

การศึกษาในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกยางพาราในอำเภอโซ่พิสัย จังหวัดหนองคาย โดยการใช้วิธีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจทั่วไป (PESTE ANALYSIS) รวมทั้ง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT ANALYSIS) ผลการศึกษาพบว่า กลยุทธ์เพื่อแก้ไขปัญหาการตลาดของเกษตรกรรายย่อยประกอบด้วย 2 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์ที่ 1 การรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง โดยการจัดทำ “โครงการรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองของเกษตรกรรายย่อย ผู้ปลูกยางพาราในอำเภอโซ่พิสัย จังหวัดหนองคาย” โดยคาดว่าจะทำให้เกษตรกรรายย่อยมีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง มีการบริหารจัดการเกี่ยวกับ ธุรกิจยางพาราได้ดียิ่งขึ้นทั้งด้านการจัดการการผลิตและการตลาด กลยุทธ์ที่ 2 การพัฒนาตลาด โดยการจัดทำโครงการ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการที่ 1 “โครงการการจัดตั้งตลาดกลางยางพารา จังหวัดหนองคาย” โดยคาดว่าจะทำให้สามารถยกระดับราคายางพาราพัฒนาคุณภาพยางพาราได้เพิ่มขึ้น 1 ชั้น ในลักษณะขั้นบันได และทำให้ธุรกิจยางพาราจะเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน และโครงการที่ 2 “โครงการพัฒนาด้านการตลาดของเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกยางพาราในอำเภอโซ่พิสัย จังหวัดหนองคาย” โดยคาดว่าจะทำให้เกษตรกรมีความรู้ ความเข้าใจ ในเรื่องการตลาดเพิ่มมากขึ้น และเกษตรกรสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ในธุรกิจของตน รวมทั้งสามารถขายผลผลิตยางพาราได้ ในราคาที่เป็นธรรม

The objective of this case study for setting the marketing strategic on para rubber planting of the small farmers in Amphoe So-Phisai, Changwat Nongkhai by analyzing PESTE, internal environment, external environment and SWOT. The results, there are two strategies which can solve the problem of marketing strategic on para rubber planting of the small farmers in Amphoe So-Phisai, Changwat Nongkhai. The first strategy is including the group for increasing bargaining power by setting “The including project for increasing bargaining power of the small farmers in Amphoe So-Phisai, Changwat Nongkhai”. Researcher related that small farmers including be vigorous and better management about para rubber production business and marketing. The second strategy have two projects is “The project of central rubber market in the Changwat Nongkhai”. Researcher related that increasing rubber price improve rubber quality in case of step, and changing rubber business into stability business. The other project is “The project of improving marketing of small farmers in Amphoe So-Phisai, Changwat Nongkhai”. Researcher related that rubber farmers will set the knowledge and understand marketing clearly, and they can adapt the knowledge to use in their businesses, including to selling rubber in suitable price.