

บทคัดย่อ

กลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ จังหวัดสมุทรสงคราม มีช่องทางการจำหน่ายส้มโอในต่างประเทศประมาณ ร้อยละ 30 ได้แก่ ประเทศจีน และช่องทางการจำหน่ายส้มโอภายในประเทศประมาณร้อยละ 70 ได้แก่ ตลาดภายในท้องถิ่นและตลาดภายนอกท้องถิ่น

ช่องทางการจำหน่ายภายในท้องถิ่น เช่น ตลาดน้ำอัมพวา ตลาดน้ำบางน้อย อุทยาน ร.2 คอนฮอยหลอด วัดเพชรสมุทรวรวิหาร(วัดบ้านแหลม) ร้านอาหาร ร้านค้าทั่วไป

การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายภายในท้องถิ่น ได้แก่ การจัดงานเทศกาลส้มโอขาวใหญ่สมุทรสงคราม ณ.บริเวณศาลากลางจังหวัดสมุทรสงคราม ตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม ถึงวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2556 จำนวน 4 วัน โดยความร่วมมือสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆของจังหวัดสมุทรสงคราม ทำให้สมาชิกกลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ มีรายได้เฉลี่ยจากการจำหน่ายผลผลิตส้มโอในงานเทศกาลได้ 19,750 บาท/วัน/ราย รูปแบบสินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นส้มโอผลสด มีส่วนน้อยที่เป็นส้มโอแคะเนื้อพร้อมรับประทานบรรจุภาดโฟมถาดละ 6-7 กิโล

ช่องทางการจำหน่ายภายนอกท้องถิ่น เช่น ตลาดไท ปากคลองตลาด ห้างสรรพสินค้าโมเดิร์นเทรด ได้แก่ บิ๊กซี โลตัส สยามพารากอน อิมโพเรียม เดอะมอลล์กรุ๊ป และออกงานเทศกาลเป็นครั้งคราวที่เชลทรัลพระราม 2 และเชลทรัลปิ่นเกล้า

การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายภายนอกท้องถิ่น ได้แก่ การทดลองเปิดตลาดจำหน่ายในงานเกษตรเจ้าคุณทหาร คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง สามารถจำหน่ายในงานมีรายได้เฉลี่ย 1,293 บาท/วัน รูปแบบสินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นส้มโอผลสด และบางส่วนเป็นส้มโอแคะเนื้อพร้อมรับประทานบรรจุภาดโฟมถาดละ 3-4 กิโล สำหรับการพัฒนาระดับตลาดนำไปจำหน่าย ณ.ห้องเครื่องพระที่นั่งอัมพรสถาน โครงการสายใยรักแห่งครอบครัวฯ วังสุโขทัยตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2555 ถึงเดือน กุมภาพันธ์ 2556 สามารถจำหน่ายผลผลิตได้รวมเป็นเงิน 99,000บาท คิดเป็นร้อยละ 0.33ของผลผลิตส้มโอทั้งหมดของกลุ่มฯ รูปแบบสินค้าที่จำหน่ายทั้งหมดเป็นส้มโอแคะเนื้อพร้อมรับประทานบรรจุภาดโฟมถาดละ 1 กิโล