

บทที่ 6

ยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

บทนี้เป็นการนำเสนอผลการวิจัยเชิงคุณภาพดังแสดงโดยละเอียดในบทที่ 4 ผลการวิจัยเชิงปริมาณดังแสดงโดยละเอียดในบทที่ 5 การนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มากำหนดเป็นยุทธศาสตร์ไว้หลายทางเลือก มาดำเนินการวิเคราะห์ศักยภาพด้านการตลาดของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา โดยการวิเคราะห์ SWOT Analysis คือนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และแบบสอบถาม ให้ผู้เชี่ยวชาญดำเนินการวิเคราะห์ SWOT Analysis โดยส่งเสริมให้เกิดบรรยากาศในการแสดงความคิดเห็นอย่างเปิดเผย และประเมินศักยภาพในด้านการตลาดในรูปแบบส่วนประสมทางการตลาดหรือที่เรียกกันว่า 4 P เมื่อได้ข้อมูลจากการวิเคราะห์แล้วจะดำเนินการประเมิน SWOT Analysis จะมุ่งจุดสนใจในแต่ละประเด็น สิ่งที่อยู่ภายใต้กระบวนการทำ SWOT Analysis คือการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ให้เป็นแผนการทำงานยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา ภูมิศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เพื่อให้ได้ตรงกับวัตถุประสงค์ในการวิจัยโดยนำข้อมูลมากำหนดยุทธศาสตร์ เพื่อสร้างเป็นบรรทัดฐาน มิให้เกิดความขัดแย้งของแต่ละกลุ่มผู้เลี้ยง อันจะนำไปสู่ความยั่งยืนและการดำรงอยู่ของพันธุ์นกเขาชวาจากอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา โดยการจัดทำแนวยุทธศาสตร์ดังนี้

1. การวิเคราะห์ศักยภาพด้านการตลาดของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

ผลการดำเนินงานที่จะประสบผลสำเร็จได้ จะต้องมีการทบทวนกลยุทธ์อยู่เสมอ เพื่อให้แน่ใจว่างานกำลังดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ วิธีการหนึ่งที่ผู้วิจัยดำเนินการคือ นำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และแบบสอบถาม ดำเนินการวิเคราะห์ SWOT Analysis ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นั้นจากการดำเนินงานได้ข้อมูลวิเคราะห์เชิงปฏิบัติการดังนี้

1.1 จุดแข็ง (Strength) ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา สามารถประเมินศักยภาพในด้านการตลาดในรูปแบบส่วนประสมทางการตลาดหรือที่เรียกกันว่า 4 P คือ

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) หรือสินค้าก็คือ “นกเขาชวา” จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณพบว่า นกเขาชวาของจะนะเป็นที่นิยมและเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไปที่ให้ความสนใจการเลี้ยงนกเขาชวา และรู้จักกันในนามของพื้นที่ที่มีการเลี้ยงและเพาะพันธุ์นกเขาชวาที่มีสายพันธุ์ดีมากที่สุด ดังนั้นชื่อ “นกเขาจะนะ” จึงเป็นตราสินค้าของนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาได้ดี ส่วนการผลิตนกเขาชวา ต้องทำควบคู่กับการผลิตกรงนก ซึ่งวัสดุในการผลิตนั้นกลุ่มผู้ผลิตจะนำเอาหวายมาทำกรงเป็นหลัก และพยายามที่จะรักษาศิลปวัฒนธรรมของท้องถิ่นในการออกแบบกรงนก ตลอดจนรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ของอำเภอจะนะเอาไว้มากที่สุด และข้อดีอีกข้อหนึ่งคือ การรับประกัน ในการซื้อขายนกเขาชวาอำเภอจะนะ การรับประกันสินค้า (นกเขา) มีการใช้กันบ้างในบางฟาร์ม โดยรับประกันหากผู้ซื้อ นำนกไปแล้วไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการ ทางฟาร์มยินดีที่จะเปลี่ยนนกตัวใหม่ให้

ด้านราคา (Price) จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ พบว่า เรื่องราคาของนกเขาชวานั้น จะเป็นเงื่อนไขอยู่ในความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะอยู่แล้วคือ สิ่งมีชีวิตสามารถวิเคราะห์ ในด้านจุดแข็งเรื่องของราคานกเขาชวา ดังนี้คือ ราคานกเขาชวานั้นมีความหลากหลาย ตามชนิดของนกเขาชวา กล่าวคือ นกโหลจะราคาถูก นกละประมาณ 30-50 บาท และไปรษณีย์ให้ชาวมาเลเซียและพ่อค้าชาวมาเลเซียนกละ 100-150 บาท พ่อค้าชาวมาเลเซียส่งต่อไปสิงคโปร์นกละ 200 บาท ใช้นกเขาชวาประมาณ เดือนละ 3,000 นก ส่วนเกรดดี ราคาไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท จนถึงหลักล้านบาท ส่วนการตั้งราคา จะขึ้นอยู่กับผู้ขายบางส่วน และเป็นการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายโดยปัจจัยในการกำหนดราคามาจาก คุณภาพเสียง อายุ สายพันธุ์ และรูปร่างลักษณะของนกเขาชวา

ช่องทาง และสถานที่ ในการจัดจำหน่าย (Place) จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ พบว่า ตลาดนกเขาชวาอำเภอจะนะแบ่งได้เป็น 2 ตลาดดังนี้คือ 1) ตลาดในประเทศ สามารถแบ่งย่อยได้เป็น 2 ประเภทคือ (1) สนามแข่งขัน ซึ่งนับว่าเป็นสถานที่ที่ผู้นำนกเข้าไปแข่งขันและผู้ต้องการซื้อนกเป็นที่ทราบกันว่า การนำนกเข้าไปในสนามแข่งขันเป็นการเปิดตลาดเพื่อการซื้อขาย โดยให้สนามแข่งขันเป็นสถานที่จำหน่ายนก เนื่องจากผู้ที่ต้องการซื้อสามารถเข้าไปเลือกชมจนกว่าได้อย่างหลากหลาย เนื่องจากมีนกจากฟาร์มต่าง ๆ มาให้เลือกมากมาย (2) ฟาร์ม เป็นสถานที่ซื้อ-ขายที่ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงแหล่งผลิตนกโดยตรงและสามารถสังเกตสภาพทั่วไปในการผลิตและการเลี้ยงดูนก แต่การเข้ามาถึงฟาร์มนั้นจะเป็นการติดตามสายพันธุ์นกที่เข้าแข่งขันจากสนามต่าง ๆ และจากชื่อเสียงของฟาร์มที่มีการบอกต่อกันมา 2) ตลาดต่างประเทศ สามารถ

แบ่งย่อยได้เป็น 2 ประเภทคือ (1) การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง เป็นการส่งออกนกอไปยังลูกค้า ในต่างประเทศ โดยพ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่ประสงค์จะเลี้ยงนกในประเทศต่าง ๆ โดยมีการติดต่อทางโทรศัพท์กับเจ้าของฟาร์มเพื่อสืบค้นว่ามีนกที่มีคุณสมบัติตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ หากตกลงกันได้ก็จะเดินทางมาซื้อที่ฟาร์ม หรือให้ทางฟาร์มนำส่งไปให้ทั้งทางเครื่องบิน และรถยนต์ (2) การซื้อขายนกในสนามแข่งขัน สามารถทำได้เฉพาะการจัดการแข่งขันของรัฐบาลในประเทศนั้น ๆ ที่อนุญาตให้มีการนำนกเข้าประเทศในนามของการแข่งขัน

ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion) จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ พบว่า ด้านการส่งเสริมการขาย มีการประชาสัมพันธ์โดยการนำนกอไปแข่งขันในสนามแข่งขันต่าง ๆ และนกที่ได้รับรางวัลจะยังเป็นการรับประกันคุณภาพของนก ส่วนนายหน้า เป็นผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ โดยนายหน้าเป็นผู้ที่คอยให้คำแนะนำแก่ผู้ซื้อและจัดหาให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ด้านกลยุทธ์ของฟาร์มบางฟาร์ม มีการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาเยี่ยมชม ตลอดจนลูกค้าที่ต้องการมาดูนก โดยการจัดที่พักในลักษณะของโฮมสเตย์เพื่อบริการให้แก่ลูกค้า ที่ต้องการเฝ้าฟังเสียงของนก ในการตัดสินใจซื้อ

1.2 จุดอ่อน (Weakness) จากการวิเคราะห์ศักยภาพในด้านตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา สามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้ คือ

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) หรือสินค้าที่เรียกว่า นกเขาชวานั้นสามารถวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณพบว่า พ่อ แม่พันธุ์นกที่มีคุณภาพจะมีราคาสูง และหาได้ยาก นกเขาชวามีลักษณะเหมือนกันหรือแตกต่างกันไปจากสินค้าอย่างอื่น ซึ่งในการเพาะเลี้ยงนกเขาชวาในแต่ละรุ่นหรือแต่ละฟาร์มนั้นไม่สามารถกำหนดได้ว่าลูกนกเขาชวาที่ได้จะมีลักษณะดีเหมือนกันทุกนก กล่าวคือนกเขาชวาเปรียบเสมือนสินค้าเป็นสิ่งมีชีวิต จำเป็นต้องได้รับการดูแลจากผู้มีความชำนาญ และเข้าใจลักษณะของสินค้าโดยเฉพาะ ซึ่งหากไม่เข้าใจในวิธีการเลี้ยงนกเขาชวาอาจจะทำให้นกเขาชวาตายได้และทำให้ขาดทุนในการเลี้ยงนกเขาชวา ขาดวัตถุดิบในการผลิตกรงนกในที่นี้หมายถึง ดิน ไม้ที่ในขณะปัจจุบันนี้สถานที่ในการปลูกก็ลดน้อยลงไปทุกวันเพราะมีการสร้างบ้านเรือน ทำให้ป่าไม้ลดหายไป ส่วนมากหากมีที่ดินว่างชาวบ้านจะทำการปลูกสวนผลไม้หรือยางพารา ทำให้ดิน ไม้ที่จะสร้างเอกลักษณ์ของกรงนกเขาชวา อำเภอจะนะ หายากและมีราคาที่สูงขึ้น ส่วนในเรื่องพันธุ์นกมีการปลอมปน โดยแอบอ้างชื่อนกเขาชวาจะนะ เพราะเนื่องจากนกเขาชวา ลักษณะหน้าตา รูปร่างคล้ายกันหมดไม่สามารถแยกออกได้ว่านกไหนมาจากที่ไหน

ด้านราคา (Price) ของนกเขาชวาอำเภอจะนะจังหวัดสงขลา จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณพบว่า การกำหนดราคายังไม่ได้มาตรฐานเท่าที่ควร เพราะเนื่องจากว่านกเขาชวาเป็นสิ่งมีชีวิต ทำให้กำหนดราคาได้ยาก เช่น ถ้าเดือนมกราคมนี้ราคาหลักล้านเพราะนกขันดี แต่ถ้าเดือนกุมภาพันธ์นกไม่ขันอาจเหลือเพียงในราคา หลักหมื่นก็ได้ เป็นต้น

ช่องทาง และสถานที่ ในการจัดจำหน่าย (Place) ตลาดนกเขาชวาในอำเภอจะนะจังหวัดสงขลา จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณพบว่า ตลาดของผู้ซื้อยังอยู่ในวงจำกัด ทั้งในและต่างประเทศ ทำให้ตลาดนกเขาชวาไม่กว้างมากเท่าที่ควร ซึ่งกลยุทธ์อย่างหนึ่งก็คือ การเข้าสู่สนามแข่งขันนกเขาชวาเสียง ซึ่งมีอยู่เป็นประจำตลอดทั้งปี ทั้งในภาคใต้และภาคกลาง สนามแข่งที่ได้รับการยอมรับและมีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศก็คือ การจัดงานมหกรรมนกเขาชวาอาเซียนจังหวัดยะลา นกเขาชวาทั่วประเทศและต่างประเทศจะมาร่วม การแข่งขัน หากนกเขาชวาใครดีรางวัลอันดับต้น ๆ ในสนามนกเขาชวานั้น จะมีราคาเพิ่มขึ้นทันที หากตกลงซื้อขายในประเทศไทยและเลี้ยงในประเทศไทยก็จะมีปัญหาเท่าที่ควร แต่ถ้ามีการซื้อขายกับชาวต่างประเทศที่นำนกเขาชวาเข้าประเทศเพื่อนบ้าน จะเป็นไปได้ในลักษณะที่มีการลักลอบนำนกเขาชวาเข้าประเทศโดยไม่ได้รับอนุญาต

ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion) ตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณพบว่า ยังขาดการประชาสัมพันธ์ให้ครอบคลุมกับทุกสื่อ โดยเฉพาะสื่อทางอินเทอร์เน็ต วารสาร เป็นต้น และขาดการสนับสนุนในการดำเนินการ ศูนย์รวมตลาดนกเขาชวาอย่างเป็นทางการ

1.3 โอกาส (Opportunity) จากการวิเคราะห์ศักยภาพในด้านตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ได้วิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ในเรื่องชื่อเสียงและคุณภาพของนกเขาชวา อำเภอจะนะ ซึ่งเป็นที่รู้จักทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ และอินโดนีเซีย ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก และยังมีความต้องการสินค้าอย่างต่อเนื่อง โอกาสที่ตลาดนกเขาชวาอำเภอจะนะจะสร้างรายได้มาสู่ผู้เลี้ยง และนำรายได้เข้าประเทศจึงมีความเป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง เช่นกัน เพราะตลาดนกเขาชวาอำเภอจะนะ ยังผลิตนกเขาชวาได้ตรงกับความต้องการของตลาดปัจจุบันอยู่เสมอประกอบกับการมีฟาร์มนกเขาชวาที่มาก ทำให้ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อนกเขาชวาในหลายรูปแบบได้มากยิ่งขึ้น

1.4 อุปสรรค (Threat) จากการวิเคราะห์ศักยภาพในด้านตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ได้วิเคราะห์ข้อมูลพบว่า สภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงไม่เหมาะกับการเลี้ยง

นกอเขาชา เพราะนกอเขาชาจะมีช่วงเวลาที่มึะยะเวลาในการถ่ายขนทำให้ในช่วงเวลาสภาพอากาศเปลี่ยนแปลงบ่อยทำให้ผู้ขายนกอเขาชาไม่สามารถนำนกอเขาชาผลิตออกสู่ตลาดได้ และภาวะโรคไขหวัดนกที่ระบาดอยู่ในปัจจุบัน ทำให้เกิดผลกระทบในด้านการซื้อขายเพราะว่า ผู้คนโดยทั่วไปส่วนมากคิดว่านกอเขาชาจะแพร่ระบาดเชื้อไขหวัดนก ทำให้ตลาดนกอเขาชาซบเซา เรื่องการขาดแรงงานที่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงนกอเขาชา เพราะการเลี้ยงนกอเขาชาจะต้องมีการเลี้ยงด้วยใจรัก และจะต้องมีการสั่งสมองค์ความรู้ให้มากพอสมควรสามารถแก้ปัญหาได้เมื่อเกิดปัญหากับนกอเขาชา ส่วนในเรื่องของราคาของอาหารนกอเขาชาราคาแพงและมีการเปลี่ยนแปลงราคาอยู่ตลอดเวลาเพราะสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันมีการขึ้นราคาน้ำมันในท้องตลาดทำให้จะต้องมีการเพิ่มราคาของสินค้ามากขึ้น และปัญหา 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นประเด็นสำคัญที่กระทบต่อตลาดนกอเขาชาเป็นอย่างมากทำให้ผู้ที่สนใจนกอเขาชาไม่กล้ามาซื้อนกอเขาชาเพราะเกรงกลัวความไม่ปลอดภัย ขณะมานซื้อนกอเขาชา

จากการวิเคราะห์ SWOT Analysis ด้านการตลาดการเลี้ยงนกอเขาชาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา สามารถทำให้มองเห็นช่องทางในการแก้ปัญหาในเรื่องนกอเขาชามากยิ่งขึ้น ในเรื่องศักยภาพด้านการตลาดโดยการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และแบบสอบถาม มาดำเนินการ ประเมินภายใต้กระบวนการทำ SWOT Analysis คือการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ให้เป็นแผนการทำงาน ยุทธศาสตร์ และสามารถนำยุทธศาสตร์ที่ได้ไปเสนอกับหน่วยงานภาครัฐเพื่อหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่อไป

2. การกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกอเขาชา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

ในการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาด ได้นำเอาทฤษฎี 4P หรือส่วนประสมการตลาด มาผสมผสานในการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกอเขาชาของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งส่วนประสมการตลาดจะเป็นแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์สามารถสรุปได้ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การมุ่งมั่นการสร้างเอกลักษณ์ของความเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะของพื้นที่

1. มาตรการ/แนวทาง

1.1 ผลผลิตนกอเขาชาอำเภอจะนะให้ได้ตามคุณลักษณะที่เป็นที่ต้องการของตลาดพร้อม ๆ กับการรักษาเอกลักษณ์ของพื้นที่ไว้ โดยต้องมีรูปร่างลักษณะของหน้าอกตรง ใหญ่ ตามลำดับ

1.2 ผลิตพ่อแม่ที่เป็นนกอเขาจะนะพันธุ์แท้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อราคาของผู้เลี้ยงจะได้รับสูงตามไปด้วย

1.3 กำหนดคุณภาพของฟาร์มเลี้ยงนกเขาชวาแต่ละระดับให้ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับในระดับภูมิภาคและระดับประเทศ

1.4 การจัดมาตรฐานการรับประกันสินค้านกเขาชวาเพื่อควบคุมคุณภาพนกโดยผู้ซื้อต้องได้รับนกที่มีคุณภาพที่สุด นกเขาชวาในนาม “นกเขาชวาอำเภอจะนะ” เชื่อว่าเป็นพันธุ์นกเขาชวาที่มีสายพันธุ์ดีที่สุดเป็นที่นิยมของลูกค้าชาวไทยและต่างประเทศ

1.5 ฝึกอบรมผู้เลี้ยงรุ่นใหม่ให้มีความรู้เรื่องนกเขาชวาเป็นอย่างดี และเป็นผู้ทำหน้าที่ให้คำแนะนำแก่ผู้ซื้อและจัดหานกให้ตรงกับความต้องการของตลาด

1.6 พัฒนากลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะให้มีการดำเนินงานที่เห็นเป็นรูปธรรมให้มากขึ้น

1.7 พัฒนากลุ่มอาชีพที่มีความเกี่ยวเนื่องกับการเลี้ยงนกเขาชวา เช่น กลุ่มทำกรงนก ฝักคลุมกรง อาหารนก และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นต้น

2. พื้นที่เป้าหมาย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณและข้อมูลเชิงคุณภาพพบว่าอำเภอจะนะมีการดำรงชีวิตประจำวันผูกพันกับการเลี้ยงนกเขาชวาและเป็นอาชีพที่รองรับจากอาชีพหลัก ดังนั้นจึงมีเป้าหมายของการสร้างยุทธศาสตร์นั้นกล่าวโดยภาพรวมได้ว่าพื้นที่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เป็นพื้นที่เป้าหมายในการเลี้ยงนกเขาชวาที่มีเป้าหมายเฉพาะ คือการเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อเข้าสู่สนามแข่งขัน

3. ผู้รับผิดชอบ

จากการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์ข้างต้น จำเป็นต้องมีผู้รับผิดชอบ ซึ่งนอกเหนือจากกลุ่มผู้ผลิตภัณฑ์นกเขาชวาในพื้นที่แล้วนั้น หน่วยงานของรัฐ ได้แก่ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น ปศุสัตว์อำเภอ/จังหวัด พัฒนาชุมชน ตลอดจนหน่วยงานเอกชนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ยุทธศาสตร์ที่ 2 การมุ่งมั่นรักษามาตรฐานด้านราคาของสินค้า ตามคุณภาพของนกแต่ละระดับ

1. มาตรการ/แนวทาง

1.1 นกเขาชวาในนาม “นกเขาชวาอำเภอจะนะ” เป็นพันธุ์นกเขาชวาที่มีราคาซื้อ-ขายค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับนกเขาชวาจากแหล่งอื่น ๆ จึงต้องพยายามรักษาเอกลักษณ์ของสินค้าเอาไว้ให้ได้มากที่สุด

1.2 สร้างมาตรฐานราคาสินค้า (นกเขาชวา) ตามระดับคุณภาพเลี้ยงและคุณลักษณะที่ดีของตัวนก เช่น ราคานกโหล หรือนกเกรดต่าง ๆ

1.3 การซื้อขายนกแต่ละฟาร์ม ที่รวมกลุ่มเป็นกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา ควรมีการรับรู้ข้อมูลเรื่องราคาระหว่างกัน และมีการตั้งราคาสำหรับนกแต่ละเกรดให้เหมือนกัน

1.4 จัดให้มีการประกวดนกเขาวาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งนกที่ผ่านการประกวดจะมีราคา
ค่อนข้างสูง

2. พื้นที่เป้าหมาย

ทุกชุมชน ในอำเภอจะนะที่มีอาชีพเลี้ยงนกเขาวา และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง

3. ผู้รับผิดชอบ

จากการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านราคาข้างต้นจำเป็นต้องมีผู้รับผิดชอบ ซึ่งนอกเหนือจาก
กลุ่มผู้ผลิตภัก์นกเขาวาในพื้นที่แล้วนั้น หน่วยงานของรัฐ ได้แก่ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น
พาณิชย์จังหวัด ตลอดจนหน่วยงานเอกชนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ยุทธศาสตร์ที่ 3 การเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย ให้มีความหลากหลายมากขึ้น

1. มาตรการ/แนวทาง

1.1 จัดให้มีสนามการประกวดนกเขาวาอย่างต่อเนื่อง ทั้งระดับท้องถิ่น ระดับภาค
และระดับประเทศ การนำนกเข้าไปในสนามแข่งขันเป็นการเปิดตลาดเพื่อการซื้อขาย โดยให้
สนามแข่งขันเป็นสถานที่จำหน่ายนกเนื่องจากผู้ที่ต้องการซื้อสามารถเข้าไปเลือกชมกันได้
อย่างหลากหลาย เนื่องจากมีนกจากฟาร์มต่าง ๆ มาให้เลือกมาก

1.2 ฟาร์ม เป็นสถานที่ซื้อขายที่ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงแหล่งผลิตโดยตรงและสามารถ
สังเกตสภาพทั่วไปในการผลิตและการเลี้ยงดูนก ดังนั้น ควรมีการกำหนดมาตรฐานฟาร์ม ให้ผู้เลี้ยง
นกเขาวามีมาตรฐานในการผลิตในระดับเดียวกัน

1.3 รัฐบาลน่าจะเข้ามาจัดตั้ง "ศูนย์กลางนกเขาวาแห่งประเทศไทย" เพื่อช่วยเหลือ
กลุ่มอาชีพ เกี่ยวกับนกเขาวา เพื่อสร้างมาตรฐานให้กับคุณภาพ ของนกเขาวา และกระจายรายได้
สู่ทุกกลุ่ม อย่างเท่าเทียมกัน และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้าต่างประเทศอีกด้วย

1.4 การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยอาศัยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น การใช้ระบบ
ซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น

1.5 พิจารณาแนวความคิดการสร้าง Bird Park รองรับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศที่ไปมา
ได้สะดวก Bird Park ซึ่งศูนย์กลางอยู่ที่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

2. พื้นที่เป้าหมาย

ทุกชุมชน ในอำเภอจะนะที่มีอาชีพเลี้ยงนกเขาวา และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง

3. ผู้รับผิดชอบ

จากการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านช่องทางและสถานที่การจัดจำหน่ายข้างต้น จำเป็นต้องมีผู้รับผิดชอบ ซึ่งนอกเหนือจากกลุ่มผู้ผลิตภัณฑ์นกเขาชาวในพื้นที่แล้วนั้น หน่วยงานของรัฐ ได้แก่ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น พาณิชย์จังหวัด ตลอดจนหน่วยงานเอกชนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ยุทธศาสตร์ที่ 4 การมุ่งมั่นประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักและเชื่อมั่นในตัวสินค้า

1. มาตรการ/แนวทาง

1.1 กิจกรรมการส่งเสริมการขาย ด้วยการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในการทำการตลาดนกเขาชาวในพื้นที่อำเภอจะนะ โดยการนำคนไปแข่งขันในสนามแข่งขันต่าง ๆ และคนที่ได้รับรางวัลจะยังเป็นการรับประกันคุณภาพของนก

1.2 กลยุทธ์ของฟาร์ม โดยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาเยี่ยมชม ตลอดจนลูกค้าที่ต้องการมาคูนก โดยการจัดที่พักในลักษณะของโฮมสเตย์เพื่อบริการให้แก่ลูกค้า ที่ต้องการเฝ้าฟังเสียงของนก ในการตัดสินใจซื้อ

1.3 ควรส่งเสริมการประชาสัมพันธ์โดยการใช้สื่อในลักษณะต่างๆ เช่น การทำวารสาร นกเขาชาว สร้างHome page สำหรับนกเขาชาวโดยเฉพาะเพื่อทำให้นกเขาชาวจะนะเป็นที่รู้จักมากขึ้น

1.4 ควรจัดมาตรฐานการให้บริการแก่ผู้สนใจและผู้ที่มาเลือกซื้อนกเขาชาวซึ่งตั้งอยู่บนฐานวัฒนธรรมดั้งเดิมของท้องถิ่น ลักษณะของกรงนกเขาชาวจะนะผลิตขึ้นเพื่อรักษาศิลปวัฒนธรรมของท้องถิ่น โดยเฉพาะเป็นลักษณะของกรง “กะดอกร”

1.5 จัดฝึกอบรมระยะสั้น ให้ความรู้แก่ผู้สนใจเลี้ยงนกเขาชาว โดยฟาร์มต่าง ๆ ในพื้นที่ และขอความร่วมมือกับองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นเป็นต้น

2. พื้นที่เป้าหมาย

ทุกชุมชน ในอำเภอจะนะที่มีอาชีพเลี้ยงนกเขาชาว และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

3. ผู้รับผิดชอบ

จากการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมการขายข้างต้น จำเป็นต้องมีผู้รับผิดชอบ ซึ่งนอกเหนือจากกลุ่มผู้ผลิตภัณฑ์นกเขาชาวในพื้นที่แล้วนั้น หน่วยงานของรัฐ ได้แก่ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น พาณิชย์จังหวัด ตลอดจนหน่วยงานเอกชนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

จากที่กล่าวมาข้างต้นผู้วิจัยสามารถสรุปเป็นยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชาว กรณีศึกษาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาเพื่อจะได้เป็นแนวทางในการพัฒนาตลาดนกเขาชาวอย่างมีระบบต่อไปจึงสรุปได้เป็น 4 ยุทธศาสตร์ ดังนี้คือ

- ของพื้นที่
- ยุทธศาสตร์ที่ 1 การมุ่งมั่นการสร้างเอกลักษณ์ของความเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ
- ระดับ
- ยุทธศาสตร์ที่ 2 การมุ่งมั่นรักษามาตรฐานด้านราคาของสินค้า ตามคุณภาพของงนกแต่
- ยุทธศาสตร์ที่ 3 การเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย ให้มีความหลากหลายมากขึ้น
- ยุทธศาสตร์ที่ 4 การมุ่งมั่นประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักและเชื่อมั่นในตัวสินค้า
- จากข้อมูลในเรื่องการกำหนดยุทธศาสตร์นั้น ทางผู้วิจัยขอนำเสนอในรูปแบบตาราง
- ดังต่อไปนี้



ตาราง 9 ยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

ประเด็นยุทธศาสตร์	มาตรการ/แนวทาง	พื้นที่	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
ยุทธศาสตร์ที่ 1 การมุ่งมั่นการสร้างเอกลักษณ์ ของความเป็นสินค้าที่มี ลักษณะเฉพาะของพื้นที่	<p>1.1 ผลผลิตนกเขาชวาอำเภอจะนะให้ได้ตามคุณลักษณะที่เป็นที่ต้องการของตลาด พร้อม ๆ กับการรักษาเอกลักษณ์ของพื้นที่ไว้ โดยต้องมีรูปร่างลักษณะที่ดีของนกเขาชวา กล่าวคือน้ำออกตรง ใหญ่ ตามลำดับ</p> <p>1.2 ผลิตพ่อแม่ที่เป็นนกเขาอำเภอจะนะพันธุ์แท้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อราคาของผู้เลี้ยงจะได้รับสูง ตามไปด้วย</p> <p>1.3 กำหนดคุณภาพของฟาร์มเลี้ยงนกเขาชวาแต่ละระดับให้ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับ ในระดับภูมิภาคและระดับประเทศ</p> <p>1.4 การยกระดับมาตรฐานการรับประกันสินค้านกเขาชวาเพื่อควบคุมคุณภาพนก โดยผู้ ซื้อต้องได้รับนกที่มีคุณภาพที่สุด นกเขาชวาในนาม “นกเขาชวาอำเภอจะนะ” เชื่อว่า เป็นพันธุ์นกเขาชวาที่มีสายพันธุ์ดีที่สุดในที่นิยมของลูกค้าชาวไทยและต่างประเทศ</p> <p>1.5 การฝึกอบรมผู้เลี้ยงรุ่นใหม่ให้มีความรู้เรื่องนกเขาชวาเป็นอย่างดี และเป็นผู้ทำหน้าที่ ให้คำแนะนำแก่ผู้ซื้อและจัดหานกให้ตรงกับความต้องการของตลาด</p> <p>1.6 การพัฒนากลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะให้มีการถ่ายทอดองค์ความรู้การเลี้ยง นกเขาชวาเพื่อรักษาระดับมาตรฐานของนกเขาชวาอำเภอจะนะ ให้เป็นพันธุ์นกเขา ชวาพันธุ์แท้</p> <p>1.7 การพัฒนากลุ่มอาชีพที่มีความเกี่ยวเนื่องกับการเลี้ยงนกเขาชวา อันได้แก่กลุ่มทำ กรงนก ฟักลูกกรง อาหารนก และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง</p>	ทุกชุมชน ในอำเภอจะนะ ที่มีอาชีพเลี้ยงนกเขาชวา และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง	องค์การปกครองส่วน ท้องถิ่นปศุสัตว์อำเภอ/ จังหวัด พัฒนาชุมชน ตลอดจนหน่วยงานเอกชน ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกลุ่มผู้ เลี้ยงนกเขาชวา

ตาราง 9 ยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา (ต่อ)

ประเด็นยุทธศาสตร์	มาตรการ/แนวทาง	พื้นที่	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
ยุทธศาสตร์ที่ 2 การมุ่งมั่นรักษามาตรฐาน ด้านราคาของสินค้า ตาม คุณภาพของนกแต่ละระดับ	2.1 นกเขาชวาในนาม “ นกเขาชวาอำเภอจะนะ” เป็นพื้นฐานนกเขาชวาที่มีราคาซื้อ – ขาย ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับนกเขาชวาจากแหล่งอื่นๆ จึงต้องพยายามรักษาเอกลักษณ์ของ สินค้ากล่าวคือการเลี้ยงดูและผสมพันธุ์นกเขาชวาพันธุ์แท้เอาไว้ให้ได้มากที่สุด	ทุกชุมชน ในอำเภอจะนะ ที่มีอาชีพเลี้ยงนกเขาชวา และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง	องค์กรปกครองส่วน ท้องถิ่น พาณิชย์จังหวัด ตลอดจนหน่วยงานเอกชน ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง กลุ่มผู้ผลิตภัณฑ์นกเขาชวา
	2.2 สร้างมาตรฐานราคาสินค้า (นกเขาชวา) ตามระดับคุณภาพเสียงและคุณลักษณะที่ดี ของตัวนก ตามระดับมาตรฐานของนกเขาชวารวมถึงการจำแนกระดับนกเขาชวาอัน ได้แก่ ราคานกโหล หรือนกเกรดต่างๆ		
	2.3 การซื้อขายนกแต่ละฟาร์ม ที่รวมกลุ่มเป็นกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา ควรมีการรับรู้ข้อมูล เรื่องราคาระหว่างกัน และมีการตั้งราคาสำหรับนกแต่ละเกรดให้เหมือนกัน		
	2.4 การจัดให้มีการประกวดนกเขาชวาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งนกที่ผ่านการประกวดจะมีราคาสูง		
ยุทธศาสตร์ที่ 3 การเพิ่มช่องทางในการจัด จำหน่าย ให้มีความหลากหลาย มากขึ้น	3.1 การจัดให้มีสนามการประกวดนกเขาชวาอย่างต่อเนื่อง ทั้งระดับท้องถิ่น ระดับภาค และระดับประเทศ การนำนกเข้าไปในสนามแข่งขันเป็นการเปิดตลาดเพื่อการ ซื้อ ขาย โดยให้สนามแข่งขันเป็นสถานที่จำหน่ายนกเนื่องจากผู้ที่ต้องการซื้อสามารถเข้าไป ไปเลือกชมจนได้ตัวอย่างหลากหลาย เนื่องจากมีนกจากฟาร์มต่าง ๆ มาให้เลือกมาก	ทุกชุมชน ในอำเภอจะนะ ที่มีอาชีพเลี้ยงนกเขาชวา และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง	องค์กร ปกครองส่วน ท้องถิ่น พาณิชย์จังหวัด ตลอดจนหน่วยงานเอกชน ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง กลุ่ม ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์นกเขาชวา
	3.2 การกำหนดมาตรฐานฟาร์มและการดูแลนกเขาชวาในแต่ละฟาร์ม เป็นสถานที่ซื้อ- ขายที่ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงแหล่งผลิตนกโดยตรงและสามารถสังเกตสภาพทั่วไปในการ ผลิตและการเลี้ยงดูนก ดังนั้น ควรมีการกำหนดมาตรฐานฟาร์ม ให้ผู้เลี้ยงนกเขาชวามี มาตรฐานในการผลิตในระดับเดียวกัน		

ตาราง 9 ยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา (ต่อ)

ประเด็นยุทธศาสตร์	มาตรการ/แนวทาง	พื้นที่	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
	<p>3.3 รัฐบาลควรจัดตั้ง “ศูนย์กลางนกเขาชวาแห่งประเทศไทย” ในอำเภोजะนะเพื่อช่วยเหลือกลุ่มอาชีพเกี่ยวกับนกเขาชวา เพื่อสร้างมาตรฐานให้กับคุณภาพของนกเขาชวา และกระจายรายได้สู่ทุกกลุ่ม อย่างเท่าเทียมกัน และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้าต่างประเทศอีกด้วย นอกจากนี้ควรมีการผลักดัน นโยบายการกำหนดตัวบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์รวมถึงการจดสิทธิบัตรเฉพาะของนกเขาชวาอำเภोजะนะ อันเป็นผลผลิตอันเนื่องมาจากการสั่งสมองค์ความรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ของผู้เลี้ยงนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลาซึ่งการสั่งสมองค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวาที่เป็นวิถีชีวิตความเป็นอยู่เฉพาะของชาวอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา</p> <p>3.4 การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยอาศัยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น การใช้ระบบซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น</p> <p>3.5 การสร้าง Bird Park เพื่อรองรับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศที่ไปมา ได้แะมาดู Bird Park ซึ่งศูนย์กลางอยู่ที่อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา</p>		
<p>ยุทธศาสตร์ที่ 4 การมุ่งมั่นประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักและเชื่อมั่นในตัวสินค้า</p>	<p>4.1 การส่งเสริมการขาย ด้วยการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในการทำการตลาดนกเขาชวาในพื้นที่อำเภोजะนะ โดยการนำนกไปแข่งขันในสนามแข่งขันต่าง ๆ และนกเขาชวาอำเภोजะนะที่ได้รับรางวัลจากการแข่งขันแต่ละครั้งเป็นการรับประกันคุณภาพของนกเขาชวาอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลาที่มีการถ่ายทอดองค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวาเพื่อส่งแข่งขัน</p>	<p>ทุกชุมชน ในอำเภोजะนะ ที่มีอาชีพเลี้ยงนกเขาชวา และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง</p>	<p>กลุ่มผู้ผลิตภัณฑ์นกเขาชวา องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น พาณิชย์จังหวัด ตลอดจนหน่วยงานเอกชนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง</p>

ตาราง 9 ยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา (ต่อ)

ประเด็นยุทธศาสตร์	มาตรการ/แนวทาง	พื้นที่	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
4.2	การส่งเสริมกลยุทธ์การดูแลลูกค้าของฟาร์ม ด้วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาเยี่ยมชม ตลอดจนลูกค้าที่ต้องการมาคูนก โดยการจัดที่พักในลักษณะของโฮมสเตย์ เพื่อบริการให้แก่ลูกค้า ที่ต้องการเฝ้าฟังเสียงของนก ในการตัดสินใจซื้อ		
4.3	การส่งเสริมการประชาสัมพันธ์โดยการใช้สื่อในลักษณะต่าง ๆ เช่น การทำวารสาร นกเขาชวา สร้าง Home page สำหรับนกเขาชวาโดยเฉพาะเพื่อทำให้นกเขาชวาจะนะเป็นที่รู้จักมากขึ้น เป็นต้น		
4.4	การจัดกิจกรรมเพื่อรักษามาตรฐานการให้บริการแก่ผู้สนใจและผู้ที่มาเลือกซื้อนกเขาชวาซึ่งตั้งอยู่บนฐานวัฒนธรรมดั้งเดิมของท้องถิ่น ลักษณะของกรงนกเขาชวาอำเภอจะนะผลิตขึ้นเพื่อรักษาศิลปวัฒนธรรมของท้องถิ่น โดยเฉพาะเป็นลักษณะของกรง “กะดอก”		
4.5	การจัดฝึกอบรมระยะสั้น ให้ความรู้แก่ผู้สนใจเลี้ยงนกเขาชวา โดยฟาร์มต่าง ๆ ในพื้นที่ และขอความร่วมมือกับองค์กรบริหารส่วนท้องถิ่นเป็นต้น		