไป

3. วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านระบบระบบพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์

4. เป้าหมายด้านคุณภาพ

ได้แนวทางในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

5. ขั้นตอนการดำเนินงาน

กิจกรรม	วันเวลา	สถานที่	งบประมาณ
จัดการฝึกอบรมเรื่องความสำคัญและการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ผลิตภัณฑ์ชุมชน	11 กันยายน 2550 (12.00 - 15.00 น.)	ศูนย์บริการและต่ายทอด เทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบลเขารูปช้าง	8,200 บาท

6. สรุปงบประมาณ

- ค่าตอบแทนวิทยากร 2 ท่าน	7,200	บาท
- ค่าดำเนินการในการจัดการสนทนากลุ่ม	900	บาท
- ค่าพาหนะ	300	บาท
รวม	8,200	บาท

แผนปฏิบัติงานในการดำเนินการวิจัย

วัน/เดือน/ปี	กิจกรรม	สถานที่	ผู้รับมอบหมาย/ ที่เกี่ยวข้อง	งบประมาณ
15 มี.ค. 50	หากกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อทำการวิจัย	ที่ว่าการอำเภอ เมืองจังหวัด สงขลา	คณะผู้วิจัย	100 บ.
30 มี.ค. 50	ติดต่อกับกลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์จาก ดอกไม้เกล็ดปลาเพื่อทำการวิจัย และ ^{พัฒนา} ทำการสัมภาษณ์เบื้องต้น	กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร ตำบลเขารูป ช้าง บ้านบาง ดาน	ป้าสอย, คณะผู้วิจัย	120 บ.
ตั้งแต่ เดือน เม.ย. - พ.ค. 50	ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	มหาวิทยาลัย ราชภัฏสงขลา	คณะผู้วิจัย	480 บ.
16 พ.ค. 50	กำหนดปัญหาการวิจัย	กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร ตำบลเขารูป ช้าง บ้านบาง ดาน	คณะผู้วิจัย	
18 พ.ค. 50	ศึกษาถึงสภาพปัญหาของแต่ละด้านที่ ทางกลุ่มกำลังประสบอยู่ และเก็บ รวบรวมข้อมูล	กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรตเขา รูปช้างบ้าน บางดาน	คณะผู้วิจัย	80 บ.
4 ก.ย. 50	ไปติดต่อกับทางกลุ่มแม่บ้านเพื่อ ^{เตรียมการสนทนากลุ่ม (Focus group)}	กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร	ป้าสอย , คณะผู้วิจัย	140 บ.

วัน/เดือน/ปี	กิจกรรม	สถานที่	ผู้รับชอบ/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	งบประมาณ
		ตำบลเลขาน ช้างน้ำนบาง ด่าน		
11 ก.ย. 50	ไปทำการสัมทนากลุ่ม (Focus group)	กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร ตำบลเลขาน ช้างน้ำนบาง ด่าน	คณะผู้วิจัย วิทยากร และ กลุ่มแม่บ้าน	900 บ.
วัน/เดือน/ปี	กิจกรรม	สถานที่	ผู้รับชอบ/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	งบประมาณ
20-23 ก.ย. 50	วิเคราะห์ข้อมูลและแปรผล	กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร ตำบลเลขาน ช้างน้ำนบาง ด่าน	คณะผู้วิจัย	-
1-15 ต.ค. 50	สรุปและเขียนรายงานการวิจัย	มหาวิทยาลัย ราชภัฏสงขลา	คณะผู้วิจัย	-
16 ต.ค. 50	ส่งรายงานการวิจัย	มหาวิทยาลัย ราชภัฏสงขลา	คณะผู้วิจัย	-
		มหาวิทยาลัย ราชภัฏสงขลา		

แผนปฏิบัติการวิจัย

สรุปผลการเก็บข้อมูล

แบบสัมภาษณ์

โครงการวิจัยการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน ด้วยระบบพาณิชย์
อิเล็กทรอนิกส์ กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร夷ราฐช้าง (บ้านบางดาน)

เรื่อง	ความสำคัญและการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน
ผู้สัมภาษณ์	นายสมพร นวลเดช
สิ่งที่สัมภาษณ์	สภาพปัจจุบันผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
วันที่สัมภาษณ์	วันที่ 11 เดือนกันยายน พ.ศ. 2550 เวลา 12.00-15.00 น.
สถานที่	ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบล

ประเด็นในการสัมภาษณ์	ผลจากการสัมภาษณ์ (odp เทป)
(1.) เดิมกลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์คอกไม้ เกล็ดปลา มีการติดต่อส่งสารกับกลุ่ม ลูกค้าอย่างไร	ทางกลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา มีการติดต่อกับ กลุ่มลูกค้า โดยมีกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อที่ศูนย์บริการและการ ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบล夷ราฐช้าง (บ้านบางดาน) และมีการการสาธิตกระบวนการผลิต คอกไม้เกล็ดปลาทำให้ลูกค้าพึงพอใจในการประดิษฐ์จาก สิ่งประดิษฐ์เกล็ดปลาโดยเกิดความต้องการซื้อในตัว ผลิตภัณฑ์จากนั้นมีการแจกนามบัตรทำให้เป็นที่รู้จักของ ลูกค้า และมีการบอกต่อๆ กันไป
(2.) กลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์คอกไม้ เกล็ดปลา มีช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ ใดบ้าง	โดยทางกลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา มีช่องทาง การจัดจำหน่ายหลายช่องทางดังนี้ 1. ศูนย์บริการและการถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร ประจำตำบล夷ราฐช้าง (บ้านบางดาน) 2. ทางวิทยุกระจายเสียง สอท. 3. การออกงานแสดงสินค้าที่เมืองทองธานีปีละ 1 ครั้ง และงานแสดงคงต่างๆ 4. ตั้งที่ไปรษณีย์ ตำบล พวง 5. การแจกนามบัตร โบราณร์ชัวร์ 6. ประชาสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ช่อง 11

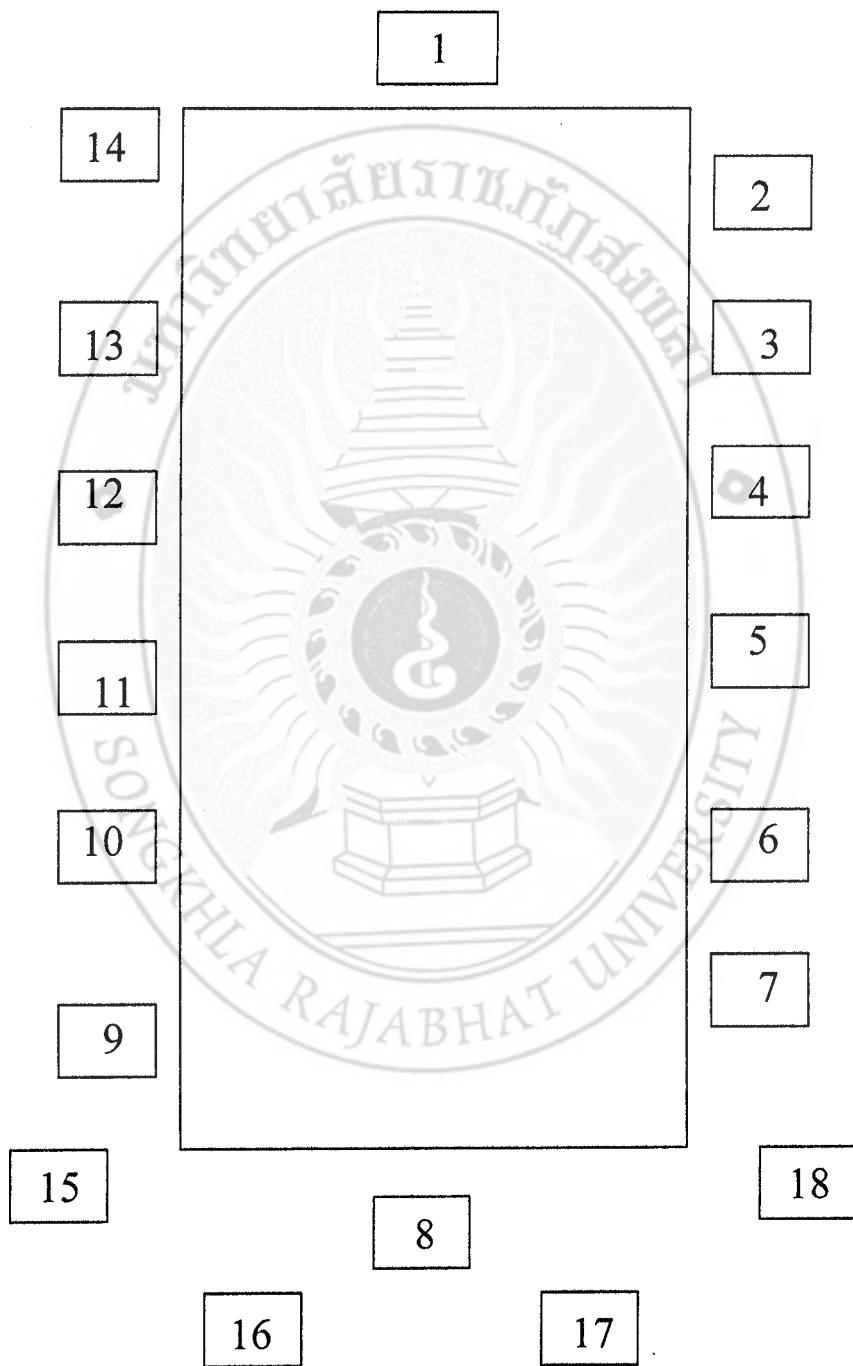
ประเด็นในการสัมภาษณ์	ผลจากการสัมภาษณ์ (ตอบเทป)
	7. มีป้ายกุ่นแม่บ้านผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลาบอกชื่อ กุ่น ทรงทางเข้า
(3.) กุ่นแม่บ้านผลิตภัณฑ์จาก เกล็ดปลา มีกุ่น เป้าหมายคือ ครัว และ กุ่น ได้บ้าง	ทางกุ่นลูกค้า เป้าหมายของกุ่นแม่บ้านฯ มี 2 กุ่น คือ กุ่นลูกค้า หัวไว้ โดยเฉพาะวัยทำงาน และ กุ่นลูกค้า ที่ เป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ
(4.) ทางกุ่นแม่บ้านฯ มีการติดต่อ กับ กุ่นลูกค้า เป้าหมาย ที่จะซื้อ ผลิตภัณฑ์ จาก เกล็ดปลา จะติดต่อโดยวิธีใด	โดยวิธีการติดต่อทางโทรศัพท์ เพื่อจะสั่งซื้อ สินค้า ซึ่งจะ มีคนในหมู่บ้านพูดภาษาอังกฤษ ได้ ให้พูดคุยกันเพื่อมี การสั่งซื้อ สินค้า หลังจากนั้นจะส่งรูปผลิตภัณฑ์ แต่ละ ชนิด แต่ละประเภท ให้ชาวต่างชาติได้ดู และ รอการ ต้อนรับ แต่วิธี เป็นวิธีที่ล่าช้า ห้าง 2 ฝ่าย
(5.) ทางกุ่นแม่บ้านฯ ต้องการ โฆษณา หน้าร้าน แบบใด และ มีรายละเอียด อย่างไร บ้าง	ทางกุ่นแม่บ้านฯ ต้องการ โฆษณาหน้าร้าน เพื่อเป็นจุด สนใจ และ ดึงดูดลูกค้า ให้มากที่สุด โดยทางกุ่นแม่บ้าน ต้องการ ให้มีรายละเอียด และ ที่ตั้งอย่างชัดเจน และ พร้อม ที่จะเสนอ ผลิตภัณฑ์ ที่เด่นๆ ให้ลูกค้าได้เชิญชมที่หน้า โฆษณา สีสันสดุคุณ

วิธีการดำเนินการวิจัย

กรอบแนวทางการวิจัย

วัตถุประสงค์การวิจัย	ตัวแปร/ประเด็น	ประชากร/ กลุ่มตัวแปร (ผู้ให้ข้อมูล)	วิธีการเก็บ ข้อมูล	การวิเคราะห์ ข้อมูล
1.เพื่อศึกษาสภาพปัจุหะและปัจุหะในการดำเนินงานด้านช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	การดำเนินงานทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สภาพปัจุหะ	กลุ่มแม่บ้าน พลิตวัณฑ์ เกล็คปลา บ้านบางคาน	สังเกต/ สัมภาษณ์	เชิงคุณภาพ
2.ศึกษาวิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรคโดยใช้ SWOT Analysis เพื่อหาแนวทางในการแก้ปัญหา	ศึกษาวิเคราะห์ SWOT Analysis	กลุ่มแม่บ้าน พลิตวัณฑ์ เกล็คปลา บ้านบางคาน	สังเกต/ สัมภาษณ์ แบบ เจาะลึก	เชิงคุณภาพ
3.ศึกษาความเป็นไปได้ในการนำเอาระบบพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย	ความเป็นไปได้ของระบบพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์	กลุ่มแม่บ้าน พลิตวัณฑ์ เกล็คปลา บ้านบางคาน	-	เชิงคุณภาพ
4.เพื่อเสนอแนะแนวทางในการนำระบบพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของธุรกิจชุมชนต่อไปในอนาคต	เสนอแนะแนวทางในการนำระบบพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์มาใช้	กลุ่มแม่บ้าน พลิตวัณฑ์ เกล็คปลา บ้านบางคาน	-	เชิงคุณภาพ

ແພນັກ
ກາຮສະຫະກຸ່ມ (FOCUS GROUPS)



รายชื่อผู้ที่นั่งตามແຜ່ງຜັກສະນາກຸ່ມ (FOCUS GROUPS)

1. นายกฤตโชค	ชัยพัฒนาการ	ประธานบริษัท COTY VARIETY .COM ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
2. นางพัชนี	เวียงวีระชาติ	ประธานกลุ่มแม่บ้านผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา
3. นางสอย	สุชาติ	รองประธานกลุ่มแม่บ้านผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา
4. นางอุบล	จันทร์รมลี	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา
5. นางขาว	โภศัยกานนท์	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา
6. นางผุศดี	พวงทอง	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา
7. นางสรีวรรณ	มนะคำนิ	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา
8. นายสมพร	นวลเดศ	ผู้นำสนับสนุนกลุ่ม
9. นายอนุชา	หละหมูด	ผู้จัดบันทึก
10. นายหันดัน	อะหยิมมีน	ผู้จัดบันทึก
11. นางสาวปริมประภา	โอลนะพรหม	ผู้จัดบันทึก
12. นายชตุรภัทร	จันทร์ทิตย์	อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัย
13. นายณัฐภูมิ	พรหมเมศ	ผู้จัดการฝ่ายประชาสัมพันธ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบ
14. นางสาววันดี	บุญทอง	ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท COTY VARIETY .COM ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด
15. นางสาวอัชಮะ	ชาวน	ผู้สังเกตการณ์
16. นางสาวจินตนา	วงศ์วิญญาณะ	ผู้สังเกตการณ์
17. นางสาวสุปรามณี	ไชยสุริยะ	ผู้จัดบันทึกเทป
18. นายมนตรี	เหลีมเตชะ	ผู้บันทึกภาพ

รายงานการสรุปผลการต่อเทป / สัมภาษณ์

- สมพร :** สวัสดีครับ! ผู้นายนายสมพร นวลเดิค เป็นนักศึกษาโปรแกรมวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏสังขละ วันนี้ก็ได้มารับให้มีการสนทนากลุ่มนี้ขึ้น เพื่อให้ทุกคน ได้มาพูดคุยกันทางพัฒนา กลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์จากเกลือปลาให้ดีขึ้นไป จาก ทางที่คณะผู้วิจัยได้มาพูดคุยกับทางกลุ่มแม่บ้านก็พอจะสรุปปัญหาได้ว่าทางกลุ่ม แม่บ้านมีปัญหาอยู่ที่การประชาสัมพันธ์ และการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า และสินค้า ของทางกลุ่มยังไม่ได้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย ซึ่งได้มีการจัดการสนทนากลุ่มนี้ ในวันนี้ โดยมี อ.จตุรภัทร จันทร์ทิพย์ เป็น อ.ที่ปรึกษา และทางกลุ่มก็ได้รับ เกียรติจากวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน คือ คุณ กฤต โชค ชัยพัฒนาการ คุณ วันดี บุญทอง และ คุณ ณัฐภูมิ พรหมเมศ ซึ่งจะมาให้คำแนะนำและร่วมสนทนากลุ่มนี้ใน วันนี้
- อ.จตุรภัทร :** ครับ! จากที่นักศึกษาได้มาร่วมทางกลุ่มแม่บ้านและเลิงเห็นว่า ทางกลุ่มแม่บ้าน ผลิตภัณฑ์จาก เกลือปลาที่มีศักยภาพจะพัฒนาได้ และคิดว่า นักศึกษาจะได้ความรู้ จากทางกลุ่มแม่บ้านและอีกอย่างก็เป็นส่วนหนึ่งของวิชาเตรียมฝึกประสบการณ์ วิชาชีพอย่างเป็นนักศึกษาที่มีคุณภาพ ก็ขอเชิญเข้าสู่กระบวนการสนทนากันเลยนะ ครับ
- คุณกฤต โชค :** ครับ! ก่อนอื่นก็ขอแนะนำตัวอีกครั้งหนึ่งนะครับ ผู้กฤต โชค ค่า ว่าสวัสดี พี่ๆ และ น้องๆ นักศึกษา และ อ.จตุรภัทร ก่อนอื่นก็ขอจากถ้าทางกลุ่มแม่บ้านก่อนว่า ตอนนี้ ทาง กลุ่มแม่บ้านให้คะแนนความสำเร็จทางกลุ่มคิดเป็น % และประมาณกี่ เปอร์เซ็นต์
- ป้าพัชณี :** ประมาณ 70% น่าจะได้ ป้าว่านะ
- คุณกฤต โชค :** ผู้มองว่า OTOP ในประเทศไทยไม่ประสบความสำเร็จ เพราะมีปัจจัยหลักด้าน น้องๆ นักศึกษาพอกจะรู้เหมือนว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่ทำให้ OTOP ของไทยไม่ประสบ ความสำเร็จ
- หันดัน :** เพราะยังไม่ตรงความต้องการ
- มนตรี :** สินค้าไม่มีคุณภาพ
- คุณกฤต โชค :** ตามกลุ่มแม่บ้านนะครับ เพราะอะไร OTOP ในประเทศไทยจึงไม่มีประสบ ความสำเร็จ
- ป้าพัชณี :** เพราะขาดตลาด ขาดคนชื้อ

คุณกฤตโชค	: ผู้จะให้คุ้ตัวอย่างต่อไปนี้คือที่ละเอียดอนนัชรับ ว่าทำไม่สินค้า OTOP ยังไม่ประสบความสำเร็จ เช่น 1. ปัญหาเรื่องสินค้า คุณภาพไม่สม่ำเสมอ สินค้าไม่มีคุณภาพ ยิ่งถ้าขายกับลูกค้าชาวต่างชาติ มีต้นทุน 1 ใน 20 เขาอาจจะมองว่าสินค้าทั้งหมดไม่มีคุณภาพ ยิ่งหากเป็นสินค้าประเภทงานฝีมือ ก็ต้องยิ่งดูแลในเรื่องของคุณภาพให้มาก เรื่องของ Hand Made เป็นเรื่องของคุณภาพที่ต้องพิถีพิถัน 2. ลูกค้าไม่ไว้วางใจ 3. สินค้าราляет 4. ต้นทุนสินค้าแพง 5. คู่แข่งตัดราคา 6. ลูกค้าไม่ชอบสินค้า 7. สินค้าไม่ตรงใจลูกค้า ในปัจจุบันนี้การที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องเริ่มน้ำใจความกระตือรือร้นความมุ่งมั่น ของผู้ประกอบธุรกิจมาเป็นอันดับแรก ยิ่งปัจจุบันมีการแข่งขันรุนแรงมาก มีผู้ประกอบธุรกิจ 100 คน จะมีธุรกิจที่ประสบความสำเร็จเพียง 2 รายเท่านั้น เมื่อซักครู่ที่พูดถึงเรื่องของสินค้าก็จะกล่าวถึงภัยคุกคามจากสิ่งแวดล้อม 5 อาย่าง นี้ การตลาดเรียกว่า Five Force Model อย่างแรกคือ การแข่งขันในกลุ่มเดียวกัน ลูกค้าส่วนใหญ่ของป้า เป็นชาวมาเลย์ อาจจะลองถามลูกค้าว่า ยังไงซื้อสินค้าที่กลุ่มนี้หรือไม่ เพื่อต้องการทราบว่ามีคู่แข่งอื่นอีกไหม 2. ทางค้านการต่อรองของ Supplier นักศึกษาลองอธิบายว่า สำหรับการต่อรองของ Supplier คืออะไร คุณประเมินว่าการต่อรองของ Supplier ในกรณีนี้คือ ผู้ขายเกล็ดปลา
คุณกฤตโชค	: ใช้ครับ สำหรับการต่อรองของ Supplier ก็คือผู้ขายวัตถุคุณ ตอนนี้อาจจะยังไม่มีปัญหา แต่ต่อไปอาจจะมีก็ได้ เช่นคู่ว่าเขามีการขึ้นราคากลับบ้าง
ป้าพัชนี	: ตอนนี้ ขึ้นไปแล้ว 10 บาท
คุณกฤตโชค	: เรายังคงป้องกันไว้ด้วยแต่ตอนนี้ เช่น ติดต่อผู้ขายเกล็ดปลารายอื่นดูบ้าง จะขอยกตัวอย่างของ LOTUS จะมีผู้ขายวัตถุคุณให้ประมาณ 2000 จ้าว นักศึกษาพอยจะรู้ใหม่ว่าทำไม่ LOTUS จึงมีสำหรับต่อรองมาก
ปริมประภา	: เพราะมีลูกค้าทั่วประเทศ
คุณกฤตโชค	: เก็บถูกแล้วครับ แต่ก็ยังไม่ใช่ ที่ LOTUS มีสำหรับต่อรองมากก็เพราะว่า LOTUS มีทั่วประเทศ 70 สาขา เวลาจะซื้อก็ต้องซื้อปูริมาณมาก สำหรับการต่อรองของผู้ขายเกล็ดปลา ก็เหมือนกัน หากเขารู้ว่าไม่มองผู้ขายเกล็ดปลารายอื่น เขายังซื้อราคากลับให้สูงขึ้นได้ ก็ภัยคุกคามข้อที่ 3 คือสำหรับการต่อรองของผู้ซื้อ ก็ภัยคุกคามข้อที่ 4 ก็คือภัยคุกคามจากผู้ขายรายใหม่ ปัจจุบันหากมีสินค้าอะไรที่เป็นที่นิยมก็จะมีผู้อื่นทำตามมาก เช่น ตลาดป้า ปัจจุบันมีผู้ผลิตเยอะแยะ ถ้าหากวันใดเกล็ดปลาสามารถขายได้เป็นล้านบาท ก็จะมีก็จะมีคนอื่นทำตามเหมือนกัน
ป้าสอย	: เดียวเราจะมีคนทำกันเยอะ

คุณกฤต โชค	: เดียวจะมีแนวทางแก้ไขนั่นคือรับมันเป็น 1 ในภัยคุกคามจาก 5 ภัยคุกคามทั้งหมด ภัยคุกคามตัวสุดท้าย คือ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน ปัจจุบัน นักการตลาดก็ต้องหันมาสนใจสินค้าอื่นที่สามารถทดแทนกัน ใหม่ ผสมสมมติว่าผู้ผลิตต้องการสื่อต่อสินค้าไปในประเทศ อาจจะซื้อสินค้ามาจากในบางพารา ดอกไม่พลาสติก ดอกใบใบบัวบกได้ นี่คือ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนความจริงวันนี้ต้องมาพูดเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์แต่ผู้ผลิตหัวใจของความสำเร็จ หัวใจอยู่ที่การตลาดผู้ขายให้เข้าใจเรื่องการตลาดให้ดีก่อนที่จะมาพัฒนาเว็บไซต์ ตลาดกับการตลาด เป็นคนลีองกัน น้องๆ ก็พยายามหาจังหวัดที่เข้าใจผิด หัวใจของการตลาดก็คือ การวิเคราะห์ 4P สินค้าจะขายได้หรือไม่ได้นั้นขึ้นอยู่กับการตลาดเป็นสำคัญ การตลาด เมื่อนานมา 2 คัม ดี หรือไม่ดีก็ได้ พิจารณาจาก 4 หัวข้อนี้ คือ เอา 4P เป็นพื้นฐาน ในการประสบความสำเร็จซึ่งจะประกอบด้วยสินค้า ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย เดียวเราจะมาเจาะลึกทีละหัวข้อกันนะครับ หัวแรกก็คือ สินค้า (Product) ก่อนอื่นจะต้องถามตัวเองว่า เราต้องสินค้าของเรามีแค่ไหน ไม่ทราบว่า ป้ารู้จักสินค้าของป้าดีแค่ไหน สินค้ามีอะไรบ้าง
ป้าสอย	: สินค้ามีหลายอย่าง มีต่างๆ สารอยคด ดอกไม่เพ้มกลัด สายคาดเอว สายข้อมือ กีบติดผน
อ.จตุรภัทร	: ถ้าอย่างนั้น ส่วนใหญ่ก็เป็นพวกเครื่องประดับ
คุณวันดี	: กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นแบบไหน
ป้าสอย	: กลุ่มคนทำงาน ชาวต่างชาติ มาเลย์ ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส
คุณวันดี	: สัดส่วนของการขายที่ไหนที่ขายได้มากที่สุด
ป้าพัชณี	: ที่ขายได้มากที่สุดก็จะเป็นที่เมืองทองธานี
คุณกฤต โชค	: รู้ไหมว่าสินค้าของเราก็ใช้ลูกค้าหรือไม่ลูกค้าที่ซื้อจะกลับมาซื้ออีกหรือไม่
ป้าพัชณี	: ลูกค้าถูกใจและกลับมาซื้อซ้ำ
คุณกฤต โชค	: แล้วการติดต่อสื่อสารจะติดต่อ กันอย่างไรกับลูกค้า
ป้าพัชณี	: ลูกค้าที่มาซื้อที่ศูนย์และมีการสาธิตกระบวนการผลิตดูก็ไม่เกิดปลาทำให้ลูกค้าต้องการซื้อ จากนั้นมีการแยกนามบัตรทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าและมีการบอกต่อๆ กันไป
คณผู้วิจัย	: การติดต่อกับลูกค้าชาวต่างชาติติดต่อกับโดยวิธีใด
ป้านวลด	: โดยจะติดต่อกันทางโทรศัพท์ และคนในหมู่บ้านมีสามีเป็นชาวต่างชาติกันเยอะ ชาวต่างชาติเหล่านี้ก็จะซื้อกลับไปของฝากที่ประเทศไทย
คุณกฤต โชค	: ที่ผมอยากจะแนะนำ ก่อนอื่นต้องแยกสินค้าของเราก่อนว่าเป็นสินค้าพวกไหน เช่น พวกเครื่องประดับ หรือพวกไวน์ นอกจากนี้ก็ควรจะคุ้ยว่าโอกาสที่จะเจริญเติบโตของ

ธุรกิจ ที่สำคัญคือต้องคุ้ว่าลูกค้าชอบสินค้าลักษณะใด เช่น ชอบสีแบบไหนชอบความละเอียดของชิ้นงานแบบไหนสิ่งเหล่านี้ต้องสังเกตจากพฤติกรรมการซื้อ จากการสอบถามจากลูกค้า ว่าลูกค้าชอบสินค้าในลักษณะใด นอกจากนี้ก็ควรถามด้วยว่า ลูกค้ามาจากไหน รู้ข้อมูลของทางกลุ่มจากไหน หากสอบถามจากคนที่เคยซื้อแล้วจะดีมาก ถ้าว่าสินค้าของเรามีความแตกต่างจากกลุ่มนั้นหรือไม่ ควรสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าของตัวเอง เมื่อสอบถามความต้องการของลูกค้าแล้วสิ่งที่ต้องทำต่อไปก็คือ ต้องสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับตัวสินค้า เช่น การทำโคมไฟจากกระถางพลาสติก การทำงานโดยน้ำในหลาย ๆ รูปแบบ เพราะหากเราทำในสิ่งที่เป็นอยู่นาน ๆ พอดีจะหนึ่งลูกค้าจะเริ่มเบื่อ หมั่นเพิ่มน้ำค่าให้กับสินค้า เช่น จากดอกไม้เกล็ดป่าที่ใส่ถุงพลาสติกเด็กอาจจะเปลี่ยนมาเป็นใส่กล่องให้สวยงามและเพิ่มราคายังไห้สูงขึ้น

ป้าพัชนี	:ลองแล้ว
คุณกฤตโชค	:แล้วเป็นไป
ป้าพัชนี	:ลูกค้าบอกรวบยอดไม่ออกล่อง กล่องราคาแค่ไม่กี่บาท
คุณกฤตโชค	:บางทีหลักการตลาดมันก็ลึกซึ้งมากกว่านั้น เราต้องคุยกับประสบการณ์หรือลูกคุุณของลูกค้าก่อน เช่น กลุ่มของลูกค้าที่ซื้อไปเป็นเครื่องประดับหรือกลุ่มลูกค้าที่ซื้อไปเป็นของฝากหากเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเป็นของฝากก็จะเลือกประเภทที่มีกล่องสวยงามมีตราสินค้าของกลุ่มแม่บ้านเอง การแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็นกลุ่มว่าเป็นกลุ่มคนไทย กลุ่มคนที่ซื้อไปขายต่อหรือกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ สำหรับกลุ่มที่ซื้อเป็นของฝากอย่างหนึ่งที่ต้องมีกีกีอะไรมีครับ
ปริมประภา	:ต้องมีรายการติดอยู่บนกล่อง
ป้าพัชนี	:มีกระเช้าใช่ไหม
คุณวันดี	:ต้องมีแหล่งที่มา
คุณกฤตโชค	:ใช้ครับต้องมีแหล่งที่มาว่าซื้อมาจากที่ไหน
คุณวันดี	:อย่างเช่น ชาวพักลุงมาซื้อของฝากที่สงขลา พอนำกลับไปให้จะได้รู้ว่าได้ไปสงขลาจริง
คุณกฤตโชค	:ในเรื่องของรูปแบบผลิตภัณฑ์ก็จะมีความละเอียดระดับ ผลักดันจะจ้างโรงพิมพ์ให้สวยกว่านี้ และจะมีตราสินค้าที่มีความโดดเด่น หากผิดซื้อไปฝากเพื่อน เพื่อนผิดอ่าน ผลิตภัณฑ์เกล็ดปลาบ้านบางคาน พังแล้วไม่ประทับใจ มันน่าจะมีร่องที่ฟังแล้วติดหูมากกว่านี้ นี่ก็คือเรื่องของตราสินค้า ต่อไปก็มาดูทางด้านราคา การตั้งราคานี้ก็ถือเป็นสิ่งที่ยากหากเราตั้งราคาต่ำเกินไปอาจทำให้เราเสียโอกาสที่จะได้กำไรออกไป เราคาจะรู้ว่าราคาของคู่แข่งด้วย รู้ไหมครับ

ป้าสอย	: คู่แข่งราคาแพงกว่าคนอื่นขาย 25 บาท เรายาย 20 บาท
คุณกฤตโชค	: การที่เราจะเพิ่มราคาก็ต้องให้สูงขึ้นเราต้องมุ่งค่าให้กับตัวสินค้าด้วยไม่ย่างนั้น จะทำให้สินค้าเรายายไม่ออก
ป้าพชนี	: เราไม่เคยเพิ่มราคานะ
คุณกฤตโชค	: บางครั้งการตั้งราคามากเกินไปผู้คนอาจจะมองว่าสินค้าไม่มีคุณภาพแต่หากตั้งราคามากก็ต้องมีคุณภาพดีจริง ๆ ต้องมีตราสินค้าเป็นของตัวเอง
ป้าพชนี	: ป้าได้ขอตราสินค้าจากกระทรวงมาแล้วเป็นตรารัมโพธิ์
คุณกฤตโชค	: อย่างหนึ่งที่จะเสนอเกี่ยวกับการบรรจุหินห่อ อย่างให้ลองอีกซักครั้งในทางการตลาดกล่องมีความสำคัญมากทำอย่างไรก็ได้ให้ลูกค้าเห็นแล้วรู้สึกว่าดีใจจริงๆ
ป้าพชนี	: ป้าก็คิดว่าจะเอาฝ้าภายนอกมาทำเป็นกล่อง
อ. จตุรภัทร	: แพง
ป้าพชนี	: ป้าอยากจะทำแต่ไม่มีคนสอน
คุณกฤตโชค	: ผสมแนะนำให้ซื้อกล่องสำเร็จรูปมาใส่ลงตลาดดูก่อนดีกว่า ในการตั้งราคานั้นควรคำนึงถึงคุณภาพหรือไม่ สามารถตั้งเป็นระดับราคาได้หรือไม่ จากที่ดูมา OTOP ที่ประสบความสำเร็จนั้นล้วนเป็น OTOP ที่มีราคาแพง เช่น ทางภาคเหนือจะเป็น OTOP ประเภทไม้แกะสลักเป็นงานฝีมือที่คุ้มทุนเร็วแต่ในการตั้งราคาก็ต้องคำนึงถึงคุณภาพและต้องมีความละเอียดลออ อาจจะมีภาษาอังกฤษกำกับด้วย อย่างที่ 3 กีวี Place ซึ่งทางการจัดจำหน่ายต้องคุ้มค่าได้รับสินค้าหากหรือเปล่า ค่าขนส่งสูงเกินไปไหม
ป้าพชนี	: ที่ฝรั่งเศสต่อรองเรื่องค่าขนส่งเดือนละกว่าเราส่งไปคือกล่อง 100 บาท ทางโน้นบอกว่าค่ากล่อง 200 บาท ป้าก็ไม่รู้จะทำอย่างไร ถ้าลดราคาก็ไม่ลด
คุณกฤตโชค	: สินค้าประเภท Hand made จะมีช้าๆ ปุ่น เกาหลี จะให้ความสนใจมากเร่าน่าจะจัดแสดงตามโรงเรียนอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งในการประชาสัมพันธ์ได้
ป้าพชนี	: เคยไปวางแผนไว้ที่เซ็นทรัลก็มีฝรั่งมาดูให้ความสนใจพอสมควร
คุณกฤตโชค	: เราต้องมีนามบัตร ให้ผู้ที่สนใจอ่านมีทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ต่อมาในเรื่องของการส่งเสริมการขายต้องคุ้มค่าในช่วงที่ขายไม่ได้มีกิจกรรมกระตุ้นการขายหรือไม่ มีการออกงานบ่อยแค่ไหน เมื่อขายสินค้าไปแล้วต้องมีการติดตามลูกค้าหรือว่ากิจกรรมที่ลูกค้ามีความสนใจแค่ไหน ต้องมีการคิดส่งเสริมการขายใหม่ๆ ในเทศบาลต่างๆ เช่น หากคิดสินค้าที่จะเป็นของทัวร์ปีใหม่ก็จะเยี่ยมมาก
อ. จตุรภัทร	: จากที่ผมได้ปรึกษาหารือกับคณะผู้วิจัยแล้ว ผมคิดว่าเราควรจะสร้างโฉมเฉพาะ ให้กับทางกลุ่มนี้บ้าน เพื่อให้สะดวกในการติดต่อกับลูกค้ายังมีการประชาสัมพันธ์ให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก แล้วทางกลุ่มของป้าจะเห็นด้วยไหม

- ป้าพัชณี : จากที่ป้าได้ฟังว่า ป้าก็เห็นด้วยกับลูกค้า
- อ.จตุรภัทร : ไม่ทราบว่าป้าอย่างให้โญมเพจนี้มีสินค้าตัวไหนลงไปบ้าง
- คุณกฤตโชค : อยากรู้ว่าได้สินค้าที่ทางผู้ผลิตคิดว่าเป็นพระเอก
- อ.จตุรภัทร : เอาสินค้าที่เด่นๆ
- ป้าพัชณี : เป็นกลัดดอกไม้เกล็ดปลาและอยากรู้ว่าได้โญมเพจ อยากรู้ว่าให้มีที่ตัวเสนอผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มนี้
- คุณณัฐภูมิ : หน้าโญมเพจไม่ควรจะลงรูปสินค้านานเกินไป เพราะจะทำให้มีคนอื่นไปตอกเลียนแบบได้
- คุณกฤตโชค : อย่างนั้นผู้ผลิตเวลาคลับไปศึกษารายละเอียด และรูปแบบว่าการจะทำออกมาน่าจะเป็นรูปแบบไหนดี แต่ถ้าจะหลังวันที่ 10 ต.ค. เป็นต้นไป
- สรุป : จากการสนทนากลุ่มเพื่อหาแนวทางการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยระบบพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์ ต้องเริ่งจากการพัฒนาสินค้าให้มีประสิทธิภาพ มีตราสินค้า เป็นของตัวเองซึ่งตราสินค้านี้ต้อง ภาษาไทยและภาษาอังกฤษกำกับด้วย สินค้าจะต้องมีคุณภาพสม่ำเสมอจากนั้นต้องศึกษา ถึงความต้องการของลูกค้า ซึ่งศึกษาได้จากการถามและการสังเกตจากพฤติกรรมการซื้อของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า และเพื่อที่จะให้สะดวกติดต่อสื่อสารกับลูกค้า และเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและแพร่หลาย และขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น จึงจัดสร้างโญมเพจขึ้นมาเพื่อให้เป็นของกลุ่มแม่บ้านโดยเฉพาะ



ภาพที่ 1 ป้ายกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมเข้ารูปชั้ง หมู่ที่ 1



ภาพที่ 2 อุปกรณ์การทำผลิตภัณฑ์จากเกลือปลา



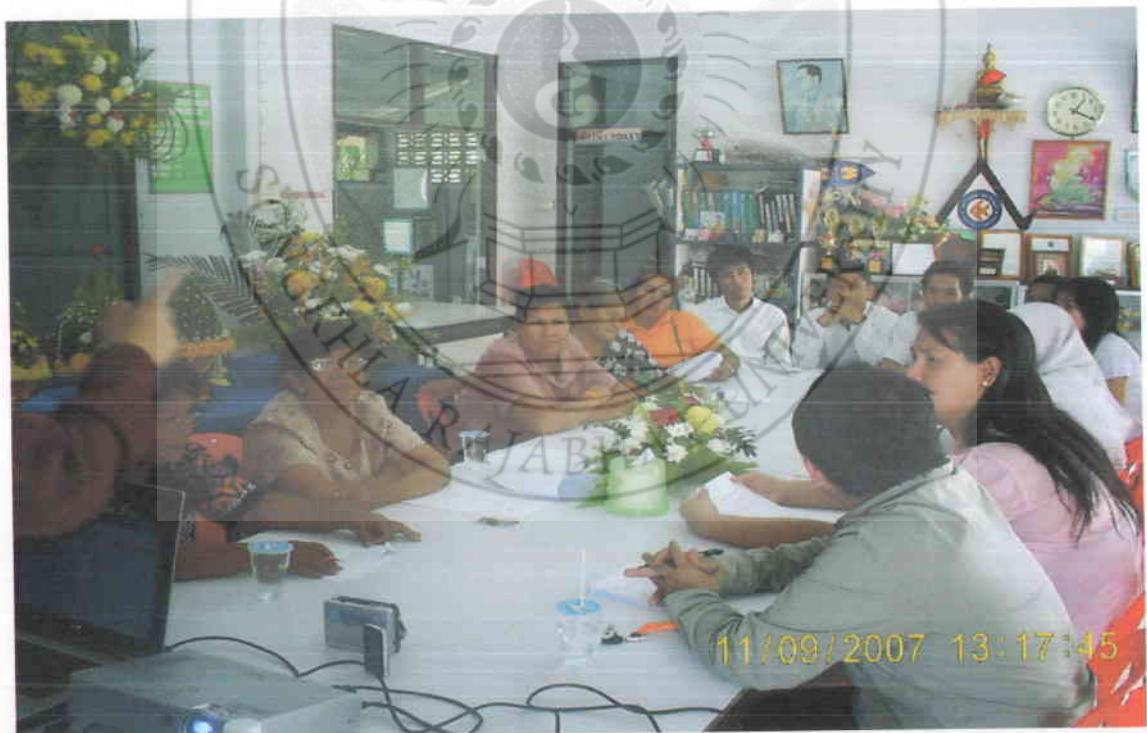
ภาพที่ 3 พลิตกัณฑ์ดอกไม้จากเกลือดปลา



ภาพที่ 4 พลิตกัณฑ์จากเกลือดปลา



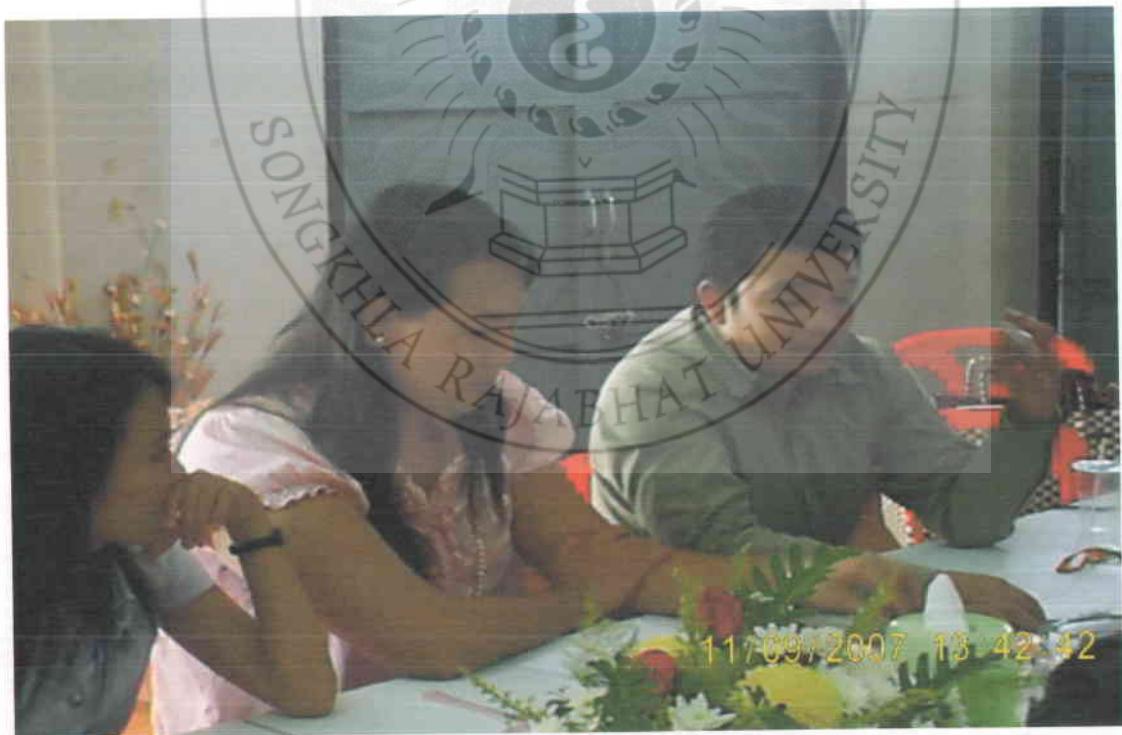
ภาพที่ 5 พลิตกันที่เพิ่มกลัดจากดอกไม้เกลือปลา



ภาพที่ 6 การสอนนาฏคุณวิจัย



ภาพที่ 7 วิทยากรกำลังบรรยายในการสันนากลุ่ม



ภาพที่ 8 การสันนากลุ่มวิจัย



ภาพที่ 9 การสันนากลุ่มวิจัย



ภาพที่ 10 สมาชิกในกลุ่มวิจัย