

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ประกอบการร้านค้าแฟสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีขอบเขตการศึกษาประกอบด้วย (1) ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขององค์กรธุรกิจ ในการตัดสินใจซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ได้แก่ ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Factors) ปัจจัยภายในองค์กร (Organizational Factors) ปัจจัยระหว่างบุคคล (Interpersonal Factors) ทั้งนี้จะไม่รวมถึงปัจจัยเฉพาะบุคคล (Individual Factors) เนื่องจากได้ทำการศึกษาในส่วน of ข้อมูลทั่วไป และพฤติกรรมการซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้ยากของผู้ประกอบการแล้ว (2) ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ประกอบการร้านค้าแฟสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยด้านราคา (Price) ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place) และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ประกอบการร้านค้าแฟสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ทำการรวบรวมข้อมูลโดยใช้วิธีเก็บแบบสอบถามจาก เจ้าของกิจการ ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อบรรจุภัณฑ์ หรือเจ้าหน้าที่จัดซื้อ สำหรับผู้ประกอบการร้านค้าแฟสดที่มีรูปแบบธุรกิจนิติบุคคล ( บริษัทจำกัด และห้างหุ้นส่วนจำกัด) และเจ้าของกิจการ หรือผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อบรรจุภัณฑ์ สำหรับผู้ประกอบการร้านค้าแฟสดที่มีรูปแบบธุรกิจบุคคลธรรมดา ที่ใช้/มีความต้องการใช้/มีความสนใจในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมเพื่อบรรจุสินค้าแก่ผู้บริโภค รวมจำนวน 150 ราย โดยใช้วิธีการสุ่มแบบโควตา (Quota Sampling) ตามสัดส่วนของรูปแบบธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้าแฟสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ค่าสถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าความถี่ ร้อยละและค่าเฉลี่ย ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษารายการอภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

#### สรุปผลการศึกษา

##### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 54.00 และเป็นเพศหญิง ร้อยละ 46.00 มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 34.70 รองลงมา ได้แก่ มีอายุไม่เกิน 30 ปี

ร้อยละ 35.30 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า ร้อยละ 57.30 รองลงมา ได้แก่ ระดับ  
อนุปริญญา/ปวส. ร้อยละ 16.00 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการทำงานในตำแหน่ง  
ปัจจุบัน น้อยกว่า 5 ปี ร้อยละ 44.00 รองลงมา ได้แก่ มีระยะเวลาในการทำงานในตำแหน่งปัจจุบัน  
ระหว่าง 5-10 ปี ร้อยละ 43.30 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีรายได้ระหว่าง 10,001 – 20,000  
บาทต่อเดือน ร้อยละ 33.30 รองลงมา ได้แก่ มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 30.70

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี  
ร้อยละ 56.70 รองลงมา ได้แก่ มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจระหว่าง 5-10 ปี ร้อยละ 34.70  
รูปแบบธุรกิจส่วนใหญ่เป็นลักษณะบุคคลธรรมดา ร้อยละ 94.00 รองลงมาได้แก่ รูปแบบธุรกิจ  
ลักษณะนิติบุคคล ร้อยละ 6.00 มีทุนจดทะเบียนธุรกิจส่วนใหญ่ไม่เกิน 1 ล้านบาท ร้อยละ 76.70  
รองลงมาได้แก่ มากกว่า 1 ล้านบาท ร้อยละ 23.30 มีจำนวนพนักงาน ไม่เกิน 10 คน ร้อยละ 80.00  
รองลงมาได้แก่ มีจำนวนพนักงานระหว่าง 11-15 คน ร้อยละ 18.00 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ  
(รายได้จากการขายกาแฟสด) ระหว่าง 30,001-60,000 บาท ร้อยละ 42.70 รองลงมา ได้แก่ ไม่เกิน  
30,000.00 บาท ร้อยละ 38.00

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้ยากของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้  
ยากต่อเดือนไม่เกิน 50,000.00 บาท ร้อยละ 76.00 รองลงมา ได้แก่ สั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้  
ยากต่อเดือน ระหว่าง 50,001-100,000 บาท ร้อยละ 18.70 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความถี่ใน  
การสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้ยากต่อปี ระหว่าง 1-3 ครั้ง ร้อยละ 36.60 รองลงมา ได้แก่ ระหว่าง  
4-6 ครั้ง ร้อยละ 34.70 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีแหล่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้ยากในการ  
จัดซื้อ ระหว่าง 2-3 ราย ร้อยละ 52.00 รองลงมา ได้แก่ มีแหล่งผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้  
ยากในการจัดซื้อ จำนวน 1 ราย ร้อยละ 20.60 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีแผนในการจัดซื้อ  
บรรจุภัณฑ์เมื่อบรรจุภัณฑ์หมดสต็อก ร้อยละ 43.30 รองลงมา ได้แก่ เมื่อสต็อกเหลือประมาณ 1  
เดือน ร้อยละ 39.30 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทราบแหล่งข้อมูลบรรจุภัณฑ์จากคำแนะนำของ  
ผู้อื่น ร้อยละ 56.70 รองลงมา ได้แก่ อินเทอร์เน็ต ร้อยละ 38.00 ผู้มีอำนาจ/ส่วนร่วมต่อการตัดสินใจ  
ซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด ได้แก่ เจ้าของธุรกิจ (บุคคลธรรมดา) ร้อยละ 77.30  
รองลงมา ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 18.00 ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบรรจุ  
ภัณฑ์ย่อยสลายยากของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด ร้อยละ 49.30 รองลงมา ได้แก่ ปัจจัยด้าน  
ผลิตภัณฑ์ ร้อยละ 28.00 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ร้อยละ 15.30 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด  
ร้อยละ 6.70 และอื่น ๆ ร้อยละ 0.70

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขององค์กรธุรกิจ ในการซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถาม

#### ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Factors) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถาม มีผลโดยรวมในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.03 โดยมีผลของปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้ จำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน (ค่าเฉลี่ย 3.49) นโยบายภาครัฐบาลที่มีต่อการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ /สภาวะโลกร้อน (ค่าเฉลี่ย 3.34) กระแสนิยมเพื่อสุขภาพผู้บริโภค โดยการซื้อบรรจุภัณฑ์ที่ผลิตมาจากวัสดุธรรมชาติไม่มีสารปนเปื้อนจากสารเคมี ปลอดภัยต่อสุขภาพ และกระแสนิยมในการรักษาสิ่งแวดล้อมโดยการซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.23) และมีการรณรงค์ประชาสัมพันธ์และสร้างจิตสำนึกให้ประชาชนทั่วไปตระหนักถึงประโยชน์ของการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 3.15) มีแหล่งข้อมูลสารสนเทศจัดทำเอกสารเผยแพร่ในรูปของสื่อต่างๆ ในการส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ประกอบการร่วมมือใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 2.94) ผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่ขายในบริเวณใกล้เคียงใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 2.93) รัฐบาลกำหนดแนวทางปฏิบัติให้กับผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 2.89) การสนับสนุนของภาครัฐในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มาตรการยกเว้นภาษี /มาตรการลดหย่อนภาษี/การให้อัตราดอกเบี้ยพิเศษสำหรับการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 2.84) การยกเว้นค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประกอบกิจการของกรมการค้าหากใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม และคำแนะนำของทางราชการ เช่น กระทรวงสาธารณสุข กรมอนามัย (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.82) และกฎหมายบังคับ ให้ใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 2.70)

#### ปัจจัยภายในองค์กร

ด้านปัจจัยภายในองค์กร (Organizational Factors) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามมีผลโดยรวมในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.25 โดยมีผลของปัจจัยย่อย เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีผลในระดับมากที่สุด ได้แก่ วัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบ การรื้อานกาแฟสด (ค่าเฉลี่ย 3.67) ปัจจัยย่อยที่มีผลในระดับปานกลางเรียงตามลำดับความสำคัญ ได้แก่ ผู้บริหาร/

พนักงานในสถานประกอบการร้านกาแฟสดรู้ถึงประโยชน์ของการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม และร่วมกันกำหนดวัตถุประสงค์ในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการบรรจุสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.24) ผู้บริหาร/เจ้าของ ร้านกาแฟสดกำหนดวัตถุประสงค์/มีนโยบายในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการบรรจุสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.14) และ ระบบการจัดซื้อสินค้าของผู้ประกอบการร้านกาแฟสดกับบริษัทผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเป็นระยะเวลายาว เพื่อประโยชน์ทางการค้า (ค่าเฉลี่ย 3.14)

### ปัจจัยระหว่างบุคคล

ด้านปัจจัยระหว่างบุคคล (Interpersonal Factors) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามมีผลโดยรวมในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.93 โดยมีผลของปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้ มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและเป็นไปอย่างต่อเนื่องระหว่างตัวแทนจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมกับผู้มีหน้าที่จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด (ค่าเฉลี่ย 3.03) รองลงมาคือ มีการสื่อสารข้อมูลที่ีระหว่างตัวแทนจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมกับผู้มีหน้าที่จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด (ค่าเฉลี่ย 3.01) ตัวแทนจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมให้บริการที่เป็นปัจเจกบุคคล (บริการตามความต้องการของแต่ละบุคคล) กับผู้มีหน้าที่จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด (ค่าเฉลี่ย 2.95) การให้สิ่งจูงใจ เช่น ของรางวัลต่างๆ จากตัวแทนจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมกับผู้มีหน้าที่จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด (ค่าเฉลี่ย 2.85) และ ผู้ประกอบการร้านกาแฟสดมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น เพื่อน ญาติ หุ่นส่วน (ค่าเฉลี่ย 2.83)

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถาม

### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามมีผลโดยรวมในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.23 โดยมีผลของปัจจัยย่อย เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีผลในระดับมาก ได้แก่ บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค (ค่าเฉลี่ย 3.59) ปัจจัยย่อยที่มีผลในระดับปานกลางเรียงตามลำดับความสำคัญ ได้แก่ บรรจุภัณฑ์ย่อย

สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป (ค่าเฉลี่ย 3.32) มีมาตรฐานการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง (ค่าเฉลี่ย 3.27) บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ซึ่งมีคุณสมบัติในการใช้งานได้เหมือนบรรจุภัณฑ์ทั่วไป (ค่าเฉลี่ย 3.22) ชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 3.18) บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม มีสัญลักษณ์ หรือตราสินค้า แสดงให้เห็นว่าเป็นบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมอย่างชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.14) บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีขนาด รูปแบบลวดลาย ให้เลือกหลากหลายตามความต้องการใช้ (ค่าเฉลี่ย 3.09) และ บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีการออกแบบรูปทรง รูปแบบ ให้แตกต่างอย่างเด่นชัดจากภาชนะบรรจุที่ทำจากวัสดุสังเคราะห์ (ค่าเฉลี่ย 3.00)

#### ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามมีผลโดยรวมในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.08 โดยมีผลของปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้ ราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง (ค่าเฉลี่ย 3.24) รองลงมาคือ สามารถต่อรองราคาได้ หากซื้อในปริมาณมาก หรือหากทำสัญญาซื้อ ขายเป็นล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.19) ราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพใกล้เคียงกับผู้ขายรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.12) กรณีมีการเปลี่ยนแปลงราคาขาย มีการแจ้งราคาให้ทราบล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.06) ไม่มีการมัดจำล่วงหน้าในการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพ และมีส่วนลดเงินสด (ในกรณีซื้อเป็นเงินสด) (ค่าเฉลี่ยเท่ากัน 3.05) เมื่อแจ้งให้ทราบว่ามี การเปลี่ยนแปลงราคา อนุโลมให้มีการให้ซื้อในราคาเดิมในงวดนั้นก่อน แล้วจึงเปลี่ยนราคาขายในงวด การซื้อถัดไป (ค่าเฉลี่ย 3.03) ราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพถูกกว่าบรรจุภัณฑ์ทั่วไป (ค่าเฉลี่ย 3.01) และ มีการให้สินเชื่อการค้า (ค่าเฉลี่ย 2.94)

#### ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามมีผลโดยรวมในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.15 โดยมีผลของปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้ สามารถสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้ทุกวัน (ค่าเฉลี่ย 3.29) รองลงมาคือ จัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่สั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.21) มีบริการส่งสินค้าจากผู้ขายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการร้านค้าแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้า, จัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมให้ผู้ประกอบการร้านค้าแฟสดได้ตรงเวลา

นัดหมาย และสามารถสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้หลายช่องทาง เช่น ทางโทรศัพท์/โทรสาร/ อินเทอร์เน็ต/ตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3 ปัจจัย 3.19) มีบริการขนส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการร้านค้าแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าฟรี (ค่าเฉลี่ย 3.16) กระบวนการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมไม่ยุ่งยาก (ค่าเฉลี่ย 3.14) สถานที่จัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 3.13) สถานที่จัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมหาได้ง่าย และ ไม่มีระยะเวลาในการรอคอยบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมจากผู้ขายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงผู้ประกอบการร้านค้าแฟสดนาน (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2 ปัจจัย 3.11) และมีเอกสารของระบบจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมชัดเจน ถูกต้อง ครบถ้วน (ค่าเฉลี่ย 2.97)

#### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามมีผลโดยรวมในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.02 โดยมีผลของปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้ หากมีปัญหาในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่สาเหตุมาจากการผลิตผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนสินค้าและ/หรือ คินสินค้าได้ (ค่าเฉลี่ย 3.20) รองลงมาคือ พนักงานขาย มีอัธยาศัยดี พูดยาไพเราะ สามารถชักจูงให้ซื้อสินค้าได้ (ค่าเฉลี่ย 3.11) ส่วนลดพิเศษหากซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมประจำ หรือปริมาณมาก (ค่าเฉลี่ย 3.05) พนักงานขายสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อมได้อย่างมืออาชีพ (ค่าเฉลี่ย 3.01) มีการส่งเสริมการขายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น ลด แลก แจก แถม (ค่าเฉลี่ย 2.95) และมีโฆษณาสินค้าบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ/โทรทัศน์/แผ่นพับประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 2.79)

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)

ตารางที่ 41 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยและการแปลค่าของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Factors) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Factors)	ระยะเวลาในการประกอบการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
จำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน	3.47 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.54 (มาก)	3.44 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)	3.66 (มาก)
นโยบายภาครัฐบาลที่มีต่อการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ /สภาวะโลกร้อน	3.35 (ปานกลาง)	3.27 (ปานกลาง)	3.54 (มาก)	3.47 (ปานกลาง)	3.25 (ปานกลาง)	3.28 (ปานกลาง)
ผู้ประกอบการรายอื่นๆที่ขายในบริเวณใกล้เคียงใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม	2.81 (ปานกลาง)	3.06 (ปานกลาง)	3.15 (ปานกลาง)	3.02 (ปานกลาง)	2.78 (ปานกลาง)	3.07 (ปานกลาง)
การสนับสนุนของภาครัฐในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มาตรการยกเว้นภาษี /มาตรการลดหย่อนภาษี/การให้อัตราดอกเบี้ยพิเศษสำหรับการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน เป็นต้น	2.71 (ปานกลาง)	2.98 (ปานกลาง)	3.15 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	2.66 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)
การยกเว้นค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประกอบกิจการของกรมการค้าการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม	2.72 (ปานกลาง)	2.90 (ปานกลาง)	3.15 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	2.61 (ปานกลาง)	2.93 (ปานกลาง)

