

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับเรื่อง "วิถีการตลาดของผลิตภัณฑ์การเกษตรแปรรูปของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจังหวัดเชียงใหม่" มีวัตถุประสงค์ในการวิจัยดังนี้

1. เพื่อศึกษาและรวบรวมชนิดของผลิตภัณฑ์ ราคาขายต่อหน่วย และผลการดำเนินงานทางการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาวิถีการตลาดของผลิตภัณฑ์กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานทางการผลิต และการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จังหวัดเชียงใหม่

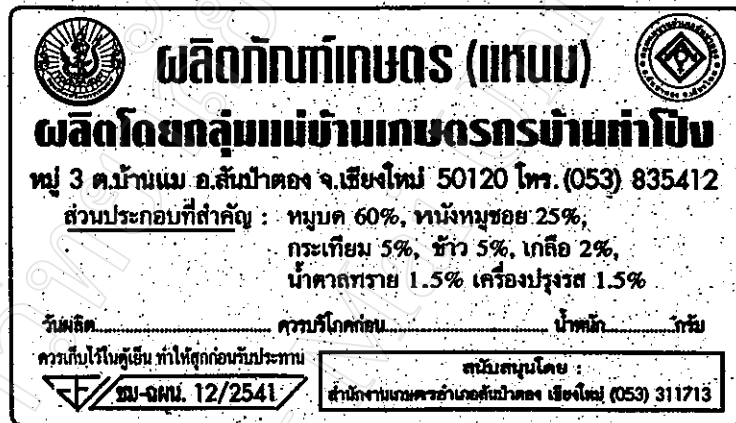
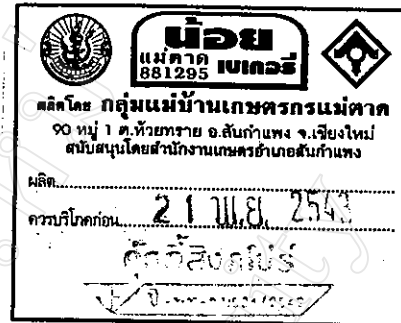
จำนวนประชากรที่ศึกษาครั้งนี้ เป็นคณะกรรมการบริหารกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใน 8 อำเภอ คือ อำเภอแม่แตง อำเภอดอยสะเก็ด อำเภอสันกำแพง อำเภอสารภี อำเภอสันทราย อำเภอหางดง อำเภอสันป่าดง และอำเภอสะเมิง จำนวนรวมทั้งสิ้น 39 กลุ่ม ในการวิเคราะห์ข้อมูล ใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงบรรยาย โดยมีผลสรุปจากการวิจัยดังนี้

1. ด้านสินค้าและผลิตภัณฑ์

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจังหวัดเชียงใหม่ มีการจัดการผลิตเชิงธุรกิจทั้งหมดแยกตามประเภทได้ 8 ประเภท คือ ประเภทหมักดอง ประเภทเชื่อม/แช่เย็น/กวน ประเภททอด ประเภทอบและตากแห้ง ประเภทเครื่องดื่มสมุนไพรและน้ำผลไม้ ประเภทน้ำพริก ประเภทอุปโภค และประเภทหัตถกรรมและสิ่งทอ รวมทั้งสิ้น 135 กิจกรรม ดังมีรายละเอียดของสินค้าดังนี้

1.1 การคิดราคาสินค้า

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จังหวัดเชียงใหม่จะคิดราคาสินค้าทุกผลิตภัณฑ์ (ยกเว้นประเภทหัตถกรรมและสิ่งทอ เพราะรูปลักษณะไม่เอื้ออำนวย) และราคาของกลุ่มแม่บ้านแต่ละกลุ่มจะมีลักษณะแตกต่างกันไป ตามการออกแบบของแต่ละกลุ่ม แต่อย่างไรก็ตามยังมีลักษณะโดยรวมที่คล้ายคลึงกันอยู่ ซึ่งสามารถรวบรวมได้ดังนี้



ภาพที่ 49 แสดงลักษณะฉลากของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่

โล่เมี่ยง

ผลิตภัณฑจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ผลิตโดย กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเม็ก เลขที่ 15 ม.3
อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่ 50150 โทร. (053) 471225

สนับสนุนโดย สำนักงานเกษตรอำเภอแม่แตง โทร. 471328

วิธีรับประทาน

ส่วนผสมแห้งของปริมาณ	
มะขามดิบ	60%
น้ำตาลปีบ	15%
ถั่วลิสง	15%
กระเทียม	5%
ขิง	5%

หากจะให้อร่อยยิ่งขึ้นควรรับประทานกับใบชาอุ่น
เพื่อให้อร่อยความอร่อยได้มากขึ้น คลั่งจากเปลือกขิงแล้ว
ควรปิดไฟสัปดาห์ละเก็บในที่แห้งและเย็น

จ-ทท-ชม-1845/2540

ผลิต... 6/8/18/2540

ควรบริโภคก่อน... 30/9/18

ขนมดอกจอก

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวัดดอนมูล
1/1 หมู่ 8 ต.แม่แตง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่

ส่วนประกอบ : แป้ง, น้ำตาล, กล้วย, ไข่

จ-ทท-ชม-1412543 โทร 053-420233



ข้าวเกรียบแก้วเหลือง...งา

ราคา	บาท	ส่วนประกอบสำคัญ
นน.สุทธิ	กรัม	แป้งมันสำปะหลัง 57% งา 7%
วันที่ผลิต		ถั่วเหลือง 23% น้ำตาลทราย 4%
ควรบริโภคก่อน		ไม่ใส่วัตถุกันเสีย
		จ-ทท-ชม-132/2542

ผลิตและจำหน่ายโดย
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านห้วยชมพู
กลุ่มเพาะเห็ด 70 หมู่ 8 ต.แม่แตง
อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่ 50150
โทรศัพท์ 01-9601791

ภาพที่ 50 แสดงลักษณะผลผลิตของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่

จากการศึกษายังพบอีกว่า หากเป็นการผลิตเพื่อส่งโรงงานหรือพ่อค้าส่งมารับซื้อแล้ว จะไม่มีการติดฉลากของกลุ่ม ทั้งนี้เพราะโรงงานหรือพ่อค้าจะนำไปบรรจุและติดฉลากของตนเองแทน

1.2 การได้รับตราอ.ย.

จากการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 60 ได้รับตราอ.ย. เรียบร้อยแล้ว ที่เหลือกำลังอยู่ในระหว่างดำเนินการขอหรือบางกลุ่มก็ไม่สนใจเพราะเป็นการผลิตเพียงเพื่อจำหน่ายเฉพาะในท้องถิ่นเท่านั้น ข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับตราอ.ย.ของอำเภอต่าง ๆ มีดังนี้ อำเภอสันกำแพง 22 ผลิตภัณฑ์ จากทั้งหมด 40 ผลิตภัณฑ์ อำเภอคอกยสะเกิด 22 ผลิตภัณฑ์ จากทั้งหมด 22 ผลิตภัณฑ์ อำเภอสารภี 27 ผลิตภัณฑ์ จากทั้งหมด 28 ผลิตภัณฑ์ อำเภอสันทราย 12 ผลิตภัณฑ์ จากทั้งหมด 13 ผลิตภัณฑ์ อำเภอแม่แตง 24 ผลิตภัณฑ์ จากทั้งหมด 29 ผลิตภัณฑ์ อำเภอหางดง 4 ผลิตภัณฑ์ จากทั้งหมด 17 ผลิตภัณฑ์ อำเภอสันป่าดง 2 ผลิตภัณฑ์ จากทั้งหมด 14 ผลิตภัณฑ์ และอำเภอสะเมิง 1 ผลิตภัณฑ์ จากทั้งหมด 10 ผลิตภัณฑ์

1.3 การติดวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุ

จากการศึกษาพบว่า มีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพียงร้อยละ 50 เท่านั้น ที่ระบุวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุที่ฉลากของผลิตภัณฑ์ และพบอีกว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทข้าวเกรียบนั้นเกือบ 100% ไม่ระบุวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุ ทั้งนี้เพราะเห็นว่าสามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ส่วนผลิตภัณฑ์ประเภทขนมอบนั้นจะระบุเฉพาะวันหมดอายุเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อป้องกันการคืนสินค้าเมื่อนำไปฝากขายตามร้านต่าง ๆ นั่นเอง ในด้านผลไม้ดอง/แช่อิ่ม ถ้าเป็นการผลิตเพื่อส่งโรงงานก็จะไม่ระบุทั้งวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุ แต่ถ้าเป็นการผลิตเพื่อนำไปวางจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้า หรือซูเปอร์มาร์เก็ตต่าง ๆ รวมไปถึงการส่งให้พ่อค้าขายส่ง จะระบุทั้งวันเดือนปีที่ผลิตและวันเดือนปีที่หมดอายุอย่างชัดเจน

1.4 การรับประกันสินค้า

ในด้านการรับประกันสินค้านั้น มีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพียงร้อยละ 30 เท่านั้นที่รับประกันสินค้า ทั้งนี้เพราะกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่จะเป็นการขายในลักษณะขายขาดคั่งนั้น จึงไม่รับประกันสินค้าที่ผลิต แต่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบางกลุ่มที่มีการจำหน่ายในลักษณะฝากขายหรือขายส่งให้แก่โรงงานนั้น จะต้องรับประกันสินค้าเมื่อครบกำหนด เช่น ผลไม้แช่อิ่มถ้ากิน 2 เดือน จะต้องไปปรับผลิตภัณฑ์คืนทันที หรือ ถ้าโยบแบ่งถ้าความชื้นไม่ได้ตามที่กำหนดก็จะต้องรับประกันสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทขนมอบและขนมคบเคี้ยวนั้นจะไม่รับประกันสินค้าเลย และจะเน้นการขายขาดมากกว่าการฝากขาย

1.5 การได้รับตราเกษตรกรชวนชิม-ชวนใช้

จากการศึกษาพบว่า ผลผลิตพืชประเภทหัตถกรรมและสิ่งทอนั้นจะได้รับตราเกษตรกรชวนชิมชวนใช้มากกว่าผลผลิตพืชประเภทอื่น ๆ ข้อมูลของการได้รับตราเกษตรกรชวนชิม-ชวนใช้โดยรวมของแต่ละอำเภอมีดังนี้ อำเภอสันกำแพง 12 ผลผลิตพืช จากทั้งหมด 52 ผลผลิตพืช อำเภอคอกยสะเก็ด 14 ผลผลิตพืชจากทั้งหมด 26 ผลผลิตพืช อำเภอสารภี 4 ผลผลิตพืช จากทั้งหมด 28 ผลผลิตพืช อำเภอสันทราย 10 ผลผลิตพืชจากทั้งหมด 13 ผลผลิตพืช อำเภอแม่แตง 15 ผลผลิตพืช จากทั้งหมด 33 ผลผลิตพืช อำเภอหางดง 1 ผลผลิตพืช จากทั้งหมด 21 ผลผลิตพืช อำเภอสันป่าตอง 2 ผลผลิตพืช จากทั้งหมด 20 ผลผลิตพืช และอำเภอสะเมิงไม่ได้รับตราเกษตรกรชวนชิม-ชวนใช้เลยจากทั้งหมด 10 ผลผลิตพืช

1.6 การหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์

การบรรจุหรือหีบห่อผลผลิตพืชนั้นถ้าเป็นขนมอบ-ขนมคบเคี้ยว ส่วนใหญ่จะใส่ถุงที่มีลวดลายสวยงาม แต่ถ้าเป็นผลไม้ประเภทหมักคองจะบรรจุในขวดโหลมีฝาปิดสีใส ผลผลิตพืชประเภทแหนมจะใช้ห่อใบคอง ผลผลิตพืชประเภทน้ำพริกจะใส่กระปุกพลาสติก ผลผลิตพืชประเภทเครื่องคั้นสมุนไพรหรือผลไม้ผงจะมีการบรรจุ 2 แบบ คือ บรรจุใส่ขวดแก้วและบรรจุในถุงคล้ายถุงชา และผลผลิตพืชประเภทแชมพู-ครีมนวดสมุนไพร จะบรรจุในขวดพลาสติกหลากหลายแบบ และจากการศึกษาพบอีกว่า ผลผลิตพืชประเภทข้าวแตนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอำเภอสันทรายนั้นมีบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ทั้งนี้เพราะได้มีการโฆษณาทางอินเตอร์เน็ตด้วย

2. ข้อมูลด้านราคา

2.1 ระดับราคาสินค้าและส่วนลด

ระดับราคาสินค้าจะดูจากต้นทุนการผลิตเป็นหลักและเป็นอันดับแรก จากนั้นจึงเป็นการกำหนดราคาภายในกลุ่ม โดยมีเจ้าหน้าที่เคหกิจเป็นผู้ควบคุมมาตรฐานด้านราคาสินค้าเพื่อไม่ให้ราคาของสินค้าแตกต่างจากกลุ่มอื่น ๆ ที่ผลิตสินค้าคล้ายคลึงกัน

ส่วนลดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้นส่วนใหญ่จะอยู่ที่ระดับร้อยละ 20 - 25 กล่าวคือ ถ้าเป็นการขายฝากจะมีส่วนลดให้ร้อยละ 20 แต่ถ้าเป็นการขายส่งและซื้อขาดจะมีส่วนลดให้ร้อยละ 25

2.2 ข้อตกลงการชำระเงิน

ในการชำระเงินค่าสินค้านั้นกลุ่มจะกำหนดวิธีการในการชำระเงินดังนี้

1. กรณีขายส่ง มีการชำระเงิน 3 รูปแบบคือ
 - ก. ชำระเงินเป็นเงินสดทันทีเมื่อมารับสินค้า
 - ข. ในกรณีทางกลุ่มเป็นผู้จัดส่งสินค้าผู้ซื้อจะต้องโอนเงินผ่านธนาคารมาให้ก่อนแล้วจึงจะส่งสินค้าไปให้
 - ค. ในกรณีที่ เป็นโรงงานหรือบริษัทหรือพ่อค้าส่งที่มีความคุ้นเคยกัน อาจจะผ่อนผันเก็บค่าสินค้าเป็นงวดตามแต่จะตกลงกันได้
2. กรณีฝากขายตามร้านภายในหมู่บ้านหรือตามห้างสรรพสินค้า จะนำสินค้าไปวางจำหน่ายก่อนแล้วจึงไปเช็คสต็อกสินค้าและรับเงินตามกำหนดเวลาที่ตกลงกันได้

3. ข้อมูลด้านการจำหน่าย

3.1 วิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่า วิธีการตลาดหรือช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อ พ่อค้าส่ง และการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ มากกว่า การจำหน่ายในท้องถิ่น ทั้งนี้เพราะคนในท้องถิ่นเริ่มเบื่อกับความจำเจของสินค้าที่ผลิตได้ภายในท้องถิ่นของตนเอง

3.2 ระดับสินค้าคงคลัง

จากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทขนมอบ-ขบเคี้ยวส่วนใหญ่จะต้องมีการเก็บกักสินค้าคงคลังหรือวัตถุดิบไว้เช่นเดียวกับสินค้าประเภทหัตถกรรมและสิ่งทอ ทั้งนี้เพื่อรองรับคำสั่งซื้อที่จะมีมาได้ตลอดเวลา แต่สินค้าประเภทอาหารแปรรูปหรือผลไม้แปรรูปอื่น ๆ นั้นไม่จำเป็นต้องมีการเก็บวัตถุดิบ เพราะส่วนใหญ่จะมีอยู่แล้วในท้องถิ่นไม่ต้องสั่งมาจากที่อื่น ประกอบกับการผลิตส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตตามฤดูกาล จึงไม่มีปัญหาด้านวัตถุดิบ

3.3 การขนส่งสินค้า

ในด้านการขนส่งสินค้านั้นจะมีวิธีการหลากหลายดังนี้

- ก. สินค้าประเภทขนมอบ-ขนมเค้กส่วนใหญ่จะให้ผู้ซื้อหรือพ่อค้ามาขนส่งเอง
- ข. สินค้าประเภทผลไม้ผลไม้ดอง/แช่อิ่ม/กวน/อบ ถ้ามีปริมาณการสั่งซื้อมาก ทางกลุ่มจะเป็นผู้ดำเนินการส่งของให้ แต่ถ้าตั้งเป็นจำนวนน้อยและระยะทางไกล ผู้ซื้อต้องทำการขนย้ายเอง
- ค. สินค้าประเภทหัตถกรรมและสิ่งทอส่วนใหญ่ กลุ่มผู้ผลิตจะเป็นผู้ส่งของให้ ทั้งนี้เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่พ่อค้าส่งนั่นเอง

4. การส่งเสริมการขาย

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่มีการส่งเสริมการขายโดยใช้วิธีการออกร้านแสดงสินค้า ตามที่หน่วยงานของรัฐชักชวน ซึ่งกลุ่มจะมีสินค้าให้ชิมก่อนตัดสินใจซื้อ และให้นามบัตรที่อยู่ติดคอกลับ นอกจากนี้ใช้วิธีบอกกล่าวปากต่อปาก เนื่องจากการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่จะจำหน่ายในท้องถิ่นของตนและงานออกร้านเป็นประจำทุกงานอยู่แล้ว จึงใช้การส่งเสริมการขายวิธีนี้ควบคู่ไปกับส่วนลดหรือของแถมแทน ส่วนลดเงินสดในการส่งเสริมการขายแทนวิธีการ โฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าซึ่งต้องสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย และกลุ่มแม่บ้านไม่สามารถจะรับภาระนี้ได้ วิธีการส่งเสริมการขายข้างต้น จึงเป็นวิธีที่ประหยัดและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

ส่วนในด้านความช่วยเหลือจากทางราชการนั้น มีหน่วยงานมากมายเข้ามาให้การสนับสนุนและช่วยเหลือทั้งทางด้านการแปรรูปอาหาร การถนอมอาหาร การดำเนินการขึ้นทะเบียนขอ.ย. การให้กู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน แต่ทั้งนี้ไม่มีหน่วยงานใดที่ให้ความช่วยเหลือในด้านการตลาดอย่างเป็นจริงเป็นจัง หน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมาโดยตลอดได้แก่ สำนักงานส่งเสริมเกษตรภาคเหนือ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ สำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่ สำนักงานเกษตรอำเภอที่รับผิดชอบในอำเภอนั้น ๆ ณาจารย์หรือเจ้าหน้าที่จากมหาวิทยาลัยทั้งในและนอกจังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น

ปัญหาด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ปัญหาและอุปสรรคในด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่สำคัญคือ ปัญหาด้านการตลาด กล่าวคือ ผลิตแล้วไม่มีที่วางจำหน่ายที่แน่นอน รองลงมาได้แก่ ปัญหาด้านขาดเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม ขาดวัสดุอุปกรณ์ และคุณภาพของการผลิตบางชนิด ยังไม่ได้รับตราขอ.ย. ส่วนปัญหาด้านการขาดความรู้ในด้านการแปรรูป การถนอมอาหาร ตลอดจนความขัดแย้งภายในกลุ่มมีเพียงส่วนน้อยเท่านั้น

อภิปรายผล

1. ข้อมูลด้านสินค้าและผลิตภัณฑ์

1.1 การคิดตลาดหรือตลาดกลุ่มแม่บ้าน

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยส่วนใหญ่จะติดตลาดกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทุกผลิตภัณฑ์ โดยลักษณะของตราที่ติดนั้นจะบ่งบอกชื่อของกลุ่มที่ผลิต เช่น ผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านร่องก่องข้าว เป็นต้น ยกเว้นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอำเภอสะเมิง ที่ใช้ชื่อตราว่า ผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอำเภอสะเมิง ทั้งนี้เพราะในการผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรของสะเมิงนั้นจะเป็นการผลิตแบบส่วนตัว ดังนั้นถ้าใครต้องการติดตราของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจะต้องซื้อตราในราคาแผ่นละ 1 บาท (มีจำหน่ายที่ สำนักงานเกษตรอำเภอสะเมิง) ซึ่งส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ของกลุ่มแม่บ้าน ไม่นิยมที่จะติดตราของกลุ่มแม่บ้าน เพราะจะทำให้ต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น ดังนั้นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอำเภอสะเมิงจึงจะติดชื่อของกลุ่มเฉพาะเมื่อนำมาออกร้านในงานแสดงสินค้าประจำจังหวัดต่าง ๆ เท่านั้น

นอกจากนั้นการติดตลาดของกลุ่มแม่บ้านในบางกรณี ยังมีการติดตราของสตรีสหกรณ์ด้วย เพราะกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มเดียวกับสตรีสหกรณ์ ดังนั้นในการวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถ้าหากเป็นการวางจำหน่ายตามที่หน่วยงานสหกรณ์รับผิดชอบแล้ว แม้ว่าหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์จะเหมือนกัน ตลาดของกลุ่มแม่บ้านก็จะเปลี่ยนเป็นสตรีสหกรณ์ด้วยแล้วยังสามารถวิเคราะห์ได้ดีกว่า ถ้าหากเป็นการขายส่งแล้วกลุ่มแม่บ้านจะไม่ติดตราของกลุ่มเลย เพราะโดยส่วนใหญ่พ่อค้าขายส่งจะนำไปติดชื่อของตัวเอง ดังนั้นเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนกลุ่มแม่บ้านจึงไม่ติดตราของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรให้แก่พ่อค้าส่ง

ส่วนถ้าเป็นการออกร้านแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจะติดตราของกลุ่มแม่บ้านของตัวเองทุกกลุ่ม เพราะเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปในตัว

1.2 การได้รับตราอ.ย. และ การได้รับตราเกษตรชวนชิม-ชวนใช้

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยส่วนใหญ่จะได้รับการอ.ย. เพราะได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอต่าง ๆ ที่กลุ่มแม่บ้านนั้น ๆ ตั้งอยู่ แต่ก็มีผลิตภัณฑ์อีกหลายอย่างของกลุ่มแม่บ้านที่ยังไม่ได้รับตราอ.ย. ทั้งนี้เพราะไม่มีเงินทุนในการดำเนินการทั้งในเรื่องการสร้างอาคารเพื่อแปรรูปผลิตภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายปลีกย่อยอื่น ๆ นอกจากนี้ยังพบว่า ในบางกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้รับตราอ.ย. นั้น กลุ่มแม่บ้านได้เลิกผลิตไปแล้ว เพราะผลิตภัณฑ์บางตัวมีความซ้ำซ้อนของผลิตภัณฑ์สูง เช่น น้ำพริกตาแดง ซึ่งมีการผลิตเกือบทุกกลุ่มในจังหวัด กลุ่มแม่บ้านเองพยายามที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ที่ไม่เกิดความซ้ำซ้อนกันภายในอำเภอ ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับตราอ.ย. และกลุ่มแม่บ้านยังทำการผลิตอยู่จึงมีน้อยมาก นอกจากนั้นยังวิเคราะห์ได้ดีกว่า การดำเนินการของตราอ.ย. นั้นเนื่องจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มสตรีสหกรณ์ โดยส่วนใหญ่จะ

เป็นกลุ่มเดียวกัน จึงสังเกตได้ว่า ผลิตภัณฑ์บางตัวของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจะมีเลขทะเบียนอ.ย. 2 ชุด คือเป็นเลขทะเบียนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร 1 ชุด และเป็นเลขทะเบียนของกลุ่มสตรีสหกรณ์อีก 1 ชุด

ส่วนในด้านตราเกษตรชวนชิม-ชวนใช้นั้น ถือว่าเป็นประโยชน์อย่างมากทั้งนี้ เพราะผลิตภัณฑ์บางอย่างที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ประเภทอาหาร จึงทำให้ไม่สามารถมีการรับประกันในคุณภาพได้ เมื่อมีตราเกษตรชวนชิม-ชวนใช้ ซึ่งสนับสนุนโดยสำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคเหนือขึ้นจึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านประเภทหัตถกรรม เช่น ผ้าบาติก หรือการทอไม้ไผ่ มีช่องทางการตลาดที่กว้างขึ้น เพราะมีการรับรองคุณภาพโดยหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเท่ากับว่าเป็นการเพิ่มคุณค่าของผลิตภัณฑ์ขึ้นด้วย

1.3 การคิดวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุ

ในด้านการคิดวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุนั้น วิเคราะห์ได้ว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่นิยมคิดวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุ ทั้งนี้เพราะ ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเลือกบริโภคผลิตภัณฑ์ที่ผลิตใหม่ ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมาก่อนไม่สามารถจะขายได้ แต่อย่างไรก็ตามยังมีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบางกลุ่มที่คิดวันเดือนปีที่ผลิตและวันเดือนปีที่หมดอายุทุกผลิตภัณฑ์ เพราะกลัวว่าถ้ามีหน่วยงานของกระทรวงสาธารณสุขมาตรวจแล้วไม่ระบุวันเดือนปีที่ผลิตและวันเดือนปีที่หมดอายุไว้ที่ผลิตภัณฑ์จะถูกตัดเลขทะเบียนอ.ย.

และจะเห็นได้ว่า เมื่อมีการออกร้านแสดงสินค้ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจะระบุวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุทุกครั้ง เพื่อสร้างความมั่นใจและภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ผู้บริโภค

1.4 การรับประกันสินค้า

ในการรับประกันสินค้านั้น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่ ไม่มีการรับประกันสินค้า เพราะสินค้านั้นจะเป็นการผลิตโดยคำสั่งซื้อของพ่อค้าขายส่งหรือโรงงาน ดังนั้นในการขายจึงเป็นการขายขาด คือขายแล้วไม่รับคืน และผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายและมีวิธีการตลาดที่กว้างไกลนั้น จะเป็นสินค้าประเภทขนมขบเคี้ยว ผลไม้แช่อิ่ม/ดอง/กวน/อบแห้ง หรือเป็นสินค้าประเภทหัตถกรรมซึ่งมีอายุในการเก็บรักษานาน จึงไม่ต้องมีการรับประกันสินค้า

แต่ถ้าเป็นในกรณีฝากขาย ถ้าสินค้าเริ่มมีรูป กลิ่น สี ที่ผิดปกติ ทางกลุ่มผู้ผลิตจะเก็บสินค้าคืนทันที (แต่โดยมากแล้วจะไม่เกิดกรณีนี้ เพราะจะนำไปฝากจำหน่ายในปริมาณที่ไม่มาก)

1.5 การหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์

การหีบห่อหรือบรรจุผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรโดยส่วนใหญ่ ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน เช่น น้ำพริก บรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุก็จะมีลักษณะที่เหมือนกันทุกกลุ่ม การบรรจุหีบห่อที่แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด คือ การบรรจุขนมอบ-ขนมขบเคี้ยว เพราะบางกลุ่มที่ลงทุนสูงก็จะมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามน่ารับประทานแต่ก็จะมีราคาที่สูงกว่ากลุ่มที่บรรจุในถุงธรรมดาไม่มีลวดลายเล็กน้อย บรรจุภัณฑ์ที่สวยงามนำไปเป็นตัวอย่างได้แก่ บรรจุภัณฑ์ของข้าวแตนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายหลวง อำเภอสันทราย เพราะมีการบรรจุที่สวยงามสะอาด คล้ายกับผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้าที่มีชื่อ ทั้งนี้เพราะผลิตภัณฑ์ของกลุ่มนี้ ได้มีการลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต จึงทำให้การบรรจุผลิตภัณฑ์มีความจำเป็นที่จะต้องสวยงามดึงดูดตาผู้พบเห็น นั่นเอง

2. ข้อมูลด้านราคา

2.1 ระดับราคาสินค้าและส่วนลด

ราคาของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น แทบจะไม่แตกต่างกันเลยในแต่ละกลุ่มที่ทำการผลิตที่คล้าย ๆ กัน ทั้งนี้ เพราะทางกลุ่มไม่ต้องการตัดราคากันเอง แต่อย่างไรก็ตามพบว่า ในด้านขนมอบ-ขนมขบเคี้ยวของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านศรีทรายมูล อำเภอสารภี จะมีราคาที่ค่อนข้างต่ำกว่ากลุ่มอื่นที่ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน ทั้งนี้เพราะทางกลุ่มแม่บ้านดังกล่าว เน้นการจำหน่ายในปริมาณที่มาก (ขายส่ง) จึงทำให้มีการกำหนดราคาที่ค่อนข้างต่ำเพราะสามารถจำหน่ายในปริมาณที่มากได้นั่นเอง

ส่วนลดของผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าเป็นพ่อค้าขายส่งหรือฝากขาย จะมีส่วนลดให้ตั้งแต่ร้อยละ 20 - 30 แต่ถ้าเป็นการซื้อขายปลีกนั้น โดยเฉพาะถ้าไปซื้อ ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านด้วยตนเองแล้ว ส่วนใหญ่จะให้ส่วนลดเป็นการแถมสินค้ามากกว่าให้เป็นส่วนลดเงินสด ทั้งนี้เพราะกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไม่ต้องการตัดราคาขายในราคาที่ถูกลงกว่าขายให้แก่พ่อค้าส่ง

2.2 ข้อตกลงการจ่ายเงิน

ในด้านการจ่ายเงินของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น วิเคราะห์ได้ว่า เนื่องจากกลุ่มแม่บ้านมีเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตน้อย จึงนิยมให้ผู้ซื้อจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด แต่ถ้าเป็นพ่อค้าหรือโรงงานที่มีการสั่งซื้อเป็นประจำ อาจจะมีเครดิตให้ 7 - 15 วัน แล้วแต่จะตกลงกัน จากข้อจำกัดดังกล่าวทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไม่นิยมที่จะนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่าย ณ ห้างสรรพสินค้า หรือซูเปอร์มาร์เก็ตที่มีชื่อเสียง เพราะกำหนดการชำระเงินหรือข้อตกลงในการชำระเงินนั้นค่อนข้างนาน และบางครั้งผลิตภัณฑ์ที่นำไปวางจำหน่ายมีอายุการเก็บรักษาไม่นาน เมื่อใกล้วัน

หมคอายุผลิตภัณฑ์ก็จะถูกคืนทันที ทำให้กลุ่มแม่บ้านประสบกับภาวะขาดทุน จึงไม่ต้องการที่จะนำสินค้าไปวางจำหน่ายในสถานที่ดังกล่าว

3. วิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์

ในด้านวิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์กลุ่มแม่บ้านนั้น ค่อนข้างจะมีปัญหาด้านการตลาดพอสมควร ปัญหาดังกล่าว ได้แก่ ผลิตแล้วไม่มีที่วางจำหน่าย ให้เครดิตแล้วเก็บเงินไม่ได้ ติดต่อการตลาดไม่เป็น ฯลฯ ในด้านการหาสถานที่วางจำหน่ายนั้น ประธานกลุ่มแม่บ้านมีบทบาทที่สำคัญมาก เพราะจะเห็นได้ว่า กลุ่มใดที่ประธานหรือผู้นำกลุ่มมีความคล่องตัวสูง หรือมีความรู้มาก ก็จะทำให้มีการผลิตคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือการหาสถานที่วางจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมีมากขึ้น ซึ่งเป็นการเปรียบเทียบที่ดีว่าในกลุ่มที่มีการผลิตแต่ไม่มีการหาตลาดนั้น ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ก็จะไม่แพร่หลาย และในการจัดหาสถานที่วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้น เป็นหน้าที่ของกลุ่มแม่บ้านที่ทำการผลิตเท่านั้น หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องแทบจะไม่ให้การสนับสนุนหรือจัดการฝึกอบรมให้เลย จากการศึกษาวิเคราะห์ได้ว่า ผลิตภัณฑ์จากผ้า เช่น ผ้าทอ ผ้าบาติก ขนมอบ-ขบเคี้ยว และการตลาดด้านผลไม้หมักคอง/อบแห้ง/แช่แข็ง เป็นผลิตภัณฑ์ที่น่าจับตามองและให้การสนับสนุนทั้งนี้เพราะจะสามารถมีวิธีการตลาดที่กว้างไกลกว่านี้ได้อีก ถ้าได้รับการสนับสนุนและเอาใจใส่อย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. การส่งเสริมการจำหน่าย

ในด้านการส่งเสริมการจำหน่ายนั้น มีเพียงกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวงเท่านั้น ที่มีการส่งเสริมการจำหน่ายโดยวิธีการโฆษณาทางอินเตอร์เน็ต ซึ่งเสียค่าใช้จ่ายสูงมาก ในขณะที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกลุ่มอื่น ๆ นั้น กลับเน้นการขายแบบมีส่วนลดหรือส่วนยอมให้แทน หรือการแถมสินค้าให้แทนส่วนลดเงินสด ส่วนในการโฆษณานั้นจะใช้วิธีการแบบอ้อม คือเมื่องานออกร้านก็จะนำสินค้าไปวางจำหน่ายโดยมีตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ให้ชิมก่อน และถ้าสนใจที่จะนำไปจำหน่ายต่อก็จะมีนามบัตรให้เป็นต้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าวิธีนี้นั้น ประหยัดค่าใช้จ่ายได้มาก และได้ผลในระดับหนึ่ง แต่สำหรับกลุ่มแม่บ้านที่เป็นสินค้าประเภทหัตถกรรมนั้น ถ้ามีการโฆษณาหรือมีแนวทางในการส่งเสริมการขายที่ดี เชื่อว่า ในอนาคตน่าจะมีวิธีการตลาดที่กว้างไกลได้มากกว่านี้

5. ความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ

เนื่องจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น เป็นกลุ่มที่อยู่ในความรับผิดชอบของเกษตรกรอำเภอ นั้น ๆ และเกษตรจังหวัด ดังนั้นในด้านความช่วยเหลือส่วนใหญ่จึงมาจาก 2 หน่วยงานดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มแม่บ้านที่มีประธานหรือผู้นำที่มีความรู้ก็จะขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานอื่น ๆ อีก เช่น คณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในด้านการสอนหรืออบรมเกี่ยวกับการแปรรูปหรือการทำขนม เป็นต้น นอกจากนี้ ในบางครั้ง ถ้ามีทุนหรือโครงการต่าง ๆ ที่กลุ่มแม่บ้านสามารถที่จะเขียนโครงการเข้าไปขอทุนได้ กลุ่มแม่บ้านก็จะรีบดำเนินการทันที โดยมีเจ้าหน้าที่ของเกษตรอำเภอเป็นผู้คอยให้คำแนะนำ นอกจากนี้หน่วยงานที่เข้ามาให้ความช่วยเหลือกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรยังมีอีกหลายหน่วยงาน อาทิ พัฒนาชุมชน สหกรณ์การเกษตรต่าง ๆ มหาวิทยาลัยต่าง ๆ ทั้งในและต่างจังหวัด เป็นต้น

6. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ

จากการศึกษาพบว่า มีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบางกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ้านแคว ต.ท่ากว้าง อ.สารภี ซึ่งเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่มีความเข้มแข็งมาก โดยดูได้จากการดำเนินงานและผลงานที่มีอย่างต่อเนื่อง และการได้รับเชิญไปบรรยายในสถานที่ต่าง ๆ มากมาย ประกอบกับมีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในต่างจังหวัดที่มาดูงานที่กลุ่มแม่บ้านฯ กลุ่มนี้เป็นประจำ จากการศึกษพบว่า มีปัจจัยที่ทำให้กลุ่มดังกล่าวประสบความสำเร็จดังนี้ คือ การมีประธานหรือผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง หมั่นแสหาความรู้และผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา ประกอบกับแสหาตลาดเอง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ผลิตได้มีที่วางจำหน่ายตลอดทั้งปี และประธานกลุ่มฯ นอกจากนั้นยังมีปัจจัยทางด้านความร่วมมือและสามัคคีของสมาชิกภายในกลุ่มฯ ที่ต้องการให้กลุ่มฯ ประสบความสำเร็จ อีกด้วย ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การที่กลุ่มจะประสบความสำเร็จหรือไม่นั้น ปัจจัยที่มีส่วนสำคัญมากที่สุดได้แก่ การมีผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง และสมาชิกมีความสามัคคีกันนั่นเอง

อย่างไรก็ตาม ยังมีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอีกหลายกลุ่มที่ประสบความล้มเหลว กลุ่มฯ ที่กล่าวไปข้างต้น เป็นเพียงตัวอย่างเดียวเท่านั้น ซึ่งก็มีปัจจัยที่ทำให้ประสบความล้มเหลวต่าง ๆ กันออกไป แต่ปัจจัยสำคัญก็ยังคงเป็นผู้นำกลุ่ม เช่นเดียวกัน

7. การจำแนกตลาดของผลิตภัณฑ์

จากการศึกษา พบว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้นมี มากมายหลายผลิตภัณฑ์ แต่ละผลิตภัณฑ์ก็มีลักษณะพิเศษเฉพาะตัวของมันเอง ดังนั้น ถ้าเราสามารถจะจำแนกตลาดของผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจนว่า ผลิตภัณฑ์ใดที่ควรที่จะผลิตเพื่อวางจำหน่ายเฉพาะในชุมชนเท่านั้น

หรือผลิตภัณฑ์ใดที่สามารถวางจำหน่ายได้ในจังหวัด หรือ ต่างประเทศ ก็จะทำให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ได้ถูกทิศทาง และเหมาะสม

ผลิตภัณฑ์ที่ควรผลิตและวางจำหน่ายในชุมชนเท่านั้น เช่น แคมพู-ครีมขวดผสมสมุนไพร ขนมอบต่าง ๆ ฯลฯ เพราะผลิตภัณฑ์ดังกล่าว สามารถผลิตได้ทั่วไปในทุกท้องที่ จึงไม่จำเป็นที่จะต้องผลิตมาจำหน่ายหรือมาแย่งตลาดกันเอง ประกอบกับผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีคู่แข่งที่สำคัญ เช่น ร้านเบเกอรี่ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักและยอมรับของคนทั่วไป หรือแคมพูยี่ห้อต่าง ๆ ที่คิดตลาดอยู่แล้ว ดังนั้นด้วยความสามารถของกลุ่มแม่บ้านที่มีกำลังการผลิตและเทคโนโลยีที่ด้อยกว่า จึงไม่สามารถที่จะทำการแข่งขันในตลาดกับผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้

ผลิตภัณฑ์ที่ควรผลิตและวางจำหน่ายในร้านค้าต่าง ๆ ของจังหวัด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทของฝากของที่ระลึก ต่าง ๆ เช่น ข้าวแตน ไข่เค็ม กระทียมคอง ท้อคอง ฯลฯ ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เหล่านี้ ควรจะมีการจัดหาตลาดที่เหมาะสมในจังหวัดได้ เพราะเป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวคือ เป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่มีวางจำหน่ายเฉพาะทางภาคเหนือเท่านั้น จึงจะเป็นจุดขายที่ดีได้ ประกอบกับ ไม่มีคู่แข่งทางด้านการตลาดเช่นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมอบ

ผลิตภัณฑ์ที่สามารถวางจำหน่ายในระดับภาคและส่งออกต่างประเทศ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทหัตถกรรมและสิ่งทอ ซึ่งควรจะมีการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างเร่งด่วน เพราะเป็นที่ต้องการของตลาดพ่อค้าส่งและตลาดต่างประเทศเป็นจำนวนมาก

ข้อเสนอแนะจากผลจากวิจัย

จากการศึกษาวิถีการตลาดของผลิตภัณฑ์ การเกษตรแปรรูปของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจังหวัดเชียงใหม่ นั้น มีข้อเสนอแนะเพื่อการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ ดังนี้

1. ควรจะมีการพัฒนาด้านการตลาดอย่างเร่งด่วน ทั้งในด้านการจัดหาตลาดที่มั่นคงให้หรือการจัดการฝึกอบรมในด้านการจัดการทางการตลาดให้แก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยนำคณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกในกลุ่ม ไปศึกษาดูงานจากกลุ่มแม่บ้านกลุ่มอื่นที่ประสบความสำเร็จในด้านการดำเนินงานทั้งด้านการตลาดและการผลิต เพื่อกระตุ้นให้เกิดการต้องการพัฒนาในทุก ๆ ด้าน นอกจากนั้นเจ้าหน้าที่ของรัฐควรจะได้ศึกษาแนวทางการส่งเสริมการตลาดใหม่ ๆ เช่น ตลาดบนอินเทอร์เน็ต (E-Commerce) ซึ่งจะเห็นได้ว่าถ้าให้ความสนใจที่จะศึกษาจะสามารถส่งผลิตภัณฑ์ทางด้านหัตถกรรมและสิ่งทอไปยังตลาดต่างประเทศได้ โดยไม่ต้องเสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง และยังเป็นตลาดที่มั่นคงเพราะอยู่ในการดูแลของรัฐบาล

2. ในด้านของตัวผลิตภัณฑ์ควรจะส่งเสริมและรณรงค์ให้มีการขึ้นทะเบียนอ.ย. ให้ได้ทุกผลิตภัณฑ์ โดยการจัดการศึกษาและฝึกอบรมให้กลุ่มแม่บ้านเข้าใจถึงผลดีและผลเสียของการได้รับมาตรฐานทะเบียนอาหารและยา (อ.ย.) รวมทั้งช่วยเสนอแนะวิธีการและให้ความช่วยเหลือในด้านการดำเนินการขอขึ้นทะเบียนอาหารและยา นอกจากนี้ ควรจะควบคุมและดูแลรวมไปถึงการบรรจุ การบอกรับวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุ การรับประกันสินค้า ด้วย เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคเพิ่มขึ้นว่า ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้นก็จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในท้องตลาด นอกจากนี้รัฐบาลควรให้ความช่วยเหลือในด้านเงินทุนและการสร้างโรงเรือนในการผลิตตลอดจนวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตต่าง ๆ ให้มากขึ้นและควรจะกระจายให้ทั่วถึงด้วย เพราะจะช่วยให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสามารถพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้เร็วขึ้น

3. ควรจะมีการรวบรวมข้อมูลการผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยเจ้าหน้าที่ของรัฐบ้าง เพื่อจะได้เป็นแนวทางในการผลิตของกลุ่มอื่น เพื่อป้องกันความซ้ำซ้อนของผลิตภัณฑ์ที่จะเกิดขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการค้าขาย ตามมา โดยทางเจ้าหน้าที่ของรัฐควรจะเน้นการผลิตที่ไม่ซ้ำซ้อนกับกลุ่มอื่นและรวมไปถึงการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์สูงสุดมากกว่าการที่จะนำเข้าวัตถุดิบจากท้องถิ่นอื่น ซึ่งจะทำให้สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายและทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นอีกด้วย

4. ควรจะมีการจำแนกตลาดของผลิตภัณฑ์ ว่าผลิตภัณฑ์ตัวใดที่สามารถจำหน่ายเฉพาะในท้องถิ่นหรือผลิตภัณฑ์ตัวใดที่สามารถจำหน่ายได้ในระดับประเทศ เพราะการจำแนกดังกล่าวจะสามารถทำให้มีแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องได้ต่อไป

5. ควรจะมีการส่งเสริมให้มีการแลกเปลี่ยนหรือกระจายงานกันทำในท้องถิ่น กล่าวคือในการผลิตบางอย่าง เช่น การจักสานไม้ไผ่ นั้น กลุ่มผู้ผลิตจะทำเฉพาะขั้นตอนการสานไม้ไผ่เป็นแผ่นเท่านั้น ไม่ได้ทำการแปรรูปต่อ ดังนั้นควรจะมีการส่งเสริมให้กลุ่มอื่นใกล้เคียง ทำการแปรรูปไม้ไผ่เป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่น เช่น กระเป๋าสาน ทั้งนี้เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า ส่งเสริมการมีงานทำ และเป็นการกระจายงานที่ดีได้อีกด้วย

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. ควรมีการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มที่มีวิธีการตลาดกว้างไกลกับกลุ่มที่มีวิธีการตลาดที่สั้นว่า มีปัจจัยใดบ้างที่เป็นตัวแปรทำให้เกิดความแตกต่างระหว่างวิธีการตลาด
2. ควรจะมีการศึกษาวิธีการตลาดของกลุ่มแม่บ้านในแต่ละอำเภอ รวมถึงความซ้ำซ้อนของผลิตภัณฑ์ในอำเภอนั้น ๆ ว่ามีมากน้อยเพียงใด
3. ควรมีการศึกษาต้นทุนการผลิต ราคาผลิตภัณฑ์ รวมทั้งวิธีการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ได้รับรางวัลหรือได้ชื่อว่าเป็นกลุ่มที่เข้มแข็ง
4. ควรศึกษาเป็นรายอำเภอว่า จากจำนวนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ได้มีการจัดตั้งขึ้นในอำเภอนั้น เป็นกลุ่มที่ก่อตั้งขึ้นตามธรรมชาติ หรือโดยเจ้าหน้าที่ของรัฐผลักดันให้เกิด ทั้งนี้เพื่อหาปัจจัยที่จะมาสนับสนุนว่า ทำไมจำนวนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่มีอยู่จริงกับกลุ่มที่มีผลงานจึงมีจำนวนที่แตกต่างกันมากในแต่ละอำเภอ
5. ควรมีการศึกษาการใช้ E-Commerce ในการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ว่ามีข้อดีและข้อเสียอย่างไรบ้าง และความเป็นไปได้ที่จะจัดทำโดยเจ้าหน้าที่หรือหน่วยงานของรัฐในรูปแบบการจำหน่ายภายใต้ชื่อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจังหวัดเชียงใหม่
6. ควรมีการศึกษาความต้องการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านในระดับอำเภอ (ในกรณีที่ในอำเภอนั้นไม่มี) และในจังหวัด เพื่อหาแนวทางร่วมกันในการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายที่มั่นคงซึ่งจะเป็นตลาดที่มั่นคงของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตได้ด้วย