

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ ได้ศึกษาจากผู้ประกอบการธุรกิจจำนวน 8 ราย โดยแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลและแปลผลเป็น 4 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ ประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ พื้นที่เพาะปลูก แหล่งเงินทุนที่ใช้ เงินลงทุนเริ่มแรก การจัดสรรรายได้ หน้าที่ของธุรกิจ การจัดให้มีฝ่ายตลาด หน้าที่ของฝ่ายตลาด รูปแบบองค์กรการตลาดและแผนการตลาดในแต่ละฤดูกาล

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั่วไปและสิ่งแวดล้อมทางการตลาด ประกอบด้วย มาตรฐานควบคุมความปลอดภัยจากสารพิษ การช่วยเหลือจากภาครัฐ ภาครัฐควรมีบทบาทด้านใดภาวะเศรษฐกิจ ประชากรมีการศึกษาสูงขึ้น การเพิ่มขึ้นของประชากร ค่านิยมของสังคม เทคโนโลยี แผนขยายตลาด แผนขยายพื้นที่เพาะปลูก คู่แข่ง ปัญหาที่ผู้เข้ามาใหม่ต้องพบ จุดเด่นและจุดอ่อนของผู้ประกอบการธุรกิจ ข้อจำกัดและโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ลูกค้ายหลัก บทบาทของคนกลาง ผลกระทบของคนกลางในตลาดสินค้าเกษตรและตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาด โดยใช้กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยคุณสมบัติของผัก การตั้งชื่อตราหือ การตัดสินใจเรื่องบรรจุภัณฑ์และการจัดทำฉลากติดบรรจุภัณฑ์ ราคาประกอบด้วยปัจจัยในการตั้งราคา วัตถุประสงค์ นโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคา ปัจจัยในการเลือกราคาขั้นสุดท้าย ช่องทางการจัดจำหน่ายประกอบด้วยแหล่งเพาะปลูก จำนวนระดับช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะของระดับช่องทางการจัดจำหน่าย ประเภทของลูกค้า ทำเลที่ตั้งของสถานที่ขายผัก แผนการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย วิธีติดต่อแต่ละช่องทางการจัดจำหน่ายเกณฑ์การคัดเลือกคนกลาง การกระจายตัวสินค้าประกอบด้วยการขนส่ง คลังสินค้าและสินค้าคงเหลือ การส่งเสริมการตลาดประกอบด้วยโปรโมชั่น การใช้นักงานขาย การส่งเสริมการขายและการให้ข่าวประชาสัมพันธ์ วัตถุประสงค์การใช้ส่วนประสมทางการตลาด วิธีกำหนดงบประมาณในการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ได้แก่ ปัญหาส่วนประสมทางการตลาดคือ ปัญหาผลิตภัณฑ์ ปัญหาราคา ปัญหาช่องทางการจัดจำหน่ายและปัญหาการส่งเสริมการตลาด และปัญหาอื่นๆ

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ

ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ พื้นที่เพาะปลูก แหล่งเงินทุนที่ใช้ จำนวนเงินลงทุนเริ่ม การจัดสรรรายได้ หน้าที่ของธุรกิจ การจัดแบ่งหน้าที่ การตลาดเป็นฝ่ายการตลาด หน้าที่ของฝ่ายการตลาด รูปแบบการจัดองค์กรการตลาดและแผนการตลาดในแต่ละฤดูกาล

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	0	0.00
บริษัทจำกัด	0	0.00
มูลนิธิ	2	25.00
หน่วยงานของมหาวิทยาลัย	1	12.50
กลุ่มเกษตรกร	5	62.50
อื่นๆ	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 1 พบผู้ประกอบธุรกิจที่กักปอดกัษจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 รายดำเนินงานโดยกลุ่มเกษตรกร จำนวน 2 รายดำเนินงานในรูปแบบของมูลนิธิ จำนวน 1 รายเป็นหน่วยงานของมหาวิทยาลัยและไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่ดำเนินงานในรูปแบบของห้างหุ้นส่วนจำกัดและบริษัทจำกัด

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ

ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ (พ.ศ.)	จำนวน	ร้อยละ
2512	1	12.50
2530	1	12.50
2532	1	12.50
2535	1	12.50
2536	1	12.50
2538	1	12.50
2539	1	12.50
2540	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักรปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2512 โดยมูลนิธิโครงการหลวง (คอยคำ) สำหรับกลุ่มผู้ปลูกผักสันป่าก่าว อ.สารภี เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2530 ภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2532 2532 ผักสารภีของเจ้าหน้าที่คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2535 มูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชน (อิมบุญ) เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2536 กลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริมเริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2538 กลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2539 และกลุ่มธรรมชาติ อ.จอมทอง เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2540

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามพื้นที่เพาะปลูกผักปลอด
ภัยจากสารพิษ

พื้นที่เพาะปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ (ไร่)	จำนวน	ร้อยละ
1	1	12.50
1.5	1	12.50
3.5	1	12.50
9	2	25.00
80	1	12.50
200	1	12.50
72,000	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ มีขนาดของพื้นที่เพาะปลูกที่แตกต่างกันออกไปดังนี้ มูลนิธิโครงการหลวง (คอกคำ) มีแหล่งเพาะปลูกทั้งหมด 36 ศูนย์ในเขต 5 จังหวัดภาคเหนือ มีพื้นที่ประมาณ 72,000 ไร่ ภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีพื้นที่เพาะปลูก 1 ไร่ ผักสารภี ของเจ้าหน้าที่คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีพื้นที่ 1.5 ไร่ มูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชน (อิมบุญ) มีจำนวนสมาชิกที่ปลูกผัก 200 ครอบครัว มีพื้นที่ประมาณ 200 ไร่ กลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่อิง มีพื้นที่เพาะปลูก 80 ไร่ กลุ่มผู้ปลูกผักสันป่ากั่ว อ.สารภี มีพื้นที่เพาะปลูก 3.5 ไร่ สำหรับกลุ่มธรรมชาติ อ.จอมทองและกลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย มีพื้นที่เพาะปลูกกลุ่มละ 9 ไร่ เท่ากัน

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแหล่งเงินทุนที่ใช้ในธุรกิจ

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
กู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์	0	0.00
กู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส.)	4	30.77
กู้ยืมจากบริษัทเงินทุน	0	0.00
กู้ยืมจากสหกรณ์การเกษตร	0	0.00
กู้ยืมจากเงินนอกระบบ	0	0.00
กู้ยืมจากแหล่งอื่นๆ	3	23.08
ได้รับเงินช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมการเกษตร	1	7.69
ได้รับเงินช่วยเหลือจากมหาวิทยาลัย	0	0.00
ได้รับเงินช่วยเหลือจากชมรม	0	0.00
ได้รับเงินช่วยเหลือจากแหล่งอื่นๆ	3	23.08
เงินจากหุ้นส่วนมูลนิธิพัฒนาศึกษาชุมชน	1	7.69
อื่นๆ	1	7.69
รวม	13	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามบางรายมีแหล่งเงินทุนมากกว่า 1 แห่ง

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 4 ราย กู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส.) จำนวน 3 ราย กู้ยืมจากแหล่งอื่นๆ ได้แก่ กลุ่มผู้ปลูกผักสันป่าแก้ว อ.สารภี กู้ยืมจากมูลนิธิไทย-เยอรมัน กลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม กู้ยืมจากโครงการเศรษฐกิจชุมชนพึ่งพาตัวเอง ฝ่ายปกครอง อ.แม่ริม (อบต.) กลุ่มเกษตรกรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย กู้ยืมจากมหาวิทยาลัยแม่โจ้ และไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน สหกรณ์การเกษตรและเงินกู้นอกระบบ สำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับเงินช่วยเหลือคือ กลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม ได้รับเงินช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมการเกษตร มีจำนวน 3 ราย ได้รับเงินช่วยเหลือจากแหล่งอื่นๆ ได้แก่ อัมบุญญ์ได้รับความช่วยเหลือจากองค์กรพัฒนาชุมชน (NGO) คอยคำได้รับเงินช่วยเหลือจากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์และองค์กรต่างประเทศ ภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้รับเงินช่วยเหลือจากมูลนิธิ นพ.อวย เกตุสิงห์และไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดได้รับเงินช่วยเหลือจากมหาวิทยาลัยหรือชมรมใดๆ ส่วนอัมบุญญ์ได้เงินทุนจากหุ้นส่วนมูลนิธิพัฒนาศึกษาชุมชนและกลุ่มธรรมชาติ สวนวิวิ้งตาล อ.จอมทอง ใช้แหล่งเงินทุนอื่นคือ เงินทุนส่วนตัวของผู้ประกอบธุรกิจเอง

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเงินลงทุนเริ่มแรก

เงินลงทุนเริ่มแรก (บาท)	จำนวน	ร้อยละ
16,000	1	12.50
40,000	1	12.50
50,000	4	50.00
80,000	1	12.50
500,000	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 4 รายมีเงินลงทุนเริ่มแรก 50,000 บาท ในขณะที่ “ผักสารภี” ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 16,000 บาท “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มทำสวนโป่งแยงใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 40,000 บาท “อิมบอญ” ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 80,000 บาทและ “คอยคำ” ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 500,000 บาท

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการจัดสรรรายได้จากขายผักปลอดภัยจากสารพิษ

การจัดสรรรายได้จากการขายผักปลอดภัยจากสารพิษ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้จากการขายผักทั้งหมด เป็นของผู้ประกอบธุรกิจ	5	62.50
แบ่งรายได้จากการขายผักระหว่างผู้ประกอบธุรกิจกับผู้อื่น	3	37.50
อื่นๆ	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 รายถือว่ารายได้จากการขายผักทั้งหมดเป็นของผู้ประกอบธุรกิจ จำนวน 3 รายได้แก่ กลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม แบ่งรายได้กับกลุ่มเกษตรกร กลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย แบ่งรายได้กับมหาวิทยาลัยแม่โจ้ และภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ แบ่งรายได้กับคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามหน้าที่ของผู้ประกอบธุรกิจ

หน้าที่ของผู้ประกอบธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ส่งเสริมให้เกษตรกรมีมาตรฐานการครองชีพสูงขึ้น	4	7.02
ส่งเสริมให้เกษตรกรมีอาชีพที่มั่นคง	4	7.02
ส่งเสริมให้เกษตรกรปรับปรุงการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น	2	3.52
ส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกผักให้พอกับการบริโภคในท้องถิ่น	3	5.26
สนับสนุนให้เกษตรกรรวมตัวกันมากขึ้น	4	7.02
จัดการด้านการตลาดให้กับเกษตรกร	5	8.77
จัดหาตลาดขายผักให้เกษตรกรนำไปขายเอง	0	0.00
จัดหาปัจจัยการผลิตให้แก่เกษตรกร	5	8.77
ตรวจสอบคุณภาพว่าผักปลอดภัยจากสารพิษ	3	5.26
ประสานงานกับสถาบันที่เกี่ยวข้อง	6	10.53
พัฒนาความรู้ความสามารถในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษ	6	10.53
รับซื้อผักเกษตรกร	6	10.53
จัดหาตลาดขายผักและทำการขายผักให้เกษตรกร	5	8.77
อื่นๆ	4	7.00
รวม	57	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 ราย ทำหน้าที่ประสานงานกับสถาบันที่เกี่ยวข้อง รับซื้อผักจากเกษตรกรและพัฒนาความรู้ความสามารถในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษ จำนวน 5 รายทำหน้าที่จัดการด้านการตลาดให้กับเกษตรกร จัดหาปัจจัยการผลิต จัดหาตลาดขายผักและทำการขายผักให้เกษตรกร จำนวน 4 รายทำหน้าที่ส่งเสริมเกษตรกรให้มีมาตรฐานการครองชีพสูงขึ้น ส่งเสริมให้เกษตรกรมีอาชีพที่มั่นคงและสนับสนุนให้เกษตรกรรวมตัวกันมากขึ้น จำนวน 3 รายทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพว่าผักปลอดภัยจากสารพิษและส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกผักให้พอกับการบริโภคในท้องถิ่น จำนวน 2 รายทำหน้าที่ ส่งเสริมให้เกษตรกรปรับปรุงการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จำนวน 4 รายมีหน้าที่อื่นๆ ได้แก่บรรจุผักใส่ถุงและขนส่งผักให้คนกลาง รวบรวมผักจากเกษตรกร วิจัยเทคโนโลยีการผลิตสม่ำเสมอและปฏิบัติให้เป็นต้นแบบของหน่วยงานต่างๆ ที่ต้องการใช้ศึกษาเป็นแนวทางและไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่ทำหน้าที่จัดหาตลาดขายผักให้เกษตรกรนำไปขายเอง

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการจัดให้มีการแบ่งหน้าที่ตลาด

การจัดแบ่งหน้าที่การตลาด	จำนวน	ร้อยละ
มี	7	87.50
ไม่มี	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ประกอบการที่คัดลอกภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 7 ราย มีการจัดแบ่งหน้าที่การตลาด มีเพียง 1 รายคือ “ผักสารภี” ของเจ้าหน้าที่คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่ไม่ได้จัดแบ่งหน้าที่การตลาด

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามหน้าที่ของฝ่ายการตลาด

หน้าที่ของฝ่ายการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
กำหนดมาตรฐาน เกรดและราคาขาย	5	13.90
ดำเนินการขาย เช่น รับคำสั่งซื้อ ออกใบเสร็จเรียกเก็บเงิน	7	19.44
ดูแลการขนส่งผักไปยังลูกค้า	7	19.44
ติดต่อลูกค้าและหาตลาดรับซื้อผัก	7	19.44
ทำการวิจัยตลาดและหาข้อมูลการตลาด	4	11.11
วางแผนการขายและแผนการตลาด	6	16.67
อื่นๆ	0	0.00
รวม	36	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ประกอบการที่คัดลอกภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 รายมีฝ่ายการตลาดทำหน้าที่ดำเนินการขาย ดูแลการขนส่งผักไปยังลูกค้าและติดต่อลูกค้าหาตลาดรับซื้อผัก จำนวน 6 รายทำหน้าที่วางแผนการขายและแผนการตลาด จำนวน 5 รายทำหน้าที่กำหนดมาตรฐานเกรดและราคาขาย และจำนวน 4 รายทำหน้าที่วิจัยตลาดและหาข้อมูลการตลาด

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรูปแบบการจัดองค์การทางการตลาด

รูปแบบการจัดองค์การทางการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
จัดองค์การตามหน้าที่ หรือ สายงานหลักของงานการตลาด	6	75.00
จัดองค์การแยกตามผลิตภัณฑ์	0	0.00
จัดองค์การตามภูมิศาสตร์	0	0.00
จัดองค์การแบบกระจายอำนาจ	0	0.00
จัดองค์การแบบรวมอำนาจ	2	25.00
อื่นๆ	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 รายมีการจัดองค์การทางการตลาดตามหน้าที่หรือสายงานหลักของงานการตลาด จำนวน 2 รายที่มีการจัดองค์การแบบรวมอำนาจคือ “ผักสารภี” ของเจ้าหน้าที่คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และ “ผักอนามัย สวนวิวิ้งตาล” ของกลุ่มธรรมชาติ อ.จอมทองและไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดจัดองค์การแยกตามผลิตภัณฑ์ จัดองค์การตามภูมิศาสตร์และจัดองค์การแบบกระจายอำนาจ

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีการวางแผนการตลาดในแต่ละฤดูกาล

การมีการวางแผนการตลาดในแต่ละฤดูกาล	จำนวน	ร้อยละ
มี	8	100.00
ไม่มี	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย มีการวางแผนการผลิตเพื่อจัดทำแผนการตลาดในแต่ละช่วงฤดูกาล

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแผนการตลาดในแต่ละฤดูกาล

แผนการตลาดในแต่ละฤดูกาล	จำนวน	ร้อยละ
กำหนดปริมาณผักที่ปลูกให้พอขาย	5	23.81
ผลผลิตปกติ เน้นการส่งผักให้ลูกค้าทั่วไป	2	9.53
ผลผลิตปกติ ทำการปรับราคาทุก 3 เดือน	1	4.76
ผลผลิตมาก เน้นจัดทำารส่งเสริมการตลาด	2	9.53
ผลผลิตมาก ทำการปรับราคาทุกเดือน	1	4.76
วางแผนการเลือกชนิดผักที่จะปลูก	6	28.57
อื่นๆ	4	19.04
รวม	21	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 6 ราย มีแผนการตลาดในแต่ละฤดูกาลคือ วางแผนเลือกชนิดผักที่จะปลูก จำนวน 5 รายวางแผนกำหนดปริมาณผักที่ปลูกให้พอขาย จำนวน 2 รายจัดทำแผนรองรับเมื่อผลผลิตปกติจะเน้นการขายผักให้ลูกค้าทั่วไปและจัดทำแผนรองรับเมื่อผลผลิตมากจะเน้นจัดทำารส่งเสริมการตลาดและมีจำนวน 4 ราย ที่มีแผนการตลาดอื่นๆ ได้แก่ จัดตลาดนัดทุกๆ เดือน ทำการปรับราคาทุก 7 วัน ทำการผลิตตามคำสั่งซื้อ ถ้าผลผลิตมากจะจัดให้มีการออกร้านบ่อยขึ้นและมหาวิทยาลัยแม่โจ้เป็นผู้จัดทำแผนการตลาดให้กลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลสิ่งแวดล้อมทั่วไปและสิ่งแวดล้อมทางการตลาด

ข้อมูลสิ่งแวดล้อมทั่วไปและสิ่งแวดล้อมทางการตลาด ประกอบด้วย มาตรฐานควบคุมความปลอดภัยจากสารพิษ การช่วยเหลือจากภาครัฐ ภาครัฐควรมีบทบาทด้านใด ภาวะเศรษฐกิจ ประชากรมีการศึกษาสูงขึ้น การเพิ่มขึ้นของประชากร ค่านิยมของสังคม เทคโนโลยี แผนขยายตลาด แผนขยายพื้นที่เพาะปลูก คู่แข่ง ปัญหาที่ผู้เข้ามาใหม่ต้องพบ จุดเด่นและจุดอ่อนของผู้ประกอบธุรกิจ ข้อจำกัดและโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ถูกค้าหลัก บทบาทของคนกลาง ผลกระทบของคนกลางในตลาดสินค้าเกษตรและตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีมาตรฐานควบคุมความปลอดภัยจากสารพิษ

การมีมาตรฐานควบคุมความปลอดภัยจากสารพิษ	จำนวน	ร้อยละ
มี	7	87.50
ไม่มี	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจที่ปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 7 ราย มีมาตรฐานควบคุมตลาดปลอดภัยจากสารพิษ มีเพียง 1 ราย คือ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาชีพสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่ไม่มีมาตรฐานควบคุมความปลอดภัยจากสารพิษ

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามมาตรฐานควบคุมความปลอดภัยจากสารพิษ

มาตรฐานควบคุมความปลอดภัยจากสารพิษ	จำนวน	ร้อยละ
มาตรฐานของฝ่ายป้องกันและกำจัดศัตรูพืช กรมส่งเสริมการเกษตร	4	57.13
มาตรฐานเกษตรกรรมอินทรีย์ ของชมรมผู้ผลิตเกษตรกรรมทางเลือก (มกธ.)	1	14.29
มาตรฐานของมูลนิธิโครงการหลวง	1	14.29
มาตรฐานของมหาวิทยาลัยแม่โจ้	1	14.29
รวม	7	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 14 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 รายมีมาตรฐานควบคุมความปลอดภัย โดยจำนวน 4 รายได้รับมาตรฐานของฝ่ายป้องกันและกำจัดศัตรูพืช กรมส่งเสริมการเกษตร สำหรับ “ผักอิมบิญา” ได้รับมาตรฐานเกษตรกรรมอินทรีย์ของชมรมผู้ผลิตเกษตรกรรมทางเลือก (มกธ.) “ผักคอตคำ” ได้รับมาตรฐานของมูลนิธิโครงการหลวงและ “ผักปลอดสารพิษ มหาวิทยาลัยแม่โจ้” ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย ได้รับมาตรฐานของมหาวิทยาลัยแม่โจ้

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการเสี่ยภัยของธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษ

การเสี่ยภัยของธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษ	จำนวน	ร้อยละ
เสี่ย	0	0.00
ไม่เสี่ย	8	100.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย ไม่ต้องเสี่ยภัย

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ

การได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับ	5	62.50
ไม่ได้รับ	3	37.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 16 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 ราย ได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ และจำนวน 3 รายคือ “ผักสารกิ” ของเจ้าหน้าที่คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ “อิมบุญ” ของมูลนิธิศุภกัญญาชุมชนและ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่ไม่ได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการช่วยเหลือจากภาครัฐ

การช่วยเหลือจากภาครัฐ	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับเงินสนับสนุนจากงบของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	1	14.29
ได้รับเงินสนับสนุนจากงบประมาณของมหาวิทยาลัย	0	0
ได้รับเงินสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการเกษตร	1	14.29
กรมส่งเสริมการเกษตรให้ความช่วยเหลือในด้านอุปกรณ์การผลิต	4	57.13
กรมส่งเสริมการเกษตรช่วยหาตลาดหรือสถานที่ขายผักให้	0	0
อื่นๆ	1	14.29
รวม	7	100.00

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 รายที่ได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ มีจำนวน 4 รายที่กรมส่งเสริมการเกษตรให้ความช่วยเหลือในด้านอุปกรณ์การผลิต จำนวน 1 รายคือ “คอยคำ” ได้รับเงินสนับสนุนจากงบของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ จำนวน 1 รายคือ “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม ได้รับเงินสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการเกษตร นอกจากนี้ “คอยคำ” ยังได้รับเงินสนับสนุนจากแหล่งอื่นคือ เงินสนับสนุนจากงบประมาณของรัฐบาลทุกปีและไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่ได้รับเงินสนับสนุนจากงบประมาณของมหาวิทยาลัยและกรมส่งเสริมการเกษตรช่วยหาตลาดหรือสถานที่ขายผักให้

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความต้องการให้ภาครัฐมีบทบาทมากขึ้น

ความต้องการให้ภาครัฐมีบทบาทมากขึ้น	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการ	8	100.00
ไม่ต้องการ	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย ต้องการให้ภาครัฐเข้ามามีบทบาทเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสิ่งที่ต้องการให้ภาครัฐช่วยเหลือ

สิ่งที่ต้องการให้ภาครัฐช่วยเหลือ	จำนวน	ร้อยละ
จัดทำมาตรฐานความปลอดภัย	6	30.00
ช่วยหาตลาดขายผักปลอดภัยจากสารพิษให้มากขึ้น	2	10.00
ให้หน่วยงานของรัฐสนับสนุนผู้ประกอบการ	3	15.00
เพิ่มเงินสนับสนุนการดำเนินงาน	4	20.00
ช่วยส่งเสริมให้คนบริโภคมักปลอดภัยจากสารพิษมากขึ้น	2	10.00
จัดให้มีมาตรฐานควบคุมคุณภาพผัก	2	10.00
อื่นๆ	1	5.00
รวม	20	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 ราย ต้องการให้ภาครัฐจัดทำมาตรฐานความปลอดภัย จำนวน 4 ราย ต้องการให้เพิ่มเงินสนับสนุนการดำเนินงาน จำนวน 3 ราย ต้องการให้หน่วยงานของรัฐสนับสนุนผู้ประกอบการ จำนวน 2 ราย ต้องการให้ช่วยหาตลาดขายผักปลอดภัยจากสารพิษมากขึ้น ช่วยส่งเสริมให้คนบริโภคมักปลอดภัยจากสารพิษมากขึ้นและจัดให้มีมาตรฐานควบคุมคุณภาพผักและจำนวน 1 ราย ต้องการความช่วยเหลือในด้านอื่นคือ ต้องการให้จัดงบประมาณแจกจ่ายเครื่องมือตรวจสอบให้กลุ่มเกษตรกร

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในช่วงตกต่ำ

การได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในช่วงตกต่ำ	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับผลกระทบ	8	100.00
ไม่ได้รับผลกระทบ	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจที่ปิดกิจการจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในช่วงตกต่ำ

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผลกระทบที่ได้รับจากภาวะเศรษฐกิจในช่วงตกต่ำ

ผลกระทบที่ได้รับจากภาวะเศรษฐกิจในช่วงตกต่ำ	จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายเพิ่มขึ้น	2	25.00
ยอดขายลดลง	6	75.00
ยอดขายคงที่	0	0
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 21 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจที่ปิดกิจการจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 รายได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในช่วงตกต่ำ โดยจำนวน 6 รายมียอดขายลดลง จำนวน 2 รายมียอดขายเพิ่มขึ้น คือ “ผักคอกย่ำ” ของมูลนิธิโครงการหลวงและ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่มียอดขายคงที่

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการได้รับผลกระทบจากการที่ประชากรได้รับการศึกษาสูงขึ้น

การได้รับผลกระทบจากการที่ประชากรได้รับการศึกษาสูงขึ้น	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับผลกระทบ	6	75.00
ไม่ได้รับผลกระทบ	2	25.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 22 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผูกปมออกจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 6 ราย ได้รับผลกระทบจากการที่ประชากรได้รับการศึกษาสูงขึ้น มีจำนวน 2 รายที่ไม่ได้รับผลกระทบคือ “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มผู้ปลูกผักสันป่ากว้าว อ.สารภีและ “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผลกระทบที่ได้รับจากการที่ประชากรได้รับการศึกษาสูงขึ้น

ผลกระทบที่ได้รับจากการที่ประชากรได้รับการศึกษาสูงขึ้น	จำนวน	ร้อยละ
ขอขยายเพิ่มขึ้น	6	100.00
ขอขยายลดลง	0	0.00
ขอขยายคงที่	0	0
รวม	6	100.00

จากตารางที่ 23 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผูกปมออกจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ที่ได้รับผลกระทบจากการที่ประชากรได้รับการศึกษาสูงขึ้น ทั้งหมดจำนวน 6 ราย มีขอขยายเพิ่มขึ้นและไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่มีขอขยายลดลงและขอขยายคงที่

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการได้รับผลกระทบจากการที่มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้น

การได้รับผลกระทบจากการที่มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้น	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับผลกระทบ	4	50.00
ไม่ได้รับผลกระทบ	4	50.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 24 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 4 ราย ได้รับผลกระทบจากการที่มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นและอีก 4 ราย ไม่ได้รับผลกระทบ

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผลกระทบที่ได้รับจากการที่มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้น

ผลกระทบที่ได้รับจากการที่มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้น	จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายเพิ่มขึ้น	4	100.00
ยอดขายลดลง	0	0.00
ยอดขายคงที่	0	0
รวม	4	100.00

จากตารางที่ 25 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ที่ได้รับผลกระทบจากการที่มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นทั้งหมดจำนวน 4 ราย มียอดขายเพิ่มขึ้นและไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่มียอดขายลดลงและยอดขายคงที่

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแผนการตลาดรองรับการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร

แผนการตลาดรองรับการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร	จำนวน	ร้อยละ
ทำการขยายตลาดให้มากขึ้น	2	25.00
ขยายพื้นที่เพาะปลูกผักมากขึ้น	2	25.00
เพิ่มปริมาณผักให้เพียงพอกับความต้องการ	2	25.00
อื่นๆ	2	25.00
รวม	8	100.00

หมายเหตุ ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 26 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ที่ได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรทั้ง 4 ราย มีการจัดทำแผนการตลาดรองรับการบริโภคผักที่เพิ่มสูงขึ้น จำนวน 2 รายทำการขยายตลาดให้มากขึ้น จำนวน 2 รายทำการขยายพื้นที่การเพาะปลูกผักมากขึ้น จำนวน 2 รายเพิ่มปริมาณผักให้เพียงพอกับความต้องการและมีจำนวน 2 รายที่มีแผนการตลาดอื่นๆ ได้แก่การปรับปรุงวิธีการผลิตเพื่อให้สามารถเพิ่มผลผลิตต่อไร่ให้สูงขึ้น

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของกระแสค่านิยมเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพ

การได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของกระแสค่านิยมเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพ	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับผลกระทบ	8	100.00
ไม่ได้รับผลกระทบ	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 27 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย ได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของกระแสความนิยมเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพ

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผลที่ได้รับจากการเพิ่มขึ้น
ของกระแสนิยมเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพ

ผลกระทบที่ได้รับจากการเพิ่มขึ้นของกระแสนิยมเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพ	จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายเพิ่มขึ้น	8	100.00
ยอดขายลดลง	0	0
ยอดขายคงที่	0	0
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 28 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ที่ได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของกระแสนิยมเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพ ทั้งหมดจำนวน 8 ราย มียอดขายเพิ่มขึ้นและไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่มียอดขายคงที่

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแผนการตลาดรองรับการบริโภคที่เพิ่มสูงขึ้นอันเนื่องจากกระแสค่านิยมเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพ

แผนการตลาดรองรับการบริโภคที่เพิ่มขึ้นจากค่านิยมอาหารเพื่อสุขภาพ	จำนวน	ร้อยละ
แนะนำการบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษที่ถูกต้องให้แก่ผู้บริโภค	2	15.38
ทำการส่งเสริมตลาดให้ผู้บริโภคเข้าถึงคุณค่าของผักปลอดภัยจากสารพิษ	2	15.38
สนับสนุนให้ผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษเพื่อสุขภาพ	1	7.69
สร้างภาพลักษณ์ว่าเป็นผักเพื่อสุขภาพ	5	38.48
อื่นๆ	3	23.07
รวม	13	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 29 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 รายวางแผนสร้างภาพลักษณ์ว่าเป็นผักเพื่อสุขภาพ จำนวน 2 รายทำการส่งเสริมตลาดให้ผู้บริโภคเข้าถึงคุณค่าของผักปลอดภัยจากสารพิษและแนะนำการบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษที่ถูกต้องให้แก่ผู้บริโภค จำนวน 1 รายสนับสนุนให้ผู้บริโภคทานผักปลอดภัยจากสารพิษเพื่อสุขภาพและจำนวน 3 รายที่มีแผนการตลาดอื่นๆ ได้แก่การวางแผนทำการขยายตลาดให้มากขึ้น ขยายพื้นที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้นและจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่แสดงให้เห็นว่าผักของตนปลอดภัยต่อสุขภาพ

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีเทคโนโลยีมาช่วย
ในงานด้านต่างๆ

การมีเทคโนโลยีมาช่วยในงานด้านต่างๆ	จำนวน	ร้อยละ
มีเทคโนโลยี	2	25.00
ไม่มีเทคโนโลยี	6	75.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 30 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 รายไม่มีเทคโนโลยีช่วยในงานด้านต่างๆ มีเพียง 2 รายคือ “ผักคอยคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวงและ “ผักอิมบิยู” ของมูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชน ที่มีการนำเทคโนโลยีช่วยในงานด้านต่างๆ

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามงานด้านต่างๆ ที่นำเทคโนโลยีมาใช้

งานด้านต่างๆ ที่นำเทคโนโลยีมาใช้	จำนวน	ร้อยละ
ด้านการผลิต	0	0.00
ด้านการคัดขนาดหรือเกรดของผัก	0	0.00
ด้านการเก็บรักษาผักให้สด	1	25.00
ด้านบรรจุภัณฑ์	2	50.00
ด้านการขนส่ง	0	0.00
อื่นๆ	1	25.00
รวม	4	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 2 ราย

จากตารางที่ 31 พบว่า จากผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 รายคือ “ผักอิมบิยู” ของมูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชนและ “ผักคอยคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวง มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในงานด้านบรรจุภัณฑ์ จำนวน 1 รายคือ “ผักคอยคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวงมีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในงานด้านการเก็บรักษาผักให้สดและด้านอื่นๆ ซึ่งได้แก่ ด้านการแปรรูปผลผลิต

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีแผนการขยายตลาด

การมีแผนการขยายตลาด	จำนวน	ร้อยละ
มีแผนการขยายตลาด	4	50.00
ไม่มีแผนการขยายตลาด	4	50.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 32 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 4 รายมีแผนการขยายตลาดคือ “ผักอิมบญู” ของมูลนิธิพัฒนาศึกษภาพชุมชน “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มผู้ปลูกผักสันป่ากร้าว อ.สารภี “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม “ผักคอยคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวงและจำนวน 4 รายยังไม่มีแผนการขยายตลาด

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานที่ที่จะขยายตลาดเพิ่มขึ้น

สถานที่ที่จะขยายตลาดเพิ่มขึ้น	จำนวน	ร้อยละ
อำเภออื่นในจังหวัดเชียงใหม่	3	25.00
จังหวัดอื่นในภาคเหนือ	3	25.00
จังหวัดอื่นในทุกภาค	2	16.67
กรุงเทพมหานคร	2	16.67
ต่างประเทศ	1	8.33
อื่นๆ	1	8.33
รวม	12	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 33 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 3 รายมุ่งขยายตลาดในอำเภออื่นในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดอื่นในภาคเหนือ จำนวน 2 รายมุ่งขยายตลาดในจังหวัดอื่นในทุกภาคและกรุงเทพมหานคร จำนวน 1 รายมุ่งขยายตลาดไปยังต่างประเทศและมีจำนวน 1 รายที่มุ่งขยายตลาดไปที่อื่นๆ โดยจะทำการขยายตลาดในอำเภอที่ผลิตหรือท้องถิ่น

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีแผนขยายพื้นที่เพาะปลูก

การมีแผนขยายพื้นที่เพาะปลูก	จำนวน	ร้อยละ
มีแผนขยายพื้นที่เพาะปลูก	4	50.00
ไม่มีแผนขยายพื้นที่เพาะปลูก	4	50.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 34 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 4 ราย คือ “ผักในมุ้ง” กลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม “ผักในมุ้ง” กลุ่มผู้ปลูกผักสันป่ากั่ว อ.สารภี “ผักอิมมูญ” ของมูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชนและ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีแผนขยายพื้นที่เพาะปลูก ที่เหลือ 4 ราย ยังไม่มีแผนขยายพื้นที่เพาะปลูก

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนคู่แข่งในตลาดผักปลอดภัยจากสารพิษที่รู้จัก

จำนวนคู่แข่งในตลาดผักปลอดภัยจากสารพิษที่รู้จัก	จำนวน	ร้อยละ
1	1	12.50
3	1	12.50
4	1	12.50
6	3	37.50
7	1	12.50
10	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 35 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 3 ราย รู้จักคู่แข่งในตลาดผักปลอดภัยจากสารพิษจำนวน 6 รายและผู้ประกอบธุรกิจจำนวน 5 รายรู้จักคู่แข่งในตลาดจำนวน 1 ราย 3 ราย 4 ราย 7 รายและ 10 รายตามลำดับ

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายชื่อผู้ประกอบการที่
 ผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ เรียงลำดับตามที่มีผู้รู้จักมากที่สุด 5
 อันดับแรก

ชื่อผู้ให้	อันดับ 1		อันดับ 2		อันดับ 3		อันดับ 4		อันดับ 5	
	จน.	ร้อยละ	จน.	ร้อยละ	จน.	ร้อยละ	จน.	ร้อยละ	จน.	ร้อยละ
คอตยคำ	6	75.00	-	-	1	12.50	-	-	-	-
สารภี	-	-	-	-	2	25.00	1	14.29	-	-
อิมมูญ	-	-	-	-	1	12.50	4	57.13	2	40.00
ในมุ้ง	-	-	4	50.00	3	37.50	-	-	-	-
กางมุ้ง	2	25.00	4	50.00	-	-	-	-	-	-
สุพรรณ	-	-	-	-	-	-	1	14.29	-	-
อนามัย	-	-	-	-	-	-	1	14.29	-	-
สันทราย	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20.00
IPM	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20.00
GC	-	-	-	-	1	12.50	-	-	1	20.00
รวม	8	100	8	100.00	8	100.00	7	100.00	5	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย

จากตารางที่ 36 พบว่า ผู้ประกอบการที่ผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีผู้
 รู้จักมากในอันดับ 1 คือ “ผักคอตยคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวง ในอันดับ 2 มี 2 รายได้แก่ “ผักใน
 มุ้ง” ของกลุ่มผู้ปลูกผักสันป่าแก้ว อ.สารภี และ “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม ใน
 อันดับ 3 ได้แก่ “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มผู้ปลูกผักสันป่าแก้ว อ.สารภี ในอันดับ 4 ได้แก่ “ผักอิมมูญ”
 ของมูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชนและในอันดับ 5 ยังคงเป็น “ผักอิมมูญ”

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาที่ผู้เข้ามาประกอบ
ธุรกิจฝักปลอดภัยจากสารพิษรายใหม่ต้องพบ

ปัญหาที่ผู้เข้ามาประกอบธุรกิจฝักปลอดภัยจากสารพิษรายใหม่ต้องพบ	จำนวน	ร้อยละ
ต้องใช้เงินลงทุนในการดำเนินงานสูง	5	18.52
ผู้ขายที่มีอยู่เดิม มีการตลาดที่ดี	3	11.11
ลูกค้าส่ง หรือ ลูกค้าปลีกมีอำนาจต่อรองสูง	2	7.41
มีคู่แข่งในในตลาดมาก	2	7.41
ยี่ห้อในตลาดเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค	2	7.41
เสียเปรียบรายใหญ่ ด้วยขนาดธุรกิจที่แตกต่างกัน	4	14.81
หาช่องทางจำหน่ายได้ยาก	7	25.92
อื่นๆ	2	7.41
รวม	27	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 37 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจฝักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 รายเห็นว่าปัญหาที่ผู้เข้ามาประกอบธุรกิจฝักปลอดภัยจากสารพิษรายใหม่ต้องพบมากที่สุดคือ ปัญหาในเรื่องการหาช่องทางจำหน่ายได้ยาก จำนวน 5 รายเห็นว่าต้องใช้เงินลงทุนในการดำเนินงาน จำนวน 4 รายเห็นว่าผู้เข้ามาใหม่เสียเปรียบรายใหญ่ด้วยขนาดทางธุรกิจที่แตกต่างกัน จำนวน 3 รายเห็นว่าผู้ขายที่มีอยู่เดิม มีการตลาดที่ดี จำนวน 2 รายเห็นว่าลูกค้าส่งหรือลูกค้าปลีกมีอำนาจต่อรองสูง มีคู่แข่งในตลาดมากและยี่ห้อเดิมในตลาดเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และ จำนวน 2 รายเห็นว่าปัญหาอื่นๆ ที่ผู้เข้ามาใหม่ต้องพบได้แก่ การดูแลรักษาผลผลิตก่อนเก็บขาย ให้ได้คุณภาพที่สมบูรณ์ทำได้ยากมาก

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจุดเด่นของผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่

จุดเด่นของผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่	จำนวน	ร้อยละ
จัดการผักที่เหลือจากการขายได้ดี	1	1.69
เจ้าหน้าที่มีความรู้ในงานและมีความรับผิดชอบสูง	5	8.47
ทำการตลาดอย่างมีระบบ รวดเร็ว	5	8.47
ปริมาณผักมีมากพอขาย	3	5.08
ผักมีคุณภาพและปลอดภัยจากสารพิษ	8	13.58
มีเจ้าหน้าที่เพียงพอต่อจำนวนงาน	2	3.39
ธุรกิจมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักดี	7	11.87
มีเทคโนโลยีช่วยในด้านผลิตและการตลาด	2	3.39
มีบรรจุภัณฑ์ที่ดี สะดวกในการเลือกซื้อ	6	10.17
มีฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลผลิตอย่างต่อเนื่อง	4	6.78
มีร้านค้าที่ขายผักจำนวนมาก	1	1.69
มีลูกค้ารับซื้อผักแน่นอน	5	8.47
รับประกันความสด ใหม่ของผัก	6	10.17
มีเทคโนโลยีช่วยในการบรรจุผัก	0	0.00
ราคาผักไม่แพงเกินไป	4	6.78
อื่นๆ	0	0.00
รวม	59	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 38 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย เห็นว่าธุรกิจมีจุดเด่นในเรื่องการที่ผักมีคุณภาพและปลอดภัยจากสารพิษ จำนวน 7 รายเห็นว่าธุรกิจมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักดี จำนวน 6 รายมีจุดเด่นในเรื่องการมีบรรจุภัณฑ์ที่ดี สะดวกในการเลือกซื้อและจุดเด่นในเรื่องการรับประกันความสดใหม่ของผัก จำนวน 5 รายมีจุดเด่นเรื่องเจ้าหน้าที่มีความรู้ในงานและมีความรับผิดชอบสูง มีการทำการตลาดอย่างมีระบบและมีลูกค้ารับซื้อผักแน่นอน จำนวน 4 รายมีฝ่ายวิจัยพัฒนาผลผลิตอย่างต่อเนื่องและราคาผักไม่แพงเกินไป จำนวน 3 รายมีปริมาณผักมีมากพอขายและไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่มีเทคโนโลยีช่วยในการบรรจุผัก

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจุดอ่อนของผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่

จุดอ่อนของผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่	จำนวน	ร้อยละ
ขาดเครื่องมือตรวจสอบที่ทันสมัย	2	7.69
ขาดเจ้าหน้าที่เข้าไปดูแลอย่างสม่ำเสมอ	3	11.54
ขาดเทคโนโลยีบรรจุผักที่สะดวกและเก็บผักได้นาน	4	15.38
คุณภาพของผักไม่สม่ำเสมอ	3	11.54
ขาดการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง	2	7.69
ปริมาณผักมีน้อยไม่พอขาย	4	15.38
สถานที่รวบรวมผักก่อนขาย มีพื้นที่เก็บน้อย	1	3.85
ร้านค้าที่ขายผักปลอดภัยจากสารพิษมีน้อย	2	7.69
ไม่มีหน่วยงานวิจัยและพัฒนา	1	3.85
ระบบการจัดส่งผักให้ลูกค้ายังไม่ดี	2	7.69
ราคาผักแพงกว่าผักทั่วไปมาก	1	3.85
ผู้บริโภคไม่ค่อยรู้จักร้านที่วางขาย	0	0.00
บรรจุภัณฑ์ไม่ดี ทำให้ผักคายน้ำเสียหาย	0	0.00
ชื่อของผักและธุรกิจยังไม่เป็นที่รู้จัก	0	0.00
ไม่มีแผนจัดการผักที่เหลือจากการขาย	0	0.00
อื่นๆ	1	3.85
รวม	26	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 39 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 4 รายมีจุดอ่อนในเรื่องการขาดเทคโนโลยีบรรจุผักที่สะดวกเก็บผักได้นานและการที่ปริมาณผักมีน้อยไม่พอขาย จำนวน 3 รายขาดเจ้าหน้าที่เข้าไปดูแลอย่างสม่ำเสมอและการที่คุณภาพของผักไม่สม่ำเสมอ จำนวน 2 รายขาดเครื่องมือตรวจสอบที่ทันสมัย ขาดการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ร้านค้าที่ขายผักมีน้อยและระบบจัดส่งผักให้ลูกค้ายังไม่ดี สถานที่รวบรวมผักมีพื้นที่น้อย ไม่มีหน่วยงานวิจัยและพัฒนาและราคาผักแพงกว่าผักทั่วไปและจำนวน 1 รายที่มีจุดอ่อนด้านอื่นๆ ได้แก่ การขาดการประสานงานที่ดีระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจที่ปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่

ข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ขาดเทคโนโลยีมาช่วยด้านการผลิต เก็บรักษา	3	12.00
ขาดปัจจัยการผลิต	1	4.00
ปัญหาสภาพความพร้อมของดิน ถึงเวดล้อม	6	24.00
คู่แข่งเพิ่มขึ้นมากขึ้นทำให้มีการแข่งขันสูง	3	12.00
ขาดงบประมาณการตลาดและการส่งเสริมการตลาด	2	8.00
ขาดเงินทุนในการดำเนินงาน	1	4.00
ผักบางชนิดใช้เวลาปลูกนาน ดูแลรักษายาก	6	24.00
ไม่สามารถควบคุมการใช้สารเคมีได้ทั่วถึง	1	4.00
มีจำนวนแรงงานไม่เพียงพอ	1	4.00
อื่นๆ	1	4.00
รวม	25	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 40 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจที่ปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 6 รายเห็นว่าข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจคือ ปัญหาสภาพความพร้อมของดินถึงเวดล้อมและผักบางชนิดใช้เวลาปลูกนานดูแลรักษายาก จำนวน 3 ราย ขาดเทคโนโลยีมาช่วยด้านการผลิตเก็บรักษาและการที่คู่แข่งเพิ่มขึ้นทำให้มีการแข่งขันสูง จำนวน 2 รายขาดงบประมาณด้านตลาดและการส่งเสริมการตลาด และอีก 1 รายขาดปัจจัยการผลิต ขาดเงินทุนในการดำเนินงาน มีจำนวนแรงงานไม่เพียงพอและการที่ยังไม่สามารถควบคุมการใช้สารเคมีทั่วถึงและจำนวน 1 รายเห็นว่าข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ การเกิดโรคระบาดในดิน

ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามโอกาสในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจที่ปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่

โอกาสในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เกษตรกรผู้ถึงโทษของสารเคมี จึงหันมาใช้สารธรรมชาติ	7	20.00
ผู้ปลอดภัยจากสารพิษเป็นที่รู้จัก ยอมรับมากขึ้น	8	22.86
ผู้บริโภคใส่ใจในสุขภาพมากขึ้น	8	22.86
สารเคมีนำเข้ามีราคาแพง เกษตรกรจึงหันมาใช้สารธรรมชาติ	5	14.27
สถาบันต่างๆ ให้ความสนใจและสนับสนุนเพิ่มมากขึ้น	4	11.43
อื่นๆ	3	8.58
รวม	35	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 41 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจที่ปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 รายเห็นว่าโอกาสในการดำเนินธุรกิจคือ ผู้ปลอดภัยจากสารพิษเป็นที่รู้จักยอมรับมากขึ้น การที่ผู้บริโภคใส่ใจในสุขภาพมากขึ้น จำนวน 7 รายเห็นว่าโอกาสในการดำเนินธุรกิจคือ การที่เกษตรกรผู้ถึงโทษของสารเคมีจึงหันมาใช้สารธรรมชาติ จำนวน 5 รายเห็นว่าการที่สารเคมีนำเข้ามีราคาแพง เกษตรกรจึงหันมาใช้สารธรรมชาติ จำนวน 4 รายมีหน่วยงานของรัฐและสถาบันต่างๆ ให้ความสนใจและสนับสนุนเพิ่มมากขึ้นและมีจำนวน 3 รายเห็นว่ามีโอกาสในการดำเนินธุรกิจด้านอื่นๆ ได้แก่ พื้นที่เพาะปลูกมีความพร้อมทั้งสภาพของดินและอากาศและมีหน่วยงานของมหาวิทยาลัยให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทและลักษณะของ
ลูกค้าหลัก

ประเภทและลักษณะของลูกค้าหลัก	จำนวน	ร้อยละ
ลูกค้าในจังหวัดเชียงใหม่	6	12.26
ลูกค้าในต่างจังหวัด	1	2.04
ลูกค้าทุกกลุ่มที่เข้ามาติดต่อซื้อผัก	3	6.12
ลูกค้าโรงแรมและร้านอาหาร	1	2.04
ลูกค้ามีการศึกษาคอนข้างสูง	3	6.12
ลูกค้าทุกระดับการศึกษา	4	8.16
ลูกค้ามีรายได้ปานกลางถึงสูง	3	6.12
ลูกค้าทุกระดับรายได้	4	8.16
ประชาชนทั่วไปที่ซื้อไปบริโภค	3	6.12
ลูกค้าเป็นผู้ค้าส่งและร้านค้าปลีก	1	2.04
ลูกค้าเป็นร้านค้าปลีก ซูเปอร์มาร์เกต	5	10.20
ลูกค้าเป็นผู้ค้าส่ง	0	0.00
ลูกค้าให้ความสำคัญในตราหือ	7	14.29
ลูกค้าไม่ให้ความสำคัญในตราหือ	0	0.00
ลูกค้าซื้อผักอย่างสม่ำเสมอ	7	14.29
ลูกค้าที่นานๆ ซื้อครั้ง	0	0.00
อื่นๆ	1	2.04
รวม	49	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 42 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 ราย
เห็นว่าลูกค้าให้ความสำคัญในตราหือและลูกค้าซื้อผักอย่างสม่ำเสมอ จำนวน 6 รายมีลูกค้าอยู่ในจังหวัด
เชียงใหม่ จำนวน 5 รายมีลูกค้าเป็นร้านค้าปลีก ซูเปอร์มาร์เกต จำนวน 4 รายมีลูกค้าทุกระดับการศึกษา
และทุกระดับรายได้ จำนวน 3 รายมีลูกค้าทุกกลุ่มที่เข้ามาติดต่อซื้อผัก ลูกค้ามีการศึกษาคอนข้างสูง ลูกค้า
มีรายได้ปานกลางถึงสูงและประชาชนทั่วไปที่ซื้อไปบริโภค จำนวน 1 รายมีลูกค้าในต่างจังหวัด ลูกค้า
โรงแรม ร้านอาหารและลูกค้าเป็นผู้ค้าส่งและร้านค้าปลีก จำนวน 1 รายมีลูกค้าประเภทอื่นๆ ได้แก่ ลูกค้า
เฉพาะที่มหาวิทยาลัยแม่โจ้ นำส่งและไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่มีลูกค้าเป็นผู้ค้าส่งอย่างเดียว ลูกค้าไม่
ให้ความสำคัญในตราหือและลูกค้าที่นานๆ ซื้อครั้ง

ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามบทบาทของคนกลาง

บทบาทของคนกลาง	จำนวน	ร้อยละ
ช่วยกระจายผักออกสู่ตลาดในวงกว้าง	7	21.22
ช่วยเก็บรักษาผักหรือเป็นคลังสินค้า	8	24.24
ทำหน้าที่ขายผักแทนผู้ประกอบการ	8	24.24
ทำการส่งเสริมการตลาดแทนผู้ประกอบการ	5	15.15
ช่วยหาลูกค้าให้ผู้ประกอบการ	5	15.15
อื่นๆ	0	0.00
รวม	33	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 43 พบว่า ผู้ประกอบการผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 รายเห็น
ว่าบทบาทของคนกลางได้แก่ การช่วยเก็บรักษาผักหรือเป็นคลังสินค้าและทำหน้าที่ขายผักแทนผู้
ประกอบการ จำนวน 7 รายเห็นว่าคนกลางช่วยกระจายผักออกสู่ตลาดในวงกว้างและจำนวน 5 รายเห็น
ว่าคนกลางช่วยหาลูกค้าให้ผู้ประกอบการและทำการส่งเสริมการตลาดแทนผู้ประกอบการ

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผลกระทบที่เกิดจากพ่อค้า
คนกลาง

ผลกระทบที่เกิดจากพ่อค้าคนกลาง	จำนวน	ร้อยละ
ก่อให้เกิดการเก็งกำไร ทำให้ผู้บริโภคต้องซื้อผักในราคาแพงขึ้น	7	58.33
พ่อค้าคนกลางมีอำนาจต่อรองสูงกว่าเกษตรกร ทำให้เกิดการเอารัดเอาเปรียบ	5	41.67
อื่นๆ	0	0.00
รวม	12	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 44 พบว่า ผู้ประกอบการผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 ราย
เห็นว่าตัวกลางทางการตลาดก่อให้เกิดการเก็งกำไร ทำให้ผู้บริโภคต้องซื้อผักในราคาแพงขึ้น และจำนวน
5 รายเห็นว่าตัวกลางมีอำนาจต่อรองสูงกว่าเกษตรกร ทำให้เกิดการเอารัดเอาเปรียบ

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
กำหนดตามคุณสมบัติพิเศษของผักที่แตกต่างจากผักที่มีอยู่ในท้องตลาด	1	3.57
เน้นให้ผู้บริโภคเห็นว่าผักปลอดภัยจากสารพิษจำเป็นสำหรับอาหารทุกมือ	3	10.71
ผักคุณภาพดี ราคาสูง	7	25.00
เน้นให้เห็นว่าผักของท่านช่วยรักษาสีแกวเคลือบ	7	25.00
กำหนดให้ผักมีความปลอดภัยต่อสุขภาพสูง	8	28.58
ผักคุณภาพปานกลาง ตั้งราคาเหมาะสม ให้ผู้บริโภครู้สึกคุ้มค่าที่จะซื้อ	1	3.57
อื่นๆ	1	3.57
รวม	28	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 45 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้งหมด 8 ราย มีการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของตัวเองให้มีภาพลักษณ์ว่าเป็นผักปลอดภัยจากสารพิษมีความปลอดภัยต่อสุขภาพสูง มีจำนวน 7 รายกำหนดให้เป็นผักคุณภาพดีราคาสูงและเน้นให้ผู้บริโภคเห็นว่าผักของตนช่วยรักษาสีแกวเคลือบ จำนวน 3 รายเน้นให้ผู้บริโภคเห็นว่าผักปลอดภัยจากสารพิษจำเป็นสำหรับอาหารทุกมือ จำนวน 1 รายได้กำหนดตามคุณสมบัติพิเศษของผักที่แตกต่างจากผักที่มีอยู่ในท้องตลาด ผักคุณภาพปานกลางตั้งราคาเหมาะสมให้ผู้บริโภครู้สึกคุ้มค่าที่จะซื้อและมีจำนวน 1 รายที่กำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่ระบุอย่างชัดเจนว่าผักของตนไม่มีการใช้สารเคมีทุกขบวนการผลิต

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาด

การวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดโดยใช้กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยคุณสมบัติของผัก การตั้งชื่อตราหือ การตัดสินใจเรื่องบรรจุภัณฑ์และการจัดทำฉลากติดบรรจุภัณฑ์ ราคาประกอบด้วยปัจจัยในการตั้งราคา วัตถุประสงค์ นโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคา ปัจจัยในการเลือกราคาขั้นสุดท้าย ช่องทางการจัดจำหน่ายประกอบด้วยแหล่งเพาะปลูก จำนวนระดับช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะของระดับช่องทางการจัดจำหน่าย ประเภทของลูกค้า ทำเลที่ตั้งของสถานที่ขายผัก แผนการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย วิธีติดต่อแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย เกณฑ์การคัดเลือกคนกลาง การกระจายตัวสินค้าประกอบด้วยการขายส่ง คลังสินค้าและสินค้าคงเหลือ การส่งเสริมการตลาดประกอบด้วยโปรโมชั่น การใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขายและการให้ข่าวประชาสัมพันธ์ วัตถุประสงค์การใช้ส่วนประสมทางการตลาด วิธีกำหนดงบประมาณในการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ส่วนประสมทางการตลาด

ในส่วนของปัจจัยที่มีการให้ลำดับจากสำคัญมากที่สุดถึงไม่สำคัญต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด ได้ทำการวิเคราะห์ด้วยมาตรวัดระดับความแตกต่าง (Rating Scale) โดยผลของปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาดจะอธิบายผลโดยใช้ค่าเฉลี่ยดังต่อไปนี้¹

ค่าเฉลี่ย	
4.50 - 5.00	หมายถึง สำคัญมากที่สุด
3.50 - 4.49	หมายถึง สำคัญมาก
2.50 - 3.49	หมายถึง สำคัญน้อย
1.50 - 2.49	หมายถึง สำคัญน้อยที่สุด
1.00 - 1.49	หมายถึง ไม่สำคัญ

¹ กนกทิพย์ พัฒนาพิภพพันธ์, การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณเพื่อการวิจัยการศึกษา, เชียงใหม่ : คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 2529, หน้า 58.

ตารางที่ 46 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเข้ามาแสดงความระดับความสำคัญและปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางอากาศและปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางอากาศที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทั่วไป และสิ่งแวดล้อมทางการตลาด ในตารางแนบกลยุทธ์ตลาด	ระดับความสำคัญ												ผลรวม ถ่วง น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	
	มากที่สุด (5)		มาก (4)		น้อย (3)		น้อยที่สุด (2)		ไม่สำคัญ (1)		จำนวน	ร้อยละ						
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ								
ผลิตภัณฑ์ (ผลิตภัณฑ์บริการพืช)	5	62.50	3	37.50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	21.76	4.63	มากที่สุด	2
ราคาจำหน่าย	1	12.50	5	62.50	2	25.00	0	0	0	0	0	0	0	31	18.24	3.88	มาก	4
ช่องทางการจัดจำหน่าย	6	75.00	2	25.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38	22.35	4.75	มากที่สุด	1
การส่งเสริมการตลาด	1	12.50	5	62.50	2	25.00	0	0	0	0	0	0	0	31	18.24	3.88	มาก	4
สิ่งแวดล้อมทั่วไป	1	12.50	7	87.50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33	19.41	4.13	มาก	3
รวม	14	35.00	22	55.00	4	10.00	0	0	0	0	0	0	0	170	100.00	4.25	มาก	3

จากตารางที่ 46 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเห็นว่าปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทั่วไปและสิ่งแวดล้อมทางอากาศเฉลี่ยโดยรวมนั้นมีความสำคัญต่อการวางกลยุทธ์ทางการตลาดอยู่ในระดับสำคัญมาก ในรายละเอียดพบว่าช่องทางทางการจัดจำหน่ายเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุดเป็นอันดับแรก รองลงมาคือผลิตภัณฑ์และบริการเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุดเป็นอันดับสอง อันดับสามคือ สิ่งแวดล้อมทั่วไปเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับสำคัญมาก อันดับสี่คือ ราคาจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับสำคัญมาก

ตารางที่ 47 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเข้าแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ										ผลรวมช่วง น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)		มาก (4)		น้อย (3)		น้อยที่สุด (2)		ไม่สำคัญ (1)						
คุณสมบัติผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	40	28.36	5.00	มากที่สุด	1
บรรจุน้ำมันพืชที่เพียงพอ	0	0	8	100.00	0	0	0	0	0	0	32	22.70	4.00	มาก	3
ตราสีห่อ	5	62.50	3	37.50	0	0	0	0	0	0	37	26.24	4.63	มากที่สุด	2
ป้ายฉลาก	0	0	8	100.00	0	0	0	0	0	0	32	22.70	4.00	มาก	3
รวม	13	40.63	19	59.37	0	0	0	0	0	0	141	100.00	4.41	มาก	

จากตารางที่ 47 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจเห็นว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญต่อการวางแผนกลยุทธ์การตลาดอยู่ในระดับสำคัญมาก ในรายละเอียดพบว่าคุณสมบัติด้านผลิตภัณฑ์และตราชื้อถือเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุดตามลำดับ รองลงมาคือบรรจุกภัณฑ์และป้ายฉลากเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากตามตามลำดับ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 48 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนตามระดับความสำคัญและปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ										ผลรวม จำนวน หน้า	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่สำคัญ (1)	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน						
ต้นทุนการผลิต						8	100.00	0	0	0	0	40	56.34	5.00	มากที่สุด	1
วิธีการตั้งราคาขาย	1	12.50	5	100.00	2	100.00	0	0	0	0	31	43.66	3.88	มาก	2	
รวม	9	56.25	5	31.25	2	12.50	0	0	0	0	71	100.00	4.44	มาก		

จากตารางที่ 48 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเห็นว่าปัจจัยด้านราคาเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญต่อการวางกลยุทธ์การตลาดอยู่ในระดับสำคัญมาก ในรายละเอียดพบว่าต้นทุนการผลิตเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุดเป็นอันดับแรก รองลงมาคือวิธีการตั้งราคาขายเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก

ตารางที่ 49 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนตามระดับความสำคัญและปัจจัยด้านช่องทางจำหน่ายที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด

ปัจจัยด้านช่องทางจำหน่าย	ระดับความสำคัญ										ผลรวม อ่าว น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)		มาก (4)		น้อย (3)		น้อยที่สุด (2)		ไม่สำคัญ (1)						
จำนวนระดับของการจัดจำหน่าย	1	12.50	1	12.50	4	50.00	0	0	2	25.00	23	11.50	2.88	น้อย	5
จำนวนคนกลางครอบคลุมพื้นที่ขาย	1	12.50	4	50.00	2	25.00	1	12.50	0	0	29	14.50	3.63	มาก	3
ทำเลที่ตั้งของสถานที่จำหน่าย	2	25.00	5	62.50	1	12.50	0	0	0	0	33	16.50	4.13	มาก	2
ประเภทคนกลาง	1	12.50	4	50.00	1	12.50	1	12.50	1	12.50	27	13.50	3.38	น้อย	4
การบริหารช่องทางการจำหน่าย	4	50.00	3	37.50	1	12.50	0	0	0	0	35	17.50	4.38	มาก	1
ระบบการขนส่ง	2	25.00	5	62.50	1	12.50	0	0	0	0	33	16.50	4.13	มาก	2
ระบบคลังสินค้า	0	0	2	25.00	3	37.50	0	0	3	37.50	20	10.00	2.50	น้อย	6
รวม	11	19.64	24	42.86	13	23.98	2	4.00	6	9.52	200	100.00	3.58	มาก	

จากตารางที่ 49 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจเห็นว่าปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญต่อกลยุทธ์การตลาดอยู่ในระดับสำคัญมาก ในรายละเอียดพบว่าการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากเป็นอันดับแรก รองลงมาคือทำเลที่ตั้งของสถานที่จำหน่าย ระบบการขนส่งและจำนวนคนกลางครอบคลุมพื้นที่ขายเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากตามลำดับ ประเภทของพนักงานกลาง จำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายและระบบคลังสินค้าเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญน้อยตามลำดับ

ตารางที่ 50

แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเข้ามาแสดงความสำคัญและปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์การ

ตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ					จำนวน ตัว น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่สำคัญ (1)					
โฆษณา	2	3	2	1	0	30	25.42	3.75	มาก	2
การใช้พนักงานขาย	4	1	1	2	0	31	26.28	3.88	มาก	1
การส่งเสริมการขาย	1	3	3	0	1	27	22.88	3.38	น้อย	3
การให้รางวัลและการประชาสัมพันธ์	2	3	2	1	0	30	25.42	3.75	มาก	2
รวม	9	10	8	4	1	118	100.00	3.69	มาก	

จากตารางที่ 50 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจเห็นว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญต่อการตัดสินใจในระดับที่สำคัญมาก ในรายละเอียดพบว่า การใช้พนักงานขายมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่สำคัญมากเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ โฆษณาและการให้รางวัลและค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากตามลำดับ สำหรับการส่งเสริมการขายมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญน้อย

ตารางที่ 51 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญและปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทั่วไปและสิ่งแวดล้อมทางอารตลาตที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทั่วไปและสิ่งแวดล้อมทางอารตลาต	ระดับความสำคัญ										ผลรวม อัตร น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่สำคัญ (1)										
การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร	0	0	6	75.00	1	12.50	1	12.50	0	0	29	4.50	3.63	มาก	7
ประชากรที่ได้รับการศึกษาสูงขึ้น	1	12.50	4	50.00	1	12.50	0	0	2	25.00	26	4.03	3.25	น้อย	9
ภาวะเศรษฐกิจช่วงตกต่ำ	2	25.00	6	75.00	0	0	0	0	0	0	34	5.27	4.25	มาก	2
ความพร้อมของดินและสิ่งแวดล้อม	2	25.00	6	75.00	0	0	0	0	0	0	34	5.27	4.25	มาก	2
งบประมาณที่ใช้ในการวิจัยพัฒนา	1	12.50	1	12.50	2	25.00	0	0	4	50.00	19	2.95	2.38	น้อยที่สุด	14
การตั้งถิ่นของเทคโนโลยีใหม่	1	12.50	1	12.50	3	37.50	0	0	3	37.50	21	3.26	2.63	น้อย	12
ข้อกำหนดหรือมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง	3	37.50	4	50.00	0	0	0	0	1	12.50	32	4.96	4.00	มาก	4
วัฒนธรรมและค่านิยมของสังคม	2	25.00	6	75.00	0	0	0	0	0	0	34	5.27	4.25	มาก	2
การรวมตัวของเกษตรกรที่ยั่งยืน	0	0	7	87.50	0	0	0	0	1	12.50	29	4.50	3.63	มาก	7
อำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลาง	2	25.00	4	50.00	1	12.50	0	0	1	12.50	30	4.65	3.75	มาก	6

จำนวนลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	1	12.50	6	75.00	1	12.50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32	4.96	4.00	ม.ก	4
พฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	2	25.00	5	62.50	0	0	0	0	0	0	1	12.50	31	4.81	3.88	ม.ก	5					
ความต้องการของลูกค้าที่ไม่แน่นอน	3	37.50	4	50.00	0	0	0	0	0	0	1	12.50	32	4.96	4.00	ม.ก	4					
การเตรียมพร้อมเพื่อผู้จัดการตลาด	0	0	3	37.50	1	12.50	1	12.50	3	37.50	20	3.11	2.50	น้้อย								13
นโยบายวัตถุประสงค์ของแผนตลาด	2	25.00	3	37.50	1	12.50	0	0	2	25.00	27	4.18	3.38	น้้อย								8
ผลการดำเนินงานของปีก่อน	4	50.00	3	37.50	0	0	1	12.50	0	0	34	5.27	4.25	ม.ก								2
การประสานงานที่ล้นเกินผู้ที่เกี่ยวข้อง	5	62.50	2	25.00	0	0	0	0	1	12.50	34	5.27	4.25	ม.ก								2
งบประมาณที่สิ้นเปลืองทรัพยากรตลาด	3	37.50	3	37.50	2	25.00	0	0	0	0	33	5.11	4.13	ม.ก								3
จุดแข็งและจุดอ่อนของผู้แข่งขัน	0	0	4	50.00	1	12.50	1	12.50	2	25.00	23	3.56	2.88	น้้อย								10
จำนวนคู่แข่งขั้นที่มีอยู่และที่เข้าใหม่	0	0	3	37.50	1	12.50	3	37.50	1	12.50	22	3.41	2.75	น้้อย								11
โอกาสและอุปสรรคในการทำธุรกิจ	2	25.00	6	75.00	0	0	0	0	0	0	34	5.27	4.25	ม.ก								2
จุดแข็งและจุดอ่อนของผู้ทำธุรกิจ	4	50.00	3	37.50	1	12.50	0	0	0	0	35	5.43	4.38	ม.ก								1
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-								
รวม	40	22.73	90	51.14	16	9.10	7	3.98	23	13.05	645	100.00	3.66	ม.ก								

จากตารางที่ 51 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเห็นว่าปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทั่วไปเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญต่อกิจกรรมการตลาดอยู่ในระดับสำคัญมาก ในรายละเอียดพบว่าการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากเป็นอันดับแรก รองลงมาคือโอกาสและอุปสรรคในการทำธุรกิจ ภาวะเศรษฐกิจช่วงตกต่ำ ความพร้อมของคืนและสิ่งแวดล้อม วัฒนธรรมและค่านิยมของสังคม ผลการดำเนินงานของปีก่อน การประสานงานที่ดีกับผู้ที่เกี่ยวข้อง งบประมาณที่ใช้ในกลยุทธ์การตลาด ข้อกำหนดหรือมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง จำนวนลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ความต้องการของลูกค้าที่ไม่แน่นอน พฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย อำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลาง การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรและการรวมตัวของเกษตรกรที่ขายผักมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากเรียงตามลำดับ สำหรับนโยบายวัตถุประสงค์ของแผนตลาด ประชากรได้รับการศึกษาสูงขึ้น จุดแข็งและจุดอ่อนของคู่แข่ง จำนวนคู่แข่งที่มีอยู่และที่จะเข้า การเพิ่มขึ้นของเทคโนโลยีใหม่และการเตรียมพร้อมข้อมูลวิจัยการตลาดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญน้อยเรียงตามลำดับ ส่วนงบประมาณที่ใช้ในการวิจัยพัฒนามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญน้อยที่สุด

ตารางที่ 52 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามชนิดของผักที่ปลูกหรือ
รับซื้อมาขาย

	ปลูกเอง		รับซื้อผักมาขาย	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
กะหล่ำดอก	3	6.16	3	7.69
กะหล่ำปลี	4	8.16	3	7.69
แครอท	2	4.08	2	5.13
ถั่วฝักยาว	4	8.16	3	7.69
ผักกวางตุ้ง	5	10.20	4	10.26
ผักกาดแก้ว	2	4.08	2	5.13
ผักกาดขาว	5	10.20	4	10.26
ผักกาดหอมห่อ	1	2.04	1	2.56
ผักกาดหางหงษ์	2	4.08	2	5.13
ผักคะน้า	6	12.24	4	10.26
ผักบุ้ง	6	12.24	4	10.26
ผักสลัด	1	2.04	1	2.56
ผักฮ่องเต้	4	8.16	3	7.69
อื่นๆ	4	8.16	3	7.69
รวม	49	100.00	39	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 52 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ที่ปลูกผักขาย จำนวน 6 รายปลูก “ผักคะน้า” และ “ผักบุ้ง” มากที่สุด จำนวน 5 รายปลูก “ผักกวางตุ้ง” และ “ผักกาดขาว” จำนวน 4 รายปลูกผักชนิดอื่นๆ ได้แก่ “ถั่วลันเตา” “บล๊อคเคอรี่” “ผักชันเซน” และ “ผักไคโตเกียว” สำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่รับซื้อผักจากเกษตรกร จำนวน 4 รายรับซื้อ “ผักกวางตุ้ง” “ผักกาดขาว” “ผักคะน้า” และ “ผักบุ้ง” มากที่สุด จำนวน 3 รายรับซื้อ “กะหล่ำดอก” “กะหล่ำปลี” “ถั่วฝักยาว” และ “ผักฮ่องเต้” จำนวน 3 รายรับซื้อผักชนิดอื่นๆ ได้แก่ “ถั่วลันเตา” และ “บล๊อคเคอรี่”

ตารางที่ 53 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการเลือกชนิดผักที่ปลูกหรือที่รับซื้อมาขาย

การเลือกชนิดผักที่ปลูกหรือที่รับซื้อมาขาย	จำนวน	ร้อยละ
ดูจากคำสั่งซื้อของลูกค้า	8	50.00
ดูจากจำนวนของผักที่เกษตรกรปลูกได้	2	12.50
ดูจากยอดขายของผักแต่ละชนิด	4	25.00
อื่นๆ	2	12.50
รวม	16	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 53 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 รายเลือกชนิดผักที่ปลูกเองหรือที่รับซื้อมาขายโดยดูจากความคำสั่งซื้อของลูกค้า จำนวน 4 รายดูจากยอดขายของผักแต่ละชนิด จำนวน 2 รายดูจากจำนวนของผักที่เกษตรกรปลูกได้และจำนวน 2 รายมีเหตุผลอื่น ได้แก่ การดูปริมาณการปลูกผักแต่ละชนิดให้เหมาะสมกับฤดูกาล

ตารางที่ 54 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการจัดให้มีเกณฑ์การคัดเกรดผัก

การจัดให้มีเกณฑ์การคัดเกรดผัก	จำนวน	ร้อยละ
มีเกณฑ์การคัดเกรดผัก	7	87.50
ไม่มีเกณฑ์การคัดเกรดผัก	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 54 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษ จำนวน 7 ราย ได้จัดให้มีเกณฑ์การคัดเกรดผัก ที่เหลืออีก 1 รายคือ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ไม่มีมีเกณฑ์การคัดเกรดผัก

ตารางที่ 55 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเกณฑ์ที่ใช้คัดเกรดผัก

เกณฑ์ที่ใช้คัดเกรดผัก	จำนวน	ร้อยละ
ขนาดและรูปร่าง	6	26.09
คุณภาพ	7	30.43
น้ำหนัก	7	30.43
อื่นๆ	3	13.05
รวม	22	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 55 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 รายใช้เกณฑ์การคัดเกรดผักโดยพิจารณาจากคุณภาพและน้ำหนักของผัก จำนวน 6 รายใช้เกณฑ์ด้านขนาดและรูปร่างและจำนวน 3 รายใช้เกณฑ์ด้านอื่นๆ ได้แก่ ความสวยงาม เช่นสีส้ม ความสมบูรณ์ของผักและการผ่านมาตรฐานความปลอดภัยจากสารเคมี

ตารางที่ 56 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนเกรดที่ใช้ในการจัดแบ่งผัก

จำนวนเกรดที่ใช้ในการจัดแบ่งผัก	จำนวน	ร้อยละ
1	5	75.00
3	2	25.00
รวม	7	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ราย

จากตารางที่ 56 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 ราย มีจำนวนเกรดที่ใช้ในการจัดแบ่งผักเท่ากับ 1 เกรดและจำนวน 2 ราย มีจำนวนเกรดที่ใช้ในการจัดแบ่งผักเท่ากับ 3 เกรด

ตารางที่ 57 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการได้รับการตรวจสอบ
สารเคมีตกค้างและรับรองความปลอดภัย

การได้รับการตรวจสอบสารเคมีตกค้างและรับรองความปลอดภัย	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับการตรวจสอบ	7	87.50
ไม่ได้รับการตรวจสอบ	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 57 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษ จำนวน 7 ราย ได้รับการ
ตรวจสอบสารเคมีตกค้างและรับรองความปลอดภัย มีเพียง 1 รายคือ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืช
สวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่ไม่ได้รับการตรวจสอบ

ตารางที่ 58 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามมาตรฐานการตรวจสอบ
และรับรอง ความปลอดภัย

มาตรฐานการตรวจสอบและรับรองความปลอดภัย	จำนวน	ร้อยละ
มาตรฐานเกษตรกรรมอินทรีย์ของชมรมผู้ผลิตเกษตรกรรมทางเลือก (มกธ.)	1	12.50
มาตรฐานของฝ่ายป้องกันและกำจัดศัตรูพืช กรมส่งเสริมการเกษตร	4	50.00
มาตรฐานของมหาวิทยาลัยแม่โจ้	1	12.50
มาตรฐานของมูลนิธิโครงการหลวง	1	12.50
อื่นๆ	0	0.00
รวม	7	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ราย

จากตารางที่ 58 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน
4 รายได้รับมาตรฐานของฝ่ายป้องกันและกำจัดศัตรูพืช กรมส่งเสริมการเกษตร จำนวน 1 รายคือ
ผักอิมบิยูได้รับมาตรฐานเกษตรกรรมอินทรีย์ของชมรมผู้ผลิตเกษตรกรรมทางเลือก (มกธ.)
จำนวน 1 รายคือผักปลอดสารพิษ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ กลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทรายได้รับ
มาตรฐานของมหาวิทยาลัยแม่โจ้และจำนวน 1 รายคือ ผักดอยคำได้รับมาตรฐานของมูลนิธิโครง
การหลวง

ตารางที่ 59 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนครั้งที่ได้รับการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัย (ต่อปี)

จำนวนครั้งที่ได้รับการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัย	จำนวน	ร้อยละ
ปีละ 2 ครั้ง	2	28.57
ปีละ 3 ครั้ง	2	28.57
ปีละ 4 ครั้ง	0	0.00
อื่นๆ	3	42.86
รวม	7	100.00

จากตารางที่ 59 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 2 รายได้รับการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัยปีละ 2 ครั้ง จำนวน 2 รายได้รับการตรวจสอบปีละ 3 ครั้ง จำนวน 3 รายได้รับการตรวจสอบคุณภาพในเวลาอื่นๆ ได้แก่ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้รับการตรวจสอบปีละ 12 ครั้ง และ“ผักคอกค้า” ของมูลนิธิโครงการหลวงได้รับการตรวจสอบทุกวันหรือปีละ 365 ครั้ง

ตารางที่ 60 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเปอร์เซ็นต์ความมั่นใจในความปลอดภัยจากสารพิษของผัก

ความมั่นใจในความปลอดภัยจากสารพิษของผัก (%)	จำนวน	ร้อยละ
70	1	12.50
80	1	12.50
100	6	75.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 60 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 ราย มีความมั่นใจว่าผักของตนปลอดภัยจากสารพิษ 100 เปอร์เซ็นต์และผู้ประกอบธุรกิจมีความมั่นใจว่าผักของตนปลอดภัยจากสารพิษ 80 เปอร์เซ็นต์และ 70 เปอร์เซ็นต์ อย่างละ 1 ราย

ตารางที่ 61 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเปอร์เซ็นต์ของผักเสียหายในแต่ละครั้งที่เก็บเกี่ยว

ผักเสียหายในแต่ละครั้งที่เก็บเกี่ยว (%)	จำนวน	ร้อยละ
5	2	25.00
10	2	25.00
20	1	12.50
30	1	12.50
40	1	12.50
45	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 61 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ มีผักเสียหายในแต่ละครั้งที่เก็บเกี่ยวเท่ากับ 5% และ 10% อย่างละ 2 ราย มีผักเสียหายในแต่ละครั้งที่เก็บเกี่ยวเท่ากับ 20% 30% 40% และ 45% อย่างละ 1 ราย

ตารางที่ 62 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการจัดการผักเสียหยา

วิธีการจัดการผักเสียหยา	จำนวน	ร้อยละ
ขายเหมาให้ฟาร์มหรือสวนสัตว์	1	7.69
ตัดแต่งให้สวยงามแล้วนำมาขายใหม่	1	7.69
ทิ้งให้ย่อยสลายเองตามธรรมชาติ	5	38.46
แปรรูปผักสดเป็นอาหารแห่งชนิดอื่น	1	7.69
ให้เป็นอาหารสัตว์ของเกษตรกร	5	38.47
อื่นๆ	0	0.00
รวม	13	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 62 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 รายมีวิธีการจัดการผักเสียหยาโดยการทิ้งให้ย่อยสลายเองตามธรรมชาติและให้เป็นอาหารสัตว์ของเกษตรกรและใช้วิธีขายเหมาให้ฟาร์มหรือสวนสัตว์ ตัดแต่งให้สวยงามแล้วนำมาขายใหม่และแปรรูปผักสดให้เป็นอาหารแห่งชนิดอื่น อย่างละ 1 ราย

ตารางที่ 63 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเข้าเกณฑ์ตามระดับสำคัญและปัจจัยสำคัญของผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการวางกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านคุณสมบัตินี้ผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ										ผลรวม อัตราน้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)		มาก (4)		น้อย (3)		น้อยที่สุด (2)		ไม่สำคัญ (1)						
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ					
ความสะดวกของผัก	8	100.00	0	0	0	0	0	0	0	0	40	13.70	5.00	มากที่สุด	1
คุณภาพของผัก	6	75.00	2	25.00	0	0	0	0	0	0	38	13.01	4.75	มากที่สุด	2
สีต้นของผัก	1	12.50	3	37.50	4	50.00	0	0	0	0	29	9.93	3.63	มาก	5
ขนาดและรูปร่างของผัก	1	12.50	4	50.00	3	37.50	0	0	0	0	30	10.27	3.75	มาก	4
น้ำหนักของผัก	0	0	6	75.00	2	25.00	0	0	0	0	30	10.27	3.75	มาก	4
ความปลอดภัยจากสารเคมี	8	100.00	0	0	0	0	0	0	0	0	40	13.70	5.00	มากที่สุด	1
ความหลากหลายชนิดของผัก	1	12.50	5	62.50	2	25.00	0	0	0	0	31	10.62	3.88	มาก	3
ปริมาณผักต้องมีมากพอขาย	1	12.50	5	62.50	2	25.00	0	0	0	0	31	10.62	3.88	มาก	3
ความหลากหลายขนาดของผัก	0	0	1	12.50	6	75.00	0	0	1	12.50	23	7.88	2.88	น้อย	6
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
รวม	26	36.11	26	36.11	19	26.39	0	0	1	1.39	292	100.00	4.14	มาก	-

จากตารางที่ 63 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจเห็นว่าปัจจัยด้านคุณสมบัติผลิตภัณฑ์เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญต่อการวางกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับสำคัญมาก ในรายละเอียดพบว่าความสะอาด ความปลอดภัยจากสารเคมีและคุณภาพของผ้าเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด ตามลำดับ รองลงมาคือความหลากหลายชนิดของผ้า ปริมาณผ้าต้องมีมากพอขาย ขนาดรูปร่าง น้ำหนักและสีสันทันของผ้ามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากตามลำดับ ส่วนความหลากหลายขนาดของผ้ามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญน้อย

ตารางที่ 64 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีตราชี้ห้อยของผัก

การมีตราชี้ห้อยของผัก	จำนวน	ร้อยละ
มีตราชี้ห้อย	8	100.00
ไม่มีตราชี้ห้อย	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 64 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษทั้ง 8 ราย มีชื่อตราชี้ห้อยผัก

ตารางที่ 65 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประโยชน์ของตราชี้ห้อย

ประโยชน์ของตราชี้ห้อย	จำนวน	ร้อยละ
ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นว่าผักมีมาตรฐาน	7	25.93
ใช้ชี้ห้อยเพื่อให้ผู้บริโภคจำได้และติดตามซื้อชี้ห้อยเดียวกัน	5	18.52
ใช้เป็นเครื่องหมายการค้าเพื่อการคุ้มครองทางกฎหมาย	3	11.10
สร้างลักษณะเด่นเฉพาะตัวให้ผักว่าแตกต่างจากผักอื่น	5	18.52
เพื่อเป็นการรับประกันว่าผู้ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิต	7	25.93
อื่นๆ	0	0.00
รวม	27	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 65 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 7 ราย เห็นว่าประโยชน์ของตราชี้ห้อยคือทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นว่าผักมีมาตรฐานและเพื่อเป็นการรับประกันว่าผู้ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิต จำนวน 5 รายเห็นว่าตราชี้ห้อยทำให้ผู้บริโภคจำได้และติดตามซื้อผักชี้ห้อยเดียวกันและเป็นการสร้างลักษณะเด่นเฉพาะตัวให้ผักมีความแตกต่างไปจากผักอื่นและจำนวน 3 รายเห็นว่าตราชี้ห้อยใช้เป็นเครื่องหมายการค้าเพื่อคุ้มครองทางกฎหมาย

ตารางที่ 68 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะของบรรจุภัณฑ์

ลักษณะของบรรจุภัณฑ์	ขายส่ง		ขายปลีก	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีบรรจุภัณฑ์ใดๆ หุ้มห่อ	1	6.67	0	0.00
ใช้ถุงพลาสติกเจาะรู ระบายอากาศ	7	46.67	5	100.00
ใช้กล่องหรือลัง เพื่อขนส่งปริมาณมาก	7	46.67	0	0.00
อื่นๆ	0	0.00	0	0.00
รวม	15	100.00	5	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 68 พบว่า ในกรณีขายส่ง ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัด
เชียงใหม่ จำนวน 7 รายใช้ถุงพลาสติกเจาะรูระบายอากาศและใช้กล่องหรือลังเพื่อขนส่งปริมาณ
มาก และมี 1 รายที่ไม่มีบรรจุภัณฑ์ใดๆ หุ้มห่อผัก ในกรณีขายปลีก ผู้ประกอบธุรกิจจำนวน 5 ราย
ใช้บรรจุภัณฑ์หุ้มห่อติดกับตัวสินค้า

ตารางที่ 69 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์

ประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อบรรจุผักปริมาณต่างกันตามความต้องการ	3	9.68
ใช้บรรจุผักและป้องกันไม่ให้ผักเสียหาย	7	22.58
ช่วยให้ผักใหม่ที่ออกมามีความแตกต่างกับผักเดิม	2	6.45
เพื่อช่วยให้ลูกค้าสะดวกต่อการเปิดใช้ ถี้อ จับ เคลื่อนย้ายและขนส่ง	5	16.13
เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ของตราหี้อและผู้ประกอบการธุรกิจ	6	19.35
สามารถบอกข้อมูลเกี่ยวกับผักให้ลูกค้าทราบได้ เช่น ยี่ห้อ มาตรฐาน	8	25.81
อื่นๆ	0	0.00
รวม	31	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 69 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 รายเห็นว่าบรรจุภัณฑ์สามารถบอกข้อมูลเกี่ยวกับผักให้ลูกค้าทราบได้ จำนวน 7 รายใช้บรรจุผักและป้องกันไม่ให้ผักเสียหาย จำนวน 6 รายใช้ในการสร้างภาพลักษณ์ของตราหี้อและผู้ประกอบการธุรกิจ จำนวน 5 รายเห็นว่าบรรจุภัณฑ์ช่วยให้ลูกค้าสะดวกต่อการเปิดใช้ ถี้อ จับ เคลื่อนย้ายและขนส่ง จำนวน 3 รายใช้เพื่อบรรจุผักปริมาณต่างกันตามความต้องการและจำนวน 2 รายเห็นว่าบรรจุภัณฑ์ช่วยให้ผักใหม่ที่ออกมามีความแตกต่างกับผักเดิม

ตารางที่ 70 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีฉลากติดบรรจุภัณฑ์

การมีฉลากติดบรรจุภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
มีฉลาก	8	100.00
ไม่มีฉลาก	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 70 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย มีการใช้ฉลากติดบรรจุภัณฑ์

ตารางที่ 71 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะของฉลากติดบรรจุภัณฑ์

ลักษณะของฉลากติดบรรจุภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
แสดงคุณภาพของผักด้วยตัวอักษร เช่น เกรด A	3	15.78
แสดงตราชี้หือ	8	42.11
แสดงรายละเอียดของผัก เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค	8	42.11
อื่นๆ	0	0.00
รวม	19	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 71 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 รายเห็นว่าฉลากติดบรรจุภัณฑ์ควรแสดงตราชี้หือและรายละเอียดของผักเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคและจำนวน 3 รายเห็นว่าฉลากติดบรรจุภัณฑ์ควรใช้แสดงคุณภาพของผักด้วยตัวอักษร เช่น เกรด A

ตารางที่ 72 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยที่ใช้ในการตั้งราคา

ปัจจัยที่ใช้ในการตั้งราคา	จำนวน	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด	2	4.76
ลักษณะของผลิตภัณฑ์	0	0.00
ถูกค้ำเป้าหมาย	0	0.00
จรรยาบรรณของผู้ขาย	3	7.14
ต้นทุนการผลิตบวกกำไรที่ต้องการ	8	19.08
นโยบายการตั้งราคา	2	4.76
ปริมาณผักในแต่ละฤดูกาล	5	11.90
การเปลี่ยนแปลงราคามีผลกระทบต่อยอดขายหรือไม่	3	7.14
ภาวะการแข่งขัน	3	7.14
ภาวะเศรษฐกิจ	5	11.90
วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์	2	4.76
วัตถุประสงค์ของผู้ประกอบธุรกิจ	3	7.14
อื่นๆ	6	14.28
นโยบายของมหาวิทยาลัยแม่โจ้	1	2.38
ดูจากราคามาตรฐาน หรือ ราคาตลาดเป็นหลัก	1	2.38
วิธีการดูแลและระยะเวลาปลูกของผักแต่ละชนิด	4	9.52
รวม	42	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 72 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 รายเห็นว่าปัจจัยที่ใช้ในการตั้งราคาขายคือ ต้นทุนการผลิต จำนวน 5 รายเห็นว่าควรดูจากปริมาณผักในแต่ละฤดูกาลและภาวะเศรษฐกิจ จำนวน 3 รายเห็นว่าควรใช้จรรยาบรรณของผู้ขาย การเปลี่ยนแปลงราคามีผลกระทบต่อยอดขายหรือไม่ ดูภาวะการแข่งขันและวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบธุรกิจ จำนวน 2 รายเห็นว่าควรดูจากค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด นโยบายการตั้งราคาและวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์และจำนวน 6 รายที่ใช้ปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ ราคามาตรฐานหรือราคาตลาด นโยบายของมหาวิทยาลัยแม่โจ้และวิธีการดูแลและระยะเวลาการปลูกผักแต่ละชนิด

ตารางที่ 73 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวัตถุประสงค์ในการตั้ง
ราคา

วัตถุประสงค์ในการตั้งราคา	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อให้ได้กำไรสูงสุด	1	4.17
เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนตามเป้าหมาย	4	16.67
เพื่อต่อสู้กับคู่แข่งในตลาด	1	4.17
เพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปในช่วงตกต่ำ	2	8.30
เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด เมื่อมีการแข่งขันสูงขึ้น	0	0.00
เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคากับคู่แข่ง	0	0.00
เพื่อต่อสู้กับคู่แข่งในตลาด	0	0.00
เพื่อเพิ่มปริมาณขาย	1	4.17
เพื่อเพิ่มส่วนครองตลาด	1	4.17
เพื่อให้มีเงินสดหมุนเวียนเพิ่มขึ้น	3	12.50
เพื่อให้มีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น	4	16.67
เพื่อรักษาระดับการผลิตและการจ้างงาน	1	4.17
เพื่อรักษาส่วนครองตลาด	1	4.17
ต้องการสร้างภาพพจน์ที่ดี ไม่เอาเปรียบสังคม	4	16.67
อื่นๆ	1	4.17
รวม	24	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 73 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 4 ราย กำหนดวัตถุประสงค์ในการตั้งราคาไว้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนตามเป้าหมาย เพื่อทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นและต้องการสร้างภาพพจน์ที่ดี ไม่เอาเปรียบสังคม จำนวน 3 รายกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อให้มีเงินสดหมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 2 รายกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้ในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ จำนวน 1 รายกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้กำไรสูงสุด เพื่อต่อสู้กับคู่แข่งในตลาด เพื่อเพิ่มปริมาณขาย เพื่อเพิ่มส่วนครองตลาด เพื่อให้สามารถรักษาระดับการผลิตและการจ้างงานและเพื่อรักษายอดขายไม่ให้เสียส่วนครองตลาดและจำนวน 1 รายที่มีวัตถุประสงค์อื่นๆ ได้แก่ การกำหนดตามวัตถุประสงค์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้

ตารางที่ 74 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามนโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคา

นโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคา	ขายส่ง		ขายปลีก	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ราคาขายบวกค่าขนส่ง (ค่าขนส่งแล้วแต่ตกลง)	1	2.70	0	0.00
פקคุณภาพดี จะตั้งราคาขายสูง	1	2.70	2	8.00
ต้นทุนบวกค่าดำเนินการบวกกำไร	6	16.22	3	12.00
ตั้งราคาขายไม่แตกต่างจากตลาด	3	8.11	4	16.00
ตั้งราคาขายต่ำกว่าทุนเพื่อจูงใจ	1	2.70	1	4.00
ใช้นโยบายราคาเดียวทุกตลาด	6	16.22	3	12.00
กรณีฝากขายจะแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้กับร้าน	4	10.81	1	4.00
ราคาขายนั้นได้รวมค่าขนส่งไว้แล้ว	1	2.70	0	0.00
ตั้งราคาขายต่อหน่วยบวกกำไรเป็นเปอร์เซ็นต์	2	5.42	1	4.00
ตั้งราคาขายจะแตกต่างกันในแต่ละฤดู	1	2.70	0	0.00
ตั้งราคาขายต่ำในช่วงเทศกาลพิเศษ	0	0.00	1	4.00
ตั้งราคาขายต่ำในช่วงแนะนำผลผลิตใหม่	1	2.70	1	4.00
ราคาขายต่ำ เมื่อนำผักมาบรรจุรวมกันชุดเดียว	0	0.00	1	4.00
ตั้งราคาขายเท่ากับราคาตลาด	1	2.70	2	8.00
ตั้งราคาขายให้สูงกว่าราคาตลาด	1	2.70	0	0.00
ร้านค้าปลีกตั้งราคาขายเอง	3	8.11	1	4.00
ลดราคาเมื่อผักเริ่มเหี่ยว	0	0.00	1	4.00
ลดราคาสูงเพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อมากขึ้น	1	2.70	1	4.00
เลขตัวท้ายของราคาขายเป็นเลขคี่	0	0.00	1	4.00
สถานที่หรูหรา จะตั้งราคาขายค่อนข้างสูง	1	2.70	0	0.00
ให้ส่วนลด เมื่อซื้อผักในปริมาณมาก	3	8.11	1	4.00
รวม	37	100.00	25	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 74 พบว่า ในกรณีชายส่ง ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัด เชียงใหม่ จำนวน 6 รายกำหนดนโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคาโดยคิดจากต้นทุนบวกค่าดำเนินการบวกกำไรและใช้นโยบายราคาเดียว จำนวน 4 รายจัดแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้กับร้านค้าปลีกในกรณี ผักขาย จำนวน 3 รายตั้งราคาขายไม่แตกต่างจากราคาสลาด ร้านค้าปลีกตั้งราคาขายเองและให้ ส่วนลดเมื่อซื้อผักในปริมาณมาก จำนวน 2 รายตั้งราคาขายต่อหน่วยบวกกำไรเป็นเปอร์เซ็นต์ ใน กรณีขายปลีก ผู้ประกอบธุรกิจจำนวน 4 รายกำหนดนโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคาขายไม่แตกต่างจากราคาสลาด จำนวน 3 รายตั้งราคาขายเท่ากับต้นทุนบวกค่าดำเนินการบวกกำไรและการใช้นโยบายราคาเดียว จำนวน 2 รายตั้งราคาขายเท่ากับราคาสลาดและฟังก์ชันภาพดี จะตั้งราคาขายสูง

ตารางที่ 75 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยในการเลือกราคาขั้นสุดท้าย

ปัจจัยในการเลือกราคาขั้นสุดท้าย	จำนวน	ร้อยละ
ดูจากรับรู้ของผู้ถูกค้ำว่าผักมีคุณภาพเหมาะสมกับราคา	2	18.18
ดูจากคุณภาพของผักและค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด	3	27.27
ดูจากปฏิกิริยาของฝ่ายต่างๆ ต่อราคาที่ตั้งขึ้น	2	18.18
คิดว่าราคาจะต้องสอดคล้องกับนโยบายการตั้งราคาของธุรกิจ	3	27.27
อื่นๆ	1	9.10
รวม	11	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 75 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 3 รายเลือกราคาขั้นสุดท้ายโดยดูจากคุณภาพของผักและค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด และคิดว่าราคาจะต้องสอดคล้องกับนโยบายการตั้งราคาของธุรกิจ จำนวน 2 รายเลือกราคาขั้นสุดท้ายโดยดูจากรับรู้ของผู้ถูกค้ำว่าผักมีคุณภาพเหมาะสมกับราคา และดูจากปฏิกิริยาของฝ่ายต่างๆ ต่อราคาที่ตั้งขึ้น และจำนวน 1 รายคำนึงถึงปัจจัยอื่น ได้แก่การที่ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เป็นผู้ตัดสินใจเลือกราคาขั้นสุดท้ายให้

ตารางที่ 76 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแหล่งเพาะปลูกผักปลอด
ภัยจากสารพิษ

แหล่งเพาะปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่	2	10.535
อำเภอสะเมิง จังหวัดเชียงใหม่	1	5.260
อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่	2	10.535
อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่	1	5.260
อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่	1	5.260
อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่	1	5.260
อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่	2	10.535
อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่	2	10.535
อื่น ๆ	7	36.82
รวม	19	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามบางรายมีแหล่งเพาะปลูกมากกว่า 1 แห่ง

จากตารางที่ 76 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ มีแหล่งเพาะปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษในอำเภอจอมทอง อำเภอสารภี อำเภอแม่แตงและอำเภอแม่ริม อำเภอละ 2 ราย และมีพื้นที่เพาะปลูกในอำเภอสะเมิง อำเภอดอยสะเก็ด อำเภอฝางและอำเภอพร้าว อำเภอละ 1 ราย นอกจากนี้ยังมีพื้นที่เพาะปลูกในเขตอื่นๆ จำนวน 7 ราย ได้แก่ อำเภอกิ่งแม่ฮอน อำเภอสันทราย ปลูกในเขตมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงราย จังหวัดแม่ฮ่องสอน จังหวัดพะเยาและจังหวัดลำพูน เขตละ 1 ราย

ตารางที่ 77 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการพิจารณาจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย

การพิจารณาจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
พิจารณา	2	25.00
ไม่ได้พิจารณา	6	75.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 77 พบว่า ผู้ประกอบการที่คัดลอกข้อมูลจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 ราย ไม่ได้พิจารณาจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย มีเพียง 2 รายคือ “ผักคอตคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวงและ “ผักอัมบุญ” ของมูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชน ที่พิจารณาจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 78 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม

จำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม (ระดับ)	จำนวน	ร้อยละ
1 (ผู้ผลิต → ผู้ค้าปลีก → ผู้บริโภค)	1	50.00
2 (ผู้ผลิต → ผู้ค้าส่ง → ผู้ค้าปลีก → ผู้บริโภค)	1	50.00
รวม	2	100.00

จากตารางที่ 78 พบว่า ผู้ประกอบการที่คัดลอกข้อมูลจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 รายที่พิจารณาจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย เห็นว่าระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมควรอยู่ที่ 1 ระดับ จำนวน 1 รายและอยู่ที่ 2 ระดับ จำนวน 1 ราย

ตารางที่ 79 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะของระดับช่องทางการจัดจำหน่าย กรณีที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ผลิตเอง

ลักษณะของระดับช่องทางการจัดจำหน่าย (เป็นผู้ผลิตเอง)	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ประกอบการ → ผู้ค้าปลีก → ผู้บริโภค	4	50.00
ผู้ประกอบการ → ผู้ค้าส่ง → ผู้ค้าปลีก → ผู้บริโภค	1	12.50
ผู้ประกอบการ → ผู้บริโภค	3	37.50
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 79 พบว่า ผู้ประกอบการที่ผลิตเองจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ที่ เป็นผู้ผลิตเอง จำนวน 4 รายมีลักษณะของระดับช่องทางการจัดจำหน่ายโดยส่งผ่านผู้ค้าปลีกเพื่อจำหน่ายแก่ผู้บริโภค จำนวน 3 รายจำหน่ายแก่ผู้บริโภคโดยตรง และจำนวน 1 รายส่งผู้ค้าส่งเพื่อส่งต่อผู้ค้าปลีกก่อนจำหน่ายแก่ผู้บริโภค

ตารางที่ 80 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะของระดับช่องทางการจัดจำหน่าย กรณีที่ผู้ประกอบการรับซื้อผักจากเกษตรกรมาขายต่อ

ลักษณะของระดับช่องทางการจัดจำหน่าย (รับซื้อผักมาขายต่อ)	จำนวน	ร้อยละ
เกษตรกร → ผู้ประกอบการ → ผู้บริโภค	4	33.33
เกษตรกร → ผู้ประกอบการ → ผู้ค้าปลีก → ผู้บริโภค	6	50.00
เกษตรกร → ผู้ประกอบการ → ผู้ค้าส่ง → ผู้ค้าปลีก → ผู้บริโภค	2	16.67
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	12	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 80 พบว่า ผู้ประกอบการที่ผลิตเองจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ที่รับซื้อผักจากเกษตรกรมาขายต่อ จำนวน 6 รายมีลักษณะของช่องทางการจัดจำหน่ายโดยส่งผ่านผู้ค้าปลีกเพื่อนำไปจำหน่ายให้ผู้บริโภค จำนวน 4 รายจำหน่ายแก่ผู้บริโภคโดยตรง และจำนวน 2 รายส่งผู้ค้าส่งเพื่อส่งต่อผู้ค้าปลีกก่อนจำหน่ายแก่ผู้บริโภค

ตารางที่ 81 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนของลูกค้าขายส่งที่ผู้ประกอบธุรกิจจำหน่ายผักให้

จำนวนลูกค้าขายส่งที่ผู้ประกอบธุรกิจจำหน่ายผักให้ (ราย)	จำนวน	ร้อยละ
1	1	50.00
5	1	50.00
รวม	2	100.00

หมายเหตุ มีผู้ประกอบธุรกิจเพียง 2 รายที่จำหน่ายผักให้ลูกค้าขายส่ง

จากตารางที่ 81 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 2 ราย คือ “ผักปลอดสารพิษ มหาวิทยาลัยแม่โจ้” ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทรายมีผู้ขายส่ง 1 รายคือ มหาวิทยาลัยแม่โจ้และ “ผักคอกค้า” ของมูลนิธิโครงการหลวง มีผู้ขายส่งจำนวน 5 รายคือ บริษัทโกดเดนท์ สตาร์ฟู้ดจำหน่ายที่เดอะมอลล์ บริษัทสตาร์ฟู้ด ซัพพลายจำหน่ายที่ตลาด 4 มุมเมือง คุณลัดดาวัลย์จำหน่ายที่ภูเก็ท คุณสุชนญาจำหน่ายที่หาดใหญ่และคุณภาสภาครจำหน่ายที่ขอนแก่น

ตารางที่ 82 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนของลูกค้าขายปลีกที่ผู้ประกอบธุรกิจจำหน่ายผักให้

จำนวนลูกค้าขายปลีกที่ผู้ประกอบธุรกิจจำหน่ายผักให้ (ราย)	จำนวน	ร้อยละ
1	1	14.29
4	2	28.57
5	2	28.56
6	1	14.29
50	1	14.29
รวม	7	100.00

หมายเหตุ มีผู้ประกอบธุรกิจเพียง 1 รายที่ไม่ได้จำหน่ายผักให้ลูกค้าขายปลีก

จากตารางที่ 82 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 2 รายจำหน่ายผักให้ลูกค้าขายปลีก 4 รายและ 5 ราย “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่มีลูกค้าขายปลีก 1 ราย “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มผู้ปลูกผักสันป่ากว่าว อ.สารภีมีลูกค้าขายปลีก 6 รายและ “ผักคอกค้า” ของมูลนิธิโครงการหลวงมีลูกค้าปลีก 50 ราย

ตารางที่ 83 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายชื่อผู้ค้าปลีกรายใหญ่ 5 อันดับแรกของผู้ประกอบธุรกิจจำหน่ายผักให้มากที่สุด

ผู้ค้าปลีก	อันดับ 1		อันดับ 2		อันดับ 3		อันดับ 4		อันดับ 5	
	จน.	ร้อยละ	จน.	ร้อยละ	จน.	ร้อยละ	จน.	ร้อยละ	จน.	ร้อยละ
ท็อป	3	42.86	-	-	1	16.67	-	-	-	-
ริมปิง	1	14.29	2	33.32	-	-	1	16.67	-	-
โอซอง	2	28.56	-	-	-	-	-	-	-	-
แมคโคร	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25.00
วโรรส	-	-	1	16.67	-	-	-	-	-	-
ชานินทร์	-	-	1	16.67	-	-	1	16.67	-	-
ต้นพยอม	-	-	-	-	1	16.67	-	-	-	-
สันป่าข่อย	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25.00
แม่ริม-แม่ใจ	-	-	1	16.67	-	-	-	-	-	-
แต้มทอง	1	14.29	-	-	1	16.67	-	-	-	-
คอบคำ	-	-	-	-	-	-	1	16.67	-	-
ชวลีกรผลไม้	-	-	-	-	1	16.67	1	16.67	-	-
ขจรธรรม	-	-	-	-	1	16.67	-	-	-	-
อาหารชีวิต	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25.00
Fourteen	-	-	1	16.67	-	-	-	-	-	-
Basket	-	-	-	-	-	-	2	33.32	1	25.00
PG super	-	-	-	-	1	16.65	-	-	-	-
รวม	7	100.00	6	100.00	6	100.00	6	100.00	4	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ชื่อ

จากตารางที่ 83 พบว่า ผู้ค้าปลีกที่ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัด เชียงใหม่จำหน่ายผักให้มากที่สุดอันดับแรกคือ “ท็อป” ในอันดับสองคือ “ริมปิง” ในอันดับสามคือ “ท็อป” “ตลาดต้นพยอม” “ร้านแต้มทอง” “ร้านชวลีกรผลไม้” “ร้านขจรธรรม” และ “ร้าน PG super” ในอันดับสี่คือ “ร้าน Basket” ในอันดับห้าคือ “แมคโคร” “ตลาดสันป่าข่อย” “ร้านอาหารชีวิต” และ “ร้าน Basket”

ตารางที่ 84 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการพิจารณาจำนวนคนกลางเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่จำหน่าย

การพิจารณาจำนวนคนกลางเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่จำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
พิจารณา	1	12.50
ไม่ได้พิจารณา	7	87.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 84 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 ราย ไม่ได้พิจารณาจำนวนคนกลางเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่จำหน่าย มีเพียง 1 รายคือ “ผักอนามัยสวนวิวิ้งตาล” ของกลุ่มธรรมชาติ อ.จอมทอง ที่พิจารณาจำนวนคนกลางเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่จำหน่าย

ตารางที่ 85 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการพิจารณาเรื่องทำเลที่ตั้งของสถานที่จำหน่าย

การพิจารณาเรื่องทำเลที่ตั้งของสถานที่จำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
พิจารณา	5	62.50
ไม่ได้พิจารณา	3	37.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 85 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 ราย พิจารณาเรื่องทำเลที่ตั้งของสถานที่จำหน่าย มีจำนวน 3 รายคือ “ผักคอยคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวง “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และ “ผักปลอดสารพิษ มหาวิทยาลัยแม่โจ้” ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย ที่ไม่ได้พิจารณาเรื่องทำเลที่ตั้งของสถานที่จำหน่าย

ตารางที่ 86 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมแก่การขาย
ผักปลอดภัยจากสารพิษ

ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมแก่การขายผักปลอดภัยจากสารพิษ	จำนวน	ร้อยละ
ใกล้ชุมชน	3	30.00
ใกล้ตลาด	4	40.00
ใกล้ที่ทำงาน	1	10.00
ใกล้สถานที่ราชการหรือสถานที่สำคัญ	2	20.00
ใกล้สถานที่ราชการหรือสถานที่สำคัญ	0	0.00
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	10	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 86 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้งหมด 5 รายที่พิจารณาเรื่องทำเลที่ตั้งของสถานที่จำหน่าย จำนวน 4 รายเห็นว่าทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมควรอยู่ใกล้ตลาด จำนวน 3 รายเห็นว่าควรอยู่ใกล้ชุมชน จำนวน 2 รายเห็นว่าควรอยู่ใกล้สถานที่ราชการหรือสถานที่สำคัญ และจำนวน 1 รายเห็นว่าควรอยู่ใกล้ที่ทำงาน

ตารางที่ 87 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีแผนการบริหารช่องทางการจำหน่าย

การมีแผนการบริหารช่องทางการจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
มี	5	62.50
ไม่มี	3	37.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 87 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 รายมีแผนการบริหารช่องทางการจำหน่าย และจำนวน 3 รายคือ “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริม “ผักสารภี” ของเจ้าหน้าที่คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่ไม่มีแผนการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 88 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแผนการบริหารช่องทางการจำหน่าย

แผนการบริหารช่องทางการจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
วางแผนและจัดโครงสร้างของช่องทาง	4	40.00
ประเมินผลงานแต่ละช่องทาง	4	40.00
ส่งเสริมการขายโดยเน้นที่คนกลาง	1	10.00
อื่น ๆ	1	10.00
รวม	10	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 88 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้งหมดจำนวน 5 รายที่มีแผนการบริหารช่องทางการจำหน่าย มีจำนวน 4 รายที่ได้วางแผนจัดโครงสร้างของช่องทางการจำหน่ายและประเมินผลงานของแต่ละช่องทาง จำนวน 1 รายทำการส่งเสริมการขายโดยเน้นไปที่คนกลาง นอกจากนี้มีจำนวน 1 รายมีแผนการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายวิธีอื่น ได้แก่ การจัดทำแผนประสานงานกับช่องทางอย่างเป็นทางการเป็นระบบ

ตารางที่ 89 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการติดต่อคนกลาง

วิธีการติดต่อคนกลาง	จำนวน	ร้อยละ
คนกลางเป็นฝ่ายเข้ามาติดต่อผู้ประกอบการ	4	40.00
ผู้ประกอบการเป็นผู้เข้าไปติดต่อคนกลาง	6	60.00
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	10	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 89 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 รายเป็นผู้เข้าไปติดต่อคนกลาง และจำนวน 4 ราย คนกลางเป็นฝ่ายเข้ามาติดต่อผู้ประกอบการ

ตารางที่ 90 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเปอร์เซ็นต์การแบ่งรายได้
กรณีฝากขาย

เปอร์เซ็นต์การแบ่งรายได้ กรณีฝากขาย	จำนวน	ร้อยละ
15	0	0.00
20	2	25.00
25	1	12.50
30	4	50.00
อื่น ๆ	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 90 พบว่า ในกรณีฝากขาย ผู้ประกอบการที่เลิกปลูกตลอดภัยจากสารพิษในจังหวัด
เชียงใหม่ จำนวน 4 รายแบ่งรายได้ให้กับร้านค้า 30% จากยอดขาย จำนวน 2 ราย แบ่งรายได้ให้กับ
ร้านค้า 20% จากยอดขาย จำนวน 1 รายแบ่งรายได้ให้กับร้านค้า 25% จากยอดขาย มีจำนวน 1 ราย
ที่มีการแบ่งรายได้ด้วยจำนวนเปอร์เซ็นต์อื่นๆ ได้แก่ แบ่งรายได้ให้กับร้านค้า 10% และจากการ
ศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่แบ่งรายได้ให้กับร้านค้า 15%

ตารางที่ 91 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเกณฑ์การคัดเลือกคนกลาง

เกณฑ์การคัดเลือกคนกลาง	จำนวน	ร้อยละ
ต้องสามารถจัดส่งพัสดุให้ลูกค้าได้รวดเร็วและตรงเวลา	2	11.11
ต้องมีความสามารถในการสร้างปริมาณขายได้สูงสุด	2	11.11
เปรียบเทียบกับต้นทุนที่เกิดขึ้นกับบริการที่ได้รับในแต่ละช่องทาง	1	5.56
ต้องมีความน่าเชื่อถือ	4	22.22
พิจารณารายได้ที่เป็นตัวเงินที่คนกลางจ่ายให้	1	5.56
ทำเลที่ตั้งจะต้องมีพื้นที่เก็บกว้างพอ สะอาดและขนส่งสะดวก	3	16.67
ต้องมีระบบการเก็บรักษาพัสดุที่ดี	5	27.77
ต้องมีการให้บริการด้านการตลาดที่ดี	0	0.00
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	18	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 91 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจหลักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 รายเห็นว่าคนกลางต้องมีระบบเก็บรักษาพัสดุที่ดี จำนวน 4 รายเห็นว่าคนกลางต้องมีความน่าเชื่อถือ จำนวน 3 รายเห็นว่าทำเลที่ตั้งของคนกลางจะต้องมีพื้นที่กว้างพอ สะอาดและขนส่งสะดวก จำนวน 2 รายเห็นว่าคนกลางจะต้องสามารถจัดส่งพัสดุให้ลูกค้าได้รวดเร็ว ตรงเวลาและต้องมีความสามารถในการสร้างปริมาณขายได้สูงสุด จำนวน 1 รายพิจารณาเปรียบเทียบกับต้นทุนที่เกิดขึ้นกับบริการที่ได้รับในแต่ละช่องทางและพิจารณารายได้ที่เป็นตัวเงินที่คนกลางจ่ายให้และจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่พิจารณาว่าคนกลางต้องมีการให้บริการด้านการตลาดที่ดี

ตารางที่ 92 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนรอบที่ส่งผักต่อวัน

จำนวนรอบหรือเที่ยวที่ส่งผัก (รอบต่อวัน)	จำนวน	ร้อยละ
1	6	75.00
2	1	12.50
4	1	12.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 92 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 ราย ขนส่งผักให้ลูกค้าวันละ 1 รอบ จำนวน 1 รายคือ “ผักดอยคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวงขนส่งผักให้ลูกค้าวันละ 2 รอบและอีก 1 รายคือ “ผักอิมบุญ” ของมูลนิธิศกยภาพชุมชนขนส่งผักให้ลูกค้าวันละ 4 รอบ

ตารางที่ 93 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเวลาในการขนส่งผัก

วัน เวลาในการขนส่งผัก	จำนวน	ร้อยละ
ตอนเช้า	7	70.00
ตอนบ่าย	3	30.00
อื่นๆ	0	0.00
รวม	10	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 93 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 รายขนส่งผักในตอนเช้า จำนวน 3 ราย ที่ขนส่งผักในตอนบ่ายและจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบการธุรกิจรายใดทำการส่งผักในเวลาอื่น

ตารางที่ 94 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาการรับชำระเงินค่าผัก

ระยะเวลาการรับชำระเงินค่าผัก	จำนวน	ร้อยละ
ลูกค้าจ่ายเงินให้ทันทีที่ได้รับผัก (จ่ายสด)	3	23.08
ลูกค้าจ่ายเงินให้ภายใน 3 วัน หลังจากได้รับผักแล้ว	1	7.69
ลูกค้าต้องจ่ายเงินบิลต่อบิล	0	0.00
อื่น ๆ	9	69.21
รวม	13	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 94 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 3 รายที่ลูกค้าจ่ายเงินให้ทันทีที่ได้รับผัก (จ่ายสด) จำนวน 1 รายที่ลูกค้าจ่ายเงินให้ภายใน 3 วันหลังจากที่ลูกค้ารับผักแล้ว จำนวน 9 รายที่ลูกค้าจ่ายเงินให้ภายในเวลาอื่นๆ ได้แก่ จำนวน 4 รายจ่ายเงินภายใน 30 วัน จำนวน 1 รายจ่ายเงินภายใน 15 วัน จำนวน 1 รายจ่ายเงินภายใน 3 วัน จำนวน 1 รายจ่ายเงินภายใน 7 วัน จำนวน 1 รายจ่ายเงินภายใน 45 วันและจำนวน 1 รายจ่ายให้หลังเก็บเงินได้

ตารางที่ 95 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการขนส่งผักจากผู้ผลิตมายังผู้ประกอบการธุรกิจ

วิธีการขนส่งผักจากผู้ผลิตมายังผู้ประกอบการธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เกษตรกรบรรทุกรวมผักมาส่งให้	5	71.42
ผู้ประกอบการธุรกิจใช้รถกระบะเข้าไปรับผักถึงพื้นที่เพาะปลูก	1	14.29
อื่น ๆ	1	14.29
รวม	7	100.00

หมายเหตุ มีผู้ประกอบการธุรกิจจำนวน 7 รายที่รับซื้อผักจากเกษตรกร

จากตารางที่ 95 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 รายมีเกษตรกรบรรทุกรวมผักมาส่งให้ มี 1 รายคือ “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มผู้ปลูกผักสันป่าแก้ว อ.สารภีใช้รถกระบะเข้าไปรับผักถึงพื้นที่เพาะปลูกและอีก 1 รายคือ “ผักคอตคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวงที่ให้เกษตรกรส่งให้แต่ละศูนย์บนคอบ ให้ศูนย์เป็นผู้ส่งต่อห้องเย็นเพื่อกระจายผัก

ตารางที่ 96 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการขนส่งผักจากผู้ประกอบธุรกิจไปยังผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีก

วิธีการขนส่งผักจากผู้ประกอบธุรกิจไปยังผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีก	จำนวน	ร้อยละ
ลูกค้าทุกรายจะต้องมารับผักเอง	2	20.00
ลูกค้าส่งปริมาณไม่มาก ให้ลูกค้ามารับผักเอง	2	20.00
ลูกค้าส่งปริมาณมากๆ ผู้ประกอบธุรกิจจะใช้พาหนะบรรทุกส่งให้ลูกค้า	2	20.00
อื่นๆ	4	40.00
รวม	10	100.00

หมายเหตุ มีผู้ประกอบธุรกิจจำนวน 7 รายที่จำหน่ายผักให้ผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีก

จากตารางที่ 96 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 2 รายที่ลูกค้าทุกรายจะต้องมารับผักเอง จำนวน 2 รายที่ลูกค้าส่งปริมาณไม่มากจะให้ลูกค้ามารับผักเอง จำนวน 2 รายที่ลูกค้าส่งปริมาณมากๆ ผู้ประกอบธุรกิจจะใช้พาหนะบรรทุกส่งให้ลูกค้าและจำนวน 4 รายมีวิธีการขนส่งผักไปยังผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีกด้วยวิธีอื่นๆ ได้แก่ ผู้ประกอบธุรกิจส่งผักถึงมือลูกค้าทุกราย

ตารางที่ 97 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการขนส่งผักจากผู้ประกอบธุรกิจไปยังผู้บริโภค

วิธีการขนส่งผักจากผู้ประกอบธุรกิจไปยังผู้บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
ตั้งขายหน้าร้าน	3	50.00
ใช้พาหนะขนผักไปลงหน้าร้านหรือสถานที่ขาย	0	0.00
อื่นๆ	7	50.00
รวม	10	100.00

หมายเหตุ มีผู้ประกอบธุรกิจจำนวน 4 รายที่จำหน่ายผักตรงให้ผู้บริโภค

จากตารางที่ 97 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 3 รายตั้งขายหน้าร้านและมีจำนวน 7 รายที่มีวิธีการขนส่งผักไปยังผู้บริโภคโดยวิธีอื่นๆ ได้แก่ จำนวน 2 รายขายในงานต่างๆ ของหน่วยงานราชการและตลาดนัด จำนวน 1 รายตั้งแผงขายที่ตลาด จำนวน 4 รายจำหน่ายให้ผู้บริโภค โดยตรงและจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่ใช้ยานพาหนะขนผักไปลงหน้าร้านหรือสถานที่ขาย

ตารางที่ 98 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามชนิดของยานพาหนะที่ใช้ขนส่ง
ผักให้คนกลางหรือลูกค้า

ยานพาหนะที่ใช้ขนส่งผักให้คนกลางหรือลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
เครื่องบิน	2	13.33
รถกระบะ	6	40.00
รถบรรทุก	4	26.67
รถห้องเย็น	2	13.33
รถไฟ	0	0.00
อื่น ๆ	1	6.67
รวม	15	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 98 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 รายขนส่ง
ผักให้คนกลางหรือลูกค้า โดยรถกระบะ จำนวน 4 รายขนส่งผัก โดยรถบรรทุก จำนวน 2 รายขนส่งโดยรถห้อง
เย็น จำนวน 2 รายขนส่ง โดยเครื่องบิน จำนวน 1 รายที่ขนส่ง โดยพาหนะอื่น ได้แก่ การขนส่ง โดยรถตู้

ตารางที่ 99 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการตัดสินใจเกี่ยวกับคลังสินค้า

การตัดสินใจเกี่ยวกับคลังสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้ง	1	7.14
ให้ความสำคัญกับรูปแบบคลังสินค้า ต้องมีพื้นที่เพียงพอ	1	7.14
การเก็บรักษาผักต้องมีระเบียบและเป็นระบบ	4	28.58
เลือกว่าจะสร้างคลังสินค้าเอง หรือ เช่าคลังสินค้า	0	0.00
อื่น ๆ	8	57.14
รวม	14	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 99 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 รายตัดสินใจ
เกี่ยวกับคลังสินค้าด้านอื่นๆ ก็คือ ไม่ควรเก็บผักและต้องพยายามขายให้หมดวันต่อวัน จำนวน 4 รายเห็นว่าการ
เก็บรักษาผักจะต้องมีระเบียบและเป็นระบบ จำนวน 1 รายให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งและอีก 1 รายให้
ความสำคัญกับรูปแบบคลังสินค้า ต้องมีพื้นที่เพียงพอ

ตารางที่ 100 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการตัดสินใจเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือ

การตัดสินใจเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือ	จำนวน	ร้อยละ
ต้องคอยตรวจปริมาณผักในคลังสินค้าว่ามีพอขายหรือไม่	3	20.00
ต้องขายผักให้หมดภายในวันต่อวัน เพราะผักเป็นสินค้าที่เน่าเสียง่าย	8	53.33
ผักเหลือจากการขาย นำมาตัดแต่งเพื่อให้ขายลดราคาหรือขายในวันต่อไป	1	6.67
กำหนดจุดสั่งซื้อ	0	0.00
กำหนดปริมาณซื้อผักแต่ละชนิดเพื่อวางแผนให้ผลิตได้ตามต้องการ	0	0.00
อื่น ๆ	3	20.00
รวม	15	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 100 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย เห็นว่าต้องขายผักให้หมดวันต่อวัน เพราะผักเป็นสินค้าที่เน่าเสียง่าย จำนวน 3 รายเห็นว่าต้องคอยตรวจปริมาณผักในคลังสินค้าว่ามีพอขายหรือไม่ จำนวน 1 รายนำผักเหลือจากการขายมาตัดแต่งเพื่อให้ขายลดราคาหรือขายในวันต่อไปและจำนวน 3 รายที่จัดการสินค้าคงเหลือโดยวิธีอื่นๆ ได้แก่ จำนวน 2 รายเห็นว่าควรทิ้งให้ย่อยสลายเองตามธรรมชาติและจำนวน 1 รายนำผักที่เหลือให้เป็นอาหารของสัตว์

ตารางที่ 101 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการเก็บและรักษาผัก

วิธีการเก็บและรักษาผัก	จำนวน	ร้อยละ
เก็บในตู้เย็น หรือ ห้องเย็นอุณหภูมิ 3-5 c	3	23.08
ขายให้หมดวันต่อวัน	8	61.54
ใช้บรรจุภัณฑ์ช่วยเก็บรักษาผักได้ 2 วัน	1	7.69
อื่น ๆ	1	7.69
รวม	13	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 101 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย เห็นว่าผักจะต้องขายให้หมดวันต่อวัน จำนวน 3 รายเห็นว่าหากต้องมีการเก็บรักษาจะทำการเก็บในตู้เย็นหรือห้องเย็น อุณหภูมิ 3-5 องศาเซลเซียส จำนวน 1 รายคือ “ผักอิมมูญ” ของมูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชน ใช้บรรจุภัณฑ์ช่วยเก็บรักษาผักและจำนวน 1 รายคือ “ผักสารภี” ของเจ้าหน้าที่คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่การเก็บรักษาผักด้วยวิธีอื่น ได้แก่ การใช้วิธีใส่ถุงเบ็ดไว้ พอเช้าค่อยปิดปากถุง

ตารางที่ 102 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการส่งเสริมการตลาด

วิธีการส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
การขายโดยพนักงานขาย	6	27.27
โฆษณา	5	22.73
ส่งเสริมการขาย	5	22.73
การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์	6	27.27
การตลาดทางตรง	0	0.00
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	22	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 102 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ ใช้วิธีการส่งเสริมการตลาดโดยการขายโดยพนักงานขายและการให้ข่าวประชาสัมพันธ์ วิธีละ 6 ราย ใช้วิธีการส่งเสริมการขายและโฆษณา วิธีละ 5 ราย

ตารางที่ 103 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวัตถุประสงค์ในการเลือกให้การส่งเสริมการตลาด

วัตถุประสงค์ในการเลือกให้การส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการซื้อ	4	28.57
แนะนำผักให้ลูกค้ารู้จัก เข้าใจในประโยชน์ที่จะได้รับ	6	42.86
ทำให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ดี เชื่อมมั่นในตัวสินค้า	4	28.57
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	14	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 103 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 รายมีวัตถุประสงค์ในการเลือกให้การส่งเสริมการตลาดคือ ต้องการแนะนำผักให้ลูกค้ารู้จักเข้าใจถึงประโยชน์ที่ได้รับ จำนวน 4 รายต้องการทำให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ดี เชื่อมมั่นในสินค้าและมีจำนวน 4 รายต้องการกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการซื้อ

ตารางที่ 104 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการกำหนดงบประมาณที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาด

วิธีการกำหนดงบประมาณที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
กำหนดเป็นเปอร์เซ็นต์จากยอดขาย	1	8.33
กำหนดตามความสามารถที่จะจ่ายได้	5	41.67
กำหนดตามวัตถุประสงค์ของงานที่จัดในแต่ละครั้ง	3	25.00
เปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นในตลาด ๆ	0	0.00
อื่น ๆ	3	25.00
รวม	12	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 104 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 รายมีวิธีการกำหนดงบประมาณที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาดคือ กำหนดตามความสามารถที่จะจ่ายได้ จำนวน 3 รายกำหนดตามวัตถุประสงค์ของงานที่จัดในแต่ละครั้ง จำนวน 1 รายกำหนดเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดขายคือ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมีจำนวน 3 รายที่มีการกำหนดงบประมาณที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาดด้วยวิธีอื่น ได้แก่ การที่มีหน่วยงานราชการเป็นผู้ดูแลการส่งเสริมการตลาดให้

ตารางที่ 105 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้สวนประสมในการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้สวนประสมในการส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
ความพร้อมของผู้ซื้อ (รู้จัก เข้าใจ คัดลีนใจซื้อ)	4	30.77
ลักษณะของผัก (ความสมบูรณ์ ขนาด น้ำหนัก)	3	23.08
ลักษณะตลาด (ผักเป็นสินค้าเพื่อการบริโภค)	3	23.08
กลยุทธ์ที่ต้องการใช้	1	7.69
วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์	2	15.38
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	13	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 105 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 4 รายเห็นว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้สวนประสมในการส่งเสริมการตลาดคือ ความพร้อมของผู้ซื้อ จำนวน 3 รายเห็นว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลคือ ลักษณะของผัก จำนวน 3 รายเห็นว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลคือ ลักษณะของตลาด จำนวน 2 รายเห็นว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลคือ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์และจำนวน 1 รายเห็นว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลคือ กลยุทธ์ที่ต้องการใช้

ตารางที่ 106 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการใช้การโฆษณา

การใช้การโฆษณา	จำนวน	ร้อยละ
ใช้	5	62.50
ไม่ใช้	3	37.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 106 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 รายใช้การโฆษณาเป็นเครื่องมือในการทำการส่งเสริมการตลาด และจำนวน 3 ราย ไม่ได้ใช้การโฆษณา

ตารางที่ 107 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสื่อโฆษณาที่ใช้

สื่อโฆษณาที่ใช้	จำนวน	ร้อยละ
ข้อความที่ปรากฏบนบรรจุภัณฑ์	2	11.11
โทรทัศน์	1	5.55
ป้ายโฆษณา	3	16.67
ไปรษณีย์	1	5.55
วารสาร	3	16.67
วิทยุ	2	11.11
สิ่งพิมพ์ ใบปลิว	3	16.67
หนังสือพิมพ์	3	16.67
ภาพยนตร์	0	0.00
วิดีโอ	0	0.00
นิตยสาร	0	0.00
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	18	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 107 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 3 รายใช้สื่อโฆษณาในรูปแบบของป้ายโฆษณา วารสาร สิ่งพิมพ์ใบปลิวและหนังสือพิมพ์ จำนวน 2 รายใช้สื่อวิทยุและข้อความที่ปรากฏบนบรรจุภัณฑ์ จำนวน 1 รายใช้สื่อโทรทัศน์ คือ “ผักคอตคำ” ของมูลนิธิโครงการหลวง จำนวน 1 รายใช้สื่อไปรษณีย์คือ “ผักอิมบูนู” ของมูลนิธิพัฒนาศกยภาพชุมชน และจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบการรายใดใช้สื่อภาพยนตร์ วิดีโอ และนิตยสาร

ตารางที่ 108 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการกำหนดวัตถุประสงค์การโฆษณา

การกำหนดวัตถุประสงค์การโฆษณา	จำนวน	ร้อยละ
กำหนด	5	100.00
ไม่กำหนด	0	0.00
รวม	5	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย

จากตารางที่ 108 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 5 รายที่เลือกใช้สื่อโฆษณา ได้มีการกำหนดวัตถุประสงค์ในการโฆษณาทุกราย

ตารางที่ 109 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวัตถุประสงค์การโฆษณา

วัตถุประสงค์การโฆษณา	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าสนใจผักและงูใจให้ซื้อหรือซื้อซ้ำ	2	14.29
เพื่อแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับผักและผู้ประกอบธุรกิจ	4	28.56
เพื่อเตือนความจำลูกค้าเรื่องสถานที่ขายและจดจำชื่อผัก	3	21.43
ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจและผักเป็นที่รู้จักกว้างขวางมากขึ้น	3	21.43
เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นที่รู้จัก	2	14.29
อื่น ๆ	0	0.00
รวม	14	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 109 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 4 ราย มีวัตถุประสงค์การโฆษณาเพื่อแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับผักและผู้ประกอบธุรกิจ จำนวน 3 รายมีวัตถุประสงค์เพื่อทำให้ผู้บริโภครู้จักผักและผู้ประกอบธุรกิจเพิ่มมากขึ้นและช่วยเตือนความจำลูกค้าในเรื่องสถานที่ขายและตราชื่อ และจำนวน 2 รายมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าสนใจซื้อซ้ำและแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ให้รู้จัก

ตารางที่ 110 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการวิธีกำหนดงบประมาณ

วิธีการกำหนดงบประมาณ	จำนวน	ร้อยละ
กำหนดตามขนาดของงาน	1	12.50
กำหนดตามความสามารถ	3	37.50
กำหนดตามวัตถุประสงค์ของงาน	4	50.00
คิดจากเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย	0	0.00
กำหนดตามงบประมาณของคู่แข่ง	0	0.00
อื่นๆ	0	0.00
รวม	8	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 110 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 4 รายกำหนดงบประมาณตามวัตถุประสงค์ของงาน จำนวน 3 รายกำหนดตามความสามารถ จำนวน 1 รายกำหนดตามขนาดของงานและจากการศึกษาพบว่า ไม่มีผู้ประกอบการธุรกิจรายใดกำหนดงบประมาณโดยการคิดจากเปอร์เซ็นต์ของยอดขายและกำหนดตามงบประมาณของคู่แข่ง

ตารางที่ 111 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการวัดประสิทธิผลในการ
โฆษณา

การวัดประสิทธิผลในการโฆษณา	จำนวน	ร้อยละ
มี	4	80.00
ไม่มี	1	20.00
รวม	5	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย

จากตารางที่ 111 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 ราย ที่มีการใช้สื่อโฆษณา จำนวน 4 รายที่มีการวัดประสิทธิผลในการโฆษณาและจำนวน 1 รายที่ไม่มีการวัดประสิทธิผลในการโฆษณาคือ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ตารางที่ 112 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการวัดประสิทธิผลในการโฆษณา

วิธีการวัดประสิทธิผลในการโฆษณา	จำนวน	ร้อยละ
ทดสอบความเข้าใจของลูกค้าว่ารู้จักผลิตภัณฑ์เพียงใด	3	50.00
ทดสอบความจำของลูกค้า	1	16.67
ให้ผู้เชี่ยวชาญตั้งคำถามลูกค้าว่าได้รับข่าวสารใดบ้าง	1	16.67
อื่นๆ	1	16.66
รวม	6	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 112 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์จากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 รายที่ใช้สื่อโฆษณา มีจำนวน 3 รายที่วัดประสิทธิผลในการโฆษณาโดยทำการทดสอบความเข้าใจของลูกค้าว่ารู้จักผลิตภัณฑ์เพียงใด จำนวน 1 รายใช้วิธีทดสอบความจำและให้ผู้เชี่ยวชาญตั้งคำถามและมีจำนวน 1 รายมีการวัดประสิทธิผลโดยวิธีอื่น ได้แก่ วิธีการสังเกตความคืบหน้า

ตารางที่ 113 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการใช้การขายโดยพนักงานขาย

การใช้การขายโดยพนักงานขาย	จำนวน	ร้อยละ
ใช่	6	75.00
ไม่ใช่	2	25.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 113 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์จากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 ราย มีการใช้การขายโดยพนักงานขาย และจำนวน 2 รายที่ไม่ได้ใช้การขายโดยพนักงานขายคือ “ผักสุขภาพ” ของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และ “ผลิตภัณฑ์สารพิษ มหาวิทยาลัยแม่โจ้” ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย

ตารางที่ 114 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนพนักงานขาย

จำนวนพนักงานขาย	จำนวน	ร้อยละ
1	4	66.66
3	1	16.67
5	1	16.67
รวม	6	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 6 ราย

จากตารางที่ 114 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 6 ราย ที่มีการใช้การขายโดยพนักงานขาย มีจำนวน 4 รายที่มีพนักงานขายรายละ 1 คน จำนวน 1 รายมีพนักงานขายจำนวน 3 คนคือ “ผักอ๋มบุญ” ของมูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชน และจำนวน 1 รายมีพนักงานขายจำนวน 5 คนคือ “ผักค้อยค่า” ของมูลนิธิโครงการหลวง

ตารางที่ 115 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการจัดการหน่วยงานขาย

วิธีการจัดการหน่วยงานขาย	จำนวน	ร้อยละ
ให้พนักงานขาย โดยใช้เวลาที่มีอยู่อย่างประหยัดและเกิดประสิทธิภาพ	6	60.00
ให้เปอร์เซ็นต์แก่พนักงานขาย โดยแบ่งจากยอดขาย	2	20.00
ฝึกอบรมให้ความรู้ ทักษะ และสร้างจรรยาบรรณที่ดีแก่พนักงานขาย	2	20.00
ให้รางวัลหรือ โบนัสพิเศษ หากพนักงานขายทำได้ตามเป้า	0	0.00
อื่นๆ	0	0.00
รวม	10	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 6 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 115 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 6 รายที่ใช้การขายโดยพนักงานขาย มีวิธีการจัดการหน่วยงานขาย โดยให้พนักงานขายโดยใช้เวลาที่มีอยู่อย่างประหยัดและเกิดประสิทธิภาพ จำนวน 2 รายให้เปอร์เซ็นต์แก่พนักงานขายโดยแบ่งจากยอดขาย และฝึกอบรมให้ความรู้ ทักษะ และสร้างจรรยาบรรณที่ดีแก่พนักงานขายและจากการศึกษาพบว่า ไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่ใช้วิธีการจัดการหน่วยงานขายโดยการให้รางวัลหรือ โบนัสพิเศษ หากพนักงานขายทำได้ตามเป้า

ตารางที่ 116 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามโอกาสที่ใช้พนักงานขาย

โอกาสที่ใช้พนักงานขาย	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อกระตุ้นความต้องการซื้อของลูกค้า	2	20.00
ต้องการแนะนำสินค้าให้ลูกค้ารู้จัก	4	40.00
เมื่อต้องการเสนอจุดเด่นของผลิตภัณฑ์เหนือกว่าคู่แข่ง	1	10.00
อื่นๆ	3	30.00
รวม	10	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 6 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 116 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 รายที่ใช้การขายโดยพนักงานขาย มีจำนวน 4 รายที่ใช้พนักงานขายเมื่อต้องการแนะนำสินค้าให้ลูกค้ารู้จัก จำนวน 2 รายใช้เพื่อกระตุ้นความต้องการซื้อของลูกค้า จำนวน 1 รายใช้เมื่อต้องการเสนอจุดเด่นของผลิตภัณฑ์เหนือกว่าคู่แข่งและมีจำนวน 3 รายที่ใช้พนักงานขายในโอกาสอื่นๆ ได้แก่ โอกาสในการติดต่อลูกค้าเป็นประจำ

ตารางที่ 117 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการใช้การส่งเสริมการขาย

การใช้การส่งเสริมการขาย	จำนวน	ร้อยละ
ใช่	5	62.50
ไม่ใช่	3	37.50
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 117 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 ราย มีการใช้การส่งเสริมการขาย มีจำนวน 3 รายที่ไม่ได้ใช้การส่งเสริมการขายคือ “ผักอนามัย สวนวิววังตาล” ของกลุ่มชมรมชาติ อ.จอมทอง “ผักในมุ้ง” ของกลุ่มทำสวนโป่งแยง อ.แม่ริมและ “ผักปลอดสารพิษ มหาวิทยาลัยแม่โจ้” ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย

ตารางที่ 118 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขาย

วัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขาย	จำนวน	ร้อยละ
กระตุ้นพนักงานขาย เพื่อให้ขายผักมากๆ	1	7.14
กระตุ้นพนักงานขาย เพื่อให้หาลูกค้ารายใหม่เพิ่ม	1	7.14
กระตุ้นให้คนกลางรับผักท่าน ไปขายเพิ่มขึ้น	1	7.14
กระตุ้นให้มีการซื้อผักมากขึ้น	3	21.43
ดึงดูดให้ผู้ซื้อผักที่หืออื่น มาซื้อผักของท่าน	2	14.29
ทำให้ลูกค้าถามหาซื้อผักของท่าน	3	21.43
ทำให้ลูกค้าภักดีในตราหือ	3	21.43
ให้คนกลางมีความพยายามในการขายผัก	0	0.00
กระตุ้นคนกลาง ให้รับผักใหม่ไปขาย	0	0.00
ให้รางวัลและกำลังใจคนกลาง	0	0.00
กระตุ้นการเสนอขายนอกฤดูกาล	0	0.00
อื่นๆ	0	0.00
รวม	14	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 118 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 รายที่มีการใช้การส่งเสริมการขาย จำนวน 3 รายมีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นให้มีการซื้อผักเพิ่มมากขึ้น ทำให้ลูกค้าถามหาซื้อผักของท่านและทำให้ลูกค้าภักดีในตราหือ จำนวน 2 รายมีวัตถุประสงค์เพื่อดึงดูดให้ผู้ซื้อผักที่หืออื่นมาซื้อผักของท่าน จำนวน 1 รายมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นพนักงานขายให้ขายผักมากๆ จำนวน 1 รายมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นพนักงานขายให้หาลูกค้ารายใหม่เพิ่ม จำนวน 1 รายมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้คนกลางรับผักท่าน ไปขายเพิ่มขึ้นและจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่มีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขายเพื่อให้คนกลางมีความพยายามในการขายผัก กระตุ้นคนกลางให้รับผักใหม่ไปขาย ให้รางวัลและกำลังใจคนกลางและกระตุ้นการเสนอขายนอกฤดูกาล

ตารางที่ 119 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามกลุ่มผู้ที่ได้รับการส่งเสริมการขาย

กลุ่มผู้ที่ได้รับการส่งเสริมการขาย	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหาร	2	28.57
ผู้ค้าส่ง	0	0.00
ผู้ค้าปลีก	3	42.86
พนักงานขาย	2	28.57
รวม	7	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 119 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจหลักปลอดค้ายจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 ราย ที่มีการใช้การส่งเสริมการขาย มีจำนวน 3 รายทำการส่งเสริมการขายไปยังผู้ค้าปลีก จำนวน 2 รายทำการส่งเสริมการขายไปยังผู้บริหารและทำการส่งเสริมการขายไปยังพนักงานขาย และจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบการรายใดทำการส่งเสริมการขายไปยังผู้ค้าส่ง

ตารางที่ 120 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการส่งเสริมการขายไปยังผู้
 ก้าส่งหรือค้าปลีก

วิธีการส่งเสริมการขายไปยังผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีก	จำนวน	ร้อยละ
คืนเงิน ณ จุดตรวจ เมื่อฝึกเลืหา	2	11.11
ทำการ โฆษณาร่วมกัน	2	11.11
จัดแสดงสินค้า นิทรรศการ	1	5.56
จัดทำบรรจุภัณฑ์ให้น่าซื้อ	2	11.11
จัดประชุม อบรม สัมมนาร่วมกับคนกลาง	1	5.56
ผ่อนปรนระยะเวลาการชำระเงิน	3	16.66
การลดราคาขาย	2	11.11
ให้ส่วนลดเงินสด	2	11.11
ให้ส่วนลดเมื่อซื้อผักปริมาณมาก	2	11.11
ขายผักหลายชนิดรวมห่อเดียวกัน	0	0.00
ให้รางวัลพนักงานขาย เมื่อขายได้ตามเป้า	0	0.00
จัดแข่งขันระหว่างพนักงานขาย	0	0.00
ประชุม อบรมแก่พนักงานขาย	0	0.00
ให้เกียรติคุณแก่พนักงานขายดีเด่น	0	0.00
อื่นๆ	1	5.56
รวม	18	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 4 ราย
 ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 120 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 4 รายที่มีการใช้การส่งเสริมการขายไปยังผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีก จำนวน 3 รายมีวิธีการส่งเสริมการขายโดยการผ่อนปรนระยะเวลาการชำระเงิน จำนวน 2 รายใช้วิธีการคืนเงิน ณ จุดตรวจรับสินค้าหากมีผักเสียหาย จำนวน 2 รายใช้การทำโฆษณาร่วมกัน จำนวน 2 รายจัดทำบรรจุภัณฑ์ให้น่าซื้อ จำนวน 2 รายทำการลดราคาขาย จำนวน 2 รายให้ส่วนลดเงินสด จำนวน 2 รายให้ส่วนลดเมื่อซื้อผักปริมาณมาก จำนวน 1 รายใช้วิธีการจัดแสดงสินค้า นิทรรศการ จำนวน 1 รายใช้วิธีจัดประชุมอบรมสัมมนาร่วมกับคนกลาง จำนวน 1 รายใช้การส่งเสริมการขายโดยวิธีอื่นๆ ได้แก่ การออกเยี่ยมคนกลางและจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่ใช้การส่งเสริมการขายโดยวิธีขายผักหลายชนิดรวมห่อเดียวกัน ให้รางวัลพนักงานขาย เมื่อขายได้ตามเป้า จัดแข่งขันระหว่างพนักงานขาย ประชุม อบรมแก่พนักงานขายและให้เกียรติคุณแก่พนักงานขายดีเด่น

ตารางที่ 121 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการส่งเสริมการขายไปยังผู้บริโภค

วิธีการส่งเสริมการขายไปยังผู้บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
คืนเงิน ณ จุดตรวจ เมื่อผักเสียหาย	2	9.52
ทำการโฆษณาร่วมกัน	0	0.00
จัดแสดงสินค้า นิทรรศการ	2	9.52
จัดทำบรรจุภัณฑ์ให้น่าซื้อ	3	14.28
ทำการโฆษณาร่วมกัน	0	0.00
ผ่อนปรนระยะเวลาการชำระเงิน	0	0.00
การลดราคาขาย	3	14.28
ให้ส่วนลดเงินสด	2	9.52
ให้ส่วนลดเมื่อซื้อผักปริมาณมาก	2	9.52
ขายผักหลายชนิดรวมห่อเดียวกัน	2	9.52
ให้รางวัลพนักงานขาย เมื่อขายได้ตามเป้า	0	0.00
จัดแข่งขันระหว่างพนักงานขาย	0	0.00
ประชุม อบรมแก่พนักงานขาย	0	0.00
ให้เกิดริคคูนแก่พนักงานขายดีเด่น	0	0.00
อื่นๆ	5	23.84
รวม	21	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 121 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 3 รายทำการส่งเสริมการขายไปยังผู้บริโภคโดยใช้วิธีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ให้น่าซื้อ จำนวน 3 รายใช้วิธีการลดราคาขายจำนวน 2 รายใช้วิธีการบรรจุผักหลายชนิดขายรวมห่อกันเพื่อให้มีราคาถูกลง จำนวน 2 รายใช้วิธีรับเงินคืนเมื่อผักเสียหาย จำนวน 2 รายจัดแสดงสินค้า นิทรรศการ จำนวน 2 รายให้ส่วนลดเงินสดในช่วงที่มีผักปริมาณมากจำนวน 2 รายให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าซื้อผักมากๆ และจำนวน 5 รายมีการส่งเสริมการขายไปยังผู้บริโภคโดยใช้วิธีอื่น ได้แก่ จัดตลาดนัดขายผักและจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบการธุรกิจรายใดใช้การส่งเสริมการขายไปยังผู้บริโภคโดยการ ทำการโฆษณาร่วมกัน ทำการโฆษณาร่วมกัน ผ่อนปรนระยะเวลาการชำระเงิน ให้รางวัลพนักงานขาย เมื่อขายได้ตามเป้า จัดแข่งขันระหว่างพนักงานขาย ประชุม อบรมแก่พนักงานขายและให้เกิดริคคูนแก่พนักงานขายดีเด่น

ตารางที่ 122 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการส่งเสริมการขายไปยังพนักงานขาย

วิธีการส่งเสริมการขายไปยังพนักงานขาย	จำนวน	ร้อยละ
คืนเงิน ณ จุดตรวจ เมื่อฝึกเสียหาย	0	0.00
ทำการ โฆษณาร่วมกัน	0	0.00
จัดแสดงสินค้า นิทรรศการ	0	0.00
จัดทำบรรจุภัณฑ์ให้น่าซื้อ	0	0.00
ทำการ โฆษณาร่วมกัน	0	0.00
ผ่อนปรนระยะเวลาการชำระเงิน	0	0.00
การลดราคาขาย	0	0.00
ให้ส่วนลดเงินสด	0	0.00
ให้ส่วนลดเมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ปริมาณมาก	0	0.00
ขายผลิตภัณฑ์รวมห่อเดียวกัน	0	0.00
ให้รางวัลพนักงานขาย เมื่อขายได้ตามเป้า	1	25.00
จัดแข่งขันระหว่างพนักงานขาย	0	0.00
ประชุม อบรมแก่พนักงานขาย	2	50.00
ให้เกียรติคุณแก่พนักงานขายดีเด่น	0	0.00
อื่นๆ	1	25.00
รวม	4	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 2 ราย
ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 122 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจฝึกปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 2 รายที่มีการส่งเสริมการขายไปยังพนักงานขาย ใช้วิธีการส่งเสริมการขายโดยการจัดประชุม อบรม จำนวน 1 รายให้รางวัลแก่พนักงานขายเมื่อขายได้ตามเป้าที่วางไว้ จำนวน 1 รายใช้การส่งเสริมการขายไปยังพนักงานขายโดยวิธีอื่น คือ การลดราคาขายให้ เมื่อพนักงานขายต้องการซื้อผักและจากการศึกษาพบว่าไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดใช้วิธีคืนเงิน ณ จุดตรวจ เมื่อฝึกเสียหาย ทำการ โฆษณาร่วมกัน จัดแสดงสินค้า นิทรรศการ จัดทำบรรจุภัณฑ์ให้น่าซื้อ ทำการ โฆษณาร่วมกัน ผ่อนปรนระยะเวลาการชำระเงิน การลดราคาขายให้ส่วนลดเงินสดให้ส่วนลดเมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ปริมาณมาก ขายผลิตภัณฑ์รวมห่อเดียวกัน จัดแข่งขันระหว่างพนักงานขายและให้เกียรติคุณแก่พนักงานขายดีเด่น

ตารางที่ 123 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการใช้การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์

การใช้การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์	จำนวน	ร้อยละ
ใช้	6	75.00
ไม่ใช้	2	25.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 123 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์จากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 6 ราย มีการให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ มีเพียง 2 รายคือ “ผักสารภี” ของเจ้าหน้าที่คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และ “ผักปลอดสารพิษ มหาวิทยาลัยแม่โจ้” ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโป่ง อ.สันทราย ที่ไม่ได้ใช้การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์

ตารางที่ 124 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเครื่องมือที่ใช้ในการให้ข่าวและประชาสัมพันธ์

เครื่องมือที่ใช้ในการให้ข่าวและประชาสัมพันธ์	จำนวน	ร้อยละ
จัดทำวัสดุข้อความ แข็งข่าวสารให้ลูกค้า	1	5.56
จัดประชุม สัมมนา และนิทรรศการต่างๆ	3	16.67
ร่วมประชาสัมพันธ์กับภาครัฐ	5	27.76
ส่งบุคคลให้ข่าวกับสถาบันต่างๆ	1	5.56
เป็นผู้ร่วมสนับสนุน โครงการเพื่อสุขภาพ	3	16.67
ให้ข่าวสารผ่านสื่อหนังสือพิมพ์ วิทยุและโทรทัศน์	2	11.11
จัดกิจกรรมบริการชุมชน บริจาคเพื่อการกุศล	0	0.00
จัดทำวีดีโอ อุปกรณ์เผยแพร่ข่าวสาร	0	0.00
ให้ข่าวสารทาง โทรศัพท์	0	0.00
อื่นๆ	3	16.67
รวม	17	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 6 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 124 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์จากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 ราย มีเครื่องมือที่ใช้ในการให้ข่าวและประชาสัมพันธ์คือ การร่วมประชาสัมพันธ์กับภาครัฐ จำนวน 3 รายจัดประชุม สัมมนา นิทรรศการต่างๆ จำนวน 3 รายเป็นผู้ร่วมสนับสนุน โครงการเพื่อสุขภาพต่างๆ จำนวน 2 รายให้ข่าวสารผ่านสื่อหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ จำนวน 1 รายจัดทำวัสดุข้อความ แข็งข่าวสารให้ลูกค้า จำนวน 1 รายส่งบุคคลให้ข่าวกับสถาบันต่างๆ จำนวน 1 รายใช้เครื่องมืออื่น ได้แก่ การสนับสนุนให้มีการเปิดร้านค้าปลีกเฉพาะผลผลิตขึ้นหือท่านเพิ่มและหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ทำให้และจากการศึกษาพบว่า ไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่ใช้วีธี จัดกิจกรรมบริการชุมชน บริจาคเพื่อการกุศล จัดทำวีดีโอ อุปกรณ์เผยแพร่ข่าวสารและให้ข่าวสารทางโทรศัพท์

ตารางที่ 125 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวัตถุประสงค์ในการเลือกใช้
การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์

วัตถุประสงค์ในการเลือกใช้การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์	จำนวน	ร้อยละ
การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น	3	18.75
เพิ่มความเชื่อถือและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับผักและ ธุรกิจ	5	31.25
สร้างการรู้จักของลูกค้าต่อผัก ทรายี่ห้อและตัวธุรกิจ	6	37.50
สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้ากับตัวธุรกิจ	2	12.50
กระตุ้นพนักงานขายและคนกลาง	0	0.00
อื่นๆ	0	0.00
รวม	16	100.00

หมายเหตุ จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 6 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 125 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 6 ราย ที่ใช้การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ มีวัตถุประสงค์ในการเลือกใช้การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรู้จักของลูกค้าต่อผัก ทรายี่ห้อและตัวธุรกิจ จำนวน 5 รายมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการเพิ่มความเชื่อถือและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับผักและ ธุรกิจ จำนวน 3 รายเห็นว่ากรให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น จำนวน 2 รายต้องการสร้างสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้ากับตัวธุรกิจและจากการศึกษาพบว่า ไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใดที่มีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นพนักงานขายและคนกลาง

ตารางที่ 126 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการใช้การตลาดทางตรง

การใช้การตลาดทางตรง	จำนวน	ร้อยละ
ใช้	0	0.00
ไม่ใช้	8	100.00
รวม	8	100.00

จากตารางที่ 126 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 8 ราย
ไม่ได้ใช้การตลาดทางตรง

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ

ข้อมูลปัญหาประกอบด้วย ปัญหาที่เกิดจากส่วนประสมทางการตลาด ทั้งจากด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด และปัญหาอื่นๆ ที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมทั่วไป โดยมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

ตารางที่ 127 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามระดับของปัญหาและปัญหาที่ส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลกระทบต่อการ
 ดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับสารพิมพ์ในจังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาที่ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับของปัญหา						ผลรวม ต่าง น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีปัญหา (1)						
ผลิตภัณฑ์ (ที่ไปชอชกับจากสารพิมพ์)	4	3	1	0	0	0	35	33.65	4.38	มาก	1
ราคาผลิตภัณฑ์	0	4	3	1	0	0	27	25.96	3.38	น้อย	2
ช่องทางการจัดจำหน่าย	0	2	4	2	0	0	24	23.09	3.00	น้อย	3
การส่งเสริมการตลาด	0	0	3	4	1	12.50	18	17.30	2.25	น้อยที่สุด	4
รวม	4	9	11	7	1	3.12	104	100.00	3.25	น้อย	

จากตารางที่ 127 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจที่มีปัญหาที่ส่วนประสมทางการตลาดเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับที่มีปัญหาน้อย ในรายละเอียดพบว่าร้อยละ
 เกือบแปดสิบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มีปัญหามาก สำหรับเรื่องราคาและช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มีปัญหาน้อยตามลำดับ และ
 เรื่องการส่งเสริมการตลาดเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มีปัญหาน้อยที่สุด

ตารางที่ 128 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ขอแบบขอทานจำนวนคนระดับของปัญหาและปัญหาที่ผลิตกิจวัตรที่ผิดปกติของภาระค่าเบี่ยงเบนพฤติกรรมจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาที่รับผิดชอบ	ระดับของปัญหา														รวม	ประเภท	อันดับ	
	(5)		(4)		(3)		(2)		(1)		ผลรวมของ น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ประเภท				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ								
ผู้ขอทานที่รับผิดชอบ																		
ผู้ขอทานที่ง่าย	4	50.00	4	50.00	0	0	0	0	0	0	0	0	36	10.71	4.50	มากที่สุด	3	
ปริมาณค่าไม่พอขาย (ดูเรื่อง)	7	87.50	1	12.50	0	0	0	0	0	0	0	0	39	11.61	4.88	มากที่สุด	1	
ปริมาณค่าที่มีมากเกิน (ดูเรื่อง)	6	75.00	0	0	2	25.00	0	0	0	0	0	0	36	11.76	4.50	มากที่สุด	3	
ไม่รับค่าของถูกที่ราคาใด	0	0	1	12.50	4	50.00	2	25.00	1	12.50	12.50	21	6.86	2.63	น้อย	8		
ไม่รับค่าของถูกที่ปริมาณค่า	0	0	1	12.50	4	50.00	2	25.00	1	12.50	12.50	21	6.86	2.63	น้อย	8		
คุณภาพค่าที่มากเกิน ค่าตก	5	62.50	3	37.50	0	0	0	0	0	0	0	0	37	11.01	4.63	มากที่สุด	2	
ราคาของค่าที่ไม่ให้มาตรฐานพอจริง	0	0	3	37.50	3	37.50	2	25.00	0	0	0	0	25	8.17	3.13	น้อย	7	
ค่าบางราคาที่ไม่สามารถนำมาใช้	2	25.00	4	50.00	1	12.50	0	0	1	12.50	12.50	30	9.80	3.75	มาก	5		
การเก็บรักษา ซุงเหล็ก	2	25.00	4	50.00	2	25.00	0	0	0	0	0	0	32	9.52	4.00	มาก	4	
ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับข้อเท็จจริง	0	0	0	0	4	50.00	0	0	4	50.00	50.00	16	5.23	2.00	น้อยที่สุด	10		
พื้นที่ที่ไม่ดี	0	0	0	0	3	37.50	3	37.50	2	25.00	25.00	17	5.56	2.13	น้อยที่สุด	9		
อื่นๆ	1	12.50	2	25.00	3	37.50	2	25.00	0	0	0	0	26	8.50	3.25	น้อย	6	
รวม	27	293.35	19	20.65	26	28.26	11	11.96	9	9.78	336	100.00	3.50	มาก				

จากตารางที่ 128 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจมีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมีปัญหามาก ในรายละเอียดพบว่า การที่ปริมาณผักมีไม่พอขาย คุณภาพผักควบคุมได้ยาก ปริมาณผักมีมากเกินไปในฤดูหนาวและผักเน่าเสียง่ายเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามากที่สุดตามลำดับ รองลงมาคือการเก็บรักษาคุณภาพและผักบางชนิด ใช้เวลาปลูกนานเกินไปเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามากตามลำดับ สำหรับขนาดของผักไม่ได้มาตรฐานบ่อยครั้ง ไม่รู้ว่าต้องปลูกผักชนิดใด ไม่รู้ว่าจะต้องปลูกผักปริมาณเท่าไรและปัญหาอื่นได้แก่ การที่เหลือผักเสียจำนวนมากเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย ส่วนเรื่องหีบห่อไม่ดีและยี่ห้อผัก ผู้บริโภคยังไม่ค่อยรู้จักเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อยที่สุดตามลำดับ

ตารางที่ 129 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามระดับของปัญหาและปัญหาที่ีมีผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจดังกล่าว
จากสำรวจในจังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาที่มาราคา	ระดับของปัญหา							ผลรวม จำนวน น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีปัญหา (1)	จำนวน	ร้อยละ					
ตั้งราคาตัวใหม่เหมาะสม	2	3	1	1	1	1	28	29.17	3.50	มาก	1	
ราคาตัวใหม่ที่ต้องเปลี่ยนแปลงราคาบ่อย	1	1	3	2	1	1	23	23.96	2.88	น้อย	2	
ต้นทุนผลิตสูง ทำให้ราคาแพงกว่าตัวทั่วไป	3	1	2	1	1	1	28	29.17	3.50	มาก	1	
มีการตั้งราคาขายเกินมาก	0	1	3	0	4	4	17	17.70	2.13	น้อยที่สุด	3	
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-		
รวม	6	6	9	4	7	7	96	100.00	3.00	น้อย		

จากตารางที่ 129 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจที่มีปัญหาที่มาราคาเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับที่มีปัญหาน้อย ในรายละเอียดพบว่า การตั้งราคาตัวใหม่เหมาะสม และต้นทุนผลิตสูง ทำให้ราคาแพงกว่าตัวทั่วไปเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มีปัญหามาก สำหรับเรื่องราคาตัวใหม่ที่ต้องเปลี่ยนแปลงราคาบ่อยเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มีปัญหาน้อย และเรื่องที่มีการตั้งราคาขายเกินมากเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่มีปัญหาน้อยที่สุด

ตารางที่ 130 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนตามระดับของปัญหาและปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลกระทบต่อการจัดจำหน่าย
 ธุรกิจผลิตภัณฑ์จากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับของปัญหา										ผลรวม ต่าง น้ำหนักรวม	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน มาตรฐาน	อันดับ
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีปัญหา (1)	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน					
มีร้านที่ขายผลิตภัณฑ์	1	2	3	1	1	25	16.13	3.13		น้อย	2				
คนกลางมีอำนาจต่อรองสูง ถูกเอารัดเอาเปรียบ	1	1	5	1	0	26	16.77	3.25		น้อย	1				
ถูกค้ามีจำนวนมาก ไม่แน่นอน	0	2	1	3	2	19	12.26	2.38		น้อยที่สุด	6				
ค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาและขนส่งสูง	0	2	2	2	2	20	12.90	2.50		น้อย	5				
ผลิตภัณฑ์ได้เนื่องจากภาระงานส่งที่ไม่ดี	0	1	4	2	1	21	13.55	2.63		น้อย	4				
ดูแลการเก็บและขายของคนกลางไม่ได้	1	1	4	1	1	24	15.48	3.00		น้อย	3				
กำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ยาก	0	2	3	0	3	20	12.91	2.50		น้อย	5				
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0	0		-					
รวม	3	11	22	10	10	155	100.00	2.77		น้อย					

จากตารางที่ 130 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจมีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย ในรายละเอียดพบว่าคนกลางมีอำนาจต่อรองสูงถูกเอาเปรียบ มีร้านที่ขายฝักน้อย ดูแลการเก็บและขายของคนกลางไม่ได้ ฝักเสียหายได้เนื่องจากการขนส่งที่ไม่ดี ค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาและขนส่งสูงและกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ยากเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อยตามลำดับ สำหรับการที่ลูกค้ามีจำนวนที่ไม่แน่นอนเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อยที่สุด

ตารางที่ 131 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนตามระดับของปัญหาและปัญหาดำเนินการส่งเสริมตลาดที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจกับลูกค้า
จากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาดำเนินการส่งเสริมการตลาด	ระดับของปัญหา										ผลรวม ต่าง น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)		มาก (4)		น้อย (3)		น้อยที่สุด (2)		ไม่มีปัญหา (1)						
ขาดการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง	1	12.50	3	37.50	0	0	1	12.50	2	25.00	23	25.84	2.88	น้อย	2
ให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ไม่กระจ่ายมาก	0	0	6	75.00	1	12.50	0	0	1	12.50	28	31.46	3.50	มาก	1
ขาดงบประมาณในการส่งเสริมการตลาด	1	12.50	2	25.00	1	12.50	0	0	4	50.00	20	22.47	2.50	น้อย	3
ขาดผู้ดูแลส่งเสริมการตลาดจริงจัง	0	0	2	25.00	2	25.00	0	0	4	50.00	18	20.23	2.25	น้อยที่สุด	4
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	
รวม	2	6.45	13	41.94	4	12.94	1	3.23	11	35.44	89	100.00	2.78	น้อย	

จากตารางที่ 131 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจมีปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย ในรายละเอียดพบว่า การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ไม่กระจ่ายมากเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามาก สำหรับเรื่องการส่งเสริมการตลาดอย่างจริงจังเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อยที่สุด

ตารางที่ 132 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนระดับของปัญหาและปัญหาอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจปกติของภาค
สารพิษในจังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาอื่นๆ	ระดับของปัญหา												ผลรวมค่า น้ำหนัก	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	อันดับ
	มากที่สุด (5)		มาก (4)		น้อย (3)		น้อยที่สุด (2)		ไม่มีปัญหา (1)								
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ							
ผู้บริหารยังไม่รู้จักและนิยมชื่อผักของทาง	0	0	0	0	4	50.00	2	25.00	2	25.00	18	4.19	2.25	น้อยที่สุด	7		
ความต้องการซื้อของผู้บริโภคไม่แน่นอน	0	0	4	50.00	3	37.50	1	12.50	0	0	27	6.28	3.38	น้อย	2		
โครงการขาดทุนจากการดำเนินงาน	2	25.00	0	0	2	25.00	2	25.00	2	25.00	22	5.12	2.75	น้อย	5		
รัฐเข้มงวดเกินไป	0	0	4	50.00	1	12.50	1	12.50	2	25.00	23	5.35	2.88	น้อย	4		
ไม่มีความรู้ที่ผู้บริหารโลกของรับอย่างสากล	0	0	4	50.00	3	37.50	1	12.50	0	0	27	6.28	3.38	น้อย	2		
ไม่สามารถหาความรู้การใช้สารเคมีได้ทั่วถึง	0	0	0	0	2	25.00	3	37.50	3	37.50	15	3.49	1.88	น้อยที่สุด	9		
ขั้นตอนการผลิตยังไม่มีการทำมาตรฐานชาติ	0	0	0	0	0	0	2	25.00	6	75.00	10	2.33	1.25	ไม่มีปัญหา	12		
เกษตรกรขาดความรู้ความเข้าใจในการผลิต	0	0	4	50.00	1	12.50	1	12.50	2	25.00	23	5.35	2.88	น้อย	4		
เกษตรกรยังมีการรวมกลุ่มกันน้อยมาก	0	0	3	37.50	2	25.00	1	12.50	2	25.00	22	5.12	2.75	น้อย	5		
มีการส่งเสริมเข้าร่วมโครงการน้อยมาก	0	0	1	12.50	3	37.50	1	12.50	3	37.50	18	4.19	2.25	น้อยที่สุด	7		
เกษตรกรขาดเงินทุนหมุนเวียน	3	37.50	1	12.50	0	0	0	0	4	50.00	23	5.35	2.88	น้อย	4		

เกษตรกรยังไม่ให้ความร่วมมืออย่างเต็มที่	0	0	1	12.50	1	12.50	2	25.00	4	50.00	15	3.49	1.88	น้อยที่สุด	9
ไม่ได้รับการทำวิจัยการตลาด ขาดข้อมูล	0	0	2	25.00	0	0	3	37.50	3	37.50	17	3.95	2.13	น้อยที่สุด	8
ผู้ขายกับเกษตรกรไม่เข้าใจซึ่งกันและกัน	0	0	0	0	1	12.50	1	12.50	6	75.00	11	2.56	1.38	ไม่ต่ำที่สุด	11
ขาดเจ้าหน้าที่มีความรู้หรือมีพนักงานไม่พอ	0	0	5	62.50	1	12.50	1	12.50	1	12.50	26	6.05	3.25	น้อย	3
ขาดการประสานงานระหว่างหน่วยงาน	0	0	0	0	2	25.00	1	12.50	5	62.50	13	3.02	1.63	น้อยที่สุด	10
ธุรกิจขาดผลตอบแทนในการขายตลาด	2	25.00	2	25.00	1	12.50	2	25.00	1	12.50	26	6.05	3.25	น้อย	3
ไม่ได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐอย่างจริงจัง	0	0	2	25.00	3	37.50	2	25.00	1	12.50	22	5.12	2.75	น้อย	5
ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้ยอดขายลดลง	4	50.00	2	25.00	0	0	0	0	2	25.00	30	6.95	3.75	มาก	1
อื่นๆ	2	25.00	2	25.00	3	37.50	6	75.00	1	12.50	42	4.88	2.63	น้อย	6
รวม	13	7.98	37	22.70	30	18.40	33	20.25	50	30.67	430	100.00	2.56	น้อย	

Chiang Mai University

จากตารางที่ 132 พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจมีปัญหาอื่นๆ เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมีปัญหา น้อย ในรายละเอียดพบว่า การที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้ยอดขายลดลงเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามาก สำหรับการที่ความต้องการซื้อของผู้บริโภคไม่แน่นอน ไม่มีมาตรฐานที่ผู้บริโภคยอมรับอย่างสากล ขาดเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้หรือมีพนักงานไม่พอ ธุรกิจขาดแคลนเงินทุน ในการขยายตลาด มีคู่แข่งเพิ่มขึ้น โครงการขาดทุนจากการดำเนินงาน เกษตรกรยังมีการรวมกลุ่มกันน้อยและไม่ได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐอย่างจริงจังจึงเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อยตามลำดับ ซึ่งรวมถึงปัญหาอื่นได้แก่ปัญหาเรื่องการฝากขายและผลผลิตไม่เป็นไปตามแผนการผลิตที่วางไว้เป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อยเช่นกัน สำหรับการที่ผู้บริโภคยังไม่รู้จักและนิยมซื้อผักของท่าน มีเกษตรกรเข้าร่วมโครงการน้อย ไม่ได้มีการทำวิจัยตลาดขาดข้อมูล ไม่สามารถควบคุมการใช้สารเคมีได้ทั่วถึง เกษตรกรยังไม่ให้ความร่วมมือเต็มที่ ขาดการประสานงานระหว่างหน่วยงาน ผู้ขายกับเกษตรกรไม่เข้าใจซึ่งกันและกันเป็นปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อยที่สุดตามลำดับ ส่วนขั้นตอนการผลิตยังเป็นการทำลายธรรมชาติไม่เป็นปัญหาในการดำเนินธุรกิจ