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Factors)	ระยะเวลาในการประกอบกิจการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
กฎหมายบังคับ ให้ใช้บรรจุภัณฑ์ย่อย สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม	2.55 (ปานกลาง)	2.83 (ปานกลาง)	3.15 (ปานกลาง)	2.77 (ปานกลาง)	2.63 (ปานกลาง)	2.72 (ปานกลาง)
คำแนะนำของทางราชการ เช่น กระทรวงสาธารณสุข กรมอนามัย	2.72 (ปานกลาง)	2.83 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	2.70 (ปานกลาง)	2.79 (ปานกลาง)
กระแสนิยมเพื่อสุขภาพผู้บริโภค โดย การใช้บรรจุภัณฑ์ที่ผลิตมาจากวัสดุ ธรรมชาติไม่มีสารปนเปื้อนจาก สารเคมี ปลอดภัยต่อสุขภาพ	3.21 (ปานกลาง)	3.19 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.28 (ปานกลาง)	3.19 (ปานกลาง)	3.21 (ปานกลาง)
กระแสนิยมในการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทาง ชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม	3.25 (ปานกลาง)	3.15 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.32 (ปานกลาง)	3.17 (ปานกลาง)	3.21 (ปานกลาง)
รัฐบาลกำหนดแนวทางปฏิบัติให้กับ ผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติ ในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทาง ชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม	2.80 (ปานกลาง)	2.94 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	2.98 (ปานกลาง)	2.77 (ปานกลาง)	2.97 (ปานกลาง)
มีแหล่งข้อมูลสารสนเทศจัดทำ เอกสารเผยแพร่ในรูปแบบของสื่อต่างๆ ใน การส่งเสริมสนับสนุนให้ ผู้ประกอบการร่วมมือใช้บรรจุภัณฑ์ ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม	2.82 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)	2.83 (ปานกลาง)	2.97 (ปานกลาง)
มีการรณรงค์ประชาสัมพันธ์และสร้าง จิตสำนึกให้ประชาชนทั่วไปตระหนัก ถึงประโยชน์ของการใช้บรรจุภัณฑ์ ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม	3.08 (ปานกลาง)	3.17 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.18 (ปานกลาง)	3.11 (ปานกลาง)	3.17 (ปานกลาง)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>2.96</b> (ปานกลาง)	<b>3.07</b> (ปานกลาง)	<b>3.35</b> (ปานกลาง)	<b>3.12</b> (ปานกลาง)	<b>2.93</b> (ปานกลาง)	<b>3.08</b> (ปานกลาง)

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 =น้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.50-2.49 =น้อย ค่าเฉลี่ย 2.50-3.49 =ปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.50-4.49 =มาก ค่าเฉลี่ย 4.50-5.00 =มากที่สุด



จากตารางที่ 41 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 และมีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นปัจจัยด้าน จำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 และมีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญในระดับมาก และ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ มากกว่า 10 ปี ยังให้ความสำคัญปัจจัยด้านนโยบายภาครัฐบาลที่มีต่อการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ /สภาวะ โลกร้อน มีผลในระดับมากอีกด้วย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และ รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นปัจจัยด้านจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน ที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับมาก

ตารางที่ 42 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยและการแปลค่าของปัจจัยภายในองค์กร (Organizational Factors) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)

ปัจจัยภายในองค์กร (Organizational Factors) <small>(ปัจจัยภายในองค์กร หมายถึง ปัจจัยในองค์กรที่ซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น ร้านมินิ โยบายใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เป็นต้น)</small>	ระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
ผู้บริหาร/เจ้าของ ร้านกาแฟสดกำหนดวัตถุประสงค์/มินิ โยบายในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการบรรจุสินค้า	3.05 (ปานกลาง)	3.19 (ปานกลาง)	3.54 (มาก)	3.21 (ปานกลาง)	2.98 (ปานกลาง)	3.34 (ปานกลาง)
ระบบการจัดซื้อสินค้าของผู้ประกอบการร้านกาแฟสดกับบริษัทผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเป็นระยะเวลายาว เพื่อประโยชน์ทางการค้า	2.88 (ปานกลาง)	2.94 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	3.12 (ปานกลาง)	2.67 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)
วัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด	3.84 (มาก)	3.50 (มาก)	3.31 (ปานกลาง)	3.77 (มาก)	3.58 (มาก)	3.69 (มาก)
ผู้บริหาร/พนักงานในสถานประกอบการร้านกาแฟสดรู้ถึงประโยชน์ของการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม และร่วมกันกำหนดวัตถุประสงค์ในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการบรรจุสินค้า	3.28 (ปานกลาง)	3.13 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.30 (ปานกลาง)	3.13 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.26</b> (ปานกลาง)	<b>3.19</b> (ปานกลาง)	<b>3.37</b> (ปานกลาง)	<b>3.35</b> (ปานกลาง)	<b>3.09</b> (ปานกลาง)	<b>3.39</b> (ปานกลาง)

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 =น้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.50-2.49 =น้อย ค่าเฉลี่ย 2.50-3.49 =ปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.50-4.49 =มาก ค่าเฉลี่ย 4.50-5.00 =มากที่สุด

จากตารางที่ 42 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 และระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นปัจจัยด้านวัตถุประสงค์ ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด ที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี และระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 ปี ให้ความสำคัญในระดับมาก แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านผู้บริหาร/เจ้าของ ร้านกาแฟสดกำหนดวัตถุประสงค์/มีนโยบายในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการบรรจุสินค้า ซึ่งมีผลในระดับมาก

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นปัจจัยด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด ที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ทุกช่วงรายได้ให้ความสำคัญในระดับมาก

ตารางที่ 43 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยและการแปลค่าของปัจจัยระหว่างบุคคล (Interpersonal Factors) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)

ปัจจัยระหว่างบุคคล (Interpersonal Factors)	ระยะเวลาในการประกอบการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
ผู้ประกอบการร้านกาแฟสดมี ความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทผู้ผลิต บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อม เช่น เพื่อน ญาติ หุ่นส่วน	2.67 (ปานกลาง)	2.92 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	2.91 (ปานกลาง)	2.61 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)
มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและเป็นไป อย่างต่อเนื่องระหว่างตัวแทนจำหน่าย บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อมกับผู้มีหน้าที่จัดซื้อบรรจุ ภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด	2.96 (ปานกลาง)	3.06 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)	2.95 (ปานกลาง)	3.17 (ปานกลาง)
มีการสื่อสารข้อมูลที่ดีระหว่างตัวแทน จำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทาง ชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมกับผู้มีหน้าที่ จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้าน กาแฟสด	2.94 (ปานกลาง)	3.02 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	2.98 (ปานกลาง)	3.03 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)
ตัวแทนจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลาย ทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมให้บริการที่ เป็นปัจเจกบุคคล(บริการตามความ ต้องการของแต่ละบุคคล)กับผู้มีหน้าที่ จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้าน กาแฟสด	2.89 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	3.31 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)	2.78 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)

ปัจจัยระหว่างบุคคล (Interpersonal Factors)	ระยะเวลาในการประกอบกิจการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
การให้สิ่งจูงใจ เช่น ของรางวัลต่างๆ จากตัวแทนจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อย สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมกับผู้มี หน้าที่จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของ ผู้ประกอบการร้านกาแฟสด	2.75 (ปานกลาง)	2.90 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	2.88 (ปานกลาง)	2.80 (ปานกลาง)	2.90 (ปานกลาง)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>2.84</b> (ปานกลาง)	<b>2.97</b> (ปานกลาง)	<b>3.35</b> (ปานกลาง)	<b>2.97</b> (ปานกลาง)	<b>2.83</b> (ปานกลาง)	<b>3.07</b> (ปานกลาง)

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 = น้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.50-2.49 = น้อย ค่าเฉลี่ย 2.50-3.49 = ปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.50-4.49 = มาก ค่าเฉลี่ย 4.50-5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 และมีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลมีผลอยู่ในระดับปานกลางทุกปัจจัยย่อย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลอยู่ในระดับปานกลางทุกปัจจัยย่อยเช่นกัน

ตารางที่ 44 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยและการแปลค่าของปัจจัยด้านสินค้า (Produce) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)

ปัจจัยด้านสินค้า (Produce)	ระยะเวลาในการประกอบการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค	3.48 (ปานกลาง)	3.69 (มาก)	3.85 (มาก)	3.56 (มาก)	3.56 (มาก)	3.69 (มาก)
บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีขนาด รูปแบบลวดลาย ให้เลือกหลากหลายตามความต้องการใช้	2.98 (ปานกลาง)	3.17 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.12 (ปานกลาง)	2.97 (ปานกลาง)	3.28 (ปานกลาง)
บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความทนทานเทียบเท่าหรือเหนือกว่าบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป	3.25 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.54 (มาก)	3.39 (ปานกลาง)	3.11 (ปานกลาง)	3.66 (มาก)
บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม มีสัญลักษณ์ หรือตราสินค้า แสดงให้เห็นว่าเป็นบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมอย่างชัดเจน	3.05 (ปานกลาง)	3.21 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	2.97 (ปานกลาง)	3.34 (ปานกลาง)
บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีการออกแบบรูปทรงรูปแบบ ให้แตกต่างอย่างเด่นชัดจากภาชนะบรรจุที่ทำจากวัสดุสังเคราะห์	2.89 (ปานกลาง)	3.08 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.18 (ปานกลาง)	2.72 (ปานกลาง)	3.28 (ปานกลาง)
มีมาตรฐานการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง	3.25 (ปานกลาง)	3.19 (ปานกลาง)	3.69 (มาก)	3.39 (ปานกลาง)	3.09 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)
บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ซึ่งมีคุณสมบัติในการใช้งานได้เหมือนบรรจุภัณฑ์ทั่วไป	3.07 (ปานกลาง)	3.33 (ปานกลาง)	3.77 (มาก)	3.28 (ปานกลาง)	2.95 (ปานกลาง)	3.69 (มาก)

ปัจจัยด้านสินค้า (Produce)	ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
ชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต บรรจุกัญชาช่วยลดสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อม	3.12 (ปานกลาง)	3.19 (ปานกลาง)	3.54 (มาก)	3.28 (ปานกลาง)	3.02 (ปานกลาง)	3.34 (ปานกลาง)
บรรจุกัญชาช่วยลดสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยใน การใช้บรรจุกัญชาเพื่อการบริโภค	3.14 (ปานกลาง)	3.28 (ปานกลาง)	3.59 (มาก)	3.30 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.14</b> (ปานกลาง)	<b>3.28</b> (ปานกลาง)	<b>3.59</b> (มาก)	<b>3.30</b> (ปานกลาง)	<b>3.05</b> (ปานกลาง)	<b>3.46</b> (ปานกลาง)

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 =น้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.50-2.49 =น้อย ค่าเฉลี่ย 2.50-3.49 =ปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.50-4.49 =มาก ค่าเฉลี่ย 4.50-5.00 =มากที่สุด

จากตารางที่ 44 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ น้อยกว่า 5 ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 ปี ให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านสินค้าส่วนใหญ่อยู่ในระดับ ปานกลาง ยกเว้นปัจจัยย่อยด้านบรรจุกัญชาช่วยลดสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาด ปลอดภัยในการใช้บรรจุกัญชาเพื่อการบริโภค และบรรจุกัญชาช่วยลดสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อมมีขนาด รูปแบบลวดลาย ให้เลือกหลากหลายตามความต้องการใช้ ซึ่งผู้ตอบ แบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 ปี ให้ความสำคัญมีผลในระดับมาก แตกต่าง จากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญ ต่อปัจจัยด้านสินค้า โดยรวมอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่มีผลในระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยย่อยด้าน บรรจุกัญชาช่วยลดสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุกัญชาเพื่อ การบริโภค ปัจจัยย่อยด้านบรรจุกัญชาช่วยลดสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ ทันสมัยซึ่งมีคุณสมบัติในการใช้งานได้เหมือนบรรจุกัญชาทั่วไป ปัจจัยย่อยด้านมีมาตรฐานการผลิต บรรจุกัญชาที่ได้รับการรับรอง ปัจจัยย่อยด้านบรรจุกัญชาช่วยลดสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมี ความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุกัญชาปกติทั่วไป และ ปัจจัยย่อยด้านชื่อเสียงหรือความ น่าเชื่อถือของผู้ผลิตบรรจุกัญชาช่วยลดสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาทต่อเดือน และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ระหว่าง 30,001- 60,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านสินค้าส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้น

ปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค ซึ่งมีผลในระดับมาก

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสินค้าส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่มีผลในระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค ปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ซึ่งมีคุณสมบัติในการใช้งานได้เหมือนบรรจุภัณฑ์ทั่วไป ปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



ตารางที่ 45 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยและการแปลค่าของปัจจัยด้านราคา (Price) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)

ปัจจัยด้านราคา (Price)	ระยะเวลาในการประกอบการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
ราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง	3.29 (ปานกลาง)	3.06 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)	3.35 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	3.24 (ปานกลาง)
กรณีมีการเปลี่ยนแปลงราคาขาย มีการแจ้งราคาให้ทราบล่วงหน้า	3.02 (ปานกลาง)	2.98 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)	3.07 (ปานกลาง)	3.03 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)
เมื่อแจ้งให้ทราบว่ามีการเปลี่ยนแปลงราคาอนุโลมให้มีการให้ซื้อในราคาเดิมในงวดนั้นก่อนแล้วจึงเปลี่ยนราคาขายในงวดการซื้อถัดไป	2.99 (ปานกลาง)	2.94 (ปานกลาง)	3.69 (มาก)	3.14 (ปานกลาง)	2.84 (ปานกลาง)	3.24 (ปานกลาง)
มีการให้สินเชื่อกำไร	2.87 (ปานกลาง)	2.90 (ปานกลาง)	3.54 (มาก)	2.95 (ปานกลาง)	2.86 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)
ราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพถูกกว่าบรรจุภัณฑ์ทั่วไป	3.00 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	2.89 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)
ราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพใกล้เคียงกับผู้ขายรายอื่น	3.08 (ปานกลาง)	3.12 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	3.02 (ปานกลาง)	3.31 (ปานกลาง)
สามารถต่อรองราคาได้ หากซื้อในปริมาณมาก หรือหากทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า	3.21 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	3.21 (ปานกลาง)
ไม่มีการมัดจำล่วงหน้าในการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม	3.04 (ปานกลาง)	2.94 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)	3.23 (ปานกลาง)	2.91 (ปานกลาง)	3.03 (ปานกลาง)
มีส่วนลดเงินสด (ในกรณีซื้อเป็นเงินสด)	3.07 (ปานกลาง)	2.88 (ปานกลาง)	3.54 (มาก)	3.18 (ปานกลาง)	2.91 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.06</b> (ปานกลาง)	<b>2.99</b> (ปานกลาง)	<b>3.51</b> (มาก)	<b>3.16</b> (ปานกลาง)	<b>2.97</b> (ปานกลาง)	<b>3.15</b> (ปานกลาง)

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 =น้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.50-2.49 =น้อย ค่าเฉลี่ย 2.50-3.49 =ปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.50-4.49 =มาก ค่าเฉลี่ย 4.50-5.00 =มากที่สุด

จากตารางที่ 45 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาอยู่ในระดับปานกลาง แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบกิจการของธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่มีผลในระดับมาก ได้แก่ปัจจัยย่อยด้านเมื่อแจ้งให้ทราบว่ามีการเปลี่ยนแปลงราคา อนุโลมให้มีการให้ซื้อในราคาเดิมในงวดนั้นก่อน แล้วจึงเปลี่ยนราคาขายในงวดการซื้อถัดไป ปัจจัยย่อยด้านราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง ปัจจัยย่อยด้านกรณีมีการเปลี่ยนแปลงราคาขาย มีการแจ้งราคาให้ทราบล่วงหน้า ปัจจัยย่อยด้านการให้สินเชื่อการค้า ปัจจัยย่อยด้านไม่มีการมัดจำล่วงหน้าในการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพ และ ปัจจัยย่อยด้านมีส่วนลดเงินสด (ในกรณีซื้อเป็นเงินสด)

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านราคา มีผลในระดับปานกลาง

ตารางที่ 46 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยและการแปลค่าของปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place)	ระยะเวลาในการประกอบการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
มีบริการส่งสินค้าจากผู้ขายบรรจุ ภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการ ร้านค้าแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้า	3.12 (ปานกลาง)	3.15 (ปานกลาง)	3.77 (มาก)	3.16 (ปานกลาง)	3.08 (ปานกลาง)	3.48 (ปานกลาง)
มีบริการขนส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลาย ทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถาน ประกอบการร้านค้าแฟสด เมื่อมีการ สั่งซื้อสินค้าฟรี	3.14 (ปานกลาง)	3.04 (ปานกลาง)	3.77 (มาก)	3.32 (ปานกลาง)	2.89 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)
สถานที่จัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อย สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมหา ได้ง่าย	3.21 (ปานกลาง)	2.88 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.32 (ปานกลาง)	2.84 (ปานกลาง)	3.31 (ปานกลาง)
สถานที่จัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อย สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีที่ จอดรถเพียงพอ	3.19 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.28 (ปานกลาง)	2.89 (ปานกลาง)	3.34 (ปานกลาง)
จัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทาง ชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมให้ ผู้ประกอบการร้านค้าแฟสดได้ตรง เวลานัดหมาย	3.22 (ปานกลาง)	3.02 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)	3.03 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)
จัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทาง ชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่ สั่งซื้อ	3.16 (ปานกลาง)	3.15 (ปานกลาง)	3.69 (มาก)	3.21 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)	3.55 (มาก)
กระบวนการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อย สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมไม่ ยุ่งยาก	3.12 (ปานกลาง)	3.04 (ปานกลาง)	3.69 (มาก)	3.21 (ปานกลาง)	2.97 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place)	ระยะเวลาในการประกอบกิจการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
สามารถสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลาย ทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้ทุกวัน	3.34 (ปานกลาง)	3.17 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.37 (ปานกลาง)	3.13 (ปานกลาง)	3.52 (มาก)
สามารถสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลาย ทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้หลาย ช่องทาง เช่น ทางโทรศัพท์/โทรสาร/ อินเทอร์เน็ต/ตัวแทนจำหน่าย	3.19 (ปานกลาง)	3.21 (ปานกลาง)	3.08 (ปานกลาง)	3.28 (ปานกลาง)	3.03 (ปานกลาง)	3.34 (ปานกลาง)
มีเอกสารของระบบจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ชัดเจน ถูกต้อง ครบถ้วน	2.93 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	3.31 (ปานกลาง)	3.12 (ปานกลาง)	2.77 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)
ไม่มีระยะเวลาในการรอคอยบรรจุ ภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อมจากผู้ขายบรรจุภัณฑ์ย่อย สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึง ผู้ประกอบการร้านกาแฟสดนาน	3.07 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.25 (ปานกลาง)	2.89 (ปานกลาง)	3.31 (ปานกลาง)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.15</b> (ปานกลาง)	<b>3.06</b> (ปานกลาง)	<b>3.50</b> (มาก)	<b>3.25</b> (ปานกลาง)	<b>2.96</b> (ปานกลาง)	<b>3.38</b> (ปานกลาง)

