

บทที่ 1

บทนำ

ในปัจจุบันนี้ความเจริญของประเทศได้พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว ทำให้ชีวิตและความเป็นอยู่ของคน (life style) เปลี่ยนแปลงไปอย่างเห็นได้ชัดเจน เช่น เรื่องการทำงานของคนในสมัยปัจจุบันกับคนสมัยก่อน เพราะสมัยก่อนยังไม่มีเครื่องผ่อนแรงเข้ามาช่วยทำให้การทำงานของคนสมัยก่อนเกี่ยวกับการจัดการดูแลเรื่องอาหาร การซักผ้า การเลี้ยงเด็ก ต้องลงมือทำเอง แต่ในปัจจุบันได้มีเครื่องผ่อนแรงเข้ามาช่วยการทำงานภายในบ้านโดยมีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้ และเนื่องจากแม่บ้านต้องทำงานเพื่อช่วยจุนเจือรายได้ในครอบครัว จึงต้องออกนอกบ้านไปทำงานช่วยครอบครัวอีกแรงหนึ่ง สิ่งที่มาอย่างเห็นได้ชัดในเรื่องนี้ก็คือ การใช้เวลาของผู้คนเปลี่ยนแปลงไป เวลาว่างของคนมีน้อยลงและเวลาในการอยู่บ้านก็มีน้อยลงด้วย ดังนั้นกิจกรรมที่เกี่ยวกับงานบ้านจึงต้องการใช้เวลาให้น้อยที่สุด เป็นต้นว่าการปรุงอาหารก็มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวก ได้แก่ เตาแก๊ส เครื่องไมโครเวฟ (microwave oven) ฯลฯ การซักผ้าก็เปลี่ยนรูปแบบไปจากการซักผ้าด้วยมือที่ใช้เวลาค่อนข้างมากมาเป็นการใช้เครื่องซักผ้าแทนและมีผู้ประกอบการค้าเปิดร้านหรือศูนย์กลางธุรกิจในการ ซัก อบ รีด ขึ้นเพื่อช่วยแม่บ้านประหยัดเวลาในการซักผ้า ซึ่งจากการศึกษาถึงแนวโน้มของร้านบริการ ซัก อบ รีด ในปี พ.ศ. 2528 ของเพ็ญรุ่ง จูริมาศ¹ ซึ่งเป็นการสำรวจความคิดเห็นของเจ้าของธุรกิจร้านบริการ ซัก อบ รีด ได้พบว่าเจ้าของธุรกิจร้าน ซัก อบ รีด ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 76 มีความเห็นว่แนวโน้มของธุรกิจร้าน ซัก อบ รีด ในอนาคตจะเพิ่มขึ้น และจากข้อมูลการนำเข้าของเครื่องซักผ้าก็จะพบว่า ปริมาณการนำเข้าของเครื่องซักผ้าในอนาคตมีการเพิ่มขึ้นจากปี 2522 ซึ่งมีปริมาณ 364 เครื่อง จนถึงปี 2527 เพิ่มขึ้นเป็น 1434 เครื่อง หรือคิดเป็นร้อยละ 293

1 เพ็ญรุ่ง จูริมาศ, การตลาดของธุรกิจบริการซัก อบ รีด โดยใช้เครื่องในเขตกรุงเทพมหานคร วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2528, หน้า 57.

เมื่อพิจารณาถึงแนวโน้มของข้อมูลการนำเข้าเครื่องอบผ้าขนาดอุตสาหกรรมก็พบว่า แนวโน้มการนำเข้าของเครื่องอบผ้ามีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น โดยในปี 2522 มีปริมาณนำเข้าเครื่องอบผ้า 118 เครื่อง ซึ่งเพิ่มเป็น 353 เครื่องในปี 2527 คิดเป็นร้อยละ 199 ในปี 2530 ได้มีการนำเข้าเครื่องซักผ้าจากประเทศต่าง ๆ จำนวน 51,518 เครื่อง คิดเป็นมูลค่าถึง 245,877,983 บาท²

