

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาช่องทางการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมาอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาช่องทางการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์และเพื่อศึกษาวิธีการจัดการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมาอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ อันจะเป็นแนวทางส่งเสริมและสามารถเป็นทางเลือกของเกษตรกรหากทำได้จะช่วยเกษตรกรและผู้ผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาได้เป็นอย่างมาก การวิเคราะห์ใช้ข้อมูลเชิงคุณภาพ

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดไม้ตัดดอกปทุมมาประเทศเนเธอร์แลนด์

1. ตลาดการค้าและประมูลดอกไม้ ประเทศเนเธอร์แลนด์

ตลาดการค้าและประมูลดอกไม้ ประเทศเนเธอร์แลนด์ เป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 1 ของโลก เป็นศูนย์กลางค้าดอกไม้ของยุโรป มีความมั่นคงและมีการดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลายาวนานนับ 40 ปี กล่าวคือตั้งแต่ พ.ศ. 2511 จนถึงปัจจุบัน โดยอุตสาหกรรมไม้ตัดดอก (Cut flowers) ของประเทศเนเธอร์แลนด์ยังมีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 1 ของโลก โดยมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพ มีความโปร่งใส มีผู้มาประมูลซื้อไม้ตัดดอกเป็นจำนวนมากและมียอดขายสูงและกำหนดราคาไม้ตัดดอกได้เอง จึงนับได้ว่าตลาดการค้าและประมูลดอกไม้ ประเทศเนเธอร์แลนด์นั้นมีศักยภาพและมีความน่าสนใจเป็นอย่างมากต่อการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ในด้านประสิทธิภาพของตลาดไม้ตัดดอกที่รองรับและด้านของราคาเพราะราคาไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์ที่สามารถกำหนดได้

2. ขนาดของตลาดไม้ตัดดอกปทุมมา (Market size) ประเทศเนเธอร์แลนด์

ขนาดของตลาดไม้ตัดดอกปทุมมา ประเทศเนเธอร์แลนด์ จัดอยู่ในอันดับที่ 74 ในปี พ.ศ. 2550-2551 โดยจัดอันดับตามปริมาณไม้ตัดดอกทั้งหมดในตลาดประมูลดอกไม้ประเทศเนเธอร์แลนด์ มีไม้ตัดดอกปทุมมาประมาณ 2 ล้านดอกต่อปีในปี พ.ศ. 2550-2551 ซึ่งจัดได้ว่าตลาดไม้ตัดดอกปทุมมามีขนาดใหญ่และมีความน่าสนใจเพราะไม้ตัดดอกปทุมมาเป็นไม้ตัดดอกตามฤดูกาลจึงออกดอกได้ฤดูกาลละประมาณ 3 เดือนกว่าในประเทศเนเธอร์แลนด์คือระหว่างเดือน

เมษายน ถึง กรกฎาคม ของทุกปีเท่านั้น หากมีการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาได้ในระหว่างเดือน สิงหาคม ถึง ตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงที่กลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ผลิตได้ ก็จะมีแนวโน้มด้านการขยายตัวและด้านมูลค่าไม้ตัดดอกปทุมมาที่ได้ราคาดี และเป็นไปได้ว่าทาง ตลาดประเทศเนเธอร์แลนด์สามารถรองรับไม้ตัดดอกปทุมมาได้อีกในปริมาณเท่ากันกล่าวคือ ประมาณ 2 ล้านดอกเลยทีเดียว ทั้งนี้ตลาดไม้ตัดดอกประเทศเนเธอร์แลนด์มีขนาดใหญ่ จึงเป็นไปได้ว่าหากสามารถเพิ่มศักยภาพในการผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อการส่งออกและมีการจัดการไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อการส่งออกที่ดีก็จะทำให้ขนาดของตลาดไม้ตัดดอกปทุมมาประเทศเนเธอร์แลนด์สามารถเติบโตได้อีกมากทีเดียว

3. ไม้ตัดดอกปทุมมาที่มีอยู่ในประเทศเนเธอร์แลนด์

ไม้ตัดดอกปทุมมาที่มีอยู่ในประเทศเนเธอร์แลนด์นั้นจะเป็นในรูปแบบของไม้ตัดดอกปทุมมา และไม้กระถาง โดยไม้ตัดดอกปทุมมาที่มีอยู่ในประเทศเนเธอร์แลนด์เป็นลักษณะการนำเข้าหัวพันธุ์ดอกปทุมมาเพื่อนำไปเพาะเป็นไม้ตัดดอกและไม้กระถาง โดยมีปริมาณการนำเข้าหัวพันธุ์ดอกปทุมมาสูงและมูลค่าการส่งออกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาสูงขึ้นมาจนถึงปัจจุบัน โดยมีปทุมมาพันธุ์เพียงพันธุ์เดียวคือพันธุ์เชียงใหม่พื้กที่ที่เหมาะสมสำหรับทำการผลิตไม้ตัดดอกเชิงอุตสาหกรรมส่วนพันธุ์อื่นยังไม่มีคุณสมบัติที่จะนำมาทำไม้ตัดดอกได้เพราะฉะนั้นปทุมมาพันธุ์อื่นจึงอยู่ในรูปไม้กระถาง โดยไม้ตัดดอกปทุมมานั้นเน้นการนำไปจำหน่ายในวันแม่ของประเทศเนเธอร์แลนด์ซึ่งตรงกับเดือน พฤษภาคมของทุกปี ไม้ตัดดอกปทุมมามีศักยภาพในประเทศเนเธอร์แลนด์สูงและเป็นโอกาสที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์เพราะยังไม่มีผู้ส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ในปัจจุบัน

4. ความมั่นคงไม้ตัดดอกปทุมมา (Stability) ในประเทศเนเธอร์แลนด์

เนื่องจากประเทศเนเธอร์แลนด์เป็นตลาดดอกไม้หลักของโลก จึงมีความมั่นคงสูงในการจัดจำหน่ายดอกไม้ทั้งในประเทศเนเธอร์แลนด์ ยุโรปและทั่วโลก อีกทั้งอุปสงค์ของไม้ตัดดอกปทุมมาในตลาดดอกไม้ ประเทศเนเธอร์แลนด์นั้นมีสูงเพราะไม้ตัดดอกปทุมมามีความแปลกตา สวยงาม ทั้งด้านสี สัน รูปทรงและยังไม่มีคู่แข่งทางการค้ามาก จึงทำให้ไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์มีศักยภาพสูง ซึ่งนับได้ว่าไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์นั้นมีความมั่นคงสูง

5. แนวโน้มการขยายตัวของไม้ตัดดอกปทุมมา (Growth trend) ในประเทศเนเธอร์แลนด์

ส่งออกในรูปแบบพันธุ์เพื่อนำไปเพาะทำไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 จนถึงปัจจุบัน แต่มีแนวโน้มความต้องการสีใหม่ๆ เพราะเนื่องจากไม้ตัดดอกปทุมมาพันธุ์ที่มีคุณสมบัติทำเป็นไม้ตัดดอกนั้นเป็นพันธุ์สีชมพูหรือพันธุ์สีชมพูเข้มพั้งค์เท่านั้น หากมีพันธุ์ที่มีสีแปลกใหม่และมีคุณสมบัติเหมาะสมในการนำไปทำไม้ตัดดอกก็จะทำให้มีแนวโน้มการขยายตัวของไม้ตัดดอกปทุมมาเพิ่มมากขึ้น

6. อุปสงค์ของไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์ ประกอบด้วย

- ความต้องการซื้อ (Demand) ไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์

ความต้องการซื้อไม้ตัดดอกปทุมมาอยู่ในระดับสูง เพราะชาวเนเธอร์แลนด์เป็นชนชาติที่รักดอกไม้สดและมีวัฒนธรรมในการให้ดอกไม้กันในวันแม่ในเดือนพฤษภาคมและในการเยี่ยมเยือนหรือในโอกาสต่าง ๆ อีกทั้งเนเธอร์แลนด์เป็นศูนย์กลางตลาดประมูลดอกไม้ที่ใหญ่ที่สุดของโลกจึงทำให้มีผู้มาประมูลซื้อทุกวัน ประกอบกับไม้ตัดดอกปทุมมาซึ่งมีช่วงการออกดอกเป็นฤดูกาลแค่ปีละ 1 ครั้ง กล่าวคือแค่ประมาณ 3 เดือน ตั้งแต่กลางเดือนเมษายน จนถึงเดือนกรกฎาคม จึงทำให้เป็นดอกไม้ที่ไม่เห็นเกลื่อนในท้องตลาด แปลก หายาก และขึ้นชื่อได้ว่าจากประเทศไทยจึงทำให้ผู้ประมูลมีความต้องการซื้อสูง

- ความสามารถในการซื้อ (Ability to pay) ประเทศเนเธอร์แลนด์

เนื่องจากประชากรในประเทศเนเธอร์แลนด์และในยุโรปมีรายได้ต่อหัวสูงโดยเฉลี่ยประมาณ 80,000 – 100,000 บาท ต่อเดือนเป็นอย่างต่ำ จึงทำให้มีศักยภาพในการซื้อสูง

7. กฎระเบียบ ขั้นตอนและข้อจำกัดการส่งออกของไม้ตัดดอกปทุมมา (Legal requirement) ไปประเทศเนเธอร์แลนด์ มีสาระสำคัญเกี่ยวกับการตรวจสอบไม้ตัดดอกปทุมมามีดังนี้

- ห้ามนำเข้าไม้ตัดดอกปทุมมาที่เป็นโรคพืชหรือมีแมลงศัตรูพืชระบาด เช่น เพลี้ยไฟฝ้าย บั๊กกล้วยไม้ หนอนกระทู้หอม ฯลฯ ไม้ตัดดอกปทุมมาที่มีดินปะปน ไม้ตัดดอกปทุมมาที่ถูกห่อหรือบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุต้องห้าม เช่น ฟางข้าว เป็นต้น ดังนั้นต้องตรวจสอบสินค้าอย่างเข้มงวดก่อนส่งไม้ตัดดอกปทุมมาออกไปจำหน่ายในเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้
- การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช ต้องขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ของไทย
- การตรวจสอบก่อนการนำเข้าในประเทศเนเธอร์แลนด์ แบ่งเป็น 2 กรณี คือ กรณีที่พบว่าไม้ตัดดอกปทุมมาเป็นโรคพืชหรือมีแมลงศัตรูพืชระบาด เจ้าหน้าที่ด่าน

กักกันพืช ของประเทศเนเธอร์แลนด์ จะกำจัดได้ด้วยวิธีรมควัน หรือนำไปทำลายและห้ามนำเข้าไปในประเทศเนเธอร์แลนด์โดยเด็ดขาด และกรณีที่ไม่พบว่าเป็นโรคพืชหรือมีแมลงศัตรูพืชจะอนุญาตให้นำเข้าไม้ตัดดอกปทุมมาเข้าไปจำหน่ายในประเทศเนเธอร์แลนด์ได้

จากการศึกษาถูกระเบียบ ขั้นตอนและข้อจำกัดการส่งออกของไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ พบว่ามีการใช้ถูกระเบียบ ขั้นตอนและข้อจำกัดการส่งออกเช่นเดียวกับการส่งออกไม้ตัดดอกทั่วไป ซึ่งกล่าวได้ว่าไม่มีความยุ่งยากมากนักเมื่อต้องการที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์หากปฏิบัติตามถูกระเบียบ ขั้นตอนและข้อจำกัดการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ จึงเป็น โอกาสที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อส่งออกไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

1. ข้อมูลของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมาเพื่อการส่งออก อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ นั้น มีการดำเนินการปลูกดอกปทุมมาเพื่อการส่งออกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 โดยส่งออกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาผ่านคนกลางไปประเทศเนเธอร์แลนด์ จากนั้นมีการขึ้นทะเบียนครั้งแรกในปี พ.ศ. 2542 และเริ่มส่งออกหัวพันธุ์โดยตรงไปประเทศเนเธอร์แลนด์เมื่อปี พ.ศ. 2542 ต่อมาได้มีการขึ้นทะเบียนผู้ปลูกดอกปทุมมาเพื่อการส่งออกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาอีกครั้งเมื่อปี พ.ศ. 2549 โดยมีสมาชิกในกลุ่มจำนวน 7 ราย และมีการจดทะเบียนเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งจดทะเบียนเป็นกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ เพราะง่ายต่อการติดต่อประสานงานกับส่วนราชการทั้งในด้านของเกษตรอำเภอ สำนักวิจัยและพัฒนาพันธุ์พืช และด่านตรวจพืชท่าอากาศยานเชียงใหม่ เพื่อรับข้อมูลข่าวสาร รับการตรวจแปลงปลูกดอกปทุมมา ทำระบบการผลิตที่ถูกต้องในฟาร์ม (GAP) โดยในปัจจุบันมีพื้นที่เพาะปลูกปทุมมาจำนวน 50 ไร่ ดำเนินกิจการปลูกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาพันธุ์เชียงใหม่ พิงค์ซึ่งเป็นพันธุ์ที่ต้องการมากที่สุดในประเทศเนเธอร์แลนด์ โดยมีผลผลิตอยู่ในรูปหัวพันธุ์ดอกปทุมมาประมาณ 40,000 กิโลกรัมต่อฤดูกาลผลิต และมีผลผลิตอยู่ในรูปไม้ตัดดอกปทุมมาประมาณ 2,800,000 ดอก ต่อฤดูกาล ซึ่งทางกลุ่มได้ดำเนินการปลูกเพื่อส่งออกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาให้แก่บริษัทผู้ส่งออกโดยตรงจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้กลุ่มผู้ปลูกได้มีการตัดดอกปทุมมาเพื่อจำหน่ายในตลาดภายในประเทศกล่าวคือตลาดในจังหวัดเชียงใหม่และยังเคยส่งไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์แล้ว 1 ครั้งแต่ขาดการ

จัดการที่ดีและมีต้นทุนในการขนส่งทางอากาศสูง ซึ่งยังไม่ขาดทุนแต่มีกำไรไม่มาก จึงทำให้ต้องหยุดไปเพราะต้องการความมั่นใจและต้องการผู้ชำนาญการในการจัดการไม้ตัดดอกปทุมมาก่อนที่จะส่งออกต่างประเทศเนเธอร์แลนด์

การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มีดังนี้
จุดแข็ง (Strength)

- ไม้ตัดดอกปทุมมามีคุณภาพสูง
- ปริมาณไม้ตัดดอกปทุมมามีเป็นจำนวนมากต่อฤดูกาล
- มีแหล่งผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาเป็นของตนเอง
- มีความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนและพิธีการส่งออก
- มีตลาดนำเข้าไม้ตัดดอกปทุมมาอยู่แล้วกล่าวคือ บริษัทนำเข้าหัวพันธุ์ปทุมมาในประเทศไทยเนเธอร์แลนด์ เป็นผู้จัดส่งไม้ตัดดอกปทุมมาเข้าสู่ตลาดประมูลดอกไม้ประเทศไทยเนเธอร์แลนด์

จุดอ่อน (Weakness)

- ขาดเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้กับไม้ตัดดอกปทุมมาให้มีคุณภาพส่งออก
- ขาดเงินทุนที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาได้เป็นจำนวนมาก ๆ

โอกาส (Opportunity)

- มีโอกาสที่จะได้ราคาดีเพราะสามารถติดต่อและเจรจาต่อรองด้านราคากับผู้ขายได้โดยตรง
- เศรษฐกิจในประเทศไทยเนเธอร์แลนด์ดีกว่าเศรษฐกิจในประเทศไทย จึงก่อให้เกิดโอกาสที่จะได้ราคาสูงกว่าการจำหน่ายในตลาดในประเทศ
- มีสังคมที่นิยมไม้ตัดดอกสดไม่นิยมดอกไม้แห้ง จึงทำให้เป็นโอกาสในการที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์
- กฎระเบียบ ข้อบังคับ เป็นแบบที่ใช้กับไม้ตัดดอกทั่วไปไม่มีความยุ่งยากมากนัก จึงทำให้เป็นโอกาสที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ได้
- ฤดูกาลของไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศไทยเนเธอร์แลนด์นั้นมีช่วงการออกดอกแค่ประมาณ 3 เดือน กล่าวคือประมาณเดือนเมษายนจนถึงกรกฎาคม เท่านั้นจึงไม่สามารถหาซื้อได้ในช่วงเวลาอื่น จึงนับว่าเป็นโอกาสที่ทางกลุ่มจะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาได้ในช่วงเดือนสิงหาคม – ตุลาคม ของทุกปี

อุปสรรค (Threat)

- ค่าขนส่งไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์สูงหรือค่าระวางทางเครื่องบินสูง
- มีไม้ตัดดอกชนิดอื่น ๆ ที่ใช้ทดแทนไม้ตัดดอกปทุมมาและเกิดการแข่งขันในประเทศ ประเทศเนเธอร์แลนด์

2. ข้อมูลเกี่ยวกับไม้ตัดดอกปทุมมาของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

- ชนิดของไม้ตัดดอกปทุมมาของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ในปัจจุบันไม่มีดอกปทุมมาพันธุ์ใดที่จะมีศักยภาพในการส่งออกในรูปของหัวพันธุ์ และไม้ตัดดอกได้เทียบเท่าดอกปทุมมาพันธุ์เชียงใหม่พื้งค์

- ปริมาณของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ไม้ตัดดอกปทุมมาทั้งหมดประมาณ 2,800,000 ดอก ต่อฤดูกาลต่อปี โดยปริมาณการผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาที่มีจำนวนมากนี้ นับได้ว่าเป็นโอกาสอันดีเพราะสามารถคัดเลือกได้อย่างเต็มที่

- คุณภาพไม้ตัดดอกปทุมมาของกลุ่มผู้ปลูกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากกลุ่มผู้ปลูกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มีการผลิตหัวพันธุ์ปทุมมาเพื่อการส่งออกไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์โดยตรง และจากการดูแลในด้านมาตรฐานจึงทำให้ไม้ตัดดอกปทุมมามีคุณภาพสูง ทั้งนี้คุณภาพของไม้ตัดดอกปทุมมาที่จะส่งออกไปประเทศเนเธอร์แลนด์ยังขึ้นอยู่กับการจัดการบรรจุหีบห่อ เก็บรักษา และขนส่งเป็นถึงสำคัญด้วยเพราะหากจัดการไม่เหมาะสมก็จะทำให้ไม้ตัดดอกปทุมมาเกิดความเสียหายได้ง่าย จึงทำให้สูญเสียโอกาสที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ได้

3. อุปทานของไม้ตัดดอกปทุมมาของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มีความต้องการผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อส่งออกให้ได้มากที่สุดตามคำสั่งซื้อของลูกค้าในประเทศเนเธอร์แลนด์ในช่วงเดือนสิงหาคมถึงเดือนตุลาคมและมีความสามารถในการผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาสูงมากแต่ขาดความรู้ความสามารถในการจัดการให้ไม้ตัดดอกปทุมมามีคุณภาพจนถึงปลายทางประเทศเนเธอร์แลนด์ได้

4. การจัดการส่วนประสมทางการตลาด 4Ps ของไม้ตัดดอกปทุมมาของกลุ่มผู้ปลูกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

- ผลิตภัณฑ์

เกณฑ์ในการคัดเลือกไม้ตัดดอกปทุมมามีดังนี้ ใบตั้ง หนาพอเหมาะ ก้านดอกตรง แข็งแรง ความยาวก้าน 60 – 80 ซม. กลีบประดับกว้าง กลีบส่วนบนมีประมาณ 12 – 15 กลีบ เนื้อกลีบเนียนหนา สีสดใส

เกณฑ์ในการตัดดอกมีดังนี้ ตัดดอกจริงเมื่อดอกบานแล้วราว 3-5 ดอก หรือดูช่วงที่ดอกบานพอเหมาะ จากนั้นนำก้านช่อดอกไปแช่ด้วยกรดซัลฟิวริกความเข้มข้น 300 มิลลิกรัม ต่อน้ำ 1 ลิตร นาน 1 ชั่วโมง ก่อนนำไปพักในน้ำสะอาดโดยมีการให้น้ำปทุมมาเต็มมาก่อนตัดดอกเพื่อให้ดอกดูน้ำได้เต็มที่ และควรตัดตอนเช้าขณะที่ดอกสด วิธีการเก็บใช้มือจับที่โคนก้านช่อดอกบิดและดึงก้านขึ้นมาจากลำต้นเทียม หลังตัดดอกควรเก็บในที่ร่มเย็นนาน 3 ชั่วโมงก่อนขนส่ง การเก็บแบบเปียกโดยการแช่น้ำเก็บไว้ที่ 15 องศาเซลเซียส ซึ่งจะทำให้ไม้ตัดดอกปทุมมาอายุการใช้งานได้นานราว 15 วัน ซึ่งเป็นอายุการปักแจกันที่ตลาดยอมรับ

การบรรจุหีบห่อนั้นมีความสำคัญมากเพราะไม้ตัดดอกปทุมมาจะต้องอยู่ในสภาพที่เรียบร้อย ซึ่งต้องมีการออกแบบกล่องกระดาษให้เหมาะกับไม้ตัดดอกปทุมมา การบรรจุไม้ตัดดอกปทุมมาลงหีบห่อใช้หลอดกล้วยไม้ใส่ น้ำประปา ตัดปลายก้านแล้วปักลงในหลอดกล้วยไม้ไม่ให้น้ำไหลออกได้ นำไม้ตัดดอกปทุมมาไปฝังลมให้ใบประดับแห้งก่อนนำช่อดอกไปบรรจุลงกล่อง เพื่อป้องกันไม่ให้ใบประดับ เรียงซ้อนเพียง 2-3 ชั้น ใช้กล่องกระดาษซึ่งมีสารดูดซับเอทิลีน มีรูระบายอากาศด้านหัวและท้ายกล่องเพื่อลดโอกาสที่ไม้ตัดดอกปทุมมาจะเน่า

การเก็บรักษาและขนส่งไม้ตัดดอกปทุมมามีดังนี้ ใช้การลดอุณหภูมิเก็บรักษาในห้องเย็น อุณหภูมิ 10 – 12 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ร้อยละ 85 – 95 ซึ่งการกำหนดค่าดังกล่าวสามารถแข่งกับตัวแทนขนส่งทางอากาศหรือขนส่งทางเครื่องบินได้

- ราคา

ราคาของไม้ตัดดอกปทุมมานั้นขึ้นอยู่กับคุณภาพ ความสด สวยงาม แข็งแรง คงทน และขึ้นอยู่กับวิธีการจัดการหลังการบรรจุหีบห่อ ไปจนถึงปลายทางประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งขายราคาดอกละ 25 บาท ขึ้นไปซึ่งเป็นราคาตามลูกค้ากล่าวคือ ราคานี้เป็นราคาที่ผู้นำเข้าในประเทศเนเธอร์แลนด์ได้รับซื้อในครั้งแรกที่เริ่มส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมา และต้องตกลงกับผู้นำเข้าอีกครั้ง ซึ่งเป็นราคา CIF (Cost insurance and freight) กล่าวคือเป็นราคาที่จัดส่งไม้ตัดดอกปทุมมาทั้งหมดจนถึงจุดหมายปลายทางที่ตกลงกันและราคาขายได้รวมค่าขนส่งและค่าประกันภัยสินค้าไว้เรียบร้อยแล้ว โดยจัดส่งสินค้าทั้งหมดจนถึงจุดหมายปลายทางที่สนามบินอัมสเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์

- ช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มผู้ปลูกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มีการจัดการด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นลักษณะช่องทางตรงกล่าวคือ เป็นการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาที่ผู้ผลิตเป็นผู้ขายเอง โดยมีสมาชิกในกลุ่มที่เป็นผู้ส่งออกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ในปัจจุบันอยู่แล้ว มีการดำเนินการส่งออกถึงผู้ซื้อในประเทศเนเธอร์แลนด์เองเพราะมีความรู้ประสบการณ์ในกระบวนการส่งออก พิธีการศุลกากร มีโอกาสในส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาสูงเพราะมีตลาดไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์รองรับไม้ตัดดอกปทุมมา

- การส่งเสริมการตลาด

กลุ่มผู้ปลูกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ใช้การโฆษณาไม้ตัดดอกปทุมมาของกลุ่มและผ่านเว็บไซต์ของกรมส่งเสริมการส่งออกซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการค้าและการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาในระยะยาวได้

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ช่องทางการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

จากการประเมินศักยภาพของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า อยู่ในเกณฑ์ที่ดีมากด้านความรู้ด้านการตลาดในประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านการหาตลาดในประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านกฎ ระเบียบ ข้อจำกัดในการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านความรู้ไม้ตัดดอกปทุมมา ด้านราคาที่ได้รับ ด้านการจัดการด้านเวลาจัดส่ง ด้านการจัดการด้านพิธีการศุลกากร และด้านแนวโน้มการขยายตัวของกลุ่มและจากการเลือกช่องทางการส่งออกที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มโดยการใช้ตารางการให้คะแนนมาเป็นเครื่องมือในการตัดสินใจเลือกทำตลาดในการทำธุรกิจส่งออกหรือการทำธุรกิจระหว่างประเทศมี 5 วิธีคือ วิธีการทำตลาดทางอินเทอร์เน็ต วิธีการทำตลาดโดยการเข้าร่วมงานแสดงไม้ตัดดอกในประเทศเนเธอร์แลนด์ วิธีการทำตลาดเชิงรุกโดยการจัดโรดโชว์ไปประเทศเนเธอร์แลนด์ วิธีการทำตลาดกับคนรู้จัก คนใกล้ในประเทศเนเธอร์แลนด์ และวิธีการทำตลาดกับนายหน้า พบว่าการวิธีการทำตลาดโดยการเข้าร่วมงานแสดงไม้ตัดดอกในประเทศเนเธอร์แลนด์ (Exhibition marketing) และวิธีการทำตลาดเชิงรุกโดยการจัดโรดโชว์ไปประเทศเนเธอร์แลนด์ เป็นช่องทางการส่งออกทางตรงและเป็นวิธีที่เหมาะสม ซึ่งเมื่อพิจารณาการใช้ช่องทางการส่งออกทางตรงโดยการเข้าร่วมงานแสดงไม้ตัดดอกในประเทศเนเธอร์แลนด์และการจัดโรดโชว์พบว่าวิธีการทำตลาดโดยการ โดยการเข้าร่วมงานแสดงไม้ตัดดอกในประเทศเนเธอร์แลนด์มีค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการจัดโรดโชว์มาก ซึ่งพบว่า มี

ความเหมาะสมและมีความสอดคล้องกับกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มากที่สุด

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์วิธีการจัดการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศ เนเธอร์แลนด์ที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

วิธีการจัดการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง มีการจัดการขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์อย่างถูกต้องและครบถ้วน ซึ่งทางกลุ่มมีประสบการณ์การส่งออกหัวพันธุ์ดอกปทุมมาเป็นเวลา 9 ปีแล้ว จึงทำให้สามารถจัดการด้านขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ได้ โดยทางกลุ่มมีวิธีการจัดการให้ขั้นตอนพิธีการศุลกากรรวดเร็ว โดยใช้บริการตัวแทนขนส่ง (Shipping) มาช่วยดำเนินการพิธีการศุลกากรและขนส่งทั้งในประเทศและขนส่งไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งข้อดีของการใช้บริการตัวแทนขนส่งคือ มี สะดวก รวดเร็ว และมีความชำนาญในการดำเนินการด้านพิธีการศุลกากร จึงทำให้ทางกลุ่มสามารถใช้เวลาเพื่อจัดการด้านผลิตภัณฑ์ได้ อีกทั้งตัวแทนขนส่งยังได้ราคาค่าระวางทางอากาศที่เป็นราคาตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเป็นราคาที่ถูกลงกว่าราคาที่ผู้ส่งออกติดต่อจากสายการบินเอง จึงกล่าวได้ว่าทางกลุ่มมีความสามารถในการจัดการด้านขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ได้และไม่มีปัญหาเกิดขึ้นในการจัดการขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งมีวิธีการจัดการตามขั้นตอน ดังนี้

- ขั้นตอนการจดทะเบียนพาณิชย์และเอกสารในการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์
- การเสนอขายและการรับคำสั่งซื้อไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์
- การเตรียมไม้ตัดดอกปทุมมาและเอกสารประกอบต่าง ๆ
- ขั้นตอนการผ่านพิธีการศุลกากรส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมา
- การส่งไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์
- การประกันภัยการขนส่งไม้ตัดดอกปทุมมา
- การเรียกเก็บและชำระค่าไม้ตัดดอกปทุมมา
- วงจรสัมพันธ์การส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมา

อภิปรายผลการศึกษา

ในการศึกษาเรื่อง การศึกษาช่องทางการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการศึกษาทั้งหมด 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดไม้ตัดดอกปทุมมา ประเทศเนเธอร์แลนด์

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อส่งออกไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ช่องทางการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์วิธีการจัดการการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ โดยได้ผลการศึกษา ดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดไม้ตัดดอกปทุมมา ประเทศเนเธอร์แลนด์

ผลการศึกษาพบว่า ตลาดการค้าและประมุลดอกไม้ ประเทศเนเธอร์แลนด์ มีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 1 ของโลก เป็นศูนย์กลางค้าดอกไม้ของยุโรปจึงมีความมั่นคงสูง โดยขนาดของตลาดไม้ตัดดอกปทุมมาประเทศเนเธอร์แลนด์ จัดอยู่ในอันดับที่ 74 โดยจัดอันดับตามปริมาณไม้ตัดดอกทั้งหมดในตลาดประมุลดอกไม้ประเทศจัดได้ว่าตลาดไม้ตัดดอกปทุมมามีขนาดใหญ่และมีความน่าสนใจเพราะตลาดประเทศเนเธอร์แลนด์สามารถรองรับไม้ตัดดอกปทุมมาได้อีกในช่วงที่ตลาดประเทศเนเธอร์แลนด์ขาดไม้ตัดดอกปทุมมาซึ่งสอดคล้องกับฌพงส์ นันทราทิพย์ (2543 : 8-18) เพราะช่วงที่ขาดไม้ตัดดอกปทุมมาเป็นช่วงที่ตลาดยุโรปมีความต้องการสูง ซึ่งฌพงส์มีการแนะนำให้กล้วยไม้ออกซุกในช่วงที่ตลาดยุโรปมีความต้องการสูง กล่าวคือในช่วงที่ตลาดต่างประเทศขาดแคลนผลผลิต และไม้ตัดดอกปทุมมามีศักยภาพในประเทศเนเธอร์แลนด์สูงจึงเป็นโอกาสที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ได้โดยยังไม่มีการแข่งขันระหว่างผู้ส่งออก ซึ่งไม่สอดคล้องกับฌพงส์ นันทราทิพย์ (2543 : 8-18) เพราะดอกกล้วยไม้ที่ใช้ในการส่งออกมีการแข่งขันระหว่างผู้ส่งออกมาก มีแนวโน้มการขยายตัวของไม้ตัดดอกปทุมมาสูง โดยมีแนวโน้มต้องการสีใหม่ ๆ ซึ่งสอดคล้องกับศิริรัตน์ พรหมโต (2540 : 2-4) เพราะยุโรปต้องการไม้ตัดดอกสีเข้ม ๆ โดยความต้องการซื้อไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์อยู่ในระดับสูงและมีศักยภาพในการซื้อสูง ซึ่งมีการใช้กฎระเบียบ ขั้นตอนและข้อจำกัดการส่งออกเช่นเดียวกับการส่งออกไม้ตัดดอกทั่วไปไม่มีความยุ่งยากมากนักเมื่อต้องการที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศ

เนเธอร์แลนด์ ซึ่งไม่สอดคล้องกับฉพงส์ นันทราทิพย์ (2543 : 8-18) เพราะมีการเข้มงวดของผู้นำเข้าในเรื่องโรคและแมลงของดอกกล้วยไม้ จึงนับได้ว่าตลาดไม้ตัดดอกปทุมมา ประเทศเนเธอร์แลนด์มีความสำคัญและมีความน่าสนใจเป็นอย่างมากต่อการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ซึ่งสอดคล้องกับศิริรัตน์ พรหมโต (2540 : 2-4) เพราะไม้ตัดดอกปทุมมาที่สามารถปลูกเลี้ยงได้ในประเทศไทยสามารถผลิตเป็นเป้าหมายเพื่อการส่งออกโดยผลิตให้สอดคล้องกับตลาดในประเทศเนเธอร์แลนด์ได้

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อส่งออกไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มีจุดแข็งคือมีไม้ตัดดอกปทุมมามีคุณภาพสูง ปริมาณมากต่อฤดูกาล โดยทางกลุ่มมีแหล่งผลิตเป็นของตนเอง มีความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนและพิธีการส่งออก แต่มีจุดอ่อนคือขาดความรู้ในการจัดการไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อการส่งออก ซึ่งสอดคล้องกับฉพงส์ นันทราทิพย์ (2543 : 8-18) เพราะคุณภาพของดอกกล้วยไม้ที่ส่งออกไม่ดีพอต้องปรับปรุงในเรื่องการคัดคุณภาพผลผลิต รวมทั้งการตัดแต่ง บรรจุหีบห่อและการขนส่ง มีโอกาสคือมีตลาดนำเข้าไม้ตัดดอกปทุมมาอยู่แล้ว ส่วนอุปสรรคคือค่าขนส่งไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์สูงหรือค่าระวางทางเครื่องบินสูงซึ่งสอดคล้องกับฉพงส์ นันทราทิพย์ (2543 : 8-18) เพราะการขนส่งดอกกล้วยไม้เพื่อส่งออกเสียค่าใช้จ่ายมาก มีศักยภาพในการส่งออกในรูปของหัวพันธุ์ และไม้ตัดดอก โดยกลุ่มนั้นมีความต้องการผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาเพื่อส่งออกให้ได้มากที่สุดตามคำสั่งซื้อของลูกค้าในประเทศเนเธอร์แลนด์ในช่วงเดือนสิงหาคมถึงเดือนตุลาคม มีความสามารถในการผลิตไม้ตัดดอกปทุมมาสูงมากแต่ขาดความรู้ความสามารถในการจัดการให้ไม้ตัดดอกปทุมมามีคุณภาพจนถึงปลายทางประเทศเนเธอร์แลนด์ได้ โดยทางกลุ่มมีการจัดการส่วนประสมทางการตลาด 4Ps ด้านผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ การคัดเลือก การตัดดอก การบรรจุหีบห่อ จนถึงการศึกษาและขนส่งไม้ตัดดอกปทุมมา ด้านราคาในการส่งออกจัดได้ว่าได้ราคาสูง กล่าวคือขายดอกละ 25 บาทขึ้นไปซึ่งเป็นราคาที่ลูกค้าได้ให้ไว้ เป็นแบบ CIF ซึ่งไม่สอดคล้องกับศิริรัตน์ พรหมโต (2540 : 2-4) เพราะราคาที่จะส่งออกไม้ตัดดอกนั้นต้องไม่มีราคาสูงเกินไป ทั้งนี้เพราะผ่านช่องทางการส่งออกทางอ้อม ด้านช่องทางการส่งออกเป็นแบบทางตรงซึ่งไม่สอดคล้องกับศิริรัตน์ พรหมโต (2540 : 2-4) และไม่สอดคล้องกับฉพงส์ นันทราทิพย์ (2543 : 8-18) เพราะใช้ช่องทางการส่งออกทางอ้อมที่ผ่านคนกลาง ทั้งนี้เพราะทางกลุ่มมีตลาดไม้ตัดดอกปทุมมาในประเทศเนเธอร์แลนด์รองรับไม้ตัดดอกปทุมมา

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ช่องทางการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

จากการประเมินศักยภาพของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมากด้านด้านความรู้ด้านการตลาดในประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านการหาตลาดในประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านกฎ ระเบียบ ข้อจำกัดในการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ ด้านความรู้ไม้ตัดดอกปทุมมา ด้านราคาที่ได้รับ ด้านการจัดการด้านเวลาจัดส่ง ด้านการจัดการด้านพิธีการศุลกากร และด้านแนวโน้มการขยายตัวของกลุ่มและจากตารางการให้คะแนนมาเป็นเครื่องมือในการตัดสินใจเลือกการทำตลาดในการทำธุรกิจส่งออกหรือการทำธุรกิจระหว่างประเทศ พบว่า วิธีการทำตลาดโดยการ โดยการเข้าร่วมงานแสดงไม้ตัดดอกในประเทศเนเธอร์แลนด์ (Exhibition marketing) เป็นช่องทางการส่งออกทางตรงและวิธีที่เหมาะสม และมีความสอดคล้องกับกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มากที่สุด

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์วิธีการจัดการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

วิธีการจัดการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ของกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง มีการจัดการขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์อย่างถูกต้องและครบถ้วน โดยทางกลุ่มมีวิธีการจัดการให้ขั้นตอนพิธีการศุลกากรรวดเร็วโดยใช้บริการตัวแทนขนส่ง (Shipping) มาช่วยดำเนินการพิธีการศุลกากรและขนส่งทั้งในประเทศและขนส่งไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งข้อดีของการใช้บริการตัวแทนขนส่งคือ มีสะดวก รวดเร็ว และมีความชำนาญในการดำเนินการด้านพิธีการศุลกากร จึงทำให้ทางกลุ่มสามารถใช้เวลาเพื่อจัดการด้านผลิตภัณฑ์ได้ อีกทั้งตัวแทนขนส่งยังได้ราคาค่าระวางทางอากาศที่เป็นราคาตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเป็นราคาที่ถูกลงกว่าราคาที่ผู้ส่งออกติดต่อจากสายการบินเอง จึงกล่าวได้ว่าทางกลุ่มมีความสามารถในการจัดการด้านขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ได้และไม่มีปัญหาเกิดขึ้นในการจัดการขั้นตอนการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ โดยมีการจัดการตามขั้นตอน การจดทะเบียนพาณิชย์และเอกสารในการส่งออก การเสนอขายและการรับคำสั่งซื้อ การเตรียมไม้ตัดดอกปทุมมาและเอกสารประกอบต่างๆ การผ่านพิธีการศุลกากร การขนส่ง การประกันภัยการขนส่งไม้ตัดดอกปทุมมา การเรียกเก็บและชำระค่าไม้ตัดดอกปทุมมา จนถึงวงจรสัมพันธการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมา

ข้อค้นพบ

1. ตลาดในประเทศเนเธอร์แลนด์จะขาดไม้ตัดดอกปทุมมาในช่วงนอกเหนือจากเดือนเมษายน – กรกฎาคม ของทุกปี จึงทำให้เกิดโอกาสที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์
2. ช่องทางที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ คือ ช่องทางการส่งออกทางตรงเพราะมีตลาดไม้ตัดดอกในประเทศเนเธอร์แลนด์รองรับอยู่แล้ว
3. การทำตลาดในการทำธุรกิจส่งออกหรือการทำธุรกิจระหว่างประเทศที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ปลูกดอกปทุมมา อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ คือ การเข้าร่วมงานแสดงไม้ตัดดอกในประเทศเนเธอร์แลนด์

ข้อเสนอแนะ

1. ในการที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ให้ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องทำการประเมินตลาดโดยการทำวิจัยตลาด หาข้อมูล เพื่อให้ทราบถึงโอกาสจากตลาดความสามารถในการทำกำไร
2. ในการที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ให้ประสบความสำเร็จ นั้นให้ใช้ 5 Force Model มาใช้ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกขององค์กร โดยตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าศักยภาพในการทำกำไรของธุรกิจนั้นขึ้นอยู่กับความเข้มข้นของการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมา ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับปัจจัย 5 ประการ คือ การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม อำนาจการต่อรองของผู้ส่งมอบวัตถุดิบ อำนาจการต่อรองของลูกค้า และการคุกคามของผลิตภัณฑ์ทดแทน ซึ่งปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้จะเป็นตัวกำหนดว่าจะสามารถมีศักยภาพในทางธุรกิจไม้ตัดดอกปทุมมามากเพียงใด ซึ่งควรศึกษาต่อไปเพราะในขณะนี้ยังไม่มีการแข่งขันการส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์
3. ในการที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ให้ประสบความสำเร็จนั้นควรใช้กลยุทธ์ การสร้างความแตกต่างทางผลิตภัณฑ์ หรือ Product Differentiate เพราะเมื่อสามารถสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพให้ไม้ตัดดอกปทุมมาได้ ก็จะมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้
4. ในการที่จะส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปประเทศเนเธอร์แลนด์ให้ประสบความสำเร็จนั้นควรใช้กลยุทธ์ การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ หรือ CRM (Customer Relationship Management) โดยมุ่งให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจมีการรับรู้ที่ดี เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ให้ได้รับ

ผลประโยชน์ทั้งสองฝ่าย สามารถเพิ่มยอดขาย เพิ่มทัศนคติที่ดีต่อไม้ตัดดอกปทุมมาในระยะยาว และเกิดความจงรักภักดีในตราสินค้า

5. ผู้ส่งออกควรให้ความสำคัญกับการทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด (Customer Satisfaction) โดยพัฒนาไม้ตัดดอกปทุมมามีคุณค่าตามที่ลูกค้าต้องการมากที่สุดและควรระวังไม่ให้ไม้ตัดดอกปทุมมาเกิดความเสียหายหรือการผิดพลาดด้านเวลาเพราะการทำให้ลูกค้าในประเทศเนเธอร์แลนด์เกิดความพึงพอใจสูงสุดก็จะทำให้ธุรกิจส่งออกไม้ตัดดอกปทุมมาไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ประสบความสำเร็จได้



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved