

บทคัดย่อ

T155604

การวิจัยศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยด้านการตลาดของลูกค้ายี่ห้อพันธุ์ป่าลัมประดับ และศึกษาความต้องการและความคาดหวังของลูกค้ายี่ห้อพันธุ์ป่าลัมประดับ โดยใช้กรณีศึกษาจาก บริษัท สยาม ทรอปิคอล เนิสเซอร์ จำกัด ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากลูกค้ายี่ห้อ สยาม ทรอปิคอล เนิสเซอร์ จำกัด ที่อยู่ในระหว่างการติดต่อกับขายในช่วงเวลาระหว่างเดือนพฤษภาคมถึงเดือนกรกฎาคม 2547 จำนวน 150 คนซึ่งเป็นผู้ค้าปลีก 100 ราย และผู้ค้าส่ง 50 ราย การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามได้คืนทั้งหมดจากนั้นผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บได้ โดยใช้โปรแกรม SPSS for Window เพื่อหา ความถี่ ร้อยละ ค่ามัชฌิมเลขคณิต ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ t-test

ผลการวิจัยพบว่า ลูกค้ายี่ห้อพันธุ์ป่าลัมประดับส่วนใหญ่ มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 100,000 บาท / ปี ประกอบกิจการมาเป็นเวลา 1-5 ปี ส่วนใหญ่กิจการเป็นบุคคลธรรมดาแบบเจ้าของคนเดียว

ปัจจัยด้านการตลาดประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ของลูกค้ายี่ห้อพันธุ์ป่าลัมประดับที่มีรูปร่างลำต้นแตกต่างกัน ความหลากหลายชนิดและราคาที่เหมาะสม การแนะนำวิธีการเพาะเมล็ดและการดูแลรักษา การจัดส่งเมล็ดพันธุ์ให้ถึงมือลูกค้าย่างรวดเร็ว การให้ความสำคัญต่อความเชี่ยวชาญด้านวิชาชีพของบริษัทที่จัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์มากที่สุดด้วย

ลูกค้ายี่ห้อพันธุ์ป่าลัมประดับและผู้ค้าส่งมีความคาดหวังในสถานการณ์ทางการตลาดสูงกว่าในสภาพปัจจุบันในทุกประเด็น มีความต้องการเมล็ดพันธุ์ป่าลัมประดับที่มีรูปร่างลักษณะ ดีต้น และอัตราการเจริญเติบโตแตกต่าง มีความทนทานต่อสภาพภูมิอากาศ มีการปรับตัวปลูกเลี้ยงได้ง่าย มีระบบรากฝอยและดูดน้ำได้ดี พร้อมทั้งมีเมล็ดไว้ขยายพันธุ์เป็นจำนวนมากในแต่ละปี ในด้านราคาต้องมีเมล็ดพันธุ์ให้เลือกหลากหลายราคาพร้อมทั้งต้องการสินเชื่อจากผู้จำหน่าย ลูกค้าต้องการให้กำหนดปริมาณขั้นต่ำในการสั่งซื้อและต้องได้สินค้าตามที่สั่งซื้อด้วย นอกจากนี้ต้องการให้บริษัท ฯ รับประกันคุณภาพเมล็ดพันธุ์ที่ดี และลูกค้ายี่ห้อพันธุ์ป่าลัมประดับประดับมากที่สุดในช่วงฤดูร้อน

นอกจากนั้นลูกค้ายี่ห้อพันธุ์ป่าลัมประดับมีข้อเสนอแนะแก่ทางบริษัท สยาม ทรอปิคอล เนิสเซอร์ จำกัด ให้มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารอย่างต่อเนื่อง แนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ผ่านงานแสดงสินค้าอย่างสม่ำเสมอ มีเมล็ดพันธุ์ป่าลัมประดับจำหน่ายให้แก่ลูกค้าตลอดปี ให้สินเชื่อแก่ลูกค้าประจำ จัดเทศกาลลดราคาประจำปี ขยายสาขาบริษัท ฯ และควรจำหน่ายหนังสือเกี่ยวกับพันธุ์ป่าลัมประดับจากต่างประเทศด้วย

ABSTRACT

TE 155604

The main objectives of this research were to investigate the marketing factors of the ornamental palm seeds, and study the customers' needs and expectations of the ornamental palm seeds' market. This research used the Siam Tropical Nursery Company Limited as a case study.

A systematic random sampling technique was applied to select 100 customer samples, consisting of 100 retailers, and 50 wholesalers. A set of questionnaires was used to collect data from the samples during May and July 2004. The return rate of the questionnaires was 100 percent. The collected data were, then, analyzed, using frequency distribution, percentage, arithmetic means, standard deviation, and t-test through the SPSS for Windows program.

The results of the study were as follows:

The customer samples' average annual income were mostly less than 100,000 baht, 10-20 years of work experiences, and owned their private business alone.

The marketing factors consisted of the products of the customers' ornamental palm seed quality with different stems, variety of types, appropriate prices, introduction of germination and care, fast transportation, and a regard of the seed retail or wholesale companies' professional.

Both retailers and wholesalers had a higher expectation toward the marketing situation than the current period of time on every aspect. Those were ornamental palm seeds with different growth rate, outlooks and colors, tolerance with the climate situation, simple adjustment, healthy stem roots and easy removal, quantity of seeds available all year round, variety of seeds' prices with credit system from the sellers, and minimum quantity of order with full guarantee of the amount of seed required. The samples also needed the sellers to guarantee the seeds' high quality, and mostly to have the seeds within summer season.

Some suggestions from the samples were as that the Siam Tropical Nursery Company Limited should notify the retailers and wholesalers in advance and continuously about the new products, may be, through some goods exhibition fairs. The further suggestions were to prepare seeds for the customers all year round, credit service, annual sales, extension of the company branches, and publications of book about overseas ornamental palms.