

## รายงานการวิจัย

ช่องทางการจัดจำหน่ายหินทราย บ้านหนองโสน อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา

Channel of Distribution Hin sai Bann-nonsano Chockchai City,

Nakornratchasima Province

ขนิษฐา แก้วเอียด<sup>1</sup>

### บทคัดย่อ

การศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ห่อหินทราย บ้านหนองโสน อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ห่อหินทราย บ้านหนองโสน อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยทำการศึกษาโดยใช้วิธีการสังเกตการแบบมีส่วนร่วม และการสัมภาษณ์ระดับลึก ผลการศึกษา พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ผลิตหินทรายบ้านหนองโสน เป็นไปตามหลักการของ Phillip Kotler (ช่องทางการจัดจำหน่าย) มีอยู่ 4 รูปแบบ คือ

1) ช่องทางตรง (Direct Channel) เป็นช่องทางที่ผู้ผลิตขายสินค้าโดยตรงให้แก่ลูกค้า โดยไม่ขายผ่านใครทั้งสิ้น ทำเองขายเองที่ร้านค้า ทั้งที่เป็นเพียงร้านค้า และร้านค้าที่มีการจัดแสดงสินค้าที่ตกแต่งเหมือนแกลอรี่ นอกจากนี้พบว่ายังมีการเสนอขายผ่านทาง web site ด้วย

2) ช่องทางหนึ่งระดับ (One-Level Channel) เป็นช่องทางที่ประกอบไปด้วยคนกลาง

หนึ่งระดับ คือ พ่อค้าปลีกกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค พบว่า มีพ่อค้าคนกลางในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศสามารถเลือกซื้อสินค้าและการจัดการขนส่งเอง

3) ช่องทางสองระดับ (Two -Level Channel) เป็นช่องทางที่ประกอบไปด้วยคนกลางสองระดับได้แก่พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีก พบว่า จำนวนคนกลางหรือพ่อค้าส่งที่อยู่ต่างที่จะเลือกซื้อสินค้าในปริมาณมากๆ เพื่อจะนำไปจำหน่ายต่อให้กับคนกลางหรือพ่อค้าปลีกอีกทอดหนึ่งแล้วพ่อค้าคนดังกล่าวขายสินค้าให้กับผู้บริโภคที่อยู่ในชุมชนต่างๆ

4) ช่องทางสามระดับ (Three-Level Channel) ประกอบไปด้วยคนกลางสามระดับได้แก่ ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าอิสระและพ่อค้าปลีกซึ่งแต่ละฝ่ายมีกลุ่มย่อยช่วยดำเนินการขาย โดยรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่ขายไว้ในพื้นที่เดียวกัน และขายสินค้าให้กับผู้บริโภค พบว่าแหล่งที่รวบรวมของที่ขายไว้ในพื้นที่เดียวกัน เช่น ด่านเกวียน ชาวเดินหรือพื้นที่ที่จัดแสดงสินค้า จะมีพ่อค้าส่งหรือพ่อค้าอิสระที่มีมากกว่า 2-3 ราย จะมาซื้อผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน แล้วนำมาขายในพื้นที่เดียวกันเป็น

<sup>1</sup> อาจารย์ประจำคณะบริหารธุรกิจ วิทยาลัยนครราชสีมา

การรวมกลุ่มของผู้ขายเพื่อที่ขายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภค

**คำสำคัญ** ช่องทางการจัดจำหน่าย หินทราย

### ความเป็นมา

หนองโสนหินทราย แหล่งผลิตปฏิมากรรมหินทรายเพื่องานจัดสวนแต่งบ้าน จากกลุ่มงานหล่อหินทรายบ้านหนองโสน ตำบลท่าอ่าง อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา หลายคนอาจจะยังไม่รู้จักที่นี่ และเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น จากร้านค้าในชุมชนนำสินค้าที่มีคุณภาพและโดดเด่นมานำเสนอลูกค้าที่รักการแต่งบ้านจัดสวน โดยการรวบรวมสินค้าทุกแบบ ทุกสไตล์ เพื่อให้ตรงความต้องการของลูกค้ามากที่สุดจนผู้บริโภครู้สึกว่าได้มาสัมผัส เลือกชมสินค้าด้วยตนเอง

ผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน เป็นปฏิมากรรมพื้นบ้านผลิตโดยชาวบ้านหนองโสนนับว่าเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน ซึ่งกำลังได้รับความนิยม ทั่วประเทศและในตลาดต่างประเทศ เช่น ประเทศลาว เวียดนาม ฯลฯ ผู้ผลิตแต่ละรายจะมียอดขายและปริมาณการสั่งซื้อตามที่ผู้บริโภคต้องการแทบจะไม่ทันในแต่ละเดือน จากข้อมูลดังกล่าว จึงเป็นเหตุที่ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาถึงช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสนว่ามีรูปแบบของช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน และมีความหลากหลายกันอย่างไรที่ทำให้สามารถขายผลิตภัณฑ์ได้ถึงแม้ชาวบ้านส่วนใหญ่มี

การศึกษาที่ไม่สูงมากนัก แต่ด้วยใจรัก พวกเขาก็สามารถผลิตหินทรายฝีมือดีออกมาวางจำหน่าย

### วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา

### ประโยชน์ที่จะได้รับในการศึกษานี้มีดังนี้

1. ช่วยขยายตลาด และขยายช่องทางการขายมากขึ้น จากระดับท้องถิ่นสู่ระดับชาติ
2. ช่วยทำให้ผู้ผลิตกระจายสินค้าเข้าไปในช่องทางการขายได้มากขึ้นและรวดเร็วขึ้น
3. ช่วยทำให้ผู้บริโภคในชั้นสุดท้ายมีสินค้าและบริการใช้ในการอุปโภคและบริโภคได้อย่างเต็มที่
4. ช่วยทำให้ปริมาณสินค้าคงคลังลดลง

### ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ

**ประชากร** ศึกษากับชุมชนที่ทำผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา

**เครื่องมือ** เป็นแบบสังเกตการณ์ที่มีส่วนร่วม การสัมภาษณ์ระดับลึกแบบไม่มีโครงสร้าง แบบบันทึก

**ขอบเขตของการวิจัย** การศึกษาวิจัยนี้เป็นการศึกษากับผู้ผลิตที่ผลิตผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา

### **การรวบรวมข้อมูล**

ผู้วิจัยศึกษาหาข้อมูลด้วยการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมโดยการเป็นผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ และเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ผู้ขายผลิตภัณฑ์ ช่างหล่อ ช่างพื้นที่ และเจ้าของร้าน จำนวน 5 ร้าน ในประเด็นช่องทางการจัดจำหน่ายอันนำไปสู่แนวทางหรือวิธีการขายสินค้าได้มากขึ้น รวดเร็วขึ้น ช่วยขยายตลาดและขยายช่องทางการจัดจำหน่ายจากระดับท้องถิ่นสู่ระดับชาติและนานาชาติประเทศ ข้อมูลที่ได้รับมีการบันทึกและนำมาตรวจสอบ โดยการตรวจสอบข้อมูลแบบสโนว์บอล จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ต่อไป

### **ผลการวิจัย**

ผลการศึกษา มีรายละเอียดดังนี้

#### **1. บริบทของชุมชนบ้านหนองโสน**

ประวัติบ้านหนองโสน บ้านหนองโสน เดิมชื่อ “บ้านหนองไทร” เมื่อปี พ.ศ. 2482 ครอบครัวของนายอูย และนางเคลือบ ปลิวกระโทก ได้พากันย้ายครอบครัวมาจากบ้านท่าอ่าง หมู่ที่ 4 ได้มีครอบครัวอื่นๆ ย้ายตามมา และได้ไปรวมเป็นหมู่บ้านเดียวกันกับหมู่บ้านคอนพราหมณ์ หมู่ที่ 11 มีนายเสาร์ ปรอยกระโทก เป็นผู้ใหญ่บ้านในขณะนั้นต่อมาได้แยกการปกครองออกจาก

บ้านคอนพราหมณ์ มาเป็นบ้านหนองโสน หมู่ 14 โดย ปี พ.ศ. 2515 มีนายแสง ปลั่งกระโทก เป็นผู้ใหญ่บ้านคนแรก ปี พ.ศ. 2526 มีนายสาย ปี่กระโทก เป็นผู้ใหญ่บ้านคนที่ 2 ปี พ.ศ. 2530 มีนายเข้ม ปรี่มกระโทก เป็นผู้ใหญ่บ้านคนที่ 3 จนถึงปัจจุบัน ที่ตั้งชื่อหมู่บ้านหนองโสนเพราะมีที่มาจากมีดินโสนเกิดขึ้นหนาแน่น เต็มพื้นที่หมู่บ้าน ด้านประชากร บ้านหนองโสน มีจำนวนครัวเรือน 115 ครัวเรือน ประชากร จำนวน 375 คน ด้านอาชีพและรายได้เดิมบ้านหนองโสน มีอาชีพหลักคือ ทำนาข้าว และทำไร่มันสำปะหลัง และอาชีพรับจ้างตามโรงงาน ที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ตำบลท่าอ่างและอำเภอใกล้เคียง เมื่อปี พ.ศ. 2539 นายสายเข้ม แพทย์จะโป๊ะ ซึ่งไม่ได้ไปประกอบอาชีพรับจ้างเหมือนคนอื่น ได้นำช่างอ้อย ไปดูงานที่ปราสาทเขาพนมรุ้งจึงเกิดความคิดเอาดินเหนียวมาปั้นเป็นรูปแบบต่างๆ แล้วนำไปเผาเป็นเครื่องปั้น ดินเผา และนำชิ้นงานไปวางขายตามริมทาง แต่ขายได้ไม่ค่อยดี นายชูชัย วรกุล พัฒนาการอำเภอโชคชัยได้นำช่างอ้อย ไปดูงานที่ปราสาทเขาพนมรุ้งเห็นของที่ระลึกเป็นตัวปราสาทเขาพนมรุ้ง จึงซื้อและมาหัดทำจึงคิดนำเอาปูนซีเมนต์ขาว ทราย และน้ำ มาผสมกันแล้วเทลงในแบบหล่อ ทิ้งไว้ให้แห้งนำไปล้างทำความสะอาด โดยเรียกชิ้นงานนี้ว่า “ผลิตภัณฑ์หล่อหินทราย” นำไปจำหน่ายปรากฏว่ามีผู้สนใจ และเป็นสินค้าที่ติดตลาดอย่างรวดเร็วทั้งในท้องถิ่นและจังหวัดอื่นๆ ปัจจุบันถือว่าบ้านหนองโสนเป็นตลาดขายส่งผลิตภัณฑ์หล่อหินทราย

เพราะเกือบทุกหลังคาเรือน ทำการผลิตงานหล่อหินทราย และนำเอาผลิตภัณฑ์หินทรายมาจำหน่ายภายในหมู่บ้านหนองโสน และมีร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่บ้านหนองโสนถึง 232 ร้าน และร้านที่ผลิตอิฐบล็อกดินประสาน จำนวน 10 ร้าน ดังนั้นจึงถือว่าผลิตภัณฑ์หล่อหินทราย และอิฐบล็อกดินประสาน บ้าน หนองโสน ตำบลท่าอ่าง อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา เป็นแหล่งผลิตที่ใหญ่ที่สุด และราคาถูกที่สุด

#### วิสัยทัศน์หมู่บ้าน

“หมู่บ้านท่องเที่ยว ปฏิมากรรมหล่อหินทราย”

วัฒนธรรมประเพณีบ้าน หนองโสน หมู่ที่ 8 ขนบธรรมเนียมประเพณี ลอยกระทง สงกรานต์ เข้าพรรษา ออกพรรษา ตักบาตรเทโว และประเพณีทางพระพุทธศาสนาต่างๆ หมู่บ้านหนองโสนประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ

ลักษณะภูมิประเทศ บ้านหนองโสน หมู่ที่ 8 ตำบลท่าอ่าง อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา

มีพื้นที่รวมทั้งหมด 3,352 ไร่ แบ่งออกเป็น พื้นที่นา 599 ไร่ พื้นที่ไร่ 977 ไร่ พื้นที่ปลูกไม้ยืนต้น 20 ไร่ พื้นที่อื่นๆ อาศัย 200 ไร่

ลักษณะที่ตั้ง บ้านหนองโสน หมู่ที่ 8 ตำบลท่าอ่าง อำเภอโชคชัย ตั้งทางทิศเหนืออยู่ห่างจากตัวอำเภอโชคชัย มีระยะทางประมาณ 7 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อ ดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับ บ้านกุดโบสถ์ หมู่ที่ 2 ตำบลท่าอ่าง

ทิศใต้ ติดต่อกับ บ้านดอนพราหมณ์หมู่ที่ 5 ตำบลท่าอ่าง

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ บ้านกุดจอกน้อยหมู่ที่ 6 ตำบลละลมใหม่พัฒนา

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ บ้านหนองเสาเดียว หมู่ที่ 7 ตำบลท่าอ่าง

ข้อมูลด้านประชากร บ้านหนองโสน มีจำนวนครัวเรือนรวมทั้งสิ้น 96 ครัวเรือน จำนวนประชากรรวมทั้งสิ้น 371 คน แยกเป็น ชาย 177 คน หญิง 194 คน

แหล่งน้ำธรรมชาติ บ้านหนองโสน หมู่ที่ 8 แหล่งน้ำที่สร้างขึ้นใช้ในการอุปโภค บริโภค มีบ่อบาดาล 3 บ่อ สระน้ำสาธารณะ 1 แห่ง การคมนาคม โทรศัพท์ และไฟฟ้า บ้านหนองโสน หมู่ที่ 8 มีถนน

ภายในหมู่บ้านเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก นอกนั้นเป็น ถนนลูกรัง และหินคลุก การสัญจรไปมาระหว่างตำบลท่าอ่างกับตำบลใกล้เคียงส่วนมากมีความสะดวกถนนเป็นลูกรัง มีตู้โทรศัพท์สาธารณะ 2 ตู้ ครัวเรือนมีไฟฟ้าใช้ครบทุกหลังคาเรือน

สภาพทางเศรษฐกิจ บ้านหนองโสน หมู่ที่ 8 ตำบลท่าอ่าง อำเภอโชคชัย รายได้เฉลี่ย 28,150บาท/คน/ปี การประกอบอาชีพอาชีพหลักทำนาอาชีพรอง คือ อุตสาหกรรมในครัวเรือน (ปฏิมากรรมหินทราย)

## 2. ผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน

ความหมายของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายให้กับตลาดสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่ม เป้าหมายได้ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะสัมผัสได้หรือ

สัมผัสไม่ได้ ทั้งนี้ รวมถึง สินค้า บริการ  
สถานที่ องค์กร บุคคล หรือความคิด

หินทราย (Sandstone) เป็นหินมี  
ลักษณะ เนื้อหยาบ จับดูระคายมือ เพราะ  
ประกอบด้วยเม็ดทรายขนาดแตกต่างกัน  
(1/16 - 2 มม.) เม็ดแร่ส่วนใหญ่เป็นแร่คว  
ออร์ตซ์ แต่อาจมีแร่อื่นและเศษหินดินปะปน  
อยู่ด้วย เพราะมีวัตถุประสารมีความแข็งมาก  
สามารถขูดเหล็กเป็นรอยได้ มีสีต่างๆ เช่น  
แดง น้ำตาล เทา เขียว เหลืองอ่อน อาจแสดง  
รอยชั้นให้เห็น มีซากดึกดำบรรพ์

ผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน  
เกิดจากการรวมตัวกันของเม็ดทราย  
ประกอบด้วย ควออร์ตซ์เป็นส่วนใหญ่ อาจมี  
แร่แมกเนไทต์และไมกาปะปนอยู่ วัตถุ  
ประสาร (ซีเมนต์) ส่วนมากเป็นพวกซิลิกา  
(ควออร์ตซ์ หรือ เซิร์ต) แคลไซต์ โดโลไมต์  
เหล็กออกไซด์ ซึ่งมักทำให้หินมีสีเหลือง  
น้ำตาล แดง ในประเทศไทย พบมากทางภาค  
อีสาน จังหวัดราชบุรี เพชรบุรี กาญจนบุรี  
และทางภาคใต้บางแห่ง ผลิตภัณฑ์ที่  
หลากหลายประเภท อาทิเช่น

- ประเภทน้ำพุค,น้ำล้นและน้ำตก และม่าน  
น้ำ
- โคมไฟและโคมไฟหัวเสา ช่องลม
- ประเภทตุ๊กตาหินทราย ภาพการละเล่น  
เด็กไทย
- ประเภทสัตว์เลี้ยง
- ประเภทวิถีชีวิตชนบท
- ประเภทภาพพุทธศาสนา ภาพมงคล
- ประเภทดอกไม้ต่าง ๆ
- ประเภทอิฐบล็อกลินประสาน (จิกซอล)

- ประเภทอื่น ๆ อีกมากมาย (Made to order)  
ผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน จะมีความ  
เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละร้าน นั่นคือแต่ละ  
ร้านในบ้านหนองโสนจะมีสไตล์การ  
ออกแบบไม่เหมือนกัน ผู้นำชุมชนได้มีระบบ  
การจัดการที่ดีมาก ลูกค้าชอบสไตล์ไหนก็จะ  
เข้าไปร้านนั้นๆ และในแต่ละร้านจะมีช่างปั้น  
ประจำร้าน ช่างใครช่างมัน ไม่มั่ว และไม่ข้าม  
เขตกัน ตลอดจนมีการผลิตตามที่ผู้บริโภค  
ต้องการเช่น ผลิตภัณฑ์หินทรายที่มีขนาด  
ใหญ่สุดและขนาดเล็กสุด ช่างจะเริ่ม ขึ้นรูป  
หรือปั้นขึ้นมา โดยใช้ดินเหนียวบ้าง ดิน  
น้ำมันบ้าง พอปั้นเสร็จแล้ว ก็จะส่งร้านที่  
ตัวเองประจำอยู่ ดังนั้นงานแต่ละชิ้น คนแถว  
นั้นจะรู้เลยว่าป็นงานของช่างคนไหน เพราะ  
สไตล์การออก แบบและผลงานมันจะแสดง  
ออกมา

ขั้นตอนการทำ ร้านก็จะมาทำพิมพ์  
โดยใช้ซิลิโคน หรือ ยางพารา ทำการเทหล่อ  
เป็นแบบพิมพ์ เมื่อได้แบบพิมพ์แล้ว ก็จะใช้  
ปูน ฟีทแลนด์ (ตราช้าง) + ทราย + สีฝุ่น ทำ  
การหล่อ งานปั้นขึ้นมา ไม่ได้ ทำเป็นแท่งแล้ว  
มาแกะ การทำงานคล้ายๆ กับปูนพลาสติกอร์ที่  
ขายตามตลาดนัดพอหล่องานเสร็จแล้ว การทำ  
พื้นผิวของงาน ให้มีผิวที่แตกต่างออกไป โดย  
จะใช้กรดเกลือเข้มข้น Hydrochloric acid  
(HCl) ผสมน้ำ (20 กก. 300 บาท 4 ลิตร 120  
บาท เป็นขวดขายที่ศึกษาภัณฑ์ 30 บาท มัก  
พบกรดเกลือในผลิตภัณฑ์ประเภทน้ำยาล้าง  
ห้องน้ำ) ตามอัตราส่วน ที่ต้องการ (กัดพื้นผิว  
มากน้อยอยู่ที่ส่วนผสมกรดเกลือ) เอามาใช้กับ

งาน โดยการเช่าหรือใช้แปรงทาส่วนที่  
ต้องการ

### 3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

ความหมายของช่องทางการจัด  
จำหน่าย หมายถึง กิจกรรมในด้านการตลาด  
โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือ การปรับปรุง การ  
โยกย้าย การขนถ่าย การสื่อข้อความ การ  
ดำเนินการด้านอรรถประโยชน์สูงสุดเกี่ยวกับ  
เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย และจากผล  
การศึกษา พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายของ  
ผู้ผลิตหินทรายบ้านหนองโสน เป็นไปตาม  
หลักการของ Phillip Kotler (ช่องทางการจัด  
จำหน่าย) มีอยู่ 4 รูปแบบ คือ

#### 3.1 ช่องทางตรง (Direct Channel)

เป็นช่องทางที่ผู้ผลิตขายสินค้าโดยตรงให้แก่  
ลูกค้า โดยไม่ขายผ่านใครทั้งสิ้นทำเองขายเอง  
ที่ร้านค้า ทั้งที่เป็นเพียงร้านค้า และร้านค้าที่มี  
การจัดแสดงสินค้าที่ตกแต่งเหมือนแกลลอรี่  
นอกจากนี้พบว่ายังมีการเสนอขายผ่านทาง  
web site

#### 3.2 ช่องทางหนึ่งระดับ (One-Level Channel)

เป็นช่องทางที่ประกอบไปด้วย คนกลาง  
หนึ่งระดับ คือพ่อค้าปลีกกระจายสินค้าไปยัง  
ผู้บริโภค พบว่ามีพ่อค้าคนกลางในจังหวัด  
ต่างๆ ทั่วประเทศสามารถมาเลือกซื้อสินค้าและ  
การจัดการขนส่งเอง

#### 3.3 ช่องทางสองระดับ (Two-Level Channel)

เป็นช่องทางที่ประกอบไปด้วย คน  
กลางสองระดับ ได้แก่ พ่อค้าส่ง และพ่อค้า  
ปลีก พบว่า จำนวนคนกลางหรือพ่อค้าส่งที่  
อยู่ต่างที่จะเลือกซื้อสินค้าในปริมาณมากๆ  
เพื่อจะนำไปจำหน่ายต่อให้กับคนกลาง หรือ

พ่อค้าปลีกอีกทอดหนึ่งแล้วพ่อค้าคนดังกล่าว  
ขายสินค้าให้กับผู้บริโภคที่อยู่ในชุมชนต่างๆ

#### 3.4 ช่องทางสามระดับ (Three-Level Channel)

ประกอบไปด้วย คนกลางสามระดับ  
ได้แก่ ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าอิสระ และพ่อค้าปลีก ซึ่ง  
แต่ละฝ่ายมีกลุ่มย่อยช่วยดำเนินการขาย โดย  
รวบรวมผลิตภัณฑ์ที่ขายไว้ในพื้นที่เดียวกัน  
และขายสินค้าให้กับผู้บริโภค พบว่า แหล่งที่  
รวบรวมของที่ขายไว้ในพื้นที่เดียวกัน เช่น  
ด่านเกวียน ร้านชาวดินหรือพื้นที่ที่จัดแสดง  
สินค้า จะมีพ่อค้าส่งหรือพ่ออิสระที่มีมากกว่า  
2-3 ราย จะมาซื้อผลิตภัณฑ์หินทรายบ้าน  
หนองโสน แล้วนำมาขายในพื้นที่เดียวกัน  
เป็นการรวมกลุ่มของผู้ขาย เพื่อที่ขาย  
ผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภค

### สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์หิน  
ทรายบ้านหนองโสน อำเภอโชคชัย จังหวัด  
นครราชสีมาจะมีความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละ  
ร้านนั่นคือแต่ละร้านในบ้านหนองโสนจะ  
มีสไตล์การออกแบบไม่เหมือนกัน  
ผลิตภัณฑ์หินทรายขนาดเล็กๆ ประเภท  
ประเภทน้ำพุค น้ำล้นและน้ำตก และม่านน้ำ  
โคมไฟ โคมไฟหัวเสา ช่องลมตุ๊กตาหินทราย  
ภาพการละเล่นเด็กไทย ประเภทสัตว์เลี้ยง  
ดอกไม้ต่างๆ จะใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย  
ทั้ง 4 ระดับ คือ ช่องทางตรง ช่องทางหนึ่ง  
ระดับ ช่องทางสองระดับและช่องทางสามระดับ  
ส่วนผลิตภัณฑ์หินทรายขนาดใหญ่ ประเภท  
วิถีชีวิตชนบท ภาพพุทธศาสนา ภาพมงคล

อิฐบล็อกดินประสาน (จิกซอล) จะใช้ช่องการ  
จัดจำหน่ายช่องตรงและช่องทางหนึ่งระดับ

#### ข้อเสนอแนะ

ผลิตภัณฑ์หินทรายบ้านหนองโสน  
ประเภท ต่างๆ ของแต่ละร้านค้าจะใช้  
ช่องทางในการจัดจำหน่ายคล้ายกันจะ  
แตกต่างกันเฉพาะขนาดของผลิตภัณฑ์หรือ  
สไตล์การออกแบบของผลิตภัณฑ์ทำให้  
แนวทางการตลาดและช่องทางการจัด  
จำหน่ายแตกต่างกัน ร้านค้าที่ต้องการให้มี  
ยอดขายเพิ่มมากขึ้นหรือส่วนแบ่งทาง  
การตลาดมากกว่าเดิมถ้ามี

1. บริการหลังการขาย เช่น รับประกัน  
สินค้าที่เกิดความชำรุดเสียหายระหว่างที่มี  
การขนส่งและตกแต่ง ซ่อมแซมฟรี ภายใน 1  
ปี และบริการส่งสินค้าถึงที่พร้อมติดตั้ง  
(ภายในประเทศ)

2. กล่องหรือ หีบห่อที่บรรจุให้ลูกค้า  
ให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน มีความแข็งแรง  
ทนทานและมีความเป็นเอกลักษณ์ของผล  
ภัณฑ์ร้านค้าของตัวเอง

3. สร้างตราหือ หรือสัญลักษณ์ที่  
เป็นของตัวเองเพื่อป้องกันการเลียนแบบหรือ  
ละเมิดลิขสิทธิ์

#### เอกสารอ้างอิง

ศูนย์สารสนเทศเพื่อการพัฒนาชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย Project by  
Mooban thai.com สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม <http://cms.sme.go.th>  
วนิดา มิทิน และคณะ (2547) ศึกษาช่องทางการซื้อสินค้าและบริการของนักศึกษาวิทยาลัย  
อาชีวศึกษา สระบุรี : วิทยาลัยอาชีวศึกษาสระบุรี.