

เป็นแพ็คเกจ (Package) โดยที่ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์จะรู้ที่มาที่ไป (Story) ของผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ประวัติความเป็นมา และรายละเอียดที่เกี่ยวข้องของผลิตภัณฑ์ จนถึงการทำเสนอตั้งแต่กระบวนการขั้นตอนการผลิต การแปรรูป ตัวผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกหรือ ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับหนังตะลุง จะมีเจ้าหน้าที่สาธิตให้ลูกค้าชมเกี่ยวกับวิธีการทำผ้าบาติกหรือหนังตะลุงว่าแต่ละขั้นตอนทำอะไร ผลิตภัณฑ์จากเม็ดมะม่วงหิมพานต์ มีการบรรยายและสาธิต ตั้งแต่การบวนการแปรรูปวัตถุดิบ การตอกมะม่วงหิมพานต์ โดยให้คงสภาพในลักษณะที่เป็นคู่ประกบ (ไม่แตก) ฯลฯ

และยังมีการส่งเสริมศักยภาพของช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสม สอดคล้องกับนิสัยการบริโภคของนักท่องเที่ยว ตัวอย่างเช่น การใช้สีของแพ็คเกจ และลักษณะของผลิตภัณฑ์ให้ถูกใจลูกค้า เช่น ถ้าเป็นลูกค้าชาวเอเชีย จะนิยมใช้สีสดฉูดฉาด และลักษณะของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะเป็น อาหาร ยกเว้นชาวญี่ปุ่น ซึ่งจะชอบสีลักษณะอ่อน (Soft) และสำหรับลูกค้าชาวยุโรป จะชอบสีที่ไม่ฉูดฉาด และดูมีระดับ (Classic) เป็นผลิตภัณฑ์ที่วิถีชีวิตจริง มีคุณภาพ ซึ่งชาวยุโรปจะถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทรงคุณค่า แสดงออกถึงความอุตสาหกรรมและความประณีต นอกเหนือจากนี้ถือว่าเป็นงานที่ถ่ายทอดจิตวิญญาณ หรือ วิถีชีวิตชุมชนผ่านรูปแบบของผลิตภัณฑ์ สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อนำเสนอสู่ผู้บริโภค คือ การขายตรง การขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต การส่งออก Outlet และ Road show

6. การใช้บริการนวดสปา

ผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญ ได้ให้ข้อคิดเห็นดังนี้ การใช้บริการสปา มีหลายรูปแบบ เช่น Destination Spa, Day Spa, Resort Spa, หรือ Medical Spa โดยส่วนใหญ่จะขายผ่านตัวแทน (Agent) ธุรกิจ Destination Spa ของโรงแรมรายันในจังหวัดภูเก็ต ทำได้ดีแต่ขาดการโปรโมชัน สำหรับ Medical Spa จะมีเฉพาะจังหวัดภูเก็ตเท่านั้น ในปัจจุบันลูกค้าชาวต่างชาตินิยมใช้ Medical Spa หรืออาจเรียกว่า Medical Tourism ในประเทศไทยมากขึ้น เนื่องจากในต่างประเทศต้องรอคิวยาว และแพทย์ในประเทศไทยเป็นที่ยอมรับไปทั่วโลกว่ามีฝีมือดี และค่ารักษาพยาบาลไม่แพง สำหรับช่องทางที่ชาวต่างชาติจะซื้อ Medical Tourism จะผ่านบริษัทประกันสุขภาพของชาวต่างประเทศ แต่ถ้าเป็น Day Spa จะอาศัยบริษัททัวร์หรือ ลูกค้าขาจร (Walk In) นอกจากนี้การให้บริการนวดสปายังเป็นแหล่งในการสร้างวัฒนธรรมที่ดีของไทย เช่น การขอโทษโดยการยกมือไหว้ก่อนการนวด

7. กีฬาท้องถิ่น

ผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญ ได้ให้ข้อคิดเห็นดังนี้ ในกลุ่มจังหวัดสามเหลี่ยมอันดามัน มีกีฬาท้องถิ่นดังนี้ ชกมวย นกเขา ไก่ชน แข่งเรือ (เกาะปันหยี จังหวัดพังงา) ซึ่งกีฬาท้องถิ่นเหล่านี้ ดูเสมือนว่าจะได้รับความนิยมเฉพาะกลุ่มบุคคลในท้องถิ่นมากกว่านักท่องเที่ยว ยกเว้นกีฬาชกมวยที่ได้รับความนิยมอย่างมากจากกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นตรงกันว่า กีฬาชกมวยนั้นยังไม่สามารถจัดอยู่ในหมวดหมู่ของกีฬาท้องถิ่นได้อย่างเต็มรูปแบบ เนื่องจากขาดความเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งไม่แตกต่างจากกีฬาชกมวยที่มีการจัดขึ้นในภาคต่าง ๆ

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เสนอผลการวิเคราะห์โดยใช้ตารางประกอบคำบรรยาย จำแนกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลช่องทางในการซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรม

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อเสนอแนะข้อมูล

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ		
1.1 ชาย	179	44.75
1.2 หญิง	221	55.25
รวม	400	100.00
2. อายุ		
2.1 น้อยกว่า 20 ปี	51	12.75
2.2 21-30 ปี	180	45.0
2.3 31-40 ปี	80	20.0
2.4 41-50 ปี	53	13.25
2.5 51-60 ปี	26	6.5
2.6 60 ปีขึ้นไป	10	2.5
รวม	400	100.00

3. ถิ่นกำเนิดในภาค/จังหวัด		
3.1 ภาคเหนือ	63	15.75
3.2 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	21	5.25
3.3 ภาคตะวันออก	7	1.75
3.4 ภาคกลาง	17	4.25
3.5 ภาคตะวันตก	3	0.75
3.6 ภาคใต้	248	62.0
3.7 กรุงเทพมหานคร	39	9.75
3.8 อื่นๆ	2	0.5
รวม	400	100.00
4. ระดับการศึกษา		
4.1 ต่ำกว่าปริญญาตรี	163	40.75
4.2 ปริญญาตรี	186	46.5
4.3 สูงกว่าปริญญาตรี	51	12.75
รวม	400	100.00
5. อาชีพ		
5.1 ลูกจ้างพนักงานเอกชน	79	19.75
5.2 ธุรกิจส่วนตัว/ผู้ประกอบการ	67	16.75
5.3 ข้าราชการ	52	13.0
5.4 พนักงานรัฐวิสาหกิจ	22	5.5
5.5 นักเรียน/นักศึกษา	113	28.25
5.6 รับจ้างทั่วไป	28	7.0
5.7 เกษตร/ประมง	3	0.75
5.8 สื่อมวลชน/ผู้สื่อข่าว	2	0.5
5.9 แม่บ้าน/เกษียณ	16	4
5.10 อื่นๆ	18	4.5
รวม	400	100.00
6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
6.1 น้อยกว่า 5,000 บาท	112	28.0
6.2 5,001-10,000 บาท	83	20.75
6.3 10,001-20,000 บาท	119	29.75

6.4 20,001-30,000 บาท	45	11.25
6.5 30,001-40,000 บาท	17	4.25
6.6 มากกว่า 40,000 บาทขึ้นไป	24	6.0
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามโครงการ " ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)" พบว่า

1. เพศ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 221 คน (ร้อยละ 55.25) และเพศชาย จำนวน 179 คน (ร้อยละ 44.75)

2. อายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 21 – 30 ปี จำนวน 180 คน (ร้อยละ 45.0) รองลงมาอายุ 31 – 40 ปี จำนวน 80 คน (ร้อยละ 20.) น้อยกว่า 20 ปี จำนวน 51 คน (ร้อยละ 12.75) และอายุ 41 – 50 ปี จำนวน 53 คน (ร้อยละ 13.25) ตามลำดับ

3. ภูมิลำเนา

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มาจากภาคใต้ จำนวน 248 คน (ร้อยละ 62.0) รองลงมาภาคเหนือ จำนวน 63 คน(ร้อยละ 15.75) กรุงเทพมหานครจำนวน จำนวน 39 คน (ร้อยละ 9.75) และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 21 คน (ร้อยละ 5.25) ตามลำดับ

4. ระดับการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรี จำนวน 186 คน (ร้อยละ 46.5) รองลงมาต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 163 คน (ร้อยละ 40.75) และสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 51 คน (ร้อยละ 12.75) ตามลำดับ

5. อาชีพ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นนักศึกษา จำนวน 113 คน (ร้อยละ 28.25) รองลงมา เป็นลูกจ้างพนักงานเอกชน จำนวน 79 คน (ร้อยละ 19.75) ธุรกิจส่วนตัว/ผู้ประกอบการ จำนวน 67 คน (ร้อยละ 16.75) และข้าราชการจำนวน 52 คน (ร้อยละ 13.0) ตามลำดับ

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท จำนวน 112 คน (ร้อยละ 28.0) รองลงมา 10,001 – 20,000 บาท จำนวน 119 คน (ร้อยละ 29.75) 5,001 – 10,000บาท จำนวน 83 คน (ร้อยละ 20.75) และ 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 45 คน (ร้อยละ 11.25) ตามลำดับ

ตารางที่ 2 ข้อมูลด้านการท่องเที่ยวของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มจังหวัดอันดามัน

ข้อมูลการท่องเที่ยว	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เดินทางท่องเที่ยวเป็นครั้งที่		
1.1 ครั้งที่ 1	105	26.25
1.2 ครั้งที่ 2	81	20.25
1.3 ครั้งที่ 3	25	6.25
1.4 มากกว่า 3 ครั้ง	189	47.25
รวม	400	100.00
2. ผู้ร่วมทางในการท่องเที่ยวเมืองไทย		
2.1 เดินทางคนเดียว / มากับญาติ	228	57.0
2.2 มาเป็นหมู่คณะ	172	43.0
รวม	400	100.00
3 วิธีการเดินทางท่องเที่ยว		
3.1 รถยนต์ส่วนบุคคล	230	57.5
3.2 รถโดยสารประจำทาง	90	22.5
3.3 บริษัททัวร์นำเที่ยว	80	20.0
รวม	400	100.00
4. ระยะเวลาในการท่องเที่ยว		

4.1 น้อยกว่า 1 สัปดาห์	253	63.3
4.2 1-2 สัปดาห์	69	17.3
4.3 3-4 สัปดาห์	33	8.2
4.4 มากกว่า 1 เดือน	45	11.2
รวม	400	100.00
5. วัตถุประสงค์การเดินทางท่องเที่ยว		
5.1 พักผ่อน	167	41.7
5.2 ชมศิลปวัฒนธรรม	94	23.5
5.3 ชมธรรมชาติ	58	14.5
5.4 สุขภาพอนามัย	25	6.3
5.5 อื่นๆ	56	14
รวม	400	100.00
6. สถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจ		
6.1 สถานที่ธรรมชาติ (ภูเขา น้ำตก ทะเล ป่าชายเลน ฯลฯ)	133	33.25
6.2 ประวัติศาสตร์ (วัด โบราณสถาน พิพิธภัณฑ์ อนุสาวรีย์ ฯลฯ)	134	33.5
6.3 ศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และกิจกรรม (งานประเพณี โรงละคร/การแสดง สถาปัตยกรรมไทย กีฬาท้องถิ่น ชมสินค้าพื้นเมือง ชมสวนไร่นา วิถีชุมชน ฯลฯ)	133	33.25
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 2 ข้อมูลด้านการท่องเที่ยวของผู้ตอบแบบสอบถามโครงการ “ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)” พบว่า

1. การท่องเที่ยว

จาก 400 คำตอบที่ได้รับการตอบสนองจากผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยเดินทางท่องเที่ยวมากกว่า 3 ครั้ง เป็นจำนวน 189 คน (ร้อยละ 47.25) รองลงมาเดินทางมาเป็นครั้งแรก จำนวน 105 คน (ร้อยละ 26.25) และมาเป็นครั้งที่ 2 จำนวน 81 คน (ร้อยละ 20.25) ตามลำดับ

2. ลักษณะของการมาท่องเที่ยว

จากข้อมูลที่ได้รับการตอบสนองจากผู้ตอบแบบสอบถาม แสดงให้เห็นว่า การเดินทางของนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ อยู่บนพื้นฐานของการท่องเที่ยวคนเดียว/มากับญาติ เป็นจำนวน 228 คน (ร้อยละ 57.0) และรองลงมาคือ ท่องเที่ยวเป็นหมู่คณะ จำนวน 172 คน (ร้อยละ 43.0) ตามลำดับ

3. วิธีการเดินทาง

จากข้อมูลที่ได้จำนวน 400 คำตอบ ชี้ให้เห็นว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เดินทางมาโดยรถยนต์ส่วนบุคคล เป็นจำนวน 230 คน (ร้อยละ 57.5) รองลงมาเดินทางด้วยรถโดยสารประจำทางจำนวน 90 คน (ร้อยละ 22.5) และบริษัททัวร์นำเที่ยวจำนวน 80 คน (ร้อยละ 20.0) ตามลำดับ

4. ระยะเวลาในการท่องเที่ยว

จาก 400 คำตอบที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถาม แสดงให้เห็นว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ใช้เวลาในการท่องเที่ยวน้อยกว่า 1 สัปดาห์ จำนวน 253 คน (ร้อยละ 63.3) ในขณะที่ลำดับรองลงมา แตกต่างจากลำดับแรกอย่างเด่นชัด ซึ่งเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่ใช้เวลาในการท่องเที่ยว 1-2 สัปดาห์ เป็นจำนวน 69 คน (ร้อยละ 17.3) และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่ใช้เวลาท่องเที่ยวมากกว่า 1 เดือน เป็นจำนวน 45 คน (ร้อยละ 11.2) ตามลำดับ

5. วัตถุประสงค์ในการเดินทาง

จากข้อมูลที่ได้รับการตอบสนองจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คำตอบ ชี้ให้เห็นว่า วัตถุประสงค์หลักในการเดินทางของนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่คือเพื่อพักผ่อน จำนวน 167 คน (ร้อยละ 41.7) รองลงมาเพื่อชมศิลปวัฒนธรรม จำนวน 94 คน (ร้อยละ 23.5) และเพื่อชมธรรมชาติ จำนวน 58 คน (ร้อยละ 14.5) ตามลำดับ

6. ประเภทของสถานที่ท่องเที่ยว

จาก 400 คำตอบที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถาม ชี้ให้เห็นว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่สนใจสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติ เป็นจำนวน 133 คน (ร้อยละ 33.25) รองลงมา คือ สถานที่ท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ เป็นจำนวน 134 คน (ร้อยละ 33.50) และทางศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และกิจกรรม เป็นจำนวน 133 คน (ร้อยละ 33.25) ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่านักท่องเที่ยวได้จากความสนใจของนักท่องเที่ยวที่มีต่อสถานที่ท่องเที่ยวในกลุ่มจังหวัดสามเหลี่ยมอันดามันนั้นมีขนาดที่ใกล้เคียงกัน และสอดคล้องกับข้อมูลของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยที่น่าเสนอต่อ

นักท่องเที่ยวถึงสภาพแวดล้อมและองค์ประกอบต่างๆของกลุ่มจังหวัดสามเหลี่ยมอันดามันว่าเป็นดินแดนที่มีวัฒนธรรมหลากหลายและเก่าแก่ รวมถึงความงดงามของธรรมชาติอันเป็นแหล่งดึงดูดนักท่องเที่ยว เช่น ภูเขา และทะเล เป็นต้น

ตารางที่ 3 เหตุผลในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน

เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สินค้าผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม		
เคยซื้อ เพราะ		
1. มีความสนใจ/ชอบด้านศิลปะ	78	19.5
2. เป็นของฝาก/ของที่ระลึก	213	53.25
3. พนักงานร้านค้า/โรงแรม แนะนำ	29	7.25
4. มักคุ้นเคยกับแนะนำ	23	5.75
5. ได้รับข้อมูลข่าวสาร.โฆษณาประชาสัมพันธ์	27	6.75
6. มีการบริการที่ดี	23	5.75
7. อื่นๆ	7	1.75
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 3 เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าของผู้ตอบแบบสอบถามโครงการ " ศึกษา รูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่) " พบว่า จาก 400 คำตอบที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถาม ชี้ให้เห็นว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เคยซื้อสินค้า ด้วยเหตุผล ที่ว่าเป็นของฝาก/ของที่ระลึก จำนวน 213 คน (ร้อยละ 53.25) รองลงมา คือซื้อเพราะมีความสนใจ ชอบด้านศิลปะจำนวน 78 คน (ร้อยละ 19.50) และซื้อตามคำแนะนำของพนักงานร้านค้า/โรงแรม จำนวน 29 คน (ร้อยละ 7.25) ตามลำดับ

ตารางที่ 4 เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน

เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ข้อมูลการโฆษณา ประชาสัมพันธ์		
1.1 เพื่อนฝูง/คนรู้จัก	146	36.50
1.2 หนังสือพิมพ์/นิตยสาร	69	17.25
1.3 ใบปลิว/แผ่นพับ	53	13.25
1.4 อินเทอร์เน็ต	65	16.25
1.5 บริษัททัวร์นำเที่ยว	60	15.00
1.6 อื่น ๆ	7	1.75
รวม	400	100.00
2. วิธีการซื้อ		
2.1 ไปซื้อด้วยตนเอง	362	90.50
2.2 ซื้อทางอินเทอร์เน็ต	26	6.50
2.3 ซื้อทางไปรษณีย์	5	1.25
2.4 อื่น ๆ	7	1.75
รวม	400	100.00
3. ความสะดวกในการซื้อ		
3.1 มาก	105	26.25
3.2 ปานกลาง	263	65.75
3.3 น้อย	32	8.00
รวม	400	100.00
4. ปัญหาในการซื้อ		
4.1 ราคา	140	35.00
4.2 คุณภาพ/มาตรฐานของสินค้า	70	17.50
4.3 ความสะดวกในการหาซื้อ	53	13.25
4.4 ความซื่อสัตย์สุจริตของผู้ขาย	46	11.50
4.5 ตัวแทนขายชักจูงให้ซื้อสินค้าราคาแพง	33	8.25
4.6 ปัญหาการขนส่ง	26	6.50
4.7 การติดต่อสื่อสารกับผู้ขาย/ตัวแทนขาย	24	6.00

4.8 อื่น ๆ	8	2.00
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4 เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าของผู้ตอบแบบสอบถามโครงการ “ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)” พบว่า

