

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนเพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนเพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทนของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกร โดยใช้ข้อมูลจากการเก็บแบบสอบถาม จำนวน 200 ราย ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 30-40 ปี มีระดับการศึกษาปริญญาตรี เป็นเจ้าของกิจการฟาร์มสุกร โดยไม่มีการประกอบอาชีพอื่น มีระยะเวลาการประกอบกิจการนาน 3-4 ปี เลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว ใช้แรงงานในการเลี้ยงสุกรจำนวน 4-6 คน มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท และมีรายจ่ายของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท

ส่วนใหญ่มีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว เป็นระบบโคเวอร์ลาถุน ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังไม่ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย มีโครงการจะติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียในอนาคต และมีการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับระบบโคเวอร์ลาถุนจากวารสาร

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนเพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทน จากการศึกษพบว่า ปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนอยู่ในระดับมาก ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านอื่นๆ และปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ตามลำดับ แยกพิจารณาเป็นรายด้านดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน รองลงมาคือ ผลิตภัณฑ์มีความทนทานและมีความน่าเชื่อถือของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ และผลิตภัณฑ์สามารถลดมลภาวะเป็นพิษ

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ราคาของผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือ ราคาของการบริการ และการต่อรองราคากับผู้ขายได้

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ รองลงมาคือ สถานที่ประกอบกิจการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน/การคมนาคมสะดวก และการขายโดยตรงจากบริษัท

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี รองลงมาคือ การแก้ปัญหาเมื่อระบบขัดข้อง และการโฆษณาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กับราคาต่อหน่วยเมื่อหมดระยะประกัน

ปัจจัยด้านอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน รองลงมาคือ ความต้องการเป็นที่ยอมรับของชุมชนกับความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษในฟาร์ม และความต้องการของลูกค้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ

ตารางที่ 46 แสดงปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาถุนเพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทน

ปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ยรวม	ปัจจัยย่อยลำดับแรก	ค่าเฉลี่ยปัจจัยย่อย
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	4.18	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน	4.42
		ผลิตภัณฑ์มีความทนทานและมีความน่าเชื่อถือของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้	4.34
		ผลิตภัณฑ์สามารถลดมลภาวะเป็นพิษ	4.31
ปัจจัยด้านราคา	3.91	ราคาของผลิตภัณฑ์	4.18
		ราคาของการบริการ	4.14
		การต่อรองราคากับผู้ขายได้	3.79
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	3.73	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.08
		สถานประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน/การคมนาคมสะดวก	3.78
		การขายโดยตรงจากบริษัท	3.70
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	3.81	การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี	4.06
		การแก้ปัญหาเมื่อระบบขัดข้อง	3.99
		การโฆษณาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคาค่าซ่อมเมื่อหมดระยะประกัน	3.85
ปัจจัยด้านอื่นๆ	3.80	ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน	3.89
		ความต้องการเป็นที่ยอมรับของชุมชนและความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษในฟาร์ม	3.82
		ความต้องการของลูกค้าในการให้ติดตั้งระบบ	3.80
		ควบคุมมลพิษ	

ส่วนที่ 3 ปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าถนุเพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทน จำแนกตามระดับการศึกษา จำนวนสุกรในฟาร์ม รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน และการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย

3.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 47 แสดงปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบ โคเวอร่าถนุ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย
ต่ำกว่าปริญญาตรี	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน	4.42
ปริญญาตรี	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน	4.45
สูงกว่าปริญญาตรี	ผลิตภัณฑ์สามารถลดมลภาวะเป็นพิษ	4.25
เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน และระบบง่ายต่อการใช้งานและซ่อมบำรุงได้ง่าย	4.17
เลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน	4.38
เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน	4.91
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน ผลิตภัณฑ์มีความทนทานและมีความน่าเชื่อถือของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ และระบบง่ายต่อการใช้งานและซ่อมบำรุงได้ง่าย	4.08
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน	4.40
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน	4.75
ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน	4.48
ไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย	ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน และผลิตภัณฑ์มีความทนทานและมีความน่าเชื่อถือของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้	4.26

จากตารางที่ 47 สามารถสรุปตามปัจจัยด้านต่างๆ และปัจจัยย่อยอันดับแรก ในแต่ละด้าน ดังนี้

จำแนกตามระดับการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีและปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดมลภาวะเป็นพิษ

จำแนกตามจำนวนสุกรในฟาร์ม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน และระบบง่ายต่อการใช้งานและซ่อมบำรุงได้ง่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน

จำแนกตามรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน ผลิตภัณฑ์มีความทนทานและมีความน่าเชื่อถือของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ และระบบง่ายต่อการใช้งานและซ่อมบำรุงได้ง่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท และรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน

จำแนกตามการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้วให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน และผลิตภัณฑ์ที่มีความทนทานและมีความน่าเชื่อถือของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้

3.2 ปัจจัยด้านราคา

ตารางที่ 48 แสดงปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาถุน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านราคา	ค่าเฉลี่ย
ต่ำกว่าปริญญาตรี	ราคาของผลิตภัณฑ์	4.16
ปริญญาตรี	ราคาของผลิตภัณฑ์	4.19
สูงกว่าปริญญาตรี	ราคาของผลิตภัณฑ์ และราคาของการบริการ	4.38
เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว	ราคาของผลิตภัณฑ์	4.17
เลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว	ราคาของผลิตภัณฑ์	4.14
เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป	ราคาของการบริการ	4.59
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท	ราคาของผลิตภัณฑ์ และราคาของการบริการ	4.08
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท	ราคาของผลิตภัณฑ์	4.15
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป	ราคาของการบริการ	4.50
ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว	ราคาของผลิตภัณฑ์	4.16
ไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย	ราคาของผลิตภัณฑ์	4.26

จากตารางที่ 48 สามารถสรุปตามปัจจัยด้านต่างๆ และปัจจัยย่อยอันดับแรก ในแต่ละด้าน ดังนี้

จำแนกตามระดับการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีและปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาถุน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของผลิตภัณฑ์

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาถุน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของผลิตภัณฑ์ และราคาของการบริการ

จำแนกตามจำนวนสุกรในฟาร์ม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว และเลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของผลิตภัณฑ์

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของการบริการ

จำแนกตามรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของผลิตภัณฑ์ และราคาของการบริการ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของผลิตภัณฑ์

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของการบริการ

จำแนกตามการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้วและยังไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าลาถุนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของผลิตภัณฑ์

3.3 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 49 แสดงปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ย
ต่ำกว่าปริญญาตรี	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.10
ปริญญาตรี	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.08
สูงกว่าปริญญาตรี	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ และสถานประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน/การคมนาคมสะดวก	4.00
เลียงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.17
เลียงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.05
เลียงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป	การขายโดยตรงจากบริษัท	4.32
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.23
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.04
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.25
ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.08
ไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย	ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ	4.10

จากตารางที่ 49 สามารถสรุปตามปัจจัยด้านต่างๆ และปัจจัยย่อยอันดับแรก ในแต่ละด้าน ดังนี้

จำแนกตามระดับการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีและปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก

โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ และสถานประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน/การคมนาคมสะดวก

จำแนกตามจำนวนสุกรในฟาร์ม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว และเลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว ให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การขายโดยตรงจากบริษัท

จำแนกตามรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท และรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ

จำแนกตามการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้วและยังไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย ให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ

3.4 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 50 แสดงปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย
ต่ำกว่าปริญญาตรี	การแก้ปัญหาเมื่อระบบขัดข้อง	4.13
ปริญญาตรี	การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี	4.07
สูงกว่าปริญญาตรี	การแจ้งข้อมูลข่าวสารเมื่อมีการพัฒนาระบบที่ดีขึ้นและการต่อประกันเป็นรายปี	3.62
เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว	การแจ้งข้อมูลข่าวสารเมื่อมีการพัฒนาระบบที่ดีขึ้น การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี และราคาเช่าซ่อมเมื่อหมดระยะประกัน	3.67
เลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว	การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี	4.02
เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป	การรับประกันผลงาน	4.73
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 30,000 บาท	การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี	3.77
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท	การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี	4.04
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป	การแก้ปัญหาเมื่อระบบขัดข้อง	4.46
ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว	การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี	4.07
ไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย	การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี	4.02

จากตารางที่ 50 สามารถสรุปตามปัจจัยด้านต่างๆ และปัจจัยย่อยอันดับแรก ในแต่ละด้าน ดังนี้

จำแนกตามระดับการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การแก้ปัญหาเมื่อระบบขัดข้อง

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การแจ้งข้อมูลข่าวสารเมื่อมีการพัฒนาระบบที่ดีขึ้น และการต่อประกันเป็นรายปี

จำแนกตามจำนวนสุกรในฟาร์ม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การแจ้งข้อมูลข่าวสารเมื่อมีการพัฒนาระบบที่ดีขึ้น การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี และราคาค่าซ่อมเมื่อหมดระยะประกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การรับประกันผลงาน

จำแนกตามรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท และรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การแก้ปัญหาเมื่อระบบขัดข้อง

จำแนกตามการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว และยังไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าสูง โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี

3.5 ปัจจัยด้านอื่นๆ

ตารางที่ 51 แสดงปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอร่าสูง

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านอื่นๆ	ค่าเฉลี่ย
ต่ำกว่าปริญญาตรี	ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน	3.99
ปริญญาตรี	ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน	3.84
สูงกว่าปริญญาตรี	ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยรักษาสีสิ่งแวดล้อม	3.88
เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว	ความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษในฟาร์ม	3.92
เลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว	ความต้องการของลูกค้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ	3.84
เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป	ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน	4.73
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท	ความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษในฟาร์ม	3.92
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท	ความต้องการของลูกค้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ	3.82
รายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป	ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน	4.50
ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว	ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน	3.90
ไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย	ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยรักษาสีสิ่งแวดล้อม	3.88

จากตารางที่ 51 สามารถสรุปตามปัจจัยด้านต่างๆ และปัจจัยย่อยอันดับแรก ในแต่ละด้าน ดังนี้

จำแนกตามระดับการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี และปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยรักษาสีเงาผนัง

จำแนกตามจำนวนสุกรในฟาร์ม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวนไม่เกิน 500 ตัว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษในฟาร์ม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวน 501-5,000 ตัว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการของลูกค้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรจำนวน 5,000 ตัวขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน

จำแนกตามรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษในฟาร์ม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบโคเวอรัลลาทูนโดยรวมอยู่ใน

ระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการของลูกค้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อย่อยปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน

จำแนกตามการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว ให้ความสำคัญต่อย่อยปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย ให้ความสำคัญต่อย่อยปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาทูน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม

อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาทูน เพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทน โดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix หรือ 4P's) และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง สามารถนำประเด็นสำคัญที่พบมาอภิปรายผลการศึกษาดังต่อไปนี้

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาทูน เพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทน พบว่า ปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบ โควเวอร์ลาทูนอยู่ในระดับมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อย่อยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาของ **สาคร เกี้ยวข้อง (2550)** ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล กรณีศึกษาผู้ปลูกพืช จังหวัดกระบี่ พบว่า ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

แต่ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ **วราลี ฉัตรอัจฉริยะกุล (2552)** ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม พบว่า ปัจจัย

ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ โคมล นาคสิงห์ (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรในอำเภอสบปราบ จังหวัดลำปาง พบว่า ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เมื่อพิจารณาระดับความสำคัญแยกเป็นรายด้าน สามารถอภิปรายผลการศึกษาดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาของ สาคร เกี้ยวข้อง (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล กรณีศึกษาผู้ปลูกพืช จังหวัดกระบี่ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องอัตราการสิ้นเปลืองน้ำมันต่ำเป็นลำดับแรก สอดคล้องกับงานศึกษาของ บดินทร์ ลือเลิศยศ (2547) ได้ศึกษาเรื่องการประเมินผลการลงทุนโครงการผลิตก๊าซชีวภาพจากมูลสุกรของประเวศฟาร์มในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย พบว่าระบบบำบัดน้ำเสียแบบก๊าซชีวภาพของประเวศฟาร์มจะมีระยะเวลาคืนทุน อยู่ที่ประมาณ 10 ปี ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ วราลี ฉัตรอัจฉริยะกุล (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องคุณภาพของปุ๋ยเป็นลำดับแรก และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ โคมล นาคสิงห์ (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรในอำเภอสบปราบ จังหวัดลำปาง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องไม่เป็นผลเสียต่อดินและสิ่งแวดล้อมเป็นลำดับแรก สาเหตุที่ไม่สอดคล้องเนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ศึกษาต่างกัน ถ้าเป็นประเภท เครื่องมือเครื่องจักร จะเน้นการประหยัดต้นทุนเหมือนกันแต่ปุ๋ยเน้นที่คุณภาพ

ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาของผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาของ วราลี ฉัตรอัจฉริยะกุล (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้ขายรายอื่นเป็นลำดับแรก สอดคล้องกับงานศึกษาของ โคมล นาคสิงห์ (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรในอำเภอสบปราบ จังหวัดลำปาง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องราคาเหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณของผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ สาคร เกี้ยวข้อง (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสม

ทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล กรณีศึกษาผู้ปลูกพืช จังหวัดกระบี่ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องอัตราค่าอะไหล่และบริการบำรุงรักษาต่ำกว่ายี่ห้ออื่นเป็นลำดับแรก สาเหตุที่ไม่สอดคล้องเนื่องจาก ราคาของรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลแต่ละยี่ห้อใกล้เคียงกัน ราคาของผลิตภัณฑ์จึงมีผลต่อการตัดสินใจน้อยกว่าราคาอะไหล่และบริการบำรุงรักษา

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ วราลี ฉัตรอังฉริยะกุล (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องสถานที่ขายปุ๋ยมีความน่าเชื่อถือเป็นลำดับแรก ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ โกมล นาคสิงห์ (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรในอำเภอสบปราบ จังหวัดลำปาง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องมีความสะดวกในการเดินทางเป็นลำดับแรก และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ สาคร เกียวข้อง (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล กรณีศึกษาผู้ปลูกพืช จังหวัดกระบี่ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องศูนย์จำหน่ายรถยนต์อยู่ใกล้บ้านเป็นลำดับแรก สาเหตุที่ไม่สอดคล้องเนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ศึกษาเป็นการติดตั้งระบบในฟาร์มของลูกค้า รวมถึงการบริการซ่อมบำรุง ความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อมีความสำคัญมากกว่าสถานที่ตั้งของผู้ให้บริการ ต่างจากปุ๋ย ที่ลูกค้าต้องเดินทางไปซื้อจึงให้ความสำคัญเรื่องสถานที่ขายและการเดินทางสะดวก ส่วนรถยนต์ลูกค้าต้องรับรถและนำรถไปเข้าบริการซ่อมบำรุงที่ศูนย์จำหน่าย จึงให้ความสำคัญเรื่องศูนย์จำหน่ายรถยนต์อยู่ใกล้บ้าน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ การให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ วราลี ฉัตรอังฉริยะกุล (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์เป็นลำดับแรก ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ โกมล นาคสิงห์ (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรในอำเภอสบปราบ จังหวัดลำปาง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องมีการแนะนำบอกต่อจากบุคคลอื่นๆ เป็นลำดับแรก และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ สาคร เกียวข้อง (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล กรณีศึกษาผู้ปลูกพืช จังหวัดกระบี่ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องการเข้าร่วมกิจกรรมประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

