

บทคัดย่อ

บทคัดย่อวิทยานิพนธ์ เสนอต่อโครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของ
ความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

การจัดการด้านการตลาดของผู้ค้าส่งสินค้าเกษตร อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

โดย

นายภาคภูมิ ชีวะสถาพร

ตุลาคม 2544

ประธานกรรมการที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดลกร ขวัญคำ

ภาควิชา/คณะ:

ภาควิชาบริหารธุรกิจและการตลาดการเกษตร

คณะธุรกิจการเกษตร

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อ 1) ศึกษารูปแบบและวิธีการในการจัดการด้านการ
การตลาดของผู้ค้าส่งในตลาดค้าส่งสินค้าเกษตรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 2) เพื่อศึกษา
ปัญหาและอุปสรรคในการจัดการด้านการตลาดของผู้ค้าส่งในตลาดค้าส่งสินค้าเกษตรในอำเภอ
เมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ให้ข้อมูลในการวิจัย คือ ผู้ค้าส่งสินค้าเกษตรในตลาดค้าส่งสินค้าเกษตร
ของอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 117 ราย และเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามที่
สร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยจากประชากรทั้งหมด นำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์
ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS เพื่อวิเคราะห์หาข้อสรุปโดยใช้อัตราส่วนร้อยละ ความถี่ และค่าเฉลี่ย

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ค้าส่งส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 35 – 44 ปี มีรายได้
เฉลี่ย(ก่อนหักค่าใช้จ่าย)ต่อเดือน 47,598.29 บาท ไม่มีร้านค้าเป็นของตนเองและจำหน่ายสินค้า
ในช่วงเช้า (03.00 – 09.00 น.) มากที่สุด

ผู้ค้าส่งสินค้าเกษตรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับลูกค้า
ในกลุ่มผู้บริโภคและลูกค้าในท้องถิ่นมากที่สุด มีการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าไว้ล่วงหน้า
ในส่วนของผลิตภัณฑ์และการบริการนั้นได้ให้ความสำคัญกับการจัดแบ่งประเภทและคุณภาพ
ของสินค้าให้กับลูกค้ารวมถึงการแบ่งแยกสินค้าเป็นปริมาณย่อย นิยมกำหนดราคาขายโดย

พิจารณาจากต้นทุนขายเป็นหลักและใช้วิธีชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด แต่ไม่ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่างๆ

นอกจากนั้น ในด้านการจัดจำหน่าย ผู้ค้าส่งนิยมซื้อสินค้าจากเกษตรกรโดยตรงรวมถึงการซื้อสินค้าจากพ่อค้าส่งระดับไร่นา, พ่อค้าท้องถิ่น การเก็บสินค้านิยมเก็บไว้ภายในบริเวณบ้าน และนิยมให้การจัดส่งสินค้ามายังผู้ค้าส่ง เป็นหน้าที่ของผู้จัดจำหน่าย

ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของผู้ค้าส่งในตลาดค้าส่งสินค้าเกษตรของอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่ามีปัญหาเกี่ยวกับการมีคู่แข่งชั้นที่มากในสินค้าประเภทเดียวกัน ต้นทุนของการจัดจำหน่ายเพิ่มสูงขึ้น สินค้าและค่าขนส่งมีราคาเพิ่มสูงขึ้น

ABSTRACT

Abstract of thesis submitted to the Graduate School Project of Maejo University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Business Administration in Business Administration

MARKETING MANAGEMENT OF WHOLESALERS IN THE AGRICULTURAL
WHOLESALE MARKET, AMPHUR MUANG, CHANGWAT CHIANGMAI

By

PAKPOOM SHEWASATHAPORN

OCTOBER 2001

Chairman Assistant Professor Donlagone Kwuncome
Department/Faculty: Department of Agricultural Business Administration and
 Marketing, Faculty of Agricultural Business

The objectives of this research were to find out 1) the pattern and method of marketing management of wholesalers in Amphur Muang, Changwat Chiangmai, and 2) their problems and obstacles concerning marketing management. The data were collected by means of questionnaire from 117 wholesalers and analyzed, with the use of the SPSS, in form of percentage, frequency and mean value.

The research results showed that most of the wholesalers were female, 35-44 years old, had an average income (before expenses deducted) of 47,598.29 baht per month, did not have their own shops and mostly sold their products from 03.00 to 09.00 a.m.

The agricultural product wholesalers in Chiangmai city focused on consumers and local customers more than any other group. They also predicted the customers' needs. They focused on categorizing products and their quality and divided their products into small quantities. Product prices were set mainly by considering

costs and payment was made in cash. However, they didn't focus on any promotion campaign.

The wholesalers in Chiangmai city liked to buy products directly from local wholesalers and traders. They usually stored products in the household area and had local wholesalers or traders be responsible for product delivery.

The problems and obstacles of the wholesalers in Chiangmai city were a lot of rivals in the same type of products, high costs of product distribution and delivery.