

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา พฤติกรรมการเลือกใช้บริการคลังสินค้า และปัญหาในการใช้บริการคลังสินค้าของธุรกิจด้านสินค้าเกษตร โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล จากธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมด้านสินค้าเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 15 บริษัท ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพรรณนาคือ ค่าร้อยละ และค่าฐานนิยม

การศึกษาข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามโดยทั่วไป ผู้ตัดสินใจใช้บริการคลังสินค้าเป็นเจ้าของกิจการ และมีประสบการณ์ในการทำงาน 3 – 5 ปี ซึ่งลักษณะทั่วไปของกิจการมีการดำเนินงานมาแล้ว 6 – 8 ปี ส่วนใหญ่มีรายได้ 1 – 5 ล้านบาท ต่อปี และมีพนักงานน้อยกว่า 30 คน สินค้าที่ขายส่วนใหญ่ขายสินค้าประเภทผัก โดยใช้คลังสินค้าที่เป็นห้องเย็นในการเก็บรักษาสินค้า

ด้านพฤติกรรมการใช้บริการคลังสินค้าธุรกิจด้านสินค้าเกษตรส่วนใหญ่ฝากสินค้าประเภทผักโดยใช้บริการคลังสินค้าเพราะไม่มีห้องเย็นในการเก็บรักษาผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจคือบุคคลที่รู้จัก ความถี่ในการใช้บริการ 4 ครั้งต่อเดือน คลังสินค้าที่ธุรกิจด้านสินค้าเกษตรส่วนใหญ่เลือกใช้บริการคือ ห้องเย็นแหลมทอง โดยเลือกใช้บริการเพราะอยู่ใกล้และมีราคาที่เหมาะสม

ด้านปัจจัยทางการตลาด ที่พิจารณาในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า ในระดับมากที่สุด คือ คุณภาพการรักษาสินค้า ค่าบริการต่อหน่วย ส่วนลด ระยะเวลาในการชำระเงิน ความปลอดภัยในการรักษาสินค้า และความเอาใจใส่ ความกระตือรือร้นในการให้บริการของพนักงาน

ปัญหาในการใช้บริการคลังสินค้าของธุรกิจด้านสินค้าเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยทั่วไปพบปัญหาในด้านสินค้าชำรุดสูญหาย

ดังนั้นผู้ที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจคลังสินค้า ควรใช้ผลการศึกษาพฤติกรรมการเลือกใช้บริการคลังสินค้าของธุรกิจด้านสินค้าเกษตร เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับนำไปใช้ประกอบการวางแผนกลยุทธ์การตลาด และสนองความต้องการของธุรกิจด้านสินค้าเกษตรได้อย่างถูกต้อง แต่การสนองความต้องการของธุรกิจด้านสินค้าเกษตร ให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดควรศึกษาในเรื่องอื่น ๆ เพิ่มเติม เช่น การศึกษาความต้องการในการใช้บริการคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาเรื่องกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ และความพึงพอใจของผู้ใช้บริการคลังสินค้า ในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น

The research was conducted to study the behavior in selecting the services of the warehouses and the problems in using those services of 15 small and medium enterprises in Muang District, Chiang Mai. The data were collected by means of questionnaires and analyzed as percentages and mode.

It was found that the majority of respondents were the owners of the enterprises and experienced in agricultural sector for 3 – 5 years. Generally, the enterprises, having their income about 1 – 5,000,000 baht/year, were operated for 6 – 8 years and had employees less than 30 persons. Most goods sold were vegetables that were kept in the cold storage.

On the behavior in selecting the service of warehouse, it was found that most agricultural enterprises kept their vegetables in the cold storage because they had no such buildings. The person who had influence in selecting was the one they had known. They used the services of the warehouses four times a month and the most popular warehouse was Leamtong Cold Storage because it is not too far and had appropriate price.

On marketing factor considering in selecting the services, it was found that freshness quality, service charge, discount, credit term, safety system and staff's service played the important roles.

The decayed and lost goods were found as their main problems.

Therefore, entrepreneurs and related persons should apply this research finding as primary information using in their business plan concerning marketing strategies and meeting the accurate demand of business about agricultural products. However, to bring about a high level of satisfaction in meeting the mentioned demand, the further researches should be thoroughly investigated in the need, marketing strategies and satisfaction.