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 =น้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.50-2.49 =น้อย ค่าเฉลี่ย 2.50-3.49 =ปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.50-4.49 =มาก ค่าเฉลี่ย 4.50-5.00 =มากที่สุด

จากตารางที่ 46 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5- 10 ปี และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ในระดับปานกลาง ยกเว้นปัจจัยย่อยด้านมีบริการส่งสินค้าจากผู้ขายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการร้านกาแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้า ปัจจัยย่อยด้านมีบริการขนส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการร้านกาแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าฟรี ปัจจัยย่อยด้านจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่สั่งซื้อ ปัจจัยย่อยด้านกระบวนการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมไม่ยุ่งยาก และปัจจัยย่อยด้านจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมให้ผู้ประกอบการร้านกาแฟสดได้ตรงเวลานัดหมาย ที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญมีผลในระดับมาก

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ในระดับปานกลาง ยกเว้นปัจจัยย่อยด้านมีบริการจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่สั่งซื้อ และปัจจัยย่อยด้านสามารถสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้ทุกวัน ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับมาก

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai oil lamp (Lampang) with a flame. The entire emblem is surrounded by a circular border containing the university's name in Thai script at the top and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in English at the bottom. There are decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**ตารางที่ 47** แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยและการแปลค่าของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบการของธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	ระยะเวลาในการประกอบการของ ธุรกิจ			รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการ ขายกาแฟสด) (รายได้จากการขายกาแฟสด)		
	น้อยกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10 ปี	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,001- 60,000 บาท	มากกว่า 60,000 บาท
มีการส่งเสริมการขายบรรจุภัณฑ์ย่อย สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น ลด แลก แจก แถม	2.84 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	2.72 (ปานกลาง)	3.07 (ปานกลาง)
มีส่วนลดพิเศษหากซื้อบรรจุภัณฑ์ ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ประจำ หรือปริมาณมาก	2.94 (ปานกลาง)	3.12 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	2.88 (ปานกลาง)	3.24 (ปานกลาง)
หากมีปัญหาในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ สาเหตุมาจากการผลิตผู้ประกอบการ สามารถเปลี่ยนสินค้าและ/หรือ คืน สินค้าได้	3.15 (ปานกลาง)	3.17 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)	3.32 (ปานกลาง)	2.98 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)
มีโฆษณาสินค้าบรรจุภัณฑ์ย่อยสลาย ทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผ่านสื่อ ต่างๆ เช่น วิทยุ/โทรทัศน์/แผ่นพับ ประชาสัมพันธ์	2.72 (ปานกลาง)	2.83 (ปานกลาง)	3.08 (ปานกลาง)	3.04 (ปานกลาง)	2.53 (ปานกลาง)	2.86 (ปานกลาง)
พนักงานขาย มีอรรถยาศีติ พุดจา ไพเราะ สามารถชักจูงให้ซื้อสินค้าได้	3.13 (ปานกลาง)	3.08 (ปานกลาง)	3.15 (ปานกลาง)	3.19 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)	3.21 (ปานกลาง)
พนักงานขายสามารถให้ข้อมูล เกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม ได้อย่างมืออาชีพ	3.01 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	3.09 (ปานกลาง)	2.89 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>2.96</b> (ปานกลาง)	<b>3.03</b> (ปานกลาง)	<b>3.33</b> (ปานกลาง)	<b>3.15</b> (ปานกลาง)	<b>2.83</b> (ปานกลาง)	<b>3.16</b> (ปานกลาง)

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 =น้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.50-2.49 =น้อย ค่าเฉลี่ย 2.50-3.49 =ปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.50-4.49 =มาก ค่าเฉลี่ย 4.50-5.00 =มากที่สุด

จากตารางที่ 47 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5- 10 ปี และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดส่วนใหญ่ในระดับปานกลาง ยกเว้น ได้แก่ปัจจัยด้านหากมีปัญหาในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่สาเหตุมาจากการผลิตผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนสินค้าและ/หรือ คีนสินค้าได้ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญในระดับมาก

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลในระดับปานกลาง

#### อภิปรายผล

จากผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สามารถอภิปรายผลตามแนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องได้ดังนี้

**แนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อขององค์กร (Organization Buying Behavior)**

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อขององค์กรเรียงตามลำดับความสำคัญได้แก่ ด้านปัจจัยภายในองค์กรเป็นอันดับแรก รองลงมา คือปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม และปัจจัยระหว่างบุคคลเป็นลำดับสุดท้าย ตามแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อขององค์กร (Organization Buying Behavior) Philip Kotler (2000) กล่าวว่า ในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าหรือบริการ ผู้ซื้อที่เป็นตลาดอุตสาหกรรมต้องมีการตัดสินใจซื้ออย่างมีเหตุมีผล และจะต้องมีการพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจ สามารถนำผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อขององค์กร มาอภิปราย ได้ดังนี้

#### ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม มีผลในระดับปานกลาง ปัจจัยย่อยที่มีผลสูงสุด คือปัจจัยย่อยด้านจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน และปัจจัยด้านนโยบาย

ภาครัฐบาลที่มีต่อการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ /สภาวะโลกร้อน จากการศึกษาพบว่าแต่ ละองค์การให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมแตกต่างกันขึ้นอยู่กับลักษณะธุรกิจนั้น ซึ่ง สอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อขององค์การด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Factors) ซึ่งเป็นการให้ความสำคัญต่อสถานการณ์และสิ่งแวดล้อมภายใต้หลักการ ทางเศรษฐศาสตร์ โดยจะติดตามอย่างใกล้ชิดในปัจจัยที่จะกระทบกับองค์การของตนเอง เกี่ยวกับ เทคโนโลยี กฎหมายการเมือง ความเคลื่อนไหวของคู่แข่ง และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

#### **ปัจจัยภายในองค์กร**

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญกับปัจจัยภายในองค์กร มีผล ในระดับปานกลาง ปัจจัยย่อยที่มีผลสูงสุด คือปัจจัยย่อยด้านปัจจัยด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของ บรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านค้าแพสด จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบ แบบสอบถามมีตัวกำหนดลักษณะเฉพาะขององค์กรที่แตกต่างกันไป สอดคล้องกับแนวคิด เกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อขององค์การด้านปัจจัยภายในองค์กร (Organizational Factors) ซึ่งเป็นตัวกำหนดลักษณะเฉพาะองค์กรเกี่ยวกับการซื้อ เช่น วัตถุประสงค์ นโยบาย ขั้นตอนการดำเนินงาน โครงสร้างองค์กร และระบบที่เกี่ยวข้อง

#### **ปัจจัยระหว่างบุคคล**

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญกับปัจจัยระหว่างบุคคล มีผลใน ระดับปานกลาง ปัจจัยย่อยที่มีผลสูงสุด คือปัจจัยย่อยด้านมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและเป็นไป อย่างต่อเนื่องระหว่างตัวแทนจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมกับผู้มีหน้าที่ จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้านค้าแพสด จากผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต่าง ให้ความสำคัญกับปัจจัยระหว่างบุคคลด้านความสัมพันธ์ที่ดีและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นผู้ขายจึง มีความจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะและความสัมพันธ์ระหว่างบุคลากรที่จะเป็น ประโยชน์ในการขายในการเสนอขายสินค้า ตามแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจ ซื้อขององค์การด้านปัจจัยระหว่างบุคคล (Interpersonal Factors) ที่กล่าวว่าข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะ และความสัมพันธ์ระหว่างบุคลากรจะเป็นประโยชน์ต่อนักการตลาดในการขายในการเสนอขาย สินค้าอย่างมาก

#### **แนวคิดส่วนประสมทางการตลาด**

จากแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ศิริวรรณ เสรวีรัตน์ และคณะ (2546) ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด สามารถนำผลการศึกษามาอภิปรายเชื่อมโยงกับแนวคิดดังกล่าวได้ดังนี้



### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถามมีผลในระดับปานกลาง โดยที่ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาที่ไพศรี กลัดสำเนียง (2551) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉลากติดบรรจุภัณฑ์แบบสติ๊กเกอร์ของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรปราการ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยย่อยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากได้แก่ จำนวนหรือชนิดของฉลากบรรจุภัณฑ์ตรงตามที่ตั้งชื่อ และคุณภาพของฉลากบรรจุภัณฑ์ เช่น ด้านความสวยงาม ความคงทนและแบบผลิตภัณฑ์ แสดงให้เห็นว่าลักษณะธุรกิจต่างกันส่งผลให้การตัดสินใจเลือกซื้อขององค์กรต่างกัน การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ลักษณะธุรกิจเป็นการประกอบธุรกิจด้านสินค้าอุปโภคบริโภคดังนั้นจึงให้ความสำคัญด้านการที่บรรจุภัณฑ์มีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภคเป็นลำดับแรก

### ปัจจัยด้านราคา

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ตอบแบบสอบถาม มีผลอยู่ในระดับปานกลาง โดยที่ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพัชรี ดวงแสงทอง (2546) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อความต้องการใช้ภาชนะบรรจุย่อยสลายได้ทางชีวภาพจากมันสำปะหลังของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงราย พบว่าการเปลี่ยนแปลงของราคามีอิทธิพลในเชิงลบต่อความต้องการใช้ภาชนะบรรจุย่อยสลายได้ทางชีวภาพจากมันสำปะหลัง ทั้งนี้เนื่องจาก หากราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเปลี่ยนแปลงบ่อยจะส่งผลต่อวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ตอบแบบสอบถามนั่นเอง ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ พงศ์พันธุ์ อุดมธนภัทร (2550) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่องพฤติกรรมการซื้อเมล็ดกาแฟคั่วของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยที่ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญสูงสุดคือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า

### ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ตอบแบบสอบถาม มีผลอยู่ในระดับปานกลาง โดยที่ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สามารถส่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้ทุกวัน มีผลในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของไพศรี กลัดสำเนียง (2551) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉลากติดบรรจุภัณฑ์แบบสติ๊กเกอร์ของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรปราการ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก ได้แก่ ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า และสามารถติดต่อได้สะดวก (โทรศัพท์, อินเทอร์เน็ต, โทรสาร) ทั้งนี้เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมส่วนใหญ่มีแผนการส่งซื้อบรรจุภัณฑ์เมื่อหมดสต็อก ดังนั้นการที่สามารถส่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้ทุกวัน จึงเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่ง

### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ของผู้ตอบแบบสอบถาม มีผลอยู่ในระดับปานกลาง โดยที่ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ หากมีปัญหาในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่สาเหตุมาจากการผลิต ผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนสินค้าและ/หรือ คืนสินค้าได้ ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของไพศรี กลัดสำเนียง (2551) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉลากติดบรรจุภัณฑ์แบบสติ๊กเกอร์ของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรปราการ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยระดับมาก ได้แก่ พนักงานขายมีความรู้ ความสามารถในการให้คำแนะนำและสามารถให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าได้เสมอ และพนักงานขายมีมนุษยสัมพันธ์ดี ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมยังมีความกังวลในเรื่องความสะดวกปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค และความทนทานเมื่อเทียบกับบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป

## ข้อค้นพบ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมของผู้ประกอบการร้านอาหารแฟสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีข้อค้นพบดังนี้

5.3.1 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มียอดการซื้อบรรจุภัณฑ์ไม่เกิน 50,000 ต่อเดือน โดยมีความถี่ในการซื้อบรรจุภัณฑ์ 1-3 ครั้งต่อปี และจัดซื้อบรรจุภัณฑ์กับผู้ผลิตหรือแหล่งจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ จำนวน 2-3 ราย

5.3.2 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับทราบแหล่งข้อมูลของบรรจุภัณฑ์จากคำแนะนำของผู้อื่น และลำดับถัดไปคือทางอินเทอร์เน็ต และพนักงานที่เข้าไปเสนอขายที่ร้านค้า

5.3.3 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน และ นโยบายภาครัฐบาลที่มีต่อการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน และกระแสนิยมในการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม นั้นแสดงให้เห็นแนวโน้มว่า หากมีจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดให้ความสำคัญด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อนมากขึ้น อีกทั้งได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลในการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน อย่างจริงจังมากขึ้นก็จะส่งผลให้ตลาดด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมเติบโตมากขึ้นด้วย

5.3.4 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 และมีระยะเวลาในการ มากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ด้านจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน มีผลในระดับมาก ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ มากกว่า 10 ปี ยังให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านนโยบายภาครัฐบาลที่มีต่อการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน มีผลในระดับมาก แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี และมีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 ปี ซึ่งให้ความสำคัญระดับปานกลาง

5.3.5 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี และมีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจระหว่าง 5-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กร ด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านอาหาร แฟสด มีผลในระดับมาก ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง แต่ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า

10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านผู้บริหาร/เจ้าของ ร้านกาแฟสดกำหนดวัตถุประสงค์/มีนโยบายในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการบรรจุสินค้า มีผลในระดับมาก ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5- 10 ปี ซึ่งให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

5.3.6 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจระหว่าง 5-10 ปี และ มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยระหว่างบุคคล ในระดับปานกลางทุกปัจจัย

5.3.7 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 และมีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค มีผลในระดับมาก ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง และ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ยังให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป ปัจจัยย่อยด้านมีมาตรฐานการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง ปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ซึ่งมีคุณสมบัติในการทำงานได้เหมือนบรรจุภัณฑ์ทั่วไป และปัจจัยย่อยด้านชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม มีผลในระดับมาก ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี และมีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5- 10 ปี ซึ่งให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

5.3.8 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา มีผลในระดับมาก ได้แก่ ราคาขายของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง ปัจจัยย่อยด้านกรณีมีการเปลี่ยนแปลงราคาขาย มีการแจ้งราคาให้ทราบล่วงหน้า ปัจจัยย่อยด้านเมื่อแจ้งให้ทราบว่ามีการเปลี่ยนแปลงราคา อนุโลมให้มีการให้ซื้อในราคาเดิมในงวดนั้นก่อน แล้วจึงเปลี่ยนราคาขายในงวดการซื้อถัดไป ปัจจัยย่อยด้านการให้สินเชื่อการค้า ปัจจัยย่อยด้านไม่มีการมัดจำล่วงหน้าในการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพ และ ปัจจัยย่อยด้านมีส่วนลดเงินสด (ในกรณีซื้อเป็นเงินสด) ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ น้อยกว่า 5 ปี และ 5- 10 ปี ซึ่งให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

5.3.9 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ในระดับมาก ได้แก่ การมีบริการส่งสินค้าจากผู้ขายบรรจุ

ภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการร้านค้าแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้า ปัจจัยย่อยด้านมีบริการขนส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการร้านค้าแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าฟรี ปัจจัยย่อยด้านจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมให้ผู้ประกอบ การร้านค้าแฟสดได้ตรงเวลานัดหมาย ปัจจัยย่อยด้านจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่สั่งซื้อ ปัจจัยย่อยด้านกระบวนการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมไม่ยุ่งยาก ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี และ 5- 10 ปี ซึ่งให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

5.3.10 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลในระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านหากมีปัญหาในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่สาเหตุมาจากการผลิตผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนสินค้าและ/หรือ คืนสินค้าได้ ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี และมีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5- 10 ปี ซึ่งให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

5.3.11 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม มีผลในระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท ซึ่งให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

5.3.12 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กร ด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านค้าแฟสด มีผลในระดับมาก

5.3.13 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคล มีผลในระดับปานกลาง

5.3.14 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัย

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค มีผลในระดับมาก

5.3.15 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพ เพื่อสิ่งแวดล้อมมีความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป และปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ซึ่งมีคุณสมบัติในการใช้งานได้เหมือนบรรจุภัณฑ์ทั่วไป มีผลในระดับมาก ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท ซึ่งให้ความสำคัญมีผลในระดับปานกลาง

5.3.16 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา มีผลในระดับปานกลาง

5.3.17 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ด้านจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่สั่งซื้อ และปัจจัยย่อยด้านสามารถสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้ทุกวัน มีผลในระดับมาก ต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท ซึ่งให้ความสำคัญมีผลในระดับปานกลาง

5.3.18 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลในระดับปานกลาง

#### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม สามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการวางกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย จำแนกตามระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ และรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ได้ดังนี้

### ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับมาก ต่อปัจจัยภายในองค์กรด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุกภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด

ผู้ผลิตบรรจุกภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรคำนึงถึงวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุกภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านกาแฟสดในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี ถือได้ว่าเป็นระยะเวลาเริ่มต้นของธุรกิจซึ่งจัดอยู่ในช่วง Question Marks ตามแนวคิดในการประเมินธุรกิจ BCG Matrix ถือเป็นแก่ธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดต่ำในตลาดที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูง ธุรกิจกำไรน้อย ความสามารถในการแข่งขันยังต่ำ ดังนั้นผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี จะให้ความสำคัญกับวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุกภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรอย่างมาก ซึ่งหากทางร้านค้าใช้บรรจุกภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมแล้วทำให้เกิดผลกระทบต่อต้นทุนด้านบรรจุกภัณฑ์ที่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับการใช้บรรจุกภัณฑ์ทั่วไป อาจเป็นเหตุผลที่ไม่จูงใจให้ใช้บรรจุกภัณฑ์นี้ได้ ดังนั้นผู้ผลิตบรรจุกภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมควรกำหนดราคาของบรรจุกภัณฑ์ตามตลาด คือการกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด โดยควรกำหนดราคาใกล้เคียงกับบรรจุกภัณฑ์พลาสติกทั่วไป เพื่อเป็นสิ่งจูงใจและตอบสนองวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุกภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี

### ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 ปี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 ปี ให้ความสำคัญในระดับมาก ต่อปัจจัยย่อยด้านจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน ปัจจัยย่อยด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุกภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด และด้านบรรจุกภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุกอาหารเพื่อการบริโภค

ผู้ผลิตบรรจุกภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรนำเสนอข้อดีด้านการช่วยรักษาสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ และสามารถช่วยลดสภาวะโลกร้อน ลักษณะเด่นของบรรจุกภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการสามารถย่อยสลายทางชีวภาพได้ภายหลังการใช้งานเพียง 45 วัน และเน้นกลยุทธ์ด้านคุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์เรื่องความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุกอาหารเพื่อการบริโภค อาจนำผลการทดลองหรืองานวิจัยที่เชื่อถือได้เพื่อรับรองความปลอดภัยในการใช้บรรจุกภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม หรือการมีมาตรฐานรับรองจากกระทรวงอุตสาหกรรมและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอื่น ก็จะสามารสรสร้างเชื่อมั่นในการใช้ให้กับ

ผู้ประกอบการร้านกาแฟสดได้ นอกจากนั้นควรเน้นการนำเสนอราคาที่ตอบสนองกับวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรว่า ต้นทุนในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพไม่แตกต่างจากการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกทั่วไป เพื่อตอบสนองด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 5-10 ปี

**ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี**

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมาก ต่อบัจจัยย่อยด้านจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน บัจจัยย่อยด้านนโยบายภาครัฐบาลที่มีต่อการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน

ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรนำเสนอข้อดีด้านการช่วยรักษาสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ และสามารถช่วยลดสภาวะโลกร้อน ลักษณะเด่นของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการสามารถย่อยสลายทางชีวภาพได้ภายหลังการใช้งานเพียง 45 วัน และนำเสนอมาตรการของภาครัฐบาลที่มีต่อการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ / สภาวะโลกร้อนประกอบในการนำเสนอสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อบัจจัยภายในองค์กรในระดับมาก ต่อบัจจัยย่อยด้านผู้บริหาร/เจ้าของร้านกาแฟสดกำหนดวัตถุประสงค์/มีนโยบายในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการบรรจุสินค้า

ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดโดยใช้พนักงานเสนอขายที่มีอรรถยาศัยดี พูดจาไพเราะ สามารถชักจูงให้ซื้อสินค้าได้ เสนอผลิตภัณฑ์ต่อผู้บริหาร/เจ้าของโดยตรง โดยนำเสนอเป็นประจำประมาณ 1-3 ครั้งต่อปีซึ่งเท่ากับความถี่ในการจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด เนื่องจากผู้บริหาร/เจ้าของเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดวัตถุประสงค์/มีนโยบายในการใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการบรรจุสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ต่อบัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค บัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป บัจจัยย่อยด้านมีมาตรฐานการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง บัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ซึ่งมีคุณสมบัติในการใช้งานได้



เหมือนบรรจุกัญท์ทั่วไป และปัจจัยย่อยด้านชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตบรรจุกัญท์ย่อย สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม

ผู้ผลิตบรรจุกัญท์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรเน้นกลยุทธ์ด้านคุณภาพที่ดี ของผลิตภัณฑ์เรื่องความปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค อาจนำผลการ ทดลองหรืองานวิจัยที่เชื่อถือได้ในการรับรองความปลอดภัยของบรรจุกัญท์ย่อยสลายทางชีวภาพ เพื่อสิ่งแวดล้อม หรือการมีมาตรฐานรับรองจากกระทรวงอุตสาหกรรมมาตรฐานรับรองและ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องอื่น ในการใช้บรรจุอาหารมาประกอบก็จะสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการใช้ ให้กับผู้ประกอบการได้ อีกทั้งควรนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับบรรจุกัญท์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อมในเรื่องมีความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุกัญท์ปกติทั่วไป ข้อมูลด้าน มาตรฐานการผลิตบรรจุกัญท์ที่ได้รับการรับรอง และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตบรรจุกัญท์ย่อย สลายทางชีวภาพซึ่งทำให้มีคุณสมบัติในการใช้งานได้เหมือนบรรจุกัญท์ทั่วไป นอกจากนี้ควร นำเสนอข้อมูลด้านชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตบรรจุกัญท์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ สิ่งแวดล้อมในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อ ปัจจัยด้านราคาในระดับมาก ต่อปัจจัยย่อยด้านราคาขายของบรรจุกัญท์ย่อยสลายทางชีวภาพไม่ค่อย เปลี่ยนแปลง ปัจจัยย่อยด้านกรณีมีการเปลี่ยนแปลงราคาขาย มีการแจ้งราคาให้ทราบล่วงหน้า ปัจจัย ย่อยด้านเมื่อแจ้งให้ทราบว่ามีการเปลี่ยนแปลงราคา อนุโลมให้มีการให้ซื้อในราคาเดิมในงวดนั้น ก่อน แล้วจึงเปลี่ยนราคาขายในงวดการซื้อถัดไป ปัจจัยย่อยด้านการให้สินเชื่อการค้า ปัจจัยย่อยด้าน ไม่มีการมัดจำล่วงหน้าในการสั่งซื้อบรรจุกัญท์ย่อยสลายทางชีวภาพ และ ปัจจัยย่อยด้านมีส่วนลด เงินสด (ในกรณีซื้อเป็นเงินสด)

ผู้ผลิตบรรจุกัญท์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรเน้นกลยุทธ์ด้านราคาที่ไม่ ค่อยเปลี่ยนแปลง หากมีการเปลี่ยนแปลงราคาขาย ต้องมีการแจ้งราคาให้ทราบล่วงหน้า และเมื่อแจ้ง ให้ทราบว่ามีการเปลี่ยนแปลงราคา อนุโลมให้มีการให้ซื้อในราคาเดิมในงวดนั้นก่อน แล้วจึงเปลี่ยน ราคาขายในงวดการซื้อถัดไป เนื่องจากหากมีการเปลี่ยนแปลงราคาก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนด้าน บรรจุกัญท์ของผู้ประกอบการร้านค้าแฟสดนั่นเอง ส่วนการให้สินเชื่อการค้า การไม่มีการมัดจำ ล่วงหน้าในการสั่งซื้อบรรจุกัญท์ย่อยสลายทางชีวภาพ และการมีส่วนลดเงินสด (ในกรณีซื้อเป็น เงินสด) ก็จะเป็นเครื่องมือช่วยในการส่งเสริมการขายได้มากขึ้น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญต่อ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมาก ต่อปัจจัยย่อยด้าน การมีบริการส่งสินค้าจากผู้ขายบรรจุกัญท์ ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการร้านค้าแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้า

ปัจจัยย่อยด้านมีบริการขนส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการ  
 ร้านกาแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าฟรี ปัจจัยย่อยด้านจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ  
 สิ่งแวดล้อมให้ผู้ประกอบการร้านกาแฟสดได้ตรงเวลานัดหมาย ปัจจัยย่อยด้านจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อย  
 สลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่สั่งซื้อ ปัจจัยย่อยด้านกระบวนการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์  
 ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมไม่ยุ่งยาก ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ  
 สิ่งแวดล้อม ควรออกแบบกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายสินค้าให้มีการบริการส่งสินค้าจากผู้ขายบรรจุ  
 ภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการร้านกาแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อ  
 สินค้า หรือมีบริการขนส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมถึงสถานประกอบการ  
 ร้านกาแฟสด เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าฟรี โดยจัดส่งได้ตรงเวลานัดหมายและตามปริมาณที่สั่งซื้อ  
 นอกจากนั้นด้านกระบวนการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมก็ไม่ควรยุ่งยาก  
 เพื่อตอบสนองได้ตรงกับความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ  
 มากกว่า 10 ปี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี ให้ความสำคัญ  
 ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมาก ต่อปัจจัยย่อยด้านหากมีปัญหาในการใช้บรรจุภัณฑ์  
 ที่สาเหตุมาจากการผลิตผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนสินค้าและ/หรือ คีนสินค้าได้

ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรกำหนดกลยุทธ์ด้านการ  
 ส่งเสริมการตลาดให้มีการรับประกันสินค้า โดยหากมีปัญหาในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่สาเหตุมาจาก  
 การผลิตให้สามารถเปลี่ยนสินค้าและ/หรือ คีนสินค้าได้ ทั้งนี้อาจมีสาเหตุมาจากผู้ตอบ  
 แบบสอบถามยังมีความกังวลในเรื่องคำนึงถึงความสะอาดปลอดภัยและความทนทานเมื่อเทียบกับ  
 บรรจุภัณฑ์ทั่วไปของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการใช้บรรจุอาหารเพื่อ  
 การบริโภคดังนั้นจึงให้ความสำคัญต่อการรับประกันสินค้าและสามารถเปลี่ยนหรือคีนสินค้าในกรณีที่  
 มีสาเหตุมาจากการผลิต นอกจากนั้นการให้ทดลองใช้สินค้าก่อน การมีผลิตภัณฑ์จริงให้ผู้ประกอบ  
 กับการตัดสินใจซื้อ การทำโปรโมชั่นร่วมกับสินค้าอื่นเพื่อให้ทดลองใช้ฟรี ก็ช่วยเพิ่มกระตุ้นการซื้อ  
 และเพิ่มความเชื่อมั่นและเพิ่มการรับรู้ในเรื่องความสะอาดปลอดภัยและความทนทานเมื่อเทียบกับ  
 บรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไปได้อีกทางหนึ่ง

**รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท**

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน  
 30,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับมาก ต่อปัจจัยภายในองค์การด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผล  
 ต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด และปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อ  
 สิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค

ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรคำนึงถึงวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านค้าแปสดในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากปริมาณกำไรโดยส่วนมากจะเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับยอดขาย ดังนั้นผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาทซึ่งเป็นช่วงของรายได้ต่ำสุด จะให้ความสำคัญกับวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรอย่างมาก ซึ่งหากทางร้านค้าใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมแล้วทำให้เกิดผลกระทบต่อต้นทุนด้านบรรจุภัณฑ์ที่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับการใช้บรรจุภัณฑ์ทั่วไป อาจเป็นเหตุผลที่ไม่จูงใจให้ใช้บรรจุภัณฑ์นี้ ดังนั้นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมควรกำหนดราคาของบรรจุภัณฑ์ตามตลาด คือการกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) ไม่เกิน 30,000 บาท **รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท**

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับมาก ต่อบัจจยย่อยด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านค้าแปสด และบัจจยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค

ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรคำนึงถึงวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านค้าแปสดในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากปริมาณกำไรโดยส่วนมากจะเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับยอดขาย จากผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) 30,001-60,000 บาท ให้ความสำคัญกับวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรไม่ผลในระดับมาก ซึ่งหากทางร้านค้าใช้บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมแล้วทำให้เกิดผลกระทบต่อต้นทุนด้านบรรจุภัณฑ์ที่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับการใช้บรรจุภัณฑ์ทั่วไป อาจเป็นเหตุผลที่ไม่จูงใจให้ใช้บรรจุภัณฑ์นี้ ดังนั้นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมควรกำหนดราคาของบรรจุภัณฑ์ตามตลาด คือการกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด โดยควรกำหนดราคาใกล้เคียงกับบรรจุภัณฑ์พลาสติกทั่วไป เพื่อเป็นสิ่งจูงใจและตอบสนองวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไร และเน้นกลยุทธ์ด้านคุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์เรื่องความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค อาจนำผลการทดลองหรืองานวิจัยที่เชื่อถือได้ในเรื่องการรับรองความปลอดภัยของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม หรือการมีมาตรฐานรับรองจากกระทรวงอุตสาหกรรมหรือหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง มาประกอบในการเสนอขายผลิตภัณฑ์ก็จะสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการใช้ให้กับผู้ประกอบการได้อีกระดับหนึ่ง

รายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับมาก ต่อปัจจัยย่อยด้านจำนวนผู้บริโภคกาแฟสดในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ที่สนใจด้านสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ/สภาวะโลกร้อน ปัจจัยย่อยด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด ปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความสะอาดปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค ปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมมีความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป และ ปัจจัยย่อยด้านบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ซึ่งมีคุณสมบัติในการใช้งานได้เหมือนบรรจุภัณฑ์ทั่วไป ปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่าย ด้านจัดส่งบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่สั่งซื้อ และ ปัจจัยย่อยด้านสามารถสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้ทุกวัน

ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม ควรนำเสนอข้อดีด้านการช่วยรักษาสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ และสามารถช่วยลดสภาวะโลกร้อน ลักษณะเด่นของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในการสามารถย่อยสลายทางชีวภาพได้ภายหลังการใช้งานเพียง 45 วัน

และเน้นกลยุทธ์ด้านคุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์เรื่องความปลอดภัยในการใช้บรรจุอาหารเพื่อการบริโภค อาจนำผลการทดลองหรืองานวิจัยที่เชื่อถือได้ในการรับรองความปลอดภัยของบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อม หรือการมีมาตรฐานรับรองจากกระทรวงอุตสาหกรรมในการใช้บรรจุอาหารมาประกอบก็จะสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการใช้ให้กับผู้ประกอบการได้อีกทั้งควรนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมในเรื่องมีความทนทานเทียบเท่า หรือเหนือกว่าบรรจุภัณฑ์ปกติทั่วไป ข้อมูลด้านมาตรฐานการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์ย่อยสลายทางชีวภาพซึ่งทำให้มีคุณสมบัติในการใช้งานได้เหมือนบรรจุภัณฑ์ทั่วไป

กลยุทธ์ด้านราคาควรเน้นการนำเสนอราคาที่ตอบสนองกับวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรว่า ไม่แตกต่างจากการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกทั่วไปที่มีจำหน่ายในท้องตลาดเพื่อตอบสนองด้านวัตถุประสงค์ด้านต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อกำไรของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจ (รายได้จากการขายกาแฟสด) มากกว่า 60,000 บาท

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย ควรเน้นการนำเสนอความสามารถในการจัดส่งบรรจุภัณฑ์  
ย่อยสลายทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมตามปริมาณที่สั่งซื้อ และสามารถสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ย่อยสลาย  
ทางชีวภาพเพื่อสิ่งแวดล้อมได้ทุกวัน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved