



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.กฤษณะ 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	นางสาวจิตราลักษณ์ 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 สุวรรณไตรร์					*			
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

การสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดจำหน่ายของเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด กรณีศึกษา บ้านสวนเต็มสุข
อำเภอบางนา จังหวัด กรุงเทพมหานคร

Creating a increase the value and distribution channels of mushroom growers. A Case Study of ban suan term suk
Bangmod district Bangkok

พิทักษ์ ศิริวงศ์ ภาณุวัฒน์ สังกะเพศ ” และ พิทักษ์ นุญชูปิง ”
รศ.ดร.สาขาวิชาการคิด คณะวิทยาการนาวิทยาศาสตร์ศึกษา วิทยาเขตสารสนเทศราชบูรณะ ”
นักศึกษา สาขาวิชาการคิด คณะวิทยาการจัดการ คณะวิทยาการนาวิทยาศาสตร์ศึกษา วิทยาเขตสารสนเทศราชบูรณะ ” ”

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มของเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด 2. เพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของเกษตรกรของเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด 3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของเกษตรกรของเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด กรณีศึกษา บ้านสวนเต็มสุข โดยการวิจัยครั้งนี้ใช้ขั้นเชิงคุณภาพ ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ประชากรผู้ให้ข้อมูลหลัก คุณสุทธพัน เจริญรัตนกุล ผู้เป็นเกษตรกรและเจ้าของกิจการฟาร์มเห็ดบ้านสวนเต็มสุข ได้มองเห็นถึง การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการเกษตร และรับรู้ว่าอะไรคือปัญหาในการดำเนินกิจการ จึงทำให้เกิดแนวคิดที่จะทำการสร้างมูลค่าเพิ่มและผลิตผลที่หลากหลาย เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าที่มีหลากหลายแบบ ดังนี้ 1. การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการแปรรูป 2. การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ 3. การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการจัดฝึกอบรม 4. การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการทำแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร และ 5. การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการผลิตที่หลากหลาย ในส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายสามารถแบ่งออกได้ดังนี้ 1. การจัดจำหน่ายโดย การมีหน้าร้านใกล้กับผู้บริโภค 2. การจัดจำหน่ายโดย การขายสินค้าผ่านทางสังคมออนไลน์ 3. การจัดจำหน่ายโดย ส่งสินค้าไปยังพ่อค้าคนกลาง

คำสำคัญ: การสร้างมูลค่าเพิ่ม, ช่องทางการจัดจำหน่าย, เกษตรกรผู้ปลูกเห็ด

Abstract

The objective of this research is study the creation of value added by a mushroom grower, his distribution channels, and problems and difficulties facing him in the case study of Ban Suan Term Suk. The research has been conducted qualitatively by carrying out deep interviews and observing without participation. The main informant was Suphat Charoenrattanakul, who is a grower and the owner of Ban Suan Term Suk Mushroom Farm. As he saw the opportunity in adding value to mushrooms and acknowledged problems in the industry, Suphat created added value to the products as well as new productions so to serve the customers' various demands. The grower created the added value of the farm and the mushroom products by making processed products, making fancy packaging, arranging trainings, turning the farm into a agricultural tourist destination, and making various products out of the mushrooms. The products from his farm are distributed in three main ways; the original retail shop, the online channel, and the middlemen.

Keywords; Creating a increase the value, distribution channels, mushroom growers

บทนำ

เมื่อพุทธศักราช 2559 รัฐบาลไทยได้ออกนโยบาย Thailand 4.0 (สุวิทย์ เมฆอินทรี, 2559) ประกาศด้วย การทำเกษตร 4.0 เป็นแนวคิดของเกษตรที่จะต้องมีองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยี การแปรรูป และการทำตลาดควบคู่กันไปด้วย ซึ่งยังมีโครงการ Young smart farmer ที่ได้คัดเลือกเยาวชนผู้ที่สนใจในการทำเกษตรมาเป็นกำลังหลักในการขับเคลื่อนการทำเกษตรยุค 4.0 ไปด้วยอีกทางหนึ่ง เน้นจากคนรุ่นใหม่ในการพัฒนารุ่นพ่อแม่มาทำการเกษตรแบบสมัยใหม่ เกษตรกร 4.0 เน้นการบริหารจัดการ การนำน้ำวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาช่วย เน้นการใช้โปรแกรมประยุกต์(Application)ตรวจสอบความชื้น ความอุดมสมบูรณ์ของดินและสภาพอากาศฯ จากเกษตรกรธรรมชาเปลี่ยนเป็นผู้ประกอบการธุรกิจด้านเกษตรสร้างแบรนด์ ปลูกเองขายเอง ทำตลาดเอง มี Story ที่ใช้ในการเพิ่มนوعค่าเดินทาง มีการวางแผนจดบันทึกการเพาะปลูกในครั้งต่อไป (อดิศักดิ์ เหล่าพิมพ์, 2559)

เห็ด เป็นผักประเภทหนึ่งที่นิยมนำมาปรุงอาหารกันอย่างแพร่หลาย มีรสชาติดี มีคุณประโยชน์ทางด้านอาหารสูง ประกอบด้วยโปรตีน เกลือแร่ แคลเซียม ฟอสฟอรัส เหล็ก และวิตามินต่างๆ สามารถปรุงเป็นอาหารได้หลากหลายประเภท คุณสมบัติทางยาป้องกันโรคบางอย่าง ได้แก่ผู้ที่รับประทานเห็ดเป็นประจำจะส่งผลให้ไขมันในเส้นเลือดไม่สูงหรือต่ำเกินไป เหنمาระบบผู้ที่มีไขมันในเส้นเลือดสูง โรคหัวใจ โรคความดัน และยังมีคุณสมบัติในการต้านมะเร็งบางชนิด ปัจจุบันการเพาะเห็ดมีการใช้เทคโนโลยีต่างๆ เช่นปรับปรุงการเพาะมากขึ้น ส่งผลให้การเพาะเห็ดมีกรรมวิธีที่ไม่ซับซ้อน ใช้อุปกรณ์น้อย ประหยัดเวลาและเนื้อที่ ไม่จำเป็นต้องอาศัยน้ำฝนและแสงแดด สามารถนำวัสดุที่เหลือใช้ทางเกษตรนิดอื่น เจริญเติบโต ท่อนไม้ ฟางข้าว ผักตบชวา ต้นกล้วย ทะลายปาล์มน้ำมัน และเปลือกต้ม เป็นต้น มาเพาะ การพัฒนาด้านคุณภาพของหัวเชื้อให้สามารถเพาะได้ทุกฤดูกาล ในธรรมชาติ การเจริญเติบโตหรือการเกิดออกของเห็ดจะต้องอาศัยน้ำจี้ยวดล้อมต่างๆ ที่เหมาะสมดูกองของเห็นเจิงสามารถเกิดขึ้นได้ แต่สภาพตั้งแวดล้อมต่างๆ กำลังเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ไม่ส่งเสริมกับการเจริญของเห็ดมากขึ้น ทำให้เห็ดที่เก็บได้จากธรรมชาติน้อยลงทุกที ในขณะที่ผู้บริโภคเห็ดเพิ่มทวีคุณ (บรรณ บุรณะนวนท, 2547)

ดังนั้น เกษตรกรผู้ปลูกเห็ด กรณีศึกษา บ้านสวนเติมสุข เกิดจาก นาย สุพัฒน์ เจริญรัตนกุล และ นางสาว รัตติยากรณ์ สุกใส บุคคลทั้งสองได้ได้เปลี่ยนจากการทำงานที่มีรายได้ประจำมาประกอบอาชีพส่วนตัว คือ เพาะฟาร์มเห็ด และได้รู้จึงปัญหาต่างๆ ในการธุรกิจการเพาะฟาร์มเห็ด ซึ่ง นาย ทวีศักดิ์ ศรีสกุลเมธี สามารถประสบความสำเร็จในการเพาะเห็ด และเปิดเป็นศูนย์การเรียนให้กับผู้ที่สนใจ (ทวีศักดิ์ ศรีสกุลเมธี, 2560) ส่งผลให้นาย สุพัฒน์ เจริญรัตนกุล และ นางสาว รัตติยากรณ์ ศึกษาโดยมีเป้าหมายที่จะพัฒนาเห็ดและต่อเนื่องคิดเพื่อเพิ่มนوعค่าของเห็ด

ซึ่งทางการจัดทำหน่วยและการผลิตที่หลากหลายถือเป็นเรื่องสำคัญในการประกอบธุรกิจ และด้วยกระแสโลกในยุคปัจจุบันความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ทำให้ผู้คนสามารถรับรู้ข้อมูล ข่าวสาร จากทั่วโลกได้รวดเร็วมากขึ้น และธุรกิจต่างก็จำเป็นที่จะต้องใช้เทคโนโลยีต่อการดำเนินงาน จึงทำให้ผู้วัยรุ่นสนใจที่จะศึกษาประสบการณ์ชีวิตด้านการดำเนินธุรกิจ การสร้างผลิตผลที่หลากหลายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและซ่องทางการจัดทำหน่วยของเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด กรณีศึกษา บ้านเติมสุข ที่จะศึกษาถึงกระบวนการสร้างผลิตผล มูลค่าเพิ่ม ซึ่งทางการจัดทำหน่วย ความสำเร็จ ปัญหา อุปสรรคและแนวทางในการแก้ไข ของการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีวัตถุประสงค์ ดังนี้



วัตถุประสงค์

- 1.เพื่อศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มของเกณฑ์การผู้ปูลูกเห็ด
- 2.เพื่อศึกษาช่องทางการจัดทำหน่วยสินค้าของเกณฑ์การผู้ปูลูกเห็ด
- 3.เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของเกณฑ์การผู้ปูลูกเห็ด

ขอบเขตด้านการวิจัย

- 1.ขอบเขตด้านเนื้อหา การศึกษาการสร้างผลิตผลที่หลากหลายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดทำหน่วยของเกณฑ์ปูลูกเห็ด โดยใช้แนวคิดด้านการแปรรูปผลิตผล แนวคิดเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคการดำเนินงาน
- 2.ขอบเขตผู้ให้ข้อมูลหลัก เกษตรกรจำนวน 2 คน และลูกค้า 10 คน
- 3.ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาที่ใช้ทำวิจัยเริ่มจากเดือน มกราคม – พฤษภาคม พ.ศ.2560
- 4.ขอบเขตด้านพื้นที่ ผู้วิจัยเลือกพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษาข้อมูลคือ บ้านสวนเดิมสุข เขตบางนา กรุงเทพมหานครฯ

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาการสร้างผลิตผลที่หลากหลายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดทำหน่วยของเกณฑ์ปูลูกเห็ด ได้มีการนำแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา โดยมีแนวคิดทฤษฎีวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. แนวคิดการสร้างมูลค่าเพิ่ม
 2. แนวคิดช่องทางการจัดทำหน่วย
 3. แนวคิดการผลิตที่หลากหลาย
- 1.แนวคิดการสร้างมูลค่าเพิ่ม

ปัจจุบัน โลกแห่งการแข่งขันภายในสากลที่เปิดกว้าง การทำธุรกิจย่อมต้อง “คิด” ให้เหนือขั้นกว่าที่เคย เป็น การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการ เริ่มนับบทบาทสำคัญในการช่วยเรียกความสนใจของกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่ๆ และช่างสามารถยกกลุ่มผู้บริโภครายเดิมให้อยู่ต่อไปนาน ๆ โดยในอดีตที่ผ่านมาเน้นหากผลิตภัณฑ์ หรือบริการหนึ่ง จะประสบความสำเร็จได้ในท้องตลาด สิ่งที่สำคัญที่สุดก็คงจะเป็นตัวผลิตภัณฑ์ หรือบริการหลักนั่นเอง ที่ต้องมีคุณภาพที่เยี่ยมยอดกว่า คู่แข่ง และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่า ถึงแม้ว่าปัจจุบันคุณภาพของผลิตภัณฑ์ หรือ บริการหลักอาจจะยังเป็นเรื่องที่สำคัญมาก แต่มีอีกสิ่งหนึ่งที่ก้าวเข้ามามีส่วนสำคัญมากขึ้นเรื่อย ๆ ควบคู่ไปเช่นกัน ก็คือ เรื่องของ “มูลค่าเพิ่ม” ที่ติดมากับตัวผลิตภัณฑ์ หรือบริการหลักนั้นๆ ในบาง กรณีส่วนของมูลค่าเพิ่มจะเป็นตัวดึงดูด ผู้บริโภคให้สนใจ หรือ ตัดสินใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ หรือบริการ หลัก ดังนั้นธุรกิจในปัจจุบัน จะเห็นได้ว่า ไม่ใช่เป็นเพียงการขายตัวผลิตภัณฑ์ หรือบริการหลักเพียง อย่างเดียว แต่จะต้องมีส่วนของการเพิ่มมูลค่าที่จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกได้ประโยชน์มากขึ้นด้วย ผลิตภัณฑ์หรือบริการเหล่านั้น จึงจะประสบความสำเร็จได้อย่างที่ควรเป็น (พุนภาค พิพาติโยธิน, 2553)

2. แนวคิดช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการตลาด (Definitions of Marketing Channels) เป็นส่วนหนึ่งของส่วนประสานการตลาด ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) นักการตลาด ต้องรู้จักการประเมินส่วนประสานการตลาดทั้ง 4 รายการเข้าด้วยกัน เพื่อให่องค์กรธุรกิจได้รับผลตอบแทนเชิงกลยุทธ์ที่ต้องการ การจัดจำหน่าย (Place) เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channels) หรือช่องทางการตลาด (Marketing Channels) ซึ่งหมายถึง กลุ่มองค์กรอิสระที่เกี่ยวข้องในกระบวนการนำส่งสินค้าและบริการไปถึงมือผู้ใช้หรือผู้บริโภคช่องทางการตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่าย จะต้องทำหน้าที่สร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์นั้น เช่น ส่งสินค้าที่ถูกต้อง ตรงเวลา และไม่ผิดพลาด ราคาขายที่กำหนดจะต้องสะท้อนถึงคุณค่าของการแลกเปลี่ยนที่เห็นพ้องกันระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ นอกจากนี้ผู้ขายและช่องทางการตลาด จะต้องพยายามสื่อสารให้ถูกค้าเข้าใจถึงราคาน้ำเงินที่เหมาะสมกับคุณค่าที่ผลิตภัณฑ์นั้นให้แก่ผู้บริโภคด้วย (ธีราวรรณ จันทร์นานนท์ 2555)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

1. ประเภทบุคคล ได้แก่

ตัวผู้วิจัย การวิจัยครั้งนี้ตัวผู้วิจัยเป็นเครื่องมือสำคัญที่สุดในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยที่ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการพูดคุยกับบุคคลโดยตรง ดังนั้น การได้มาร่วมชี้แจงข้อมูลที่เป็นจริงมากที่สุดขึ้นอยู่กับการวางแผนตัว การกำหนดบทบาทตัวผู้วิจัย การสร้างความคุ้นเคยและความไว้วางใจให้แก่ผู้ถูกวิจัยให้ได้มากที่สุด

2. ประเภทอุปกรณ์ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 ปากกาและสมุดบันทึก เพื่อบันทึกข้อมูลจากการทักถามและการสัมภาษณ์

2.2 เทปบันทึกเสียง เพื่อความสะดวกรวดเร็วและสามารถเก็บข้อมูลได้ครอบคลุมเนื้อหาครบถ้วนโดยเฉพาะข้อมูลที่สำคัญ ที่ผู้วิจัยไม่สามารถบันทึกไว้ได้ทั้งหมดได้ทันขณะ

2.3 กล้องถ่ายรูป เพื่อใช้บันทึกภาพหรือกิจกรรมต่างๆ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและครอบคลุมมากที่สุด โดยคำนึงจะมีลักษณะแบบปลายเปิด (Open-ended Question) ซึ่งให้อิสระกับผู้ตอบคำถามการวิจัยได้แสดงความคิดเห็น

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูล 2 ประเภทที่สำคัญ ได้แก่

1. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

แหล่งข้อมูลปฐมภูมิที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ของผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) คือ คุณ สุพัฒน์ เจริญรัตนกุล เกษตรกรผู้ปลูกเห็ด กรณีศึกษา บ้านหีด

2. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

แหล่งข้อมูลทุติยภูมิที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ข้อมูลจากเอกสารประเพณีต่างๆ ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ บทความ เอกสาร รวมถึงงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เพื่อนำข้อมูลมาเป็นพื้นฐานในการดำเนินการศึกษาวิจัย โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ทราบถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดทำหน้าที่ของเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำการวางแผนในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interviews) โดยการสัมภาษณ์กับผู้ให้ข้อมูล 2 กลุ่มหลัก คือ นาย สุพัฒน์ เจริญรัตนคุล เกษตรกรผู้ปลูกเห็ด กรณีศึกษา บ้านเห็ด และ กลุ่มลูกค้า เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์เกี่ยวกับการสร้างผลิตผลที่หลากหลายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดทำหน้าที่ของเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด ผู้วิจัยเลือกใช้คำตามแนวกว้างๆ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลหลักได้แสดงความคิดเห็นเพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย ซึ่งประกอบไปด้วยคำถามที่มีลักษณะเป็นคำถามเดียวกัน
2. ขั้นตอนการศึกษาเอกสาร (Documentary Research) โดยเก็บข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากหนังสือ วารสาร ตำรา เอกสาร บทความ และ งานวิจัย ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างผลิตผลที่หลากหลายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดทำหน้าที่

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

เนื่องจากการวิจัยเชิงคุณภาพไม่นเน้นที่จะสร้างเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล ในส่วนของความถูกต้องและความน่าเชื่อถือของข้อมูล รวมถึงการตรวจสอบข้อมูลก่อนการวิเคราะห์ จะต้องตรวจสอบขณะเก็บข้อมูลอยู่ในภาคสนาม และตรวจสอบอีกครั้งเมื่อออกรายงานว่าข้อมูลที่ได้นั้นเพียงพอที่จะตอบคำถามวิจัยหรือไม่ซึ่งในการตรวจสอบความถูกต้อง นิยมใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเหลี่ยม (Data Triangulation) โดยตรวจสอบ 3 ลักษณะ ทั้งด้านข้อมูล ด้านผู้วิจัย และด้านวิธีการดังนี้ (อรุณี อ่อนสวัสดิ์, 2551)

1 การตรวจสอบข้อมูลสามเหลี่ยมด้านข้อมูล เป็นการตรวจสอบแหล่งที่มาของข้อมูลในด้านของสถานที่ เวลา และบุคคล เพื่อพิจารณาว่า ถ้าเก็บข้อมูลต่างสถานที่ ต่างเวลาและ ผู้ให้ข้อมูลไม่ใช่บุคคลคนเดียวกันข้อมูลที่ได้นั้นจะเหมือนเดิมหรือไม่

2 การตรวจสอบข้อมูลสามเหลี่ยมด้านผู้วิจัย เป็นการตรวจสอบข้อมูลว่าถ้ามีการเปลี่ยนผู้เก็บข้อมูลเป็นผู้อื่นที่ไม่ใช่ผู้วิจัย ข้อมูลที่ผู้เก็บข้อมูลแต่ละคนสามารถได้ข้อมูลที่มีความเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร ถ้าผู้เก็บข้อมูลทุกคนพบว่าข้อมูลที่ได้มีความเหมือน ตรงตรงกัน แสดงว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้นามีความถูกต้อง

3 การตรวจสอบข้อมูลสามเหลี่ยมด้านวิธีการ เป็นการตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลที่หลากหลาย แล้วได้ข้อมูลที่มีความตรงกัน แสดงว่าข้อมูลที่ได้มีความถูกต้อง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษารายงานผลการวิจัยเชิงพรรณนาวิเคราะห์ (Description Research) เป็นการศึกษาเพื่อบรยาย ปรากฏการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น โดยได้ข้อมูลทั้งหมดจากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกเห็ด แบบคำต่อคำ ลดอคบันทึกการ

สนทนา ตลอดจากเทพ และนำข้อมูลที่ได้มาสรุปประเด็น เรียบเรียงข้อมูลและแยกประเภทหมวดหมู่ ลดคำ เพื่อนำวิเคราะห์ ให้ได้ข้อมูลตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งก่อนศึกษา

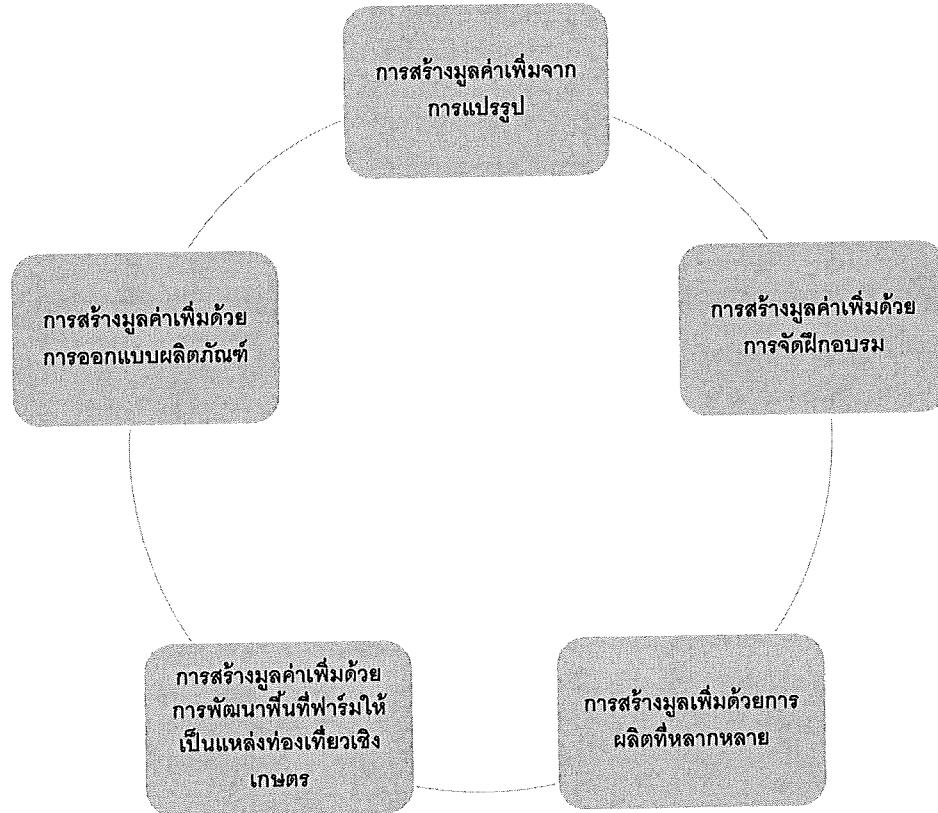
ผลการวิจัย

การศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มและซ่องทางการจัดจำหน่ายของฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสุข ทำให้สามารถแบ่ง ประเด็นสำคัญดังนี้

1. แนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่มของฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสุข จำกัด บางนา จังหวัด กรุงเทพมหานคร
 - 1.1 การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการแปรรูป จากที่เคยจำหน่ายเฉพาะก้อนเชือเห็ดและผลิตภัณฑ์เห็ดสด เป็นรายได้หลัก ได้นำเห็ดที่เหลือจากการจำหน่าย หรือไม่เป็นที่ต้องการมาตากแห้งขาย (เห็ดตากแห้ง) มาแปรรูปเป็นเห็ด สารส น้ำพริกเห็ด เห็ดอบแห้งรสชีส น้ำเห็ดหลินจืด และจำหน่ายตามจำนวนที่ลูกค้าสั่ง จากที่จำหน่ายเฉพาะ ผลิตภัณฑ์ให้กับแม่ค้าในตลาดซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าประจำอยู่ในตลาดส่วนกลางที่มีกำลังซื้อ强大 เมื่อนำมาแปรรูปก็สามารถสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ที่อยู่ในระดับกลางและ ระดับบนที่มีกำลังซื้อมากขึ้น เช่น ข้าราชการ และ พนักงานบริษัท นิยมนำไปเป็นของฝาก
 - 1.2 การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ นอกเหนือที่ทางฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสุข ได้มีการออกแบบ บรรจุภัณฑ์ให้มีลักษณะของกลมคล้ายกับถ้วยขนาดเล็ก เพื่อให้พกพาง่ายสะดวกต่อการรับประทาน และ ออกแบบโลโก้ของฟาร์ม ซึ่งทำให้ลินค์มีมูลค่าที่เพิ่มขึ้น เป็นที่สนใจของผู้บริโภคมากขึ้น ทั้งนี้ยังเป็นการประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของฟาร์ม ไปในตัวสินค้า



- 1.3 การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการจัดฝึกอบรม ในทั้งนี้ฟาร์มเห็ด บ้านสวนเติมสุข ได้เปิดหลักสูตรฝึกอบรมให้ผู้ที่ต้องการหรือสนใจด้านการเพาะปลูกและการเกษตร โดยฟาร์มเห็ด บ้านสวนเติมสุขจัดเปิดหลักสูตรฝึกอบรมร่วมกับวิทยากรที่มีความสามารถในการด้านการเกษตร นำรัฐยกระดับการผลิตแบบครบวงจรตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงขั้นตอนสุดท้าย
- 1.4 การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการพัฒนาพื้นที่ฟาร์มให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยประยุกต์ใช้แนวคิดมากจาก การพัฒนาพื้นที่ตำบลบางกระเจ้า อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ที่เรียกว่าบางกระเจ้าโนเมเดล มาเป็นแบบอย่างในการพัฒนาพื้นที่ฟาร์มของตนให้กลายเป็นสถานที่ท่องเที่ยวโดยร่วมมือกับ ฟาร์มแพะ สวน อรุณ สวนมะพร้าว ตลาดบางงาม ในอำเภอบางงาม จัดเป็นสถานที่ท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวที่สนใจเรียนรู้ และ ชื่นชอบการท่องเที่ยวเชิงเกษตร หรือการท่องเที่ยวเชิงนิเวศฯ มาเยี่ยมชมและรู้จักฟาร์มของตนมากขึ้น
- 1.5 การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการผลิตที่หลากหลาย ฟาร์ม บ้านสวนเติมสุข ได้ทำระบบไร่น่าส่วนผสม เป็นระบบ การเกษตรที่มีกิจกรรมการผลิตหลากหลาย กิจกรรมเพื่อตอบสนองต่อการบริโภคหรือลดความเสี่ยงจากราคา ผลิตผลที่มีความไม่แน่นอน ด้วยการปลูกกล้าม สวนอุ่น การทำป่าอเลี้ยงปลาخ้า โรงเรือนเห็ด โดยสามารถนำเสนอเป็นแบบจำลองการสร้างมูลค่าเพิ่มได้ดังนี้



แบบจำลองการสร้างมูลค่าเพิ่มของฟาร์มเห็ด บ้านสวนเติมสุข อำเภอบางงาม จังหวัด กรุงเทพมหานคร
 2. ช่องทางการจัดจำหน่ายของฟาร์มเห็ด บ้านสวนเติมสุข อำเภอบาง美誉 จังหวัด กรุงเทพมหานคร มีดังนี้

ช่องทางจำหน่ายทางตรง

2.1 การจัดจำหน่ายโดย การมีหน้าร้านใกล้กับผู้บริโภค ส่งผลให้ผู้บริโภคสนใจในสินค้าเนื่องจากการที่มีหน้าร้านใกล้กับผู้บริโภคจะสามารถลดเวลาหรือประหยัดเวลาของการเดินทางผู้บริโภคทำให้เกิดการซื้อที่ง่ายขึ้น

2.2 การจัดจำหน่ายโดย การขายสินค้าผ่านทางสังคมออนไลน์ (Social Media) ในปัจจุบันฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสูง ได้ทำการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ มีการนำระบบตลาดที่มีการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร ทั้ง-ซื้อ-ส่ง ผ่านสังคมออนไลน์ และเป็นการโฆษณาและถ่ายทอดถ่วงกับสินค้าให้กับลูกค้า ยังสามารถตรวจสอบได้ว่ากลุ่มเป้าหมายมีการตอบรับหรือการปฏิเสธสินค้าของฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสูง

ช่องทางจำหน่ายทางอ้อม

2.3 การจัดจำหน่ายโดย ส่งสินค้าไปยังพ่อค้าคนกลาง ในตลาดมหาชัยและผู้ที่สนใจในสินค้า

3. ปัญหาและอุปสรรคของของเกษตรกร กรณีศึกษาฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสูง อำเภอบางนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีดังนี้

3.1 ปัญหาจากไร่เห็ด ไร่เห็ดเป็นสัตว์ตัวเล็กกว่าแมลงทั่วไป มีหลายหากชนิด บางชนิดกินเส้นใยของเห็ดเป็นอาหาร การเพาะเห็ดที่ทำต่อเนื่องในที่เดิมทำให้มีโอกาสประสบกับปัญหาไร่เห็ด เช่นการเพาะเห็ดในโรงเรือน มีโอกาสสะสมไรมาก จนระหว่างการทำความเสียหาย หากจัดการไม่เหมาะสมจะสูญเสียหักผลผลิตและรายได้จากการขายสินค้าจำนวนมาก สาเหตุของโรคเกิดได้หลายสาเหตุ เช่น โรงเรือนเพาะเห็ดไม่สะอาด การผลิตไม่สะอาด หรือได้เชื้อจากก้อนเห็ดที่มีไร่เห็ดติดมาด้วย

3.2 ปัญหาจากสภาพแวดล้อม เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งในการเพาะเห็ด เพราะเป็นตัวกำหนดการเจริญเติบโตของเส้นใยเห็ด และที่สำคัญ ถ้าความชื้นหรืออุณหภูมน้ำอยู่เกินไปเส้นใยของเห็ดจะเกิดช้า และรวมตัวเป็นคลอกเห็ด ไม่ได้ แต่ถ้าความชื้นหรืออุณหภูมานอกเกินไป การรับประทานอากาศภายในกองเห็ดไม่ดี หรือถ้าเส้นใยขาดออกซิเจน ก็จะทำให้เส้นใยเห็ดฟ่อหอรีเน่าตายไม่ได้ผลผลิต ประกอบกับผู้ประกอบการจะต้องดูแลควบคุมความชื้นภายในโรงเรือนเพาะเห็ด

3.3 ปัญหาจากการขาดแรงงาน ในปัจจุบันแรงงานทางด้านการเกษตรน้อยลงเรื่อยๆ เนื่องจากค่านิยมของคนรุ่นใหม่ ไม่เห็นมูลค่าของสินค้าจากการเกษตร ส่งผลให้ฟาร์ม บ้านสวนเดิมสูงขาดแรงงาน การทำฟาร์มเห็ดต้องใช้พนักงานดูแลและควบคุมเห็ดภายในโรงเรือนแต่ละโรงเรือนหากขาดพนักงานหรือแรงงานที่ดูแลควบคุมโรงเรือนอาจทำให้เกิดปัญหา ที่หนึ่งและสอง จำนวนขึ้นซึ่งฟาร์ม บ้านสวนเดิมสูง กำลังประสบพบเจออุบัติ ต้องทำให้คุณ สุพัฒน์ เจริญรัตนกุลและครอบครัวที่เป็นผู้ประกอบการ ฟาร์มบ้านสวนเดิมสูง ต้องทำงานเป็น 2 เท่าของแรงงาน ในการจัดการและบริหาร

อภิปรายผล

การวิจัย การสร้างผลิตผลที่หลากหลายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและซ่องทางการจัดจำหน่ายของเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด กรณีศึกษา บ้านสวนเดิมสุข ศึกษาจากเอกสาร บทความ งานวิจัยและได้สร้างเครื่องมือในการสัมภาษณ์คือแนวคำถาม จากนั้นได้ทำการสำรวจสถานที่จริง จากการสำรวจและสัมภาษณ์ พบว่าฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสุข มีผู้ประกอบการจำนวน 1 ราย ลูกจ้างหรือพนักงานจำนวน 2 ราย และลูกค้าจำนวน 3 ราย โดยการเก็บข้อมูลผู้วิจัย เลือกใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก ผลการศึกษาพบว่า การเริ่มนั้นของธุรกิจฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสุข นายสุพัฒเน ใจรุ่งเรือง ตั้งแต่ต้นต่อไปจนถึงปัจจุบัน ได้ประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถขายต่อไปได้ แต่ในระยะหลัง จึงผันตัวจากการทำงานที่มีรายได้ประจำมาประกอบอาชีพส่วนตัวโดยเริ่มจากโรงเรือนเล็กๆ หนึ่งโรง และค่อยๆ ขยายธุรกิจของตนออก และยังมีแนวคิดในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเห็ด โดยการนำเห็ดที่เหลือจากการขายหรือไม่เป็นที่ต้องการของตลาดมาตากแห้ง และ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น เห็ดสารสีน้ำพิริกเห็ด เห็ดอบแห้งรสซีอิ๊ว รวมถึงจัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่ผู้ที่สนใจเกี่ยวกับเห็ดหรือความรู้เกี่ยวกับด้านเกษตรต่างๆ โดยมีวิทยากรมาอยู่ให้ความแนะนำให้กับผู้ที่เข้าร่วมฝึกอบรม และ ฟาร์ม บ้านสวนเดิมสุข มีแนวคิดที่จะทำการท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยมุ่งเน้นทางด้านการเรียนรู้วิถีเกษตรกรรม ของชาวบ้าน เน้นการมีส่วนร่วมของนักท่องเที่ยวในการดำเนินกิจกรรมให้เกิดการเรียนรู้ด้านการเกษตรและวิถีการดำรงชีวิต วัฒนธรรม ประเพณี และ เป็นการนำเสนอทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน ให้เกิดการเรียนรู้ ก่อให้เกิดรายได้เข้ามายังชุมชน และด้วยกระบวนการท่องเที่ยวเชิงเกษตร จะเน้นการอนุรักษ์ความคู่ไปกับการรักษา สืบทอด และถ่ายทอด ไปยังนักท่องเที่ยวเพื่อให้อยู่คู่คนในประเทศไทยไป

จากการวิจัยซ่องทางการจัดจำหน่ายของฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสุข พบว่ามีซ่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 4 ช่องทาง คือ ฟาร์มที่ ฟาร์ม บ้านสวนเดิมสุข อำเภอบางนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีการประชาสัมพันธ์ผ่านบุคลากรที่เดินทางไปยังชุมชน ให้ฟาร์มทราบว่า ปากต่อปาก นำไปสู่การต่อต่อที่บังรักษารากฐานลูกค้าก้าวละเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ผ่านเฟสบุ๊คแทน เพียงของ ฟาร์ม บ้านสวนเดิมสุข โดยเฉพาะผ่านทางใบชัวร์

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย
 - 1.1 จากการศึกษาทำให้พบว่าบรรจุภัณฑ์ของสินค้าแบบรีไซเคิลไม่โดดเด่นและเป็นที่สะอาดตาของลูกค้า ทางฟาร์มควรปรับปรุงรูปแบบ ความสวยงาม และโลโก้ที่ต้องร่วมสมัยมากกว่านี้
 - 1.2 จากการศึกษาพบว่ามีปัญหาด้านแรงงานหรือ พนักงานที่มีน้อยไป ควรเพิ่มแรงงานหรือพนักงาน สามารถช่วยให้ธุรกิจมีผลผลิตที่เพิ่มมากขึ้นและช่วยลดเวลาฟาร์ม ได้เช่นกัน
2. ข้อเสนอแนะสำหรับการท่วงทักครั้งต่อไป
 - การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มและซ่องทางการจัดจำหน่ายของฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสุข อำเภอบางนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร สำหรับวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาพัฒนาระบบ ผู้บริโภคในการเลือกซื้อเห็ดจากฟาร์มเห็ด บ้านสวนเดิมสุข โดยให้ข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม



การประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management)
"การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0" (Public Affairs Management Under Thailand 4.0)

เอกสารอ้างอิง

1. ทีวีชศ ศรีสุก溜เมฆี สุนย์การเรียนรู้บ้านเพ็ค ค้นเมื่อ 23 มีนาคม 2560 จาก www.banhed.com
2. ทรงชัย สันติวงศ์. (2539). หลักการตลาด พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพาณิช
3. ธีราวรรณ จันทร์นานนท์ (2555). ปัจจัยด้านซ่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อสินค้าคอมพิวเตอร์และการเลือกจำหน่ายในจังหวัดเชียงใหม่ นักศึกษาวิทยาลัยเชียงใหม่, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต การตลาด
4. บรรณ บูรณะชนบท. (2547). คู่มือเพาะเห็ด(Mushroom Handbook) พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : เพ็ท-แพลน พับลิช ชีส
5. พุนกลาง พิพชาติโยธิน, (2553) Value-Added Activities เพิ่มลูกค้าด้วยกิจกรรมเพิ่มนูลค่า
6. วิทยา พรพัชรพงศ์. (2556) กลยุทธ์การสร้างความหลากหลายในสายผลิตภัณฑ์ ค้นเมื่อ 1 เมษายน 2560 จาก www.gotoknow.org
7. สุวิทย์ เมฆอนันทร์. (2559) "ประเทศไทย 4.0" สร้างเศรษฐกิจใหม่ ค้นเมื่อ 23 มีนาคม 2560 จาก <http://www.drborworn.com>
8. ห้างหุ้นส่วนจำกัด นาโนซอฟท์ แอนด์ โซลูชั่น. (2542) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of Distribution) ค้นเมื่อ 3 เมษายน 2560 www.nanosoft.co.th
9. อดิศักดิ์ เหล่าพิมพ์. (2559) "เกษตร 4.0 ยุคที่เกษตรกรไทยต้องรู้" ค้นเมื่อ 23 มีนาคม 2560 จาก www.organicfarmthailand.com
10. อรุณี อ่อนสวัสดิ์. (2551). ระเบียบวิธีวิจัย. (พิมพ์ครั้งที่ 3). ภาควิชาการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ ค้นเมื่อ 3 เมษายน 2560 จาก www.gotoknow.org เอกสารอ้างอิง