



แผนธุรกิจ

กลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์

ตำบลหนองพันจันทร์ อำเภอบ้านคา จังหวัดราชบุรี

โครงการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมตำบล

เป็นเกษตรอุตสาหกรรม

จัดทำโดย สำนักงานสภาเกษตรจังหวัดราชบุรี

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 - บริบทตำบลหนองพันจันทร์	๔
ส่วนที่ ๒	หลักแนวคิดและบทวิเคราะห์ - Business Model Canvas - หลักการตลาด ๔ P - กลยุทธ์การตลาด ๔ C	๘
ส่วนที่ ๓	แผนธุรกิจของกลุ่ม - ความเป็นมาของกลุ่ม - รายชื่อสมาชิกกลุ่ม - ที่ตั้งกลุ่ม - แผนการผลิต	๒๙
ส่วนที่ ๔	แผนการตลาด	๒๑
ภาคผนวก		๓๖

บทที่ ๑

หลักการและเหตุผล

พระราชบัญญัติสภาเกษตรกรแห่งชาติ พ.ศ.๒๕๕๓ กำหนดขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ประการหนึ่งคือ เพื่อสนับสนุนสิทธิและการมีส่วนร่วมของเกษตรกรในการกำหนดนโยบายและการวางแผนการพัฒนาเกษตรกรรมอย่างเป็นระบบ เพื่อให้รัฐรักษาเสถียรภาพด้านราคาและความมั่นคงในอาชีพเกษตรกร เพิ่มศักยภาพและยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกร ให้ดีขึ้นทั้งในด้านเศรษฐกิจสังคม การเมืองอย่างต่อเนื่องได้ดำเนินการจัดทำแผนแม่บทเพื่อพัฒนาเกษตรกรรม ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียในพื้นที่จากระดับล่างสู่ระดับบน มีการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมตั้งแต่ในระดับตำบล อำเภอ จังหวัด เป็นลำดับ จนเป็นแผนพัฒนาเกษตรกรรมในระดับประเทศ ในการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมดังกล่าวครั้งนั้นมุ่งเน้นให้ความสำคัญพื้นที่ในระดับหมู่บ้าน ตำบลอย่างมาก เพราะถือเป็นจุดเริ่มต้นของปัญหาและความต้องการในการพัฒนาทุกเรื่องทุกสาขาทั้งในภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตร ข้อมูลปัญหาความต้องการต่าง ๆ ที่ได้จากพื้นที่เหล่านั้นถือเป็นข้อมูลจริงที่เกิดจากปัญหาความเดือดร้อนของเกษตรกรโดยตรง ในเรื่องที่มีความเร่งด่วนสภาเกษตรกรแห่งชาติได้ให้ความสำคัญเร่งนำเสนอรัฐบาลในลักษณะข้อเสนอเชิงนโยบายและพบว่าเมื่อเวลาผ่านไปปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับการแก้ไข ดังนั้นในปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๙ สภาเกษตรกรแห่งชาติจึงได้หยิบยกเรื่องการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมระดับตำบลขึ้นมาดำเนินการอีกครั้ง โดยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อสนับสนุนชุมชนระดับตำบลร่วมมือกันแก้ไขปัญหาด้วยตนเองส่งเสริมการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมในการพัฒนาแก้ไขปัญหาาร่วมกันในรูปแบบของการจัดการตนเองพัฒนาเกษตรกรให้มีความรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง 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 การลดต้นทุนและเพิ่มโอกาสในการแข่งขันสินค้าเกษตร การบริหารจัดการพื้นที่เกษตรกรรม (Zoning) ระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ เกษตรอินทรีย์ ศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร และธนาคารสินค้าเกษตร ซึ่งได้มุ่งเน้นพื้นที่ดำเนินการในระดับตำบลเช่นเดียวกับโครงการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมระดับตำบล ที่สภาเกษตรกรแห่งชาติ และสภาเกษตรกรจังหวัดกำลังดำเนินการอยู่

อย่างไรก็ตามสภาเกษตรกรแห่งชาติเห็นว่าการจะแก้ไขปัญหาการเกษตรของประเทศได้นั้นต้องมีการดำเนินงานในลักษณะของการรวมกลุ่ม และส่งเสริมการรวมกลุ่มให้มีความเข้มแข็ง ฟังตนเองได้ โดยเริ่มจากกลุ่มขนาดเล็กระดับหมู่บ้าน ตำบล ส่งเสริมให้มีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเบื้องต้น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ในลักษณะของเกษตรอุตสาหกรรม หรือ SMEs เกษตร ซึ่งการที่จะพัฒนาสู่ความเข้มแข็งในระดับนั้นได้ จำเป็นต้องสนับสนุนให้กลุ่มหรือชุมชนมีแผนปฏิบัติงาน มีเป้าหมายที่ชัดเจน มีข้อมูลที่ครบถ้วนถูกต้อง และเป็นปัจจุบัน เพื่อใช้ในการวางแผน มีการสร้างผู้นำ สร้างคนในชุมชนหรือกลุ่มองค์กร ให้มีความรู้ความเข้าใจมีความสามารถจัดทำแผน มีการสร้างผู้นำ สร้างคนในชุมชนหรือกลุ่มองค์กร ให้มีความรู้ความเข้าใจมีความสามารถจัดทำแผนงาน กำหนดวิธีการ เป้าหมายการดำเนินงาน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อจะเป็นพลังขับเคลื่อนที่สำคัญให้กับเศรษฐกิจฐานรากระดับตำบลอย่างยั่งยืน ซึ่งจะสอดคล้องและเป็นไปตามยุทธศาสตร์ชาติ ๒๐ ปี ดังนั้น ในปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๐ จึงได้รวบรวมโครงการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมระดับตำบล กับโครงการสร้างความเข้มแข็งแก่เกษตรกรและองค์กรเกษตรกรรายสินค้าเกษตรเข้าไว้ด้วยกัน เป็นกิจกรรมภายใต้ “โครงการจัดทำแผนพัฒนาเกษตรกรรมตำบลเป็นเกษตรอุตสาหกรรม”

วัตถุประสงค์

๑. เพื่อพัฒนาเกษตรกรให้มีความรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง สามารถจัดทำแผนพัฒนาร่วมกัน นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างทางการเกษตร

๒. จัดตั้งองค์กรเกษตรกรรายสินค้าเกษตรในพื้นที่ตำบลเป้าหมาย ซึ่งจะเป็นสินค้าเกษตรชนิดใหม่ในพื้นที่หรือพัฒนาแก้ไขปัญหาสินค้าเกษตรเดิม และเชื่อมโยงเครือข่าย

๓. ปรับปรุงระบบการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตรของเกษตรกรในตำบล โดยอาศัยแผนพัฒนาเกษตรกรรม การบริหารจัดการ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม เป็นเครื่องมือสร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรตลอดห่วงโซ่คุณค่า (Value chain) ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ในรูปแบบเกษตรอุตสาหกรรม และ SMEs เกษตร เปลี่ยนแปลงจากเกษตรแบบดั้งเดิมเป็นเกษตรสมัยใหม่เน้นบริหารจัดการและเทคโนโลยี สร้างเกษตรกรให้เป็นผู้ประกอบการ

บริบทตำบลหนองพันจันทร์ อำเภอบ้านคา จังหวัดราชบุรี

สภาพทั่วไป

ตำบลหนองพันจันทร์ เดิมเป็นหมู่บ้านหนึ่งของตำบลบ้านคา ซึ่งมีพราณล่าสัตว์คนหนึ่ง ชื่อ นายจันทร์ ซึ่งชอบล่าสัตว์ที่หนองน้ำ ในหมู่บ้านแห่งนี้เป็นประจำ ชาวบ้าน จึงตั้งชื่อ ชื่อหมู่บ้านนี้ว่า "บ้านหนองพราณจันทร์" และได้เรียกกันเพี้ยนจนถึงปัจจุบันนี้ว่า "บ้านหนองพันจันทร์" ต่อมาได้แยกตำบลตาม พระราชบัญญัติปกครองท้องถิ่น เป็น ตำบลหนองพันจันทร์ และปัจจุบันได้ยกฐานะเป็น องค์การบริหารส่วนตำบลหนองพันจันทร์ เป็นหน่วยการบริหารราชการซึ่งจัดตั้งเป็นองค์การบริหารส่วนตำบลตามประกาศ ลงวันที่ ๓๐ เดือน มีนาคม พ.ศ. ๒๕๓๙ พื้นที่อาณาเขตและความรับผิดชอบในเขตพื้นที่ตำบลหนองพันจันทร์ เดิมมีจำนวน ๙ หมู่บ้าน และปัจจุบันได้แยกหมู่บ้าน เป็น ๑๑ หมู่บ้าน

ตำบลหนองพันจันทร์ เป็นตำบลหนึ่งในจำนวน ๓ ตำบล ของอำเภอบ้านคา จังหวัด ราชบุรีที่ตั้งของตำบลอยู่ทางทิศเหนือ ของอำเภอบ้านคาและทางทิศตะวันตกของจังหวัดราชบุรี โดยอยู่ระหว่างเส้นรุ้งที่ ๙๙ องศา ๒๖ ลิปดาตะวันออก ๑๑.๔ ฟลิปดาตะวันออก และระหว่างเส้นแวงที่ ๑๓ องศา ๒๘ ลิปดาเหนือ ๒๔.๑ ฟลิปดาเหนือ มีความสูงจากระดับน้ำทะเล ๒๑๒.๐๐ เมตร

ข้อมูลด้านสังคม

ข้อมูลชุมชนตำบลหนองพันจันทร์ จำนวน ๑๑ หมู่บ้าน

ลำดับที่	ชื่อชุมชน/ชื่อหมู่บ้าน
๑	บ้านทุ่งมะลิคร้อ
๒	บ้านหนองโก
๓	บ้านช่องลาก
๔	บ้านหนองจอกบน
๕	บ้านหนองจอก
๖	บ้านหนองพันจันทร์

ลำดับที่	ชื่อชุมชน/ชื่อหมู่บ้าน
๗	บ้านหนองธง
๘	บ้านหนองตาเล็ก
๙	บ้านทุ่งหมูปล่อย
๑๐	บ้านทุ่งตาลับ
๑๑	บ้านทุ่งมะลิคร้อเหนือ

พื้นที่

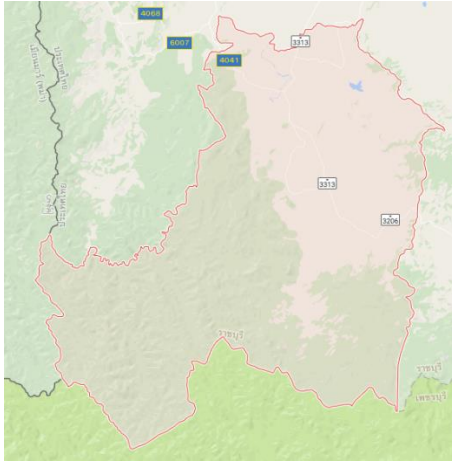
ลักษณะภูมิประเทศของตำบลหนองพันจันทร์ มีพื้นที่เป็นภูเขาและที่ราบบางส่วนเหมาะแก่ การทำพืชไร่ ไม้ผลและเลี้ยงสัตว์ โดยเฉพาะ การปลูกสับปะรด , การปลูกต้นยางพารา , การปลูกอ้อย

เขตพื้นที่

มีเนื้อที่ทั้งหมด ๑๔๓ ตารางกิโลเมตร การเดินทางห่างจากที่ทำการอำเภอบ้านคา โดยทางรถยนต์ประมาณ ๘ กิโลเมตร ห่างจากจังหวัดราชบุรีโดยทางรถยนต์ประมาณ ๖๐ กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อกับพื้นที่ปกครองใกล้เคียง ดังนี้

ทิศเหนือ ติดกับ ตำบลท่าเคย อำเภอสวนผึ้ง
 ทิศใต้ ติดกับ ตำบลบ้านโป่ง อำเภอบ้านคา
 ทิศตะวันออก ติดกับ ตำบลรางบัว อำเภอจอมบึง
 ทิศตะวันตก ติดกับ ตำบลบ้านคา อำเภอบ้านคา

แผนที่ตำบลหนองพันจันทร์



อำเภอบ้านคา

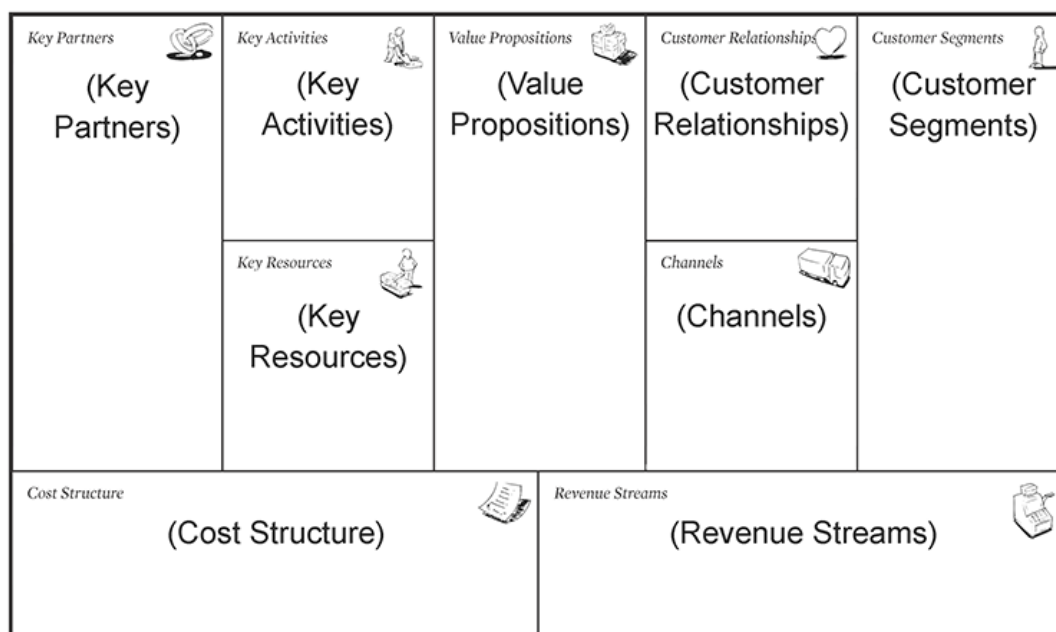


ตำบลหนองพันจันทร์

บทที่ ๒

หลักแนวคิดและบทวิเคราะห์

Business Model Canvas เป็นเครื่องมือใหม่สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังคิดจะ “ลงทุน” เริ่มต้นธุรกิจ หรือปรับปรุงธุรกิจเดิมให้เติบโตมากยิ่งขึ้น เหตุที่ต้องเน้นคำว่า “ลงทุน” เพราะหลายคนน่าจะคุ้นเคยกับการทำ “Business Model” ที่ไม่ว่าจะกั้ตำราหรือนักธุรกิจที่คนก็มักจะบอกว่า ก่อนจะเริ่มต้นธุรกิจที่ดี ควรมี Business Model ที่ชัดเจน เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจนั้นๆ และทำให้เรารู้และเข้าใจภาพรวมของธุรกิจของตัวเองได้มากขึ้น แต่ในทางปฏิบัติแล้ว Business Model ยังไม่สามารถตอบโจทย์ภาพรวมของธุรกิจได้อย่างครบถ้วน Business Model Canvas จึงถูกพัฒนาขึ้นมาให้เป็นเครื่องมือสำเร็จรูป (template) โดย Alex Osterwalder เพื่อมาเติมเต็มช่องว่างของโมเดลธุรกิจ ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถมองเห็นภาพรวม (visualizing) ของธุรกิจได้ครบทุกมิติมากขึ้น ช่วยให้ผู้ประกอบการประเมินความเสี่ยงในการลงทุนได้ขึ้น เป็นการตอบโจทย์สำคัญของการทำธุรกิจ นั่นคือทำอย่างไรให้มี “กำไร” Business Model Canvas จึงเปรียบเสมือนแผนลงทุนของผู้ประกอบการด้วย Business Model ที่สมบูรณ์



หลักการตลาด 4 P คือ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ส่วนผสมทางการตลาดที่นิยมนำมาเป็นเครื่องมือ หรือใช้เป็นกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดมีอยู่ด้วยกัน 4 ประการ ซึ่งหลักการใช้ก็คือการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากันอย่างลงตัวและเหมาะสม ดังนี้



๑.ผลิตภัณฑ์ (Product) ในการทำธุรกิจมีองค์ประกอบสำคัญก็คือ สินค้าหรือบริการ ซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำให้เกิดรายได้หรือผลตอบแทนให้กับองค์กร หลักการวางแผนจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ความต้องการของลูกค้า คุณภาพของสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัย และสามารถเปรียบเทียบกับคู่แข่งขั้นได้หรือไม่

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

๓.ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ก็คือการนำสินค้าไปให้ถึงมือของลูกค้า โดยยึดหลักความมีประสิทธิภาพ ความถูกต้อง ความปลอดภัย และความรวดเร็ว วิธีขายหรือกระจายสินค้าที่สามารถทำให้เกิดผลกำไรมากที่สุด ต้องกระจายสินค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด (4P คือ)

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

กลยุทธ์การตลาด 4C คือ เป็นแนวคิดทางด้านการตลาดแนวใหม่ที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบ
 โจทย์ของ ผู้บริโภคให้ตรงประเด็นได้มากที่สุด เพราะปัจจุบันจากพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าและ
 บริการของผู้บริโภคเปลี่ยนไป กลยุทธ์การตลาด 4C ประกอบด้วย



C ตัวที่ ๑ มาจากคำว่า Consumer Wants and Needs หมายถึงความต้องการของผู้บริโภค การผลิต
 สินค้าในปัจจุบันต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า
 เป็นหลัก และนักการตลาดต้องรู้ก่อนว่าลูกค้าหรือ
 ผู้บริโภคต้องการสินค้าแบบไหน

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

ผู้ผลิต

C ตัวที่ ๓ มาจากคำว่า Convenience to buy หมายถึง ความสะดวกในการซื้อ
 ผู้ประกอบการหรือนักการตลาดจะต้องคำนึงถึงความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าของผู้บริโภคเป็น
 สำคัญ โดยอาจเพิ่มช่องทางในการซื้อให้กับลูกค้า

C ตัวที่ ๔ มาจากคำว่า Communication that Connects หมายถึง การสื่อสาร การสื่อสารที่
 ดีจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อใจและเชื่อถือในตัวสินค้า ที่จะส่งผลให้เกิดการสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น
 แต่ กลยุทธ์การตลาด 4C คือ กลยุทธ์การตลาดแนวใหม่ที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบโจทย์และความต้องการ
 ของลูกค้าในยุคที่อินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทสำคัญ ดังนั้นเมื่อกลยุทธ์ 4C เกิดจากการพัฒนาของ
 อินเทอร์เน็ต นักการตลาดที่ชาญฉลาดก็ต้องใช้อินเทอร์เน็ตทำการตลาดให้ประสบความสำเร็จด้วย
 เช่นกัน

พฤติกรรมผู้บริโภค หรือ Consumer Behavior หมายถึง การตัดสินใจและการกระทำของ
 ผู้บริโภคเกี่ยวกับการซื้อ และใช้สินค้าบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการและความพึงพอใจของตน
 ดังนั้นการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค จึงเป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมต่างๆ เพื่อคุณจะได้นำไปใช้ใน
 การพัฒนาสินค้า และบริการให้ตรงใจกลุ่มเป้าหมายและสร้างความพึงพอใจเช่นกัน เหมือนกับสุภชาติ
 จินท์ที่กล่าวไว้ข้างต้นครับ การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคนักการตลาดจะเรียกว่า 6Ws ซึ่งประกอบไป
 ด้วยดังนี้

๑.WHO – ใครคือกลุ่มเป้าหมาย

เป็นการศึกษาถึงลักษณะของกลุ่มเป้าหมายในเรื่องต่างๆไม่ว่าจะเป็นประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ จิตวิทยาและพฤติกรรม เช่น เพศ อายุ อาชีพ สถานที่ เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยระบุ ข้อมูลของคุณได้ชัดเจน เพื่อที่คุณจะสามารถวางแผนกลยุทธ์การตลาดด้านต่างๆ อย่างเหมาะสมและ สามารถตอบสนองต่อความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายได้นั่นเอง

๒.WHAT – ผู้บริโภค ซื้ออะไร

ก่อนอื่นคุณต้องทราบถึงสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ เช่น องค์ประกอบผลิตภัณฑ์ที่บ่งบอก คุณสมบัติตัวสินค้า ที่ตรงตามความต้องการ ตราสินค้าต้องตราให้เท่านั้น เป็นต้น เพื่อที่คุณจะนำไป ปรับปรุงหรือส่งเสริมสินค้าและบริการของคุณ ไม่ว่าจะเป็นตัวสินค้าและบริการ รูปลักษณะของสินค้า คุณภาพสินค้า เพื่อสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งรวมถึงสร้างความแตกต่างจากแบรนด์อื่นๆ

๓.WHERE – ช่องทางในการซื้อ

ช่องทางที่ถูกค้าใช้ในการหาข้อมูลก่อนการตัดสินใจซื้อ เช่น ซื้อผ่านเว็บไซต์ ซื้อที่ตลาดขาย สินค้าเฉพาะ หรือห้างสรรพสินค้า หรือพูดง่าย ๆ ก็คือการสถานที่ ที่กลุ่มเป้าหมายมักชอบไปซื้อสินค้า ซึ่งสิ่งนี้เป็นสิ่งสำคัญ หากว่าคุณทราบว่ากลุ่มเป้าหมายของคุณซื้อสินค้าจากที่ไหน ก็จะทำให้คุณสามารถกำหนดกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและนำผลิตภัณฑ์หรือสินค้าไปสู่แหล่งตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๔.WHY – ทำไมผู้บริโภคต้องการซื้อ....

เราควรศึกษาถึงผู้บริโภค หาเหตุผลว่าทำไมผู้บริโภคจึงตัดสินใจซื้อ เช่น ซื้อเพื่อตอบสนองตาม ความต้องการ ซื้อเพื่อตอบสนองตามปัจจัยพื้นฐาน หรือ การซื้อกระเป๋าแบรนด์เนมเพื่อเข้าสังคม และการซื้อถุงมือเพราะอยู่ในช่วงหน้าหนาว คุณต้องตอบคำถามกับตัวเองให้ได้ก่อนว่า เขาจะซื้อของเรา เพื่ออะไร !!

๕. WHEN – โอกาสในการซื้อหรือจะซื้อเมื่อไหร่

เราต้องคำนึงถึงสินค้าของคุณว่า สินค้าคุณเป็นสินค้าที่อยู่ในช่วงเวลาหรือไม่ หรือเป็นสินค้าที่ ขายได้ตลอดทั่วไป เพราะคุณต้องแยกแยะสินค้าเหล่านี้ออกจากกันก่อน บางครั้งสินค้าคุณอาจเป็นช่วง เทศกาล อาทิ คุณเปิดธุรกิจโรงแรมคุณก็ต้องดูเหมือนกันว่าช่วงไหนคนไม่ค่อยไปโรงแรม คุณก็ต้อง จัดการลดโปรโมชันราคาห้องพักให้ต่ำลงเพื่อการอุดหนุนของธุรกิจ ซึ่งสิ่งนี้สามารถช่วยเพิ่มยอดขายให้ ธุรกิจยังคงดำรงอยู่ในโลกของการตลาดออนไลน์

๖.WHOM – ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจของลูกค้าต่อการซื้อสินค้า

บางครั้งลูกค้าก็ไม่ได้ซื้อเพราะความต้องการของตนเองเพียงอย่างเดียว อาจมีบุคคลอื่นที่มีผลครอบคลุมในการซื้อดังนี้

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

บทที่ ๓

แผนธุรกิจของกลุ่ม

ความเป็นมาของกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์

ผู้นำกลุ่มเกษตรกรก่อตั้งรวมกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดเพื่อปลูกสับปะรดพันธุ์ปัตตาเวีย เพราะถือว่าเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีความสำคัญ และสามารถสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรในพื้นที่อย่างมั่นคงและเป็นกอบเป็นกำ นอกจากนี้ยังสามารถช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของเกษตรกรให้มีรายได้ที่มั่นคง และยั่งยืน โดยมีการวางแผนร่วมกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับพี่น้องเกษตรกร ในเรื่องของการลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต และการตลาด ณ วันนี้การรวมกลุ่มสับปะรด ทำให้สามารถต่อรองราคากับพ่อค้าแม่ค้าได้ เพราะเราสินค้าเรามีเยอะ และส่วนหนึ่งเราทำสินค้าคุณภาพ เราทำสินค้ามาตรฐาน ได้รับสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ GI เป็นลิขสิทธิ์เพิ่มมูลค่าสินค้าตัวนี้ จึงทำให้สินค้าเราเป็นที่รู้จักมากขึ้นและตลาดต้องการจนทุกวันนี้



รายชื่อสมาชิกกลุ่ม

- | | |
|--------------------------|--|
| ๑. นายประนอม อัจจงหาญ | ประธานกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |
| ๒. นายล้วน รัชตวัชรภกร | สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |
| ๓. นายทองเจือ อุดร | สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |
| ๔. นายปัญญา ธนะชัยศรี | สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |
| ๕. นายณรงค์ สีนุปผา | สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |
| ๖. นางสินวล ทองคอนเหมือน | สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |
| ๗. นายไทย สระทองมอญ | สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |
| ๘. นายสมพงษ์ สมพงษ์ | สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |
| ๙. นายโหม สระทองย่อย | สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์ |

๑๐. นายมนตรี เหมือนรุ่ง	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๑. นายอนันต์ อัจคงหาญ	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๒. นายบุญยิ่ง ชินยงคุณ	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๓. นายประสาธ ฝากพิน	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๔. นางลำพอง ทองสุกใส	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๕. นางอนงค์ ภูมยางาม	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๖. นายสาย อัจคงหาญ	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๗. นายจำนง ดอนพุ่มไทร	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๘. นางเพ็ญศรี วัฒนกิจรุ่งโรจน์	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๑๙. นายแพ สระทองย่อย	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๐. นายดำ วัฒนกิจรุ่งโรจน์	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๑. นายลิม ถิ่นวงษ์	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๒. นายประสิทธิ์ ศรีมาลา	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๓. นายสุนัน อันจิต	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๔. นายบัญชา จำปา	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๕. นางจิตมาภา ชัยจรกุลดี	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๖. นางเบญจมาศ ศรีอรุณ	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๗. นายสังเวียน สระเกษแก้ว	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๘. นางแหล บัวหอม	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๒๙. นางทองคำ บุญเจริญ	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๐. นายสัญญาลักษณ์ สุขสีขาว	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๑. นายบุญเลิศ แก่นสุสดี	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๒. นางบุญยิ่ง ชินวงษ์	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๓. นายฉลาด ถิ่นวงษ์ม่อม	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๔. นายวันชนะ รมโพธิ์	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๕. นายอนันตา อัจคงหาญ	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๖. นายศักดิ์ชัย สระทองมอญ	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๗. นายจันทิ ประชุมสาร	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
๓๘. นายกิตติธร ถิ่นวงษ์ม่อม	สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์

๓๙. นางนารี แพนนาม สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
 ๔๐. นายรัตน์ สมงาม สมาชิกกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์
 ที่ตั้งกิจการ ศาลาประชาคมหมู่ที่ ๑๑ ตำบลหนองพันจันทร์ อำเภอบ้านคา จังหวัดราชบุรี

กระบวนการผลิตและการดำเนินงาน

สับปะรด (ชื่อทางวิทยาศาสตร์: *Ananas comosus*)

เป็นพืชล้มลุกชนิดหนึ่งที่มีต้นกำเนิดมาจากบริเวณทวีปอเมริกาใต้ ลำต้นมีขนาดสูงประมาณ ๘๐-๑๐๐ เซนติเมตร การปลูกสามารถปลูกได้ง่ายโดยการฝังกลบหน่อหรือส่วนยอดของผลที่เรียกว่า จุก เปลือกของผลสับปะรดภายนอกมีลักษณะคล้ายตาล้อมรอบผล

พันธุ์สับปะรดที่ใช้ปลูก

พันธุ์ปัตตาเวีย หรือเรียกว่า สับปะรดศรีราชา นิยมปลูกทั่วไป ผลใหญ่ น้ำน้ำ เนื้อสีเหลืองอ่อน



วิธีปลูกและระยะปลูก

ไร่สับปะรดขนาดใหญ่ที่ผลิตเพื่อเป็นวัตถุดิบป้อนโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องมักนิยมปลูกในระบบร่องแถวคู่ (double row bed) โดยหลังจากการไถพรวนดินชั้นสุดท้ายแล้วจะยกร่องกว้างประมาณ ๑ เมตร สูงประมาณ ๑๕ เซนติเมตร ปลูกต้นสับปะรดเป็นแถวคู่แบบสลับฟันปลาใช้ระยะระหว่างแถวภายในร่องเดียวกันประมาณ ๕๐ เซนติเมตร ระยะห่างระหว่างร่องคู่ ๘๐-๙๐ เซนติเมตร ระยะระหว่างต้นภายในแถว ๒๔-๓๐ เซนติเมตร ซึ่งจะทำให้ได้จำนวนต้น ๘,๐๐๐-๑๐,๐๐๐ ต้นต่อไร่ ความลึกในการปลูก ๑๐-๑๕ เซนติเมตร

การปลูก จะใช้อุปกรณ์ลักษณะคล้ายพลั่วขนาดเล็กมีด้ามสั้นๆ เรียกว่าเหล็กปลูก (planting iron) ขุดดินให้เป็นหลุมลึก ๑๐-๑๕ เซนติเมตร แล้วจึงวางจุกหรือหน่อตามลงไปและกลบดินรอบลำต้นให้แน่น ดินควรจะร่วนซุยและผสมวัสดุปลูกอย่างทั่วถึง สำหรับการใส่เครื่องจักรกลช่วยในการปลูกสับปะรด มีการพัฒนาขึ้นมาใช้ในแหล่งปลูกใหญ่ๆ เช่นในฮาวาย แต่ไม่เป็นที่นิยมใช้มากนัก

เนื่องจากมีปัญหาในด้านความลึกของการปลูกไม่เพียงพอและการกลบดินรอบต้นปลูกใหม่ไม่ดีเท่าที่ควรสำหรับเกษตรกรรายย่อยที่มีพื้นที่ปลูกไม่มากนักอาจเลือกปลูกในระบบแถวเดี่ยวโดยใช้เชือกซึ่งทำแนวปลูกใช้ระยะระหว่างแถว ๗๕ เซนติเมตร ระยะระหว่างต้น ๓๐ เซนติเมตร ซึ่งจะได้จำนวนต้นต่อไร่ประมาณ ๓,๐๐๐ ต้น การใช้จำนวนต้นต่อไร่ต่ำจะทำให้สิ้นเปลืองเวลา แรงงาน และปริมาณวัสดุปลูกน้อยกว่า แต่ผลผลิตที่ได้อาจจะไม่สูงเท่าที่ควร

ระยะปลูก เป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องรักษาให้สม่ำเสมอ ถ้าปลูกโดยมีระยะห่างไม่สม่ำเสมอ ต้นที่มีระยะปลูกกว้างจะเจริญเติบโตเร็วกว่าและบังแสงต้นที่อยู่ข้างเคียง ทำให้การเจริญเติบโตของต้นลับปะรดในแปลงไม่สม่ำเสมอ ประโยชน์ที่ควรจะได้รับจากการคัดขนาดวัสดุปลูกก็จะสูญเสียไป การเจริญเติบโตและผลผลิตโดยรวมจะลดลง การเลือกใช้ระยะปลูกและจำนวนต้นต่อไร่จะมีผลกระทบต่อผลผลิตและขนาดเฉลี่ยของผลที่ได้รับ ถ้ามีการดูแลรักษาที่ดีตามมาตรฐานการใช้ระยะปลูกแคบหรือเพิ่มจำนวนต้นต่อไร่ให้สูงขึ้นจนถึงระดับหนึ่ง จะทำให้ได้ผลผลิตรวมเพิ่มขึ้น แต่ขนาดเฉลี่ยของผลและปริมาณของผลขนาดใหญ่จะลดลง

ความต้องการธาตุอาหาร ดินในพื้นที่ปลูกลับปะรดส่วนใหญ่มักจะมีสภาพเป็นดินร่วน ดินร่วนปนทราย หรือดินทรายที่มีการระบายน้ำดี ซึ่งลักษณะการระบายน้ำดีเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการปลูกลับปะรด แต่ลักษณะการระบายน้ำดีของดินดังกล่าวมาแล้วนั้นก็มักจะเป็นผลให้มีการสูญเสียธาตุอาหาร และความอุดมสมบูรณ์ของดินไปค่อนข้างเร็ว โดยสูญเสียไปกับน้ำที่ชะล้างหน้าดิน หรือน้ำที่ซึมลงไปดินเกินระดับความลึกของระบบรากพืช นอกจากการสูญเสียธาตุอาหารไปกับน้ำแล้ว ธาตุอาหารอีกจำนวนหนึ่งก็จะถูกนำออกไปจากพื้นที่โดยติดไปกับผลผลิตของลับปะรดอีกด้วย ดังนั้นถึงแม้ว่าดินในพื้นที่ที่ใช้ปลูกลับปะรดในระยะแรกจะมีความอุดมสมบูรณ์ดี แต่เมื่อปลูกลับปะรดไปได้ระยะหนึ่ง ดินก็จะเสื่อมความอุดมสมบูรณ์ไปได้ในเวลาไม่นานนัก การปลูกลับปะรดในอัตรา ๖,๑๐๖ ต้นต่อไร่และให้ผลผลิต ๘.๘ ต้นต่อไร่ จะมีการดูดธาตุอาหารขึ้นมาจากดินเพื่อใช้ในการเจริญเติบโตและบางส่วนของธาตุอาหารเหล่านั้นจะสะสมอยู่ในส่วนของผลผลิต และสูญเสียไปจากพื้นที่เมื่อมีการเก็บเกี่ยวผลผลิตออกไป นอกจากธาตุอาหารที่สูญเสียไปกับผลผลิตแล้ว ถ้ามีการนำหน่อออกไปจากพื้นที่อีกประมาณหนึ่งหน่อต่อต้นแม่หนึ่งต้น ก็จะมีการสูญเสียธาตุอาหารออกไปจากพื้นที่อีกคือ N๕.๓๓ กิโลกรัม P๒O๕ ๑.๒๘ กิโลกรัม K๒O ๖.๘๘ กิโลกรัม CaO ๑.๕๗ กิโลกรัม และ MgO ๑ กิโลกรัม ต่อพื้นที่ ๑ ไร่ การเจริญเติบโตและผลผลิตของลับปะรดจะตอบสนองต่อธาตุไนโตรเจนได้มากที่สุด รองลงมาคือโพแทสเซียม ปริมาณไนโตรเจนที่จะให้กับลับปะรดก็จะเป็นตัวกำหนดปริมาณของโพแทสเซียม ซึ่งควรจะสมดุลกันด้วย สำหรับธาตุฟอสฟอรัสซึ่งลับปะรดมักจะมีความต้องการในปริมาณไม่สูงนัก แต่ปริมาณที่เพียงพอของธาตุฟอสฟอรัสก็มีความจำเป็นต่อการออกดอกและการเจริญเติบโตตามปกติของผล ในดินที่มีธาตุฟอสฟอรัสเพียงพออยู่แล้วต้นลับปะรดจะไม่ตอบสนองต่อการให้ปุ๋ยฟอสฟอรัส หรือถ้ามีการเพิ่มฟอสฟอรัสให้มากเกินไปอาจมีผลกระทบทำให้ผลผลิตลดลงได้

เนื่องจากระดับฟอสฟอรัสที่สูงเกินไปจะทำให้พืชดูดใช้ธาตุไนโตรเจนและธาตุอาหารอื่นๆ ได้น้อยลง สำหรับธาตุอาหารรองที่สลับประตต้องการและมักพบว่ามีการตอบสนองต่อการเพิ่มให้คือแมกนีเซียม ในพื้นที่ที่ใช้ปลูกสลับประตมาระยะเวลาหนึ่งแล้ว มักจะพบว่าสลับประตได้รับธาตุอาหารเสริม (micronutrient) หลายธาตุไม่เพียงพอต่อความต้องการ เช่น Fe Zn และ Cu และอาจรวมถึง B ด้วย ต้นสลับประตที่ได้รับธาตุอาหารหลักในปริมาณที่เพียงพอควรจะมีระดับธาตุอาหารใน D-leaf



การเตรียมวัสดุปลูก

สลับประตขยายพันธุ์โดยใช้ส่วนต่างๆ ของลำต้น เช่น จุก หน่อ และตะเกียง วัสดุปลูกต่างๆ เหล่านี้จะถูกเก็บเกี่ยวและวางคว่ำไว้บนต้นแม่เพื่อให้รอยแผลที่แยกออกมาจากต้นแม่แห้งดีเสียก่อน เมื่อเตรียมพื้นที่ปลูกใหม่เสร็จแล้วจึงไปเก็บรวบรวมมาอีกครั้งหนึ่ง วัสดุปลูกแต่ละชนิดจะมีลักษณะของการเจริญเติบโตและระยะเวลาในการให้ผลผลิตที่แตกต่างกัน

จุก เกิดที่ส่วนยอดของผล มีน้ำหนักเฉลี่ย ๒๐๐-๓๐๐ กรัม มีอัตราส่วนของใบกับส่วนที่เป็นลำต้นค่อนข้างสูง จึงมีความทนทานต่อสภาพแวดล้อมที่ไม่เหมาะสมได้น้อยกว่าหน่อ มีอายุการให้ผลนานกว่า และมีความต้านทานต่อโรคยอดเน่าได้น้อยกว่าหน่อ แต่การใช้จุกเป็นวัสดุปลูกจะให้ต้นสลับประตที่มีระบบรากแข็งแรงกระจายออกรอบลำต้น มีการเจริญเติบโตที่สม่ำเสมอดีกว่าหน่อ ทำให้สามารถควบคุมการออกดอกและจัดการให้มีผลผลิตออกมาตามเวลาที่ต้องการได้ดี

หน่อ เจริญขึ้นมาจากตาตามมุมใบ มีขนาดโดยเฉลี่ย ๐.๕-๑.๐ กิโลกรัม หน่ออากาศและหน่อดินเมื่อนำมาใช้เป็นวัสดุปลูกจะมีความทนทานต่อสภาพแวดล้อมที่ไม่เหมาะสมและโรคยอดเน่าได้ดี อายุการให้ผลเร็วกว่าต้นที่ปลูกจากจุก แต่ต้นสลับประตที่ปลูกจากหน่อจะมีระบบรากแข็งแรงน้อยกว่า ความสม่ำเสมอในการเจริญเติบโตน้อยกว่า และไวต่อการถูกกระตุ้นให้ออกดอกโดยสิ่งแวดล้อมในธรรมชาติได้มากกว่า จึงทำให้การควบคุมให้ออกดอกออกผลตามเวลาที่ต้องการจะทำได้ยากกว่าต้นที่ปลูกจากจุก

ตะเกียง เป็นส่วนที่เจริญมาจากตาที่อยู่บนก้านผล ในทางพฤกษศาสตร์ตะเกียงคือส่วนที่เป็นจุกของผลที่ไม่พัฒนาไปตามปกตินั่นเอง ตะเกียงมีขนาดเฉลี่ย ๐.๓-๐.๕ กิโลกรัม และมีอายุการให้ผลอยู่ระหว่างกลางของจุกกับหน่อ แต่ในสภาพสิ่งแวดล้อมของประเทศไทย สับปะรดพันธุ์ปัตตาเวียซึ่งนิยมปลูกกันอย่างแพร่หลายมักจะไม่มีการสร้างตะเกียง จึงไม่พบว่ามีการใช้ตะเกียงเป็นวัสดุปลูก



การปลูกและการดูแลรักษา

ในสภาพแวดล้อมของแหล่งปลูกในประเทศไทย การปลูกสับปะรดต้องใช้เวลา ๑๕-๑๘ เดือนเพื่อการเจริญเติบโตตั้งแต่แรกปลูกจนเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ในระยะที่ผลกำลังเจริญเติบโตตาที่อยู่ตามมุมใบของลำต้นจะเจริญเติบโตขึ้นมากกลายเป็นหน่อ ซึ่งหลังจากเก็บเกี่ยวผลสับปะรดจากต้นแม่ (plant crop) ไปแล้วต้นสับปะรดต้นเดิมก็จะเสื่อมโทรมไป หน่อที่เจริญขึ้นมาจากตามมุมใบก็จะเจริญเติบโตขึ้นมาเป็นสับปะรดต้นใหม่ สับปะรดที่พัฒนามากจากหน่อบนต้นแม่นี้เรียกว่า สับปะรดหน่อรุ่นแรก (first ratoon) ซึ่งสามารถให้ผลได้คล้ายสับปะรดต้นแม่ เมื่อให้ผลแล้วตาที่อยู่ตามมุมใบของสับปะรดหน่อรุ่นแรกก็จะเจริญเติบโตเป็นต้นใหม่ได้อีก สับปะรดต้นใหม่ที่เกิดจากตาตามมุมใบของหน่อรุ่นแรกนี้ เรียกว่า สับปะรดหน่อรุ่นที่สอง (second ratoon) การเกิดต้นใหม่ทดแทนกันเช่นนี้จะดำเนินไปได้หลายรอบถ้ามีสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการเจริญเติบโตในทางปฏิบัติหลังจากทำการเก็บเกี่ยวผลสับปะรดจากต้นแม่ไปแล้ว จะยังสามารถไว้หน่อและเก็บผลผลิตได้อีก ๑-๒ รุ่น ช่วงระยะเวลาตั้งแต่การเริ่มต้นปลูกครั้งแรกจนถึงเก็บเกี่ยวผลของหน่อรุ่นสุดท้ายและเตรียมการปลูกครั้งต่อไปในพื้นที่เดิมเรียกว่ารอบการปลูก (crop cycle) ซึ่งแต่ละรอบการปลูกจะมีช่วงเวลา ๔-๕ ปี รอบการปลูก ๔ ปีจะประกอบไปด้วยสับปะรดรุ่นแรกและการไว้หน่อ ๑ ครั้ง ซึ่งเวลาจริงที่ต้องการในการเจริญเติบโตของพืชจะนานประมาณ ๓ ปีกว่าเล็กน้อย ส่วนที่เหลืออีก ๘-๙ เดือนจะเป็นการเตรียมพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมที่จะทำการปลูกรอบใหม่ สำหรับรอบการปลูก ๕ ปีจะรวมการไว้หน่อรุ่นที่ ๒ ซึ่งจะเก็บเกี่ยวหลังการไว้หน่อรุ่นแรกประมาณ ๑ ปี การจะเลือกไว้หน่อรุ่นที่ ๒ หรือไม่นั้นขึ้นกับสภาพความสมบูรณ์ของการไว้หน่อรุ่นแรก ซึ่งส่วนมากจะไม่นิยมไว้หน่อรุ่นที่ ๒ เนื่องจากผลผลิตของการไว้หน่อแต่ละครั้งจะลดลงประมาณ ๓๐ เปอร์เซ็นต์ ของผลผลิตที่ได้รับในสับปะรดรุ่นก่อนหน้านั้น



การบังคับผล

(forcing) เมื่อสับปะรดมีการเจริญเติบโตทางด้านลำต้นจนมีขนาดพอสมควรแล้ว จะเกิดการสร้างดอกสร้างผลได้เองตามธรรมชาติเมื่อมีสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสม ซึ่งส่วนใหญ่จะได้แก่ อุณหภูมิต่ำ และช่วงวันสั้น ในสับปะรดเมื่อเริ่มมีการสร้างช่อดอก (inflorescence initiation) แล้ว ช่อดอกจะพัฒนาเป็นผลโดยไม่ต้องมีการผสมเกสร ในประเทศไทยและแหล่งปลูกสับปะรดอื่นๆ ซึ่งอยู่ในซีกโลกด้านเหนือ เช่น ฮาวาย และได้หวัน สับปะรดพันธุ์ปัตตาเวียมักจะเริ่มออกดอกออกผลประมาณเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนธันวาคม ซึ่งเป็นระยะที่มีสภาพช่วงวันสั้นและอากาศเย็น แต่อย่างไรก็ตามในแหล่งปลูกต่างๆ ที่กล่าวมาแล้วนั้น ต้นสับปะรดที่มีขนาดใหญ่พอสมควรอาจจะออกดอกออกผลในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งของปีก็ได้ โดยไม่จำเป็นต้องได้รับสภาพวันสั้นหรืออากาศเย็นการปฏิบัติดูแลรักษาในช่วงของการเจริญเติบโตทางด้านลำต้น ก็มีส่วนในความยากง่ายต่อการที่ต้นสับปะรดจะถูกระตุ้นให้ออกดอกตามธรรมชาติด้วย ต้นที่ได้รับน้ำและปุ๋ยโดยเฉพาะอย่างยิ่งปุ๋ยไนโตรเจนอย่างเพียงพอและมีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วไม่ค่อยถูกระตุ้นให้ออกดอกออกผลในระยะเวลาที่ธรรมชาติเอื้ออำนวย ในขณะที่ต้นสับปะรดที่อยู่ในสภาพปกติอาจถูกระตุ้นให้ออกดอกออกผลได้ อย่างไรก็ตามสภาพการขาดน้ำอย่างรุนแรงก็อาจมีอิทธิพลยับยั้งการออกดอกตามปกติของสับปะรดได้เช่นกันการบังคับผลหรือการชักนำให้ต้นสับปะรดที่เจริญเติบโตเพียงพอแล้ว ออกดอกออกผลโดยการใช้สารควบคุมการเจริญเติบโต (plant growth regulators, PGR) เป็นวิธีการที่รู้จักกันมานานแล้ว ต้นกำเนิดของวิธีการนี้เริ่มมาจากการค้นพบโดยบังเอิญว่า ต้นสับปะรดที่ได้รับการรมควันไฟออกดอกออกผลพร้อมกันก่อนฤดูกาลปกติ ผู้ปลูกสับปะรดในเปอร์โตริโกนำวิธีการรมควันไฟใช้กับต้นสับปะรดในแปลงปลูกให้ออกดอกออกผล โดยการสูมไฟไว้ด้านหลังของแปลงปลูก หรือใช้ผ้าใบคลุมแปลงปลูกสับปะรดและปล่อยควันไฟเข้าไปภายใน การบังคับผลช่วยให้มีผลสับปะรดออกมาก่อนฤดูกาลปกติ ซึ่งทำให้สามารถจำหน่ายผลผลิตได้ในราคาสูงขึ้น และช่วยให้มีผลผลิตสับปะรดออกมาใช้ประโยชน์ได้ในช่วงเวลาที่กว้างขึ้น สารออกฤทธิ์ที่มีอยู่ในควันไฟซึ่งเป็นสารที่กระตุ้นการออกดอกของสับปะรด คือ แก๊สเอทิลีน (ethylene) การศึกษาต่อๆ มา ก็พบว่าแก๊สอะเซทิลีน (acetylene) และสารควบคุมการเจริญเติบโตที่อยู่

ในกลุ่มออกซิน (auxins) หลายชนิด เช่น indole acetic acid (IAA) และ naphthalene acetic acid (NAA) ก็สามารถชักนำให้ต้นสับปะรดออกดอกได้เช่นกันความสำเร็จของการชักนำให้เกิดดอกในสับปะรดด้วยสารเคมีจะมีปัจจัยต่างๆ ที่ควรคำนึงถึงคล้ายกับการเกิดดอกในสภาพธรรมชาติคือ ต้นสับปะรดต้องเจริญเติบโตจนมีขนาดพอสมควรขนาดหนึ่ง มีสถานะทางสรีระที่เหมาะสม มีสภาพอากาศเย็นและสภาพช่วงวันสั้น นอกจากนั้นยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับตัวสารเคมีเองมาเกี่ยวข้องด้วย เช่น ชนิด ความเข้มข้นของสารเคมี จำนวนครั้งที่ให้สารเคมี ปริมาณรวมของน้ำที่ใช้ผสมสารเคมีและช่วงเวลาที่ให้สารเคมีแก่ต้นสับปะรดเนื่องจากขนาดของผลสับปะรดมีความสัมพันธ์เป็นอย่างสูงกับขนาดของต้นที่ระยะบังคับผล และในทางการค้าและอุตสาหกรรมต้องการผลสับปะรดที่มีขนาด ๑.๐-๒.๕ กิโลกรัม ถ้าต้นสับปะรดเจริญเติบโตได้ขนาดพอที่จะบังคับให้ออกดอกได้แต่ยังไม่เพียงพอที่จะทำให้ได้รับขนาดผลที่เหมาะสม ขนาดของผลที่ได้ก็จะมีขนาดเล็กเกินไปที่จะใช้ประโยชน์ตามปกติได้ ในทางปฏิบัติจะทำการบังคับผลเมื่อต้นสับปะรดมีน้ำหนักสดประมาณ ๒.๕ กิโลกรัมขึ้นไป อย่างไรก็ตาม ต้นสับปะรดที่มีขนาดใหญ่จนเกินไป เช่น มีน้ำหนักสดมากกว่า ๕ กิโลกรัม อาจจะทำให้การบังคับผลได้ยากขึ้นหรือต้องใช้ปริมาณสารเคมีมากกว่าปกติ เพื่อให้ได้รับผลของการออกดอกในระดับที่น่าพอใจสถานะทางสรีระของต้นสับปะรดก็มีผลกระทบต่อความสำเร็จในการบังคับผลด้วยเช่นกัน ต้นสับปะรดที่ได้รับน้ำและปุ๋ยไนโตรเจนอย่างต่อเนื่องมาตลอด มีการเจริญเติบโตทางลำต้นอย่างรวดเร็ว จะทำให้การบังคับผลได้ผลน้อยลง ความสำเร็จของการบังคับผลจะสูงเป็นที่น่าสนใจ เมื่อระดับของไนโตรเจนในส่วนโคนใบสีเขียวของ D-leaf มีค่าประมาณ ๑.๓ เปอร์เซ็นต์ (น้ำหนักสด) ระดับขั้นสูงของไนโตรเจนในใบที่ระยะบังคับผลไม่ควรเกิน ๑.๖ เปอร์เซ็นต์ (น้ำหนักสด) ในทางปฏิบัติผู้ปลูกสับปะรดมักจะงดการให้น้ำและปุ๋ยไนโตรเจนแก่ต้นสับปะรดในช่วงก่อนการบังคับผล ๒-๓ เดือนสารเคมีที่พบว่าสามารถชักนำให้สับปะรดออกดอกออกผลได้มีหลายชนิด แต่ละชนิดอาจจะมีความสะดวกในการใช้ และมีประสิทธิภาพในการชักนำให้ต้นสับปะรดออกดอกได้แตกต่างกันไปในสภาพแวดล้อมต่างๆ อย่างไรก็ตามสารเคมีที่มีประสิทธิภาพสูง และอยู่ในความนิยมใช้กันอย่างแพร่หลายทั่วไปในทางการค้าและอุตสาหกรรมการผลิตสับปะรดมี ๔ ชนิดคือ แคลเซียมคาร์ไบด์หรืออะเซทิลีน เอทิลีน เอทิลฟอน และแนพทาซีน อะซีติลแอซิด

อะเซทิลีน (acetylene, C_2H_2) หรือแคลเซียมคาร์ไบด์ (CaC_2) อาจใช้ในรูปของแข็งใส่ลงในกลางยอดของต้นสับปะรดที่มีน้ำขังอยู่ หรือใช้รูปสารละลายของแคลเซียมคาร์ไบด์ ซึ่งแคลเซียมคาร์ไบด์เมื่ออยู่ในสภาพสารละลายจะเกิดขบวนการไฮโดรไลซิสได้แก๊สอะเซทิลีน (C_2H_2) ซึ่งเป็นสารออกฤทธิ์ในการชักนำให้ต้นสับปะรดออกดอก

เกษตรกรรายย่อยโดยทั่วไปนิยมใช้แคลเซียมคาร์ไบด์เนื่องจากหาได้ทั่วไปในท้องถิ่นและราคาถูก อัตราที่ใช้แตกต่างกันไปตามพื้นที่ปลูกตั้งแต่ ๑๕๐ มิลลิกรัม ถึง ๓ กรัมต่อต้น การให้แคลเซียมคาร์ไบด์ในเวลากลางคืนได้ผลดีกว่าในเวลากลางวัน ซึ่งอาจจะเนื่องจากต้นสับปะรดมีความอ่อนไหวต่อการชักนำให้เกิดดอกในเวลากลางคืนได้มากกว่าในเวลากลางวัน หรือการเคลื่อนย้ายของสารเคมีภายในต้น

สับปะรดในเวลากลางคืนดำเนินไปได้ดีกว่าในเวลากลางวัน เนื่องจากปากใบสับปะรดจะเปิดเป็น ส่วนมากในเวลากลางคืน หรือทั้งสองเหตุผลรวมกัน สำหรับการใช้ในรูปของแข็งจะทาบ แคลเซียมคาร์ไบด์ให้เป็นก้อนเล็กๆ ใส่ลงในกลางยอดของต้นสับปะรดที่มีน้ำขังอยู่ ในกรณีที่ไม่มีย้ำขังอยู่ ที่บริเวณยอดของต้นสับปะรดจะต้องหยอดน้ำเพิ่มให้ต้นละ ๕๐-๗๕ มิลลิลิตร การหยอดให้ที่ยอดก็ได้ ผลคล้ายกับการฉีดพ่นให้ที่ใบของต้นสับปะรด การให้ NAA ในเวลากลางวันไม่ทำให้เปอร์เซ็นต์การออก ดอกลดลงจนเห็นได้เด่นชัดนัก แต่ก็ควรหลีกเลี่ยงการให้ในเวลาที่มีแสงแดดจัด อย่างไรก็ตามในพื้นที่ที่มีสภาพอากาศร้อนชื้นและมีฝนตกบ่อยๆ การจะได้รับความสำเร็จในการบังคับผลเป็นที่น่าพอใจจะต้อง ให้ NAA ซ้ำเป็นครั้งที่ ๒ ในเวลา ๕-๗ วันหลังจากการให้ครั้งแรก

เอทิลีน (ethylene, C_2H_4) เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่าเอทิลีนเป็นฮอร์โมนพืชชนิดหนึ่ง ซึ่งมีหน้าที่ในการควบคุมกระบวนการทางสรีระและชีวเคมีต่างๆ มากมายในพืช ในสับปะรดเอทิลีนเป็น สารที่มีประสิทธิภาพสูงทั้งทางด้านการชักนำให้ออกดอก และคุณภาพของผลสับปะรดที่ได้รับก็อยู่ใน ชั้นดีมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ที่มีสภาพภูมิอากาศร้อนชื้น ประสิทธิภาพในการบังคับผลของเอทิลีนจะสูงกว่าสารบังคับผลชนิดอื่น แต่การใช้เอทิลีนเป็นสารบังคับผลมีปัญหาในด้านการปฏิบัติ เนื่องจากเอทิลีนอยู่ในรูปของแก๊ส ซึ่งจะต้องทำให้ละลายอยู่ในน้ำเสียก่อนจึงจะให้แก่ต้นสับปะรดได้ สะดวก และปริมาณแก๊สเอทิลีนที่ละลายในน้ำจะต้องมากพอที่จะสามารถกระตุ้นให้เกิดผลทางสรีระ ชักนำให้มีการสร้างช่อดอกในสับปะรดได้ จึงมีใช้เฉพาะผู้ปลูกสับปะรดรายใหญ่บางรายเพราะต้องมี อุปกรณ์พิเศษที่จะช่วยผสมเอทิลีนลงในน้ำ ในทางปฏิบัติจะใช้น้ำซึ่งมีแอมโมเนียมคาร์บอนผสมอยู่ ๐.๕-๒.๐ เปอร์เซ็นต์ สูดผ่านท่อซึ่งมีอุปกรณ์ผสมเอทิลีนเข้าไปในระบบก่อนที่สารละลายจะผ่านหัวฉีด ออกมา อัตราการใช้เอทิลีนในที่ต่างๆ กันอาจแตกต่างกันไปได้ในช่วง ๘๐-๓๕๒ กรัมต่อไร่ ปริมาณ น้ำที่ใช้ ๘๐๐-๑,๒๐๐ ลิตร ต่อ ไร่ การให้ครั้งที่ ๒ ห่างจากครั้งแรก ๑-๕ วัน

เอทธิฟอน (ethephon, ๒-chloroethylphosphonic acid) เป็นสารที่แตกตัวให้เอทิลีนในสภาพที่ pH สูงกว่า ๓.๕ เป็นสารเคมีที่กำลังได้รับความนิยมสำหรับใช้เป็นสารบังคับผลในสับปะรดอย่าง แพร่หลายทั้งผู้ปลูกรายใหญ่และเกษตรกรรายย่อย เนื่องจากมีความสะดวกในการใช้สูงเพราะอยู่ในรูป ของเหลวที่คงตัวในสภาพ pH ต่ำ และมีประสิทธิภาพในการชักนำให้ต้นสับปะรดออกดอกได้ดี แต่ราคา อาจจะค่อนข้างแพงเมื่อเปรียบเทียบกับการใช้สารบังคับผลชนิดอื่น ในทางปฏิบัติอัตราการใช้เอทธิฟอน จะแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ปลูก ในประเทศไทยใช้อัตรา ๑๗๕-๒๐๐ ppm สารออกฤทธิ์ ผสมยูเรีย ๑.๕ เปอร์เซ็นต์ ฉีดพ่นให้ต้นละ ๗๕ มิลลิลิตร การให้ครั้งที่สองห่างจากครั้งแรก ๓-๕ วัน ในบางกรณี การใช้เอทธิฟอนเป็นสารบังคับผล อาจจะไม่ได้รับความสำเร็จเท่าที่ควร หรือบางครั้งพบว่าต้นสับปะรด มีเปอร์เซ็นต์การออกดอกน้อยมากหรือไม่ออกดอกเลย ซึ่งความด้อยประสิทธิภาพของเอทธิฟอนใน การชักนำให้ต้นสับปะรดออกดอก มักเกิดขึ้นในฤดูร้อนซึ่งสภาพอากาศมีอุณหภูมิสูง ปรากฏการณ์ เช่นนี้เกิดขึ้นได้ทั่วไปในแหล่งปลูก



การคัดขนาดวัสดุปลูก

ทั้งจุกและหน่อก่อนนำไปปลูกควรมีการคัดขนาดออกเป็นกลุ่มต่างๆ ให้แต่ละกลุ่มมีขนาดใกล้เคียงกัน โดยแต่ละกลุ่มควรมีน้ำหนักแตกต่างกันไม่เกิน ๑๐๐ กรัมสำหรับจุก และไม่เกิน ๒๐๐ กรัมสำหรับหน่อ การใช้จุกหรือหน่อที่มีขนาดเดียวกันปลูกในแปลงเดียวกันจะทำให้ต้นสับปะรดมีการเจริญเติบโตสม่ำเสมอ การปฏิบัติดูแลรักษาเช่น การให้ปุ๋ย การกำจัดวัชพืช และการบังคับผลทำได้สะดวก ผลมีขนาดสม่ำเสมอและมีช่วงเวลาเก็บเกี่ยวสั้น

การชุปสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช ปัญหาสำคัญของการปลูกสับปะรดในประเทศไทยและในอีกหลายพื้นที่ปลูกทั่วโลกคือ การเกิดโรคยอดและรากเน่าซึ่งจะทำความเสียหายได้เป็นอย่างมาก การป้องกันทำได้โดยการใช้จุกหรือหน่อที่ผึ่งให้รอยแผลแห้งดีเสียก่อน และชุบวัสดุปลูกในสารป้องกันกำจัดเชื้อรา เช่น ฟอสเอ็ททิล อะลูมิเนียม (fosethyl aluminium) อัตรา ๔๐๐ กรัมต่อน้ำ ๒๐ ลิตร และถ้ามีแมลงเช่น เพลี้ยแป้งติดมากับวัสดุปลูกอาจใช้สารกำจัดแมลงเช่น มาลาไธออน (malathion) ผสมลงไปพร้อมกันในอัตรา ๕๐ มิลลิลิตรต่อน้ำ ๒๐ ลิตร ในการชุปสารดังกล่าวควรแช่วัสดุปลูกไว้นาน ๒-๓ นาที เมื่อนำขึ้นมาแล้วควรนำไปปลูกในแปลงที่เตรียมไว้ทันที ไม่ควรกองสะสมวัสดุปลูกไว้นานข้ามวัน ถ้ามีความจำเป็นต้องทิ้งไว้นานข้ามวันควรกระจายวัสดุปลูกออก หลีกเลี่ยงการซ้อนทับกันของวัสดุปลูกให้มากที่สุด



การควบคุมวัชพืช

นอกจากจะมีอายุการเก็บเกี่ยวแล้ว สับประดยังมีอัตราการเจริญเติบโตในช่วง ๓-๖ เดือนแรกค่อนข้างต่ำ ทำให้มีช่วงเวลาที่วัชพืชจะเข้ามาทำความเสียหายได้มาก บทบาทของวัชพืชนอกจากจะแก่งแย่งปัจจัยที่จำเป็นในการเจริญเติบโตแล้ว การมีวัชพืชขึ้นอยู่ในแปลงปลูกสับประดยังเป็นอุปสรรคกีดขวางการเข้าไปปฏิบัติงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดูแลรักษาตลอดจนถึงการเก็บเกี่ยวอีกด้วย การป้องกันกำจัดวัชพืชจึงต้องกระทำอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่วงการเตรียมปลูกไปจนถึงระยะที่ต้นสับประดสามารถสร้างพุ่มใบปกคลุมพื้นที่ได้พอสมควรแล้ว ซึ่งอาจกินเวลา ๓-๔ เดือนหลังการปลูก เนื่องจากสับประดเป็นพืชที่มีระบบรากกระจายอยู่มากบริเวณผิวดินตื้นๆ จึงไม่นิยมใช้เครื่องจักรกลเข้าไปทำการไถพรวนเพื่อกำจัดวัชพืช เพราะจะทำให้ระบบรากได้รับความเสียหาย กระทบกระเทือนต่อการเจริญเติบโตและยังเป็นช่องทางให้เชื้อโรคเข้าทำลายได้ง่ายอีกด้วย การป้องกันกำจัดวัชพืชส่วนใหญ่นิยมใช้สารกำจัดวัชพืช การใช้แรงงานคนเข้าไปกำจัดวัชพืชเปลืองแรงงานมากและทำได้ช้า จึงทำได้ในพื้นที่ขนาดเล็กเพื่อช่วยกำจัดวัชพืชที่หลงเหลือหรือต้านทานต่อสารเคมีเป็นจุดๆ ไป สารกำจัดวัชพืชที่นิยมใช้ในไร่สับประดได้แก่

๑. ไดยูรอน (diuron) เป็นสารกำจัดวัชพืชประเภทเลือกทำลาย ใช้ได้ทั้งก่อนและหลังวัชพืชงอกเข้าสู่ทางรากมากกว่าทางลำต้นและใบ เคลื่อนย้ายจากรากไปสู่ใบทางท่อน้ำตามกระแสการคายน้ำ ควบคุมวัชพืชใบกว้างได้ดีกว่าใบแคบ ทำลายพืชโดยยับยั้งการสังเคราะห์แสงและทำให้เซลล์ตาย การเลือกทำลายเนื่องมาจากการเคลื่อนย้ายและการย่อยสลายภายในต้นพืชแต่ละชนิดมีอัตราแตกต่างกัน การใช้ควรรีดพ่นในสภาพที่ดินมีความชื้นพอสมควร เพื่อให้สารสามารถซึมลงไปสู่บริเวณรากได้ดี ไดยูรอนสลายตัวได้โดยแสงและจุลินทรีย์ดิน จึงไม่ควรพ่นทิ้งไว้ในสภาพที่ดินแห้งและมีแสงแดดจัด การใช้ไดยูรอนอัตรา ๓๒๐ กรัมต่อไร่ ควบคุมวัชพืชในไร่สับประดได้ดีประมาณ ๓ เดือน และมีผลตกค้างนานกว่าอะทราซีน (atrazine) เล็กน้อย แต่ในฤดูฝนระยะเวลาในการควบคุมวัชพืชจะน้อยลง การฉีดซ้ำครั้งที่สองอาจจะต้องทำที่ระยะ ๒ เดือน

๒. โบรมาซิล (bromacil) เป็นสารกำจัดวัชพืชประเภทเลือกทำลาย ใช้ได้ทั้งก่อนและหลังวัชพืชงอกเข้าสู่พืชทางรากได้ดีกว่าทางลำต้นและใบ เคลื่อนย้ายจากรากไปสู่ใบทางท่อน้ำตามกระแสการคายน้ำ ควบคุมวัชพืชได้ทั้งใบแคบและใบกว้าง ทำลายพืชโดยยับยั้งการสังเคราะห์แสงและทำให้เซลล์ตาย หลังพ่นแล้วมีความคงทนอยู่ในดินได้นานอาจจะถึง ๑-๒ ปี ออกฤทธิ์ทำลายวัชพืชได้ดีในสภาพที่ดินมีความชื้น เนื่องจากสารสามารถซึมลงสู่บริเวณรากได้ดี การใช้หลังวัชพืชงอกควรผสมสารจับใบเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการเข้าสู่พืชทางใบ

๓. อะทราซีน (atrazine) เป็นสารกำจัดวัชพืชประเภทเลือกทำลาย นิยมใช้แบบก่อนวัชพืชงอกส่วนใหญ่เข้าสู่พืชทางรากมากกว่าทางลำต้นและใบ เคลื่อนย้ายจากรากไปสู่ใบทางท่อน้ำตามกระแสการคายน้ำ ควบคุมวัชพืชทั้งใบแคบและใบกว้าง แต่ควบคุมพวกใบกว้างได้ดีกว่าใบแคบ ทำลายพืชโดย

ยับยั้งการสังเคราะห์แสงและทำให้เซลล์ตาย การเลือกทำลายเนื่องมาจากการย่อยสลายภายในต้นพืช แต่ละชนิดมีอัตราแตกต่างกัน อาจใช้แบบหลังวัชพืชงอกได้เมื่อผสมสารจับใบ

๔. **อะมีทริน** (ametryne) เป็นสารที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันกับอะทราซีน เป็นสารกำจัดวัชพืชประเภทเลือกทำลาย เข้าสู่พืชทางใบได้ดีกว่าอะทราซีน มีความคงทนในดินสั้นกว่าอะทราซีน นิยมใช้แบบหลังวัชพืชงอกโดยผสมสารจับใบ มีความเป็นพิษต่อสัปปะรดมากกว่าอะทราซีน

๕. **ไกลโฟเสท** (glyphosate) เป็นสารกำจัดวัชพืชประเภทไม่เลือกทำลาย ใช้หลังวัชพืชงอก เข้าสู่พืชทางใบและส่วนที่มีสีเขียว สามารถเคลื่อนย้ายจากใบไปสู่ส่วนล่างของพืชที่อยู่ใต้ดินได้ ควบคุมวัชพืชได้ทั้งพวกใบแคบและใบกว้าง ฤดูเดียวและหลายฤดู แต่ส่วนใหญ่ใช้ควบคุมวัชพืชหลายฤดู เช่น หญ้าคา ทำลายพืชโดยยับยั้งการสังเคราะห์กรดอะมิโนที่มี aromatic ring การใช้ควรรีดพ่นในสภาพที่วัชพืชกำลังเจริญงอกงามดี สารไกลโฟเสทไม่มีผลตกค้างในดิน จึงนิยมใช้ในขั้นตอนการเตรียมดินก่อนปลูกสัปปะรดเพื่อทำลายวัชพืชขึ้นต้น เช่น หญ้าคา



การเก็บเกี่ยว

ในประเทศไทยการปลูกสัปปะรดสามารถทำได้เกือบตลอดปีดังนั้นการเก็บผลสัปปะรดก็สามารถทำได้เกือบตลอดทั้งปีเช่นกัน แต่ที่สัปปะรดให้ผลชุกที่สุดมี ๒ ช่วง คือ ช่วงสัปปะรดปี ซึ่งจะเก็บผลได้มากกว่าสัปปะรดทะวายประมาณ ๓ เท่า ช่วงนี้จะอยู่ระหว่างเดือนเมษายนถึงมิถุนายน และช่วงสัปปะรดทะวาย ซึ่งออกในเดือนตุลาคมถึงธันวาคม การสังเกตผลแก่ของสัปปะรด พิจารณาได้จากลักษณะภายนอกผล ดังนี้ ผิวเปลือก จะเปลี่ยนจากสีเขียวเป็นเขียวอมเหลืองอมส้ม หรือเขียวเข้มเป็นมัน ใบเล็ก ๆ ของตาย่อย จะเหี่ยวแห้ง เป็นสีน้ำตาลหรือชมพู ตาย่อย จะนูนเด่นชัดเรียกว่าตาเต็ม ร่องตาจะตื้นเต็มทีขนาดของผลไม่เพิ่มขึ้นอีก ตมกลิ้ง ผลสัปปะรดแก่จะส่งกลิ่นหอมเฉพาะตัว ความแน่นของผล จะลดลงเมื่อใช้นิ้วดีดหรือไม้เคาะเพื่อฟังเสียง ถ้าเสียงโปร่งแสดงว่ายังไม่แก่ ถ้าเสียงทึบ (หรือแปะ) แสดงว่าแก่จัดได้ที่แล้ว



ข้อควรคำนึงในการบังคับให้สับปะรดออกดอกนอกฤดูกลาง

๑. การบังคับให้สับปะรดออกดอก ควรทำในตอนเช้าหรือตอนเย็น หรือในเวลากลางคืน ซึ่งจะช่วยให้เปอร์เซ็นต์การออกดอกมีมากขึ้น
๒. เตรียมสารและผสมสารไว้ในปริมาณที่พอเหมาะเพื่อใช้ในครั้งหนึ่งๆ นั้น ควรผสมสารไว้นานเกิน ๒ ชั่วโมง เพราะจะทำให้ตัวยาบางชนิดเสื่อมคุณภาพ
๓. ถ้าหากฝนตกในขณะที่ทำการหยุดสารหรือภายใน ๖ ชั่วโมงหลังจากหยุดสาร จะต้องหยุดสารใหม่
๔. ควรทำการบังคับหรือหยุดสารซ้ำอีกครั้งหนึ่งหลังจากที่หยุดครั้งแรกไปแล้ว ๗ วัน ทั้งนี้เพื่อให้การหยุดสารได้ผลแน่นอนขึ้น
๕. หลังจากหยุดสารไปแล้ว ถ้าสับปะรดต้นไหนเป็นโรคโคนเน่าหรือไส้เน่าก็ให้ใช้ยา อาลีเอทหยุดหรือฉีดพ่นที่ต้นในอัตรา ๓๐ ซี.ซี. ต่อต้นซึ่งสามารถรักษาโรคนี้อได้ดี
๖. ถ้าต้องการเร่งให้ผลสับปะรดโต ควรใช้ฮอร์โมนแพลนโนฟิกซ์อัตรา ๕๐ ซี.ซี. ต่อน้ำ ๒๐ ลิตร ผสมปุ๋ยเกล็ดสูตร ๒๐-๒๐-๒๐ จำนวน ๕๐๐ กรัม ราดหรือฉีดพ่นให้ทั่วทั้งผล ในขณะที่ผลมีขนาดเท่ากำปั้น และกระทำทุกๆ ๓๐-๔๕ วัน ซึ่งจะช่วยเพิ่มขนาดและน้ำหนักของผล ทำให้เก็บเกี่ยวได้เร็วขึ้น
๗. กรณีที่ต้องการยืดอายุการเก็บเกี่ยวออกไปอีก ก็ให้ฉีดพ่นฮอร์โมนแพลนโนฟิกซ์ อัตรา ๑๐๐ ซี.ซี. ผสมน้ำ ๒๐๐ ลิตร และผสมปุ๋ยเกล็ดสูตร ๒๐-๒๐-๒๐ จำนวน ๕๐๐ กรัม ฉีดพ่นให้ทั่วผล สับปะรดก่อนที่ผลสับปะรดจะแก่หรือสุกประมาณ ๑๕ วัน ทำให้ผู้ปลูกทยอยเก็บเกี่ยวผลสับปะรดได้ทันทั้งไร่ ทั้งยังช่วยเพิ่มขนาดและปรับปรุงคุณภาพของสับปะรดที่เก็บเกี่ยวล่าช้านี้ให้ดียิ่งขึ้น

ฤดูกาลของสับปะรด

- ช่วงเก็บเกี่ยวในฤดู ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม - มกราคม และกลางเดือนเมษายน - กรกฎาคม สับปะรดจะให้ผลผลิตมาก ในตลาดมีราคาสูง

- ช่วงเก็บเกี่ยวนอกฤดู ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ - ต้นเดือนเมษายน และเดือนสิงหาคม - ตุลาคม สับปะรดจะให้ผลผลิตน้อย ราคาแพง



การสร้างมูลค่าเพิ่ม

การเพิ่มมูลค่าด้วยการรับรองคุณภาพมาตรฐาน GAP การใช้บรรจุภัณฑ์ใส่โฟมกันกระแทก เพื่อลดความเสียหาย พร้อมทั้งสร้างตราสินค้าสับปะรดบ้านคา ส่งผลให้สับปะรดมีราคาเพิ่มขึ้น จากเดิมผลสดได้ราคาผลละ ๑๐ บาท เพิ่มเป็น ๕๐ บาท



กระบวนการบริหารจัดการ

โครงสร้างการบริหารงาน

กลุ่มผู้ปลูกส้มแปรรูปของพันจันทร์ แบ่งโครงสร้างการบริหารงานได้ ดังนี้



- 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
- พัฒนาความรู้ให้สมาชิกอย่างต่อเนื่อง เช่น การถ่ายทอดความรู้ การทัศนศึกษาดูงาน เป็นต้น
- คำนึงกำไรให้แก่สมาชิกและชุมชน เช่น การปันผลตามสัดส่วนการถือหุ้น การจัดสวัสดิการให้แก่ชุมชน อาทิเช่น สมาชิกเสียชีวิต สวัสดิการข้าวสารแก่ผู้ยากไร้ ทุนการศึกษาแก่เด็กยากจน เป็นต้น

บทที่ ๔

แผนการตลาด

รูปแบบของธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนพื้นที่ปลูกสับปะรดโรงงานมาผลิตสับปะรดเพื่อบริโภคผลสดส่วนหนึ่ง เพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และส่งให้กับสมาชิกผู้รวบรวม และจัดหาช่องทางการตลาดต่อไป

ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ

สับปะรดบ้านคาถือเป็นแหล่งผลิตสับปะรดที่มีชื่อเสียง เนื่องจากมีลักษณะพิเศษเฉพาะตัว ได้แก่ เนื้อสีเหลืองสวย กลิ่นหอม รสชาติหวาน ไม่กัดลิ้น เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคจำนวนมาก ดังมีสโลแกนของสับปะรดของกลุ่มเกษตรกรบ้านคาว่า "ไม่หวานจัด ไม่กัดลิ้น" เพราะพื้นที่เป็นดินที่มีความเหมาะสมในการปลูกสับปะรด และสับปะรดบ้านคา ได้รับการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indications: GI) ตามประกาศกรมทรัพย์สินทางปัญญา อีกด้วย สินค้าของกลุ่มเกษตรกรจึงเน้นที่คุณภาพและความมีเอกลักษณ์เฉพาะพื้นที่



ตลาดเป้าหมาย

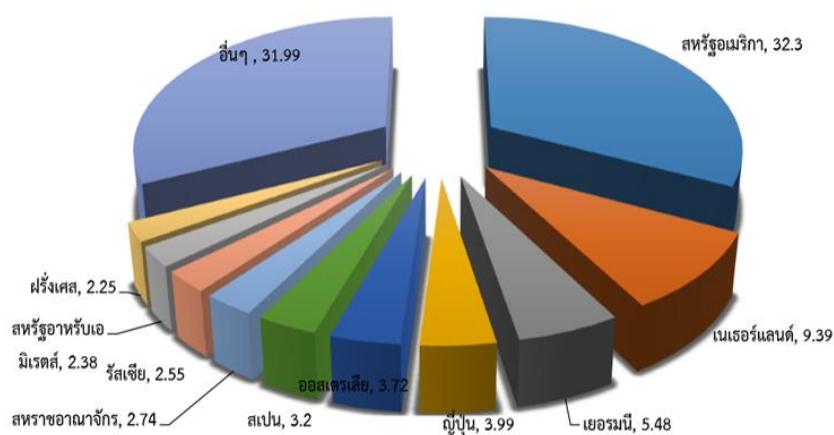
มะพร้าว เป็นสินค้าที่ตลาดมีการขยายตัวมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะตลาดในประเทศจีน จึงเป็นสินค้าที่คนจีนนิยมบริโภค และตลาดใหญ่ๆ อีกแห่งที่ตามมาคือตลาดในสหรัฐอเมริกา ถือเป็นตลาดใหญ่ไม่แพ้กันเพราะผู้ที่ชื่นชอบดื่มน้ำมะพร้าวเล็งเห็นถึงคุณค่าทางโภชนาการที่จะได้รับจึงนิยมบริโภคมากขึ้น จึงทำให้ ณ เวลานี้ มะพร้าวจึงเป็นที่ต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง

สับปะรดผลสด	จัดหาโควตากลุ่มเกษตรกร	รวบรวมผลผลิตส่งโรงงานอุตสาหกรรม ผลผลิตตกเกรดแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่ม
สับปะรดผลสด	รวบรวมผลผลิต	รับออเดอร์,หาช่องทางการตลาด ,จำหน่ายเอง

กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดและการเติบโต

การผลิตสับปะรดเพื่อส่งออกยังไปได้ดีเนื่องแม้ว่าราคาผลผลิตสับปะรดจากไทยจะสูงขึ้นเนื่องจากภัยแล้งในช่วงที่ผ่านมาแต่ด้วยคุณภาพของสินค้า ทำให้ตลาดส่วนใหญ่ยังนิยมสินค้าจากไทย โดยเฉพาะสับปะรดกระป๋องในน้ำผลไม้และน้ำสับปะรดซึ่งมีน้ำตาลน้อยและมีประโยชน์ต่อร่างกาย

แม้ว่าตลาดโลกยังต้องการสินค้าจากประเทศไทย แต่ราคาผลผลิตสับปะรดย่อมมีการขึ้นลงไม่แน่นอน เมื่อราคาผลผลิตตกต่ำ เกษตรกรจะต้องลดพื้นที่ปลูกสับปะรดลง เพื่อปลูกสับปะรดผลสดโดยเพื่อให้สามารถดูแลสับปะรดคุณภาพให้ได้คุณภาพสูงที่สุด



โอกาสและศักยภาพของธุรกิจ (SWOT)

จุดแข็ง (Strength)

๑. เกษตรกรมีความเชี่ยวชาญการปลูกสับปะรด
๒. มีโรงงานแปรรูปสับปะรดในพื้นที่
๓. มีการขายสับปะรดผลสด
๔. มีการรวมกลุ่มสับปะรดแปลงใหญ่
๕. เกษตรกรใช้ชีวิตตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง
๖. เกษตรกรมีลูกหลานสืบทอดเทคโนโลยีการเกษตร
๗. มีปราชญ์ชุมชนที่เชี่ยวชาญด้านการเกษตร
๘. เกษตรกรมีการใช้น้ำอย่างรู้คุณค่า
๙. มีศูนย์เรียนรู้ในพื้นที่

- ๑๐. มีสถาบันการเงินในชุมชน
- ๑๑. มีระบบการส่งน้ำที่สมบูรณ์

จุดอ่อน (Weakness)

- ๑. สภาพดินเสื่อมโทรม
- ๒. แหล่งน้ำไม่ครอบคลุมในบางพื้นที่
- ๓. ช่วงแล้งมีไฟป่า
- ๔. มีอ่างเก็บน้ำแต่ไม่ทั่วถึงทุกพื้นที่
- ๕. ขาดการรวมกลุ่ม ขาดการบริหารจัดการที่ดี
- ๖. เกษตรกรขาดความรู้ด้านการเกษตร – การรวมกลุ่ม
- ๗. ขาดการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

โอกาส (Opportunity)

๑. ยุทธศาสตร์จังหวัดราชบุรี เกษตรกรปลอดภัยเมืองเกษตรสีเขียว พัฒนากระบวนการผลิตในพื้นที่ในทุกกิจกรรมให้เป็นการผลิตที่ดี และเหมาะสม ปลอดภัยจากสารเคมี ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าเกษตรที่ปลอดภัย โดยมุ่งเน้นส่งเสริมให้เกษตรกรทำการเกษตรกรรมอย่างยั่งยืน

- ๒. มีทรัพยากรธรรมชาติที่มีความอุดมสมบูรณ์
- ๓. สัมประรดผลสดได้ลิขสิทธิ์ทรัพย์สินทางปัญญา GI
- ๔. ตำบลหนองพันซ์จันทร์เป็นพื้นที่ต้นน้ำสามารถสร้างแหล่งกักเก็บน้ำได้

อุปสรรค (Threat)

- ๑. ขาดเอกสารสิทธิในที่ดินทำกิน
- ๒. ระบบส่งน้ำครอบคลุม แต่ไม่มีน้ำในโครงข่าย
- ๓. ระบบท่อส่งน้ำไม่ครอบคลุมบางพื้นที่
- ๔. ต้นทุนในการฟื้นฟูดินมีราคาสูง
- ๕. เอกสารสิทธิที่ดินทำกิน
- ๖. ขาดงบประมาณในการย้ายแหล่งน้ำ
- ๗. น้ำไม่เพียงพอในการทำเกษตร
- ๘. ราคาพืชเกษตรไม่แน่นอน
- ๙. เงื่อนไขในการขยายแหล่งน้ำ

กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การวิจัย / พัฒนาผลิตภัณฑ์

พัฒนาคุณภาพในการบริหารจัดการการเพาะปลูกตั้งแต่การเตรียมพันธุ์ การปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว และการปฏิบัติหลังเก็บเกี่ยว โดยมีเป้าหมายให้ผลผลิตได้มาตรฐานความปลอดภัยสำหรับตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ รวมถึงให้ผู้ผลิตสามารถใช้สารเคมีที่ถูกต้องได้อย่างถูกต้องและปลอดภัย และลดการทำลายสิ่งแวดล้อม ซึ่งผลผลิตที่ได้จะเป็น सबปะรดผลสด ราคาหากเป็นเนื้อหนึ่งราคาประมาณกิโลกรัมละ ๑๔ บาท ส่วนเนื้อสองราคาจะอยู่ที่ประมาณ ๑๓ บาทต่อกิโลกรัม



การบริการและการส่งมอบ

ดังที่กล่าวไว้ข้างต้นข่าวสารของกลุ่มเกษตรกรทำนานครชุมน์ มีอายุการเก็บรักษาไม่ยาวนานเท่าข่าวสารยี่ห้อต่างๆทั่วไปในท้องตลาด การที่ผู้บริโภคในเพื่อใช้รับประทานในครัวเรือนจึงต้องซื้อไปในปริมาณที่ไม่เกินกำลังบริโภคไม่มากจนเกินไป หากแต่การฝากขายสินค้าตามห้างร้านต่างๆ อาจมีสินค้าที่เหลือจำหน่ายได้ไม่หมดคุณภาพอาจลดลงไป เมื่อผู้บริโภคมาซื้ออาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของผลิตภัณฑ์จากกลุ่มเกษตรกร และจะทำให้ผู้บริโภคไม่เชื่อมั่นในระยะยาว กลุ่มเกษตรกรจึงมีแนวทางเปลี่ยนสินค้าที่ร้านค้าจำหน่ายไม่หมดภายใน ๑ ปี เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับสินค้าที่มีคุณภาพดีที่สุดต่อไป

กลยุทธ์การพัฒนาตลาด

ภาวะการณ์แข่งขัน

سابปะรดผลสดที่ขายกันทั่วไปจากชาวไร่ผู้ผลิตต้นน้ำ พบว่ากระบวนการผลิตยังไม่เอื้อต่อคุณภาพ โดยเฉพาะการใช้ปุ๋ยเคมี ส่วนใหญ่ใส่ปุ๋ยไนโตรเจนมากเกินไป สับปะรดจึงออกรสชาติเปรี้ยวนำหวาน หรือรสชาติไม่หวานพอตามที่ผู้ค้าต้องการ การขนถ่ายและวิธีการขนส่งผลผลิตยังไม่เหมาะสม สับปะรดจึงมักช้ำ ภายนอกดูไม่สดใส เพราะถูกแดดเผา อากาศร้อนระหว่างขนส่ง เพราะไม่มีการบังแดดให้ ส่วนใหญ่เป็นการขนส่งโดยใช้รถปิกอัพ แบบวางทับซ้อนๆ กันจากไร่สู่จุดรวบรวม แผงรับซื้อ ตลาดในเมือง ตลาดต่างจังหวัด และตลาดกรุงเทพฯ ที่จุดจำหน่ายผู้ขายยังไม่ให้ความสำคัญกับ

สิ่งต่างๆ มากนัก เช่น ไม่มีการคัดคุณภาพด้านสีผล ความสุกแก่ ขนาดผลที่เป็นแบบกองรวมกันหรือวางปะปนกันไปหมด สับปะรดวางกองกับพื้น ไม่มีการตัดแต่งจุกก้าน สถานที่ขายก็โล่งแจ้ง หน้าร้านแบบเปิด ทั้งอุณหภูมิและแสงแดดตลอดทั้งวัน ฯลฯ ยิ่งไปกว่านั้น คุณภาพสับปะรดผลสดส่วนใหญ่ยังไม่ได้คุณภาพตามที่ผู้บริโภคคาดหวัง นั่นคือ รสชาติมักเปรี้ยวนำหวาน สีเนื้อไม่สวย และมักจะถูกหมกเม็ดโดยผู้ค้า หากเคยไปร่วมประชุมสัมมนาตามโรงแรมหรือรีสอร์ท จะพบว่า สับปะรดที่นำมาเสิร์ฟสีเหลืองออกขาว รสชาติเปรี้ยวมากกว่าหวาน รสชาติไม่อร่อย ไม่เป็นที่ประทับใจของลูกค้า เกิดภาพพจน์ที่ไม่ดีกับสับปะรดบ้านเรา ตรงนี้เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ปริมาณการบริโภคในประเทศไม่มากเท่าที่ควร ดังนั้นปัจจัยที่ทำให้ผลผลิตของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดตำบลหนองพันจันทร์มีคุณภาพดีกว่าของคู่แข่งคือการปรับปรุงพัฒนากระบวนการที่กล่าวมาข้างต้นนี้



การกำหนดราคา

	เฉลี่ย	สูงสุด	ต่ำสุด		เฉลี่ย	สูงสุด	ต่ำสุด		เฉลี่ย	สูงสุด	ต่ำสุด
ม.ค.	20.00	20.00	20.00	พ.ค.	21.53	35.00	18.00	ก.ย.	28.44	35.00	18.00
ก.พ.	20.18	25.00	20.00	มิ.ย.	20.00	20.00	20.00	ต.ค.	30.37	35.00	28.00
มี.ค.	20.33	25.00	15.00	ก.ค.	28.85	30.00	18.00	พ.ย.	24.07	30.00	18.00
เม.ย.	22.83	30.00	20.00	ส.ค.	18.06	19.00	18.00	ธ.ค.	25.00	25.00	25.00

ข้อมูลจาก ตลาดสี่มุมเมือง

ช่องทางการจัดจำหน่าย

แบ่งออกเป็น ๒ รูปแบบคือ

๑. การปลูกสับปะรดโรงงาน
๒. การปลูกสับปะรดผลสด

จำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูปผลผลิต










จำหน่ายตลาดค้าส่งและกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป



การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

ชาวไร่สับปะรด ต้องปรับกระบวนการผลิตให้ถูกต้อง ทำคุณภาพด้านความหวาน สีเนื้อ กลิ่นหอม ฯลฯ ซึ่งแต่ละสายพันธุ์มีลักษณะเฉพาะตัวอยู่แล้ว เพียงแต่เพิ่มการดูแลบำรุงให้ดีที่ชาวไร่ต้นน้ำ ปรับปรุงการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวให้เหมาะสม โดยใช้เทคโนโลยีต่างๆ ให้ตรงตามความต้องการของตลาดยุคใหม่ และทำแผนส่งเสริมและกระตุ้นตลาดให้กว้างขวาง ต้องมีการประชาสัมพันธ์ การโฆษณา จัดอีเวนต์ส่งเสริม การออกร้านในเทศกาลต่างๆ สร้างตลาดเฉพาะกลุ่ม (niche market) ใช้ระบบ ไอที เข้ามาทำ พี่อาร์ เช่น เปิดเว็บไซต์นำเสนอข้อมูล บทความ/สารความรู้ เกี่ยวกับสับปะรด หรือประยุกต์ใช้การตลาดแบบที่เรียกกันว่า viral marketing ที่ใช้ช่องทางออนไลน์ส่งข่าวสารข้อมูลในโลกไซเบอร์ ที่รวดเร็ว และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างมากขึ้น วิธีการเหล่านี้เป็นช่องทางที่จะช่วยส่งเสริมคุณค่า และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสับปะรด จากผลผลิตที่มีคุณภาพ เพื่อไปสู่ผู้บริโภคด้วยความประทับใจ



<p>Key Partners </p> <ul style="list-style-type: none"> -สภาเกษตรกรจังหวัดราชบุรีให้องค์ความรู้ 	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> -ผลิตสับปะรดส่งโรงงานอุตสาหกรรม - ผลิตสับปะรดผลสด 	<p>Value Proposition </p> <ul style="list-style-type: none"> -สับปะรดส่งโรงงานอุตสาหกรรม - สับปะรดเพื่อบริโภคผลสด - สับปะรดแปรรูป (สับปะรดกวน/น้ำสับปะรด) 	<p>Customer Relationships </p> <ul style="list-style-type: none"> -โควตาโรงงานฯ -สร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค -คุณภาพของผู้ผลิต 	<p>Customer Segments </p> <ul style="list-style-type: none"> - โรงงานอุตสาหกรรม - ลูกค้าผลสด - จัดจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยตรง - ผู้รับซื้อทั่วไป - จำหน่ายในตลาดระดับสูง(ห้าง/ร้านค้า)
<p>Cost Structure </p> <ul style="list-style-type: none"> - ค่าแรงงาน - ค่าขนส่ง - ค่าปุ๋ยและสารเคมีต่างๆ 	<p>Revenue Streams </p> <ul style="list-style-type: none"> - สับปะรดส่งโรงงานอุตสาหกรรม - สับปะรดบริโภคผลสด - สับปะรดเพื่อแปรรูป 			
<p>Key Resources </p> <ul style="list-style-type: none"> -สมาชิกกลุ่มมีความชำนาญในการปลูก ดูแลรักษา และการแปรรูปผลผลิต 		<p>Channels </p> <ul style="list-style-type: none"> -ส่งโรงงานฯ - ส่งผู้รับซื้อผลสด -ตลาดที่จัดนิทรรศการจำหน่ายผลผลิตการเกษตร 		

ภาคผนวก

ภาพการประชุมจัดตั้งกลุ่มผู้ปลูกสับปะรดหนองพันจันทร์

