

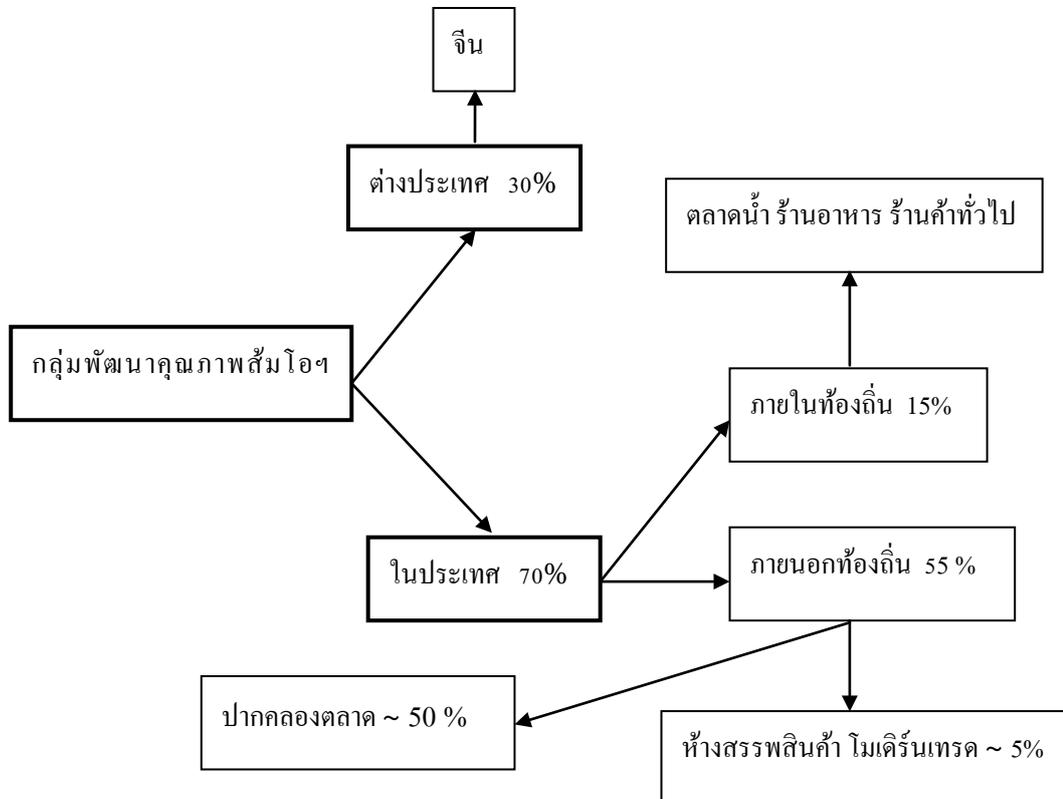
## บทที่ 4 ผลการวิจัย

### 4.1 ช่องทางการจำหน่ายส้มโอของกลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ

ผลการวิจัย พบว่ากลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ จังหวัดสมุทรสงคราม ที่ประกอบด้วยสมาชิกจำนวน 50 ราย มีคุณถนอมจิต บุตรราชเป็นประธานกลุ่ม ผลิตส้มโอพันธุ์ขาวใหญ่ ในปีพ.ศ. 2555 ที่ผ่านมา มีช่องทางการจำหน่ายส้มโอในต่างประเทศประมาณ ร้อยละ 30 ได้แก่ ประเทศจีน โดยทางกลุ่มไม่ได้เป็นผู้ส่งออกด้วยตนเองแต่จำหน่ายให้กับบริษัทเป็นผู้ส่งออกไปยังต่างประเทศ และมีช่องทางการจำหน่ายส้มโอภายในประเทศประมาณร้อยละ 70 ได้แก่ตลาดภายในท้องถิ่นประมาณร้อยละ 15 และตลาดภายนอกท้องถิ่นประมาณร้อยละ 55 (ภาพที่ 4.1)

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

ช่องทางการจำหน่ายภายนอกท้องถิ่น ส่วนใหญ่เกือบร้อยละ 50 ส่งปากคลองตลาด และมีบางส่วนส่งที่ตลาดไท ที่เหลือประมาณร้อยละ 5-10 ส่ง ห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด ได้แก่ บิ๊กซี โลตัส สยามพารากอน อิมโพเรียม เดอะมอลล์กรุ๊ป และออกงานเทศกาลเป็นครั้งคราวที่เซลทรัลพาราม 2 และเซลทรัลปิ่นเกล้า



ภาพที่ 4.1 ช่องทางการจำหน่ายส้มโอของกลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ



ตาราง 4.2 ข้อมูลผู้จำหน่ายส้มโอในงานเทศกาลส้มโอขาวใหญ่สมุทรสงคราม (ข้อมูลระดับ Ratio Scale)

ข้อมูล	$\bar{X}$	SD.	Min	Max
<b>ส้มโอผลสด</b>				
ราคาต่อผล (บาท)	66.88	7.04	60.00	80.00
ราคาต่อกิโลกรัม(บาท)	32.63	2.13	30.00	35.00
จำนวนผลที่ขายได้ต่อวัน(ผล)	400.00	238.05	200.00	800.00
จำนวนกิโลกรัมที่ขายได้ต่อวัน(กก.)	614.29	339.99	350.00	1,200.00
รายได้จากการขายส้มโอผลสดเฉลี่ย (บาท/วัน)	19,300.00	11,342.97	7,000.00	38,400.00
<b>ส้มโอแกะเนื้อพร้อมรับประทาน</b>				
ราคาต่อแพค (บาท)	28.33	7.64	20.00	35.00
จำนวนแพคที่ขายได้ต่อวัน(แพค)	20.00	10.00	10.00	30.00
รายได้จากการขายส้มโอแกะเนื้อพร้อมรับประทานเฉลี่ย (บาท/วัน)	533.33	208.17	300.00	700.00
รายได้รวมจากการขายส้มโอทั้งหมด (ผลสดและส้มโอแกะเนื้อพร้อมรับประทานเฉลี่ย (บาท/วัน)	19,750.00	9,730.62	9,600.00	38,700.00



ภาพ 4.2 ช่องทางการจำหน่ายส้มโอในงานเทศกาลส้มโอขาวใหญ่สมุทรสงคราม

### 4.3 การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายภายนอกท้องถิ่น

การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายภายนอกท้องถิ่น ได้แก่

4.3.1 การทดลองเปิดตลาดจำหน่ายในงานเกษตรเจ้าคุณทหาร คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง สามารถจำหน่ายในงานระหว่างวันที่ 11-15 กุมภาพันธ์ 2556 ที่หน้างานในช่วงบ่ายประมาณวันละ 4 ชั่วโมงมีรายได้เฉลี่ย 1,293.00 บาท/วัน รูปแบบสินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นส้มโอผลสดและบางส่วนเป็นส้มโอแกะเนื้อพร้อมรับประทาน บรรจุถาดโฟมถาดละ 3-4 กติบ (ภาพ 4.3)



ภาพ 4.3 ช่องทางการจำหน่ายส้มโอในงานเกษตรเจ้าคุณทหาร

4.3.2 การพัฒนายกระดับตลาดนำไปจำหน่าย ณ.ห้องเครื่องพระที่นั่งอัมพรสถาน โครงการสายใยรักแห่งครอบครัว โครงการในพระราชูปถัมภ์ สมเด็จพระบรมโอรสาธิราชฯ สยามมกุฎราชกุมาร วัตถุประสงค์ ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2555 ถึงเดือน กุมภาพันธ์ 2556 สามารถจำหน่ายผลผลิตได้ รวมเป็นเงิน 99,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 0.33 ของผลผลิตส้มโอทั้งหมดของกลุ่มฯ รูปแบบสินค้าที่จำหน่ายทั้งหมดเป็นส้มโอแกะเนื้อพร้อมรับประทานบรรจุถาดโฟมถาดละ 1 ถาด



ภาพ 4.4 ช่องทางการจำหน่ายส้มโอ ณ.ห้องเครื่องพระที่นั่งอัมพรสถาน  
โครงการสายใยรักแห่งครอบครัวฯ วัตถุประสงค์