

บทที่ 7

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง การกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา กรณีศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ครั้งนี้ เป็นการศึกษาด้วยการวิธีวิทยาเชิงคุณภาพและการวิธีวิทยาเชิงปริมาณ มีวัตถุประสงค์การวิจัยเพื่อ 1) สืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายและการแลกเปลี่ยนนกเขาชวาของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา 2) ศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายนกเขาชวาของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา 3) นำองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ไปกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดผู้เลี้ยงนกเขาชวา ซึ่งขั้นตอนการวิจัยตั้งแต่ การสืบค้นองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เอกสารข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) และสัมภาษณ์เชิงลึก จากกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา โดยใช้เครื่องมือ เป็นแบบสัมภาษณ์ไม่มีโครงสร้าง นำองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์การซื้อขายนกเขาชวาไปกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา ในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ดำเนินการสัมภาษณ์เจ้าของฟาร์มและผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงและอ้อม เพื่อได้ยุทธศาสตร์และบริบทเบื้องต้นของการเลี้ยงนกเขาชวาและการตลาดนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาบริบทเบื้องต้น ประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาชวา องค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชวา การปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายการเลี้ยงนกเขาชวา รูปแบบการปฏิสัมพันธ์ผู้ซื้อและผู้ขายนกเขาชวา วัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวา และการตลาดนกเขาชวา การสร้างเอกลักษณ์ การสร้างตราสินค้า ของการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา อันจะนำไปสู่การดำรงอยู่ของพันธุ์นกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ผลการศึกษสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ผลจากการศึกษาการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา กรณีศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ได้สังมองค์ความรู้ดังต่อไปนี้

1.1 บริบทเบื้องต้นของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

อำเภอจะนะมีประวัติความเป็นมายาวนาน สภาพทางสังคมมีลักษณะร่วมกันของผู้คนที่นับถือศาสนาพุทธและอิสลาม จึงก่อให้เกิดแนววิถีชีวิตที่ยึดถือปฏิบัติซึ่งเป็นวัฒนธรรมของกลุ่มชน มีทั้งลักษณะที่แตกต่างกัน แต่องค์ความรู้ที่ได้สังสมมาจนกลายเป็นวัฒนธรรมการเลี้ยง

นกเขาวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา น่าจะมีการสืบทอดกันมาอย่างยาวนาน ทั้งนี้เพราะในปัจจุบันนี้นกเขาวาในอำเภอจะนะจังหวัดสงขลา ได้เป็นที่รู้จักของคน โดยทั่วไปทั้งในและต่างประเทศ

1. ประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การเลี้ยงนกเขาวาในภาคใต้เป็นที่นิยมแทบจะคู่กับทุกรัฐเรือน ตั้งแต่ระดับเศรษฐกิจจนถึงระดับชาวบ้านที่หาเช้ากินค่ำ โดยสังเกตได้ว่าทุกรัฐเรือนมักจะมีเสารอกนกมากบ้างน้อยบ้างตามฐานะ และมักจะมีกรงนกเขาวาแขวนตามชายคาบ้าน รวมทั้งมักจะมีกรงผสมพันธุ์นกเขาวาใหญ่ กลาง เล็ก ราคาสูงต่ำตามฐานะอยู่ตามบริเวณบ้าน จากการสำรวจ (มดลิกา คณานุรักษ์, 2547: 6) แหล่งผสมพันธุ์นกเขาวาที่มากที่สุดในประเทศไทย คือ อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ประวัติการเลี้ยงนกเขาวาว่า คนอำเภอจะนะหลงใหลในเสียงขันของนกเขาวาเป็นยิ่งนัก สมัยนั้นยังไม่มีกรงผสมพันธุ์นกเขาวาเหมือนในปัจจุบัน นักเล่นนกจะต้องเดินทางรอนแรมไปตามจังหวัดต่าง ๆ การสร้างชื่อเสียงของฟาร์มคือปัจจัยแรกที่ถูกค้าจะพิจารณา ซึ่งการได้รับการยอมรับมายาวนานนั้น มักจะมาจากการพัฒนาสายพันธุ์นกเขาวาได้ตรงกับความต้องการของสมัยนิยม ในแต่ละห้วงเวลา กล่าวคือ ความมีชื่อเสียงของการเลี้ยงนกเขาวาของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นั้น เกิดจากการรักษาคุณภาพของการเลี้ยงนกเขาวาของฟาร์มแต่ละฟาร์มนั้น ให้ความสำคัญ ต่อการซื้อขายนกเขาวาคือ คุณภาพนก นั่นคือนกต้องมีเสียงดีโดยทั่วไปนกที่เสียงดีมักจะมาจากพ่อแม่สายพันธุ์ดี

ตั้งแต่ประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา จนถึงจุดเริ่มต้นการเลี้ยงนกเขาวา จุดต่อยอดการเลี้ยงนกเขาวาและจุดต่อยอดการสร้างชื่อเสียงตลอดจนการมีความเชื่อด้านต่าง ๆ ในเรื่องการเลี้ยงนกเขาวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ได้ผสมผสานเป็นองค์ความรู้ที่สืบทอดกันมาตั้งแต่เดิมจนถึงปัจจุบัน จนการเลี้ยงนกเขาวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา กลายเป็นแหล่งการเลี้ยงนกเขาวาเพื่อการตลาด

2. องค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเลี้ยงนกเขาวาของผู้เลี้ยงนกเขาวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ตั้งแต่การนำเอานกเขาวาป่ามาเลี้ยง การผสมพันธุ์นกเขาวา ตลอดจนการเลี้ยงนกเขาวาเพื่อการแข่งขัน แสดงถึงการสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งองค์ความรู้ที่ได้จากผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่องนกเขาวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ทำให้ทราบถึงความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะในการเลี้ยงนกเขาวาอำเภอจะนะ นกเขาวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ขึ้นชื่อว่าเป็นนกสายพันธุ์ดีมาตลอด อาจเนื่องมาจากการสะสมองค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาวาของชาวอำเภอจะนะที่สั่งสมกันมา จนสามารถผสมพันธุ์กันได้ตรงกับความต้องการของตลาดทุกยุคทุกสมัย องค์ความรู้นี้เป็นเรื่องของการวิเคราะห์คัดค้านความน่าจะเป็นของสายพันธุ์

พ่อแม่คนที่นำมาผสมกันว่าจะได้ผลผลิตตรงตามความต้องการในขณะนั้นหรือไม่ อีกส่วนหนึ่งถือเป็นความโชคดีหรืออาจเป็นเพราะสภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ซึ่งยังไม่สามารถหาข้อพิสูจน์ได้ว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้คนเขาชาวที่ผสมพันธุ์ที่จะนะ เป็นนกกที่มีคุณภาพ จนอำเภอจะนะเป็นแหล่งซื้อขายนกเขาชาวที่มีชื่อเสียงจนถึงปัจจุบัน

1.2 การปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายการเลี้ยงนกเขาชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

จากประวัติความเป็นมาการเลี้ยงนกเขาชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่มีจุดเริ่มต้นมาจากการผสมพันธุ์นกเขาชาวได้เป็นผลสำเร็จ เกิดการสร้างงาน สร้างอาชีพจากการผสมพันธุ์นกเขาชาว จนกลายมาเป็นการซื้อขายนกเขาชาวในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา จนกระทั่งอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา กลายเป็นแหล่งผลิตนกเขาชาวที่มีชื่อเสียงที่สุดในประเทศ และ ต่างประเทศ ซึ่งการเลี้ยงนกเขานี้ ผู้เลี้ยงนกเขาชาวได้เกิดการสังมองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการเลี้ยงนกเขาชาว ตั้งแต่องค์ความรู้ด้านการได้นกเขาชาวมาเลี้ยงซึ่งมีหลายวิธีการ ตั้งแต่การใช้นกต่อ การจูนนก และการดักด้วยตาข่าย ตลอดจนการผสมพันธุ์นกเขาชาว

สิ่งที่เป็นการสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของการเลี้ยงนกเขาชาวตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันที่ทำให้คนเขาชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มีชื่อเสียงการสังมองค์ความรู้ นั่นก็คือ องค์ความรู้การเลี้ยงนกเขาชาวเพื่อการแข่งขัน เป็นสิ่งที่สร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่มีวิวัฒนาการตั้งแต่อดีตกล่าวคือ การเลือกซื้อนกเขาชาวในสมัยก่อน แค่เป็นนกลีงเดียวก็ สามารถขายได้ แต่ปัจจุบันนกเขาชาวที่นิยมกันต้องมีคุณสมบัติมีน้ำเสียงคือ น้ำเสียงต้องมี น้ำ ปลาย จังหวะ น้ำเสียงใส เน้นที่จังหวะเป็นสำคัญ สิ่งเหล่านี้เป็นคุณสมบัติผู้เลี้ยงนกเขาชาวที่เป็นเจ้าของที่ ฟาร์มแต่ละแห่ง ต้องพยายามพัฒนาสายพันธุ์ของตนเองขึ้นมาให้ได้ตรงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด และจากองค์ความรู้ของการเลี้ยงนกเขาชาวตั้งแต่การพัฒนาสายพันธุ์จนถึงการเลี้ยงนกเขาชาว ทำให้สายพันธุ์นกเขาชาวอำเภอจะนะก็สามารถธำรงรักษาเอกลักษณ์โดดเด่นทันทุกยุค สมัย จนเป็นที่ต้องการของฟาร์มนอกพื้นที่และลูกค้าทั่วไป การปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย นั้นเป็นการพบปะกัน เนื่องจากการซื้อขายนกเขาชาวที่มีทั้งการขายตรงและการขายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง รวมถึงการมีสถานที่ที่ต้องพบปะกันด้วย

1. รูปแบบการปฏิสัมพันธ์ผู้ซื้อและผู้ขายนกเขาชาว อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การเพาะพันธุ์นกเขาชาวในภาคใต้เป็นที่นิยมของผู้เลี้ยง ผู้เล่นนกเขาชาวมาก เนื่องจากการสะสมองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการเลี้ยงนกเขาชาวดังเช่น การสลับเลือดสลับเผ่าให้คนนั้นมีสายเลือดห่างไกลจากเลือดนกป่าและวิธีการเลี้ยงนกกล่าวคือ ชาวภาคใต้จะเลี้ยงนกอย่างประคบประหงมเอาใจใส่ดูแลราวกับบุตรของตนเองไปไหนก็พาไปด้วย ทักทายด้วยทุกวัน วันละหลาย ๆ

ครั้งจนถูกนกดขี่กับคน คู่กับสถานที่ต่าง ๆ การเลี้ยงนกเขาชวาในภาคใต้นิยมเลี้ยงนกเขาชวาเกิดเป็นระบบการตลาดนกเขาชวาขึ้นมา การแข่งขันประชันเสียงนกเขาชวาทั้งในภาคกลางและภาคใต้ ทั้งผลของการแข่งขันการที่นกเขาชวาได้ นกแชมป์และการชนะการแข่งขันแต่ละครั้งทำให้คนที่ชนะนั้นมีราคาพุ่งสูงขึ้นตามลำดับ ตามจำนวนครั้งที่แข่งขันเสียงชนะ และนกเขาชวาที่แข่งขันชนะใคร ๆ ก็อยากเป็นเจ้าของ เจ้าของเดิมถ้ามีฐานะดีจะไม่ยอมขาย จะเก็บเอาไว้แข่งขันสร้างชื่อเสียงแก่ตนเองสร้างชื่อเสียงแก่วงการนกเขาชวาทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่วนคนที่มิฐานะปานกลางหรือพอมือจะกินแล้วเกิดมีนกเขาชวาดีที่ชนะ การแข่งขันก็สามารถขายนกเขาชวาของตนในราคาที่สูงขึ้นตามความต้องการของตนเอง ถ้าคนที่ซื้อนกเขาชวาต้องการก็จะพยายามเสนอราคา พันบาท เป็นหมื่นบาท เป็นแสนบาท และเป็นหลาย ๆ ล้านบาทซึ่งฟังดูแล้วไม่น่าเชื่อ แต่เป็นเรื่องจริงที่คนในวงการนกเขาชวาทั้งในและต่างประเทศรู้ดี เป็นเรื่องแปลกสำหรับคนนอกวงการที่ไม่อยากเชื่อว่ามีใครกล้าเสียเงินมากมายขนาดนั้น เพื่อนักเล่ก้อย่างนกเขาชวา

1.3 วัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

การเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นับเป็นวัฒนธรรมอย่างหนึ่งของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างทั้งรูปแบบ วิธีการ กับการเลี้ยงนกเขาชวาในพื้นที่อื่น ๆ และขณะเดียวกัน การเลี้ยงนกเขาชวาเกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมในด้านความสุนทรีย์ วัฒนธรรมทางด้านภาษา วัฒนธรรมทางด้านระบบความสัมพันธ์ทางสังคม วัฒนธรรมทางด้านความเชื่อ และวัฒนธรรมทางด้านเศรษฐกิจ ของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลาอยู่หลายประการ ความเชื่อเป็นวัฒนธรรมพื้นบ้านประเภทหนึ่งซึ่งมีอิทธิพลต่อแนวความคิดและพฤติกรรมของชาวบ้านกลุ่มนั้นๆ อย่างลึกซึ้ง เพราะการสืบทอดความเชื่อมีการสืบทอดมาหลายชั่วคน ผู้ให้การสืบทอดล้วนยึดถือปฏิบัติให้ประจักษ์ชัดเป็นต้นแบบอย่างกว้างขวางและมั่นคง ล้วนมีเจตนาที่ปลูกฝังผู้สืบสันดานให้เจริญรอยตามอย่างเคร่งครัด มักถือเป็นเงื่อนไขในการอยู่ร่วมกัน ความเชื่อของบุคคลจึงเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้ยากมาก

1.4 การตลาดนกเขาชวาในอำเภอจะนะ

รูปแบบของตลาดนกเขาชวา และพฤติกรรมการซื้อขายสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ระดับ คือตลาดระดับสูงกับตลาดระดับล่าง โดยมีการแบ่งแยกอย่างชัดเจนขึ้นอยู่กับวิธีการดำเนินการระบบการตลาด คือ ขั้นตอนกระบวนการในการแลกเปลี่ยนซื้อสินค้าอย่างเป็นระบบโดยระบบการตลาดนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา จากการศึกษา พบว่า ประเภทของตลาดนกเขาชวาเป็นแบบตลาดผู้ขายน้อยราย เนื่องจาก ตลาดนกเขาชวา เป็นตลาดที่มีผู้ขายสินค้าจำนวน

น้อย นกเขาชวาที่จำหน่าย จะมีลักษณะเหมือนกันหรือแตกต่างกันไปจากสินค้าของผู้ขายรายอื่นก็ได้ ซึ่งในการเพาะเลี้ยงนกเขาชวาในแต่ละรุ่นหรือแต่ละฟาร์มนั้น ไม่สามารถกำหนดได้ว่าลูกนกเขาชวาที่ได้จะมีลักษณะดีเหมือนกันทุกตัว ในการพิจารณาเลือกซื้อนกจะสามารถเลือกซื้อได้จากฟาร์มที่เพาะเลี้ยงและตลาดทั่วไปความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาดเป็นไปโดยเสรี แต่ยังคงมีข้อจำกัดในด้านต่างๆ คือ การที่ผู้เพาะเลี้ยงที่ทำธุรกิจอยู่ก่อนแล้วจะมีความได้เปรียบด้านประสบการณ์ ความน่าเชื่อถือ ต้นทุน การผลิตและการที่มีนกสายพันธุ์ดีนั้น นกเขาชวาจะต้องผ่านการคัดเลือกและฟาร์มที่เพาะเลี้ยงจะต้องมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก หากผู้ขายมีนกสายพันธุ์ที่ดี น้ำเสียงดี ความต้องการซื้อย่อมมีมาก ฟาร์มที่มีนกดีจะมีการจองลูกนกในแต่ละรุ่น แม้จะยังไม่ได้ยินเสียงร้องนกก็มีราคา บางฟาร์มแม้จะมีการผลิตนกจำนวนมากแต่ถ้าไม่มีชื่อเสียง หรือนกสายพันธุ์ไม่ดี นกก็จะไม่มีราคาเช่นกัน การซื้อขายนกเขาชวาที่มีการซื้อขายตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน ผู้ซื้อนกเขาชวาอาจมีแรงจูงใจซื้อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมการซื้อที่แตกต่างกัน ซึ่งการวิจัยนี้ต้องการศึกษาและทำความเข้าใจ พฤติกรรมของผู้ซื้อว่านกเขาชวาในส่วนลึกของจิตใจ ผู้ซื้อว่ามีความต้องการซื้อนกเขาชวาและมีความต้องการไว้เพื่ออะไร โดยเฉพาะการรู้จักพื้นฐานของผู้ซื้อ เช่น ลักษณะอุปนิสัย ฐานะทางเศรษฐกิจที่นำไปสู่การเข้าใจถึงขอบเขต ชักจูงให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อและที่สำคัญผู้ซื้อนกเขาชวาควรมีความพึงพอใจของตนเอง โดยเฉพาะความพึงพอใจนกเขาชวานั้นขึ้นอยู่กับลักษณะรูปร่าง เสียง และราคาของนกเขาชวา การซื้อขายนกเขาชวา เจ้าของฟาร์มที่เริ่มทำฟาร์มใหม่ๆ ก็จะต้องสร้างความเชื่อถือ และการยอมรับให้กับนกเขาชวาที่อยู่ในฟาร์มของตนเอง โดยการนำนกเขาชวาไปแข่งขันเพื่อให้นกเขาชวาของตนเองติดอันดับในที่ดี ๆ เป็นการประชาสัมพันธ์ฟาร์มของตนเองผู้ที่ซื้อนกเขาชวา ก็จะมาซื้อนกเขาชวาถึงฟาร์มที่มีชื่อเสียง ซึ่งการส่งเสริมการตลาดอาจจะทำได้นอกเหนือจากนี้ คือ เผยแพร่ทาง Internet ติดย่อยประชาสัมพันธ์ หนังสือพิมพ์ เป็นต้น

1.5 การสร้างเอกลักษณ์ การสร้างแบรนด์ ของการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัด

สงขลา

การสร้างเอกลักษณ์นกเขาชวาอำเภอจะนะ คงไม่สามารถทำได้ เนื่องจากนกเขาชวาที่ผสมมาจะมีลักษณะภายนอกเหมือนกันหมด เสียงก็ออกมาใกล้เคียงกัน แต่ที่นกเขาชวาอำเภอจะนะ ยังคงความมีชื่อเสียงอันดับหนึ่งอยู่ได้ เนื่องจากเมื่อพัฒนาสายพันธุ์นกแล้วส่วนใหญ่คนที่ได้ออกมาเป็นนกดีมีคุณภาพตรงกับสมัยนิยมมาตลอด ทั้งในด้านน้ำเสียง ความไพเราะ การถ่ายทอดพันธุ์หรือการนำไปแข่งขันก็จะมีนกจากอำเภอจะนะสร้างความโดดเด่นในวงการได้ทุกปี ทำให้เป็นตราสัญลักษณ์แห่งความเชื่อมั่นของคนทั่วไปว่านกอำเภอจะนะดีที่สุดใน

การสร้างเชื่อมั่นให้กับตราสินค้าของนกเขาชวา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา นกเขาชวาที่มีความโดดเด่นมากที่สุด คือ อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา เนื่องจากเป็นแหล่งเพาะพันธุ์ สายพันธุ์นกเขาชวาแห่งแรกของประเทศไทย นกเขาชวาอำเภोजะนะมีชื่อได้เปรียบกว่าที่อื่นในด้าน ได้รับการยอมรับเรื่องของสายพันธุ์ดี มีความหลากหลาย และเสียงของนกที่ดีกว่าที่อื่น ๆ มีความโดดเด่นจากลักษณะที่มีความกังวาน ไส และนุ่ม โดยเฉพาะนกเขาชวาเพื่อการแข่งขัน การใช้รหัส กำไลข้อเท้าระบุฟาร์มและสายพันธุ์จึงยังคงสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ และบางฟาร์มจะมีการรับประกันนกเขาชวาหากไม่พอใจสามารถเปลี่ยนนกเขาชวาจนลูกค้าพอใจ

นกเขาชวาอำเภोजะนะ ขึ้นชื่อว่าเป็นนกสายพันธุ์ดีมาตลอด อาจเนื่องจากองค์ความรู้ ของคนจะนะที่สั่งสมกันมา จนสามารถผสมพันธุ์นกได้ตรงกับความต้องการของตลาดทุกยุคสมัย องค์ความรู้ นี้เป็นเรื่องของการวิเคราะห์และคาดคะเนความน่าจะเป็นของสายพันธุ์พ่อแม่ที่นำมา ผสมกันว่าจะได้ผลผลิตตรงตามความต้องการในขณะนั้นหรือไม่ อีกส่วนหนึ่งถือเป็นความโชคดี หรืออาจเป็นเพราะสภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ซึ่งยังไม่สามารถหาข้อพิสูจน์ได้ ว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้ นกที่ผสมพันธุ์ที่จะนะ เป็นนกที่มีคุณภาพ ทำให้ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศต่างยอมรับ นกเขาชวาอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา

2. สรุปผลการวิจัย

จากผลการศึกษาวิจัยเรื่อง การกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา กรณีศึกษา อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา ผู้วิจัยได้ดำเนินการจัดทำ SWOT Analysis ซึ่งผลในการทำ SWOT Analysis นั้นคือการแปลงกลยุทธ์ให้เป็นแผนการดำเนินงานยุทธศาสตร์ดังต่อไปนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การมุ่งมั่นการสร้างเอกลักษณ์ของความเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะของ พื้นที่ โดยอาศัยมาตรการและแนวทาง ในผลผลิตนกเขาชวาอำเภोजะนะให้ได้ตามคุณลักษณะที่เป็น ที่ต้องการของตลาด โดยการจัดมาตรฐานการรับประกันสินค้านกเขาชวาเพื่อควบคุมคุณภาพ พร้อมๆ กับรักษาเอกลักษณ์ของนกเขาชวาอำเภोजะนะ จังหวัดสงขลาซึ่งมีความเป็นเอกลักษณ์ เฉพาะพื้นที่อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลาไว้

ยุทธศาสตร์ที่ 2 การมุ่งมั่นรักษามาตรฐานด้านราคาของสินค้า ตามคุณภาพของนกแต่ละ ระดับ โดยรักษามาตรฐานด้านราคาของสินค้า ตามคุณภาพของนกแต่ละระดับ โดยอาศัยมาตรการ และแนวทาง ในการสร้างมาตรฐานราคาสินค้า (นกเขาชวา) ตามระดับคุณภาพเสียงและคุณลักษณะ ที่ดีของตัวนก เช่น ราคานกโหล หรือนกเกรดต่างๆ

ยุทธศาสตร์ที่ 3 การเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย ให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย ให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยอาศัยมาตรการและแนวทาง จัดการประกวดนกเขาชาวอย่างต่อเนื่อง ทั้งระดับท้องถิ่น ระดับภาค และระดับประเทศ การจัดตั้ง "ศูนย์กลางนกเขาชาวแห่งประเทศไทย" เพื่อช่วยเหลือกลุ่มอาชีพ เกี่ยวกับนกเขาชาว เพื่อสร้างมาตรฐานให้กับคุณภาพ ของนกเขาชาว และกระจายรายได้สู่ทุกกลุ่ม อย่างเท่าเทียมกัน และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้าต่างประเทศอีกด้วย การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยอาศัยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น การใช้ระบบซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต และแนวคิดการสร้าง Bird Park รองรับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศที่ไปมา ได้แะมาดู Bird Park ซึ่งศูนย์กลางอยู่ที่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

ยุทธศาสตร์ที่ 4 การมุ่งมั่นประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักและเชื่อมั่นในตัวสินค้าโดยให้ลูกค้า และคนทั่วไปได้รู้จักสินค้า และดึงดูดให้มีการตัดสินใจซื้อสินค้า ตามคุณภาพของนกแต่ละระดับ โดยอาศัยมาตรการและแนวทาง การโฆษณาประชาสัมพันธ์ในการทำการตลาดนกเขาชาวในพื้นที่อำเภอจะนะ โดยการนำนกไปแข่งขันในสนามแข่งขันต่าง ๆ กลยุทธ์ของฟาร์ม โดยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาเยี่ยมชม ตลอดจนลูกค้าที่ต้องการมาดูนก โดยการจัดที่พักในลักษณะของโฮมสเตย์เพื่อบริการให้แก่ลูกค้า ที่ต้องการเฝ้าฟังเสียงของนก ในการตัดสินใจซื้อ สร้าง Home page สำหรับนกเขาชาวโดยเฉพาะเพื่อทำให้นกเขาชาวจะนะเป็นที่รู้จักมากขึ้น จัดฝึกอบรมระยะสั้น ให้ความรู้แก่ผู้สนใจเลี้ยงนกเขาชาว โดยฟาร์มต่าง ๆ ในพื้นที่ และขอความร่วมมือกับองค์กรบริหารส่วนท้องถิ่นเป็นต้น

3. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

3.1 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการดำเนินงานในการวิจัย เรื่อง การกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชาว กรณีศึกษาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ทำให้ผู้วิจัยได้ทราบข้อมูลและปัญหาต่าง ๆ ทางผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. การกำหนดมาตรการหรือแนวทางจากยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชาวในด้านต่าง ๆ นำไปสู่การปฏิบัติให้เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน เพื่อผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้เลี้ยง ท้องถิ่น และประเทศชาติ เนื่องจากระบบตลาดนกเขาชาวสามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียดังกล่าวอย่างมาก จึงควรมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ

2. การนำยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชาวในด้านต่าง ๆ มาใช้นั้น ต้องทำควบคู่กันไป ทั้งระบบของยุทธศาสตร์ เนื่องจากมีความเกี่ยวเนื่องกันอย่างเป็นระบบ ตามลักษณะของส่วน

ประสมทางการตลาด และต้องมีผู้รับผิดชอบที่มีความชำนาญเฉพาะ เช่น ผู้ชำนาญการในส่วนของ การวางแผนทางการตลาด เป็นต้น

3. มีการเจรจาเปิดช่องทางการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านควรต้องมีการดำเนินการอย่างรวดเร็ว เพื่อเป็นการแก้ปัญหาในด้านนโยบายโดยอาจมีใบรับรองมาตรฐานฟาร์มให้สามารถส่งออกได้เช่นเดียวกับการส่งออกไก่เพราะมูลค่าการตลาดที่สูญหายไปกว่าร้อยละ 70 ทำให้วงการนกเขาชวาชบเซาหากได้รับการแก้ไขวงการนกเขาชวาก็จะกลับมาคึกคักอีกครั้ง

4. รัฐบาลต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าต่างประเทศและในประเทศในเรื่องเกี่ยวกับความไม่สงบใน 3 จังหวัดภาคใต้ซึ่งเป็นผลกระทบทำให้ลูกค้าต่างประเทศและในประเทศที่ไม่กล้าที่จะมาทำการซื้อขายนกเขาชวา หากทางรัฐบาลมีมาตรการสร้างความเชื่อมั่นในความปลอดภัยตลาดนกเขาชวาจะทำรายได้ปีละไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาทต่อปี

3.2 ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ

จากการศึกษาการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นตลาดสินค้าเฉพาะ ต้องอาศัยประสบการณ์ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเลี้ยง การตลาด สำหรับการจัดการหรือการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดในด้านต่างๆ นั้น มีความจำเป็นที่ต้องเข้าใจกลไกของระบบตลาดสินค้าดังกล่าวเป็นการเฉพาะ ดังนั้นผู้เลี้ยงหรือฟาร์มต่าง ๆ จึงเป็นกลไกสำคัญในการกำหนดมาตรการต่างๆ ร่วมกับหน่วยงานของรัฐ จึงต้องมีการประสานงานระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างเร่งด่วน เพื่อให้เกิดผลในทางปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรมต่อไป

3.3 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษามุ่งเน้นไปในลักษณะของการตลาดนกเขาชวาของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา โดยทำการรวบรวมข้อมูลทั้งในเชิงลึก และเชิงปริมาณ ทำให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับนกเขาชวาทั้งระบบเฉพาะในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา อย่างไรก็ตามในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ผู้วิจัยคาดหวังว่าควรมีการศึกษาเกี่ยวกับนกเขาชวาในพื้นที่อื่น ๆ ซึ่งมีอยู่ทั่วประเทศ เพื่อจะได้เห็นระบบตลาดนกเขาชวา ในภาพรวมของทั้งประเทศ นำไปสู่การกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดในภาพรวมของประเทศต่อไป