



岩手大学
IWATE UNIVERSITY

Proceedings Book

4th CRCI & 2nd ISHPMNB 2017

*"Innovation for Social
Engagement Environment
and Enterprise: 3E"*

26 – 27 July 2017

at Chiangmai Grandview Hotel
& Convention Canter, Chiang mai, Thailand



4th Conference on Research and Creative Innovations
and 2nd International symposium on Application of High-voltage,
Plasma & Micro/Nano Bubble to Agriculture and Aquacultur



Proceedings Book

4th CRCI & 2nd ISHPMNB 2017

*“Innovation for Social
Engagement Environment
and Enterprise: 3E”*



4th Conference on Research and Creative Innovations and
2nd International symposium on Application of High-voltage, Plasma
& Micro/Nano Bubble to Agriculture and Aquacultur

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความ

รองศาสตราจารย์ ดร.เศรษฐ์	สัมพันธ์ทะกุล	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
รองศาสตราจารย์ ดร.นพมณี	โทบุญญานนท์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
รองศาสตราจารย์ ดร.ศุภธิดา	อำทอง	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
รองศาสตราจารย์ ดร.พรรณระพี	อำนวยสิทธิ์	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
รองศาสตราจารย์ ดร.พานิช	อินตะ	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
รองศาสตราจารย์ ดร.พรหทัย	ตันท์จินานนท์	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
รองศาสตราจารย์ บุษบา	อารีย์	มหาวิทยาลัยพายัพ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัฐสิทธิ์	สุขะหุด	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สงวนศักดิ์	ธนาพรพูนพงษ์	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธเนศ	ไชยชนะ	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐวุฒิ	คุชฎี	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชูรัตน์	ธารารักษ์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ฤทธิชัย	อัครราชันย์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรารภนา	ยศสุข	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เฉลิมศรี	นนทสวัสดิ์ศรี	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชุติมา	คงจรรยา	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บัญชา	ทองมี	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อดิศักดิ์	จุมวงษ์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุรัชย์	อุดมอ่าง	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
ดร.พัชรีวรรณ	กิจมี	มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น
ดร.ไพรัช	พิบูลรุ่งโรจน์	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ดร.ปริญ	คงกะพัน	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ดร.นิกราน	หอมดวง	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ดร.ปวลี	ชมพูนันท์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ดร.นพวรรณ	บุญธรรม	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ดร.อุมลักษ์	ธรรมปัญญา	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ดร.สมคิด	แก้วทิพย์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ดร.ธีระศักดิ์	สมศักดิ์	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
ดร.กัญญณัช	ศิริธัญญา	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
ดร.สุระพงษ์	ใจวงศ์ษา	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

การสร้างมูลค่าเพิ่มในการเพาะพันธุ์ปลากัดและช่องทางการจัดจำหน่ายปลากัด
ทั้งในประเทศและต่างประเทศ กรณีศึกษา: สิรินุช เบตต้าฟาร์ม อ.เมือง จ.นครปฐม
Value Added Creation in Fighting Fish Breeding and Distribution Channels of
Fighting Fish both International and Domestic: Case study of Sirinut
Bettafarm, Mueng District, Nakorn Pathom Province

ศศิวิมล พญักษ์เรืองกิจ^{1*} นริดา ดีศรี¹ และ นภนันทน์ หอมสุต²
Sasivimon Pruekruangkit^{1*}, Narida Deesri¹ and Noppanon Homsud²

¹ นักศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบลสามพระยา อำเภอสอง อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี 76120
² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบลสามพระยา อำเภอสอง อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี 76120

¹ Student in Bachelor of Business Administration, Program in Marketing, Faculty of Management Science,
Silpakorn University, 1 M.3 Samprayah Sub-district, Cha-am District, Petchaburi Province 76120

² Assistant Professor, Faculty of Management Science, Silpakorn University,
1 M.3 Samprayah Sub-district, Cha-am District, Petchaburi Province 76120

*E-mail : princessyuri-sweet@hotmail.com โทรศัพท์ 032-594031

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มและความสำเร็จในการเพาะพันธุ์ปลากัดของสิรินุช เบตต้าฟาร์ม และเพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายปลากัดทั้งในประเทศและต่างประเทศของสิรินุช เบตต้าฟาร์ม โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้จัดการฟาร์ม เครื่องมือที่ใช้ในการสัมภาษณ์ คือ การสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม เครื่องมือที่เป็นวัตถุ คือ กล้องถ่ายภาพนิ่ง เครื่องบันทึกเสียง สมุดจดบันทึก ผลการศึกษาพบว่า สิรินุช เบตต้าฟาร์มมีการนำนวัตกรรมทางเทคโนโลยีและใช้วิธีการทางวิทยาศาสตร์ ได้แก่ กฎของเมนเดล ที่นำมาใช้ในการคัดยีนเด่นของปลากัดแต่ละตัวมาผสมพันธุ์กันเพื่อให้ได้ลูกปลากัดที่สวยงาม เป็นการเพิ่มมูลค่าในด้านเกษตรปศุสัตว์และเป็นการช่วยลดต้นทุน ช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจมีการใช้นวัตกรรมทางเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์ทำเว็บไซต์ขึ้นมาเพื่อเป็นสื่อกลางในการสื่อสารกับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศและการใช้กล้องสมาร์ตโฟนถ่ายภาพปลากัดเพื่อเสนอภาพให้แก่ลูกค้าในการซื้อขาย

คำหลัก : การสร้างมูลค่าเพิ่ม ช่องทางการจัดจำหน่าย ปลากัด

Abstract

The objectives of this research are to study value added creation along with the success of fighting fish breeding. Likewise, distribution channels and fighting fish breeding in both domestic and international ways by Ms. SIRINUTH from BETTA FARM are also prioritized into our first interest and concern. The research was done by using the data analysis collected by direct interview with the farm manager. The studying methods used in the interview included in-depth interview and non-participant observation. Moreover, the team of researchers also used some advanced technological tools such as camera, voice recorder and notebook to gather all any possibly beneficial data too. After interviewing, the study found that the BETTA FARM has been utilizing the technological innovations and scientific methods, including Medelian genetic rule. Medelian genetic rule has been applied to select the dominant genes of each fish to be mixed for the

best baby fish beauty. This is the way to add more value in livestock agricultural industry and also reduce the cost of producing. There is also some technological innovation using in the distribution channels to help connecting with both domestic and international customers as well such as website and smart phone camera.

Keywords: Value added creation, Distribution channel, Fighting fish

1. บทนำ

ในอดีตการดำเนินชีวิตของคนไทยมักจะพักอาศัยอยู่ใกล้ๆ บริเวณตามแม่น้ำ ลำธาร หุบเขา ป่าไม้ ห้วย หนอง ลำคลอง จนทำให้เกิดวิถีการดำเนินชีวิต ตามธรรมชาติของคนมักจะมีวิธีการเอาตัวรอดเสมอ เพื่อให้ตนเองมีชีวิตอยู่ต่อไปจึงต้องมีอาหารมาเลี้ยงร่างกาย ในอดีตนั้นมักจะหาอาหารตามธรรมชาติ ไม่ว่าจะเป็นผัก ผลไม้ และสัตว์ก็หาจากในป่าเป็นส่วนใหญ่ สมัยก่อนมักจะนิยมบริโภคปลาแทนเนื้อสัตว์ประเภทอื่นๆ เนื่องจากหาง่ายตามแม่น้ำ หรือแหล่งน้ำใกล้บ้าน นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาอุปกรณ์เพื่ออำนวยความสะดวกในการจับเพื่อนำมาป้อนอาหารในการบริโภค หากมีการจับได้มากก็จะนำมาซึ่งไว้เพื่อใช้บริโภคในวันต่อไป เมื่อวันเวลาผ่านไปวิถีการดำเนินชีวิตได้ส่งผลให้เกิดวัฒนธรรมตามมามาก ความเปลี่ยนแปลงทางสังคมทำให้วิถีชีวิตเปลี่ยนตามไปด้วย ยิ่งถ้าหากเกิดภาวะความตึงเครียดทำให้คนส่วนใหญ่ต้องการเพื่อน ปลาสวยงามเป็นส่วนหนึ่งในจำพวกสัตว์เลี้ยงรองมาจากสุนัขและแมว ซึ่งปลาสวยงามไม่ก่อให้เกิดความวุ่นวายต่อผู้เลี้ยง เลี้ยงง่าย ไม่ส่งเสียงรบกวน ไม่มีพาหะนำโรคติดต่อมาสู่คน ไม่ก่อให้เกิดความผูกพันมากนัก สิ่งเหล่านี้จึงทำให้เกิดอัตราการขยายตัวของปลาสวยงาม เพิ่มขึ้น 5-15% ขึ้นมาเรื่อยๆ ประเทศไทยถือว่าเป็นประเทศที่ยังคงความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรอยู่มากในการทำธุรกิจปลาสวยงามจึงมีความเหมาะสม เนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำ ใช้สถานที่น้อยและยังเหมาะกับภูมิประเทศของไทยและยังมีความต้องการสูงถึง 200,000 ตัวต่อสัปดาห์ [1]

ปลากัดเป็นปลาสวยงามที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากทั่วโลก เนื่องจากปลากัดเลี้ยงง่าย ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดูแลมากเท่าสัตว์เลี้ยงชนิดอื่นหรือปลาบางประเภท สันโดษสามารถเลี้ยงได้ต่อทุกสภาพอากาศและไม่เป็นพาหะนำโรคมาสู่คน ปัจจุบันสังคมเปลี่ยนแปลงไป คนส่วนใหญ่นิยมอาศัยอยู่ตามคอนโดมิเนียมหรือบ้านจัดสรรและอาศัยอยู่ในเมืองมากขึ้น จึงทำให้มีบริเวณของที่อยู่อาศัยมีจำกัด การดำรงชีวิตมีแต่ความเร่งรีบและการแข่งขัน ซึ่งทำให้เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ปัจจุบันคนส่วนหนึ่งหันมานิยมเลี้ยงปลากัดแทนสัตว์เลี้ยงอื่นๆ

การเพาะพันธุ์ปลากัดนั้นจะมีการนำขวดที่บรรจุปลากัดเพศผู้และเพศเมียมาวางติดกัน เราจะเรียกวิธีนี้ว่า

“การเทียบคู่” โดยบริเวณที่จะใช้ในการเทียบคู่ต้องเงียบสงบ และจะใช้เวลาในการเทียบคู่ประมาณ 3-10 วัน แล้วจากนั้นจึงนำปลากัดเพศผู้และเพศเมียมาใส่ในภาชนะที่เตรียมไว้สำหรับการผสมพันธุ์ และนำพันธุ์ไม้น้ำที่ผ่านการแช่ต่างหัตถ์มาใส่ลงไปในภาชนะ เมื่อปลากัดปรับตัวเข้ากับภาชนะได้แล้ว ปลากัดเพศผู้จะก่อหวอดติดกับพันธุ์ไม้น้ำ เมื่อปลากัดเพศผู้สร้างหวอดเสร็จจะไล่ปลากัดตัวเมียไปอยู่ใต้หวอด ตอนที่ตัวเมียลอยตัวขึ้นมาเหนือน้ำปลากัดตัวผู้จะรัดตัวเมียบริเวณช่องอวัยวะเพศ จากนั้นไข่จะหลุดออกมา ปลากัดเพศผู้จะฉีดน้ำเชื้อเข้าไปและจะใช้ปากดูดไข่เอาไว้และพ่นไข่เข้าไปไว้ในฟองอากาศ เมื่อหมดการวางไข่ ปลากัดเพศผู้จะไล่ปลากัดเพศเมียไปอยู่มุมภาชนะแล้วจึงแยกปลากัดเพศเมียออกมาเพื่อไม่ให้ปลากัดเพศเมียกินไข่ เมื่อครบ 2 วัน จึงแยกปลากัดเพศผู้ออกจาก

ปลากัดถือว่าเป็นสัตว์เศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้กับประเทศไทยในอันดับต้นๆ ในการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ และยังเป็นสัตว์เลี้ยงที่มีความนิยมทั้งในและต่างประเทศเป็นอย่างมากรองมาจากสุนัขและแมว อีกทั้งในประเทศอิหร่านยังนิยมให้เป็นของขวัญปีใหม่ เพราะมีความเชื่อที่ว่า การให้สิ่งมีชีวิตจะทำให้ชีวิตมีความเจริญรุ่งเรืองและถือเป็นการต่อชีวิตให้เพิ่มขึ้น ที่นิยมให้ปลากัดเพราะว่าปลากัดมีสีสันสวยงาม เลี้ยงง่าย และอดทนต่อทุกสภาพอากาศ นอกจากนี้ยังเป็นที่นิยมเป็นอย่างมากในแถบยุโรป อาทิ สหรัฐอเมริกา อังกฤษ อิตาลี ฝรั่งเศส เป็นต้น

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มในการเพาะพันธุ์ปลากัดและช่องทางการจัดจำหน่ายปลากัดทั้งในและต่างประเทศ ของสิรินุช เบตต้าฟาร์ม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มและความสำเร็จในการเพาะพันธุ์ปลากัดของสิรินุช เบตต้าฟาร์ม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

2. เพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายและการขยายตลาดปลากัดทั้งในประเทศและต่างประเทศของสิรินุช เบตต้าฟาร์ม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

3. การทบทวนวรรณกรรม

3.1 การส่งออกปลากัดและความต้องการทางการตลาด

ผู้ส่งออกปลากัดส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีใจรักและสนใจปลากัดมาตั้งแต่วัยเด็ก มีความรู้ทางด้านภาษาอังกฤษในระดับที่สามารถติดต่อสื่อสารกับชาวต่างชาติที่เป็นลูกค้าได้อย่างดีและยังเป็นผู้ที่มีทักษะในการใช้คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตได้เป็นอย่างดี

ตลาดที่รองรับปลากัดสวยงามมีอยู่ทั่วทุกทวีป แต่ที่ได้รับความนิยมมาก ได้แก่ ตลาดสหรัฐอเมริกา รองลงมาคือ ยุโรป ออสเตรเลีย และเอเชีย โดยปลากัดที่ตลาดต้องการส่วนใหญ่จะเป็นปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยว (Halfmoon) เรื่องสีสันของปลากัดนั้นไม่มีสีหรือรูปแบบของสีที่ตายตัว ขึ้นอยู่กับความแปลกใหม่ของปลากัด ส่วนในเรื่ององค์ประกอบต่างๆ นั้น ครีบททุกส่วนควรอยู่ในรูปแบบที่ครบสมบูรณ์ ขณะที่ปลากัดต่อสู้นั้นยังไม่ได้รับความนิยมจากตลาด เนื่องจากต่างชาติไม่รู้จักกติกาในการแข่งขันกัดปลา อีกทั้งยังเห็นว่าเป็นการทารุณ โหดร้าย และทราม สัตว์ จากการสัมภาษณ์พบว่า ไม่เพียงแต่ปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยวที่ตลาดต้องการและขายได้ราคาดี ปลากัดยักข์ก็ถือว่าเป็นปลากัดที่ขายได้ราคาดี เมื่อคิดเทียบกับจำนวนปลาที่ส่งปลากัดยักข์ไม่ใช่ปลากัดชนิดใหญ่ แต่อย่างใด ปลากัดยักข์เป็นปลาที่พัฒนาขึ้นมาเมื่อหลายปีก่อนแต่ไม่ได้รับการยอมรับ เนื่องจากต่างชาติคิดว่ามีการใช้สารสเตอรอยด์ในการเร่งให้ปลากัดมีขนาดใหญ่กว่าเดิม [2]

3.2 แนวคิดการสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า

วิธีการสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าเกษตร มีหลายรูปแบบ ได้แก่

1) การสร้างแบรนด์ คือ มีตราสินค้าหรือเครื่องหมายของสินค้า ทำให้ผู้ประกอบการมีความภาคภูมิใจในสินค้าและเกิดความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้า ตราสินค้าทำให้เกิดผลิตภัณฑ์เกิดความเป็นเอกลักษณ์ และลดการเลียนแบบสินค้า ทำให้ผู้ซื้อจดจำสินค้าได้

2) หาทาเลือกใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ เช่น การลดภาวะโลกร้อนเป็นกระบวนการผลิตที่ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกหรือมีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในปริมาณต่ำรวมถึงเป็นแนวทางในการเลือกซื้อสินค้าที่จะช่วยลดภาวะโลกร้อน

3) บรรจุภัณฑ์สร้างสรรค์ คือ บรรจุภัณฑ์ที่มีการออกแบบโดยอาศัยเทคโนโลยีและแนวคิดสร้างสรรค์ ซึ่งมีองค์ประกอบ 2 ส่วน คือ ส่วนประโยชน์ต่อการใช้งาน ส่วนให้ความรู้ถึงผู้บริโภค เช่น บรรจุภัณฑ์ขานอ้อยเพื่อสิ่งแวดล้อม โดยนำกากขานอ้อยที่เหลือใช้ในโรงงานผลิตน้ำตาลมาพัฒนาเป็นบรรจุภัณฑ์สำหรับอาหารเพื่อทดแทนบรรจุภัณฑ์แบบเดิมที่ใช้โฟม

4) การจัดการด้านโลจิสติกส์ทำให้สินค้าเกษตรมีต้นทุนต่ำ เพราะสามารถผลิตสินค้าได้คุณภาพอย่างสม่ำเสมอ ลดการสูญเสียระหว่างการขนส่งและลดขั้นตอนและระยะเวลาในการส่งสินค้า

5) การพัฒนาการรับรองมาตรฐาน GAP เพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิต ซึ่งทำได้โดย มีฐานข้อมูลที่ คาดการณ์ตลาดได้ล่วงหน้า มีการพัฒนาระบบตรวจสอบย้อนกลับ สร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภค และมีการเรียนรู้พฤติกรรมผู้บริโภคจากการตลาด [3]

3.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ภัทรวดี งามสง่า [4] ได้ศึกษาเรื่อง “การออกแบบเว็บไซต์และพัฒนาระบบ E-Fancy Fish” โดยได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ทฤษฎี Supply Chain Management นำมาจัดการเป็นระบบ E-Fancy Fish และสร้างเว็บไซต์เข้ามาช่วยจัดการในเรื่องข้อมูลสารสนเทศเพื่อช่วยเกษตรกรเจ้าของฟาร์มปลาสวยงามให้มีความรู้เกี่ยวกับการเลี้ยงปลาให้มีคุณภาพ ลดต้นทุนด้านการขนส่ง ไม่โดนเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางและเพิ่มรายได้ โดยได้นำแนวคิดของ E-Choupal ของประเทศสาธารณรัฐอินเดีย ซึ่งเป็นการนำเว็บไซต์มาช่วยให้เกษตรกรอินเดียให้เข้าถึงข้อมูลข่าวสาร เช่น ราคาสินค้าวัตถุดิบ ข้อมูลคุณภาพของสินค้าและสภาพอากาศ เป็นต้น โดยระบบดังกล่าวจะสอนให้เกษตรกรอินเดียเข้าถึงเทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ต เพื่อเกษตรกรจะสามารถทำการค้าขายสินค้าได้ด้วยตนเอง ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางโดนเอารัดเอาเปรียบ นอกจากนี้ยังช่วยลดระยะเวลาการขนส่ง ตลอดจนค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการผลิตอื่นๆ ลงได้

กรมประมง [5] ได้จัดทำยุทธศาสตร์ปลาสวยงาม ปี 2555 - 2559 โดยคณะทำงานเพื่อ จัดทำยุทธศาสตร์ปลาสวยงามภายใต้คณะกรรมการจัดทำยุทธศาสตร์ปลาสวยงาม พบว่า การวิเคราะห์ SWOT Analysis จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง พบว่า การค้าปลาสวยงามมีเอกลักษณ์ เฉพาะ และสามารถตอบสนองนโยบายของรัฐในเรื่องเศรษฐกิจสร้างสรรค์ มีรูปแบบการเติบโต อย่างต่อเนื่อง และยั่งยืน อย่างไรก็ตามมีปัญหาและอุปสรรคที่สามารถแก้ไขได้ จึงได้กำหนดวิสัยทัศน์ “ประเทศไทยจะเป็นศูนย์กลางการผลิตและการค้าปลาสวยงามที่มีคุณภาพของโลกภายในปี พ.ศ. 2559” และมีพันธกิจด้านงานวิจัยสร้างสินค้าให้มีมาตรฐาน การรวมกลุ่ม และพัฒนาระบบการตลาดทั้งในและต่างประเทศเป้าหมายผลผลิตจากปลาสวยงามทุกชนิดเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี ผลผลิตของปลาสวยงามพันธุ์ใหม่และสายพันธุ์ใหม่ ได้รับการพัฒนาเป็นสินค้าชนิดใหม่เพิ่มขึ้นปีละ 2 ชนิด เกษตรกรมีรายได้อย่างน้อย 120,000 บาทต่อครัวเรือนต่อปี จำนวนเกษตรกรรายใหม่เพิ่มขึ้น 300 ราย เกษตรกรมีการรวมกลุ่มเพื่อเป็นฐานในการผลิตและการค้า

ร่วมกันในรูปแบบชมรมธรรมชาติ หรือวิสาหกิจชุมชน หรือสหกรณ์ได้เพิ่มขึ้น 50 กลุ่ม มูลค่าการส่งออกปลาสดเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ต่อปี จำนวนฟาร์มที่ได้รับมาตรฐานเพิ่มขึ้น 1,000 ราย และจำนวนตลาดปลาสดภายในประเทศเพิ่มขึ้น 4 แห่ง ประเด็นยุทธศาสตร์ และกลยุทธ์ประกอบด้วย 4 ยุทธศาสตร์ 12 กลยุทธ์ 35 แนวทาง ได้แก่ ประเด็นยุทธศาสตร์ด้านการผลิตและปรับปรุงพันธุ์ ประกอบด้วย 3 กลยุทธ์ ประเด็นยุทธศาสตร์ด้านการตลาดและโลจิสติกส์ ประกอบด้วย 5 กลยุทธ์ ประเด็นยุทธศาสตร์ด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มและ เศรษฐกิจสร้างสรรค์ ประกอบด้วย 2 กลยุทธ์ ประเด็นยุทธศาสตร์ด้านการจัดการองค์กร ประกอบด้วย 2 กลยุทธ์

วิธีการตลาดปลาสด พบว่า ผลผลิตของปลาสดร้อยละ 90 จะส่งออกจำหน่าย ต่างประเทศ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 ขายภายในประเทศ การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis) ของปลาสดพบว่า ปลาสดยังมีศักยภาพในการผลิต เนื่องจากปลาแต่ละชนิดมีจุดแข็งคือ ปลาสดไทย จะเป็นศูนย์กลางการผลิตปลาสดที่มีความหลากหลายตามความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า เป็นปลาที่เป็นเอกลักษณ์ของไทยและเป็นรู้จักของตลาดโลก ผู้เพาะเลี้ยงรายใหม่เข้ามาทำการผลิต ได้ยากเนื่องจากต้องอาศัยประสบการณ์และความชำนาญในการเพาะเลี้ยงสูง ขาดการพัฒนาและ ปรับปรุงสายพันธุ์ ขาดการรวมกลุ่มของเกษตรกร ขาดความรู้ความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษทำให้ขาดโอกาสในการเจรจาทางการค้า ด้านโอกาสการขยายตัวของความต้องการปลาสดใน ตลาดโลกยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หน่วยงานภาครัฐเริ่มให้ความสนใจในการพัฒนาธุรกิจ ปลาสด ส่วนผู้ประกอบการนั้นประเทศไทยยังมีปัญหาการสร้างแบรนด์สินค้าปลาสดรวมทั้งมี การนำมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีมาใช้ในการค้าระหว่างประเทศ [6]

4. ระเบียบวิธีวิจัย

4.1 ขอบเขตการวิจัย

1) มุ่งเน้นศึกษารูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับปลากัดของสิรินุช เบตต้าฟาร์ม โดยมีทฤษฎีแนวคิดการใช้กฎของเมนเดล (Mendel's law of Segregation) ที่เกี่ยวกับการถ่ายทอดทางพันธุกรรม

2) ขอบเขตด้านประชากร ผู้ให้ข้อมูลหลักในการวิจัยครั้งนี้ คือ สิรินุช ฉิมพลี เกษตรกรที่มีอาชีพเพาะพันธุ์ปลากัดจนสามารถสร้างรายได้ให้กับครอบครัวเป็นจำนวนมากจนพัฒนาเป็นเกษตรกรผู้ประกอบการเจ้าของธุรกิจการเพาะพันธุ์ปลากัด อีกทั้งยังเป็นเกษตรกรหญิงดีเด่นแห่งชาติในปี พ.ศ. 2558

3) ขอบเขตด้านพื้นที่ คือ สถานที่เพาะพันธุ์ปลากัดหรือโรงเรือนเพาะเลี้ยงปลากัด สิรินุช เบตต้าฟาร์ม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

4) ขอบเขตด้านเวลา ผู้วิจัยได้กำหนดเวลาในการวิจัยไว้ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ ถึง เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2560

4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงคุณภาพเกี่ยวกับการสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ กรณีศึกษาการเพาะพันธุ์ปลากัดของสิรินุช ฉิมพลี อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ผู้วิจัยจึงเลือกเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงานดังนี้

1) การวิจัยครั้งนี้ใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth Interview) โดยได้มีการสัมภาษณ์พูดคุยอย่างไม่เป็นทางการในการให้ข้อมูลและผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่ต้องการศึกษาโดยตรง

2) เครื่องมือที่ใช้ในการประกอบการสัมภาษณ์ มีดังนี้ กล้องถ่ายภาพนิ่ง เครื่องบันทึกเสียง สมุดจดบันทึก ปากกา และปากกาลบคำผิด

4.3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1) ข้อมูลปฐมภูมิ เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ การบริหารจัดการ ปัญหาที่พบ แนวทางการแก้ปัญหา และกระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับปลากัด ของสิรินุช เบตต้าฟาร์ม

2) ข้อมูลทุติยภูมิ ศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร บทความ ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการเพาะพันธุ์ปลากัด และการขยายช่องทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศให้กับสิรินุช เบตต้าฟาร์ม

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยกัน 3 วิธี

1) การสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth Interview) โดยการสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ สิรินุช ฉิมพลี ผู้ประกอบการและเจ้าของการเพาะพันธุ์ปลากัด สิรินุช เบตต้าฟาร์ม ผู้วิจัยใช้คำถามปลายเปิดเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลบอกเล่าข้อมูลและตอบคำถามให้มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัย

2) การสังเกตและจดบันทึก (Observation and Field-note) ผู้วิจัยได้เข้าไปทำการสังเกตโดยได้รับอนุญาตจากผู้ให้ข้อมูลหลัก และจึงได้ทำการจดบันทึกข้อมูลที่สำคัญ

3) การบันทึกข้อมูลการสนทนา ได้นำเครื่องอัดเสียงมาทำการบันทึกเสียงขณะที่ผู้ให้ข้อมูลกำลังให้ข้อมูลอยู่ โดยได้รับการอนุญาตจากผู้ให้ข้อมูลหลัก

4.4 การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

อรุณี อ่อนสวัสดิ์ [7] สรุปไว้ว่า การวิจัยเชิงคุณภาพไม่เน้นข้อมูลเชิงปริมาณการเก็บข้อมูลจึงไม่เน้นเรื่องการใช้

เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล การตรวจสอบข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพนิยมใช้วิธีการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation Method) ซึ่งกระทำได้สามลักษณะ ได้แก่

- 1) การตรวจสอบข้อมูลสามเส้าด้านข้อมูล เป็นการตรวจสอบแหล่งที่มาของข้อมูลในด้านเวลา สถานที่ และบุคคล
- 2) การตรวจสอบข้อมูลสามเส้าด้านวิจัย เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูลว่ามีความตรงกันหรือไม่ ถ้าหากตรวจสอบข้อมูลพบว่ามีความตรงกันแสดงว่าข้อมูลถูกต้อง
- 3) การตรวจสอบข้อมูลสามเส้าด้านวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ การสังเกต การสัมภาษณ์ การใช้เอกสาร

5. ผลการวิจัย

5.1 ประวัติความเป็นมาของสิรินุช เบตต้าฟาร์ม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

สิรินุช เบตต้าฟาร์ม ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 5 หมู่ 7 ต.โพรงมะเดื่อ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เมื่ออดีต สิรินุช ได้ศึกษาจบคณะบริหารธุรกิจที่มหาวิทยาลัยเอกชนแห่งหนึ่งในกรุงเทพมหานคร ขณะที่เรียนจบประเทศไทยในช่วงนั้นเป็นช่วงของยุคฟองสบู่แตกพอดี ซึ่งเป็นยุคที่ประเทศไทยตกต่ำ บริษัทห้างร้านพากันปิดกิจการจึงทำให้สิรินุชนั้นตกงาน จากนั้นสิรินุชจึงได้ตัดสินใจกลับมาเริ่มต้นชีวิตที่บ้านเกิดของตน คือ จังหวัดนครปฐม

ระหว่างที่ตกงานไม่มีงานทำทำให้สิรินุชเกิดความคิดที่จะเพาะปลากัดขาย เนื่องจากเห็นคนแถวบ้านเพาะปลากัดขายและปลากัดเลี้ยงง่ายไม่ยุ่งยาก จึงได้เริ่มต้นทำฟาร์มปลากัดโดยใช้ชื่อแบรนด์ว่า สิรินุช เบตต้าฟาร์ม การดำเนินธุรกิจเริ่มต้นจากการซื้อพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ปลากัดจื๋นมาเลี้ยงจำนวน 5-10 คู่ โดยสาเหตุที่เลือกปลากัดจื๋นเพราะว่ามีราคาถูกสุด

จากนั้นพอมีปลากัดจำนวนมากขึ้นก็นำไปเสนอขายพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อของเพื่อนบ้านในละแวกนั้น ต่อมาเมื่อมีเงินทุนมากขึ้นก็ได้ซื้อปลากัดสายพันธุ์อื่นมาขยายพันธุ์ต่อไป อาทิ Halfmoon, Double Tail และ Crown Tail

จากนั้นจึงได้เดินสายไปประกวดปลากัดสวยงามทั่วประเทศ แต่ไม่เคยได้รับรางวัล จึงได้กลับมาพิจารณาว่าทำไมปลากัดของตนถึงไม่เคยชนะเลย จากการศึกษาค้นคว้าของสิรินุช พบว่า การตัดสินปลากัดไม่เพียงดูแค่สีสันทันที่ดูดีสวยงาม ยังมีการตัดสินใจเลือกจากโครงสร้าง รูปแบบ ความสมบูรณ์ และท่าทางอาการของตัวปลา จึงได้ทำการศึกษาและนำมาปรับปรุงการเลี้ยงให้ได้ตามมาตรฐานการตัดสินของคณะกรรมการ จนได้รับรางวัลชนะเลิศมากมาย

ในปัจจุบันได้นั้นสิรินุช เบตต้าฟาร์มได้เลี้ยงปลากัดมาแล้วประมาณ 20 ปี ได้ขยายฟาร์มจนกระทั่งปัจจุบันมี 500 บ่อ หนึ่งแสนขวดแบน มีประกวดประมาณหนึ่งแสนตัว

และมีรายได้หลักหลายล้านบาทต่อปี และจากอดีตที่เคยเพาะพันธุ์ปลากัดขายให้เพียงพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อตามบ้าน ปัจจุบันสิรินุชได้ไปเสนอขายปลากัดกับบริษัทที่ส่งออกปลาสวยงามไปยังต่างประเทศ โดยใช้รางวัลที่ได้จากการเดินสายประกวดทั้งในประเทศและต่างประเทศจนได้รับว่าเชื่อใจ ปัจจุบันจากวิสัยทัศน์ที่กว้างของสิรินุชนั้น จึงทำให้ฟาร์มมีชื่อเสียงอย่างกว้างขวางและได้เป็นเกษตรกรหญิงดีเด่นในปี พ.ศ. 2558 นอกจากนี้ สิรินุชยังได้เปิดเป็นศูนย์การเรียนรู้ด้านการเพาะพันธุ์ปลากัดเพื่อการส่งออกแบบครบวงจรให้กับผู้ที่สนใจได้นำไปสร้างเป็นอาชีพอีกด้วย

5.2 นวัตกรรมที่นำมาใช้ในการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

สิรินุช ฉิมพลี ได้ใช้พื้นที่บริเวณบ้านทำเป็นฟาร์มอย่างเรียบง่าย โดยได้นำลูกน้ำมาเป็นอาหารในการเลี้ยงปลากัด ซึ่งเป็นอาหารทางธรรมชาติและไม่สิ้นเปลืองงบประมาณทำให้ใช้ต้นทุนในการเลี้ยงที่น้อยโดยไม่ต้องไปซื้ออาหารที่มีราคาสูงมาใช้ในการเลี้ยงปลากัดอีกทั้งลูกน้ำยังเป็นอาหารชั้นดีของปลากัดอีกด้วย นอกจากนี้ยังมีการนำเทคโนโลยีจากคอมพิวเตอร์และกล้องจาก Smart phone มาใช้เป็นการเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงและติดต่อลูกค้าในต่างประเทศ โดยการถ่ายรูปและสร้างเว็บไซต์และเว็บเพจเป็นของตนเอง ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตน นวัตกรรมอีกประการ คือ ได้นำกฎของเมนเดล ซึ่งเป็นวิธีการทางวิทยาศาสตร์มาใช้ในการคัดยีนเด่นของปลากัดแต่ละตัวมาผสมกันเพื่อให้ได้ปลากัดในสีที่ต้องการจนกระทั่งมีชื่อเสียงโด่งดังจนมียอดขาย 2,000-3,000 ตัวต่อเดือนในการส่งออกไปยังต่างประเทศ

5.3 แนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่ม

สิรินุช ฉิมพลี เจ้าของธุรกิจ เบตต้า ฟาร์ม ได้มีการนำเทคโนโลยีในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นกล้องดิจิทัล โทรศัพท์มือถือ และคอมพิวเตอร์ เข้ามาเป็นช่องทางในการสื่อสารและติดต่อไปยังผู้บริโภค ตลอดจนนำมาใช้ศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อที่จะนำมาพัฒนาต่อยอดให้กับสินค้าของตน สิรินุชกล่าวว่าตนเองได้ศึกษาช่องทางต่างๆ จากการค้นหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และได้มีการทดลองสร้างเว็บไซต์ด้วยตนเอง โดยเป็นเว็บไซต์ง่ายๆ ที่สามารถทำได้ตลอดจนได้มีการนำกล้องดิจิทัลมาถ่ายภาพปลากัด จากนั้นจึงนำมาลงเว็บไซต์ที่สร้างขึ้นมา ซึ่งสิรินุชมีความคิดที่จะขยายไปยังตลาดต่างประเทศ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ โดยมีการใช้โดเมนต่างประเทศเป็นหลัก แต่ด้วยความที่ไม่เชี่ยวชาญด้านภาษาจึงได้ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ตเป็นคำศัพท์ง่ายๆ ที่บ่งบอกถึงสินค้า ผลิตภัณฑ์จะขายตัวเองได้ดีและดึงดูดลูกค้าได้นั้นต้องมีภาพที่สวยงามดึงดูดใจเนื่องจากทางกิจการไม่มีงบประมาณมากพอในตอนนั้นจึงได้นำกล้องกระดาดขลังที่มีมาประดับตกแต่งเพื่อเป็นพื้นหลัง

ภาพถ่ายให้น่าดึงดูดเข้ามาชมสินค้า หลังจากนั้นก็มีลูกค้าจากต่างประเทศเข้ามาสอบถามข้อมูลเรื่อยๆ ตลอดเวลาและมีการสั่งสินค้าเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้นมากกว่าเดิม 90%

สิรินุชไม่หยุดเพียงเท่านั้น สิรินุชได้นำผลิตภัณฑ์เดินสายประกวดเพื่อนำรางวัลที่ได้มาเป็นเครื่องการันตีให้กับแบรนด์ของตน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจจากผู้ประกอบการต่างๆ จนกระทั่งปัจจุบันทำให้ฟาร์มปลากัดของสิรินุชมีชื่อเสียงอย่างกว้างขวางทั้งในและต่างประเทศ และได้มีการเปิดฟาร์มเป็นศูนย์การเรียนรู้การเพาะพันธุ์ปลากัดให้กับผู้ที่สนใจนำไปสร้างอาชีพและถ่ายทอดความรู้ความเชี่ยวชาญที่ตนมีให้กับเยาวชนรุ่นหลังสืบต่อไปการใช้วิธีการนี้จะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับตัวปลากัดที่มาพร้อมกับรางวัล ตัวปลาจะเป็นที่สนใจและดึงดูดผู้ซื้อได้เป็นอย่างดี ทำให้มีมูลค่าที่สูงขึ้นและรางวัลยังเป็นเครื่องมือในการสร้างความเชื่อถือให้กับฟาร์มให้ผู้ซื้อเชื่อมั่นในสิรินุช เบตต้าฟาร์มมากขึ้น

6. สรุปผลการศึกษา

จากผลการวิจัยเรื่อง การสร้างมูลค่าเพิ่มในการเพาะพันธุ์ปลากัดและช่องทางการจัดจำหน่ายปลากัดทั้งในประเทศและต่างประเทศ กรณีศึกษา สิรินุช เบตต้าฟาร์ม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม พบว่า ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับปลากัด ซึ่งเป็นสัตว์เลี้ยงสวยงามในประเทศไทยนั้น อาจจะไม่ได้มีมูลค่าที่สูงมากนักซึ่งราคาจำหน่ายจากเดิมอยู่ที่ตัวละ 3 บาทแต่เมื่อใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการสร้างมูลค่าเพิ่มตัวปลากัดมีราคาเพิ่มขึ้นถึงตัวละ 300-400 บาทในการส่งออกไปยังต่างประเทศ แต่หากศึกษาตลาดอย่างท่องแท้แล้วนั้น ทำให้ทราบถึงตลาดที่ทำให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น ซึ่ง สิรินุช เบตต้าฟาร์มได้มีแนวคิดที่สร้างมูลค่าให้กับสินค้า ได้สร้างสินค้าที่แตกต่างออกไปจากผู้ประกอบการคนอื่น ๆ โดยมีการใช้กฎของเมนเดล ในการกำหนดยีนเด่นยืนด้อยให้ตรงตามความต้องการของตลาดในต่างประเทศ มีการศึกษาตลาดต่างประเทศทั้งในเรื่องของความเชื่อ ความชอบ และขนบธรรมเนียม อีกทั้งมีการเสนอสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในต่างประเทศเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของตนและยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายให้กับลูกค้า โดยหากถ้าเป็นลูกค้าชาวต่างชาติจะมีบริการส่งสินค้าถึงสนามบินโดยไม่มีค่าใช้จ่ายแต่ต้องครบตามจำนวนที่ทางฟาร์มได้กำหนดไว้ ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ อาทิ ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งภายในฟาร์มจะมีสินค้าที่หลากหลายสายพันธุ์ให้เลือก สีสันทสวยงามสดใส สุขภาพของปลาแข็งแรง องค์กรประกอบของปลาทุกตัวต้องครบ ครีบทรวดทรง โดยฟาร์มจะมีการควบคุมคุณภาพตั้งแต่การเลือก

พ่อพันธุ์แม่พันธุ์ที่จะใช้ในการเพาะพันธุ์จากการเผ่าสังเกตพฤติกรรมของปลาที่จะนำมาเป็นพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์ การอนุบาลปลากัด การเลือกยีนของแต่ละตัว ทางด้านปัจจัยด้านราคานั้นจะมีราคาที่ย่อมเยาชัดเจนไม่สูงจนเกินไป

7. อภิปรายผลการศึกษา

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ในการนำนวัตกรรมทางเทคโนโลยีและการใช้วิธีการทางวิทยาศาสตร์โดยนำมาเพิ่มมูลค่าในการเพาะพันธุ์ปลากัด กรณีศึกษาสิรินุช เบตต้าฟาร์ม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม นั้น สามารถช่วยลดต้นทุน และเพิ่มมูลค่าแก่ปลากัดเพื่อจัดจำหน่ายและเสนอขายปลากัดนี้ให้เป็นที่รู้จักไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น อาทิ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์เป็นช่องทางการสื่อสารติดต่อกับลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศ การใช้ Smart phone ถ่ายภาพเสนอสินค้า

8. ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัย เรื่อง การสร้างมูลค่าเพิ่มในการเพาะพันธุ์ปลากัดและช่องทางการจัดจำหน่ายปลากัดทั้งในประเทศและต่างประเทศ กรณีศึกษา สิรินุช เบตต้าฟาร์ม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1) สำหรับเจ้าของธุรกิจ ควรให้ความสำคัญในการทำเว็บไซต์ให้มีความสวยงามและดึงดูดลูกค้ามากกว่านี้ ตลอดจนมีข้อมูลรายละเอียดที่ครบถ้วน เพราะเป็นช่องทางที่สำคัญในการซื้อ-ขาย และเลือกดูสินค้าผ่านภาพถ่าย สำหรับการโพสต์ใน Facebook นั้น ควรมีการอัปเดตรูปภาพปลากัดอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการโปรโมทและเป็นการให้ผู้คนที่เข้ามาชมหรือสอบถาม และควรมีผู้ดูแล Webpage อย่างเป็นประจำเพื่อตอบคำถามสำหรับผู้สนใจและต้องการจะศึกษา ก็จะทำให้ธุรกิจปลากัดนั้นขยายเป็นวงกว้างมากขึ้น เพราะในปัจจุบัน Internet จัดได้ว่าเป็นสื่อศูนย์กลางสำหรับข่าวสารของธุรกิจ การแชร์รูปภาพออกไปจะทำให้ธุรกิจนั้นเป็นที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มคนที่ต้องการจะลงทุนซื้อในการทำเกษตรเพาะพันธุ์ปลากัดและผู้สนใจศึกษาได้อีกด้วย

2) ควรมีการปรับปรุงปรับเปลี่ยนทัศนียภาพภายในฟาร์มให้มีจุดน่าสนใจ ตกแต่งบรรยากาศสำหรับใส่ปลาให้สวยงามตามความนิยมในปัจจุบัน ถือเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าในการส่งออกได้มากขึ้น

3) การเลี้ยงปลาในสมัยนี้ถือว่าเป็นตัวเลือกหนึ่งที่ดีสำหรับการเลี้ยงสัตว์เพราะสามารถเลี้ยงง่าย และมีความเพลิดเพลินในการเลี้ยงและการเลี้ยงปลากัดนั้นคนส่วนใหญ่ก็นิยมเลี้ยงเพราะเป็นปลาที่มีสีสันสวยงามละมีการเพาะพันธุ์ที่ง่าย และในปัจจุบันทาง I-phone ได้มีการนำรูปภาพปลากัดมาตั้งเป็น Live Photos เป็นวอลเปเปอร์หน้าจอ ซึ่งปลากัด

นั้นเป็นปลากัดที่อยู่ในประเทศ ยิ่งเป็นจุดเด่นสำหรับธุรกิจการส่งออกปลากัด เพราะเป็นที่น่าสนใจสำหรับชาวต่างชาติ ถ้าหากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการทำสื่อทางการตลาดเพื่อเผยแพร่ให้ความรู้มากขึ้นก็อาจจะทำให้เกษตรกรและผู้สนใจในเรื่องของปลากัดได้เข้ามาทำธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ เป็นการขยายธุรกิจเฟื่องช่องทางจำหน่ายภายในประเทศได้มากขึ้นกว่าเดิม ทำให้สร้างรายได้ให้กับฟาร์มอีกส่วนหนึ่งและเป็นที่รู้จักมากขึ้นในด้านของธุรกิจการส่งออกปลากัดของเกษตรกร

9. ข้อเสนอแนะ

1) ควรศึกษาเรื่องปัญหาการส่งออกปลากัด ตลอดจนการดำเนินธุรกิจอย่างไรไม่ให้ขาดทุนสำหรับธุรกิจ เพราะปลากัดจำเป็นต้องมีการดูแลอย่างดี ถ้าหากทำการจัดส่งและวิธีการบรรจุปลาลงภาชนะไม่ดีก็จะทำให้ปลากัดนั้นตาย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจเสียหาย ขาดทุน และขาดความน่าเชื่อถือสำหรับผู้สั่งซื้อในต่างประเทศ

2) ควรศึกษาเรื่องประเทศคู่แข่งที่มีการส่งออกปลาสวยงาม เพราะในต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฮองกง มีการส่งออกปลาและมีส่วนแบ่งทางตลาดที่สูงเป็นอันดับต้นๆ ควรที่จะศึกษาวิธีการส่งออก การทำการตลาดภายในประเทศ เพื่อให้ได้ข้อมูลมาเป็นแนวทางพัฒนาการส่งออกปลากัดของประเทศไทยได้มากขึ้น

10. เอกสารอ้างอิง

- [1] พิวเจอร์บีเคเค (2557). ทิศทางการเพาะเลี้ยงปลาสวยงามในอนาคต [ระบบออนไลน์], แหล่งที่มา http://www.futurebkk.com/dat_article/fish/2.htm, เข้าดูเมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2560.
- [2] ณัฐวุฒิ หล้าบุญศรี (2555). การส่งออกปลากัด-ปัญหาและอุปสรรคของการส่งออก-ธุรกิจปลาสวยงาม [ระบบออนไลน์], แหล่งที่มา <http://www.lovebettafish.com/article/18>, เข้าดูเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2560.
- [3] กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร (2556). ความสำคัญของการสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าเกษตร [ระบบออนไลน์], แหล่งที่มา <http://www.sceb.doae.go.th/data/ktank/ความสำคัญของการสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าเกษตร.pdf>, เข้าดูเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2560.
- [4] ภัทรวิติ งามสง่า (2556). การออกแบบเว็บไซต์และพัฒนาระบบ E-Fancy Fish, สารนิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาระบบสารสนเทศคอมพิวเตอร์ คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยศรีปทุม

- [5] กรมประมง (2553). การเลี้ยงปลาสวยงาม, จัดทำโดยสำนักพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีการประมงกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรุงเทพฯ
- [6] สำนักงานวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร (2554). การศึกษาเศรษฐกิจการผลิตการตลาดปลาสวยงาม
- [7] อรุณี อ่อนสวัสดิ์ (2551). ระเบียบวิธีวิจัย (พิมพ์ครั้งที่ 3), พิษณุโลก: คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร