

ชื่อเรื่อง ช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวมของกลุ่มแม่บ้านวังศิลาในเขตพื้นที่
ตำบลศรีณรงค์ อำเภอลืออำนาจ จังหวัดสุรินทร์

ผู้วิจัย จันทิราพร ศิริรินทร์ , วณิษา แผลงรักษา , พัชรารวรรณ อัจฉาภรณ์

ปีงบประมาณ ๒๕๖๐

บทคัดย่อ

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อพัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวมของกลุ่มแม่บ้านวังศิลา ตำบลศรีณรงค์ อำเภอลืออำนาจ จังหวัดสุรินทร์ เพื่อศึกษาสาเหตุและผลกระทบของปัญหาที่มีต่อการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวม และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวม โดยการสำรวจ สังเกต และการใช้วิธีการระดมความคิดเห็น การทำงานแบบมีส่วนร่วมของผู้วิจัย ชุมชน ผู้นำในชุมชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวม เพื่อให้สามารถเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่มากขึ้น สร้างมูลค่าและรายได้ที่เพิ่มขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มแม่บ้านวังศิลาต้องการพัฒนารูปแบบช่องทางการจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวมมากขึ้นโดยใช้การสื่อสารแบบครบวงจรมาใช้ เช่น ทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ เฟสบุ๊ก ไลน์ เว็บไซต์ นอกจากนี้จะรองรับคำสั่งซื้อจากกลุ่มผู้บริโภคโดยตรง พร้อมกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีการนำระบบอัตตลักษณ์มาใช้ในการบรรจุข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวมแทนการบรรจุใส่ถุงและมัดมัดอย่างเดี่ยว เพื่อช่วยในการรักษาคุณภาพได้ยาวนานยิ่งขึ้น และยังพัฒนาในรูปแบบสินค้า มีความสวยงาม สะดวกต่อการขนส่ง ต่อมาได้มีการพัฒนาตราสินค้า ภายใต้ชื่อกลุ่มแม่บ้านวังศิลา เพื่อเป็นสัญลักษณ์ของกลุ่ม เมื่อผู้บริโภคได้รับรู้ ได้เห็น ก็จะทำให้เกิดการอยากลองซื้อ ลองบริโภค เกิดขึ้น นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมทางการขายมาช่วย เช่น การจัดแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ในชุมชน หรือในจังหวัด เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวมไปในตัว และเป็นแรงจูงใจให้ผู้บริโภคได้รู้จัก และสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านวังศิลาอย่างต่อเนื่อง

Title Distribution Channels of Thung Kula Jasmine Rice by the Wang Sila Housewife group in the area of Sri Narong, Chumphon Buri District, Surin Province

Researcher Jantiraporn Sirinon, Wanicha Prangruksa, Patcharawan Ardham

Budget Year ๒๐๑๗

Abstract

This study aims to develop the distribution channel model of Thung Kula Jasmine Rice by the Wang Sila Housewife group in the area of Sri Narong, Chumphon Buri District, Surin Province. To study the causes and effects of problems on distribution of Thung Kula Jasmine rice and to develop distribution channels for Thung Kula Jasmine rice.

By using a survey, observation, and participatory brainstorming were conducted by community researchers, community leaders, and related organizations to find out how to develop distribution channels for Thung Kula Jasmine Rice, and to be able adding the distribution to create more value, and to increase revenue.

The results showed that Wang Sila Housewife group wanted to develop a model distribution of rice was increased by using unified communications, including the use of electronic systems such as Facebook, Line, Website, which were more channels and better than waiting orders from consumers only altogether with the development of packaging, the vacuum packing system was used to pack Thung Kula Jasmine rice instead of packing in bags and tied with rubber. It helps maintain a longer quality also to develop in a beautiful product, convenient transportation. Later, the brand was developed under the name Wang Sila Housewife group to be a symbol of the group when consumers have seen it; it will cause a desire to try to buy it. For example, exhibitions at trade fairs in the community or in the provinces to promote Thung Kula Jasmine rice at the same time. And it also motives the consumers to know and then order the products of the Wang Sila Housewife group continuously.