

ชื่อเรื่อง	การพัฒนาช่องทางการตลาดสินค้าของชมรมผู้สูงอายุจังหวัดชัยนาทเพื่อสร้างอาชีพและรายได้ที่ยั่งยืน
ชื่อผู้วิจัย	พวงทิพย์ หนูเจริญ และคณะ
ปีที่วิจัย	2557

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาและแสวงหาช่องทางการตลาดสินค้าของชมรมผู้สูงอายุ 2) พัฒนาระบบธุรกิจและพัฒนาคู่มือพัฒนาคุณภาพของสินค้า 3) สร้างเครือข่ายในการจัดจำหน่ายสินค้าระหว่างชมรมผู้สูงอายุ 4) จัดทำ web site ช่องทางการตลาดสินค้าของชมรมผู้สูงอายุจนเป็นช่องทางการจัดจำหน่าย 5) จัดทำคู่มือช่องทางการตลาดสินค้าของชมรมผู้สูงอายุ สำหรับการนำไปใช้และขยายผลสู่ชมรมผู้สูงอายุทั้งในจังหวัดชัยนาทและนอกจังหวัดชัยนาทต่อไป โดยทำการทดลอง ประเมินผลและพัฒนาให้เป็นคู่มือที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ กลุ่มตัวอย่างรวมทั้งสิ้น 80 คน โดยการเลือกแบบเจาะจงชมรมผู้สูงอายุที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์และจำหน่ายสินค้าใน 4 อำเภอ คือ อำเภอเมือง อำเภอสรรคบุรี อำเภอสรรพยา และอำเภอวัดสิงห์ อำเภอละ 4 ชมรม แล้วเลือกประธานชมรม รองประธาน เลขาและสมาชิก ชมรมละ 5 คน ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เครื่องมือวิจัย ได้แก่ แบบสำรวจสินค้า แบบสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นรายบุคคล แบบสนทนากลุ่มย่อย และแบบสังเกตการณ์ แล้วนำข้อมูลมาตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ด้วยวิธีการสามเส้า และนำมาวิเคราะห์เชิงเนื้อหา แล้วสังเคราะห์ ด้วยการอ่านจับใจความเพื่อสรุปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่กำหนดไว้

ผลการวิจัยพบว่า 1) ชมรมผู้สูงอายุ มีการผลิตสินค้าประเภทต่างๆ เช่น ดอกไม้จันทน์ น้ำพริก และเครื่องจักรสาน เป็นต้น ช่องทางการตลาดที่ชมรมผู้สูงอายุดำเนินการอยู่ คือขายที่ชมรมขายผ่านคนกลาง ขายร้านค้าปลีก ขายปากต่อปาก ขายที่ศูนย์ของจังหวัด ลูกหลานมาแล้วนำไปขาย มิงงานประชุม คนมากมาย ก็นำไปขาย เป็นต้น 2) การพัฒนาธุรกิจและพัฒนาคู่มือพัฒนาสินค้านั้นเกือบทุกชมรมผู้สูงอายุ ให้เหตุผลว่า ธุรกิจที่ดีอยู่แล้วขายได้พอสมควร ถ้ามีการพัฒนา จะต้องเสียค่าใช้จ่ายมากขึ้น และอาจเสียภาษีด้วย แต่เป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายให้สมาชิกและประชาชนในหมู่บ้านเท่านั้น 3) การสร้างเครือข่ายจำหน่ายสินค้าระหว่างชมรมผู้สูงอายุด้วยกันนั้น ไม่เคยมีมาก่อน ทั้งๆ ที่อยู่ในตำบลเดียวกัน ดังนั้น การที่นักวิจัยจากมหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม มาทำวิจัยเรื่องนี้ เป็นสิ่งที่ดีมาก และมีประธานชมรมเข้าร่วมสร้างเครือข่ายจำนวน 8 ชมรม ด้วยกัน ปรากฏว่าเป็นผลดีต่อกันและกัน 4) การจัดทำเว็บไซต์ มี 2 ชมรม ที่มีการจัดทำเว็บไซต์ ส่วนชมรมที่เหลือยังไม่มีความพร้อม เพราะเท่าที่ผลิตและการจำหน่ายสินค้าที่เป็นอยู่ก็ดี ตามปกติตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง 5) การจัดทำคู่มือช่องทางการตลาดสินค้าให้ชมรมผู้สูงอายุจังหวัดชัยนาทนั้น ให้ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน

ประเมินประสิทธิภาพของกลุ่มนี้ได้ค่าดัชนีความสอดคล้อง .60 ขึ้นไป พบว่า เป็นไปตามความต้องการของชมรมผู้สูงอายุ เพราะในอดีตยังไม่เคยมีมาก่อนเลย ทั้งๆ ที่ผู้สูงอายุมีอยู่ในทุกหมู่บ้าน ทุกตำบล และทุกอำเภอของจังหวัดชัยนาท เป็นการช่วยเหลือชมรมผู้สูงอายุ ในการสร้างอาชีพและรายได้ ให้แก่สูงวัยอย่างแท้จริง

คำสำคัญ: การพัฒนาช่องทางการตลาดสินค้า ชมรมผู้สูงอายุ การสร้างอาชีพและรายได้

Research Title The Development of Marketing Channels of the Elderly Clubs in Chainat Province for Sustainable Income Generation Activities and Earning

Researchers Phuangtip Nucharoen and et al.

Research Year 2014

Abstract

The research aims at 1) studying and exploring marketing channels of the elderly club 2) developing packaging and quality of products 3) networking of elderly clubs for product distribution 4) developing e-bay website for the elderly club products 5) developing a manual of the marketing channel of the elderly club's products for the implementation and model replication across Chainat Province and others. The manual is tested, evaluated and developed as the efficient means to promote the elderly club's products. The research follows qualitative approach; 80 samplings of the elderly clubs were selected purposively. These clubs produces and distributes products within 4 districts including Muang District, San Buri District, Sapphaya District, and Wat Sing District. Four clubs that represents each district are promptly drawn, then the President, Vice-president, Secretary and members totalling 5 people are identified as key informants. The research employs product survey and in-depth interview questionnaires, focus groups and observation to collect the information. Its validity checking is ensured by using tri-angulation technique. The analysis and synthesis conclude the findings according to the research objectives.

It is found that 1) The elderly club produces the various types of product. They includes funeral wood flowers, shrimp pastes, and handicrafts to name a few. The existing marketing channels are operated at the clubs, through the middlemen, retailers, mouth-to-mouth selling, the provincial trade zone, children sellers, and conference. 2) The present packaging responses to the need of clients, mainly their members and villagers. Quality development will increase the cost and taxes. 3) Networking among 8 elderly clubs in Chinat Province is developed for the first time by Rajabhat Chandrakasem University and produces many positive impacts 4) 2 clubs developed their websites, the rest maintains their production and distribution capacities according to sufficiency philosophy. 5) The manual is tested by 5 experts and the efficiency index of 0.6 is found as it rightly serves to the need of local people. The manual is a new measure to promote the elderly club while enhancing income generation activities and earning capacities of the elderly.

Keywords: marketing channels, elderly club, income generation activities and earnings.