



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved



ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์และแบบสอบถาม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากกากมูลสุกร
ของ บริษัท แม่ทา วิ.พี. จำกัด

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์ฉบับนี้ ผู้ศึกษาจัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระในระดับปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์คือต้องการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากกากมูลสุกร ของ บริษัท แม่ทา วิ.พี. จำกัด ผู้ศึกษาจึงใคร่ขอความร่วมมือท่านในการตอบคำถามตามความเป็นจริงมากที่สุด โดยข้อมูลที่ได้รับจากผู้ศึกษาจะเก็บไว้เป็นความลับและจะนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น

นายสุเมธ เพชรทอง

รหัส 509932295

-
1. ชื่อร้านค้า
 2. ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ ความเกี่ยวข้องกับร้านค้า
 - และอยู่ในธุรกิจนี้มากี่ปี.....
 - ที่อยู่ร้านค้า
 -
 3. ระยะเวลาในการเปิดกิจการ ปี
 4. ลักษณะการเป็นเจ้าของกิจการ เช่น เป็นเจ้าของคนเดียว ,หุ้นส่วน หรือ เป็นธุรกิจของครอบครัว
 -
 -
 5. ร้านค้าของท่านค้าขายสินค้าอย่างอื่นนอกเหนือจากปุ๋ยหรือไม่ ถ้าขายร้านของท่านค้าขายสินค้าประเภทไหนบ้างโปรดระบุ
 -

6. ในพื้นที่ใกล้เคียง (รัศมีไม่เกิน 5 กิโลเมตร) มีร้านขายปุ๋ยร้านอื่นๆ หรือไม่ ถ้ามีส่งผลกระทบต่อร้านของท่านหรือไม่ อย่างไร

7. ในร้านของท่านขายปุ๋ยประเภทใดบ้างและแต่ละประเภทมีชื่อใดบ้าง

8. จำนวนยี่ห้อของปุ๋ยแต่ละประเภทที่ท่านจำหน่ายมีมากหรือน้อยกว่าร้านค้าในบริเวณใกล้เคียงอย่างไร

9. ท่านคิดว่าร้านขายปุ๋ยของท่านมีจุดเด่นของร้านเป็นอย่างไรบ้างเมื่อเทียบกับร้านอื่นๆ

10. ใน 1 ปีที่ผ่านมา ยอดขายปุ๋ยในแต่ละประเภทของร้านท่านมีปริมาณเท่าไรและมีสัดส่วนยอดขายของปุ๋ยแต่ละประเภทเป็นอย่างไร โดยเฉพาะยอดขายปุ๋ยอินทรีย์มีสัดส่วนเป็นเท่าไรเมื่อเทียบกับยอดขายปุ๋ยทั้งหมด

11. สัดส่วนของยอดขายปุ๋ยแต่ละประเภทในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาของร้านท่านมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร

12. เมื่อคิดเฉพาะยอดขายของปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดในช่วงปีที่ผ่านมา มีแนวโน้มยอดขายเป็นอย่างไร และลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรกลุ่มไหนเช่น ชวนา ชาวสวนผลไม้ ชาวสวนผัก หรือชาวไร่

13. ในช่วงปีที่ผ่านมา มีปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดชนิดใหม่ๆ เพิ่มขึ้นในตลาดหรือไม่อย่างไร

.....

.....

14. ร้านของท่านซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากแหล่งใดและพิจารณาเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์อย่างไร เช่น ด้านราคา ผลผลิตทันที การจัดจำหน่าย หรือ การส่งเสริมการตลาด

.....

.....

15. ผลตอบแทนของการขายปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดเมื่อเปรียบเทียบกับผลตอบแทนของการขายปุ๋ยประเภทอื่นเป็นอย่างไร

.....

.....

16. ปริมาณการซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดเฉลี่ยต่อครั้งของลูกค้าเมื่อเปรียบเทียบกับปุ๋ยประเภทอื่นเป็นอย่างไร

.....

.....

17. ร้านท่านมีกลยุทธ์ในการขายปุ๋ยอินทรีย์อย่างไร

.....

.....

18. ท่านต้องการ การดำเนินการตลาดอย่างไรจากผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดเพื่อให้ท่านขายปุ๋ยได้

.....

.....

19. ท่านคิดว่าในช่วง 2 ปีข้างหน้าจะมีร้านขายปุ๋ยเปิดแข่งกับร้านท่านในละแวกใกล้เคียงหรือไม่ (ถ้ามี จะมีผลกระทบต่อท่านมากน้อยเพียงใด)

.....

.....

20. ในกรณีที่ลูกค้าเข้ามาซื้อปุ๋ยห่อที่ต้องการ แล้วทางร้านไม่มีปุ๋ยห่อที่ลูกค้าต้องการ ส่วนใหญ่แล้วท่านแก้ปัญหาอย่างไร กับเหตุการณ์นี้

.....
.....
.....

21. ท่านได้รับข้อร้องเรียนจากลูกค้าที่ซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากร้านท่านเกี่ยวกับเรื่องใดบ้าง

.....
.....

22. สภาพเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบันส่งผลต่อการขายปุ๋ยหรือไม่อย่างไร

.....

23. เหตุการณ์การขัดแย้งทางการเมืองส่งผลต่อการขายปุ๋ยหรือไม่อย่างไร

.....

24. การประกันราคาพืชผลหรือโครงการแทรกแซงราคาสินค้าเกษตรส่งผลต่อการขายปุ๋ยหรือไม่อย่างไร

.....

25. กระแสการทำเกษตรแบบยั่งยืนหรือเกษตรทางเลือกส่งผลต่อการขายปุ๋ยหรือไม่อย่างไร

.....

26. กระแสการบริโภคพืชผักที่เน้นความปลอดภัยและปลอดจากสารเคมีส่งผลต่อการขายปุ๋ยหรือไม่อย่างไร

.....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม

.....
.....
.....

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือ

ผู้ศึกษา

แบบสอบถาม

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากกากมูลสุกร
ของ บริษัท แม่ทา วิ.พี. จำกัด

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้ ผู้ศึกษาจัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระในระดับปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์คือต้องการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากกากมูลสุกร ของ บริษัท แม่ทา วิ.พี. จำกัด ผู้ศึกษาจึงใคร่ขอความร่วมมือท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริงมากที่สุด โดยข้อมูลที่ได้รับทางผู้ศึกษาจะเก็บไว้เป็นความลับและจะนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น

นายสุเมธ เพชรทอง

รหัส 509932295

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าคำตอบที่เป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ () ชาย () หญิง
2. อายุ () น้อยกว่า 20 ปี () 20 – 30 ปี
() 31 – 40 ปี () 41 – 50 ปี
() 51 ปีขึ้นไป
3. วุฒิการศึกษา () ไม่ได้เรียนหนังสือ () ประถมศึกษาตอนต้น
() มัธยมศึกษาตอนต้น () มัธยมศึกษาตอนปลาย
() อนุปริญญา () ปริญญาตรี
() สูงกว่าปริญญาตรี
4. สถานภาพในครอบครัว () หัวหน้าครอบครัว () ภรรยาหัวหน้าครอบครัว
() บุตร/ธิดา () ญาติ
() อื่น ๆ (ระบุ)

5. ลักษณะอาชีพเกษตรกรที่ทำในปัจจุบัน (ตอบได้หลายข้อ)

- () ทำนา () ทำไร่ข้าวโพด () ทำไร่ถั่วเหลือง
 () ทำสวนส้ม () ทำสวนลำไย () ทำสวนมะม่วง
 () ทำลีนจี่ () ทำสวนผัก () ทำไร่กระเทียม
 () ทำไร่หอมแดง () ทำไร่สตอเบอรี่ () อื่น ๆ โปรดระบุ

6. ขนาดพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืช

- () น้อยกว่า 10 ไร่ () 10 – 20 ไร่
 () 20 – 30 ไร่ () 31 ไร่ขึ้นไป

7. ลักษณะของการถือครองที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืช

- () เป็นเจ้าของ () เช่า

8. ทำการเพาะปลูกมากี่ปีแล้ว

- () น้อยกว่า 5 ปี () 5 – 10 ปี
 () 10 – 15 ปี () 15 ปีขึ้นไป

9. รายได้จากการเกษตร (เฉลี่ยต่อปี)

- () ต่ำกว่า 50,000 บาท () 50,000 – 100,000 บาท
 () 100,001 – 150,000 บาท () 150,001 – 200,000 บาท
 () 200,001 – 250,000 บาท () 250,000 – 300,000 บาท
 () 300,001 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการใช้ปุ๋ย

ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าคำตอบที่เป็นจริงมากที่สุด

10. ท่านใช้ปุ๋ยอะไรในการเพาะปลูกพืช

- () ปุ๋ยอินทรีย์ () ปุ๋ยเคมี (หยุดตอบส่วนที่ 2 ข้ามไปตอบส่วนที่ 3)
 () ทั้ง 2 ประเภท

11. กรณีที่ท่านใช้ปุ๋ยอินทรีย์ เหตุผลที่ท่านเลือกใช้

- () ราคาถูก () มีสารอาหารพืชมาก
 () ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม () หาซื้อได้ง่าย
 () ไม่ทำลายดิน () อื่น ๆ (ระบุ)

12. ท่านซื้อปุ๋ยอินทรีย์จากแหล่งใด

- () ผู้ผลิตโดยตรง () ร้านค้าในหมู่บ้าน
 () ร้านขายปุ๋ยอินทรีย์ () หน่วยงานราชการ
 () ชกส. () แล้วแต่สะดวก
 () สหกรณ์การเกษตร () อื่น ๆ เช่น ตัวแทนประกันรับซื้อคืนผลผลิต

13. ในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์แต่ละครั้ง มีปริมาณในการซื้อเท่าไร

- () 1 – 5 กระสอบ (50 ก.ก.)/ครั้ง () 6 – 10 กระสอบ (50 ก.ก.)/ครั้ง
 () 11 – 15 กระสอบ(50 ก.ก.)/ครั้ง () มากกว่า15กระสอบ(50ก.ก.)/ครั้ง

14. ความถี่ในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์ในรอบปีที่ผ่านมา

- () 1 – 2 ครั้ง () 3 – 4 ครั้ง
 () 4 – 6 ครั้ง () มากกว่า 6 ครั้ง

15. ค่าใช้จ่ายในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์เฉลี่ยต่อปี

- () ต่ำกว่า 2,000 บาท () 2,000 – 5,000 บาท
 () 5,001 – 10,000 บาท () มากกว่า 10,000 บาทขึ้นไป

16. ผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อปุ๋ยในครอบครัวของท่าน

- () ตนเอง () พ่อแม่ () บุตร/ธิดา
 () ญาติ () ผู้นำหมู่บ้าน () อื่น ๆ (ระบุ)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยของเกษตรกร
 ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความรู้สึกของท่านมากที่สุด

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ท่านคิดว่าปัจจัยแต่ละด้านต่อไปนี้ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยของท่านอย่างไร					
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
1. ยี่ห้อเป็นที่รู้จัก/มีชื่อเสียงมานาน					
2. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานรับรองจากกรมวิชาการเกษตร					
3. บริษัทผู้ผลิตมีชื่อเสียงและเชื่อถือได้					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ระบุส่วนผสมชัดเจนที่ถูกต้อง					
5. มีวิธีใช้ง่าย/หลากหลายอธิบายวิธีใช้ชัดเจน					
6. มีขนาดให้เลือกหลากหลาย					
7. มีสูตรป้อนให้เลือกหลากหลาย					
8. มีการรับประกันสินค้า เช่น ยินดีรับคืนสินค้าเมื่อลูกค้าไม่พอใจ					
ปัจจัยด้านราคา (Price)					
1. ราคาถูก					
2. มีการขายป้อนแบบให้เครดิต					
3. มีป้ายแสดงราคาชัดเจน					
4. มีราคาให้เลือกหลากหลายตามคุณภาพและปริมาณของสินค้า					
5. ระยะเวลาการให้เครดิต					
6. สามารถต่อรองราคาได้					
7. มีส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมาก					
8. มีส่วนลดเมื่อสมัครเป็นสมาชิก					
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)					
1. หาซื้อได้ง่าย, ใกล้บ้าน					
2. สถานที่จอดรถสะดวก					
3. การเดินทางสะดวก					
4. มีบริการส่งสินค้าให้ถึงบ้าน					
5. มีพนักงานช่วยยกสินค้าขึ้นรถให้ลูกค้า					
6. ช่วงเวลาเปิดให้บริการของร้านขายป้อน เช่น เปิดวันเสาร์-วันอาทิตย์หรือวันหยุดอื่น ๆ					
7. ชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของตัวแทนจำหน่ายป้อน					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
1. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น สถานีวิทยุ โปสเตอร์ สิ่งพิมพ์ ฯลฯ					
2. มีเอกสารประชาสัมพันธ์แจกให้ความรู้ลูกค้า เมื่อมีข้อมูลทางวิชาการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง					
3. มีกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ของบริษัทที่ จัดให้ชุมชน					
4. มีจำนวนพนักงานขายเพียงพอต่อการ ให้บริการลูกค้าทันทีเมื่อลูกค้าเข้าร้าน					
5. พนักงานขายพูดจาสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสมี มารยาทดีกับลูกค้า					
6. มีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมของพนักงานขายใน ร้าน					
7. มีคู่มือชิงโชค					
8. มีของแถม					
9. สะสมแต้มแลกของรางวัลปลายปี					

ความคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือ
 ผู้ศึกษา



ภาคผนวก ข

ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกและผลของแบบสอบถาม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยใน
จังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูน**

ตารางที่ 1 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัด
ลำพูนจำแนกตามความเกี่ยวข้องกับร้านค้า

ความเกี่ยวข้องกับร้านค้า	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ผู้จัดการ	8	40.00
เจ้าของกิจการ	12	60.00

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการร้อยละ 60.00
รองลงมาเป็นผู้จัดการ ร้อยละ 40.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 2 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัด
ลำพูนจำแนกตามระยะเวลาในการทำธุรกิจ/ระยะเวลาในการเปิดกิจการ

ระยะเวลาในการทำธุรกิจ/ระยะเวลาในการเปิด กิจการ	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ไม่เกิน 10 ปี	8	40.00
11 – 20 ปี	6	30.00
21 – 30 ปี	3	15.00
31 ปีขึ้นไป	3	15.00

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการทำธุรกิจ/ระยะเวลาในการเปิด
กิจการเป็นเวลา ไม่เกิน 10 ปี ร้อยละ 40.00 รองลงมาคือ 11-20 ปี ร้อยละ 30.00 และ 21 ปีขึ้นไป
ร้อยละ 15.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามลักษณะการเป็นเจ้าของกิจการ

ลักษณะการเป็นเจ้าของกิจการ	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
สหกรณ์	8	40.00
เจ้าของคนเดียว	10	50.00
ธุรกิจครอบครัว	2	10.00

จากตารางที่ 3 พบว่า ลักษณะการเป็นเจ้าของกิจการ เป็นแบบเจ้าของคนเดียว ร้อยละ 50.00 รองลงมาเป็นสหกรณ์ ร้อยละ 40.00 และธุรกิจครอบครัว ร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามความถี่ของประเภทสินค้าที่จำหน่าย

ความถี่ของประเภทสินค้าที่จำหน่าย	จำนวน (n=20)	ร้อยละ
อุปกรณ์ทางการเกษตรครบวงจร	20	100.00
อาหารสัตว์	12	60.00
ยาฆ่าแมลง	13	65.00
ปุ๋ยฆ่าหญ้า	12	60.00
อุปกรณ์การเลี้ยงโคนม	1	5.00
เคมีภัณฑ์ทางการเกษตร	8	40.00
อุปกรณ์ตกปลา	1	5.00

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยส่วนใหญ่จำหน่ายอุปกรณ์ทางการเกษตรครบวงจรมากที่สุด ร้อยละ 100.00 รองลงมาเป็นยาฆ่าแมลง ร้อยละ 65.00 อาหารสัตว์และปุ๋ยฆ่าหญ้ามีจำนวนเท่ากัน คือร้อยละ 60.00 เคมีภัณฑ์ทางการเกษตร ร้อยละ 40.00 อุปกรณ์การเลี้ยงโคนม และอุปกรณ์ตกปลา จำนวนเท่ากัน ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามร้านขายปุ๋ยในพื้นที่ใกล้เคียง

มีร้านขายปุ๋ยในพื้นที่ใกล้เคียง(รัศมีไม่เกิน 5 กิโลเมตร)	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
1- 3 ร้าน	13	65.00
4- 6 ร้าน	4	20.00
7 ร้านขึ้นไป	3	15.00

จากตารางที่ 5 พบว่ามีร้านจำหน่ายปุ๋ยในพื้นที่ใกล้เคียง รัศมีไม่เกิน 5 กิโลเมตร จำนวน 1 - 3 ร้าน ร้อยละ 65.00 มีจำนวน 4 - 6 ร้านร้อยละ 20.00 และมีจำนวน 7 ร้านขึ้นไป ร้อยละ 15.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามผลกระทบที่เกิดจากมีร้านขายปุ๋ยในพื้นที่ใกล้เคียง

ผลกระทบที่เกิดจากมีร้านขายปุ๋ยในพื้นที่ใกล้เคียง	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
การแข่งขันด้านราคา	10	50.00
ต้นทุนสูงขึ้น	3	15.00
ไม่มีผลกระทบ	1	5.00
ไม่แสดงความคิดเห็น	6	30.00

จากตารางที่ 6 พบว่าผลกระทบที่เกิดจากมีร้านขายปุ๋ยในพื้นที่ใกล้เคียง ส่วนใหญ่เป็นเรื่องการแข่งขันด้านราคา ร้อยละ 50.00 ต้นทุนสูงขึ้น ร้อยละ 15.00 และไม่มีผลกระทบ ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 7 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามความถี่ของประเภทและยี่ห้อของปุ๋ยที่จำหน่าย

ความถี่ของประเภทและยี่ห้อของปุ๋ยที่จำหน่าย	จำนวน (n = 20)	ร้อยละ
ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด		
- ยี่ห้อคาวบอย	2	10.00
- ยี่ห้อห้าเกษตร	3	15.00
- ยี่ห้อบุญพืช	7	35.00
- ยี่ห้อมรกตเขียว	4	20.00
- ยี่ห้อดอกบัว	1	5.00
- ยี่ห้อโพธิ์กรุณา	4	20.00
- ยี่ห้อซีพี	1	5.00
- ยี่ห้อเพชรเจ็ดดาว	1	5.00
- ยี่ห้อมงกุฏ	2	10.00
- ยี่ห้อวิลโกลด์	1	5.00
ปุ๋ยเคมี		
- ยี่ห้อกระต่าย	18	90.00
- ยี่ห้อหัววัวคันไถ	9	45.00
- ยี่ห้อเรือใบไวคิง	19	95.00
- ยี่ห้อม้าบิน	2	10.00

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 7 พบว่าประเภทของปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดที่จำหน่าย ส่วนใหญ่เป็นยี่ห้อบุญพืช ร้อยละ 35.00 รองลงมาเป็นยี่ห้อมรกตเขียวและยี่ห้อโพธิ์กรุณาเท่ากัน ร้อยละ 20.00 ยี่ห้อห้าเกษตรร้อยละ 15.00 ยี่ห้อคาวบอยและยี่ห้อมงกุฏเท่ากัน ร้อยละ 10.00 และยี่ห้อดอกบัว ยี่ห้อซีพี ยี่ห้อเพชรเจ็ดดาว ยี่ห้อวิลโกลด์ เท่ากันคือ ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ ส่วนปุ๋ยเคมีที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นยี่ห้อเรือใบไวคิง ร้อยละ 95.00 รองลงมาคือยี่ห้อกระต่ายร้อยละ 90.00 ยี่ห้อหัววัวคันไถ ร้อยละ 45.00 และยี่ห้อม้าบินร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามการเปรียบเทียบยี่ห้อและประเภทของปุ๋ยที่จำหน่ายกับร้านใกล้เคียง

เปรียบเทียบยี่ห้อและประเภทของปุ๋ยที่จำหน่ายกับร้านใกล้เคียง	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
มีมากกว่า	1	5.00
มีเท่า ๆ กัน	16	80.00
มีน้อยกว่า	3	15.00

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยส่วนใหญ่เปรียบเทียบระหว่างยี่ห้อและประเภทของปุ๋ยที่จำหน่ายกับร้านใกล้เคียงมีปริมาณที่เท่า ๆ กัน ร้อยละ 80.00 รองลงมา มีน้อยกว่า ร้อยละ 15.00 และมีมากกว่า ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 9 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามปริมาณยี่ห้อที่จำหน่าย

ปริมาณยี่ห้อที่จำหน่าย	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
จำหน่าย 2-3 ยี่ห้อ	12	60.00
จำหน่าย 4-5 ยี่ห้อ	8	40.00

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยส่วนใหญ่จำหน่ายปุ๋ย 2-3 ยี่ห้อ ร้อยละ 60.00 และจำหน่ายปุ๋ย 4-5 ยี่ห้อ ร้อยละ 40.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 10 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามความถี่ของจุดเด่นของร้านเมื่อเทียบกับร้านอื่น ๆ

ความถี่ของจุดเด่นของร้านเมื่อเทียบกับร้านอื่น ๆ	จำนวน (n=20)	ร้อยละ
มีที่จอดรถสะดวก	13	65.00
ใกล้ตลาดของชุมชน	10	50.00
ให้เครดิตสมาชิก	8	40.00
ใกล้ถนนใหญ่	7	35.00
พนักงานเป็นกันเอง	2	10.00
ใกล้ธนาคาร	3	15.00
มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ	2	10.00
ใกล้แหล่งเพาะปลูก	1	5.00
เป็นแหล่งชุมชน	1	5.00
ใกล้จุดที่เกษตรกรนำผลผลิตมาจำหน่าย	2	10.00
เป็นคนในพื้นที่และทำกิจกรรมร่วมกับชุมชน	1	5.00
จำนวนพนักงานมีเพียงพอ	3	15.00
เป็นเจ้าของแรกในชุมชน/เกษตรกรรู้จักคุ้นเคยเป็นอย่างดี	1	5.00
เจ้าของร้านให้คำแนะนำ ความรู้ และประสบการณ์แก่เกษตรกร	2	10.00
ตั้งอยู่ใจกลางเมือง	1	5.00
มีสินค้าหลากหลาย	1	5.00
เจ้าของร้านอภัยาคัยดี	1	5.00

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 10 พบว่าจุดเด่นของร้านเมื่อเทียบกับร้านอื่น ๆ ส่วนใหญ่คือ มีที่จอดรถสะดวก ร้อยละ 65.00 รองลงมาใกล้ตลาดของชุมชน ร้อยละ 50.00 ให้เครดิตสมาชิก ร้อยละ 40.00 ใกล้ถนนใหญ่ ร้อยละ 35.00 ใกล้ธนาคาร และมีจำนวนพนักงานมีเพียงพอเท่ากันคือ ร้อยละ 15.00 พนักงานเป็นกันเอง, มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ, ใกล้จุดที่เกษตรกรนำผลผลิตมาจำหน่าย, เจ้าของร้านให้คำแนะนำ ความรู้ และประสบการณ์แก่เกษตรกรเท่ากันคือ ร้อยละ 10.00 ใกล้แหล่ง

เพาะปลูก, เป็นแหล่งชุมชน, เป็นคนในพื้นที่และทำกิจกรรมร่วมกับชุมชน, เป็นเจ้าแรกในชุมชน/ เกษตรกรรู้จักคุ้นเคยเป็นอย่างดี, ตั้งอยู่ใจกลางเมือง, มีสินค้าหลากหลาย และเจ้าของร้านอภัยาศัย ดี ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 11 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัด ลำพูนจำแนกตามสถานการณ์ยอดขายปุ๋ยแต่ละประเภทในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา

สถานการณ์ยอดขายปุ๋ยแต่ละประเภท ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ยอดขายปุ๋ยลดลงเนื่องจากภาวะอากาศแห้งแล้ง	15	75.00
ยอดขายปุ๋ยทรงตัว	5	25.00

จากตารางที่ 11 พบว่าสถานการณ์ยอดขายปุ๋ยแต่ละประเภทในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา ยอดขายลดลงเนื่องจากภาวะอากาศแห้งแล้ง ร้อยละ 75.00 และยอดขายทรงตัว ร้อยละ 25.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 12 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัด ลำพูนจำแนกตามยอดขายปุ๋ยอินทรีย์ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา

ยอดขายปุ๋ยอินทรีย์ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ไม่เกิน 30 ตัน/ปี	1	5.00
31 - 60 ตัน/ปี	10	50.00
61- 100 ตัน/ปี	3	15.00
101 ตัน/ปีขึ้นไป	6	30.00

จากตารางที่ 12 พบว่ายอดขายปุ๋ยอินทรีย์ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา คือ 31 – 60 ตัน/ปีร้อยละ 50.00 รองลงมาคือยอดขาย 100 ตัน/ปีขึ้นไป ร้อยละ 30.00 ยอดขาย 61 – 100 ตัน/ปีร้อยละ 15.00และไม่เกิน 30 ตัน/ปี ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 13 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามยอดขายปุ๋ยเคมีในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา

ยอดขายปุ๋ยเคมีในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ไม่เกิน 100 ตัน/ปี	1	5.00
101 - 200 ตัน/ปี	10	50.00
201 - 300 ตัน/ปี	2	10.00
301 - 400 ตัน/ปี	2	10.00
401 ตัน/ปีขึ้นไป	5	25.00

จากตารางที่ 13 พบว่ายอดขายปุ๋ยเคมีในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา คือ 101- 200 ตัน/ปี ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือยอดขาย 401 ตัน/ปีขึ้นไป ร้อยละ 25.00 ยอดขาย 201 – 400 ตัน/ปี ร้อยละ 10.00 ยอดขายไม่เกิน 100 ตัน/ปี ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 14 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามสัดส่วนการจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์กับปุ๋ยเคมี

สัดส่วนการจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์กับปุ๋ยเคมี	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
สัดส่วน 30 : 70	5	25.00
สัดส่วน 20 : 80	6	30.00
สัดส่วน 10 : 90	1	5.00
สัดส่วน 15 : 85	8	40.00

จากตารางที่ 14 พบว่าสัดส่วนในการจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์กับปุ๋ยเคมีของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่เท่ากับ 15 : 85 ร้อยละ 40.00 รองลงมาคือ 20 : 80 ร้อยละ 30.00, 30 : 70 ร้อยละ 25.00 และ 10 : 90 ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 15 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนยอดขายปุ๋ยของร้าน

การเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนยอดขายปุ๋ยของร้าน	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดเพิ่มขึ้นเล็กน้อย	14	70.00
ทรงตัว	6	30.00

จากตารางที่ 15 พบว่าการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนยอดขายปุ๋ยของร้าน ส่วนใหญ่ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดมียอดขายเพิ่มขึ้นเล็กน้อยร้อยละ 70.00 รองลงมาคือยอดขายทรงตัว ร้อยละ 30.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 16 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามความถี่ของกลุ่มเกษตรกรที่ซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

ความถี่ของกลุ่มเกษตรกรที่ซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด	จำนวน (n = 20)	ร้อยละ
ชาวสวนผลไม้	15	75.00
ชาวสวนผัก	5	25.00
ชาวนา	1	5.00

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 16 พบว่ากลุ่มเกษตรกรที่ซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ส่วนมากเป็นชาวสวนผลไม้คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมาคือชาวสวนผัก ร้อยละ 25.00 และชาวนาร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 17 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามปริมาณการเพิ่มขึ้นของปุ๋ยอินทรีย์หือใหม่ ๆ ในรอบปีที่ผ่านมา

ปริมาณการเพิ่มขึ้นของปุ๋ยอินทรีย์หือใหม่ ๆ ในรอบปีที่ผ่านมา	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
เพิ่มขึ้นมาก	20	100.00

จากตารางที่ 17 พบว่าการเพิ่มขึ้นของปุ๋ยอินทรีย์หือใหม่ ๆ ในรอบปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นมาก เป็นร้อยละ 100

ตารางที่ 18 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามแหล่งที่ร้านซื้อปุ๋ยอินทรีย์หือใหม่

แหล่งที่ร้านซื้อปุ๋ยอินทรีย์หือใหม่	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
บริษัทผู้ผลิต	20	100.00

จากตารางที่ 18 พบว่าแหล่งที่ร้านซื้อปุ๋ยอินทรีย์หือใหม่ จะซื้อจากบริษัทผู้ผลิตคิดเป็นร้อยละ 100

ตารางที่ 19 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามความถี่หลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์

ความถี่หลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์	จำนวน (n=20)	ร้อยละ
ด้านคุณภาพสินค้า	10	50.00
ด้านราคา	16	80.00
ด้านวัตถุดิบการผลิต	5	25.00
ด้านพนักงานขาย	4	20.00
ด้านความต้องการของลูกค้า	2	10.00
ด้านการส่งเสริมการตลาด	1	5.00

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 19 จากความถี่หลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะพิจารณาด้านราคา ร้อยละ 80.00 รองลงมาพิจารณาด้านคุณภาพสินค้า ร้อยละ 50.00 ด้านวัตถุดิบการผลิต ร้อยละ 25.00 ด้านพนักงานขาย ร้อยละ 20.00 ด้านความต้องการของลูกค้า ร้อยละ 10.00 และด้านการส่งเสริมการตลาด ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 20 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามผลตอบแทนระหว่างปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดกับปุ๋ยเคมี

ผลตอบแทนระหว่างปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดกับปุ๋ยเคมี	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดได้ผลตอบแทนมากกว่าปุ๋ยเคมี	14	70.00
ปุ๋ยเคมีได้ผลตอบแทนมากกว่าปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด	6	30.00

จากตารางที่ 20 เมื่อเปรียบเทียบผลตอบแทนระหว่างปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดกับปุ๋ยเคมี พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดได้ผลตอบแทนมากกว่าปุ๋ยเคมี ร้อยละ 70.00 รองลงมาเห็นว่าปุ๋ยเคมีได้ผลตอบแทนมากกว่าปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ร้อยละ 30.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 21 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามปริมาณการซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดกับปุ๋ยเคมีของลูกค้า

ปริมาณการซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดกับปุ๋ยเคมีของลูกค้า	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดน้อยกว่าปุ๋ยเคมี	19	95.00
ซื้อปุ๋ยเคมีน้อยกว่าปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด	1	5.00

จากตารางที่ 21 พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่มีปริมาณการซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดน้อยกว่าปุ๋ยเคมี ร้อยละ 95.00 และซื้อปุ๋ยเคมีน้อยกว่าปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 22 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามความถี่ของกลยุทธ์ในการขายปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดของร้าน

ความถี่ของกลยุทธ์ในการขายปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ของร้าน	จำนวน (n = 20)	ร้อยละ
ให้ความรู้กับเกษตรกรเรื่องผลดีของปุ๋ยอินทรีย์	7	35.00
ให้คำแนะนำในการใช้ปุ๋ยที่ถูกต้องวิธี	2	10.00
ให้คำแนะนำในการทำการเกษตรที่ถูกต้องตามหลัก วิชาการ	2	10.00
สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	5	25.00
ร่วมกิจกรรมกับชุมชน	3	15.00
ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดูแลดินในระยะยาว	1	5.00
ด้านราคา	9	45.00
การให้เครดิตลูกค้าประจำ	11	55.00
มีเงินปันผลให้ลูกค้าสมาชิก	8	40.00
สร้างความรู้สึกเป็นเจ้าของร้านแก่สมาชิก	1	5.00

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีกลยุทธ์ในการขายปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดโดยการให้เครดิตลูกค้าประจำ ร้อยละ 55.00 กลยุทธ์ด้านราคา ร้อยละ 45.00 มีเงินปันผลให้ลูกค้าสมาชิก ร้อยละ 40.00 ให้ความรู้กับเกษตรกรเรื่องผลดีของปุ๋ยอินทรีย์ ร้อยละ 35.00 การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ร้อยละ 25.00 ร่วมกิจกรรมกับชุมชน ร้อยละ 15.00 การให้คำแนะนำในการใช้ปุ๋ยที่ถูกต้อง และให้คำแนะนำในการทำการเกษตรที่ถูกต้องตามหลักวิชาการเท่ากันคือ ร้อยละ 10.00 และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดูแลดินในระยะยาว และสร้างความรู้สึกรักเป็นเจ้าของร้านแก่สมาชิก ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 23 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามความถี่การดำเนินการตลาดที่ต้องการจากผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

ความถี่การดำเนินการตลาดที่ต้องการจากผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด	จำนวน (n = 20)	ร้อยละ
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อวิทยุ	20	100.00
มีการแจกคู่มือฉบับรางวัลประจำปี	9	45.00
มีการอบรมเกษตรกรในการใช้ปุ๋ย	9	45.00
มีของแถม/ของรางวัล	14	70.00
มีการลดราคา	7	35.00
มีการสะสมคะแนนแลกของรางวัล	2	10.00

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 23 พบว่าการดำเนินการตลาดที่ผู้ประกอบการต้องการจากผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดส่วนใหญ่ต้องการให้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อวิทยุ ร้อยละ 100.00 รองลงมาต้องการให้มีของแถม/ของรางวัล ร้อยละ 70.00 มีการแจกคู่มือฉบับรางวัลประจำปี และมีการอบรมเกษตรกรในการใช้ปุ๋ย ร้อยละ 45.00 มีการลดราคา ร้อยละ 35.00 และมีการสะสมคะแนนแลกของรางวัล ร้อยละ 10.00ตามลำดับ

ตารางที่ 24 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามแนวโน้มจะมีร้านจำหน่ายปุ๋ยเพิ่มขึ้นในอีก 2 ปีข้างหน้า

แนวโน้มจะมีร้านจำหน่ายปุ๋ยเพิ่มขึ้น ในอีก 2 ปีข้างหน้า	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ไม่มี	10	50.00
มี	10	50.00
- กระทบเรื่องการแข่งขันด้านราคา	4	20.00
- ไม่ตอบ	6	30.00

จากตารางที่ 24 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าแนวโน้มที่จะมีและไม่มีร้านจำหน่ายปุ๋ยเพิ่มขึ้นในอีก 2 ปีข้างหน้ามีจำนวนเท่ากันคือร้อยละ 50.00 โดยผู้ที่เห็นว่ามีแนวโน้มที่จะมีจะต้องกระทบเรื่องการแข่งขันด้านราคา ร้อยละ 20.00

ตารางที่ 25 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามกรณีที่ทางร้านไม่มีปุ๋ยยี่ห้อที่ลูกค้าต้องการ มีวิธีการแก้ปัญหา

กรณีที่ทางร้านไม่มีปุ๋ยยี่ห้อที่ลูกค้าต้องการ มีวิธีการแก้ปัญหา	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
แนะนำยี่ห้ออื่นพร้อมให้ข้อมูลเพิ่มเติม	10	50.00
อธิบายเปรียบเทียบคุณภาพของปุ๋ยอินทรีย์แต่ละยี่ห้อ	7	35.00
แจ้งลูกค้าว่าไม่มีแต่อธิบายเหตุผลให้ลูกค้าเข้าใจ	3	15.00

จากตารางที่ 25 พบว่ากรณีที่ร้านของผู้ประกอบการไม่มีปุ๋ยยี่ห้อที่ลูกค้าต้องการ ส่วนใหญ่จะแก้ปัญหาด้วยการแนะนำยี่ห้ออื่นพร้อมให้ข้อมูลเพิ่มเติม ร้อยละ 50.00 รองลงมาคืออธิบายเปรียบเทียบคุณภาพของปุ๋ยอินทรีย์แต่ละยี่ห้อ ร้อยละ 35.00 และแจ้งลูกค้าว่าไม่มีแต่อธิบายเหตุผลให้ลูกค้าเข้าใจร้อยละ 15.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 26 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามข้อร้องเรียนที่ได้รับจากลูกค้าที่ซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

ข้อร้องเรียนที่ได้รับจากลูกค้าที่ซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ไม่มี	17	85.00
ใช้แล้วได้ผลช้ากว่าปุ๋ยเคมี	3	15.00

จากตารางที่ 26 พบว่าข้อร้องเรียนที่ได้รับจากลูกค้าที่ซื้อปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด คือ ใช้แล้วได้ผลช้ากว่าปุ๋ยเคมี ร้อยละ 15.00 ส่วนที่เหลือไม่มีข้อร้องเรียน ร้อยละ 85.00

ตารางที่ 27 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามผลกระทบที่เกิดจากสภาพเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน

ผลกระทบที่เกิดจากสภาพเศรษฐกิจที่ซบเซา ในปัจจุบัน	จำนวน (n = 20)	ร้อยละ
ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยที่ให้ผลเร็ว	6	30.00
ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยเท่าที่จำเป็นต่อการเพาะปลูก	8	40.00
ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยจากร้านที่ให้ราคาถูก	4	20.00
ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยจากร้านที่ให้เครดิตนาน	6	30.00
ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยเคมีมากกว่าปุ๋ยอินทรีย์	5	25.00

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 27 พบว่าผลกระทบที่เกิดจากสภาพเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยเท่าที่จำเป็นต่อการเพาะปลูก ร้อยละ 40.00 รองลงมาลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยที่ให้ผลเร็วและเลือกซื้อปุ๋ยจากร้านที่ให้เครดิตนาน ร้อยละ 30.00 และลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยเคมีมากกว่าปุ๋ยอินทรีย์ ร้อยละ 25.00 และลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยจากร้านที่ให้ราคาถูก ร้อยละ 20.00ตามลำดับ

ตารางที่ 28 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามผลกระทบที่เกิดจากสถานการณ์ทางการเมือง

ผลกระทบที่เกิดจากสถานการณ์ทางการเมือง	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
ไม่มี	20	100.00

จากตารางที่ 28 พบว่าส่วนผลกระทบที่เกิดจากสถานการณ์ทางการเมือง ผู้ประกอบทั้งหมดเห็นว่าไม่ได้รับผลกระทบใดๆ ร้อยละ 100.00

ตารางที่ 29 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามผลจากโครงการประกันราคาพืชผล/โครงการแทรกแซงราคาสินค้าเกษตรของรัฐบาล

ผลจากโครงการประกันราคาพืชผล/ โครงการแทรกแซงราคาสินค้าเกษตรของรัฐบาล	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
เกษตรกรซื้อปุ๋ยเพิ่มขึ้น	15	75.00
เกษตรกรมีความมั่นใจที่จะลงทุนซื้อปุ๋ยเพิ่มขึ้น	3	15.00
ไม่มี	2	10.00

จากตารางที่ 29 พบว่าผลที่เกิดจากโครงการประกันราคาพืชผล/โครงการแทรกแซงราคาสินค้าเกษตรของรัฐบาล ส่วนใหญ่เกษตรกรซื้อปุ๋ยเพิ่มขึ้น ร้อยละ 75.00 และเกษตรกรมีความมั่นใจที่จะลงทุนซื้อปุ๋ยเพิ่มขึ้น ร้อยละ 15.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 30 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามผลจากการทำเกษตรแบบยั่งยืน/เกษตรทางเลือกต่อเกษตรกร

ผลจากการแสวงการทำเกษตรแบบยั่งยืน/ เกษตรทางเลือกต่อเกษตรกร	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
เกษตรกรเข้าใจเรื่องการทำเกษตรแบบยั่งยืนมากขึ้น	1	5.00
มีผลเล็กน้อย	6	30.00
ไม่มี	2	10.00
เกษตรกรใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพิ่มมากขึ้น	11	55.00

จากตารางที่ 30 พบว่าผลจากการแสวงการทำเกษตรแบบยั่งยืน/เกษตรทางเลือกต่อเกษตรกร ส่วนใหญ่เห็นว่าเกษตรกรใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพิ่มมากขึ้น ร้อยละ 55.00 รองลงมาเห็นว่ามีผลเล็กน้อย ร้อยละ 30.00 ไม่มีผลร้อยละ 10.00 และเกษตรกรเข้าใจเรื่องการทำเกษตรแบบยั่งยืนมากขึ้น ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามผลจากการแสวงการทำเกษตรแบบยั่งยืน/เกษตรทางเลือกต่อเกษตรกร

ผลจากการแสวงการบริโภคพืชผักปลอดสารพิษ	จำนวน (20 คน)	ร้อยละ (100.00)
มีผลเล็กน้อย	14	70.00
ไม่มี	6	30.00

จากตารางที่ 31 พบว่าผลจากการแสวงการบริโภคพืชผักปลอดสารพิษ ส่วนใหญ่เห็นว่ามีผลเล็กน้อย ร้อยละ 70.00 รองลงมาเห็นว่าไม่มี ร้อยละ 30.00 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลจากการสอบถามเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูน

ตารางที่ 32 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
ชาย	333	83.25
หญิง	67	16.75

จากตารางที่ 32 พบว่าเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามพบว่าส่วนใหญ่เป็นชาย ร้อยละ 83.25 รองลงมา เป็นหญิง ร้อยละ 16.75 ตามลำดับ

ตารางที่ 33 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
ต่ำกว่า 20 ปี	9	2.25
20 - 30 ปี	49	12.25
31 - 40 ปี	97	24.25
41 - 50 ปี	184	46.00
51 ปีขึ้นไป	61	15.25

จากตารางที่ 33 พบว่าอายุของเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 41 - 50 ปี ร้อยละ 46.00 รองลงมา มีอายุ 31 - 40 ปี ร้อยละ 24.25 อายุ 51 ปีขึ้นไป ร้อยละ 15.25 อายุ 20 - 30 ปี ร้อยละ 12.25 และอายุต่ำกว่า 20 ปี ร้อยละ 2.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามวุฒิการศึกษา

วุฒิการศึกษา	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
ไม่ได้เรียน	3	0.75
ประถมศึกษา	198	49.50
มัธยมศึกษาตอนต้น	64	16.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย	71	17.75
ปวช.	8	2.00
อนุปริญญา/ปวส.	14	3.50
ปริญญาตรี	39	9.75
สูงกว่าปริญญาตรี	3	0.75

จากตารางที่ 34 พบว่าวุฒิการศึกษาของเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่อยู่ในระดับประถมศึกษา ร้อยละ 49.50 รองลงมาวุฒิการศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 17.75 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 16.00 ระดับอนุปริญญา/ปวส. ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 9.75 ร้อยละ 3.50 ระดับ ปวช. ร้อยละ 2.00 ระดับสูงกว่าปริญญาตรีและไม่ได้เรียนหนังสือ จำนวนเท่ากันคือ ร้อยละ 0.75 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามสถานภาพในครอบครัว

สถานภาพในครอบครัว	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
หัวหน้าครอบครัว	298	74.50
คู่สมรสหัวหน้าครอบครัว	54	13.50
บุตร/ธิดา	45	11.25
ผู้อาศัย	3	0.75

จากตารางที่ 35 พบว่าสถานภาพในครอบครัวของเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นหัวหน้าครอบครัว ร้อยละ 74.50 รองลงมาเป็นคู่สมรสหัวหน้าครอบครัว ร้อยละ 13.50 บุตร/ธิดา ร้อยละ 11.25 และผู้อาศัย ร้อยละ 0.75 ตามลำดับ

ตารางที่ 36 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามลักษณะอาชีพเกษตรกรรมที่ทำในปัจจุบัน

ลักษณะอาชีพเกษตรกรรมที่ทำในปัจจุบัน	จำนวน (n = 400)	ร้อยละ
ทำนา	217	54.25
ทำไร่	278	69.50
ทำสวน	319	79.75

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 36 พบว่าลักษณะอาชีพเกษตรกรรมที่เกษตรกรทำอยู่ในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ทำสวน ร้อยละ 79.75 รองลงมาคือทำไร่ ร้อยละ 69.50 และทำนาร้อยละ 54.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 37 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามขนาดพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืช

ขนาดพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืช	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
น้อยกว่า 10 ไร่	218	54.50
10 - 20 ไร่	139	34.75
21 - 30 ไร่	38	9.50
31 ไร่ขึ้นไป	5	1.25

จากตารางที่ 37 พบว่าขนาดพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืช ส่วนใหญ่มีขนาดน้อยกว่า 10 ไร่ ร้อยละ 54.50 รองลงมา มีขนาด 10-20 ไร่ ร้อยละ 34.75 ขนาด 21-30 ไร่ ร้อยละ 9.50 และ 31 ไร่ขึ้นไป ร้อยละ 1.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 38 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามลักษณะของการถือครองที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืช

ลักษณะของการถือครองที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืช	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
เป็นเจ้าของ	287	71.75
เช่า	113	28.25

จากตารางที่ 38 พบว่าลักษณะของการถือครองที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืช ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของ ร้อยละ 71.75 รองลงมา เป็นเช่า ร้อยละ 28.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 39 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามระยะเวลาที่ทำการเพาะปลูก

ระยะเวลาที่ทำการเพาะปลูก	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
น้อยกว่า 5 ปี	84	21.00
5 - 10 ปี	120	30.00
10 - 15 ปี	91	22.75
15 ปีขึ้นไป	105	26.25

จากตารางที่ 39 พบว่าระยะเวลาที่ทำการเพาะปลูก ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 5 – 10 ปี ร้อยละ 30.00 รองลงมา 15 ปีขึ้นไป ร้อยละ 26.25 ระยะเวลา 10 – 15 ปี ร้อยละ 22.75 และน้อยกว่า 5 ปี ร้อยละ 21.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 40 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามรายได้จากการเกษตร (เฉลี่ยต่อปี)

รายได้จากการเกษตร (เฉลี่ยต่อปี)	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
ต่ำกว่า 50,000 บาท	138	34.50
50,000 – 100,000 บาท	113	28.25
100,001 - 150,000 บาท	74	18.50
150,001 - 200,000 บาท	60	15.00
200,001 - 250,000 บาท	13	3.25
250,001 - 300,000 บาท	1	0.25
300,001 บาทขึ้นไป	1	0.25

จากตารางที่ 40 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อปีต่ำกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 34.50 รองลงมา มีรายได้ 50,000 – 100,000 บาท ร้อยละ 28.25 รายได้ 100,001 – 150,000 บาท

ร้อยละ 18.00 รายได้ 150,001 – 200,000 บาท ร้อยละ 15.00 และรายได้ 200,001 – 250,000 บาท ร้อยละ 3.25 รายได้ 250,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 0.25 ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการใช้ปุ๋ยของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูน

ตารางที่ 41 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามประเภทปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกพืช

ประเภทปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกพืช	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
ปุ๋ยอินทรีย์	85	21.25
ปุ๋ยเคมี	80	20.00
ทั้ง 2 ประเภท	235	58.75

จากตารางที่ 41 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่เลือกใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีร้อยละ 58.75 รองลงมาใช้แต่ปุ๋ยอินทรีย์ ร้อยละ 21.25 และใช้ปุ๋ยเคมี ร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 42 จำและร้อยละของเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะอาชีพกับการใช้ปุ๋ยในการเพาะปลูกพืช

ลักษณะอาชีพ	ปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกพืช		
	ปุ๋ยอินทรีย์ จำนวน(ร้อยละ)	ปุ๋ยเคมี จำนวน(ร้อยละ)	ทั้ง 2 ประเภทจำนวน (ร้อยละ)
ทำนา	19 (22.35)	72 (90.00)	126 (53.62)
ทำไร่	6 (7.06)	74 (92.50)	168 (71.49)
ทำสวน	67 (78.82)	39 (48.75)	213 (90.64)

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 42 พบว่าปุ๋ยอินทรีย์ใช้มากในการทำสวน (ร้อยละ 78.82) รองลงมาคือการทำนา (ร้อยละ 22.35) และการทำไร่ (ร้อยละ 7.06) ตามลำดับ

ปุ๋ยเคมีใช้มากในการทำไร่ (ร้อยละ 92.50) รองลงมาคือการทำนา (ร้อยละ 90.00) และการทำสวน (ร้อยละ 48.75) ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มที่ใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีร่วมกันใช้มากในการทำสวน (ร้อยละ 90.64) รองลงมาคือการทำไร่ (ร้อยละ 71.49) และการทำนา (ร้อยละ 53.62) ตามลำดับ

ตารางที่ 43 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามจำแนกตามขนาดพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืชกับการใช้ปุ๋ยในการเพาะปลูกพืช

ขนาดพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืช	ปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกพืช			รวม จำนวน(ร้อยละ)
	ปุ๋ยอินทรีย์ จำนวน(ร้อยละ)	ปุ๋ยเคมี จำนวน(ร้อยละ)	ทั้ง 2 ประเภท จำนวน(ร้อยละ)	
น้อยกว่า 10 ไร่	52 (61.18)	40 (50.00)	126 (5.62)	218 (54.50)
10 - 20 ไร่	28 (32.94)	25 (31.25)	86 (36.59)	139 (34.75)
21 - 30 ไร่	5 (5.88)	13 (16.25)	20 (8.51)	38 (9.50)
31 ไร่ขึ้นไป	0 (0.00)	2 (2.50)	3 (1.28)	5 (1.25)
รวม	85 (100.00)	80 (100.00)	235 (100.00)	400 (100.00)

จากตารางที่ 43 พบว่าปุ๋ยอินทรีย์ใช้มากในขนาดพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืชน้อยกว่า 10 ไร่ (ร้อยละ 61.183) รองลงมาคือ 10 - 20 ไร่ (ร้อยละ 20.65) และ 21 - 30 ไร่ (ร้อยละ 5.88) ตามลำดับ

ปุ๋ยเคมีใช้มากในพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืชน้อยกว่า 10 ไร่ (ร้อยละ 50.00) รองลงมาคือ 10 - 20 ไร่ (ร้อยละ 31.25) 21 - 30 ไร่ (ร้อยละ 16.25) และ 31 ไร่ขึ้นไป (ร้อยละ 2.50) ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มที่ใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีร่วมกันใช้มากในพื้นที่ที่ใช้ในการปลูกพืช 10 - 20 ไร่ (ร้อยละ 36.59) รองลงมาคือ 21 - 30 ไร่ (ร้อยละ 8.51) น้อยกว่า 10 ไร่ (ร้อยละ 5.62) และ 31 ไร่ขึ้นไป (ร้อยละ 1.28) ตามลำดับ

ตารางที่ 44 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะการถือครองที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืชกับการใช้ปุ๋ยในการเพาะปลูกพืช

ลักษณะการถือครองที่ดิน ที่ใช้ในการปลูกพืช	ปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกพืช			รวม จำนวน(ร้อยละ)
	ปุ๋ยอินทรีย์ จำนวน(ร้อยละ)	ปุ๋ยเคมี จำนวน(ร้อยละ)	ทั้ง 2 ประเภท จำนวน(ร้อยละ)	
เป็นเจ้าของ	60 (70.59)	45 (56.25)	182 (77.45)	287 (71.75)
เช่า	25 (29.41)	35 (43.75)	53 (22.55)	113 (28.25)
รวม	85 (100.00)	80 (100.00)	235 (100.00)	400 (100.00)

จากตารางที่ 44 พบว่าเกษตรกรที่เป็นเจ้าของที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืชใช้ปุ๋ยอินทรีย์มาก (ร้อยละ 70.59) รองลงมาคือเกษตรกรที่เช่าที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืช (ร้อยละ 29.41) ตามลำดับ
เกษตรกรที่เป็นเจ้าของที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืชใช้ปุ๋ยเคมีมาก (ร้อยละ 56.25) รองลงมาคือเกษตรกรที่เช่าที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืช (ร้อยละ 43.75) ตามลำดับ
เกษตรกรที่เป็นเจ้าของที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืชใช้ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีร่วมกันมาก (ร้อยละ 77.45) รองลงมาคือเกษตรกรที่เช่าที่ดินที่ใช้ในการปลูกพืช (ร้อยละ 22.55) ตามลำดับ

ตารางที่ 45 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนปีที่ทำการเพาะปลูกพืชกับการใช้ปุ๋ยในการเพาะปลูกพืช

จำนวนปีที่ทำการเพาะปลูกพืช	ปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกพืช			รวม จำนวน (ร้อยละ)
	ปุ๋ยอินทรีย์ จำนวน(ร้อยละ)	ปุ๋ยเคมี จำนวน(ร้อยละ)	ทั้ง 2 ประเภท จำนวน(ร้อยละ)	
น้อยกว่า 5 ปี	17 (20.00)	35 (43.75)	32 (3.62)	84 (77.37)
5 – 10 ปี	18 (21.18)	27 (33.75)	75 (31.91)	120 (86.84)
11 – 15 ปี	21 (24.70)	10 (12.50)	60 (25.53)	91 (62.73)
16 ปีขึ้นไป	29 (34.12)	8 (10.00)	68 (28.94)	105 (73.06)
รวม	85 (100.00)	80 (100.00)	235 (100.00)	400(100.00)

จากตารางที่ 45 พบว่าปุ๋ยอินทรีย์ใช้มากในการเพาะปลูกพืชเป็นเวลา 16 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 34.12) รองลงมาคือ 11 - 15 ปี (ร้อยละ 24.70) 5 – 10 ปี (ร้อยละ 21.18) และน้อยกว่า 5 ปี (ร้อยละ 20.00) ตามลำดับ

ปุ๋ยเคมีใช้มากในการเพาะปลูกพืชน้อยกว่า 5 ปี (ร้อยละ 43.75) รองลงมาคือ 5 – 10 ปี (ร้อยละ 33.75) 11 - 15 ปี (ร้อยละ 12.50) และ 16 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 10.00) ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มที่ใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีร่วมกันใช้มากในการเพาะปลูกพืชเป็นเวลา 5 – 10 ปี (ร้อยละ 31.91) รองลงมาคือ 16 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 28.94) 11 - 15 ปี (ร้อยละ 22.53) และน้อยกว่า 5 ปี (ร้อยละ 13.62) ตามลำดับ

ตารางที่ 46 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามจำแนก ตามรายได้เฉลี่ยต่อปีของเกษตรกรกับการใช้ปุ๋ยในการเพาะปลูกพืช

รายได้เฉลี่ยต่อปี จากการเกษตร	ปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกพืช			รวม จำนวน(ร้อย ละ)
	ปุ๋ยอินทรีย์ จำนวน(ร้อยละ)	ปุ๋ยเคมี จำนวน(ร้อย ละ)	ทั้ง 2 ประเภท จำนวน(ร้อย ละ)	
ต่ำกว่า 50,000 บาท	33 (38.82)	33 (41.25)	72 (30.64)	138 (34.50)
50,000 – 100,000 บาท	28 (32.94)	22 (27.50)	63 (26.81)	113 (28.25)
100,001 – 150,000 บาท	21 (24.71)	5 (6.25)	48 (20.43)	74 (18.50)
150,001 – 200,000 บาท	2 (2.35)	17 (21.25)	41(17.45)	60 (15.00)
200,001 – 250,000 บาท	1 (1.18)	3 (3.75)	9 (3.83)	13 (3.25)
250,001 – 300,000 บาท	0 (0.00)	0 (0.00)	1 (0.42)	1 (0.25)
300,001 บาทขึ้นไป	0 (0.00)	0 (0.00)	1 (0.42)	1 (0.25)
รวม	85 (100.00)	80 (100.00)	235 (100.00)	400 (100.00)

จากตารางที่ 46 พบว่าเกษตรกรที่ใช้ปุ๋ยอินทรีย์มีรายได้จากการเกษตรต่ำกว่า 50,000 บาท/ปี (ร้อยละ 38.82) รองลงมาคือ 50,000 – 100,000 บาท/ปี (ร้อยละ 32.94) 100,001 – 150,000 บาท/ปี (ร้อยละ 24.71) 150,001 – 200,000 บาท/ปี (ร้อยละ 2.35) และ 200,001 – 250,000 บาท/ปี (ร้อยละ 1.18) ตามลำดับ

เกษตรกรที่ใช้ปุ๋ยเคมีมีรายได้จากการเกษตรต่ำกว่า 50,000 บาท/ปี (ร้อยละ 41.25) รองลงมาคือ 50,000 – 100,000 บาท/ปี (ร้อยละ 27.50) 150,001 – 200,000 บาท/ปี (ร้อยละ 21.25) 100,001 – 150,000 บาท/ปี (ร้อยละ 6.25) และ 200,001 – 250,000 บาท/ปี (ร้อยละ 3.75) ตามลำดับ

เกษตรกรกลุ่มที่ใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีร่วมกันมีรายได้จากการเกษตรต่ำกว่า 50,000 บาท/ปี (ร้อยละ 30.64) รองลงมาคือ 50,000 – 100,000 บาท/ปี (ร้อยละ 26.81) 100,001 – 150,000 บาท/ปี

(ร้อยละ 20.43) 150,001 – 200,000 บาท/ปี (ร้อยละ 21.25) 200,001 – 250,000 บาท/ปี (ร้อยละ 3.83) และ 250,000 บาท/ปีขึ้นไป (ร้อยละ 0.84) ตามลำดับ

ตารางที่ 47 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามเหตุผลที่เลือกใช้ปุ๋ยอินทรีย์

เหตุผลที่เลือกใช้ปุ๋ยอินทรีย์	จำนวน (n = 400)	ร้อยละ
ราคาถูก	121	30.25
มีสารอาหารพืชมาก	79	19.75
ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม	128	32.00
หาซื้อได้ง่าย	43	10.75
ไม่ทำลายดิน	168	42.00
ผลิตเองได้	5	1.25

หมายเหตุ : สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 47 พบว่าเหตุผลที่เกษตรกรเลือกใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพราะไม่ทำลายดิน ร้อยละ 42.00 รองลงมาคือไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ร้อยละ 32.00 ราคาถูก ร้อยละ 30.25 มีสารอาหารพืชมาก ร้อยละ 19.75 หาซื้อได้ง่าย ร้อยละ 10.75 และผลิตเองได้ ร้อยละ 1.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 48 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามแหล่งที่ซื้อปุ๋ย

แหล่งที่ซื้อปุ๋ย	จำนวน (400 คน)	ร้อยละ (100.00)
ผู้ผลิตโดยตรง	26	6.50
ร้านค้าในหมู่บ้าน	64	16.00
ร้านขายปุ๋ยอินทรีย์	50	12.50
หน่วยงานราชการ	2	0.50
ช.ก. ส.	6	1.50
แล้วแต่สะดวก	203	50.75
สหกรณ์การเกษตร	49	12.25

จากตารางที่ 48 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่จะเลือกซื้อปุ๋ยจากร้านที่สะดวก ร้อยละ 50.75 รองลงมาซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ร้อยละ 16.00 ซื้อจากร้านขายปุ๋ย ร้อยละ 12.50 ซื้อจากสหกรณ์การเกษตร ร้อยละ 12.25 ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง ร้อยละ 6.50 และซื้อจาก ช.ก.ส. ร้อยละ 1.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 49 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามปริมาณในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์ต่อครั้ง

ปริมาณในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์ต่อครั้ง	จำนวน (320 คน)	ร้อยละ (100.00)
1 – 5 กระสอบ (50 ก.ก.)	122	38.12
6 – 10 กระสอบ (50 ก.ก.)	97	30.31
11 – 15 กระสอบ (50 ก.ก.)	63	19.69
มากกว่า 15 กระสอบ (50 ก.ก.)	38	11.88
รวม	320	100.00

จากตารางที่ 49 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ซื้อปุ๋ยอินทรีย์ 1 – 5 กระสอบต่อครั้ง ร้อยละ 38.12 รองลงมาซื้อ 6 – 10 กระสอบต่อครั้ง ร้อยละ 30.31 ซื้อ 11 – 15 กระสอบต่อครั้ง ร้อยละ 19.69 และมากกว่า 15 กระสอบต่อครั้ง ร้อยละ 11.88 ตามลำดับ

ตารางที่ 50 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามความถี่ในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์ในรอบปีที่ผ่านมา

ความถี่ในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์ในรอบปีที่ผ่านมา	จำนวน (320 คน)	ร้อยละ (100.00)
1 - 2 ครั้ง	161	50.31
3 - 4 ครั้ง	115	35.94
4 - 6 ครั้ง	35	10.94
มากกว่า 6 ครั้ง	9	2.81
รวม	320	100.00

จากตารางที่ 50 พบว่าในรอบปีที่ผ่านมา เกษตรกรส่วนใหญ่ซื้อปุ๋ย 1 – 2 ครั้ง ร้อยละ 50.31 รองลงมาซื้อ 3 – 4 ครั้ง ร้อยละ 35.94 ซื้อ 4 – 6 ครั้ง ร้อยละ 10.94 และมากกว่า 6 ครั้ง ร้อยละ 2.81 ตามลำดับ

ตารางที่ 51 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์เฉลี่ยต่อปี

ค่าใช้จ่ายในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์เฉลี่ยต่อปี	จำนวน (320 คน)	ร้อยละ (100.00)
ต่ำกว่า 2,000 บาท	71	22.19
2,000 – 5,000 บาท	133	41.56
5,001 – 10,000 บาท	83	25.94
มากกว่า 10,000 บาทขึ้นไป	33	10.31
รวม	320	100.00

จากตารางที่ 51 พบว่าค่าใช้จ่ายในการซื้อปุ๋ยอินทรีย์เฉลี่ยต่อปี อยู่ในช่วง 2,000 – 5,000 บาท ร้อยละ 41.56 ช่วง 5,001 – 10,000 บาท ร้อยละ 25.94 ต่ำกว่า 2,000 บาท ร้อยละ 22.19 และมากกว่า 10,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 10.31 ตามลำดับ

ตารางที่ 52 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามการรับฟังข้อมูลเกี่ยวกับปุ๋ยก่อนตัดสินใจซื้อ

การรับฟังข้อมูลเกี่ยวกับปุ๋ยก่อนตัดสินใจซื้อ	จำนวน (320 คน)	ร้อยละ (100.00)
เพื่อนเกษตรกร	148	46.25
บุคคลในครอบครัว	42	13.13
ผู้นำชุมชน	18	5.62
พนักงานขาย	13	4.06
เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร	89	27.81
หลาย ๆ คนรวมกัน	10	3.13
รวม	320	100.00

จากตารางที่ 52 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่จะรับฟังข้อมูลจากเพื่อนเกษตรกรก่อนตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 37.00 รองลงมาเป็นเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ร้อยละ 22.25บุคคลในครอบครัว ร้อยละ 10.50 ผู้นำชุมชน ร้อยละ 4.50 พนักงานขาย ร้อยละ 3.25 และหลาย ๆ คนรวมกัน ร้อยละ 2.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 53 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรผู้ปลูกพืชในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนจำแนกตามผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อปุ๋ยในครอบครัว

ผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อปุ๋ยในครอบครัว	จำนวน (320 คน)	ร้อยละ (100.00)
ตนเอง	253	79.06
พ่อแม่	44	13.75
บุตร/ธิดา	2	0.63
ญาติ	13	4.06
ผู้นำหมู่บ้าน	4	1.25
สามี	4	1.25
รวม	320	100.00

จากตารางที่ 53 พบว่าผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อปุ๋ยในครอบครัว ส่วนใหญ่เป็นตัวเกษตรกรเอง ร้อยละ 79.06 รองลงมาเป็นพ่อแม่ ร้อยละ 13.75 ญาติ ร้อยละ 4.06 ผู้นำหมู่บ้าน และสามี ร้อยละ 1.25 และบุตร/ธิดา ร้อยละ 0.63 ตามลำดับ

ตารางที่ 54 จำนวนค่าเฉลี่ย ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาดของเกษตรกร

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
1.ด้านผลิตภัณฑ์	3.82	0.857	มาก
2.ด้านราคา	3.89	0.992	มาก
3.ด้านการจัดจำหน่าย	3.89	0.879	มาก
4.ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.54	0.953	มาก
ค่าเฉลี่ย	3.72	0.920	มาก

จากตารางที่ 54 พบว่าเกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมากในทุกๆ ด้าน โดยจะให้ความสำคัญด้านราคาและด้านการจัดจำหน่ายมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.89) รองลงมาคือด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.82) และด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.54) ตามลำดับ

ตารางที่ 55 จำนวนค่าเฉลี่ย ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยส่วน
ประสม ทางการตลาดของเกษตรกรด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	จำนวนผู้ตอบ (ร้อยละ) (N = 400)					ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ยี่ห้อเป็นที่รู้จัก/มีชื่อเสียงมานาน	86 (21.50)	162 (40.50)	139 (34.75)	12 (3.00)	1 (0.25)	3.80	0.816	มาก
2. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานรับรองจากกรมวิชาการเกษตร	119 (29.75)	170 (42.50)	97 (24.25)	12 (3.00)	2 (0.50)	3.98	0.840	มาก
3. บริษัทผู้ผลิตมีชื่อเสียงและเชื่อถือได้	70 (17.50)	177 (44.25)	146 (36.50)	4 (1.00)	3 (0.75)	3.77	0.771	มาก
4. ระบุส่วนผสมชัดเจนที่ดู	115 (28.75)	150 (37.50)	125 (31.25)	10 (2.50)	-	3.93	0.834	มาก
5. มีวิธีใช้ง่าย/หลากหลายวิธีใช้ชัดเจน	114 (28.50)	171 (42.75)	101 (25.25)	14 (3.50)	-	3.96	0.823	มาก
6. มีขนาดให้เลือกหลากหลาย	73 (18.25)	151 (37.75)	161 (40.25)	15 (3.75)	-	3.71	0.806	มาก
7. มีสูตรปุ๋ยให้เลือกหลากหลาย	94 (23.50)	140 (35.00)	143 (35.75)	23 (5.75)	-	3.76	0.876	มาก
8. มีการรับประกันสินค้า เช่น ยินดีรับคืนสินค้าเมื่อลูกค้าไม่พอใจ	117 (29.25)	105 (26.25)	130 (32.50)	34 (8.50)	14 (3.50)	3.69	1.087	มาก
ค่าเฉลี่ยโดยรวม						3.82	0.857	มาก

จากตารางที่ 55 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์เฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.82) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าเกษตรกรให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากทุกด้าน คือ ยี่ห้อเป็นที่รู้จัก/มีชื่อเสียงมานาน (ค่าเฉลี่ย 3.80) คุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานรับรองจากกรมวิชาการเกษตร (ค่าเฉลี่ย 3.98) บริษัทผู้ผลิตมีชื่อเสียงและเชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 3.77) ระบุส่วนผสมชัดเจนที่ดู (ค่าเฉลี่ย 3.93) มีวิธีใช้ง่าย/หลากหลายวิธีใช้ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.96) มี

ขนาดให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.71) มีสูตรป้อนให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.76) และมีการรับประกันสินค้า เช่น ยินดีรับคืนสินค้าเมื่อลูกค้าไม่พอใจ (ค่าเฉลี่ย 3.69)

ตารางที่ 56 จำนวนค่าเฉลี่ย ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของเกษตรกรด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	จำนวนผู้ตอบ (ร้อยละ) (N = 400)					ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ราคาถูก	150 (37.50)	112 (28.00)	123 (30.75)	10 (2.50)	5 (1.25)	3.98	0.947	มาก
2. มีการขายป้อนแบบให้เครดิต	144 (36.00)	117 (29.25)	94 (23.50)	31 (7.75)	14 (3.50)	3.87	1.098	มาก
3. มีป้ายแสดงราคาชัดเจน	132 (33.00)	157 (39.25)	86 (21.50)	18 (4.50)	7 (1.75)	3.97	0.940	มาก
4. มีราคาให้เลือกหลากหลายตามคุณภาพและปริมาณของสินค้า	113 (28.25)	187 (46.75)	96 (24.00)	4 (1.00)	-	4.02	0.751	มาก
5. ระยะเวลาการให้เครดิต	121 (30.25)	112 (28.00)	121 (30.25)	32 (8.00)	14 (3.50)	3.74	1.083	มาก
6. สามารถต่อรองราคาได้	138 (34.50)	103 (25.75)	117 (29.25)	32 (8.00)	10 (2.50)	3.82	1.073	มาก
7. มีส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมาก	147 (36.75)	112 (28.00)	113 (28.25)	23 (5.75)	5 (1.25)	3.93	0.995	มาก
8. มีส่วนลดเมื่อสมัครเป็นสมาชิก	139 (34.75)	108 (27.00)	116 (29.00)	28 (7.00)	9 (2.25)	3.85	1.049	มาก
ค่าเฉลี่ยโดยรวม						3.89	0.992	มาก

จากตารางที่ 56 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา เฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.89) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าเกษตรกรให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาในระดับมากทุกด้าน คือ ราคาถูก (ค่าเฉลี่ย 3.98) มีการขายป้อนแบบให้เครดิต (ค่าเฉลี่ย 3.87) มีป้ายแสดงราคาชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.97) มีราคาให้เลือกหลากหลายตามคุณภาพและปริมาณของสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.02) ระยะเวลาการ

ให้เครดิต (ค่าเฉลี่ย 3.74) สามารถต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 3.82) มีส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมาก (ค่าเฉลี่ย 3.93) และมีส่วนลดเมื่อสมัครเป็นสมาชิก (ค่าเฉลี่ย 3.85)

ตารางที่ 57 จำนวนค่าเฉลี่ย ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของเกษตรกรด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	จำนวนผู้ตอบ (ร้อยละ) (N = 400)					ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. หาซื้อได้ง่าย ใกล้บ้าน	144 (36.00)	184 (46.00)	65 (16.25)	7 (1.75)	-	4.16	0.753	มาก
2. สถานที่จอดรถสะดวก	98 (24.50)	187 (46.75)	96 (24.00)	9 (2.25)	10 (2.50)	3.89	0.888	มาก
3. การเดินทางสะดวก	104 (26.00)	205 (51.25)	76 (19.00)	9 (2.25)	6 (1.50)	3.98	0.822	มาก
4. มีบริการส่งสินค้าให้ถึงบ้าน	109 (27.25)	162 (40.50)	84 (21.00)	35 (8.75)	10 (2.50)	3.81	1.012	มาก
5. มีพนักงานช่วยยกสินค้าขึ้นรถให้ลูกค้า	93 (23.25)	192 (48.00)	90 (22.50)	13 (3.25)	12 (3.00)	3.85	0.915	มาก
6. ช่วงเวลาเปิดให้บริการของร้านขายปุ๋ย เช่น เปิดวันเสาร์-วันอาทิตย์หรือวันหยุดอื่น ๆ	87 (21.75)	176 (44.00)	108 (27.00)	19 (4.75)	10 (2.50)	3.78	0.925	มาก
7. ชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของตัวแทนจำหน่ายปุ๋ย	80 (20.00)	171 (42.75)	127 (31.75)	20 (5.00)	2 (0.50)	3.77	0.843	มาก
ค่าเฉลี่ยโดยรวม						3.89	0.879	มาก

จากตารางที่ 57 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย3.89)เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าเกษตรกรให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายในระดับมากที่สุดทุกด้าน คือ หาซื้อได้ง่าย ใกล้บ้าน (ค่าเฉลี่ย 4.16) สถานที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.89) การเดินทางสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.98) มีบริการส่งสินค้าให้ถึงบ้าน (ค่าเฉลี่ย 3.81) มีพนักงานช่วยยกสินค้าขึ้นรถให้ลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.85) ช่วงเวลาเปิดให้บริการของร้านขายปุ๋ย เช่น เปิดวันเสาร์-วัน

อาทิตย์หรือวันหยุดอื่น ๆ (ค่าเฉลี่ย 3.78) และชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือ ของตัวแทนจำหน่ายปุ๋ย (ค่าเฉลี่ย 3.77)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 58 จำนวนค่าเฉลี่ย ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของเกษตรกรด้านส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	จำนวนผู้ตอบ (ร้อยละ) (N = 400)					ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น สถานีวิทยุ ไปสเตอร์ สิ่งพิมพ์ ฯลฯ	62 (15.50)	176 (44.00)	119 (29.75)	38 (9.50)	5 (1.25)	3.63	0.900	มาก
2. มีเอกสารประชาสัมพันธ์ แจกให้ความรู้ลูกค้าเมื่อมีข้อมูลทางวิชาการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง	68 (17.00)	171 (42.75)	118 (29.50)	33 (8.25)	10 (2.50)	3.64	0.943	มาก
3. มีกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ของบริษัทที่จัดให้ชุมชน	52 (13.00)	158 (39.50)	125 (31.25)	50 (12.50)	15 (3.75)	3.46	0.993	มาก
4. มีจำนวนพนักงานขายเพียงพอต่อการให้บริการลูกค้าทันทีเมื่อลูกค้าเข้าร้าน	57 (14.25)	167 (41.75)	141 (35.25)	30 (7.50)	5 (1.25)	3.60	0.867	มาก
5. พนักงานขายพูดจาสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มใสมีมารยาทดีกับลูกค้า	87 (21.75)	184 (46.00)	117 (29.25)	8 (2.00)	4 (1.00)	3.86	0.813	มาก
6. มีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมของพนักงานขายในร้าน	69 (17.25)	192 (48.00)	117 (29.25)	19 (4.75)	3 (0.75)	3.76	0.817	มาก
7. มีคู่มือชิงโชค	37 (9.25)	154 (38.50)	136 (34.00)	46 (11.50)	27 (6.75)	3.32	1.020	ปานกลาง
8. มีของแถม	50 (12.50)	151 (37.75)	124 (31.00)	46 (11.50)	29 (7.25)	3.37	1.073	ปานกลาง
9. สะสมแต้มแลกของรางวัลปลายปี	50 (12.50)	133 (33.25)	126 (31.50)	47 (11.75)	44 (11.00)	3.25	1.155	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยโดยรวม						3.54	0.953	มาก

จากตารางที่ 58 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด เฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.54) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าเกษตรกรให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมากเกือบทุกด้าน คือ มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น สถานีวิทยุ โปสเตอร์ สิ่งพิมพ์ ฯลฯ (ค่าเฉลี่ย 3.63) มีเอกสารประชาสัมพันธ์แจกให้ความรู้ลูกค้าเมื่อมีข้อมูลทางวิชาการใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง (ค่าเฉลี่ย 3.64) มีกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ของบริษัทที่จัดให้ชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีจำนวนพนักงานขายเพียงพอต่อการให้บริการลูกค้าทันทีเมื่อลูกค้าเข้าร้าน (ค่าเฉลี่ย 3.60) พนักงานขายพูดจาสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสมีมารยาทดีกับลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.86) และมีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมของพนักงานขายในร้าน (ค่าเฉลี่ย 3.76) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่เกษตรกรให้ความสำคัญในระดับปานกลาง คือ มีคู่มือเชิงโชค (ค่าเฉลี่ย 3.32) มีของแถม (ค่าเฉลี่ย 3.37) และสะสมแต้มแลกของรางวัลปลายปี (ค่าเฉลี่ย 3.25)

ตารางที่ 59 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูก			รวม	S.D
	ปุ๋ยอินทรีย์	ปุ๋ยเคมี	ทั้ง 2 ประเภท		
	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	
1. ยี่ห้อเป็นที่รู้จัก/มีชื่อเสียงมานาน	3.95 (มาก)	4.04 (มาก)	3.67 (มาก)	3.80 (มาก)	0.816
2. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน รับรองจากกรมวิชาการเกษตร	4.13 (มาก)	3.98 (มาก)	3.94 (มาก)	3.98 (มาก)	0.840
3. บริษัทผู้ผลิตมีชื่อเสียงและเชื่อถือได้	3.94 (มาก)	3.91 (มาก)	3.66 (มาก)	3.77 (มาก)	0.771
4. ระบุส่วนผสมชัดเจนที่ถูกต้อง	4.12 (มาก)	4.18 (มาก)	3.78 (มาก)	3.93 (มาก)	0.834
5. มีวิธีใช้ง่าย/ฉลาดอธิบายวิธีใช้ชัดเจน	4.08 (มาก)	4.11 (มาก)	3.88 (มาก)	3.96 (มาก)	0.823
6. มีขนาดให้เลือกหลากหลาย	3.81 (มาก)	3.74 (มาก)	3.66 (มาก)	3.71 (มาก)	0.806
7. มีสูตรปุ๋ยให้เลือกหลากหลาย	3.92 (มาก)	3.94 (มาก)	3.65 (มาก)	3.76 (มาก)	0.876
8. มีการรับประกันสินค้า เช่น ยินดีรับคืน สินค้าเมื่อลูกค้าไม่พอใจ	3.92 (มาก)	3.60 (มาก)	3.65 (มาก)	3.69 (มาก)	1.087
ค่าเฉลี่ย	3.98 (มาก)	3.94 (มาก)	3.74 (มาก)	3.82 (มาก)	0.857

จากตารางที่ 59 พบว่าเมื่อแบ่งตามประเภทของปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกเกษตรกรจะให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์โดยภาพรวมในระดับมากในทุกๆ ด้านคือ

กลุ่มที่ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานรับรองจากกรมวิชาการเกษตรมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.13) รองลงมาคือระบบส่วนผสมชดเชยที่ถ่วง (ค่าเฉลี่ย 4.12) และมีวิธีใช้ง่าย/ฉลาดอธิบายวิธีใช้ชดเชย (ค่าเฉลี่ย 4.08) ตามลำดับ

กลุ่มที่ใช้ปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้านระบบส่วนผสมชดเชยที่ถ่วงมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.18) รองลงมาคือมีวิธีใช้ง่าย/ฉลาดอธิบายวิธีใช้ชดเชย (ค่าเฉลี่ย 4.11) และยี่ห้อเป็นที่รู้จัก/มีชื่อเสียงมานาน (ค่าเฉลี่ย 4.04) ตามลำดับ

กลุ่มที่ใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูกร่วมกันจะให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานรับรองจากกรมวิชาการเกษตรมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.94) รองลงมาคือมีวิธีใช้ง่าย/ฉลาดอธิบายวิธีใช้ชดเชย (ค่าเฉลี่ย 3.88) และระบบส่วนผสมชดเชยที่ถ่วง (ค่าเฉลี่ย 3.78) ตามลำดับ

ตารางที่ 60 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ปัจจัยที่ใช้ในการเพาะปลูก			รวม	S.D
	ปุ๋ยอินทรีย์	ปุ๋ยเคมี	ทั้ง 2 ประเภท		
	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	
1. ราคาถูก	4.05 (มาก)	3.81 (มาก)	4.01 (มาก)	3.98 (มาก)	0.947
2. มีการขายปุ๋ยแบบให้เครดิต	3.76 (มาก)	3.88 (มาก)	3.91 (มาก)	3.87 (มาก)	1.098
3. มีป้ายแสดงราคาชัดเจน	3.99 (มาก)	3.78 (มาก)	4.04 (มาก)	3.97 (มาก)	0.940
4. มีราคาให้เลือกหลากหลายตามคุณภาพและปริมาณของสินค้า	4.20 (มาก)	3.85 (มาก)	4.03 (มาก)	4.02 (มาก)	0.751
5. ระยะเวลาการให้เครดิต	3.85 (มาก)	3.60 (มาก)	3.75 (มาก)	3.74 (มาก)	1.083
6. สามารถต่อรองราคาได้	3.89 (มาก)	3.80 (มาก)	3.80 (มาก)	3.82 (มาก)	1.073
7. มีส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมาก	4.80 (มาก)	3.80 (มาก)	3.93 (มาก)	3.93 (มาก)	0.995
8. มีส่วนลดเมื่อสมัครเป็นสมาชิก	4.05 (มาก)	3.60 (มาก)	3.86 (มาก)	3.85 (มาก)	1.049
ค่าเฉลี่ย	4.07 (มาก)	3.77 (มาก)	3.92 (มาก)	3.90 (มาก)	0.992

จากตารางที่ 60 พบว่าเมื่อแบ่งตามประเภทของปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกเกษตรกรรมจะให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาโดยภาพรวมในระดับมากในทุกๆ ด้านคือ

กลุ่มที่ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้านมีส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมากมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.80) รองลงมาคือมีราคาให้เลือกหลากหลายตามคุณภาพและปริมาณของสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.20) มีราคาถูกรวมถึงมีส่วนลดเมื่อสมัครเป็นสมาชิก (ค่าเฉลี่ย 4.05) ตามลำดับ

กลุ่มที่ใช้ปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้านมีการขายปุ๋ยแบบให้เครดิตมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมาคือ มีราคาให้เลือกหลากหลายตามคุณภาพและปริมาณของสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.85) และราคาถูก (ค่าเฉลี่ย 3.81) ตามลำดับ

กลุ่มที่ใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูกร่วมกันจะให้ความสำคัญในด้านมีป้ายแสดงราคาชัดเจนมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.04) รองลงมาคือ มีราคาให้เลือกหลากหลายตามคุณภาพและปริมาณของสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.03) และราคาถูก (ค่าเฉลี่ย 4.01) ตามลำดับ

ตารางที่ 61 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูก			รวม	S.D
	ปุ๋ยอินทรีย์	ปุ๋ยเคมี	ทั้ง 2 ประเภท		
	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	
1. หาซื้อได้ง่าย, ใกล้บ้าน	4.29 (มาก)	4.09 (มาก)	4.14 (มาก)	4.16 (มาก)	0.753
2. สถานที่จอดรถสะดวก	4.05 (มาก)	3.85 (มาก)	3.84 (มาก)	3.89 (มาก)	0.888
3. การเดินทางสะดวก	4.11 (มาก)	3.96 (มาก)	3.94 (มาก)	3.98 (มาก)	0.822
4. มีบริการส่งสินค้าให้ถึงบ้าน	3.91 (มาก)	3.79 (มาก)	3.79 (มาก)	3.81 (มาก)	1.012
5. มีพนักงานช่วยยกสินค้าขึ้นรถให้ลูกค้า	3.88 (มาก)	3.86 (มาก)	3.84 (มาก)	3.85 (มาก)	0.915
6. ช่วงเวลาเปิดให้บริการของร้านขายปุ๋ย เช่น เปิดวันเสาร์-วันอาทิตย์หรือวันหยุดอื่น ๆ	3.86 (มาก)	3.91 (มาก)	3.71 (มาก)	3.78 (มาก)	0.925
7. ชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของตัวแทนจำหน่ายปุ๋ย	3.99 (มาก)	3.61 (มาก)	3.75 (มาก)	3.77 (มาก)	0.843
ค่าเฉลี่ย	4.01 (มาก)	3.87 (มาก)	3.86 (มาก)	3.89 (มาก)	0.879

จากตารางที่ 61 พบว่าเมื่อแบ่งตามประเภทของปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกเกษตรกรจะให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยภาพรวมในระดับมากในทุกๆ ด้านคือ

กลุ่มที่ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้านหาซื้อได้ง่าย, ใกล้บ้านมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.29) รองลงมาคือการเดินทางสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.11) สถานที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.05) ตามลำดับ

กลุ่มที่ใช้ปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้านหาซื้อได้ง่าย, ใกล้บ้านมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมาคือ การเดินทางสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.96) และช่วงเวลาเปิดให้บริการของร้านขายปุ๋ย เช่น เปิดวันเสาร์-วันอาทิตย์หรือวันหยุดอื่น ๆ (ค่าเฉลี่ย 3.91) ตามลำดับ

กลุ่มที่ใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูกร่วมกันจะให้ความสำคัญในด้านหาซื้อได้ง่าย, ใกล้บ้านมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.14) รองลงมาคือ การเดินทางสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.94) สถานที่จอดรถสะดวก รวมถึงมีพนักงานช่วยยกสินค้าขึ้นรถให้ลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.84) ตามลำดับ

ตารางที่ 62 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	ปัจจัยที่ใช้ในการเพาะปลูก			รวม	S.D
	ปุ๋ยอินทรีย์	ปุ๋ยเคมี	ทั้ง 2 ประเภท		
	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	ค่าเฉลี่ย (แปรผล)	
1. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น สถานีวิทยุ โปสเตอร์ สิ่งพิมพ์ ฯลฯ	3.769 (มาก)	3.69 (มาก)	3.57 (มาก)	3.63 (มาก)	0.900
2. มีเอกสารประชาสัมพันธ์แจกให้ความรู้ลูกค้าเมื่อมีข้อมูลทางวิชาการใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง	3.69 (มาก)	3.56 (มาก)	3.64 (มาก)	3.64 (มาก)	0.943
3. มีกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ของบริษัทที่จัดให้ชุมชน	3.53 (มาก)	3.56 (มาก)	3.39 (ปานกลาง)	3.43 (มาก)	0.993
4. มีจำนวนพนักงานขายเพียงพอต่อการให้บริการลูกค้าทันทีเมื่อลูกค้าเข้าร้าน	3.73 (มาก)	3.65 (มาก)	3.55 (มาก)	3.60 (มาก)	0.867
5. พนักงานขายพูดจาสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสมีมารยาทดีกับลูกค้า	3.95 (มาก)	3.85 (มาก)	3.82 (มาก)	3.86 (มาก)	0.813
6. มีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมของพนักงานขายในร้าน	3.86 (มาก)	3.81 (มาก)	3.72 (มาก)	3.76 (มาก)	0.817
7. มีคู่มือเชิงโชค	3.42 (มาก)	3.44 (มาก)	3.24 (ปานกลาง)	3.32 (ปานกลาง)	1.020
8. มีของแถม	3.47 (มาก)	3.54 (มาก)	3.27 (ปานกลาง)	3.37 (ปานกลาง)	1.073
9. สะสมแต้มแลกของรางวัลปลายปี	3.44 (มาก)	3.35 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	3.25 (ปานกลาง)	1.155
ค่าเฉลี่ย	3.64 (มาก)	3.60 (มาก)	3.47 (มาก)	3.54 (มาก)	0.953

จากตารางที่ 62 พบว่าเมื่อแบ่งตามประเภทของปุ๋ยที่ใช้ในการเพาะปลูกเกษตรกรจะให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยภาพรวมในระดับมากเกือบทุกด้านยกเว้น การมีคู่มือซึ่งโชค, มีของแถม และสะสมแต้มของรางวัลปลายปีจะให้ความสำคัญในระดับปานกลางคือ

กลุ่มที่ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้านมีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมของพนักงานขายในร้านมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.86) รองลงมาคือ มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น สถานีวิทยุ ไปสเตอร์ สิ่งพิมพ์ ฯลฯ (ค่าเฉลี่ย 3.769) และมีจำนวนพนักงานขายเพียงพอต่อการให้บริการลูกค้าทันทีเมื่อลูกค้าเข้าร้าน (ค่าเฉลี่ย 3.73) ตามลำดับ

กลุ่มที่ใช้ปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้านพนักงานขายพูดจาสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสมี มารยาทดีกับลูกค้ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.85) รองลงมาคือ มีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมของพนักงานขายในร้านมาก (ค่าเฉลี่ย 3.81) และมีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น สถานีวิทยุ ไปสเตอร์ สิ่งพิมพ์ ฯลฯ (ค่าเฉลี่ย 3.69) ตามลำดับ

กลุ่มที่ใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูกจะให้ความสำคัญในด้าน พนักงานขายพูดจาสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสมี มารยาทดีกับลูกค้ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.64) รองลงมาคือ มีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมของพนักงานขายในร้าน (ค่าเฉลี่ย 3.72) และมีเอกสารประชาสัมพันธ์แจกให้ความรู้ลูกค้าเมื่อมีข้อมูลทางวิชาการใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง (ค่าเฉลี่ย 3.64) ตามลำดับ



ภาคผนวก ค
ประวัติ บริษัทแม่ทา วี.พี. จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติบริษัท แม่ทา วิ.พี.จำกัด

บริษัท แม่ทา วิ.พี.จำกัด เป็นฟาร์มสุกร ในเครือบริษัท วิ.พี.เอฟ. กรุ๊ป ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ อุตสาหกรรมการผลิตสุกร ครบวงจร ซึ่งบริษัท ในเครือ วิ.พี.เอฟ. กรุ๊ป นั้นประกอบด้วย กลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจร่วมกัน 4 บริษัท คือ 1. บริษัท วิ.พี.เอฟ. กรุ๊ปจำกัด เป็นฟาร์มสุกรพ่อแม่พันธุ์ ดำเนินธุรกิจในการผลิตลูกสุกร 2. บริษัทแม่ทา วิ.พี.จำกัด เป็นฟาร์มสุกรอนุบาลและสุกรขุน ดำเนินธุรกิจในการผลิต สุกรขุน 3.บริษัท แม่ทา วิ.พี.ฟีดมิลล์ จำกัด ดำเนินธุรกิจในการผลิต อาหารสัตว์ และ 4. บริษัท วิ.แอน.พี.เฟรชฟู้ดส์ จำกัด ดำเนินธุรกิจในการเชือดชำแหละสุกร

บริษัท แม่ทา วิ.พี.จำกัด เป็นฟาร์มสุกรอนุบาลและสุกรขุน ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 160 หมู่ที่ 1 ตำบล ทา สบเส้า อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน โดยทางฟาร์มได้นำ ระบบการผลิตก๊าซชีวภาพจากมูลสุกร มาใช้เพื่อผลิตกระแสไฟฟ้าสำหรับใช้ภายใน ฟาร์มสุกรเองรวมถึง มีโครงการที่จะจำหน่ายกระแสไฟฟ้าส่วนที่เกินจากความต้องการใช้ภายในฟาร์ม ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และผลพลอยได้ที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตก๊าซชีวภาพ นอกจากจะลดปริมาณน้ำเสียและลดกลิ่นที่เกิดจากฟาร์มสุกรได้แล้ว ยังมีผลพลอยได้ที่อีกอย่างคือกากมูลสุกรที่ผ่านกระบวนการหมัก การตกตะกอนและการตากแห้ง ของการผลิตก๊าซชีวภาพ ซึ่งในปัจจุบันบริษัท แม่ทา วิ.พี.จำกัด มีกากมูลสุกรที่ได้จากขั้นตอนของการผลิตก๊าซชีวภาพ เฉลี่ยวันละ 7 – 8 ตันต่อวัน โดย บริษัทได้มีการสร้างลานสำหรับตากแห้งกากมูลสุกรไว้สำหรับรองรับกากมูลสุกรที่ผ่านกระบวนการหมักก๊าซชีวภาพ และอาคาร โกดังขนาดใหญ่สำหรับการเก็บมูลสุกรที่แห้งดีแล้ว เพื่อรอจำหน่ายให้กับบริษัท ผู้ปลูกพืชรายใหญ่ในภาคเหนือ โดยบริษัทแม่ทา วิ.พี.จำกัด มีนโยบายที่ชัดเจนที่จะเพิ่มมูลค่าให้กับกากมูลสุกรที่ผ่านกระบวนการหมักก๊าซชีวภาพที่มีอยู่จำนวนมากนี้ โดยนำมาแปรรูปให้เป็น ปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อจำหน่ายให้กับเกษตรกรในเขตจังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดลำพูนและจังหวัดใกล้เคียงอื่นๆ ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของบริษัทอีกทางหนึ่ง

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล

นายสุเมธ เพชรทอง

วัน เดือน ปีเกิด

20 สิงหาคม 2517

ประวัติการศึกษา

ปีการศึกษา 2536

สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย

โรงเรียนกัลยาณีศรีธรรมราช

จังหวัดนครศรีธรรมราช

ปีการศึกษา 2540

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต

(เกษตรศาสตร์)

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2550 – ปัจจุบัน

พนักงานบริษัทวี.พี.เอฟ. กรุ๊ป จำกัด

ลิขสิทธิ์เนื้อหาโดยเจ้าของลิขสิทธิ์เชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved