



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

## การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการธุรกิจศาลพระภูมิเจ้าที่

## ในตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม

## The Development and Distribution Channel of Thai Spirit House

## in Talat Chinda Sub-District, Sam Phran, Nakhon Pathom

กัลยรักษ์ บุรณพันธุ์ (Kanyarak Buranapan)<sup>1</sup> พิทักษ์ ศิริวงศ์ (Phitak Siriwong)<sup>2</sup>

## บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวางแนวทางในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่าย ศาลพระภูมิเจ้าที่ ในตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ผู้ให้ข้อมูลหลักคือ ผู้ประกอบการธุรกิจศาลพระภูมิ ในตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกและการจัดสนทนาแบบกลุ่มเก็บรวบรวมข้อมูล ใช้ระเบียบวิธีวิจัยแบบปรากฏการณ์วิทยาตามแนวคิดของ ฮัสเซิร์ล ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการ เริ่มต้นกิจการโดยรับศาลพระภูมิมาจากแหล่งผลิตอื่นเพื่อขายปลีก และพัฒนาธุรกิจจนสามารถผลิตศาลพระภูมิขึ้นเอง ขายลูกค้าที่ได้รับคำแนะนำแบบปากต่อปาก พัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยออกแบบลวดลายใหม่ให้เข้ากับยุคสมัย เป็นแบบเฉพาะของร้าน แต่ไม่ประสบความสำเร็จตามที่คาดหวัง เพราะขาดแคลนแรงงานที่มีความรู้ความสามารถ และศาลพระภูมิได้รับความนิยมน้อยลงเนื่องจากยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป ช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการใช้การจัดจำหน่ายหน้าร้าน ช่วยให้พนักงานปิดการขายง่ายขึ้น แต่มีข้อเสียคือเป็นการสื่อสารทางเดียว ทำให้ไม่ทราบความต้องการของลูกค้ากลุ่มใหม่ และการขายส่งร้านค้าในเขตพื้นที่อื่น ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการกระจายสินค้า ลดค่าใช้จ่ายในการเก็บสินค้าและสินค้าคงคลัง แต่มีความเสี่ยงผลิตสินค้าเกินความต้องการ ร้านค้าในเขตพื้นที่อื่นยังไม่สามารถกระจายสินค้าได้ ทำให้ถูกกดราคา ข้อเสนอแนะ ควรพัฒนาฝีมือแรงงานให้มีความรู้ความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และถ่ายทอดความรู้ให้กับแรงงานคนอื่นๆ เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตสินค้าที่มีรูปแบบเฉพาะของร้าน และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยใช้สื่อออนไลน์ เพื่ออำนวยความสะดวกลูกค้าในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ และนำกลยุทธ์ด้านอื่นๆมาปรับใช้ เช่น ราคา การส่งเสริมการขาย การขนส่ง และบริการหลังการขายเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

คำสำคัญ ศาลพระภูมิ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย

<sup>1</sup> นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร a.kanyarak@gmail.com.<sup>2</sup> รองศาสตราจารย์ ดร. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร phitak@ms.su.ac.th.



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

---

#### Abstract

This research aimed to study and devise a guideline for the development of product forms and the distribution channels of Thai spirit house business in Talat Chinda sub-district, Sam Phran, Nakhon Pathom. The major informants were the owners of Thai spirit house business in Talat Chinda sub-district, Sam Phran Nakhon Pathom. The data was collected from in-depth interviews and group conversations. The methodology used was Husserl's phenomenology. The results showed that the business owners started their business as retailers, selling spirit houses obtained from other producers. As their business developed, they were able to manufacture and sell their own spirit houses to customers who spread the business reputation by word of mouth. The products were later improved with contemporary and unique decoration designs. However, the business did not go well as expected due to the lack of skilled labors and the decline in demand as time changed. Regarding the distribution channels, the business owners retailed their products through their own shops. The salespersons were able to close the deals more easily but the channel was a one-sided communication which did not allow the demands of new customers to get through. The products were wholesaled to other areas. This channel enhanced distribution effectiveness and reduce the costs of storage and inventories. However, the business was exposed to the risks of oversupply and underselling because the retailers might be unable to distribute the products. The research provided three suggestions; labor skills should be developed in order to improve the products and passed onto the other labors; online social media should be used as another distribution channel so that the customers can easily access to the products; and other strategies should be employed such as pricing, promotion, logistics, and after-sales service to raise the competitiveness.

**Keywords:** Spirit house, Product development, Distribution channel



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

#### บทนำ

ตามบ้านเรือนที่อยู่อาศัย วัด สถานทีราชการ สถานบันเทิง มหาวิทยาลัย รวมถึงอาคารขนาดใหญ่ สามารถเห็นสิ่งปลูกสร้างสิ่งหนึ่งควบคู่อยู่ด้วยแทบทุกแห่ง สิ่งปลูกสร้างที่ว่านี้ คือ “ศาลพระภูมิ” การตั้งศาลพระภูมิในปัจจุบัน สำคัญไม่น้อยไปกว่าการตั้งอาคารสถานที่ สืบเนื่องจากความเชื่อที่มีมาแต่โบราณว่า พระภูมิเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ประจำบ้าน เพราะเป็นที่สถิตของเทวารักษ์ที่จะปกปักรักษาคนในบ้านให้ได้รับความร่มเย็นเป็นสุขและความเจริญ ทำให้ความเชื่อนี้กลายเป็นประเพณีที่สืบทอดมาจนถึงปัจจุบัน

คนไทยมีความเชื่อเรื่องสิ่งที่ไม่เห็นและพิสูจน์ไม่ได้หลายอย่างด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องไสยศาสตร์ อำนาจมืด เวทย์มนต์ และที่สำคัญ ความเชื่อเหล่านี้เป็นสิ่งที่ถูกปลูกฝังมาเป็นระยะเวลาานาน ดังคติโบราณที่ว่า “ไม่เชื่ออย่าลบหลู่” ความกลัว ทำให้มนุษย์เกิดความเชื่อและเริ่มมีความศรัทธา หากสิ่งใดเหนียวทางใจ เพราะเชื่อว่าการให้ความศรัทธาและเคารพกับสิ่งใด สิ่งนั้นย่อมคุ้มครองปกปักรักษาให้อยู่รอดปลอดภัย (ศาลพระภูมิ เจ้าที่เจ้าทาง เคล็ดมงคลและการตั้งศาล, 2550)

ความเชื่อเป็นสิ่งที่มีความเกี่ยวเนื่องสัมพันธ์ต่อวิถีชีวิตของคนในสังคมไทย ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สุดอย่างหนึ่งของวัฒนธรรม เป็นที่รวมความรู้สึกนึกคิดที่เป็นนามธรรมและอิทธิพลครอบคลุมพฤติกรรมของสมาชิกในสังคม ระบบความเชื่อของมนุษย์ จึงเป็นที่รวมความพยายามของการแสวงหาความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องของบางสิ่งบางอย่างที่มนุษย์ ไม่สามารถพิสูจน์หรือหาคำตอบได้ สิ่งเหล่านี้มักสะท้อนออกมาในรูปแบบของการกราบไหว้ วิงวอนขอร้อง บนบานศาลกล่าว เป็นต้น การกระทำเหล่านี้ช่วยลดความวิตกกังวล ความตึงเครียดที่อาจเกิดจากความไม่แน่นอนของชีวิต ทำให้มนุษย์มีความเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้น เป็นการตอบสนองความต้องการและความมั่นคงทางด้านจิตใจของมนุษย์ (อมรา พงศาพิชญ์, 2538)

ศาลพระภูมิ คือ ศาลที่สร้างไว้เพื่อให้เป็นที่สถิตของพระภูมิเจ้าที่ ซึ่งเชื่อกันว่าเป็นผู้ดูแลบ้านเรือน เคหสถาน อาคารสถานที่ต่างๆ รวมทั้ง เรือก สวน ไร่ นา ตามความเชื่อของคนไทยส่วนใหญ่ ตั้งแต่สมัยโบราณสืบเนื่องมาถึงปัจจุบัน ความเชื่อเรื่องพระภูมินี้ เป็นความเชื่อที่คนไทยทุกภาคของประเทศ ยึดถือปฏิบัติสืบทอดกันมา (ชัยวัฒน์ คำอินทร์, 2551) ถือเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่มีพลังอำนาจคุ้มครองแก่ผู้เคารพนับถือ ซึ่งได้รับอิทธิพลการสืบทอดความเชื่อมาจากศาสนาพราหมณ์ ผสมผสานกับศาสนาพุทธ จนเกิดเป็นความเชื่อว่พระภูมิ คือ ผู้ที่มีหน้าที่ปกป้องคุ้มครองพื้นที่บนโลกบริเวณต่างๆ ให้เกิดสันติสุขและความปลอดภัย ความเชื่อเกี่ยวกับพระภูมิเจ้าที่ที่มีปรากฏให้เห็นทั่วไปในสังคมไทย และตามตำนานของพระภูมิเจ้าที่ในคัมภีร์พรหมจูติ กล่าวถึงการกำเนิดของพระภูมิเจ้าที่ไว้ว่า ก่อนพระพุทธเจ้าจะถือกำเนิดขึ้นในโลกนั้น มีท้าวกรุงพาลี หรือ ท้าวทศราช หรือ กายทัตย์ มีมเหสีชื่อนางสนทาทุขเทวี มีโอรส 9 องค์ ท้าวกรุงพาลีหรือท้าวทศราชนี้ เป็นยักษ์ที่มีอิทธิฤทธิ์มาก เนื่องจากเคยได้รับพรจากพระพรหม ท้าวกรุงพาลีให้โอรสทั้ง 9 รับผิดชอบดูแลสถานที่ต่างๆ กัน ดังนี้ พระชัยมงคล ดูแลเคหสถาน ร้านโรงหอค้า พระนครราช ดูแลค่ายและบันได พระเทพพล ดูแลคอกสัตว์ ช้าง ม้า วัว ควาย พระชัยสพ ดูแลยุงข้าว เสียง อาหาร พระคนธรรพ์ ดูแลโรงพิธีวิวาห์ พระธรรมโหรา ดูแลป่าเขา ทุ่งนา และลานข้าว พระวัยทัต ดูแลอารามวิหารปูชนียสถาน พระธรรมิกราช ดูแลอุทยานพืชพรรณไม้ สวนผลไม้ และพระธำชธารา ดูแลห้วย หนอง คลอง บึง แม่น้ำ ซึ่งพระโอรสทั้ง 9 ของท้าวกรุงพาลี เปรียบเสมือนพระภูมิเจ้าที่ และเป็นใหญ่ในดินแดนนั้นๆ (สันติ ไพรีณ, 2550)

ศาลพระภูมิมีอิทธิพลทางด้านจิตใจของผู้อยู่อาศัยโดยตรง เพราะเห็นได้จากบ้านเรือนส่วนใหญ่ยังปรากฏการตั้งศาลพระภูมิอยู่ เพื่อให้เกิดความสบายใจ รู้สึกปลอดภัยในชีวิต เนื่องจากมีความรู้สึคว่มีสิ่งศักดิ์สิทธิ์คุ้มครอง ทำให้เกิดกำลังใจในการทำงาน ทำอะไรต่างๆ ได้ด้วยความเชื่อมั่น มั่นใจ และสิ่งที่ทำก็มีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น การมีศาลพระภูมิไว้ในบ้าน เป็นสิ่งที่ดี สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุกัญญา จันทะสุน (2538) ที่ชี้ให้เห็นว่ การปฏิบัติตามความเชื่อเป็นสิ่งที่มอิทธิพลต่อวิถี



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ชีวิตของชาวบ้านเป็นอย่างยิ่ง ชาวบ้านมีความเชื่อว่า หากได้ปฏิบัติตามความเชื่อและประกอบพิธีกรรมอย่างถูกต้อง จะมีอำนาจเร้นลับที่บันดาลให้เกิดความสุข ปลอดภัย และประสบความสำเร็จในอาชีพ ในทางตรงกันข้าม หากละเลยไม่ปฏิบัติ หรือกระทำการใดๆ ที่เป็นการลบหลู่ จะเกิดปัญหา และภัยพิบัติที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินชีวิต และการประกอบอาชีพ

ลักษณะและรูปแบบของศาลพระภูมิ สะท้อนให้เห็นถึงวิวัฒนาการของบ้านเรือนและอาคารสถานที่ต่างๆ ซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัยและความเจริญของบ้านเมือง ในสมัยโบราณ บ้านที่อยู่อาศัยสร้างเป็นเรือนไม้ หลังคาทรงไทย ศาลพระภูมิก็มารูปแบบเป็นเรือนไม้ทรงไทยเช่นเดียวกัน ตั้งอยู่บนเสาไม้ ความสูงอยู่ระดับสายตา ศาลพระภูมิจึงมีชื่อเรียกอีกชื่อว่า “ศาลเพิงตา” ต่อมาได้ประเทศไทยรับอิทธิพลจากประเทศตะวันตกในการสร้างบ้านเรือนและสถานที่ต่างๆ เป็นตึกขนาดใหญ่ เป็นผลให้ศาลพระภูมิมีการพัฒนารูปแบบ ขนาด สีสน ตามไปด้วย ดังที่เห็นเป็นรูปโบลัส วิหาร มณฑป พระปรางค์ และปราสาทราชมณเฑียรอย่างงดงาม ในปัจจุบัน อาคารสูงบางแห่งจัดตั้งศาลพระภูมิไว้บนคานฟ้าของอาคารก็มี สิ่งที่สำคัญที่สุดในศาลพระภูมิ คือ เจริ้ว หรือรูปเทพารักษ์ประจำศาล มือขวาถือพระขรรค์ตั้งขึ้น ส่วนมือซ้ายในสมัยโบราณถือหนังสือ แต่ในปัจจุบันเปลี่ยนมาถือถุงเงิน ละครยก 2 โโรง ช้าง 1 คู่ ม้า 1 คู่ เครื่องประดับและตกแต่งศาลประกอบด้วย แจกันใส่ดอกไม้ 1 คู่ เชิงเทียน 1 คู่ กระถางธูป 1 ใบ ผ้าผูกเจริญ 1 ผืน ผ้าพันศาล 1 ผืน และผ้าประดับศาลที่ประตูดและหน้าต่าง

ศาลพระภูมิ เดิมเป็นเรือนขนาดเล็ก สร้างขึ้นเพื่อให้เป็นที่อยู่ของเหล่าเทวดาที่ปกปักรักษาบ้านนั้นๆ ไว้ แต่ก่อนเป็นรูปเรือนไม้ ทำคล้ายเรือนแบบไทยที่มีพื้นชั้นบนเป็นเหมือนดั่งห้องเปิดข้างหน้าโถง เป็นที่สำหรับตั้งรูปเจริญพระภูมิเจ้าที่พื้นชั้นล่างยื่นออกมาเป็นที่สำหรับตั้งเครื่องสังเวยและเครื่องบูชา ห้องชั้นบนจึงเป็นดั่งที่รโหฐานของพระภูมิเจ้าที่ แต่ปัจจุบันศาลพระภูมิได้มีการหล่อด้วยปูนซีเมนต์ เป็นรูปวิมานสามห้องคล้ายวิหารก็มี เป็นปราสาทยอดแหลมและปราสาทยอดปรางค์ก็มี (แก้ว สุพรรณิ, 2554)

ศาลพระภูมิถือเป็นสมบัติทางวัฒนธรรมของชาติที่ควรค่าแก่การอนุรักษ์ อย่างน้อยคนรุ่นหลังจะได้สัมผัสความรู้สึก ความรู้สึกของคนโบราณจากสิ่งนี้ว่ามีความละเอียดอ่อนในจิตใจต่างกับคนรุ่นหลังอย่างไร บนความเจริญทางด้านวัตถุนิยมของมนุษย์ พระภูมิเจ้าที่จึงเป็นสิ่งที่ยังคงอยู่คู่กับความเชื่อของคนไทยอีกตราบนาน นอกจากนี้ ยังมีความเชื่ออีกหลากหลายที่เกิดจากความศรัทธาต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ หรือความเร้นลับ ในบางสิ่งที่ยังไม่สามารถพิสูจน์ได้ด้วยหลักเหตุผลหรือกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ แม้ว่าบางครั้งความเชื่อในบางเรื่องหรือบางสิ่งบางอย่าง จะขัดกับความรู้สึกของบางคนไปบ้าง แต่อย่างน้อยวัตถุ เช่น ศาลพระภูมิ หรือความเชื่อในบางสิ่งบางอย่างนั้น ก็เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจให้การดำเนินชีวิตเป็นไปตามครรลองอันดีงาม

สังคมไทยในปัจจุบันมีขนาดใหญ่และมีความหลากหลายของวิถีชีวิตประชากร ปรากฏถึงความเชื่อเรื่องศาลพระภูมิสังเกตได้จากอาคารสถานที่ต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการสร้างศาลพระภูมิขึ้นในเชิงธุรกิจ มีการพัฒนารูปแบบ พัฒนาวិธีการผลิตให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เช่น จากเดิมสร้างด้วยไม้ เมื่อไม่มีราคาสูงขึ้นในปัจจุบัน จึงเปลี่ยนมาสร้างด้วยปูนซีเมนต์ นอกจากนี้ยังมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบให้งดงาม ใหญ่โต เพื่อรองรับลูกค้าระดับบน (สุจิตต์ วงษ์เทศ, 2539) ด้วยความต้องการที่มากขึ้นของผู้บริโภค จึงมีการคิดค้นรูปแบบศาลพระภูมิที่ทันสมัย มีความแปลกใหม่และหลากหลายกว่าแต่ก่อน การผสมผสานระหว่างความเป็นสิริมงคลและความแปลกใหม่เป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้บริโภค เป็นผลจากการปรับกลยุทธ์ทางการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด (ศิริพร วันดี, 2553) ซึ่งเป็นกลยุทธ์เฉพาะของแต่ละร้าน และไม่นิยมเปิดเผยให้บุคคลภายนอกทราบ

ตำบลตลาดจินดา เป็นตำบลหนึ่งในอำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม เป็นตำบลที่อยู่ห่างจากตัวอำเภอ เป็นพื้นที่ราบน้ำท่วมถึง มีดินค่อนข้างเหนียว เหมาะแก่การปลูกพืชสวน อาชีพหลักของประชากรในตำบล คือการทำสวนผลไม้ เลี้ยงกุ้ง



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

และปลา มีอาชีพเสริมคือการค้าขาย และรับจ้าง มีความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย และยังคงมีความเชื่อและนับถือในสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่ถูกถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษอยู่มาก รวมถึงความเชื่อในการตั้งศาลพระภูมิไว้ในบริเวณบ้าน เพื่อความเป็นสิริมงคลและขจัดปัดเป่าภัยอันตรายและสิ่งชั่วร้าย ทำให้เกิดมีธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิเกิดขึ้นในตำบล เพื่อตอบสนองความต้องการของประชากรในตำบล และพื้นที่ใกล้เคียงในจังหวัดสมุทรสาคร

จากเหตุผลดังกล่าว จึงทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของการใช้วัตถุดิบ วิธีการผลิต ลวดลาย ศาลพระภูมิ และการพัฒนารูปแบบของสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่าย ตลอดจนรูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งผลที่ได้จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจศาลพระภูมิ พร้อมกับการตอบสนองความต้องการของตลาดต่อไป

#### วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาและวางแนวทางการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิเจ้าที่ ในตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษาและวางแนวทางการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายศาลพระภูมิเจ้าที่ ในตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม

#### ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ใช้ระเบียบวิธีวิจัยแบบปรากฏการณ์วิทยา ตามแนวคิดของ ฮัสเซิร์ล เพื่อศึกษาการให้ความหมายตามการรับรู้ ความคิด ตลอดจนความรู้สึกของผู้มีประสบการณ์ ในการวิจัยนี้คือ การสัมภาษณ์และการสนทนาแบบกลุ่ม โดยมีผู้ให้ข้อมูลหลัก จากประชากรและผู้ประกอบการธุรกิจศาลพระภูมิในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม จำนวน 15 คน ประกอบด้วย

1. ผู้ประกอบการธุรกิจศาลพระภูมิ จำนวน 2 คน
2. พระครูหรือหมอดั่งศาล จำนวน 2 คน
3. ช่างประดิษฐ์ตัวศาล จำนวน 2 คน
4. ช่างทาสีศาล จำนวน 2 คน
5. ผู้ประกอบการค้าวัสดุก่อสร้าง จำนวน 2 คน
6. ลูกค้า ผู้มาใช้บริการ จำนวน 5 คน

โดยผู้วิจัย จะไม่นำประสบการณ์หรือความรู้ที่มีอยู่ มาใช้ในการตีความความหมายประสบการณ์ของผู้ให้ข้อมูล การวิจัยในครั้งนี้ จึงเป็นการสืบค้นปรากฏการณ์โดยตรง การวิเคราะห์ และพรรณนาปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น จึงมีความเป็นอิสระมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เพื่อการนำมาซึ่งคำตอบแก่ผู้วิจัย

#### ผลการวิจัย

จากการวิจัยเรื่องแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่ายศาลพระภูมิในตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม เป็นงานที่เริ่มต้นจากการรับศาลพระภูมิจากแหล่งผลิตอื่นมาเพื่อขายปลีก ต่อมาจึงมีการ



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

หล่อแบบศาลพระภูมิขึ้นเอง ผลิตทุกขั้นตอนเพื่อขายปลีก และสุดท้ายทำการค้าขายแบบธุรกิจค้าส่งให้ร้านศาลพระภูมิในพื้นที่อื่นๆ ลูกค้าขายปลีกเป็นลูกค้าที่ได้รับคำแนะนำมาจากลูกค้ารายเก่า ได้รับการแนะนำจากพราหมณ์ หรือหมอดั่งศาล ส่วนในกรณีขายส่งนั้นเป็นลักษณะขาประจำที่ติดต่อซื้อขายกัน จากนั้นมีการพัฒนาการผลิต การออกแบบให้มีลวดลายใหม่ เน้นความร่วมมือ ทนความต้องการที่เปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย เช่น การออกแบบเป็นสไตลโมเดิร์น หรือแบบไม้โบราณ เป็นต้น ผู้ประกอบการธุรกิจศาลพระภูมิ ในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม จึงนำรูปแบบที่ได้พบเห็นจาก สื่อต่างๆ และการออกไปศึกษาดูงานจากผู้จำหน่ายจากพื้นที่อื่นๆ มาศึกษาและพัฒนาเป็นรูปแบบในอัตลักษณ์ของตนเอง

การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ เริ่มด้วยการสังเกตสภาพพื้นที่ในเขตชุมชนตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ลักษณะของพื้นที่เป็นที่ราบเกษตรกรรม เส้นทางคมนาคมหลักใช้การสัญจรทางรถยนต์

วิธีค้นหาข้อมูลการดำเนินการของผู้ประกอบการศาลพระภูมิใช้วิธีการสัมภาษณ์ และขอข้อมูลจากเจ้าของและแรงงานในธุรกิจศาลพระภูมิ ในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ถึงรูปแบบผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่ายศาลพระภูมิของทางร้าน จากประวัติความเป็นมาของผู้ประกอบการศาลพระภูมิ ก่อนประสบความสำเร็จต้องใช้แรงกายแรงใจทุ่มเท ในการสร้างรูปแบบผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิให้เป็นที่นิยม ต้องใช้แรงบันดาลใจ ความตั้งใจที่มีอยู่เดิม ความมุ่งมั่นความอดทนอย่างสูง และต้องพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาลูกค้า

ผลลัพธ์ที่ได้จากการวิจัยพบว่าการผลิตศาลพระภูมิไม่เพียงสร้างรายได้ให้กับบรรดาภาคส่วนต่างๆของธุรกิจนี้เท่านั้น แต่การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อันเป็นอัตลักษณ์ของไทยนี้ ถือเป็นการสืบสานขนบธรรมเนียมประเพณีอันดีของชุมชนและประเทศชาติด้วยการสร้างอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์ภูมิปัญญาของไทยให้กับผู้ที่มีความเชื่อในเรื่องนี้ อีกทั้งยังสร้างอาชีพเสริมให้กับคนในชุมชน สร้างรายได้ให้แก่ประเทศชาติในรูปของการเสียภาษีบำรุงท้องที่อีกด้วย

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย เพื่อให้ได้ทราบถึงทราบถึงแนวทางที่เหมาะสมที่สุดในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการธุรกิจศาลพระภูมิ ในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม รวมถึงการเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มผู้ประกอบการทั้งรายเก่าและรายใหม่ที่น่าสนใจในการดำเนินธุรกิจประเภทนี้ สรุปได้ดังนี้

1. รูปแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการศาลพระภูมิ ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ตลอดระยะเวลาของการดำเนินงานตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบันในการออกแบบสินค้าส่วนมากเป็นรูปแบบดั้งเดิม ต่อจากนั้นจึงพัฒนาไปในทางธุรกิจและรับผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า นอกจากนี้ทางกลุ่มยังได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิอย่างต่อเนื่องมีการส่งเสริมให้แรงงานเพิ่มพูนทักษะด้านการออกแบบลวดลายใหม่ ๆ จนทำให้ผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิของร้านมีรูปแบบที่หลากหลายเพิ่มขึ้นแต่ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับความนิยมจากลูกค้ามากนัก เนื่องจากมีผู้ประกอบการศาลพระภูมิร้านอื่นๆ ที่มีรูปแบบผลิตภัณฑ์คล้ายๆ กันทำให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ได้ตามความพึงพอใจ หลักเกณฑ์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ ศาลพระภูมิของร้าน แรกเริ่มได้มาจากการอ้างอิงราคาผลิตภัณฑ์ของตนเองกับราคาผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกันของร้าน ศาลพระภูมิแห่งอื่นๆ ที่อยู่ในจังหวัดนครปฐม และจังหวัดสมุทรสาคร มาเป็นเกณฑ์ในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ แต่เมื่อทางร้านได้เริ่มมีการปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้แตกต่างจากร้านแห่งอื่นๆ จึงสามารถปรับราคาผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น สำหรับตลาด ศาลพระภูมิในปัจจุบันนี้ยังไม่กว้างขวางและแพร่หลายเท่าที่ควร กลุ่มลูกค้าของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จึงเป็นขาประจำและมีเพียงส่วนน้อยมากสำหรับกลุ่มลูกค้าจร ทางผู้ประกอบการศาลพระภูมิได้แบ่งลูกค้าออกเป็นกลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าขาประจำ ได้แก่ ลูกค้าที่มาตามคำแนะนำจากลูกค้านักค้า ส่วนมากเป็นการแนะนำจากพราหมณ์หรือหมอดั่งศาล และ คำแนะนำจากคนในพื้นที่เอง กลุ่มลูกค้า



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ขายส่ง ได้แก่ ลูกค้าที่ส่งสินค้าไปเพื่อจัดขายปลีกหรือส่งให้ร้านค้าทั่วไป มีปริมาณการซื้อมาก และกลุ่มลูกค้าชาจร ได้แก่ ลูกค้าที่มาหาร้านค้าลพพระภูมิซื้อใช้เองโดยตรง ใช้การเปรียบเทียบราคาหลายร้าน มีปริมาณการซื้อที่น้อยถึงปานกลาง

2. ช่องทางการจัดจำหน่ายลพพระภูมิของผู้ประกอบการธุรกิจลพพระภูมิ ในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพรวณ จังหวัดนครปฐม มีช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ 2 ช่องทางคือ ช่องทางการจัดจำหน่ายหน้าร้าน กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มักได้รับคำแนะนำแบบปากต่อปากจากลูกค้าเก่าๆ สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการนำเสนอในการจำหน่ายได้ตามสถานการณ์ และลักษณะของลูกค้า การตอบข้อสงสัยหรือข้อซักถามต่างๆ ของลูกค้าได้ทันที ทำให้เกิดความเชื่อมั่นและความประทับใจในสินค้า แต่ช่องทางการจัดจำหน่ายหน้าร้านนั้นมีจุดด้อย คือ เป็นการสื่อสารทางเดียวทำให้ไม่สามารถทราบถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ได้ ต่อมาคือ ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยขายส่งไปยังร้านค้าที่จำหน่ายลพพระภูมิในพื้นที่อื่น โดยซื้อสินค้าจากร้านไปจำนวนมาๆ และนำไปขายต่อ ก่อให้เกิดส่วนแบ่งทางการตลาดในสินค้านั้นๆ ช่องทางนี้เป็นช่องทางการกระจายสินค้าไปยังพื้นที่อื่น ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการกระจายสินค้าได้รวดเร็ว ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา สินค้าและสินค้าคงคลัง ส่งผลให้สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้นเพราะขายเป็นจำนวนมาก แต่มีความเสี่ยงในการผลิตสินค้ามากเกินไปเกินความต้องการ ในพื้นที่อื่นยังไม่สามารถกระจายสินค้าให้ได้ หรือถูกกดราคา

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ลพพระภูมิของผู้ประกอบการธุรกิจลพพระภูมิ ในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพรวณ จังหวัดนครปฐม ให้มีความหลากหลายและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด การรายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัญหาเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลพพระภูมิ พบว่า ผลิตภัณฑ์ลพพระภูมิของร้านส่วนใหญ่มีรูปแบบเดิมๆ ไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการและความนิยมของลูกค้า และมีลักษณะไม่โดดเด่นหรือแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ภายในพื้นที่ แรงงานยังขาดความรู้ความชำนาญด้านทักษะฝีมือในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทำให้ไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบแปลกใหม่ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ ผลิตภัณฑ์ลพพระภูมิได้รับความนิยมจากลูกค้าน้อยลง ทำให้ปริมาณการผลิตมากกว่าปริมาณการจำหน่าย สืบเนื่องมาจากยุคสมัยที่เปลี่ยนไป

2. ความต้องการเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของร้าน ความต้องการเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลพพระภูมิ พบว่า ผู้ประกอบการต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลพพระภูมิเป็นลักษณะโมเดิร์นที่เหมาะสมกับกลุ่มคนรุ่นใหม่วัยทำงาน เนื่องจากผลิตภัณฑ์ลพพระภูมิแบบเดิมไม่ค่อยเป็นที่นิยมของลูกค้ารุ่นใหม่ๆ เพราะผลิตภัณฑ์แนวโมเดิร์นจะมีราคาที่สูงกว่าแบบมาตรฐาน ในขณะที่มีต้นทุนต่ำกว่า แต่เนื่องจากผู้ประกอบการยังขาดแรงงานที่มีความรู้ความสามารถด้านทักษะฝีมือ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ จึงต้องการพัฒนาความรู้ของแรงงาน โดยการซื้อลพพระภูมิแนวโมเดิร์นมาทำการแกะแบบ และหล่อพิมพ์ เพื่อให้แรงงานมีความรู้และทักษะฝีมือในการออกแบบผลิตภัณฑ์แนวโมเดิร์น และสามารถนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ลพพระภูมิของร้านให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดต่อไป

3. ผลการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการธุรกิจลพพระภูมิ ในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพรวณ จังหวัดนครปฐม มีขั้นตอนการดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

3.1 ผลการพัฒนาความรู้ของแรงงาน แรงงานมีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนาตนเอง ตั้งใจเรียนรู้และฝึกทักษะฝีมือ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์แนวโมเดิร์น จนเกิดองค์ความรู้ มีทักษะฝีมือสามารถออกแบบและผลิตผลิตภัณฑ์แนวโมเดิร์นได้

3.2 ผลการผลิตผลิตภัณฑ์ การผลิตผลิตภัณฑ์แนวโมเดิร์น ทางผู้ประกอบการได้ร่วมกันกำหนดให้ผลิตลพพระภูมิแนวโมเดิร์นมี 3 รูปแบบ คือ เป็นแบบปูนขัดมัน สีอ่อนเรียบสะอาดตา ในส่วนของยอดแหลมทาทอง ต่อมาเป็นแบบเสาโรมัน



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ตัวเรือนเป็นเสาโรมัน รูปแบบปราสาทโรมัน ใช้สีอ่อนทั้งหลัง ไม่ทาทอง แบบสุดท้ายเป็นแบบทรงโมเดิร์น แต่จะมีการใส่ลวดลายแบบโบราณเข้าไป มีการวาดทอง เพื่อเพิ่มความสวยงาม

4. ผลความคิดเห็นของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิ ความคิดเห็นของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์ พบว่า ลูกค้าที่อยู่ในวัยทำงานถึงสูงอายุ มีความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิของร้าน มีความแตกต่างกันตามความนิยมหรือความชอบเฉพาะตัวของแต่ละบุคคล ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ชอบผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิของร้าน เพราะรูปแบบของศาลพระภูมิเป็นแบบเรียบง่าย เป็นไปตามความเชื่อ ตามขนบธรรมเนียมประเพณี ตั้งแล้วดูภูมิฐาน มีเอกลักษณ์เข้ากับลักษณะของบ้านเรือนของตนเอง ราคาไม่แพงเกินไปเมื่อเทียบกับร้านอื่นในพื้นที่ใกล้เคียงตำบลตลาดจินดา ทั้งในจังหวัดนครปฐม และจังหวัดสมุทรสาคร แต่ควรมีการเพิ่มประสิทธิภาพในเรื่องช่องทางการจัดจำหน่ายและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้นเพื่อเพิ่มความน่าสนใจในผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิของทางร้านให้มากยิ่งขึ้น

การวางแผนทางช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิ ในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสสามพราน จังหวัดนครปฐม เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย ให้มีความหลากหลายและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด มีการเสนอให้สร้างสถานที่ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ที่อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า เนื่องจากทางผู้ประกอบการคิดว่าสถานที่ในการจำหน่าย ควรเป็นสถานที่ที่สะอาด มีสิ่งแวดล้อมสวยงามน่าประทับใจ และเพื่อเป็นการชักชวนให้ลูกค้าเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังมีความสะดวกสบายในการเดินทาง ผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิควรมีรูปแบบที่หลากหลาย และมีคุณภาพได้มาตรฐาน ตรงตามความต้องการของตลาด และมีมาตรฐานการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เพื่อวางจำหน่ายอย่างชัดเจน เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น

นอกจากนี้ จากสภาพการณ์ทางการตลาดในปัจจุบันที่มีการต่อสู้แข่งขันกันสูง ผลิตภัณฑ์ต่างๆมีรูปแบบที่หลากหลาย มีมาตรฐานสูง และมีราคาใกล้เคียงกัน ดังนั้นการจะอยู่รอดในสภาพเช่นนี้ได้ จึงต้องมีการพัฒนาตนเองอยู่เสมอไม่หยุดนิ่ง จะต้องเพิ่มเติมรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ตลอดจนการมองหากลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ อยู่เสมอ โดยช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมในสภาพปัจจุบันและควรเร่งพัฒนา คือ ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นการเสนอขายหน้าเว็บไซต์ หรือแอปพลิเคชัน โดยใช้คอมพิวเตอร์และโทรศัพท์สมาร์ทโฟน เชื่อมโยงอินเทอร์เน็ตออนไลน์ เพื่อให้มีการทำงานร่วมกัน ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถสื่อสารกันได้ มีความสะดวกสำหรับลูกค้าในการเปรียบเทียบราคา คุณสมบัติต่างๆ ของสินค้าที่ระบุไว้ในเว็บไซต์ อีกทั้งยังสามารถสั่งซื้อผ่านอินเทอร์เน็ตได้ และชำระเงินผ่านบัตรเครดิตหรือเงินสด นอกจากนี้อินเทอร์เน็ตยังช่วยในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าได้อีกทางหนึ่ง

#### อภิปรายผลการวิจัย

ผลิตภัณฑ์ของร้านไม่มีลักษณะโดดเด่นหรือแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นภายในพื้นที่ เนื่องจากภายในพื้นที่มีแหล่งผลิตศาลดิบรวมกัน นอกจากนั้น ร้านยังมีปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลการศึกษาของนวลจิตต์ เรื่องศรีใส (2546) ร้านเน้นการผลิตผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อจำหน่ายที่ร้านเป็นหลัก โดยไม่มีส่วนร่วมในการหาตลาด ทำให้ปริมาณการผลิตมากกว่าปริมาณการจำหน่าย ถึงแม้ว่าแรงงานจะเคยได้รับการอบรมพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากหน่วยงานต่างๆ แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการฝึกอบรมจะต้องอาศัยความชำนาญในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพื่อยกระดับมาตรฐานและคุณภาพของสินค้าเพื่อเป็นสิ่งที่ดึงดูดผู้บริโภคให้ซื้อสินค้า



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

การบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายศาลพระภูมิโดยรวมอยู่ในระดับน้อย เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ได้แก่ การคัดเลือกร้านค้าปลีกในช่องทางการจัดจำหน่าย และการวิเคราะห์โครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องจาก ผู้ประกอบการได้เล็งเห็นความสำคัญของการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อกระจายสินค้าไปสู่ลูกค้าได้รวดเร็ว ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น สอดคล้องกับแนวคิดของ รุ่งศักดิ์ วิลามาศ (2549) กล่าวว่าปัจจุบันผู้ประกอบการ หรือ ธุรกิจ หันมาให้ความสำคัญกับการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีบทบาทเพิ่มมากขึ้นในการแข่งขันเนื่องจากธุรกิจมีเทคโนโลยีในการผลิต มีการตั้งราคาตลอดจนการส่งเสริมทางการตลาดที่ไม่แตกต่างกันจึงทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างผู้บริโภคและสินค้าของผู้ผลิต เป็นตัวชี้ขาดในการแข่งขัน ธุรกิจใดสามารถดำเนินกิจกรรมในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว ทันกับความต้องการของผู้บริโภค จึงจะประสบความสำเร็จ

การวางแผนทางช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมีความจำเป็นอย่างมากก่อนเริ่มดำเนินกิจการเพื่อกำหนดทิศทางและแผนการดำเนินงานที่เหมาะสมกับกิจการ ส่วนวิธีการจัดทำเว็บไซต์ เป็นขั้นตอนการนำสินค้าและบริการเข้าสู่การค้าบนอินเทอร์เน็ต และเป็นแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ทั้งยังเป็นแหล่งติดต่อระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย โดยเฉลี่ยค่าใช้จ่ายในการจัดทำเว็บไซต์อยู่ที่ประมาณตั้งแต่ 5,000 บาทขึ้นไป โดยในปัจจุบันการจัดจำหน่ายสินค้าบนอินเทอร์เน็ต ได้มีวิธีการเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังสะดวกสบายขึ้น ผ่านการออนไลน์ทางโทรศัพท์มือถือผ่านแอปพลิเคชันต่างๆเช่น LINE, FACEBOOK, INSTAGRAM ซึ่งสามารถขายสินค้าได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆทั้งสิ้น ในระยะแรกของการเริ่มต้นประกอบธุรกิจและดำเนินช่องทางการตลาดผ่านอินเทอร์เน็ต บุคลากรด้านเทคโนโลยี อินเทอร์เน็ต และการใช้แอปพลิเคชัน มีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องพัฒนาความรู้และติดตามเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

ส่วนการพัฒนากระบวนการชำระเงิน จำเป็นต้องมีกฎหมายที่รองรับชัดเจน จึงจะทำให้มีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ ส่งเสริมการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อย่างครบวงจร สอดคล้องกับผลการรายงานของศูนย์การพัฒนาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (2545) การแข่งขันการตลาดบนเว็บไซต์สูงมากขึ้นทุกปี ทั้งนี้เนื่องจากเป็นช่องทางการตลาดที่เข้าถึงผู้บริโภคตลอดเวลา มีความต่อเนื่องของกลุ่มตลาดเป้าหมาย สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทันท่วงที

#### ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการธุรกิจศาลพระภูมิในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราณ จังหวัดนครปฐม ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

##### 1 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากผลการวิจัยพบว่า จากการเปลี่ยนแปลงทางการตลาดในยุคปัจจุบันที่มีการแข่งขันทางธุรกิจสูง การสร้างแนวทางการสร้างความอยู่รอดของธุรกิจจึงเป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรก เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินกิจการไปอย่างราบรื่น ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงควรให้ความสำคัญในเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

1. การจัดการพื้นที่ขายผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิควรปรับเปลี่ยนให้มีลักษณะเป็นระเบียบ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเยี่ยมชมสินค้าได้สะดวกและชัดเจน ทั้งในระยะใกล้ และไกล ภายในร้านมีสินค้าหลากหลายในปริมาณที่มากพอ ควรแยกเก็บสินค้าคงคลังไว้คนละส่วนกับสินค้าขาย หากสินค้าขายออกไปเหลือปริมาณน้อยลงแล้วจึงนำออกมา ทำให้พื้นที่การเลือกสินค้าได้สะดวกขึ้น



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

2. ด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ ควรพัฒนารูปแบบ และลดสายผลิตภัณฑ์ของตนให้ใหม่อยู่เสมอ มีความหลากหลาย เข้ากับยุคสมัยและความต้องการของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอด เพราะเมื่อใดที่ผลิตภัณฑ์มีสายซ้ำซากจำเจไม่ทันสมัยไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ย่อมเป็นสาเหตุให้ผลิตภัณฑ์จำหน่ายไม่ได้ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีความเกี่ยวข้องกับศาสนาและความเชื่อ ด้านการผลิตควรมีการศึกษาตลาดสาย อัตลักษณ์ ตลอดจนวิธีการผลิตให้ถูกต้องตามความเชื่อ และผลิตเป็นระบบมากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เพื่อเป็นการสืบสานวัฒนธรรมอันดีที่สืบทอดกันมา อีกทั้งยังลดระยะเวลาในการผลิต และลดการสูญเสียวัตถุดิบ ทำให้ต้นทุนในการผลิตลดลงตามไปด้วย

นอกจากการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์แล้ว ควรมีการพัฒนาฝีมือแรงงานควบคู่ไปด้วย ควรจัดให้แรงงานที่มีความรู้เรื่องการแกะพิมพ์ การหล่อแบบ การใส่สี ออกแบบลดสายผลิตภัณฑ์ ถ่ายทอดความรู้ให้กับแรงงานคนอื่นๆ เพื่อให้เกิดกำลังในการผลิตเพิ่มมากขึ้น ด้านการตลาด ร้านควรจำหน่ายผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิในลักษณะของการทำการตลาดออนไลน์มากกว่าที่เป็นการขายจากการบอกต่อ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลและข้อค้นพบจากการวิจัย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่ายศาลพระภูมิ ผู้ประกอบการควรต้องทดลองผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบลดสายใหม่อยู่เสมอ ด้วยการศึกษารูปแบบการออกแบบ การหล่อศาลดิบ การตกแต่ง การใส่สี ทดลองส่งผลิตภัณฑ์ออกวางจำหน่ายที่ร้านขายศาลพระภูมิในพื้นที่อื่นเพื่อหาทางสร้างตลาด และเพิ่มปริมาณการผลิตขึ้นเรื่อย ๆ

จากการวิจัยครั้งนี้ พบว่าการศึกษารูปแบบผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่ายศาลพระภูมิ พบว่า ผู้ประกอบการศาลพระภูมิควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งควรให้ความสำคัญกับคนกลางในช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อสร้างแรงจูงใจในการจำหน่ายสินค้า เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้สามารถกระจายสินค้าได้อย่างรวดเร็วและทันตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ควรนำกลยุทธ์ในด้านอื่นๆ มาใช้เพิ่มเติม เช่น ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการขาย หรือด้านขนส่ง ด้านการบริการหลังการขาย เพื่อสร้างความได้เปรียบในแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น

การให้ความสะดวกในการซื้อขายกับลูกค้า เป็นสิ่งสำคัญ ควรมีการพัฒนาระบบการชำระเงิน ที่หลากหลายเพื่อให้สอดคล้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าออนไลน์บนอินเทอร์เน็ต จำเป็นต้องมีกฎหมายที่รองรับชัดเจน จึงจะทำให้มีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ ส่งเสริมการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อย่างครบวงจร สอดคล้องกับผลการรายงานของศูนย์พัฒนาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (2545) การแข่งขันการตลาดบนเว็บไซต์สูงมากขึ้นทุกปี ทั้งนี้เนื่องจากเป็นช่องทางการตลาดที่เข้าถึงผู้บริโภคตลอดเวลา มีความต่อเนื่องของกลุ่มตลาดเป้าหมาย สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทันท่วงที

นอกจากนี้ จากการวิจัยครั้งนี้ พบว่าการศึกษารูปแบบผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่ายศาลพระภูมิ คงเป็นประโยชน์ต่อผู้ศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป ซึ่งในอนาคตการศึกษาข้อมูลต่างๆ น่าจะมีการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย มีการศึกษาข้อมูลใหม่ๆ เพิ่มขึ้นจากปัจจุบัน แนวทางสำหรับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ควรเลือกศึกษาปัจจัยด้านใดด้านหนึ่ง ได้แก่ ด้านกลยุทธ์การตลาด ด้านกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่เป็นประโยชน์เฉพาะด้าน

#### 2 ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป

จากการวิจัยครั้งนี้ พบว่าการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการธุรกิจศาลพระภูมิในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม คงเป็นประโยชน์ต่อผู้ศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป ในอนาคตการศึกษาข้อมูลต่างๆ น่าจะมีการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย จึงมีการศึกษาข้อมูลใหม่ๆ เพิ่มขึ้นจากปัจจุบัน แนวทางสำหรับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ควรเลือกศึกษาปัจจัยด้านใดด้านหนึ่ง ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและด้านการ



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 7

### The 7<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ส่งเสริมการตลาด เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่เป็นประโยชน์เฉพาะด้าน และควรเพิ่มระยะเวลาติดตามผลการวางแผนทางการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่ายในระยะยาว อาจเป็น 1 ปี หรือมากกว่า และก่อนเริ่มการวิจัยควร มีการประชาสัมพันธ์ให้ทุกคนที่มีส่วนร่วมในธุรกิจรับทราบ เพื่อให้เข้ามามีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นอย่างถูกต้องเกิดความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของการวิจัย

#### เอกสารอ้างอิง

- กนกพรรณ สุขสุทธิ. (2557). ส่วนประสมการตลาดบริการและพฤติกรรมการใช้บริการร้านอาหารญี่ปุ่นย่าน Community Mall ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร (สารนิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพมหานคร.
- แก้ว สุพรรณ. (2554). ศาลพระภูมิ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ไพลิน.
- ชัยวัฒน์ คำอินทร์. (2551). บรรพบุรุษของเรา. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงศึกษาธิการ.
- นวลจิตต์ เรืองศรีใส. (2546). การออกแบบลายผ้า. กรุงเทพมหานคร: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.
- รัตชัย เสียวตระกูล. (2554). พลวัตของธุรกิจศาลพระภูมิ ตำบลสามควายเผือก อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร, นครปฐม.
- รุ่งศักดิ์ วิลามาศ. (2549). การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย. มหาสารคาม: คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม.
- วชิรภัทร กลัดทรัพย์. (2555). การจัดการศาลพระภูมิในกรุงเทพมหานคร (วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร, นครปฐม.
- ศาลพระภูมิ เจ้าที่เจ้าทาง เคล็ดมงคลและการตั้งศาล. (2550). สืบค้นเมื่อ 24 มิถุนายน 2560, จาก <http://www.prateepsilp.com/goodtoknow>.
- ศิริพร วันดี. (2553). ปัจจัยส่วนประสมการตลาดในการตัดสินใจซื้อศาลพระภูมิจากสถานประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม, นครปฐม.
- สันติ ไพรีธ. (2550). ศาลพระภูมิ เจ้าที่เจ้าทาง เคล็ดมงคลและการตั้งศาล. กรุงเทพมหานคร: กรมศิลปากร.
- สุกัญญา จันทะสุน. (2538). ภูมิปัญญาชาวบ้าน และกระบวนการถ่ายทอด : การศึกษาพิธีเสนเรือนของชาวลาวโซ่ง จังหวัดพิษณุโลก. หอสมุดพระราชวังสนามจันทร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- สุจิตต์ วงษ์เทศ. (2539). ศพนั่ง โกลศ และพระเมรุ. กรุงเทพมหานคร.
- อมรา พงศาพิชญ์. (2538). วัฒนธรรม ศาสนา และชาติพันธุ์ วิเคราะห์สังคมไทยแนวมานุษยวิทยา. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อัญญา พลดเปลื้อง. (2556). การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปรากฏการณ์วิทยา. วารสารพยาบาลกระทรวงสาธารณสุข.