



COLA
COLLEGE OF LOCAL ADMINISTRATION, KHON KAEN UNIVERSITY

บทความฉบับเต็ม

งานประชุมวิชาการระดับชาติ
ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ

ภายใต้ ประเทศไทย 4.0

The 4th National Conference on Public Affairs Management

"Public Affairs Management Under Thailand 4.0"

ณ วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น

4 สิงหาคม 2560



<https://conference.kku.ac.th/cola/conference/r/pm2017>



โทรศัพท์ 0-4320-3124 โทรสาร 0-4320-3875 E-mail: cola.conference@gmail.com

คณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการพิจารณาและคัดเลือกบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4

ตามที่วิทยาลัยการปักธงห้องถีน มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีนโยบายในการนำผลงานวิจัยจากวิทยานิพนธ์หรือการค้นคว้าอิสระระดับบัณฑิตศึกษา และผลงานทางวิชาการ ออกเผยแพร่สู่ชุมชนและสังคม เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้เกิดการนำไปประยุกต์ใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริงภายใต้การประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management) “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0) นั้น

เพื่อให้การดำเนินการพิจารณาบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management) “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0) ในวันที่ 4 สิงหาคม 2560 โดยวิทยาลัยการปักธงห้องถีน มหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เกิดประสิทธิภาพและบรรลุตามวัตถุประสงค์ จึงแต่งตั้งให้บุคคลที่มีรายชื่อดังต่อไปนี้เป็นคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาและคัดเลือกบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติดังกล่าว ดังนี้

1. รองศาสตราจารย์ ดร.พีระศิริชัย คำนวนศิลป์
2. รองศาสตราจารย์ ดร.ศุภวัฒนากร วงศ์ธนวสุ
3. รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์
4. รองศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญนี แวน Roth
5. รองศาสตราจารย์ ดร.ชนะพล ศรีฤทธา
6. รองศาสตราจารย์ เวียงรัฐ เนติโพธิ์
7. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมศักดิ์ พิทักษานุรัตน์
8. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิศรา ก้านจักร
9. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริวัช ศรีโภคางกุล
10. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณ์ แก้วหวานนาม
11. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนิษฐา ชูสุข
12. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ศักดิ์สุริยา ไตรยราช
13. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรุณี สันธิธรรมนิยม
14. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุธินี อัตถาวร
15. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีชญาณ์ นักฟ้อน
16. ดร.สุริภรณ์ ลักษณ์เจริญ
17. ดร.ประเทือง ม่วงอ่อน
18. ดร.วิษณุ ลุมิตรสารค
19. ดร.กฤษวรรณ์ โลหวัชรินทร์
20. ดร.นคร เสรีรักษ์
21. ดร.อนุชา โสมาบุตร
22. ดร.ณรินทร์ เจริญทรัพยานันท์
23. ดร.ณรุจน์ วงศินปิยมงคล
24. ดร.พัฒนพงษ์ โตภาวดี
25. อาจารย์ณรงค์ เกียรติคุณวงศ์
26. อาจารย์ศิริศักดิ์ เหล่าจันขาม
27. อาจารย์อธิราชภัส พeyerขุนทด

โดยให้คณะกรรมการดังกล่าว มีหน้าที่รับผิดชอบในการพิจารณาและคัดเลือกบทความในด้านต่างๆ สำหรับการนำเสนอผลงานในการประชุมวิชาการระดับชาติให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์ของการจัดงาน และให้คณะกรรมการมีอำนาจวินิจฉัย ตัดสินใจ และสั่งการได้ ๆ ที่เกี่ยวกับการพิจารณาบทความในการจัดประชุมวิชาการดังกล่าว เพื่อเป็นเกียรติและเชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยฯ ต่อไป

**คณะกรรมการดำเนินงานจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4
 (The 4th National Conference on Public Affairs Management)**

“การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0)

เพื่อให้การดำเนินงานในการจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management) “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0) ระหว่างวันที่ 4 สิงหาคม 2560 โดยวิทยาลัยการปกครองท้องถิ่นมหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เกิดประสิทธิภาพและบรรลุตามวัตถุประสงค์

ฉะนั้น อาศัยอำนาจตามความในข้อ 15(3) แห่งระเบียบมหาวิทยาลัยขอนแก่น ว่าด้วยวิทยาลัยการปกครองท้องถิ่นมหาวิทยาลัยขอนแก่น พ.ศ. 2557 จึงแต่งตั้งบุคคลที่มีรายชื่อต่อไปนี้เป็นคณะกรรมการดำเนินงานจัดการประชุมวิชาการระดับชาติตั้งกล่าว ประกอบด้วย

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่ปรึกษาและผู้ช่วยอำนวยการ	ผู้อธิการ	ผู้อธิการและประธานกรรมการ	ผู้อธิการและประธานผู้แทนภาค	ผู้อธิการและหัวหน้าส่วนราชการ	ผู้อธิการและหัวหน้าส่วนราชการ	ผู้อธิการและหัวหน้าส่วนราชการ
1	รศ.ดร.พีรสิทธิ์ คำนวนศิลป์	✓						
2	รศ.ดร.ศุภวัฒนากร วงศ์ธนวสุ	✓	✓	✓				✓
3	อาจารย์สุรเดช ทวีแสงสกุลไทย	✓						✓
4	ดร.กฤษวรรณ โลห์วัชรินทร์	* * *		✓	✓			
5	รศ.ดร.เพ็ญณี แวน Roth		✓					
6	อาจารย์ณรินทร์ เจริญทรัพยานันท์		✓			✓		
7	อาจารย์ณรงค์เดช มหาศิริกุล	✓	✓					✓
8	ดร.พัฒนพงษ์ โตภากรณ์	✓	✓					
9	อาจารย์ณรงค์ เกียรติคุณวงศ์	✓	✓					✓
10	ผศ.ดร.ศิริวัช ศรีโภคางกุล		✓					
11	ดร.วิชณุ สุเมตรสารค์		✓					
12	อาจารย์ ศิริศักดิ์ เหล่าจันทร์		✓			✓		
13	อาจารย์ อจิรภัสส์ เพียรบุนทด		✓					
14	นายเฉลิมพงษ์ พงษ์ประชา		*			✓		
15	นางสุวารดี แก้วคำแสน			✓	*	✓	✓	✓

หมายเหตุ: = ประธานกรรมการ ✓ = กรรมการ * = กรรมการและเลขานุการ

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่ปรึกษาและผู้ช่วยอธิการบดี	ฝ่ายเลขานุการและประธานงาน	ฝ่ายวิชาการ	ฝ่ายติดต่องรับ พัสดุ การ แผลงประชาสัมพันธ์	ฝ่ายสังคมทั่วไปยุทธศาสตร์และประเมินผล	ฝ่ายกิจกรรมนักศึกษา	ฝ่ายเอกสารสถานที่และยานพาหนะ	ฝ่ายมหาวิทยาลัยและสวัสดิการ
16	นางสาวจิตราลักษดา แสนตา		✓	✓	✓				✓
17	นางสาวภากรณ์ เรืองวิชา		✓	✓	*				
18	นางสาวดวงฤทิ แก้ววิศิษฐ์		✓		✓				
19	นางสาวพรพลอย หาวิชิต			✓					
20	นายอุเทน บัวแสง			✓		*			
21	นางสาวเกวรี แสงสว่าง			✓	✓				
22	นางสาวนิตยา วิชาชัย				✓				
23	นางนันทนा สุทธิประภา				✓			*	
24	นางสาวภัคจิรา แสนใจ				✓	✓			
25	นางสาวณัตยา สีหานาม					✓			
26	นางนวลจันทร์ งามธุระ						✓		✓
27	นายพิพัฒน์ นาคากุญจรติภัทร์					✓	✓	✓	
28	นางปวีณา สุวรรณไตรรย์					*			
29	นายพีชานนท์ ธนาด						✓	✓	
30	นายณัฐพงษ์ วัฒนบูตร						*		
31	นายพิสิทธิ์ ทำวะปี					✓	*		
32	นายทวี เลเพล						✓	✓	
33	นายวัชระ สิทธิ					✓		✓	
34	นายกلاح คงกลาง							✓	
35	นายวรสันต์ นิมภก่น						✓	✓	
36	ทีมงานแม่บ้านวิทยาลัยฯ							✓	✓

หมายเหตุ: = ประธานกรรมการ ✓ = กรรมการ * = กรรมการและเลขานุการ

โดยให้คณะกรรมการดังกล่าว มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดการประชุมวิชาการ ระดับชาติในด้านต่าง ๆ ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์ของการจัดงาน และให้คณะกรรมการ มีอำนาจในการวินิจฉัย ตัดสินใจ และสั่งการได ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินงานจัดการประชุม วิชาการดังกล่าว เพื่อเป็นเกียรติและชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยฯ ต่อไป

การผลิตที่หลากหลายและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลไม้ม่วงหวานนำไปสู่
กรณีศึกษา:สวนมะนาวให้ลูกศรี อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม

Diversifying production and creating distribution channel of processed products from Karonda
fruit business. Case study: Siri Sompong Bang khonthi, Samut Songkhram

พิทักษ์ ศิริวงศ์* เชษฐา จำเล** ทิวากร เอียงปาน**
Phitak Siriwong* Chatta Jamlay** Tiwakorn Aenqpan**

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการผลิตที่หลากหลายและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลไม้ม่วงหวานนำไปสู่ ของสวนมะนาวหวานให้ลูกศรี การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีวิทยาแบบประยุกต์วิทยา เก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับผู้ประกอบการจำนวน 1 คน พนักงาน จำนวน 3 คน และลูกค้าของสวนมะนาวให้ลูกศรีจำนวน 5 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แนวคิดตามในการสัมภาษณ์ การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยพร้อมนวัตกรรมที่(Descriptive Analysis)

ผลการศึกษาพบว่า 1) การสร้างการผลิตที่หลากหลาย สวนมะนาวให้ลูกศรีมีการทำการเกษตรแบบครบห่วงโซ่มูลค่า มีการแปรรูปโดยใช้ผลมะนาวให้ตั้งแต่ผลดิบ ผลสุก และใบ โดยใช้วิธีการแปรรูปแบบโอมเมดและเยนต์เมด นอกจากนี้ ผู้ประกอบการมีการพัฒนาตัวสินค้าอย่างต่อเนื่อง 3 เดือนออกสินค้าใหม่ 1 ผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และเป็นวิธีที่ให้ลูกค้าติดตามผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และสามารถตอบสนองความต้องการได้ทุกเพศทุกวัย 2) ช่องทางการจัดจำหน่าย แบ่งเป็น 4 ช่องทางประกอบด้วย 1.การจัดจำหน่ายแบบขายตรง โดยจัดจำหน่ายผ่านทางหน้าร้านที่สวนมะนาวไป 2.การจัดจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์ 3.การจัดจำหน่ายผ่านทางเฟสบุ๊ค 4.การจัดจำหน่ายผ่านทางอีเมล รวมถึงยังมีการ ออกร้านตามงานต่างๆโดยร่วมมือกับกระทรวงการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยเพื่อร่วมกันประชาสัมพันธ์ และมีการจัดกิจกรรมหรืองาน อีเว้นท์เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามาเยี่ยมชมสวน ด้านการจัดส่งสินค้าใช้ช่องทางการจัดส่ง 2 ช่องทางคือจัดส่งทางไปรษณีย์ไทย และ จัดส่งแบบเครื่อง

คำสำคัญ : การผลิตที่หลากหลาย, ช่องทางการจัดจำหน่าย

* รองศาสตราจารย์ ดร.สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

** นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตสารสนเทศเพชรบูรณ์, จังหวัดเพชรบูรณ์

เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบลสามพระยา อำเภอขอบารี จังหวัดเพชรบูรณ์ 76120

Email: chattaj1@hotmail.com, tiwakornaengpan86@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to study Diversifying production and creating distribution channel of processed products from Karonda fruit business. Case study: Siri Sompong Bang khonthi, Samut Songkhram. This research was qualitative research by using phenomenological methodology. The method was used in-depth interviews methods with key data providers : entrepreneur of Tosm's karonda fruit business, three managers, and five customers. Tools using for this research was interview guide and conclude data by Descriptive Analysis.

The study result found that 1) Creating diversifying production: Karonda fruit Tosm's garden had a garden full value chain. They had agriproduct processing (homemade and housemade processes) by using ripe fruit, raw fruit, and leaf. Moreover, entrepreneur had been developing 3 months per one new product in order to make competitive advantage and make followers from consumers. Especially, it could meet demand all gender and all generation 2) distribution channel were divided by 4 channels as : direct sell in front of the garden shop, website, Facebook, and by email. The another channel was fairs. The cooperation with Tourism Authority of Thailand were promoted and organized event by take customers walk around garden. There were 2 delivery service channels; Thaipost and Kerry express.

Key Words : Diversifying production, distribution channel

บทนำ

แนวความคิดประเทศไทย 4.0 เริ่มจากนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยในยุคของพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา ดำเนินการตามตัวแหน่งนายกรัฐมนตรีซึ่งให้ความสำคัญกับนวัตกรรมในการขับเคลื่อนธุรกิจโดยผลักดันให้เกษตรกรนั้นนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารจัดการ พัฒนาเกษตรกรรุ่นใหม่รวมถึงส่งเสริมให้เกษตรกรเป็นผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มรายได้ เพิ่มมูลค่าให้พัฒนาเกษตร และสามารถรับมือกับภัยคุกคามต่างๆ ที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วโดยภาคการเกษตรของประเทศไทยถือเป็นบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ และกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้วางเป้าหมายเชิงนโยบายโดยมุ่งเน้นสร้างฐานรากที่แข็งแกร่งให้กับเกษตรกร โดยเกษตรกรผู้ประกอบการนั้นนำความรู้ ทักษะความเชี่ยวชาญ ภูมิปัญญาท้องถิ่น นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์มาประยุกต์ใช้สร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าเกษตร เพื่อแก้ปัญหาความยากจน และพัฒนาให้เกษตรกรพึงพาณิชย์ได้ในระยะยาว ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาเกษตรอย่างยั่งยืน(กรมส่งเสริมการเกษตร,2559)

ปัจจุบันเกษตรไทยประสบปัญหาขาดรายได้จากการทำเกษตร โดยเกษตรกรราย小รายใหญ่มากกว่า 50 ปี และยังไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้ โดยกรมส่งเสริมการเกษตรเปิดเผยข้อมูลพบว่าผู้ประกอบอาชีพเกษตรมีจำนวนลดน้อยลงเหลือเพียงร้อยละ 38 ของประชากรทั้งหมด อีกทั้งยังขาดทักษะและการพัฒนาความรู้และการสำรวจของสำนักงานเศรษฐกิจ การเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ในปี 2557 พบรั่วเรือนเกษตรมีรายได้เฉลี่ย 88,402 บาทต่อคนต่อปี ซึ่งครัวเรือนที่มีความยากจนมีรายได้เฉลี่ย 18,417 บาทต่อคนต่อปีทำให้ส่งผลต่อการดำรงชีวิตที่เกิดหนี้สิน และคุณภาพชีวิตที่ไม่ดี (กรมส่งเสริมการเกษตร,2559)

จากการวิจัยในอดีตพบว่าการพัฒนาคุณภาพชีวิตนั้นสามารถใช้กรอบแนวคิด กระบวนการเรียนรู้และพัฒนา 3 ลักษณะ คือ 1. การพัฒนาระบบการผลิตพืชด้วยระบบเกษตรอินทรีย์และการค้าที่เป็นธรรม คือการเรียนรู้อย่างมีส่วนร่วมการเรียนรู้และมีส่วนร่วม ใช้องค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น การค้าที่เป็นธรรมโดยใช้แนวคิดทางการตลาด มีการรวมกลุ่มและพัฒนาศักยภาพทางด้านการผลิตและการตลาด และการทำบัญชีครัวเรือน 2. การผลิตพืชเพื่อความมั่นคงทางด้านอาหาร คือการพัฒนาสร้างการเรียนรู้อาหารท้องถิ่น พัฒนาระบบการทำพืชไร่ และสร้างคุณค่าให้กับอาหารท้องถิ่น 3. การพัฒนาคุณภาพชีวิต คือการดำเนินชีวิตที่เอื้อต่อวัฒนธรรมบุญชน ที่พัฒนาเองและอยู่อย่างพอเพียง อ่อนน้อมถ่อมตนต่อธรรมชาติและเพื่อนมนุษย์ โดยเทคนิคการพัฒนาคุณภาพชีวิตข้างต้นนั้นจะทำให้เกษตรกรมีผลผลิต รายได้ วิถีชีวิต สภาพแวดล้อม ความเข้มแข็งและชุมชนต่อไป (เจษฎาภรณ์ สุดแตน,2556)

สวนมะนาวโล่ลุงศิริ อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงครามเป็นหนึ่งในการทำการเกษตรที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาคุณภาพชีวิตเกษตรกรในท้องถิ่น โดยให้ความสำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลมะม่วงหวานมะนาวโล่ มีการผลิตสินค้าแปรรูปที่หลากหลาย มีความหลากหลายของช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งมีผลิตภัณฑ์สินค้าแปรรูปภายใต้แบรนด์สิริสมปองโดยสวนมะนาวโล่ลุงศิรินี้ได้ทำการเกษตรแบบห่วงโซ่คุณค่า คือการปลูกและขยายพันธุ์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ และการจัดจำหน่ายเอง โดยนำความรู้ทางด้านการตลาดและการจัดการมาใช้ในการเกษตรโดยเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ยังเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตร และดำเนินถึงทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น และยังเปิดรับพนักงานที่สนใจเพื่อพัฒนาและให้โอกาสได้เปิดแนวคิดในการพัฒนาธุรกิจเพื่อต่อสู้การเปลี่ยนแปลงของตลาดในอนาคต(สวนมะนาวโล่ลุงศิริ.com, 2560)

เนื่องด้วยมะม่วงหวานโล่เป็นที่รู้จักและรشاติไม่เป็นที่คุ้นชินของบุคคลทั่วไป เพราะมีรสชาติฝาดอมเบรี้ยว และยัง harsh ได้ค่อนข้างยากตามท้องตลาด ทำให้ผู้ประกอบการสวนมะนาวโล่ลุงศิริมองเห็นโอกาสในการดึงดูดลูกค้าเจ้าของคืน การแปรรูปของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและจ่ายต่อการบริโภคเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าไม่เพียงแต่เป็นผู้สูงอายุแต่ยังรวมถึงผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ แต่ในปัจจุบันการผลิตที่มีความหลากหลายไม่เพียงพอต่อการทำธุรกิจซึ่งทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายเป็นอีกช่องทางที่สามารถทำให้ยอดขายของผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น และทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ดีกว่าการขายหน้าร้านเพียงอย่างเดียว

ด้วยเหตุดังกล่าว ผู้วิจัยเล็งเห็นความสำคัญในการทำการเกษตรแบบสมัยใหม่ โดยมุ่งเน้นกลยุทธ์ ซึ่งทางการจัดจำหน่ายการผลิตที่มีความหลากหลาย การสร้างมูลค่าเพิ่มให้พัฒนาการเกษตรที่นำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ แปรรูปจากผลมะม่วงหวานมะนาวโล่ สวนมะนาวโล่ลุงศิริเพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปใช้เป็นประโยชน์ในการทำการเกษตรแบบยั่งยืน รวมถึงเรียนรู้วิธีการแก้ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการดำเนินกิจการ และแนวคิดในการทำธุรกิจ ซึ่งเป็นปัจจัยในการเพิ่มรายได้ของเกษตรกรในปัจจุบัน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบการผลิตที่หลากหลายและช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ preruปจากผลกระทบม่วงหวานามนาวให้ หวานานาไปสู่ศรี
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตที่หลากหลายและช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ preruปจากผลกระทบม่วงหวานามนาวให้ หวานานาไปสู่ศรี

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตด้านเนื้อหา โดยศึกษารูปแบบการผลิตที่หลากหลายและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจผลิตภัณฑ์ preruปจากผลกระทบม่วงหวานามนาวให้ กรณีศึกษา : หวานานาไปสู่ศรี อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม
2. ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก ผู้ให้ข้อมูลหลักคือ คุณ ทสม์ เจริญช่าง ผู้ประกอบการหวานานาไปสู่ศรี ภายใต้แบรนด์สิริสมปอง
3. ขอบเขตด้านพื้นที่ พื้นที่ที่ใช้วิจัยคือ หวานานาไปสู่ศรี อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม
4. ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ ถึง พฤษภาคม 2560

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมากำหนดเป็นกรอบแนวคิดทางการศึกษา ได้แก่ แนวความคิดด้านความหลากหลาย (Diversity) ของพิริยะ ผลพิรุพห์ ก่อว่า เป็นการคิดแบบสมัยใหม่ โดยดึงจุดเด่นจากความหลากหลายมาสร้างความไม่ได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยความหลากหลายเป็นจุดเริ่มต้นของความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ (Idea Origination) ทำให้เกิดการผสมผสานความรู้ สู่การสร้างโอกาส เพื่อนำไปสู่การต่อยอดนวัตกรรมใหม่ๆ รวมถึงการสร้างผู้ประกอบการใหม่ๆ (พิริยะ ผลพิรุพห์, 2556) แนวคิดการจัดซ่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า ของปริญ ลักษิตานนท์ ก่อว่า เป็นการสร้างสรรค์กิจกรรมทางการกระจายสินค้าและบริการ โดยรวมไปถึงผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภค โดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างอรรถประโยชน์ มีการเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพสังคม และเศรษฐกิจ โดยกิจกรรมการจัดจำหน่ายประกอบไปด้วย การลงทุนเพื่อบริหารการจัดจำหน่ายเพื่อสร้างผลกำไร และการลดความเสี่ยงภัยต่างๆ (ปริญ ลักษิตานนท์, 2536)

แนวคิดเกี่ยวกับบรรยากาศ (Atmospherics) ของ Levy & Weitz ก่อว่า วิวัฒนาการออกแบบภายในร้านค้าและสร้างบรรยากาศในร้านให้น่าสนใจ สามารถสร้างแรงดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาและใช้บริการภายในร้าน และยังสามารถสร้างอารมณ์ เพิ่มความรู้สึก และสร้างประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการเข้ามาภายในร้าน และลูกค้าจะเกิดความประทับใจ (Levy & Weitz, 2001).

แนวคิดห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ของ ไมเคิล อี พอร์เตอร์ ก่อว่า วิวัฒนาการเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการ ที่ต้องการขาย โดยขายในราคาที่สูงกว่าต้นทุนของวัตถุดิบ ซึ่งเป็นการเพิ่มคุณค่าจากกิจกรรมแปรสภาพวัสดุดิบ เพื่อเข้าสู่การผลิต และก่อให้เกิดคุณค่าให้กับสินค้าและบริการที่สูงที่สุด (Michael E. Porter, 2003)

แนวคิดการท่องเที่ยวเชิงเกษตร(Agrotourism) ของ เกษณีย์ สัตตารัตน์ ได้ก่อว่า วิวัฒนาการ ได้ก่อว่า เป็นรูปแบบการท่องเที่ยวที่นำทรัพยากรทางด้านการเกษตรมาจัดเป็นแหล่งท่องเที่ยว และให้นักท่องเที่ยวได้เยี่ยมชมความงามรวมถึงให้นักท่องเที่ยวได้พักผ่อนหย่อนใจ ซึ่งการท่องเที่ยวเชิงเกษตรนี้จะสามารถสร้างโอกาส และสร้างรายได้เสริมให้กับเจ้าของพื้นที่ แปลงเกษตรแปลงนั้น (เกษตรนีย์ สัตตารัตน์, 2550)

วิธีการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก งานวิจัยฉบับนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยกำหนดวิธีการศึกษาด้านการวิจัยแบบการสัมภาษณ์เชิงลึก ประกอบด้วย ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ คุณ ทดสอบ เจริญช่าง ผู้ประกอบการ และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสวนมะนาว ใหญ่ศิริ อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 รวบรวมข้อมูลจากการสาร บทความวิจัย หนังสือประกอบการเรียนการสอน และเอกสารอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่ปีพุทธศักราช 2556 – 2561 โดยนำมาศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้อ้างอิงในงานวิจัย และอ้างอิงแนวคิดที่เกี่ยวข้อง ทั้งแนวคิดที่เกี่ยวกับการผลิตที่หลากหลาย และแนวคิดในการสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย โดยวิเคราะห์ถึงกลยุทธ์ในการประกอบการ และรูปแบบในการดำเนินงาน โดยใช้การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ

2.2 การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก คือการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 1 คน พนักงาน จำนวน 3 คน และลูกค้าของสวนมะนาวใหญ่ศิริ อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงครามจำนวน 5 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. ผู้วิจัยเป็น เครื่องมือที่ต้องเตรียมพร้อมเป็นอันดับแรกเนื่องจากต้องหาข้อมูลต่างๆเพื่อสัมภาษณ์บุคคลทางตรง และบุคคลภายนอกหรือบุคคลสาธารณะต้นจากการติดต่อสอบถามขอเวลาสัมภาษณ์และข้อมูลต่างๆที่ผู้วิจัยต้องการศึกษาและขอข้อมูลนั้นเมื่อถึงกำหนดผู้วิจัยทำการทักทายผู้ให้สัมภาษณ์และสร้างความเป็นกันเองและบอกถึงความต้องการและจุดประสงค์ที่ผู้วิจัยเลือกสถานที่นี้รวมไปถึงสังเกตพฤติกรรมของผู้ให้สัมภาษณ์ขณะให้ข้อมูลโดยผู้วิจัยจะบันทึกภาพการทำงานอย่างละเอียด

2. การเตรียมคำถาม ที่ผู้วิจัยต้องการซึ่งเป็นคำถามเบื้องต้นแบบเปิดเพื่อต้องการให้ผู้ให้ข้อมูลตอบคำถามแบบเปิด เช่นเดียวกันและลักษณะคำตอบก็เป็นลักษณะเชิงอธิบายรวมไปถึงข้อมูลที่ผู้วิจัยได้ค้นคว้ามาและอาจไม่ถูกต้อง

3. เครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆที่ช่วยผู้วิจัยในการเก็บข้อมูลในการสัมภาษณ์ คือ เครื่องบันทึกเสียง กล้องถ่ายภาพ สมุดจดบันทึก ปากกา ดินสอ เพื่อใช้ระหว่างการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลเพื่อความไม่ติดพลาดของข้อมูลอีกทั้งยังสามารถเก็บภาพการสอบถามข้อมูลของผู้วิจัยและบรรยายศาสตร์ขณะสัมภาษณ์

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

หลังจากที่ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลทั้งหมดแล้ว ผู้วิจัยได้ตรวจสอบความน่าเชื่อถือก่อนการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งผู้วิจัยใช้การตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลในวิธีการตรวจสอบสามเหลี่ยม(triangulation) ซึ่งเป็นการใช้ระเบียบวิธีวิจัยหลายอย่าง ในการศึกษาปรากฏการณ์เดียวกัน โดยแบ่งเป็น 1. การตรวจสอบสามเหลี่ยมด้านข้อมูล เป็นการตรวจสอบแหล่งข้อมูลว่า ผู้วิจัยนั้นได้นำข้อมูลมาถูกต้องหรือไม่ โดยพิจารณา 3 แหล่งดังนี้ คือ แหล่งเวลา แหล่งสถานที่ แหล่งบุคคล 2. การตรวจสอบสามเหลี่ยมด้านผู้วิจัย(investigator triangulation) คือการตรวจสอบว่าผู้วิจัยแต่ละคนได้ข้อมูลแตกต่างกันหรือไม่ โดยมีการเปลี่ยนผู้สังเกตเพื่อให้ได้คุณภาพในการเก็บรวบรวมข้อมูล 3. การตรวจสอบสามเหลี่ยมทฤษฎี(theory triangulation) คือ การตรวจสอบว่า หากผู้วิจัยใช้ทฤษฎีที่แตกต่างกัน ข้อมูลที่ได้จะมีความแตกต่างไปจากเดิมมากหรือไม่ 4. การตรวจสอบสามเหลี่ยมวิธีรวมรวมข้อมูล(Methodological triangulation) คือการใช้วิธีการเก็บข้อมูลต่างๆกัน โดยรวมรวมข้อมูลในเรื่องเดียวกัน เช่นวิธีการสังเกตควบคู่ไปกับวิธีการขักถาม นอกจากนี้ผู้วิจัยยังทำการสอบถามและให้ตรวจสอบข้อมูลเมื่อทำการสรุปการวิจัยเสร็จแล้วเพื่อเป็นการตรวจสอบข้อมูลให้มีความถูกต้องแม่นยำของข้อมูล เพื่อเป็นงานวิจัยที่ดีและเป็นฉบับที่สมบูรณ์ ต่อไป (สุกานร์ จันทวนิช, 2552)

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาการใช้กลยุทธ์ รูปแบบการดำเนินกิจการ ปัญหาและอุปสรรคที่พบ และวิธีในการแก้ไขปัญหาและอุปสรรค ของสวนมะนาวใหญ่ศิริ อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม ได้ใช้การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Method) ในรูปแบบพรรณาวิเคราะห์(Descriptive Analysis) คือ หลังจากผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแล้ว ผู้วิจัยนำบทความไปถอดบทสนทนากลับคำ (Verbatim) และหลังจากนั้นจะได้บทสนทนา นำบทสนทนาที่ได้มาจัดหมวดหมู่และเขียนลงในหัวข้อที่สำคัญมาใช้การพรรณนาวิเคราะห์ เมื่อผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลแล้ว ผู้วิจัยจะได้ตรวจสอบข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้ได้

เนื้อหาในการศึกษา ในเรื่องการผลิตที่หลากหลายและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจผลิตภัณฑ์ preruji จาก polymore ห่วงหามะนาวให้ โดยมีการให้ความหมาย กลยุทธ์ วิธีการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคที่พบ และวิธีการแก้ไขปัญหา ว่ามีวิธีการอย่างไรบ้าง เพื่อเป็นการพัฒนารูปแบบและกลยุทธ์ในการดำเนินกิจการด้านการสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายในอนาคตต่อไป

ผลการวิจัย

ผู้วิจัยจะขอนำเสนอผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. รูปแบบการผลิตที่หลากหลายจากผลิตภัณฑ์ preruji มีห่วงหามะนาวให้ สวนมะนาวให้ลุงศิริ จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีรูปแบบการสร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ดังนี้

1.1). รูปแบบการ preruji ผลิตภัณฑ์จาก polymore ห่วงหามะนาวให้

สวนมะนาวให้ลุงศิริได้ทำการเกษตรแบบครบวงจร เช่น มูลค่า คือมีการทำเกษตรตั้งแต่ระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

- ระดับต้นน้ำ ทางสวนมะนาวให้ลุงศิริได้ปลูกต้นมะนาวห่วงหามะนาวให้แบบเกษตรอินทรีย์ เพราะการทำเกษตรอินทรีย์จะช่วยให้เพิ่มนูลค่าทางการผลิตและได้ราคาที่สูงขึ้น

- ระดับกลางน้ำ ทางสวนลุงศิริได้มีการสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ มีการนำ polymore ห่วงหามะนาวให้ นำมาใช้ในการ preruji มีการใช้หัวหั่นผลสดที่ต้องดึงหัวหั่นออกหัวหั่นยังมีการนำไปและดอกของหัวหั่นมะนาว หามะนาวให้มา preruji เป็นผลิตภัณฑ์อีกด้วย ซึ่งปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการ preruji มีห่วงหามะนาวให้มาประมาณ 30 ชนิด และเนื่องจากสวนมะนาวให้ลุงศิริมีการปลูกต้นมะนาวห่วงหามะนาวให้จำนวนมากครอบคลุมพื้นที่กว่า 40 ไร่และมีผลมะนาวหามะนาวให้เหลือจากการขายผลสดจำนวนมาก ผู้ประกอบการจึงนำมาผลิตผลิตภัณฑ์ preruji ให้มีความหลากหลาย

- ระดับปลายน้ำ คือผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่ายเอง แบ่งเป็น 4 ช่องทางประกอบด้วย 1. การจัดจำหน่ายแบบการขายตรง 2. การจัดจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์ 3. การจัดจำหน่ายผ่านทางเฟสบุ๊ค 4. การจัดจำหน่ายผ่านทางอีเมล

1.2.) การเพิ่มนูลค่าผลิตภัณฑ์ preruji จาก polymore ห่วงหามะนาวให้

จากเดิมที่ผู้ประกอบการจำหน่ายผลสดเพียงอย่างเดียวแต่ปัจจุบันสวนมะนาวให้ลุงศิริผลิต ผลิตภัณฑ์จาก polymore ห่วงหามะนาวให้เพิ่มขึ้นจำนวนมากและยังคงเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพตอบสนองความต้องการของผู้ที่ใส่ใจสุขภาพ โดยใช้มะนาวหามะนาวให้หั่นผลสด ผลสุก และนอกเหนือจากนั้นมีการนำไปและดอกของมะนาวให้มา preruji เป็นผลิตภัณฑ์ซึ่งหั่นหัวหั่นโดยผู้ประกอบการได้คิดสูตรเองใช้วิธีการ โอมเมด และ แอนด์เมดเป็นส่วนใหญ่และได้จ้างนักโภชนาการมาให้คำปรึกษา และพนักงานหั่นหัวหั่น 5-6 คนเพื่อ preruji ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานคุณภาพ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ตรวจสอบความต้องการและมีสชาติถูกปกผู้บริโภค แต่ไม่มีการผลิตเป็นยา raksha rok เพราะผู้ประกอบการไม่มีความรู้เพียงพอ ผลิตภัณฑ์หั่นหัวหั่นมีการขายทั่วไปคือ ขายหน้าร้านและส่งขาย เพื่อให้ความสะดวกแก่ผู้บริโภค จากการ preruji มะนาวหามะนาวให้มาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้นส่งผลให้มีผลิตภัณฑ์ยอดขาย ผู้บริโภคและผลกำไรเพิ่มมากขึ้น

1.3.) การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการนำแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการเข้ามาช่วยทำธุรกิจให้เกิดความแตกต่าง โดยมีรูปแบบการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ให้แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง ดังนี้

1. เพิ่มตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคสนใจ สามารถจำจ้าสินค้าจากสวนมะนาวให้ลุงศิริได้ และสามารถแยกความแตกต่างระหว่างสินค้าจากสวนมะนาวให้ลุงศิริกับสินค้าจากแหล่งอื่นได้ โดยสินค้าของสวนมะนาวให้ลุงศิริ จะมีชื่อตราสินค้าคือ “สิริสมปอง”

2. มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม ซึ่งเป็นอีกหนึ่งวิธีที่ผู้ประกอบการให้ความใส่ใจ เพื่อตึงดูดให้ผู้บริโภคสนใจผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ preruji นั้นผู้ประกอบการได้ใช้บรรจุภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากแก้ว เพื่อเพิ่มความสวยงามและสร้างคุณค่า รวมถึงมีบรรจุภัณฑ์ที่เป็นขวดพลาสติกโดยจำหน่ายในราคาน้ำเสียง เพื่อที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ทุกกลุ่มเป้าหมาย

3. พัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยผู้ประกอบการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดย 3 เดือนออกผลิตภัณฑ์ใหม่ 1 ผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และเป็นวิธีที่ให้ลูกค้าติดตามผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการได้ทุกเพศทุกวัย เนื่องด้วยวิธีการดังกล่าวข้างต้นนี้ทำให้เกษตรรสนมม่วงหวานน้ำโ่า กลายเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

1.4.) สร้างเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงการเกษตรเพื่อส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์แปรรูปม่วงหวานน้ำโ่า

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าสวนม่วงหวานโ่าลุงศิริ เน้นพัฒนาสวนม่วงหวานน้ำโ่าให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสถึงธรรมชาติ เยี่ยมชมกิจกรรม และเรียนรู้เกี่ยวกับม่วงหวานน้ำโ่า เป็นการช่วยส่งเสริมการขาย และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยการสร้างบรรยายภาพ สิ่งแวดล้อมให้มีความอบอุ่น ร่มรื่น เหมาะสมแก่การพักผ่อน เนื่องจากมีบริเวณติดกันแม่น้ำแม่กลอง ผู้ประกอบการจึงดูดลูกท่องเที่ยว คือในวันอาทิตย์มีบริการนั่งเรือโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายจากบ้านสวน(สวนม่วงหวานโ่าลุงศิริ)ไปยังตลาดเก่า 100ปีบางนกแขวง เพื่อให้นักท่องเที่ยวสัมผัสด้วยตาและหู ของชาวบ้านริมน้ำแม่กลอง การทำเกษตรกรรมต่างๆริมน้ำแม่น้ำแม่กลอง และมีการจัดกิจกรรมพิเศษ โดยให้เกษตรกรบริเวณใกล้เคียงนำสินค้าเข้ามาขาย เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจมากยิ่งขึ้น และยังเป็นการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้กับคนในพื้นที่

• ปัญหาและอุปสรรคด้านการสร้างผลิตภัณฑ์แปรรูปที่หลากหลาย

1. ปัญหาด้านการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ เนื่องจากมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทำให้ผู้ประกอบการศึกษาวิธีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดอย่างละเอียด เพราะแต่ละผลิตภัณฑ์มีวันหมดอายุและวิธีการเก็บที่ต่างกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มในการสร้างแหล่งเก็บผลิตภัณฑ์ เช่นผลมะม่วงหวานน้ำโ่า ทำความสะอาดและเก็บใส่ห้องเย็น น้ำมาม่วงหวานน้ำโ่าและมะม่วงน้ำโ่าแข็ง เก็บไว้ในตู้แช่ ผลิตภัณฑ์จำพวกชาเก็บไว้ในตู้ที่ปราศจากความชื้น

2. ปัญหาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เกิดจากการที่ผู้ประกอบการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ตลอดเวลา ส่งผลให้ผู้บริโภคที่เป็นลูกค้าประจำห่วงกับผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องคิดหาสูตรใหม่เพื่อออกผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการ และเมื่อผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์มากทำให้คุณค่าทางโภชนาการของผลมะม่วงหวานน้ำโ่าลดลงจำเป็นต้องหาวิธีแก้ไขเพื่อให้ทุกผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมา มีคุณภาพ

3. ปัญหาด้านการตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคไม่ครบถ้วน การสร้างเป็นสถานที่ท่องเที่ยวสวนม่วงหวานโ่าลุงศิริไม่สามารถดึงดูดลูกท่องเที่ยววัยรุ่น เนื่องจากไม่ตอบสนองความต้องการการท่องเที่ยวของวัยรุ่น เพราะเป็นสถานที่พักผ่อนหย่อนใจ มีผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจำหน่าย ซึ่งวัยรุ่นในปัจจุบันยังไม่เห็นถึงความสำคัญในการรับประทาน ไม่รู้จักและไม่ให้ความสนใจผลไม้ชนิดนี้ ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องหาวิธีในการดึงดูดลูกท่องเที่ยววัยรุ่น

2. ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปม่วงหวานน้ำโ่า สวนม่วงหวานโ่าลุงศิริ

2.1.) รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่าย จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีช่องทางจัดจำหน่ายดังนี้

1.) การจัดจำหน่ายแบบการขายตรง เป็นการเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง ณ สวนม่วงหวานโ่าลุงศิริ และมีการจัดส่งตามคำสั่งของผู้บริโภค ผู้ประกอบการได้จัดสถานที่วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไว้ในบริเวณที่เห็นได้ชัดเจน เป็นจุดที่น่าสนใจ ได้มากช่วงวันหยุด หรือวันเสาร์ วันอาทิตย์ โดยวิธีการจัดจำหน่ายแบบการขายตรงได้ทำร่วมกับกลุ่มธุรกิจการตลาด แบบแบบปากต่อปาก (WOMM หรือ Word of Mouth Marketing)โดยช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ในลักษณะนี้มีรูปแบบเหมือนการฝากซื้อผลิตภัณฑ์จากเพื่อน เคล็ดลับสำคัญที่ช่วยให้การขายผลิตภัณฑ์รูปแบบนี้ประสบความสำเร็จ คือการบริการที่ดีจะสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้ธุรกิจและทำให้เกิดการบอกรับต่อ ข้อดีอีกประการหนึ่งของการทำการตลาดแบบปากต่อปาก คือสามารถโฆษณาสถานที่และผลิตภัณฑ์โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ผลคือมีการกระจายของข้อมูลอย่างรวดเร็ว กว้างขวาง ผู้บริโภคเชื่อใจผู้ที่มาบอกต่อเช่น ญาติพี่น้องมากกว่าผู้ประกอบการ แต่ข้อเสียของวิธีนี้คือ การได้รับข้อมูลที่อาจคลาดเคลื่อน ไม่ตรงกับความเป็นจริง

2.) การจัดจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์ วิธีการนี้เหมาะสมสำหรับการทำธุรกิจโดยไม่ต้องมีหน้าร้านได้ดี ทั้งในด้านการนำเสนอการขายที่มีทั้งรูปภาพ ราคา วิธีการชำระเงิน และรายละเอียดต่างๆอยู่ภายใน เช่น ท่อญี่เบอร์ติดต่อ ของสวนม่วงหวานโ่าลุงศิริ โดยช่องทางการจัดจำหน่ายนี้สามารถสั่งซื้อสินค้าได้โดยผ่านทางเว็บไซต์ www.สวนม่วงหวานโ่าลุงศิริ.com

3.) การจัดจำหน่ายผ่านทางเฟสบุ๊ค เป็นการนำ สื่อสังคมออนไลน์ ยอดนิยมมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจได้อย่างเห็นผล ที่สุด และกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่ใช้งานทุกคน โดยเฟสบุ๊ค มีรูปแบบการทำงานพร้อมกับแอพพลิเคชันที่หลากหลายทั้งการ โพสต์ข้อความ อัปโหลดรูปภาพ และวิดีโอ จึงทำให้ผู้ประกอบการสามารถถ่ายรูปผลิตภัณฑ์สร้างเป็นคลิปและอัปโหลดภาพ และวิดีโอลงบันเพจเฟสบุ๊ค โพสต์ข้อความแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ทันที โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายสินค้า นอกเหนือนี้ยังสามารถจำหน่ายสินค้าผ่านระบบร้านค้าออนไลน์ของเฟสบุ๊คที่มีความสามารถในการขายและเข้าถึงผู้บริโภค ได้มาก โดยวิธีนี้เป็นวิธีที่ผู้ประกอบการใช้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ และ สามารถจำหน่ายได้มากที่สุด โดยเฟสบุ๊คของสวนมะนาวให้ ลุงศิริ คือ <http://www.facebook.com/manowho>

4.) การจัดจำหน่ายผ่านทางอีเมล สามารถนำมาประยุกต์เป็นช่องทางขายสินค้า ผู้ประกอบการสามารถสื่อสารกับ กลุ่มผู้บริโภคได้โดยทันทีในลักษณะถามตอบ และสามารถเก็บเป็นหลักฐานได้ โดยอีเมล ของสวนมะนาวให้ลุงศิริ สามารถให้ ผู้บริโภคติดต่อได้ทาง phutruenue@hotmail.com

2.2.) รูปแบบการจัดส่งสินค้า โดยช่องทางการจัดส่งสินค้าให้ผู้บริโภคตามที่ได้สั่งสินค้ามาตามช่องทางต่างๆนั้น ผู้ประกอบการมีการจัดส่งสินค้าสัปดาห์ละ 2 วัน คือวันจันทร์ และวันพุธ โดยจะส่งให้เร็วที่สุดเพื่อเป็นมิตรภาพ รวมทั้ง ให้ผลลัพธ์จากการนำเสนอได้ โดยใช้ช่องทางการจัดส่ง คือไปรษณีย์ไทย และเครื่อง เอ็กซ์เพรส สำหรับบางรายการที่ผู้บริโภค สะดวกรับผลิตภัณฑ์

2.3.) กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายเสริม นอกจากช่องทางการจัดจำหน่ายหลักๆแล้ว สวนมะนาวให้ลุงศิริยังมีกล ยุทธ์ที่ใช้ในช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มเติมดังนี้

1. การจัดบูรณาการขายสินค้า ซึ่งจะจัดบูรณาการขายสินค้าในงานที่มีความเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ เช่นงานสมุนไพรที่จัด โดยสาธารณะทุกงานผลไม้ และงานที่เกี่ยวกับสุขภาพ เพื่อเพิ่มยอดขายและเพื่อให้เป็นที่จดจำของบุคคลภายนอก

2. มีการติดต่อและเข้าร่วมกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เช่นการท่องเที่ยวเชิงเกษตร จึงทำให้มีผู้ตระหนอน กันท่องเที่ยวและรายการโทรทัศน์เข้ามาถ่ายทำรายการ มากกว่า 25 รายการ เช่นรายการทุ่งแสงตะวัน รายการภัตตาคารบ้าน ทุ่ง รายการเข้าช่วงเช้า รายการคนไทยหัวใจเกษตร รายการธุรกิจติดตาม และรายการเกษตรทำเงิน Mcot9 เป็นต้น ส่งผลให้ สวนมะนาวให้ลุงศิริเป็นที่จดจำมากขึ้น และเป็นการดึงดูดลูกค้าใหม่เข้ามาเยี่ยมชม และสั่งซื้อผลิตภัณฑ์

ซึ่งจากการวิจัยพบว่าในการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่มาเที่ยวสวนมะนาวให้ลุงศิริ นักท่องเที่ยวามารายการ โทรทัศน์เพื่อมาเยี่ยมชมและซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากผู้ประกอบการโดยตรง ผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ข้อมูลกับผู้จัดว่าข้อมูลที่ ได้รับรู้ผ่านทางรายการโทรทัศน์ตรงกับความเป็นจริงที่ได้เห็น เช่น คุณภาพของผลิตภัณฑ์ บรรยายกาศ และผู้ให้สัมภาษณ์ยังชื่น ชมถึงผู้ประกอบการในการให้บริการที่ประทับใจ เป็นกันเอง

• ปัญหาและอุปสรรคช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ด้านข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่ผิดพลาดจากการสื่อสาร

1.) ข้อมูลที่ได้รับจากการสื่อสารแบบปากต่อปากอาจมีการบิดเบือนคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริงขึ้นอยู่กับ ประสิทธิภาพการสื่อสารของผู้บริโภคโดยตรง

2.) ผู้ประกอบการอาจไม่ได้รับข้อมูลจากผู้บริโภคเป็นผลมาจากการสื่อสารออนไลน์ที่อาจเกิดข้อผิดพลาดขึ้น

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

1.) การมีช่องทางในการจำหน่ายหลากหลายช่องทางอาจทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถตอบรับได้ทันทีสาเหตุมา จากมีบุคลากรไม่เพียงพอ ดังนั้นควรเพิ่มผู้ที่รับผิดชอบโดยตรงเกี่ยวกับติดต่อ กับผู้บริโภคผ่านสื่อสังคมออนไลน์

2.) เนื่องจากมีการส่งผลิตภัณฑ์ผ่านทางไปรษณีย์ไทย ในบางครั้งเกิดการชำรุดเสียหาย เช่น ภาชนะแตก ผู้ประกอบการเป็นผู้รับผิดชอบในความเสียหายนั้นทำให้มีค่าใช้จ่ายมากขึ้น

3.) มีการจัดส่งที่ไม่เพียงพอต่อความของผู้บริโภคควรเพิ่มผู้รับผิดชอบในการจัดส่งและเพิ่มจำนวนครั้งในการจัดส่งให้ มากขึ้น

อภิปรายและสรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่า ธุรกิจสวนมะนาวให้ลุงศิริ จัดตั้งในอำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม เนื่องจาก คุณศิริ เจริญช่าง มีถิ่นกำเนิดและอาศัยอยู่ในอำเภอบางคนที เป็นบิดาของคุณทสม์ เจริญช่าง ผู้ประกอบการ มีอาชีวะป่วย

จากการสูบบุหรี่ในปริมาณมากและเป็นเวลานาน รักษาตัวเองด้วยวิธีการจากแพทย์แผนปัจจุบัน ร่วมกับการทำบุญเพื่อเป็นที่พึ่งทางใจ ซึ่งในเวลาต่อมาได้รู้จักกับต้นมะม่วงหวานนาโนจากห้องฟ้อที่วัดถึงสรพรคุณชัยรักษารามที่หลากรายและได้นำมาปลูกรับประทานที่บ้านสวน จนในที่สุดหายขาดจากโรค จึงมีการปลูกเพิ่มเป็นจำนวนมากทำให้เกิดรายได้จากการขายผลมะม่วงหวานนาโน และเกิดการลั่นตลาดในที่สุด เมื่อคุณสม์ เจริญช่าง เห็นดังนี้จึงได้เกิดความคิดแปรรูปผลมะม่วงหวาน มะนาวโนที่ลั่นตลาดให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเก็บได้นานขึ้น และขยายการผลิตเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ มีผู้คนให้ความสนใจจำนวนมาก ในที่สุดกล้ายเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ให้กับครอบครัว ต่อมามีธุรกิจเริ่มมีข้อเสียง ได้รับเสียงตอบรับอย่างดีจากกลุ่มผู้บริโภค คุณสม์ เจริญช่าง ต้องการให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักมากขึ้น ซึ่งปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจ สวยงามนาโนลุกศิริประสบความสำเร็จนั่นคือ การผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีความหลากหลาย และข่องทางการจัดจำหน่ายที่ดี รวมถึงภาพลักษณ์ของธุรกิจ และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจากการศึกษาแนวคิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ข่องทางการจัดจำหน่ายและทฤษฎีภาพลักษณ์ตราสินค้า และ ทฤษฎีคุณภาพผลิตภัณฑ์สามารถอภิปรายปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ สวยงามนาโนลุกศิริได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการมีการนำความหลากหลายของผลิตภัณฑ์มาใช้เพื่อให้เกิดจุดเด่นที่มีความหลากหลาย และสร้างความได้เปรียบททางการแข่งขัน โดยสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ทุกเพศทุกวัย นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงและพัฒนาให้เกิดสินค้าใหม่ๆ เช่น ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จจากการมีสินค้าใหม่ๆ ให้ผู้บริโภคได้ติดตามกันอยู่ตลอดเวลาและ เป็นเทคนิคการจูงใจผู้บริโภคให้มองหาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านความหลากหลาย ของคุณพิริยะ พลพิรุห์ที่ ทิ้งล่าวไว้ว่า แนวความคิดด้านความหลากหลาย (Diversity) เป็นการคิดแบบสมัยใหม่ โดยดึงจุดเด่นจากความหลากหลายมาสร้างความได้เปรียบททางการแข่งขัน โดยความหลากหลายเป็นจุดเริ่มต้นของความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ (Idea Origination) ทำให้เกิดการผสมผสานความรู้ สู่การสร้างโอกาส เพื่อนำไปสู่การต่อยอดนวัตกรรมใหม่ๆ รวมถึงการสร้างผู้ประกอบการใหม่ๆ (พิริยะ พลพิรุห์, 2556)

2. ผู้ประกอบการมีการสร้างข่องทางการจัดจำหน่ายของสินค้าที่มีความหลากหลาย โดยมีข่องทางที่เปลี่ยนแปลงตามสภาพสังคมเสมอมา โดยในปัจจุบันมีการเน้นข่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางอินเทอร์เน็ตเป็นสำคัญ เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ง่าย รวมถึงมีการลงทุนต่างๆ เพื่อสร้างผลกำไรให้เกิดสูงสุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดการจัดข่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายสินค้า ของ ปริญ ลักษิตานนท์ ทิ้งล่าวไว้ว่า เป็นการสร้างสรรค์กิจกรรมทางการกระจายสินค้าและบริการ โดยรวมไปถึงผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภค โดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างอรรถประโยชน์ มีการเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพสังคม และเศรษฐกิจ โดยกิจกรรมการจัดจำหน่ายประกอบไปด้วย การลงทุนเพื่อบริหารการจัดจำหน่ายเพื่อสร้างผลกำไร และการลดความเสี่ยงภัยต่างๆ (ปริญ ลักษิตานนท์, 2536)

3. ผู้ประกอบการมีการสร้างบรรยากาศในร้านและบริเวณร้าน โดยปัจจุบันเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตร ที่สามารถ帶來เยี่ยมชมได้ โดยภายในสถานที่ประกอบไปด้วยต้นมะม่วงหวานนาโนที่จำนวนหลายต้น รวมถึงมีสถานที่ที่ติดริมแม่น้ำแม่กลอง ทำให้สามารถสร้างบรรยากาศในการท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดี ซึ่งการสร้างบรรยากาศบริเวณร้านให้เป็นสถานที่ท่องเที่ยวนั้นเพื่อที่จะให้นักท่องเที่ยวจัดตั้งนมม่วงหวานนาโน รวมถึงสรพรคุณต่างๆ ซึ่งเป็นการส่งเสริมการขายได้เป็นอย่างดี เพราะนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมจะรับรู้ถึงประโยชน์และคุณค่า รวมถึงบรรยากาศที่ดึงดูดผู้บริโภคให้เข้ามาเยี่ยมชม และเลือกซื้อสินค้าได้เป็นอย่างดี ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับบรรยากาศ ของ Levy & Weitz ทิ้งล่าวไว้ว่า การออกแบบภายในร้านค้าและสร้างบรรยากาศในร้านให้น่าสนใจ สามารถสร้างแรงดึงดูดใจให้ลูกค้าเข้ามาและใช้บริการภายในร้าน และยังสามารถสร้างอารมณ์ เพิ่มความรู้สึก และสร้างประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการเข้ามาภายในร้าน และลูกค้าจะเกิดความประทับใจ (Levy & Weitz, 2001).

4. ผู้ประกอบการมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากทุกส่วนของต้นมะม่วงหวานนาโน ประกอบไปด้วยการใช้ผลมะนาว ให้หั้งผลดิบ ผลสุก และใบ ซึ่งเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยใช้วัตถุดิบที่มีให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพในการสร้างกำไรสูงสุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดห่วงโซ่คุณค่าของ Michael E. Porter กล่าวไว้ว่า เป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการที่ต้องการขาย โดยขายในราคาน้ำที่สูงกว่าต้นทุนของวัตถุดิบ ซึ่งเป็นการเพิ่มคุณค่าจากการแปรสภาพวัตถุดิบ เพื่อเข้าสู่การผลิต และก่อให้เกิดคุณค่าให้กับสินค้าและบริการที่สูงที่สุด (Michael E. Porter, 2003)

5. ผู้ประกอบการมีการสร้างสวยงามนาโนให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ซึ่งเป็นอีกหนึ่งข่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ โดยมีการจัดกิจกรรมให้เยี่ยมชมสวยงามนาโน และกิจกรรมต่างๆ ภายในสวน เช่น มีบริการนั่งเรือ

พรี ไม่คิดคำใช้จ่ายจากบ้านสวนไปยังตลาดเก่า100ปีบางกอกแรก เพื่อให้นักท่องเที่ยวสัมผัสกับชีวิตของชาวบ้านริมแม่น้ำแม่กลอง การทำเกษตรกรรมต่างๆริมน้ำรวมถึงสวนมะม่วงหวานนาโน ฝ่อนคลายความเครียด ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้จะช่วยให้สร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนในพื้นที่ ซึ่งตรงกับแนวคิดการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ของ เกศนีย์ สัตตหัตน์จร ที่กล่าวไว้ว่า เป็นรูปแบบการท่องเที่ยวที่นำทรัพยากรทางด้านการเกษตรมาจัดเป็นแหล่งท่องเที่ยว และให้นักท่องเที่ยวได้เยี่ยมชมความงาม รวมถึงให้นักท่องเที่ยวได้พักผ่อนหย่อนใจ ซึ่งการท่องเที่ยวเชิงเกษตรนั้นจะสามารถสร้างโอกาส และสร้างรายได้เสริมให้กับเจ้าของพื้นที่แปลงเกษตรแปลงนั้น (เกศนีย์ สัตหัตน์จร, 2550)

ซึ่งกว่าที่ธุรกิจ สวนมะม่วงโน่นลุงศิริจะประสบความสำเร็จ และสามารถอยู่รอดได้นั้น ผู้ประกอบการได้ผ่านอุปสรรค และปัญหาในการดำเนินการต่างๆมากมาย ดังนั้น คุณทสม์ เจริญช้าง จึงได้ทำการศึกษาวิธีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย และซ่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆขึ้นอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้มีความรู้ ป้องกันปัญหาต่างๆที่อาจเกิดขึ้น สามารถปรับตัวให้เข้ากับยุคสมัย เพื่อให้การดำเนินธุรกิจอย่างมีศักยภาพและสามารถอยู่รอดได้

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการวิจัย พบว่า ธุรกิจยังไม่ผู้รับผิดชอบด้านการจัดส่งสินค้าและสำหรับการแพ็คสินค้าโดยตรง ทำให้เกิดปัญหาคือการจัดส่งที่ไม่ทันต่อความต้องการในแต่ละครั้ง เมื่อมีผู้สั่งสินค้าจำนวนมาก จึงควรมีผู้รับผิดชอบในด้านการแพ็คสินค้าและจัดส่งสินค้าโดยตรง เพื่อความรวดเร็วและสะดวกในการกระจายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคได้อย่างทันเวลา และจะส่งผลให้ผู้บริโภค มีความประทับใจในการจัดส่งสินค้าที่ทันเวลา นอกจากนี้ยังเป็นการรักษาผลิตภัณฑ์ที่มาจากผลดีให้ไม่เน่าเสียก่อนถึงมือผู้บริโภคอีกด้วย

ผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับสุขภาพมากไป จึงทำให้ผู้บริโภคหลายหันมองผลิตภัณฑ์ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ผู้สูงอายุ ทำให้ในหลายๆผลิตภัณฑ์นั้นส่วนใหญ่ไม่สามารถเข้าถึงตลาดสำหรับผู้บริโภคได้ทุกวัย ลูกค้าส่วนใหญ่ของสวนมะม่วง ให้ลุงสิริ จึงเป็นผู้สูงอายุหรือผู้บริโภคที่อยู่ในวัยทำงาน ผู้วัยจังหวะนี้มีความคิดเห็นว่า หากพัฒนาผลิตภัณฑ์ แปรรูปเป็นขนมหรือของหวานที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคในวัยเด็กหรือวัยรุ่นได้ และต้องมีความหลากหลาย จะสามารถสร้างรายได้และกำไรได้มากขึ้น รวมถึงต้องมีการโปรโมทเพื่อให้ผู้บริโภคมองผลิตภัณฑ์เปลี่ยนไป ไม่ใช่แค่เป็นสินค้าที่เป็นลักษณะยา

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. จากการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วัยจังหวะนี้ได้ศึกษาเรื่อง การผลิตที่หลากหลายและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลมะม่วงหวานนาโน ซึ่งเป็นการรวบรวมข้อมูลในรูปแบบที่ใช้ในการจัดจำหน่ายสินค้า และการแปรรูปสินค้าที่หลากหลายเท่านั้น ไม่ได้รวมข้อมูลที่ครอบคลุมไปถึงการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ ซึ่งสำหรับผู้ประกอบการขนาดย่อมหลายรายไม่สามารถสร้างห้องเย็นเพื่อจัดเก็บวัสดุคงที่ในการขายได้ จึงควรมีการศึกษาถึงรูปแบบและวิธีการจัดเก็บสินค้าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลผลิตทางการเกษตร และวิธีการจัดเก็บวัสดุคงที่ เพื่อใช้การผลิตและการจัดจำหน่าย ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการทางการเกษตรรายสามารถนำผลการวิจัยมาใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงแก้ไขให้ธุรกิจมีการเติบโตไป

2. ในการวิจัยครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาเรื่อง การบริหารจัดการภายใน ธุรกิจผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลมะม่วงหวานนาโน ให้ลุงศิริ อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งมีความน่าสนใจ เพราะเป็นกิจการขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ โดยมีพนักงานเพียง 5-6 คนในการทำงาน

3. ควรมีการศึกษาและวิจัยในเรื่อง แนวทางการสร้างบรรณาธิการศึกษาในร้าน เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค รวมถึงเป็นการสร้างคุณค่าให้ลูกค้าตระหนักรถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์เมื่อมีการเปลี่ยนผ่านมาโนห้องศิริ

เอกสารอ้างอิง

- Levy, M. & Weitz, B. (2001). Retailing Management. (5th ed.). New York:McGraw-Hill.
Michael E. Porter (2003) ยุทธวิธีการแข่งขัน COMPETITIVE STRATEGY บริษัท ชีเอ็ดดี้เคชั่น จำกัด (มหาชน)
เกศนีย์ สัตหัตน์จร . (2550). การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตร : กรณีศึกษา หมู่บ้านปางมะโอ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง : วิทยานิพนธ์. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

- เจษฎาภรณ์ สุดแคน. (2556). การพัฒนาคุณภาพชีวิต กรณีศูนย์ปราษฐ์เครือข่ายวิถีชีวิตเกษตรกรรมยั่งยืนอ.แมรีม จ.เชียงใหม่[ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 20 มกราคม 2560. เข้าถึงได้จาก <http://www.codi.or.th/index.php/2015-08-04-10-17-08/8546-2013-06-16-07-33-49>
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2559). Smart Farmer ทางออดเกษตรกรไทย หนึ่งในวิธีการพัฒนาและขับเคลื่อนภาคเกษตร วารสารส่งเสริมการเกษตร ปีที่ 49 ฉบับที่ 247 ทิปปี้ พอยท์ บริษัท ทิปปี้ พอยท์
- บวร เทศาเรินทร์. (2560). ประเทศไทย 4.0 โนเดลเศรษฐกิจใหม่ [ออนไลน์] เข้าถึงเมื่อ 2 มกราคม 2560. เข้าถึงได้จาก <http://www.drborworn.com/articledetail.asp?id=16223>
- บริญ ลักษิตานันท์. (2544). จิตวิทยาและพฤติกรรมผู้บริโภค (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ พิริยะ ผลพิรุพห์. (2556) เศรษฐกิจสร้างสรรค์กับการพัฒนาประเทศไทย. วารสารเศรษฐศาสตร์ปริทรรศน์ สถาบันพัฒนาศาสตร์ ปีที่ 7 ฉบับที่ 1 มกราคม 2556
- ละเอียด เบอาเรอร์ (2559). คุณค่าของตราสินค้า การรับรู้คุณภาพในการให้บริการ คุณภาพของอาหาร และบรรเทาการที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านอาหารไทยของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- สวนมะนาวให้ลุงศิริ (2560). สวนมะนาวให้ลุงศิริ ต.บางนกแขวง อ.บางคนที จ.สมุทรสงคราม[ออนไลน์]เข้าถึงเมื่อ 13 กุมภาพันธ์ 2560. เข้าถึงได้จาก <http://www.xn--72c9aa5amkkdlmq1d1a7ab3d6j8d.com/>
- สันติธร ภูริภักดี (2553). กลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขันสำหรับธุรกิจค้าปลีก : วิทยานิพนธ์. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- สุภารัตน์ จันทวนิช (2552). การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ. (พิมพ์ครั้งที่ 9). กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.