



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ

วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์ ครั้งที่ ๑

“การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม“

The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development,  
Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

Phanomwan College of Technology

16-17 กรกฎาคม 2559

ณ โรงแรมสีมารानी นครราชสีมา

วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์

ร่วมกับ

สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ  
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน  
กระทรวงอุตสาหกรรม  
หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา  
สมาคมนักวิจัย

กลุ่มวิชาที่นำเสนอผลงานวิจัยทั้งภาคบรรยายและภาคโปสเตอร์

- กลุ่มสาขาวิชามนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และ เศรษฐศาสตร์
- กลุ่มสาขาวิชาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development Dissemination and Modern Technology Relaying to Society



วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์  
เรื่อง ผู้ทรงคุณวุฒิได้อ่านบทความ  
ระดับชาติ ครั้งที่ 1

“การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม”

ณ โรงแรมสีมาธานี จ.นครราชสีมา

Phanomwan College of Technology

The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development,  
Dissemination and Modern Technology Relay to Society

วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์กำหนดให้มีการจัดการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติครั้งที่ 1 วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์ “การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม” ประกอบด้วย

- งานวิจัยและสร้างสรรค์ด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ และเศรษฐศาสตร์(Humanities, Social Sciences and Economics)
- งานวิจัยและสร้างสรรค์ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Science and Technology)

ซึ่งกำหนดจัดขึ้น ในวันที่ 16-17 กรกฎาคม พ.ศ. 2559 เวลา 08.00 – 18.00 น. ณ โรงแรมสีมาธานี เพื่อให้การ

จัดการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติดังกล่าว ผู้ทรงคุณวุฒิได้อ่านบทความ ดังต่อไปนี้  
ผู้ทรงคุณวุฒิอ่านบทความ

ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก

กลุ่มวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

- |   |  |
|---|--|
| 1. ศาสตราจารย์.ดร.นพ.ธัมมทัตต์ นรารัตน์วันชัย | มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง                          |
| 2. รองศาสตราจารย์ ดร.พิพัฒน์ อมตฉายา          | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี             |
| 3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีชา ชันติโกมล      | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี             |
| 4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ยุวดี รอดจากภัย      | มหาวิทยาลัยบูรพา                               |
| 5. ดร.ภก.กานต์ วงศ์สุภาสวัสดิ์                | มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง                          |
| 6. ดร.ยงยุทธ สวงนวม                           | มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ในพระบรมราชูปถัมภ์ |

กลุ่มมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์และเศรษฐศาสตร์

- |  |                            |
|--|----------------------------|
| 1. ศาสตราจารย์.สุมาลี สังข์ศรี             | มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา |
| 2. รองศาสตราจารย์ ดร. รุ่งโรจน์ พุ่มริ้ว   | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี   |
| 3. รองศาสตราจารย์ ดร.กฤตกรณ์ ประทุมวงษ์    | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี   |
| 4. รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์      | มหาวิทยาลัยศิลปากร         |
| 5. รองศาสตราจารย์ ดร.ประสพชัย พสุนนท์      | มหาวิทยาลัยศิลปากร         |
| 6. รองศาสตราจารย์ ดร. ธัญปวีณ์ รัตน์พงศ์พร | มหาวิทยาลัยรามคำแหง        |
| 7. รองศาสตราจารย์ ดร. ไพโรจน์ วิไลนุช      | มหาวิทยาลัยหอการค้า        |



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม

The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

- |   |   |
|---|---|
| 8. รองศาสตราจารย์ ประทุมวรรณ อุดมสุวรรณกุล        | ข้าราชการบำนาญ                                      |
| 9. รองศาสตราจารย์ บุศย์ วิสุทธิ                   | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี                            |
| 10. รองศาสตราจารย์นัยดา สวัสดิพงษ์                | มหาวิทยาลัยสวนดุสิต                                 |
| 11.รองศาสตราจารย์ วิวัฒน์ เอี่ยมไพรวาน            | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี                            |
| 12. รองศาสตราจารย์ ตีระก ท่องอร่าม                | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี                            |
| 13. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัฐนันท์ พงศ์วิริทธิ์ธร | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา                   |
| 14. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีระ กุลสวัสดิ์         | มหาวิทยาลัยบูรพา                                    |
| 15. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร. ธีระวัฒน์ จันทิก        | มหาวิทยาลัยศิลปากร                                  |
| 16. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประพิธาร์ ธนารักษ์      | มหาวิทยาลัยนเรศวร                                   |
| 17. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุภากร ภิญโญฉัตรจินดา  | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์             |
| 18. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธิตีมา พลับปลิง         | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์             |
| 19. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยพงศ์ พลับปลิง        | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์             |
| 20. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัมพันธ์ จันทร์ดี       | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์             |
| 21. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนลีนี บุญมีศรีสง่า     | มหาวิทยาลัยศิลปากร                                  |
| 22. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ทรงพร หาญสันติ              | มหาวิทยาลัยเกษตร                                    |
| 23. อาจารย์ ดร.วรรณพร อารยะพันธ์                  | มหาวิทยาลัยเชียงใหม่                                |
| 24. อาจารย์ ดร.ประไพพิมพ์ สุธีสินนนท์             | มหาวิทยาลัยศิลปากร                                  |
| 25. อาจารย์ ดร.ปิยพล ไพรจิตร                      | มหาวิทยาลัยศิลปากร                                  |
| 26. อาจารย์ ดร.จิตพนธ์ ชุมเกตุ                    | มหาวิทยาลัยศิลปากร                                  |
| 27. อาจารย์ ดร.สิริชัย ดีเลิศ                     | มหาวิทยาลัยศิลปากร                                  |
| 28. อาจารย์ ดร.ปวีณ นราเมธกุล                     | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์             |
| 29. อาจารย์ ร้อยตรี ดร.บุญช่วย แจ้งเวชฉาย         | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี                            |
| 30. อาจารย์ ดร. กานต์ ศรีวิภาสถิต                 | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี                            |
| 31. อาจารย์ ดร.ปิยะ นาควัชระ                      | มหาวิทยาลัยบูรพา                                    |
| 32. อาจารย์ ดร.ยุทธภูมิ มีประดิษฐ์                | มหาวิทยาลัยบูรพา                                    |
| 33. อาจารย์ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา               | มหาวิทยาลัยสวนดุสิต                                 |
| 34. อาจารย์ ดร. เพชรรัตน์ เจริมรอด                | มหาวิทยาลัยสวนดุสิต                                 |
| 35. อาจารย์ ดร.พิสิษฐ์ มณีโชติ                    | มหาวิทยาลัยนเรศวร                                   |
| 36. อาจารย์ ดร. จุไรรัตน์ ดวงจันทร์               | วิทยาลัยพยาบาลพระจอมเกล้า                           |
| 37. อาจารย์ ดร.สมปอง รักษาธรรม                    | มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช                      |
| 38. อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ สิริประเสริฐศิลป์          | มหาวิทยาลัยแม่โจ้                                   |
| 39. ดร.ณรงค์ ศรีเกรียงทอง                         | บริษัท โมเดิร์นคาสอินเตอร์เนชั่นแนลคอสเมติกส์ จำกัด |
| 40. ดร.ธงชัย ทองมา                                | กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ                         |
| 41. ดร.บุรณิน รัตนสมบัติ                          | บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)                           |
| 42. ดร.กฤษฎา โสภา                                 | บริษัท อ่าพลฟู๊ดส์ โพรเซสซิ่ง จำกัด                 |
| 43. ดร.ภาณุพันธ์ โอฬารกิจไพบูลย์                  | บริษัท เอชจีเอสที ประเทศไทย จำกัด                   |



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม

The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

ผู้ทรงคุณวุฒิภายใน

กลุ่มมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์และเศรษฐศาสตร์

- |  |                           |
|--|---------------------------|
| 1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิเชียร อุ่นเรือน | วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์ |
| 2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิบูลย์ ลีอมงคล   | วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์ |
| 3. ดร.พิชัย สารภักดิ์                      | วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์ |
| 4. ดร.พีรพงษ์ ตั้งก้องเกียรติ              | วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์ |

หน้าที่และความรับผิดชอบ

1. พิจารณาผลงานจากผู้นำเสนอบทความเพื่อนำเสนอแบบบรรยาย หรือ โปสเตอร์
2. ทำรายงานสรุปผลเสนอต่อที่ประชุมกองบรรณาธิการและคณะกรรมการจัดประชุม

สั่ง ณ วันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ.2559

(ดร.พิชัย ศรีรักษ์)

อธิการบดีวิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

การพัฒนา รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายแบบสร้างสรรค์ของผลิตภัณฑ์สินค้า  
 หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรใบขลู่ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม  
 CREATIVE DISTRIBUTION CHANNEL DEVELOPMENT MODEL OF  
 BAI KLU HURB OTOPI PRODUCT, MUANG DISTRICT  
 SUMUT SONGKHRAM PROVINCE

ชุลีพร จันทรางศู\* จอมภักดิ์ คลังระหัด\*\*

Chuleeporn Jantharangsua\* Chombhak Klangrahed\*\*

บทคัดย่อ

การศึกษา การพัฒนา รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายแบบสร้างสรรค์ของผลิตภัณฑ์  
 สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรใบขลู่ ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมือง จังหวัด  
 สมุทรสงคราม เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่าย  
 แบบสร้างสรรค์ของผลิตภัณฑ์สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรใบขลู่ โดยเก็บข้อมูลโดย  
 การสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ให้ข้อมูลหลักคือสมาชิกกลุ่มสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรใบขลู่  
 ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม จำนวน 5 คน

ผลการศึกษาพบว่าช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นมีช่องทางหลักคือการจำหน่ายแบบขาย  
 ตรง ขายผ่านเว็บไซต์ ขายผ่านตัวแทนการจัดจำหน่าย และขายแบบฝากขาย โดยมีแนวคิดที่จะ  
 เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบสร้างสรรค์เพื่อเพิ่มรายได้คือ การจำหน่ายสินค้าที่ร่วมกับ  
 โปรโมชัน การเปิดเป็นศูนย์การเรียนรู้ เปิดโฮมสเตย์ การใช้ฟรีเซ็นเตอร์ และการให้ลูกค้าสามารถ  
 วิวิดสินค้าได้ ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจคือไม่มีความรู้ทางด้านการตลาด  
 คู่แข่งทางการค้าจำนวนมาก เงินทุนสนับสนุนน้อย และความไว้วางใจในตัวผลิตภัณฑ์ของลูกค้า  
 ซึ่งการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบสร้างสรรค์จะเป็นการเพิ่มลูกค้าและเพิ่มรายได้ให้มากขึ้น

คำสำคัญ: ช่องทางการจัดจำหน่าย, สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์, สมุนไพรใบขลู่

\* นักศึกษาปริญญาตรี สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

\*\* อาจารย์ ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

**Abstract**

The research aimed to study creative distribution channel development model of Bai Klu hurb OTOP product, Mueang District, Samut Songkhram Province. This research was a qualitative research. The data was collected through in-depth interviews. The key informants were 5 members of OTOP Mueang District, Samut Songkhram.

The result showed that the channel of distribution were sale on website, sales through sales representative and consignment sales. The creative distribution channels for increasing the sales including were sale products with promotions, using learning center, homestay, using presenters and the customers could review products. Problems in running the business were the member of OTOP did not have marketing knowledge, many competitors, less funding and the trust in products of customer. In addition, the increasing of creative channel will add more customers and more income.

**Keywords:** distribution channel, OTOP



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

**บทนำ**

โครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)” เป็นนโยบายสำคัญของรัฐบาล ที่ดำเนินการเพื่อแก้ปัญหาในการผลิตสินค้าและบริการของชุมชนเพื่อให้แต่ละชุมชนได้ใช้ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าและบริการ ให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการสร้างงาน สร้างรายได้สร้างชุมชนให้เข้มแข็งพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน เนื่องจากปัจจุบันมีการรุกของตลาดต่างประเทศที่มากขึ้นทำให้สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ต้องมีการวางแผนการตลาดที่มีความยั่งยืนมากยิ่งขึ้น (กรมการพัฒนาชุมชน, 2556)

การผลิตสินค้าไปขลุ้ ในชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดทำขึ้นจากไปขลุ้ ได้แก่ ชาไปขลุ้ ครีมกันแดดไปขลุ้ ครีมบำรุงผิวไปขลุ้ แชมพูไปขลุ้ และครีมนวดผมไปขลุ้ เป็นต้น เพื่อส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากสมุนไพรขลุ้ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยการผลิตขึ้นในชุมชนเป็นหลัก หากผลิตได้มากเหลือใช้ จึงจะจำหน่ายไปยังผู้ที่อยู่นอกชุมชน เพื่อเพิ่มรายได้ ซึ่งท้องถิ่นมีวัตถุดิบจากไปขลุ้เป็นจำนวนมาก และในปัจจุบันการใช้ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติกำลังเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการดูแลสุขภาพและความงาม ซึ่งเป็นโอกาสดีของชุมชนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้ภูมิ

ปัญญาและวัตถุดิบในท้องถิ่นเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์สมุนไพรไปขลุ้ให้มีคุณภาพมาตรฐาน (<http://www.rueanmaihom.net/customize>)

ที่ผ่านมาปัญหาหนึ่งของชุมชนในการผลิตสินค้าแต่ไม่มีตลาดรองรับและช่องทางการจัดจำหน่าย เพราะชุมชนขาดความรู้ ขาดข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริโภคในการเข้าถึงกลุ่มหลัก โดยช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นระบบทางการตลาดที่จะช่วยในการเคลื่อนย้ายสินค้า และช่วยลดช่องว่างระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ในการออกแบบโครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ตลาด ผลิตภัณฑ์คนกลาง และองค์การธุรกิจ

(ภาวิณี กาญจนานา, 2554)

ดังนั้นชุมชนต้องพัฒนาคุณภาพตลาดเพราะนักการตลาดจะช่วยติดตามผลที่เกิดขึ้นไปผนวกให้เข้ากับช่องทางใหม่ หรือปรับปรุงช่องทางเดิมเพื่อเพิ่มผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจควบคู่ไปกับการผลิตสินค้า เพราะการตลาดเป็นการสื่อสำคัญสำหรับลูกค้า (Marketing in the public sector) โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์สมุนไพรไปขลุ้เข้าสู่ตลาดอย่างเหมาะสม เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป็นเป้าหมายการรับรู้ และกระตุ้นอำนาจความสะดวกให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ อันจะทำให้



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

ให้เกิดความพึงพอใจทั้งผู้บริโภครวมและผู้  
 จำหน่ายไปพร้อมๆกัน

จากข้อมูลข้างต้น ผู้วิจัยมองเห็น  
 โอกาสเติบโตของผลิตภัณฑ์สมุนไพรใบขลุ  
 ในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือ  
 ว่าเป็นวิสาหกิจขนาดย่อมประเภทหนึ่งซึ่ง  
 ช่วยสร้างงาน และสร้างอาชีพของคนใน  
 ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมือง จังหวัด  
 สมุทรสงคราม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับ  
 ระบบเศรษฐกิจ ดังนั้นการศึกษากลยุทธ์  
 การตลาดในการจัดช่องทางการจัดจำหน่าย  
 ผลิตภัณฑ์สมุนไพรใบขลุ จึงเป็นแนวทาง ใน  
 การเพิ่มช่องทางการจำหน่าย เพื่อเพิ่มรายได้  
 ให้กับคนชุมชนที่สนใจนำผลวิจัยไปใช้ และ  
 สร้างความเข้มแข็งในชุมชน และสร้างความ  
 มั่นคงทางเศรษฐกิจต่อไป

**วัตถุประสงค์**

เพื่อศึกษารูปแบบช่องทางการจัด  
 จำหน่ายแบบสร้างสรรค์ของผลิตภัณฑ์สินค้า  
 หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรใบขลุ  
 ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมือง จังหวัด  
 สมุทรสงคราม

**วิธีศึกษาและดำเนินงานวิจัย**

การวิจัยเรื่อง การพัฒนารูปแบบ  
 ช่องทางการจำหน่ายแบบสร้างสรรค์หนึ่ง  
 ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรใบขลุ ตำบล  
 บางจะเกร็ง อำเภอเมือง จังหวัด  
 สมุทรสงคราม เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ  
 สำหรับวิธีการศึกษาการดำเนินงานวิจัยมี  
 รายละเอียดดังนี้

ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือกลุ่มแม่บ้าน  
 สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ตำบลบาง  
 จะเกร็ง อำเภอเมืองจังหวัดสมุทรสงคราม  
 จำนวน 5 คน

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัย  
 เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้การสัมภาษณ์ผู้ที่มี  
 ส่วนเกี่ยวข้องจำนวน 5 คน สามารถแสดง  
 ขั้นตอนการดำเนินงานได้ดังนี้ ขั้นตอนที่ 1  
 ทำการรวบรวมข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องใน  
 กลุ่มแม่บ้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์  
 ขั้นตอนที่ 2 ดำเนินการสัมภาษณ์เกี่ยวกับ  
 ความต้องการในการจัดจำหน่ายสินค้าที่  
 แปลกใหม่ ขั้นตอนที่ 3 นำเสียงที่สัมภาษณ์  
 มาถอดเทปเป็นเอกสารเพื่อนำมาวิเคราะห์  
 ข้อมูล ขั้นตอนที่ 4 วิเคราะห์ผลจากเอกสารที่  
 ถอดเทปมา ขั้นตอนที่ 5 การนำเสนอผล  
 การดำเนินงาน





การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย แนว  
คำถามเพื่อใช้ในการวิจัย สมุดบันทึกและ  
เครื่องเขียน เครื่องบันทึกเสียงและภาพ  
ผู้วิจัย

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือ  
เพื่อให้ผลการวิจัยที่มีความน่าเชื่อถือ และ  
ผลการวิจัยที่ได้คุณภาพ ผู้วิจัยจึงตรวจสอบ  
ความน่าเชื่อถือของข้อมูลโดยเทคนิคสาม  
เหลี่ยม (Triangulation Technique) ด้านข้อมูล  
เก็บรวบรวมข้อมูลจาแหล่งข้อมูลโดยตรง  
ด้วยการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่ง  
เป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มหนึ่งตำบลหนึ่ง  
ผลิตภัณฑ์ ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมือง  
จังหวัดสมุทรสงคราม

การวิเคราะห์ข้อมูล ใช้การตีความ  
และสร้างข้อสรุปข้อมูลที่ได้จากกากลุ่มผู้ให้ข้อมูลตามขั้นตอน ดังนี้  
1) การถอดเทปสัมภาษณ์ 2) การพิมพ์แบบ  
สัมภาษณ์ 3) การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จาก  
การสัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูล และวิเคราะห์  
เนื้อหาจากข้อมูลที่ได้จากการศึกษาการ  
พัฒนารูปแบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่  
สร้างสรรค์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

(OTOP) สมุนไพรใบขลู่ ตำบลบางจะเกร็ง  
อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม และ  
เอกสารอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวทางการพัฒนาช่องทางการขาย  
สินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์
2. โครงสร้างและช่องทางการจัดจำหน่าย
3. ประวัติใบขลู่
4. รายละเอียดสินค้าและผลิตภัณฑ์
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวทางการพัฒนาช่องทางการ  
ขายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แนว  
ทางการพัฒนาช่องทางการขายหนึ่งตำบล  
หนึ่ง ผลิตภัณฑ์ปัญหาที่พบเมื่อมีสินค้าหรือ  
บริการอยู่แล้วคือไม่รู้ว่าจะตลาดอย่างไร  
หรือจะไปขายใครแนวการพัฒนาสินค้าหนึ่ง  
ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มักเป็นภูมิปัญญา

ท้องถิ่นหรือความถนัดเดิมของ  
ชุมชน การหาตลาดเพื่อรองรับสินค้าหนึ่ง  
ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยมีระบบการซื้อขาย  
จะแยกได้เป็น 3 ส่วน ดังนี้ (ชูศักดิ์ เดเกียง  
ไกรกุล และนิตศัน วรรวรรณ, 2545)



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society



การขายส่ง เน้นการขายผ่าน  
 ตัวแทนค้าส่ง (บริษัทจัดจำหน่าย ยี่ปั้ว  
 ร้านค้าส่งห้างสรรพสินค้า เครือข่ายร้าน  
 สะดวกซื้อ)

ตลาดขายปลีก เน้นการขายปลีก  
 หน้าร้านให้ผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกตลาด

ตลาดขายตรง เป็นขายด้วยวิธีการ  
 สื่อสารโดยตรงไปยังลูกค้าแต่ละคนหรือแต่  
 ละกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้เกิดการตัดสินใจ  
 ซื้อโดยตรง เพื่อให้สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่ง  
 ผลิตภัณฑ์กระจายไปสู่กลุ่มเป้าหมายได้มาก  
 ที่สุด

การขายเอง สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มี  
 ลูกค้าจำกัดเฉพาะในพื้นที่ หรือต้องการ  
 ควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวด การขายปลีก  
 เอง ทั้งหมดจะมีต้นทุนต่ำกว่าการพึ่งพาคน  
 นอกให้มาช่วยขาย ทั้งยังสามารถตั้งราคา  
 สูงกว่ามาตรฐานทั่วไป ได้โดยทางเลือกขอ  
 การสร้างธุรกิจแบบขายเองมี 3 ลักษณะ  
 ดังนี้

1) ร้านขายปลีกหรือร้านเรือธง  
 (flagship store model) เป็นการทำร้านขาย  
 ปลีกให้อยู่รอดในระยะแรก โดยวางแผนการ

สำรวจความต้องการของผู้บริโภคทั้งจาก  
 ภายในและภายนอกชุมชน

2) การขายโดยใช้พนักงานขายส่ง  
 (key account model) เป็นการตลาดโดย  
 ขายส่งคู่ค้าโดยใช้พนักงานขาย

3) การขายโดยการสร้างร้านค้า  
 เสมือนจริงหรือร้านค้าออนไลน์ (virtual  
 mall/brick & motor) ปัจจุบันมีศูนย์กลาง  
 การซื้อขายสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์  
 ทางเลือกในการใช้คนกลางช่วยสร้างตลาดมี  
 5 ลักษณะ ดังนี้

1) การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย  
 (trade model) ใช้ระบบการค้าส่ง มาช่วย  
 กระจายสินค้าไปยังตลาดทั่ว

2) การขายผ่านห้างสรรพสินค้า  
 (department store model) เป็นช่องทาง  
 กระจายสินค้านำราคาสูงไปสู่ผู้ใช้โดยตรง

3) การขายผ่านร้านค้าปลอดภาษี  
 (duty free model) ขายสินค้าจะอยู่ในร้าน  
 ปลอดภาษีหรือในสนามบินทั่วประเทศ

4) การขายผ่านเครือข่ายร้านสะดวก  
 ซื้อ (convenience store model) มีทั้งร้าน  
 สะดวกซื้อในปั้มน้ำมัน และเครือข่ายร้านค้า  
 แบบลูกโซ่





การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society



5) .การขายผ่านบริษัทขายตรง (direct sale team model) คือการเลือกใช้กองทัพบายของบริษัทขาย การตลาดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์.กรุงเทพฯ:ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน),2545)

2. โครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายในการจำหน่ายสินค้าให้กับผู้บริโภค ลูกค้าน้อยราย และมากราย ลักษณะสินค้าและบริการ มีผลต่อโครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่าย ส่งผลให้เกิดตัวกลางจำนวนที่ ไม่เท่ากัน ทำให้มีพื้นฐานสองประการในส่วนที่ เกี่ยวกับช่องทางการจำหน่ายได้แก่ (สุดาพร กุณฑลบุตร.2550)

1) ช่องทางการจำหน่ายทางตรง (direct channels) หมายถึงการที่ ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้าให้กับ ผู้บริโภคด้วยพนักงานและทรัพยากรต่างๆ

2) ช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม (indirect channels) หมายถึงการที่ ผู้ผลิตใช้กิจการภายนอกหรือบุคคลภายนอกทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการขายสินค้าของตนให้กับผู้บริโภคทั่วไป แม้ว่าการใช้คนกลางต้องเสียค่าใช้จ่ายที่สูง ตัวอย่างได้แก่ ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตที่เป็นหนึ่งตำบลหนึ่ง

ผลิตภัณฑ์ หรือ"OTOP" หากไม่มีตัวกลางก็สามารถจำหน่ายได้เฉพาะในตำบลของตนเองเท่านั้น ต้องหาทางให้ผู้บริโภคเข้าไปในตำบล (ศิริฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์, 2547)

### 3. ประวัติใบขลุ่

ขลุ่ (ชื่อสามัญ :Indian Marsh Fleabane) ชอบขึ้นตามพื้นที่ชื้นแฉะ ขยายพันธุ์โดยการปักชำ เป็นพืชที่ปลูกค่อนข้างง่าย ขึ้นได้ในดินแทบจะทุกชนิด สรรพคุณใช้เป็นยาอายุวัฒนะ รักษาโรคเบาหวาน ส่วนใบก็ใช้ชงดื่มเป็นน้ำชาก็มี (<http://frynn.com>)

### 4. รายละเอียดสินค้าและผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ความงามจากใบขลุ่

1) ชาใบขลุ่ ช่วยลดน้ำตาลในเลือด ลดความดัน และช่วยปรับความดันให้เป็นปกติ

2) ครีมกันแดดใบขลุ่ ด้วยคุณสมบัติของสารสกัดจากใบขลุ่ต่อต้านอนุมูลอิสระ ต่อต้านการเกิดริ้วรอยก่อนวัย ให้ผิวกระจ่าง

3) โลชั่นใบขลุ่ เหมาะสำหรับผิวแพ้ง่ายมีผื่นคันลดรอยแผลเป็นให้ผิวนุ่มชุ่มชื้น พร้อมส่วนผสมจากสมุนไพรนานาชนิด ช่วยลดอาการแพ้คัน

4) แชมพูและครีมนวดผมใบขลุ่ ช่วยรักษาอาการคันศีรษะเป็นแผล หนังศีรษะลอก





การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

ลดอาการผมร่วงและรังแค

(<http://www.rueanmaihom.net/product>)

5.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กฤษฎิญา มูลศรี (2551) ได้ศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางชุมชน จากการศึกษารวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคด้านสถานที่ในการซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางชุมชนของผู้บริโภคในเขตจังหวัดเพชรบูรณ์สามารถแสดงสรุปช่องทางการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางชุมชน ดังนี้ ความต้องการเกี่ยวกับสถานที่ซื้อของผู้บริโภค มีความสอดคล้องกับวิธีการที่ต้องการซื้อคือ ผู้บริโภคต้องการซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางชุมชนโดยวิธีซื้อขายโดยตรงกับผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ มากเป็นอันดับที่หนึ่ง และอันดับรองลงไป ผู้บริโภคต้องการซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางชุมชนโดยวิธีการสั่งซื้อจากแคตตาล็อก สุดท้าย ผู้บริโภคต้องการซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางชุมชนโดยวิธีการสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ต

**ผลการศึกษา**

กลุ่มสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ไบขลุ่ ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมือง จังหวัด

สมุทรสงครามเริ่มแรกได้มีการจัดทำสินค้าจากไบขลุ่มาจากครอบครัว เริ่มจากสินค้าจำพวกแชมพูประคำดีควาย ชาวไบขลุ่ที่ได้เริ่มมาจากคนในครอบครัวเริ่มป่วยเป็นโรคเบาหวานและใช้ไบขลุ่มาตากแห้งต้มเพื่อรับประทานเพิ่มลดน้ำตาลในเลือดแล้วได้ผล ต่อมาจึงมีคนสนใจศึกษาในสรรพคุณของสมุนไพรไบขลุ่และเริ่มนำมาผลิตเป็นสินค้าเพื่อออกจำหน่าย โดยมีกาจัดจำหน่ายตามตลาดนัดทั่วไป เมื่อได้รับความนิยมนมากขึ้นจึงมีการจัดตั้งกลุ่มร่วมกับชาวบ้านในตำบลบางจะเกร็ง ที่สนใจจำนวน 20 คน ลงทุนในการผลิตสินค้า และจำหน่ายเป็นเวลานานกว่า 10 ปี แล้วในช่อง 2 ปีที่ผ่านมา มีการผลิตสินค้าเช่น แชมพูไบขลุ่ ครีมนวดไบขลุ่ ครีมนำรุงผิวไบขลุ่ ออกมาจำหน่ายเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น

**ช่องทางการจัดจำหน่าย**

กลุ่มลูกค้าในการจำหน่ายสินค้าจะแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม เนื่องจากตัวสินค้านั้นเป็นแบบชาไบขลุ่และครีมนำรุงผิว ครีมนวดผม และ แชมพูไบขลุ่ โดยกลุ่มของชาไบขลุ่ นั้นกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็น



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society



ผู้สูงอายุ ผู้ป่วยโรคเบาหวาน และผู้ที่รักสุขภาพ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจะมีการซื้อสินค้าจะมีการซื้อสินค้าไปใช้และจะกลับมาซื้อใหม่เพราะสินค้านี้คุณภาพ และในส่วนของสินค้าประเภทของครีมบำรุงผิวบำรุงผิว แชมพูใบขลุ่ย และครีมนวดผมใบขลุ่ยนั้น กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นวัยทำงาน ผู้ที่รักสุขภาพ และกลุ่มแม่บ้าน โดยกลุ่มนี้จะซื้อสินค้าเป็นอันดับต้นๆ

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์นั้นมีช่องทางการจำหน่าย 4 รูปแบบ

- 1) เป็นการจำหน่ายโดยแบบขายตรง เป็นการเปิดหน้าร้านในการขายสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้าที่สนใจสินค้าและเข้ามาสอบถามข้อมูลของสินค้าที่สนใจ มีสินค้าจริงแสดงให้ลูกค้า และสามารถทดลองสินค้าได้อีกด้วย
- 2) เป็นการจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ มีการเปิดเว็บไซต์ให้ที่สนใจเข้าชมสินค้าในเว็บไซต์โดยมีรายละเอียดของสินค้าแสดงชัดเจน มีช่องทางให้ติดต่อกลับ มีการเปิดให้สั่งจองสินค้าอย่างครบครัน

3) เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย เช่น โกลเด้นเพลส(ดอยคำ) เซเว่น และตัวแทนจำหน่ายที่เป็นรายย่อย

4) เป็นการจำหน่ายแบบฝากขาย โดยนำสินค้าไปขายในโฮมสเตย์ในจังหวัดสมุทรสงคราม เพื่อจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยวที่สนใจ และให้กลับตัวโฮมสเตย์ในการบริการลูกค้าที่มาพัก

ช่องทางการจำหน่ายแบบสร้างสรรค์ที่ควรมีการเพิ่มเข้าไปเพื่อเป็นการเพิ่มกลุ่มลูกค้า และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น

- 1) เป็นการจำหน่ายสินค้าที่มีเข้ากับโปรโมชัน โดยมีการเพิ่มโปรโมชันในเรื่องของราคาสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่าย ลดราคาสินค้าตามฤดูกาล เช่นโปรโมชันรับลมร้อน โปรโมชันซื้อคู่ถูกกว่า เป็นต้น
- 2) เปิดเป็นที่ศึกษาดูงาน เพื่อการกระจายสินค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ให้ผู้ที่สนใจเข้ามาศึกษาหาความรู้ ดูขั้นตอนการทำ รูปแบบการดำเนินงาน
- 3) เปิดเป็นโฮมสเตย์ ในนามของกลุ่ม มีการนำผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเข้าไปให้บริการกับลูกค้า ให้ความรู้ มีการทำไร่ชาใบขลุ่ยเพื่อใช้





การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

เป็นจุดเด่น ให้ลูกค้าสามารถได้ลองผลิตสินค้า มีการบริการต่างเพิ่มเติมแก่ลูกค้า

4) มีการใช้ฟรีเซ็นเตอร์ในการโฆษณาสินค้า เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้า และโปรโมทสินค้าอีกช่องทางหนึ่ง

5) มีการเพิ่มการรีวิวสินค้าใน ช่องทางของเว็บไซต์ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่สนใจ และเป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นอีกด้วย

#### อุปสรรคในการจำหน่ายสินค้า

การจำหน่ายสินค้าในเริ่มแรกทางกลุ่มไม่มีความรู้ทางด้านการตลาดทำให้การจำหน่ายไปไม่ได้ไกล พอมี การจัดตั้งเป็นกลุ่มหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ก็มีหน่วยงานของรัฐเข้ามาสนับสนุนทางด้านเงินทุน ทำให้มีความสนใจทางด้านการตลาดมากขึ้น ปัญหาทางด้านคู่แข่งในการจำหน่ายนั้นสูงจึงต้องมีการใช้เวลากลับไปลูกค้าในเพื่อสร้างความมั่นใจในตัวสินค้า ปัญหาในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่สนใจในตัวผลิตภัณฑ์ การหากกลุ่มลูกค้าหลักของตัวผลิตภัณฑ์และช่องทางจำหน่ายที่เหมาะสม

#### อภิปรายผล

จากผลการศึกษาพบว่าช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ชุมชนไพร่โบราณ ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงครามมีช่องทางการจำหน่ายโดยเน้นการขายเอง โดยเน้นการเปิดขายแบบมีหน้าร้าน มีการเปิดขายผ่านเว็บไซต์ออนไลน์สำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นวัยทำงาน มีการใช้ช่องทางการจำหน่ายแบบทางอ้อม คือมีการใช้คนกลางเข้ามามีบทบาทในการจำหน่ายสินค้า เพื่อให้สินค้าสามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นโดยการจำหน่ายผ่าน ร้านค้า โกลเด้นเพลส เซเว่น และพ่อค้าคนกลาง เพื่อช่วยในการกระจายสินค้า

โดยช่องทางการจำหน่ายต่าง ๆ นั้น ทำให้สามารถนำสินค้าที่ผลิตสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น มีการกระจายตัวของสินค้าจากในชุมชนสู่กลุ่มผู้บริโภคที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น และสร้างรายได้ให้กับสมาชิกและชุมชนมากขึ้นด้วย

#### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะว่าในการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

ควรมีการรับซื้อวัตถุดิบจากคนในชุมชน เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน เน้นการผลิตที่มีคุณภาพ และไม่หวังกำไรจนเกินไป และควรมีการหาเงินทุนจากรัฐบาลเข้ามาช่วยในการสนับสนุนเพื่อที่สามารถขยายรูปแบบช่องทางการจำหน่ายให้มีความหลากหลายและทันต่อคู่แข่งรายอื่นได้

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษากับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลในพื้นที่ที่มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อนำผลที่ได้มาเปรียบเทียบกัน
2. ควรศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรไบโอบลู ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

บรรณานุกรม

กรมการพัฒ นาชุมชน กระทรวงมหาดไทย. (2548). รายงานผลกา  
จำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่ง  
ผลิตภัณฑ์ประจำปี พ.ศ.2545-  
2548

กฤษฎิญา มูลศรี.(2551) "เรื่องช่องทาง  
การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง  
ชุมชน."สาขาวิชา  
การจัดการทั่วไป คณะวิทยาการ  
จัดการ มหาวิทยาลัยราช  
ภัฏเพชรบูรณ์.

ชูศักดิ์ เดชเกรียงไกรกุล และนิทัศน์  
คณะวรรณ.(2545). "การตลาด 1 ตำบล  
บท 1 ผลิตภัณฑ์." กรุงเทพฯ:

ซีเอ็ดยูเคชั่นจำกัด (มหาชน).

ภาวิณี กาญจนานา.(2554). "หลักการ  
ตลาด." กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ท็อป.

เรือนไม้หอม [ออนไลน์]. สืบค้นข้อมูลเมื่อ 25  
มีนาคม 2559. เข้าได้จาก  
<http://www.rueanmaihom.net/customize>.

ศิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์.(2547). "หลักการ  
ตลาด." กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ท็อป,  
2547

สุดาพร ภูณทลบุตร. (2550). "หลักการ  
ตลาด." กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่ง  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม  
 The 1<sup>st</sup> National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

Philip Kotler & Nancy Lee .Marketing in  
 the Puplic Sector การตลาดสำหรับ  
 ภาครัฐ