



กลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจมะนาวนิ้วมือกรณีศึกษาของ

คุณสมเจตน์ พิมพ์ทอง กรุงเทพมหานคร

จินต์จุฑา นวตกุลพิสิษฐ์¹, ณัฐนิชา แสนอุ้ม¹ และเกตุวดี สมบูรณ์ทวี^{2*}

Business Strategy of a Finger Lime: A case study of Somjet Pimthong, Bangkok

Jinjuta Navatrakulpisit¹, Natnicha Saenum¹ and Kedwadee Sombultawe²

¹ สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร จังหวัดเพชรบุรี 76120

² อาจารย์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร 76120

¹ Student in Marketing Major, Faculty of Management Science, Silpakorn University 76120

² Lecturer, Faculty of Management Science, Silpakorn University 76120

*Corresponding author. E-mail: jin_playja@hotmail.com

บทคัดย่อ

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจมะนาวนิ้วมือและเพื่อเผยแพร่กลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจมะนาวนิ้วมือให้แก่เกษตรกร เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก ผลการศึกษาพบว่าคุณสมเจตน์ พิมพ์ทอง มองเห็นความทุกข์ยากของเกษตรกรชาวไทย จึงต้องการเผยแพร่ความรู้ด้านมะนาวนิ้วมือ รวมถึงกลยุทธ์การเพาะพันธุ์และวิธีการดูแลรักษาควบคู่กับกลยุทธ์ทางการตลาดโดยนำผลที่ได้มาวิเคราะห์อ้างอิงจากทฤษฎีหลักการตลาด 4P's (Marketing Mix) เพื่อให้เกษตรกรเกิดความสนใจนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์และต่อยอดทางความคิด เพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้น สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไปในอนาคตและช่วยลดการนำเข้าจากต่างประเทศ ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่าควรส่งเสริมการเพาะพันธุ์มะนาวนิ้วมือให้แก่เกษตรกรเพราะจะทำให้เกษตรกรมีคุณภาพชีวิตที่ดี

คำสำคัญ: กลยุทธ์การดำเนินงาน , มะนาวนิ้วมือ , มะนาวคาเวียร์

Abstract

This research aimed to study the business strategy of Finger Lime and share the business strategy of Finger Lime to farmers. This qualitative research collected data from in-depth interview method. The result showed that Somjet Pimthong saw the hardship of Thai farmers, so he wanted to publish his knowledge about Finger Lime, the strategy of cultivation and how to look after include marketing strategies by analyzed the result refer from 4P's Marketing Mix. In order to attract the farmers who interested in Finger Lime, brought their knowledge which they received to use and develop, to make the farmers get higher income, can earn a living in future and reduce import from other countries. The result of research showed, we should promoted the cultivation of Finger Lime because the farmer would have a better quality of life.

Keywords: Operation Strategy , Finger Lime , Caviar Lime

บทนำ

เศรษฐกิจในปี 2560 มีแนวโน้มการขยายตัวชะลอลงและการส่งออกสินค้าที่ปรับตัวลดลง มีผลจากเศรษฐกิจในปี 2559 ซึ่งกระทบมาถึงปัจจุบันแต่สถานการณ์สินค้าเกษตร มีการเปลี่ยนแปลงและขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่อง มีการนำนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามาเกี่ยวข้องทำให้มีผลผลิตที่ดีขึ้น ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น โดยการจัดสรรพื้นที่แคบๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และการทำเกษตรแบบพึ่งพาตนเอง ซึ่งการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศหรือสภาพแวดล้อมก็สามารถทำให้การเกษตรมีการเก็บเกี่ยวที่ผันแปร ซึ่งในปีนี้สภาพอากาศที่ดีและปริมาณน้ำที่เพียงพอต่อการเกษตร เช่น อุณหภูมิในแต่ละภูมิภาค



ส่งผลให้การเพาะปลูกได้ผลผลิตที่ต่างกันและกลไกด้านราคาที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละปีนั้นไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยเช่น ภาวะเศรษฐกิจเงินฝืด - เงินเฟ้อ, การนำเข้า-ส่งออกหรือแม้แต่การเมืองภายในและนอกประเทศ ซึ่งล้วนแต่ทำให้ความต้องการนั้นต่างกัน (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2559)

