



**COLA**  
COLLEGE OF LOCAL ADMINISTRATION, KHON KAEN UNIVERSITY

# บทความฉบับเต็ม

งานประชุมวิชาการระดับชาติ  
ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ

# ภายใต้ ประเทศไทย 4.0

The 4<sup>th</sup> 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](mailto:cola.conference@gmail.com)

## คณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการพิจารณาและคัดเลือกบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4

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

เพื่อให้การดำเนินการพิจารณาบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4<sup>th</sup> 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 4<sup>th</sup> National Conference on Public Affairs Management)**

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

เพื่อให้การดำเนินงานในการจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4<sup>th</sup> 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	ฝ่ายสหภาพฯและประมาณการ	ฝ่ายกิจกรรมนักศึกษา	ฝ่ายสืบสานประเพณีและเทคโนโลยีสารสนเทศ	ฝ่ายอาคารสถานที่และยานพาหนะ	คณำทางานฝ่ายอาชญากรรมและสวัสดิการ
16	นางสาวจิตราลักษดา แสนตา		✓	✓	✓					✓
17	นางสาวภากรณ์ เรืองวิชา		✓	✓	*					
18	นางสาวดวงฤทธิ์ แก้ววิศิษฐ์		✓		✓					
19	นางสาวพรพลอย หาวิชิต			✓						
20	นายอุเทน บัวแสง			✓		*				
21	นางสาวเกวรี แสงสว่าง			✓	✓					
22	นางสาวนิตยา วิชาชัย				✓					
23	นางนันทนา สุทธิประภา				✓					*
24	นางสาวภัคจิรา แสนใจ				✓	✓				
25	นางสาวณัตยา สีหานาม					✓				
26	นางนวลจันทร์ งามธุระ						✓			✓
27	นายพิพัฒน์ นาคากีรติภัทร์						✓	✓	✓	
28	นางปวีณา สุวรรณไตรย์					*				
29	นายพีชานนท์ ธนาด							✓	✓	
30	นายณัฐพงษ์ วัฒนบูตร						*			
31	นายพิสิทธิ์ ทำวะปี						✓	*		
32	นายทวี เลเพล							✓	✓	
33	นายวัชระ สิทธิ						✓			✓
34	นายกلاح คงกลาง									✓
35	นายวรสันต์ นิ่มแก่น							✓	✓	
36	ทีมงานแม่บ้านวิทยาลัยฯ								✓	✓

หมายเหตุ:  = ประธานกรรมการ      ✓ = กรรมการ      \* = กรรมการและเลขานุการ

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

เรื่องเล่าความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปรับเปลี่ยนมาเป็นผู้ประกอบการและช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟาร์มเพาะต้น  
อ่อนข้าวสาลี เขตติ่งชัน กรุงเทพมหานครฯ

**Success story of a farmer who switched to become an entrepreneur and distribution channel of the wheat grass farm at Talingchan district, Bangkok**

พิทักษ์ ศิริวงศ์\*, ธันยพร เนาวังราห\*\*, อรัญญา มีงผล\*\*\*

\*อาจารย์ ดร. ประจ搽สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิริปักษ์ วิทยาเขตสารสนเทศพะเยา

\*\*นักศึกษา สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิริปักษ์ วิทยาเขตสารสนเทศพะเยา

\*\*\*นักศึกษา สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิริปักษ์ วิทยาเขตสารสนเทศพะเยา

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงเรื่องเล่าความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปรับเปลี่ยนมาเป็นผู้ประกอบการและช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี เขตติ่งชัน กรุงเทพมหานครฯ ผู้ให้ข้อมูลหลักได้แก่ ผู้ประกอบการฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี อุ录จ้าง 3 คน และอุลค้า 10 คน ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยวิธีวิทยาการศึกษา ประวัติชีวิตและเรื่องเด่า โดยการสัมภาษณ์และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ผลการวิจัยพบว่าหลังจากที่ผู้ประกอบการได้ออกจากงานประจำ และมาประกอบอาชีวเกษตรกร ในระหว่างนั้นผู้ประกอบการได้เข้าร่วมอบรมโครงการ "เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่" ซึ่งพบว่าตนอ่อนข้าวสาลีกำลังได้รับความนิยมอย่างมากในต่างประเทศ และยังไม่ค่อยมีในประเทศไทย ทำให้ตัดสินใจเลือกที่จะนำมาทดลองเพาะปลูกในประเทศไทยระยะเริ่มแรก และมีการศึกษาพัฒนาการปลูกต้นอ่อนข้าวสาลีให้เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศในประเทศไทย ปัญหาและอุปสรรค ได้แก่ ปัญหาด้านการเพาะปลูก ปัญหาการคำนวณ การจัดการผลผลิต และปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์

คำสำคัญ: ต้นอ่อนข้าวสาลี, ผู้ประกอบการฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี, ปัญหาและอุปสรรค

### ABSTRACT

This research paper aims to study the success story of entrepreneur the wheat grass farm at Talingchan district, Bangkok. The survey was conducted with 14 participants included wheat grass entrepreneur, wheat grass growers 3 peoples and customers 10 peoples. This research was qualitative research. Data were collected by participant observation and autobiography interview methods. The results showed that after entrepreneur leave of absence from work, and assemble the profession agriculturist. In the meantime, the entrepreneur has joined the training program "New entrepreneurs Creation". So found that the wheat grass is gaining popularity in foreign countries, and also rarely in Thailand. He made decisions to try to cultivate in stage one and study of seedlings planted wheat grass suit the climate in Thailand. The problems and obstacles were founded that Such as the problem of a crop, the problem of calculating yield management, and the problem of Packaging.

Keywords: wheat grass, wheat grass entrepreneur, problems and obstacle

## บทนำ

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเกิดขึ้นมากในปี 2540 เนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นก้ามธุรกิจที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยให้เจริญเติบโตมากยิ่งขึ้น ผู้ประกอบการรายใหม่ในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะต้องพนับเงื่อนไขปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ใน การดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการต้องมีคุณสมบัติค้านการพัฒนาตนเองและธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า รวมถึงการปรับตัวเข้ากับสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ในระยะยาว อีกทั้งผู้ประกอบการทำหน้าที่เป็นผู้บริหารรับผิดชอบในด้านการวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ จัดทำซ่องทางการจัดจ้างหน่วย และเป็นผู้ลงทุน โดยผู้บริหารควรมีความกระตือรือร้นในการหาวิธีการสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อให้ลูกค้ามีความน่าสนใจมากขึ้นเกิดกุ่มลูกค้ารายใหม่ มีความคิดสร้างสรรค์ในการปรับปรุงสินค้าให้มีเอกลักษณ์แตกต่างจากคู่แข่ง การดำเนินธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้นผู้ประกอบการควรจะมีคุณลักษณะที่ดี เพราะเป็นปัจจัยสำคัญในการแก้ไขปัญหา และอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจและส่งผลให้ธุรกิจเจริญก้าวหน้า

(วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์, 2557)

ปัจจุบันอาหารเพื่อสุขภาพมีแนวโน้มเดิน道เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด และมีการแบ่งประเภทอาหารสุขภาพลงไปเฉพาะกลุ่ม เช่น อาหารลดน้ำหนัก อาหารสำหรับคนเป็นโรคหัวใจ อาหารสำหรับคนเป็นโรคเบาหวาน อาหารสำหรับคนเป็นโรคโลหิตจาง อาหารสำหรับคนเป็นโรคกระเพาะ อาหารสำหรับคนเป็นคนใส่อกเส้น เป็นต้น ประเภทของอาหารสุขภาพที่ได้รับความนิยมสูง คือ เครื่องดื่ม (ณัชญ์ชันน พรมมา, 2558) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงหันมาผลิตสินค้าเพื่อสุขภาพกันอย่างแพร่หลาย ต้นอ่อนข้าวสาลี ซึ่งเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้ประกอบให้ความสนใจในการเพาะปลูก เพราะมีวิตามินและแร่ธาตุต่างๆ ที่เป็นสารพุ่นในการรักษาระบบท่อลำด้วย (กนกพร อะทะวงศ์, 2555)

ต้นอ่อนข้าวสาลีเป็นสินค้าเกษตรนำเข้าจากประเทศเมืองหนาวที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง มีปริมาณโปรตีนและคาร์โบไฮเดรตจำนวนมาก อีกทั้งมีเส้นใยที่ช่วยในเรื่องของระบบย่อยอาหาร จากการศึกษาสถิติการนำเข้าของข้าวสาลีในแต่ละปีพบว่ามีมูลค่าสูงขึ้น โดยปริมาณการนำเข้าข้าวสาลีมีปริมาณดังนี้ 0.857 0.696 1.104 และ 1.533 ล้านตัน คิดเป็นมูลค่า 8,961 11,046 10,816 และ 12,381 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2550 พ.ศ. 2551 พ.ศ. 2552 และ พ.ศ. 2553 ตามลำดับ จากการศึกษาผลการดำเนินงานพบว่า สภาพภูมิอากาศในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศไทยสามารถปลูกต้นอ่อนข้าวสาลีได้ ได้มีการรวมกลุ่มของเกษตรกรปลูกข้าวสาลี แสดงให้เห็นว่าข้าวสาลีเป็นทางเลือกใหม่ที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรเป็นจำนวนมาก อีกทั้งยังสามารถนำไปแปรรูปเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพหรือนำไปจัดวางประดับตามงานต่างๆ เพื่อความสวยงาม โดยมีการแปรรูปต้นอ่อนข้าวสาลีเป็นน้ำอ่อนข้าวสาลี นอลต์ข้าวสาลี และชาข้าวสาลี จึงทำให้ข้าวสาลีเป็นที่ต้องการในประเทศไทยมากขึ้น (สุธีรา มนูลศรี, 2554)

จากที่ได้กล่าวมาข้างต้น พบว่าในประเทศไทยไม่มีเกษตรกรเพาะปลูกต้นอ่อนข้าวสาลีมากนัก เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศที่มีภูมิอากาศร้อน ซึ่งการเพาะต้นอ่อนข้าวสาลีจะปลูกได้ดีในพื้นที่ที่มีอากาศหนาว จึงทำให้การปลูกต้นอ่อนข้าวสาลีในประเทศไทยเป็นได้ยาก ต้องมีการควบคุมอุณหภูมิและน้ำวิธีการดูแลอย่างเฉพาะ ซึ่งฟาร์มนั้นอ่อนข้าวสาลีนี้ถือได้ว่าเป็นฟาร์มแรกๆ ที่เริ่มเพาะปลูกต้นอ่อนข้าวสาลี จึงทำให้ผู้จัดงานใช้ศึกษาเรื่องค่าความสำเร็จของผู้ประกอบการฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี เขตคลังชั้น กรุงเทพมหานครฯ เพื่อศึกษาถึงเรื่องแล้ว รูปแบบ กลยุทธ์การดำเนินการของผู้ประกอบการ ซ่องทางการจัดจำหน่าย รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการเพาะต้นอ่อนข้าวสาลีใช้สำหรับเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจเพาะปลูกต้นอ่อนข้าวสาลี

## วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

เพื่อศึกษาเรื่องเด้าความสำเร็จของผู้ประกอบการฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี เขตคลังชั้น กรุงเทพมหานครฯ เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคภายในภัยหลังการเป็นผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี

## ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยครั้งนี้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องเด้าความสำเร็จของผู้ประกอบการฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี เขตคลังชั้น กรุงเทพมหานครฯ ศึกษาช่องทางการขัดจำกันน้ำและปัญหาในการดำเนินธุรกิจ

ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก ประชาชนที่ใช้ในการศึกษาวิจัย ได้แก่ นาย นพดล กิจพิทักษ์ผู้ประกอบการฟาร์ม เพาะต้นอ่อนข้าวสาลี เขตคลังชั้น กรุงเทพมหานครฯ ลูกจ้าง 3 คน และลูกค้า 10 คน

ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาที่ใช้ทำวิจัยเริ่มจาก เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560 ถึงเดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2560

ขอบเขตด้านพื้นที่ พื้นที่ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ ฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี 708 ถนนจรัญสนิทวงศ์ 35 แขวง รัมคลองชักพระ เขตคลังชั้น กรุงเทพมหานครฯ 10170

## วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

### แนวคิดเกี่ยวกับคุณสมบัติการเป็นผู้ประกอบการ

คุณสมบัติผู้ประกอบการจะประสบความสำเร็จได้ต้องมีความมุ่งมั่นในการทำงาน มีการวางแผนและแก้ปัญหา ตลอดเวลา มีความมั่นใจในตนเองในการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน สามารถ วางแผนงานอย่างเป็นระบบ มีความสามารถในการบริหารการเงิน บุ่มบึ้นดังใจอย่างในการพัฒนาตนเองและธุรกิจไปสู่ ความสำเร็จ (กฤษฎา เล็กตระกูล, 2548)

### แนวคิดเกี่ยวกับต้นอ่อนข้าวสาลี

### แหล่งกำเนิด

ข้าวสาลีมีแหล่งกำเนิดอยู่บริเวณเขตเมืองตะวันตกเฉียงใต้ ได้แก่ บริเวณตะวันตกเฉียงใต้ของประเทศไทยร้าน อิรัก ศรีเชียง เลบานอน อิสราเอล และจอร์แดน เป็นต้น ซึ่งเป็นพืชที่เหมาะสมกับการ ในพื้นที่ที่มีสภาพภูมิอากาศหนาแน่น (สารานุกรมไทยฯ สำนักศึกษาฯ เล่ม๑๗, 2536)

### ประโยชน์ของต้นอ่อนข้าวสาลี

น้ำดั้งจากต้นอ่อนข้าวสาลีมีประโยชน์หลายอย่าง ทั้งด้านการเพิ่มปริมาณเม็ดเลือดแดงในผู้ป่วยที่มีภาวะโลหิตจาง ป้องกันการเกิดอันตรายจากอนุนุลลิสระ และรักษาอาการล้าไส้อักเสบ โดยไม่พบรากเป็นพิษหรืออาการข้างเคียงใดๆ แต่ ควรระมัดระวังเรื่องการใช้ในเด็กอ่อน หรือสตรีมีครรภ์ เพราะยังไม่มีรายงานด้านความปลอดภัย (กนกพร อะทะวงศ์, 2555)

### แนวคิดการผลิต

แนวคิดการผลิต เป็นแนวคิดที่ให้ความสำคัญกับด้านทุนในการผลิตให้มีต้นทุนต่ำที่สุด เพื่อให้ได้เบรียบทางด้าน ราคา จะใช้ได้เมื่อมีความต้องการซื้อมากกว่าความต้องการขาย แนวคิดนี้มักจะนำไปใช้ในประเทศกำลังพัฒนา ซึ่ง ผู้บริโภคสนใจในประโยชน์มากกว่ารูปลักษณ์ของสินค้า (คอลเลอร์และ อาร์มสตรองค์, 2545)

### แนวคิดส่วนผสมทางการตลาด

แนวคิดส่วนผสมทางการตลาด หมายถึง เครื่องมือหรือสิ่งที่ใช้เป็นกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาด นำมาใช้ใน การดำเนินงาน เพื่อให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ หรือสามารถเรียกแนวคิดส่วนผสมทาง การตลาดได้ว่า 4 P's ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ และการส่งเสริมการขาย (พีลติป คงเดอร์, 2540)

### แนวคิดมุ่งตลาด

แนวคิดนี้เน้นลูกค้า คือผู้ผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และแสวงหากำไรจากความพึงพอใจของ ลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งแตกต่างจากอุดมคติที่เป็นการผลิตโดยมุ่งเน้นเพียงผลิตแล้วขายอย่างเดียว ซึ่งใช้แนวคิดมุ่งตลาดใช้เพื่อทำให้ องค์กรบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ เริ่มจากการตรวจสอบความต้องการของลูกค้า แล้วจึงผลิตสินค้าตามความต้องการของ ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด (คงเดอร์และ อาร์มสตรองค์, 2545)

### แนวคิดช่องทางการจัดจำหน่าย

แนวคิดช่องทางการจัดจำหน่าย คือ องค์กรหรือกิจการใดก็ตามที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับการกระจายสินค้าและบริการ หรือ เป็นเส้นทางที่สินค้าไปยังผู้บริโภค ช่องทางการจัดจำหน่ายในระบบ ประกอบด้วย ผู้ผลิต พ่อค้าคน กлан และผู้บริโภคคนสุดท้าย หรือผู้ที่ใช้สินค้าเพื่อการอุดหนากรรม ซึ่งการกระจายสินค้าจะผ่านพ่อค้าคนกลางหรือไม่ก็ได้ การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายมีความสำคัญต่อยอดขายขององค์กร (ณัฐ อรินพไพบูลย์, 2554)

### วิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยวิธีเรื่องเล่า โดยศึกษาถึงการจัดการธุรกิจของฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี ทั้งช่องทางการจัดจำหน่าย กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน วิธีดังกล่าวเป็นการศึกษา เรื่องเล่าประสบการณ์ชีวิตที่บุคคลได้ประสบมา (ชาญ โพธิศิริ, 2550) และเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยเป็นผู้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง โดยเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามเป็นหลัก และรวบรวมข้อมูลเอกสาร เป็นส่วนประกอบ ด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก

### ผู้ให้ข้อมูลหลักในการวิจัย

การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลักในการวิจัยคือ นาย นพดล กิจพิทักษ์ ผู้ประกอบการฟาร์มเพาะต้น อ่อนข้าวสาลี สูกจัง 3 คน และลูกค้า 10 คน

### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. ตัวผู้วิจัย เป็นเครื่องมือที่สำคัญที่สุดในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก
2. แนวคิดตามที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยได้สร้างแนวคิดตามที่ต้องการศึกษา (Interview Guide) เพื่อสำหรับเป็น แนวทางในการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล คือ แนวคิดตามสำหรับผู้ประกอบการฟาร์มเพาะปลูกข้าวสาลีและลูกค้าที่มาซื้อสินค้า
3. สมุดจดบันทึก ใช้บันทึกข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ โดยการจดบันทึกรายละเอียดต่างๆ ลงไป
4. เครื่องมือบันทึกเสียง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนและเป็นการบันทึกปัญหาในการจดบันทึกไม่ทัน จึงใช้การ บันทึกเสียงควบคุมไปกับการจดบันทึกด้วย

## 5. กล้องถ่ายรูป ใช้ในการถ่ายรูปแบบการเพาะปลูกต้นอ่อนข้าวสาลี

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การรวบรวมข้อมูลจาก ทฤษฎี วิทยานิพนธ์ เอกสาร สถิติ และบทความทางวิชาการ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เพื่อนำมาเป็นแนวคิดของการศึกษาและสร้างแนวทางคำ丹ในการวิจัย
2. การเก็บข้อมูลภาคสนาม เป็นการเก็บข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานของฟาร์มเพาะปลูกต้นอ่อนข้าวสาลี
3. การสัมภาษณ์แบบอัตชีวประวัติและเรื่องเล่า (Narrative Approach) ผู้ประกอบการฟาร์มเพาะปลูกต้นอ่อนข้าวสาลี และสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) ลูกช้าง 3 คน และลูกค้า 10 คน

### การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

1. ตรวจสอบข้อมูลแบบสามاءด้านข้อมูล เป็นการตรวจสอบข้อมูลที่ได้มามากแหล่งต่างๆ ว่ามีความคล้องจองกันหรือไม่ ซึ่งถ้าหากแหล่งข้อมูลพบว่าข้อมูลที่ได้ค้นพบมาเหมือนกัน แสดงว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มามีความเชื่อถือ และมีความถูกต้อง
2. ตรวจสอบข้อมูลแบบสามاءด้านทฤษฎี เป็นการตรวจสอบว่าผู้วิจัยใช้แนวคิดและทฤษฎีมาเป็นแนวทางในการอภิปราย ซึ่งอาจจะสอดคล้องหรือขัดแย้งกันได้
3. ตรวจสอบข้อมูลแบบสามاءด้านวิธีการ เพื่อตรวจสอบว่าข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลที่ต่างกันแล้วข้อมูลที่ได้มีความสอดคล้องกันหรือไม่ (สุกังค์ จันทวนิช. 2547: 31-33)

### การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์จากการที่ได้ไปสัมภาษณ์ และนำข้อมูลที่ได้มารอดการสนทนารูปแบบคำต่อคำ (Verbatim) แล้วจัดหมวดหมู่ แยกประเภท และศึกษา โดยตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลในการสัมภาษณ์ การถอดเทปเสียงจากการเล่าเรื่องของผู้ประกอบการ เพื่อนำมาหาข้อสรุป จากนั้นจึงรายงานผลการศึกษาด้วยการพรรณนา วิเคราะห์ มีขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. การถอดข้อมูลจากเทปเสียง โดยผู้วิจัยเป็นผู้ถอดข้อมูลจากเทปเสียงที่บันทึกมาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โดยนำมาเขียนทุกคำพูดเพื่อให้ได้เนื้อหาที่ครอบคลุมมากที่สุด
2. การวางแผนการวิเคราะห์ข้อมูล ศึกษาข้อมูลให้เข้าใจจากการอ่านข้อมูลที่ได้สัมภาษณ์มาทั้งหมด เพื่อให้ทราบถึงภาพรวมของข้อมูล ภาษาหลังที่ได้อ่านข้อมูลจึงทำให้ทราบถึงแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูลและประเด็นหลักของข้อมูล
3. การถอดความหมายของข้อมูลและการนำเสนอผลวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงข้อมูลที่ได้รับไปสู่การทำแบบแผนเพื่อตีความหมายและหาสาระหลักจากข้อมูลนั้นๆ โดยปราศจากทัศนคติที่มีของผู้วิจัย

### ผลการศึกษา

ผู้วิจัยอนามัยเสนอผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อศึกษาร่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการฟาร์มเพาะปลูกต้นอ่อนข้าวสาลี

- 1.1 เรื่องเล่าความสำเร็จ

- 1.1.1 ประวัติรีวิวก่อนการเป็นผู้ประกอบการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเล่าว่าในช่วงปีแรกๆ ที่เรียนจบจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าฯ พระนคร เนื่องจากสาขาวิชาศาสตร์ประยุกต์อุตสาหกรรมเกษตร ได้ปลูกผักสวนครัว ในพื้นที่บ้านเพื่อขายควบคู่กับการทำงาน บริษัท ไทยยูเนี่ยน โฟรเซ่น โปรดักส์ จำกัด เนื่องด้วยเป็นคนที่ไม่ชอบรูปแบบการทำงานประจำ จึงตัดสินใจลาออกจากงานมาเปิดร้านขายกาแฟประมาณ 2 ปี แต่ในขณะที่ทำร้านกาแฟยังคงปลูกผักสวนครัวอยู่เรื่อยๆ โดยทดลองปลูกอยู่หลายชนิด ในช่วงปี 2555 แนวโน้มด้านสุขภาพในประเทศไทยได้รับความนิยมอย่างมาก ประกอบกับได้ไปเข้าอบรมหลักสูตร “เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur Creation : NEC) ของกระทรวงอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการเกิดความสนใจพืชที่ให้ประโยชน์ต่อสุขภาพ จึงได้กลับมาหาข้อมูลเพิ่มเติมทางอินเทอร์เน็ต ทำให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับต้นอ่อนข้าวสาลีที่ได้รับความนิยมอย่างมากในต่างประเทศและยังไม่มีผู้นำมาขายอย่างแพร่หลายในประเทศไทย จึงตัดสินใจนำเข้าต้นอ่อนข้าวสาลีจากประเทศไทยลงปลูกในระยะเริ่มแรก ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของความสำเร็จในครั้งนี้

#### 1.1.2 การเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ

จากการที่ผู้ประกอบการได้ทดลองปลูกต้นอ่อนข้าวสาลี ทำให้พบว่าสามารถนำมาปลูกในประเทศไทย ได้แต่ต้องมีการดูแลอย่างใกล้ชิด การหาลูกค้าในระยะเริ่มแรกมาจากการทดลองแจกดันอ่อนข้าวสาลีให้กับเครือญาติและเพื่อน ซึ่งได้ผลตอบรับดี กิจกรรมกลับบ้านมาซื้อข้าว และมีการบอกต่ออย่างแพร่หลาย ทำให้มีลูกค้าอยู่จำนวนหนึ่ง หลังจากนั้น ได้มีการจัดจำหน่ายทางเว็บไซต์เกี่ยวกับอาหารสุขภาพ ซึ่งมีผู้ให้ความสนใจจำนวนมากหนึ่ง ทำให้เพิ่มฐานลูกค้าอีกทางหนึ่ง ในเรื่องของการวางแผนการปลูกเริ่มแรกปลูกตามพื้นที่ที่มี霑氣 ไม่ได้วางแผนการปลูกที่แน่นัดในแต่ละครั้ง ส่งผลให้ได้รับผลผลิตที่ไม่เพียงพอต่อการจัดจำหน่ายในแต่ละรอบ หรือบางรอบก็มีผลผลิตที่มากกว่าจำนวนการสั่งซื้อ ผู้ประกอบการจึงทดลองหาวิธีการคำนวนรอบการผลิต เพื่อให้พอดีกับคำสั่งซื้อในแต่ละครั้ง ซึ่งเดือดใช้โปรแกรมตารางคำนวนสำหรับการคำนวนวางแผนการปลูกในแต่ละรอบ โดยใช้ข้อมูลจากคำสั่งซื้อเดินนาเป็นฐานข้อมูลหลัก

#### 1.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

##### 1.2.1 การใช้สื่อสังคมออนไลน์ (Social media)

ผู้ประกอบการใช้ช่องทางเว็บไซต์ และการสร้างเพจเฟซบุ๊ก เป็นช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้า ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประโยชน์ของต้นอ่อนข้าวสาลี และสามารถติดต่อสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว สามารถตอบปัญหาข้อสงสัยของลูกค้าได้สะดวกยิ่งขึ้น ทำให้ทราบถึงความต้องการลูกค้าได้ และมีการทำวิดีโอดูแลคงทางเพจเฟซบุ๊กเพื่อสร้างการรับรู้เกี่ยวกับฟาร์มต้นอ่อนข้าวสาลีมากยิ่งขึ้น

##### 1.2.2 การบอกต่อแบบปากต่อปาก (Word of Mouth)

จากการที่ลูกค้าได้รับสินค้าไป และมีความพึงพอใจในประโยชน์ที่ได้รับจากการรับประทานต้นอ่อนข้าวสาลี จึงเกิดการบอกต่อแก่คนรู้จัก ทำให้มีลูกค้าหันมาสนใจที่จะมาลองรับประทานต้นอ่อนข้าวสาลีมากยิ่งขึ้น และด้านการจัดส่งที่รวดเร็วของทางร้าน ทำให้เกิดความประทับใจของลูกค้า

##### 1.2.3 การจัดจำหน่ายให้กับบริษัท พิปโก้ จำกัด

เมื่อฐานลูกค้ามีมากพอในระดับหนึ่ง และได้รับคำติชมต่างๆ จากลูกค้า โดยมีการนำคำติชมมาพัฒนาในเรื่องต่างๆ ผู้ประกอบการจึงเกิดความมั่นใจในผลผลิตและตัดสินใจนำต้นอ่อนข้าวสาลีไปเสนอขายให้กับบริษัท พิปโก้ จำกัด ทางบริษัทได้พิจารณาและรับการเสนอขายในครั้งนี้ ทางบริษัท พิปโก้ ได้นำต้นอ่อนข้าวสาลีมาสักดูเป็นน้ำต้นอ่อนข้าวสาลีเพื่อจัดจำหน่ายตามบูธของทางบริษัท

#### 2. ปัญหา และอุปสรรค

##### 2.1 ปัญหาด้านการเพาะปลูก

เนื่องจากข้าวสาลีเป็นพืชที่เหมาะสมแก่การปลูกในภูมิประเทศที่มีอากาศเย็น จึงทำให้ประสบปัญหาในการเพาะปลูกที่ประเทศไทย เพราะมีอากาศร้อนชื้น ส่งผลให้เกิดเชื้อรากในการปลูกต้นอ่อนข้าวสาลี ซึ่ง ผู้ประกอบการได้มีการหาแนวทางแก้ไขปัญหาโดยการนำใบจากามانุหัดงค่าเพื่อให้ได้รับความเย็นและกันความร้อนจากแดด และเป็นการลดจำนวนการเกิดเชื้อรากระหว่างการเพาะปลูก หากมีเชื้อรากเกิดขึ้นอีกจะนำระบบที่เกิดเชื้อรากไปพิงเพื่อไม่เกิดการรุกรานสู่ต้นอ่อนๆ

## 2.2 ปัญหาเรื่องจำนวนผลผลิต

จากการเพาะปลูกต้นอ่อนข้าวสาลีที่ใช้เวลาในการเจริญเติบโต 7 วัน ในเริ่มแรกที่ไม่มีการคำนวณการเพาะปลูก ทำให้เกิดปัญหาผลผลิตไม่เพียงพอหรือเกินความต้องการ ในแต่ละรอบการขาย ผู้ประกอบการจึงหาวิธีการคำนวณผลผลิตให้พอดีกับความต้องการของลูกค้า โดยใช้โปรแกรมตารางคำนวณในการคำนวณการเพาะปลูก ซึ่งใช้ข้อมูลจากคำสั่งซื้อเดิมมาเป็นฐาน ทำให้สามารถพยากรณ์การขายได้แม่นยำ

## 2.3 ปัญหาเรื่องบรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุต้นอ่อนข้าวสาลี มีลักษณะเป็นช่องพลาสติก ไม่ได้ติดตราสีห้อ รายละเอียดสินค้า และ ช่องทางการติดต่อกลับ ซึ่งการที่ใช้พลาสติกบรรจุเป็นบรรจุภัณฑ์ไม่สามารถรักษาความสดใหม่ของต้นอ่อนข้าวสาลีได้ และจากการที่ไม่มีฉลากบนบรรจุภัณฑ์ ทำให้ผู้บริโภคไม่ทราบถึงช่องทางการติดต่อกลับ และที่มาของต้นอ่อนข้าวสาลี

### สรุปผลการวิจัย

#### ผู้วิจัยสรุปผลการศึกษา แบ่งเป็น 2 ส่วนดังนี้

##### 1. เพื่อศึกษาเรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี

ผู้ประกอบการได้เข้าไปอบรมในโครงการ “เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่” และมีการวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค จึงพบว่าแนวโน้มทางด้านสุขภาพกำลังเป็นที่นิยม ประกอบกับได้ข้อมูลเกี่ยวกับต้นอ่อนข้าวสาลีแล้วตัดสินใจนำเข้าจากประเทศจีนมาทดลองปลูกในประเทศไทย จึงพบว่าสามารถนำมาปลูกในประเทศไทยได้ แต่ต้องมีการดูแลอย่างใกล้ชิด ระยะแรกลูกค้ามาจากญี่ปุ่นและเพื่อนของผู้ประกอบการ ที่ได้รับต้นอ่อนข้าวสาลีมาจากผู้ประกอบการ ซึ่งได้ผลตอบรับที่ดี จึงมีการออกต่อ ทำให้มีลูกค้าอย่างเพร่หลาย ผู้ประกอบการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทางเว็บบอร์ดและเฟสบุ๊ก เพื่อให้สามารถติดต่อกับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว การออกต่อแบบปกต่อปกเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ส่งผลให้ผู้บริโภครู้จักกันตัวต้น อ่อนข้าวสาลีมากขึ้น รวมถึงการส่งขายให้กับบริษัท ทิปโก้ จำกัด

##### 2. ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการพบ คือปัญหาด้านการเพาะปลูก เนื่องจากข้าวสาลีเป็นพืชที่เหมาะสมกับภูมิอากาศหนาวเย็น ซึ่งไม่เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศร้อนชื้นในประเทศไทย ปัญหาเรื่องจำนวนผลผลิต เนื่องจากความไม่แน่นอนของคำสั่งซื้อของผู้บริโภค ปัญหาเรื่องบรรจุภัณฑ์เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ที่ใช้เป็นช่องพลาสติก ไม่ได้ติดตราสีห้อ และรายละเอียดสินค้า

### อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการฟาร์มเพาะต้นอ่อนข้าวสาลี สามารถนำมาอภิปรายผลได้ว่า การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จเกิดจากผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญกับความต้องการของผู้บริโภค และมีการบริหารจัดการที่ดี เช่น มีการวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน มีการวางแผนการขาย เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับหนังสือเรื่อง เกษตรกรรมทำเงิน สร้างรายได้ขึ้น ของ กัญดา ชุมอินทร์จักร, 2558 กล่าวคือ การเป็นผู้ประกอบการ

การเกณฑ์ที่ประสบความสำเร็จ จะต้องปลูกพืชหรือทำสวนทำไร่กี่หักลังที่เป็นที่ดีของการของตลาดในปัจจุบัน และมีคำแนะนำนำร่องปักพืช เช่น หลักเลี้ยงการใช้สารเคมี การปรับตัวเข้ากับอากาศในเมืองไทย รวมถึงวิธีการสร้างรายได้เสริมให้กับผู้ที่มีเนื้อที่จำกัด

ในการประกอบธุรกิจผู้ประกอบการควรมีการบริหารจัดการธุรกิจที่ดี ซึ่งสอดคล้องกับหนังสือการจัดการธุรกิจขนาดย่อม ของ กตัญญู หรัญญสมบูรณ์ กล่าวคือ ผู้ประกอบการจะประสบความสำเร็จได้ต้องมีการวางแผนรวมถึงการวิเคราะห์สภาพตลาด เพื่อวิเคราะห์กลยุทธ์ หลังจากนั้นจึงวนรวมผลการวิเคราะห์ที่ได้มาสร้างกลยุทธ์ แล้วนำไปปฏิบัติให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ การแก้ไขปัญหาเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบการ ที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับลังต่างๆ ที่นอกเหนือจากแผนที่วางไว้ หากผู้ประกอบการคิดวิเคราะห์และแก้ปัญหาได้ดีขึ้นเหตุ สามารถช่วยลดการเกิดปัญหา ซึ่งตอนนี้ควรประเมินผลในทุกด้านระหว่างการดำเนินธุรกิจ เพื่อวัดประสิทธิภาพที่ได้รับ เช่น การเงิน ลูกค้า หนังงาน เป็นต้น

ความสำเร็จของผู้ประกอบการจากการขายต้นอ่อนเข้าสาลี เริ่มจากที่ผู้ประกอบการพบว่าต้นอ่อนข้าวสาลีมีสารอาหารที่เป็นคุณประโยชน์ต่อร่างกายมาก และ เป็นพืชในกลุ่มรักสุขภาพ สอดคล้องกับบทบาทความรื่องน้ำวีทราส นำคันจากต้นอ่อนข้าวสาลี ของกนกพร อะทะวงศ์, 2555 กล่าวคือ ต้นอ่อนข้าวสาลีสามารถรับประทานพื้นดินด้านและรากได้ หรือ นำคันต้นอ่อนข้าวสาลี มีสรรพคุณที่ช่วยต่อต้านและเสริมสร้างให้สุขภาพปลอดภัยต่อพิษได้ ซึ่งต้นอ่อนข้าวสาลีที่ดี เริ่มจากการปลูก มีการควบคุมอุณหภูมิที่เหมาะสม และป้องกันการเกิดเชื้อรา

ความสามารถในการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ สอดคล้องกับวารสารเคหการเกษตร ของ กรมส่งข่าว กล่าวคือ ปัจจุบันเทคโนโลยีเจริญก้าวหน้ามากขึ้น ส่งผลให้เกิดช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย การซื้อขายสินค้าสะดวกรวดเร็ว ใช้เวลาตัดสินใจซื้อสินค้าสั้นลง ซึ่งผู้ประกอบการได้นำเทคโนโลยีการซื้อขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ต เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก รวมถึงใช้เป็นช่องทางประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้เข้าถึงตัวสินค้าใกล้ชิดขึ้น โดยเพียงเฟสบุ๊ค เสนอข้อมูลน่าสนใจ ที่ลูกค้าสามารถเข้ามาพบและเลือกซื้อสินค้าได้ทันที

### ข้อเสนอแนะ

#### ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการศึกษาเรื่องเด่นความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปรับเปลี่ยนมาเป็นผู้ประกอบการและช่องทางการจัดจำหน่าย พลิตกัณฑ์ฟาร์เม่ต์ที่ต้นอ่อนข้าวสาลี เขตตั่งชั้น กรุงเทพมหานคร พบร่วม มีปัญหาที่ควรปรับปรุง 2 ด้าน ดังนี้

1. ปัญหาด้านของบรรจุภัณฑ์ ที่ไม่มีการแสดงถึงตราสินค้า และฉลากผลิตภัณฑ์ที่บอกถึงรายละเอียดสินค้า ทำให้ผู้บริโภคไม่สามารถแยกตัวสินค้าจากผู้ประกอบการรายอื่น ได้ ดังนั้นผู้ประกอบการควรปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ และเพิ่มฉลากผลิตภัณฑ์ ที่บอกถึงคุณประโยชน์ วันหมดอายุ วิธีการเก็บรักษา และช่องทางการติดต่อกลับ
2. ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีเพียงการขายออนไลน์เท่านั้น ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีหน้าร้าน เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้เพิ่มขึ้น และสร้างความน่าเชื่อถือกับตัวผลิตภัณฑ์

#### ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

จากการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเห็นควรว่าการดำเนินการวิจัยในครั้งต่อไป สามารถศึกษาได้หลายด้าน ได้แก่

1. การศึกษาเกี่ยวกับการสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ต้นอ่อนข้าวสาลี เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย
2. การศึกษาเกี่ยวกับการวิจัยเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

### เอกสารอ้างอิง

กิตติภูมิ หรรษณุสมนูรรณ์. (2545). การจัดการธุรกิจขนาดย่อม. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร: บริษัทเท็กซ์ แอนด์ เจอร์นัล พับลิเคชั่น จำกัด.

กนกพร อะทะวงศ์. (2555). “น้ำวีทราสารนำค้นจากต้นอ่อนข้าวสาลี”. มหาวิทยาลัยมหิดล คณะเภสัชศาสตร์. เข้าถึงเมื่อ 20 กุมภาพันธ์ 2560. เข้าถึงได้จาก <http://www.pharmacy.mahidol.ac.th/thai/knowledgeinfo.php?id=125>.

กัลยดา ชุมอินทร์จักร. (2558). เกษตรกรรมทำเงิน สร้างรายได้เบิ้ล. กรุงเทพมหานคร :สำนักพิมพ์แสนศิริ.

กฤณณา เสกสรรค์กุล. (2548). การบริหารเชิงกลยุทธ์สำหรับธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.

ชาญ โพธิสิตา. (2550). ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร:อมรินทร์พรินติ้ง แอนด์พับลิชิ่ง จำกัด (มหาชน).

ณัชญ์นัน พรมนา. (2558).ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจซื้ออาหารเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ณัฐ อรินทร์พิมูลย์. (2554). ความพึงพอใจของผู้รับเหมาต่อส่วนประสบทางการตลาดผลิตภัณฑ์คอนกรีต ผสมเสริจของโรงงานซีแพคแฟรนไชส์ สาขาจอมทอง (รายงานผลการวิจัย). เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เปริม ณ สงวน. (2559). เศ场การเกษตร. กรุงเทพมหานคร : เจริญสุขการพิมพ์.

พัชกุล จันทน์มัจฉะ. (2536). ข้าวสาลี.สารานุกรมไทยสำหรับเยาวชน โดยพระราชนรรศก์ในพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว. เล่ม 17. หน้า 239-273. กรุงเทพมหานคร : โครงการสารานุกรมไทยสำหรับเยาวชน.

วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์. (2557). คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้า ในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม (รายงานผลการวิจัย). นครปฐม : มหาวิทยาลัยศิลปากร.

สุธีรา มูลศรี และคณะ. (2554). ข้าวสาลีสายพันธุ์เด่น.หน้า 381-382 ใน: สารานุวิชาการกุ้นศุนย์จัดขึ้นเพื่อภาคเหนือตอนบนและภาคเหนือตอนล่าง 14-16 ก.พ. 2554. จังหวัดแพร่.

สุกางค์ จันทawanich. (2546). การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ.พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

Kotler Philip. (1991). Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control. Englewood Cliffs: Prentice-Hall Inc.