วิวัฒนาการการซักอบรีดในประเทศไทย

ในประเทศไทยได้มีการพัฒนาบริการที่เกี่ยวข้องกับการซักเสื้อผ้าจากเดิมที่ให้บริการโดยใช้แรงงานคนรับจ้างซักเสื้อผ้า ซึ่งเป็นการหารายได้อีกรูปแบบหนึ่งของแม่บ้านที่มีเวลาว่าง การรับจ้างนี้เริ่มกันมานานตั้งแต่สมัยใช้ซัดดาไฟซักผ้าแล้วมาใช้สบู่น้ำหรือสบู่น้ำเหลืองอย่างชั้นไลน์ จนกระทั่งถึงยุคของผงซักฟอกและเคมีภัณฑ์หลายชนิดในปัจจุบัน การรับจ้างมี 2 รูปแบบคือ การไปให้บริการซักถึงบ้าน (Knock door) วิธีนี้จะทำให้เฉพาะกับคนที่รู้จักคุ้นเคย และไว้ใจได้อีกวิธีหนึ่งการรับผ้ามาซักที่บ้านแล้วบริการนำส่งคืน แต่วิธีการทั้งสองก็มีข้อจำกัดทางด้านแรงงานที่ใช้กำลังคนและยังขึ้นกับสภาพภูมิอากาศ เพราะการทำผ้าแห้งต้องอาศัยแสงแดดซึ่งมักมีปัญหาเมื่อเข้าสู่ฤดูฝน

ต่อมาเมื่อถึงยุคของการซักผ้าโดยใช้เครื่องมาแพร่หลายในเมืองไทย ก็ได้มีการพัฒนาการรับจ้างซักผ้าด้วยมือเป็นการรับจ้างซักด้วยเครื่อง ซึ่งก็เริ่มจากพวกแม่บ้านที่ซื้อเครื่องซักผ้ามาใช้นาน ๆ ได้หาวิธีเพิ่มรายได้ให้ครอบครัวโดยรับจ้างซักเสื้อผ้าสำหรับบ้านที่อยู่ในละแวกเดียวกัน แทนที่จะปล่อยให้เครื่องทิ้งไว้ให้เกิดค่าเสื่อมโดยเปล่าประโยชน์ แต่เนื่องจากเครื่องที่ใช้ตามบ้านเป็นเครื่องขนาดเล็ก (Domestic use) มีข้อจำกัดในด้านกำลังความสามารถของเครื่องที่ไม่สามารถซักผ้าชิ้นใหญ่ ๆ เช่น ผ้าห่ม ผ้าปูที่นอนหรือ ผ้าม่าน ได้สะอาดเท่าที่ควร

²ศิริโรสภาคย์ บุรพาเดชะ, "สรุปการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อเครื่องซักผ้าในประเทศไทย พ.ศ. 2532" จุฬาลงกรณ์ธุรกิจบริษัท ปีที่ 13 ฉบับที่ 50 (กันยายน 2533): 29 -

และความจุของเครื่องก็มีจำกัด พร้อมทั้งยังต้องอาศัยความร้อนจากธรรมชาติในการตากผ้าให้แห้ง จนกระทั่งเมื่อประมาณปี 2522 บริษัทสากลภัณฑ์ ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทขายเครื่องซักผ้า ได้เปิดร้านให้บริการซัก อบ รีด ด้วยเครื่องขนาดอุตสาหกรรม (Industrial use) หรือที่เรียกกันทั่วไปว่าแรงซัก อบ รีด ชื่อว่าบริษัทสากล ตั้งอยู่หน้าหมู่บ้านผาสุข มีเครื่องซักผ้าและเครื่องอบผ้าขนาดใหญ่ ให้บริการอยู่จำนวนกว่า 10 เครื่อง โดยทางร้านให้บริการซัก อบ รีด รวมทั้งบริการซักแห้ง นับได้ว่าเป็นก้าวแรกของธุรกิจบริการซัก อบ รีด โดยใช่เครื่องที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และต่อมาในเดือนกุมภาพันธ์ 2526 บริษัทวอซซี่-แมชชี จำกัด ได้นำเอาระบบการซักผ้าด้วยเครื่องแบบหยอดเหรียญ เหมือนกับระบบที่ใช้กันทั่วไปในสหรัฐอเมริกา โดยเปิดให้บริการร้านแรกที่หมู่บ้านพงศ์เพชรวิลล่า ต่อมาได้ขยายศูนย์บริการให้เป็นไปในระบบเดียวกัน (Franchise) กระจายอยู่ทั่วไปในชุมชนต่าง ทำให้ธุรกิจในรูปแบบนี้ เป็นที่ยอมรับกันแพร่หลาย ประกอบกับในช่วงครึ่งปีต่อมา บริษัทเซนทรัลซ์พพลายได้เปิดร้านซัก อบ รีด โดยใช่เครื่องตามปั้มน้ำมันต่าง ๆ ทั่วกรุงเทพมหานคร เป็นผลให้ผู้บริโภคเกิดความคุ้นเคยมากยิ่งขึ้นจนกระทั่งเดือนมีนาคม 2527 บริษัทชินลิวแมชชีนเนอร์รี่ ยักษ์ใหญ่วงการซักแห้งได้เข้ามาร่วมแข่งขันในตลาดธุรกิจบริการซัก อบ รีด โดยใช่เครื่องนี้ด้วย จนถึงทุกวันนี้ได้มีร้านให้บริการซัก อบ รีด เกิดขึ้นกระจายอยู่แทบทุกชุมชน ทั้งในกรุงเทพมหานคร และจังหวัดอื่น ๆ

มูลเหตุที่ทำให้ธุรกิจบริการ ซัก อบ รีด โดยใช่เครื่องได้รับความนิยม

ก. เป็นธุรกิจขนาดย่อมที่ไม่จำเป็นต้องอาศัยความรู้ความชำนาญพิเศษมากนักก็ดำเนินธุรกิจได้ทำให้ได้รับความสนใจจากบุคคลหลาย ๆ อาชีพที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของตนเอง พบว่ามีคนจำนวนไม่น้อย ที่เริ่มดำเนินธุรกิจนี้ จากการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์หลังจากเสร็จสิ้นงานประจำวันจึงแวะมาดูที่ร้าน ทำให้รู้สึกเป็นอิสระในการบริหารงาน พร้อมทั้งมีผลตอบแทนที่จูงใจให้ดำเนินธุรกิจต่อไป

ข. เป็นธุรกิจใหม่ที่เกิดขึ้นทดแทนธุรกิจห้องแถวที่กำลังลดน้อยลงไปเรื่อย ๆ เนื่องจากห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าได้เข้ามาแย่งลูกค้า จึงทำให้ร้านค้าเหล่านี้หันมาหาธุรกิจอื่น ๆ ทดแทน และหนึ่งในธุรกิจที่ได้รับความนิยมคือ ธุรกิจบริการซัก อบ รีด โดยใช่

เครื่อง ทั้งนี้เพราะการลงทุนในธุรกิจนี้ไม่จำเป็นต้องเกี่ยวข้องกับสินค้าคงคลัง ไม่มีปัญหาสินค้าขาด หนี้เสีย หรือสินค้าล้าหลังไม่ได้รับความนิยม แต่เป็นการลงทุนในทรัพย์สินถาวร (Fixed Asset) เป็นสำคัญ และจำนวนเงินลงทุนที่ใช้ จำนวนไม่มากเกินไปนัก นอกจากนี้ การดำเนินธุรกิจนี้อาจเริ่มที่บ้านซึ่งอยู่ในย่านชุมชน หรือย่านที่เหมาะสมมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายก็มีโอกาสขยายธุรกิจนี้ให้ก้าวไกลได้พร้อมทั้งสามารถทำการค้าในด้านอื่น ๆ ประกอบได้ด้วย เช่น ขายของชำ ให้เช่าอิม วี.ดี.เอ. ขายผ้าฆ่าม่าน เป็นต้น

ค. เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน ภัยการจัดเอาปัญหาาร่วมของคนชั้นกลางในเมืองหลวงที่หาเวลาว่างให้กับตนเองไม่ค่อยได้ ทั้งนี้เพราะสมาชิกส่วนใหญ่ออกไปทำงานนอกบ้าน เพื่อหารายได้ให้เพียงพอกับรายจ่าย หนึ่งในปัญหาดังกล่าวก็คือ ปัญหางานภายในบ้าน ดังนั้นจึงดั่งนั้นจึงเกิดธุรกิจบริการ ซัก อบ รีด ขึ้นซึ่งช่วยประหยัดเวลาและสะดวกรวดเร็ว เพียงแต่หอบเสื้อผ้าเข้าไปร้านบริการแล้วนั่งรอไม่นานนักก็เสร็จกระบวนการ

ง. ผลกระทบจากภาวะการว่างงานเพื่อทำงานบ้าน ในปัจจุบันที่มีปัญหาเพิ่มมากขึ้น ทั้งปัญหาอาชญากรรมโดยฝีมือของลูกจ้างที่เข้ามาทำงานบ้านแล้วปล้นจี้เจ้าของบ้าน หรือปัญหาลักขโมย รวมทั้งภาวะการว่างงานสตรีในภาคอุตสาหกรรมที่เพิ่มมากขึ้น เป็นผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนคนทำงานบ้าน และ เมื่อพิจารณาถึงลักษณะงานในภาคอุตสาหกรรมกับงานบ้านแล้ว จะเห็นว่าคนงานสนใจงานตามโรงงานมากกว่า เพราะผลตอบแทนที่ได้รับเมื่อทำงานในโรงงานน่าสนใจกว่าทำงานบ้าน โดยค่าแรงที่ได้รับคิดตามชั่วโมงทำงานรวมทั้งค่าล่วงเวลาที่ได้รับเมื่อทำงานเพิ่ม นอกจากนี้ยังมีสวัสดิการอื่น ๆ เช่น ค่ารักษาพยาบาล วันหยุด ในขณะที่งานบ้านได้รับค่าจ้างเป็นรายเดือนและต้องทำงานทั้งวันไม่มีวันหยุด รวมทั้งลักษณะงานที่ไม่เป็นอิสระ

การ ซัก อบ รีด ในจังหวัดเชียงใหม่

ปัจจุบันสถานประกอบการขนาดใหญ่ เช่น กลุ่มโรงแรม กลุ่มโรงพยาบาล กลุ่มร้านซัก อบ รีด ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่จะมีการซักผ้าคราวละจำนวนมาก แต่ละสถานที่ดังกล่าว

ได้เปลี่ยนรูปแบบการจัดกิจกรรมที่เกี่ยวกับการซัก อบ รีด โดยมีการขยายตัวทั้งรูปแบบปริมาณ การใช้ สำหรับการขยายตัวของรูปแบบการ ซัก อบ รีด จะพบว่าเคมีภัณฑ์ที่ใช้ประกอบใน อุตสาหกรรมมีความต้องการชนิดของสินค้า (Product line) เพิ่มมากขึ้น เช่น เคมีภัณฑ์ปรับผ้านุ่ม เคมีภัณฑ์รีดผ้าเรียบ เคมีภัณฑ์ฟอกขาว ฯลฯ

ในด้านปริมาณจะเห็นได้ว่ามีผู้บริโภครายใหม่ ๆ เกิดขึ้นอยู่เสมอในจังหวัดเชียงใหม่ เพราะมีการขยายตัวขึ้นของธุรกิจที่พักมากขึ้น เช่น ธุรกิจเกสต์เฮาส์ในปี 2530 มีอยู่ประมาณ 100 แห่ง และในปีเดียวกันนี้ก็ได้มีการลงทุนสร้างเกสต์เฮาส์เพิ่มขึ้นอีกเท่าตัวนับจำนวนเงินกว่า 100 ล้านบาท ซึ่งเกสต์เฮาส์เหล่านี้จะกระจายทั่วเมืองเชียงใหม่ โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน³ และเกสต์เฮาส์เหล่านี้ก็มีความต้องการการ ซัก อบ รีด ด้วย

เมื่อมองในด้านการขยายตัวของอุตสาหกรรมโรงแรม จะเห็นได้ว่ามีการขยายตัว ก่อนข้างรวดเร็วจากการขยายตัวของนักท่องเที่ยว โดยเปรียบเทียบระหว่างปี 2526 มีผู้ ประกอบกิจการโรงแรม 126 ราย และในปี 2530 เพิ่มขึ้นเป็น 181 ราย เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 44 สำหรับนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักโรงแรมในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนสูงกว่า 10,000 คนต่อปี ซึ่งทำให้จังหวัดเชียงใหม่มีรายได้จากนักท่องเที่ยวในปี 2530 ประมาณ 4,878 ล้านบาท และในปี 2532 ได้มีการลงทุนในกิจการโรงแรมทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่รวมกันประมาณ 2,000 ห้อง มูลค่าการลงทุนประมาณ 2,000-3,000 ล้านบาทซึ่งเพิ่มขึ้นจากเดิมในปี 2531 ที่มี จำนวน 8,000 ห้อง⁴

สำหรับกลุ่มโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ก็ได้มีการขยายตัวขึ้น ดังนี้ ในปี พ.ศ. 2530 มีจำนวนโรงพยาบาล 12 แห่ง รวมจำนวนเตียงทั้งหมด 3,623 เตียง ต่อ มาในปี 2534 มีโรงพยาบาลเปิดเพิ่มขึ้นอีก 1 แห่ง และยังอยู่ในระหว่างการก่อสร้างอีก

3 ศีลาชัย สุหรัย, "เกสต์เฮาส์นับร้อยผุดทั่วเชียงใหม่ แชนกรีลาขึ้นตอยเปิดโรงแรม 400 ห้อง" ประชาชาติธุรกิจ (เสาร์ที่ 28 มกราคม 2532): 60

4 สำนักงานพาณิชย์ จังหวัดเชียงใหม่, "ข้อมูลการตลาด จังหวัดเชียงใหม่" พ.ศ. 2530: 66

แห่ง ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการขยายตัวของกิจการโรงพยาบาลที่จะเพิ่มขึ้นตาม
 ราชการที่มีการขยายตัวออกไป และในปัจจุบันโรงแรมและโรงพยาบาลหลายแห่งมีการ ชัก อด
 เองเพราะเป็นการประหยัดและสะดวกในการบริการ

กลุ่มธุรกิจที่สำคัญในการชัก อด ริด ของจังหวัดเชียงใหม่อีกกลุ่มก็คือ ร้าน ชัก อด
 ริด ซึ่งจะเห็นได้ว่าปัจจุบันมีร้านที่รับบริการ ชัก อด ริด ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่เปิดบริการ
 อยู่ทั่วไปในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ โดยจะตั้งร้านค้าอยู่ตามถนน หรือในซอยที่มีคนพักอาศัย
 อย่างหนาแน่น เช่นบริเวณที่ใกล้กับเกสต์เฮาส์ คอนโดมิเนียม และโรงแรมต่าง ๆ ซึ่งร้านชัก
 อด ริด ที่จดทะเบียนในการประกอบการจำนวนทั้งสิ้น 89 ราย นอกจากนี้ยังมีร้านค้าชัก อด ริด
 ไม่ประกอบกิจการโดยไม่ได้จดทะเบียนอีกเป็นจำนวนมาก

จากการเพิ่มขึ้นของธุรกิจในกลุ่มโรงแรม โรงพยาบาล ร้านชัก อด ริด ตามที่
 กล่าวไว้เป็นสิ่งที่ชี้ให้เห็นถึงการขยายตัวของกิจการ ชัก อด ริด ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่อง และเมื่อ
 อุตสาหกรรม ชัก อด ริด เพิ่มขึ้น ผลลัพธ์ที่ใช้ในการ ชัก อด ริด คือเคมีภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ ก็
 จะมีการใช้เพิ่มสูงตามไปด้วยขึ้นตามดังจะกล่าวโดยละเอียดใน เรื่องการใช้เคมีภัณฑ์ ชัก อด ริด

การใช้เคมีภัณฑ์ในการ ชัก อด ริด

เคมีภัณฑ์ที่ใช้ในยุคแรกของการชักฝ้ายคือ โซดาไฟ ซึ่งต่อมาได้เปลี่ยนมาเป็นการชัก
 ห้วยสบู่น้ำหรือสบู่เหลือง การผลิตเคมีภัณฑ์ในการชักฝ้ายได้แพร่หลายมากขึ้น เพราะได้มีผู้เข้าใหม่ ๆ
 เกิดขึ้นมาเป็นจำนวนมาก ในปัจจุบันเคมีภัณฑ์หลักที่ใช้ในการ ชัก อด ริด จะได้แก่ ผงซักฟอก
 สำหรับซักมือ ผงซักฟอกสำหรับซักเครื่อง นํ้ายาซักผ้า นํ้ายาปรับผ้านุ่ม นํ้ายารีดผ้า ฯลฯ แต่
 อย่งไรก็ตามจากกลุ่มผู้ใช้ซึ่งแตกต่างกันไปตามลักษณะของแต่ละกลุ่ม ทำให้สิ่งสกปรกหรือรอย
 เปื้อนที่ติดอยู่กับเนื้อผ้ามีความแตกต่างกันด้วย เช่นกลุ่มโรงพยาบาล มีรอยเปื้อนที่เกิดจากเลือด
 หรือมีเชื้อโรคติดอยู่ กลุ่มโรงแรม มีรอยเปื้อนเนื่องจากอาหาร รอยลิปสติก เป็นต้น ทำให้เคมี
 ภัณฑ์ที่ใช้ในการชัก อด ริด มีเพิ่มขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการชักจากการที่กลุ่มผู้ใช้เคมีภัณฑ์ ชัก
 อด ริด มีการขยายตัวขึ้น ทำให้มีผู้หันมาประกอบธุรกิจการผลิตเคมีภัณฑ์ชัก อด ริด เกิดขึ้นมาก

มาย ทั้งที่ผลิตเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ มีสาขาทั่วประเทศและมีการจำหน่ายทั้งงานการขายตรง และโดยผ่านร้านค้า เช่น บริษัท ลีเวอร์บราเธอร์ จำกัด บริษัท คอลเกตปาส์มโรลล์ จำกัด ฯลฯ และที่ผลิตเป็นบริษัทขนาดเล็ก เช่น บริษัท พีรพัฒน์เคมีคอล จำกัด บริษัท ไตเวอร์ซี จำกัด ซึ่ง เน้นการขายตรงกับลูกค้าอุตสาหกรรมเป็นหลัก

ในจังหวัดเชียงใหม่การขายเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด ในยุคแรก ๆ จะใช้วิธีขายผ่านร้านค้า หรือห้างสรรพสินค้า แต่ต่อมาเมื่อผู้ใช้มีมากมาย และมีความต้องการหลายรูปแบบ การขายจึงเปลี่ยนมาเป็นการขายตรงบ้าง และมีการตั้งตัวแทนจำหน่ายขึ้นมาในเขตภาคเหนือ เพื่อความสะดวกในการบริการลูกค้า จึงมีผู้หันมาประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด อยู่หลายแห่งในจังหวัดเชียงใหม่ กล่าวโดยสรุปแล้วการขายเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด ในจังหวัดเชียงใหม่ มีผู้จำหน่ายเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด จำนวน 28 รายโดยใช้วิธีการขายออกได้ 4 รูปแบบ คือ

1. เป็นบริษัทตัวแทนของบริษัทผู้ผลิตในกรุงเทพมหานคร เช่น บริษัท ลอนดรีเมท (เชียงใหม่) จำกัด บริษัท ซีแอนด์เอ จำกัด ซึ่งใช้การขายตรงให้กับลูกค้าชัก อบ ริด แต่ละกลุ่มข้อได้เปรียบของบริษัทที่มีตัวแทนอยู่ในส่วนภูมิภาค คือ มีความรวดเร็วในการบริการ การขนส่ง และให้ความแนะนำแก่ลูกค้า
2. บริษัทผู้ผลิตในกรุงเทพมหานครมีผู้แทนขายขึ้นมาขายเอง โดยไม่ผ่านบริษัทตัวแทน เช่น บริษัท สหพัฒนพิบูล จำกัด บริษัท ลีเวอร์บราเธอร์ จำกัด ซึ่งจะส่งผู้แทนขายมาเป็นช่วง ๆ ช่วงละ 1 เดือน
3. เป็นผู้ผลิตน้ำยาเคมีซึ่งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น บุญวัฒน์เทรดดิ้ง ซึ่งเป็นร้านที่ผลิตสินค้าน้ำยาปรับผ้านุ่ม น้ำยารีดผ้า หรือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จินดารัตน์ เป็นต้น
4. บริษัทผู้ผลิตในกรุงเทพมหานครขายผ่านร้านค้า ห้างสรรพสินค้า เช่น บริษัท ลีเวอร์บราเธอร์ จำกัด ซึ่งจำหน่ายสินค้าบริส บริษัท ไลอ้อน(ประเทศไทย) จำกัด ขายสินค้าเปา

แสดงจำนวนผู้แข่งขันในตลาดเคมีภัณฑ์ ชัก อบ รัตน์ ในจังหวัดเชียงใหม่

รายชื่อบริษัท	ลักษณะการขาย
1. บริษัท ลิเวอร์บราเธอร์ จำกัด (บริษัท เชฟ สบาย เพอร์สแควร์ Clak)	ขายตรง, วางขาย
2. บริษัท คอลเกตบาส์มโรลล์ จำกัด (แฟ็บ พัพ ซีพี)	ขายตรง, วางขาย
3. บริษัท ไตเวอร์ซี จำกัด	ขายตรง
4. บริษัท ลอนดรีเมท(เชียงใหม่) จำกัด (Wak Rusko)	ตัวแทนขาย, ขายตรง
5. บริษัท โรเบค จำกัด	ขายตรง
6. บริษัท คีย์เคมีคอล จำกัด	ขายตรง
7. บริษัท บุญวัฒน์เทรดดิ้ง จำกัด (Wintech)	ผลิตเอง, ขายตรง
8. บริษัท ซีแอนด์เอเคมีคอล จำกัด (Henkel)	ตัวแทนขาย, ขายตรง
9. บริษัท สยามอินเทรค จำกัด	ขายตรง
10. ห้างหุ้นส่วนจำกัด จินดารัตน์	ผลิตเอง, ขายตรง
11. บริษัท สหพัฒน์พิบูล จำกัด	วางขาย
12. บริษัท โกลออน(ประเทศไทย) จำกัด (โรบ เบา ราวส์ โสคลาส เอสเซนซ์ ซอฟริง)	วางขาย
13. บริษัท คาร์โร(อินดัสเทรียล) ประเทศไทย จำกัด (ไฮเตอร์ พูฟู แอทแทค)	วางขาย
14. บริษัท สมเสรี จำกัด (ครอส ซูปเปอร์)	วางขาย
15. บริษัท แอมเวย์(ประเทศไทย) จำกัด	ขายตรง

รายชื่อบริษัท	ลักษณะการขาย
16. บริษัท แอลเค เคมีคอล จำกัด	ขายตรง
17. บริษัท ลักซาเบิล จำกัด	ขายตรง
18. บริษัท แมส มาร์เกตติ้ง จำกัด (โรสม)	วางขาย
19. บริษัท โรสมทิม จำกัด (Smooth & Style)	วางขาย
20. บริษัท หยกทิพย์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (Pressy)	วางขาย
21. บริษัท คลอรอกซ์ จำกัด	วางขาย
22. บริษัท ไอพีมานูแพกเจอร์รี่ จำกัด (ไอรอนเมท ไฮยีน)	วางขาย
23. บริษัท เอส ซี ที คอร์ปอเรชั่น จำกัด (เพรทตี้ ออน)	วางขาย
24. บริษัท นิโรคัลส กีวี จำกัด (Biotex)	วางขาย
25. บริษัท เพาเวอร์ไวส์ จำกัด	ขายตรง
26. บริษัท ว. เจริญเทรดดิ้ง จำกัด	ขายตรง
27. บริษัท ธนานุภัณฑ์ จำกัด	ขายตรง
28. นาชัยเทรดดิ้ง	ขายตรง

ตามที่ได้กล่าวมานี้จะเห็นว่าตลาดเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด มีผู้ขายอยู่เป็นจำนวนมากและผู้ซื้อที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทำให้ธุรกิจการขายเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด ได้รับความนิยมและมีการแข่งขันสูง ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาตลาดของเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด โดยพิจารณาตามพฤติกรรม ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อและปัญหาของผู้บริโภค 3 กลุ่มคือ โรงแรม โรงพยาบาล และร้าน ชัก อบ ริด เพื่อที่จะสามารถใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนหรือวางกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันและในอนาคตต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาตลาดของเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม
3. เพื่อศึกษาปัญหาต่าง ๆ ของผู้บริโภคเกี่ยวกับเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบถึงลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภคเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคแต่ละกลุ่มได้ถูกต้อง
3. เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาของตลาดรวมและตลาดย่อยได้ถูกต้อง
4. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการขายเคมีภัณฑ์ ชัก อบ ริด สามารถนำข้อมูลที่ได้รับไปใช้ในการวางแผนและปรับปรุงกิจกรรมทางการตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค