

## บทที่ 4

### การตลาด

ในบทนี้จะเป็นผลการศึกษาทางการตลาดของแต่ละกลุ่ม ซึ่งจะแบ่งออกเป็นหัวข้อวิธีการจำหน่าย วิธีกำหนดราคาและชำระเงิน และผลิตภัณฑ์ที่ขายดี นอกจากนี้ จะนำเสนอราคาของผลิตภัณฑ์กะลามาพร้าวบางชนิดที่แต่ละกลุ่มผลิต เปรียบเทียบกับราคาของร้านนารายณ์และร้านค้าในท้องถิ่นเป็นบางร้านในตอนท้ายบทความ

#### 4.1 ศูนย์ศิลปาชีพชัยบุรี

##### 4.1.1 วิธีการจำหน่าย

ผลผลิตของกลุ่มจะใช้วิธีขายส่งตามคำสั่งซื้อในแต่ละคราวเป็นส่วนใหญ่ แต่ที่กลุ่มก็มีวางขายด้วย เพื่อรองรับผู้มาเยี่ยมชม สินค้าที่วางขายจะมีชื่อของผู้ผลิตแต่ละคนเขียนติดไว้ที่ตัวสินค้าเพื่อคิดเงินให้ในภายหลัง ดังนั้น เมื่อมีผู้มาเยี่ยมชม ทางกลุ่มก็จะประกาศให้สมาชิกมาช่วยกันจำหน่าย หากสินค้าชิ้นใดถูกเลือกซื้อไป ก็จะลงบัญชีไว้ อย่างไรก็ตามวิธีปฏิบัติในรูปแบบนี้ยังเป็นระบบที่ไม่ดีนัก เนื่องจากเมื่อผู้ซื้อบางคนเลือกสินค้าได้แล้ว ก็จะนำไปให้ผู้ขายอีกคนคิดเงิน แต่มิได้แจ้งให้ผู้ทำหน้าที่ขายคนแรกทราบ จึงไม่ได้ลงบัญชีไว้ ทำให้ทางกลุ่มต้องชดเชยเงินให้แก่ผู้ผลิตแทน

ทางกลุ่มเคยนำผลิตภัณฑ์ออกไปร่วมงานแสดงสินค้าที่หน่วยราชการจัดขึ้นหลายครั้ง ไม่ว่าจะจัดโดยกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ซึ่งส่วนใหญ่จัดที่กรุงเทพฯ อีกทั้งในบางโอกาสก็จะมีหน่วยราชการบางหน่วย อาทิ พัฒนาชุมชนจังหวัด ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน และโรงเรียนต่างๆ มารับสินค้าไปจำหน่ายก่อน และชำระเงินเมื่อเสร็จงานแล้ว พร้อมทั้งนำสินค้าที่เหลือมาคืนให้กลุ่มด้วย

การติดต่อสั่งซื้อจากลูกค้ามีอยู่หลายวิธี อาทิ การติดต่อด้วยตนเอง โทรศัพท์ และจดหมาย คำสั่งซื้อดังกล่าวมีทั้งที่มาจากภายในประเทศและจากต่างประเทศ สำหรับผู้ซื้อจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะส่งผ่านคนไทยที่อยู่ในกรุงเทพฯ นอกจากนี้ ยังมีคำสั่งซื้อมาจากอิมัลต์ด้วย หลังจากที่ได้ติดตั้งคอมพิวเตอร์และเชื่อมโยงอินเทอร์เน็ตเมื่อต้นปี 2545 แล้ว โดยคำสั่งทางด้านนี้มีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

##### 4.1.2 วิธีกำหนดราคาและชำระเงิน

ในกรณีของการกำหนดราคาสินค้า ทางกลุ่มจะกำหนดกันเอง โดยคำนึงถึงต้นทุนประโยชน์ใช้สอย และเวลาทำงาน แต่จะไม่เปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตรายอื่น แม้ว่าจะมีบางกลุ่มใช้วิธีตั้งราคาขายในลักษณะศักราคาก็ตาม

การติดต่อซื้อขายจะกระทำทั้งในรูปแบบเงินสดและระบบเครดิต แต่การให้เครดิตจะน้อยมาก ในปัจจุบันมีเพียงรายเดียวที่ให้เครดิตถึง 1 เดือน เพราะค้าขายกันมานาน นอกนั้นเป็นการค้าแบบเงินสด โดยให้ชำระเงินค่าสินค้าด้วยวิธีโอนเงินเข้าบัญชี หรือใช้บริการของไปรษณีย์แบบเก็บเงินปลายทาง หลังจากทีกลุ่มได้รับเงินแล้ว ก็จะหักเป็นค่าใช้จ่ายไว้ในอัตราร้อยละ 3 ของยอดขาย โดยแยกเป็นค่าใช้จ่ายของพนักงานขายร้อยละ 2 และจัดตั้งเป็นกองทุนส่วนกลางสำหรับจัดซื้อสมุดบัญชี ค่าโทรศัพท์ และค่าขนส่งผลิตภัณฑ์อีกร้อยละ 1 ส่วนที่เหลือจ่ายให้กับสมาชิกแต่ละคนตามที่ได้ลงบัญชีการขายสินค้าไว้กับกลุ่ม

ด้วยความเป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ บวกกับความประณีต และความหลากหลายของรูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับความนิยมเพิ่มสูงขึ้น จนสามารถส่งออกได้มากกว่า 20 ประเทศ แต่ยังคงผ่านพ่อค้าคนกลางเป็นส่วนใหญ่ โดยส่งออกไปยังประเทศแถบเอเชีย อเมริกา และยุโรปมากกว่าร้อยละ 80 ของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้

#### 4.1.3 ผลิตภัณฑ์ที่ขายดี

ผลิตภัณฑ์ที่ขายดีของกลุ่มนี้ คือ เครื่องใช้ในครัว อาทิ ตะหลิวและกระทอน สินค้าดังกล่าวกลุ่มเคยได้รับคำสั่งซื้อจากสหรัฐอเมริกาชนิดละ 30,000 ชิ้น มูลค่ารวม 900,000 บาท กำหนดส่งภายใน 4.5 เดือน แต่สามารถผลิตและส่งออกให้ผู้สั่งซื้อได้ก่อนเวลาที่กำหนดถึง 1 เดือน กลุ่มนี้จึงไม่ค่อยมีปัญหาการผลิตเพื่อส่งมอบตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ อย่างไรก็ตาม หากผลิตไม่ทันก็จะกระจายงานให้กลุ่มอื่นช่วยผลิตด้วย

สถิติของยอดขายตั้งแต่ปี 2526 เป็นต้นมา มีดังนี้

ปี	มูลค่า (บาท)
2526	5,350
2527	6,470
2528	6,920
2529	7,145
2530	6,634
2531	350,070
2532	297,670
2533	501,700
2534	1,654,280
2535	3,315,000
2536	3,403,000

ปี	มูลค่า (บาท)
2537	3,433,300
2538	3,263,862
2539	3,312,000
2540	3,362,350
2541	3,766,545
2542	2,180,799
2543	3,280,090
2544	1,048,093
(ม.ค.-พ.ค.)	

## 4.2 กลุ่มบ้านหน้าดำ

### 4.2.1 วิธีการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มนี้ขายส่งเป็นส่วนใหญ่ ส่วนการขายปลีกในที่ทำการกลุ่มมีปริมาณไม่มากนัก เพราะจะขายได้ต่อเมื่อมีผู้มาเยี่ยมชมเท่านั้น อย่างไรก็ตาม เมื่อนำสินค้าไปร่วมออกงานแสดงสินค้า ก็จะมีคำสั่งซื้อเพิ่มเติมอีกเป็นครั้งคราว

การส่งเสริมการขายของกลุ่ม จะอยู่ในรูปของการไปร่วมออกงานแสดงสินค้าที่กรมส่งเสริมการส่งออกเป็นส่วนใหญ่ ในด้านการติดต่อสั่งซื้อสินค้าของกลุ่มจะมีหลายรูปแบบ กล่าวคือ มีทั้งมาด้วยตนเอง สั่งซื้อทางจดหมาย และทางเพจเจอร์โดยฝากข้อความให้ติดต่อกลับด้วย ส่วนการติดต่อด้วยโทรศัพท์มือถือ จะไม่ค่อยสะดวก เพราะสัญญาณไม่ค่อยดี แม้ว่าในปัจจุบันองค์การโทรศัพท์จะมาติดตั้งโทรศัพท์ให้แล้วก็ตาม แต่เนื่องจากเป็นโทรศัพท์ที่ใช้สัญญาณดาวเทียม จึงยังติดต่อได้บ้างไม่ได้บ้างตามสภาพของอากาศที่เปลี่ยนแปลงในแต่ละวัน

### 4.2.2 วิธีการกำหนดราคาและชำระเงิน

การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้น ประธานกลุ่มจะเป็นผู้กำหนด หากเป็นสินค้าที่สมาชิกร่วมผลิตด้วย ก็จะปรึกษากับสมาชิกก่อนว่า สินค้าแต่ละชนิดควรจะกำหนดราคาขายเท่าใด โดยพิจารณาจากจำนวนวันที่ต้องใช้ในการผลิต ความยากง่าย และวัตถุดิบ นอกจากนี้ ยังมีการเปรียบเทียบกับราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่ผลิตโดยกลุ่มอื่นด้วย ซึ่งส่วนใหญ่จะตั้งราคาในระดับที่ใกล้เคียงกัน

ส่วนการชำระค่าสินค้าของกลุ่ม มักจะซื้อขายกันด้วยเงินสดมากกว่า โดยการโอนเงินเข้าบัญชีหลังจากรับสินค้าแล้ว ส่วนการให้เครดิตจะน้อยมาก เนื่องจากเคยให้กับผู้ซื้อหลายรายในจังหวัดสงขลาเมื่อปี 2538, 2540, 2542 และ 2543 รวมเป็นเงินกว่า 2 แสนบาท แต่ยังไม่ได้รับการชำระเงินมาจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้ เมื่อจำหน่ายสินค้าได้แล้ว ทางกลุ่มจะหักเงินไว้ร้อยละ 3 ของราคาสินค้า เพื่อเป็นค่าบริการในการจัดจำหน่าย

#### 4.2.3 ผลกระทบที่ขายดี

ผลกระทบของกลุ่มที่ขายดี คือ แก้วไวน์ โดยสินค้าทั้งหมดจะส่งไปขายต่างประเทศ ประมาณร้อยละ 80 ซึ่งมีทั้งประเทศที่อยู่ใกล้เคียง อาทิ มาเลเซีย บรูไน ฟิลิปปินส์ และประเทศที่อยู่ห่างไกล อาทิ ญี่ปุ่น แคนาดา อังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมนี สหรัฐอเมริกา โดยมีบริษัทมารับซื้อไปส่งออกแทน ส่วนอีกร้อยละ 20 ที่ขายภายในประเทศ มีทั้งการขายภายในจังหวัดสงขลา และจังหวัดอื่นๆ อาทิ กรุงเทพฯ เชียงใหม่ แต่จะขายในกรุงเทพฯ ถึงร้อยละ 90 ของที่ขายภายในประเทศทั้งหมด

ในด้านคุณภาพของสินค้า กลุ่มเคยถูกต่อว่าจากผู้ซื้อเกี่ยวกับการผลิตที่แตกต่างจากของเดิม ผลกระทบไม่เหมือนกับต้นแบบที่สั่งซื้อ และผลกระทบไม่ได้ชัดเจนเพราะรีบจัดส่งให้ รวมทั้งสินค้าแตกหักเสียหายระหว่างการขนส่ง ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับผลกระทบบางส่วนเท่านั้น

ยอดขายของกลุ่มในระยะเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมามีดังนี้

ปี 2543	ขายได้ 570,000 บาท
ปี 2544	ขายได้ 490,000 บาท
ปี 2545 (ม.ค.-ก.ค.)	ขายได้ 430,000 บาท

### 4.3 กลุ่มหัตถกรรมคนพิการบ้านสระแก้ว

#### 4.3.1 วิธีการจำหน่าย

ใช้วิธีขายส่งเป็นส่วนใหญ่ สินค้าร้อยละ 50 จะส่งไปขายยังต่างประเทศ โดยบริษัทที่อยู่ในกรุงเทพฯ จะเป็นผู้สั่งซื้อ เพื่อส่งไปขายที่คิสนีย์แลนด์ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ออสเตรเลีย และญี่ปุ่น ส่วนอีกร้อยละ 50 ส่งขายภายในประเทศ มีกรุงเทพฯ ภูเก็ต เกาะสมุย และแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ทั้งนี้ จะส่งไปขายเฉพาะที่เกาะสมุยถึงร้อยละ 80 ของที่ขายภายในประเทศทั้งหมด ส่วนที่กลุ่มมีวางขายอยู่บ้าง แต่มีจำนวนไม่มากนัก และมีการคิดราคาไว้ที่ตัวสินค้าเหมือนกับการวางขายตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป นอกจากนี้ ทางกลุ่มยังมีการผลิตส่งให้กับศูนย์ศิลปาชีพชัยบุรีที่จังหวัดพัทลุงด้วย โดยศูนย์ฯ จะส่งคำสั่งซื้อมาให้ช่วยผลิตเป็นครั้งคราว

กลุ่มมีวิธีส่งเสริมการขายด้วยการไปร่วมงานแสดงสินค้า แต่ไม่ได้เน้นด้านนี้มากนัก เพราะมีปัญหาเกี่ยวกับสถานที่ที่รถเข็นนั่งเข้าไปไม่สะดวก และบางแห่งก็จัดสถานที่ขนาดเล็กให้ รวมทั้ง

ไม่มีห้องน้ำสำหรับคนพิการด้วย ดังนั้น จึงใช้วิธีรอรับคำสั่งซื้ออยู่ที่กลุ่มมากกว่า โดยในครั้งแรกลูกค้าจะมาติดต่อสั่งซื้อด้วยตนเอง หลังจากนั้นจะส่งคำสั่งซื้อมาทางโทรสาร (แฟกซ์)

#### 4.3.2 วิธีการกำหนดราคาและชำระเงิน

การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ จะพิจารณาจากฝีมือและจำนวนกะลาที่ต้องใช้ ส่วนการจำหน่าย ทางกลุ่มจะให้เครดิตกับลูกค้าเป็นเวลา 1-2 เดือน ทั้งนี้ กลุ่มจะผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อให้แล้วเสร็จภายใน 15 วันหลังจากได้รับคำสั่งซื้อ โดยผู้ซื้อจะชำระเงินให้ทุกวันที่ 20 ของแต่ละเดือน แม้จะสั่งซื้อวันที่เท่าใดก็ตาม โดยโอนเงินเข้าบัญชีนายฉัตรชัย หมวดช่วย ทั้งนี้ หากเป็นผลิตภัณฑ์ของสมาชิกที่ทำจากบ้าน กลุ่มจะหักเงินไว้ร้อยละ 20 ของราคาขาย เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาด ค่าส่งของ และวัตถุดิบ

#### 4.3.3 ผลิตภัณฑ์ที่ขายดี

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่ขายดี คือ จีสร้อยคอและชิ้นส่วนเข็มขัด ที่ผ่านมามีคำสั่งซื้อจีสร้อยคอในเดือนกรกฎาคม 2544 เดือนเดียวเกือบ 20,000 ชิ้น และชิ้นส่วนเข็มขัดขนาดละ 5,000 ชิ้น เพื่อจัดส่งไปยังประเทศอิตาลี ทั้งนี้ ชิ้นส่วนเข็มขัดจะมีทั้งแบบสีเหลี่ยม กลม หรือทำเป็นลายต่างๆ และเจาะรูเพื่อใช้ห่วงร้อยคอกัน แล้วใช้หัวเข็มขัดทำด้วยกะลามะพร้าวสำหรับยึดกับห่วงที่ร้อยไว้ นั้น นอกจากนี้ สินค้าของกลุ่มยังส่งไปขายที่ประเทศญี่ปุ่น ออสเตรเลีย และสหรัฐอเมริกาด้วย โดยสินค้าส่งออกส่วนใหญ่จะมีบริษัทในกรุงเทพฯ มารับซื้อไปส่งออกอีกต่อหนึ่ง

นอกจากนี้ ทางกลุ่มยังได้รับการคัดเลือกจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้เป็นกลุ่มที่อยู่ในรายการของหัตถกรรมสัญจรที่พนักท่องเที่ยวยุโรปกลางคนมาเยี่ยมชม ซึ่งทำให้กลุ่มสามารถขายผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวได้ภายในวันเดียวถึง 14,000 บาท เมื่อปีที่แล้ว

ยอดขายของกลุ่มเมื่อปี 2544 ที่ผ่านมามีเฉลี่ยเดือนละ 300,000 บาท ส่วนปี 2545 เฉลี่ยเดือนละ 200,000 บาท

#### 4.4 การเปรียบเทียบราคาของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว

การนำเสนอราคาของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวในหัวข้อนี้ เป็นราคาที่ได้จากการสำรวจจากแหล่งผลิตและแหล่งจำหน่ายบางแห่ง เพราะต้องการเปรียบเทียบให้เห็นว่า ราคาขายผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวจากแต่ละแหล่งจะเท่ากันหรือแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด อย่างไรก็ดี เนื่องจากสินค้าที่ผลิตจากแต่ละแหล่ง อาจจะมีขนาด ส่วนประกอบ วัสดุที่ใช้บางส่วน และรายละเอียดที่แตกต่างกัน ดังนั้น ราคาผลิตภัณฑ์ที่เรียกชื่อเหมือนกัน จึงอาจมีราคาสูงกว่ากันมากก็ได้ ดังตารางที่ 4.1 ต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 เปรียบเทียบราคาของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวระหว่างศูนย์ศึกษาวิจัยชุมชน ชัยบุรี กลุ่มบ้านหน้าถ้ำ กลุ่มหัตถกรรมคนพิการบ้านสระแก้ว และร้านนารายณ์

ราคา (บาทต่อหน่วย)

รายการ	ศูนย์ฯ ชัยบุรี (เมื่อ 22 ก.ค.44)	กลุ่มบ้านหน้าถ้ำ (เมื่อ 29 ก.ค.44)	กลุ่มบ้านสระแก้ว (เมื่อ 19 ส.ค.44)	ร้านนารายณ์ (เมื่อ 30 พ.ค.44)
สร้อยคอ	10-20	35	10	
ต่างหู	20		20	
กำไล			20	
หวี	20-25			
ปิ่นปักผม	25	30	30	
กิ๊บติดผม	20-25		30	
เข็มขัด	100	700	200	
กระเป๋าตางค์	100			
กระเป๋าถือ			100	
กระเป๋าสะพาย		350	150	
กระดุม		30 (7 เม็ด)	3-4	70 <sup>1</sup>
โคมไฟ	300		300	
ก๊วยพร้อมตู้กระจก	700			
เชิงเทียน	80-180			
เรือใบ	250-300		300	
ห่าน			200	
ที่เสียบปากกา	60 <sup>2</sup>		50 <sup>3</sup> , 200 <sup>4</sup>	
กรอบรูป	100			
กระปุกออมสิน	50		150 <sup>5</sup>	
ขันน้ำ	180 <sup>6</sup>		20-30	
โถข้าว	150		230	
ถ้วยกาแฟ	50	55	60 <sup>7</sup>	
ช้อนกาแฟ		8		
กาน้ำชา	500		230	195
โถใส่น้ำตาล		70	60	160
ถ้วยใส่นม			20	140

รายการ	ศูนย์ฯ ชัยบุรี (เมื่อ 22 ก.ค.44)	กลุ่มบ้านหน้าถ้ำ (เมื่อ 29 ก.ค.44)	กลุ่มบ้านสระแก้ว (เมื่อ 19 ส.ค.44)	ร้านนารายณ์ (เมื่อ 30 พ.ค.44)
ถ้วยไอศกรีม+ซัอน		45		
แก้วไวน์	45-50	60	45	105 <sup>8</sup>
ที่คนไวน์	12		30	80 <sup>9</sup>
กต่องบุหรี	60			
ที่เขียนบุหรี	40		30	
ที่วางสบู่		25	40	
ชุดออเดิร์ฟ (กะลา 3 ใบ)		70		
จาน	80 <sup>10</sup>		20-30	
ซัอน+ส้อม (คู่)	30	30	30-40	
ซัอนสตัด		30	50	
มีด		15		
ถ้วยรูป	25		40	
ถ้วยชาม	10-15		40	
ตะเกียบ (คู่)	15		15	
ที่วางตะเกียบ	7			
กะทะมีหู	25			
ไม้พาย	35			40
ทัพพี	15	20	20	
จวัก		20	25	
ตะหลิว		20		
ตะบวยตักน้ำ	25		45	
ขัน	20		20-30	
ไม้เกาหลัง	15		20	
พวงกุญแจ	10		15-25	
ที่ใส่ซองจดหมาย	60			

## หมายเหตุ

1 มีจำนวน 5 เม็ด

- 2 เป็นตัวเต่า, ตุ๊กตา
- 3 เป็นตัวเต่า
- 4 มีปลากัดคติดอยู่ 1 คู่
- 5 เป็นตัวไก่ชน ถ้าเป็นลูกมังคุด 80 บาท
- 6 รวมพานรอง
- 7 รวมช้อนกาแฟด้วย
- 8 เรียกแก้วแชมเปญ
- 9 เรียกไม้คนค็อกเทล
- 10 เป็นรูปปลา

สำหรับราคาของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวที่จำหน่ายในร้านค้าทั่วไป ซึ่งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับแหล่งผลิตทั้ง 3 กลุ่ม มีดังนี้

#### 1. ตลาดหาดใหญ่ (สำรวจเมื่อ 7 สิงหาคม 2544)

หาดใหญ่นับเป็นแหล่งการค้าและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งของภาคใต้ มีสินค้าประเภทของใช้และของที่ระลึกมากมาย ราคาของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวได้จากการสำรวจจากร้านคลังศิลป์ เลขที่ 79-81 ถนนนิพัทธ์อุทิศ 3 อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นร้านที่จำหน่ายของที่ระลึกประเภทผ้าไหม เครื่องทองเหลือง จิวเวลรี่ และอื่นๆ ร้านนี้ได้นำผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวมาวางจำหน่ายด้วย แต่มีเพียงจวก ทัพพี และกระบวยตักน้ำเท่านั้น โดยตั้งราคาขายไว้ดังนี้

- จวก ทัพพี (ค้ำทำด้วยไม้ตาล) อันละ 25 บาท
- กระบวยตักน้ำ (ค้ำทำด้วยไม้ตาล) อันละ 45 บาท

ร้านนี้รับสินค้าจากจังหวัดพัทลุง ซึ่งมีชาวบ้านมาเสนอขายและนำมาส่งให้ถึงร้าน ส่งครั้งละประมาณ 200-300 ชิ้น ซึ่งจะขายได้หมดภายใน 1 เดือน ก่อนหน้านี้เคยนำกระปุกออมสินมาวางจำหน่าย แต่ไม่ได้รับความสนใจจากผู้ซื้อ เนื่องจากผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นชาวมาเลเซีย สิงคโปร์ ซึ่งสนใจเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัว ส่วนชาวตะวันตกมีน้อย ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบอื่นจึงขายไม่ค่อยได้

ร้านนี้ไม่ได้ซื้อผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวผ่านกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง จึงเป็นไปได้ที่ชาวบ้านที่นำผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวมาส่งอาจทำเป็นการส่วนตัว หรืออาจเป็นสมาชิกกลุ่มและนำผลิตภัณฑ์ที่เหลือจากการส่งให้กลุ่มมาขายเองก็ได้

นอกจากนี้ ยังมีร้านค้าประเภทแผงลอยที่นำผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวมาวางขาย โดยมีแผงลอยหนึ่งซึ่งอยู่ไม่ห่างจากร้านคลังศิลป์เท่าใดนักขายช้อนสลัด จวก ทัพพี ตะหลิว โดยตั้งราคาจวกหรือทัพพี 3 อัน 100 บาท ช้อนสลัดคู่ละ 70 บาท แต่จากการสังเกตคุณภาพสินค้าโดยเฉพาะทัพพี



ยังมีฝีมือการผลิตที่ไม่ค่อยดีนัก เนื่องจากการมัดชิ้นกะลาเข้ากับด้ามไม้ด้วยย่านลิเภาไม่ค่อยแน่น ยังขยับไปมาได้ ผลิตภัณฑ์ของร้านนี้รับจากชาวบ้านที่นำมาส่งจากอำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

## 2. ตลาดควนขนุน (สำรวจเมื่อ 21 ตุลาคม 2544)

มีร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวอยู่บริเวณทะเลน้อย ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งของจังหวัดพัทลุง ลักษณะของร้านค้าจะแบ่งเป็นห้องๆ คล้ายกับร้านค้าตามแหล่งท่องเที่ยวทั่วไป ร้านค้าแถบนี้ส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าพื้นเมือง เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเปลือกกระจูด ผ้าทอมือ รวมทั้งผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว จากการสอบถามร้านน้องแป๊ะทะเลน้อยซึ่งมีผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าววางจำหน่ายหลายชนิด ได้กำหนดราคาขายไว้ดังนี้

- กระบวยตักน้ำ	อันละ	30 บาท
- ตะหลิว	อันละ	20 บาท
- เข็มขัด	เส้นละ	100 บาท
- กระจุกออมสิน	อันละ	60 บาท
- ไม้เกהלั้ง	อันละ	20 บาท

ร้านนี้รับสินค้าจากศูนย์ศิลปาชีพชัยบุรี และกลุ่มอื่นๆ ด้วย โดยส่วนใหญ่จะขายในราคาที่ต่ำกว่าของศูนย์ศิลปาชีพชัยบุรี มีเพียงกระบวยตักน้ำที่ขายในราคาที่สูงกว่า

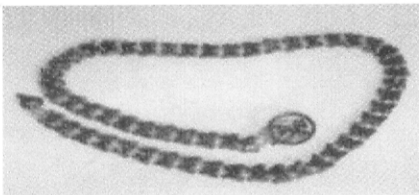
## 3. ตลาดใหม่ราชพฤกษ์ในท่าพลาซ่า (สำรวจเมื่อ 18 สิงหาคม 2544)

เป็นตลาดที่อยู่หน้าหมู่บ้านราชพฤกษ์ ตำบลท่าวัง อำเภอเมืองนครศรีธรรมราช สร้างเป็นร้านค้าที่แบ่งเป็นแผงให้เช่าพื้นที่ไว้ขายสินค้า ซึ่งมีการนำสินค้าหลายประเภทมาวางขาย ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องปั้นดินเผา ภาพเขียน เสื้อผ้า ฯลฯ โดยบางแผงได้นำผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบางชนิดมาวางขายด้วย และติตราคาไว้ดังนี้

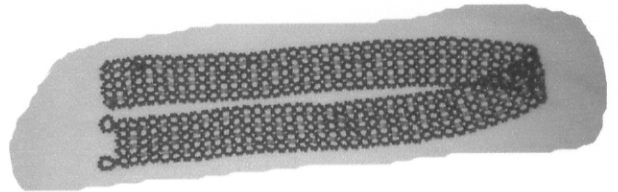
- ตะเกียง	อันละ	350	บาท
- กระจุกออมสินลูกมังกูด	ใบละ	90	บาท
- เข็มน้ำ	ใบละ	220	บาท
- โถข้าว	ใบละ	230	บาท
- โถน้ำตาลพร้อมฝาปิด	ใบละ	80	บาท
- เจึงเทียน	อันละ	60	บาท
- แก้วไวน์	ใบละ	55	บาท
- ที่ใส่สบู่	อันละ	45	บาท
- กระจุกออมสินคว่ำเต่า	ใบละ	220	บาท

- โถใส่ส้มไม่มีฝาปิด	ใบละ	55	บาท
- กะลามะพร้าวอมส้มมีลิง 2 ตัว	ใบละ	140	บาท
- ชั้นน้ำ	ใบละ	25	บาท
- สร้อยคอ	เส้นละ	20	บาท

จะเห็นว่า ราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวจากแต่ละแหล่ง จะใกล้เคียงกันเป็นส่วนใหญ่ ยกเว้นผลิตภัณฑ์บางชนิดที่มีราคาแตกต่างกันมาก เนื่องจากมีลักษณะของการผลิตและรูปแบบไม่เหมือนกัน ตัวอย่างเช่น เข็มขัด ที่ศูนย์ชัยบุรีขายเส้นละ 100 บาท ในขณะที่กลุ่มบ้านหน้าถ้ำขายเส้นละ 700 บาท ทั้งนี้ เพราะเข็มขัดที่ศูนย์ชัยบุรีผลิตนั้นจะใช้กะลาที่ตัดออกเป็นชิ้นๆ แต่ละชิ้นมีขนาดประมาณ 1-1.5 เซนติเมตร ร้อยยึดกันด้วยห่วงทองเหลือง และฉลุลายกะลาแต่ละชิ้นให้เป็นรูปดอกไม้หรือผีเสื้ออย่างสวยงาม ส่วนกลุ่มบ้านหน้าถ้ำผลิตเข็มขัดด้วยลูกปัดขนาดเล็กมาก และร้อยลูกปัดทั้งหมดด้วยเส้นเอ็น ซึ่งทำได้ยากและใช้เวลาในการผลิตนานกว่า ทั้งในตอนเจาะกะลาทำลูกปัด การขัดลูกปัดให้เรียบ และการร้อยให้เป็นเส้น จึงต้องตั้งราคาขายไว้สูงกว่าถึง 7 เท่า ดังตัวอย่างรูปเข็มขัดของกลุ่มทั้งสองที่ได้แสดงต่อไปนี้



ภาพประกอบที่ 4.1 : สร้อยคอของศูนย์ฯ ชัยบุรี



ภาพประกอบที่ 4.2 : สร้อยคอของกลุ่มบ้านหน้าถ้ำ

การจำหน่ายของทั้ง 3 กลุ่ม ส่วนใหญ่เป็นการขายส่ง มีวางขายที่กลุ่มข้างพอประมาณ และส่งเสริมการขายด้วยการนำสินค้าออกไปร่วมงานแสดงสินค้าเป็นครั้งคราว ส่วนการสั่งซื้อจะมีทั้งที่มาจากด้วยตนเอง ติดต่อทางจดหมาย โทรศัพท์ หรือโทรสาร

ส่วนการกำหนดราคาสินค้า จะคำนึงถึงวัตถุดิบที่ใช้และลักษณะการผลิตว่า มีความยากง่าย หรือต้องใช้เวลาผลิตนานเพียงใด และขอให้ชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด โดยการโอนเงินเข้าบัญชี มี

การให้สินเชื่อบ้าง แต่น้อยมาก เมื่อขายสินค้าได้แล้ว แต่ละกลุ่มจะมีการหักเงินเข้ากลุ่มด้วย โดยสองกลุ่มแรกหักร้อยละ 3 ส่วนกลุ่มที่สามหักร้อยละ 20 ของราคาขาย เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ที่ขายดีของศูนย์ศิลปาชีพชัยบุรี คือ เครื่องใช้ในครัว เช่น ตะหลิวและกระชอนของกลุ่มบ้านหน้าถ้ำ คือ แก้วไวน์ และของกลุ่มหัตถกรรมคนพิการ คือ จีสร้อยคอและชิ้นส่วนเข็มขัด ทั้งนี้ ราคาจำหน่ายจะใกล้เคียงกันเป็นส่วนใหญ่ ยกเว้นผลิตภัณฑ์บางชนิด เพราะมีลักษณะการผลิตและรูปแบบไม่เหมือนกัน