จากการที่ผู้วิจัยได้สำรวจพบปัญหาที่สำคัญคือ การเปิดใจคนให้รับรู้สิ่งใหม่ๆ ของเกษตรกรไทย เนื่องจากเกษตรกรไทยมีแต่ความรู้เปรียบเหมือนเกษตรกร ที่เป็นแก่น้ำที่คว่ำอยู่กลางฝน อธิบายคือ ถึงแม้ฝนจะตกมากแค่ไหน แก้วใบนี้ก็ไม่น้ำฝนเลย รับอะไรใหม่ๆ เข้ามา สิ่งนี้จึงเป็นสิ่งที่ยากที่จะทำให้เกษตรกรยอมที่จะเปิดใจเรียนรู้รับความรู้และสิ่งใหม่ๆ เข้าไป จึงต้องใช้สิ่งดึงดูด เช่น ราคาของมะนาวที่ค่อนข้างสูง ทำให้เกษตรกรเกิดความสนใจเปิดใจรับและอยากเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ โดยการจัดการอบรมเกษตรกรที่ให้ความสนใจในการเพาะพันธุ์มะนาวนิ้วมือ โดยที่เกษตรกรลงทุนเพียงซื้อเมล็ดพันธุ์แล้วได้รับความรู้ในการเพาะพันธุ์มะนาวนิ้วมือเพื่อไปต่อยอดขยายพันธุ์ มะนาวนิ้วมือเป็นพืชที่ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักในเมืองไทย มีราคาต่อลูกค่อนข้างสูง และมีเกษตรกรไทยทำการปลูกขยายพันธุ์มะนาวนิ้วมือยังมีจำนวนน้อย ซึ่งโดยปกติกลุ่มลูกค้านี้จะนำเข้ามะนาวนิ้วมือจากประเทศออสเตรเลียโดยต้องผ่านกระบวนการนำเข้า ทำให้ลูกค้าได้ผลผลิตที่ไม่สดใหม่ตามที่ต้องการ มีการขนส่งที่ล่าช้าได้สินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการและได้รับราคาที่แพง มีความไม่แน่นอนทางด้านราคา ซึ่งเห็นได้ว่าการขยายเพาะพันธุ์มะนาวนิ้วมือในเมืองไทยควรเป็นที่รู้จักมากขึ้นและขยายไปในวงกว้างแก่เกษตรกรไทย (ดลมนัส กาเจ, 2558)

จากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้นนั้นแสดงให้เห็นว่าเศรษฐกิจตกต่ำทำให้เกษตรกรมีรายได้น้อย เกิดความยากลำบากในการใช้ชีวิตจึงควรมีการเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับมะนาวนิ้วมือให้เป็นที่รู้จักและยอมรับมากขึ้นเพราะสามารถเพิ่มรายได้และมะนาวนิ้วมือกำลังได้รับความนิยมจากกลุ่มเกษตรกรในประเทศไทยโดยนำไปปลูกเพื่อจำหน่ายหรือแม้แต่นำมาตกแต่งบ้านเพิ่มความสวยงาม นอกจากนี้เรายังสามารถนำมะนาวนิ้วมือมาประกอบอาหารเมื่อเรารับประทานเข้าไปจะได้รสชาติที่มีความเป็นเอกลักษณ์ของมะนาวนิ้วมือ เนื่องจากเนื้อของมะนาวเป็นลักษณะกลม ขนาดเล็ก คล้ายกับไซปลาเคียว ซึ่งแตกต่างจากมะนาวบ้านเราและสิ่งที่โดดเด่นของมะนาวนิ้วมือคือ สีมะนาว จะแตกต่างออกไปในแต่ละสายพันธุ์ รวมถึงเนื้อของตัวมันด้วยเช่น แดง ชมพู ม่วง น้ำตาล เป็นต้น ด้วยเหตุนี้จึงทำให้มะนาวนิ้วมือมีราคาต่อลูกสูงกว่ามะนาวทั่วไปและเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างมากเช่น โรงแรม ร้านอาหาร รีสอร์ท ภัตตาคาร (รายการคิดนอกกรอบ, 2558)

ดังนั้นผู้วิจัยได้เลือกกลยุทธ์การดำเนินงานของธุรกิจมะนาวนิ้วมือในการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์คุณสมเจตน์ พิมพ์ทอง ผู้ริเริ่มในการปลูกและขยายพันธุ์มะนาวนิ้วมือในพื้นที่อากาศเมืองไทยซึ่งมีอากาศที่ร้อนเพื่อศึกษาแนวทางรูปแบบและกลยุทธ์ในการดำเนินงานมะนาวนิ้วมือได้อย่างถูกต้อง ซึ่งเทคนิคและวิธีการต่างๆจะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรไทยที่ต้องการสร้างรายได้และนำไปประกอบอาชีพต่อไปในอนาคต อีกทั้งยังเป็นการช่วยลดการนำเข้ามะนาวนิ้วมือจากต่างประเทศและผู้ประกอบการที่ต้องการใช้มะนาวนิ้วมือจะได้รับผลผลิตที่สดกว่า มีความแน่นอนด้านราคา การซื้อ-ขายง่ายขึ้น ไม่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การดำเนินธุรกิจมะนาวนิ้วมือ ของคุณสมเจตน์ พิมพ์ทอง ชอยสุขุมวิท 93 เขตบางจาก กรุงเทพฯ
2. เพื่อเผยแพร่รูปกลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจมะนาวนิ้วมือของคุณสมเจตน์ พิมพ์ทอง ชอยสุขุมวิท 93 เขตบางจาก กรุงเทพฯ ให้แก่เกษตรกร

วัตถุประสงค์และวิธีการ

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา การศึกษานี้มีขอบเขตด้านเนื้อหากลยุทธ์ของธุรกิจมะนาวนิ้วมือ รวมถึงแนวทางการความสำเร็จของธุรกิจมะนาวนิ้วมือ โดยการสัมภาษณ์คุณสมเจตน์ พิมพ์ทองและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการซื้อขายมะนาวนิ้วมือ พร้อมทั้งศึกษาข้อมูลจากห้องสมุด หนังสือวารสารและข้อมูลจากเว็บไซต์ต่างๆ



2.ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก ผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key informant) คือ คุณสมเจตน์ พิมพ์ทอง เป็นผู้นำมะนาวนิ้วมือจากออสเตรเลียเข้ามาขายพันธุ์

3.ขอบเขตด้านเวลา เดือนกุมภาพันธ์ 2560 ถึง เดือนเมษายน 2560

4.ขอบเขตด้านสถานที่ ซอยสุขุมวิท 93 เขตบางจาก กรุงเทพฯ 10260

วิธีการดำเนินวิจัย

การวิจัยเรื่องกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจมะนาวนิ้วมือ ของคุณสมเจตน์ พิมพ์ทอง ซอยสุขุมวิท 93 เขตบางจาก กรุงเทพฯ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยอาศัยการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งจะเจาะประเด็นไปที่ผู้ให้ข้อมูลหลักและเอาข้อมูลที่ได้มาเปรียบเทียบหาข้อเท็จจริง สัมภาษณ์จนพอใจกับปัญหานั้นและคอยสังเกตพฤติกรรมของผู้ถูกสัมภาษณ์ การตอบสนองต่อคำถามหรือท่าทางกริยาที่ปฏิบัติเป็นอย่างไร รวมถึงการตอบคำถามที่ชัดเจนและเข้าใจ ระหว่างการสัมภาษณ์นั้นจะสร้างบรรยากาศให้ผ่อนคลายเป็นกันเอง เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ทำให้ได้ข้อมูลที่แปลกใหม่หรือยังไม่มีใครสัมภาษณ์ หลังจากนั้นจะนำข้อมูลที่ได้อภิเคราะห์ หาส่วนที่สำคัญ ตรงประเด็น ถือว่าเป็นการคัดกรองข้อมูล และทำการตรวจสอบโดยการเปรียบเทียบจากแหล่งอ้างอิงต่าง ๆ แล้วจึงนำมาหาข้อสรุปและนำเสนองานวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการทำวิจัยครั้งนี้เรียกว่า “วิจัยเชิงคุณภาพ” ซึ่งเราจะลงพื้นที่จริงเพื่อสัมภาษณ์คุณสมเจตน์ พิมพ์ทองและบุคคลที่เกี่ยวข้องให้ได้ข้อมูลเป็นข้อเท็จจริง โดยเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยมีดังนี้

1. ตัวของผู้ทำวิจัยเอง คือ เป็นหัวใจสำคัญของการทำวิจัย วิจัยจะเกิดขึ้นได้นั้น มาจากปัญหาหรือข้อสงสัยที่ผู้วิจัยอยากศึกษา และผู้วิจัยต้องลงพื้นที่จริง เพื่อต้องการทราบข้อเท็จจริงโดยตรง ซึ่งการเตรียมตัวที่ดีมีส่วนช่วยให้งานวิจัยออกมามีคุณภาพ และผู้วิจัยต้องศึกษางานอย่างละเอียด การกำหนดวัตถุประสงค์ ผลที่จะได้รับการวิจัยนี้หรือแม้แต่วิธีการดำเนินงานเป็นอย่างไร ผู้วิจัยต้องเข้าใจเกี่ยวกับงานวิจัยของตน

2. เครื่องบันทึกเสียง ซึ่งในบางที่ขณะที่เรากำลังทำการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลอยู่นั้น อาศัยการจดบันทึกคงไม่พอ อาจจดบันทึกไม่ครบถ้วนหรือไม่ทัน การบันทึกเสียงก็มีส่วนช่วยให้เราเก็บรายละเอียดของงานได้ดี เพราะบางวิจัยเราไม่สามารถกลับมาสัมภาษณ์ได้ใหม่เพราะผู้ให้ข้อมูลอาจไม่สะดวกหรือติดภารกิจอื่น ๆ ซึ่งทำให้เราดำเนินงานวิจัยต่อไม่ได้

3.แนวคำถาม คือการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ซึ่งเราจะใช้คำถามปลายเปิดกล่าวคือเราจะใช้คำถามที่เปิดกว้างแนวความคิด ซึ่งผู้ให้สัมภาษณ์สามารถตอบคำถามได้อิสระ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล ใช้ 3 วิธีการ คือ

1. การศึกษาเอกสาร (documentary research) เป็นการศึกษาผลงานที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียด เพื่อนำมาประกอบกาทำวิจัยนี้ ซึ่งจะศึกษาเอกสารจากหนังสือ บทความ เอกสาร งานวิจัย บทสัมภาษณ์ และปัจจัยแห่งความสำเร็จจะทำให้กำหนดประเด็นได้ง่ายโดยดูจากข้อมูลของเอกสารแล้วนำมาวิเคราะห์

2. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) กับผู้ให้ข้อมูลคือ นายสมเจตน์ พิมพ์ทอง ซึ่งเป็นผู้ริเริ่มในการเพาะพันธุ์มะนาวนิ้วมือ ด้วยการสัมภาษณ์ (Interview Guide)

3. การสังเกตละจดบันทึก (Observation and Field-note) โดยผู้สนาวิจัยเก็บข้อมูลภาค สนามด้วยตนเองโดยใช้วิธีการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม โดยผู้วิจัยได้ขออนุญาตอัดเสียงและถ่ายภาพด้วยโทรศัพท์ทุกครั้ง โดยจะนำข้อมูลที่ได้อไปเป็นแนวทางในการทำวิจัย

การตรวจสอบข้อมูล

การพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มานั้นถูกต้อง โดยการตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (datatriangulation) คือการใช้วิธีการจดบันทึก การบันทึกเสียง การถ่ายภาพ และการถ่ายวิดีโอ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความถูกต้องและตรงกันแล้วนำข้อมูลมาตรวจสอบดูว่าเวลานั้นเหมือนกันหรือไม่ จนกระทั่งข้อมูลตรงกันไม่มีอะไรเพิ่มเติม จึงเป็นอันได้ข้อสรุป (ประคอง,2555)



ผลการศึกษา

ประวัติความเป็นมา

จากการที่ได้ลงพื้นที่สัมภาษณ์พบว่า ต้นกำเนิดของมะนาวนิ้วมือหรือมีชื่อว่า มะนาวคาเวียร์ (ชื่อภาษาอังกฤษว่า Finger Lime) เป็นมะนาวพันธุ์พื้นเมืองมาจากประเทศออสเตรเลีย เป็นพืชที่มีรสชาติเปรี้ยว เนื้อของมะนาวจะแตกต่างจากมะนาวทั่วไปคือเนื้อจะมีเกาะติดเปลือกและติดเนื้อกันเอง เนื้อจะเป็นเมล็ดกลมใส คล้ายกับไขปลาคาเวียร์ผลมีรูปทรงระบอกต้นสูงยาว 5-6 เมตร ใบเล็กหนามแหลมยาวเพื่อลดการคายน้ำ พันธุ์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ Red Champagne รูปร่างเปลือกสีแดง เนื้อในแดงเข้ม มีรสเปรี้ยว



ภาพประกอบ มะนาวนิ้วมือหรือมะนาวคาเวียร์

ที่มา : <https://cooking.kapook.com/view103020.html>

วิธีการเพาะปลูก

เริ่มแรกคุณลุงได้นำกิ่งของมะนาวนิ้วมือ มาเพาะขยายพันธุ์แต่ไม่ประสบผลสำเร็จ เนื่องจากมีปัญหาเรื่องการขนส่งคือมีระยะทางไกล ต้องใช้เวลาในการเดินทางนาน จึงทำให้งิ่งเน่าและขยายพันธุ์ได้ยาก ต่อมาจึงใช้วิธีการนำเข้าเมล็ดแทน เปลี่ยนเป็นใช้วิธีการเพาะเมล็ดตัดกิ่งขยายพันธุ์

พืชตระกูลมะนาว ชอบแดด ใช้วิธีการปรับตัวของต้น ปลูกเหมือนต้นไม้ทั่วไปแต่ต้องดูแลเป็นพิเศษ ด้วยการดูแลเอาใจใส่ คอยสอดส่องใกล้ชิด รดน้ำต้องดูจากสภาพอากาศ ปกติน้ำแค่เช้า ถ้าร้อนจัดก็รดเช้า-เย็น และถ้าฝนตกก็ไม่จำเป็นต้องรดน้ำ โดยอาจจะใช้เมล็ดหรือใช้วิธีปักชำ มะนาวนิ้วมือสามารถเติบโตได้ดีในพื้นที่ที่ปริมาณน้ำฝนสูงและมีแสงแดดมาก และมะนาวนิ้วมือยังสามารถทนต่อน้ำค้างและแสงแดดจัดได้

ยังสามารถเจริญเติบโตได้ดีในกระถาง ขายเป็นต้นกระถาง ในกระถางแต่ละกระถางจะมีจำนวนลูกมะนาวนิ้วมือไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับขนาดของต้น หากต้นเล็กจะมีลูกต่อต้นประมาณ 10-15 ลูก แต่ถ้าเป็นต้นใหญ่จะมีผลประมาณ 30-50 ลูกต่อกระถาง รายได้ต่อกระถาง 250 บาท ขายได้ประมาณเดือนละประมาณ 10,000 บาท ผลผลิตจะเริ่มออกตามอายุของต้นมะนาวนิ้วมือคือ 7 เดือนต้นมะนาวนิ้วมือจะออกดอกและเก็บเกี่ยวผลผลิตได้หลังจากนั้นใน 2 เดือน ขึ้นอยู่กับฤดูกาล ถ้าเป็นช่วงแล้ง(ฤดูร้อน) มะนาวนิ้วมือจะขาดตลาด สาเหตุคือมีอากาศร้อนจัด ทำให้ต้นมะนาวนิ้วมือเจริญเติบโตช้า เพราะต้นมะนาวนิ้วมือเป็นต้นที่เจริญเติบโตได้ดีในอากาศเย็นชื้น ควรปลูกที่มีอุณหภูมิ 15-29 องศาเซลเซียสจะได้ผลดีที่สุด ดังนั้นจะขายดีในช่วงฤดูฝน

การขยายพันธุ์วิธีใช้เสียบยอดจะใช้เวลาประมาณ 1 เดือนก็จะนำมาปลูกลงแปลงได้ ถ้าขยายพันธุ์ด้วยกิ่ง จะออกราก 2 เดือนจึงจะตัดกิ่งมาปลูกได้ ต้นที่ปลูกจากกิ่งตอน 6 เดือนจึงจะให้ผลผลิต ถ้าปลูกด้วยวิธีการเพาะเมล็ดจะใช้เวลานานถึง 2 ปี โดยมะนาวนิ้วมือ 1 ผล จะมีเมล็ดอยู่มากกว่า 10 เมล็ดขึ้นไป

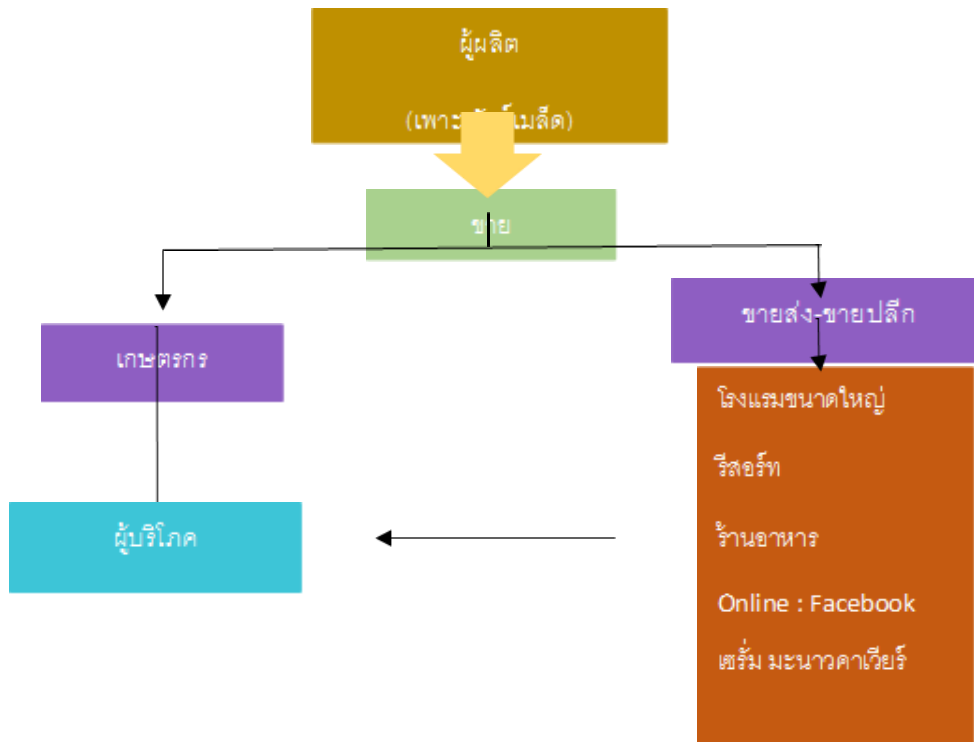
กลยุทธ์ทางการตลาดอ้างอิงจากทฤษฎีหลักการตลาด 4P's (Marketing Mix) ส่วนผสมทางการตลาดนำมาเป็นเครื่องมือหรือใช้เป็นกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดมี 4 ประการ ซึ่งหลักการใช้ก็คือการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากันอย่างลงตัวและเหมาะสม ดังนี้



1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ในด้านตัวผลิตภัณฑ์ของมะนาวนิ้วมือนั้นมีสายพันธุ์ที่หลากหลาย ซึ่งแต่ละสายพันธุ์จะมีสีส้มที่เป็นเอกลักษณ์ มีความโดดเด่นเฉพาะตัวที่แตกต่างกัน เช่น มะนาวนิ้วมือพันธุ์ Red Champagne จะมีเปลือกสีแดง เนื้อข้างในมีสีแดงเข้ม และมะนาวนิ้วมือพันธุ์ Tasty Green จะมีเปลือกเขียว เนื้อข้างในขาวใส ลักษณะรูปทรงของมะนาวนิ้วมือนั้นมีลักษณะทรงรีกลมซึ่งต่างจากมะนาวทั่วไปที่มีลักษณะเป็นทรงกลม ด้วยรูปลักษณะที่แตกต่างจึงเป็นข้อได้เปรียบ เป็นที่สนใจและต้องการของลูกค้า

2. ด้านราคา (Price) มะนาวนิ้วมือจะตั้งราคาที่สูงกว่ามะนาวทั่วไป เพื่อต้องการกระตุ้นความน่าสนใจและสร้างความแปลกใหม่เพราะมะนาวนิ้วมือเป็นพืชที่ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักในเมืองไทยและเป็นมะนาวที่หาซื้อได้ยาก ดังนั้นราคาจึงค่อนข้างสูง ราคาลูกละ 200 บาท กิโลกรัมละ 2,500 บาท กลยุทธ์ตลาดเดิมของมะนาวนิ้วมือสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ที่อยู่แล้วจึงต้องรักษาระดับความพึงพอใจของลูกค้าไว้

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ส่วนมากจะเน้นกระจายตามร้านอาหาร รีสอร์ท โรงแรมขนาดใหญ่มีการเตรียมมะนาวนิ้วมือไว้สำหรับผสมอาหารหรือผสมค็อกเทลและขายผ่าน Social Media คือผ่านทาง facebook Fanpage ปัจจุบันมีการนำมะนาวนิ้วมือเข้าสู่วงการเครื่องสำอาง โดยการนำมาใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตเซรั่มมะนาวคาเวียร์ ซึ่งมีความแปลกใหม่ มีราคาดี จับต้องได้ มีคนเคยรับประทานจากต่างประเทศและทราบว่ายกก็ปลูกได้ ยิ่งทำให้กระแสตอบรับดี ดังแผนภาพนี้



แผนภาพแสดงช่องทางการจัดจำหน่ายมะนาวนิ้วมือ

กลุ่มมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) มะนาวนิ้วมือเป็นพืชที่ยังใหม่สำหรับคนไทยเมื่อคุณสมเจตน์ พิมพ์ทอง มีการริเริ่มเพาะปลูกจึงทำให้ได้รับความสนใจจากสื่อต่างๆ มากมาย สำนักข่าวหลายสำนักที่ทำรายการเกี่ยวกับสินค้าการเกษตรมารายการ เช่น รายการคิดนอกจอ(สถานีโทรทัศน์ Thai PBS), รายการคลินิกเกษตร (สถานีโทรทัศน์ช่องไทยทีวีสีช่องสาม, รายการอ่านเช้าเส้น (สถานีโทรทัศน์ช่องวัน), รายการกรีนฟาร์มวาไรตี้(สถานีโทรทัศน์ช่องอมรินทร์)ถือเป็นการประชาสัมพันธ์จากสื่อต่างๆ ทำให้กระตุ้นความต้องการหรือเกิดความอยากรู้ได้ของผู้บริโภค และเป็นที่ยอมรับในระยะเวลาที่รวดเร็ว มีการโฆษณาผ่านทาง Facebook นอกจากนี้ยังมีการจัดโปรโมชั่นเกือบทุกเดือน ซึ่งรายละเอียดการจัดโปรโมชั่นจะเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละเดือนขึ้นอยู่กับยอดขาย โดยเฉพาะช่วงที่ยอดขายลดลง เช่น เดือนนี้จนถึงสิ้นเดือนจะ



มีการจัดโปรโมชั่นซื้อ 4 แกรม 1 และในเดือนถัดไปจะมีการจัดส่งโดยไม่คิดค่าบริการเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้มาซื้ออย่างต่อเนื่อง

อภิปรายผลการศึกษา

จากผลการศึกษสามารถแบ่งออกได้ 4 ประการหลัก ดังนี้

1. คนส่วนใหญ่จะมองถึงสินค้าและรูปลักษณะภายนอกเป็นอันดับแรก จากงานวิจัยของ (รองศาสตราจารย์ ดร. เซาว์ นุชจรี, 2553) ได้กล่าวว่าด้วยภาพลักษณ์ที่แปลกใหม่ สะดุดตาก็ยังทำให้ลูกค้าเกิดความสนใจ มีหลากหลายเพื่อให้ผู้บริโภคได้จัดหาได้ตามความสนใจและความต้องการของผู้บริโภค สินค้าที่มีคุณภาพมากที่สุดย่อมมีราคาสูง ดังนั้น การผลิตสินค้าให้มีคุณภาพขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดและผู้บริโภคเต็มใจซื้อในราคาที่สมารถซื้อได้ ตัวสินค้าจะต้องมีลักษณะที่ปรากฏเป็นเอกลักษณ์ที่เด่นเพื่อที่ลูกค้ารู้จักและจำได้

2. เนื่องจากในปัจจุบันเกษตรกรประสบปัญหาราคามะนาวมีความผันผวนตลอดทั้งปี (ศิริรักษา, 2559) ซึ่งมะนาวทั่วไปมีราคาสูงสุดลูกละ 3-5 บาท (สันติ, 2557) จึงได้มีการนำมะนาวนิ้วมือจากประเทศออสเตรเลียเข้ามาปลูกในประเทศไทย และเมื่อเปรียบเทียบราคาของมะนาวนิ้วมือคือมีราคาแพงที่ลูกละ 200 บาท ความแตกต่างของมะนาวทั้ง 2 ชนิดนี้จะเห็นได้ว่าการปลูกมะนาวนิ้วมือจะได้ผลผลิตราคาดีกว่า ราคาซื้อ-ขายมะนาวนอกฤดูในแต่ละรอบมีความผันผวนสูงมาก กำหนดโดยพ่อค้าคนกลาง ในหน้าแล้งจะมีผลผลิตต่ำและความต้องการของผู้บริโภคมีตลอดปี (สิริภรณ์ ไกรเลิศ, 2558) ทำให้ราคามะนาวทั่วไปมีราคาสูงแต่ก็ยังไม่สูงเท่าราคามะนาวนิ้วมือเพราะความแปลกใหม่มีหลายสายพันธุ์ รูปร่าง และเมล็ดผลที่เยาะ ทำให้มีผู้สนใจมากและเป็นที่ต้องการในตลาด

3. เมื่อเปรียบเทียบกับงานวิจัยของ (ศิริรักษา, 2559) พบว่ามีการจำหน่ายที่คล้ายกัน ได้แก่ร้านอาหารอีสาน ร้านอาหารซีฟู้ด ร้านอาหารบุฟเฟ่ต์ ร้านอาหารเครื่องดื่ม โรงแรม แต่มะนาวนิ้วมือมีการใช้ประโยชน์มากกว่ามะนาวทั่วไปคือสามารถนำมาตกแต่งอาหารให้เกิดความสวยงาม ปัจจุบันมีความสนใจและนิยมเลือกใช้เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากสมุนไพรในธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสารสกัดจากธรรมชาติมีประโยชน์ในการรักษาโรคผิวหนังบางชนิด เช่น ฝ้า กระ ยังสามารถพัฒนาเป็นสารที่ช่วยทำให้ผิวขาวที่ใช้ในเครื่องสำอาง (วรรณนา, 2558) จึงทำให้มะนาวนิ้วมือได้เข้าสู่วงการเครื่องสำอางซึ่งมะนาวนิ้วมือได้เป็นส่วนผสมในการผลิตโลชั่น คือโลชั่นคาเวียร์

4. การส่งเสริมการตลาดของมะนาวนิ้วมือการประชาสัมพันธ์จากสื่อต่าง ๆ ทำให้กระตุ้นความต้องการหรือเกิดความอยากได้ของผู้บริโภค ผ่านทางรายการที่เกี่ยวกับสินค้าการเกษตรต่าง ๆ เช่น รายการคิดนอกจอ (สถานีโทรทัศน์ Thai PBS) , รายการคลินิกเกษตร (สถานีโทรทัศน์ช่องไทยทีวีสีช่องสาม) , รายการอ่านเช้าเส้น (สถานีโทรทัศน์ช่องวัน) , รายการรินฟาร์มวาไรตี้ (สถานีโทรทัศน์ช่องอมรินทร์) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (สุปราณี, 2545) ได้กล่าวว่า ปัจจุบันการส่งเสริมการตลาดเป็นส่วนสำคัญของการทำการตลาด ถึงแม้ว่ามะนาวสดจะเป็นพืชเศรษฐกิจที่ทุกคนรู้จักถ้ามีการส่งเสริมการตลาดหรือแนะนำผลิตภัณฑ์โดยการเสริมคุณค่าจะช่วยในการสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์เดียวกันด้วย การส่งเสริมการตลาดสินค้าเกษตร อาจทำได้โดย การแนะนำผลิตภัณฑ์ผ่านรายการที่เกี่ยวกับสินค้าเกษตรต่าง ๆ และการจัดโปรโมชั่นซื้อ 4 แกรม 1 และในเดือนถัดไปจะมีการจัดส่งโดยไม่คิดค่าบริการเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้มาซื้ออย่างต่อเนื่อง เมื่อทำการเปรียบเทียบกับงานวิจัยของ (ศิริรักษา, 2559) กล่าวว่าซื้อมาก ลดมาก แกรมมากเพื่อเป็นการกระตุ้นการขายให้มากขึ้น จึงเริ่มโครงการซื้อมาก ลดมาก แกรมมาก เพื่อให้ลูกค้าสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น

สรุปผลการศึกษา

1. จากการศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจมะนาวนิ้วมือ พบว่ามีราคาผลผลิตที่สูงกว่ามะนาวทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นการรับซื้อ การขายส่งขาย ขายปลีกหรือส่งออกต่างประเทศ ถึงแม้ราคามะนาวนิ้วมือนั้นจะมีราคาค่อนข้างสูง แต่ก็เป็นที่ต้องการของตลาดเป็นอย่างมาก

2. จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรมีการปิดกั้นการรับรู้สิ่งใหม่ๆ การทำให้เกษตรกรมีความเข้าใจในมะนาวนิ้วมือนั้นต้องอาศัยกลยุทธ์ด้านราคา ช่วยเป็นสิ่งโน้มน้าวให้เกษตรกรอยากทำและมะนาวนิ้วมือไม่ได้เพียงแต่จะใช้ประกอบอาหารอย่างเดียว ทั้งยังสามารถนำมาพัฒนาแปรรูปในด้านเครื่องสำอางและครีมบำรุงผิวเพื่อสร้างรายได้ให้เกษตรกรขึ้น



เอกสารอ้างอิง

- เขาว์ โจรจนแสง. (2553). รูปแบบกลยุทธ์การตลาดผลิตผลทางการเกษตร สินค้าเกษตรกรรมแปรรูปและสินค้าหัตถกรรมที่เกิดจากโครงการเศรษฐกิจแบบพอเพียงในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย. สถาบันวิจัยและพัฒนามหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช.
- ดลมนัส กาเจ. (2558) มะนาว'คาเวียร์'พีชทำเงินตัวใหม่รสเปรี้ยว-ใช้ปรุงอาหารหรู สืบค้นเมื่อ 7 กุมภาพันธ์ 2560 สืบค้นจาก <http://www.komchadluek.net/news/lifestyle/202441>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2559) สรุปแนวโน้มเศรษฐกิจไทย สืบค้นเมื่อ 7 กุมภาพันธ์ 2560 สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Press/News2559/TN_MPC_220659.pdf
- ประคอง สารธรรม.(2555) การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าในการวิจัยเชิงคุณภาพ สืบค้นเมื่อ 16 กุมภาพันธ์ 2560 สืบค้นจาก <https://www.gotoknow.org/posts/399468>
- รายการคิดนอกกรอบ. (2558) มะนาวนิ้วมือ มะนาวคาเวียร์ ผลไม้ต่างถิ่นหน้าตาแปลกสุดเปรี้ยวจัด สืบค้นเมื่อ 7 กุมภาพันธ์ 2560 สืบค้น จาก <https://cooking.kapook.com/view103020.html>
- วรรณษา จะนู. (2558). อาหารเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อพืชต้นทุ่นต่ำเพื่อการขยายพันธุ์หญ้าหวาน. สาขาการสอนวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่.
- ศิริรักษา เอ็งบริบูรณ์. (2559). การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายมะนาวแท้แช่แข็ง ตรา ลาลา เทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สันติ ช่างเจรจา. (2557). การพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อการผลิตและการสร้างรายได้ในกระบวนการปลูกมะนาวในถังครบวงจร. สถาบันวิจัยและฝึกอบรมการเกษตรลำปาง มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ต.พิชัย อ.เมือง จ.ลำปาง .
- สิริภรณ์ วิงขุน. (2558). การผลิตและการตลาดมะนาวนอกฤดูในจังหวัดขอนแก่น. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น.
- สุปราณี ฐิติธากุล.(2545). การตลาดผลมะนาวสด ศึกษาเฉพาะกรณีเกษตรกร อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี. วิทยาลัยสถาบันราชภัฏสวนดุสิต.