

บทที่ 5

การสร้างการตลาด “มูลค่าของตราสินค้า” การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

บทนี้เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ในการเชื่อมโยงจากบริบทเบื้องต้นของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาชวา องค์ความรู้ การเลี้ยงนกเขาชวา การปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย วัฒนธรรมต่าง ๆ ที่เชื่อมโยงมาจากองค์ความรู้ การปฏิสัมพันธ์และการตลาด ตลอดจนการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะ ของการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ผู้สร้างการตลาด “มูลค่าของตราสินค้า” การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ให้มีการเชื่อมโยงจากองค์ความรู้สู่การสร้างการตลาด โดยเฉพาะ “มูลค่าของตราสินค้า” การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

1. การเชื่อมโยงองค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวาสู่การสร้างการตลาด

จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) เพื่อสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวาและการซื้อขายแลกเปลี่ยนนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวาในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขายนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวา นำองค์ความรู้ และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ไปกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

1.1 ด้านองค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การเลี้ยงนกเขาชวาในพื้นที่อำเภอจะนะเดิมนั้น เป็นการนำนกป่ามาเลี้ยงตั้งแต่ประมาณ ปี พ.ศ. 2507 - 2508 จนถึงปัจจุบันอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาได้มีการสะสมองค์ความรู้ การเลี้ยงนกเขาชวาจนสามารถเพาะพันธุ์ได้และเกิดการสั่งสมองค์ความรู้การเลี้ยงให้นกเขาชวาให้สามารถออกเสียงได้ ตามความต้องการและสิ่งที่เป็นการเชื่อมโยงองค์ความรู้ด้านการเลี้ยงนกเขาชวาจนกลายเป็นลักษณะเฉพาะตัวของการเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ เป็นการเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อให้สามารถลงแข่งขันได้เมื่อมีอายุน้อยที่สุด คือ 3 เดือน การเลี้ยงนกเขาชวา ของคนเลี้ยงนจะนะมีทั้งทำในเชิงธุรกิจและเพื่อการอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่น กล่าวคือการเลี้ยงนกเขาชวาในเชิงธุรกิจนั้น

การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มีความเชื่อมโยงกับงานฝีมือหลายกลุ่ม เช่นการทำกรงนก การทำตะขอ (หัวกรง) การเย็บผ้าคลุม เป็นต้น ส่วนกลุ่มผู้ที่นิยมเลี้ยงนกควบคู่กับการอนุรักษ์จะพยายามธำรงรักษางานศิลปะเหล่านี้ไว้โดยการสะสมและพัฒนาผลผลิตที่เกี่ยวข้องจากการเลี้ยงนกเขาชวา กล่าวคือการทำกรงนก กรงนก การเย็บผ้าคลุมกรงนกและส่วนประกอบต่าง ๆ ของการทำกรงนก โดยเฉพาะความหลากหลายและความสวยงามของกรงนกเขาชวาที่มีความหลากหลายทั้งในด้านความสวยงาม ความหรูหราอันแสดงถึงการมีฐานะของผู้ครอบครอง

1.1.1 การพัฒนาสายพันธุ์นกเขาชวาอำเภอจะนะ

นกเขาชวาอำเภอจะนะ ได้ชื่อว่าเป็นนกสายพันธุ์ดีเป็นที่ยอมรับนับถือของผู้ที่ชื่นชอบนกโดยทั่วไป เกิดขึ้นเนื่องจากการสะสมองค์ความรู้ของคนอำเภอจะนะที่สั่งสมกันมาจนสามารถผสมพันธุ์นกเขาชวาได้ตรงกับความต้องการของตลาดทุกยุคสมัย องค์ความรู้นี้เป็นเรื่องของการสะสมองค์ความรู้ของผู้เลี้ยงนกเขาชวาทางด้านการพัฒนาของสายพันธุ์พ่อแม่ที่นำมาผสมพันธุ์กันจนได้ผลผลิตตรงตามความต้องการของตลาดโดยเฉพาะลักษณะเฉพาะของนกเขาชวารวมถึงการขึ้นและเสียงของนกเขาชวาที่มุ่งให้ความสำคัญต่อการผลิตนกเขาชวาที่สามารถออกสู่สนามแข่งขันนกเขาชวาได้ สภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ของอำเภอจะนะที่เอื้อต่อการเลี้ยงนกเขาชวาที่ขึ้นหรือเปล่งเสียงออกมาได้มีความไพเราะสร้างความภาคภูมิใจให้แก่ผู้เลี้ยงนกเขาชวาแต่อย่างไรก็ตามยังไม่สามารถหาข้อพิสูจน์ได้ว่าสภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ดังกล่าวเป็นปัจจัยที่ทำให้นกเขาชวาที่ผสมพันธุ์ที่อำเภอจะนะเป็นนกที่มีคุณภาพ

การผสมพันธุ์นกเขาชวา เป็นการนำพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ดี อายุตั้งแต่ 7 เดือน ถึง 4 ปี มาผสมพันธุ์กัน โดยคาดคะเนว่าลักษณะน้ำเสียงของพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์คู่ที่นำมาผสมพันธุ์กันนี้จะทำให้ลูกนกนั้นมีคุณภาพเสียงที่ดี การผสมพันธุ์จะมีการสร้างกรงนกหรือบ้านนกให้ทั้งคู่อยู่ร่วมกัน ซึ่งลักษณะบ้านนกในปัจจุบันจะมีขนาดใหญ่กว่าอดีต เมื่อแม่นกออกไข่ ตามปกติจะออกไข่ครั้งละ 2 ฟอง แม่นกจะใช้เวลาฟักไข่อยู่ 15 วัน ก็จะได้ลูกนกเขาชวาเพศผู้และเพศเมียอย่างละหนึ่งตัว เว้นแต่กรณีพิเศษอาจเป็นลูกนกเพศเดียวกันก็ได้ ในปีหนึ่ง ๆ นกเขาชวาสามารถให้ลูกนกได้ประมาณ 4 คู่ แต่ละฟาร์มจะมีการจัดการหมุนเวียนเปลี่ยนคู่เพื่อพัฒนาสายพันธุ์ให้ได้อยู่เสมอ

“...การผสมพันธุ์นกเขาชวา จะนำพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ดี อายุตั้งแต่ 7 เดือน ถึง 4 ปี มาผสมกัน โดยคาดคะเนว่าลักษณะน้ำเสียงของพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์คู่ที่นำมาผสมกันนี้จะให้ลูกนกที่มีคุณภาพ...”

สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา
วันที่ 20 สิงหาคม 2551

นอกจากนี้รูปแบบการผสมพันธุ์นกเขาชวาของอำเภอจะนะในปัจจุบันนี้ใช้วิธีธรรมชาติโดยการให้นกฟักไข่ตามกำหนด ต่างจากเมื่อประมาณ 3 – 4 ปีก่อนที่กลุ่มลูกค้าจากประเทศอินโดนีเซียเข้ามาซื้อห่านกมาก ทางฟาร์มจะนิยมซื้อไข่นกจากชุดพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ที่ตลาดต้องการมาฟักไข่ด้วยเครื่องฟักไข่ เพื่อเร่งให้แม่นก ออกไข่เร็วขึ้น

สำหรับลักษณะนกที่มีคุณภาพที่กล่าวถึง คือนกเสียงดี คำว่าเสียงดีหมายถึงนก ร้องคำหน้ายาว คำกลางชัด และคำปลายยาว ลักษณะการออกเสียงของนกแบ่งออกเป็น 3 คำ หรือ 3 พยางค์ เป็นพยางค์หน้า พยางค์กลาง และพยางค์ปลาย ซึ่งพยางค์หน้านั้นจะออกเสียงครั้งเดียว พยางค์กลางจะมีหลายครั้ง และพยางค์ปลายจะมีครั้งเดียวยาว นกที่เสียงดีต้องเป็นนกที่น้ำเสียงมี กังวานนานเปรียบเหมือนเสียงการเคาะระฆังที่กังวานนาน และเสียงนกที่นิยมกันอยู่ในช่วงปัจจุบันนี้คือนกเสียงใหญ่

ส่วนการพัฒนาสายพันธุ์นกของผู้เลี้ยงนกเขาชวาจะนะ นอกจากใช้วิธีการซื้อขาย แลกเปลี่ยนนกเพื่อพัฒนาสายพันธุ์กันแล้ว ยังมีการสนับสนุนจากชมรมผู้เลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ ให้มีการยืมพ่อพันธุ์แม่พันธุ์นกของชมรมให้กับสมาชิกด้วย โดยผู้ยืมไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย แต่จ่ายผลตอบแทนคืนชมรมเป็นส่วนแบ่งลูกนกที่ผสมพันธุ์ได้ตามข้อตกลง นอกจากนี้ทางชมรมฯ ยังมีสนามแข่งขัน เป็นของตนเองที่สนามหวังดี ตำบลลิงชัน อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งถือเป็นสนามที่มีมาตรฐาน อันดับรองจากสนามอาเซียนของเทศบาลนครยะลา สนามหวังดีจะจัดการแข่งขันทุกวันเสาร์สัปดาห์ที่ 4 ของทุกเดือน นอกจากนี้ยังมีการจัดการแข่งขันในนามของสมาคมผู้เลี้ยงนกเขาชวาท้องถิ่น ซึ่งจะจัดทุกวันอาทิตย์ของเดือนมกราคม ถึงเดือนกันยายน และหยุดการแข่งขันในช่วงเดือนตุลาคม ถึงเดือน ธันวาคม เนื่องจากเป็นช่วงฤดูฝน การจัดกิจกรรมการเปิดสนามจัดการแข่งขันนกเขาชวาเสียง เป็นกิจกรรมหนึ่งที่จะส่งเสริมการตลาดของตลาดผู้เลี้ยงนกเขาชวากล่าวคือ การแข่งขันขันนกเขาชวา กลายเป็นส่วนหนึ่งของการแนะนำสินค้าให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น นกเขาชวาที่เข้าแข่งขันจะทำให้ลูกค้าติดตามหาสายพันธุ์ไปยังฟาร์มต่าง ๆ ต่อไป ดังนั้นการพัฒนาสายพันธุ์ของนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นั้น มีจุดเด่นที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะก็คือ การพัฒนาสายพันธุ์นกเขาชวาและการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เพื่อการแข่งขัน

1.1.2 การเลี้ยงดู ดูแลนกเขาชวา

การเลี้ยงดู ดูแลนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เกิดได้จากการสะสมองค์ความรู้การดูแลนกเขาชวาของผู้เลี้ยงที่อยู่ใน อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เป็นเวลามายาวซึ่งผู้เลี้ยงนกเขาชวาทุกคนพึงรู้ว่าจะต้องเลี้ยงดู ดูแลนกเขาชวาที่ตนเลี้ยงบ้างในแต่ละวันจนกลายเป็นวิถีชีวิตประจำวันของชาวอำเภอจะนะ ไม่เพียงแต่ผู้เลี้ยงนกเขาชวาเท่านั้นแต่เป็นภาพวิถีชีวิตการเลี้ยงนกเขาชวานั้นเป็นการดำเนินชีวิตประจำวันของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

นกเขาขนาวจึงมีชีวิตอยู่อย่างมีความสุขและพลอยทำให้เจ้าของนกมีความสุขด้วย สิ่งที่เจ้าของนกเขาขนาวจึงปฏิบัติต่อนกเขาขนาวเป็นประจำทุกวัน นั้นเริ่มต้นจาก

1) การนำนกเขาขนาวขึ้นบนรอยอดเสาเป็นการนำนกเขาขนาวในกรงขึ้นชัก รอกบนยอดเสาในตอนเช้า เพื่อให้นกเขาขนาวได้ผิงแดดจากแสงแดดอ่อน ๆ ในตอนเช้าอย่างน้อย ประมาณ 20 – 30 นาที

2) การนำนกผิงแดดและการอาบน้ำนกเขาขนาวหลังจากผิงแดดแล้วควรนำ นกเขาขนาวมาพ่นน้ำให้ทั่วตัว รวมทั้งได้ปีกนกเขาขนาวด้วย กล่าวคือต้องจับปีกนกเปิดขึ้นแล้วพ่นน้ำ ให้เปียกทั่ว ๆ อย่ายพ่นน้ำใส่แบบนกเขาขนาวก่า (คือ อย่ายพ่นน้ำขณะที่ยืนอยู่ในกรง) เพราะนกใหม่ จะตกใจแล้วบินไปปะทะกับกรง ซึ่งอาจทำให้นกเจ็บได้ จากนั้นจึงปล่อยให้นกเขาขนาวที่พ่นน้ำแล้ว ผิงแดดอ่อน ๆ ต่อไปอีกสักพักหนึ่งจึงค่อยนำไปแขวนไว้ที่ที่เคยแขวน บางครั้งควรนำนกเขาขนาว มาอาบน้ำบ้างเพราะการอาบน้ำให้นกก่อน นำมาตากแดดดีกว่าการพ่นน้ำ เพราะนกจะ “ขึ้นเร็ว” ถ้าทำได้ควรอาบน้ำให้นกเดือนละหนึ่งครั้งเสมอ (ไม่ควรอาบน้ำบ่อย ถ้าบ่อยนักก็ไม่ดี) เวลาอาบน้ำ หรือพ่นน้ำให้นกเขาขนาว ควรจะเปลี่ยนใส่กรงใหม่ และกรงใหม่นั้นควรจะไม่มีแผ่นฝ้าวงกลมรอง อยู่ใต้กรงสำหรับรองรับมูลนก ไม่มีภาชนะใส่อาหารด้วยควรมีแต่คอนสำหรับให้นกจับเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อจะได้นำกรงเก่ามาทำความสะอาดในช่วงจังหวะที่นกเขาขนาวกำลังผิงแดดอยู่ในกรงสำหรับ พ่นน้ำ เวลาทำความสะอาดกรงนกเก่า จะต้องเช็ดล้างคอนให้สะอาด และเช็ดพื้นกรงให้สะอาดด้วย โดยเทมูลนกในแผ่นกลมใต้กรงทิ้งให้หมด

3) การให้อาหารนกเป็นการตรวจตราดูอาหารที่อยู่ในถ้วยอาหารทั้ง 4 ใบ โดยพิจารณาว่านกเขาขนาวชอบอาหารชนิดใด ถ้าพบว่าอาหารชนิดใดขาดจะต้องเติมให้บริบูรณ์ไม่ว่าจะเป็นน้ำ ข้าวเปลือกเมล็ดสั้น ทรายทะเลหรืออาหารเสริมต้องคอยสังเกตว่าอาหารในถ้วยไหนที่ นกเขาขนาวชอบกินบ้าง โดยเฉพาะน้ำต้องเปลี่ยนทุกวัน

“...นกเขาขนาวก็คล้ายๆ กับคนตรงที่ชอบที่อยู่ี่สะอาด บางครั้งเจ้าของนกเขา ขนาวไม่สนใจไม่มีเวลาดู อาหารนกเขาขนาวก็ไม่มี น้ำก็หมด กรงก็ดูจระสกปรก ไม่เคยทำความสะอาดจะทำให้นกเขาขนาวสุขภาพไม่ดีต่อให้ชื้อนกแพงแค่ไหนถ้า ไม่เอาใจใส่เข้าไปแข่งขันก็สู้ของของคนอื่นไม่ได้หรอก...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
องค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาขนาว
วันที่ 20 สิงหาคม 2551

เมื่อตรวจความเรียบร้อยทุกอย่างแล้วก็จัดการนำนกเขาชวาไปแขวนไว้ที่เดิม นี่คือวิถีชีวิตประจำวันของชาวอำเภอจะนะ ที่จะต้องปฏิบัติต่อนกเขาชวาเป็นประจำทุกวัน เมื่อตั้งใจว่าจะเลี้ยงนกเขาชวาก็ต้องตั้งใจไว้ตั้งแต่ต้นว่าจะต้องมีเวลาให้นกเขาชวาทุกวันด้วย จะเลี้ยงแบบเลี้ยงนกแก้วนกขุนทองไม่ได้อย่างเด็ดขาด การเลี้ยงนกเขาชวาต้องเลี้ยงด้วยใจรัก ต้องเอาใจใส่ดูแลเสมอ ที่สำคัญคือต้องขยันทำความสะอาดให้นกเขาชวารวมทั้งความสะอาดภายในกรง น้ำและข้าวเปลือกอย่าให้ขาด รักนกเขาชวาต้องเอาใจใส่ทุกวัน ซึ่งหากทำได้แบบนี้นกเขาชวาก็จะมีความสุข อารมณ์ดี สุขภาพดี แข็งแรง เมื่อนำไปแข่งขันก็จะส่งเสียงขันอย่างมีความสุข ทำให้นกเขาชวานั้นชนะคู่แข่งได้อย่างง่ายดาย และเคล็ดลับอีกอย่างที่เจ้าของนกเขาชวาคควรทราบก็คือ การนำสมุนไพรมาใช้ เช่น เสดลพังพอน หญ้าไต้ใบ เป็นต้น หรือนำขี้วัวแห้งมาแช่น้ำใส่ให้นกกิน ป้อนกล้วย เพราะกล้วยทำให้สุขภาพของนกเขาชวาสสมบูรณ์ อาการของนกที่บ่งบอกถึงอาการป่วยจะมีอาการทางกระดิกอยู่เฉย ๆ ไม่ได้ อุจจาระเหลวออกสีขาวหรือเขียว ซึ่งคนดูแลนกต้องตรวจตราเป็นประจำทุกวัน เพื่อรีบทำการรักษาก่อนจะเกิดความเสียหายต่อฟาร์ม (มัลลิกา คณานุรักษ์, 2549: 45)

1.1.3 การรักษาโรคที่เกิดกับนกเขาชวา

นกเขาชวาเป็นสัตว์ที่โชคคืออาศัยอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ได้รับการดูแลเป็นอย่างดี มีความสะอาด ปลอดภัย จึงมักมีสุขภาพดี แต่ทางฟาร์มก็ต้องมีการดูแลรักษาสุขภาพของนกซึ่งมีราคาแพงเหล่านี้ด้วย โรคที่เกี่ยวกับนกเขาชวาที่มักจะพบคือ

- 1) การเป็นสิ่ว เป็นตุ่มแข็งที่บริเวณหน้าของนก ทางฟาร์มจะรักษาโดยการปล่อยให้หัวสิ่วแก่และแข็งตัว จึงเชี่ยออกเมื่อครบอายุของสิ่ว
- 2) โรคตาแฉะหรือโรคตาเปิกซึ่งฟาร์มจะมีวิธีการรักษาโดยใช้น้ำล้างตานก หรืออีกวิธีหนึ่งคือการใช้น้ำขี้ไก่ปิ้งแหยงรู้น้ำตาทะลุออกทางปากนก
- 3) โรคพยาธิ นกเขาชวาที่เป็นโรคพยาธิจะถ่ายมูลออกมาโดยมีตัวพยาธิออกมาด้วยไม่มากนักน้อย กินอาหารจุแต่กลับพอมลง มีอาการเซื่องซึม ถ้าปล่อยให้เป็นอย่างนี้จนเรื้อรัง โดยไม่รีบรักษานกเขาชวาจะตายในที่สุด ทางฟาร์มก็จะนำไปกะเม็งสดมาตำให้ย่อยละเอียด แล้วเอามาคลุกกับกะปิอย่าให้มากนักพอมีสเต็มก็พอ ปั่นเป็นเม็ดยาว ๆ ขนาดเม็ดพริกขี้หนู ป้อนให้นกกิน ประมาณ 2-3 เม็ด ตามอายุอ่อนแก่ของนกหรือจะใช้ดีเกลือผสมน้ำรสอ่อน ๆ กรอกปากนกประมาณ 2 ซัอนชา วันละ 3 ครั้ง จนกว่านกจะถ่ายมูลออกมาพร้อมกับพยาธิ

ผู้ที่เลี้ยงนกเขาชวาคควรจะรู้ว่านกเขาชวามีโอกาสเป็นโรคอะไรบ้าง เพราะนกเขาชวาก็เหมือนคน ที่อาจเจ็บป่วยได้เหมือนกัน จากข้อมูลข้างต้นทำให้สังเกตเห็นอาชีพอีกอาชีพที่ไม่ค่อยมีใครพูดถึงกัน ก็คือ หมอนก นั่นเอง นกเขาชวานั้นเมื่อมีการเจ็บป่วย ผู้เลี้ยงนกเขาชวาจะใช้

องค์ความรู้ที่สืบทอดกันมา รักษาโรคของนกเขาชวาทำให้เกิดอาชีพหมอนกเขาชวา และมีการผลิต ยารักษาโรคที่เกี่ยวกับนกเขาชวาทำให้เกิดการซื้อขาย ยารักษาโรคนกเขาชวาด้วยเช่นกัน

1.2 การสร้างการตลาดจากการสังมองค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

จากการลงพื้นที่และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่า การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาซึ่ง สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ส่วนหนึ่งนั้น เป็นกลยุทธ์ของแต่ละฟาร์มที่เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดในการดำเนินการ ซื้อขายนกเขาชวาซึ่งมีรายละเอียดดังนี้คือ

1.2.1 รูปแบบทางการตลาดของฟาร์มตลาดการซื้อขายนกเขาชวาของ อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา มี 3 รูปแบบคือ

1) การขายตรง ระหว่างฟาร์มและลูกค้า การซื้อขายตรงระหว่างฟาร์มกับลูกค้า เริ่มต้นจากลูกค้าได้รับข้อมูลของฟาร์มจากการติดตามสายพันธุ์นกที่เข้าแข่งขันจากสนามต่าง ๆ และรหัสฟาร์ม ลูกค้ากลุ่มนี้อาจเป็นคนที่ต้องการนกเพื่อ ไปสร้างฟาร์มใหม่ หรือนำไปเลี้ยงฟังเสียง และนำออกไปเพื่อการแข่งขัน แต่สำหรับกลุ่มลูกค้าซื้อนกราคาต่ำ (ประมาณนกละ 50-100 บาท) ก็ จะหานกเขาชวาไปเลี้ยงเป็นสัตว์เลี้ยงประจำบ้าน ดังนั้นการขายตรงระหว่างฟาร์มและลูกค้า นั้น เกิด ได้จากความต้องการและระดับความต้องการของลูกค้าเป็นประการสำคัญ

สำหรับการขายตรงฟาร์มขนาดใหญ่จะได้เปรียบในการรวบรวมนกเขาชวาพันธุ์ดีจากแหล่งต่าง ๆ ใ้ไว้มากมายจึงเป็นฟาร์มที่มีลูกค้าจากต่างประเทศนิยมมาเลือกซื้อนกเขาชวา นกเขาชวาที่มีราคาแพงอยู่ในปัจจุบัน คือ นกเสียงดีและเสียงใหญ่ แต่อีกด้านหนึ่งก็จะมีนกไหล จำนวนมากที่เกิดจากนกสายพันธุ์ดีที่ไม่ได้ราคาแพงตามคาดหวัง นกเขาชวาเหล่านี้จะถูกส่งขายเป็น นกราคาต่ำ โดยก่อนจะเกิดวิกฤตการณ์โรคไข้หวัดนก ผู้เลี้ยงนกเขาชวาจะขายนกเขาชวาที่เป็นนก ไหลให้กับ ตลาดคนอินโดนีเซีย ต้องการเป็นจำนวนมาก เพราะคนอินโดนีเซียถือว่านกเขาชวาเป็น สัตว์นำโชคเมื่อไปทำงานที่ไหนก็มักจะเลือกซื้อนกเขาชวาไปเลี้ยงเป็นสัตว์นำโชค และเมื่อย้ายถิ่นก็ จะปล่อยนกไป ทำให้มีการซื้อหานกไหลอยู่เสมอ จากข้อมูลข้างต้นทำให้มองเห็นกลยุทธ์ในด้าน ความแตกต่างในเรื่องของราคาของนกเขาชวา

2) การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าจากต่างประเทศ โดยพ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่ประสงค์จะเลี้ยงนกในประเทศของตน และติดต่อ ทางโทรศัพท์กับเจ้าของฟาร์มเพื่อคั่นหาว่ามีนกที่มีคุณสมบัติตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ หากพบว่า ฟาร์มที่ติดต่อนั้นมีนกเขาชวาตรงตามความต้องการพ่อค้าคนกลางจะทำการตกลง เดินทางมาซื้อที่ฟาร์ม หรือให้ทางฟาร์มนำส่งไปให้ทั้งทางรถไฟ และรถยนต์

สำหรับรายรับการค้าผ่านพ่อค้าคนกลางในปัจจุบันเพื่อส่งออกออกไปยังต่างประเทศนั้นเป็นการส่งออกโดยการลักลอบนำเข้ายังประเทศต่าง ๆ เนื่องจากปัจจุบัน ประเทศที่นำเข้า (มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์) ห้ามนำเข้ากันอย่างเด็ดขาดยกเว้นเพื่อการแข่งขันในวันสำคัญเท่านั้นที่มีการลักลอบซื้อขายนกในสนามแข่งขัน สาเหตุของการห้ามนำเข้าเนื่องจากการแพร่ระบาดของไข้หวัดนกและประเทศไทยก็เป็นพื้นที่ที่มีการระบาดของไข้หวัดนก การลักลอบนำเข้ามีทั้งนกที่มีราคาสูงเพื่อการแข่งขัน และนกราคาต่ำเพื่อนำไปเลี้ยงเป็นสัตว์มงคลของผู้ซื้อตามความเชื่อและผู้ที่ยื่นอกเพื่อนำไปปล่อยเป็นการทำบุญ จากข้อมูลในเรื่องการตลาดการขายผ่านพ่อค้าคนกลางนั้น ตลาดส่วนใหญ่จะมาจากต่างประเทศเช่น สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และ นักธุรกิจในประเทศไทยที่เลี้ยงนกเขาชวาส่วนใหญ่จะอยู่ทางภาคกลาง เช่น กรุงเทพมหานคร นครปฐม เป็นต้น จึงทำให้มองเห็นถึงสภาพปัญหาที่ต้องการแก้ไขอย่างเร่งด่วน จะต้องหากลยุทธ์วิธีการที่จะทำให้ตลาดที่ขายผ่านพ่อค้าคนกลางที่ส่วนใหญ่พ่อค้าคนกลางจะเป็น คนไทยในพื้นที่นั้น ๆ ทำให้ขาดเงินหมุนเวียนในประเทศปีละหลายล้านบาท โดยกลยุทธ์วิธีที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วนคือ ยุทธศาสตร์ในเรื่อง ช่องทางการจัดจำหน่าย ที่ควรหันมาพูดคุยกันอย่างจริงจัง ทั้งภาครัฐและตัวแทนภาคประชาชน

3) การขายโดยวิธีการฝากขาย รูปแบบการขายแบบนี้เป็นการเปิดโอกาสให้ฟาร์มอื่นนำนกมาแขวนฝากไว้ที่ฟาร์มที่มีชื่อเสียงเพื่อให้ลูกค้าที่มาพักในฟาร์มดังกล่าวได้ฟังเสียงนกโดยไม่ต้องเดินทางไปยังฟาร์ม หลาย ๆ แห่งซึ่งเจ้าของฟาร์มจะมีรายได้เป็นส่วนแบ่งตามอัตราที่ตกลงกันและเป็นการช่วยเหลือฟาร์มที่ยังไม่มีชื่อเสียง

สำหรับช่องทางการตลาดที่ถูกใช้มากที่สุด คือ การซื้อขายตรงระหว่างฟาร์มและลูกค้าเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายในประเทศ ที่ลูกค้าสามารถเดินทางมาหาซื้อนกในพื้นที่ได้ด้วยตนเอง“...ปัจจุบันลูกค้านิยมซื้อนกเขาชวากันถึงฟาร์มเพราะจะฟังจากชื่อเสียงของฟาร์ม...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก การซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะ วันที่ 17 กันยายน 2550)

รูปแบบการฝากขายนั้นจะมีเกือบทุกตลาดไม่ใช่จะมีแค่ตลาดนกเขาชวา แต่ตลาดนกเขาวานั้นนิยมกันเนื่องจากว่า ผู้ซื้อที่จะมาซื้อนกเขาวานั้นจะมุ่งตรงไปที่ฟาร์มขนาดใหญ่ที่มีการเลือกนกเขาชวาได้อย่างหลากหลายทำให้เจ้าของฟาร์มขนาดเล็กไม่สามารถนำนกเขาชวาของตัวเองไปขายได้ จึงจะต้องมีการฝากขายนกเขาชวาในฟาร์มขนาดใหญ่ส่วนเรื่องกำไรแล้วแต่เจ้าของนกเขาชวากับเจ้าของฟาร์มตกลงกันเอง

1.2.2 มูลเหตุจูงใจการเลือกซื้อนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การเลือกซื้อนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาเป็นการซื้อ โดยผู้ซื้อที่มีมูลเหตุที่แตกต่างจากการเลือกซื้อนกเขาชวาทั่ว ๆ ไป กล่าวคือ ผู้ที่ซื้อจะมีข้อมูลที่เป็นมูลเหตุของการตัดสินใจซื้อมาก่อน กล่าวคือ การมีข้อมูลลักษณะของนกเขาชวาที่ตรงกับความต้องการ ความมีชื่อเสียงของฟาร์มที่เคยติดต่อก่อนมาซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่า การตัดสินใจในการเลือกซื้อนกเขาชวาของผู้ซื้อนั้นจะต้องมีมูลเหตุจูงใจ ดังนี้คือ

1) คุณภาพเสียงของนก ผู้ซื้อนกเขาชวานั้นมักเลือกนกที่มีเสียงดีตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปนกที่มีเสียงดีมักมาจากพ่อแม่นกสายพันธุ์ดี การตัดสินใจซื้อส่วนมากแล้วขึ้นอยู่กับความพอใจของลูกค้าในการเลือกว่าชอบแบบไหน เพราะนกมีเสียงหลายแบบ ทั้งเสียงเล็ก เสียงกลาง เสียงใหญ่ หรืออาจเลือกแบบเสียงของนกตามความนิยมในรูปแบบของเสียงที่เป็นที่ต้องการของตลาด จากข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่า นกเขาชวาเสียงใหญ่จะมีราคาดีกว่า นกเสียงกลางและเสียงเล็กในกรณีที่เป็นนกมีความดีเหมือน ๆ กัน แต่ในสนามการแข่งขันประกวดเสียงนกเขาชวา มักจัดให้มีการแข่งขันนกเขาชวาทั้ง 3 เสียงเสมอ นกที่ขันจังหวะซ้ำมีราคาดีกว่านขันจังหวะธรรมดาและจังหวะเร็ว นกที่ขันเสียงท้ายกังวานมาก มีราคาดีกว่าท้ายกังวานน้อย และเสียงท้ายยาวที่มีความกังวานดีกว่าเสียงท้ายสั้นที่มีความกังวาน รวมทั้งเสียงหน้ายาวดีกว่าเสียงหน้าสั้นด้วย และนกที่มีความดีเหมือน ๆ กัน 5 จังหวะ จะนิยมมากกว่า 4 จังหวะ และ 4 จังหวะจะนิยมมากกว่า 3 จังหวะ “...นกเสียงใหญ่จะราคาแพงกว่าเสียงกลางหรือเล็กในกรณีที่นกเขาชวามีความดีเหมือนเสียงอื่น...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก ลูกค้าต่างประเทศสนใจนกเขาชวาอำเภอจะนะ วันที่ 20 กันยายน 2550)

2) ความน่าเชื่อถือของฟาร์มหรือผู้ขาย เป็นสิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่ง เนื่องจากการซื้อขายบางครั้งลูกค้ามีความเชื่อมั่นในคุณภาพของฟาร์ม และความสามารถของเจ้าของฟาร์มในการดูแลนกและการพัฒนาสายพันธุ์ โดยเฉพาะลูกค้าเดิมและเครือข่ายของลูกค้าเดิม ส่วนใหญ่จะติดต่อกับฟาร์มเนื่องจากการได้รับการแนะนำต่อ ๆ กันมาเป็นที่ไว้วางใจในคุณภาพ ซึ่งแต่ละฟาร์มจะต้องคงความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือให้คงอยู่ตลอดไป

3) รางวัลนกเขาชวาที่ได้รับจากการแข่งขัน เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อนกเขาชวาเนื่องจาก ผู้ซื้อนกเขาชวามีจุดประสงค์ส่วนมากจะนำไปแข่งขัน สาเหตุนี้เองเป็นแรงจูงใจที่ทำให้ผู้ซื้อนกเขาชวาคิดจะหาซื้อนกเขาชวาดี ราคาสูง ซึ่งมักจะเป็นนกเขาชวาที่ชนะการแข่งขันชิงถ้วยพระราชทานมาแล้ว เพื่อครอบครองเป็นเจ้าของและส่งเข้าแข่งขันในนามของตนเองต่อไป หากนกตัวนั้นแข่งขันชนะรางวัลใด ๆ ก็ตาม ก็สามารถสร้างความปิติยินดีอย่างสูงต่อเจ้าของ แต่หากไม่ชนะคนกลุ่มนี้ก็จะแสวงหานกตัวใหม่ต่อไปอีก

4) รูปร่างลักษณะของนก การเลือกซื้อของลูกค้าบางคนสังเกตเห็นว่าอก ถ้าหน้าอกตรงนกสามารถฝึกได้ ถ้าหน้าอกของนกเบี้ยวน้ำเสียงของนกไม่ดี ลูกค้าบางกลุ่มเลือกซื้อนกทางสั้นเนื่องจากมีความเชื่อว่า นกทางยาวไม่ค่อยสู้ “...คนที่เล่นนกก็ต้องมีวิชาในตัวแล้ว ต้องดูรูปร่าง คุณชนกับทางว่ามีสีเข้มไหม ถ้ามีสีเข้ม ออกย่อยแสดงว่านกสู้ นกไม่สู้ทางจะบาน...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก การซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะ วันที่ 17 กันยายน 2550)

5) คำแนะนำของเพื่อนและคนกลางที่แนะนำให้ไปยังฟาร์มต่าง ๆ หรือผู้ที่ เป็นนายหน้า ซึ่งการซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลานั้น คือการติดต่อคบหาเป็นเพื่อนกันมายาวนานของลูกค้ากับฟาร์ม ทำให้เกิดความไว้วางใจต่อกันที่จะตกลงซื้อหานกเขาชวา ราคาแพง ๆ โดยไม่ต้องวิตกกังวลหรือมีความเสี่ยงต่อการตัดสินใจแต่ละครั้ง

สำหรับมูลเหตุจูงใจข้างต้นนั้นสามารถสรุปได้ว่า การตัดสินใจในการเลือกซื้อนกเขาวานั้นอยู่ที่ความต้องการของแต่ละคนว่าซื้อนกเขาชวาชอบคุณสมบัติของนกเขาชวาเป็นอันดับแรกจึงจะตัดสินใจซื้อ อย่างไรก็ตามถึงแม้ฟาร์มเหล่านี้จะทำธุรกิจ แต่ทุกฟาร์มต่างมีความรัก ความชอบนกเขาชวาเป็นพื้นฐาน สิ่งสำคัญของวงการนี้จึงไม่ได้อยู่ที่ต้นทุนหรือกำไร แต่อยู่ที่ความพึงพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายเท่านั้น

1.2.3 การกำหนดราคานกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

เนื่องจากนกเขาชวาเป็นสิ่งมีชีวิตซึ่งเป็นเรื่องที่ยากที่จะกำหนดราคาให้คงที่เสมอ สำหรับนกเขาวานั้นขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดซึ่งมีปัจจัยดังนี้คือ

1) คุณภาพเสียงของตัวนก สำหรับคุณภาพเสียงนกเขาวานี้เป็นตัวกำหนดราคาในการซื้อขายเพราะว่านกเสียงดีราคาก็ดีไปด้วยจากข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่า นกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาจะผลิตนกเขาชวาให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า คือ กลุ่มลูกค้าประเทศอินโดนีเซีย นิยมนกเพลงจังหวะดี กลุ่มลูกค้าประเทศมาเลเซีย นิยมนกเขาชวาที่ชนะการแข่งขัน กลุ่มลูกค้าประเทศสิงคโปร์ นิยมนกสายพันธุ์ดี ราคาแพง กลุ่มลูกค้าคนไทย นิยมนกเพลง คือ จังหวะ เสียงดี เหมือนกลุ่มอินโดนีเซีย

“...ลูกค้ามาเลเซียเข้ามาที่ฟาร์มแล้วถามหานกเขาชวาที่ชนะแล้วก็ตกลงซื้อเลยเพราะเขาบอกว่าติดตามมาหลายสนามแล้วชนะเป็นประจำแสดงว่านกเสียงดี...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
การซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะ
วันที่ 17 กันยายน 2550

2) สายพันธุ์พ่อแม่ หากคุณภาพเสียงของพ่อแม่ไม่ดี จะส่งผลต่อราคาที่จะขาย จากข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่า ในการตัดสินใจซื้อนกเขาวานนั้นผู้ซื้อนกเขาวานโดยทั่วไปทราบถึงองค์ความรู้ดั้งเดิมว่า หากพ่อแม่ดี ลูกก็จะดีตามไปด้วยแต่ก็ไม่ได้หมายความว่าดีทั้งหมดก็มีไม่ดีกว่าแต่ถ้าหากมีนกดีแค่ 1 นกก็สามารถทำให้เจ้าของนกเขาวารวยได้เพียงแค่นกตัวเดียว และสาเหตุนี้เองเป็นเหตุผลที่ทำให้เจ้าของฟาร์มที่มีชื่อเสียงแสวงหาสายพันธุ์ที่ดีมาผสมไว้ในฟาร์มของตัวเองเพราะเป็นแรงจูงใจทำให้ผู้ที่สนใจมาตามหากันถึงฟาร์มถึงแม้ว่าการเดินทางจะยากลำบากก็จะต้องไปเสาะแสวงหาให้ได้เป็นเจ้าของ “...ผมกลัวเสียงเพราะว่าพ่อแม่ดีลูกก็อาจมีดีเหมือนกัน...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก ลูกค้าต่างประเทศสนใจนกเขาวานอำเภอจะนะ วันที่ 20 กันยายน 2550)

3) อายุของนก ก็เป็นปัจจัยหนึ่งในการกำหนดราคา โดยทั่วไปนกอายุตั้งแต่ 3 เดือนสามารถลงสนามแข่งได้ ซึ่งหากพบว่านกเขาวานนี้อายุมากขึ้นแล้วมีอนาคตเสียงดีราคาก็ยิ่งสูงไปด้วย หากซื้อนกเขาวานในช่วงอายุน้อยราคาก็ถูกกว่า ทำให้นักเลี้ยงกำไรหรือนักคาคณะเนที่สะสมองค์ความรู้มานานจะสามารถทราบถึงราคาของนกเขาวานในอนาคตข้างหน้าได้

4) รูปร่างลักษณะของนก สังเกตหน้าอก ถ้าหน้าอกตรงนกสามารถฝึกได้ หน้าอกเบี้ยวหน้าเสียงไม่ดี จากข้อมูลเชิงคุณภาพในเรื่องลักษณะนกเขาวานนั้นในเรื่องของหน้าอกนกเขาวานหากมีหน้าอกเบี้ยวทำให้การเปล่งเสียงของนกเขาวานผิดเพี้ยนไม่ดีเท่ากับนกเขาวานที่มีหน้าอกตรงที่มีพลังในการออกเสียงขั่นนกเขาวานมากกว่า

ปัจจัยในการกำหนดราคานี้จะต้องขึ้นอยู่กับความนิยมในแต่ละสมัยซึ่งในเรื่องราคาที่จะไม่แน่นอน ดังเช่นสมัยก่อนเล่นนกเขาวานตามลักษณะตำรา แต่ปัจจุบันนิยมเล่นนกเขาวานเสียงเพื่อการแข่งขันทำให้เวลาซื้อนกเขาวานในปัจจุบันจะต้องมองถึงสาเหตุที่จะทำให้นกเขาวานเรานั้นเสียงดีกล่าวคือลักษณะของนกเขาวานต้องมี หน้าอกตรง มีสายพันธุ์มาจากพ่อแม่พันธุ์ดีก็จะทำให้นกเขาวาราคาดีตามไปด้วย

1.3 การหมุนเวียนทางการเงินของตลาดนกเขาวาน รายได้ของฟาร์มนกเขาวานนั้นมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยดังต่อไปนี้

1.3.1 การหมุนเวียนทางการเงินของฟาร์มแต่ละฟาร์มมีความแตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของฟาร์มและกิจกรรมของแต่ละฟาร์ม บางฟาร์มมีการผสมพันธุ์นกเขาวานอย่างเดียว บางฟาร์มมีการรับฝากเลี้ยงนกเขาวาน ทำให้รายได้จากการเลี้ยงนกเขาวานมาจากหลายทาง

1.3.2 รายได้ของฟาร์มปัจจุบัน ฟาร์มส่วนใหญ่มีรายได้ลดลงอย่างมาก สาเหตุหลักคือ ปัญหาโรคไข้หวัดนก ที่ทำให้ต่างประเทศทั้งมาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ ห้ามไม่ให้มีการนำเข้าเคลื่อนย้ายสัตว์ปีกทุกชนิด ส่งผลกระทบต่อฟาร์มนกเขาวานเป็นอย่างมาก ทำให้การ

ค้าขายกับต่างชาติในปัจจุบันมีลักษณะของการลักลอบนำเข้า โดยการซื้อขายผ่านนายหน้า อย่างไรก็ตามวิธีการดังกล่าวมีความเสี่ยงสูงมาก เพราะหากทางการจับได้อาจถูกจำคุกถึง 3 ปี ดังนั้นแม้ความต้องการของลูกค้าชาวต่างชาติจะยังมีอยู่มาก แต่ก็ไม่อาจจำหน่ายในในตลาดต่างประเทศได้ รายได้หลักของฟาร์มจึงมาจากการจำหน่ายภายในประเทศเท่านั้น และการขายนกอพยพไปยังต่างประเทศ มีอีกทางหนึ่งคือ การนำนกอพยพไปแข่งขันในช่วงเทศกาลและวันสำคัญที่ทางรัฐบาลของประเทศนั้น ๆ จัดขึ้น จะอนุญาตให้มีการนำนกอพยพไปแข่งขันได้และทำการซื้อขายในสนามแข่งขัน

“...อยากให้รัฐรีบเร่งเจรจาเพราะความต้องการที่จะซื้อนกเขาชาวอำเภอจะนะมีมาก จากลูกค้าชาวต่างประเทศแต่เข้าไม่ได้ แต่นกเขาชาวประเทศมาเลเซียเข้าประเทศอินโดนีเซียได้เป็นเพราะอะไร...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
การซื้อขายนกอพยพในอำเภอจะนะ
วันที่ 17 กันยายน 2550

1.3.3 ค่าใช้จ่ายของฟาร์มส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากคนดูแลนก ค่าอาหารนก ประมาณค่าใช้จ่ายในการนำนกอพยพไปร่วมแข่งขันตามสนามต่าง ๆ และการซื้อพ่อแม่พันธุ์นกมาผสมพันธุ์ ซึ่งแต่ละฟาร์มจะมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้สูงมากและสูงที่สุดนับล้านบาท หากตลาดนกอพยพในขณะนี้ยังไม่คึกคักอาจจะทำให้อาชิงการเลี้ยงนกอพยพสูญหายไปมากที่สุด

สำหรับในเรื่องการหมุนเวียนทางการเงินของตลาดนกอพยพนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการดังเช่น ขนาดของฟาร์ม หากเป็นฟาร์มขนาดใหญ่จะมีลูกค้าให้ความสนใจมากกว่าเพราะมีให้เลือกหลายระดับราคายิ่งฟาร์มไหนมีนกอพยพ ดิบตรงวัลบ่อยก็จะมีความสนใจมากขึ้น นอกจากนี้ปัจจัยภายนอกก็มีส่วนสำคัญเพราะหากมีข่าวการแพร่ระบาดของโรคไข้หวัดนกเป็นประจำก็ยิ่งทำให้ตลาดนกอพยพยิ่งซบเซาลงไปด้วย

1.4 การสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของการเลี้ยงนกอพยพอำเภอจะนะ

นกอพยพอำเภอจะนะยังคงความมีชื่อเสียงอันดับหนึ่งอยู่ได้ เนื่องจากเมื่อพัฒนาสายพันธุ์นกแล้วส่วนใหญ่คนที่ได้ออกมาเป็นนกดีมีคุณภาพตรงกับสมัยนิยมมาตลอด ทั้งในด้านน้ำเสียง ความไพเราะ การถ่ายทอดพันธุ์ หรือการนำไปแข่งขัน นกอพยพจากอำเภอจะนะสร้างความโดดเด่นในวงการได้ทุกปี ทำให้เป็นตราสัญลักษณ์แห่งความเชื่อมั่นของคนทั่วไปว่านกอพยพที่ดีที่สุดและฟาร์มต่าง ๆ เองก็มีเอกลักษณ์เฉพาะของฟาร์มเนื่องจากมีชื่อเสียงจากการแข่งขันและเจ้าของฟาร์มซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถเป็นที่น่าเชื่อถือของบุคคลทั่วไป “...ผมเชื่อในสาย

พันธุ์นกเขาจะนะเพราะว่าซื้อทุกครั้งติดรางวัลทุกครั้งเลย...”(สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก ลูกค้าต่างประเทศสนใจนกเขาจะนะ วันที่ 20 กันยายน พ.ศ. 2550)

เอกลักษณ์เฉพาะของการเลี้ยงนกเขาจะนะ จังหวัดสงขลานั้นคือการสั่งสมองค์ความรู้ในเรื่องการพัฒนสายพันธุ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาดอยู่เสมอ เป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ซื้อนกเขาจะนะประกอบกับอำเภอจะนะเป็นแหล่งที่มีการเลี้ยงนกเขามากที่สุดในประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเลี้ยงนกเขาจะนะเพื่อการแข่งขัน นอกจากนี้ยังมีการพัฒนสายพันธุ์ตรงกับความต้องการของตลาดนกเขาจะนะเสมอ และเอกลักษณ์อีกอย่างหนึ่งที่คนจะนะมีก็คือ ความมีน้ำใจกว้างขวางทั้งในการต้อนรับลูกค้า ผู้มาเยือนและซื้อนกเขาจะนะ ด้วยการให้บริการที่พัก อาหารและการพาไปเลือกหานกจากฟาร์มทุกแห่งโดยไม่มีการแก่งแย่งกีดกัน ทำให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจและมีความสุขที่จะได้มีโอกาสเลือกตามความพึงพอใจสูงสุดของตน

1.5 ความต้องการช่วยเหลือจากภาครัฐ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักได้ทราบถึงปัญหาที่กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาจะนะต้องการให้ทางภาครัฐช่วยเหลือดังนี้

1.5.1 การเจรจากับต่างประเทศเพื่อเปิดช่องทางทางการค้า ฟาร์มส่วนใหญ่ (จากผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่ององค์ความรู้นกเขาจะนะ) ต้องการให้มีการเจรจาเปิดช่องทางการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านให้ได้อย่างรวดเร็ว และให้มีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับใช้หัตถ์นกเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของชาวต่างประเทศในเรื่องความปลอดภัยจากใช้หัตถ์นก เนื่องจากการที่ไม่สามารถส่งออกนกได้ทำให้รายได้ของฟาร์มลดลงอย่างมาก ทำให้วงการนกเขาจะนะซบเซาไป ซึ่งหากปัญหาตลาดต่างประเทศได้รับการแก้ไข วงการนกเขาจะนะก็จะกลับมาคึกคักอีกครั้ง เพราะฟาร์มส่วนใหญ่ยังคงทำการพัฒนสายพันธุ์อยู่ตลอดเวลาด้วยความสุขในการผสมพันธุ์นก การฟังเสียงนก และความต้องการอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่น

“...ต้องการให้มีการเจรจาเปิดช่องทางการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านให้สามารถส่งออกได้เช่นเดียวกับการส่งออกไก่ เพราะมูลค่าการตลาดที่สูงหายไปกว่าร้อยละ 70...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก
การซื้อขายนกเขาจะนะในอำเภอจะนะ
วันที่ 17 กันยายน 2550

2) การแก้ปัญหาความไม่สงบในพื้นที่ภาคใต้เป็นความต้องการให้รัฐแก้ปัญหาความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ อย่างจริงจังเนื่องจากลูกค้าที่เป็นชาวต่างประเทศไม่กล้าเดินทางเข้ามาในพื้นที่ และการแนะนำให้มีการแก้ปัญหาโดยการแก้ปัญหาเศรษฐกิจและส่งเสริมการศึกษาให้ประชาชนมีความรู้

“...ขณะนี้กำลังมีความชบเซาของเศรษฐกิจและวงการนกอเขาชาวเป็นอย่งมาก เนื่องมาจากปัญหาโรคไข้หวัดนกที่ทำให้ไม่สามารถส่งออกนกไปยังต่างประเทศได้ แต่ที่สำคัญยิ่งกว่า ก็คือปัญหาความรุนแรงจากสถานการณ์ความไม่สงบ ในพื้นที่ชายแดนภาคใต้ ทำให้ชาวต่างชาติไม่กล้าจะเข้ามาในพื้นที่ภาคใต้ ทำให้ยิ่งเกิดภาวะเศรษฐกิจในพื้นที่ชบเซาหนักขึ้น...”

สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ลูกค้าต่างประเทศสนใจนกอเขาชาวอำเภอจะนะ

วันที่ 20 กันยายน 2550

3) การส่งเสริมอาชีพเป็นความต้องการให้รัฐส่งเสริมการประกอบอาชีพที่ต่อเนื่องจากการเพาะพันธุ์นกอเขาชาว ซึ่งได้แก่ การทำกรงนก โดยมีความต้องการให้รัฐจัดหาวัสดุคืบในการทำกรงนก เช่น หวายเป็นต้น “...ต้องการให้รัฐบาลช่วยสนับสนุนในอาชีพการเลี้ยงนกอเขาชาวและอาชีพที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยงด้วย...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก เกี่ยวกับองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกอเขาชาว วันที่ 20 สิงหาคม 2550)

จากสภาพปัญหาตลาดนกอเขาชาวอำเภอจะนะ ปัญหาที่ผู้เลี้ยงนกอเขาชาวต้องการให้แก้ไขอย่างเร่งด่วน คือ ต้องการให้มีการเจรจาเปิดช่องทางการค้านานกอเขาชาวเข้าประเทศเพื่อนบ้านได้สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าชาวต่างประเทศและในประเทศในเรื่องความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ และต้องการให้รัฐบาลส่งเสริมการประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับนกอเขาชาวเพื่อที่จะทำให้ตลาดนกอเขาชาวอำเภอจะนะกลับมาคึกคักอีกครั้งหนึ่งประกอบกับข้อมูลในเชิงปริมาณที่กลุ่มเลี้ยงนกอเขาชาวเรียกร้องให้รัฐบาลแก้ไขอย่างเร่งด่วน

2. แนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การสร้างการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาเกิดขึ้นจากการสังมองค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวาจนกลายเป็นการสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของการเลี้ยงนกเขาชวาซึ่งชาวอำเภอจะนะได้เชื่อมโยงองค์ความรู้ต่าง ๆ การสร้างการตลาดและในงานวิจัยนี้ได้วิเคราะห์นำมาเป็นแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา และได้นำส่วนประสมทางการตลาด (หรือทฤษฎี 4P) ดังนี้

2.1 “นกเขาชวา” ผลิตภัณฑ์หรือสินค้า (Product) ของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่สำคัญของการกำหนดยุทธศาสตร์ตลาดครั้งนี้ คือ “นกเขาชวา” ซึ่งยุทธศาสตร์สำคัญสำหรับตัวสินค้านั้น ต้องไปในลักษณะที่ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าจากกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าแล้วทำให้ผู้ผลิตได้รับผลกำไร เพื่อให้สินค้าที่ผลิตขึ้นสามารถบรรลุถึงบทบาทและมีคุณภาพจนเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าได้ จะมียุทธศาสตร์ประกอบอยู่หลายประการ คือ

2.1.1 รูปแบบ นกเขาชวาเป็นสินค้าที่มีลักษณะภายนอกเหมือนกันหมด เสียงก็ออกมาใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม ผู้ที่มีความสนใจเท่านั้นที่จะรู้ว่าลักษณะของนกที่ดีและตรงตามความต้องการของตลาด ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักในเชิงลึก พบว่า รูปร่างลักษณะของนก สังเกตหน้าอก ถ้าหน้าอกตรงนกสามารถฝึกได้ หน้าอกเบี้ยวน้ำเสียงไม่ดี

2.1.2 ยี่ห้อ นกเขาชวาของจะนะเป็นที่นิยมและเป็นที่ยอมรับของบุคคลทั่วไปที่ให้ความสนใจการเลี้ยงนกเขาชวา และรู้จักกันในนามของพื้นที่ที่มีการเลี้ยงและเพาะพันธุ์นกเขาชวาที่มีสายพันธุ์ดีมากที่สุด ดังนั้นชื่อ “นกเขาจะนะ” จึงเป็นยี่ห้อของสินค้านี้ได้ดีที่สุด และนำมาซึ่งราคาที่ได้รับค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับนกเขาชวาจากแหล่งอื่นๆ

2.1.3 การบรรจุหีบห่อ สำหรับสินค้านกเขาชวานั้น ประเด็นของการหีบห่อ คงเป็นอะไรไม่ได้ นอกจากกรงนก ซึ่งถือเป็นเอกลักษณ์สำคัญอย่างหนึ่งของการตลาดนกเขาชวา การผลิตนกเขาชวา ต้องทำควบคู่กับการผลิตกรงนก ซึ่งวัสดุในการผลิตนั้น กลุ่มผู้ผลิตจะนำเอาหวายมาทำกรงเป็นหลัก และพยายามที่จะรักษาศิลปวัฒนธรรมของท้องถิ่นในการออกแบบกรงนก ตลอดจนรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ของอำเภอจะนะเอาไว้มากที่สุด

2.1.4 การให้บริการ ซึ่งเป็นส่วนประสมอย่างหนึ่งที่จะทำให้สินค้าได้รับความสนใจและนำไปสู่ความพึงพอใจในการซื้อขายระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อทั้งสองฝ่าย การต้อนรับที่เป็น

กันเองเป็นบริการที่ผู้ขายในอำเภอจะนัดถือกันมานาน ซึ่งสะท้อนจากเสียงของผู้มาเยือน ไม่ว่าจะเป็นผู้มาเยี่ยมชม และผู้ที่ตั้งใจมาเลือกซื้อโดยตรง

2.1.5 การรับประกัน ในการซื้อขายนกเขาชาวอำเภอจะนะ การรับประกันสินค้า (นกเขาชาว) มีการใช้กันบ้างในบางฟาร์ม โดยรับประกันหากผู้ซื้อ นำนกไปแล้วไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการ ทางฟาร์มยินดีที่จะเปลี่ยนนกตัวใหม่ให้ อย่างไรก็ตาม ลักษณะดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นบ่อยนัก “...ทางฟาร์มของเรามีการรับประกันสินค้าไม่พอใจยินดีให้เปลี่ยนนกเขาชาวคืน...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก เกี่ยวกับองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชาว วันที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2550) ในการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ของสินค้า จำเป็นต้องใช้ข้อมูลดังกล่าวข้างต้น เป็นพื้นฐานในการกำหนดยุทธศาสตร์ โดยอาจจะแยกออกเป็นแต่ละท้องถิ่น สินค้าจะต้องเป็นสินค้าที่มีความพิเศษอยู่ในตัวเองเป็นอย่างมาก และมีการใช้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยีเข้ามาช่วย ดังนั้นสำหรับกลุ่มที่ไม่มีเงินทุนที่พอเพียง หรือเป็นกลุ่มที่ไม่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนเงินทุนแล้วก็จะทำให้เกิดปัญหาอุปสรรคขึ้นมาได้ แต่หากในอนาคตถ้าทำการตลาดโดยยึดเอาตลาดท้องถิ่นเป็นตลาดเป้าหมายก็จะทำให้มีการจัดการบริหารที่มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้นได้ ถ้าทุกกลุ่มที่เข้าร่วมในการดำเนินการ ได้นำเอาทฤษฎีการจัดการจัดการ การตลาดไปเป็นตัวกำหนดในการวางโครงการให้เป็นจริงแล้ว ก็จะเกิดการดำเนินงานที่เป็นขั้นเป็นตอน (Step by Step) และหากมีการฝึกฝนจนเกิดความคล่องแคล่วในตลาดในระดับท้องถิ่นเป็นอย่างดีแล้ว ก็จะทำให้เกิดการพัฒนาขยายตัวจากระดับท้องถิ่นไปสู่ระดับประเทศ และจากระดับประเทศก็จะก้าวไปสู่ระดับนานาชาติ หรือระดับโลกในที่สุด ซึ่งทุกกลุ่มจะต้องพิจารณากำหนดแนวทางเดินของแต่ละกลุ่มว่าจะดำเนินไปในทิศทางใดด้วยตัวเอง กลวิธีที่จะส่งเสริมการขายยังมีอีกหลายรูปแบบ แต่อย่างไรก็ตามในกรณีที่บางกลุ่มไม่ได้มียุทธศาสตร์หรือยังไม่มีความชัดเจนในการทำการตลาดแล้ว จะทำให้กลุ่มนั้นๆ ไม่สามารถสื่อสารหรืออธิบายข้อมูลที่จำเป็นเกี่ยวกับสินค้าไปถึงลูกค้าได้ และอีกประเด็นหนึ่งที่สำคัญคือคุณภาพของสินค้ากับยอดในการจำหน่ายจะมีอิทธิพลต่อการส่งเสริมการขายเป็นอย่างยิ่ง ตามที่ได้อธิบายไปในข้างต้นแล้ว ที่เรียกว่ายุทธศาสตร์ 4P นั่นก็คือกำเนิดมาจากตัวย่อของคำว่า Product หรือสินค้า Price หรือราคา Place หรือสถานที่ในการจำหน่าย และ Promotion การส่งเสริมการขาย เป็นคำที่สามารถทำความเข้าใจได้ง่าย

2.2 “นกเขาชาว” การกำหนดราคา (Price) ขึ้นอยู่กับคุณลักษณะของนกเขาชาว

การกำหนดราคา “นกเขาชาว” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หรือสินค้านั้นเป็นสิ่งที่มีความน่าสนใจอยู่ในตัวมันเองก่อนแล้ว คือเป็นสินค้าที่ “ที่มีชีวิต” ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาได้ง่ายซึ่งแตกต่างจากสินค้าทั่วไป อย่างไรก็ตาม นกเขาชาวในอำเภอจะนะนั้นสามารถกำหนดจากปัจจัยดังนี้

2.2.1 คุณภาพเสียงของตัวนกว่าตรงกับความต้องการของตลาดหรือความพอใจของลูกค้า ซึ่งนกที่เสียงใหญ่จะสามารถขายได้ในราคาแพง แต่ค่อนข้างหายาก และโดยทั่วไปนกตัวผู้จะมีน้ำเสียงที่ดีกว่านกตัวเมีย และส่งผลถึงราคาที่แพงกว่าตามไปด้วย “...เวลาลงสนามไม่ค่อยมีนกเพศเมียเข้าแข่งขันเพราะเวลาแข่งขันจะขันสู้กับนกเขาชาวเพศผู้ไม่ได้ แต่ถ้าหากนกเพศเมียเป็นลูกของนกเขาชาวที่มีชื่อเสียงก็จะมีคนจองนำไปผสมพันธุ์ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับนกเขาชาว...” (สัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก ลูกค้าต่างประเทศสนใจนกเขาชาวอำเภอจะนะ วันที่ 20 กันยายน 2550)

2.2.2 สายพันธุ์พ่อแม่ ซึ่งหากคุณภาพเสียงของพ่อแม่นกดี จะส่งผลต่อราคาที่จะขายซึ่งเหตุผลดังกล่าวก็สอดคล้องกับข้อมูลในเรื่องพ่อแม่พันธุ์ดีราคาแพงทำให้ต้นทุนในการค้าที่สูงตามไปด้วย

2.2.3 อายุของนก ก็เป็นปัจจัยหนึ่งในการกำหนดราคา โดยทั่วไปนกอายุตั้งแต่ 3 เดือนสามารถลงสนามแข่งได้ หากอายุเริ่มมากนกเขาชาวก็เริ่มแพง สำหรับผู้มีรายได้ไม่มากควรเริ่มเลี้ยงนกเขาชาวตั้งแต่อายุนกเขายังน้อย เพื่ออนาคตข้างหน้าหากนกเขาชาวขันก็จะได้กำไรจากนกเขาชาว

2.2.4 รูปร่างลักษณะของนก สังเกตหน้าอก ถ้าหน้าอกตรงนกสามารถฝึกได้ หน้าอกเบี้ยวน้ำเสียงไม่ดี เป็นเรื่องปรกติอยู่แล้วว่าหากนกเขาชาวมีรูปร่างที่ผิดเพี้ยนไปก็จะทำให้เสียงไม่ดีก็ควรเลือกนกเขาชาวที่มีรูปร่างดี ออกย่อย หางสั้น จะทำให้นกเขาชาวนั้นมีราคาขึ้นมา

ดังนั้นในเรื่องของราคานี้ นกเขาแต่ละตัวจะมีราคาที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่มาเป็นตัวกำหนดดังกล่าว เพราะฉะนั้นในการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านราคานี้ จะต้องรักษาเอกลักษณ์ของความเป็นนกเขาชาวอำเภอจะนะไว้ให้ได้ โดยการตั้งเป้าหมายทางการตลาด ราคาต้นทุนรวมทั้งความต้องการของตลาด เงื่อนไขในการแข่งขันสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ของตลาดซึ่งเราจะต้องทำความเข้าใจปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ให้เป็นอย่างดี นอกจากนั้นจะมีบางจุดที่ทำให้ไม่สามารถคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตได้ ส่งผลให้สิ่งเหล่านั้นจะเป็นปัญหาใหญ่เมื่อเราคิดที่จะส่งสินค้าออกไปสู่ตลาดที่มีการแข่งขันกันสูง ด้วยเหตุนี้ การทำการตลาดจึงต้องคำนึงถึงตลาดที่มีการแข่งขันกันสูงๆ โดยเราจะต้องพยายามจับตามองทิศทางที่แน่นอนของผู้บริโภคสินค้าที่มีความเหมาะสมกับตลาดเป้าหมายที่มีผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก ๆ ก็เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่ง และสิ่งที่ขาดไม่ได้คือการรวบรวมข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับตลาดที่เป็นเป้าหมาย นอกจากนั้นแล้วจะต้องคิดวางแผนในการแข่งขันด้วยโดยเฉพาะตลาด ประเทศเพื่อนบ้านที่อยู่ใกล้เคียงกับเราเขาก็เลี้ยงตลาดเดียวกันกับเรา หรือเลี้ยงตลาดที่เป็นเดียวกับเป้าหมายของเรา ซึ่งทำให้เราไม่สามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันทางการตลาดกับประเทศเหล่านั้นได้เลย และโดยปกติทั่วไปแล้วการคิดหาวิธีการลดต้นทุนในการผลิตเป็นสิ่งที่สำคัญ นอกจากนั้นเรายังต้องคิดต่อไปอีก

ว่าเราจะสู้กับคู่แข่งโดย สู้ทางด้านราคา หรือว่าสู้โดยใช้ยุทธศาสตร์ของตัวสินค้า (สู้ด้วยตัวสินค้า) ซึ่งทั้งสองเรื่องที่ถูกกล่าวมาถือว่าเป็นหัวข้อที่สำคัญที่เราจะต้องคิดหาทางแก้ไขต่อไปขอยกตัวอย่างขึ้นมาเช่น ในการแข่งขันไม่ใช่เราเพียงแต่จะนึกถึงเพียงแค่ตัวผลิตภัณฑ์แต่อย่างเดียวนั้น เราควรที่จะนึกต่อไปถึง “สินค้าที่คู่แข่งของเราไม่สามารถผลิตได้”

2.3 “นกเขาชวา” การสร้างช่องทาง และสถานที่ (Place) ในการพบปะระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

จากการสัมภาษณ์ในเรื่องการสร้างช่องทาง และสถานที่ในการพบปะระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายนั้นสามารถสรุปได้ดังนี้คือ

2.3.1 ตลาดในประเทศ มีสถานที่ซื้อ-ขายในปัจจุบัน มี 2 ประเภท คือ

1) สนามแข่งขัน ซึ่งนับว่าเป็นสถานที่ที่ผู้่านักเข้าไปแข่งขันและผู้ต้องการซื้อนึกเป็นที่ทราบกันว่า การนำนักเข้าไปในสนามแข่งขันเป็นการเปิดตลาดเพื่อการซื้อขาย โดยให้สนามแข่งขันเป็นสถานที่จำหน่ายเนื่องจากผู้ที่ต้องการซื้อสามารถเข้าไปเลือกชมกันได้หลากหลาย เนื่องจากมีนกจากฟาร์มต่าง ๆ มาให้เลือกมาก

2) ฟาร์ม เป็นสถานที่ซื้อ-ขาย ที่ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงแหล่งผลิตนกโดยตรงและสามารถสังเกตสภาพทั่วไปในการผลิตและการเลี้ยงดูนก แต่การเข้ามาถึงฟาร์มนั้นจะเป็นการติดตามสายพันธุ์นกที่เข้าแข่งขันจากสนามต่าง ๆ และจากชื่อเสียงของฟาร์มที่มีการบอกต่อกันมา

2.3.2 ตลาดต่างประเทศ มีสถานที่ซื้อ-ขายในปัจจุบัน มี 2 ประเภท คือ

1) การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง เป็นการส่งออกนกไปยังลูกค้าในต่างประเทศ โดยพ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่ประสงค์จะเลี้ยงนกในประเทศต่าง ๆ โดยมีการติดต่อทางโทรศัพท์กับเจ้าของฟาร์มเพื่อค้นหาว่ามีนกที่มีคุณสมบัติตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ หากตกลงกันได้ก็จะเดินทางมาซื้อที่ฟาร์ม หรือให้ทางฟาร์มนำส่งไปให้ทั้งทางเครื่องบิน และรถยนต์

2) การซื้อขายนกในสนามแข่งขัน สามารถทำได้เฉพาะการจัดการแข่งขันของรัฐบาลในประเทศนั้น ๆ ที่อนุญาตให้มีการนำนกเข้าประเทศในนามของการแข่งขัน แต่มีการลักลอบซื้อขายนกในสนามแข่งขันเท่านั้น

2.3.4 “นกเขาชวา” การส่งเสริมการขาย (Promotion) ที่เน้นความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

กิจกรรมในการส่งเสริมการขาย ด้วยการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในการทำตลาดนกเขาชวาในพื้นที่อำเภอจะนะ มี 2 แนวทางคือ

1) การประสัมพันธ์โดยการนำนกอไปแข่งขันในสนามแข่งขันต่าง ๆ และนกที่ได้รับรางวัลจะยังเป็นการรับประกันคุณภาพของนก

2) นายหน้า เป็นผู้ที่มิอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ โดยนายหน้าเป็นผู้ที่คอยให้คำแนะนำแก่ผู้ซื้อและจัดหานกให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ กลยุทธ์ของฟาร์มบางฟาร์ม มีการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาเยี่ยมชม ตลอดจนลูกค้าที่ต้องการมาดูนก โดยการจัดที่พักในลักษณะของโฮมสเตย์เพื่อบริการให้แก่ลูกค้า ที่ต้องการเฝ้าฟังเสียงของนก ในการตัดสินใจซื้อ

3. ความคิดเห็นต่อยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา

การนำเสนอผลการวิจัยนี้เป็นการนำเสนอแนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา มาสอบถามความคิดเห็นของผู้เลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งมีทั้งหมด 4 ด้าน คือ 1) สภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม 2) ปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงและการตลาดของนกเขาชวา 3) ความคิดเห็นต่อแนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา และ 4) ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา ดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

การวิเคราะห์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลด้านเพศ อายุ ศาสนา การศึกษา และจำนวนสมาชิกในครัวเรือน ดังรายละเอียดในตาราง 1

ตาราง 3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

สภาพทั่วไป	กลุ่มตัวอย่าง (จำนวน 292 คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	292	100.0
หญิง	-	
อายุ		
15 – 35 ปี	12	4.1
36 – 55 ปี	275	94.2
55 ปีขึ้นไป	5	1.7
ศาสนา		
อิสลาม	277	94.9
พุทธ	12	4.1
คริสต์	3	1.0
การศึกษา		
ต่ำกว่าชั้นประถมศึกษาปีที่ 4	9	3.1
ชั้นประถมศึกษาปีที่ 4-6	193	66.1
มัธยมศึกษาตอนต้น	69	23.6
มัธยมศึกษาตอนปลาย	18	6.2
อนุปริญญา / ปวส.	1	0.3
ปริญญาตรี	2	0.7
จำนวนสมาชิกในครอบครัว		
1.- 5 คน	87	29.8
6 – 10 คน	202	69.2
10 คนขึ้นไป	3	1.0

จากตาราง 3 แสดงรายละเอียดข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 100.0 ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 36 – 55 ปี คิดเป็นร้อยละ 94.2 นับถือศาสนาอิสลาม คิดเป็นร้อยละ 94.9 มีเพียงส่วนน้อยที่นับถือศาสนาพุทธและคริสต์ สำหรับการศึกษของผู้ตอบแบบสอบถามนั้น พบว่า มีการศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษา

ปีที่ 4 - 6 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.1 รองลงมามีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 6-10 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.2 ตามลำดับ

2) สภาพทั่วไปและเศรษฐกิจการเลี้ยงนกเขาชวา

การวิเคราะห์สภาพทั่วไปและสภาพทางเศรษฐกิจการเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ ซึ่งกล่าวถึงข้อมูลสภาพการเลี้ยงนกเขาชวา ตลอดจนข้อมูลด้านเศรษฐกิจการเลี้ยง ได้แก่ ต้นทุนในการเลี้ยงนกเขาชวา ดังรายละเอียดในตาราง 4

ตาราง 4 สภาพทั่วไปและเศรษฐกิจการเลี้ยงนกเขาชวา

สภาพทั่วไป	กลุ่มตัวอย่าง (จำนวน 292 คน)	ร้อยละ
เลี้ยงนกเขาชวาเป็นอาชีพ		
อาชีพหลัก	25	8.6
อาชีพเสริม	267	91.4
ความรู้และประสบการณ์ในการเลี้ยงนกเขาชวา		
0 - 5 ปี	36	12.3
6 - 10 ปี	66	22.6
10 ปีขึ้นไป	190	65.1
ที่มาของความรู้และประสบการณ์ในการเลี้ยงนกเขาชวา		
สืบทอดจากบรรพบุรุษ	28	9.6
จากการเป็นลูกจ้าง	16	5.5
ศึกษาจากเพื่อนบ้าน	248	84.9
ปัจจุบันมีนกเขาชวา		
1 - 50 นก	77	26.4
51 - 200 นก	183	62.7
200 นกขึ้นไป	32	11.0
ปัจจุบันมีนกเขาชวาเพศเมีย		
1 - 50 นก	249	85.3
51 - 200 นก	38	13.0
200 นกขึ้นไป	5	1.7

ตาราง 4 สภาพทั่วไปและเศรษฐกิจการเลี้ยงนกเขาชวา (ต่อ)

สภาพทั่วไป	กลุ่มตัวอย่าง (จำนวน 292 คน)	ร้อยละ
ปัจจุบันมีนกเขาชวาเพศผู้		
1 – 50 นก	117	40.1
51-200 นก	165	56.5
200 นกขึ้นไป	10	3.4
จำนวนแรงงานภายในครัวเรือน		
1 – 5 คน	290	99.3
6 – 10 คน	2	0.7
10 คนขึ้นไป		
จำนวนแรงงานจ้าง		
ไม่ได้จ้างแรงงาน	271	92.8
1 – 5 คน	17	5.8
6 – 10 คน	1	0.3
10 คนขึ้นไป	3	1.0
ค่าจ้างแรงงาน / คน / เดือน		
50 – 199 บาท	155	53.1
200 – 1,000 บาท	123	42.1
1,001 – 3,000 บาท	14	4.8
ค่าปลูกสร้างทรงผสม		
500 – 5,000 บาท	62	21.2
5,001 – 30,000 บาท	185	63.4
30,001 – 100,000 บาท	40	13.7
100,000 – 200,000 บาท	5	1.7
200,000 บาทขึ้นไป	-	-
ค่าอุปกรณ์ฟาร์ม		
500 – 5,000 บาท	251	86.0
5,001 – 30,000 บาท	17	5.8
30,001 – 100,000 บาท	10	3.4
100,000 – 200,000 บาท	12	4.1
200,000 บาทขึ้นไป	2	0.7

ตาราง 4 สภาพทั่วไปและเศรษฐกิจการเลี้ยงนกเขาชวา (ต่อ)

สภาพทั่วไป	กลุ่มตัวอย่าง (จำนวน 292 คน)	ร้อยละ
ค่าพ่อ – แม่พันธุ์		
500 – 5,000 บาท	5	1.7
5,001 – 30,000 บาท	43	14.7
30,001 – 100,000 บาท	121	41.4
100,000 – 200,000 บาท	112	38.4
200,000 บาทขึ้นไป	11	3.8
ค่าอาหารในการเลี้ยงนกเขาชวา		
50 – 200 บาท	54	18.5
201 – 1,000 บาท	119	40.8
1,001 – 3,000 บาท	117	40.1
3,001 – 8,000 บาท	1	0.3
8,000 บาทขึ้นไป	1	0.3
ค่ายารักษาโรคในการเลี้ยงนกเขาชวา		
50 – 200 บาท	92	31.5
201 – 1,000 บาท	194	66.4
1,001 – 3,000 บาท	5	1.7
3,001 – 8,000 บาท	1	0.3
ค่าน้ำมัน / ค่าไฟฟ้าที่ใช้		
50 – 200 บาท	259	88.7
201 – 1,000 บาท	32	11.0
1,001 – 3,000 บาท	1	0.3
ประโยชน์จากนกเขาชวา		
การแข่งขัน	292	100.0
การค้า	291	99.7
ทั้งสองอย่าง	1	0.3

จากตาราง 4 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพทั่วไปและเศรษฐกิจของการเลี้ยงนกอูฐของกลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงในอำเภอจะนะ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลี้ยงนกอูฐเป็นอาชีพเสริมหรือ อาชีพที่ 2 คิดเป็นร้อยละ 91.4 มีเพียงร้อยละ 8.6 ที่เลี้ยงเป็นอาชีพหลัก โดยมีความรู้และประสบการณ์ในการเลี้ยงนกอูฐมากกว่า 10 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 65.1 และส่วนใหญ่ได้รับความรู้ในการเลี้ยงนกอูฐจากเพื่อนบ้าน คิดเป็นร้อยละ 84.9

สำหรับการเลี้ยงนกอูฐในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีจำนวนนกอูฐที่เลี้ยงระหว่าง 51 - 200 นก มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.7 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นจำนวนนกอูฐที่อยู่ที่อยู่ระหว่าง 1- 50 นก คิดเป็นร้อยละ 85.3 และจำนวนนกอูฐระหว่าง 51 - 200 นก คิดเป็นร้อยละ 56.5

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลเศรษฐกิจการเลี้ยงนกอูฐของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงนกอูฐส่วนใหญ่ใช้จำนวนแรงงานในครัวเรือนในการเลี้ยงนกอูฐ โดยจำนวนแรงงานในครัวเรือน จำนวน 1 - 5 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 99.3 ส่วนแรงงานจ้างจำนวน 1 - 5 คน มากที่สุดเช่นกันโดยจ่ายเป็นค่าแรงงานระหว่าง 50 - 199 บาทต่อคนต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 53.1 รองลงมา มีค่าแรงงานระหว่าง 200 - 1,000 บาทต่อคนต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 42.1

นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าปลูกสร้างโรงผสม ซึ่งส่วนใหญ่ผู้เลี้ยงมีค่าใช้จ่ายดังกล่าวระหว่าง 5,001 - 30,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 63.4 ค่าอุปกรณ์ฟาร์ม 500 - 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 86.0 ค่าฟอ-แม่พันธุ์ 30,001 - 100,000 บาทต่อคน คิดเป็นร้อยละ 41.4 ค่าอาหารในการเลี้ยง 201 - 1,000 บาท และ 1,001 - 3,000 บาท สัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 40.8 และ 40.1 ตามลำดับ ค่ายารักษาโรค 201 - 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 66.4 ค่าน้ำมัน/ค่าไฟฟ้าที่ใช้ 50-200 บาท คิดเป็นร้อยละ 88.4

จากข้อมูลค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงนกอูฐ ซึ่งเป็นต้นทุนการเลี้ยงของกลุ่มตัวอย่าง จะเห็นว่าค่าใช้จ่ายหลัก ๆ ของการเลี้ยงจะมีมากกับเรื่องของค่าฟอ-แม่พันธุ์ ข้อมูลดังกล่าวจึงเป็นยุทธศาสตร์สำคัญในการเลี้ยงนกอูฐ และส่งผลต่อผู้เลี้ยงนกอูฐอันจะได้รับประโยชน์จากการเลี้ยง โดยเฉพาะการเลี้ยงไว้เพื่อการแข่งขันและการค้า (ร้อยละ 100.0 และ 99.7) ตามลำดับ

3) การตลาดการเลี้ยงนกอูฐในอำเภอจะนะ

การวิเคราะห์การตลาดการเลี้ยงนกอูฐในอำเภอจะนะ ซึ่งกล่าวถึงข้อมูลเกี่ยวกับการขาย การกำหนดราคา ราคานก และแหล่งเงินทุนในการเลี้ยงนกอูฐ ดังรายละเอียดในตาราง 3

ตาราง 5 ข้อมูลการตลาดนกเขาวาในอำเภอจะนะ

การตลาด	กลุ่มตัวอย่าง (จำนวน 292 คน)	ร้อยละ
แหล่งการขายนกเขาวา		
พ่อค้าในหมู่บ้าน	288	98.6
พ่อค้าในตลาดหรืออำเภอ	288	98.6
พ่อค้าต่างอำเภอ	284	97.3
พ่อค้าต่างจังหวัด	270	92.5
พ่อค้าต่างประเทศ	227	77.7
อื่น ๆ	1	0.3
การกำหนดราคา		
ตัวเอง	68	23.3
ผู้ซื้อ	1	0.3
ต่อรองราคากัน	222	76.0
อื่น ๆ	1	0.3
การขายนกเขาวาเฉลี่ยต่อปี		
1 – 20 นก	32	11.0
21 – 60 นก	214	73.3
61 – 200 นก	46	15.8
ราคานกเขาวาเกรดดีที่เลี้ยง		
1,000 – 10,000 บาท	145	49.7
10,001 – 90,000 บาท	97	33.2
90,001 – 200,000 บาท	49	16.8
200,000 บาทขึ้นไป	1	0.3
ราคานกเขา (โหล)		
20 – 50 บาท	178	61.0
51 – 100 บาท	66	22.6
101 – 500 บาท	10	3.4
500 บาทขึ้นไป	38	13.0
เงินทุนในการเลี้ยง		
เงินทุนของตัวเอง	274	93.8
กู้ธนาคารพาณิชย์	2	0.7
ญาติ	10	3.4
อื่น ๆ	6	2.1

จากตาราง 5 แสดงข้อมูลการตลาดนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง พบว่า การขายนกเขาชวานั้นกลุ่มตัวอย่างจะขายให้กับพ่อค้าในหมู่บ้าน และพ่อค้าในตลาดหรืออำเภอ ในสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 98.6 รองลงมาขายให้กับพ่อค้าต่างอำเภอ พ่อค้าต่างจังหวัด พ่อค้าต่างประเทศ และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 97.3 92.5 77.7 และ 0.3 ตามลำดับ

ในการขายนกของกลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงนั้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างขายนกเขาชวาเฉลี่ย 21 – 60 นก ต่อปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 73.3 ซึ่งมีการกำหนดราคาในการซื้อขายนกเขาชวาส่วนใหญ่ใช้วิธีการต่อรองราคาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 76.0 รองลงมาผู้ขายหรือผู้เลี้ยงจะเป็นผู้กำหนดราคาขายเอง มีเพียงส่วนน้อยที่ผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนดราคา ซึ่งราคาของนกเขาชวาเกรดดีที่เลี้ยงนั้น ส่วนใหญ่มีราคาตั้งแต่ 1,000 – 10,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 49.7 รองลงมาเป็นราคาขายระหว่าง 10,001 – 90,000 บาท และ 90,001 – 200,000 บาท สำหรับราคาตั้งแต่ 200,000 บาทขึ้นไป มีอยู่บ้างเพียงส่วนน้อย ส่วนราคานกเขาโหล่นั้นส่วนใหญ่มีราคาตั้งแต่ 20 -500 บาท คิดเป็นร้อยละ 68.5 สำหรับเงินทุนที่ใช้ในการเลี้ยงส่วนใหญ่เป็นเงินทุนของตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 98.3

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงและการตลาดของนกเขาชวา

ในการวิเคราะห์เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงและการตลาดนกเขาชวา ซึ่งมีรายละเอียดดังตาราง 6

ตาราง 6 แสดงเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงและการตลาดนกเขาชวา

ข้อ ที่	รายการ	จำนวน 292 คน		
		ค่าเฉลี่ย	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
1	ขาดแคลนเงินและแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการลงทุน	4.46	1.04	มาก
2	ไม่มีแหล่งข้อมูลที่ใช้สำหรับการค้นคว้าหาความรู้เกี่ยวกับนกเขา	3.19	1.35	ค่อนข้างน้อย
3	มีปัญหาเกี่ยวกับโรคที่เกิดกับนกเขาชวา	2.96	1.07	ค่อนข้างน้อย
4	สภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงไม่เหมาะกับการเลี้ยงนกเขาชวา	4.67	.95	มากที่สุด
5	ความรู้ ความเข้าใจ และทักษะในการเลี้ยงนกเขาชวา	3.01	.80	ค่อนข้างน้อย

ตาราง 6 แสดงเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงและการตลาดนกเขาชวา (ต่อ)

ข้อ ที่	รายการ	จำนวน 292 คน		แปลผล
		ค่าเฉลี่ย	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน	
6	ประสบการณ์ในการเลี้ยงนกเขาชวาอย่างมีคุณภาพและได้ ราคา	3.12	.88	ค่อนข้างน้อย
7	ปัญหาเกี่ยวกับราคาของอาหารนกเขาชวาราคาแพงและ เปลี่ยนแปลงราคาอยู่ตลอดเวลา	3.84	.96	ค่อนข้างมาก
8	นกเขาชวามีราคาขายค่อนข้างต่ำ	4.28	.77	ค่อนข้างมาก
9	ลูกค้าและตลาดในการขายนกเขาชวามีค่อนข้างจำกัด	4.54	.73	มาก
10	มีแหล่งข้อมูลทางการตลาดของนกเขาชวาอำเภอจะนะ	3.33	1.21	ค่อนข้างน้อย
11	การผลิตมีความรีบเร่งให้ทันความต้องการทำให้นกเขาชวา ไม่มีคุณภาพ	4.57	1.10	มาก
12	พ่อพันธุ์-แม่พันธุ์นกเขาชวาซื้อมามีราคาสูง	4.36	.85	มาก
13	อุปกรณ์ในการเลี้ยงนกเขาชวามีราคาที่เหมาะสม	3.60	1.09	ค่อนข้างมาก
14	ขาดแรงงานที่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงนกเขาชวา	4.46	1.35	มาก
15	สถานที่ตั้งฟาร์ม ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับชุมชน	3.62	1.13	ค่อนข้างมาก
16	ยารักษาโรคของนกเขาชวาทายาก	3.82	1.09	ค่อนข้างมาก
17	พ่อค้าคนกลางทำให้ราคานกเขาชวามีราคาได้มาตรฐาน ตามความพึงพอใจของเจ้าของนก	3.52	1.01	ค่อนข้างมาก
18	ผลผลิตของนกเขาชวามีไม่เพียงพอกับความต้องการของ ตลาด	2.55	1.28	น้อย
19	การผลิตมีความรีบเร่งให้ทันกับความต้องการทำให้นกเขา ชวามีราคาต่ำ	4.18	1.21	ค่อนข้างมาก
20	การประชาสัมพันธ์ฟาร์มนกเขาชวาทำให้ได้รับความนิย มจากลูกค้า	3.97	1.04	ค่อนข้างมาก
	รวม	3.80	0.50	ค่อนข้างมาก

จากตาราง 6 แสดงผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงและการตลาด
นกเขาชวาของกลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ พบว่า ในภาพรวมนั้น ผู้เลี้ยงประสพ

ปัญหาอยู่ในระดับค่อนข้างมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.80 คะแนน) สำหรับประเด็นปัญหาแต่ละประเด็นย่อย ซึ่งสรุปตามระดับปัญหา ดังรายละเอียดต่อไปนี้

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านกลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงนกประสบปัญหา มาก เรียงตามลำดับความสำคัญ ได้แก่ ประเด็นสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงไม่เหมาะกับการเลี้ยงนกเขาชวา ประเด็นการผลิตมีความรีบเร่งให้ทันความต้องการทำให้นกเขาชวาไม่มีคุณภาพ ประเด็นลูกค้าและตลาดในการขายนกเขาชวามีค่อนข้างจำกัด ประเด็นขาดแคลนเงินและแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการลงทุน ประเด็นพ่อพันธุ์-แม่พันธุ์นกเขาชวาซื้อมามีราคาสูง และประเด็นขาดแรงงานที่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงนกเขาชวา ตามลำดับ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านกลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงนกประสบปัญหาค่อนข้างมาก เรียงตามลำดับความสำคัญ ได้แก่ นกเขาชวามีราคาขายค่อนข้างต่ำ การผลิตมีความรีบเร่งให้ทันกับความต้องการทำให้นกเขาชวามีราคาต่ำ การประชาสัมพันธ์ฟาร์มนกเขาชวาทำให้ได้รับความนิยมนจากลูกค้า เกี่ยวกับราคาของอาหารนกเขาชวาราคาแพงและเปลี่ยนแปลงราคาอยู่ตลอดเวลา ขาดการรักษาโรคของนกเขาชวาหายาก สถานที่ตั้งฟาร์มไม่มีปัญหาเกี่ยวกับชุมชน อุปกรณ์ในการเลี้ยงนกเขาชวามีราคาที่เหมาะสม และพ่อค้าคนกลางทำให้ราคานกเขาชวามีราคาได้มาตรฐานตามความพึงพอใจของเจ้าของนก ตามลำดับ

สำหรับปัญหานี้ กลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงนกประสบปัญหาค่อนข้างน้อย เรียงตามลำดับความสำคัญ ได้แก่ แหล่งข้อมูลทางการตลาดของนกเขาชวาอำเภอจะนะ การไม่มีแหล่งข้อมูลที่ใช้สำหรับการค้นคว้าหาความรู้เกี่ยวกับนกเขาชวา ประสบการณ์ในการเลี้ยงนกเขาชวาอย่างมีคุณภาพ และได้ราคา ความรู้ ความเข้าใจ และทักษะในการเลี้ยงนกเขาชวา และประเด็นมีปัญหาเกี่ยวกับโรคที่เกิดกับนกเขาชวา ตามลำดับ

ส่วนประเด็นที่กลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงนกเขาชวาประสบปัญหาน้อย มีเพียงประเด็นผลผลิตของนกเขาชวามีไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด

ตารางที่ 3 ผลการเลี้ยงนกเขาชวาในการวิเคราะห์เกี่ยวกับความคิดเห็นต่อแนวทางการกำหนด

ยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา มีรายละเอียดดังตาราง 5

ตาราง 7 แนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา

ข้อ ที่	รายการ	จำนวน 292 คน		
		ค่าเฉลี่ย	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
1	ผลผลิตนกเขาชวาอำเภอจะนะต้องมีรูปร่างลักษณะของหน้าอก ตรง ใหญ่	5.25	.92	มากที่สุด
2	ชื่อของนกเขาชวาว่า “ นกเขาชวาจะนะ “ สามารถกำหนดราคา ให้มีราคาสูงได้	5.07	1.10	มาก
3	นกเขาชวาในนาม “ นกเขาชวาจะนะ “ เชื่อว่าเป็นพันธุ์นกเขา ชวาที่มีสายพันธุ์ที่ดีที่สุดเป็นที่นิยมของลูกค้าชาวไทยและ ต่างประเทศ	5.59	.73	มากที่สุด
4	นกเขาชวาในนาม “ นกเขาชวาจะนะ “ เชื่อว่าเป็นพันธุ์นกเขา ชวาที่มีราคาซื้อ – ขายค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับนกเขาชวาจาก แหล่งอื่น ๆ	5.53	.76	มากที่สุด
5	อายุของนกเขาชวาเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดราคา	4.68	.93	มาก
6	นกเขาชวาเป็นนกเขาที่จัดได้ว่ามีคุณภาพเสียงที่ดีส่งผลให้ สามารถกำหนดราคาได้สูง	5.79	.49	มากที่สุด
7	ลักษณะของกรงนกเขาชวาจะนะผลิตขึ้นเพื่อรักษา ศิลปวัฒนธรรมของท้องถิ่นโดยเฉพาะเป็นลักษณะของกรง “ แทะดอก “	5.08	.92	มาก
8	การกำหนดราคานกเขาชวาขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้ซื้อ และผู้ขายไม่มีราคาแน่นอนชัดเจน	5.70	.72	มากที่สุด
9	การส่งนกเขาชวาเข้าแข่งขันในระดับต่างๆเป็นการ ประชาสัมพันธ์ให้กับนกเขาให้มีชื่อเสียงและมีราคาสูงขึ้น	5.78	.45	มากที่สุด
10	สายพันธุ์นกเขาชวา พ่อแม่ที่เป็นนกเขาจะนะพันธุ์แท้ ส่งผลให้ ราคาสูงตามไปด้วย	5.42	.79	มากที่สุด
11	รัฐบาลควรสนับสนุนช่องทางทางการจำหน่ายโดยเฉพาะตลาด ต่างประเทศให้เป็นที่น่าเชื่อถือและถูกต้องตามกฎหมาย	5.01	1.40	มาก
12	ควรมีจัดทำศูนย์กลางการซื้อขายของนกเขาชวาที่เป็นระบบ เพื่อที่จะให้เกิดการซื้อขายอย่างเป็นระบบ	5.45	1.30	มากที่สุด
13	ส่งเสริมการแข่งขันประกวดเสียงทั้งในระดับภูมิภาคและ ระดับประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์นกเขาชวาที่เข้าร่วม แข่งขันให้เป็นที่รู้จัก	5.75	.70	มากที่สุด

ตาราง 7 แนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา (ต่อ)

ข้อ ที่	รายการ	จำนวน 292 คน		
		ค่าเฉลี่ย	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
14	ควรกำหนดคุณภาพของของฟาร์มเลี้ยงนกเขาชวาแต่ละระดับเสียงให้ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับในระดับภูมิภาคและระดับประเทศ	5.65	.84	มากที่สุด
15	การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยอาศัยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น การใช้ระบบซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ตเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น	5.28	1.45	มากที่สุด
16	การจัดการแข่งขันนกในระดับภูมิภาคประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และทำให้ผู้สนใจรู้จักนกจากอำเภอจะนะมากขึ้น	5.84	.44	มากที่สุด
17	รูปร่างลักษณะเฉพาะของนกเขาชวาเป็นปัจจัยในการกำหนดราคาให้สูงขึ้น	5.14	.94	มาก
18	การทำให้ผู้ที่มีความรู้เรื่องนกเขาชวาเป็นอย่างดีเป็นผู้ทำหน้าที่ให้คำแนะนำแก่ผู้ซื้อและจัดหานกให้ตรงกับความต้องการของตลาด	5.59	.59	มากที่สุด
19	ควรจัดมาตรฐานการให้บริการแก่ผู้สนใจและผู้ที่มาเลือกซื้อนกเขาชวาซึ่งตั้งอยู่บนฐานวัฒนธรรมดั้งเดิมของท้องถิ่น	5.14	.68	มาก
20	ควรมีการจัดมาตรฐานการรับประกันสินค้านกเขาชวาเพื่อควบคุมคุณภาพนกโดยผู้ซื้อต้องได้รับนกที่มีคุณภาพที่สุด	5.64	.76	มากที่สุด
21	ควรจัดกิจกรรมเสริมกับธุรกิจการค้านกเขาชวา การจัดโฮมเสตย์กิจกรรมที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่มาดูนกเขาชวา	5.49	.93	มากที่สุด
22	ควรส่งเสริมการประชาสัมพันธ์โดยการใช้สื่อในลักษณะต่าง ๆ เช่นการทำวารสารนกเขาชวา สร้าง Home page สำหรับนกเขาชวาโดยเฉพาะเพื่อทำให้นกเขาชวาจะนะเป็นที่รู้จักมากขึ้น	4.94	1.31	มาก
	รวม	5.14	.69	มาก

จากตาราง 7 แสดงผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นต่อแนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา ของกลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยง ซึ่งพบว่า ในภาพรวมของความคิดเห็นต่อยุทธศาสตร์

ที่นำมากำหนดการตลาดนกเขาวานัน อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.14 คะแนน) สำหรับประเด็นความคิดเห็นต่อแนวทางยุทธศาสตร์แต่ละประเด็นย่อย ซึ่งสรุปตามระดับความคิดเห็น ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ความคิดเห็นต่อยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาวาระดับมากที่สุด เรียงลำดับตามความสำคัญ ได้แก่ การจัดการแข่งขันนกในระดับภูมิภาคประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และทำให้ผู้สนใจรู้จักนกจากอำเภอจะนะมากขึ้น นกเขาวาเป็นนกเขาที่จัดได้ว่ามีคุณภาพเสียงที่ดีส่งผลให้สามารถกำหนดราคาได้สูง การส่งนกเขาวาเข้าแข่งขันในระดับต่างๆเป็นการประชาสัมพันธ์ให้กับนกเขาวาให้มีชื่อเสียงและมีราคาสูงขึ้น ควรส่งเสริมการแข่งขันประกวดเสียงทั้งในระดับภูมิภาคและระดับประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์นกเขาวาที่เข้าร่วมแข่งขันให้เป็นที่รู้จักโดยทั่วกัน การกำหนดราคานกเขาวาขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีราคาแน่นอนชัดเจน ควรกำหนดคุณภาพของของฟาร์มเลี้ยงนกเขาวาแต่ละระดับเสียงให้ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับในระดับภูมิภาคและระดับประเทศ ควรมีการจัดมาตรฐานการรับประกันสินค้านกเขาวาเพื่อควบคุมคุณภาพนกโดยผู้ซื้อต้องได้รับนกที่มีคุณภาพที่สุด นกเขาวาในนาม “นกเขาวาจะนะ” เชื่อว่าเป็นพันธุ์นกเขาวาที่มีสายพันธุ์ดีที่สุดในที่นิยมของลูกค้าชาวไทยและต่างประเทศ การทำให้ผู้ที่มีความรู้เรื่องนกเขาวาเป็นอย่างดีเป็นผู้ทำหน้าที่ให้คำแนะนำแก่ผู้ซื้อและจัดหาให้ตรงกับความต้องการของตลาด นกเขาวาในนาม “นกเขาวาจะนะ” เชื่อว่าเป็นพันธุ์นกเขาวาที่มีราคาซื้อ - ขายค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับนกเขาวาจากแหล่งอื่น ๆ ควรจัดกิจกรรมเสริมกับธุรกิจการค้านกเขาวา การจัดโฮมสเตย์กิจกรรมที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่มาดูนกเขาวา ควรมีการจัดทำศูนย์กลางการซื้อขายของนกเขาวาที่เป็นระบบเพื่อที่จะให้เกิดการซื้อขายอย่างเป็นระบบ สายพันธุ์นกเขาวาพ่อแม่ที่เป็นนกเขาจะนะพันธุ์แท้ ส่งผลให้ราคาสูงตามไปด้วย การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยอาศัยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น การใช้ระบบซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ตเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น ผลผลิตนกเขาวาอำเภอจะนะ ต้องมีรูปร่างลักษณะของหน้าอกตรง ใหญ่ ตามลำดับ

ความคิดเห็นต่อยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาวาระดับมาก เรียงลำดับตามความสำคัญ ได้แก่ รูปร่างลักษณะเฉพาะของนกเขาวาเป็นปัจจัยในการกำหนดราคาให้สูงขึ้น ควรจัดมาตรฐานการให้บริการแก่ผู้สนใจและผู้ที่มาเลือกซื้อนกเขาวาซึ่งตั้งอยู่บนฐานวัฒนธรรมดั้งเดิมของท้องถิ่น ลักษณะของกรงนกเขาวาจะนะผลิตขึ้นเพื่อรักษาศิลปวัฒนธรรมของท้องถิ่นโดยเฉพาะเป็นลักษณะของกรง “แคะดอก” ชื่อของนกเขาวาว่า “นกเขาวาจะนะ” สามารถกำหนดราคาให้มีราคาสูงได้ รัฐบาลควรสนับสนุนช่องทางการจำหน่ายโดยเฉพาะตลาดต่างประเทศให้เป็นที่น่าเชื่อถือและถูกต้องตามกฎหมาย ควรส่งเสริมการประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อในลักษณะต่าง ๆ

เช่นการทำวารสารนกเขาชวา สร้างHome page สำหรับนกเขาชวาโดยเฉพาะเพื่อให้ให้นกเขาชวาจะนะเป็นที่รู้จักมากขึ้น และอายุของนกเขาชวาเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดราคา ตามลำดับ

ตอนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการ

เลี้ยงนกเขาชวา การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะในการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา ดังรายละเอียดในตาราง 8

ตาราง 8 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา

ข้อเรียงลำดับ ความถี่	ข้อเสนอแนะ*	กลุ่มตัวอย่าง (n=292)	ร้อยละ
1.	ควรจัดสร้างสนามให้ได้มาตรฐาน	8	2.74
2.	ภาครัฐควรร่วมมือกับภาคเอกชนจัดทำเอกสารเกี่ยวกับนกเขาชวาและส่งเสริมการลงทุนให้กับผู้ที่สนใจ	6	2.05
3.	ภาครัฐควรจะทำปล่อยวงเงินเฉพาะให้กู้สำหรับเอาไปเลี้ยงนกเขาชวา	5	1.71
4.	จัดทำเอกสารเกี่ยวกับนกเขาชวาแจกจ่ายกับประชาชนที่สนใจนกเขาชวา	4	1.37
5.	ควรจัดให้ผู้มีความรู้ให้คำแนะนำแก่ผู้ที่สนใจเลี้ยงนกเขาชวาให้ถูกต้องเหมาะสม	3	1.03
6.	ภาครัฐทำสารคดีเกี่ยวกับนกเขาชวาและบอกคุณสมบัติของนกเขาชวาเพื่อให้ผู้ที่สนใจหันมาเลี้ยงนกเขาชวา	3	1.03
7.	ควรส่งเสริมให้นกเขาชวาเป็นสัตว์เศรษฐกิจให้ชาวชนมีรายได้	3	1.03
8.	สร้างจุดศูนย์กลางซื้อขายนกเขาชวาให้เกิดความยุติธรรม	2	0.68
9.	ควรสนับสนุนร่วมมือกับเอกชนให้มีการแข่งขันนกเขาชวาให้ได้มาตรฐาน	2	0.68
10.	ประชาสัมพันธ์ให้รู้จักนกเขาชวาจะนะมากขึ้น	2	0.68
11.	ควรจัดทำตลาดกลางการซื้อขายเป็นระบบ	1	0.34
12.	ให้รัฐช่วยร่วมคิดหาแนวทางให้นกเขาชวามีคุณภาพดีขึ้น	1	0.34

ตาราง 8 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา (ต่อ)

ข้อเรียงลำดับ ความถี่	ข้อเสนอแนะ*	กลุ่มตัวอย่าง (n=292)	ร้อยละ
13.	จัดทำเผยแพร่ข้อมูลทาง Internet	1	0.34
14.	เปิดสอนหลักสูตรนกเขาชวาอย่างจริงจัง	1	0.34
15.	ส่งเสริมให้เลี้ยงนกเขาชวาอย่างจริงจัง	1	0.34
16.	คิดค้นยาสำหรับนกเขาชวาโดยเฉพาะ	1	0.34
17.	จัดทำพิพิธภัณฑ์ประวัติศาสตร์นกเขาชวา	1	0.34
18.	ร่วมพัฒนาทำการวิจัยเกี่ยวกับนกเขาชวาให้มีการพัฒนายิ่งๆ ขึ้นไป	1	0.34

หมายเหตุ * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตาราง 8 แสดงผลวิเคราะห์เกี่ยวกับข้อเสนอแนะในการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีข้อเสนอแนะในประเด็นต่างๆ เรียงตามลำดับสำคัญตามลำดับความถี่สูงสุด ได้แก่ ควรจัดสร้างสนามให้ได้มาตรฐาน ภาครัฐควรร่วมมือกับภาคเอกชนจัดทำเอกสารเกี่ยวกับนกเขาชวาและส่งเสริมการลงทุนให้กับผู้ที่สนใจเลี้ยงนกเขาชวา ภาครัฐควรจะทำปล่อยวงเงินเฉพาะให้กู้สำหรับเอาไปเลี้ยงนกเขาชวา จัดทำเอกสารเกี่ยวกับนกเขาชวาแจกจ่ายกับประชาชนที่สนใจนกเขาชวา ควรจัดให้ผู้มีความรู้ให้คำแนะนำแก่ผู้ที่สนใจเลี้ยงนกเขาชวาให้ถูกต้องเหมาะสม ภาครัฐทำสารคดีเกี่ยวกับนกเขาชวาและบอกคุณสมบัติของนกเขาชวาเพื่อให้ผู้ที่สนใจหันมาเลี้ยงนกเขาชวา ควรส่งเสริมให้นกเขาชวาเป็นสัตว์เศรษฐกิจให้เยาวชนมีรายได้ สร้างจุดศูนย์กลางซื้อขายนกเขาชวาให้เกิดความยุติธรรม ควรสนับสนุนร่วมมือกับเอกชนให้มีการแข่งขันนกเขาชวาให้ได้มาตรฐาน ประชาสัมพันธ์ให้รู้จักนกเขาชวาอำเภอจะนะมากขึ้น ควรจัดทำตลาดกลางการซื้อขายเป็นระบบ ให้รัฐช่วยร่วมคิดหาแนวทางให้นกเขาชวามีคุณภาพดีขึ้น จัดทำเผยแพร่ข้อมูลทาง Internet เปิดสอนหลักสูตรนกเขาชวาอย่างจริงจัง ส่งเสริมให้เลี้ยงนกเขาชวาอย่างจริงจัง คิดค้นยาสำหรับนกเขาชวาโดยเฉพาะ จัดทำพิพิธภัณฑ์ประวัติศาสตร์นกเขาชวา และร่วมพัฒนาทำการวิจัยเกี่ยวกับนกเขาชวาให้มีการพัฒนายิ่งๆ ขึ้นไป ตามลำดับ

จากผลข้อมูลทั้งเชิงคุณภาพและข้อมูลเชิงปริมาณแสดงให้เห็นว่าข้อมูลในเรื่องการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา สามารถแบ่งออกเป็น 4 ด้านนั้นมีความสอดคล้องกันดังนี้

1) สภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม สรุปได้ว่า จากข้อมูลเชิงคุณภาพบ่งชี้ให้เห็นว่าการเลี้ยงนกเขาชวาเป็นอาชีพที่เหมาะสมกับเพศชาย เนื่องจากว่าการเลี้ยงนกเขาวานี้จะต้องมีการนำนกเขาชวาไปแข่งขันประชันเสียง มีการโยนกเขาวานานกตกแคด ทำให้การเลี้ยงนกเขาชวาเป็นที่นิยมของกลุ่มที่เป็นเพศชาย ประกอบกับข้อมูลเชิงปริมาณวิเคราะห์ออกมาว่าเพศชาย ร้อยละ 100 ที่เลี้ยงนกเขาชวา ในเรื่องช่วงอายุจากข้อมูลเชิงคุณภาพจะแสดงให้เห็นว่าการเลี้ยงนกเขาชวากันอย่างจริงจังนั้นและประสบผลสำเร็จจะต้องประกอบไปด้วยการสะสมองค์ความรู้และการพัฒนาสายพันธุ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาดอยู่เสมอและช่วงอายุที่เหมาะสมก็คือ ในช่วงวัยกลางคน สอดคล้องกับข้อมูลเชิงปริมาณที่แสดงผลให้เห็นว่าช่วงอายุที่เลี้ยงนกเขาวานมากที่สุด คือ ช่วง 36 – 55 ปี ร้อยละ 94.2 ในเรื่องของศาสนาการศึกษาและจำนวนสมาชิกในครอบครัวนั้น จากข้อมูลเชิงคุณภาพ แสดงข้อมูลว่า อำเภอจะนะเป็นท้องที่เป็นที่ราบลุ่ม มีลำคลอง 2 สายคือ คลองสะกอมและคลองนาทับ ซึ่งทำให้ทางหัวเมืองมลายูอพยพเข้ามา ผสมผสานกับประชาชนที่มีอยู่ทั้งชาวไทยพุทธ และมุสลิม อันส่งผลให้พื้นที่อำเภอจะนะ มีลักษณะของการผสมผสานทางวัฒนธรรมระหว่างไทยพุทธและไทยมุสลิม ข้อมูลเชิงปริมาณแสดงให้เห็นว่า ศาสนาอิสลามมีมากที่สุด ร้อยละ 94.9 ตามมาด้วยศาสนาพุทธ ร้อยละ 4.1 การศึกษาของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาในพื้นที่อำเภอจะนะข้อมูลเชิงคุณภาพ สมัยก่อนมีความยากลำบากและชาวบ้านยังไม่มีการประกอบอาชีพที่หลากหลายเบื้องต้นเป็นการสร้างรายได้ทางการเกษตร ทำให้ระดับการศึกษาในช่วงประถม 4-6 มีจำนวนร้อยละ 66.1 สำหรับในเรื่องสมาชิกในครอบครัว ข้อมูลเชิงคุณภาพกล่าวว่าการเลี้ยงนกเขาชวาจะต้องมีการเอาใจใส่ดูแลอย่างสม่ำเสมอ ข้อมูลเชิงปริมาณพบว่ากลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาส่วนใหญ่จะมีสมาชิกในครอบครัวประมาณ ร้อยละ 69.2 เพราะหากมีจำนวนสมาชิกมากเกินไปจะทำให้ไม่มีเวลาดูแลครอบครัวทำให้ไม่สามารถเลี้ยงนกเขาให้ดีได้เท่าที่ควร

สำหรับด้านเศรษฐกิจของการเลี้ยงนกเขาชวาของกลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงใน อำเภอจะนะ ในข้อมูลเชิงคุณภาพ พบว่า กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาจะประกอบอาชีพอยู่หลายอาชีพ อาชีพตัดยางพารา ประมง ทำสวน ซึ่งอาชีพเหล่านี้สามารถ ประกอบอาชีพเลี้ยงนกเขาชวาไปพร้อม ๆ นับได้ว่าการประกอบอาชีพเหล่านี้มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงปริมาณ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลี้ยงนกเขาชวาเป็นอาชีพเสริมหรือ อาชีพที่ 2 คิดเป็นร้อยละ 91.4 นอกจากนี้เรื่องประสบการณ์ในการเลี้ยงนกเขาวานี้ข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่า การเลี้ยงนกเขาชวาจะต้องมีการสังมองค์ความรู้และมีการพัฒนาสายพันธุ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาดสอดคล้องกับ ข้อมูลเชิงปริมาณที่กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาส่วนใหญ่จะมีความรู้ 10 ปีขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 65.1 และในเรื่องการเรียนรู้ข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่าเป็นการสังมการเรียนรู้จากเพื่อนบ้าน โดยไม่ต้องอบรมหรือต้องเข้าชั้นเรียนข้อมูลเชิงปริมาณคิดเป็นร้อยละ 84.9 เรื่องของแรงงานในครัวเรือนนั้นจากข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่าการเลี้ยงนกเขาชวาผู้เลี้ยงนกเขาชวา

จะต้องมีเวลาเลี้ยงดู ซึ่งข้อมูลเชิงปริมาณพบว่า จะใช้แรงงานในครัวเรือนมากที่สุดร้อยละ 99.3 และในเรื่องค่าใช้จ่ายต่าง ๆ จากข้อมูลในเชิงคุณภาพพบว่าการลงทุนในการเพาะพันธุ์เลี้ยงนกเขาชวา นั้นเป็นการลงทุนที่สูงคือพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ ข้อมูลเชิงปริมาณค่าพันธุ์นกเขาชวาประมาณ 30,000 บาท ขึ้นไป และการเลี้ยงนกเขาชวาในปัจจุบันข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่าเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อการแข่งขัน ประกอบกับ ข้อมูลเชิงปริมาณคิดเป็นร้อยละ 100

2) ด้านปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงและการตลาดของนกเขาชวา ปัญหาที่ต้องการให้แก้ไขอย่างเร่งด่วนจากข้อมูลเชิงปริมาณพบว่า 1) ในเรื่องปัญหาในเรื่องเกี่ยวกับราคาอาหารของนกเขาชวา 2) นกเขาชวามีราคาต่ำ 3) ลูกค้าและตลาดในการขายนกเขาชวามีค่อนข้างจำกัด สอดคล้องกับข้อมูลในเชิงคุณภาพ พบว่า ตลาดนกเขาชวามีค่อนข้างจำกัดมีเฉพาะตลาดในประเทศซึ่งก็ไม่มากนักเนื่องจาก ลูกค้าในประเทศอยู่บริเวณภาคกลางของประเทศไทยและจังหวัดอื่น ๆ เกรงกลัวปัญหาความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ และตลาดต่างประเทศ ลูกค้าต่างประเทศไม่สามารถนำนกเขาชวาจากประเทศไทยเข้าประเทศ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ได้เลย ทำให้นกเขาชวามีราคาขายค่อนข้างต่ำเพราะลูกค้าจากต่างประเทศจะซื้อนกเขาชวาในราคาที่สูง ซึ่งขณะนี้ลูกค้าต่างประเทศไม่สามารถซื้อนกเขาชวาเข้าประเทศไทยได้ และประกอบกับเศรษฐกิจน้ำมันแพงในขณะนี้ทำให้สินค้าไม่ว่าจะเป็นอาหารนกเขาชวา อุปกรณ์การเลี้ยงนกเขาชวามีราคาที่สูงขึ้นตามสถานการณ์ในปัจจุบันซึ่งปัญหาดังกล่าวเป็นปัญหาที่ผู้เลี้ยงนกเขาชวาต้องการแก้ไขปัญหายอย่างเร่งด่วนที่สุด

3) แนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา จากข้อมูลในเชิงปริมาณพบว่า คะแนนที่มากที่สุดคือ ในเรื่องส่งเสริมอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวา จัดทำตลาดศูนย์กลาง จัดทำตราสินค้าเอกลักษณ์เฉพาะของอำเภอจะนะให้มีราคาสูง ส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์ ข้อมูลในเชิงคุณภาพสอดคล้องกับข้อมูลเชิงปริมาณ และแนวทางในเรื่องรัฐบาลควรสนับสนุนช่องทางการจัดจำหน่าย โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศให้เป็นที่น่าเชื่อถือและถูกต้องตามกฎหมาย สอดคล้องกับข้อมูลเชิงคุณภาพที่ต้องการให้รัฐเจรจากับประเทศเพื่อนบ้านในเรื่องการนำนกเขาชวาเข้าประเทศโดยไม่ผิดกฎหมาย

4) ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับยุทธศาสตร์ ควรจัดสร้างสนามให้ได้มาตรฐาน ภาครัฐควรร่วมมือกับภาคเอกชนจัดทำเอกสารเกี่ยวกับนกเขาชวาและส่งเสริมการลงทุนให้กับผู้ที่สนใจเลี้ยงนกเขาชวา ภาครัฐควรจะช่วยจ่ายเงินเฉพาะให้กู้สำหรับเอาไปเลี้ยงนกเขาชวา และมีการจัดทำเอกสารเกี่ยวกับนกเขาชวาแจกจ่ายกับประชาชนที่สนใจนกเขาชวา ซึ่งข้อมูลแนวทางการดังกล่าว สอดคล้องกับข้อมูลเชิงคุณภาพในเรื่องสนามแข่งขันที่ได้มาตรฐานระดับประเทศภาครัฐจะต้องมีงบประมาณที่จะต้องสนับสนุน และการสนับสนุนในเรื่องเงินทุนที่จะต้องจัดสรรให้ได้อย่างเร่งด่วน

เพื่อให้ตลาดนกเขาวายังอยู่ และให้รัฐบาลรีบเปิดการเจรจาเพื่อไม่ให้ตลาดต่างประเทศ หายไปนั้น ก็หมายถึงเงินที่จะหมุนเวียนเข้าประเทศก็หายไป หลายสิบล้านบาท

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลข้างต้นสามารถเชื่อมโยงข้อมูลตั้งแต่การสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายแลกเปลี่ยนนกเขาวา เมื่อได้ข้อมูลเชิงลึกในด้านคุณภาพสภาพทั่วไปและสภาพปัญหาต่าง ๆ แล้วนั้น ก็นำผลมาตั้งคำถามในเชิงปริมาณเพื่อนำผลที่ได้มากำหนดแนวทางในการจัดทำส่วนประสมทางการตลาดที่เรียกว่า 4 P 1) Product ผลิตภัณฑ์ 2) Price ราคา 3) Place สถานที่จัดจำหน่าย 4) Promotion การส่งเสริมการขาย เมื่อได้กลยุทธ์ 4 P แล้วนั้นก็จะนำไปสู่ยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาวา และข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะ ซึ่งสามารถนำข้อมูลทั้งหมดไปเป็นแนวทางยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาวา ดังนั้นเพื่อให้ตลาดนกเขาวาดำรงอยู่ได้รัฐบาลจะต้องดำเนินการช่วยเหลือด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับนกเขาวาทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งจะนำเสนอในบทที่ 6 ต่อไป