อย่างสม่ำเสมอเป็นลำดับแรก สาเหตุที่ไม่สอดคล้องเนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ศึกษาเป็นลักษณะงาน ออกแบบและติดตั้ง ซึ่งแต่ละฟาร์มของลูก้าการติดตั้งไม่เหมือนกัน จำเป็นต้องมีการออกแบบใน รายละเอียดปลีกย่อยของแต่ละฟาร์ม ดังนั้นการให้คำปรึกษาออกแบบฟรีจึงมีความสำคัญมากกว่า การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์

ปัจจัยด้านอื่นๆ ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน ความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษ ในฟาร์มและความต้องการเป็นที่ยอมรับของชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาของ **นันทนา ศรีสว่าง (2543)** ได้ศึกษาเรื่องความตระหนักของเกษตรกรในการจัดการสิ่งแวดล้อมในฟาร์มสุกร ตำบล หาดจิว อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี พบว่าเกษตรกรมีความตระหนักในการจัดการสิ่งแวดล้อมใน ฟาร์มสุกรเกี่ยวกับโรคและแมลง น้ำเสีย มูลสัตว์ รวมทั้งอากาศเสียและกลิ่น สอดคล้องกับงาน ศึกษาของ **พิเชษฐ สอนเจริญทรัพย์ (2544)** ได้ศึกษาเรื่องทัศนคติของประชากรต่อปัญหา สิ่งแวดล้อมจากฟาร์มสุกร ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน พบว่าทัศนคติต่อปัญหา สิ่งแวดล้อมจากฟาร์มสุกรของประชาชนป่าสักมีระดับทัศนคติมากที่สุดคือ เห็นด้วยอย่างยิ่งต่อการ เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมจากฟาร์มสุกร และสอดคล้องกับงานศึกษาของ **วศิน ร่มสุข (2545)** ได้ศึกษา เรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจัดการของเสียจากฟาร์มสุกรในอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา พบว่าผู้ตอบ แบบสอบถามเห็นความสำคัญระดับมากของการสร้างบ่อก๊าซชีวภาพว่าเป็นทางออกที่ดีที่สุดในการ แก้ปัญหาอย่างชาญฉลาดและถูกต้องตามหลักวิชาการ

นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามยังให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ในเรื่องความ ต้องการของลูก้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษเป็นลำดับแรก ซึ่งเป็นปัจจัยระหว่างบุคคลที่มี อิทธิพลในกระบวนการซื้อของพฤติกรรมผู้บริโภค โดยแสดงถึงความต้องการให้ผู้ ให้บริการติดตั้งระบบเข้าใจความต้องการของผู้รับบริการคือเจ้าของฟาร์มสุกรอย่างแท้จริงก่อนที่จะ มานำเสนอสินค้าเพื่อให้ฟาร์มตัดสินใจเลือกสินค้าและบริการของผู้ให้บริการรายนั้น ส่วนปัจจัย อื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก เช่น ความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลด ค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน(ปัจจัยด้าน เทคโนโลยี) ความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษในฟาร์ม (ปัจจัยเฉพาะบุคคล) และความต้องการเป็นที่ยอมรับของชุมชน(ปัจจัยด้านสังคม) เหตุผลที่มีผล น้อยกว่าความต้องการของลูก้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ เนื่องจากลูก้าที่จ้างเกษตรกร เลี้ยงสุกร มีการให้ค่าจ้างในการเลี้ยงเพิ่มขึ้นสำหรับฟาร์มที่ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ จึงเป็น สาเหตุให้เกษตรกรให้ความสำคัญ เพราะจะทำให้ระยะเวลาคืนทุนเร็วขึ้นและได้ค่าจ้างเลี้ยงเพิ่มขึ้น ด้วย

จากการศึกษาสรุปได้ว่า ปัจจัยที่ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรให้ความสำคัญในการเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุน ต้องเป็นระบบที่สามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการใช้พลังงาน สามารถควบคุมมลพิษในฟาร์มได้ มีราคาเหมาะสม มีบริการให้คำปรึกษาและออกแบบระบบก๊าซชีวภาพให้ฟรี สามารถติดต่อกับบริษัทหรือตัวแทนจำหน่ายได้สะดวก หากบริษัทผู้ติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนสามารถตอบสนองความต้องการนี้ได้ ก็จะส่งผลให้ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรมาใช้ระบบโคเวอร์ลาถุนมากขึ้น

ข้อค้นพบ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนเพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทน มีข้อค้นพบที่น่าสนใจดังนี้

1. ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน ปัจจัยด้านราคาเรื่องราคาของผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเรื่องความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเรื่องการให้คำปรึกษาและออกแบบฟรี และปัจจัยด้านอื่นๆ ในด้านความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน

2. ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีและปริญญาตรีให้ความสำคัญเกี่ยวกับการลดค่าใช้จ่าย โดยให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน และปัจจัยด้านอื่นๆ ในเรื่องความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน

3. ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีให้ความสำคัญเกี่ยวกับการลดมลภาวะเป็นพิษภายในฟาร์ม โดยให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องผลิตภัณฑ์สามารถลดมลภาวะเป็นพิษ และปัจจัยด้านอื่นๆ ในเรื่องความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม

4. ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกรไม่เกิน 500 ตัว และเลี้ยงสุกร 501-5,000 ตัวให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในเรื่องความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่เลี้ยงสุกร 5,000 ตัวขึ้นไปให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในเรื่องการขายโดยตรงจากบริษัท

5. ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้ว ให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ในเรื่องความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ในเรื่องความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม

6. ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียแล้วและยังไม่ได้ติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย ให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านราคาในเรื่องราคาของผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในเรื่องความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในเรื่องการให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี

7. ฟาร์มขนาดเล็กที่เลี้ยงสุกรไม่เกิน 500 ตัว และมีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท ให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในเรื่องความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ และปัจจัยด้านอื่นๆ ในเรื่องความต้องการลดมลภาวะเป็นพิษในฟาร์ม

8. ฟาร์มขนาดกลางที่เลี้ยงสุกร 501-5,000 ตัว และมีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-120,000 บาท ให้ความสำคัญระดับมากต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน ปัจจัยด้านราคาในเรื่องราคาของผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในเรื่องความสะดวกเรื่องเวลาในการติดต่อ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในเรื่องการให้คำปรึกษาและออกแบบให้ฟรี และปัจจัยด้านอื่นๆ ในเรื่องความต้องการของลูกค้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ

9. ฟาร์มขนาดใหญ่ที่เลี้ยงสุกร 5,000 ตัวขึ้นไป และมีรายได้ของฟาร์มเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดเรื่องค่าใช้จ่ายเป็นส่วนใหญ่โดยให้ความสำคัญระดับมากที่สุดต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน ปัจจัยด้านราคาในเรื่องราคาของการบริการ และปัจจัยด้านอื่นๆ ในเรื่องความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงาน

ข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบกิจการฟาร์มสุกรในการเลือกติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนเพื่อนำก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทน มีข้อเสนอแนะดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่สามารถลดต้นทุนจากการใช้พลังงาน มีความทนทาน น่าเชื่อถือ และสามารถลดมลภาวะเป็นพิษ ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจติดตั้งระบบโคเวอร์ลาถุนควรพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือระบบการนำก๊าซชีวภาพกลับมาใช้เป็นพลังงานทดแทนภายในฟาร์มสุกรให้มีคุณภาพดี สามารถลดมลภาวะเป็นพิษภายในฟาร์ม ทั้งน้ำเสีย กลิ่น สัตว์นำโรคต่างๆ และสามารถเก็บกักก๊าซชีวภาพมาใช้เป็นพลังงานทดแทนเพื่อลด

ค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งทั้งฟาร์มขนาดกลางและขนาดใหญ่ให้ความสำคัญต่อการลดต้นทุนจากการใช้พลังงานเป็นอย่างมาก โดยวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้งต้องมีความทนทานได้มาตรฐาน ตลอดจนบุคลากรผู้ติดตั้งต้องมีความสามารถและความชำนาญในการติดตั้งและการซ่อมบำรุง

ด้านราคา

จากการศึกษาพบว่า ราคาของผลิตภัณฑ์และบริการมีความสำคัญมาก ดังนั้นควรกำหนดราคาผลิตภัณฑ์และบริการให้เหมาะสมกับคุณภาพและการบริการ มีการให้บริการฟรีในบางรายการเพื่อจูงใจลูกค้า โดยเฉพาะฟาร์มขนาดใหญ่ ที่มีสุกรมมากกว่า 5000 ตัวขึ้นไป ซึ่งผลการศึกษาพบว่าให้ความสำคัญกับราคาของการบริการเป็นลำดับแรก ทั้งนี้การกำหนดราคาการติดตั้งระบบโคเวอร่ากานต้องสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการติดตั้งระบบก๊าซชีวภาพรูปแบบอื่นๆ ทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อยที่มีอยู่จำนวนมาก

ด้านการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องช่องทางการติดต่อกับผู้ประกอบการติดตั้งระบบโคเวอร่ากานมาก โดยต้องสามารถติดต่อกับพนักงานขายของบริษัทหรือฝ่ายบริการได้สะดวก โดยเฉพาะเรื่องเวลาในการติดต่อ มีสถานประกอบการที่อยู่ในแหล่งชุมชนมีการคมนาคมสะดวก ทั้งนี้ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการขายโดยตรงจากบริษัทมากกว่าการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ดังนั้นบริษัทควรเน้นที่การขายจากพนักงานขายของบริษัทกับลูกค้าโดยตรง

ด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องการให้คำปรึกษาและออกแบบ การแก้ปัญหาเมื่อระบบขัดข้อง และการโฆษณา โดยบริษัทต้องอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แก่พนักงานขายเพื่อให้สามารถให้คำปรึกษาและออกแบบระบบให้ลูกค้า มีฝ่ายบริการซ่อมบำรุงที่มีช่างและอะไหล่พร้อมให้บริการกรณีระบบขัดข้องหรืออุปกรณ์ชำรุด เพิ่มการโฆษณาในระบบโคเวอร่ากานในสื่อต่างๆ ให้มากขึ้น เช่น วารสาร หนังสือพิมพ์ และให้พนักงานขายเข้าพบลูกค้าเพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น ซึ่งจากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการฟาร์มสุกรส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ดังนั้นการโฆษณาหรือการให้ความรู้เกี่ยวกับระบบโคเวอร่ากานผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตจะสามารถเข้าถึงผู้ประกอบการฟาร์มสุกรได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

ปัจจัยด้านอื่นๆ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องปัจจัยระหว่างบุคคลด้านความต้องการของลูกค้าในการให้ติดตั้งระบบควบคุมมลพิษ ดังนั้นผู้ประกอบการติดตั้งระบบ

โคเวอ์ลาทูนสามารถหาข้อมูลผู้ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรที่ยังไม่ได้ติดตั้งระบบได้จากบริษัทที่ทำสัญญาจ้างเลี้ยง ปัจจยด้านเทคโนโลยีด้านความต้องการเทคโนโลยีเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อม ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจติดตั้งระบบโคเวอ์ลาทูนต้องสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่เกษตรกรผู้ประกอบการฟาร์มสุกร ให้เข้าใจถึงประโยชน์ในการติดตั้งระบบโคเวอ์ลาทูนที่นอกจากบำบัดน้ำเสียที่เกิดขึ้นภายในฟาร์มได้แล้ว ยังสามารถนำก๊าซชีวภาพที่เกิดขึ้นมาใช้เป็นพลังงานทดแทนได้ ซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการใช้พลังงานได้มาก และปัจจยด้านสังคมเรื่องความต้องการเป็นที่ยอมรับของชุมชน ดังนั้นควรให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของเรา ทั้งในระดับบุคคลคือเจ้าของฟาร์ม และระดับชุมชน เช่น องค์กรบริหารส่วนตำบล ในพื้นที่ที่มีปัญหาเรื่องมลภาวะเป็นพิษจากฟาร์มสุกร เพื่อจะได้ช่วยกันรณรงค์ให้เกิดการใช้ผลิตภัณฑ์มากขึ้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved