



80<sup>th</sup> Anniversary  
SILPAKORN UNIVERSITY  
Creative Art and Science for All



คณะวิทยาการจัดการ  
Faculty of Management Science

# Proceedings

การประชุมวิชาการระดับชาติ  
ครั้งที่ 11 ประจำปี 2566

*“ Driving Sustainable Development Goals:  
Directions, Opportunities, and Challenges of Thai Entrepreneurs ”*

วันที่ 9 มิถุนายน 2566

ณ โรงแรมดุสิตธานี หัวหิน จังหวัดเพชรบุรี



Facebook : mssilpakorn



www.ms.su.ac.th



sumssilpakorn



sums.silpakorn



คำสั่งคณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ที่ 00089/2566

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ  
โครงการประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 11 ประจำปี 2566

ตามที่คณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้กำหนดจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 11 ประจำปี 2566 ในวันศุกร์ที่ 9 มิถุนายน 2566 เพื่อเป็นเวทีการนำเสนองานวิชาการ วิจัย และผลงานสร้างสรรค์ ในระดับชาติ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อยตามวัตถุประสงค์ อาศัยอำนาจตามความมาตรา 40 แห่งพระราชบัญญัติ มหาวิทยาลัยศิลปากร พ.ศ. 2559 จึงขอแต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ เพื่อทำหน้าที่ประเมินผลงานทางวิชาการ ดังผู้รายนามต่อไปนี้

1. รองคณบดีฝ่ายวิจัย	ประธานกรรมการ
2. ศาสตราจารย์ ดร.ธงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร	กรรมการ
3. ศาสตราจารย์ ดร.นรินทร์ สังข์รักษา	กรรมการ
4. ศาสตราจารย์ ดร.นันทินิตย์ วานิชชีวะ	กรรมการ
5. ศาสตราจารย์ ดร.บุษบา กนกศิลปกรรม	กรรมการ
6. ศาสตราจารย์ ดร.พรศักดิ์ ศรีอมรศักดิ์	กรรมการ
7. รองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณ์ รักชาติเจริญ	กรรมการ
8. รองศาสตราจารย์ ดร.กุลชลี จงเจริญ	กรรมการ
9. รองศาสตราจารย์ ดร.เก็จกนก เอื้อวงศ์	กรรมการ
10. รองศาสตราจารย์ ดร.เกตุวดี สมบูรณ์ทวี	กรรมการ
11. รองศาสตราจารย์ ดร.ธงชัย ภูวนาถวิจิตร	กรรมการ
12. รองศาสตราจารย์ ดร.ธนิษฐ์ รัตนพงศ์ภิญโญ	กรรมการ
13. รองศาสตราจารย์ ดร.ธีระวัฒน์ จันทิก	กรรมการ
14. รองศาสตราจารย์ ดร.ประสพชัย พสุนนท์	กรรมการ
15. รองศาสตราจารย์ ดร.ปิยะพงษ์ จันทร์ใหม่มูล	กรรมการ
16. รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์	กรรมการ
17. รองศาสตราจารย์ ดร.ภัทร์ พลอยแหวน	กรรมการ
18. รองศาสตราจารย์ ดร.รัฐพล อ้นแผ้ว	กรรมการ
19. รองศาสตราจารย์ ดร.วิสุทธิ์ วิจิตรพัชรภรณ์	กรรมการ
20. รองศาสตราจารย์ ดร.ศุภกิจ สุทธิเรืองวงศ์	กรรมการ
21. รองศาสตราจารย์ ดร.สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์	กรรมการ

22.	รองศาสตราจารย์ ดร.สมบูรณ์ ศิริสรริหิรัญ	กรรมการ
23.	รองศาสตราจารย์ ดร.สมศักดิ์ อมรสิริพงษ์	กรรมการ
24.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ร้อยโทหญิง ดร.เกิดศิริ เจริญวิศาล	กรรมการ
25.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษฎา พรรณราย	กรรมการ
26.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต	กรรมการ
27.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษราพร พรหมนิมิตกุล	กรรมการ
28.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.โกสินทร์ เตชะนิยม	กรรมการ
29.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตพนธ์ ชุมเกตุ	กรรมการ
30.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตศักดิ์ พุฒจรรยา	กรรมการ
31.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เฉลิมชัย กิตติศักดิ์นาวิณ	กรรมการ
32.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวนชื่น อัครกะฉนิชชา	กรรมการ
33.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณภัทร วิศวะกุล	กรรมการ
34.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐธนา สีนทร์นรักษ์	กรรมการ
35.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดวงกมล บุญแก้วสุข	กรรมการ
36.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์สุดา พุฒจรรยา	กรรมการ
37.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนภุต สังข์เนย	กรรมการ
38.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธาดาธิเบศร์ ภูทอง	กรรมการ
39.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นพรัตน์ บุญเพียรผล	กรรมการ
40.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นภานนท์ หอมสุต	กรรมการ
41.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิธิกร ม่วงศรีเขียว	กรรมการ
42.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประทีป ฉัตรสุภางค์	กรรมการ
43.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประพล เปรมทองสุข	กรรมการ
44.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปริญญา มีสุข	กรรมการ
45.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปริญญา นาคปฐม	กรรมการ
46.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พนัสนิพนธ์ สมบัติ	กรรมการ
47.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พนัสนิพนธ์ สิมะขจรบุญ	กรรมการ
48.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิมพ์วิวัฒน์ มะณีวงศ์	กรรมการ
49.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พีรพล เจตโรจนานนท์	กรรมการ
50.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พีรพัฒน์ ยางกลาง	กรรมการ
51.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญรติ จันทร์ภักดิ์	กรรมการ
52.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มณีนรัตน์ สุขเกษม	กรรมการ
53.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนัสสินี บุญมีศรีสง่า	กรรมการ
54.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เมษธาวิณ พลโยธี	กรรมการ
55.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ระชานนท์ ทวีผล	กรรมการ
56.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ระบิล พันภัย	กรรมการ
57.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เรวดี อึ้งโพธิ์	กรรมการ
58.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วรพล พิณใจ	กรรมการ
59.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัชรระ จตุพร	กรรมการ

60.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิโรจน์ เจษภูาลักษณ์	กรรมการ
61.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิระ ศรีโยธิน	กรรมการ
62.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภรัตน์ แสงฉัตรแก้ว	กรรมการ
63.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สวรรยา ธรรมอภิพล	กรรมการ
64.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา ตันจันทร์พงศ์	กรรมการ
65.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สันติธร ภูริภักดี	กรรมการ
66.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริชัย ดีเลิศ	กรรมการ
67.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุทธิรัตน์ กิตติพงษ์วิเศษ	กรรมการ
68.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุนี คำนวลศิลป์	กรรมการ
69.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุรมงคล นิมจิตต์	กรรมการ
70.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เสนีย์ พวงยามณี	กรรมการ
71.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อมรินทร์ เทวตา	กรรมการ
72.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรยา พรเอี่ยมมงคล	กรรมการ
73.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรรถพงศ์ พิระเชื้อ	กรรมการ
74.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรุณี ยศบุตร	กรรมการ
75.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อาชวีภุริชญ์ น้อมเนียน	กรรมการ
76.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิสราภรณ์ ทนุผล	กรรมการ
77.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ จอมภักดิ์ คลังระหัด	กรรมการ
78.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดาวลอย กาญจนมณีเสถียร	กรรมการ
79.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ทรงสุตา ภูสว่าง	กรรมการ
80.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เสาวคนธ์ หนูขาว	กรรมการ
81.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อริสสา สะอาดนัก	กรรมการ
82.	อาจารย์ ดร.กฤษฎา พรประภา	กรรมการ
83.	อาจารย์ ดร.คมกริช นันทะโรจพงศ์	กรรมการ
84.	อาจารย์ ดร.จันทร์พร ช่วงโชติ	กรรมการ
85.	อาจารย์ ดร.ชัยรัตน์ วงศ์กิจรุ่งเรือง	กรรมการ
86.	อาจารย์ ดร.ชัชฌิพงษ์ ศิริโชตินิศากร	กรรมการ
87.	อาจารย์ ดร.ฐิติกรณ์ ยาวิไชย จารึกศิลป์	กรรมการ
88.	อาจารย์ ดร.ทิพวรรณ กำศิริมงคล	กรรมการ
89.	อาจารย์ ดร.ธีรน์วัช สุขวิสัยหิรัญ	กรรมการ
90.	อาจารย์ ดร.นพดล ไทวิชัยกุล	กรรมการ
91.	อาจารย์ ดร.บุษริน วงศ์วิวัฒนา	กรรมการ
92.	อาจารย์ ดร.ประไพพิมพ์ สุธีสินนันท	กรรมการ
93.	อาจารย์ ดร.ปริญญา ทรุ่นโพธิ์	กรรมการ
94.	อาจารย์ ดร.ปิยะกาญจน์ สุพรรณชนะบุรี	กรรมการ
95.	อาจารย์ ดร.ภฤศญา ปิยนุสรณ์	กรรมการ
96.	อาจารย์ ดร.ภวินธ์ธนา เจริญบุญ	กรรมการ
97.	อาจารย์ ดร.ภูธิป มีถาวรกุล	กรรมการ

98.	อาจารย์ ดร.รักชนก โสภภาพิศ	กรรมการ
99.	อาจารย์ ดร.รุ่งทิพย์ จันทร์ธนะกุล	กรรมการ
100.	อาจารย์ ดร.วงศ์ศักดิ์ดา วีระไพบุลย์	กรรมการ
101.	อาจารย์ ดร.วัชรระ เวชประสิทธิ์	กรรมการ
102.	อาจารย์ ดร.ศรายุทธ แสนมี	กรรมการ
103.	อาจารย์ ดร.สัจจวัฒน์ จารีกศิลป์	กรรมการ
104.	อาจารย์ ดร.สุรภัทร์ พิไชยแพทย์	กรรมการ
105.	อาจารย์ ดร.มรกต กำแพงเพชร	กรรมการ
106.	เภสัชกร ดร.ยุทธภูมิ มีประดิษฐ์	กรรมการ
107.	ดร.จิรภิญญา สันนิปางกูร	กรรมการ
108.	นางสาวสุนิสา วงศ์ประทุม	เลขานุการ
109.	นายเอกพันธ์ หวานใจ	ผู้ช่วยเลขานุการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม พ.ศ. 2566 เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ. 2566

*Wint.*

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วันชัย สุทธะนันท์)

คณบดีคณะวิทยาการจัดการ

## สารบัญ

	หน้า
โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าสู่ตำแหน่งทางวิชาการ ของบุคลากรสายวิชาการ มหาวิทยาลัยศิลปากร เอกพันธ์ หวานใจ และ ปริญญา หรุ่มโพธิ์.....	1
การสร้างเทคโนโลยีแห่งตัวตนสู่ความสำเร็จการศึกษาในสถานการณ์แพร่ระบาด ของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ของนักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ธิดารัตน์ คำทুমใส และ ปริญญา หรุ่มโพธิ์.....	18
การให้ความหมายการให้รางวัลแก่ตนเองและกระบวนการให้รางวัลแก่ตนเอง ของผู้ควบคุมเวทีในสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ณิชาภัทร ธนาศิริยุรัตน์ และ ปริญญา หรุ่มโพธิ์.....	34
ผลกระทบและการปรับตัวของการดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม ในสภาวะวิกฤติจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ชนวรรณ เหม่งเวหา และ พิทักษ์ ศิริวงค์.....	47
เรื่องเล่าของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ ปรีชา โพธิ์พุ่ม และ พิทักษ์ ศิริวงค์.....	58
ความสัมพันธ์ระหว่างวิถีชีวิตแบบปกติใหม่กับคุณภาพชีวิตการทำงาน ของบุคลากรวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล รุ่งทิพา แซ่เตียว, ภัทร์ พลอยแหวน, สมบูรณ์ ศิริสรธริรัญ, กมลพร สอนศรี และกฤษฎณ์ รักชาติเจริญ.....	74
พฤติกรรมสร้างสรรค์สู่องค์กรแห่งความยั่งยืน กรณีศึกษา สำนักงานคณะกรรมการพิเศษ เพื่อประสานงานโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ (สำนักงาน กปร.) ประภาพร ชื้อสัจย์ และ ปริญญา หรุ่มโพธิ์.....	91
บทบาทที่คาดหวังและบทบาทที่ปฏิบัติจริงของอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน ภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ในอำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี จารุวรรณ จิตภูธโรจน์ และ ภัทร์ พลอยแหวน, สมบูรณ์ ศิริสรธริรัญ, กมลพร สอนศรี, และกฤษฎณ์ รักชาติเจริญ.....	106

## เรื่องเล่าของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

THE STORY TELLING OF SCOTTISH FOLD BREEDING BUSINESS

ปรีชา โพธิ์พุ่ม<sup>1</sup> และ พิทักษ์ ศิริวงศ์<sup>2</sup>

### บทคัดย่อ

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ดังนี้ 1) เพื่อศึกษาบทบาทและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ 2) เพื่อระบุปัญหา และอุปสรรค รวมทั้งแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ (Scottish Fold) ผู้ประกอบการธุรกิจเหล่านี้เน้นการเพาะพันธุ์แมวที่ได้รับการรับรองสายพันธุ์ที่ขึ้นทะเบียนจากองค์กรหรือสมาคมที่มีชื่อเสียงโดยเฉพาะ นอกจากนี้ยังมีการใช้ช่องทางตลาดและการสื่อสารออนไลน์เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมในการดำเนินธุรกิจ

การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้วิธีบรรยายและใช้ระเบียบวิธีวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์ในการแสวงหาความจริง การเก็บรวบรวมข้อมูลประกอบด้วยการสัมภาษณ์และการสังเกต และนำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์โดยใช้ทฤษฎีแนวคิดและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ผลการวิจัยระบุว่าบทบาทและแนวทางธุรกิจของผู้ประกอบการเพาะพันธุ์แมวพันธุ์สก๊อตติช โพลด์ เน้นย้ำถึงบทบาทในฐานะผู้พัฒนาสายพันธุ์ โดยให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจตามมาตรฐานระดับสูงและการปฏิบัติตามหลักจริยธรรม นอกจากนี้ การศึกษายังระบุปัจจัยสำคัญ 5 ประการที่เป็นความท้าทายและเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจเหล่านี้ ได้แก่ 1) ปัญหาด้านราคา 2) ความท้าทายด้านการขายและการประชาสัมพันธ์ 3) ปัญหาด้านความต้องการของลูกค้า 4) ปัญหาสุขภาพแมว และ 5) ความยากลำบากในการเพาะพันธุ์แมว

<sup>1</sup> นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

<sup>2</sup> รองศาสตราจารย์ ดร. ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

## Abstract

The objectives of this research were as follows: 1) To study the roles and approaches of Scottish Fold cat breeding entrepreneurs for achieving success in their business. 2) To identify and address obstacles and solutions pertaining to running a Scottish Fold cat breeding farm. These business operators specifically focus on cats breeding that have received recognition as registered breeds from reputable organizations or associations. They also employ online marketing and communication channels as part of their entrepreneurial activities.

This research utilized a qualitative research method, employing a narrative approach and utilizing behavioral and social science research methods to seek truth. Data collection involved interviews and observations. The collected data was analyzed using conceptual theories and relevant literature.

The findings of the study indicate that the role and business approach of Scottish Fold cat breeding operators emphasize their role as breed developers, with a focus on conducting business in accordance with high standards and ethical practices. Furthermore, the study identified five key factors that pose challenges and obstacles for these business operators, which include: 1) price-related issues, 2) sales and public relations challenges, 3) customer demand problems, 4) cat health issues, and 5) difficulties in cat breeding due to refusal.



## 1. บทนำ

จากอดีตจนถึงปัจจุบันสัตว์เลี้ยงเริ่มเข้ามามีบทบาทและความสำคัญ จึงส่งผลให้การประกอบธุรกิจเพาะพันธุ์สัตว์เลี้ยงในปัจจุบันเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีความน่าสนใจ และมีแนวโน้มได้รับความสนใจเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งตลาดการซื้อขายในปัจจุบันมีช่องทางการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งทำให้ผู้คนสามารถเข้าถึงฟาร์มเพาะพันธุ์ได้มากยิ่งขึ้น สำหรับการเพาะพันธุ์สัตว์เลี้ยงนั้นเป็นธุรกิจที่ต้องคำนึงถึงหลักสวัสดิภาพสัตว์เป็นสิ่งสำคัญ ทั้งในส่วนของการจัดการเพาะพันธุ์ สุขลักษณะของอาหารและน้ำ รวมถึงความสะอาดและความปลอดภัยของสถานที่เพาะเลี้ยง เพื่อสุขภาพร่างกายที่ดีของสัตว์เลี้ยงอีกด้วย (เกษตรกรก้าวหน้า, 2562)

ผู้ประกอบการฟาร์มแมวที่ประสบความสำเร็จ มักเริ่มต้นจากการเลี้ยงเป็นงานอดิเรกควบคู่กับการเพาะพันธุ์จำหน่ายไปพร้อมกัน การเลี้ยงแมวเชิงธุรกิจจะต้องเอาใจใส่และให้ความสำคัญในเรื่องต่าง ๆ ทั้งโภชนาการ สภาพแวดล้อม และสุขภาพของสัตว์เลี้ยง (เกษตรกรก้าวหน้า, 2562) อีกทั้งมีงานวิจัยที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับอุตสาหกรรมสัตว์เลี้ยงของ ปรภัสสร สัจจาอักษรมนตรี (2564) กล่าวว่าลักษณะของการดำเนินชีวิตของผู้คนปรับเปลี่ยนไปในวงสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคโควิด 19 เกิดกระแสการรับเลี้ยงหรือการซื้อสัตว์เลี้ยงมากขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมนี้เติบโตอย่างมาก และจากการศึกษาพบว่าส่วนผสมทางการตลาด (7PS) เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อแมวสายพันธุ์แท้ของผู้บริโภค ประกอบกับงานวิจัยของยุทธการ เอี่ยมณี (2563) กล่าวว่าปัจจุบันมีธุรกิจสัตว์เลี้ยงมากมายที่สะท้อนความต้องการที่สูงมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจโรงพยาบาลสัตว์ คลินิกสัตว์ สถานบริการรับฝากเลี้ยง ธุรกิจรับส่งสัตว์เลี้ยง โรงแรมที่พัก ธุรกิจอุปกรณ์ เป็นต้น จากงานวิจัยเหล่านี้พบการขยายตัวของอุตสาหกรรมสัตว์เลี้ยง ดังนั้นธุรกิจสัตว์เลี้ยงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในสถานการณ์ปัจจุบัน อีกทั้งผู้วิจัยในฐานะที่เป็นผู้เลี้ยงแมวพันธุ์สก๊อตติช โพลด์ ซึ่งได้มีโอกาสเข้าไปสัมผัสตลาดและติดต่อกับฟาร์มต่าง ๆ ในฐานะลูกค้า ได้เล็งเห็นถึงโอกาสและอุปสรรค ปัญหา จึงมีความสนใจศึกษาความเป็นมา บทบาทและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสู่การเป็นผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ รวมทั้งศึกษาปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนแนวทางการแก้ปัญหา เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้สนใจหรือผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ ในการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ที่ประสบความสำเร็จ

## 2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาบทบาทและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสู่การประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ (Scottish Fold)

2.2 เพื่อระบุปัญหา และอุปสรรค รวมทั้งแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ (Scottish Fold)

## 3. วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษา “เรื่องเล่าของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ (Scottish Fold)” ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ตลอดจนผลงาน วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดประเด็นศึกษาดังนี้

แนวคิดเกี่ยวกับเรื่องเล่า ซึ่งเป็นศาสตร์ที่ได้รับความสนใจ เพราะการเล่าเรื่อง ไม่ใช่แค่เรื่องของภาษาเพื่อสื่อสารเท่านั้น แต่การเล่าเรื่องกระทำผ่านภาษา อุดมการณ์ ค่านิยม มายาคติชุดต่าง ๆ ในการประกอบสร้างความรู้และความจริง (ขจิตขวิญญู กิจวิสาละ, 2564) นอกจากนี้การเล่าเรื่องเป็นวิธีการและเป็นเครื่องมือ ชนิดหนึ่งในการนำความรู้และ

ประสบการณ์ออกมาเล่าสู่ให้บุคคลอื่นฟังเพื่อให้ผู้ฟังสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการทำงานของตนเองได้ โดยไม่ต้องเสียเวลาเริ่มต้นศึกษาในเรื่องนั้น ๆ (ศิลาชัย เกษมเทวินทร์, 2562)

แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีโครงสร้างของธุรกิจไม่มีความสลับซับซ้อนมาก นักการบริหารธุรกิจขนาดย่อมสามารถใช้แรงงานครอบครัวมาช่วยในการผลิตสินค้าและบริการ ทำให้ต้นทุนค่าแรงงานต่ำ และมีความคล่องในการปรับตัวให้เข้ากับสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ เนื่องจาก การดำเนินธุรกิจขนาดย่อมมีอิสระในการทำงาน ทำให้สามารถตัดสินใจในเรื่องการเปลี่ยนแปลงด้านต่าง ๆ ของธุรกิจได้ทันที (ศิลาชัย เกษมเทวินทร์, 2562)

แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด (7Ps) สำหรับธุรกิจเกี่ยวกับสัตว์เลี้ยง เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งหมายถึงการให้ความสำคัญกับลักษณะทางกายภาพ สีสวดลายตามความต้องการและความพึงพอใจ นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการทางด้านข้อมูลของผู้ขายเป็นสำคัญอีกด้วย เพื่อประกอบการตัดสินใจกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านอื่น ๆ ทั้งช่องทางการขาย สถานที่ ราคา ก็ล้วนแต่ส่งอิทธิพลต่อการตัดสินใจ (ปรภัสสร สัจจาอัครมนตรี, 2564)

แนวคิดเกี่ยวกับการตลาดออนไลน์ (Online Marketing) เป็นการจัดกิจกรรมทางการตลาดบนอินเทอร์เน็ต โดยอาศัยระบบการเชื่อมโยงของ Website ในการดำเนินกิจกรรมหลักในการทำงาน เช่น การเปิดร้านสินค้า การแสดงรายละเอียดสินค้าต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ การชำระสินค้า การสร้างกลยุทธ์การขาย การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เป็นต้น โดยลักษณะการทำตลาดออนไลน์ มีความสำคัญไม่น้อยกว่าในการทำตลาดในรูปแบบอื่น ๆ อาศัยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งนำมาประยุกต์เข้ากับการบริหารธุรกิจ อีกทั้งการตลาดออนไลน์ยังเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการประชาสัมพันธ์จัดจำหน่าย และให้บริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับสินค้าหรือบริการที่ยังไม่เป็นที่รู้จัก ด้วยความสามารถที่จะสื่อสารได้รวดเร็ว แต่เข้าถึงบุคคลจำนวนมากในระยะเวลานับสั้น (เกวลิน อังคนานนท์ และ ถอม ห่อวงส์สกุล, 2564)

แนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกเพื่อนำมาซึ่งสินค้าและบริการที่ต้องการในรูปแบบแพลตฟอร์มออนไลน์ มีรูปแบบการใช้งานและช่องทางการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ผู้บริโภคจึงมีพฤติกรรมในลักษณะรูปแบบการค้นหาข้อมูล การเปรียบเทียบ และความพึงพอใจหลังบริการ (จักรินทร์ นิตรัตน์ภักดี และ ธนกร ลิ้มศรีณย์, 2562)

แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มคนที่เลี้ยงสัตว์เลี้ยงเสมือนสมาชิกคนหนึ่งในครอบครัว (Pet Humanization/Pet Parent) เกิดจากในปัจจุบันแนวโน้มมีคนที่หันมาให้ความสนใจในการเลี้ยงสัตว์เลี้ยงมากขึ้น เรียกได้ว่าเกิดกระแสการเลี้ยงสัตว์เลี้ยง ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้พฤติกรรมเลี้ยงสัตว์เลี้ยงเสมือนบุคคลในครอบครัว มองสัตว์เลี้ยงเป็นสมาชิกสำคัญของครอบครัว พร้อมทุ่มเงินดูแลเลี้ยงดูเพื่อให้สัตว์เลี้ยงอยู่สบาย (Krungthai COMPASS, 2564) ผู้เลี้ยงจะมีความรักความผูกพันกับสัตว์เลี้ยงของตนมาก มีการนิยามพฤติกรรมการเลี้ยงดังกล่าวไว้ว่าเป็น “Petriarchy” หรือที่เรียกกันว่า “ทาสหมา ทาสแมว” (Morgan Stanley, 2021)

#### 4. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยศึกษา “เรื่องเล่าของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โฟลด์ (Scottish Fold)” เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) โดยใช้วิธีการวิทยาแบบเรื่องเล่า (Narrative Approach) ด้วยกระบวนการแสวงหาความจริงโดยวิธีวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์ ผู้ให้ข้อมูลหลักคือ ผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โฟลด์ ที่มีการเพาะพันธุ์แมวที่ได้รับการรับรองสายพันธุ์ที่ขึ้นทะเบียนจากองค์กรหรือสมาคมที่มีชื่อเสียงโดยเฉพาะ

นอกจากนี้ยังมีการใช้ช่องทางการตลาดและการสื่อสารออนไลน์เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมในการดำเนินธุรกิจ จำนวน 2 คน และสัมภาษณ์ลูกค้าจำนวน 2 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย ประเด็นคำถาม เครื่องบันทึกเสียง เครื่องมือการจดบันทึก อุปกรณ์สำหรับถ่ายภาพ สำหรับการตั้งคำถามมีกรอบการตั้งคำถามเพื่อตอบวัตถุประสงค์ โดยแบ่งคำถามเป็น 2 ส่วนคือส่วนของผู้ประกอบการและส่วนของลูกค้า โดยแยกประเด็นคำถาม 3 ประเด็น 1) คำถามเกี่ยวกับความเป็นมาของจุดเริ่มต้น 2) คำถามเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการและการเลือกซื้อของลูกค้า 3) คำถามเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการและข้อเสนอแนะและความคาดหวังของลูกค้า การเก็บรวบรวมข้อมูลประกอบด้วยข้อมูล 2 ประเภทคือข้อมูลแบบปฐมภูมิ (Primary Data) ซึ่งเป็นข้อมูลจากการสัมภาษณ์ และสังเกตโดยตรง ทั้งแบบมีส่วนร่วม (Participation observation) และแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-Participation observation) และข้อมูลแบบทุติยภูมิ (Secondary Data) ที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า การรวบรวม งานวิจัยและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งหนังสือ บทความทางวิชาการ วารสารวิชาการ เพื่อเป็นส่วนประกอบในเนื้อหา ข้อมูลที่รวบรวมได้จะนำมาผ่านกระบวนการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล โดยวิธีการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) เพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูลว่าถูกต้อง สมบูรณ์ครบถ้วนหรือไม่ และน่าเชื่อถือได้เพียงใด ก่อนที่จะนำข้อมูลเหล่านั้นมาวิเคราะห์ โดยรูปแบบที่ผู้วิจัยเลือกใช้มีรายละเอียดดังนี้ ด้านทฤษฎี (Theory Triangulation) การใช้มุมมองของทฤษฎีต่าง ๆ มาพิจารณาข้อมูลชุดเดียวกัน (Theory Triangulation) เป็นการใช้มุมมองของทฤษฎีแตกต่างกันมาพิจารณาตีความข้อมูลชุดเดียวกัน ด้านข้อมูล (Data Triangulation) การเปรียบเทียบและตรวจสอบความแน่นอนของข้อมูลโดยนำข้อมูลที่ได้อีกมาเปรียบเทียบ เป็นการดำเนินการตรวจสอบข้อมูลจากแหล่งที่มาต่างๆ โดยการนำมาหาความเหมือนหรือความแตกต่างของข้อมูล แล้วจึงนำมาหาข้อสรุปข้อมูลที่มีความสอดคล้องกัน ด้านวิธีรวบรวมข้อมูล (Methodological Triangulation) การเก็บข้อมูลด้วยวิธีที่แตกต่างกันออกไปในประเด็นเรื่องเดียวกัน โดยมีการเก็บข้อมูลจาก 3 วิธี ดังนี้ 1) เก็บข้อมูลจากหนังสือ วรรณกรรม บทความ 2) เก็บข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์โดยตรง และ 3) เก็บข้อมูลจากการสังเกตการณ์โดยตรง

## 5. สรุปผลการวิจัย

### 5.1 ความเป็นมาของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

จุดเริ่มต้นของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์นั้น เริ่มต้นจากความรักสัตว์และชื่นชอบอยากหาสัตว์เลี้ยงมาเลี้ยงเป็นสมาชิกในครอบครัว จึงทำให้มีการค้นหาข้อมูล สรรหาฟาร์มเพื่อรับเลี้ยง ซึ่งสำหรับสายพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ เป็นสายพันธุ์ที่มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ และมีอุปนิสัยขี้เล่น ขี้เล่น จึงเป็นสายพันธุ์ที่มีความนิยมอย่างมากในหมู่คนเลี้ยงแมว โดยเริ่มจากรับน้องแมวมา 1 ตัวต่อมาเมื่อเลี้ยงไปเรื่อย ๆ อยากที่จะหาเพื่อนหาคู่ให้ผสมพันธุ์ จาก 1 คู่เริ่มมีการเพิ่มจำนวนแมวในบ้าน นำมาสู่การพัฒนาต่อยอดไปสู่การดำเนินธุรกิจในรูปแบบธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์แมว

เมื่อเริ่มเข้าสู่วงการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ สำหรับฟาร์มที่มีมาตรฐานจำเป็นอย่างจะต้องมีการขึ้นทะเบียนฟาร์มกับสมาคมแมวต่าง ๆ ซึ่งมีทั้งสมาคมในประเทศไทย และสมาคมในต่างประเทศที่มีเครือข่ายและองค์กรที่ดูแลอยู่ในประเทศไทยอีกด้วย สมาคมต่าง ๆ เหล่านี้จะมีการดำเนินการออกใบรับรองสายพันธุ์ให้กับน้องแมวแต่ละตัวของฟาร์ม รวมทั้งมีการกำหนดข้อปฏิบัติมาตรฐานต่าง ๆ ในการจัดการฟาร์มและการเพาะพันธุ์อย่างได้มาตรฐาน และคำนึงถึงจรรยาบรรณในการเพาะพันธุ์ นอกจากนี้สมาคมยังมีการจัดประกวดเพื่อรับรองสายพันธุ์เพื่อนำแมวมา

แข่งขันเก็บคะแนนขึ้นอันดับทั้งในระดับประเทศ ระดับภูมิภาค และระดับโลกเพื่อการันตีสำหรับแมวที่จะนำไปพัฒนาสายพันธุ์ต่อ อีกทั้งเป็นการประชาสัมพันธ์การพัฒนาสายพันธุ์อย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐาน โดยส่วนมากที่ผ่านในประเทศไทยมักจะเริ่มต้นจากการนำเข้าพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์เพื่อนำมาตั้งต้นสายในการพัฒนาสายพันธุ์ต่อ การดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์แมวให้ได้มาตรฐานและประสบความสำเร็จนั้นผู้ประกอบการจะต้องรู้จักเรียนรู้และพัฒนาตนเองตลอดเวลา อีกทั้งต้องมีจรรยาบรรณในการเพาะพันธุ์

## 5.2 บทบาทและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

ผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ ที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น มักมองบทบาทของตนเองว่าไม่ใช่แค่เพียงเป็นผู้ประกอบธุรกิจแต่ยังคงเป็นผู้พัฒนาสายพันธุ์ในวงการเพาะพันธุ์อีกด้วย การวางบทบาทตนเองให้เป็นผู้พัฒนาสายพันธุ์นั้นหมายถึงการดำเนินธุรกิจด้วยจรรยาบรรณของการเป็นนักพัฒนาสายพันธุ์ที่ต้องคำนึงถึงมาตรฐานในการพัฒนาและมาตรฐานในการเลี้ยงดู ทั้งในด้านสิ่งแวดล้อมความเป็นอยู่ สุขภาพและอาหารการกิน รวมทั้งการให้ความสำคัญกับข้อปฏิบัติกฎกติกาในการดำเนินธุรกิจฟาร์มตามเงื่อนไขของแต่ละสมาคม นอกจากนี้บทบาทของผู้ประกอบการยังมีส่วนในการช่วยสร้างมาตรฐานในตลาดอีกด้วย ไม่ว่าจะเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้กับกลุ่มลูกค้า การเพาะพันธุ์อย่างมีคุณภาพเพื่อสร้างมาตรฐานในตลาดเพาะพันธุ์ ส่งเสริมการกำหนดราคามาตรฐานตามความเหมาะสม ซึ่งการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ หากต้องการประสบความสำเร็จในระยะยาวและอยู่ในตลาดได้อย่างยั่งยืน จึงควรมีการวางแผนในการเพาะพันธุ์ มีการวางแผนสำรอง รวมทั้งแผนการเงินด้านค่าใช้จ่าย เนื่องจากอาจมีปัญหาปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลให้ต้องมีการปรับแผนในการเพาะพันธุ์ได้ตลอดเวลา อีกทั้งต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพมาตรฐานลูกแมวภายในฟาร์ม นอกจากนี้การให้บริการหลังการขายก็เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่จะช่วยสร้างมาตรฐานให้กับฟาร์มของผู้ประกอบการ และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการจึงมีปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 7PS ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ ดังต่อไปนี้ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ มีการให้ความสำคัญกับมาตรฐานลักษณะของสายพันธุ์ รวมทั้งการคำนึงถึงสุขภาพสัตว์เลี้ยงโดยการตรวจสุขภาพและฉีดวัคซีนให้ลูกค้าก่อนส่งมอบ อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับการสร้างทางเลือกให้กับลูกค้าในการวางแผนผสมที่หลากหลาย และแจ้งแผนผสมผ่านการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบเพื่อเป็นตัวเลือกในการตัดสินใจ 2) ด้านราคา มีการอธิบายและสื่อสารนัยทางด้านราคาให้ลูกค้าทราบถึงที่มาที่ไปของราคาที่ถูกระบุขึ้นตามมาตรฐานเพื่อสร้างความเข้าใจให้กับลูกค้าถึงราคาที่ถูกต้องขึ้น โดยมีการกำหนดราคาตามฟอร์มมาตรฐาน 3) ด้านช่องทางการจำหน่าย เป็นในลักษณะผ่านช่องทางรูปแบบออนไลน์ เป็นการสื่อสารและติดต่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ อาทิเช่น เฟสบุ๊ก ติ๊กต็อก ไลน์ เว็บไซต์ เป็นต้น 4) ด้านการส่งเสริมการตลาด มีการจัดโปรโมชั่นผ่านชำระ หรือชำระผ่านบัตรเครดิต การให้ส่วนลดสำหรับการแนะนำต่อหรือแม้แต่การมาซื้อครั้งถัดไป รวมทั้งของแถมต่าง ๆ ตอนส่งมอบลูกแมวหรือแม้แต่การจัดส่งฟรี 5) ด้านบุคคล ผู้ประกอบการและพนักงานที่ดูแลฟาร์มจะต้องมีความรู้ความเข้าใจเป็นอย่างดีในการเลี้ยงดู รู้ถึงการดูแลเบื้องต้นเมื่อเจ็บป่วย การสังเกตความผิดปกติต่าง ๆ 6) ด้านการนำเสนอทางกายภาพ การนำเสนอการขายหรือการแสดงให้เห็นถึงความสวยงามสะอาดของสถานที่ดูแล และการถ่ายรูปหรือคลิปประชาสัมพันธ์สำหรับการขายที่มีความโดดเด่นน่าดึงดูดให้ผู้คนที่เห็นและสนใจและอยากจะทำมาสอบถาม 7) ด้านกระบวนการ ให้ความสำคัญในทุกกระบวนการตั้งแต่เริ่มขายจนส่งมอบ รวมไปถึงการบริการหลังการขายที่คอยเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำต่างๆสำหรับลูกค้าที่รับลูกแมวภายในฟาร์มไปดูแล

### 5.3 เป้าหมายความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

เป้าหมายความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ คือการให้ความสำคัญกับการเพาะพันธุ์ให้ได้ลักษณะตามที่ตั้งเป้าไว้ และการสร้างสายการเพาะพันธุ์ที่มีความแข็งแรงของสายพันธุ์ นอกไปกว่านั้นแล้ว สิ่งหนึ่งที่สำคัญอย่างยิ่งคือการส่งมอบลูกแมวในฟาร์มให้ไปอยู่กับครอบครัวที่สามารถดูแลได้อย่างดีและเหมาะสม จะเห็นได้ว่าจะมีการตั้งเงื่อนไขที่ช่วยคัดกรองลูกค้าที่จะรับแมวภายในฟาร์มของตนเอง รวมทั้งการตั้งราคาก็เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องการนำมาคัดกรองผู้ที่รับลูกแมวในฟาร์มไปด้วย เนื่องจากการเลี้ยงดูจะมีต้นทุนค่าใช้จ่ายพอสมควร อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ ไม่ได้ให้ความสำคัญกับกำไรไปมากกว่าความต้องการส่งมอบลูกแมวในฟาร์มที่ตั้งใจเลี้ยงดูไปยังครอบครัวที่อบอุ่นและเห็นลูกแมวเติบโตใช้ชีวิตอย่างมีความสุข ดังนั้นความสำเร็จของผู้ประกอบการเหล่านี้คือการส่งมอบความรักและความสุขไปยังครอบครัวใหม่

### 5.4 ปัญหา และอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหาในการดำเนินธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ (Scottish Fold)

#### 5.4.1 ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

5.4.1.1 ปัญหาด้านราคา เป็นปัญหาสำคัญอย่างหนึ่งตามกลไกตลาดในปัจจุบันที่มีการเพาะพันธุ์ลูกแมวในปริมาณที่มากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามปัญหาด้านราคาที่มีการกำหนดราคาที่ต่ำกว่ามาตรฐานเดิมอยู่มาก ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าความเป็นจริงของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากหากเลี้ยงดูอย่างได้มาตรฐานและประกอบธุรกิจบนพื้นฐานของกฎกติกาอย่างมีจรรยาบรรณ ราคาที่ต่ำเกินจริงจึงเป็นเรื่องที่อาจจะต้องคำถามถึงมาตรฐานในการเลี้ยงดูของผู้เพาะพันธุ์

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“ปัญหาเรื่องราคาต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐาน จริงๆ เรื่องนี้ก็มีกระทบบ้างอาจจะหาบ้านให้ลูกแมวได้ช้าลงบ้าง แต่ก็ไม่ได้เป็นผลให้ทางฟาร์มลดราคาตาม ด้วยเราเองก็มีกลุ่มลูกค้าที่เข้าใจถึงที่มาของราคาที่เป็นไปตามมาตรฐานแมวและมาตรฐานการเลี้ยงดูของฟาร์ม” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“สำหรับผมก็ยังคงราคาตามเกณฑ์มาตรฐานของฟาร์มเช่นเดิม ซึ่งผมให้ความสำคัญกับจรรยาบรรณ อีกทั้งผมมีกลุ่มลูกค้าฟาร์มเป็นหลักที่เข้าใจและพร้อมซื้อ ด้วยเชื่อมั่นในมาตรฐานและสายพันธุ์ของฟาร์มผม” (ต่าย, 2566)

5.4.1.2 ปัญหาความท้าทายด้านการขายและการประชาสัมพันธ์ โดยเฉพาะบนช่องทางออนไลน์ เป็นปัญหาที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจต้องหนักใจ เนื่องจากในปัจจุบันการประชาสัมพันธ์ หรือการสื่อสารเกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงในแพลตฟอร์มออนไลน์สาธารณะต่าง ๆ มีเงื่อนไขและข้อจำกัดค่อนข้างเยอะ ซึ่งเงื่อนไขเหล่านี้มักส่งผลให้เกิดการปิดกั้น ไปจนถึงการปิดแบบถาวรในหลายครั้งที่ผู้ประกอบการต้องเผชิญปัญหากับบัญชีของแพลตฟอร์มมีการแจ้งเตือนหรือมีการดำเนินการปิดทั้งชั่วคราวและถาวร ทำให้สับสนเสี่ยงจากการขาดการติดต่อกับกลุ่มลูกค้าเดิม ๆ เสี่ยงต่อการต้องเริ่มต้นใหม่ในการสร้างช่องทางสื่อสารและค้าขายออนไลน์อยู่ตลอดเวลา

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“ปัญหาปิดกันเป็นปัญหาที่ฟาร์มหลาย ๆ ฟาร์มก็เจอ ด้วยข้อจำกัดการโพสต์เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงค่อนข้างมีเงื่อนไขเยอะ เสี่ยงต่อกันโดนปิดกันหรือปิดถาวร ก็มีบางฟาร์มหันกลับมาออกบูธ ประชาสัมพันธ์ ในส่วนของฟาร์มเราเองก็จะหันไปติดต่อกับลูกค้าทางไลน์ แต่ก็จะมีารอัพท์เตรูปร่างต่าง ๆ ผ่านทางเฟซบุ๊ก” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“ในส่วนของฟาร์มผมปัจจุบันถ้าโพสต์ตามกลุ่มค่อนข้างขยหายาก อาจจะด้วยโดนปิดกันเยอะขึ้น ดังนั้นผมเลยหันมาเปิดเว็บไซต์ซึ่งก็ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี” (ต่าย, 2566)

5.4.1.3 ปัญหาด้านความต้องการของลูกค้า เนื่องจากว่าแมวสายพันธุ์สก๊อตติช โพลด์ มีความหลากหลายทั้งลักษณะหูซึ่งมีทั้งหูพับและหูตั้ง ลักษณะสีและลวดลาย กลุ่มลูกค้าจึงมีความต้องการที่แตกต่างกันอย่างมาก ดังนั้นในส่วนนี้ผู้ประกอบการจะเน้นเรื่องการสร้างจุดเด่นของสายบริดที่ฟาร์มว่าจะเน้นจุดเด่นในลักษณะลวดลายของการเพาะพันธุ์แบบใด เช่น เน้นแมวตาสองสี เน้นแมวลายแทปบี้ เน้นแมวตากลมโต เป็นต้น แต่ทั้งนี้ก็ควรเป็นลักษณะที่ถูกต้องตามมาตรฐาน นอกจากนี้สิ่งที่ช่วยได้อีกอย่างคือการวางแผนการผสมที่มีความหลากหลายของคู่พ่อพันธุ์และแม่พันธุ์ ซึ่งผู้ประกอบการต้องมีการจัดทำข้อมูล และเก็บรายละเอียดในแต่ละครอกเพื่อหาคู่ที่เหมาะสมต่อการผสมพันธุ์ให้ตรงตามเป้าหมายของฟาร์ม

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“แมวสายพันธุ์สก๊อตติช โพลด์ มีความหลากหลาย เช่น แบบหูตั้ง แบบหูพับ และหลายสี ทำให้ความต้องการแมวของลูกค้ามีความหลากหลายตามไปด้วย” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“แมวสายพันธุ์นี้ค่อนข้างจะหลากหลายทั้งสีทั้งรูปร่าง สีตาอีก ลูกตัวเองก็จะมีความต้องการกันคนละแบบคนละเสปค บางทีมาไม่ตรงช่วงที่ทางฟาร์มมีก็จะต้องรอไปก่อน” (ต่าย, 2566)

5.4.1.4 ปัญหาด้านต้นทุนในการเลี้ยงดู เป็นปัญหาใหญ่อย่างหนึ่งของผู้ประกอบการเพาะพันธุ์แมว โดยเฉพาะอย่างยิ่งแมวสายพันธุ์สก๊อตติช โพลด์ เนื่องจากในการเพาะพันธุ์แมวสายพันธุ์นี้ จะต้องเป็นการผสมพันธุ์ระหว่างแมวหูพับกับแมวหูตั้งเท่านั้น ซึ่งมีเหตุให้ผู้ประกอบการหลายฟาร์มมีจำนวนพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์ในฟาร์มที่จะนำมาจับคู่ผสมในจำนวนมาก โดยมักมีจำนวนไม่น้อยกว่า 10 ตัว ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายรายเดือนในการเลี้ยงดูที่ค่อนข้างสูงด้วยราคาอาหารและทรายแมวที่ต้องใช้ในทุก ๆ เดือนมีราคาตามเกรดและคุณภาพของสินค้าเหล่านั้น และโดยส่วนมากฟาร์มที่ได้มาตรฐานจะนิยมใช้เกรดอาหารที่เป็นเกรดตั้งแต่เกรดพรีเมียมขึ้นไป เนื่องจากส่งผลดีต่อสุขภาพแมวในระยะยาว ดังนั้นราคาก็จะสูงตามเกรดสินค้าไปด้วย จากจำนวนแมวที่มีอยู่ในฟาร์มจำนวนมาก บางฟาร์มจึงประสบปัญหาต้นทุน และได้รับอิทธิพลจากปัญหาราคาขายแมวที่ต่ำจนเกินไปในตลาดปัจจุบัน

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“ต้นทุนการดูแลแมวภายในฟาร์มค่อนข้างสูงเลยทีเดียว ทั้งค่าอาหาร ค่าวัคซีน ค่าดูแลเวลาลูกแมวหรือแมวในฟาร์มป่วย ถึงแม้ในตลาดจะมีให้เลือกหลากหลายแต่ส่วนใหญ่เราก็จะเลือกสินค้าที่มีมาตรฐานและดีต่อสุขภาพแมวในระยะยาว” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“ต้นทุนหลักๆก็จะเป็นในเรื่องค่าอาหาร ค่าทรายแมว ค่าดูแลบำรุง อาหารเสริมต่าง ๆ ซึ่งก็เป็นค่าใช้จ่ายที่สูงพอสมควร” (ต่าย, 2566)

5.4.1.5 ปัญหาสุขภาพแมว เป็นปัญหาหนึ่งของผู้ประกอบการจะประสบได้ตลอดถึงแม้จะเตรียมตัว และดูแลอย่างดีขนาดไหน เนื่องจากแมวเป็นสัตว์ที่เกิดความเครียดและภูมิตกได้ง่าย ซึ่งนำมาซึ่งโรคร้ายและนำมาสู่การรักษา ส่งผลเกี่ยวข้องกับต้นทุนในการดูแลอีกด้วย

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“ปัญหาสุขภาพแมวเป็นเรื่องที่พบบ่อย ฟาร์มเราเองก็มีเจอเพราะแมวป่วยง่าย เครียด นิดหน่อยก็ภูมิคุ้มกันตก แถมยังมีพวกโรคประจำสายพันธุ์ พวกโรคทางพันธุกรรมที่ต้องระวังอีกด้วย” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“ปัญหาสุขภาพสำหรับแมวนี้เป็นเรื่องปกติที่พบได้บ่อยมาก แต่ก็เป็นที่ปัญหาที่ควรจะต้องดูแลและให้ความสำคัญ เพราะแมวสายพันธุ์นี้ป่วยง่ายต้องดูแลเสริมภูมิตลอด” (ต่าย, 2566)

5.4.1.6 ปัญหาความยากลำบากในการเพาะพันธุ์แมว เป็นปัจจัยที่ค่อนข้างควบคุมได้ยากเนื่องจากอาจเป็นสาเหตุมาจากตัวพ่อพันธุ์แม่พันธุ์เอง หรือปัญหาจากสภาพแวดล้อม แต่ปัญหานี้กลับส่งผลต่อการวางแผนผสมพันธุ์ของผู้ประกอบการธุรกิจมากเลยทีเดียว เนื่องจากอาจทำให้ในช่วงที่วางแผนการขายไม่มีลูกแมวสำหรับจำหน่ายนั่นเอง

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“เป็นปัญหาในการวางแผนผสมพันธุ์ที่ค่อนข้างคาดเดายาก เพราะมีทั้งปัจจัยที่ควบคุมได้ และควบคุมไม่ได้ ซึ่งบางทีก็ขึ้นอยู่กับลักษณะของแมวแต่ละตัว หรือสภาพแวดล้อม” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“ปัญหาแมวไม่ผสมพันธุ์นี้บางทีก็เป็นเพราะตัวเมียไม่ยอมผสม หรือบางครั้งก็เป็นเพราะตัวผู้ขึ้นผสมไม่เป็น หรืออาจจะเป็นเพราะสภาพแวดล้อมไม่เหมาะสม เป็นเรื่องที่คาดเดายากและทำให้ต้องเปลี่ยนคู่ผสมก็มี” (ต่าย, 2566)

## 5.4.2 แนวทางการแก้ไขปัญหาในการดำเนินธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

5.4.2.1 แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านราคา ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการสร้างจุดเด่น และมาตรฐานของฟาร์ม โดยต้องมีเป้าหมายของการเพาะพันธุ์ที่ชัดเจนเพื่อสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของฟาร์ม อาทิเช่น ลักษณะใบหน้า ลักษณะโครงสร้าง ลักษณะสีและรูปแบบ เป็นต้น เพื่อดึงดูดความน่าสนใจและการสร้างการรับรู้ในตลาด ที่ทำให้ลูกค้าต้องนึกถึง นอกจากนี้ยังต้องมีการสื่อสารสร้างความเข้าใจเพื่อสื่อสารข้อมูลต่างๆให้ลูกค้าเข้าใจและเชื่อมั่น ในการเลือกซื้อลูกแมวจากฟาร์มของตน

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“ฟาร์มเราให้ความสำคัญกับมาตรฐานฟาร์มแมวม และสุขภาพแมวมรวมทั้งสุขภาพชีวิต หลังจากย้ายบ้าน การกำหนดราคาตามมาตรฐานจึงเป็นสิ่งสำคัญที่เราใช้คัดกรองบ้านให้หนึ่ง ดังนั้นปัญหาราคาคาดตลาดในทั่วไป เราก็มุ่งเน้นการอธิบายถึงเหตุผลที่มาที่ไปของราคาตามมาตรฐาน” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“ผมยึดราคาตามมาตรฐานเดิมของฟาร์ม ด้วยถึงแม้ราคาตลาดจะผันผวน แต่โดยส่วนตัวทางฟาร์มมีลูกค้าประจำที่เข้าใจและเชื่อมั่น ให้ความไว้วางใจกับฟาร์มอยู่แล้ว เพราะผมเน้นในเรื่องมาตรฐานสายพันธุ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของฟาร์มผมเอง” (ต่าย, 2566)

5.4.2.2 แนวทางการแก้ไขปัญหาความท้าทายด้านการขายและการประชาสัมพันธ์ ปัญหาการประชาสัมพันธ์ที่ถูกปิดกั้นในปัจจุบัน ผู้ประกอบการมีการปรับเปลี่ยนในรูปแบบการนำเสนอในลักษณะคอนเทนต์เพื่อดึงดูดมากกว่าการพิมพ์ข้อความที่สับสนต่อการถูกปิดกั้น การสร้างคลิปที่น่าสนใจ หรือแม้แต่มีการตั้งกลุ่มเฉพาะหรือแพลตฟอร์มค้าขายส่วนตัวเลี้ยงโดยเฉพาะ อาทิเช่น การสร้างเว็บไซต์ของตนเองหรือการสร้างแอปพลิเคชันค้าขาย

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“โดยส่วนใหญ่ของทางฟาร์มจะเน้นสื่อสารทางแอปพลิเคชันไลน์แต่ก็จะมีการโปรสุรูปควบคู่กันไปด้วย ด้วยทางเราก็มียุคค้าประจำที่ติดตามและมีการแนะนำกันมาเรื่อย ๆ” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“การโพสต์ขายในกลุ่มก็มีบ้างแต่ด้วยโดนปิดกั้นเยอะ ก็จะมาเปิดเว็บไซต์ซึ่งลูกค้าให้ความสนใจอย่างมาก ปัจจุบันลูกค้าใหม่ๆก็ตามมาจากเว็บไซต์” (ต่าย, 2566)

5.4.2.3 แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการมีแนวทางการแก้ปัญหาคือการวางแผนผสมพันธุ์ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น แต่ก็ยังคงมีการสร้างจุดเด่นของสายเพาะพันธุ์ของฟาร์มตนเองให้เป็นเอกลักษณ์ มีการนำเข้าหรือเพิ่มพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ที่มีความแตกต่างกันในลักษณะสีและลวดลาย เพื่อเพิ่มโอกาสเกิดของลูกแมวในลักษณะที่หลากหลายและมีจุดเด่นมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ลูกค้าได้มีโอกาสเลือกมากขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“ด้วยลูกค้ามีความต้องการหลากหลาย เราก็มุ่งเน้นต้องมีคู่ผสมพันธุ์ที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้ามากขึ้น โดยก็จะมีการวางแผนการผสมพันธุ์ในหลากหลายคู่” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“ในส่วนของผมปัญหาเรื่องนี้ผมเน้นสร้างเอกลักษณ์ตามเป้าหมายที่วางไว้ แต่ก็ให้ความสำคัญกับความหลากหลายในการวางแผนผสมด้วย” (ต่าย, 2566)

5.4.2.4 แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านต้นทุนในการเลี้ยงดู ผู้ประกอบการเพาะพันธุ์แมวส่วนใหญ่ มักมีจำนวนแม่พันธุ์และพ่อพันธุ์ในฟาร์มมากกว่า 10 ตัวขึ้นไปส่งผลต่อต้นทุนในการเลี้ยงดู การซื้อปลอกจึงเป็นสิ่งที่ไม่นิยม



มากนัก ผู้ประกอบการมักเลือกติดต่อจากโรงงานหรือติดต่อเซลล์โดยตรงเพื่อขอราคาพิเศษสำหรับฟาร์ม นอกจากนี้ผู้ประกอบการบางรายก็มีการสั่งผลิตเองโดยตรงด้วยเช่นกัน

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“ส่วนตัวทางฟาร์มจะซื้อในราคาส่ง มีการติดต่อผ่านเซลล์หรือบริษัทเอง เนื่องจากจะได้ราคาที่ถูกกว่า แต่ก็ยังคงจะเลือกผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสุขภาพในระยะยาว” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“ส่วนที่ฟาร์มจะมีที่สั่งซื้อจากเซลล์และโรงงาน นอกจากนี้ก็ยังมีที่ผลิตทำเองประเภทบราฟ แต่ก็ยังให้ความสำคัญกับคุณภาพอาหารที่ดีต่อสุขภาพและแมวในฟาร์มต้องขึ้นชอบด้วย” (ต่าย, 2566)

5.4.2.5 แนวทางการแก้ไขปัญหาสุขภาพแมว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการแบ่งสัดส่วนของสถานที่อย่างชัดเจนและพยายามแบ่งเป็นกลุ่มย่อย ๆ มากกว่าการเลี้ยงรวมกันทั้งหมด ที่สำคัญจะต้องมีการฉีดวัคซีนให้ครบ และต่อเนื่องประจำปีอย่างตลอด ให้ความสำคัญกับการตรวจสอบสุขภาพและคอยสังเกตอาการไม่พึงประสงค์ต่างๆ การให้ความสำคัญกับสุขอนามัยภายในฟาร์ม และอาหารการกินที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“ต้องมีการตรวจสอบสุขภาพ และฉีดวัคซีนเป็นประจำ รวมทั้งให้ความสำคัญกับการรักษาความสะอาด เพราะแมวเป็นสัตว์ที่ป่วยง่ายเราจะให้ความสำคัญอย่างมากในเรื่องพวกนี้ การพูดคุยกับสัตวแพทย์ และขอคำแนะนำเบื้องต้นในการรักษาก็เป็นสำคัญ” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“การเตรียมความพร้อมสำหรับขึ้นพื้นฐานทั้งยาและอุปกรณ์เป็นเรื่องสำคัญ ที่ต้องควบคู่ไปกับการตรวจสอบสุขภาพ ฉีดวัคซีน การดูแลทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ” (ต่าย, 2566)

5.4.2.6 แนวทางการแก้ไขปัญหาความยากลำบากในการเพาะพันธุ์แมว ปัญหาที่มีทั้งส่วนที่ควบคุมได้และควบคุมไม่ได้ ในส่วนที่ควบคุมได้ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญกับการเตรียมความพร้อมของทั้งพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์ รวมทั้งการให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อม แสง อุณหภูมิที่เหมาะสม อาหารที่เหมาะสม เพื่อช่วยกระตุ้นให้เกิดการผสมพันธุ์ หรือแม้แต่การช่วยฝึกลูกสำหรับพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ฟาร์มที่นำมาผสมในครั้งแรก

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 กล่าวว่า

“เป็นเรื่องที่ควบคุมอยากแต่เราก็พอที่จะสามารถช่วยเพิ่มโอกาสด้วยการจัดสถานที่ที่เหมาะสม การเตรียมความพร้อมพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ก่อนผสม โดยเฉพาะในเรื่องของสุขภาพความแข็งแรง” (เป้, 2566)

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 กล่าวว่า

“เลือกและจับคู่ที่พร้อมจะผสม ในสถานที่ที่เหมาะสม สภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยก็เป็นสิ่งที่พอจะทำได้เพื่อเพิ่มโอกาสความเป็นไปได้” (ต่าย, 2566)

## 6. อภิปรายผลการวิจัย

6.1 บทบาทและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสู่การประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ (Scottish Fold)

### 6.1.1 ความเป็นของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์

การศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ มักเริ่มจากการอยากรหาสัตว์เลี้ยงมาเลี้ยงสักตัวเป็นเพื่อนหรือเข้ามาเป็นสมาชิกส่วนหนึ่งของครอบครัว และการให้ความสำคัญกับการคัดเลือกสมาชิกที่จะเข้ามาในบ้าน จึงเริ่มมีการศึกษาหาข้อมูล ด้วยอุปนิสัยและเอกลักษณ์ของแมวสายพันธุ์นี้จึงเป็นที่น่าดึงดูดและน่าสนใจที่ทำให้ผู้ที่สนใจเลี้ยงแมวอยากจะเข้ามาเป็นสมาชิกในครอบครัว เริ่มจาก 1 ตัวและมีความต้องการขยายเพิ่มขึ้น จนมาถึงการเข้าสู่ตลาดการแข่งขันแมวประกวดและนำมาซึ่งการนำตนเองไปสู่โลกของคนรักแมวที่เลี้ยงสัตว์เลี้ยงประเภทนี้เสมือนสมาชิกในครอบครัว ผู้ประกอบการจึงมองเห็นรูปแบบธุรกิจที่มาพร้อมกับความรักและการส่งมอบความสุขสำหรับกลุ่มคนที่ให้ความสำคัญกับสัตว์เลี้ยงเหมือนสมาชิกครอบครัว ซึ่งเป็นพฤติกรรมเลี้ยงสัตว์ที่สอดคล้องกับแนวคิดการวิจัยของ KrungthaiCOMPASS (2564) ซึ่งพบว่าในปัจจุบันเกิดกระแสการเลี้ยงสัตว์เสมือนสมาชิกในครอบครัว (Humanization/Pet Parent) ที่พร้อมจะทุ่มเงินดูแลเลี้ยงดูเพื่อให้สัตว์เลี้ยงอยู่สบาย ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Morgan Stanley (2021) พบว่าผู้เลี้ยงสัตว์ในปัจจุบันให้ความสำคัญกับสัตว์เลี้ยงของตนเสมือนสมาชิกในครอบครัวด้วยความรักความผูกพันเหมือนลูก ซึ่งได้มีการนิยามพฤติกรรมเลี้ยงดังกล่าวว่าเป็น ทาสหมาทาสแมว (Patriarchy)

### 6.1.2 บทบาทและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์

การศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ วางบทบาทของตนเองไม่ใช่เพียงเป็นนักธุรกิจในตลาดแต่ที่สำคัญคือการเป็นนักพัฒนาสายพันธุ์อีกด้วย ซึ่งจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการสร้างมาตรฐานในการเพาะพันธุ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานสมาคมต่าง ๆ มีทั้งสมาคมในประเทศไทยและต่างประเทศ ไม่ใช่แค่เพียงความสวยงามตามมาตรฐานแต่เป็นการให้ความสำคัญด้านสุขภาพของสัตว์เลี้ยง นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังต้องหาข้อมูลความรู้ในการพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา ด้วยการค้นคว้าอ่านงานวิจัยและเข้าร่วมอบรม ซึ่งปัจจัยที่ผู้ประกอบการนำมาดำเนินธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ให้ประสบความสำเร็จตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 7PS ทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ ให้ความสำคัญสุขภาพมาตรฐานของลูกแมวในการส่งมอบ และสร้างทางเลือกให้ลูกค้าได้มีโอกาสตัดสินใจด้วยการประชาสัมพันธ์หรือส่งแผนการผสมพันธุ์ให้ลูกค้าทราบ 2) ด้านราคา มีการประชาสัมพันธ์สร้างความเข้าใจถึงราคาที่สะท้อนการเลี้ยงดูและมาตรฐานฟาร์ม 3) ด้านช่องทางการจำหน่าย เป็นในลักษณะผ่านช่องทางรูปแบบออนไลน์ เป็นการสื่อสารและติดต่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ 4) ด้านการส่งเสริมการตลาด มีการส่งเสริมการตลาดอย่างสม่ำเสมอ ที่สำคัญต้องตอบสนองความต้องการและสามารถดึงดูดการตัดสินใจของลูกค้าให้กลับมาซื้อซ้ำหรือแนะนำต่อ 5) ด้านบุคคล ผู้ประกอบการและพนักงานที่ดูแลฟาร์มจะต้องมีความรู้ความเข้าใจเป็นอย่างดีในการเลี้ยงดูและเพาะพันธุ์อย่างได้มาตรฐาน รู้ถึงการดูแลเบื้องต้นเมื่อเจ็บป่วย การสังเกตความผิดปกติต่างๆ เป็นต้น 6) ด้านการนำเสนอทางกายภาพ เป็นการนำเสนอการขายโดยแสดงให้เห็นถึงความสวยงามสะอาดของสถานที่ดูแล และการถ่ายรูปหรือคลิปประชาสัมพันธ์สำหรับการขายที่มีความโดดเด่นน่าดึงดูดให้ผู้คนที่เห็นสนใจและอยากจะเข้ามาสอบถาม 7) ด้านกระบวนการ ให้ความสำคัญในทุกกระบวนการตั้งแต่เริ่มขายจนส่งมอบ รวมไปถึงการบริการหลังการขายที่คอยเป็นที่เลี้ยงให้คำแนะนำต่างๆ สำหรับลูกค้าที่รับลูกแมวภายในฟาร์มไปดูแล ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปรภัสสร สัจจจักร

มนตรี (2564) ที่พบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจสัตว์เลี้ยงเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเป็นอย่างมากไม่ว่าจะเป็นด้านผลิตภัณฑ์ที่ให้ความสำคัญกับกายภาพ ลวดลายความต้องการและความพึงพอใจ นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการด้านข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจกับส่วนประสมทางการตลาดด้านอื่นๆ ทั้งช่องทางการขาย ราคา ก็ล้วนแต่ส่งอิทธิพลต่อการตัดสินใจ

### 6.1.3 เป้าหมายความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

การศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่า นิยามเป้าหมายความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์แมวสก๊อตติช โพลด์ นั้นไม่ใช่ในเรื่องของกำไรเพียงอย่างเดียว แต่เน้นในเรื่องของการพัฒนาสายพันธุ์ตามเป้าหมายที่วางไว้ให้ได้มาตรฐาน อีกทั้งการให้ความสำคัญกับการมีจริยบรรณในการเป็นผู้พัฒนาสายพันธุ์ ด้วยการดำเนินธุรกิจที่อยู่บนหลักการมาตรฐาน นอกจากนี้ความสำเร็จของผู้ประกอบการคือการได้ส่งต่อลูกแมวที่เลี้ยงดูมาไปสู่ครอบครัวใหม่ที่สามารถดูแลได้อย่างเหมาะสม แสดงให้เห็นถึงการเป็นมากกว่าผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แต่เปรียบเสมือนการเป็นพ่อเป็นแม่หรือเป็นคุณตาคุณยายที่ได้ส่งมอบคนในครอบครัวไปยังครอบครัวใหม่ ได้เห็นลูกแมวในบ้านเติบโตไปอย่างมีความสุข

## 6.2 ปัญหา และอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหาในการดำเนินธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ (Scottish Fold)

### 6.2.1 ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

การศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ ต้องประสบพบปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ในหลากหลายด้าน ประกอบด้วย ปัญหาด้านราคา ที่เป็นไปตามกลไกตลาดที่มีผู้ให้ความสนใจเพาะพันธุ์เพิ่มมากขึ้น แต่ทั้งนี้ราคาก็ยังต่ำกว่าราคามาตรฐานเดิมที่มีมาตลอด ปัญหาด้านปัญหาความท้าทายด้านการขายและการประชาสัมพันธ์ ด้วยการสื่อสารในแพลตฟอร์มที่นิยมในปัจจุบันส่วนใหญ่จะมีข้อจำกัดสำหรับการสื่อสารเกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงในลักษณะการขาย โดยเฉพาะถ้อยคำที่สุ่มเสี่ยงที่ถูกจำกัดต่างๆ ส่งผลให้ยากต่อการประชาสัมพันธ์การขายหรือสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า ปัญหาด้านความต้องการของลูกค้า ด้วยความหลากหลายของลักษณะรูและสีขนลวดลาย ทำให้การเพาะพันธุ์ค่อนข้างวางแผนยากในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย ปัญหาด้านต้นทุนในการเลี้ยงดู ราคาสินค้าสำหรับสัตว์เลี้ยงในปัจจุบันมีต้นทุนการเลี้ยงดูที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในกลุ่มที่เลี้ยงเหมือนสมาชิกในครอบครัวซึ่งรวมถึงฟาร์มที่มีการเพาะพันธุ์อย่างมาตรฐานและคำนึงถึงสุขภาพและความเป็นอยู่ของสัตว์เลี้ยงภายในฟาร์ม ปัญหาด้านสุขภาพแมว ด้วยแมวเป็นสัตว์ที่เครียดและภูมิคุ้มกันต่ำ ซึ่งส่งผลต่อสุขภาพโดยเฉพาะอย่างยิ่งแมวสายพันธุ์สก๊อตติช โพลด์ ที่มีปัญหาทางพันธุกรรมเกี่ยวกับกระดูก ปัญหาความยากลำบากในการเพาะพันธุ์แมว ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ออย่างหนึ่งที่มีผลทำให้การวางแผนผสมพันธุ์ไม่เป็นที่ต้องการ ส่งผลให้มีลูกแมวจำหน่ายตามช่วงที่วางแผนไว้

### 6.2.2 แนวทางการแก้ไขปัญหาในการดำเนินธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์

การศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก๊อตติช โพลด์ มีแนวทางการแก้ไขปัญหาในด้านต่างๆ ดังนี้

6.2.2.1 แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านราคา ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการสร้างจุดเด่นและมาตรฐานของฟาร์มเพื่อสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของฟาร์มดึงดูดความน่าสนใจ นอกจากนี้การสร้างการรับรู้ในตลาดที่ทำให้ลูกค้าต้องนึกถึงก็เป็นสิ่งสำคัญ อีกทั้งยังต้องมีการสื่อสารสร้างความเข้าใจเพื่อสื่อสารข้อมูลต่าง ๆ ให้ลูกค้าเข้าใจและเชื่อมั่นในการเลือกซื้อลูกแมวจากฟาร์มของตน ด้วยถึงแม้จะมีการกำหนดราคาต่ำกว่ามาตรฐานการขายปกติ

ในตลาดอยู่มาก แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการเล็งเห็นว่ากลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของตนจะให้ความสำคัญกับคุณภาพหรือลักษณะมาตรฐานและความเชื่อมั่นของฟาร์มจากการบริการและการให้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ ดังนั้นการให้ความสำคัญในมาตรฐานและการสื่อสารทำความเข้าใจของการกำหนดราคาให้ลูกค้าทราบ ทำให้ฟาร์มยังคงมีลูกค้าที่เชื่อมั่นและเข้าใจ จึงมีการนำแนวคิดส่วนประสมทางการตลาดมาใช้ในการแก้ไขปัญหา ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ ฌักทรี ต.รุ่งเรือง (2564) ซึ่งพบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสัตว์เลี้ยงในลำดับต้น ๆ คือ ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการ ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านผลิตภัณฑ์

6.2.2.2 แนวทางการแก้ไขปัญหาปัญหาความท้าทายด้านการขายและการประชาสัมพันธ์ ด้วยจากปัญหาการประชาสัมพันธ์ที่ถูกปิดกั้นในปัจจุบัน ผู้ประกอบการมีการปรับเปลี่ยนในรูปแบบการนำเสนอในลักษณะคอนเทนต์เพื่อดึงดูดมากกว่าการพิมพ์ข้อความที่สับสนเสี่ยง การสร้างคลิปที่น่าสนใจ หรือแม้แต่มีการตั้งกลุ่มเฉพาะหรือแพลตฟอร์มค้าขายสัตว์เลี้ยงโดยเฉพาะ ซึ่งอย่างไรก็ตามยังคงเป็นการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ในรูปแบบออนไลน์ เนื่องจากสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายและรวดเร็ว เพียงแต่อาจจะมีการปรับเปลี่ยนในลักษณะของการสื่อสารหรือปรับเปลี่ยนแพลตฟอร์ม ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ วิไล วิทย์วิโรศักดิ์ และ ยุบล เบ็ญจรงค์กิจ (2563) ซึ่งพบว่าเกี่ยวกับอิทธิพลของการสื่อสารเรื่องเกี่ยวกับสัตว์ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติ และพฤติกรรมของผู้ใช้สื่อสังคมออนไลน์ ปัจจุบันเทคโนโลยีดิจิทัลทำให้การสื่อสารเร็วมากขึ้น โดยปราศจากอุปสรรคทั้งทางภูมิศาสตร์ ระยะทางติดต่อสื่อสาร ได้รวดเร็ว กว้างไกลมากขึ้นและค่าใช้จ่ายถูกลง

6.2.2.3 แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการมีแนวทางการแก้ปัญหาคือการวางแผนผสมพันธุ์ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น แต่ก็ยังคงมีการสร้างจุดเด่นของสายเพาะพันธุ์ของฟาร์มตนเองให้เป็นเอกลักษณ์ มีการนำเข้าหรือเพิ่มพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ที่มีความแตกต่างกันในลักษณะสีและลวดลาย เพื่อเพิ่มโอกาสเกิดของลูกแมวในลักษณะที่หลากหลายและมีจุดเด่นมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ลูกค้าได้มีโอกาสเลือกมากขึ้น ซึ่งถือว่าการให้ความสำคัญปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อนำมาแก้ปัญหาในด้านความต้องการด้วยการให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญและมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของปรภัสสร สัจจาอำครมนตรี (2564) ส่วนผสมทางการตลาด (7PS) มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อของผู้บริโภค โดยปัจจัยสำคัญที่ส่งผลคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคแต่ละบุคคล

6.2.2.4 แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านต้นทุนในการเลี้ยงดูผู้ประกอบการเพาะพันธุ์แมวส่วนใหญ่ มักมีจำนวนแม่พันธุ์และพ่อพันธุ์ในฟาร์มมากกว่า 10 ตัวขึ้นไปส่งผลต่อต้นทุนในการเลี้ยงดู ผู้ประกอบการมักเลือกติดต่อผลิตจากโรงงานหรือติดต่อเซลล์โดยตรงเพื่อขอราคาพิเศษ แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการก็ยังคงให้ความสำคัญกับคุณภาพเกรดอาหารที่ดีต่อสุขภาพสัตว์เลี้ยงในระยะยาว และความชื่นชอบของสัตว์เลี้ยงภายในฟาร์ม ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของจิรายุ ทะรุณรัมย์ และ ปาลิตา ศรีศรีกำพล (2564) ในการเลือกซื้ออาหารสำหรับสัตว์เลี้ยง ราคาที่ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับประโยชน์ และรสชาติที่สัตว์เลี้ยงชื่นชอบ

6.2.2.5 แนวทางการแก้ไขปัญหาสุขภาพแมวผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการแบ่งสัดส่วนของสถานที่อย่างชัดเจนและพยายามแบ่งเป็นกลุ่มย่อย ๆ มากกว่าการเลี้ยงรวมกันทั้งหมด ที่สำคัญจะต้องมีการฉีดวัคซีนให้ครบ และต่อเนื่องประจำปีอย่างตลอด ให้ความสำคัญกับการตรวจสุขภาพและคอยสังเกตอาการไม่พึงประสงค์ต่าง ๆ การให้ความสำคัญกับสุขอนามัยภายในฟาร์ม ให้ความสำคัญกับอาหารการกินที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน

6.2.2.6 แนวทางการแก้ไขปัญหาปัญหาความยากลำบากในการเพาะพันธุ์แมว ปัญหานี้มีทั้งส่วนที่ควบคุมได้และควบคุมไม่ได้ ในส่วนที่ควบคุมได้ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญกับการเตรียมความพร้อมของทั้งพ่อพันธุ์

และแม่พันธุ์ รวมทั้งการให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อม แสง อุณหภูมิที่เหมาะสม อาหารที่เหมาะสม เพื่อช่วยกระตุ้นให้เกิดการผสมพันธุ์ หรือแม้แต่การช่วยฝึกฝนสำหรับพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ฟาร์มที่นำมาผสมในครั้งแรก

## 7. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย และข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

### 7.1 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้ทราบความเป็นมาของผู้ประกอบการธุรกิจเพาะพันธุ์ แมวสก็อตติช โพลด์ รวมทั้งบทบาทและการดำเนินธุรกิจไปสู่เป้าหมายความสำเร็จของผู้ประกอบการ และปัญหา อุปสรรครวมทั้งแนวทางการแก้ไขปัญหา ผู้วิจัยจึงขอเสนอแนวความคิดเห็นต่อไปนี้ จากการศึกษาวิจัยจะพบปัญหาในเรื่องของข้อมูลลักษณะมาตรฐานทางสายพันธุ์ที่ถูกต้องค่อนข้างยังไม่แพร่หลายในวงกว้างสำหรับคนทั่วไป โดยมากมักจะเป็นข้อมูลเชิงลึกในวงแคบ ทำให้ผู้คนทั่วไปหรือกลุ่มคนที่สนใจแต่ไม่ได้อยู่ในวงการประกวดหรือเพาะพันธุ์อาจจะยังไม่เข้าถึงข้อมูลมากนัก ทำให้อาจจะยังไม่เข้าใจเหตุผลของการกำหนดมาตรฐานและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ จึงมีข้อมูลไม่มากในการเลือกซื้อ ดังนั้นควรเพิ่มการประชาสัมพันธ์ในวงกว้างมากขึ้นผ่านช่องทางออนไลน์ที่หลากหลาย เพื่อเป็นการส่งเสริมมาตรฐานและรักษามาตรฐานของสายพันธุ์ ให้คนทั่วไปที่มีความสนใจได้เข้าใจมากขึ้น

### 7.2 ข้อเสนอการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการเน้นการศึกษาในผู้ประกอบการเพาะพันธุ์แมวสายพันธุ์สก็อตติช โพลด์สายพันธุ์เดียวกัน แต่ในปัจจุบันมีการนำเข้ามาสายพันธุ์ต่าง ๆ ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น บางฟาร์มจะมีหลายสายพันธุ์ภายในฟาร์มเดียวกัน ซึ่งจะมีเงื่อนไขและรูปแบบการเพาะพันธุ์ที่แตกต่างกันไป รวมถึงการจัดการสถานที่ให้มีความเหมาะสม ดังนั้นเป็นเรื่องที่น่าสนใจสำหรับฟาร์มที่มีการเพาะพันธุ์ในหลายสายพันธุ์ว่ามีการดำเนินธุรกิจและจัดการรูปแบบธุรกิจ รวมถึงการจัดการเพาะพันธุ์อย่างไร

## บรรณานุกรม

- เกวลิน อังคนานนท์ และ ถอม ท่องศ์สกุล. (2564). แนวทางการทำการตลาดออนไลน์สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ผ่านเฟซบุ๊กเพจ.วารสารวิทยาการจัดการ ,ปีที่ 8 (ฉบับที่ 2), 172-202.
- เกษตรกรก้าวหน้า (2562). ฟาร์มแมว มืออาชีพ. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: แม่บ้าน.
- ขจิตขวัญ กิจวิศาละ. (2564). ศาสตร์การเล่าเรื่องในสื่อสารศึกษา. วารสารศาสตร์ฉบับเรื่องเล่าด้วยใจเธอ, ปีที่ 14 (ฉบับที่ 3), 9-85.
- จักรินทร์ นิตรัตน์ภักดี และ ชนกร ลิ้มศรีณย์. (2562). อิทธิพลของส่วนประสมทางการตลาด (7Ps) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการใช้บริการโมบาย แบนด์กิ้ง กรณีศึกษา : เขตพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล. วารสารบริหารธุรกิจศรีนครินทรวิโรฒ,ปีที่ 10 (ฉบับที่ 2), 120-143.
- ณภัทร ต.รุ่งเรือง. (2562). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสัตว์เลี้ยงทางเลือก (Exotic Pet) ในประเทศไทย. การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- ยุทธการ เอี่ยมณี. (2563). แผนธุรกิจให้บริการอาบน้ำตัดขนและโรงแรมสุนัข “Koinu Spa and Hotel”. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาพาณิชยศาสตร์และการบัญชี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ปรภัสสร สัจจาอัครมนตรี. (2564). ความชอบและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อแมวพันธุ์แท้ของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- วิไล วิทยวีรศักดิ์ และยุบล เป็ญจรงค์กิจ. (2563). อิทธิพลของการสื่อสารเรื่องเกี่ยวกับสัตว์ที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติและพฤติกรรมของผู้ใช้สื่อสังคมออนไลน์. วารสารการประชาสัมพันธ์และการโฆษณา, ปีที่ 13 (ฉบับที่ 2), 115-135.
- ศิลป์ชัย เกษมเทวินทร์. (2562). เรื่องเล่าผู้ประกอบการค้าส่งรองเท้าสตรีในตลาดสำเพ็ง เขตสัมพันธวงศ์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- Morgan Stanley. (2021) สืบค้นจาก <https://www.morganstanley.com/ideas/us-pets-investing-trend>
- Krungthai COMPASS. (2564) สืบค้นจาก<https://www.efinancethai.com/LastestNews/LatestNewsMain.aspx?release=y&ref=M&id=TXZ2VFBRQW53WUE9>



80<sup>th</sup> Anniversary  
SILPAKORN UNIVERSITY  
Creative Art and Science for All



คณะวิทยาการจัดการ  
Faculty of Management Science

# Proceedings

การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 11 ประจำปี 2566