1. สถานที่/บุคคลที่บอกข้อมูล

ในขณะที่รูปแบบหรือวิธีการในการประชาสัมพันธ์เพื่อส่งผ่าน หรือถ่ายทอดข้อมูลของผลิตภัณฑ์นั้น มีอยู่มากมายหลายวิธี จากข้อมูลที่ได้รับจำนวน 400 คำตอบ จากผู้ตอบแบบสอบถาม แสดงให้เห็นว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ได้ข้อมูลในการเลือกซื้อสินค้าจากเพื่อนฝูง/คนรู้จัก จำนวน 146 คน (ร้อยละ 36.5) รองลงมาคือได้รับทราบข้อมูลจากหนังสือพิมพ์/นิตยสาร จำนวน 69 คน (ร้อยละ 17.25) จากอินเทอร์เน็ต จำนวน 65 คน (ร้อยละ 16.25) และจากบริษัททัวร์นำเที่ยว จำนวน 60 คน (ร้อยละ 15) ตามลำดับ

2. วิธีการซื้อสินค้า

ในส่วนของวิธีการซื้อสินค้า ทางทีมผู้วิจัยได้จำกัดบนพื้นฐานที่เห็นอย่างชัดเจนในชีวิตประจำวัน ซึ่งถึงแม้ว่าอาจจะมีวิธีการซื้อสินค้าแบบอื่นๆ เช่นการซื้อสินค้าผ่านตัวแทนขายตรง แต่วิธีการเหล่านี้ยังมีได้มีบทบาทในสังคมมากเท่าที่ควร จาก 400 คำตอบจากแบบสอบถามชี้ให้เห็นว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เลือกซื้อสินค้าด้วยตนเอง จำนวน 362 คน (ร้อยละ 90.5) รองลงมาสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ต จำนวน 26 คน (ร้อยละ 6.5) และซื้อโดยวิธีอื่น จำนวน 7 คน (ร้อยละ 1.75) ตามลำดับ

3. ความสะดวกในการซื้อสินค้า

ในส่วนของความสะดวกในการเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์เชิงศิลปะและวัฒนธรรม สามารถถูกจำแนกได้เป็น 3 ประเภทหลัก คือ มาก ปานกลาง และน้อย เพื่อให้เข้าใจง่ายต่อผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งจาก 400 คำตอบในแบบสอบถามจากนักท่องเที่ยว ชี้ชัดว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เลือกซื้อสินค้าโดยพิจารณาจากความสะดวกในการซื้อสินค้า ระดับการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 263 คน (ร้อยละ 65.75) รองลงมาความสะดวกในการตัดสินใจซื้อสินค้าอยู่ในระดับมาก จำนวน 105 คน (ร้อยละ 26.25) และอยู่ในระดับน้อยจำนวน 32 คน (ร้อยละ 8.0) ตามลำดับ

4. ปัญหาในการซื้อสินค้า

จาก 400 คำตอบที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถาม แสดงให้เห็นว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ เห็นว่าราคาเป็นปัญหาในการซื้อสินค้าจำนวน 140 คน (ร้อยละ 35.0) รองลงมา คือ คุณภาพ/มาตรฐานของสินค้าจำนวน 70 คน (ร้อยละ 17.5) และความสะดวกในการเลือกซื้อ จำนวน 53 คน (ร้อยละ 13.25) ตามลำดับ

ตารางที่ 5 เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน ผ่านทางอินเทอร์เน็ต

เหตุในการเลือกซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ผ่านทาง อินเทอร์เน็ต		
เคยซื้อ เพราะ		
1. สะดวก	56	14.00
2. หาข้อมูลได้ง่าย	47	11.75
3. ราคาไม่แพง	12	3.00
4. มีสินค้าให้เลือกมาก	17	4.25
ไม่เคยซื้อ เพราะ		
1. ไม่แน่ใจในคุณภาพ	68	17.00
2. ไม่ได้เห็นสินค้าจริง	72	18.00
3. ความซื่อสัตย์ของผู้ขาย	18	4.50
4. ลำบาก	21	5.25
5. ไม่มีความปลอดภัยในการใช้บัตรเครดิต	21	5.25
6. ไม่ใช้อินเทอร์เน็ต	64	16.00
7. อื่น ๆ	4	1.00
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 5 เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตของผู้ตอบแบบสอบถาม โครงการ " ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่) " พบว่า ในส่วนของปัจจัยที่ส่งผลให้นักท่องเที่ยวไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต จากคำตอบที่ได้รับจำนวน 400 คน ซึ่งให้เห็นว่า

นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ไม่เคยสั่งซื้อสินค้า ด้วยเหตุผล คือเพราะไม่ได้เห็นสินค้าจริงจำนวน 72 คน (ร้อยละ 18.0) รองลงมาไม่แน่ใจในคุณภาพของสินค้าจำนวน 59 คน (ร้อยละ 28.2) และไม่ใช้อินเตอร์เน็ตในการซื้อสินค้าจำนวน 54 คน (ร้อยละ 25.8) ตามลำดับ สำหรับนักท่องเที่ยวบางส่วนเคยซื้อสินค้าทางอินเตอร์เน็ต พบว่าความสะดวกในการสั่งซื้อเป็นปัจจัยหลัก จำนวน 56 คน (ร้อยละ 14.0) รองลงมา คือ หาข้อมูลของสินค้าได้ง่าย จำนวน 47 คน (ร้อยละ 11.75) และมีสินค้าให้เลือกมากมายจำนวน 17 คน (ร้อยละ 4.25) ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แหล่งข้อมูล/ค่านิยมในการเลือกซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน

แหล่งข้อมูล/ค่านิยมในการเลือกซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. การซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรม		
1.1 ซื้อ	290	72.50
1.2 ไม่ซื้อ	110	27.50
รวม	400	100.00
2. แหล่งที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรม		
2.1 การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)	43	10.75
2.2 บริษัททัวร์นำเที่ยว	42	10.50
2.3 มัคคุเทศก์	71	17.75
2.4 โรงแรมที่พัก	25	6.25
2.5 อินเทอร์เน็ต	42	10.50
2.6 สื่อสิ่งพิมพ์	33	8.25
2.7 เพื่อนฝูง/คนรู้จัก	82	20.50
2.8 คนขับรถรับจ้าง	20	5.00
2.9 ร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยว	42	10.50
2.10 อื่น ๆ		
รวม	400	100.00
3. สถานที่ที่นิยมซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรม		
3.1 ร้านค้า/ตัวแทนจำหน่าย	159	39.75
3.2 ในโรงแรม	43	10.75

3.3 งานแสดงสินค้า	82	20.50
3.4 ในบริเวณแหล่งท่องเที่ยว	84	21.00
3.5 ห้างสรรพสินค้า	20	5.00
3.6 ในสนามบิน	12	3.00
รวม	400	100.00
4. ลักษณะเฉพาะตัวของผู้ขายสินค้า		
4.1 อัจฉริยะ	136	34
4.2 การให้ข้อมูลรายละเอียด	143	35.75
4.3 ความสามารถในการสื่อสาร	114	28.50
4.4 รูปร่าง/หน้าตาสวยงาม	7	1.75
4.5 อื่น ๆ	-	-
รวม	400	100.00
5. การให้คำแนะนำ/ข้อมูลในการซื้อสินค้าของบริษัททัวร์นำเที่ยว		
5.1 เคยให้คำแนะนำ	228	57.00
5.2 ไม่เคยให้คำแนะนำ	172	43.00
รวม	400	100.00
6. การตัดสินใจซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรมทางอินเทอร์เน็ตในอนาคต		
6.1 จะซื้อ	87	21.75
6.2 ไม่ซื้อ	109	27.25
6.3 ไม่แน่ใจ	204	51.00
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 6 แหล่งข้อมูล/ค่านิยมในการเลือกซื้อสินค้าของนักท่องเที่ยว โครงการ “ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)” พบว่า

1. ข้อมูลการซื้อสินค้า

จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลการซื้อสินค้า จำนวนทั้งสิ้น 400 คำตอบ พบว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มาเที่ยวในครั้งนี้ซื้อสินค้า จำนวน 290 คน (ร้อยละ 72.50) และไม่ซื้อสินค้าจำนวน 110 คน (ร้อยละ 27.50)

2. แหล่งให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า

จาก 400 คำตอบที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งชี้ให้เห็นว่านักท่องเที่ยวอยากทราบข้อมูลสินค้าก่อนตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้า ส่วนใหญ่ผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า คือ เพื่อนฝูง/คนรู้จัก จำนวน 82 คน (ร้อยละ 20.5) และรองลงมาคือจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย จำนวน 43 คน (ร้อยละ 10.75) ร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวต่าง ๆ จำนวน 27 คน (ร้อยละ 11.9) และจากสื่อสิ่งพิมพ์จำนวน 42 คน (ร้อยละ 10.5) ตามลำดับ

3. สถานที่ที่นิยมซื้อสินค้า

จากข้อมูลที่ได้รับจำนวน 400 คำตอบ แสดงให้เห็นว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่นิยมซื้อสินค้าที่ร้านค้า/ตัวแทนจำหน่าย จำนวน 159 คน (ร้อยละ 39.75) รองลงมา ซื้อที่ร้านค้าในบริเวณแหล่งท่องเที่ยว จำนวน 84 คน (ร้อยละ 21.0) และซื้อที่งานแสดงสินค้า จำนวน 82 คน (ร้อยละ 20.5) ตามลำดับ

4. คุณสมบัติ/บุคลิกของผู้ขายสินค้า

จาก 400 คำตอบที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งชี้ชัดว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้อสินค้าเพราะผู้ขายมีอัธยาศัยดี จำนวน 136 คน (ร้อยละ 34.0) รองลงมา คือ การให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้า จำนวน 143 คน (ร้อยละ 35.75) และความสามารถในการสื่อสารของผู้ขายสินค้า จำนวน 114 คน (ร้อยละ 28.5) ตามลำดับ

5. การให้คำแนะนำ/ข้อมูลในการซื้อสินค้าของบริษัททัวร์นำเที่ยว

จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 400 คำตอบ พบว่า บริษัททัวร์นำเที่ยวส่วนใหญ่เคยแนะนำข้อมูลแก่นักท่องเที่ยวในการซื้อสินค้า จำนวน 228 คน (ร้อยละ 57.0) และไม่เคยแนะนำข้อมูลในการซื้อสินค้า จำนวน 172 คน (ร้อยละ 43.0)

6. การตัดสินใจซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรมทางอินเทอร์เน็ตในอนาคต

จากคำตอบที่ได้รับจำนวน 398 คำตอบจากแบบสอบถาม แสดงให้เห็นว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ยังไม่แน่ใจว่าจะซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต จำนวน 204 คน (ร้อยละ 51.0) รองลงมาจะไม่ซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต จำนวน 109 คน (ร้อยละ 27.25) และจะซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต จำนวน 87 คน (ร้อยละ 21.75) ตามลำดับ

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

โครงการศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดสามเหลี่ยมอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาช่องทางและรูปแบบการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ๔ รวมถึงศึกษาประสิทธิภาพของช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งทางตรงและทางอ้อมอินเทอร์เน็ต

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพควบคู่กัน พื้นที่การวิจัยประกอบด้วยจังหวัดภูเก็ต พังงา และกระบี่ โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลวิจัย 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ได้จากการสนทนากลุ่มแบบเฉพาะเจาะจง และการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการ ผู้ดำเนินการหรือผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ ส่วนที่ 2 ได้จากการใช้แบบสอบถามในการรวบรวมข้อมูล ในมุมมองของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ฯ จากบริษัท ห้างร้าน สถานประกอบการที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม มีจำนวน 140 แห่ง โดยแบ่งเป็นจังหวัดภูเก็ต 51 แห่ง จังหวัดพังงา 40 แห่ง และจังหวัดกระบี่ 49 แห่ง โดยได้รับแบบสอบถามที่สมบูรณ์กลับมา 400 ชุด ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ Tara Yamane และทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS 12.0 for Windows สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าเฉลี่ย

สรุปผลการวิจัย

จากการที่ผู้วิจัยได้ทำการเก็บแบบสอบถามแก่ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ สัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการ และจัดสัมมนาเกี่ยวกับความร่วมมือด้านการท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของจังหวัดภูเก็ต พังงา และกระบี่ สามารถสรุปประเด็นได้ดังนี้

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม

สามารถแบ่งช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 2 ช่องทาง คือ ช่องทางตรง และช่องทางอ้อม

1.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง (Direct Channel) หรือการขายทางตรง (Direct Selling) หรือการตลาดทางตรง (Direct Marketing) หรือ การจัดจำหน่ายทางตรง (Direct Distribution) ซึ่งหมายถึง การขายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม โดยไม่มีคนกลาง ช่องทางนี้ผู้ผลิตต้องทำหน้าที่การตลาดเอง ถือว่าเป็นช่องทางที่สั้นที่สุด นิยมใช้สำหรับสินค้าอุตสาหกรรม แต่อย่างไรก็ตามมีการนำไปใช้สำหรับสินค้าบริโภคที่ย้ายยาก ช่องทางนี้จะมุ่งความสำคัญที่การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) กล่าวคือ ใช้พนักงานขาย

ติดต่อโดยตรงกับลูกค้า ช่องทางนี้จะรวมถึงการขายทางไปรษณีย์ (Direct Mail Selling) และการขายตามบ้าน (House to House Selling)

1.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม (Indirect Channel) หมายถึง เส้นทางที่สินค้าที่เคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตโดยต้องผ่านคนกลางไปยังลูกค้า ซึ่งคนกลางช่วยทำหน้าที่ขายและหน้าที่การตลาดอื่นๆ ทำให้ขายสินค้าได้จำนวนมากขึ้น และช่วยขยายตลาดได้กว้างขวาง จากความหมายคนกลางและช่องทางการจัดจำหน่ายจะเห็นว่าคนกลางเป็นสถาบันในช่องทางการจัดจำหน่ายที่ช่วยให้ผลิตภัณฑ์และ (หรือ) กรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์เคลื่อนย้ายหรือเปลี่ยนแปลงจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค

2. รูปแบบการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม

สามารถจัดรูปแบบการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ได้ทั้งหมด 7 รูปแบบ ดังนี้

1. แบบทางตรง หมายถึง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมโดยตรง โดยไม่ผ่านตัวกลางใด ๆ ทั้งสิ้น
2. แบบทางอ้อม หมายถึง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคโดยใช้ตัวกลางเข้ามาเกี่ยวข้องในการจัดจำหน่าย ตัวกลางที่ใช้ได้แก่
 - ผู้ค้าส่ง
 - ตัวแทนขายหน้า
 - ผู้ค้าปลีก
 - อินเทอร์เน็ต
 - การตลาดแบบขายตรง
 - สื่อสิ่งพิมพ์
 - แหล่งสารสนเทศสำหรับนักท่องเที่ยว
 - การจัดนิทรรศการ
3. แบบช่องทางเดียว หมายถึง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคโดยใช้รูปแบบตายตัว
4. แบบหลายช่องทาง หมายถึง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคโดยใช้รูปแบบต่าง ๆ ที่มีอยู่มาใช้เพื่อเพิ่มศักยภาพในการจัดจำหน่าย
5. แบบควบแน่น รูปแบบของช่องทางการจัดจำหน่ายวิธีนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อกระจาย

ผลิตภัณฑ์ให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด โดยใช้ร้านค้าทุกประเภทเท่าที่ทำได้ ซึ่งยอดขายของการจัดจำหน่ายประเภทนี้นั้นส่วนมากจะผูกติดอยู่กับจำนวนร้านค้าที่เกี่ยวข้อง โดยปกติแล้วช่องทางการจัดจำหน่ายแบบนี้จะใช้ในลักษณะการขายที่ผู้บริโภคมักมีตัวเลือกมากมาย หากตัวเลือกใดตัวเลือกหนึ่งขาดหายไป ผู้บริโภคก็พร้อมที่จะเลือกผลิตภัณฑ์ตัวอื่นทันที

6. แบบเจาะจง เป็นวิธีการจัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับส่วนของผู้ผลิตที่ใช้ร้านค้าจำนวนจำกัด ในบริเวณภูมิศาสตร์เฉพาะเพื่อขายผลิตภัณฑ์ ข้อได้เปรียบของการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยวิธีการนี้ก็คือ ผู้ผลิตสามารถที่จะเลือกร้านค้าที่มีศักยภาพต่อการขายมากที่สุด โดยพุ่งเป้าหมายไปที่ร้านค้าเหล่านั้น เช่น อาจจะมีการฝึกอบรมที่เกี่ยวข้อง วิธีการนี้จะมีประสิทธิภาพและเหมาะสม เมื่อผู้บริโภคที่ตั้งใจแสวงหาสินค้าที่เฉพาะเจาะจงไปตามสถานที่ต่าง ๆ ที่จำหน่ายสินค้าที่ต้องการ

7. แบบคัดออก เป็นรูปแบบของการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ค่อนข้างสุดโต่ง โดยจะเลือกผู้จำหน่ายเฉพาะเจาะจงในบริเวณภูมิศาสตร์เฉพาะเท่านั้น ซึ่งดูเหมือนว่าวิธีการนี้จะเหมาะสม ถ้าหากว่าในบริเวณภูมิศาสตร์ที่ใกล้เคียงนั้นมีจำนวนร้านค้าเพียงร้านเดียวหรือน้อยมาก ถ้าหากเปรียบเทียบกับลักษณะของช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยว จะหมายถึงการที่ผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์อยู่ในบริเวณท้องถิ่นที่ยังไม่มีการแข่งขันสูงในการดึงดูดนักท่องเที่ยว เช่น สถานที่ท่องเที่ยวอันเป็นผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวนั้น ยังค่อนข้างใหม่หรือยังไม่ได้รับการประชาสัมพันธ์เท่าที่ควร เนื่องด้วยสาเหตุนี้ทางเลือกสำหรับผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวนั้นจะค่อนข้างจำกัด

3. ประสิทธิภาพของช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบัน

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลในบทที่แล้ว ของโครงการ “ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)” สามารถสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยว เชิงศิลปวัฒนธรรม	รูปแบบช่องทางการ จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ปัจจุบัน	รูปแบบที่เหมาะสม	รูปแบบลงรายละเอียด
1. การเที่ยวชมพิพิธภัณฑ์	แบบช่องทางเดียว	แบบหลายช่องทาง	1. ควรมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ 2. มีช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ที่มีมาตรฐาน 3. ใช้หลักการกลยุทธ์ทางการตลาดแบบผสมผสาน เช่น ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบช่องทางรวมกับการจัดนิทรรศการ หรือฝากขายผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในโปรแกรมการท่องเที่ยว
2. วิถีชีวิตชุมชน	แบบหลายช่องทาง	แบบหลายช่องทาง	ควรดูแลเรื่อง การจัดการด้านสถานที่ และอนุรักษ์ วัฒนธรรม ประเพณี ที่ดีของชุมชนไว้
3. โบราณสถานศาสนและ ประเพณี	แบบหลายช่องทาง (แต่ไม่ครบทุกประเภท)	แบบหลายช่องทาง (เสริมศักยภาพให้ครบทุกด้าน)	1. ควรมีความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนในการกระทำกิจกรรมดังนี้ - ส่งเสริมการตลาด - พัฒนา และจัดการให้มีความเรียบร้อยและน่าเชื่อถือ - จัดกิจกรรมกลยุทธ์

ผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยว เชิงศิลปวัฒนธรรม	รูปแบบช่องทางการ จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ปัจจุบัน	รูปแบบที่เหมาะสม	รูปแบบลงรายละเอียด
			การตลาดเพื่อหา พันธมิตร - ควรมีหนังสือแนะนำที่ มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับ ประเพณี วัฒนธรรม และกิจกรรม ในแต่ละ เดือน
4. วรรณกรรมและตำนาน	แบบทางอ้อม (อดีตใช้ แบบทางตรงและทาง เดียว)	แบบหลายช่องทาง	1. ควรจัดการทางด้าน ภูมิทัศน์ 2. พื้นฟูวรรณกรรมและ ตำนาน 3. รักษาไว้ให้คงอยู่สืบไป
5. ของที่ระลึก	แบบหลายช่องทาง (เอกชนทำเป็นส่วน ใหญ่)	แบบหลายช่องทาง (สนับสนุนให้ภาครัฐ จัดทำ)	1. ภาครัฐควรคิด ผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก ควบคู่กับผลิตภัณฑ์ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเภทอื่น ๆ 2. ในส่วนภาคเอกชน จัดทำได้ดีอยู่แล้ว 3. ภาครัฐ ควรศึกษาจาก ภาคเอกชน
6. การใช้บริการนวดสปา	แบบหลายช่องทาง	แบบหลายช่องทาง (พัฒนารูปแบบ ช่องทางให้มากขึ้น)	1. ส่งเสริมการให้บริการ นวดสปาแบบต่าง ๆ เช่น เมดิคัลสปา (Medical Spa) และอายุรเวช โดย เน้นการบำบัดรักษา สุขภาพแบบครบวงจร

ผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยว เชิงศิลปวัฒนธรรม	รูปแบบช่องทางการ จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ปัจจุบัน	รูปแบบที่เหมาะสม	รูปแบบลงรายละเอียด
7. กีฬาท้องถิ่น	แบบคัดออก	แบบหลายช่องทาง	1. ควรคัดเลือกกีฬา ท้องถิ่นที่มีความน่าสนใจ เพื่อทำการอนุรักษ์ไว้ แต่ ไม่ขัดกับศีลธรรมและ วัฒนธรรมอันดีงาม 2. ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์

ปัญหาและอุปสรรคของการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)

จากข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ผลการวิจัย สามารถกล่าวได้ว่ายังมีปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ อีกมากมายที่สมควรจะได้รับการแก้ไขโดยเร่งด่วน เพื่อเพิ่มศักยภาพของการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้ คือ ขาดการจัดการด้านการตลาดจากหน่วยงานภาครัฐ ขาดความเข้าใจในการจัดการทางการตลาด และขาดการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ

1. ขาดการจัดการด้านการตลาดจากหน่วยงานภาครัฐ กลุ่มจังหวัดอันดามัน มุ่งเน้นจัดการส่งเสริมการท่องเที่ยวเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีบทบาทในตลาดการท่องเที่ยวมานาน โดยเฉพาะทรัพยากรธรรมชาติ เช่น ทะเล หาดทราย น้ำตก ฯลฯ ซึ่งจะเห็นได้ว่า การส่งเสริมทางการตลาด (4P's) โดยเฉพาะทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place or Distribution) ที่จะต้องจัดการควบคู่ไปกับการส่งเสริมทางการตลาด (Promotion) นั้น ยังเจาะจงอยู่ที่ผลิตภัณฑ์หลักหรือผลิตภัณฑ์ดั้งเดิม ด้วยสาเหตุนี้ เมื่อสภาพพฤติกรรมนักท่องเที่ยวและแนวโน้มการท่องเที่ยวโลกเริ่มเปลี่ยนแปลง ย่อมส่งผลให้ประเทศไทยรวมทั้งในแถบจังหวัดสามเหลี่ยมอันดามันยังคงล่าช้าในการจัดการการตลาดและการตลาดเชิงกลยุทธ์

เมื่อการท่องเที่ยวกลายเป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ สิ่งแวดล้อม ศิลปวัฒนธรรม ฯลฯ ช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การเข้าถึงโดยการแนะนำของพนักงานขาย (เจ้าหน้าที่ ททท. บริษัททัวร์ รถสาธารณะ ฯลฯ) มีการให้คำแนะนำน้อยมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บางแห่งยังไม่มี การจัดทำป้ายบอกเส้นทางที่ชัดเจนและเห็นได้ชัด นอกเหนือจากนี้ การใช้เว็บไซต์ยังเป็นในลักษณะการสื่อสารช่องทางเดียว ซึ่งทางที่ผู้วิจัยเห็นว่ายังไม่ได้ใช้ศักยภาพของเทคโนโลยีของเว็บไซต์ในการนำเสนอ

ข้อมูลไปยังผู้บริโภคหรือผู้ประกอบการอย่างเต็มที่ และดูเหมือนจะกลายเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า ตัวอย่างเช่น เว็บไซต์ของพิพิธภัณฑ์สถานแห่งชาติกลางที่นำเสนอเพียงหน้าเดียว และไม่ได้ให้ข้อมูลถึงช่องทางการเดินทางว่าจะไปถึงที่หมายได้อย่างไร ไม่มีการแจ้งราคา รวมถึงไม่มีภาษาอังกฤษหรือภาษาต่างประเทศที่ได้รับความนิยมอื่นๆ เนื่องจากเว็บไซต์มีการเชื่อมต่อผ่านลิงค์มาจากภายนอก เช่น Phuket.Net และ Phuket.Com อันเว็บไซต์ที่ให้บริการเป็นสื่อกลางในการโฆษณา หรือเว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับพิพิธภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น Thailandmuseum.com เป็นต้น

นอกเหนือจากนี้ ภายในพิพิธภัณฑ์ยังเป็นรูปแบบนำเสนอเดิม ซึ่งขาดแรงดึงดูดความสนใจจากนักท่องเที่ยว ทั้งนี้สาเหตุเป็นเพราะการขาดแคลนงบประมาณ หรือการดูแลร่วมกันว่าเป็นผลิตภัณฑ์ทางการท่องเที่ยวเช่นเดียวกับรูปแบบการท่องเที่ยวอื่นๆ จึงส่งผลให้การจัด Display ซึ่งเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่ดึงดูดใจ และในส่วนของวีดีโอแนะนำนั้นมีความเก่ามาก ภาพไม่ชัดเจน (แต่เสียงมีคุณภาพชัดเจน) เป็นต้น

ถ้าหากเปรียบเทียบพิพิธภัณฑ์ในจังหวัดภูเก็ต ที่เป็นเมืองธุรกิจขนาดใหญ่เมืองหนึ่งของประเทศไทยกับ พิพิธภัณฑ์ในจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนครศรีธรรมราช จะเห็นถึงความแตกต่างในศักยภาพโดยรวมของพิพิธภัณฑ์ในจังหวัดภูเก็ตอย่างชัดเจน เนื่องจากเมืองนครศรีธรรมราช ที่มีพิพิธภัณฑ์เมือง (City Museum) มีห้องประชุม มีร้านขายของที่ระลึกหลากหลาย เช่น เสื้อ เข็มกลัด ฯลฯ มีการจัดภายในสวยงามและใช้สื่อแสง สี เสียง และองค์ประกอบที่ดึงดูดใจต่างๆ เช่น แก้วสีน้ำใส ลมพัดกรรโชก ในส่วนของห้องจัดแสดงถึงเหตุการณ์ทางประวัติศาสตร์ที่แหลมตะลุมพุก นอกจากนี้ยังมีการจัดรถชมรอบพิพิธภัณฑ์และเมือง ซึ่งเป็นรถคล้ายกับรถชมในอุทยานประวัติศาสตร์เมืองสุโขทัย ฯลฯ

จะเห็นได้ว่า เมืองท่องเที่ยวที่มีการจัดการการตลาดที่ดีนั้น มีการสื่อสารทุกช่องทาง โดยนำผลิตภัณฑ์ที่ต้องการขายหรือนำเสนอต่อนักท่องเที่ยวมาเป็นตัวขับเคลื่อนกิจกรรมต่าง ๆ มีการออกสื่อสิ่งพิมพ์รายเดือนคล้ายกับ Booklets และนำสื่อสิ่งพิมพ์รวมทั้งป้ายโฆษณาไปวางยังสถานที่ต่าง ๆ เช่น บริษัททัวร์ สถานีรถ สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ศูนย์การค้า ฯลฯ ทำให้นักท่องเที่ยวมีความรู้สึกประทับใจ และมุมมองที่ดีต่อศักยภาพการท่องเที่ยวของจังหวัดโดยรวม

2. ขาดความเข้าใจในการจัดการทางการตลาด

ซึ่งส่งผลให้เป็นการจัดการ

การตลาดที่แต่ละส่วนประสานทางการตลาดขาดตอน ไม่มีมีความต่อเนื่อง ในกรณีนี้ หน่วยงานทางภาคเอกชนจะดำเนินการได้มีศักยภาพมากกว่า เพราะเนื่องจากการเป็นธุรกิจที่หวังผลกำไร เช่น ของที่ระลึกของเอกชนจะมีการสื่อสารทางการตลาดในตัวผลิตภัณฑ์ ที่ต้องการจะจูงใจผู้ซื้อ โดยตั้งราคาให้เป็นทีฟิงพอใจของลูกค้า การส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง

เช่น บริษัทนำเที่ยว มัคคุเทศก์ รถแท็กซี่ ฯลฯ ผสมผสานกับการนำเสนอบนเว็บไซต์ที่เป็นการสื่อสารแบบสองช่องทางหรือมากกว่า คือ ผู้เข้าชมเว็บไซต์สามารถติดต่อซื้อขาย หรือซักถามได้โดยตรงกับธุรกิจนั้น หรือแสดงความคิดเห็นร่วมกันกับผู้เข้าชมคนอื่น ๆ ได้ และมีการจัดหน้าร้านออนไลน์ที่ดี สวยงาม ผสมผสานกับเทคนิคกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย เช่น จัดการสาธิต (Demonstration) จัดกิจกรรมพิเศษ (Event) ซึ่งถ้าหากเจ้าหน้าที่และหน่วยงานของรัฐมีความรู้ความเข้าใจทางด้านการตลาดจะทำให้สินค้าผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่) เป็นไปในทางบวกมากขึ้น เพราะสามารถใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดดึงดูดใจให้เกิดการท่องเที่ยว และเชิญชวนให้เกิดการซื้อซ้ำ อันเป็นวัตถุประสงค์หลักโดยทั่วไปในการจัดการการตลาด ในปัจจุบัน นักการตลาดที่มีประสบการณ์จะใช้วิธีการผสมผสานองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เข้ากับช่องทางการจัดการการตลาด เช่น ปริมาณของผู้นักท่องเที่ยว และความคุ้มค่าต่อการลงทุนในপিพริภันท์ เป็นต้น

3. ขาดการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ ทางทีมผู้วิจัยเสนอว่าควรจะใช้รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายแบบหลายช่องทาง (เหมือนกับการจัดการการตลาด P ตัวอื่น ที่ต้องมีการผสมผสานหลายรูปแบบ) นั่นคือ ความองในลักษณะของคลัสเตอร์ (Cluster) คือการมองเป็นภาพโดยรวมว่าเป็นเครือข่าย (Network) ที่ต้องมีการติดต่อกันทั้งภาครัฐและเอกชน (รถเช่า สายการบิน บริษัททัวร์ ทั้งในและต่างประเทศ) และจังหวัดอื่นๆ เพื่อกระจายข่าวสารที่ต้องการจะสื่อไปยังลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและคุ้มค่ากับงบประมาณ รวมถึงการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น เว็บไซต์ อย่างเต็มศักยภาพ เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญต่าง ๆ อันเกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเชิงศิลปและวัฒนธรรม เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ สถานที่ตั้ง เส้นทางการเดินทางไปยังสถานที่ตั้ง และข้อมูลสำหรับการติดต่อ กิจกรรมอันสำคัญต่าง ๆ รวมถึงการสาธิตหรือการนำเสนอตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ฯ

ข้อเสนอแนะเพื่อเสริมศักยภาพช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม

จากที่ได้ทราบมาแล้วข้างต้นถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมในเขตพื้นที่อันดามัน ในส่วนนี้เป็นข้อเสนอแนะเพื่อเสริมศักยภาพของช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฯ ดังกล่าว

1. ควรทำผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปและวัฒนธรรมให้มีคุณภาพแต่เฉพาะเจาะจงกลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากในปัจจุบันยังขาดผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวที่มุ่งเน้นทางด้านเนื้อหาของเชิงศิลปวัฒนธรรมโดยตรง (ยังเป็นแบบผสมผสาน)

2. ในส่วนของผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปะและวัฒนธรรมหลายประเภทที่อยู่ภายใต้การดูแลของภาครัฐ ซึ่งอยู่บนพื้นฐานของการขาดศักยภาพในการนำเสนอผ่านเว็บไซต์ ควรจะพัฒนาเว็บไซต์ของหน่วยงานที่ตนเองรับผิดชอบ เพื่อให้มีความน่าสนใจ และแรงดึงดูดต่อนักท่องเที่ยว พร้อมทั้งการเสริมศักยภาพทางด้านความหลากหลายของภาษา เช่น ภาษาอังกฤษ ภาษาเยอรมัน ภาษาจีน หรือ ภาษาญี่ปุ่น เป็นต้น นอกเหนือจากนี้ เว็บไซต์ควรมีลักษณะที่มีการสื่อสารสองทาง (Interactive) เพื่อศักยภาพในการเข้าถึงข้อมูลของผลิตภัณฑ์ฯ
3. การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และทางจังหวัด ควรที่จะพิจารณานำแนวความคิดของการท่องเที่ยวเชิงศิลปะและวัฒนธรรมไปเป็นผลิตภัณฑ์หลักในการจัดแพ็คเกจทัวร์ (Package Tour) หรือ มีรายการแนะนำในแต่ละเดือนว่า นักท่องเที่ยวมีสิทธิพิเศษสำหรับการเข้าชมอะไรได้บ้าง ในขณะเดียวกัน ทางพิพิธภัณฑ์ ก็ต้องมีการปรับรูปแบบของตนเอง เช่น การจัดนิทรรศการ ให้มีความน่าสนใจ และการนำเสนอผลิตภัณฑ์ควรมีรูปแบบที่ชัดเจน ไม่ใช่ปล่อยวางผลิตภัณฑ์ตามสบาย
4. ควรมีการพิจารณานำการท่องเที่ยวเชิงศิลปะและวัฒนธรรมไปส่งเสริมการตลาดพ่วงกับรายการอื่น เช่น ออกบัตรเข้าชมสำหรับนักท่องเที่ยวในราคาพิเศษ ซึ่งสามารถเที่ยวชมได้ทั้งพิพิธภัณฑ์สัตว์น้ำ และแหล่งท่องเที่ยวอื่นๆของภาครัฐหรือของภาคเอกชนในราคาเหมาจ่ายแบบแพ็คเกจ (Package) ยกตัวอย่าง ประเทศจีน รายการนำเที่ยวเกือบทุกรายการ บริษัทนำเที่ยวจะต้องรวมรายการนำเที่ยวพิพิธภัณฑ์ รวมทั้งรายการนำเสนอผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นต่าง ๆ ด้วย เช่น รายการจับน้ำชาตอนช่วงบ่าย การตรวจสุขภาพโดยแพทย์แผนโบราณควบคู่กับการนวดฝ่าเท้า นำชมหมู่บ้านชุมชนโบราณ เป็นต้น
5. ควรให้หน่วยงานเอกชนเป็นตัวนำ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว เช่น ให้เอกชนจัดรถรับส่งตามเวลา และเอกชนเป็นผู้จัดส่งนักท่องเที่ยวโดยคิดราคาพิเศษ โดยอาจจะร่วมกับโรงแรม หรือบริษัททัวร์ เช่นเดียวกับธุรกิจสปา ร้านขายของที่ระลึกหรือห้างสรรพสินค้าที่ให้ค่าน้ำ (Commission) แก่คนขับ หรือให้ของกำนัลแก่บริษัทนำเที่ยว
6. สร้างความแตกต่างของหรือผลิตภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว อันส่งผลต่อแรงจูงใจในการซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค
7. สร้างความแตกต่างในส่วนเสริมศักยภาพช่องทางการจัดจำหน่าย หรือการสร้างภาพประทับใจให้ลูกค้า เช่น ชมการผลิตสินค้าหัตถกรรม หรืออาจใช้สิ่งที่มีอยู่เดิมในชุมชนมาให้บริการเสริม อาทิการนำวัวควาย มาเทียมเกวียน แล้วนำลูกค้านั่งเกวียนไปชมแต่ละจุดของผลิตภัณฑ์ หรือนำไปส่งในการทำสปา รวมถึงการใช้ภาษาท้องถิ่นอันเป็นเอกลักษณ์ เช่น ใน

จังหวัดเชียงใหม่มีการใช้ภาษาท้องถิ่นเป็นส่วนเสริมศักยภาพอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของตนเอง

8. ปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายคือ มีปัญหาเรื่องคมนาคม และการคมนาคมขนส่งไม่ตรงต่อเวลา ซึ่งถือว่าเป็นอุปสรรคที่ส่งผลกระทบอย่างมากต่อนักท่องเที่ยวในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม
9. กลุ่มจังหวัดอันดามันมีสิ่งแวดล้อม ธรรมชาติ ศิลปวัฒนธรรม โบราณสถาน ศาสนสถานและประเพณี ที่สามารถนำไปสู่การท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนในอนาคตได้แต่ ยังขาดสิ่งต่อไปนี้
 - 9.1. ขาดโอกาสในการนำเสนอผลิตภัณฑ์เท่าที่ควรจะเป็น เนื่องจากข้อบกพร่องของศักยภาพที่เอื้ออำนวยโดยรวม
 - 9.2. ขาดวิธีการจัดการด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพ
 - 9.3. ขาดกระบวนการ ในการนำเสนอสิ่งที่มีอยู่ให้ผู้รับบริการพึงพอใจ
 - 9.4. ขาดเจ้าภาพในการที่จะประสานงาน เนื่องจากแต่ละองค์กรต่างมุ่งเน้นที่จะเพิ่มผลผลิตให้กับตนเอง โดยขาดความเอาใจใส่ต่อกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมโดยรวม
 - 9.5. ควรจัดสรรในสิ่งที่ขาดข้างต้นผลักดันเข้าสู่แผนยุทธศาสตร์ของจังหวัด
10. การท่องเที่ยวโบราณสถาน ศาสนและประเพณี ควรมีช่องทางในท้องถิ่น เช่น โรงเรียนต่าง ๆ ทุกโรงเรียนในกลุ่มจังหวัดสามเหลี่ยมอันดามัน
11. กลุ่มผู้ให้และผู้ให้บริการผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมในบางกลุ่มยังมิได้รับทราบข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างทั่วถึง เนื่องจากขาดการประชาสัมพันธ์ที่มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมอย่างเต็มรูปแบบ

จากข้อมูลทั้งหมดที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ทางทีมผู้วิจัยสามารถวิเคราะห์และสรุปได้ดังนี้ว่า หากผลิตภัณฑ์ใดมีส่วนประสมทางการตลาดไม่ครบ หรือน้อยเกินไป ผลิตภัณฑ์นั้นจะขาดความน่าสนใจ ซึ่งส่งผลทำให้การส่งเสริมทางด้านอื่น ๆ ไม่ได้ไปด้วย ยกตัวอย่างเช่น

- ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ ราคาสูง แต่มีการโฆษณาและช่องทางที่ดี ก็สามารถที่จะทำตลาดได้ เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเชื่อสิ่งที่นำเสนอผ่านการโฆษณา
- การเดินทางเข้าถึงผลิตภัณฑ์สะดวก ก็สามารถที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ขายได้ และอาจจะส่งผลให้เจ้าของผลิตภัณฑ์มีการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์
- ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ ขาดการโฆษณา และช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อการกระจายผลิตภัณฑ์น้อย ถึงแม้ว่าราคาต่ำ ผลิตภัณฑ์นั้นก็ไร้คุณค่า ขาดความน่าสนใจไปโดยปริยาย

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

กุลวรา สุวรรณพิมล และคณะ. (2548). โครงการการศึกษาประสิทธิภาพของการให้บริการในระบบขนส่ง ในจังหวัดภูเก็ต พังงา กระบี่. สำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย.

ช่องทางการจัดจำหน่าย.กรุงเทพธุรกิจ, (On-line). Available at :
<http://www.bangkokbizweek.com/20051102/localbiz>

ช่องทางการจัดจำหน่าย. สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, (On-line). Available at :
<http://youth.ftpi.or.th/>

ตติยาพร จารุมณีรัตน์ และ ศิริชัย ตีลปะอาษา. โครงการการศึกษาเปรียบเทียบภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ทางการท่องเที่ยวของจังหวัด ภูเก็ต พังงา กระบี่, (2547). (On-line).
Available at : <http://www.ttresearch.org/DataBank/comp-product.asp>.

ปวรรณา อัจฉริยบุตร และคณะ. (2548). มาตรฐานของสถานประกอบการสปาในจังหวัดภูเก็ต พังงา กระบี่. สำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย .

พระยาอนูมานราชชน. (2515). วัฒนธรรม. พระนคร : บรรณาการ.

พระยาอนูมานราชชน. (2514). วัฒนธรรมและประเพณีของไทย. พระนคร : คลังวิทยา.

พระยาอนูมานราชชน. (2532). ศาสนาเปรียบเทียบ. กรุงเทพฯ : การพิมพ์พระนคร, 2532

ยุพดี เสตพรรณ. (2548). การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ป่าชายเลน : ศึกษาเฉพาะกรณีคนท้องถิ่น. ภูมิศาสตร์การท่องเที่ยวไทย (Geography of Thai Tourism).

ศูนย์เครือข่ายความรู้วัฒนธรรม. มหาวิทยาลัยบูรพา, (On-line). Available at :
<http://www.nectec.or.th/courseware/siamculture/travel/knowledge>

สมหมาย ปิ่นพุทธศิลป์ และคณะ. (2548). การศึกษาศักยภาพของทรัพยากรการท่องเที่ยวด้านวัฒนธรรมของจังหวัดภูเก็ต พังงา กระบี่. สำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย.

อุทยานแห่งชาติกับมรดกโลก - นิยาม . "มรดกทางวัฒนธรรม " " มรดกทางธรรมชาติ",
(On-line). Available at : http://www.dnp.go.th/parkreserve/world_np_02.asp?lg=1

Art – Impossible to define?, (On-line). Available at: <http://www.ringsurf.com/info/Arts/>

Bitpipe – **Channel Management**, (On-line). Available at :
<http://www.bitpipe.com/tlist/Channel-Management.html>

Bucklin, Louis P. (1965), **Postponement, Speculation, and the Structure of Distribution Channels**, Journal of Marketing Research, Vol. 29, (February), p. 26-31.

Bucklin, Louis P. (1966), **A Theory of Distribution Channel Structure**, Berkeley, CA :
Institute of Business and Economic Research, University of California.

Distribution Channel Strategy, (On-line). Available at :
http://www.tutor2u.net/business/marketing/distribution_channel_strategy.asp

Marketing Channel, (On-line). Available at :
<http://www.oup.co.uk/pdf/bt/blois/imchap11.pdf>.

Place, distribution, channel, or intermediary, (On-line). Available at :
http://www.marketingteacher.com/lessons/lesson_place.htm

Scottish Executive, **A New Strategy for Scottish Tourism**, (On-line). Available
at :<http://www.scotland.gov.uk/library2/doc11/sfst-04.asp>

The Distribution Channel, Tourism New Zealand, (On-line). Available
at :<http://www.tourismnewzealand.com>

TAT News, **TAT Marketing Roadshow in New Zealand and Australia** , (On-line).
Available at : http://www.tatnews.org/tat_news/detail.asp?id=1918

TheFreeDictionary, (On-line). Available at : <http://www.thefreedictionary.com>

The Free Online Dictionary, (On-line). Available at :

<http://www.thefreedictionary.com/souvenir>

Tourism Industry (On-line). Available at :

<http://elearning.spu.ac.th/allcontent/svi314/class7p3.htm>

Wikipedia – **The Free Encyclopedia**, (On-line). Available at : <http://en.wikipedia.org>

100% Pure New Zealand, Understanding International Product Distribution, (On-line).

Available at : <http://www.newzealand.com>

รายละเอียดสถานที่ท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม

จังหวัดภูเก็ต

คำขวัญ “ไข่มุกอันดามัน สวรรค์เมืองใต้ หาดทรายสีทอง สองวีรสตรี บารมีหลวงพ่อแช่ม”

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
<u>การเที่ยวชมพิพิธภัณฑ์</u>	ศูนย์อนุรักษ์มรดกท้องถิ่นกะทู้	ตั้งอยู่ที่โรงเรียนบ้านกะทู้ เป็นแหล่งรวบรวมข้อมูล เครื่องมือเครื่องใช้ในการทำเหมืองแร่และใช้ในการดำรงชีวิตของชาวกะทู้ โดยจัดแสดงให้เป็นแหล่งศึกษาหาความรู้ของเยาวชนและบุคคลทั่วไป
	พิพิธภัณฑ์สถานแห่งชาติถลาง	ไปจากตัวเมืองภูเก็ต แล้วเลี้ยวซ้ายที่อนุสาวรีย์ท้าวเทพกระษัตรีท้าวศรีสุนทร เปิดให้ชมทุกวันยกเว้นวันนักขัตฤกษ์ เวลา 8.00-16.00น. ภายในแสดงหลักฐานทางโบราณคดี ศิลปที่ค้นพบด้านชายทะเลฝั่งอันดามัน นอกจากนี้ยังมีการจำลองเหตุการณ์ ประวัติศาสตร์ ตึกถลาง ความเป็นอย่างเดิม ติดต่อโทร 076-311025 , 311426
	ศูนย์ศิลปวัฒนธรรมจังหวัดภูเก็ต	ตั้งอยู่ในมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต เป็นสถานที่จัดแสดงเรื่องราวทางประวัติศาสตร์และศิลปวัฒนธรรมของภูเก็ต เกี่ยวกับความเป็นอยู่เรือนไทยพื้นบ้าน ข้าวของเครื่องใช้ต่างๆ และยังเป็นที่รวบรวมหนังสือเกี่ยวกับประวัติศาสตร์ไว้มากมาย
	บ้านท้าวเทพกระษัตรี	จากถนนเทพกระษัตรี แยกทางเข้าบ้านเหลียงไป 2 กม. ภายในมีวัดม่วงโกมารภัจจ์ ที่ฝึกซ้อมรบไพร่พล คราวศึกถลาง แนวคูเมืองและที่ตั้งของพม่า

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
<u>การเที่ยวชมพิพิธภัณฑ์</u>	พิพิธภัณฑ์เปลือกหอยภูเก็ต	ตั้งอยู่ใกล้หาดราไวย์ เป็นแหล่งที่รวบรวมเปลือกหอยหลายหลากสีและลวดลายจากทุกมุมโลก มีฟอสซิลเปลือกหอย อายุหลายร้อยปี เปิดให้ชมทุกวันเวลา 8.00-19.00 น.ติดต่อที่ (076)381266 , 381274
	หมู่บ้านไทยและสวนกล้วยไม้ภูเก็ต	อยู่ห่างจากตัวเมือง 3 ก.กไปตามถนนเทพกระษัตรีจะมีป้ายบอกทางเข้าหมู่บ้านไทยให้เลี้ยวซ้ายเข้าไปภายในมีการแสดงนาฏศิลป์และศิลปหัตถกรรมไทย การแสดงช้าง การสาธิตการทำเหมืองแร่และสวนกล้วยไม้ การแสดงเริ่มรอบเช้าเวลา 11.00 น.รอบเย็นเวลา 17.30 น.ติดต่อที่ (076)214860
<u>วิถีชีวิตชุมชน</u>	เกาะมะพร้าว	อยู่ด้านตะวันออกบนเกาะภูเก็ต เดินทางโดยสารจากท่าเรือแหลมหินใช้เวลา 15 นาที บนเกาะมีหมู่บ้านประกอบอาชีพประมงและการเกษตร เป็นเกาะที่มีบรรยากาศธรรมชาติ ยังไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากนัก ไม่มีที่พัก
	เกาะรังใหญ่	อยู่ด้านตะวันออกบนเกาะภูเก็ต เป็นเกาะเล็กๆเงียบสงบมีบริษัทนำเที่ยวเข้าชมฟาร์มมุก พายเรือแคนู ปั่นจักรยานรอบเกาะ เล่นมินิโกลฟ์ มีร้านอาหาร ติดต่อ บริษัทริชชีไอลแลนด์ทัวร์ 238163
	เกาะโหลน	เป็นเกาะใหญ่ ทางตอนใต้ใกล้อ่าวฉลอง บนเกาะมีหมู่บ้านชาวประมงและโรงเรียน เป็นเกาะที่สงบ ไม่มีที่พักให้บริการ

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
โบราณสถาน ศาสนและ ประเพณี	ตึกโบราณ	เป็นอาคารภายในตัวเมืองภูเก็ต พบเห็นได้ใน บริเวณ ถ.พังงา, ถ.กลาง, ถ.เยาวราช, และ ถ.ดีบุก เป็นตึกที่มีอายุเกือบร้อยปี เมื่อครั้งที่กิจการเหมืองแร่เริ่มเจริญใหม่ๆ ตัวตึกได้รับอิทธิพลจากสถาปัตยกรรมแบบจีนผสมตะวันตก เรียกว่า ชิโน-โปรตุเกส
	วัดฉลอง	อยู่ห่างจากตัวเมือง 8 กม.จากสนามกีฬาสุระกุลเลี้ยวซ้ายไปห้าแยกฉลอง วัดฉลองจะอยู่ทางซ้าย ก่อนถึงห้าแยกประมาณ 4 กม. เป็นที่ประดิษฐานรูปหล่อหลวงพ่อแช่ม ซึ่งเป็นผู้ช่วยเหลือชาวบ้านในการต่อสู้กับพวกอั้งยี่ที่คิดกบฏที่เมืองภูเก็ตจนสำเร็จในเมื่อพ.ศ.2419 ในสมัยรัชกาลที่ 5
	วัดพระทอง	อยู่ห่างจากตัวเมือง 21 กม.ไปตามถนนเทพกระษัตรี ผ่านสี่แยกอำเภอถลาง ถึงที่ว่าการอำเภอทางด้านขวาจะมีทางแยกไปวัดพระทอง เป็นที่ประดิษฐานพระพุทธรูปทองคำ ที่โผล่เพียงพระเกตุมาลาขึ้นมาจากพื้นดิน นอกจากนี้ยังมีพิพิธภัณฑสถานวัดพระทอง เป็นที่รวบรวมโบราณวัตถุข้าวของเครื่องใช้ของชาวภูเก็ต
	วัดพระนางสร้าง	อยู่ห่างจากตัวเมือง 20 กม. ไปตามเส้นทางเทพกระษัตรี ถึงสี่แยกถลาง ตั้งอยู่ทางด้านซ้าย เป็นวัดที่เก่าแก่ เป็นวัดทางประวัติศาสตร์ เพราะเคยเป็นที่สู้รบกับพม่า ภายในอุโบสถเป็นที่ประดิษฐานพระพุทธรูปดีบุกเก่าแก่และใหญ่ที่สุดใน

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
		โลก 3 องค์ เรียกว่าพระในพุง หรือ พระสามกษัตริย์
<u>โบราณสถาน ศาสนและประเพณี</u>	วัดโสมนาราม	สร้างขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2430 มีพระประธานในอุโบสถ 3 องค์ เป็นพระพุทธรูปปูนปั้นที่มีอายุประมาณ 100 ปี มีทิดนุ้ยเป็นผู้นำสร้าง มีพระภิกษุจำพรรษา 3 รูป สังกัดคณะสงฆ์มหานิกาย มีเนื้อที่ประมาณ 17 ไร่
	ศาลเจ้ากะทู้	เป็นศาลเจ้าแรกที่กำเนิดขึ้นในจังหวัดและมีพิธีการถือศีลกินเจซึ่งถือปฏิบัติมาเป็นประเพณีทุกๆปีโดยจะเริ่มประมาณปลายเดือนกันยายนหรือต้นเดือนตุลาคม
	งานเทศกาลกินผัก(กินเจ)	เป็นเทศกาลซึ่งชาวจีนที่เข้ามาอาศัยในภูเก็ตยึดถือปฏิบัติมานาน ตั้งแต่ พ.ศ. 2368 เพื่อเป็นการถือศีลปฏิบัติธรรมชำระร่างกายจิตใจให้บริสุทธิ์ กินเวลา 9 วัน 9 คืน
	เทศกาลเปิดฤดูกาลท่องเที่ยวจังหวัดภูเก็ต หาดป่าตอง	เพื่อดึงดูดรับการท่องเที่ยว มีกิจกรรมต่างๆมากมาย
	งานผ่อตอ	เป็นงานประเพณีของชาวภูเก็ตเชื้อสายจีน โดยมีการเซ่นไหว้บรรพบุรุษและวิญญาณศักดิ์สิทธิ์ด้วยเครื่องบวงสรวง เป็นขนมทำด้วยแป้งเป็นรูปเต่าทาสีแดง ถือเป็นการต่ออายุให้ตนเองและถือเป็นกุศล
	งานประเพณีลอยเรือชาวเล หาดราไวย์ ,บ้านสะพาน ,เกาะสิเหร่ และแหลมหลา	กลุ่มชาวเลที่หาดราไวย์และบ้านสะพานจะมีพิธีในวันขึ้น 13 ค่ำ กลุ่มชาวเลที่เกาะสิเหร่จะมีพิธีในวันขึ้น 14 ค่ำ และชาวเลที่แหลมหลาจะมีพิธีในวันขึ้น 15 ค่ำ เป็นการสะเดาะเคราะห์ของชาวเล คล้ายกับพิธีลอยกระทงของชาวไทย

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	งานประเพณีปล่อยเต่า หาดต่างๆ ในภูเก็ต	กรมประมงได้กำหนดให้เป็นวันประมงแห่งชาติ โดยมีการปล่อยลูกเต่าทะเลลงสู่ทะเล
<u>โบราณสถาน ศาสนและประเพณี</u>	เกาะแก้วพิสดาร	เป็นเกาะเล็กๆอยู่ทางตอนใต้ของแหลมพรหมเทพและห่างจากฝั่งหาดราไวย์ 3 กม. บนเกาะมีวัดและเป็นที่ประดิษฐานพระพุทธรูปจำลอง
<u>วรรณกรรมและตำนาน</u>	งานท้าวเทพกระษัตรี-ท้าวศรีสุนทร	เพื่อรำลึกเหตุการณ์ประวัติศาสตร์ที่สองวีรสตรีสามารถปกป้องเมืองถลางให้รอดพ้นจากข้าศึกพม่าและสละวีรกรรมของท่าน
	งานฮาลาลฟู้ดและตำนานเจ้าหญิงเลือดขาว	งานอาหารอิสลามประจำปี พร้อมการแสดงเพื่อรำลึกตำนานเจ้าหญิงมสุรี (เจ้าหญิงเลือดขาว) ผู้ตกเป็นจำเลยของการกล่าวหาอันเป็นเท็จ อันส่งผลถึงจุดจบของชีวิตพร้อมกับคำสาปแช่งของเจ้าหญิงที่มีต่อสิ่งกวีก่อนถูกพิพากษาประหาร
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มผลิตภัณฑ์จากเปลือกหอยและมุก เลขที่ 72 หมู่ 5 ตำบลวิชิต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อ : นายสุมาลย์ หยั่งทะเล โทร :076 248272 , 01 7321822	กรอบกระจกหอย กรอบรูปภาพ กระเป๋าคอ กระเป๋าคอหอยมุก
	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ่อแร่สันติสุข เลขที่ 76/2 หมู่ที่ 6 บ้านบ่อแร่ ถนนศักดิ์เดช ตำบลวิชิต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อ : นางสาวจำปา ฐักุณ โทร :076 200457 , 06 9425035	กระเช้ากุหลาบขนาดกลาง

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	กลุ่มแม่บ้านกู้ภัยรวมใจ 9/9 หมู่ 3 ตำบลรัชฎา อำเภอมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อบ : นาย อรุณ ภูมิภูถาวร โทร : 076 240486 , 09 8741658	กระเป๋าสาน
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มสตรีอันดามันบางลา 79/3 หมู่ 8 บ้านบางลา ถ.ปากคลอง-เมือง ใหม่ ต.ปากคลอง อ.ถลาง จ.ภูเก็ต 83110 ติดต่อบ : นางวรรณางาแก้ว โทร : 01 7972783	กล้วยไม้ในกระถางไม้เถาวัลย์
	กลุ่มแม่บ้านสตรีอันดามันบางลา 95/2 หมู่ 8 บ้านบางลา ถ.ปาก คลอง-เมืองใหม่ ต.ปากคลอง อ. ถลาง จ.ภูเก็ต 83110 ติดต่อบ : นาง บุญพา เพ็ชชะวา โทร : 01 6776200	กล้วยอบกรอบสมุนไพร
	ห้างหุ้นส่วนจำกัดมุกเกาะแก้ว เลขที่ 41/6 หมู่ 5 บ้านชิดเขียว ถนนวิจิตรสงคราม ตำบลวิชิต อำเภอมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อบ : คุณกรรทอง เทพศิริอำนวย โทร : 076 222563- 4 , 01 6935133	กล่องสี่เหลี่ยมหอยกาบขาว
	กลุ่มแม่บ้านกู้ภัยรวมใจ 9/9 หมู่ 3 ตำบลรัชฎา อำเภอมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อบ : นาย อรุณ ภูมิภูถาวร โทร : 076 240486 , 09 8741658	การ์ตูนสัตว์ตัวเล็ก การ์ตูนสัตว์ตัวใหญ่

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	Siam Southern Food Line Co., Ltd. 33/1 หมู่ 1 ถนนเทพกษัตรี ต.เกาะแก้ว อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83200 โทร : 076 212483	กึ่งกลางดง, กึ่งเลียบทรงเครื่อง กึ่งเลียบผัดเครื่องชา กึ่งเลียบยำตะไคร้ แกงไตปลาควักลิ้ง แกงไตปลาน้ำ แกงไตปลาแห้ง ขนมเต้าส้อ, ขนมพริกไทยรสกระเทียม ขนมพริกไทยรสหอม
<u>ของที่ระลึก</u>	บริษัท พรทิพย์ ซีสโตร จำกัด 108/1 ถ.เฉลิมพระเกียรติ ร.9 (บายพาส) หมู่ 5 ตำบลรัชฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 โทรศัพท์ : 076 352054-5, 261555 โทรสาร : 076 261557 E-Mail : pornthipseastore@thailandtoday.com ติดต่อ:นายวิวัฒน์ วิวัตติกุล	กึ่งแก้วกรอบสามรส, กึ่งเลียบ อบกรอบ กึ่งเลียบต้มยำ, กึ่งเลียบผัดกระเพรา กึ่งเลียบผัดเครื่องชา กึ่งเลียบผัดผงกระหรี่ กึ่งเลียบผัดน้ำพริกเผา กึ่งเลียบรสดั้งเดิมภูเก็ต กึ่งเลียบอบน้ำผึ้ง กึ่งเลียบอบสาหร่ายทะเล แกงไตปลาปรุงสำเร็จ
	บริษัทคุณแม่จู้ จำกัด 159/21 หมู่ 5 ถนนเทพกระษัตรี ตำบลเทพกระษัตรี อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต 83110 ติดต่อ : คุณวิราวรรณ เจริญพานิช โทร : 076 274101-2, 09 6521823, 09 1304316 โทรสาร : 076 274102	กึ่งเลียบยำสมุนไพรร เกลือเคยสุตรโบราณ แกงไตปลาแห้ง
	กลุ่มแม่บ้านเกาะสิเหร่ 1/5 หมู่ 1 ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 ติดต่อ : นางประครอง ดันกุล โทร : 076 213556 , 076 218728	กุนเชียง หมูหยอง
ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด

	กลุ่มสตรีสหกรณ์ปอแร่สันติสุข เลขที่ 76/2 หมู่ที่ 6 บ้านปอแร่ ถนน ศักดิ์เดช ตำบลวิชิต อำเภอเมือง ภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อ: นางสาวจำปา รู้คุณ โทร:076 200457	กุหลาบกล่อง กุหลาบกลัดเสื้อ กุหลาบก้าน เกล็ดปลาธง
	กลุ่มสตรีอาสาพัฒนา เลขที่ 107/47 หมู่ 5 ตำบลศรีสุนทร อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต 83110 ติดต่อ : คุณวาสนา รงค์กุล โทร :076 313364,06 2837476	แกงไตปลาสำเร็จรูป ตราเจ้าขวัญ
<u>ของที่ระลึก</u>	หัตถกรรมแก้วเป่า 74/101 หมู่ 3 ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 ติดต่อ : นางสาวอรัญ ศรีพัฒน์ โทร :0-7624-1189 e-mail : pichaiglassware@thaimail.com	แก้วเป่า
	กลุ่มหัตถกรรมแก้วเป่า 34/34 หมู่ 3 บ้านกุ่ม ถนนร่วมพัฒนา ตำบล รัชฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัด ภูเก็ต 83130 ติดต่อ : นายพิชัย สกุลสอน โทร : 01 8924507 หรือ ที่ จตุจักรโครงการ9 ซอย 3 ห้อง 3 e-mail : pichaiglassware.thaimail.com	แก้วเป่ารูปคน แก้วเป่ารูปสัตว์ต่างๆ คนประดาน้ำ + สัตว์น้ำต่างๆ
	ห้างหุ้นส่วนจำกัดมุกเกาะแก้ว เลขที่ 41/6 หมู่ 5 บ้านชิดเขียว ถนนวิชิตสงคราม ตำบลวิชิต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อ : คุณกรรทอง เทพศิริอำนวย โทร :076 222563- 4 , 01 6935133	แก้วพิวเตอร์ แก้ววิสกี้พิวเตอร์

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	กลุ่มแกะสลักหนัง 101/71 หมู่ 7 ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อ : นาง ดารณี สุวรรณ โทร : 076 289284- 5, 01 9781274	แกะสลักหนัง
	ร้านคุณจำ 65/24 ถ.เทพกระษัตรี ต.เกาะแก้ว อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83200 โทร : 076 239544 โทรสาร : 076 239651 e-mail : jajashop@hotmail.com	ขนมเต้าส้อไข่เค็ม
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร "กรทอง" 59 ตำบลเกาะแก้ว อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000 ติดต่อ : คุณ ปาลิดา ผลสิน โทร : 01 9222998, 076 216147	ขนมพริกไทย ขนมเต้าส้อ ขนมโรตีสีกรอบ น้ำพริก
	กลุ่มแม่บ้านตำบลสาคร 52 หมู่ 3 บ้านสาคร ตำบลสาคร อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต 83110 ติดต่อ : นาง วันลาภ ปัญญาไว โทร : 076 327359 , 076 328174	ขนมลา
	กลุ่มแม่บ้านเกาะสิเหร่ 1/5 หมู่ 1 ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 ติดต่อ : นางประคอง ตันกุล โทร : 076 213556 , 076 218728	ข้าวพองน้ำแดงโม พิมพ์พะยอม ข้าวพองรสกุ้งเสียบ ข้าวพองรสปู ข้าวพองสมุนไพร
	กลุ่มอาชีพข้าวหลาม บ้านหินรู้อย หมู่ 1 ต.เทพกระษัตรี อ.ถลาง จ. ภูเก็ต ติดต่อ : นายสมชาย วิชิต บุตร โทร : 076-274263	ข้าวหลาม

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
<u>การใช้บริการนวดสปา</u>	บริษัทสุขโฮสสปา จำกัด ติดต่อ คุณปิยวรรณ ชาติเพชร โทร.076-261111	รีสอร์ทสปา
	โรงพยาบาลปาดอง	เมดิคัล สปา
	บ้านธรรมชาติ หาดปาดอง	เดย์สปา
<u>กีฬาท้องถิ่น</u>	มวยไทยยิม หาดปาดอง ซอยบางลา	มวยไทย
	นกเขา ตลาดนัด สามกอง ต.รัชฎา	นกเขา
	ไก่ชน ต.รัชฎา	ไก่ชน
	นกเขา ม.พนาสันธ์ ปารคิวิ อ.กะทู้	นกเขา

จังหวัดพังงา

คำขวัญ “แร่หินล้าน บ้านกลางน้ำ ถ้ำงามตา ภูเขาแปลก แมกไม้จำปูน บริบูรณ์ด้วยทรัพยากร”

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
<u>การเที่ยวชมพิพิธภัณฑ</u>	วัดนารายณิการาม	ตั้งอยู่หมู่ที่ 3 ตำบลเหล ห่างจากที่ว่าการอำเภอประมาณ 14 กิโลเมตร หรือตามทางหลวงหมายเลข 401 (ตะกั่วป่า - สุราษฎร์ธานี) จะมีทางแยกขวาเข้าไป 2 กิโลเมตร เป็นที่ประดิษฐานเทวรูปพระนารายณ์ เทวรูปพระลักษณ องค์จำลอง ซึ่งองค์จริงอยู่ที่พิพิธภัณฑแห่งชาติอำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต และเทวรูปพระแม่นางสีดา (นางสีดา) ซึ่งเป็นองค์จริง นอกจากนี้ยังพบศิลาจารึกอายุ 1,300 – 1,400 ปี ที่ขุดได้ในบริเวณยอดเขาเลียงภายในวัด รูปสลักเหล่านี้มีความสำคัญเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของเมือง “ตะโกลา” (ชื่อเดิมของเมืองตะกั่วป่า) และการเผยแพร่เข้ามาของวัฒนธรรมอินเดียในภูมิภาคแถบนี้
<u>วิถีชีวิตชุมชน</u>	ศาลาแปดเหลี่ยม	บริเวณศาลาแปดเหลี่ยมเป็นสถานที่พักผ่อน อยู่ในเขตหมู่ที่ 5 บ้านริมทะเล ต.เกาะยาวน้อย มีลักษณะเป็นหาดทรายสีขาว โขดหิน น้ำทะเลใสสะอาด สามารถมองเป็นหมู่เกาะต่าง ๆ เหมาะแก่การตั้งเต็นท์พักผ่อน และดูชีวิตชาวประมงบริเวณไม่ไกลจากหาดทราย
<u>โบราณสถาน ศาสนาและประเพณี</u>	ถ้ำถ้ำสี่สวรรค์และถ้ำเสือ	อยู่ในสวนสมเด็จพระศรีนครินทร์ ริมถนนเพชรเกษมเยื้องกับศาลากลางจังหวัด เป็นถ้ำที่สามารถทะลุถึงกันได้โดยมีถ้ำถ้ำสี่สวรรค์อยู่ด้านหน้าถ้ำลูกเสือ ภายในถ้ำมี

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
		ธารน้ำใสและมีหินงอกหินย้อย ด้านหน้าถ้ำเป็นสวนสาธารณะ สามารถเดินจากด้านหน้าถ้ำทะลุไปด้านหลังถ้ำได้ จากนั้น
<u>โบราณสถาน ศาสนและประเพณี</u>		จึงเดินไปยังถ้ำลูกเสือ ที่มีขนาดเล็กกว่าถ้ำฤๅษีสวรรค์ ในถ้ำมีหินงอกหินย้อยอยู่ประปราย และมีฝูงลิงอยู่ด้านหน้าถ้ำด้วย
	วัดถ้ำสุวรรณคูหา	ห่างจากตัวเมืองพังงาประมาณ 9 กิโลเมตร บริเวณหลักกิโลเมตรที่ 30 จะมีถนนลาดยาง แยกเข้าขวามือไปอีก 1 กิโลเมตร วัดสุวรรณคูหานี้ชาวบ้านทั่วไปเรียกว่า “วัดถ้ำ” เป็นวัดสำคัญของจังหวัดพังงา เนื่องจากเป็นโบราณสถานที่สำคัญทางประวัติศาสตร์ และทางโบราณคดี บริเวณที่ตั้งวัดมีภูเขา ซึ่งมีถ้ำใหญ่น้อย ถ้ำที่สำคัญ ได้แก่ ถ้ำใหญ่ ถ้ำแจ้ง ถ้ำมืด และถ้ำแก้ว โดยถ้ำใหญ่อยู่ตอนล่างสุดตลอดความยาวของถ้ำประดับตกแต่งด้วยกระเบื้อง ถ้วย จานเชิงลายคราม และเบญจรงค์ ถ้ำใหญ่นี้ใช้เป็นวิหารมีพระพุทธรูปต่าง ๆ ประดิษฐานอยู่หลายองค์ ที่สำคัญคือ พระพุทธรูปไสยาสน์ มีความงดงามมาก นอกจากนั้นยังมีพระปรมาภิไธยย่อของพระเจ้าแผ่นดิน และพระราชวงศ์หลายพระองค์ เช่น จปร. ปปร. ภปร. รพ. เป็นต้น
	กองเรือภาค 3 ทับละมุด	จัดตั้งขึ้นเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติได้ทะเลแก่นักท่องเที่ยวและประชาชนโดยทั่วไปจัดแบ่งออกเป็นห้องนิทรรศการใหญ่และ

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
		ห้องที่ประทับทรงงานขององค์ประธาน สถาบันวิจัยจุฬาภรณ์
<u>โบราณสถาน ศาสนและ ประเพณี</u>	วนอุทยานสระนางมโนราห์	วนอุทยานสระนางมโนราห์ อยู่ในพื้นที่ อำเภอเมืองพังงา อยู่ในเขตป่าสงวน แห่งชาติ ป่าเขาทอยนางหงษ์ ที่มาของชื่อ "สระนางมโนราห์" มีนางกินรี 7 ตน บิน จากเขาไกรลาสมาเล่นน้ำในสระ พราณ บุญใช้บ่วงบาศจับนางสุดท้อง ชื่อนาง มโนราห์ไว้ได้ เพื่อนำไปถวายพระสุธน ชาวบ้าน จึงเรียกสระน้ำนี้ว่า "สระนาง มโนราห์"
	วัดสระกิมุข(วัดสระ)	สร้างขึ้นในสมัยอยุธยาตอนปลาย- รัตนโกสินทร์ตอนต้น ในพ.ศ.2414 รัชกาล ที่ 5 ได้เสด็จมาเมืองพังงา และได้ตั้งชื่อ ใหม่ว่า วัดประจิมเขต กรมศิลปากรได้ขึ้น ทะเบียนเป็นโบราณสถาน เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2542 ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 1 ตำบล ถ้ำน้ำผุด
	ถ้ำสำ	เป็นถ้ำที่มีภาพเขียนโบราณ เขียนในช่วง พ.ศ.2394-2493 กรมศิลปากรได้ขึ้น ทะเบียนเป็นโบราณสถาน โดยเป็นแหล่ง ศิลปะสมัยต้นกรุงรัตนโกสินทร์ ถ้ำแห่งนี้ ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 3 ของตำบลถ้ำน้ำผุด
	เหมืองแร่เก่า	มีสภาพเป็นเหมืองแร่เก่า ที่หาชมได้ยาก ตั้งอยู่หมู่ที่ 1 บ้านหินเพิง ตำบลสองแพรก การเดินทางโดยรถยนต์หรือเดินเท้า
	งานประเพณีปล่อยเต่า	มีการปล่อยเต่าลงสู่ทะเลบริเวณหาดท้าย เหมือง ในพิธีเปิดงานกรมประมงจัดหาลูก เต่ามาให้ผู้เข้าร่วมงานปล่อย

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	ภูเขาเขียน	ภูเขาเขียน มีภาพเขียนโบราณอยู่ภายในถ้ำ เชื่อกันว่าเป็นภาพเขียนสมัยก่อนประวัติศาสตร์ ตั้งอยู่ก่อนถึงตัวเกาะปันหยีประมาณ 400 เมตร อยู่บริเวณภูเขาชาวบ้านเลยเรียกกันว่า "เขาเขียน"
<u>วรรณกรรมและตำนาน</u>	เขาช้าง	เป็นภูเขาโดดเด่นของจังหวัด ซึ่งภายในเขามี ถ้ำพุงช้าง และบริเวณใกล้เคียง ยังมีเขาพิงกัน เขาตารุ่ม ซึ่งล้วนแล้วแต่มีตำนานที่เกี่ยวข้องกัน
<u>ของที่ระลึก</u>	บ้านกลางน้ำ	บ้านกลางน้ำ คือหมู่บ้านที่ปลูกสร้างอยู่กลางทะเล โดยไม่มีพื้นดินเลย เป็นแหล่งที่นักท่องเที่ยวจากทั่วโลกมาแวะเยี่ยมชม มีสินค้าที่ระลึกจำหน่าย เช่น ผลิตภัณฑ์จากเปลือกหอย ผ้าบาติก สร้อย กำไล แหวน ที่ทำมาจากหอยมุก และยังมีผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อีก เช่น น้ำพริกกุ้งเสียบกะปิ
	ศูนย์ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านจังหวัดพังงา (ตรงข้ามวัดประพาสประจิมเขต)	ศูนย์ฯ แห่งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งหวังอนุรักษ์และสืบทอดงานหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราให้คงอยู่ ตลอดจนเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชาวพังงา โดยให้ชาวบ้านนำผลผลิตมาส่ง และเป็นศูนย์อบรมงานหัตถกรรมพื้นบ้านอื่นๆ ด้วย ภายในศูนย์ตกแต่งด้วยดอกไม้และผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากใบยางพารามากมาย
	กลุ่มดอกไม้จากใบยางพารา 50/8 หมู่ 1 ต.กระโสม อ.ตะกั่วทุ่ง จ.พังงา 82130 ติดต่อ : นางสาวอภิรดี ทองมังกร โทร : 06 5930973	กระเช้าดอกไม้ประดิษฐ์จากใบยางพารา กระเช้านางฟ้าประดิษฐ์จากใบยางพารา

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	กลุ่มดอกไม้ศรีพังงา 14/6 หมู่ ที่ 5 ตำบล กะไหล อำเภอ ตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา 82130 ติดต่อ : คุณ เอมอร พิกุลผล โทร :076 444231, 01 3704018, 01 9704379	กระเช้าดอกไม้รวม ดอกไม้ประดิษฐ์จาก ใบยางพารา
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มอาชีพผลิตกล้วยเส้น 45 หมู่ 4 ตำบลโคกเคียน อำเภอ ตะกั่วป่า จังหวัดพังงา 82110 ติดต่อ : นางชุลีพร โสภารัตน์ โทร :076 441296	กล้วยเส้น
	กลุ่มอาชีพสตรีทำกุ้งเสียบ 42/11 หมู่ 6 ต.บางเตย อ. เมือง จ.พังงา 82000 ติดต่อ : นางเอียด วาหะรักษ์ โทร :076 596717,09 594-8576	กะปิ
	กลุ่มโครงการแปรรูปอาหาร ทะเล 24/3 หมู่1 ตำบลเกาะ ปันหยี อำเภอเมือง จังหวัด พังงา 82000 ติดต่อ : คุณอลิ สา สายระย้า โทร :076 440487,01 606-8642	กะปิ
	กลุ่มสตรีแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 4 บ้านเหนือ ตำบลกะไหล อ. ตะกั่วทุ่ง จ. พังงา 82130 ติดต่อ : นางวารุณี สงวนนาม โทร : 01 893-6479, 076 444217	กะปิ
	กลุ่มสตรีอาสาพัฒนาบ้านทุ่ง ละออง 61 หมู่ 4 ต.บางวัน อ.	กะปิ

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	คุระบุรี จ.พังงา 82150 ติดต่อ : นางยุพิน ปานเพ็ง โทร :076 412610,01 8919416 e-mail : cdphangnga@thaimail.com	
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มสหกรณ์ประมงบ้าน บางพัฒน์ จำกัด 29/3 หมู่ 8 บ้านบางพัฒน์ ต.บางเตย อ. เมือง จ.พังงา 82000 ติดต่อ : นายสา ภัคดี โทร :076 412945,412947	กะปิกุ้ง
	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทรัพย์ สวนใหม่ 183/1 หมู่ที่ 6 ตำบล คุระ อำเภอคุระบุรี จังหวัด พังงา 82150 ติดต่อ : นาย สุรัชย์ รักไทรทอง โทร :076- 491383	กาแฟโบราณ
	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านลำ แก่น 79/4 หมู่ 3 ตำบลลำแก่น อำเภอท้ายเหมือง จังหวัด พังงา ติดต่อ : นางรุ่งเรือง จริ ยะ เลอ พงษ์ โทร : 076 443032 , 077 443277	กาแฟโบราณ กาแฟโบราณวังเวียงคู่
	กลุ่มสตรีเพื่อการส่งเสริมอาชีพ และรายได้บ้านโคกไคร 29/1 หมู่ 1 ตำบลมะรุ่ย อำเภอทับ ปุด จังหวัดพังงา 82180 ติดต่อ : นางพวงเพชร คานา ปะนะ โทร :09 2883419,01 3965024	กุ้งย่าง

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	กลุ่มน้ำพริกกุ้งแห้ง 185 ตำบล ตะกั่วป่า อำเภอตะกั่วป่า จังหวัดพังงา 82110 ติดต่อ : นายปริญญา เกื้อสกุล โทร :076 431637	กุ้งเสียบรมควันไม่หอม
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มสตรีแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 4 บ้านเหนือ ตำบลกะไหล อ. ตะกั่วทุ่ง จ.พังงา 82130 ติดต่อ : นางวารุณี สงวนนาม โทร:018936479,076 444217	แกงไตปลาควักลิ้ง แกงไตปลาสำเร็จรูป
	ขนมเต้าส้อ 196 ตำบลตะกั่ว ป่า อำเภอตะกั่วป่า จังหวัด พังงา 82110 ติดต่อ: คุณนนท วัน ม่านทอง โทร :076 422057	ขนมเต้าส้อ
	กลุ่มสตรีอาสาพัฒนาบ้านบาง ใหญ่ ศาลาหมู่บ้านบางใหญ่ หมู่ 4 ต.บางนายสี อ.ตะกั่วป่า จ.พังงา 82110 ติดต่อ: นางมะ หยาม หมาดอ้าดำ โทร :09 289-0629, 01 978-2800	ขนมเต้าส้อ
	กลุ่มขนมเต้าส้อ 7/76 หมู่2 ต. บางนายสี อ.ตะกั่วป่า จ.พังงา 82110 ติดต่อ : นางสาวศิริมล ถิ่ถ้วน โทร :076 441225	ขนมเต้าส้อ
	ร้านขนมเต้าส้อเจีย 36 ตำบล ตะกั่วป่า อำเภอตะกั่วป่า จังหวัดพังงา 82110 ติดต่อ: นางทรงศิริ ทองเหลือง โทร :076 421418,593333	ขนมเต้าส้อ

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	กลุ่มสตรีอาสาพัฒนาบ้านบางใหญ่ ศาลาหมู่บ้านบางใหญ่ หมู่ 4 ต.บางนายสี อ.ตะกั่วป่า จ.พังงา 82110 ติดต่อ: นางมะหยาม หมาดอ้าดำ โทร :09 289-0629, 01 978-2800	ขนมเต้าส้อมมุสลิม
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มขนมเต้าส้อมสามรส ตะกั่วป่า 24/2 หมู่3 ตำบลบางไพร อำเภอตะกั่วป่า จังหวัดพังงา 82110 ติดต่อ : นายวรพจน์ แก้วกำเนิด โทร : 076 421595	ขนมเต้าส้อมสามรส
	ขนมเต้าส้อมดวงรัตน์ 202 ตำบลตะกั่วป่า อำเภอตะกั่วป่า จังหวัดพังงา 82110 ติดต่อ : นางดวงรัตน์ คชินทร์รัตน์ โทร :076 421802,01 7971451	ขนมเต้าส้อมไส้ไข่เค็ม
<u>การใช้บริการนวดสปา</u>	สโรจิน รีสอร์ท เขาหลัก พังงา ติดต่อ คุณนารี	รีสอร์ทสปา
	Laflora resort & spa เขาหลัก พังงา ติดต่อ คุณปริญญาพร	รีสอร์ทสปา
	บ่อแสน วิลล่าแอนด์สปา ทัพปุด พังงา (เครือรอยัลสปา) ติดต่อคุณ ธนวรรณ	รีสอร์ทสปา
<u>กีฬาท้องถิ่น</u>	แข่งเรือพาย เกาะปันหยี่	เรือพาย
	ชนไก่ จังหวัดพังงา	ชนไก่

จังหวัดกระบี่

คำขวัญ “เมืองน่าอยู่ ผู้คนน่ารัก”

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
<u>การเที่ยวชมพิพิธภัณฑ</u>	พิพิธภัณฑสถานวัดคลองท่อม	กระบี่เคยเป็นชุมชนโบราณก่อนประวัติศาสตร์ มีผู้ค้นพบเครื่องมือยุคหินเป็นจำนวนมาก กระจัดกระจายทั่วไป และยังพบภาพเขียนสีโบราณบนผนังถ้ำหลายแห่ง ในเขตจังหวัดกระบี่โดยเฉพาะบริเวณ อำเภอคลองท่อม และในประวัติศาสตร์เมืองนครศรีธรรมราช (อาณาจักรตามพรลิงค์) กระบี่เป็นเมืองหนึ่งใน 12 นักษัตริย์ มีตราประจำเมืองเป็นรูปลิง (ปีวอก) พพิธภัณฑสถานวัดคลองท่อมตั้งอยู่บริเวณวัดคลองท่อม ห่างจากที่ว่าการอำเภอ 1 กม. เป็นที่เก็บโบราณวัตถุจำนวนมากที่สุดพบในบริเวณควนลูกปัด ซึ่งอยู่ด้านหลังวัด ตัวอาคารด้านหน้าและป้ายพิพิธภัณฑ บริเวณและตู้เก็บลูกปัดสมัยทวารวดี บริเวณและตู้เก็บเครื่องใช้สมัยโบราณ และพระพุทธรูปสมัยต่าง ๆ หนึ่งในหลายชนิดของลูกปัดสมัยทวารวดี
	สุสานหอย 75 ล้านปี	เดิมเป็นหนองน้ำขนาดใหญ่ มีหอยอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะหอยขม ซึ่งมีขนาดประมาณ 2 ซม. จากการเปลี่ยนแปลงบนพื้นผิวโลก หอยเหล่านี้จับตัวเป็นเนื้อเดียวกัน จนกลายเป็นแผ่นหินแข็งขนาดใหญ่ หนาประมาณ 40 ซม.
<u>วิถีชีวิตชุมชน</u>	เกาะลันตาใหญ่ อุทยานแห่งชาติหมู่เกาะลันตา	เป็นที่ตั้งของที่ว่าการอำเภอและที่ทำการอุทยานฯ มีสภาพทั่วไปเป็นทิวเขาสลับซับซ้อน เป็นพื้นที่สามเหลี่ยมซึ่งกัน

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
		ระหว่างหาดที่เป็นกรวดหินและหาดทรายขาว บนเกาะยังมีชาวเล ซึ่งยังคงมี
<u>วิถีชีวิตชุมชน</u>		ความเป็นอยู่ตามวัฒนธรรมและประเพณีดั้งเดิม
	บ้านสังกาอู้	ตั้งอยู่หมู่ที่ 7 เป็นหมู่บ้านชาวประมงไทยใหม่เผ่าอูรักลาไ่ว้ย ซึ่งอาศัยอยู่อย่างหนาแน่น ด้วยวิถีชีวิตแบบดั้งเดิมที่เรียบง่ายและสงบสุข ท่ามกลางภูมิทัศน์ที่สวยงามและอากาศเย็นสบายตลอดปี และมีพิธีกรรมที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะได้แก่ “พิธีลอยเรือ”
<u>โบราณสถาน ศาสนาและประเพณี</u>	ถ้ำชาวเล	อยู่ทางด้านทิศตะวันตกของแหลมลึกในเว้าอ่าวที่แวดล้อมด้วยธรรมชาติอันสวยงามของเกาะแก่งและภูเขา ภายในมีหินงอกหินย้อยและภาพเขียนสมัยก่อนประวัติศาสตร์เป็นรูปคน สันนิษฐานว่ามีอายุอยู่ในช่วงหลังภาพเขียนที่ถ้ำผีหัวโต
	ถ้ำหัวกะโหลกในหรือถ้ำบุญมาก	อยู่ห่างจากถ้ำผีหัวโตเพียง 100 ม.เท่านั้น ถ้ำแห่งนี้มีบุญมาก ชาวบ้านแถบนั้นเป็นผู้ค้นพบ ภายในถ้ำเต็มไปด้วยหินงอกหินย้อยสวยงาม และบริเวณเพิงผาด้านหน้ามีการขุดพบเศษภาชนะดินเผาสมัยก่อน
	ถ้ำผีหัวโตหรือถ้ำหัวกะโหลก	เป็นถ้ำขนาดใหญ่หลายคูหาตั้งอยู่บนเขา กลางน้ำแวดล้อมด้วยป่าโกงกาง แต่เดิมภายในพบหัวกะโหลกมนุษย์ซึ่งมีขนาดโตกว่าปกติ ผังถ้ำปรากฏภาพเขียนสีก่อนสมัยประวัติศาสตร์จำนวนมาก
	เขาขนานน้ำ	เป็นเขาสองลูกสูงประมาณ 100 ม. ขนานแม่น้ำกระเป๋าด้านหน้าตัวเมือง ถือเป็น

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
		สัญลักษณ์ของเมืองกระบี่ มีถ้ำซึ่งภายในมีหินงอกหินย้อยและเคยพบโครงกระดูกมนุษย์จำนวนมากภายในบริเวณนี้
โบราณสถาน ศาสนาและประเพณี	ถ้ำสองพี่น้องหรือถ้ำปูนเหนือใต้	อยู่ห่างจากถ้ำผีหัวโตไปทางตะวันตกภายในถ้ำพบโครงกระดูกมนุษย์ เครื่องปั้นดินเผา เครื่องประดับหู และกำไลมือสำริด
	ถ้ำพระ	เป็นที่ตั้งของสำนักสงฆ์เขาพระสุญญาตาราม อยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอ 2 กม. ภายในถ้ำมีพระพุทธรูปเก่าแก่อยู่องค์หนึ่งซึ่งภายหลังได้มีผู้สร้างพระพุทธรูปขนาดเท่ากันขนาดข้างไว้อีก 2 องค์ และพระพุทธรูปไม้แกะสลักองค์เล็กๆรายรอบฐาน
	ถ้ำเสด็จ	เป็นถ้ำที่มีหินงอกหินย้อยสวยงาม ตั้งอยู่ในเขตตำบลไสไทย ห่างจากตัวเมืองกระบี่ 7 กม.เมื่อปี พ.ศ.2452 ร.6 ครั้งทรงดำรงพระอิสริยยศเป็น "สมเด็จพระบรมโอรสาธิราชฯ" ได้เสด็จประพาส ชาวบ้านจึงเรียก "ถ้ำเสด็จ"
	เกาะกาโรส	อยู่ทางด้านตะวันออกของปลายแหลมลึกพบภาพเขียนสีทั้งรูปคนและสัตว์ ในบริเวณหน้าผาของอ่าวหินใบ
	วัดไสไทย	ตั้งอยู่ในหมู่ที่ 4 บ้านไสไทย มีอายุประมาณ 30 ปี เป็นวัดเก่าแก่ที่ประชาชนเคารพนับถือ มีพระนอนที่มีขนาดใหญ่และเก่าแก่ ตั้งอยู่ด้านหน้าของตัววัด
	บ่อน้ำศักดิ์สิทธิ์	ตั้งอยู่บริเวณหน้ามัสยิดบุรณานิคม ในหมู่ที่ 1 บ้านเกาะกลาง ตำบลคลองประสงค์ มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง ประมาณ 2 เมตร

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
		ชาวบ้านส่วนใหญ่นิยมใช้บ่อแห่งนี้ประกอบพิธีทางศาสนา เป็นบ่อเก่าแก่มากมีอายุประมาณ 70-80 ปี
<u>โบราณสถาน ศาสนาและประเพณี</u>	บ้านทรงพื้นเมืองโบราณ	ตั้งอยู่ในหมู่ที่ 1 อายุประมาณ 80 ปี หลังใหญ่ มีบางส่วนต่อเติมใหม่ อาณาบริเวณและภูมิทัศน์โดยรอบกว้างขวาง ร่มรื่นด้วยไม้ใหญ่ สภาพบางส่วนชำรุดทรุดโทรม ปัจจุบันยังใช้เป็นที่อยู่อาศัย และจะมีนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติแวะเยี่ยมชมทุกวัน
	ประเพณีลอยเรือชาวเล วันที่ : วันเพ็ญเดือน 6 และวันเพ็ญเดือน 11 ของทุกปี	นับเป็นประเพณีเก่าแก่ของชาวเลที่หาญได้ยาก โดยกลุ่มชาวเลในบริเวณเกาะลันตาและเกาะใกล้เคียงจะมาชุมนุมกันทำพิธีลอยเรือเพื่อสะเดาะเคราะห์ ฝน ชายหาดใกล้ๆ กับบ้านศาลาด่าน ในพิธีจะมีการร้องรำทำเพลง มีการร่ายรำรอบลำเรือด้วยจังหวะและทำนองเพลงรองเง็ง
	งานกระบี่เบิกฟ้าอันดามัน วันที่ : เดือนพฤศจิกายนของทุกปี	เป็นงานเปิดฤดูกาลท่องเที่ยวของจังหวัด มีกิจกรรมรื่นเริงและการแสดงทางวัฒนธรรมมากมาย และการแข่งขันกีฬาทางน้ำหลายประเภท
	บ้านศรีรายา	ตั้งอยู่ที่ 2 เดิมชื่อว่า “ปาดัยน์รายา” ซึ่งแปลว่าหาดทรายอันเป็นที่อยู่ของเจ้านาย เป็นชุมชนชายทะเลเก่าแก่ที่มีความเจริญรุ่งเรืองมาแต่อดีต สมัยที่เส้นทางคมนาคมทางบกยังไม่สะดวกสบาย บริเวณนี้เป็นจุดแวะพักของเรือสินค้าระหว่างเกาะภูเก็ตกับเกาะปีนัง ประชาชนส่วนใหญ่เป็นชาวไทยเชื้อสายจีนกับไทย

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
		มุสลิม ที่ในอดีตเป็นที่ตั้งของที่ว่า การ อำเภอมายาเกอบ 100 ปี ปัจจุบันอาคารที่ว่า การอำเภอมายาเกอบเป็นที่ตั้งของเทศบาลตำบล อาคารบ้านเรือนยังคงเอกลักษณ์ของ ชุมชนเก่าแก่
<u>วรรณกรรมและตำนาน</u>	หมู่บ้านทุ่งหิเฝง	จัดเป็นมรดกของตำบลศาลาด่าน เพราะอยู่ห่างไกลจากแหล่งท่องเที่ยว ประเภทสถานที่พักตากอากาศ แต่ หมู่บ้านแห่งนี้มีความสำคัญในฐานะที่เป็น แหล่งผลิต “กะปิ” ที่มีคุณภาพ มีป่าชาย เลนที่ค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ และมี เรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับประวัติศาสตร์เมือง กระบี่ โดยบุคคลที่เป็นที่มาแห่งชื่อหมู่บ้าน “โตะหิเฝง” นั่นเอง
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มผลิตภัณฑ์เตยปาหนัน 88 หมู่ 1 ต.เกาะลันตาน้อย อ. เกาะลันตา จ.กระบี่ 81150 ติดต่อ : นางซอลี่พะ ละฐ ไท : 06 2676865, 075 611066 e- mail:cddkrabi@thaimail.com	กระเป๋เตยปาหนัน หลากหลายรูปแบบ กระเป๋ถักจุงนาง,กระเป๋เอกสาร, กล้วยกวน,กล่อง 6 มุม ใบเตยปาหนัน, กล่องกระดาดหิซุ,ซองนามบัตร, ซองแว่นตา,เตยปาหนัน,ที่รองจาน,เสื่อ, สมุดแปดเหลี่ยม,หมอน,หมอนอิง
	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทุ่งหิเฝง ร่วมใจ หมู่ที่ 4 ต.ศาลาด่าน อ.เกาะลันตา จ.กระบี่ ติดต่อ : นางมารียะ สายนุ้ย ไท :075- 620836	กะปิ
	กลุ่มอาชีพทำกะปิ หมู่ที่ 6 ต. แหลมสัก อ.อ่าวลึก จ.กระบี่ ติดต่อ นางชะอัน นุ้ยสุชล โทร :075-611066 e-mail : cddkrabi@thaimail.com	กะปิ

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
กลุ่มสตรีและเยาวชนแปรรูปอาหารทะเล เลขที่ 132 หมู่ 6 ตำบลแหลมลึก อำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ 81110 ติดต่อ : นางพงษ์เพ็ญ นื้อ อ่อน โทร : 01 0861692,075 634432	กะปิแหลมลึก	กลุ่มสตรีและเยาวชนแปรรูปอาหารทะเล เลขที่ 132 หมู่ 6 ตำบลแหลมลึก อำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ 81110 ติดต่อ : นางพงษ์เพ็ญ นื้อ อ่อน โทร : 01 0861692,075 634432
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มสตรีเทศบาลคลองท่อมใต้ ศูนย์ฝึกอาชีพเทศบาลตำบลคลองท่อม หมู่ที่ 2 ตำบลคลองท่อมใต้ อำเภอคลองท่อม จังหวัดกระบี่ 81120 ติดต่อ : นางประไพ จันทรักษ์ โทร : 09 7877446 , 09 7239549 , 075 640279	กาแฟควบบรรจุของพร้อมซอง ทรายคอฟฟีนกแก้วแร่
	กลุ่มสตรีบ้านรำหมาด หมู่ที่ 2 บ้านรำหมาด ตำบลเกาะกลาง อำเภอเกาะลันตา จังหวัดกระบี่ ติดต่อ : นางจินดา ละงู โทร : 075-620836 e-mail : cddkrabi@thaimail.com	กาแฟโบราณ
	กลุ่มกาแฟโบราณ 35 หมู่ 2 บ้านรำหมาด ตำบลเกาะกลาง อำเภอเกาะลันตา จังหวัดกระบี่ 81150 ติดต่อ : นางชุติมา เพร็ดพร้อม โทร : 09 7261427	กาแฟโบราณขนาดเล็ก-ใหญ่
	กลุ่มสตรีอาสาพัฒน์ร่วมใจพุดินนา 24/1 ม.2 ต.พุดินนา อ.	กอละแม

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	คลองท่อม จ.กระบี่ 81120 ติดต่อ : นางรสรินทร์ มากผล โทร : 075-643476, 01 7286127	
	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านห้วย กรวด 187 หมู่ 5 บ้านห้วย กรวด ตำบลคีรีวง อำเภอปลาย พระยา จังหวัดกระบี่ 81160 ติดต่อ : คุณประสิทธิ์ จรงหนู โทร : 06 2823515	ครีมन्दมสมุนไพรผักนึ่ง
<u>ของทีระลึก</u>	กลุ่มอาชีพสตรีบ้านคลองยวน 103 หมู่ 3 ตำบลลิ้นจี่ อำเภอเหนือคลอง จังหวัด กระบี่ ผู้นำชุมชนและกลุ่ม : นางปี่สะ ตาวัน โทร : 01- 8959301 e-mail : cddkrabi@thaimail.com	ตะกร้าจักสานก้านมะพร้าว
	กลุ่มสตรีแม่บ้านทุ่งสูง หมู่ 4 บ้านทุ่งสูง ต.เขาใหญ่ อ.อ่าว ลึก จ.กระบี่ 81110 ติดต่อ : นางสุทินยา ปรีดาผล	น้ำดื่มสมุนไพรว่านกาบหอย
	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร คลองเตาะร่วมพัฒนา 112 หมู่ 1 ตำบลเกาะศรีบอยา อำเภอ เหนือคลอง จังหวัดกระบี่ 81130 ติดต่อ : นางแดง แดง กุล โทร : 075 621556 โทรสาร : 075 636464 e- mail : cddkrabi@thaimail.com	น้ำปลา

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	กลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหาร 8/3 ถนนเจริญทรัพย์ อำเภอเมือง กระบี่ จังหวัดกระบี่ ติดต่อ : นางอารีย์ สุขสวัสดิ์ โทร :09-0124160 e-mail : cddkrabi@thaimail.com	น้ำพริกตะไคร้จันทรม
	กลุ่มผ้าบาติกบ้านคลองหมาก เลขที่ 158 หมู่ 3 ตำบลคลองขนาน อำเภอเหนือคลอง จังหวัดกระบี่ 81130 ติดต่อ : นางเจียมจิตต์ วิภวากานต์ โทร :07 2767542	ผลิตภัณฑ์จากผ้าบาติก ผ้าขึ้นบาติก ขนาด 2 หลา ผ้าเช็ดหน้าบาติก
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าบาติก 113/2 หมู่ 3 ตำบลเขาใหญ่ อำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ 81110 ติดต่อ : นางสุรีย์ กังแฮ โทร : 075 681781	ผ้าบาติก
	กลุ่มผลิตผ้าบาติกบ้านควนเคียร 139 หมู่ 5 ตำบลเขาเขน อำเภอปลายพระยา จังหวัดกระบี่ 81160 ติดต่อ: นางวรรณิ์ เสมสุขศรี โทร : 09 8676632	ผ้าบาติก เสื้อเชิ้ตบาติก เสื้อบาติกสตรี
	กลุ่มสตรีทำผ้าบาติก ที่ทำการกลุ่ม ใช้ศาลาเอนกประสงค์ บ้านคลองหมาก หมู่ที่ 3 ตำบลคลองขนาน อำเภอเหนือคลอง จ.กระบี่ ติดต่อที่: นางสิรินาถ ฮ่อบุตร โทร :01-6069958	ผ้าบาติก

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	กลุ่มอาชีพสตรีทำผ้าปาเต๊ะ เลขที่ 66 หมู่ 2 ตำบลคลอง ประสงค์ อำเภอเมือง จังหวัด กระบี่ 81000 ติดต่อ : นาง ประจิม เล็กดำ โทร : 09 8750697	ผ้าปาเต๊ะ
	กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ หาดนพรัตน์ธารา 34 หมู่ 4 ต. อ่าวนาง อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 ติดต่อ : นางสาว กาญจนา บุตรแขก โทร : 075 637405,	ผ้าพันคอบาติก ผ้าบังตา ผ้าบังตาบาติก
	กลุ่มสตรีบ้านไร่ใหญ่ 53 หมู่ 1 บ้านไร่ใหญ่ ต.เหนือคลอง อ. เหนือคลอง จ.กระบี่ 81130	เม็ดมะม่วงหิมพานต์
<u>ของที่ระลึก</u>	ติดต่อ : นางแท็ง ศรีเกิด โทร : 075 636620 e-mail : cddkrabi@thaimail.com	
	กลุ่มสตรีอาสาพัฒนา 195 หมู่ 8 ตำบลลำทับ อำเภอลำทับ จังหวัดกระบี่ 81120 ติดต่อ : นางสาวครุ หมดเพชร โทร : 075 629085	ไม้กวาดดอกข้าว
	กลุ่มผลิตภัณฑ์เรือจำลอง 35/1 หมู่ 4 ตำบลคลองท่อมเหนือ อำเภอคลองท่อม จังหวัดกระบี่ 81120 ติดต่อ : นายกุศล ไกร วัลย์ โทร : 07 8833238	เรือจำลองโบราณ
	กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์เรือหัว โทง เลขที่ 4/2 หมู่ 4 ตำบลอ่าว	เรือหัวโทงจำลอง

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	นาง อำเภอมือง จังหวัดกระบี่ 81000 ติดต่อ : นายบัญชา แขวงหลี่ โทร :0 1968 8532 , 075 637390	
	กลุ่มเรือหัวโทงจำลอง เลขที่ 34 หมู่ที่ 1 บ้านเกาะกลาง ตำบล คลองประสงค์ อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่ 81000 ติดต่อ : คุณ หมายตาบ หมั่นค้า โทร :01 5690224 , 075 630344	เรือหัวโทงจำลอง
	กลุ่มเกษตรกรทำสวนคลอง ท่อมใต้ 18 หมู่ 8 บ้านในควน ต.คลองท่อมใต้ อ.คลองท่อม จ.กระบี่ 81120 ติดต่อ : นางวิ ลาวรรณ บัวทอง โทร : 075 640245, 07 2685462	ไวน์กระชายดำ
<u>ของที่ระลึก</u>	กลุ่มสตรีบ้านช้างตาย 12/2 หมู่ 3 บ้านช้างตาย ต.เขาหิน อ.เขาพนม จ.กระบี่ 81140 ติดต่อ : นางกิริรัตน์ กาสังข์ โทร : 075 689370, 01 7971155	สุราแช่ผลไม้ เช่น องุ่น กระจับปี่ สับปะรด และลูกหว้า
<u>การใช้บริการนวดสปา</u>	Tropical Herbal spa & resort อ.อ่าวนาง จ.กระบี่ ติดต่อ คุณนงยุท หรือคุณกมลพร	รีสอร์ทสปา
	พระนางสปา (โรงแรมพระ นาง) อ่าวนาง จ.กระบี่ ติดต่อ คุณสมบุรณ์ หรือ คุณตรีรัตน์	รีสอร์ทสปา

ประเภทสถานที่	ชื่อสถานที่	รายละเอียด
	Lila Spa(โรงแรมสมเกียรติบุรี) กระบี่	รีสอร์ทสปา
	กัณฑ์วรรณ สปา กระบี่ ติดต่อกุณ สุ	เดย์สปา

แบบสอบถามโครงการ “ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)”

นิยาม การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม คือ “การท่องเที่ยวเพื่อชมสิ่ง que แสดงความเป็นศิลปะและวัฒนธรรม ได้แก่ การเที่ยวชมพิพิธภัณฑ์ วิทยาลัยชุมชน โบราณสถาน ศาสนและประเพณี วรรณกรรมและตำนาน ของที่ระลึก การใช้บริการนวดสปา และกีฬาท้องถิ่น”

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินความเห็นที่มีต่อโครงการศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)
2. แบบสอบถามฉบับนี้ มิได้มีผลกระทบต่อหน่วยงานหรือบุคคลใด เป็นเพียงการสำรวจความคิดเห็น เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ต่อการวางแผนพัฒนาโครงการ ให้ตรงตามความต้องการแท้จริง
3. แบบประเมินชุดนี้ มี 3 ตอน โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความเห็น/เติมคำในช่องว่าง

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ
 1. ☐ ชาย
 2. ☐ หญิง
2. อายุ
 1. ☐ น้อยกว่า 20 ปี
 2. ☐ 21-30 ปี
 3. ☐ 31-40 ปี
 4. ☐ 41-50 ปี
 5. ☐ 51-60 ปี
 6. ☐ 60 ปีขึ้นไป
3. ภาคจังหวัดของผู้ตอบแบบสอบถาม
 1. ☐ ภาคเหนือ (จังหวัด.....)
 2. ☐ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (จังหวัด.....)
 3. ☐ ภาคตะวันออก (จังหวัด.....)
 4. ☐ ภาคกลาง (จังหวัด.....)
 5. ☐ ภาคตะวันตก (จังหวัด.....)
 6. ☐ ภาคใต้ (จังหวัด.....)
 7. ☐ กรุงเทพมหานคร
 8. ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. ระดับการศึกษา

1. ☐ต่ำกว่าปริญญาตรี

2. ☐ปริญญาตรี

3. ☐สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพ

1. ☐ลูกจ้างพนักงานเอกชน

2. ☐ธุรกิจส่วนตัว/ผู้ประกอบการ

3. ☐ข้าราชการ

4. ☐พนักงานรัฐวิสาหกิจ

5. ☐นักเรียน/นักศึกษา

6. ☐รับจ้างทั่วไป

7. ☐เกษตรกร/ประมง

8. ☐สื่อมวลชน/ผู้สื่อข่าว

9. ☐แม่บ้าน/เกษียณ

10. ☐อื่นๆ (โปรด

ระบุ).....

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

1. ☐น้อยกว่า 5,000 บาท

2. ☐5,001-10,000 บาท

3. ☐10,000-20,000 บาท

4. ☐20,001-30,000 บาท

5. ☐30,001-40,000 บาท

6. ☐มากกว่า 40,000 บาท ขึ้นไป

7. การท่องเที่ยว

7.1 ท่านเดินทางมาท่องเที่ยวเป็นครั้งที่เท่าไร

1. ☐ครั้งที่ 1

2. ☐ครั้งที่ 2

3. ☐ครั้งที่ 3

4. ☐มากกว่า 3 ครั้ง

7.2 ลักษณะของการมาท่องเที่ยวในประเทศไทย

1. ☐เดินทางมาคนเดียวหรือมากับญาติ

2. ☐มาเป็นหมู่คณะ

7.3 วิธีการเดินทางท่องเที่ยว

1. ☐รถยนต์ส่วนบุคคล

2. ☐รถโดยสารประจำทาง

3. ☐บริษัททัวร์นำเที่ยว

7.4 ระยะเวลาในการท่องเที่ยว

1. ☐น้อยกว่า 1 สัปดาห์

2. ☐1 -2 สัปดาห์

3. ☐3 - 4 สัปดาห์

4. ☐มากกว่า 1 เดือน

7.5 วัตถุประสงค์การเดินทางท่องเที่ยว

1. ☐พักผ่อน

2. ☐ชมศิลปวัฒนธรรม

3. ☐ชมธรรมชาติ

4. ☐สุขภาพอนามัย

5. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)

7.6 ประเภทของสถานที่ท่องเที่ยวที่ท่านเคยไป/สนใจจะไป (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ประเภทธรรมชาติ

1.1 ☐ ภูเขา

1.2 ☐ น้ำตก

1.3 ☐ ทะเล

1.4 ☐ ป่าชายเลน

1.5 ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

2. ประเภทประวัติศาสตร์

2.1 ☐ วัด

2.2 ☐ โบราณสถาน

2.3 ☐ พิพิธภัณฑ์

2.4 ☐ อนุสาวรีย์

2.5 ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

3. ประเภทศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และกิจกรรม

3.1 ☐ งานประเพณี

3.2 ☐ สวนสนุก

3.3 ☐ โรงละคร/การแสดง

3.4 ☐ กีฬาท้องถิ่น/การละเล่น

3.5 ☐ สปา/นวดแผนไทย

3.6 ☐ ชมสินค้า/ซื้อสินค้าพื้นเมือง

3.7 ☐ ชมสวนไร่นา

3.8 ☐ วิถีชุมชน

3.9 ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

4. ประเภทอื่น ๆ นอกเหนือจากที่กล่าวมา (โปรดระบุ)

ตอนที่ 2

ช่องทางในการซื้อสินค้าศิลปวัฒนธรรม

1. ท่านเคยซื้อผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และกิจกรรม หรือไม่

เคยซื้อ เพราะ

- | | |
|---|--|
| 1. ☐ มีความสนใจ ชอบด้านศิลปะ | 2. ☐ เป็นของฝาก/ของที่ระลึก |
| 3. ☐ พนักงานร้านค้า/โรงแรม แนะนำ | 4. ☐ มักคุ้นเคยกับคำแนะนำ |
| 5. ☐ ได้รับข้อมูลการโฆษณาประชาสัมพันธ์ | 6. ☐ บริการดี |
| 7. ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

ไม่เคย เพราะ

- | | |
|---|--|
| 1. ☐ ไม่น่าสนใจ | 2. ☐ ไม่มีความรู้ |
| 3. ☐ ราคาแพง | 4. ☐ ไม่มีเวลา |
| 5. ☐ ไม่ทราบแหล่งที่ซื้อ | |

2. ท่านได้รับข้อมูลการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และ กิจกรรม จากที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| 1. ☐ เพื่อนฝูง/คนรู้จัก | 2. ☐ หนังสือพิมพ์/นิตยสาร |
| 3. ☐ ใบปลิว/แผ่นพับ | 4. ☐ อินเทอร์เน็ต |
| 5. ☐ บริษัททัวร์นำเที่ยว | 6. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ) |

3. วิธีการซื้อ

- | | |
|---|---|
| 1. ☐ ไปซื้อด้วยตนเอง | 2. ☐ ซื้อทางอินเทอร์เน็ต |
| 3. ☐ ซื้อทางไปรษณีย์ | 4. ☐ ซื้อโดยวิธีอื่น(โปรดระบุ) |

4. ความสะดวกในการซื้อ

- | | | |
|---------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|
| 1. ☐ มาก | 2. ☐ ปานกลาง | 3. ☐ น้อย |
|---------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|

5. ปัญหาในการซื้อ

- | | |
|---|--|
| 1. ☐ ราคา | 2. ☐ คุณภาพ/มาตรฐานของสินค้า |
| 3. ☐ ความสะดวกในการหาซื้อ | 4. ☐ ความซื่อสัตย์สุจริตของผู้ขาย |
| 5. ☐ ตัวแทนขายชักจูงให้ซื้อสินค้าราคาแพง | 6. ☐ ปัญหาการขนส่ง |
| 7. ☐ การติดต่อสื่อสารกับผู้ขาย/ตัวแทนขาย | 8. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ) |

6. ท่านเคยซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต หรือไม่?

เคย เพราะ

- | | |
|--|---|
| 1. ☐ สะดวก | 2. ☐ หาข้อมูลได้ง่าย |
| 3. ☐ ราคาไม่แพง | 4. ☐ มีสินค้าให้เลือกมาก |

ไม่เคย เพราะ

- | | |
|--|--|
| 1. ☐ ไม่แน่ใจในคุณภาพ | 2. ☐ ไม่ได้เห็นสินค้าจริง |
| 3. ☐ ความเชื่อถือของผู้ขาย | 4. ☐ ลำบาก |
| 5. ☐ ไม่มีความปลอดภัยในการใช้บัตรเครดิต | 6. ☐ ไม่ใช้อินเทอร์เน็ต |
| 7. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ) | |

7. การมาเที่ยวครั้งนี้ท่านคิดว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และกิจกรรมหรือไม่

- | | |
|----------------------------------|-------------------------------------|
| 1. ☐ ซื้อ | 2. ☐ ไม่ซื้อ |
|----------------------------------|-------------------------------------|

8. แหล่งใดที่จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และกิจกรรมได้มากที่สุด

- | | |
|---|---|
| 1. ☐ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) | 2. ☐ บริษัททัวร์นำเที่ยว |
| 3. ☐ ภาครัฐ | 4. ☐ โรงแรมที่พัก |
| 5. ☐ อินเทอร์เน็ต | 6. ☐ สื่อสิ่งพิมพ์ |
| 7. ☐ เพื่อนฝูง คนรู้จัก | 8. ☐ คนขับรถรับจ้าง |
| 9. ☐ ร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยว | 10. ☐ อื่น ๆ (โปรด |

ระบุ)

9. ท่านนิยมซื้อผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และกิจกรรม จากแหล่งใด

- | | |
|---|---|
| 1. ☐ ร้านค้า/ตัวแทนจำหน่าย | 2. ☐ ร้านค้าในโรงแรม |
| 3. ☐ งานแสดงสินค้า | 4. ☐ ร้านในบริเวณแหล่งท่องเที่ยว |
| 5. ☐ ห้างสรรพสินค้า | 6. ☐ ในสนามบิน |

10. ลักษณะเฉพาะตัว ของผู้ชายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อหรือไม่

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| 1. ☐ มี | 2. ☐ ไม่มี |
|--------------------------------|-----------------------------------|

ถ้ามี ท่านคิดว่าเป็นเพราะสาเหตุใด

- | | |
|---|--|
| 1. ☐ ทัศนคติ | 2. ☐ การให้ข้อมูลรายละเอียด |
| 3. ☐ ความสามารถในการสื่อสาร | 4. ☐ รูปร่าง/หน้าตาสวยงาม |
| 5. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ) | |

11. บริษัททัวร์นำเที่ยวเคยนำเสนอผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และกิจกรรม แก่ท่านหรือไม่

1. ☐ เคย

2. ☐ ไม่เคย

12. ในอนาคต ท่านคิดว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ประเพณีและกิจกรรม โดยทาง อินเทอร์เน็ต หรือไม่?

1. ☐ จะซื้อ

2. ☐ ไม่ซื้อ

3. ☐ ไม่แน่ใจ

ตอนที่ 3

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

1. ท่านมีข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่) อย่างไรบ้าง เพื่อประโยชน์ในการดำเนินโครงการดังกล่าวต่อไป

ขอขอบคุณสำหรับการเสียสละเวลาของท่านที่ให้ข้อมูลอันมีคุณค่า

**แบบสอบถามผู้ประกอบการโครงการ “ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัด
จำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม ของกลุ่มจังหวัดอันดามัน
(ภูเก็ต พังงา กระบี่)”**

นิยาม การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม คือ “การท่องเที่ยวเพื่อชมสิ่ง que แสดงความเป็น
ศิลปะและวัฒนธรรม ได้แก่ การเที่ยวชมพิพิธภัณฑ์ วิถีชุมชน โบราณสถาน
ศาสนและประเพณี วรรณกรรมและตำนาน ของที่ระลึก การใช้บริการนวดสปา
และกีฬาท้องถิ่น”

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินความเห็นที่มีต่อโครงการ
ศึกษารูปแบบการจัดการช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิง
ศิลปวัฒนธรรม ของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่)
2. แบบสอบถามฉบับนี้ มิได้มีผลกระทบต่อหน่วยงานหรือบุคคลใด เป็นเพียงการ
สำรวจความคิดเห็นเพื่อนำมาใช้ประโยชน์ต่อการวางแผนพัฒนาโครงการ ให้ตรง
ตามความต้องการแท้จริง
3. โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความเห็น/เติมคำในช่องว่าง

1. ท่านคิดว่าองค์กรของท่านประกอบการเชิงศิลปวัฒนธรรมสอดคล้องกับประเภทใด ต่อไปนี้

- | | |
|---|--|
| 1. ☐ การเที่ยวชมพิพิธภัณฑ์ | 2. ☐ วิถีชีวิตชุมชน |
| 3. ☐ โบราณสถานศาสนและประเพณี | 4. ☐ วรรณกรรมและตำนาน |
| 5. ☐ ของที่ระลึก | 6. ☐ การใช้บริการนวดสปา |
| 7. ☐ กีฬาท้องถิ่น | 8. ☐ อื่นๆ |

2.

รูปแบบช่องทางการจัด จำหน่าย	แบบทางตรง	แบบทางอ้อม	แบบช่องทาง เดียว	แบบหลาย ช่องทาง	แบบควบแน่น	แบบเจาะจง	แบบคัดออก	อื่นๆ
รูปแบบของช่องทางการจัด จำหน่ายแบบใดที่ท่านคิดว่า สอดคล้องกับการกระจาย ผลิตภัณฑ์ศิลปวัฒนธรรมของ องค์กรท่านในปัจจุบันมากที่สุด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)								
ในกรณีที่ยังคงมี รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่าย มากกว่า 1 ขึ้นไป ท่านคิดว่า รูปแบบใดมีประสิทธิภาพมาก ที่สุด								
รูปแบบของช่องทางการจัด จำหน่ายแบบใดที่ท่านคิดว่าจะ นำมาประยุกต์ใช้กับการกระจาย ผลิตภัณฑ์ศิลปวัฒนธรรมของ องค์กรท่านในอนาคต (เลือกได้ มากกว่า 1 ข้อ)								

3.

สื่อกลางของช่องทางการจัด จำหน่าย	ผู้ค้าส่ง	ตัวแทนหน้า	ผู้ค้าปลีก	อินเทอร์เน็ต	การตลาดแบบขาย	สื่อสิ่งพิมพ์	แหล่งสารสนเทศ สำหรับนักท่องเที่ยว	การจัดนิทรรศการ	อื่นๆ
สื่อกลางของช่องทางการจัด จำหน่ายแบบใดที่ท่านคิดว่า สอดคล้องกับการกระจาย ผลิตภัณฑ์ศิลปวัฒนธรรมของ องค์กรท่านในปัจจุบันมากที่สุด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)									
ในกรณีที่องค์กรของท่านมี สื่อกลางของช่องทางการจัด จำหน่ายมากกว่า 1 ขึ้นไป ท่าน คิดว่าประเภทใดมีประสิทธิภาพ มากที่สุด									
สื่อกลางของช่องทางการจัด จำหน่ายแบบใดที่ท่านคิดว่าจะ นำมาประยุกต์ใช้กับการกระจาย ผลิตภัณฑ์ศิลปวัฒนธรรมของ องค์กรท่านในอนาคต (เลือกได้ มากกว่า 1 ข้อ)									

หมายเหตุ

รูปแบบการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่าย คือ กระบวนการดำเนินการต่างๆ สำหรับการส่งผ่านสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค โดยมีกลุ่มผู้เกี่ยวข้องร่วมอยู่ในกระบวนการเหล่านี้

สื่อกลางของช่องทางการจัดจำหน่าย

1. ผู้ค้าส่ง

- มีบทบาทและหน้าที่ในการซื้อผลิตภัณฑ์จำนวนปริมาณมหาศาลจากผู้ผลิต และขายต่อไปยังผู้ค้าปลีก โดยผู้ค้าส่งนั้นมีศักยภาพที่จะสามารถสร้างชื่อหรือสัญลักษณ์ของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ในขณะที่ตัวแทนขายหน้านั้นไม่สามารถทำได้
- มีศักยภาพในด้านเนื้อที่จัดเก็บผลิตภัณฑ์ ตัวอย่างเช่น บริษัทผลิตเนยแข็ง (ซีเอส) ทั่วไปส่วนมากเลือกที่จะส่งผลิตภัณฑ์ของตนเองไปยังผู้ค้าส่ง โดยที่ไม่ต้องรอให้เนยแข็งผ่านกระบวนการร่อนเสร็จสมบูรณ์พร้อมที่จะบริโภค แต่จัดเก็บที่ผู้ค้าส่งแทน และเมื่อใดก็ตามที่เนยแข็งพร้อมสำหรับการบริโภค ผู้ค้าส่งก็สามารถส่งต่อไปยังผู้ค้าปลีกได้ทันที
- ผู้ค้าส่งสามารถลดค่าใช้จ่ายในด้านการติดต่อระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคได้ในระดับหนึ่ง
- ผู้ค้าส่งส่วนมากจะมีความรับผิดชอบต่อการบวนการทางการตลาดใดๆ ที่เกิดขึ้น ซึ่งในหลายๆ ที่ก็ได้ทำเอกสารแสดงรายละเอียดของสินค้าที่มีการประชาสัมพันธ์

2. ตัวแทนขายหน้า

- ส่วนมากจะเป็นวิธีการที่เลือกใช้ในการตลาดระหว่างประเทศ
- ตัวแทนขายหน้าส่วนมากจะทำหน้าที่รักษาการสั่งซื้อต่างๆ สำหรับผู้ผลิตและรับค่าตอบแทน โดยที่ตัวแทนขายหน้านั้นเลือกที่จะไม่สร้างชื่อหรือสัญลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ ซึ่งในบางครั้งอาจจะมีการเก็บรักษาสินค้าเพื่อสำหรับความพร้อมในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคได้อย่างทันท่วงที แต่ชื่อผลิตภัณฑ์ยังคงเป็นของผู้ผลิต
- ค่าใช้จ่ายอาจจะสูงมากสำหรับการฝึกอบรมตัวแทนขายหน้าให้มีประสิทธิภาพตามที่ต้องการ นอกเหนือจากนี้ ยังเป็นการยากที่จะกระตุ้น ควบคุม ดูแลตัวแทนขายหน้าได้อย่างใกล้ชิด เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องปัจจัยของระยะทาง

3. ผู้ค้าปลีก

- ผู้ค้าปลีกส่วนมากจะมีความสัมพันธ์ส่วนตัวที่ดีกับผู้บริโภค
- ผู้ค้าปลีกจะมีผลิตภัณฑ์และยี่ห้อต่างๆหลายประเภท โดยผู้บริโภคสามารถที่จะพิจารณาผลิตภัณฑ์เหล่านั้นได้ในรายละเอียด
- ผลิตภัณฑ์และบริการนั้นจะถูกประชาสัมพันธ์และทำการตลาดโดยผู้ขายปลีก
- ผู้ค้าปลีกหลายที่มีผลิตภัณฑ์ที่มียี่ห้อเฉพาะอันเป็นที่รู้จักต่อผู้บริโภค

4. อินเทอร์เน็ต

- อินเทอร์เน็ตเป็นรูปแบบการตลาดที่มีลักษณะเปิด โดยไม่มีขีดจำกัดในเรื่องภูมิศาสตร์และระยะเวลาของการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในแต่ละวัน
- แม้จะต้องมีการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีในช่วงแรก แต่อินเทอร์เน็ตสามารถลดขั้นตอนต่างๆในช่องทางการจัดจำหน่ายได้หลายขั้นตอน จึงทำให้ราคาสินค้านั้นค่อนข้างถูก
- เปิดช่องทางให้ผู้บริโภคสามารถค้นหา เปรียบเทียบ ผลิตภัณฑ์เพื่อประกอบการพิจารณาในการสั่งซื้อ อันเป็นพื้นฐานของการตลาดแบบเอื้ออำนวยผู้บริโภคอย่างแท้จริง

5. การตลาดแบบขายตรง

- เป็นรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายที่ลดขั้นตอนต่างๆ เหลือเพียงระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค
- มีการฝึกอบรมพนักงานภายในองค์กรสำหรับการเข้าถึงตัวผู้บริโภคเพื่อสำหรับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์
- ประหยัดค่าใช้จ่ายได้ในระดับหนึ่ง เนื่องจากไม่ต้องผ่านขั้นตอนของช่องทางการจัดจำหน่ายแบบดั้งเดิม

6. สื่อสิ่งพิมพ์

- เป็นรูปแบบที่นำเสนอช่องทางการจัดจำหน่าย รวมถึงข่าวสารที่เกี่ยวข้อง อันสามารถนำผู้บริโภคไปยังตัวผลิตภัณฑ์นั้นๆได้
- สามารถลดขั้นตอนในช่องทางการจัดจำหน่ายแบบดั้งเดิมได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- แบ่งออกได้เป็นหลายประเภทตามความเหมาะสม เช่น หนังสือแนะนำผลิตภัณฑ์ที่รวบรวมข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวต่างๆไว้จำนวนมาก หรือแผ่นพับแนะนำผลิตภัณฑ์ที่รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวไว้ค่อนข้างจำกัด
- เป็นสื่อที่ส่วนมากถูกใช้โดยบริษัทตัวแทนนำเที่ยวในการให้ข้อมูล

7. แหล่งสารสนเทศสำหรับนักท่องเที่ยว

- เป็นหน่วยงานที่ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวให้กับนักท่องเที่ยว
- ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวจำนวนมากมายหรือเกือบครบถ้วน จะถูกจัดเก็บไว้ให้นักท่องเที่ยว ผู้ซึ่งอาจจะได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่อีกทีหนึ่ง
- เป็นหน่วยงานที่มีความสัมพันธ์กับตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวในรูปแบบต่างๆจำนวนมาก ซึ่งผู้บริโภคหรือนักท่องเที่ยวอาจจะได้รับคำแนะนำให้ไปยังตัวแทนจำหน่ายอีกทีหนึ่ง

8. การจัดนิทรรศการ

- เป็นรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายที่เปิดโอกาสให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวได้หลายรูปแบบ เช่น ผ่านตัวแทนจำหน่าย หรือผู้ผลิตได้โดยตรง
- ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวจะถูกจำแนกไว้ตามประเภทของผลิตภัณฑ์อย่างเหมาะสม
- มีเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวที่มีอยู่ในนิทรรศการ
- ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานหลายฝ่ายทั้งภาครัฐและเอกชน

แบบสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ

.....

วันที่สัมภาษณ์ _____
ชื่อร้านค้า _____
สถานที่ตั้ง _____
ชื่อสินค้า/ผลิตภัณฑ์มีอะไรบ้าง _____
ระยะเวลาที่ประกอบการ _____

ตอนที่ 1 ช่องทางในการขายสินค้าศิลปวัฒนธรรม

1. นักท่องเที่ยวทราบช่องทางของผลิตภัณฑ์ศิลปวัฒนธรรมของท่านได้อย่างไร
 1. ☐ ผ่านการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)
 2. ☐ ผ่านบริษัททัวร์นำเที่ยว
 3. ☐ ผ่านมัคคุเทศก์
 4. ☐ ผ่านโรงแรมที่พัก
 5. ☐ ผ่านอินเทอร์เน็ต
 6. ☐ ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์
 7. ☐ ผ่านเพื่อนฝูง คนรู้จัก
 8. ☐ ผ่านคนขับรถรับจ้าง
 9. ☐ ผ่านร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวอื่นๆ
 10. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)
2. นักท่องเที่ยวสามารถเข้าถึง(บริโภค)ผลิตภัณฑ์ของท่านได้อย่างไร
 1. ☐ มาด้วยตนเอง
 2. ☐ ผ่านทางโทรศัพท์/ไปรษณีย์
 3. ☐ ผ่านอินเทอร์เน็ต
 4. ☐ ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์
 5. ☐ ผ่านบริษัททัวร์นำเที่ยว
 6. ☐ ผ่านคนขับรถรับจ้าง
 7. ☐ ผ่านโรงแรมที่พัก
 8. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)
3. สินค้า ขายผ่านคนกลางหรือไม่
 1. ☐ ผ่าน
 2. ☐ ไม่ผ่าน (ให้ข้ามไปตอบข้อ 7)
4. ประเภทของคนกลางที่ใช้
 1. ☐ ตัวแทนจำหน่าย
 2. ☐ บริษัทนำเที่ยว
 3. ☐ ร้านค้าในโรงแรม
 4. ☐ อื่นๆ _____
5. จำนวนของคนกลางที่ใช้ (หรือร้านค้าที่นำสินค้าไปวางขาย)
 1. ☐ 2-3 ร้านค้า
 2. ☐ มากกว่า 3
6. ปัญหาการขายผ่านคนกลาง

1. ☐ การเงิน
2. ☐ การดูแลสินค้า
3. ☐ ความซื่อสัตย์
4. ☐ การจัดส่ง
5. ☐ ความรู้ความสามารถเกี่ยวกับสินค้า
6. ☐ ราคาที่บวกกำไรมากเกินไป
7. มีการขายสินค้าโดยวิธีใด
 1. ☐ วางขายหน้าร้าน
 2. ☐ ขายตรงเข้าหาลูกค้า
 3. ☐ ทางไปรษณีย์/ทางโทรศัพท์
 4. ☐ วิธีอื่น(โปรดระบุ)
8. มีการขายสินค้าผ่าน Internet หรือไม่

มี เพราะ

 1. ☐ ความสะดวก รวดเร็ว
 2. ☐ การรับคำสั่งซื้อได้ 24 ชั่วโมง
 3. ☐ เพื่อการแข่งขันกับผู้ค้ารายอื่น
 4. ☐ มีความสนใจส่วนตัว
 5. ☐ มีความรู้ทางด้านนี้อยู่แล้ว
 6. ☐ อื่นๆ _____

ไม่มี เพราะ

 1. ☐ ไม่มีความรู้ทางด้านนี้
 2. ☐ ไม่แน่ใจในความซื่อสัตย์ของลูกค้า
 3. ☐ ไม่เชื่อมั่นในการทำงานของระบบ
 4. ☐ ไม่เชื่อมั่นทางด้านความปลอดภัย
 5. ☐ ไม่อยากเริ่มต้นเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ
 6. ☐ อื่นๆ _____
9. สินค้าที่ขายได้ ส่วนใหญ่จะขาย
 1. ☐ ผ่านคนกลาง
 2. ☐ ขายตรงให้ลูกค้า
 3. ☐ ฝากขาย
 4. ☐ อื่นๆ _____
10. ราคาที่ขายผ่านคนกลางกับการขายโดยตรง ต่างกันหรือไม่
 1. ☐ ต่าง
 2. ☐ ไม่แตกต่าง
11. กลุ่มลูกค้าที่มาซื้อ
 1. ☐ คนไทย
 2. ☐ ชาวต่างประเทศ
12. มีบริการอื่นๆให้ลูกค้าหรือไม่
 1. ☐ จัดส่งสินค้า
 2. ☐ การรับประกันสินค้า
 3. ☐ การบรรจุหีบห่อ
 4. ☐ อื่นๆ _____
13. ราคาสินค้าที่ขายให้คนไทยและชาวต่างประเทศ แตกต่างกันหรือไม่
 1. ☐ แตกต่าง
 2. ☐ ไม่แตกต่าง
14. ปัญหาสำหรับการขายให้ชาวต่างประเทศ คือ
 1. ☐ การสื่อสาร
 2. ☐ ความรู้ในศิลปวัฒนธรรม

3. ☐ ราคา
4. ☐ วิธีการชำระเงิน
5. ☐ การต่อรองราคา
6. ☐ อื่นๆ _____
15. ปัญหาการขายสินค้าให้ลูกค้าชาวไทย
1. ☐ การสื่อสาร
2. ☐ ความรู้ในศิลปวัฒนธรรม
3. ☐ ราคา
4. ☐ วิธีการชำระเงิน
5. ☐ การต่อรองราคา
6. ☐ อื่นๆ _____
16. มีปัญหาเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. ☐ ราคาไม่แน่นอน
2. ☐ ไม่มีสถานที่จัดจำหน่าย
3. ☐ ขาดผู้มีความรู้ความชำนาญด้านตลาด
4. ☐ คนกลางบวกกำไรมากเกินไป
5. ☐ ขาดการช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
6. ☐ อื่นๆ _____

ตอนที่ 2

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

1. ท่านมีข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของกลุ่มจังหวัดอันดามัน (ภูเก็ต พังงา กระบี่) อย่างไรบ้าง เพื่อประโยชน์ในการดำเนินโครงการดังกล่าวต่อไป

ขอขอบคุณสำหรับการเสียสละเวลาของท่านที่ให้ข้อมูลอันมีคุณค่า



ภาพที่ 1 การสัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่อง ความร่วมมือด้านการท่องเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรมของ จังหวัดภูเก็ต พังงา และกระบี่ ในวันพฤหัสบดีที่ 26 มกราคม 2549 เวลา 8.30 – 16.30 น. ณ ห้องแควราไวน์ โรงแรมเมโทรโพล อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต



ภาพที่ 2 ด้านบนเวทีการสัมมนา



ภาพที่ 3 วิชยากรแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์กับผู้เข้าร่วมสัมมนา



ภาพที่ 4 บรรยายภาคโดยรวมของผู้เข้าร่วมสัมมนา

ประวัตินักวิจัย

1. หัวหน้าโครงการ (ชื่อ – สกุล ภาษาไทย) ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิภาวรรณ บัวทอง
(ชื่อ – สกุล ภาษาอังกฤษ) Asst.Prof. Wipawan Buathong

คุณวุฒิ / ระดับการศึกษา วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ
หน่วยงาน โปรแกรมวิชาวิทยาการสารสนเทศ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต

2. ผู้ร่วมงานวิจัย (ชื่อ – สกุล ภาษาไทย) ผู้ช่วยศาสตราจารย์นิศา ชัชกุล
(ชื่อ – สกุล ภาษาอังกฤษ) Asst.Prof. Nisa Chatchakul

คุณวุฒิ / ระดับการศึกษา Master of Arts (Management)
หน่วยงาน โปรแกรมวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต

3. ผู้ร่วมงานวิจัย (ชื่อ – สกุล ภาษาไทย) นายพิทา จารุพูนผล
(ชื่อ – สกุล ภาษาอังกฤษ) Mr.Pita Jarupunphol

คุณวุฒิ / ระดับการศึกษา Master of Information System, University of Wollongong,
Australia
หน่วยงาน โปรแกรมวิชาวิทยาการสารสนเทศ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต