



แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
ตำบลรับใหญ่ อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี

โครงการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมตำบล
เป็นเกษตรอุตสาหกรรม

จัดทำโดย สำนักงานสภาเกษตรกรจังหวัดราชบุรี

คำนำ

พระราชบัญญัติสภาเกษตรกรแห่งชาติ พ.ศ.๒๕๕๓ กำหนดอำนาจหน้าที่ของสภาเกษตรกรจังหวัด ส่งเสริม สนับสนุนการรวมกลุ่มขององค์กรเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร ยุวเกษตรกรในจังหวัดในรูปแบบต่างๆ และพัฒนา รวมทั้งเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่เกษตรกรและองค์กรเกษตรกรภายในจังหวัด สภาเกษตรกรแห่งชาติ เล็งเห็นความสำคัญต่อการเสริมสร้างอาชีพ เพื่อให้เกษตรกรภายในประเทศสามารถยืนได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องอาศัยหน่วยงานภาครัฐ และลดปัญหาการถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง จึงมีนโยบายโครงการแผนพัฒนาเกษตรกรรมระดับตำบลเป็นเกษตรอุตสาหกรรม โดยให้สำนักงานสภาเกษตรกรจังหวัดจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร องค์กรเกษตรกร เพื่อบริหารจัดการผลผลิตด้านการเกษตรอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

สำนักงานสภาเกษตรกรจังหวัดราชบุรี

ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๐

สารบัญ

		หน้าที่
๑ บทนำ	หลักการและเหตุผล - วัตถุประสงค์ - บริบทตำบลกรับใหญ่	๔
ส่วนที่ ๒	หลักแนวคิดและบทวิเคราะห์ - Business Model Canvas - หลักการตลาด ๔ P - กลยุทธ์การตลาด ๔ C	๙
ส่วนที่ ๓	แผนธุรกิจของกลุ่ม - ความเป็นมาของกลุ่ม - รายชื่อสมาชิกกลุ่ม - ที่ตั้งกลุ่ม - แผนการผลิต	๑๔
ส่วนที่ ๔	แผนการตลาด	๒๔
ส่วนที่ ๕	ข้อมูลการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มเกษตรกร	๓๖
ภาคผนวก		๓๘

บทที่ ๑

หลักการและเหตุผล

พระราชบัญญัติสภาเกษตรกรแห่งชาติ พ.ศ.๒๕๕๓ กำหนดขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ประการหนึ่งคือ เพื่อสนับสนุนสิทธิและการมีส่วนร่วมของเกษตรกรในการกำหนดนโยบายและการวางแผนการพัฒนาเกษตรกรรมอย่างเป็นระบบ เพื่อให้รัฐรักษาเสถียรภาพด้านราคาและความมั่นคงในอาชีพเกษตรกร เพิ่มศักยภาพและยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกร ให้ดีขึ้นทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมืองอย่างต่อเนื่อง ได้ดำเนินการจัดทำแผนแม่บทเพื่อพัฒนาเกษตรกรรม ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียในพื้นที่จากระดับล่างสู่ระดับบน มีการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมตั้งแต่ในระดับตำบล อำเภอ จังหวัด เป็นลำดับ จนเป็นแผนพัฒนาเกษตรกรรมในระดับประเทศ ในการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมดังกล่าวครั้งนั้นมุ่งเน้นให้ความสำคัญพื้นที่ในระดับหมู่บ้าน ตำบลอย่างมาก เพราะถือเป็นจุดเริ่มต้นของปัญหาและความต้องการในการพัฒนาทุกเรื่องทุกสาขาทั้งในภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตร ข้อมูลปัญหาความต้องการต่าง ๆ ที่ได้จากพื้นที่เหล่านั้นถือเป็นข้อมูลจริงที่เกิดจากปัญหาความเดือดร้อนของเกษตรกรโดยตรง ในเรื่องที่มีความเร่งด่วนสภาเกษตรกรแห่งชาติได้ให้ความสำคัญเร่งนำเสนอรัฐบาลในลักษณะข้อเสนอเชิงนโยบายและพบว่าเมื่อเวลาผ่านไปปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับการแก้ไข ดังนั้นในปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๙ สภาเกษตรกรแห่งชาติจึงได้หยิบยกเรื่องการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมระดับตำบลขึ้นมาดำเนินการอีกครั้ง โดยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อสนับสนุนชุมชนระดับตำบลร่วมมือกันแก้ไขปัญหาด้วยตนเองส่งเสริมการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมในการพัฒนาแก้ไขปัญหาาร่วมกันในรูปข องการจัดการตนเองพัฒนาเกษตรกรให้มีความรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง สามารถจัดทำแผนพัฒนาร่วมกัน นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างทางการเกษตร และสร้างเครือข่ายองค์กรเกษตรกร เชื่อมโยง และพัฒนาความร่วมมือในด้านการผลิตทางการเกษตรกรรม การแปรรูป การตลาด และการบริโภคเพื่อการยังชีพระหว่างเครือข่ายองค์กรเกษตรกรกับภาครัฐ และภาคเอกชน โดยมุ่งเน้นดำเนินการใน ๕ เรื่องหลักให้บังเกิดผลแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นรูปธรรม ประกอบด้วย ปัญหาหนี้สิน ปัญหาแหล่งน้ำเพื่อการเกษตร ปัญหาที่ดินทำกิน ปัญหาราคาสินค้าเกษตร เรื่องสวัสดิการเกษตรกร สิทธิเกษตรกรและการไม่ได้รับความเป็นธรรม พื้นที่ดำเนินการอำเภอละ ๑ ตำบล และหลังจากที่สภาเกษตรกรได้ดำเนินการเรื่องนี้ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ก็ได้มีคำสั่ง เมื่อวันที่ ๕ ธันวาคม ๒๕๕๘ แต่งตั้งคณะทำงานปฏิบัติการขับเคลื่อนงานตามนโยบายรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ๖ เรื่อง ได้แก่ การลดต้นทุน และเพิ่มโอกาสในการแข่งขันสินค้าเกษตร การบริหารจัดการพื้นที่เกษตรกรรม (Zoning) ระบบส่งเสริม

การเกษตรแบบแปลงใหญ่ เกษตรอินทรีย์ ศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร และ
ธนาคารสินค้าเกษตร ซึ่งได้มุ่งเน้นพื้นที่ดำเนินการในระดับตำบลเช่นเดียวกับโครงการจัดทำแผนพัฒนา
เกษตรกรรมระดับตำบล ที่สภาเกษตรกรแห่งชาติ และสภาเกษตรกรจังหวัดกำลังดำเนินการอยู่

อย่างไรก็ตามสภาเกษตรกรแห่งชาติเห็นว่าการจะแก้ไขปัญหาการเกษตรของประเทศได้นั้นต้อง
มีการดำเนินงานในลักษณะของการรวมกลุ่ม และส่งเสริมการรวมกลุ่มให้มีความเข้มแข็ง ฟังตนเองได้
โดยเริ่มจากกลุ่มขนาดเล็กระดับหมู่บ้าน ตำบล ส่งเสริมให้มีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเบื้องต้น
เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ในลักษณะของเกษตรอุตสาหกรรม หรือ SMEs เกษตร ซึ่งการที่จะพัฒนาสู่ความ
เข้มแข็งในระดับนั้นได้ จำเป็นต้องสนับสนุนให้กลุ่มหรือชุมชนมีแผนปฏิบัติงาน มีเป้าหมายที่ชัดเจน มี
ข้อมูลที่ครบถ้วนถูกต้อง และเป็นปัจจุบัน เพื่อใช้ในการวางแผน มีการสร้างผู้นำ สร้างคนในชุมชนหรือ
กลุ่มองค์กร ให้มีความรู้ความเข้าใจมีความสามารถจัดทำแผน มีการสร้างผู้นำ สร้างคนในชุมชนหรือ
กลุ่มองค์กร ให้มีความรู้ความเข้าใจมีความสามารถจัดทำแผนงาน กำหนดวิธีการ เป้าหมายการ
ดำเนินงาน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อจะเป็นพลังขับเคลื่อนที่สำคัญให้กับเศรษฐกิจฐานรากระดับ
ตำบลอย่างยั่งยืน ซึ่งจะสอดคล้องและเป็นไปตามยุทธศาสตร์ชาติ ๒๐ ปี ดังนั้น ในปีงบประมาณ พ.ศ.
๒๕๖๐ จึงได้รวบรวมโครงการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมระดับตำบล กับโครงการสร้างความ
เข้มแข็งแก่เกษตรกรและองค์กรเกษตรกรรายสินค้าเกษตรเข้าไว้ด้วยกัน เป็นกิจกรรมภายใต้ “โครงการ
จัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมตำบลเป็นเกษตรอุตสาหกรรม”

วัตถุประสงค์

๑. เพื่อพัฒนาเกษตรกรให้มีความรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง สามารถจัดทำแผนพัฒนา
นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างทางการเกษตร

๒. จัดตั้งองค์กรเกษตรกรรายสินค้าเกษตรในพื้นที่ตำบลเป้าหมาย ซึ่งจะเป็นสินค้าเกษตรชนิดใหม่
ในพื้นที่หรือพัฒนาแก้ไขปัญหาสินค้าเกษตรเดิม และเชื่อมโยงเครือข่าย

๓. ปรับปรุงระบบการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตรของเกษตรกรในตำบล โดยอาศัยแผนพัฒนา
เกษตรกรรม การบริหารจัดการ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม เป็นเครื่องมือสร้างมูลค่าเพิ่ม
ผลผลิตทางการเกษตรตลอดห่วงโซ่คุณค่า (Value chain) ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ในรูปแบบ
เกษตรอุตสาหกรรม และ SMEs เกษตร เปลี่ยนแปลงจากเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่เน้น
บริหารจัดการและเทคโนโลยี สร้างเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการ

บริบทตำบลกรับใหญ่ อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี

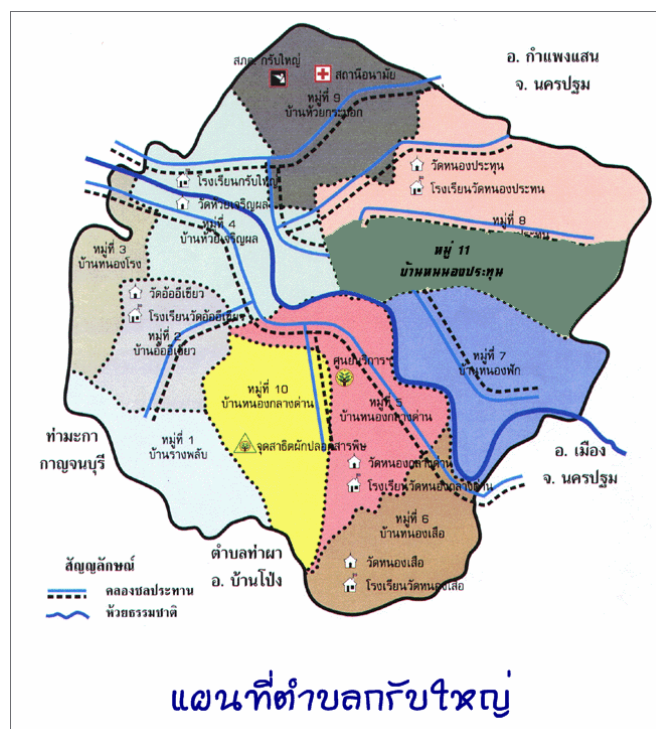
ประวัติความเป็นมาของตำบล

มีผู้เฒ่าผู้แก่เล่าว่าหมู่บ้านหนองกลางวงด้านก่อก่อตั้งมาประมาณ ๑๐๐ ปี มีชาวจีนแผ่นดินใหญ่ และชาวบ้านจากบ้านเลือก อำเภอโพธาราม อพยพมาตั้งถิ่นฐาน อยู่ในบริเวณบ้านหนองกลางด้านแห่งนี้ หลังจากนั้นชาวบ้านได้ถากถางป่าเพื่อทำการเกษตรทำมาหาเลี้ยงชีพ ส่วนใหญ่ทำการปลูกอ้อย เพื่อนำมาเคี้ยวเป็นน้ำตาล ผู้เฒ่าคนหนึ่งเล่าว่า เตาที่จำได้ผู้ใหญ่บ้านหนองกลางด้านคนแรก คือ นายชู ในการปลูกอ้อยผู้ที่ริเริ่มได้ ปลูกอ้อยคือคนจีนคนหนึ่งที่อยู่ที่นี่ แต่ไม่มีใครจำชื่อได้หลังจากนั้นก็ มีชาวบ้านปลูกมากขึ้น จนมีนายทุนมาริเริ่มสร้างโรงงานหีบอ้อยแปรรูปเป็นน้ำตาลขายอย่างกว้างขวาง จนถึงทุกวันนี้

ที่ตั้งและอาณาเขต

สภาพทั่วไป ตำบลกรับใหญ่ เป็นตำบลหนึ่งที่อยู่เหนือสุดของอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี มีพื้นที่ ๔๖ ตารางกิโลเมตร หรือ ๒๘,๔๓๑ ไร่ อยู่ในเขตเทศบาลตำบลห้วยกระบอก ๓๖๑ ไร่ เขตองค์การบริหารส่วนตำบลกรับใหญ่ ๒๓,๖๕๐ ไร่ มีอาณาเขตติดต่อกับตำบลต่าง ๆ ดังนี้ คือ

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	อำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม
ทิศใต้	ติดต่อกับ	เทศบาลตำบลท่าผา อำเภอบ้านโป่ง
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	อำเภอดำรงวิทยารามบุรี



ภูมิประเทศ

สภาพภูมิประเทศของตำบลกรับใหญ่ เป็นที่ราบเรียบ มีความลาดชันไม่เกิน ๑% ทำให้การแบ่งที่ดินเพื่อใช้ประโยชน์แตกต่างกัน เช่น ที่อยู่อาศัยจะอยู่บริเวณที่ดอน การปลูกพืชไร่จะอยู่บริเวณที่ราบและการทำนาจะอยู่บริเวณที่ลุ่ม

การปกครอง/ประชากร/ครัวเรือนทั้งหมด/ครัวเรือนเกษตรกร

หมู่ที่	ชื่อหมู่บ้าน	ชาย	หญิง	รวม	จำนวนครัวเรือน	จำนวนครัวเรือนเกษตรกร
๑	รางพลับ	๕๓๖	๖๔๔	๑,๒๒๐	๒๖๙	๑๑๔
๒	อ้ออีเขียว	๓๗๖	๘๖๑	๑,๖๔๗	๓๓๑	๑๒๓
๓	หนองโรง	๓๔๘	๓๘๗	๗๓๕	๑๓๓	๙๐
๔	ห้วยเจริญผล	๕๖๕	๕๘๑	๑,๑๔๖	๑๘๗	๑๒๐
๕	หนองกลางด่าน	๓๐๘	๓๔๐	๑,๔๔๘	๒๗๗	๑๒๓
๖	หนองเสือ	๘๕๐	๙๕๕	๑,๘๐๕	๓๐๘	๑๙๐
๗	หนองผัก	๒๑๕	๒๑๐	๔๒๕	๗๔	๔๔
๘	หนองประทุ่น	๕๑๒	๕๒๗	๑,๐๓๙	๑๘๒	๑๑๒

๙	หน่วยกระบอก	๗/๗/๘	๗/๘๓	๑,๕๖๑	๖๖๗	๑๒๔
๑๐	หนองกลางด้าน	๓๓๖	๓๓/๔	๗/๑๐	๑๓๓	๙๕
๑๑	หนองประทุ่น	๔๓๐	๕๖๗	๘๙๗	๑๒๓	๑๐๓
รวม		๖,๑๐๔	๖,๕๒๙	๑๒,๖๓๓	๒,๖๘๔	๑,๒๓๘

ปริมาณน้ำฝน

ระบบการส่งน้ำจะมีกลุ่มผู้ใช้น้ำเป็นผู้ดูแลจัดการ โดยมีคณะกรรมการกลุ่มเป็นผู้ดูแลให้การส่งน้ำได้ครอบคลุมทุกครัวเรือน และจะมีการบำรุงรักษาคลองในช่วงที่หยุดส่งน้ำปีละ ๒ ครั้ง

ปริมาณน้ำฝนเฉลี่ยในช่วงปี ๒๕๕ - ๕๙ อยู่ระหว่างเดือนพฤษภาคม - กันยายน ฝนจะทิ้งช่วงเดือนพฤศจิกายน - กุมภาพันธ์ มีปริมาณน้ำฝนน้อย ปริมาณน้ำฝนที่น้อยที่สุดช่วงเดือนธันวาคม - มกราคม ปริมาณน้ำฝนจะไม่มีปัญหาในด้านเกษตร เพราะส่วนใหญ่พื้นที่การเกษตรได้รับน้ำจากชลประทาน

- ปริมาณฝนสูงสุด ๓๑๘ มม.
- ปริมาณฝนต่ำสุด ๑๘ มม.
- ปริมาณน้ำฝนเฉลี่ยตลอดปี ๗๙ มม.
- ปริมาณน้ำระเหยรวม เฉลี่ยตลอดปี ๑๓๕.๒ มม.
- อุณหภูมิน้ำเฉลี่ยตลอดปี ๒๘.๘°C
- ปริมาณแสงแดด เฉลี่ยตลอดปี ๕.๘ ชั่วโมง/วัน
- ความเร็วลม เฉลี่ยตลอดปี ๑ เมตร/วินาที

ลักษณะภูมิอากาศและอุณหภูมิ

ตำบลกรับใหญ่ มีสภาพภูมิอากาศแบบมรสุมเขตร้อน โดยมีลมมรสุมพัดผ่านในช่วงเดือนตุลาคม - ธันวาคม มักจะทำให้พืชผลเสียหายได้

อุณหภูมิ

อุณหภูมิสูงสุด ในปี ๒๕๔๘ อยู่ระหว่างเดือนเมษายน ประมาณ ๓๙.๕°C เฉลี่ยสูงสุดตลอดปี ๓๖.๕°C

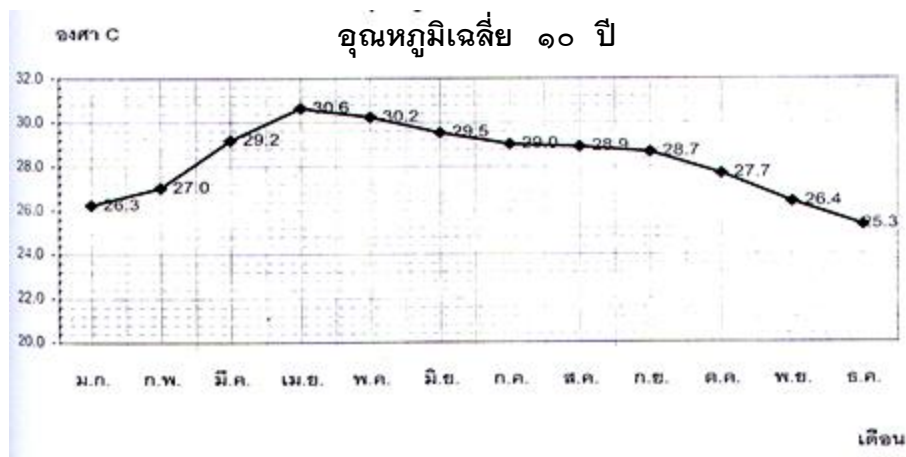
อุณหภูมิต่ำสุด ในปี ๒๕๔๘ อยู่ระหว่างเดือนธันวาคม ประมาณ ๑๕°C เฉลี่ยอุณหภูมิต่ำสุดตลอดปี ๒๓.๕°C

อุณหภูมิเฉลี่ยตลอดปี ๒๘.๘°C เปรียบเทียบอุณหภูมิ ๔ ปี

ความชื้นสัมพัทธ์

ความชื้นสัมพัทธ์สูงสุด อยู่ระหว่างเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคม ประมาณ ๗๘% ความชื้นสัมพัทธ์ต่ำสุดระหว่างเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ ประมาณ ๖๕% ความชื้น ๔๕ สัมพัทธ์ตลอดปีเฉลี่ย ๗๑.๕%

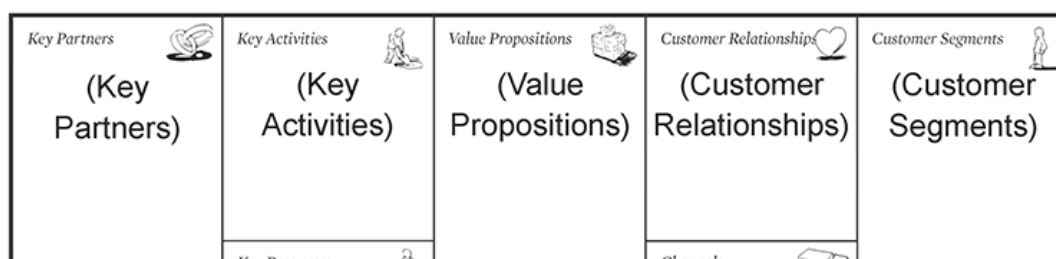
อุณหภูมิเฉลี่ย ๑๐ ปี เฉลี่ย ๒๘.๒ °C



บทที่ ๒

หลักแนวคิดและบทวิเคราะห์

Business Model Canvas เป็นเครื่องมือใหม่สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังคิดจะ “ลงทุน” เริ่มต้นธุรกิจ หรือปรับปรุงธุรกิจเดิมให้เติบโตมากยิ่งขึ้น เหตุที่ต้องเน้นคำว่า “ลงทุน” เพราะหลายคนน่าจะคุ้นเคยกับการทำ “Business Model” ที่ไม่ว่าจะกั้ตำราหรือนักธุรกิจก็คนก็มักจะบอกว่า ก่อนจะเริ่มต้นธุรกิจที่ดี ควรมี Business Model ที่ชัดเจน เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจนั้นๆ และทำให้เราเข้าใจภาพรวมของธุรกิจของตัวเองได้มากขึ้น แต่ในทางปฏิบัติแล้ว Business Model ยังไม่สามารถตอบใจภาพรวมของธุรกิจได้อย่างครบถ้วน Business Model Canvasจึงถูกพัฒนาขึ้นมาให้เป็นเครื่องมือสำเร็จรูป (template) โดย Alex Osterwalder เพื่อมาเติมเต็มช่องว่างของโมเดลธุรกิจ ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถมองเห็นภาพรวม (visualizing) ของธุรกิจได้ครบทุกมิติมากขึ้น ช่วยให้ผู้ประกอบการประเมินความเสี่ยงในการลงทุนได้ขึ้น เป็นการตอบใจที่สำคัญของการทำธุรกิจ นั่นคือทำอย่างไรให้มี “กำไร” Business Model Canvas จึงเปรียบเสมือนแผนลงทุนของผู้ประกอบการด้วย Business Model ที่สมบูรณ์



หลักการตลาด 4 P คือ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ส่วนผสมทางการตลาดที่นิยมนำมาเป็น เครื่องมือ หรือใช้เป็นกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดมีอยู่ด้วยกัน 4 ประการ ซึ่งหลักการใช้ก็คือการ วางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากันอย่างลงตัวและเหมาะสม ดังนี้



๑.ผลิตภัณฑ์ (Product) ในการทำธุรกิจมีองค์ประกอบสำคัญก็คือ สินค้าหรือบริการ ซึ่งถือเป็น ผลิตภัณฑ์ที่ทำให้เกิดรายได้หรือผลตอบแทนให้กับองค์กร หลักการวางแผนจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ความต้องการของลูกค้า คุณภาพของสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัย และสามารถ เปรียบเทียบเทียบกับคู่แข่งได้หรือไม่

๒. ราคา (Price) การตั้งราคาขายถือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญ ซึ่งนอกจากราคาจะสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้แล้ว การตั้งราคาขายยังเป็นเทคนิคอย่างหนึ่งที่ทำให้ต่อสู้กับคู่แข่งได้ในธุรกิจประเภทเดียวกันได้ เช่น กำหนดให้มีส่วนลดเมื่อซื้อตามจำนวน กำหนดราคาตามขนาดและปริมาณของสินค้า

๓. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ก็คือการนำสินค้าไปให้ถึงมือของลูกค้า โดยยึดหลักความมีประสิทธิภาพ ความถูกต้อง ความปลอดภัย และความรวดเร็ว วิธีขายหรือกระจายสินค้าที่สามารถทำให้เกิดผลกำไรมากที่สุด ต้องกระจายสินค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด (๔P คือ)

๔. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หัวใจสำคัญของการส่งเสริมการตลาดก็คือ ทำอย่างไรให้สามารถขายสินค้าหรือบริการให้ได้มากที่สุด การส่งเสริมการขายจึงมีบทบาทสำคัญและมีอยู่หลายวิธี เช่น การโฆษณาผ่านสื่อในรูปแบบต่างๆ การทำกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขาย การบริการ หรือขายตรงโดยการนำเสนอของพนักงาน

กลยุทธ์การตลาด 4C คือ เป็นแนวคิดทางด้านการตลาดแนวใหม่ที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ของผู้บริโภคให้ตรงประเด็นได้มากที่สุด เพราะปัจจุบันจากพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคเปลี่ยนไป กลยุทธ์การตลาด 4C ประกอบด้วย



C ตัวที่ ๑ มาจากคำว่า Consumer Wants and Needs หมายถึงความต้องการของผู้บริโภค การผลิตสินค้าในปัจจุบันต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก และนักการตลาดต้องรู้ก่อนว่าลูกค้าหรือผู้บริโภคต้องการสินค้าแบบไหน

C ตัวที่ ๒ มาจากคำว่า Consumer's Cost to satisfy หมายถึง ต้นทุนของผู้บริโภค การตั้งราคาของผู้ผลิตต้องคำนึงต้นทุนของผู้บริโภคมากกว่าต้นทุนของ

C ตัวที่ ๓ มาจากคำว่า Convenience to buy หมายถึง ความสะดวกในการซื้อ ผู้ประกอบการหรือนักการตลาดจะต้องคำนึงถึงความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าของผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยอาจเพิ่มช่องทางในการซื้อให้กับลูกค้า

C ตัวที่ ๔ มาจากคำว่า Communication that Connects หมายถึง การสื่อสาร การสื่อสารที่ดีจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อใจและเชื่อถือในตัวสินค้า ที่จะส่งผลให้เกิดการสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น แต่ กลยุทธ์การตลาด ๔C คือ กลยุทธ์การตลาดแนวใหม่ที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบโจทย์และความต้องการของลูกค้าในยุคที่อินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทสำคัญ ดังนั้นเมื่อกลยุทธ์ ๔C เกิดจากการพัฒนาของอินเทอร์เน็ต นักการตลาดที่ชาญฉลาดก็ต้องใช้อินเทอร์เน็ตทำการตลาดให้ประสบความสำเร็จด้วยเช่นกัน

พฤติกรรมผู้บริโภค หรือ Consumer Behavior หมายถึง การตัดสินใจและการกระทำของผู้บริโภคเกี่ยวกับการซื้อ และใช้สินค้าบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการและความพึงพอใจของตน ดังนั้นการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค จึงเป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมต่างๆ เพื่อคุณจะได้นำไปใช้ในการพัฒนาสินค้า และบริการให้ตรงใจกลุ่มเป้าหมายและสร้างความพึงพอใจเช่นกัน เหมือนกับสุภาภิต จินท์กล่าวไว้ข้างต้นครับ การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคนักการตลาดจะเรียกว่า ๖Ws ซึ่งประกอบไปด้วยดังนี้

๑.WHO – ใครคือกลุ่มเป้าหมาย

เป็นการศึกษาถึงลักษณะของกลุ่มเป้าหมายในเรื่องต่างๆไม่ว่าจะเป็นประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ จิตวิทยาและพฤติกรรม เช่น เพศ อายุ อาชีพ สถานที่ เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยระบุข้อมูลของคุณได้ชัดเจน เพื่อที่คุณจะสามารถวางแผนกลยุทธ์การตลาดด้านต่างๆ อย่างเหมาะสมและสามารถตอบสนองต่อความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายได้นั่นเอง

๒.WHAT – ผู้บริโภค ซื้ออะไร

ก่อนอื่นคุณต้องทราบถึงสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ เช่น องค์ประกอบผลิตภัณฑ์ที่บ่งบอกคุณสมบัติตัวสินค้า ที่ตรงตามความต้องการ ราคาสินค้าต้องตรานี้เท่านั้น เป็นต้น เพื่อที่คุณจะนำไปปรับปรุงหรือส่งเสริมสินค้าและบริการของคุณ ไม่ว่าจะเป็นตัวสินค้าและบริการ รูปแบบของสินค้า คุณภาพสินค้า เพื่อสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งรวมถึงสร้างความแตกต่างจากแบรนด์อื่นๆ

๓.WHERE – ช่องทางในการซื้อ

ช่องทางที่ลูกค้าใช้ในการหาข้อมูลก่อนการตัดสินใจซื้อ เช่น ซื้อผ่านเว็บไซต์ ซื้อที่ตลาดขายสินค้าเฉพาะ หรือห้างสรรพสินค้า หรือพูดง่าย ๆ ก็คือการสถานที่ ที่กลุ่มเป้าหมายมักชอบไปซื้อสินค้า ซึ่งสิ่งนี้เป็นสิ่งสำคัญ หากว่าคุณทราบว่ากลุ่มเป้าหมายของคุณซื้อสินค้าจากที่ไหน ก็จะทำให้คุณสามารถกำหนดกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและนำผลิตภัณฑ์หรือสินค้าไปสู่แหล่งตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๔.WHY – ทำไมผู้บริโภคต้องการซื้อ....

เราควรศึกษาถึงผู้บริโภค หาเหตุผลว่าทำไมผู้บริโภคจึงตัดสินใจซื้อ เช่น ซื้อเพื่อตอบสนองตามความต้องการ ซื้อเพื่อตอบสนองตามปัจจัยพื้นฐาน หรือ การซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมเพื่อเข้าสังคม และการซื้อถุงมือเพราะอยู่ในช่วงหน้าหนาว คุณต้องตอบคำถามกับตัวเองให้ได้ก่อนว่า เขาจะซื้อของเราเพื่ออะไร !!

๕. WHEN – โอกาสในการซื้อหรือจะซื้อเมื่อไหร่

เราต้องคำนึงถึงสินค้าของคุณว่า สินค้าคุณเป็นสินค้าที่อยู่ในช่วงเวลาหรือไม่ หรือเป็นสินค้าที่ขายได้ตลอดทั่วปี เพราะคุณต้องแยกแยะสินค้าเหล่านี้ออกจากกันก่อน บางครั้งสินค้าคุณอาจเป็นช่วงเทศกาล อาทิ คุณเปิดธุรกิจโรงแรมคุณก็ต้องดูเหมือนกันว่าช่วงไหนคนไม่ค่อยไปโรงแรม คุณก็ต้องจัดการลดโปรโมชันราคาห้องพักให้ต่ำลงเพื่อการอุดหนุนของธุรกิจ ซึ่งสิ่งนี้สามารถช่วยเพิ่มยอดขายให้ธุรกิจยังคงดำรงอยู่ในโลกของการตลาดออนไลน์

๖.WHOM – ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจของลูกค้าต่อการซื้อสินค้า

บางครั้งลูกค้าก็ไม่ได้ซื้อเพราะความต้องการของตนเองเพียงอย่างเดียว อาจมีบุคคลอื่นที่มีผลครอบคลุมในการซื้อดังนี้

- ผู้ริเริ่ม คือ ผู้ที่มีความต้องการซื้ออะไรสักอย่าง แล้วบอกพ่อแม่ให้ทำการซื้อ
- ผู้ที่แนะนำ คือ ผู้ที่มีส่วนในการเลือกตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ เช่น พี่ชายมีการแนะนำให้ซื้อสินค้านี้
- ผู้ตัดสินใจ คือ ผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อ บางครั้งอาจจะเป็นเครือญาติ พ่อและแม่
- ผู้ซื้อ คือ ใครก็ได้ที่มีเงินเพียงพอต่อการซื้อ

บทที่ ๓

แผนธุรกิจของกลุ่ม

ความเป็นมาของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกอ้อยในพื้นที่ตำบลกรับใหญ่ ซึ่งเดิมนั้นพื้นที่ตำบลกรับใหญ่มีเกษตรกรผู้ปลูกอ้อยมาอย่างยาวนาน จึงมีความชำนาญในการปลูกอ้อยมาก ประกอบกับสภาพพื้นที่ที่มีความเหมาะสม ทำให้ผลผลิตอ้อยในเขตพื้นที่ตำบลกรับใหญ่นั้นได้ผลผลิตที่ดีมีคุณภาพสูง แต่อย่างไรก็ตามอ้อยโรงงานเป็นสินค้าที่มีราคาไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดโลก เกษตรกรไม่สามารถเป็นผู้กำหนดราคาได้ เกษตรกรจึงได้หาทางออกโดยการเปลี่ยนพื้นที่จากการปลูกอ้อยเพื่อส่งเข้าโรงงานมาปลูกอ้อยคั้นน้ำ ซึ่งได้ผลออกมาดีมาก เนื่องจากจุดแข็งข้างต้นที่กล่าวไปแล้ว คือเกษตรกรมีความชำนาญ พื้นที่ที่มีความเหมาะสม จึงเหมาะแก่การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ จากนั้นจึงมีผู้ปลูกอ้อยคั้นน้ำเพิ่มมากขึ้น จนเป็น

แหล่งปลูกอ้อยคั้นน้ำที่มีชื่อเสียงมากที่สุดแห่งหนึ่ง อย่างไรก็ตามการรวมกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกอ้อยคั้นน้ำที่ทำมาอยู่เดิมนั้น เป็นเพียงแค่เพื่อการรวบรวมผลผลิต จัดจำหน่ายเป็นพันธุ์อ้อยสำหรับผู้ต้องการปลูกและเป็นลำอ้อยสำหรับผู้ต้องการนำไปแปรรูปเป็นน้ำอ้อย และเมื่อปี ๒๕๕๙ กลุ่มกรับใหญ่แปรรูปอ้อยได้ร่วมกับสำนักงานสภาเกษตรกรจังหวัดราชบุรีในการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มเกษตรกร จึงพบว่าทางกลุ่มเกษตรกรมีศักยภาพที่จะดำเนินงานแปรรูปเป็นน้ำอ้อยสดบรรจุขวด ซึ่งจะเพิ่มมูลค่าของผลผลิตได้ และสามารถนำไปต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆได้อีกมาก



รายชื่อสมาชิกกลุ่ม

ลำดับ ที่	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
๑	นายวิชิต พันธุ์เพียร	ประธานวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒	นายปอ ดิบุตร	รองประธาน วิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓	นางสายันต์ สาเนียม	กรรมการ วิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๔	นายบุญส่ง แผงผล	กรรมการ วิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๕	นางฉันทนา คำดี	เลขานุการ วิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๖	นางสาวทิพสุวรรณ แดงบาง	เหรัญญิก วิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๗	นางสาวชุติมา พันธุ์เพียร	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

๘	นายดาว เรือนคง	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๙	นายบุญ แก้วสน	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๐	นางชวณพิศ พันธุ์เพียร	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๑	นางสาวสาคร ด้วยคำ	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๒	นางสาวเดือนนภา ต่ายแพ	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๓	นางสาวบุญศรี เขี่ยมโยธา	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๔	นางวิไล แก้วสะอาด	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๕	นายเกรียงไกร กิ่งไฉ	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๖	นางสาวทัศนีย์ แก้วสะอาด	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๗	นายสมศักดิ์ คำเครือ	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๘	นางสาวกาญจนา รวยรื่น	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๑๙	นางสาวดวง หอมจันทร์ดี	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๐	นายวง กิ่งไฉ	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๑	นางยุพิน กัลปะ	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๒	นางพร นันทดี	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๓	นายปิ่น คนใหญ่	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๔	นางล้นทม คำท่า	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๕	นางสุรินทร์ เหมณี	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๖	นางสาวฟอยทอง โสภา	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๗	นางสอน อ่อนมั่น	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๒๘	นางสาวทองใบ นันทดี	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

๒๙	นางสมพร สาเนียม	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๐	นางเสงี่ยม อินโสภา	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๑	นางสาวเดือน กิ่งไฉ่	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๒	นางสาวนิภาพรรณ ชาดา	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๓	นางสาวแสง รอดเทภัย	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๔	นางสาวแสง กิ่งไฉ่	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๕	นางสาววันเพ็ญ นวลเนาว์	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๖	นายฉอย ฉิมพาลี	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๗	นางสุทิน พันธุ์เพียร	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๘	นางจันทร์ บุญชัยยะ	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๓๙	นางบุญชอบ ปรีเปรม	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๔๐	นางแวว เทียงแท้	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๔๑	นางสุภา ไกรวิจิตร	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๔๒	นางบุษบา อ่อนมัน	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๔๓	นางสาวชบา อ่อนมัน	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๔๔	นางประคอง แก้วรอด	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๔๕	นางสุพัตรา เสือกลิ่น	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
๔๖	นางทองใหม่ เนียมหอม	สมาชิกวิสาหกิจชุมชนรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

ที่ตั้งกิจการ เลขที่ ๒๘ หมู่ที่ ๕ ตำบลกรับใหญ่ อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี

กระบวนการผลิตและการดำเนินงาน

อ้อยคั้นน้ำ เป็นพืชที่ได้รับความนิยมจากเกษตรกรเป็นอย่างมาก เนื่องจากอุตสาหกรรมน้ำอ้อยพร้อมดื่ม มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ปัจจุบันมีการปลูกทั่วทุกภาคของประเทศ และน้ำอ้อย

พาสเจอร์ไรส์เพื่อจำหน่ายต่างประเทศ การผลิตอ้อยคั้นน้ำต้องอาศัยการจัดการด้านพันธุ์ การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยวและการขนส่ง เพื่อให้ได้อ้อยคั้นน้ำ พร้อมดื่มที่มีคุณภาพ



กระบวนการปลูกอ้อยคั้นน้ำ

๑. แหล่งปลูก

๑.๑ สภาพพื้นที่

- พื้นที่ดอนหรือที่ลุ่ม ไม่มีน้ำท่วมขัง
- ความสูงจากระดับน้ำทะเลไม่เกิน ๑,๕๐๐ เมตร
- ความลาดเอียงไม่เกิน ๓ เปอร์เซ็นต์
- ห่างไกลแหล่งมลพิษ
- การคมนาคมสะดวก สามารถนำผลผลิตออกสู่ตลาดได้รวดเร็ว

๑.๒ ลักษณะดิน

- ดินร่วน ดินร่วนเหนียว ดินร่วนปนทราย หรือดินเหนียว
 - ความอุดมสมบูรณ์ปานกลาง มีอินทรีย์วัตถุไม่ต่ำกว่า ๑.๕ เปอร์เซ็นต์
- ฟอสฟอรัสที่เป็นประโยชน์มากกว่า ๑๐ ส่วนในล้านส่วน โพแทสเซียมที่แลกเปลี่ยนได้มากกว่า ๘๐ ส่วนในล้านส่วน

- การระบายน้ำและถ่ายเทอากาศดี
- ระดับหน้าดินลึกไม่น้อยกว่า ๕๐ เซนติเมตร
- ค่าความเป็นกรดเป็นด่าง ระหว่าง ๕.๕ - ๗.๐

๑.๓ สภาพภูมิอากาศ

- อุณหภูมิที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโต ๓๐ - ๓๕ องศาเซลเซียส
- ปริมาณน้ำฝนกระจายสม่ำเสมอ ๑,๐๐๐ - ๑,๒๐๐ มิลลิเมตรต่อปี
- มีแสงแดดจัด

๑.๔ แหล่งน้ำ

- มีแหล่งน้ำธรรมชาติหรือน้ำชลประทาน สำหรับใช้ตลอดฤดูปลูก
- ต้องเป็นน้ำสะอาดปราศจากสารอินทรีย์และสารอนินทรีย์ที่มีพิษปนเปื้อน

๑.๕ วางแผนการผลิต

- อ้อยคั้นน้ำเป็นพีชบริโภคนสด สามารถปลูกได้ตลอดปี จำเป็นต้องวางแผนการผลิต เพื่อรักษาคุณภาพของน้ำอ้อย
- ควรติดต่อดลาดรับซื้อไว้ล่วงหน้า
- ผลิตให้มีปริมาณและคุณภาพ สอดคล้องกับความต้องการของตลาด



๒. พันธุ์

๒.๑ การเลือกพันธุ์

- ผลผลิตมีคุณภาพตรงตามที่ต้องการ คือ น้ำอ้อยมีสีเหลืองอมเขียว กลิ่นหอม ความหวาน ๑๓ - ๑๗ องศาบริกซ์

๒.๒ พันธุ์ที่นิยมปลูก มี ๒ พันธุ์

- สุพรรณบุรี ๕๐ ใบสีเขียวเข้ม ลำมีขนาดใหญ่สีเขียวอมเหลือง ปล้องยาวเป็นรูปทรงกระบอก แตกกอ ๕-๖ ลำต่อกอ ไร่ต่อได้ ๓-๔ ครั้ง ทนทานต่อโรคลำต้นเน่าแดง อายุเก็บเกี่ยวประมาณ ๘ เดือน ผลผลิตน้ำอ้อย ๔,๖๐๐-๕,๒๐๐ ลิตร ต่อไร่ ความหวาน ๑๕-๑๗ องศาบริกซ์ เหมาะสำหรับปลูกทั้งในสภาพที่ดอนและที่ลุ่ม
- สิงคโปร์ เป็นพันธุ์ที่เกษตรกร อำเภอ ลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา นิยมปลูกในอดีต ใบสีเขียวอ่อน ลำมีขนาดใหญ่สีเขียวเข้ม ปล้องสั้นเป็นรูปมัดข้าวต้มหรือปอกลาง แตกกอ ๓-๔ ลำต่อกอ ไร่ต่อไม่ได้ อ่อนแอต่อโรคลำต้นเน่าแดง อายุเก็บเกี่ยว

ประมาณ ๘ เดือน ผลผลิตน้ำอ้อย ๒,๑๐๐-๒,๔๐๐ ลิตรต่อไร่ ความหวาน ๑๓-๑๕ องศาบริกซ์
เหมาะสำหรับปลูกในสภาพที่ลุ่ม



๓. การปลูก

๓.๑ การเตรียมดิน

- ในสภาพที่ลุ่ม ต้องขุดเป็นร่องหรือยกทรง โดยมีสันร่องกว้าง ๕-๖ เมตร ความยาวร่องตามขนาดพื้นที่ และมีคูน้ำรอบแปลงลึกประมาณ ๑ เมตร ในสภาพที่ดอนเป็นการปลูกในพื้นที่ราบ จึงควรมีการปรับระดับพื้นที่ให้มีความลาดเอียงประมาณ ๑ เปอร์เซ็นต์

- ถ้าดินมีอินทรีย์วัตถุต่ำกว่า ๑.๕ เปอร์เซ็นต์ ตามที่ระบุในข้อ ๑.๒ ก่อนเตรียมดิน ควรหว่านปุ๋ยอินทรีย์หรือปุ๋ยคอกที่ย่อยสลายดีแล้วอัตรา ๑,๐๐๐-๒,๐๐๐ กิโลกรัมต่อไร่ แล้วพรวนกลบ

- ไถด้วยพาสสาม ๑ ครั้ง ลึก ๓๐-๕๐ เซนติเมตร ตากดิน ๓-๑๐ วัน พรวนด้วยพาส ๓/๑-๒ ครั้ง แล้วคราดเก็บเศษ ซาก ราก เหง้า หัว และไหล ของวัชพืชข้ามปี ออกจากแปลง

- ในสภาพที่ลุ่ม ให้ทำร่องปลูกตามแนวขวางบนสันร่อง ระยะห่างระหว่างร่อง ๐.๓๕-๑.๐ เมตร ในสภาพที่ดอน ระยะระหว่างร่อง ๑.๒๕-๑.๕ เมตร

๓.๒ การเตรียมท่อนพันธุ์

จำเป็นต้องเตรียมท่อนพันธุ์ สำหรับใช้ในแปลงพันธุ์และแปลงปลูก โดยมีขั้นตอนดังนี้

- ใช้ท่อนพันธุ์อายุ ๖-๘ เดือน จากแหล่งและแปลงที่ไม่มีโรคลำต้นเน่าแดงระบาด หรือจัดทำแปลงพันธุ์ไว้ใช้เอง เพื่อลดต้นทุนการผลิต โดยเตรียมแปลงพันธุ์ ๑ ไร่ สำหรับแปลงปลูก ๑๐ ไร่

- ใช้มีดตัดลำอ้อยชิดโคน และตัดยอดอ้อยต่ำกว่าโคนใบสุดท้ายที่คลี่แล้ว ประมาณ ๒๐ เซนติเมตร ลอกกาบใบ ตัดอ้อยเป็นท่อน จำนวน ๓ ตาต่อท่อน แล้วนำไปปลูกทันทีไม่ควรทิ้งไว้เกิน ๓ วัน

- ตรวจแปลงพันธุ์อย่างสม่ำเสมอ ถ้าพบการระบาดของโรคลำต้นเน่าแดง ต้องขุดกออ้อยออก เผาทำลายนอก แปลงปลูกทันที



๓.๓ วิธีปลูก

- แปลงปลูกเป็นแถวเดี่ยวทั้งในแปลงพันธุ์และแปลงปลูก
- วางท่อนพันธุ์ในร่อง ให้มีระยะระหว่างท่อน ๕๐ เซนติเมตร
- กลบดินให้สม่ำเสมอ หนา ๓-๕ เซนติเมตร สำหรับพันธุ์สุพรรณบุรี ๕๐ และหนา ๑-๒ เซนติเมตรสำหรับพันธุ์ สิงคโปร์

๔. การดูแลรักษา

๔.๑ การ



วนเหนียว หรือดินเหนียว ให้ปุ๋ยสูตร ๑๖-๘-๘ ครั้งแรกเมื่ออายุ ๑ เดือน อัตรา ๓๕ กิโลกรัมต่อไร่ ครั้งที่สอง เมื่ออายุ ๓ เดือน อัตรา ๔๐ กิโลกรัมต่อไร่ ดินร่วนปนทราย ให้ปุ๋ยสูตร ๑๕-๑๕-๑๕ หรือ ๑๓-๑๓-๒๑ ครั้งแรก พร้อมปลูก อัตรา ๓๐ กิโลกรัมต่อไร่ ครั้งที่สองเมื่ออายุ ๓ เดือน อัตรา ๕๐ กิโลกรัมต่อไร่

- ในอ้อยปลูก ให้ปุ๋ยแบบโรยเป็นแถวข้างกออ้อยแล้วพรวนกลบ
- ในอ้อยตอ ให้ฝังกลบปุ๋ยห่างจากกออ้อย ๑๐-๑๕ เซนติเมตร



๔.๒ การให้น้ำ

- ให้น้ำทันทีหลังปลูกเพื่อให้อ้อยงอกสม่ำเสมอ หลังจากนั้นให้น้ำทุก ๒-๓ สัปดาห์ ในสภาพที่ลุ่ม ให้น้ำโดยการตักน้ำสาตหรือใช้เครื่องสูบน้ำวางลงในเรือขนาดเล็ก สูบน้ำจากร่องในสภาพที่ดอน ให้น้ำประมาณครึ่งร่องโดยไม่ต้องระบายน้ำออก

- งดให้น้ำ ๒ สัปดาห์ก่อนเก็บเกี่ยว ถ้าในช่วงที่เก็บเกี่ยวมีฝนตกหนัก ต้องระบายน้ำออกจากร่องทันทีให้เหลือ ไม่เกินครึ่งร่อง



๕. สุขลักษณะและความสะอาด

๕.๑ ควรเก็บวัชพืชและเศษพืช โดยเฉพาะที่เป็นโรค เผาทำลายนอกแปลงปลูก

๕.๒ อุปกรณ์ได้แก่ มีด จอบ เครื่องพ่นสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช หลังใช้งานแล้วต้องทำความสะอาด หากเกิดข่ารูด ควร ทำการซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน

๕.๓ เก็บสารป้องกันกำจัดศัตรูพืชและปุ๋ยเคมี ไว้ในที่ปลอดภัยและปิดกุญแจโรงเก็บ

๖. ศัตรูของอ้อยค้ำน้ำและการป้องกันกำจัด

๖.๑ โรคที่สำคัญและการป้องกันกำจัด

- โรคลำต้นเน่าแดง

- สาเหตุ เชื้อรา
- ลักษณะอาการ ยอดเหลืองลำต้นมีรอยแผลสีน้ำตาลแดง ผิวปล้องเหี่ยว เนื้อในลำเนาสีแดง ทำให้ อ้อยตายทั้งกอ สปอร์ปลิวไปตามแรงลมและน้ำ ระบาดรุนแรงในเขตปลูกอ้อยน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา สุราษฎร์ธานีและพัทลุง ทำให้อ้อยสูญเสียผลผลิต ๕๐-๑๐๐ เปอร์เซ็นต์
- ช่วงเวลาระบาด ระบาดรุนแรงในฤดูฝน
- การป้องกันกำจัด
- ปลูกพันธุ์ทนทานต่อโรค คือ สุพรรณบุรี ๕๐
- ไม่ใช้ต้นพันธุ์จากแหล่งและแปลงที่มีโรคระบาด



๖.๒ แมลงศัตรูที่สำคัญและป้องกันกำจัด

- ปัญหาจากแมลงศัตรูอ้อยค้ำน้ำมีน้อยมาก พบการทำลายของหนอนกอหลายจุดเล็กในบางพื้นที่ แต่ความเสียหายไม่รุนแรง จึงไม่จำเป็นต้องใช้สารป้องกันกำจัด



๖.๓ ศัตรูที่สำคัญและการป้องกันกำจัด

- หนอน
- ลักษณะและการทำลาย หนอนเป็นสัตว์ฟันแทะที่กัดกินอ้อยทุกระยะการเจริญเติบโต โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงอ้อย อายุ ๖-๘ เดือน หนอนทุกใหญ่และหนอนทุกเล็กจะทำความเสียหายรุนแรงมากกว่าหนอนบ้านท้องขาวโดยกัดแทะโคนต้นและตาอ้อย ต้น อ้อยจะหักล้มและถูกหนอนชนิดอื่นเข้าทำลายซ้ำ ทำให้ผลผลิตและคุณภาพอ้อยลดลง

ช่วงเวลาระบาด ระบาดรุนแรงในฤดูแล้ง ที่ไม่มีพืชอาหารชนิดอื่น

การป้องกันกำจัด

- กำจัดวัชพืชบริเวณแปลงปลูก และพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อไม่ให้เป็นที่อาศัยของหนู
- ใช้กรงดักหรือกับดัก
- เมื่อสำรวจพบร่องรอย หนู ประชากรหนูและความเสียหายของ อ้อยรุนแรง ให้ใช้วิธีป้องกันกำจัดแบบ ผสมผสานคือ ใช้กรงดักหรือกับดัก ร่วมกับการใช้เหยื่อพิษ

๖.๔ วัชพืชที่สำคัญและการป้องกันกำจัด

๖.๔.๑ ชนิดวัชพืช

วัชพืชฤดูเดียว เป็นวัชพืชที่ครบวงจรชีวิตภายในฤดูเดียว ส่วนมากขยายพันธุ์ด้วยเมล็ด

- ประเภทใบแคบ เช่น หญ้านกสีชมพู หญ้าดอกขาว และหญ้าตีนนกเป็นต้น
- ประเภทใบกว้าง เช่น ผักบุ้งยาง ผักโขม สาบแรังสาบกา กะเม็ง ผักเบี้ยหิน ผักเบี้ยใหญ่ น้านมราชสีห์ ไมยราบหนาม และผักเป็ดไทย เป็นต้น

- ประเภทกก ได้แก่กกทราย

วัชพืชข้ามปี เป็นวัชพืชที่ส่วนมากขยายพันธุ์ด้วย ต้น ราก เหง้า หัวและไหล ได้ดีกว่าการขยายพันธุ์ด้วยเมล็ด

- ประเภทใบแคบ เช่น หญ้าตีนติด หญ้าชันกาด หญ้าแพรก และหญ้าคา เป็นต้น
- ประเภทใบกว้าง เช่น ผักปราบ และสาบเสือ
- ประเภทกก ได้แก่ หัวหมู

๖.๔.๒ การป้องกันกำจัด

อ้อยปลูก

- แปลงที่มีวัชพืชข้ามปีปริมาณมาก ควรพ่นสารกำจัดวัชพืช ก่อนเตรียมดิน ๗-๑๐ วัน

- ไถดิน ๑ ครั้ง ตากดิน ๗-๑๐ วัน พรวน ๑-๒ ครั้ง แล้วคราดเก็บเศษซาก ราก เหง้า หัวและไหลของวัชพืชข้ามปี ออกจากแปลง

- กำจัดวัชพืชด้วยแรงงาน หรือเครื่องจักรกล ๑-๒ ครั้ง ในช่วงอ้อยอายุ ๑-๓ เดือนหลังปลูก (ก่อนใส่ปุ๋ย) หรือ เมื่อวัชพืชมี ๔-๕ ใบ หรือก่อนวัชพืชออกดอก

- ในกรณีการกำจัดวัชพืชด้วยแรงงานหรือเครื่องจักรกลไม่มีประสิทธิภาพ เพียงพอควรพ่นสารกำจัดวัชพืช อ้อยต่อ

- ใช้ใบและยอดอ้อยคลุมดินหลังตัดแต่งต่ออ้อย

- ระยะอ้อยแตกกอ ควรกำจัดวัชพืชด้วยแรงงาน หรือพ่นสารกำจัดวัชพืช



๓. การเก็บเกี่ยว

๓.๑ ระยะเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม

- เก็บเกี่ยวอ้อยที่อายุ ประมาณ ๘ เดือน
- น้ำอ้อยมีความหวาน ๑๓-๑๗ องศาบริกซ์
- ลำอ้อยมีความยาวไม่น้อยกว่า ๒ เมตร
- ควรเก็บเกี่ยวในช่วงเช้าหรือเย็น ขณะที่อากาศไม่ร้อนจัด

๓.๒ วิธีการเก็บเกี่ยว

- ตัดเฉพาะอ้อยที่มีอายุ ๘ เดือน สังเกตได้คือ พันธุ์สุพรรณบุรี ๕๐ จะมีลำสีเขียวอมเหลือง สำหรับพันธุ์สิงคโปร์ จะมีลำสีเหลืองเข้ม

- ใช้มีดถากใบและกาบใบออกทั้งสองด้าน อย่าให้เปลือกหรือลำเสียหาย ตัดลำอ้อยชิดดินแล้วตัดยอดอ้อยต่ำกว่าจุดคอใบประมาณ ๒๕ เซนติเมตร วางบนแคร่หรือพื้นที่สะอาด ห้ามวางบนพื้นดิน

- ใช้ยอดอ้อยหรือเชือกฟางมัดโคนและปลายลำอ้อย มัดละ ๑๐ ลำ แล้วใส่รถบรรทุกส่งให้ลูกค้าทันที หรือนำไป ไว้ในที่ร่มเพื่อเตรียมจัดส่ง



๔. วิทยาการหลังเก็บเกี่ยว

๔.๑ การปฏิบัติหลังเก็บเกี่ยว

- ลำอ้อยที่ตัดแล้วควรนำไปส่งขายทันที
- ถ้ายังไม่นำไปคั้นน้ำ สามารถเก็บลำอ้อยไว้ในที่ร่ม ที่มีการถ่ายเทอากาศดี ได้นานประมาณ ๓ วัน โดยคุณภาพ น้ำอ้อย คือ สีและความหวานไม่เปลี่ยนแปลง
- สถานที่เก็บลำอ้อยต้องสะอาด ห่างไกลจากสัตว์ มูลสัตว์ ปุ๋ยเคมี และสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช

๘.๒ การขนส่ง

- รถบรรทุกอ้อยต้องสะอาด และเหมาะสมกับปริมาณอ้อย ไม่ควรเป็นรถที่ใช้บรรทุกดิน สัตว์ มูลสัตว์ ปุ๋ยเคมี และสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช เพราะอาจมีการปนเปื้อน ยกเว้น จะมีการทำความสะอาดอย่างเหมาะสม ก่อนนำมา บรรทุกอ้อยคั้นน้ำ
- การขนอ้อยขึ้นรถ ควรมีคนรับอ้อยบนรถ ห้ามโยน เพราะจะทำให้ลำอ้อยชำรุดคุณภาพน้ำอ้อยเสีย
- ควรจัดส่งอ้อยในช่วงเช้าหรือเย็น เพราะถ้าอ้อยได้รับความร้อนสูงเกินไป จะมีผลเสียต่อคุณภาพน้ำอ้อย

กระบวนการคั้นน้ำอ้อยบรรจุขวด

๑. นำอ้อยมาปอกเปลือกและทำความสะอาดก่อนนำเข้าเครื่องคั้น
๒. นำอ้อยที่ผ่านการทำความสะอาดแล้ว นำมาเข้าเครื่องคั้น เพื่อคั้นเอาแต่น้ำอ้อยที่พร้อมในการผลิตในขั้นตอนต่อไป
๓. นำน้ำอ้อยที่ได้มาเทใส่ถังผสมโดยผ่านผ้าขาวบาง
๔. ทำการบรรจุลงขวด แล้วปิดฝาพลาสติกทับ

กระบวนการบริหารจัดการ

โครงสร้างการบริหารงาน

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร แบ่งโครงสร้างการบริหารงานได้ดังนี้



- ประธาน มีหน้าที่ ควบคุม ตัดสินใจ และบริหารงานกลุ่มฯ ให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ประสานงาน รวมทั้งชี้แจงและหาความเข้าใจกับสมาชิกถึงแผนการทำงาน ผลงานและความร่วมมือ

- ฝ่ายบริหาร มีหน้าที่ ๑) บริหารงานทั่วไป โดยเน้นการบริหารเครื่องจักรกลการเกษตร เช่น จัดลำดับการให้บริการจัดระบบการผลิต และบริหารรายได้ให้เกิดประโยชน์ ๒) รวบรวมข้อมูลและสรุปผลการทำงานจากคณะกรรมการกลุ่มฯ ทุก ๆ ฝ่าย ๓) รวบรวม บันทึกข้อมูล และจัดทำบันทึกผลการประชุมสมาชิกของกลุ่มฯ ที่เกี่ยวข้องและมีผลต่อการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร

- ฝ่ายการเงิน มีหน้าที่ ๑) วางแผน ควบคุมดูแล ตรวจสอบเงินรายได้และค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจของกลุ่มฯ เช่น ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมเครื่องจักรฯ เป็นต้น ๒) จัดทำบัญชี รายรับ-รายจ่าย ของกลุ่มฯ อย่างชัดเจนและถูกต้องสมบูรณ์ ๓) จัดสรรรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มฯ ตามแนวทางการบริหารรายได้ของกลุ่ม

- ฝ่ายบริหารและบำรุงรักษา มีหน้าที่ ๑) ควบคุมดูแลการใช้งาน การซ่อมแซมและบำรุงรักษาเครื่องจักรฯ ของโครงการให้เป็นไปตามข้อกำหนดด้านเทคนิคพร้อมที่จะใช้งานตลอดเวลา มีความปลอดภัย และมีจำนวนครบถ้วน ๒) จัดทำบัญชีพัสดุ-ครุภัณฑ์ ๓) จัดทำบันทึกการใช้งานและปัญหาของการใช้งานเครื่องจักรฯ ทั้งนี้ แต่ละฝ่ายมีจำนวนผู้รับผิดชอบตามสมควร

แนวทางการบริหารรายได้

รายได้ที่เกิดจากการดำเนินงานจะต้องมีการจัดสรรเป็นอย่างน้อย ๒ ส่วน ในอัตราส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ ๑ เป็นค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาเครื่องจักรกลการเกษตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕ ของรายได้สุทธิ

- ส่วนที่ ๒ เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการตามเงื่อนไขและแนวทางของกลุ่มที่ได้ตกลงไว้ ไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๙๕ ของรายได้สุทธิ

การส่งเสริมความยั่งยืนของกลุ่ม/วิสาหกิจชุมชน

- รับซื้อผลผลิต และ/หรือรับจ้างสีข้าวของสมาชิกในอัตราที่ถูกลงกว่าราคาซื้อ และ/หรือรับจ้างกับบุคคลทั่วไปที่ไม่ใช่สมาชิก

- พัฒนาคความรู้ให้สมาชิกอย่างต่อเนื่อง เช่น การถ่ายทอดความรู้ การทัศนศึกษาดูงาน เป็นต้น

- คืนกำไรให้แก่สมาชิกและชุมชน เช่น การปันผลตามสัดส่วนการถือหุ้น การจัดสวัสดิการให้แก่ชุมชน อาทิเช่น สมาชิกเสียชีวิต สวัสดิการข้าวสารแก่ผู้ยากไร้ ทุนการศึกษาแก่เด็กยากจน เป็นต้น

บทที่ ๔

แผนการตลาด

รูปแบบของธุรกิจ

ชำนาญการปลูกและคุณภาพของผลผลิตอ้อยคั้นน้ำอยู่เดิมแล้ว สินค้าในส่วนของอ้อยคั้นน้ำจึงเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในรูปแบบของการจำหน่ายพันธุ์อ้อยซึ่งทำอยู่เดิม รวมถึงการจำหน่ายลำอ้อยเพื่อให้ผู้มีความประสงค์ไปคั้นเป็นน้ำอ้อยจำหน่าย และในปัจจุบันวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตรกำลังเริ่มดำเนินธุรกิจแปรรูปอ้อยคั้นน้ำเป็นน้ำอ้อยบรรจุขวดเพื่อจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์ของตนเอง

สินค้า	ผู้ปลูก	ผู้แปรรูป	ผู้บริโภค	ช่องทางการตลาด
พันธุ์อ้อย คั้นน้ำ	ปลูก	รับออเดอร์ / จัดส่ง	เกษตรกรผู้ปลูก อ้อยคั้นน้ำ	อินเทอร์เน็ต/ทำใบปลิว/ปากต่อปาก
ลำอ้อย	ปลูก	รับออเดอร์ / จัดส่ง	ผู้คั้นน้ำอ้อย จำหน่าย	อินเทอร์เน็ต/ใบปลิว
น้ำอ้อย	ปลูก	คั้นเป็น น้ำอ้อยบรรจุ ขวด	ประชาชนทั่วไป	ในพื้นที่และชุมชนใกล้เคียง/ อินเทอร์เน็ต/ออกบูธนิทรรศการ



ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ

สินค้าของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เน้นที่ความมีคุณภาพ ซึ่งสมาชิกและผลผลิตของสมาชิกทั้งหมดจะต้องผ่านการรับรองมาตรฐานที่ทางการเกษตรหรือ GAP เพื่อความมั่นใจของผู้บริโภค เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคทั่วไปเป็นกลุ่มที่รักสุขภาพ ต้องการรสชาติที่มาจาก

ธรรมชาติปราศจากการปรุงแต่ง ความปลอดภัยของสินค้าจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ทาง วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม
กรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเน้นเป็นเรื่องสำคัญ



ตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร แบ่งเป็น ๓

กลุ่มตามลักษณะของสินค้า คือ พันธุ์อ้อยคั้นน้ำ	>>>	ผู้ปลูกอ้อยคั้นน้ำ
ลำอ้อยคั้นน้ำ	>>>	ผู้คั้นน้ำอ้อยจำหน่าย
น้ำอ้อยบรรจุขวด(ตราช้างยิ้ม)	>>>	ผู้บริโภคคั้นน้ำอ้อยทั่วไป



กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดและการเติบโต

ตั้งที่กล่าวมาข้างต้นแล้วว่าผลผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตรมีความปลอดภัยและมีคุณภาพดีมาก จึงเป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งนี้ราคาจำหน่ายสินค้าจะไม่เน้นให้ราคาสูงมากกว่าผลิตภัณฑ์จากที่อื่น เนื่องจากกลุ่มเกษตรกรรออยากเปิดตลาดน้ำอ้อยของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักในตลาดมากขึ้น อีกทั้งอยากให้ผู้บริโภคได้รับประทานน้ำอ้อยที่มีคุณภาพอย่างทั่วถึง

มีน้ำอ้อยสดขาย

สดจากไร่ สดทุกวัน สดชื่น หอมหวาน



ปริมาณที่มากกว่า แต่ราคาเท่ากัน

วิสาหกิจชุมชน กล้วยใหญ่อ้อยแปรรูป

1. ปลุกอ้อยคั้นน้ำ
2. แปรรูปอ้อยคั้นน้ำ แบบง่าย ๆ
3. พัฒนา เป็นอุตสาหกรรม ขนาดเล็ก ๆ
4. ภายใน เวลา 3 ปี จะค่อย ๆ พัฒนา ยอดขายให้ มาก ๆ ขึ้น

เป้าหมายที่เราจะต้องทำ

- ขายอ้อยเป็นลำ เป็นมัด เดือนละ 2,000 มัด
- ขายน้ำอ้อยสด เดือนละ 25 ตัน

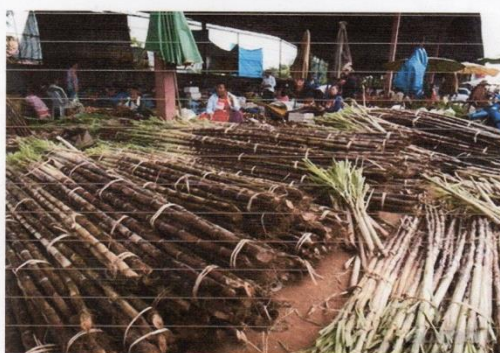
แผนการขายอ้อยลำ เป็นมัด ๆ

- เราจะกระจายไว้ตามจุดต่างๆ เพื่อ ผู้ซื้อจะได้สะดวก ง่าย ลดค่าใช้จ่าย



ท้องถิ่นที่ เขา ขายกันมาก ๆ

เราจะต้องพัฒนาไปถึง



วิสาหกิจชุมชน กล้วยน้ำว้าแปรรูป

ตำบลกล้วยน้ำว้า อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี 087-1514284

ปลูกกล้วย ต้นน้ำ สายพันธุ์ สุพรรณบุรี 50 มากกว่า 200 ไร่
เรามีเป้าหมาย ขาย เป็นลำ เป็นมัดกล้วย เดือนละ 2,000 มัด

เรามีประสบการณ์ ปลูกกล้วยต้นน้ำ มาเกินกว่า 10 ปี

ผลิต น้ำกล้วยส่ง ขายโรงงานน้ำกล้วย วันละ กว่า 1,000 กิโลกรัม

เรามีแผนงาน จะกระจาย กล้วยลำขายเป็นมัด ๆ ละ 10 ลำ ไว้ตาม
จุดต่าง ๆ ให้อยู่ใกล้ผู้ซื้อ เพื่อลดต้นทุน แก่พ่อค้า แม่ค้า น้ำกล้วย
สะดวก ขาย ในกรณีไปซื้อเอง **ในช่วง นี้ เราจะมีทั้งสด ทั้งแอม**

เริ่มต้นที่ *** ตลาดคุรุรัก หน้า โรงพักโพรงมะเดื่อ นครปฐม



ขายแบบง่าย ๆ พอเพียง ดีกว่าไปรับจ้าง



อีกทางหนึ่งที่เราจะทำได้



* ตามกิจกรรม งานต่าง ๆ เหมือนเรา ใช้ น้ำเย็น น้ำอัดลม น้ำส้ม ทั่วไป

สร้างยอดขาย

- จัดหาพนักงานขาย สร้างงาน สร้างรายได้ให้เขา มีรายได้พอสมควร
- วางตลาด ร้านค้า ละ 10-20 ขวด ให้นำขายก่อน เก็บเงินรอบต่อไป
- มีแผ่นป้ายสินค้า ติดตาม ร้านค้าต่าง ๆ

ติดป้ายหน้าร้าน



ศศยูกัน ศศจากไร่ สดชื่น หอมหวาน

- แบ่งสาย กันทำงาน ผลัดกัน หมุนเวียน และ ให้มีเวลา ผักผ่อนกันได้ด้วย

เราจะทำการตลาด ส่งเสริมการขาย

จะมีพนักงานขาย นำไปส่งวางขาย ตาม ร้านค้า ต่าง ๆ



โอกาสและศักยภาพของธุรกิจ (SWOT)

จุดแข็ง (Strength)

- เกษตรกรมีความสามัคคี มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร แลกเปลี่ยนองค์ความรู้กันอยู่เสมอ
- พื้นที่ตำบลกล้วยน้ำว้าใหญ่เป็นพื้นที่ซึ่งมีความเหมาะสมในการปลูกกล้วยเป็นอย่างมาก ประกอบกับมีแหล่งน้ำที่สมบูรณ์ สามารถผลิตกล้วยคั้นน้ำป้อนสู่ตลาดได้ตลาดทั้งปี
- เกษตรกรมีความชำนาญในการปลูกกล้วย จึงทำให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง

- ผู้นำกลุ่มเกษตรกรมีความรู้ความสามารถเป็นที่ยอมรับของสมาชิก

จุดอ่อน (Weakness)

- พื้นที่ปลูกอ้อยบางส่วนมีการปลูกอ้อยเพียงชนิดเดียวมาอย่างยาวนาน ไม่มีการปรับปรุงดิน และมีการใช้ดินแบบผิดวิธี เช่น การเผา เป็นต้น ทำให้ดินมีความเสื่อมโทรม

โอกาส (Opportunity)

- นโยบายจากภาครัฐที่ส่งเสริมให้เกษตรกรยกระดับตนเองเป็นผู้ประกอบการ จึงทำให้ได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากภาครัฐอย่างสม่ำเสมอ
- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตรมีการปลูกอ้อยมาอย่างยาวนาน และมีชื่อเสียงด้านคุณภาพที่เป็นเลิศ ทำให้สินค้าและผลผลิตมีความต้องการจากตลาดเป็นอย่างดี
- ปัจจุบันกระแสบริโภคอาหารธรรมชาติกำลังมาแรง น้ำอ้อยสดสดแท้ๆที่แปรรูปจาก วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ไม่ได้ใส่สารปรุงแต่งใดๆทั้งสิ้นจึงตรงกับความต้องการของตลาด
- เมื่ออ้อยคั้นน้ำของเกษตรกรประสบกับผลผลิตไม่ได้คุณภาพเพียงพอที่จะมาคั้นน้ำอ้อย ก็สามารถนำผลผลิตส่งโรงงานน้ำตาลได้ จึงเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุนได้เป็นอย่างดี

อุปสรรค (Threat)

- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจจำหน่ายน้ำอ้อยบรรจุขวด จึงต้องใช้เวลาในการทำตลาดและดำเนินธุรกิจให้เป็นที่ยอมรับในตลาดมากขึ้น



กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การวิจัย / พัฒนาผลิตภัณฑ์

การจำหน่ายน้ำอ้อยบรรจุขวดของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เพิ่งจะเริ่มดำเนินการผลิตในปี ๒๕๖๐ ซึ่งในระยะเริ่มต้นนั้นถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นที่ดี ในส่วนของความ

หลากหลายของรูปแบบผลิตภัณฑ์จึงยังไม่มาก เนื่องจากอยู่ระหว่างการปรับปรุงพัฒนา แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปอ้อยจะเน้นผลิตภัณฑ์น้ำอ้อยบรรจุขวดที่มีขนาดและปริมาณบริโภคให้หมดได้ในคราวเดียว เนื่องจากจะเน้นให้สินค้ามีความสดใหม่อยู่เสมอ

การบริการและการส่งมอบ

อ้อยคั้นน้ำบรรจุขวดของกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิต เป็นสินค้าที่ไม่ได้ใส่สารปรุงแต่งใดๆ และไม่ได้ใส่สารกันบูด จึงกำหนดให้ผู้ที่ได้รับสินค้าไปควรบริโภคให้หมดภายในไม่เกิน ๓ วัน และต้องเก็บไว้ในที่เย็นอยู่เสมอ



กลยุทธ์การตลาด

ภาวะการณ์แข่งขัน

สินค้าหลักทั้ง ๓ แบบของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร คือ พันธุ์อ้อยคั้นน้ำ ลำอ้อยคั้นน้ำ และน้ำอ้อยบรรจุขวด มีจำหน่ายทั่วไปในหลายพื้นที่ แต่อย่างไรก็ตามสินค้าของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร มีชื่อเสียงจากการที่เป็นแหล่งผลิตเองที่มีความซื่อตรงในการปลูกอ้อยคั้นน้ำให้ได้คุณภาพ ซึ่งแม้แต่ผู้ที่ซื้อลำอ้อยเพื่อนำไปคั้นน้ำจำหน่ายเองก็ยังยอมรับและนิยมผลผลิตอ้อยของตำบลกรับใหญ่ ประกอบกับผลิตภัณฑ์อ้อยคั้นน้ำบรรจุขวดของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร มีราคาไม่ต่างจากสินค้าของคู่แข่ง จึงทำให้ผู้บริโภคเลือกสินค้าที่มีคุณภาพดีที่มาจากแหล่งผลิตโดยเฉพาะ



การกำหนดราคา

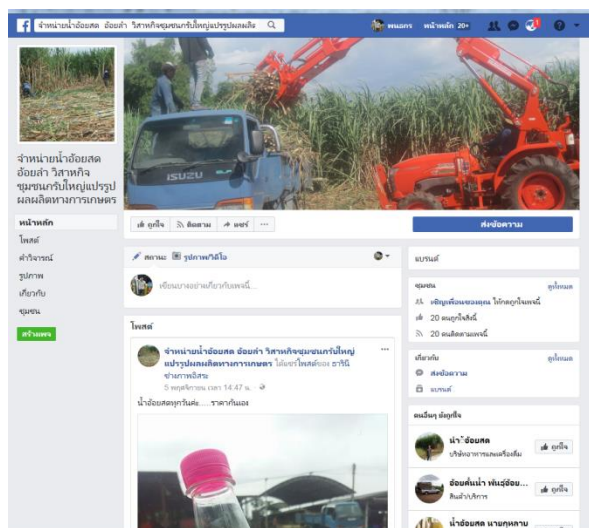
ดังที่กล่าวมาข้างต้นการจำหน่ายน้ำอ้อยบรรจุขวดของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เพิ่งจะเริ่มดำเนินการผลิตในปี ๒๕๖๐ ซึ่งในระยะเริ่มต้นนั้นถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นที่ดี ในส่วนของความหลากหลายของรูปแบบผลิตภัณฑ์จึงยังไม่มาก เนื่องจากอยู่ระหว่างการปรับปรุงพัฒนา ปัจจุบันจำหน่ายในขวดพลาสติกใส ในราคา ๑๐ บาทต่อขวด

ช่องทางการจัดจำหน่าย

สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร จะนำผลผลิตมาจำหน่าย ที่ทำการวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เพื่อให้คณะกรรมการและผู้รับผิดชอบบริหารจัดการต่อไป โดยสินค้าทุกอย่างที่เป็นของกลุ่ม จะผลิตออกจากร้านนี้ทั้งหมด เพื่อที่จะได้ตรวจสินค้าผ่านกระบวนการที่ถูกต้อง

การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ใช้วิธีออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจ โดยใช้รูปช้างเป็นสัญลักษณ์เป็นตราสินค้าของกลุ่ม และมีการประชาสัมพันธ์ในการออกนุฏกิจกรรมตามงานต่างๆ และจัดทำเพจของกลุ่มในอินเทอร์เน็ตเพื่อเป็นการส่งเสริมการขายให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น



<p>Key Partners </p> <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกอ้อยคั้นน้ำ 	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> - ปลูกอ้อยคั้นน้ำ - แปรรูปเป็นน้ำอ้อยสด - แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น น้ำตาลปีก น้ำส้มสายชู 	<p>Value Proposition </p> <ul style="list-style-type: none"> - ลำอ้อยสด - น้ำอ้อยสดตราช้างยิ้ม - ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น น้ำตาลปีก น้ำส้มสายชู 	<p>Customer Relationships </p> <ul style="list-style-type: none"> - ทดลองให้ดื่มฟรี - บริการด้วยคุณภาพของผลผลิตที่สดใหม่ - สร้างเครือข่ายจำหน่ายน้ำอ้อยสด 	<p>Customer Segments </p> <ul style="list-style-type: none"> - ลูกค้าที่นำไปแปรรูปต่อ - ลูกค้าทั่วไป - ลูกค้าร้านอาหาร - ลูกค้ารักสุขภาพ - โรงงานไร่มะขาม
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> - แรงงานของเกษตรกรภายในกลุ่ม - ค่าขนส่ง - ค่าบรรจุภัณฑ์ 	<p>Key Resources </p> <ul style="list-style-type: none"> - สมาชิกกลุ่มมีความชำนาญในการปลูกและดูแลรักษา - แรงงานในการแปรรูป 	<p>Channels </p> <ul style="list-style-type: none"> - พ่อค้ามารับเอง - ฝากขายร้านอาหาร - เปิดบูธจำหน่าย ตามงานต่างๆ 	<p>Revenue Streams </p> <ul style="list-style-type: none"> - ขายลำอ้อยสด - ขายน้ำอ้อยสดบรรจุขวด - ขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น น้ำตาลปีก น้ำส้มสายชู 	

ข้อมูลการดำเนินงานธุรกิจ ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านใหญ่แปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

บัญชีรายรับ

วันที่	รายการ	จำนวน
23 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 20000	20000
7 ต.ค. 60	-	9,000
8 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 6.685x8	53,480
8 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 680 ไร่ x 50	34,000
8 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 12 ไร่ 64 - 9.01	52,000
8 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 1 ไร่ 20 ไร่	10,000
9 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 1 ไร่ 10 ไร่ 80 x 8	86,480
20 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 70 ไร่ x 50	35,250
6 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 13.240	106,220
6 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 13.240 x 80	1,062,800
21 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 10 ไร่ 80 x 8	86,400
-	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 1 ไร่ 40 x 50	8,500
5 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 100 ไร่ x 80	100,880
-	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 70 ไร่ x 50	86,000
21 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 9 ไร่ x 8,000 บาท	72,000
3 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 6.360 x 8,000 บาท	50,880
8 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 8.660 x 8,000 บาท	69,280
8 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 200 ไร่ x 50 บาท	10,000
8 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 10.890 กก x 8,000 บาท	87,120
-	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 680 ไร่ x 50 บาท	34,000
29 ต.ค. 60	รวมรับค่าเช่าที่ดิน	56,199
29 ต.ค. 60	รับเงินกู้ - จาก ธกส. คาบอรัญดา คนึงนิจ	90,000
27 ต.ค. 60		

5/10/60

1 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 9.850 กก x 8 เป็นเงิน	78,800
1 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 4 ไร่ 30 ไร่ x 50 เป็นเงิน	21,500
1 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 9.750 กก x 8 เป็นเงิน	78,000
2 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 520 ไร่ x 50 บาท	26,000
2 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 7.580 x 8 เป็นเงิน	60,640
4 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 9.290 x 8 เป็นเงิน	74,320
4 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 400 ไร่ x 50 บาท เป็นเงิน	20,000
8 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 8 ไร่ 80 กก x 8 บาท	70,400
8 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 1 ไร่ 20 ไร่ x 50 บาท	10,000

บัญชีรายจ่าย

the

วันที่	รายการ	จำนวน
10 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน	312
18 -	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 7.0.8008 260 ไร่ 500	1,000
19 ต.ค. 60	รับเงินค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 10.000 บาท	1,000
9 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 15.000 บาท	1,000
12 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 10.000 บาท	1,000
14 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 3 ไร่	580
21 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 300 ไร่	300
21 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 300 ไร่	300
21 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 1000 บาท	57,250
21 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 1000 บาท	29,225
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 1000 บาท	45,900
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 15.760 x 1,200	18,912
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 680 ไร่ x 49	33,320
29 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 9.010 x 5	45,050
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 8.1 ไร่ 50 x 1,200	26,640
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 9.20 ไร่ x 49	450,800
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 21.720 x 1,500 บาท	32,580
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 495 x 19	9,405
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 10.810 x 5.00 บาท	54,050
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 18 ไร่ 20 x 5.00 บาท	66,700
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 865 x 49	42,385
-	ค่าเช่าที่ดินจาก/รพม. 30.420 กก x 1,500 บาท	38,019

5/10/60

25 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 240 ไร่ x 49 บาท	11,760
-	ค่าเช่าที่ดิน 23 ไร่ x 490 บาท	11,270
-	ค่าเช่าที่ดิน 10.30 ไร่ x 49 บาท	5,047
21 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 29.820 ไร่ x 49 บาท	146,618
-	ค่าเช่าที่ดิน 320 ไร่ x 49 บาท	15,680
21 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 49 ไร่ x 49 บาท	2,401
-	ค่าเช่าที่ดิน 20.52 ไร่ x 49 บาท	1,005.48
3 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 6.360 ไร่ x 49 บาท	29,172
-	ค่าเช่าที่ดิน 19 ไร่ x 49 บาท	931
22 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 19.920 กก x 49 บาท	976,080
22 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 10 กก x 5 บาท	19,950
22 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 19.920 กก x 49 บาท	976,080
22 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 300 ไร่ x 49 บาท	14,700
6 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 10.810 กก x 5.00 บาท	54,050
6 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 18 ไร่ 20 x 5.00 บาท	66,700
6 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 23.690 กก x 1,500 บาท	35,535
7 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 17.28 x 12.50	21,600
-	ค่าเช่าที่ดิน 110,000	110,000
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 9.850 กก x 8 เป็นเงิน	78,800
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 4 ไร่ 30 ไร่ x 50 บาท	21,500
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 9.750 กก x 8 เป็นเงิน	78,000
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 520 ไร่ x 49 บาท	25,480
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 7.580 กก x 8 เป็นเงิน	60,640
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 9.290 กก x 8 เป็นเงิน	74,320
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 400 ไร่ x 50 บาท	20,000
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 8 ไร่ 80 กก x 8 บาท	70,400
27 ต.ค. 60	ค่าเช่าที่ดิน 1 ไร่ 20 ไร่ x 50 บาท	10,000

529/๑๒

พ.ม.60	ค่าเช่ารถอ้อม	๑.๒๑๐ x ๕	พ.ค.เงิน	4,450
พ.ม.60	ค่าอ้อมรถ	400 คัน, ๓๕๔ 49 คัน	พ.ค.เงิน	1,100
พ.ม.60	ค่าอ้อมรถบรรทุก	๕๑.๕๒๐ คัน x ๒๒	พ.ค.เงิน	๑๑,๑๑๐
พ.ม.60	ค่าเช่ารถอ้อมแปรรูป	19,๕20 คัน x ๒.๕๐	พ.ค.เงิน	๔๘,๕๐๐
พ.ม.60	ค่าเช่ารถอ้อมรถ	๑๑๐ คัน x ๑๗๐	พ.ค.เงิน	19,๑๐๐
พ.ม.60	ค่าเช่ารถอ้อมแปรรูป	๘๓๖ คัน x ๕๖	พ.ค.เงิน	46,๕๖๐

๑๒/๖๐

ใช้ประกอบการทำแผนการค้ากับสหกรณ์รวม
กับสภาเกษตรกรจังหวัดราชบุรี เท่านั้น

บัญชีเงินฝาก



ข้อกำหนดและเงื่อนไข

- นำสมุดเงินฝากมาธนาคารทุกครั้งที่มีฝากหรือถอน
- ธนาคารจะบันทึกดอกเบี้ยให้ในวันที่ 30 กันยายน และ 31 มีนาคม ของทุกปี
- ยอดเงินที่ปรากฏในสมุดเงินฝากจะถือถูกต้องเมื่อได้รับการตรวจสอบตรงกับบัญชีเงินฝากของธนาคารแล้ว กรณียอดเงินคงเหลือเป็นศูนย์ธนาคารจะปิดบัญชีทันที
- การเปลี่ยนชื่อ ชื่อสกุล ที่อยู่ ผู้ฝากต้องแจ้งให้ธนาคารทราบเพื่อสมุดเงินฝากหาย ผู้ฝากต้องแจ้งความต่อเจ้าหน้าที่ตำรวจ และแจ้งให้ธนาคารทราบโดยเร็ว
- ในกรณีที่บัญชีขาดการติดต่อ และยอดคงเหลือไม่เป็นศูนย์ผู้ฝากที่กำหนดธนาคารจะปิดบัญชี และ/หรือคิดค่าธรรมเนียมบัญชีตามหลักเกณฑ์ธนาคารกำหนด

รหัสสาขา 0214 สาขาเมืองปรางค์
Branch Code สาขาเมืองปรางค์
ชื่อสาขา สาขาเมืองปรางค์
Branch Name สาขาเมืองปรางค์

เลขบัญชี 020082602505
Account No. เลขบัญชี 020082602505

รหัสโครงการ 315001
Project Code รหัสโครงการ 315001

ชื่อบัญชี วิชากิจชุมชน
Account Name วิชากิจชุมชน

กรับใบใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

001 - บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ (ใช้สมุดฝาก)

1364199



ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
BANK FOR AGRICULTURE AND AGRICULTURAL CO-OPERATIVES
BUNTS00059

เลขที่ 0000 11364199

ผู้มีอำนาจลงนาม
Authorized Signature

14-05/55



วันที่ DATE	สาขา ORG-BR	คำย่อ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	ยอดคงเหลือ BALANCE	เจ้าหน้าที่ STAFF ID.
28/11/60	0214	SDCA		*****๘๘,700.00	*****๒๒๑,228.47	6000029 1
28/11/60	0214	SWCA	*****๘7,010.00		*****๑12,218.๔๗	6000029 2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11

ใช้ประกอบการทำแผนการค้ากับสหกรณ์รวม
กับสภาเกษตรกรจังหวัดราชบุรี เท่านั้น

FEE 1 : ค่าธรรมเนียมถอนเงิน FEE 3 : ค่าธรรมเนียมคิดริชชีวันเสาร์-อาทิตย์ BC FEE : ค่าธรรมเนียมฝากกับจำนวนคง GCFEE : ค่าธรรมเนียมเบิกถอนเงิน
FEE 2 : ค่าธรรมเนียมฝากเงิน DE FEE : ค่าธรรมเนียมเช็คคืน CCFEE : ค่าธรรมเนียมเงินฝากเกินกว่าขีดจำกัด

เลขที่ 0000 11364199

ภาคผนวก

ภาพการประชุมจัดตั้ง
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรับใหญ่แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

