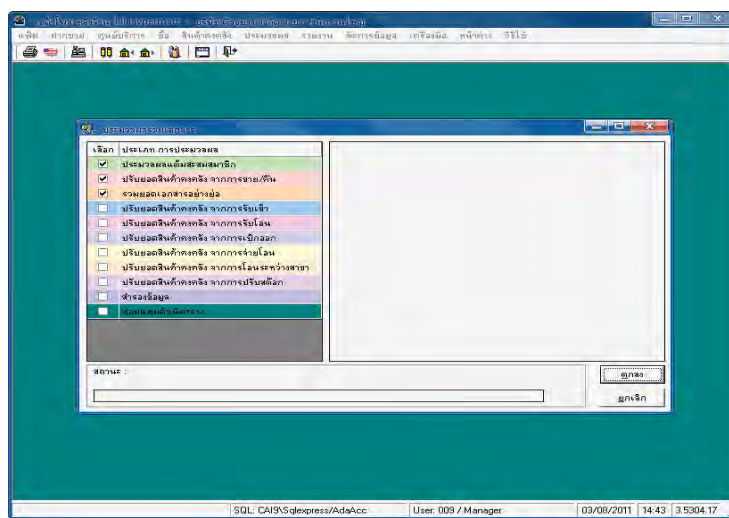


5.2.4 โปรแกรมการประมวลผล

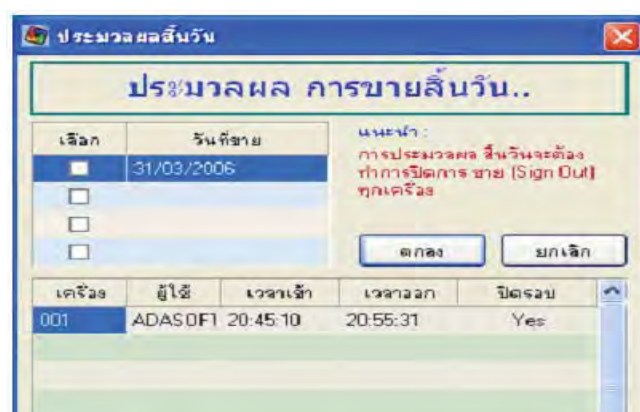
โปรแกรมประมวลผล เป็นเมนูสำหรับปรับปรุงข้อมูลต่างๆ ให้เป็นปัจจุบัน ประกอบด้วย เมนูประมวลผลรวม เมนูขายสิ้นวัน เมนูสรุปยอดขายประจำวัน เมนูการปรับสต็อกจากการขายและรับคืน เมนูรวมยอดเอกสารอย่างย่อ เมนูยกยอดสิ้นเดือน เมนูปรับปรุงราคาขาย และเมนูออกใบกำกับภาษีเต็มรูป มีรายละเอียดดังนี้

1) เมนูประมวลผลรวม เป็นเมนูที่ช่วยให้เกิดความสะดวกในการใช้งาน โดยมีการนำเอกสารประมวลผลในเมนูต่าง ๆ มารวมไว้ที่เมนูประมวลผลรวม (รูปที่ 5.29)



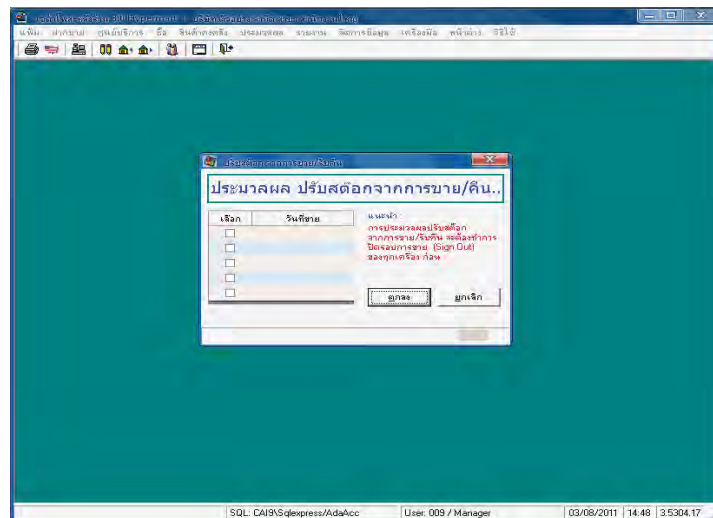
รูปที่ 5.29 เมนูประมวลผลรวม

2) เมนูขายสิ้นวัน เป็นการประมวลผลยอดขายของแต่ละวัน แต่ยังไม่มีการปรับปรุงสต็อกสินค้า จนกว่าจะทำการประมวลผลปรับสต็อก (รูปที่ 5.30)



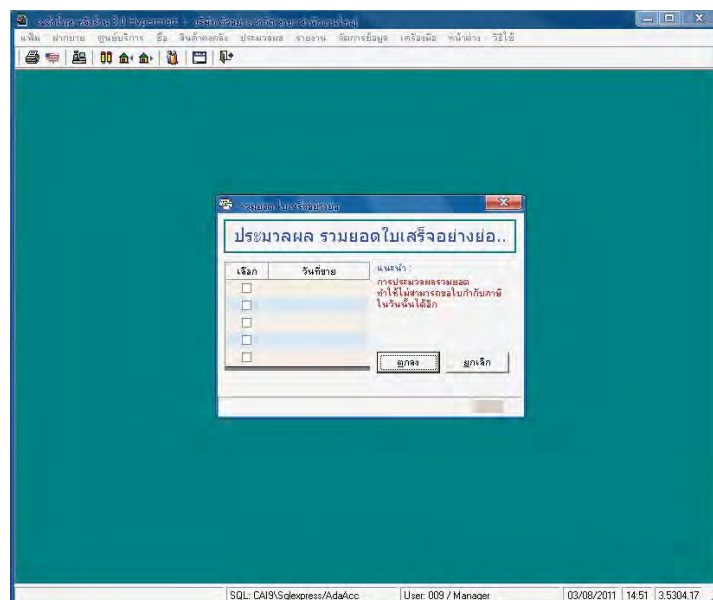
รูปที่ 5.30 เมนูประมวลผลรวม

3) เมนูปรับสต็อกจากการขาย/รับคืน สำหรับประมวลผลการปรับปรุงข้อมูลสต็อกสินค้าภายในร้าน เมื่อปิดรอบการขายในแต่ละวัน (รูปที่ 5.31)



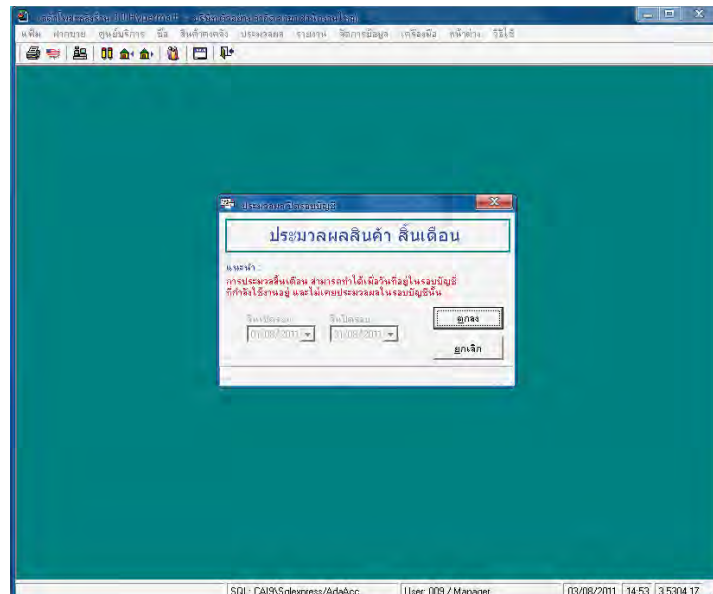
รูปที่ 5.31 เมนูปรับสต็อกจากการขาย/รับคืน

4) เมนูรวมยอดเอกสารอย่างย่อ สำหรับประมวลผลยอดรวมใบเสร็จอย่างย่อเมื่อปิดรอบการขายในแต่ละวัน จะสรุปยอดการขายในแต่ละรอบ (รูปที่ 5.32)



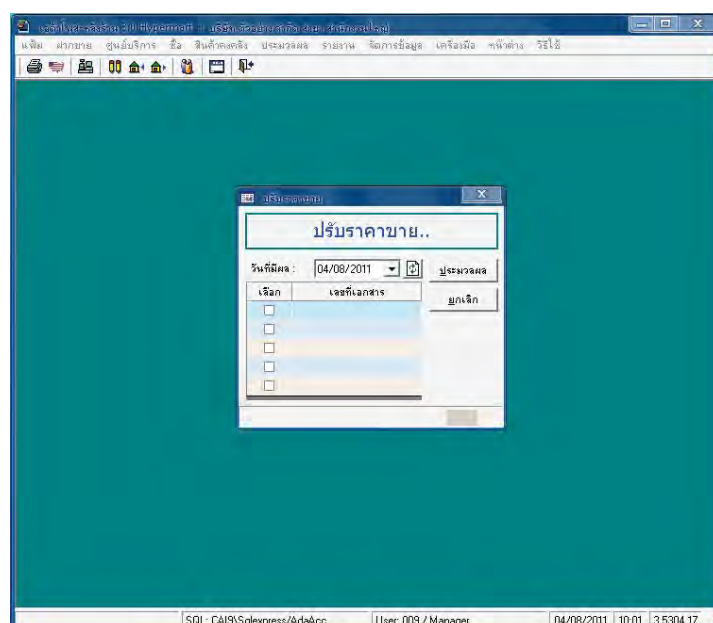
รูปที่ 5.32 เมนูรวมยอดเอกสารอย่างย่อ

5) เมนูยกยอดสิ้นเดือน เป็นการประมวลผลเพื่อนำค่าสต็อกสินค้า ณ สิ้นเดือนมาตั้งต้น โดยจะดำเนินการทุก ๆ ต้นเดือน เมื่อประมวลผลยกยอดสิ้นเดือนแล้ว สามารถตรวจสอบค่าของสต็อกได้จากเมนูสินค้า และรายงานความเคลื่อนไหวสินค้า (รูปที่ 5.33)



รูปที่ 5.33 เมนูยกยอดสิ้นเดือน

6) เมนูปรับปรุงราคาขาย เป็นการประมวลผลการปรับปรุงฐานข้อมูลราคาขาย (รูปที่ 5.34)



รูปที่ 5.34 เมนูปรับปรุงราคาขาย

7) เมฆออกใบกำกับภาษีเต็มรูป เป็นการพิมพ์ใบกำกับภาษีเต็มรูปแบบ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการ (รูปที่ 5.35)

รูปที่ 5.35 เมฆออกใบกำกับภาษีเต็มรูปให้กับลูกค้า

5.2.5 โปรแกรมการรายงาน

การรายงาน เป็นแสดงผลรายงานต่างๆ ประกอบด้วย รายงานรวม เช็คยอดขาย หน้าร้าน และปิดรอบการขาย มีรายละเอียดดังนี้

1) เมนูรายงานรวม เป็นการรวบรวมรายงานในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อสะดวกในการใช้งาน เช่น รายงานการขาย รายงานสินค้า รายงานลูกหนี้ และรายงานการจัดการข้อมูล เป็นต้น (รูปที่ 5.36)

รูปที่ 5.36 เมนูรายงานรวม

2) เมนูเช็คยอดขายหน้าร้าน จะแสดงรายละเอียดของแต่ละบิลว่าขายอะไร และเป็นยอดเงินทั้งสิ้นเท่าไร (รูปที่ 5.37)

รูปที่ 5.37 เมนูเช็คยอดขายหน้าร้าน

4) เมนูปิดรอบการขาย เพื่อทำการปิดรอบการขาย ระบบจะดำเนินการปลดผู้ใช้ ออกจากระบบ ทำให้ผู้ใช้สามารถเริ่มการทำงานใหม่ได้ โดยการปิดรอบการขายที่ถูกต้อง ควรทำ จากส่วนการขายหน้าร้านเท่านั้น (รูปที่ 5.38)

รูปที่ 5.38 เมนูปิดรอบการขาย

5.3 AdaPos Front

โปรแกรม AdaPos Front เป็นระบบช่วยบริการลูกค้าให้ได้รับความสะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้า เป็นเครื่องมือช่วยให้สามารถตรวจสอบการทำงานของแคชเชียร์ได้อย่างละเอียดและช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้า และแคชเชียร์ การทำงานของ AdaPos Front จะประกอบด้วย 4 ส่วนหลักคือ การบันทึก/สแกนสินค้า/บริการที่ลูกค้าต้องการ การรวมยอดเงินเพื่อแจ้งยอดการชำระค่าสินค้า/บริการกับลูกค้า การรับชำระเงินตามประเภทที่ลูกค้าชำระ เช่นเงินสด คุปอง บัตรเครดิต เป็นต้น และการปิดรอบการขาย นอกจากนี้แล้วยังมีส่วนประกอบย่อย คือ การคืนสินค้า/บริการจากลูกค้า การพักบิลและคืนสินค้าบิลเพื่อทำการขายต่อ การบันทึกรายได้/รายจ่ายอื่น การพิมพ์ซ้ำใบกำกับภาษีอย่างย่อ และการใช้ฟังก์ชันอื่น ๆ เช่น เปิดลิ้นชักเก็บเงิน และเครื่องคิดเลข เป็นต้น โดยในแต่ละฟังก์ชันจะถูกกำหนดสิทธิ์การใช้งาน มีรายละเอียดดังนี้

5.3.1 โปรแกรมการบันทึก/สแกนสินค้า/บริการที่ลูกค้าต้องการ เป็นฟังก์ชันที่อำนวยความสะดวก ความรวดเร็วให้กับลูกค้าผ่านระบบสแกนบาร์โค้ด หรือคีย์บาร์โค้ดเพื่อดึงข้อมูลราคาสินค้าจากฐานข้อมูลมาแสดงที่หน้าจอต่าง (รูปที่ 5.39)



รูปที่ 5.39 ฟังก์ชันการบันทึก/สแกนสินค้า/บริการที่ลูกค้าต้องการ

5.3.2 โปรแกรมการรวมยอดเงินเพื่อแจ้งยอดการชำระค่าสินค้า/บริการกับลูกค้า

เมื่อทำการสแกนสินค้าครบทุกรายการ แคชเชียร์จะทำการรวมเงินให้กับลูกค้า โดยจะแสดงยอดของค่าสินค้าที่ลูกค้าต้องชำระ โดยหักส่วนลดต่าง ๆ เรียบร้อยแล้ว (รูปที่ 5.40)



รูปที่ 5.40 ฟังก์ชันการรวมยอดเงินเพื่อแจ้งยอดการชำระค่าสินค้า/บริการกับลูกค้า

5.3.3 โปรแกรมการรับชำระเงินตามประเภทที่ลูกค้าชำระ

การรับชำระเงินค่าสินค้าจากลูกค้า สามารถเลือกชำระเป็นเงินสด คูปอง บัตรเครดิต บัตรกำนัล อื่น ๆ เป็นต้น (รูปที่ 5.41)



รูปที่ 5.41 ฟังก์ชันการรับชำระเงินตามประเภทที่ลูกค้าชำระ

5.3.4 โปรแกรมการปิดรอบการขาย

แคชเชียร์ต้องทำการปิดรอบการขายเมื่อเสร็จสิ้นการทำงานของรอบตัวเอง หรือเวลาที่ร้านปิดทำการ เพื่อนำเงินที่ขายได้มอบให้กับผู้ดูแลด้านการเงิน หรือผู้จัดการร้าน เพื่อเข้าสู่ระบบใหม่ในรอบ/วันถัดไป (รูปที่ 5.42)



รูปที่ 5.42 การปิดรอบการขาย

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

6.1 บทสรุป

โครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ดำเนินการในลักษณะของโครงการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ในที่นี้ได้นำกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการมาใช้เพื่อให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในโซ่อุปทานสินค้าเกษตรแปรรูปได้เข้ามามีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์ ระบบธุรกิจค้าปลีกทางเลือก ที่จะช่วยลดข้อจำกัดในเรื่องช่องทางการกระจายสินค้าที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่สถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรายย่อยกำลังเผชิญหน้าอยู่ในปัจจุบัน โดยคาดหวังที่จะพัฒนาระบบธุรกิจค้าปลีก ที่จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาเป็นธรรม ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop”

ผลการดำเนินการในปีแรก ซึ่งเป็นระยะเตรียมการนั้น ได้ก่อให้เกิดเป็นภาคีสมาชิก Farmer Shop ในด้านเครือข่ายอุปทาน ซึ่งประกอบด้วย สถาบันเกษตรกร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP ที่ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในหมวดอาหาร สินค้าอุปโภคและบริโภค-ของที่ระลึก และเข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการ จำนวน 127 ราย มีสินค้าของผู้ประกอบการที่เป็นภาคีสมาชิกเข้าร่วมการคัดเลือก 567 รายการ และผ่านการคัดเลือกจากคณะกรรมการคัดสรรสินค้า จำนวน 215 รายการ

การขับเคลื่อนการดำเนินการของโครงการตามแผนการวิจัยภายใต้ความร่วมมือของนักวิจัยและคณะกรรมการบริหารโครงการ ได้นำมาสู่การกำหนดกรอบทิศทางการดำเนินงานโครงการ Farmer Shop เพื่อการบรรลุวิสัยทัศน์ร่วม “ร้านค้าที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน” โดยใช้สโลแกน “ไม่ได้หวังที่กำไร แต่อยากให้เป็นลูกค้าประจำ” ซึ่งจะช่วยให้เห็นเอกลักษณ์ของร้าน Farmer Shop ที่เป็นทางเลือกแก่คนในสังคม โดยการจำหน่ายสินค้าคุณภาพ ราคาเป็นธรรม ปัจจุบันได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการ “Farmer Shop” กับกรมทรัพย์สินทางปัญญาในนามของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์แล้ว

กระบวนการวิจัยในระยะเตรียมการได้ข้อสรุปเกี่ยวกับสถานการณ์ที่เป็นข้อจำกัดและอุปสรรคของภาคีที่เป็นสถาบันเกษตรกร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP ว่ายังคงเผชิญหน้ากับปัญหาด้านการตลาดที่มีค่าใช้จ่ายด้านการตลาดสูง สำหรับช่องทางการจำหน่ายในไฮเปอร์มาร์ท ตัวเลขค่าการตลาดในระดับ 35 เปอร์เซ็นต์นั้นทำให้ผู้ประกอบการอยู่ในภาวะ “ขาดทุน” และยังคงต้องมีความเสี่ยงในกรณีที่ ยอดจำหน่ายสินค้าไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดก็จะถูกออกจากชั้นวางสินค้าตามข้อตกลง นอกจากนั้นยังพบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ ปัญหาคุณภาพของวัตถุดิบ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการรับรองมาตรฐาน (HACCP, GMP) สูง ปัญหาต่าง ๆ

เหล่านี้ส่งผลกระทบต่อวัฏจักรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) และการเข้าออกจากธุรกิจของผู้ประกอบการตั้งข้อมูลของสำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ปี 2550 มีผู้ประกอบการ SMEs เล็กกิจการและอยู่ในภาวะขาดทุน จำนวน 37,048 ราย

ผลการจัด Road Show ของภาคีสมาชิกผู้ประกอบการ เพื่อการประชาสัมพันธ์โครงการและหาแนวทางการจำหน่ายสินค้า ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ร่วมกัน ซึ่งได้ดำเนินการไปจำนวน 8 ครั้ง มียอดจำหน่าย รวมทั้งสิ้น 582,607 บาท โดยพบว่า การจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการภายใต้แบรนด์ Farmer Shop สามารถเจาะตลาดและลดค่าการตลาดจากปกติได้ 15-20% และผลการประเมินความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อโครงการอยู่ในระดับดี-ดีมาก โดยมีข้อคิดเห็นว่าการสนับสนุนสินค้าของสถาบันเกษตรกร การรับรองคุณภาพสินค้าจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และนโยบายในการจำหน่ายสินค้าในราคาเป็นธรรม จะเป็นประโยชน์ต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ปัจจุบัน โครงการ Farmer Shop โดยความร่วมมือของคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop ได้เปิดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ณ ร้านสหกรณ์พนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตจำกัด และร้านจำหน่ายสถาบันไร้สุวรรณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ในช่วงเวลาของการเตรียมการเพื่อหาสถานที่สำหรับการจัดตั้งและดำเนินการตัวแบบร้าน Farmer Shop นั้น โครงการวิจัยได้รับเงินทุนสนับสนุนจากเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย เป็นจำนวน 400,000 บาท และบริษัท อัดัมส์เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด จำนวน 50,000 บาท เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายตกแต่งร้าน

การดำเนินการโครงการในระยะที่สองนั้น จะมุ่งเน้นไปที่การดำเนินการโครงการทดลอง “ตัวแบบร้าน Farmer Shop” ณ อาคารปฏิบัติการ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ ในพื้นที่ 80 ตารางเมตร ภายใต้แผนธุรกิจ ระหว่างตุลาคม 2554 – กันยายน 2556 ที่ประมาณการไว้ว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 3 ล้านบาท มีรายได้รวม ค่าใช้จ่ายรวม และกำไรสุทธิ เป็นเงิน 4.2 ล้านบาท, 4 ล้านบาท และ 2 แสนบาท ตามลำดับ โดยการดำเนินการจะเป็นไปในลักษณะของการปมเพาะธุรกิจเพื่อให้ได้ชุดความรู้ และแนวทางการนำไปใช้ขยายผลในระยะต่อไป

6.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

การขับเคลื่อนกระบวนการวิจัย “การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop” นั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นการขับเคลื่อนขบวนการทางสังคม ที่เกิดจากการมีส่วนร่วมของประชาคม 3 ฝ่าย ได้แก่ผู้ประกอบการ นักวิชาการ และผู้บริโภค ในมิติของค่านิยม (Values) และคุณภาพ (Quality) เพื่อสร้างสมดุล ทุนทางเศรษฐกิจ ทุนทางสังคม และทุนทรัพยากรธรรมชาติ/สิ่งแวดล้อม โดยกระบวนการขับเคลื่อนเป็นไปตามกรอบคิดการบริหารจัดการโซ่คุณค่าอย่างบูรณาการที่ก่อให้เกิดการพึ่งพาและร่วมมือกันในการพัฒนาระบบธุรกิจสร้างสรรค์ ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop”

กระบวนการวิจัยในระยะเตรียมการ ที่ใช้เวลา 1 ปีนั้น อาจแสดงให้เห็นคุณค่าของผลผลิตการวิจัย ได้ดังนี้ (รูปที่ 6.1)

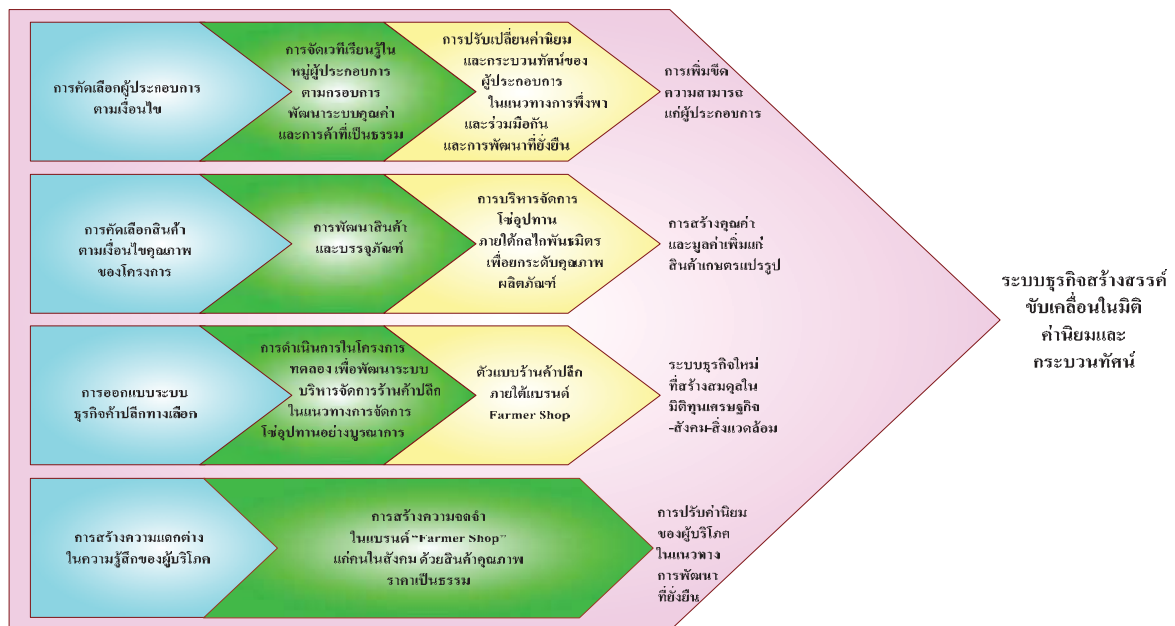
6.2.1 การสร้างเครือข่ายอุปทานในกลุ่มประชาคมที่เป็นกลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP ด้วยการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานตามเงื่อนไขของโครงการ ซึ่งมีจำนวน 127 ราย และนำเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้ตามกรอบการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม (VN&F Platform) นั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นกระบวนการปรับเปลี่ยนค่านิยมในแนวทางการพึ่งพาและร่วมมือกัน และการปรับกระบวนการทัศน์ในแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน ที่ยึดคนเป็นศูนย์กลางนั้น จะนำไปสู่การพัฒนาทุนทางสังคม ที่จะสนับสนุนการสร้างสังคมคุณภาพ

6.2.2 การคัดเลือกสินค้าตามเงื่อนไขมาตรฐานคุณภาพที่กำหนด ภายใต้กลไกของคณะกรรมการคัดเลือกสินค้า ซึ่งในขั้นตอนต่อไปจะเข้าสู่กระบวนการพัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ และการบริหารจัดการโซ่อุปทานเพื่อการยกระดับ “คุณภาพ” ของผลิตภัณฑ์ที่คำนึงถึงความสมดุลทั้งในมิติของการพัฒนาทุนเศรษฐกิจ ทุนทางสังคม และทุนทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม จึงอาจกล่าวได้ว่า เป็นกระบวนการสร้างสรรค์ที่จะก่อให้เกิดคุณค่าและมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าเกษตรของไทย เพื่อรองรับนโยบายเปิดเสรีทางการค้าและการเปิดเสรีอาเซียน

6.2.3 การพัฒนาระบบบริหารจัดการร้านค้าปลีก ในรูปแบบของโครงการทดลองสร้างตัวแบบร้านค้าปลีกที่ครอบคลุมการจัดการ การกำหนดราคา การจัดชั้นสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การจำหน่าย การประเมินผล และจัดทำรายงานการเงิน โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะนำไปเผยแพร่ ให้จัดตั้งและดำเนินการในชุมชน สถาบันการศึกษา สหกรณ์ และผู้ประกอบการนั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นการพัฒนาธุรกิจสร้างสรรค์ที่เป็นทางเลือกของคนในสังคมในการมีโอกาสซื้อสินค้าที่มีคุณภาพราคาเป็นธรรม ในขณะเดียวกันก็จะช่วยเพิ่มโอกาสและขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับธุรกิจค้าปลีกไทยในสภาพแวดล้อมการเปิดเสรีอาเซียนที่ธุรกิจไทยต้องเผชิญกับการแข่งขัน

6.2.4 การสร้างแบรนด์ “Farmer Shop”

กระบวนการวิจัยที่ถูกออกแบบให้ขับเคลื่อนกิจกรรมในการสร้างความแตกต่างในความรู้สึกรับและการยอมรับของผู้บริโภคและคนในสังคม เพื่อการจดจำคุณค่าของแบรนด์ Farmer Shop ซึ่งเน้นในมิติของ “ค่านิยม” และ “กระบวนการทัศน์” กล่าวคือ Farmer Shop พยายามสื่อสารให้คนในสังคมให้การสนับสนุนร้านค้าปลีกที่เป็นทางเลือกของคนในสังคมที่ต้องการสนับสนุนสินค้าคุณภาพ ราคาเป็นธรรม ที่เป็นธุรกิจสร้างสรรค์ ซึ่งจะช่วยเกื้อกูลระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งพาและร่วมมือกัน อันจะก่อให้เกิดสมดุลในมิติเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม การลดข้อจำกัดของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่กำลังเผชิญปัญหาในการเข้าถึงผู้บริโภค และการแก้ปัญหาในภาคการเกษตรควบคู่กันไป



รูปที่ 6.1 ผลผลิตการวิจัยในมิติของการสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม

การดำเนินการโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ดังได้กล่าวมาข้างต้นนั้น จะได้ดำเนินการต่อไปในระยะที่ 2 ซึ่งเป็นช่วงเวลาของการบ่มเพาะธุรกิจ ซึ่งจะต้องขับเคลื่อนกิจกรรมทั้งด้านการพัฒนาความเข้มแข็งของเครือข่ายด้านอุปทาน การบริหารจัดการโซ่อุปทานเพื่อพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ และมีระบบการบริหารจัดการโซ่อุปทานในทิศทางที่ยั่งยืน การบริหารจัดการร้านค้าปลีกและการสร้างแบรนด์ "Farmer Shop" เพื่อให้คนในสังคมจดจำในคุณค่าที่แตกต่างควบคู่ไปกับการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคของคนในสังคมในเรื่องอาหารปลอดภัย

การดำเนินการในระยะต่อไปนั้น จะใช้กลไกการมีส่วนร่วมของภาคีพันธมิตร และสมาชิกโครงการทั้งที่เป็นเครือข่ายด้านอุปทานและเครือข่ายด้านอุปสงค์ ซึ่งได้แก่ ผู้บริโภคซึ่งเป็นประชาคมมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์และผู้สนใจ ภายใต้กลไกการจัดกิจกรรมการเรียนรู้แก่ประชาคม การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์และการบ่มเพาะธุรกิจเพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วม จะช่วยให้ทีมวิจัยค้นหาคำตอบได้ว่า ทำไมจึงต้องเป็น Farmer Shop และปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการขับเคลื่อน Farmer Shop ที่จะเป็นทางเลือกแก่คนในสังคม ในการสร้างสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม คืออะไร

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2550. “แผนพัฒนาการเกษตร”. (online) http://www.cpd.go.th/download/plan/plan_coop10_50-54.pdf
- จุฑาทิพย์ ภัทราวาท. 2553. “การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อการพัฒนาการสหกรณ์”. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต: กรุงเทพฯ.
- จุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคณะ. 2554. รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ระยะที่ 4 (1 กรกฎาคม 2553 – 30 มิถุนายน 2554). สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. อุดลำนนา.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2553. “ร่างกรอบทิศทางของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11” (online)<http://www.nesdb.go.th/Portals/0/news/plan/p11/data/02/data07.pdf>.
- Douglas M. Lambert, Martha Cooper and Janus D Pagh (1998), **Supply Chain Management : Implementation Issues and Research Opportunities**. International journal of Logistics Management, The Vol. 9 Iss : 2 PP.1-20.
- Erick Assadourian and Other. (2010), **State of The World 2010 : Transforming Cultures from Consumerism to Sustainability**. 27th edition. MPG Books.
- John Child, David Faulkner and Stephen Tallman (2005), **Cooperative Strategy Managing Alliance, Networks and Joint Ventures**, Oxford University, Press Inc, New york.
- Juthatip Patrawart. 2009. Branding as the marketings strategy for organic product : A case study of “Moral Rice”. **The Approach of Organic Agriculture : New markets, Food Security and a clean Environment**. 19-21 August 2009. National Innovation Agency (NIA).
- Martha. C. Cooper , Douglas M. Lambert, Tanus D Pagh (1997), **Supply Chain Management : More Than a New Nom for Logisties**. International journal of Logisties Management, The Vol. 8 Iss : 1 PP.1-4.
- Robert E. Speakman, John W. Kamnuff Jo, Niklas My hr (1998), **An empirical investigation into supply chain management a prospective on partnerships**. Supply Chain Management : An International Journal, Vol, 3 Iss, 2, PP. 53-67.

ภาคผนวกที่ 1

รายงานการประชุมโครงการวิจัย

การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

(กรกฎาคม 2553-สิงหาคม 2554)

รายงานการประชุมพิจารณาข้อเสนอโครงการ
“แนวทางการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้า

ของเกษตรกร : การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop

วันที่ 21 กรกฎาคม 2553 เวลา 9.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุม 1 สกว. ชั้น 14 อาคารเอสเอ็ม ทาวเวอร์ พญาไท กรุงเทพฯ

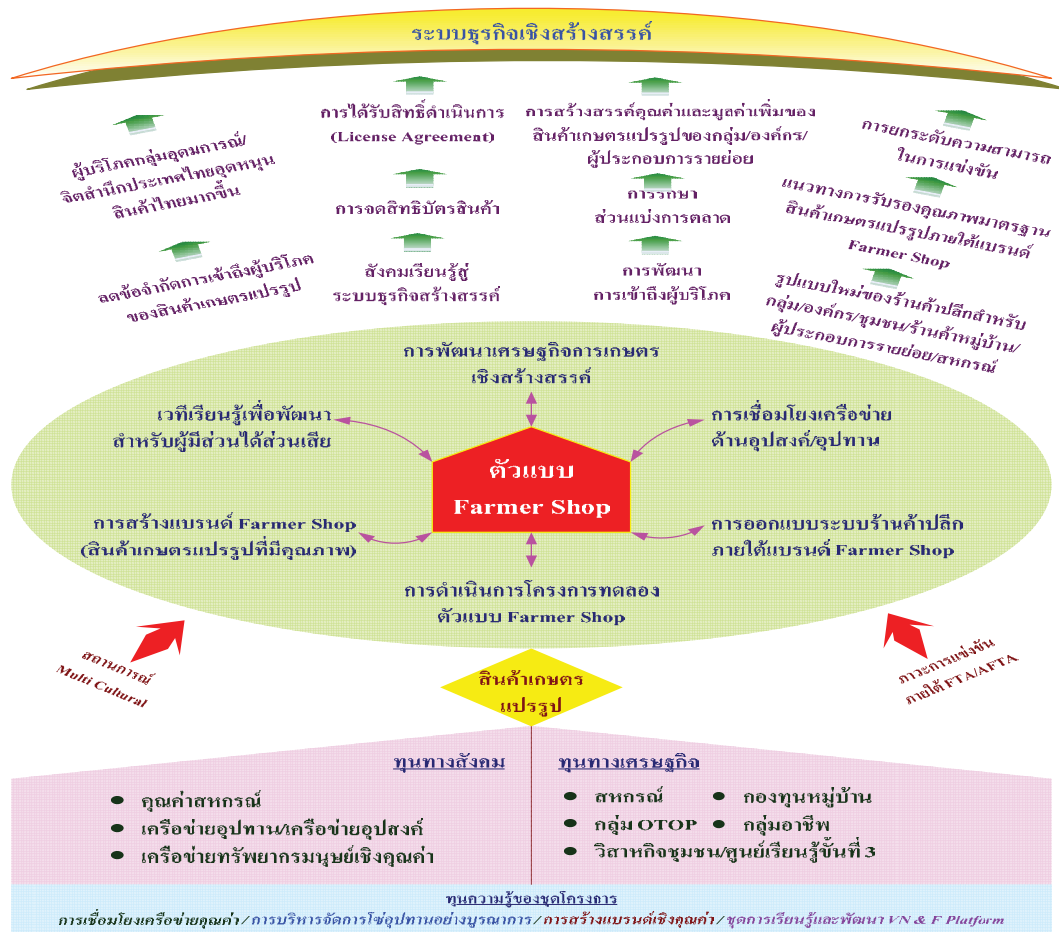
ผู้เข้าประชุม

1	รศ.จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2	ดร.สีลาภรณ์	บัวสาย	รองผู้อำนวยการและผู้อำนวยการฝ่าย 4 สกว.
3	ดร.จันทรวีภา	ชนะโสภณ	ที่ปรึกษาการพัฒนาธุรกิจสินค้าเกษตรและตลาด สกว.
4	คุณอำนวย	ปะติเส	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ อ.ก.ส.
5	คุณเอ็นนู	ชี้อสุวรรณ	รองผู้จัดการ อ.ก.ส.
6	อาจารย์ไพโรจน์	สุจินดา	ผู้ทรงคุณวุฒิ
7	อาจารย์สมพร	อิศวิลานนท์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
8	คุณนที	ชลิตทอง	ผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ
9	ดร.ปรีชา	สิทธิกรณไกร	ผู้ทรงคุณวุฒิ
10	คุณสายสุตา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
11	คุณสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
12	คุณมุสตี	กลั่นเกษร	เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

เริ่มประชุมเวลา 9.30 น.

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย รองผู้อำนวยการและผู้อำนวยการฝ่าย 4 สกว. กล่าวเปิดการประชุม และชี้แจงความจำเป็นที่สำคัญในการประชุมพิจารณาข้อเสนอโครงการในครั้งนี้ หลังจากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้นำเสนอโครงการแนวทางการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้าของเกษตรกร: การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ต่อที่ประชุม โดยกล่าวถึงที่มาของโครงการที่สืบเนื่องมาจากโครงการสัมมนาเรื่อง “การเชื่อมโยงแผนธุรกิจระหว่าง อกส.-สกต.” ระหว่างวันที่ 26-27 และ 30-31 กรกฎาคม 2552 (ดังเอกสารแนบหมายเลข 1) ซึ่งจะเป็นการต่อยอดในการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้าของเกษตรกรในรูปแบบของการจัดตั้งและดำเนินการ farmer market ที่จะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของเกษตรกร โดยโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop นี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาระบบฐานข้อมูลสำหรับสินค้าของเกษตรกรที่มีศักยภาพ ภายใต้เครือข่ายสถาบันเกษตรกร ออกแบบระบบการดำเนินงานของร้านจำหน่ายสินค้าของเกษตรกร

ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” ดำเนินการร้านจำหน่ายของเกษตรกรภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” รณรงค์ให้ประชาชนรู้จักและอุดหนุนสินค้าของเกษตรกร ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” และเปิดเวทีเรียนรู้ระหว่างภาคที่เกี่ยวข้องในการขับเคลื่อนการดำเนินงานร้านจำหน่ายสินค้าของเกษตรกร โดยมีกรอบแนวคิดการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ที่ได้นำเอาแนวคิดในการจัดการโซ่คุณค่าเชิงบูรณาการมาใช้ในการออกแบบกระบวนการทำงานที่เชื่อมโยงกิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำที่เป็นระบบ เพื่อยกระดับสินค้าของเกษตรกรภายใต้แบรนด์ Farmer Shop (รูปที่ 1)



รูปที่ 1 กรอบแนวคิดการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop

การวิจัยจะเป็นไปในรูปแบบของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม โดยมีแผนงานสำหรับกิจกรรมต้นน้ำ คือการสำรวจจัดทำฐานข้อมูล และการคัดสรรสินค้าเข้าร่วมโครงการ แผนงานสำหรับกิจกรรมกลางน้ำ คือ การออกแบบระบบธุรกิจ Farmer Shop และแผนงานสำหรับกิจกรรมปลายน้ำ คือ การดำเนินการโครงการทดลอง Farmer Shop โดยแผนการดำเนินงานโครงการนี้มีระยะเวลา 2 ปี

Comment :

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย

ข้อมูลอะไรจะทำให้สมาชิกเปลี่ยนหรือยกตัวเองขึ้นได้ ในงานวิจัยที่ทำฐานข้อมูลสมาชิก และมีกระบวนการจัดเก็บข้อมูลของสินค้าอย่างไร น่าจะใช้ “ข้อมูล” แทน “ฐานข้อมูล” เพราะข้อมูลเป็นเครื่องมือเชิงยุทธศาสตร์ เพื่อใช้ในการขับเคลื่อนการพัฒนาธุรกิจ แนวคิดโครงการนี้เป็นการทำที่กิจกรรมปลายน้ำ โดยทำที่ Niche Market เป็น Hi end Consumer (ต่างจากแนวคิดของ อ.จันทร์วิภาซึ่งเป็น Lo end consumer) และให้ศึกษาระบบรายจังหวัดว่าจะเกิดปัญหาที่ไหน ซึ่งเป็นปัญหา Conceptual ในการทำธุรกิจ ในมิติของเชิงเศรษฐกิจ Demand site ในพื้นที่ ที่การทำสวัสดิการตำบลดีกว่าระดับจังหวัด ซึ่งการดำเนินโครงการควรให้ความสำคัญอิสระของนักวิจัยมากกว่าให้ไปรับภายใต้ ธ.ก.ส. เพราะจะทำให้ความคิดริเริ่มถูกทอนไป และ Innovation บางอย่างไม่สามารถ create ขึ้นได้ และน่าจะให้อยู่ภายใต้ระบบการจัดการในแบบสกว. แต่เป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง สกว.-ธ.ก.ส.ก็ได้ โดยเป็นเวทีที่หน้าจะทำ Dialog ว่าในเรื่องของการทำธุรกิจที่เกิดการเรียนรู้จาก Case ที่ไม่ประสบความสำเร็จ เช่น Lemon farm เพื่อเป็นกรณีศึกษา อย่านึกตามการลงทุนในช่วงแรกนั้น ควรจัดทำ Business Plan เพื่อคว้าวาดต้องใช้ประมาณเท่าไร อย่างไร ในช่วงอินคิวเบต 6-8 เดือน และทำข้อเสนอโครงการมาใหม่หลังอินคิวเบตแล้ว

คุณอำนาจ ปะติเส

ให้ประเมินโครงการ ถ้าหากดำเนินการโครงการ Farmer shop และขอกู้เงินกับ Bank นั้นต้องใช้คนเท่าไร ในการดำเนินโครงการ เพราะไม่อยากให้มองว่าเป็นแค่งานวิจัย เนื่องจากการวิจัยไม่ได้มุ่งที่ผลกำไร ให้การดำเนินโครงการเป็นเหมือนกับการจัดตั้งบริษัท (การจัดตั้งองค์กร/เครือข่ายขององค์กร) แล้วแบ่งฟังก์ชันออกไปทุกตัวขององค์กร ที่มีทีมปฏิบัติงาน เช่น ทีมการตลาด ซึ่งอยากให้รัฐช่วยสนับสนุนในเรื่องของการตลาด การรับรองคุณภาพ รัฐไม่ควรเข้ามาทำการตลาด ในการดำเนินการนั้น เรามี Key success อะไรที่จะทำให้โครงการสำเร็จได้ เพราะเหมือนเป็นการทำธุรกิจที่มีเจ้าของหลายคนไม่เหมือนกับบริษัทที่มีเจ้าของคนเดียว เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น โดยหัวใจของความสำเร็จจริงๆ นั้นอยู่ที่ “คน” ที่ต้องเข้าใจในการดำเนินงาน

คุณเอ็นนู ชี้อสุวรรณ

เดิมที ธ.ก.ส. ได้ทำเรื่องชุมชนไว้ 3 ขั้นตอน คือ ชุมชน โรงปุ๋ย และธุรกิจ ที่จังหวัดแต่ละแห่ง โดยใช้ สกต. และ TABCO เช่น สกต.อยุธยา เพื่อให้เป็น Outlet โดยคัดเลือกสินค้าประเภทข้าวของ สกต. ผักอินทรีย์ที่ธ.ก.ส.รับรอง มีตรา มก.-ธ.ก.ส. รับสินค้าทั่วไปด้วย ไม่ได้วางเฉพาะสินค้าของธ.ก.ส.เท่านั้น เช่นข้าวสังข์หยด จ.กระบี่ ส่งสินค้าที่ศูนย์ราชการ จัดรายการสินค้า

ให้และใช้กลยุทธ์ในการขาย เพื่อให้เกิดความต้องการ ร้านค้าเช่าของศูนย์ราชการ ซึ่งธ.ก.ส.ได้ไปเปิดร้านที่ศูนย์ราชการเพื่อจำหน่ายสินค้า

รศ.สมพร อิศวิลานนท์

การก้าวไปสู่การค้าเสรีนั้น น่าจะมองไปในส่วนของ External factor เพราะสิ่งที่อยู่ใน Concept ส่วนใหญ่จะมีแต่ Internal factor และต้องมองว่า ใครคือ Target consumer หรือ Stakeholder ซึ่งอาจจะเป็น สกต. หรือ ครัวเรือน ซึ่งต้อง Identify ให้ชัดเจน ซึ่งเป็นการวิจัยไม่น่าจะทำทั้งประเทศ ต้องมี Standard ให้สามารถ operate ได้ (การทำธุรกรรมสินค้าทาง Internet สามารถทำได้เพราะมี Standard) น่าจะมองที่ชุมชนเป็นหลัก เพื่อเป็นการยกระดับชุมชนเพื่อให้สู้กับกระแสของการค้าเสรี และในส่วนของ การนำเรื่องฐานข้อมูลมากำหนดไว้วัตถุประสงค์ทำให้ไม่น่าสนใจ แต่เป็น Output ดังนั้นน่าจะกำหนดวัตถุประสงค์ เป็นชื่ออื่นที่น่าสนใจมากกว่า เช่น การพัฒนาช่องทางการกระจายสินค้า หรือการขับเคลื่อน และน่าจะมโนวัตรกรรมอะไรสักอย่างหนึ่งที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

อ.ไพโรจน์ สุจินดา

ปัญหาอุปสรรคที่ต้องเผชิญในอนาคต ซึ่งจากที่ได้ดำเนินการวิจัยร่วมกับสกว. ทำให้พบสิ่งต่าง ๆ มากมายที่สามารถเป็นต้นทุน เช่น Brand กลุ่มผู้รักประเทศ เพราะฉะนั้นไม่ควรทิ้งกลุ่มเป้าหมายรักชาติ ตัวอย่างเช่นในเกาหลีมีจุดเด่นเรื่องความรักชาติ ซึ่งเขาใช้ความรักชาติมาพัฒนาประเทศ

อ.จันทร์วิภา ธนะโสภณ

ในด้าน supply site นั้นต้องมีฐานข้อมูล ต้องมองรูปแบบของ Farmer shop ว่าควรเป็นอย่างไร ต้องคำนึงถึงสภาพแท้จริงของกลุ่มเกษตรกร วัตถุประสงค์ในท้องถิ่นว่ามีอะไร หากผลิตสินค้าออกสู่ตลาด ต้นทุนต้องสู้กับท้องตลาดได้ วัตถุประสงค์มี Cost ของสินค้า เพื่อให้ผู้ซื้อซื้อสินค้าที่คุณภาพ โดยลูกค้ารายแรกนั้นต้องเป็นกลุ่มสมาชิกเอง การจัดหาสินค้า วัตถุประสงค์ต้องมีความแน่นอนในเรื่องของปริมาณ คุณภาพ และเวลาในการจัดส่ง

คุณนที ขลิบทอง

หากงานนี้เป็นงานวิจัย เมื่อสิ้นสุดโครงการแล้วใครจะเข้ามาดำเนินการต่อ เนื่องจากองค์กรที่จะเข้ามาดำเนินการ ควรมีรูปแบบการบริหารจัดการอย่างไร เพื่อให้เกิดการบริหารอย่างยั่งยืนเมื่องานวิจัยเสร็จสิ้นลง และงานวิจัยชิ้นนี้สามารถตอบอะไรได้ เมื่อจบการวิจัยแล้วมีอะไรที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งงานวิจัยควรมีตัวชี้วัดที่ชัดเจน เมื่อดำเนินการแล้วมีการเปลี่ยนแปลง

ในมิติอะไรบ้าง และสามารถตอบสนองความต้องการได้ ต้องมีความชัดเจนของการศึกษาและการเปรียบเทียบให้ชัดเจนว่าอะไรจะเกิดขึ้นเมื่อดำเนินการ และเมื่อดำเนินการเสร็จสิ้น ในการดำเนินงานนั้นต้องดูว่ามี Demand chain และ supply chain จะเชื่อมโยงกันอย่างไร และผลงานวิจัยสามารถ Apply ใช้ได้แค่ไหน หากคนที่เข้ามาดำเนินงาน เพียงเพื่อเอาตัวรอด เพราะฉะนั้นผลงานออกมาจะเป็นในอีกรูปแบบหนึ่ง ไม่อยากให้ผลงานวิจัยออกมาปิดเปื้อน อยากให้ชี้ให้เห็นว่าเกิดผลอย่างไร ในงานวิจัยชิ้นนี้เน้นเรื่อง Brand เพราะฉะนั้นควรมองเรื่องการรับรองมาตรฐาน และ Brand เป็นเรื่อง Marketing ด้วย

ดร.ปรีชา สิทธิกรณไกร

โครงการนี้เป็นงานวิจัยที่หวังผลด้านการปฏิบัติ และการสร้าง Model farmer shop ซึ่งสิ่งที่สำคัญคือเรื่ององค์การที่จะมารับหน้าที่ เรื่อง Grading การจัดการราคา การจัดการระบบรับซื้อ ระบบบรรจุภัณฑ์ การแปรรูประดับท้องถิ่น (ขั้นปฐม) กระบวนการจัดการโลจิสติกส์และการกระจายสินค้า เพราะองค์กรนี้ต้องมีศักยภาพในการดำเนินการในลักษณะนี้ได้ และกระจายสินค้าที่มีระบบจัดการที่ได้มาตรฐาน ปัจจัยที่ไม่สามารถละเลย คือ หนึ่ง กระบวนการในการบริหารจัดการที่ทรงประสิทธิภาพ ซึ่งต้องการคน/องค์กรจัดการที่เป็นระบบ สอง Model เป็น Know how ในตัวมันเอง ซึ่งต้องปรับตัวในสภาพได้หลายเรื่อง และสามต้องเป็นกลยุทธ์ที่ต้องมีการผสมผสาน ซึ่งไม่สามารถอยู่เดี่ยว ๆ แบบ Lemon farm ได้ ที่เรียกว่า “กลยุทธ์ผสมผสานมหาชน”

หลังจากนั้นได้มีการหารือกันอย่างกว้างขวาง เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน

เลิกประชุมเวลา 11.45 น.

รายงานการประชุมนำเสนอ (ร่าง) รายงานฉบับสมบูรณ์
ชุดโครงการการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม
วันพฤหัสบดีที่ 26 สิงหาคม 2553 เวลา 9.00-12.30 น.
ณ ห้องประชุม ชั้น 3 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าประชุม

- | | | |
|--------------------|--------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. ศ.ดร. โสภิต | ทองปาน | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 3. รศ. สมพร | อิศวิลานนท์ | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 4. ดร. ปรีชา | สิทธิกรณ์ไกร | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 5. รศ. ศานิต | แก้วเอี่ยม | อาจารย์ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร |
| 6. คุณอังคณา | ใจเลี้ยง | ตัวแทนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย |
| 7. คุณณฐนนท์ | เมธิพิสิฐกุล | หัวหน้าโครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน |
| 8. คุณอรุณ | นวรราช | กรรมการผู้จัดการโรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์ |
| 9. คุณสุทิศ | จิราวุฒิพงศ์ | ผอ. ฝ่ายสวนโรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์ |
| 10. คุณศิริดารัตน์ | เลขมาศ | นักพฤกษศาสตร์โรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์ |
| 11. คุณสัมพันธ์ | บุรณยาพร | หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์
เชิงคุณค่า กรณี สกก.บ้านค่าย จำกัด |
| 12. คุณทวีศักดิ์ | งาเจือ | ตัวแทนโครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์
เชิงคุณค่า กรณี สกก.บ้านค่าย จำกัด |
| 13. คุณสายสุตา | ศรีอุไร | ผู้ช่วยผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|---------------|----------|---|
| 1. คุณณัฐชวัล | บุญเสริม | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ |
| 2. นายสุพจน์ | สุขสมงาม | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 09.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผอ. สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวต้อนรับผู้มาประชุม และเปิดการประชุม โดยเชิญหัวหน้าคณะโครงการวิจัยฯ กล่าวรายงานสรุปการทำงานวิจัยตลอด 1 ปีที่ผ่านมา

1. โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน

คุณณฐนนท์ หัวหน้าโครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน กล่าวรายงานสรุปการทำงาน โครงการนี้มีคำถามวิจัยอยู่ด้วยกัน 2 ข้อคือ

1. ตัวแบบในการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าควรเป็นอย่างไร และ
2. กระบวนการในการทำงานร่วมกันของสหกรณ์ ผู้ประกอบการ และชุมชน ภายใต้กลุ่มธุรกิจสหกรณ์ควรเป็นอย่างไร จึงจะบรรลุเป้าหมายร่วมกัน และมีแนวทางปฏิบัติไปในทิศทาง การนำคุณค่าของสมาชิกและชุมชนอีกทั้งก่อให้เกิดการผนึกกำลังเพื่อสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจ

ซึ่งโครงการนี้มีกลุ่มธุรกิจสวนสามพรานเป็นแกนกลาง และมีสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์เป็นพี่เลี้ยงในการทำงาน พร้อมกับมีเครือข่ายที่เข้าร่วมอีก 6 กลุ่ม โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานเริ่มจากการจัดเวทีหารือของภาคีในกลุ่มธุรกิจ จากนั้นได้จัดตั้งและดำเนินงานศูนย์เรียนรู้เพื่อใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจซึ่งมีแผนการดำเนินงานใน 2 ระดับ คือ ระดับกลุ่มธุรกิจและระดับภาคี จากนั้นเป็นการติดตามประเมินผล เพื่อนำมาสู่เวทีสังเคราะห์และถอดบทเรียน

สำหรับผลการดำเนินงานตลอด 1 ปีที่ผ่านมา เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 ส.ค.52 ถึง 14 ส.ค. 53 นั้นได้เกิดภาคีธุรกิจขึ้น 9 กลุ่ม ได้แก่

1. สวนสามพราน เป็นแกนกลางของกลุ่มธุรกิจทั้งหมด ได้มีการจัดฝึกอบรมเรื่องการใช้เกษตรอินทรีย์ในสวนสามพราน และมีกิจกรรมต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย

2. ศูนย์เรียนรู้ ได้จัดตั้งขึ้น 2 ศูนย์ คือ *ศูนย์เรียนรู้ล่องน้ำลุยสวน* ซึ่งใช้เป็นศูนย์กลางสำหรับติดต่อประสานงาน เรียนรู้ด้านธรรมชาติและเกษตรอินทรีย์ และเปิดเป็นสถานที่ท่องเที่ยว มีกิจกรรมต่างๆ เช่น การปลูกดอกบัว การทำลูกประคบ และอื่นๆ ช่วยให้เกิดรายได้แก่สวนสามพราน และชุมชนเกษตรกร เป็นสถานที่ศึกษาดูงานของนักเรียน นักศึกษา เกษตรกร และบุคคลที่สนใจ สำหรับอีกหนึ่งศูนย์คือ *ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง* ใช้เป็นศูนย์กลางสำหรับเกษตรทฤษฎีใหม่และเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งหลังจากการเปิดศูนย์เรียนรู้ทั้งสองแล้วได้เกิดเครือข่ายต่างๆ ขึ้น เช่น เกษตรกร นักเรียน นักศึกษา หน่วยงานราชการ และบุคคลที่สนใจ ให้ความสนใจเข้ามาศึกษาเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

3. สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ เป็นหน่วยงานที่ช่วยเสริมความรู้ในด้านวิชาการแก่กลุ่มภาคี แนะนำแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจ การพัฒนาโจทย์แนวทางการวิจัย และปรับกระบวนการวิจัยให้เหมาะสม

4. กลุ่มเกษตรกร มีกิจกรรมต่างๆ หลากหลาย เช่น การเยี่ยมชมสวนเกษตรกรและสำรวจข้อมูลพื้นฐานทางการเกษตรในเขตพื้นที่สามพราน มีการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องการผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัย สร้างความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องแก่เกษตรกรในการผลิตสินค้าปลอดภัย และกิจกรรมอื่นๆ ส่งผลให้เกษตรกรเกิดความร่วมมือ

5. ภาคีสหกรณ์ ซึ่งเป็นพนักงานของสวนสามพราน เป็นตัวแบบที่ไม่ได้จดทะเบียน
6. กลุ่มอาชีพและรัฐวิสาหกิจชุมชน มีการเรียนรู้การทำอาชีพจากชุมชนรอบด้านที่สนใจ ขณะนี้เริ่มมีกลุ่มอาชีพต่างๆ นำสินค้ามาวางจำหน่ายในสวนสามพรานแล้ว
7. โรงเรียนและสถาบันการศึกษา มีการสร้างยูนิเวอร์ซิตี โดยเน้นให้เด็กนักเรียนได้เข้ามาเรียนรู้ มีการจัดกิจกรรม 1 โรงเรียน 1 ผลิตภัณฑ์
8. มีเครือข่ายสหกรณ์ ซึ่งร่วมกันทำกิจกรรมต่างๆ มากมาย
9. มีเครือข่ายอื่นๆ โดยได้จากงานเกษตรแฟร์ที่ผ่านมา สวนสามพรานมีโอกาสได้เข้าร่วมจัดนิทรรศการ ณ อาคารจักรพันธ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

คุณศิริรัตน์ กล่าวเพิ่มเติมบทสรุปผลการดำเนินงานในช่วง 6 เดือนหลัง

โดยมีผลการดำเนินงานคือ ได้ 6 เครือข่ายเชื่อมโยงผ่านกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน และมีกลุ่มใหม่ 2 กลุ่มด้วยกัน มีศูนย์เรียนรู้ซึ่งทำงานผ่านเครือข่ายพันธมิตร มีการจัดการอบรมทุกเดือนโดยคัดเลือกนักเรียนจากโรงเรียนท้องถิ่นระดับ ป.5-ป.6 ที่มีผลการเรียนดีแต่ไม่มีโอกาสได้ศึกษาต่อ ให้มาฝึกอบรมอาชีพ เพื่อช่วยเหลือเด็ก ๆ ที่ด้อยโอกาสทางการศึกษาเหล่านั้น

มีการรวมกลุ่มคลองจินดาเข้ากับกลุ่มปลูกข้าว โดยมีผู้ใหญ่ชัยวัฒน์เป็นแกนนำ ซึ่งขณะนี้แต่ละกลุ่มได้มีแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจนแล้ว และสามารถแจ้งแก่แกนนำได้ว่าต้องการทำอะไรบ้าง โดยมีการประชุมล่าสุดเมื่อวันที่ 22 มิ.ย. 53 ที่ผ่านมา จนขณะนี้ได้มีปณิธานร่วมแล้ว คือ “ภาคีทุกคนมีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์ โดยมีสวนสามพรานเป็นเสาหลักในการให้ความรู้และปัญญา ไปสู่ความกินดีอยู่ดีมีความสุขถ้วนหน้า” พร้อมกับอุดมการณ์ร่วมในการทำงาน 4 ข้อ คือ เชื้อมั่นในเกษตรอินทรีย์ ห่วงใยผู้บริโภค เห็นชอบแนวคิดการพัฒนายั่งยืน และเชื่อมั่นในการพึ่งพาและร่วมมือกัน

สุดท้ายมีงานทดลอง 3 เดือน ที่ได้รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร แต่ต้องมีการสรุปรายละเอียดต่อไป เนื่องจากเกษตรกรยังมีปัญหาเรื่องการจัดการขนส่งสินค้า ซึ่งเพิ่งพบปัญหาล่าสุดในการขนส่งสินค้าแล้วพบความเสียหายจากการขนส่ง

จากการวิเคราะห์พบว่าภาคีเครือข่ายที่เริ่มต้นจาก 9 เครือข่าย มีการรวมกลุ่มเข้าเป็น 6 เครือข่ายใหม่ โดย 6 เครือข่ายนี้จะร่วมกันดำเนินงานตลอดโครงการปีที่ 2 ซึ่งการรวมตัวกันนี้เป็น การรวมกลุ่มกันเองระหว่างเครือข่ายที่มีความคล้ายคลึงกัน ผลผลิตสินค้าใกล้เคียงกันจะรวมตัวกันเองตามกลไก และจากการทดลองวิจัยในการเปิดช่องทางการตลาดให้ภาคีพันธมิตรนั้น ทำให้ทราบปัญหาของภาคีฯ เช่น ต้องการชุดความรู้ต่างๆ จึงเกิดเป็นคำถามวิจัยของโครงการในปีที่ 2 ซึ่งใช้ชื่อโครงการว่า “โครงการกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพรานปีที่ 2” ภายใต้คำถามวิจัย 2 ข้อ คือ

1. การขับเคลื่อนการบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าให้เกิดประโยชน์ต่อสมาชิก ภายใต้เป้าหมายร่วม ควรเป็นอย่างไร
2. การยกระดับการผลิตสินค้าเกษตรสู่ระดับปลอดภัย และอินทรีย์ ควรเป็นอย่างไร

และมีวัตถุประสงค์ อยู่ 3 ข้อ คือ

1. เพื่อพัฒนาระบบบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มเครือข่ายทั้ง 6 เครือข่าย
2. เพื่อพัฒนาระบบการจัดการความรู้สู่ชุมชนของกลุ่มธุรกิจ
3. เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ การจัดการโซ่อุปทานเกษตรปลอดภัย เกษตรอินทรีย์ และการค้าที่เป็นธรรม

ซึ่งประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับนั้นคือ

1. จะเกิดช่องทางการตลาดใหม่และเป็นธรรม เช่น ตลาดสินค้าเกษตรอินทรีย์ บริษัทสายการบิน ตลาดสินค้าอินทรีย์ในเครือโรงแรม และโรงเรียน เป็นต้น
2. เกษตรกรทำเกษตรอินทรีย์อย่างประสบความสำเร็จในระยะยาว อยู่ดีกินดี และอยู่ร่วมกับชุมชนอย่างยั่งยืน พึ่งพาตนเองได้และเข้มแข็ง
3. สินค้าเกษตรถูกยกระดับเป็นสินค้าเกษตรอินทรีย์ ผู้ซื้อได้บริโภคสินค้าที่ปลอดภัยต่อสุขภาพอย่างแท้จริง
4. เกิดเกษตรกรตัวอย่างในเครือข่าย ที่มีศักยภาพมากขึ้นอันเนื่องจากองค์ความรู้ใหม่สามารถนำไปประยุกต์ใช้และถ่ายทอดประสบการณ์ผ่านศูนย์เรียนรู้ของเครือข่ายเพื่อเผยแพร่ต่อเกษตรกรรุ่นต่อไปอย่างแท้จริง

สำหรับขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานนั้นแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ตกผลึกความคิด, วางแผนการทำงานร่วมกัน และมอบหมายภารกิจตามตัวชี้วัด
2. การขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้, การขับเคลื่อนตลาด Farmer Market, การบริหารจัดการธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานสู่ช่องทางการตลาดใหม่ และ การพัฒนาระบบรับรองคุณภาพ
3. การประสานหน่วยงาน องค์กร ผู้ประกอบการในการขยายผลกลุ่มธุรกิจ, การศึกษาดูงาน และการสร้างนวัตกรรม การบริหารจัดการใหม่ วิธีการใหม่
4. สรุป, เวทีนำเสนอผลงานวิจัย และ Forum ทีมวิจัย
5. ผลลัพธ์ที่ได้ คือ ระบบธุรกิจของกลุ่ม, ตลาดใหม่สำหรับผลิตภัณฑ์ปลอดภัยกับเกษตรอินทรีย์, พันธมิตรธุรกิจที่เข้ามามีส่วนร่วม และนวัตกรรมใหม่ เช่น ปุ๋ยอินทรีย์สูตรใหม่

คุณอรุณ นวราช กล่าวเพิ่มเติมเรื่องเกษตรอินทรีย์

ที่ผ่านมาพบว่าผลผลิตอินทรีย์ที่ได้มักพบปัญหาราคาตกต่ำกว่าสินค้าทั่วไป จึงคิดที่จะเป็นตัวกลางหาตลาดให้ เช่น เครือข่ายโรงแรม โรงเรียนเอกชนที่มีศักยภาพในการซื้อผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ ตลาดไท และเครือข่ายซูเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ ซึ่งจะมีตัวอย่าง Farmer Market บริเวณหน้าสวนสามพราน เพื่อให้เกษตรกรนำสินค้ามาจำหน่ายสินค้าปลอดภัย เป็นเหมือนโชว์รูม (Show Room) ให้แก่เกษตรกรที่แสดงสินค้า และขณะนี้มีการทดลองซื้อสินค้าปลอดภัยเบื้องต้นมาทดลองใช้ และมีชุดตรวจสอบปนเปื้อนไว้ตรวจสอบสินค้าแล้ว ซึ่งต้องการทำมาตรฐานให้เป็น

ยอมรับ โดยจะมีเจ้าหน้าที่ไปตรวจพื้นที่เพาะปลูกให้ได้รับความเชื่อถือ เพื่อสร้างแบรนด์ที่เชื่อถือได้ในตัวสินค้าเกษตรอินทรีย์

และจะมีเวทีสนทนาเกี่ยวกับเกษตรอินทรีย์ เพื่อให้ผู้ที่เข้ามาชมสินค้าที่ Farmer Market ในสวนสามพรานได้รับฟังในวันเสาร์-อาทิตย์ เพื่อได้รับความรู้ที่เกี่ยวข้องด้วย ซึ่งปีนี้คุณอรุณ รับหน้าที่เป็นหัวหน้าโครงการ พร้อมทีมนักวิจัยอีก 3 ท่าน คือ คุณสุทิศ คุณศิริดารัตน์ และนักวิจัยจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์อีก 1 ท่าน จะร่วมกันดำเนินงานโครงการในปีที่ 2 นี้ และจะขอเปลี่ยนชื่อโครงการจากคำว่า “สวนสามพราน” มาใช้คำว่า “สามพราน” แทนเพื่อความเหมาะสมด้วย

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

ศ.ดร. โสภณ ทองปาน

กล่าวขอบคุณทีมงานที่มีความมุ่งมั่นทุ่มเทให้กับงานวิจัยชิ้นนี้ สำหรับเรื่องชื่อโครงการที่ใช้คำว่า “สวนสามพราน” นั้น ไม่น่าจะเป็นปัญหาอะไร แต่ถ้าคิดจะเปลี่ยนแปลงชื่อเรื่อง แนะนำให้ใช้ชื่อ “สามพรานเน็ตเวิร์ค” ซึ่งอาจสามารถใช้เป็นแบรนด์สินค้าได้ในอนาคตด้วย โดยการที่สินค้าจะใช้ชื่อ แแบรนด์นี้ได้จำเป็นต้องผ่านการตรวจสอบจากแกนนำก่อน และขอสนับสนุนเรื่องการตรวจสอบสารปนเปื้อนในสินค้าเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค

ส่วนเรื่องการตั้งกลุ่มต่างๆ ในรายงานนั้นควรอธิบายการจัดตั้งกลุ่มว่ามีที่มาเป็นอย่างไร ขอแนะนำว่าอย่าตั้งกลุ่มย่อยมากเกินไป ให้เลือกแต่กลุ่มที่สนใจเข้ามาติดต่อกันเอง เพราะกลุ่มเหล่านี้จะมีความตั้งใจจริง และทำกลุ่มหลักๆ ให้สมบูรณ์ อย่าทำอะไรเกินความสามารถ เพราะถ้าทำไม่สำเร็จอาจเกิดผลเสียต่อตัวเราเองได้ เพราะฉะนั้นจึงขอเน้นว่าอย่าขยายกลุ่มมากเกินไป และกลุ่มต่างๆ ต้องง่ายต่อการควบคุม

สำหรับเรื่องการตลาด คือการหาสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการซึ่งก็คือการทำการตลาด (Marketing) ไม่ใช่การขายของที่ผลิตอะไรก็ได้ไปวางขายข้างถนนอันนี้จะกลายเป็นเพียงการขายของ (Sell) เท่านั้น ส่วนการตรวจสอบในขั้นแรกยังไม่ควรให้เกษตรกรของมาให้เรา ทีมงานควรลงไปตรวจที่สวนด้วยตัวเอง เพราะถ้าให้ชนของมาแล้วตรวจไม่ผ่านอาจเป็นผลเสียต่อสวนสามพรานเองก็เป็นได้

ในข้อวัตถุประสงค์ควรตั้งเป้าหมายเล็กๆ มีความพอดี ยังไม่ควรตั้งเป้าไปถึงการกินดีอยู่ดีของชาวบ้านเลยน่าจะดีกว่า และการอบรมต่างๆ นั้น อนาคตถ้ามีกลุ่มที่ประสบความสำเร็จแล้วก็สามารถใช้กลุ่มเหล่านั้นไปอบรมต่อๆ กันจะได้เป็นเครือข่ายค่อยๆ ขยายวงออกไป

รศ. สมพร อิศวิลานนท์

เห็นด้วยกับความคิดที่จะเปลี่ยนชื่อจาก “สวนสามพราน” มาใช้ “สามพราน” แทน เนื่องจากจะช่วยให้ดูไม่เป็นการทำงานเฉพาะกลุ่มธุรกิจเอกชนมากเกินไป และขอชื่นชมในความสำเร็จที่ทำงานกันมาตลอดหนึ่งปี การทำงานต้องค่อยๆ เป็นค่อยๆ ไป ขอให้ใจเย็นๆ ค่อยๆ

ดำเนินการ เนื่องจากการที่จะให้เกษตรกรหันมาปลูกพืชแบบเกษตรอินทรีย์นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายจะต้องใช้เวลา โดยขณะนี้ต้องเตรียม Story หรือเรื่องราวประวัติความเป็นมาและความสำคัญเพื่อที่จะนำไปสู่การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับ ซึ่งในระยะแรก น่าจะใช้คำว่า “เกษตรปลอดภัย” ไปก่อนจะง่ายกว่าใช้คำว่า “เกษตรอินทรีย์”

สิ่งหนึ่งที่ควรคำนึงถึงคือจะทำอย่างไรให้คนเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของเรา จะต้องสร้างความแตกต่างในตัวสินค้า โดยเราเป็นผู้คัดเลือกสินค้าที่จะไปวางจำหน่ายซึ่งอาจขอความร่วมมือกับกรมวิชาการเกษตรได้ การที่เราจะไปสู่ธุรกิจสินค้าปลอดภัยได้นั้นต้องมีกระบวนการดำเนินงาน การตรวจไร่นา ตรวจสถานที่เก็บได้จริงและมีกระบวนการที่สามารถตรวจสอบและยืนยันได้อย่างเป็นระบบด้วย

สำหรับตลาดในขณะนี้มียู 2 ระดับ คือ Farmer Market หน้าสวนสามพราน เปรียบเหมือนเป็น สินค้าตลาดล่าง กับอีกกลุ่มคือเครือข่ายโรงแรม และสายการบินต่างๆ เหมือนเป็นตลาดบนที่จะได้ราคาดีแต่ทั้งหมดนี้ต้องสร้างความเชื่อถือจากผู้บริโภคให้ได้ ในอนาคตอาจเกิดเป็นการท่องเที่ยวเชิงสิ่งแวดล้อมได้อีกด้วย สิ่งเหล่านี้จะก่อให้เกิดเครือข่ายคุณค่า ช่วยให้คุณค่าของนครปฐมกลับมา แต่ในรายงานยังไม่ค่อยพูดถึงสต็อก (Stock) หรือฐานที่มาของทรัพยากรจากชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องสร้างฐานทรัพยากรไว้ด้วย

สำหรับร่างข้อเสนอโครงการวิจัยปีที่ 2 นั้นมีข้อสงสัยเรื่องการตลาด หรือตลาดเป้าหมายนั้น เราต้องสร้างผลิตภัณฑ์ของเรา และดูว่าจะไปสร้างตลาดเป้าหมายได้อย่างไร ขอแนะนำให้ใช้คำว่า “สินค้าปลอดภัย” ก่อนไปสู่ “สินค้าเกษตรอินทรีย์” ส่วนการรับรอง (Certify) นั้นใครจะเป็นผู้ทำการรับรอง ซึ่งถ้าทำได้ก็จะสามารถนำไปประชาสัมพันธ์ได้ จะทำให้มีทั้ง Social Value และ Business Value กลับมาสู่สวนสามพรานด้วย ถ้าสร้างความเชื่อถือทางสังคมได้ (Community Trust) ก็จะเป็นประโยชน์มาก และขอแนะนำให้เรียนรู้จากซัสวาล ออร์คิดฟาร์ม ซึ่งประสบความสำเร็จในการทำงานแล้ว

ในข้อวัตถุประสงค์มีความเห็นว่าขอให้ตัดข้อ 1 ออกก่อน ข้อ 2 และ 3 คงไว้ และควรเพิ่มเติมอีก 2 ข้อ คือ การสร้างความเชื่อมั่นไว้วางใจในตัวสินค้าของกลุ่ม และ การพัฒนาระบบการรับรองคุณภาพ

ส่วนประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับข้อแรก ให้ปรับเปลี่ยนเป็น “เกิดช่องทางการตลาดใหม่ การสร้างตลาดทางเลือกให้กับชุมชน และผู้บริโภคที่มีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์และเกษตรปลอดภัย” ส่วนข้อ 2 ให้ตัดออก และคงข้อ 3 และ 4 ไว้

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท

ขอให้คุณณฐนนท์ เพิ่มเติมรายงานในภาคผนวก ในส่วนของข้อสรุปต่างๆ ที่ได้ประชุมกันมา 5-6 เวทีให้เขียนไว้ในรายงานวิจัยด้วย โดยเริ่มจากศูนย์เรียนรู้ 2 ศูนย์มาเป็นเครือข่าย 6 แห่ง

และให้เรียบเรียงการทำกิจกรรมแต่ละอย่าง อธิบายว่าต้นทุนทางสังคมที่สวนสามพรานและทั้ง 6 เครือข่ายมีอยู่คืออะไรบ้าง พร้อมกับสรุปว่ามีใครทำอะไรบ้างซึ่งจะมีประโยชน์ต่อผู้อ่านมาก

สำหรับขั้นตอนและกระบวนการวิจัยที่นำเสนอร่างโครงการวิจัยปีที่ 2 นั้น แนะนำให้เขียนรายละเอียดเพิ่มเติมกิจกรรมต่างๆ ลงในร่างโครงการฯ ด้วย

คุณอังคณา ใจเลี้ยง

แนะนำว่าให้ดูที่วัตถุประสงค์ของงานที่เขียนไว้ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 2 เรื่อง ต้องหาคำตอบและวิเคราะห์ออกมาให้ได้ ที่สำคัญควรชี้แจงด้วยว่าเครือข่ายเดิมเคยมีอยู่หรือไม่ แล้วมารวมกลุ่มกันได้อย่างไร และเมื่อมีโครงการวิจัยนี้แล้วเครือข่ายเกิดความเข้มแข็งขึ้นอย่างไร ส่วนวัตถุประสงค์ข้อ 2 ยังไม่เห็นกระบวนการทำงานวิจัยอย่างชัดเจน ควรปรับการเขียนตามที่ รศ. จุฑาทิพย์ เสนอไว้แล้ว

2. โครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า กรณีสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด

ผู้จัดการสัมพันธ์ หัวหน้าทีมวิจัยฯ เสนอร่างรายงานฉบับสมบูรณ์

จากแนวคิดที่ว่าตั้งสหกรณ์มา 37 ปี แต่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของสมาชิกสหกรณ์ได้ จึงทำให้เกิดโครงการนี้ขึ้นเพื่อนำไปสู่สภาพความฝันของสหกรณ์ โดยมีคำถามวิจัยอยู่ 2 ข้อคือ 1. ทำอย่างไรบุคลากรสหกรณ์จึงจะเข้าใจในคุณค่า หลักการ วิธีการสหกรณ์ และเข้ามามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม เกื้อหนุนการพัฒนาสหกรณ์เพื่อตอบสนองความต้องการของสมาชิกและชุมชน 2. ทำอย่างไรสหกรณ์จึงจะสามารถดำเนินธุรกิจให้บริการแก่สมาชิกชาวสวนยางพารา และสวนผลไม้ในทิศทางที่เกื้อหนุนการประกอบอาชีพของสมาชิกอย่างยั่งยืนภายใต้การค้าเสรีที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาตัวแบบการสร้างกระบวนการเรียนรู้ที่เหมาะสมกับการขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์การเกษตรให้เป็นสหกรณ์เชิงคุณค่าที่แท้จริง เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาการศึกษากระบวนการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ให้สามารถแก้ปัญหาให้กับสมาชิก โดยเฉพาะกลุ่มที่ทำสวนยางกับกลุ่มผลไม้ และเพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้ของผู้บริหารและสมาชิกสหกรณ์ในการพัฒนาช่องทางการตลาดสำหรับผลไม้ ยางพารา และบริการของสหกรณ์ในทิศทางที่เอื้ออาทรต่อสมาชิก และชุมชน

สำหรับกรอบคิดการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่านั้น จะเริ่มต้นขั้นที่ 1 จากการปรับเปลี่ยนความคิดในการขับเคลื่อนการดำเนินงานภายใต้กระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน มีการตั้งศูนย์เรียนรู้ สู่ขั้นที่ 2 คือการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการสหกรณ์ให้เกิดความเข้มแข็งและก่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกและชุมชนภายใต้ทีมพี่เลี้ยง คือสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจ ดำเนินการตามแผนและติดตาม/ประเมินผล

ผลการวิจัยในรอบปีที่ผ่านมาได้ดำเนินงานตามแผนงานจำนวน 3 โครงการและ 1 กิจกรรม คือ

1. โครงการจัดทำฐานข้อมูลสมาชิกสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด เริ่มจากการประชุมเจ้าหน้าที่สหกรณ์เพื่อชี้แจงความเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของโครงการและข้อมูลที่ต้องการสอบถาม จากนั้นออกแบบสอบถามและทำการทดสอบ เมื่อปรับเปลี่ยนเหมาะสมแล้วจึงจัดประชุมชี้แจง แจกแบบสอบถามให้แก่ประธานกลุ่มและคณะ นำไปแจกแก่สมาชิกในกลุ่ม โดยใช้เวลา 3 เดือน แล้วนำข้อมูลที่ได้มาบันทึก ผลที่ได้พบว่ามีปัญหาอุปสรรคทำให้ไม่ได้รับข้อมูลคือ การไม่พบตัวสมาชิก สมาชิกไม่ยอมให้ข้อมูลเพราะกังวลเรื่องภาษี สมาชิกบางรายอายุมากอ่านหนังสือไม่ออก และบางรายไม่เข้าใจแบบสอบถาม ทำให้ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายและใช้เวลานานเกินกว่าที่วางแผนไว้

2. โครงการพัฒนาผู้นำกลุ่มสมาชิกสายเลือดใหม่ เป็นการพัฒนาผู้นำและสร้างเครือข่ายสหกรณ์เพื่อให้มีการเรียนรู้ มีการพัฒนาตนเองและกลุ่มให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในโลกปัจจุบัน สามารถสร้างกลุ่มให้แข็งแรง เมื่อเริ่มดำเนินงานก็พบปัญหาคือ ผู้นำส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจถึงความเป็นมาของผู้นำสายเลือดใหม่ เมื่อคัดเลือกมาแล้วส่วนใหญ่จะได้คนที่มีอายุมาก และไม่พร้อมที่จะเสียสละ บุคคลที่ได้มาส่วนมากไม่ได้มาด้วยความเต็มใจ

3. โครงการส่งเสริมการตลาดต้นทุนการผลิตในพืชเศรษฐกิจโดยใช้มูลสุกร ได้มีการเชิญ อ. สุกัญญา จัตตุพรพงษ์ ผู้เชี่ยวชาญในการทำน้ำสกัดมูลสุกรมาอบรมให้แก่สมาชิก เพื่อให้สมาชิกลดการใช้ปุ๋ยเคมีที่มีราคาแพง ซึ่งจากการสำรวจผลที่ได้พบว่าสมาชิกมีความพึงพอใจในการฝึกอบรมแบบเชิงปฏิบัติการมาก

สำหรับกิจกรรมการเรียนรู้ระบบบริหารจัดการสหกรณ์ การสร้างเอกภาพในการทำงานร่วมกันอย่างบูรณาการนั้น ได้มีการจัดเวทีเรียนรู้ร่วมกันระหว่างเจ้าหน้าที่สหกรณ์และผู้เชี่ยวชาญจาก สว.สก. พบว่าในกระบวนการทำงานของแต่ละฝ่ายที่ปฏิบัติกันมาอย่างขาดความร่วมมือกันทางด้านการเชื่อมโยงธุรกิจ จึงได้ร่วมกันวางแผนคิดริเริ่มโครงการประสานความร่วมมือระหว่างฝ่ายสินเชื่อและการตลาด เพื่อขยายธุรกิจการซื้อของสหกรณ์ และโครงการผลิตน้ำสกัดมูลสุกรจำหน่ายเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสหกรณ์ และเป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตให้แก่สมาชิกซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินโครงการ นอกจากนี้ยังประสานงานกับวิทยากรเพื่อจัดอบรมและทำสวนต้นแบบเป็นศูนย์เรียนรู้แก่เกษตรกรและสมาชิกด้วย

ผลที่ได้จากการวิจัยนั้นคือการปรับโครงสร้างการบริหารของสหกรณ์ขึ้นใหม่ โดยได้มีทีมกลยุทธ์ ทีมที่ปรึกษา ตัวชี้วัด ประกอบกับการใช้ฐานข้อมูลที่ทำขึ้นเพื่อใช้ในการตัดสินใจ นโยบายและลดข้อจำกัด และกลั่นกรองงาน นอกจากนี้ยังมีการขับเคลื่อนเครือข่ายและกระจายข้อมูลข่าวสารผ่านเครือข่ายกลุ่มและสายเลือดใหม่มีโครงการต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย อาทิ โครงการ

ศูนย์เรียนรู้แปลงทดลองเพื่อลดต้นทุนทางการเกษตร โครงการตรวจสอบสุขภาพประจำปีวันประชุมใหญ่ โครงการปรับปรุงเว็บไซต์สหกรณ์ ฯลฯ

ข้อค้นพบจากการวิจัยนั้นมีอยู่ด้วยกันหลายข้อ อาทิ แนวทางการให้ความรู้แก่สมาชิกที่มีความจำเป็นต้องให้ความรู้และเทคโนโลยีด้านการผลิตเพื่อช่วยลดต้นทุนและพัฒนากการประกอบอาชีพแก่เกษตรกร แนวทางการพัฒนาระบบบันทึกสหกรณ์ การพัฒนาฝ่ายจัดการ การบริหารด้านเงินทุน ฯลฯ

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

รศ. สมพร อิศวิลานนท์

งานวิจัยนี้มีประโยชน์ที่ทำให้นักวิจัยได้เห็นตัวตนของตัวเอง ว่ามีข้อดี-ข้อด้อย อย่างไร ซึ่งจุดหลักของระบบสหกรณ์คือ เราไม่สามารถสร้างความเชื่อถือให้เกิดขึ้นได้ เพราะถ้าสร้างได้จะเกิดประโยชน์มาก การที่จะทำให้กลุ่มชาวบ้านหรือสมาชิกก้าวหน้าได้ ควรสร้าง innovation ให้ชาวบ้าน ส่วนเรื่องการตรวจสอบสุขภาพให้แก่วิชากรร่วมประชุมนั้นเป็นการริเริ่มที่ดี และฐานข้อมูลก็สำคัญ ทำไว้เป็นสิ่งที่ดี ส่วนเว็บไซต์ที่สร้างไว้ควรมีการอัปเดตให้ทันต่อเหตุการณ์ใหม่ๆ ก็จะทำให้เกิดคุณค่าได้ และถ้าสหกรณ์สามารถพัฒนาจนเป็นศูนย์กลางได้จะดีมาก

และมีคำแนะนำเรื่องการสร้างตลาดคุณภาพว่า สหกรณ์ไม่จำเป็นต้องสร้างตลาดเอง แต่ให้ไปอยู่ในกระบวนการสร้างคุณภาพ แล้วจะสามารถดำเนินงานต่อไปได้เอง

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท

กล่าวชื่นชมการทำงานว่าจะมีที่สหกรณ์ที่ได้รับรางวัลมากมาย มีทักษะต่างๆ มากมาย แต่กลับมาเสนอตัวต้องการเข้าร่วมงานวิจัยกับสถาบันฯ ทำให้โครงการนี้เป็นการต่อยอดทุนทางสังคมที่ดี มาร่วมกันขับเคลื่อนยุทธศาสตร์องค์รวมทั้ง 5 ของแผนฯ 2 ซึ่ง สกก. บ้านค่าย ได้มีการทำฐานข้อมูลซึ่งเป็นสิ่งที่ดี มีสหกรณ์ไม่กี่แห่งเท่านั้นที่เห็นคุณค่าตรงจุดนี้ และอนาคตเชื่อว่าสหกรณ์นี้จะสามารถดำเนินงานต่อไปได้ด้วยตัวเอง และเห็นว่าผู้จัดการได้มีการมองแบบองค์รวมแล้ว ซึ่งอนาคตจะมีการบริหารจัดการแบบองค์รวมได้ดี

สำหรับรายงานนั้นให้เรียงลำดับการเขียนใหม่ และปรับเปลี่ยนการเขียนอีกเล็กน้อย เช่น วัตถุประสงค์ข้อ 3.1 มีโครงการอะไรบ้าง ซึ่งอาจใช้เป็นคำตอบตัวแบบได้ ในวัตถุประสงค์ควรเพิ่มเติมว่ามีการพูดคุยและตกลงกัน ทำให้คณะกรรมการสามารถทำงานได้อย่างถูกต้องเหมาะสม ลองเขียนเรียบเรียงใหม่อีกครั้ง บางเรื่องจากการตกลงแล้วสรุปได้ว่ายังไม่ควรดำเนินการ แต่เขียนโครงการเอาไว้ให้เห็นว่าเราคิดจะทำอะไรบ้าง แล้วตัดสินใจไม่ทำเพราะอะไร ให้บอกเหตุผลด้วย

นอกจากนี้สหกรณ์ไม่จำเป็นต้องทำทุกเรื่อง ให้คัดแต่เรื่องที่สามารถทำได้จริง ควรมีการ Share Vision ว่าต่อไปข้างหน้าจะทำอย่างไรให้เกิดคุณค่าซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

รศ. ศานิต เก้าเอี้ยน

แนะนำว่าควรสรุปผลตามวัตถุประสงค์ โดยในบทที่ 2-3 ที่มีโครงการย่อยให้ปรับการเขียนใหม่เพื่อตอบโจทย์วัตถุประสงค์ โครงการย่อยต่างๆ เชื่อมต่อกับโครงการใหญ่อย่างไร และแนะนำให้เก็บข้อมูลเวลาการประชุมใหญ่ ซึ่งให้สมาชิกเห็นถึงการให้ประโยชน์ในการให้ข้อมูลที่แท้จริง เพื่อสามารถวางแผนทำงานที่เป็นประโยชน์ต่อตัวสมาชิกเองได้

คุณอังคณา ใจเสียง

แนะนำให้ปรับรูปแบบการเขียนใหม่ เพื่อตอบโจทย์ในวัตถุประสงค์ให้ตรงกับที่เขียนไว้

ดร. ปรีชา สิทธิกรณไกร

คนสหกรณ์เป็นนักปฏิบัติ จึงไม่ค่อยสามารถเขียนสรุปรายงานให้คนอ่านเห็นอย่างชัดเจนได้ ต้องค่อยๆ เรียนรู้และปรับเปลี่ยนกันไป ข้อแนะนำคือควรเขียนถึงกระบวนการเรียนรู้ว่าได้อะไร อย่างไร หรือผู้ทำวิจัยได้เรียนรู้อย่างเดียว สมาชิกสหกรณ์ได้หรือไม่ ในส่วนท้ายรายงานหัวข้อผลที่จะได้รับนั้นยังไม่ชัดเจน ส่วนข้อค้นพบจากงานวิจัยควรแยกเป็นประเด็นให้ชัดเจน สิ่งที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้นี้ได้อะไรบ้าง ควรมีข้อเสนอแนะและวิธีการแก้ปัญหาเพิ่มเติมด้วย

นอกจากนี้ตัวชี้วัดที่เกี่ยวข้องคืออะไรบ้าง ได้อะไรเพิ่มขึ้นหรือลดลง อย่างไรบ้าง เช่น เรื่องการใช้ปุ๋ยมูลสุกร หลังจากใช้แล้วช่วยลดอะไรได้บ้าง มีอะไรเพิ่มขึ้นมาบ้าง ต้องหาตัวชี้วัดออกมาให้เห็น ในส่วนของหัวข้อ สิ่งที่จะทำ ในรายงานคิดว่าใช้ได้ดีแล้ว

ในวงการสหกรณ์ การพัฒนากระบวนการเรียนรู้นั้นเป็นสิ่งที่ยาก เนื่องจากสมาชิกมักจะนิยมเรื่องง่ายๆ ซึ่งในที่สุดก็จะได้สร้างคุณค่าที่แท้จริง แต่สมาชิกที่พร้อมเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้จะได้รับการพัฒนาและคุณภาพเปลี่ยนแปลงไปสู่สิ่งที่ดี ซึ่งสมาชิกต้องมีการปรับตัวด้วย เราเองต้องหาสมาชิกที่พร้อมจะเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้เพื่อร่วมดำเนินงานกันต่อไป ถ้าไม่มีการปรับเปลี่ยนก็จะวนเวียนอยู่ในรูปแบบเดิมๆ ไม่มีอะไรพัฒนาขึ้น ช่วงแรกอาจจะดำเนินการยาก เพราะคนสนใจมีน้อย แต่เมื่อเห็นผลแล้วในอนาคตจะมีจำนวนผู้สนใจเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวขอบคุณผู้เข้าร่วมประชุมและปิดการประชุม

เลิกประชุมเวลา 12.30 น.

รายงานการประชุมแผนการจัดบู๊ท farmer shop

วันที่ 8 กันยายน 2553 13.30 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม (โครงการ farmer shop) |
| 3. นายธนวัฒน์ ธนะปลื้ม | นักวิจัยประจำโครงการ |

เริ่มประชุมเวลา 13.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ประชุมหารือร่วมกับ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม (โครงการ farmer shop) ในประเด็นสำคัญดังนี้

1. แผนการจัดบู๊ท farmer shop

- ผู้อำนวยการ ได้กำหนดวัตถุประสงค์ที่จะสร้าง farmer shop หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้เสนอเรื่องอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค เพื่อให้เด็กและผู้สูงอายุสามารถใช้ได้ด้วย สำหรับสินค้าอุปโภคบริโภค ได้เสนอสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
- ผู้อำนวยการ ได้มอบหมายให้ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม เกี่ยวกับการdesign สินค้าและการประเมินกลุ่มลูกค้า
- ส่วนเรื่องกิจกรรมและการวางรายการสินค้า ผู้อำนวยการได้มอบหมายให้ทางทีมงานประสานงานต่อไป
- ผู้อำนวยการได้ประเมินกลุ่มเป้าหมายแล้วจึง จัดทำโมเดลของโครงการ farmer shop ขึ้น เพื่อแสดงในงาน “โครงการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2. โครงการ farmer shop

- ผู้อำนวยการได้เริ่มสำรวจความต้องการจากกลุ่มเป้าหมายและคัดสรรสินค้าจากหลายหน่วยงานเช่น ธอส. Otop Outlet รัฐวิสาหกิจ ฯลฯ
- ผู้อำนวยการได้เริ่มจัดหา supplier จากโปรแกรม sharp vision ได้ประมาณ 100-200 ราย

- ผู้อำนวยการได้มอบหมายให้หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมจัดหาผู้พัฒนาโปรแกรม retail shop, business class ฯลฯ เพื่อสร้างผังหุ้นส่วนธุรกิจ
- โดยเบื้องต้นทางผู้อำนวยการได้กำหนด size ของร้าน โดยมีจุดประสงค์เพื่อต้องการให้ ทางsupplier จัดการเอง ขายเอง โดยใช้โปรแกรม stock, working capital
- ทางผู้อำนวยการต้องการให้ output ออกมา ในรูปแบบร้าน ระบบการจัดการ เครือข่ายธุรกิจ ทดลอง และสรุป
- โดยทางหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมได้รับมอบหมายให้จัดทำ website เพื่อเชิญชวน Supplier
- ผู้อำนวยการและหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมหารือเกี่ยวกับ แบนด์ โดยต้องการให้เชิญผู้เชี่ยวชาญจากสถาบันอาหาร เพื่อรับรองสินค้าและการันตี ให้นำเชื่อถือและรณรงค์ให้ใช้สินค้าไทย
- โดย concept ในครั้งนี้คือ ร้านค้าปลีกที่น่าเชื่อถือ และ ต้องการให้แบนด์เป็นที่ติดตลาด ประกอบกับ ให้สอดคล้องกับงบประมาณ
- ผู้อำนวยการและหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมหารือเกี่ยวกับรายละเอียดอื่นๆ เช่นเรื่อง ระบบการส่งมอบ การจัดทำแคตตาล็อก การจัดเวทีวิชาการ ปฏิทินกิจกรรม เพื่อมอบหมายให้ทางทีมงานจัดทำต่อไป
- ผู้อำนวยการได้นับหมายกับทางหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมเพื่อหารือเริ่มตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2553 อาทิตย์ละครั้ง ทุกวันอังคาร

เลิกประชุมเวลา 14.30

รายงานการประชุมแผนการจัดบู๊ท Farmer Shop บริเวณชั้น1 หน้าห้องสุธรรม อาคาร 50

วันที่ 10 กันยายน 2553 13.00 –15.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|---------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณดวงทิพย์ ระเบียบ | นักวิจัย |
| 3. ดร. อัจฉริยา มณีน้อย | บริษัท อดั้มส์ กรุ๊ป |
| 4. คุณอนงค์นาถ พลัปปะ | ผู้ช่วยนักวิจัย |
| 5. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม | นักวิจัยประจำโครงการ |

เริ่มประชุมเวลา 13.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้ประชุมหารือเป็นครั้งที่ 2 ร่วมกับทีมงานนักวิจัยประจำโครงการ Farmer Shop มีประเด็นสำคัญดังนี้

- ผู้อำนวยการได้จัดทำ โบรชัวร์ ที่เป็น Concept ในการเปิดตัวในงาน มานำเสนอทีมงานนักวิจัย เพื่อให้ติชม ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผู้อำนวยการต้องการ Promote ในงานคือ ผลิตภัณฑ์ข้าวเกิดบุญ และ ข้าวคุณธรรม

- ดร. อัจฉริยา จากบริษัท อดั้มส์ กรุ๊ป ได้เตรียมแผน การจัดบู๊ทมาเสนอในที่ประชุม โดยผลิตภัณฑ์ มีดังนี้ เมล่อน แคนตาลูป พริก (Super Hot) สีเขียว สีแดง ผักสลัด (Cos) กลุ่มผักสลัด เมล็ดพันธุ์ (Make to Order) แดงกว่า ข้าวโพดฝักอ่อน โดย Concept ของท่านในครั้งนี้คือ ขาย+ ไซว์ ปลอดภัย ช่วยเกษตรกร พัฒนาเครือข่าย และลงสำรวจเกษตรกรจริงๆ

- คุณดวงทิพย์ ได้จัดเตรียมป้ายคุณสมบัติของสินค้า พร้อมกับขอเสนอ ร้านแหลมเหนือหนึ่งร้านเพื่อเรียกคน แล้วยัง Comment โบรชัวร์ที่เป็นตัวอย่างในเบื้องต้น พร้อมทั้งให้ดำเนินการแก้ไข ส่วน Concept ของคุณดวงทิพย์ ในครั้งนี้คือท่านอยากให้การแต่งกายเป็นเสื้อม่อฮ่อม ชุดไทยหรือชุดพื้นบ้าน

- ผู้อำนวยการ ได้หารือกับคุณอนงค์นาถ ซึ่งมาแนะนำเรื่องเทคนิคในการขายและได้ให้คุณอนงค์นาถ มาช่วย Promote เพื่อให้คนทราบ และสนใจในงานนี้

- ต่อมาผู้อำนวยการและทีมงานนักวิจัยทั้งหมด ได้ลงสำรวจพื้นที่ในการจัดงาน เพื่อประเมินและสรุป

เลิกประชุมเวลา 15.00 น

รายงานการประชุม ครั้งที่ 4/53

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันอังคารที่ 28 กันยายน 2553 เวลา 15.30–17.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. ผศ.ดร. อภินันท์	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3. นายธนวัฒน์	ธนะปल्ली	นักวิจัยประจำโครงการ

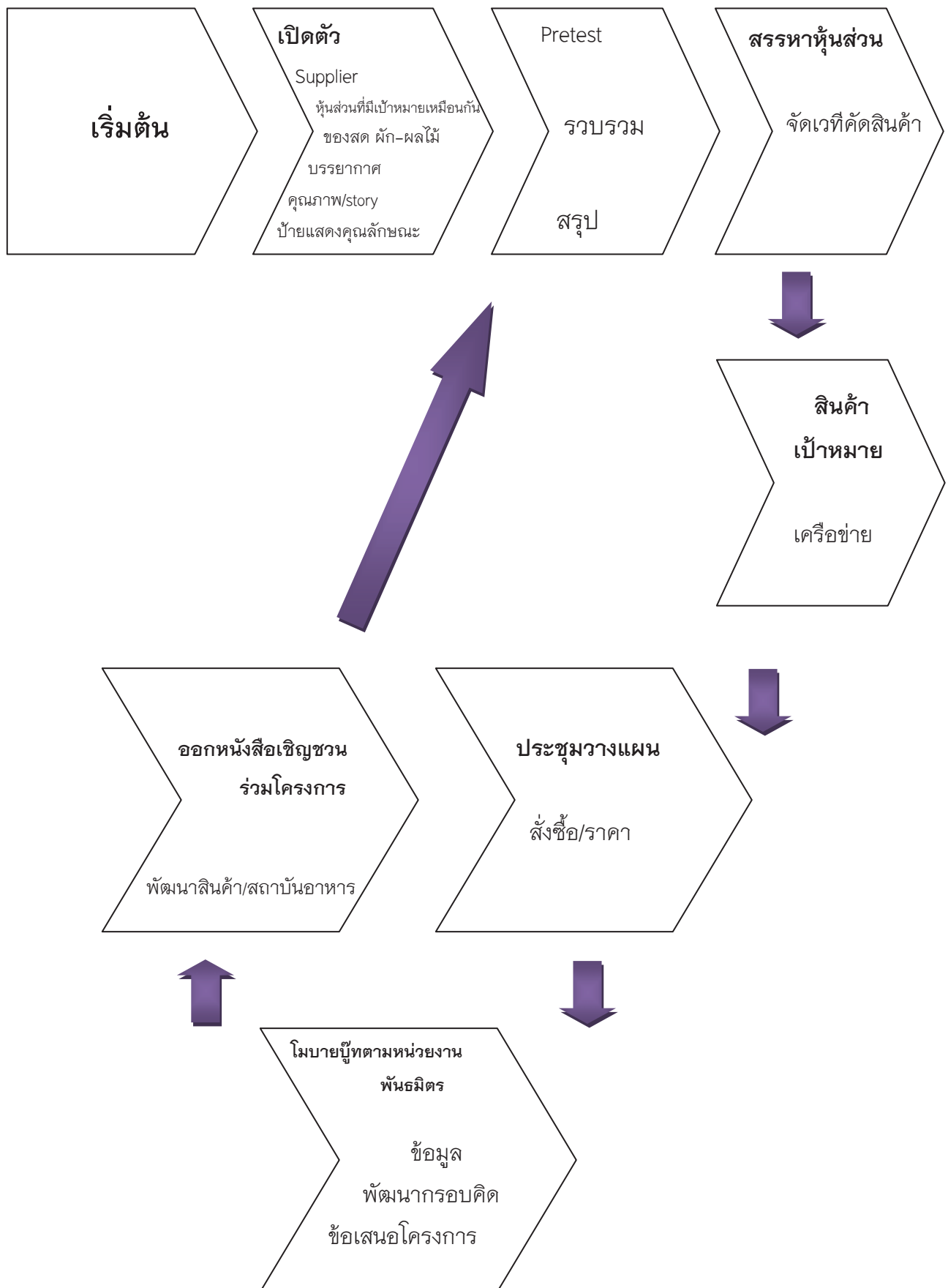
เริ่มประชุมเวลา 15.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop และผศ.ดร. อภินันท์ อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการดำเนินการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. หัวหน้าโครงการวิจัยได้หารือกับหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ร่างและแก้ไขแบบสอบถามก่อนจะลงสำรวจกลุ่มเป้าหมาย เพื่อประเมินความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
2. Concept ของหัวหน้าโครงการยังคงเดิมคือ สินค้าเกษตรแปรรูปที่เป็นของใช้ โดยเฉพาะสินค้าที่มาจากวัสดุธรรมชาติ
3. หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้เริ่มกระจายกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้หลากหลาย โดยใช้แบบสอบถามประมาณ 100 ชุด ภายใน 1 เดือนเริ่มทำการ
4. หัวหน้าโครงการวิจัยได้มอบหมายให้หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมและนักวิจัยประจำโครงการ ประสานสัมพันธ์การประกวดออกแบบเครื่องหมายบริการให้แก่ร้าน Farmer Shop เพื่อจดทะเบียนเป็นเครื่องหมายบริการต่อไป
5. หัวหน้าโครงการวิจัยได้มอบหมายให้นักวิจัยประจำโครงการ หาข้อมูล website เกี่ยวกับร้านธุรกิจค้าปลีก และหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมคัดสรรบริษัทคอมพิวเตอร์เพื่อพัฒนาโปรแกรม
6. หัวหน้าโครงการวิจัยได้ไปทำเนียบ Supplier SME Trader เพื่อหาข้อมูลและได้นัดหมายกับหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม เพื่อหารือครั้งต่อไปในวันพุธที่ 6 ตุลาคม 53

เลิกประชุมเวลา 17.00 น.

เรียงลำดับลักษณะงานได้ดังนี้



รายงานการประชุม ครั้งที่ 5/53

โครงการวิจัยการพัฒนาระบบการดำเนินงาน Farmer Shop

วันพุธที่ 6 ตุลาคม 2553 เวลา 09.00 – 11.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทรวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. ผศ.ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3. คุณรุ่งศักดิ์		บ. ดีเค รีเทล จำกัด
4. คุณภาณุรักษ์		บ. ดีเค รีเทล จำกัด
3. นายชนวัฒน์	ธนะปल्ली	นักวิจัยประจำโครงการ

เริ่มประชุมเวลา 15.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทรวาท หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาระบบการดำเนินงาน Farmer Shop ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม และตัวแทนจากบ.ดีเค รีเทล จำกัดได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. หัวหน้าโครงการวิจัยและหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้หารือกับตัวแทนจาก บ.ดีเค รีเทล จำกัด เพื่อบอกวัตถุประสงค์ให้ทราบ เพื่อที่จะดำเนินการไปด้วยกัน

2. ในเบื้องต้นโปรแกรมนี้สามารถตรวจเช็คจากทางหน้าร้านได้ว่า เข้าและออก จำนวนเท่าไร และสินค้าใน Stock คงเหลือเท่าไร โดยมีการแสดงผลไปที่ Audit เพื่อที่ทาง Audit สามารถติดตามผลได้

3. รายละเอียดที่หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมต้องการสำหรับโปรแกรม ให้แบ่งเป็น 2 ระบบ คือระบบบัญชี งบกำไรขาดทุน งบดุล Stock คงเหลือเพื่อแสดงแก่ทาง Audit อีกระบบ คืออยากให้อำนาจการบริหารจัดการหน้าร้านว่ามีสินค้าเข้า-ออกเท่าไร ควรเป็นโปรแกรมใช้งานง่าย ไม่สลับซับซ้อน เพื่อต่อไปอาจพัฒนาไปใช้ในกลุ่มชาวบ้าน

4. ขอรหัสสำหรับ รายละเอียด โปรแกรมสำเร็จรูป Point of Sale การควบคุม Stock และการจัดทำรายงานการเงิน สำหรับหน่วยงาน โดยในอนาคตอาจขยายเป็นการเชื่อมโยงใช้ในระบบสาขา

5. ความเป็นไปได้ในการจัดทำโปรแกรม ที่สามารถนำไปใช้ได้ในเดือน พ.ย.

6. ขอให้ทางบริษัทจัดทำข้อเสนอสำหรับงบประมาณค่าใช้จ่าย

ข้อสรุปที่ประชุมเห็นสมควร ให้นำหมายเพื่อไปดูตัวแบบโปรแกรมที่สำนักงานใหญ่และ
จุดขายบริเวณห้างโลตัสบางใหญ่ ในเวลา 9.00 น.โดยดร.อภิรดี จะมารับผู้ประสานงานเวลา
8.00 น.

เลิกประชุมเวลา 11.00 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 6/2553

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันอังคารที่ 19 ตุลาคม 2553 เวลา 13.10 – 15.40 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | |
|--------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณวุฒิชัย สารยศ | บริษัท เอต้า ซอฟท์ จำกัด |
| 3. นายสนธยา สีแดง | เว็บมาสเตอร์ |

เริ่มประชุมเวลา 13.10 น.

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท) ได้สอบถาม คุณวุฒิชัย สารยศ ถึงการใช้งานของโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารธุรกิจค้าปลีก/ค้าส่ง AdaPos Hypermart/Fashion คุณวุฒิชัย สารยศ ได้นำเสนอถึงโปรแกรมว่ามีทั้งหมดสำหรับกลุ่มธุรกิจ 3 ขนาดคือ ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ทางบริษัทได้รับมาตรฐานด้านซอฟต์แวร์จาก CMMI ทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นที่ยอมรับ ลูกค้าที่ใช้ซอฟต์แวร์ของบริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด มีบริษัทและร้านค้าที่มีชื่อเสียงมีลูกค้ามากกว่า 2,000 ราย เช่น เดอะมอลล์ สยามพารากอน และร้านแฟมิลีมาร์ท และยังมี Partner ที่เข้าร่วม คือ บริษัท Microsoft Sipra และ IBM เป็นต้น

ในส่วนของหน้าจอโปรแกรมในการเข้าใช้งานแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ Back Office และ Front Office ผู้ใช้งานจะต้องใส่รหัส User และ Password เพื่อเข้าใช้งาน สำหรับพนักงานแคชเชียร์จะเข้าไปใช้ในส่วน Front Office เป็นจุดแคชเชียร์อย่างเดียว ส่วนผู้จัดการร้านจะเข้าไปใช้งานในส่วน Back Office จะใช้งานการ Scan สินค้า การนำเงินเข้า การลด การยกเลิก การเปิดบิล และการคืนสินค้า จะสามารถเช็คสถิติการใช้งานให้กับพนักงานแคชเชียร์ได้ ซึ่งโปรแกรมนี้จะสามารถรับคำสั่งใช้งานได้ทั้ง 2 แบบ คือ ปุ่มแป้นพิมพ์และหน้าจอทัชสกรีนได้

การใช้งาน Software ผ่านเครื่อง Scanner เมื่อ Scan Bar Code จะขึ้นรายชื่อสินค้าให้ เมื่อ Scan แล้วจะสามารถส่ง Print Slip ได้ทันที คุณวุฒิชัย สารยศ ได้แสดงตัวอย่างการคืนสินค้า เมื่อมีมากกว่า 1 สินค้า และการค้นหาสินค้า จะแสดงรายงานการคำนวณ จำนวนสินค้าคงเหลือ ราคารวม และยกตัวอย่าง กรณีที่มีลูกค้าต่อคิวเยอะ จะมีการคัดบิลเมื่อลูกค้าต้องการสินค้าเพิ่ม และขายให้กับลูกค้าเจ้าต่อไปได้ โปรแกรมนี้สามารถตรวจสอบยอดขายได้ เช็คราคาขายของสินค้า แต่ละกลุ่มได้ เหลือจำนวนเท่าใดบ้าง ถ้าจะมอบส่วนลดในแต่ละชิ้นสินค้า จะลดได้แค่ผู้ที่เป็น Member ลดได้แค่ระดับเดียว คิดลดได้ทุกสินค้าในบิล ถ้าต้องการได้ส่วนลดในแต่ละชิ้นจะคิดเป็น

โปรโมชั่นในช่วงเวลานั้น เท่านั้น Member สามารถเช็ดยอดได้ แต่ระบบไม่มีการคำนวณเงินปันผล ไม่มีระบบเฉลี่ยคืน แต่มีระบบสะสม รายเดือน และรายปี เช่น ยอดซื้อสะสมของนายสมชายภายในปี จำนวน 800,000 บาท

การยกเลิกสินค้าจะยกเลิกได้ 3 รูปแบบ คือ ยกเลิกบางรายการ ยกเลิกรายการสุดท้าย และยกเลิกทั้งบิล จะมีให้เลือกเหตุผลในการยกเลิกบิล ซึ่งตัวโปรแกรมสามารถให้เพิ่มสาเหตุได้ และจะคืนสินค้าเข้า Stock สามารถตั้งสรุปการปิดรอบการขายได้ 2 ช่วง คือ ช่วงเช้า-เที่ยง และช่วงเที่ยง-เย็น เพื่อพิมพ์สรุปรายงานยอดขายในแต่ละวัน และการตรวจสอบจำนวนสินค้า ยอดขายในแต่ละวัน ซึ่งคุณวุฒิชัย สารยศ ได้ทดสอบการกรอกจำนวนเงินเข้าระบบ แคชเชียร์ควรทำการตรวจยอดขายให้ตรงกับจำนวนเงินที่โปรแกรมจะสรุปยอดรวมให้

การแสดงผลสรุปรายงานปุ่มประมวลผลโดย Back Office จะสรุปรายงานคำนวณภาษีให้ ซึ่งแยกเป็นรายงานยอดขาย รายงานการคืนสินค้า รายงานยอดซื้อ และรายงานการสะสมแต้ม ในตารางจะมีชื่อสินค้า รหัสสินค้า กลุ่มสินค้า ยอดขาย ส่วนลด ราคาต่อหน่วย และสามารถเลือกช่วงวันได้ สามารถ Export เป็น Excel ได้ สรุปรายงานสินค้าคงคลังได้ และแยกเป็นกลุ่มของสินค้า จำนวนรวมสินค้า

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้ทดสอบการกรอกสินค้าเข้า เมื่อซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย จะได้ส่วนลดแล้วสรุปราคา ซึ่งถ้าพนักงานแคชเชียร์เป็นผู้สั่งซื้อจะแสดงสถานะว่ายังไม่สามารถอนุมัติได้ ผู้จัดการร้านต้องตรวจสอบและจึงอนุมัติสินค้าที่สั่งซื้อได้ จะแสดงสถานะว่าอนุมัติซื้อแล้ว จะแสดงรายงานการสั่งซื้อ ของจึงจะเข้า Stock

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้สอบถามว่า ในทุกวันที่ 15 ของเดือน ต้องการตรวจสอบสินค้าใน Stock จะทำอะไร ซึ่งคุณวุฒิชัย สารยศ ได้ตอบว่าจะโชว์เป็น Report และทดสอบโปรแกรมแสดง Report สรุปทุกรายการสินค้า มีเมนูตรวจสอบ Stock แสดงจำนวนสินค้าที่จัดซื้อ และสินค้าคงเหลือใน Stock

ในส่วนของ Back Office สามารถเข้าใช้โปรแกรมตรวจเช็ดยอดขายทั้งหมดได้ สามารถตั้งชื่อสินค้า กำหนดราคาขายได้ ซึ่งแบ่งเป็น 2 ระดับ คือ ระดับราคาทั่วไป กับ ระดับราคาสมาชิก สามารถตรวจสอบประวัติการซื้อขาย มีเมนูตรวจนับสินค้าใน Stock สามารถตรวจสอบจากรายการสินค้า กลุ่มสินค้า และผู้ขาย จะแจ้งสรุปรายงานได้ ซึ่งทางบริษัท จะ Training การใช้งานโปรแกรมให้ด้วย โปรแกรมนี้สามารถตรวจนับสินค้าและปรับ Stock สินค้า การปรับราคาต้นทุนสินค้า ปรับราคาขายสินค้า (ในกรณีราคาสินค้าเพิ่ม) ซึ่งสามารถเชื่อมต่อใช้กับโปรแกรมด้านบัญชี Formula Winning ได้ เป็นโปรแกรมสำเร็จรูปอีกชุดที่ต้องจ่ายเพิ่มเติมเป็นค่าเชื่อมต่อโปรแกรม

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้ทดสอบการแสดงผลการสั่งพิมพ์รายงานที่น่าสนใจในโปรแกรม การแจ้งจำนวนสินค้าคงเหลือ ซึ่งต้องกำหนดจำนวนสินค้าต่ำสุดและสูงสุด เมื่อจำนวนสินค้าต่ำกว่าที่กำหนดไว้จะแจ้งเตือนให้จัดซื้อสินค้าเข้า Stock เพิ่ม และสามารถกำหนดให้พิมพ์รายงานตาม

ช่วงเวลาในการเปิดใช้เครื่องได้ เมื่อช่วงเวลาที่มัลลิกาเข้าใช้บริการจำนวนมาก ต้องเปิดใช้เครื่อง คิดเงินในจุดอื่นเพิ่มเติมหรือไม่ คุณวุฒิชัย สารยศ ได้กล่าวถึงต้นทุนในการใช้เครื่องพิมพ์ควรรใช้ เครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix ราคาถูกว่า อายุการใช้งาน 5 ปี

ถ้าตกลงจะซื้อจะกำหนดราคาด้าน Software ราคา 35,000 บาท ส่วนลด 15% เหลือ 29,750 บาท และราคาด้าน Hardware ประกอบไปด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ Small PC ยี่ห้อ Lenovo (ราคา 17,900 บาท) จอมอนิเตอร์ (ราคา 4,850 บาท) ลิ้นชักใส่เงิน (ราคา 3,000 บาท) Scanner (ราคา 4,500 บาท) และ Printer (ราคา 8,500 บาท) รวมทั้งสิ้นราคา 38,750 บาท ยังไม่รวมภาษี และวัสดุอื่นๆ ที่ยังไม่รวมในชุดนี้ เช่น กระดาษม้วนราคาม้วนละ 30 บาท ส่วนเครื่องคอมพิวเตอร์ ขนาดเล็ก ยี่ห้อ Fujitsu ที่ใช้ในร้าน Seven-Eleven ร้าน Family Mart ทั้งชุดราคา รวม 89,000 บาท ยังไม่รวมภาษี ซึ่งมีอายุการใช้งานนานกว่า จากที่ข้อตกลงเปรียบเทียบชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ทั้ง 2 ชุดนี้ ซึ่งได้ตกลงราคาในชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก ยี่ห้อ Fujitsu โดยภายในชุดประกอบไปด้วย

- เครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก ยี่ห้อ Fujitsu
- เครื่อง Scanner
- โปรแกรม AdaPos Hypermart/Fashion

รวมทั้งสิ้น ราคา 123,250 บาท/ 1 ชุด ซึ่งในชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ Small PC ยี่ห้อ Lenovo จะนำไปใช้งานใน Back Office และชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก ยี่ห้อ Fujitsu จะนำไปใช้งานใน Front Office

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้สอบถามถึงการ Training การใช้งานโปรแกรมให้จัดฝึกอบรมที่ใด และให้ประเด็นเรื่องของการบริหารจัดการร้านค้าปลีก เรื่องการคุมสินค้าต้อง Train ให้กับผู้คุมสินค้าใน Stock และทางบริษัทจะดำเนินการส่งรายงานโปรแกรม AdaPos Hypermart/Fashion ให้ในภายหลัง

เลิกการประชุม

เวลา 15.40 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 7/53

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันพุธที่ 27 ตุลาคม 2553 เวลา 09.00 – 11.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3. นายธนวัฒน์ ณะปสีม	นักวิจัยประจำโครงการ

เริ่มประชุมเวลา 09.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการดำเนินการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. หัวหน้าโครงการวิจัยได้มีการหารือกับหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมเกี่ยวกับความคืบหน้าและวางแผนที่จะคัดสรรสินค้า พร้อมทั้งประสานไปทางผู้ร่วมมือในโครงการเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับบู๊ทของ Farmer Shop ในการเปิดตัว Farmer market ในวันที่ 27-28 พ.ย. 53 ณ โรงแรมโรสการ์เด็น ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน

2. หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม มีการสรุปแบบประเมินจากแบบสอบถาม แสดงให้เห็นความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยสิ่งที่คนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ เรียงลำดับความต้องการดังนี้

- 2.1 คุณภาพ
- 2.2 ราคา
- 2.3 สินค้ามาจากเกษตรกร
- 2.4 การบริการ

โดยกลุ่มเป้าหมายในระยะแรก แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) กลุ่มวัยทำงาน อาจต้องการสินค้าจำพวกของใช้ ส่วนอีกกลุ่ม เป็น 2) กลุ่มวัยทำงาน ซึ่งอาจต้องสร้างกระแสก่อนจึงจะดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้ได้ โดย Concept คือ 1) สินค้าที่ทานประจำ 2) สินค้าอื่นๆ ที่ใช้ประจำ 3) กลุ่มเป้าหมายที่รักสุขภาพและรักธรรมชาติ โดยเป็นสินค้าของมหาวิทยาลัยและเกษตรกร

3. โดยในช่วงแรกนี้ ภาพที่ออกมาคือ อยากให้ผู้เข้าร่วมต้องไม่ผิดหวังโดย Image ที่อยากให้ เป็นคือ 1) เรื่องของคุณภาพ 2) เรื่องของราคา 3) เรื่องของสินค้าจากเกษตรกร 4) บริการประทับใจ 5) การตกแต่งร้าน 6) ส่วนลด พร้อมทั้งมอบหมายให้หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมดำเนินการเรื่องส่งใบสมัครเพื่อขอใช้โลโก้

4. ในวันที่ 18 พ.ย. 53 จะมีการประชุมเพื่อคัดสรรสินค้าเข้าโครงการ Farmer Shop ได้แก่กลุ่มที่ผลิตและต้องการช่องทางการตลาด โดยการคัดเลือกสินค้า มีอยู่ 3 ช่องทางสำหรับผู้ประกอบการที่สนใจจะเข้าร่วมโครงการ 1) ฝากขาย 2) หุ้นส่วน 3) ซื้อขาด และนำสินค้าของแต่ละที่มาเปรียบเทียบ เพื่อกำหนดมาตรฐาน โดยมีเป้าหมายสำหรับรายการสินค้าที่จะเข้าร่วมโครงการทั้งหมด 54 รายการ

5. สรุปกระบวนการดำเนินการ ก่อนเปิดตัวบูทในวันที่ 27-28 พ.ย. 53 นี้ โดยในต้นน้ำ มีการคัดสรรสินค้า กลางน้ำ มีการวางแผนกระบวนการการทำงาน การจัดตั้งบูทสำหรับคัดเลือกสินค้า มีการศึกษาและทดสอบ Software สำหรับเก็บฐานข้อมูล

6. หาหรือเรื่องการประชาสัมพันธ์ หาช่องทางในการประชาสัมพันธ์ เช่น Facebook เพื่ออธิบายว่าสิ่งที่เรากำลังทำนั้นคืออะไร จึงได้มีการประสานกับทาง สถาบันรามจิตติ เพื่อปรึกษาในเรื่องของ Facebook โดยต้องการให้เครือข่ายเยาวชนร่วมสร้างสรรค์โครงการ Farmer Shop

7. เบื้องต้นทางหัวหน้าโครงการวิจัย ได้มอบหมายให้หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม เพื่อประสานงานกับ ผอ. เพื่อทำโครงการความร่วมมือ ช่วยประสานงานกับผู้ประกอบการ เปิดบูทงานต่างๆ ในรอบปี และเชิญมาเป็นพี่เลี้ยงช่วยในกระบวนการคิดและเข้าร่วมประชุม

เลิกประชุมเวลา 11.00 น.

รายงานการประชุม Farmer Market ตลาดสุขใจ

วันจันทร์ที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ. 2553 เวลา 10.00 –12.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|------------------|-----------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทรวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณอรุช | นวรราช | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 3. คุณศิริรัตน์ | เลขมาศ | นักวิจัย |
| 4. คุณวิชัย | มีสวัสดิ์ | เจ้าหน้าที่ส่งเสริม |
| 5. นายธนวัฒน์ | ชนะปल्ली | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 10.00

ตามที่ได้นัดหมาย เพื่อหารือเตรียมการที่จะเปิดตัวโครงการ Farmer Market และพิจารณาในเรื่องของปฏิทินกิจกรรมเรียนรู้ ภายในระยะเวลา (6 เดือน) รวมทั้งรายละเอียดต่างๆ ตามวาระดังต่อไปนี้

➤ หารือเพื่อเตรียมการโครงการ Farmer Market

- คุณอรุช นวรราช หัวหน้าโครงการวิจัย ต้องการที่จะหารือเรื่องการประชาสัมพันธ์ โดยต้องการ การแนะนำและความคิดเห็นจาก ผู้อำนวยการสถาบันฯ โดยทางสถาบันฯ มีแผนที่จะเปิดตัวโครงการ Farmer Shop ในงานนี้ด้วย จึงมีการหารือกัน โดยทางคุณอรุชเห็นด้วยกับการเปิดตัวโครงการ Farmer Shop Concept ในการหารือในวันนี้คือ ขยายผล/การวางตำแหน่ง
- highlight ของงานในครั้งนี้ ทางสวนสามพรานมีการจัดพื้นที่ไว้สำหรับใช้เป็นศูนย์การเรียนรู้และสื่อกลาง โดยมีจุดตรวจสินค้าที่สามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลาถ้าลูกค้าต้องการ โดยจะตรวจสอบเคมีกำจัดแมลง ที่ตกค้างในผัก ผลไม้และธัญพืช กลุ่มออร์แกนิกฟอสเฟต, คาร์บาเมท, ไพเรทรอยด์, ออร์แกนอคลอรีน โดยจะต้องผ่านการรับรองมาตรฐาน โดยผ่านชุดตรวจสอบ MJP, GAP, GI และ Organic ส่วนเรื่องค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบสินค้านั้นทางกรมการหารือกันแล้วสรุปได้ว่าทางลูกค้าจะเสียค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ 50% อีก 50% ทางผู้ประกอบการจะเป็นผู้ออกให้
- การประชาสัมพันธ์ ทางสวนสามพรานได้มีการประสานงานในเรื่องการประชาสัมพันธ์ทางสื่อ เช่นเครือข่ายเกี่ยวกับ Green โดยล่าสุดได้มีการนัดหมายกับทางคุณณัฏฐ์เพื่อสัมภาษณ์เกี่ยวกับรายละเอียดของโครงการ Farmer Market ซึ่งก่อนหน้านี้ทางผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้มีการให้สัมภาษณ์กับทางหนังสือพิมพ์สยามรัฐ บน website ของสถาบันฯ และประชาสัมพันธ์ไปทางเครือข่าย เกี่ยวกับโครงการนี้แล้ว

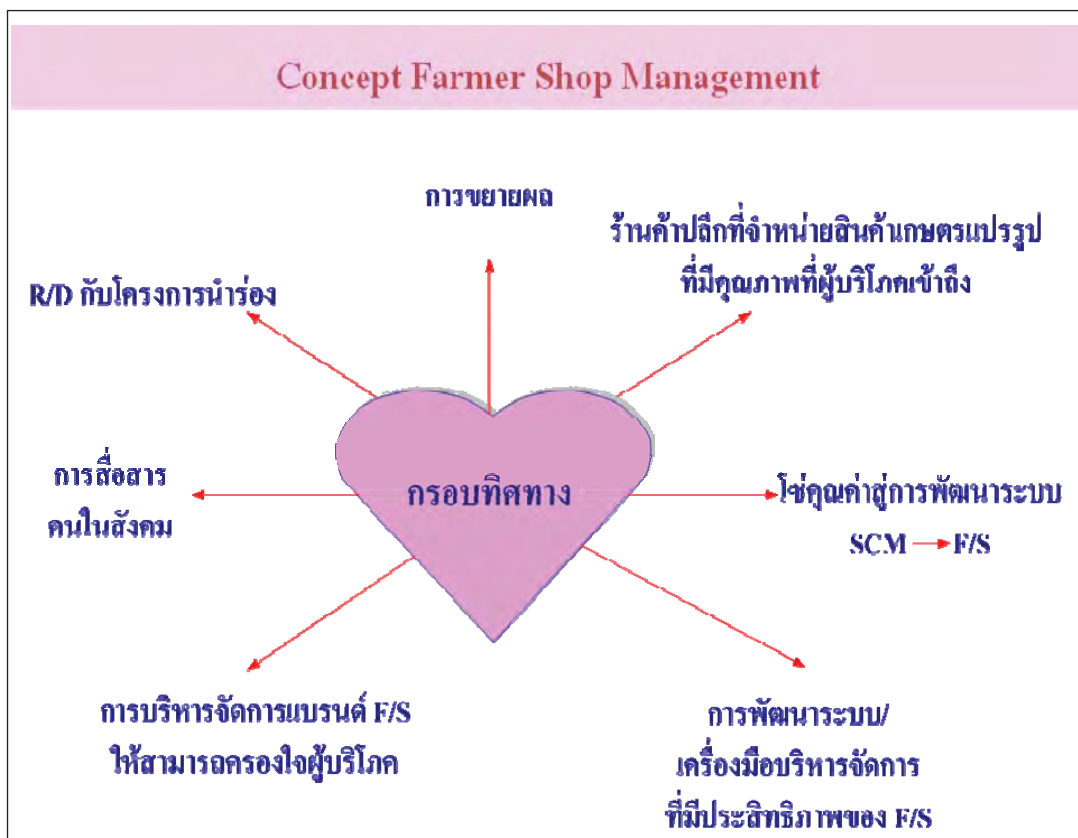
- การจัดล๊อคและกฎระเบียบต่างๆ ของทางผู้ประกอบการร้านค้านั้น ได้มีการหารือในที่ประชุมสรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่นำมาจะต้องมีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อมมาจำหน่ายถึงมือผู้บริโภคในราคาที่เป็นธรรม ส่วนการจัดล๊อคสำหรับผู้ประกอบการนั้น เริ่มแรกทางสวนสามพรานเสนอให้ใช้การจับฉลาก เพื่อความเท่าเทียมกัน ในที่ประชุมจึงได้หารือและสรุปว่า ลิขิตขาดทั้งหมดขึ้นอยู่กับทางหัวหน้าโครงการ เพื่อให้ภาพโดยรวมนั้นออกมาสวยงามและดูเป็นระเบียบ

- จากทั้งหมด 31 บูธ (ลด - เพิ่มได้ตามสมควร) การเตรียมพื้นที่บูธ Farmer Shop ทางสวนสามพรานได้มีการเตรียมพื้นที่สำหรับบูธ Farmer Shop โดยมีการเตรียมป้ายร้าน ชั้นวางสินค้าต่างๆ ไว้แล้ว โดยทางสถาบันฯ ขอพื้นที่เพียง 3*3 ตารางเมตร สำหรับสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายในบูธ Farmer Shop นั้นอยู่ในระหว่างการพิจารณาจากคณะกรรมการและผู้ทรงคุณวุฒิ โดยจะมีการคัดสรรสินค้า ขึ้นในวันที่ 18 พ.ย. 53 โดยให้ทางผู้ประกอบการร้านค้าและผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ นำสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ มาร่วมคัดสรรสินค้าได้ ณ ห้องประชุม ชั้น6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

➤ กรอบการบริหารจัดการแบรนด์

- กรอบทิศทางและการวางตำแหน่ง





➤ พิจารณาปฏิทินกิจกรรมเรียนรู้ (6 เดือน)

- รายละเอียดสำหรับการปฏิบัติ Format ของตารางกิจกรรม การ Follow up และประเมินผล

วิทยากร ว-ค-ป	หลักสูตร	กลุ่ม	จุดมุ่งหมาย	ผลการ ประเมิน	ข้อเสนอแนะ	กิจกรรม	Follow up
	เกษตรธรรมชาติ	เครือข่าย วิทยุ กองทัพบก (50 คน)	- ให้ความรู้ เรื่องการเลือก ซื้อและบริโภค พืชผัก ปลอดภัยและ สุขภาพที่ดี	-ประเมิน ความ คิดเห็น	- ความ คิดเห็นของ ผู้เข้าอบรม	- ฟังบรรยาย - รับเอกสาร - ดูการสาธิต	- หลังจาก 1 เดือน ติดตาม การนำไปใช้ ประโยชน์
	การจัดการหลัง การเก็บเกี่ยว						
	GAP						
	การรับรองอาหาร ปลอดภัย						
	ปุ๋ยสั่งตัด						

➤ **นัดหมาย**

- ระหว่างวันที่ 15-19 พ.ย. 53 นัดพบ คุณสุกัญญา น้าหมักมูลสุกร
- ถ้าเป็นไปได้ ทุกอาทิตย์ในระหว่างดำเนินโครงการ มาประชุมกันเพื่อหารือและ

ติดตามประเมินผล

- 9 พ.ย. 53 กันตนา นัดสัมภาษณ์ 9.00 น.
- 18 พ.ย. 53 ประชุมเพื่อคัดสรรสินค้า

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 9/53 โครงการคัดเลือกสินค้า Farmer Shop

วันพุธที่ 10 พฤศจิกายน 2553 เวลา 09.00 – 11.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

1.รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2.ผศ.ดร.อภินันท์ อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3.นางสาวธนภรณ์ ผ่องประทุม	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศ

เริ่มประชุมเวลา 09.00 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยพัฒนาและคัดเลือกสินค้า Farmer Shop ผศ.ดร.อภินันท์ อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ของญี่ปุ่น มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ห่อขนมเป็นกระดาษ ซึ่งลดการใช้ฟรอยด์ได้มากกว่าครึ่ง สามารถลดปัญหาสิ่งแวดล้อมได้เป็นอย่างดี แต่วัตถุดิบมีราคาแพงกว่าฟรอยด์ทั้งหมด แต่จากการสอบถาม ของบริษัทที่ผลิตห่อขนมของไพโรทิกนั้น ยังไม่มีเครื่องมือที่สามารถทำได้ แต่อนาคตควรจะมีเป็นอย่างยิ่ง
2. เป้าหมายของการคัดเลือกสินค้า Farmer Shop
 - 2.1 คัดเลือกสินค้าและผู้ผลิตที่ตั้งใจจะร่วมมือกับโครงการ โดยไม่ได้หวังแต่กำไรส่วนตัว มีเป้าหมายร่วมกัน
 - 2.2 ทำความเข้าใจกับรายละเอียดโครงการ และเป็นSupplier ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ หรือOTOP และ Green
 - 2.3 มองการตลาดเพื่อสังคม “การพัฒนาที่ยั่งยืน” ไม่ใช่เพื่อกำไร
 - 2.4 สร้างแบรนด์ ที่เป็นแบรนด์ของคนไทย
 - 2.5 คุณภาพของสินค้าได้มาตรฐาน
 - 2.6 เป็นสินค้าที่ช่วยสนับสนุนได้
 - 2.7 หุ่นส่วน ช่วยจัดการ ทำร้านค้าโครงการ Farmer Shop
 - 2.8 เราจะเป็นได้ทั้งตลาดที่แน่นอนของสินค้านั้นๆ หรือสามารถฝากขายสินค้าได้ และซื้อขาดได้

3.การลงคะแนนของกรรมการ คือมีเกณฑ์ดังนี้ ทุกๆข้อต้องได้ระดับคะแนนไม่ต่ำกว่า 2 คะแนน ถ้าต่ำกว่านี้ถือว่าคัดออก

4.การแยกประเภทสินค้าแบ่งเป็น 3 ประเภทคือ

4.1 อาหาร รหัสคือ A000

4.2 สินค้าอุปโภค รหัสคือ B000

4.3 ของที่ระลึก รหัสคือ C000

การใส่รายละเอียดสินค้าควรระบุจังหวัดที่แน่นอน เพราะอาจเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค

เลิกประชุมเวลา 11.00 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 10/53

โครงการคัดเลือกสินค้า Farmer Shop

วันอังคารที่ 16 พฤศจิกายน 2553 เวลา 14.00 – 16.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมการประชุม

1. รศ.จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. ผศ.ดร.อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3. นายชนวัฒน์	ชนะปल्ली	นักวิจัยประจำโครงการ
4. นางสาวธนภรณ์	ผ่องประทุม	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศ

เริ่มประชุมเวลา 14.00 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยพัฒนาและคัดเลือกสินค้า Farmer Shop ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. ความคืบหน้าที่ได้รับมอบหมาย ของหัวหน้าโครงการและหัวหน้าโครงการร่วม

- คุณวิชัย ได้ส่งตาราง ของศูนย์การเรียนรู้ มาแล้ว
- ในที่ประชุมหารือว่า ยังไม่เอากลุ่มผ้าไหม เพราะการเปิดตัวอยากได้ สินค้า

อุปโภคและบริโภค ก่อน

- หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมได้ทำหนังสือ จาก มกท. เพื่อขอความอนุเคราะห์ ส่ง ผู้อำนวยการ สำนัก

- หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ยังไม่ได้ประสานงานกับคุณศิริดารัตน์ เพราะไม่สามารถติดต่อได้

- หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม รายงานว่าทาง บ.Adum ยังไม่ได้รับการประสานงาน ทาง สวนสามพราน

2. การประชุมเพื่อคัดเลือกสินค้า เข้าสู่ร้าน Farmer Shop ในวันพฤหัสบดีที่ 18 พ.ย. 53 ที่ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. จึงได้มีการประชุมหารือเพื่อเตรียมการ

- มีการมอบรางวัลแก่ผู้ที่ชนะเลิศ การประกวดเครื่องหมายบริการของร้าน Farmer Shop โดยได้รับเกียรติจาก รองผู้อำนวยการ สกว. เป็นผู้มอบรางวัล

- มีการประชุมผู้ที่ต้องการเข้าร่วมคัดเลือกสินค้า เข้าสู่ร้าน Farmer Shop โดยทาง สถาบันฯ ได้รับข้อมูลจากทาง Website สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ทางแฟกซ์และ E-Mail โดยมี ผู้เข้าร่วมคัดเลือก 21 ท่าน และมีสินค้าเข้าร่วม 52 รายการ

- การคัดเลือกสินค้าจะเริ่มเวลา 13.30 น. โดยมี ผู้อำนวยการจากสถาบันอาหาร และผู้ทรงคุณวุฒิ ร่วมเป็นกรรมการคัดเลือก

- โดยจำแนกผลิตภัณฑ์ ออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ อาหาร (A) สินค้าอุปโภค (B) ของที่ระลึก (C)

- มีการลงรายละเอียดของโครงสร้างของแบบประเมิน ในการคัดเลือกสินค้า

3. งานแถลงข่าว เปิดตัวตลาดสุขใจและเปิดตัวตลาดสุขใจ

- คุณสุชาดา ได้เชิญ ท่านรองฯ ไพบุลย์ รองนายกฯ มากล่าวเปิดงาน และบรรยายพิเศษ พร้อมทั้งเชิญ รศ. จุฑาทิพย์ และ ดร. ศรีลาภรณ์ มาร่วมในงานแถลงข่าว เปิดตัวตลาดสุขใจ ในเวลา 10.00 น.

- หลังจากคัดสินค้าสู่ร้าน Farmer Shop แล้ว จะมีการนำสินค้าบางส่วนที่ได้รับการคัดเลือก นำมาเป็นผลิตภัณฑ์เปิดตัวร้าน Farmer Shop by สวนสามพราน

- หัวหน้าโครงการ ได้วางตัว ดร. อัจฉริยา เพื่อแนะนำเรื่องตรวจสอบเคมี ในศูนย์เรียนรู้ ซึ่งเป็น highlight ในงานนี้

- เปิดตัว ตลาดสุขใจ และ Farmer Shop by สวนสามพราน ในวันที่ 27-28 พฤศจิกายน 53 ทางสถาบันฯ ประสาน กับทางองคมนตรี เปิดงาน ในเวลา 13.00 น.

4. เปิดตัวกระเช้าอวยพรปีใหม่ จัดจำหน่ายโดย Farmer Shop

- คาดว่าจะเปิดตัวได้ใน วันที่ 15 ธ.ค. 53

- 1-2 ธ.ค. 53 รองฯ ปิติ ได้ขอ ให้ Farmer Shop ไปเปิดตัวที่ คณะเศรษฐศาสตร์ มก. โดย Concept คือ กระเช้าอวยพรปีใหม่ จัดจำหน่ายโดย Farmer Shop

- จำแนก Size ตามราคาของกระเช้าอวยพรปีใหม่ ออกเป็น 4 แบบ คือ 200/500/900/1200

- Concept คือ สินค้าภายในกระเช้า สามารถใช้ได้ทั้งปี เพื่อสุขภาพและมีคำว่า Farmer Shop อยู่ในกระเช้า

- กระบวนการ ในการจัดทำโมเดล เพื่อนำเสนอ

- คณะเศรษฐศาสตร์

- สถาบันฯ

- สกว.

- ร้านสหกรณ์/ศูนย์หนังสือ

- ธกส. ชุมชุมสหกรณ์การเกษตร

- มีการหารือเกี่ยวกับ โบว์ซัว ลักษณะของใบสั่งซื้อ กระเช้าอวยพรปีใหม่ อาจเป็น ใบสั่งซื้อสินค้า จากทาง Website หรือเป็น แบบฟอร์ม จากทางร้าน

- มีการหารือเกี่ยวกับ การทำป้ายโฆษณา กระเช้าอวยพรปีใหม่ อาจทำเป็น โบว์
ข้าว ป้ายตั้งตามสถานที่ต่างๆ เช่นเครื่องข้าย หรือในรูปของแคตตาล็อก
- ซึ่งหลังจาก ได้คัดเลือกสินค้าแล้ว ในที่ประชุมหารือว่า ควรประชาสัมพันธ์ แก่
เจ้าของผลิตภัณฑ์ในเรื่องของ บรรจุภัณฑ์หีบห่อ ให้ตรงกับ Concept กระเช้าอวยพรปีใหม่

เลิกประชุมเวลา 16.00 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 11/53

โครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันพุธที่ 17 พฤศจิกายน 2553 เวลา 11.30 – 13.30 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|-----------------|-----------|------------------------------|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 2. คุณพรพล | เอกอรรถพร | ที่ปรึกษาโครงการ Farmer Shop |
| 3. นายธนวัฒน์ | ชนะปल्ली | นักวิจัยประจำโครงการ |

เริ่มประชุมเวลา 11.30 น.

1. ผู้อำนวยการสถาบันฯ ทำหนังสือเชิญ คุณพรพล เอกอรรถพร ประธานเครือข่ายโอท็อปประเทศไทย ในงานแถลงข่าวเปิดตัวตลาดสุขใจ ณ โรงแรมสวนสามพราน ในวันที่ 23 พ.ย. 53 เวลา 10.00 น. ที่จะเปิดตัวในวันที่ 27-28 พ.ย. 53 ซึ่งในงานนี้ได้มีการเปิดตัวร้าน Farmer Shop by สวนสามพราน ในวันที่ 27-28 พ.ย. 53 เช่นกัน
2. คุณพรพล ได้ประสานกับทางเครือข่ายโอท็อป เพื่อนำผลิตภัณฑ์ ร่วมจำหน่ายในร้าน Farmer Shop by สวนสามพราน อีกด้วย ประกอบไปด้วย 1) หนึ่งปลากรอบ 2) เม็ดมะม่วงหิมพานต์บัวราณ
3. ผู้อำนวยการสถาบันฯหารือ กับคุณพรพล เพื่อเปิดตัว Farmer Shop ในงาน OTOP City ที่เมืองทองธานี ที่จะขึ้นในวันที่ 18-26 ธ.ค. 53 ภายใต้สโลแกน “ผ้าไทยใช้สบาย สไตส์สากล”
4. ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้เชิญ คุณพรพล ประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย มาเป็นที่ปรึกษาโครงการ Farmer Shop เพื่อที่จะเปิดตัว ร้าน Farmer Shop ร่วมกับ สินค้า OTOP ในงาน OTOP City โดยใช้ชื่อ “Farmer Shop OTOP”

เลิกประชุมเวลา 13.30 น.

รายงานการประชุมคัดเลือกสินค้า Farmer Shop

วันพฤหัสบดีที่ 18 พฤศจิกายน 2553 เวลา 13.40-17.00 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้มาประชุม

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. น.ส. สายสุตา ศรีอุไร | รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร |
| 3. ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม |
| 4. คุณพัชรี ตั้งตระกูล | ผู้อำนวยการสถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ |
| 5. คุณจิตรลดา นาคสุสุข | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |
| 6. คุณอังคณา ใจเลี้ยง | สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย |

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. นายสุพจน์ สุขสมงาม | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. นางสาวธรรมาภรณ์ศรีงาม | เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป |
| 3. นางสาวมุสดี กลิ่นเกษร | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ |
| 4. นายสนธยา สีแดง | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ |
| 5. นางสาวธนาภรณ์ผ่องประทุม | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ |
| 6. นางสาวพรติมา คงศรี | เจ้าหน้าที่การเงินและบัญชี |
| 7. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม | นักวิจัยประจำโครงการ |

เริ่มประชุมเวลา 13.40 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม และชี้แจงรายละเอียดการดำเนินงานร้าน Farmer Shop ที่มีแนวคิดเป็น “ร้านค้าปลีกที่ทันสมัย ใส่ใจผู้บริโภค ด้วยสินค้าจากเกษตรกรที่มีคุณภาพ ในราคาที่เป็นธรรม” สำหรับการจัดตั้งและดำเนินโครงการตัวแบบ Farmer Shop เป็นเรื่องของการสร้างสรรค์ระบบธุรกิจสำหรับร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าเกษตรแบบไทยที่มีคุณภาพ โดยการดำเนินงานจะเป็นเรื่องของการคัดสรรสินค้า พัฒนาสินค้า การวางแผนจัดหาและจำหน่าย การบริหาร การจัดการร้านค้าปลีก ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop โดยมีคำถามว่าจะทำอย่างไรให้แน่ใจได้ว่า สินค้านี้ผลิตมาจากวัตถุดิบของ

เกษตรกรไทยอย่างแท้จริง จากนั้นได้แนะนำคณะกรรมการคัดเลือกสินค้าทั้ง 4 ท่าน คือ ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ คุณพัชรี ตั้งตระกูล คุณจิตรลดา นาคสุสุข และคุณอังคณา ใจเลี้ยง

ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ กล่าวรายงานความก้าวหน้าของการดำเนินงาน ซึ่งขณะนี้ Farmer Shop ได้ผู้ชนะเลิศการประกวดออกแบบเครื่องหมายบริการ และดำเนินการขอจดเครื่องหมายการค้าไว้แล้วในนามของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และจะเริ่มต้นตั้งร้านไว้ในมหาวิทยาลัยเกษตร ศาสตร์ แล้วจะขยายไปยังชุมชนต่างๆ ในอนาคต

รศ. จุฑาทิพย์ กล่าวว่าวันที่ 23 พ.ย. ที่จะมีจะมีการเปิดตัวร้าน Farmer Shop ที่โรงแรมสวนสามพรานซึ่งมี Farmer Market ตั้งอยู่ในแบรนด์ตลาดสุขใจ โดยจะขายสินค้าเกษตรทุกวันเสาร์-อาทิตย์ โดยร้านในระยะแรกจะอยู่ในรูปแบบร้าน mobile และมีโครงการเปิดตัวทำกระเช้าสินค้าสำหรับปีใหม่ให้ส่งทำได้

ผอ. พัชรี ตั้งตระกูล ชี้แจงว่าสถาบันฯ จะเน้นด้านอาหาร ซึ่งเป็นการต่อยอดงานวิจัยของสถาบันฯ เอง พยายามสร้างแบรนด์เคยู ฟู้ด โดยพยายามรับสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้านเช่นกัน สำหรับปัญหาที่พบบ่อยๆ คือ เรื่องคุณภาพ สำหรับอาหารต้องคำนึงถึงความปลอดภัยด้วย โดยงานนี้จะทำหน้าที่รับสินค้าไปตรวจสอบคุณภาพให้หากต้องการให้มีการตรวจสอบ

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมคัดเลือกสินค้าทั้ง 16 กลุ่มได้เสนอสินค้าของแต่ละกลุ่ม ซึ่งมีทั้งสินค้าอุปโภค/ บริโภค และของที่ระลึก โดยให้แนะนำชื่อสินค้า/ คุณสมบัติที่โดดเด่น ซึ่งผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 4 ท่านจะเป็นผู้ให้คะแนนและทำการคัดเลือกสินค้า

เมื่อผู้เข้าร่วมเสนอสินค้าเพื่อคัดเลือกได้แนะนำสินค้าครบทั้ง 16 กลุ่มแล้ว ระหว่างรอการคัดเลือกของคณะกรรมการ รศ. จุฑาทิพย์ ได้ดำเนินเวทีปรึกษาขอความคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมทั้งหมดว่าเห็นด้วยหรือไม่ที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์จะเป็นแกนนำในการสร้างร้านค้าเพื่อรองรับสินค้าจากเกษตรกรไทย ซึ่งในที่ประชุมมีความเห็นพ้องกันว่าเป็นสิ่งดี จากนั้นได้เปิดประเด็นขั้นตอนการทำงานว่าภายในสัปดาห์หน้าจะเปิดตัวโครงการฯ มีบูท Farmer Shop ที่ตลาดสุขใจ ในพื้นที่บริเวณหน้าโรงแรมสวนสามพราน ซึ่งจะมีการแถลงข่าวเปิดตัวด้วย

โดยการทำร้าน Farmer Shop นี้บาง Shelf จะให้หน่วยงานเข้ามาจัดทำเอง จึงขอฝากให้ผู้เข้าร่วมทุกท่านว่าจะมีส่วนร่วมกับร้านอย่างไร สำหรับปีใหม่มีความคิดว่าอยากจะทำโครงการของขวัญปีใหม่ โดยการจัดกระเช้าของขวัญ ซึ่งต้องการแนวคิดว่าจะทำกระเช้ารูปแบบใดที่เป็นเอกลักษณ์ที่น่าจดจำและน่าประทับใจ และถ้าใครมีแนวคิดดีๆ ให้ลองนำมาเสนอได้ ถ้าผ่านการพิจารณาแล้ว Farmer Shop จะรับผิดชอบดูแลเรื่องการเปิดตัวและการเก็บเงินให้ เช่น ผลิตภัณฑ์น้ำมันเหลืองจาก จ.ตราด ลองคิดหาตะกร้าน่ารักๆ หรือ package ดีๆ ที่น่าสนใจมานำเสนอได้ แต่สิ่งหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงด้วยคือ ถ้ามีการสั่งของจำนวนมากจะต้องสามารถผลิตได้ทันต่อความต้องการด้วย

รศ. จุฑาทิพย์ ได้เน้นย้ำว่าการทำงานนี้จะเป็นแบบระยะยาว ซึ่งต้องมีการสร้างเรื่องราว (Story) ของสินค้าและการดำเนินงาน ซึ่งจะเป็นแนวทางการพัฒนาระบบเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน โดย Farmer Shop จะเป็นตัวรับประกันว่าสินค้าแบรนด์นี้มีมาตรฐาน มีคุณภาพที่รับประกันได้

สุดท้ายเป็นการประกาศผลการคัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดสรรจากคณะกรรมการ ในเบื้องต้นมีสินค้าจำนวน 22 รายการที่ผ่านการคัดเลือก

เมื่อการประกาศผลเสร็จสิ้น รศ.จุฑาทิพย์ จึงขอปรึกษากับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกเพื่อจัดเตรียมสินค้าไปแสดงในงานเปิดตัวการจัดทำสินค้าเพื่อความเข้าใจที่ตรงกัน จากนั้นจึงกล่าวขอปิดการประชุมและขอบคุณทุกท่านที่เข้าร่วมการคัดเลือกในวันนี้

เลิกประชุมเวลา 17.00 น.

รายงานการประชุมหารือความร่วมมือระหว่างเครือข่าย OTOP และ farmer shop

วันจันทร์ที่ 20 ธันวาคม 2553 เวลา 12.00-13.00 น.

ณ อาคารชาเลนจ์เจอร์ เมืองทองธานี จ.นนทบุรี

ผู้เข้าร่วมประชุม

1	รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้ประสานงาน/ผอ.สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2	ดร. อภิรดี	อุทัยรัตน์กิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3	คุณ พรพล	เอกอรรถพร	ประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย
4	คุณ กิตติภาพ	นิลคำ	รองประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย (ภาคกลาง) ประธานเครือข่ายฯ จ.ประจวบคีรีขันธ์
5	คุณ นิพนธ์	แก้วกาหลง	รองประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย (ภาคอีสาน) ประธานเครือข่ายฯ จ.ร้อยเอ็ด
6	คุณ นที	แดงหน้า	รองประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย (ภาคใต้) ประธานเครือข่ายฯ จ.กระบี่
7	คุณ เกษมสันต์	เดียวกุล	รองประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย (ฝ่ายประสานงาน)
8	คุณ ชนิสสา	พรหมรัตน์	เลขานุการเครือข่าย OTOP ประเทศไทย
9	คุณ พวงพรรณ	ธนาทิบรรจง	ประธานเครือข่ายฯ จ.ระนอง
10	คุณ สุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
11	คุณ ผุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

เริ่มประชุมเวลา 12.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้ประสานงานโครงการ farmer shop และ คุณพรพล เอกอรรถพร ประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย พร้อมคณะ ได้ร่วมประชุมปรึกษาหารือถึงแนวทางในการร่วมมือกันระหว่างเครือข่าย OTOP และโครงการ farmer shop โดยมีประเด็นในการปรึกษาหารือกัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ในการร่วมมือกันระหว่าง โครงการ Farmer shop และเครือข่าย OTOP ในรูปแบบของร้านค้าปลีก ที่เป็นศูนย์รวมในการจำหน่ายสินค้าชุมชนและสินค้าเกษตรแปรรูป เพื่อเป็นการยกระดับสินค้าที่ผ่านกระบวนการคัดสรรแล้ว

2. กรอบแนวทางความร่วมมือระหว่าง โครงการ Farmer shop และเครือข่าย OTOP ที่จะร่วมมือกันในการดำเนินงานร้านค้าปลีกภายใต้แบรนด์ Farmer shop โดยสินค้าภายใน

ร้านนั้น จะเป็นสินค้าที่ผ่านการคัดสรรของกลุ่ม OTOP ที่มีชื่อเสียงในแต่ละจังหวัด และมีจำนวนสต็อกของสินค้าที่สามารถจัดส่งให้ได้ตามที่ทางร้านต้องการ และสินค้าอีกส่วนหนึ่งจะเป็นสินค้าที่ผ่านการคัดสรร จากโครงการ Farmer shop เพื่อเป็นการร่วมมือกัน

3. การดำเนินงานที่ต้องครอบคลุมตั้งแต่ระบบจัดหา การกำหนดราคา ระบบสต็อกสินค้า ระบบการบริหารจัดการซึ่งจะมีการวางระบบร่วมกัน และให้มีการจัดทำ Model ต้นแบบ เพื่อเป็นการทดสอบระบบในเบื้องต้นก่อน

4. ในส่วนของพื้นที่ที่จะเปิดร้าน Farmer shop นั้น ทาง เครือข่าย OTOP เสนอให้เป็นศูนย์กลางใหญ่ที่กรุงเทพฯ ก่อน แล้วจึงกระจายตัวสู่ศูนย์ อบจ. ในแต่ละจังหวัด

หลังจากนั้น ทางคุณพรพล ได้มีการฝากให้โครงการ Farmer shop และเครือข่าย OTOP ไปหาแนวทางเพิ่มเติม เพื่อมาปรึกษาหารือกัน และมีการนัดประชุมกันประมาณหลังปีใหม่อีก่อนกลางเดือนมกราคม

เลิกประชุม 13.00 น.

รายการประชุมโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันจันทร์ที่ 27 ธันวาคม 2553 เวลา 9.30-12.15 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้มาประชุม

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. น.ส. สายสุตา ศรีอุไร | รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร |
| 3. ผศ. ดร. อภินันท์ อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม |
| 4. คุณกัญฐกา ปนสันเทียะ | ร้านพรทิพย์ จังหวัดภูเก็ต |
| 5. คุณศรีภา แสงฟ้าสุวรรณ | ร้านกล้วยอบเล็บบี๋นาง จังหวัดชุมพร |
| 6. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ | ร้านกล้วยอบเล็บบี๋นาง จังหวัดชุมพร |
| 7. คุณลดาวัลย์ จิตขาว | ร้านมะขามแก้ว จังหวัดแพร่ |
| 8. คุณวิชญ์ พรลักษณ์พิมล | ร้านมะขามแก้ว จังหวัดแพร่ |
| 9. คุณอภิญญา แสงสวัสดิ์ | ร้านไชโป้วสามรส ครูประไพ จังหวัด
ฉะเชิงเทรา |
| 10. คุณธนิดา สงวนสิน | ฟาร์มต้นเห็ดปริญญา จังหวัดชลบุรี |
| 11. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ | ร้านชาเขียวใบหม่อน GMP เกษตรอินทรีย์ |
| 12. คุณสุขุม ไชยธำรงค์ | ตำหรับแท้เครื่องแกงไทย ตราแม่เกตุ |
| 13. คุณลัดดา พรหมขุนทอง | กลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ประจำตำบล |
| 14. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ | ร้านผลิตภัณฑ์ระจับกลิ่น Lalake' |
| 15. คุณพัชร์ฐ อิมปิติกวษ์ | “อรรถ” ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม
นครปฐม |
| 16. คุณพรเทพ แสงจันทร์ | กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากนมแพะ
นราธิวาส |
| 17. คุณสุไธชา แสงจันทร์ | กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากนมแพะ
นราธิวาส |
| 18. คุณภัสสร ตันมณี | กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร บ้านเกาะลอย
จันทบุรี |
| 19. คุณชาติชาย รงค์ทอง | กลุ่มโรลออนสารส้มและสมุนไพร ลพบุรี |

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. นางสาวผุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
3. นายสนธยา	สีแดง	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
4. นายธนวัฒน์	ชนะปल्ली	นักวิจัยประจำโครงการ

เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม พร้อมแนะนำหัวหน้าโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop: ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ และชี้แจงรายละเอียดการดำเนินงานร้าน Farmer Shop ที่มีแนวคิดเป็น “ร้านค้าปลีกที่ทันสมัย ใส่ใจผู้บริโภค ด้วยสินค้าจากเกษตรกรที่มีคุณภาพ ในราคาที่เป็นธรรม” ซึ่งมีแนวคิดที่จะเชื่อมโยงผู้ประกอบการกับผู้บริโภค ให้ผู้ประกอบการได้มีอาชีพอย่างยั่งยืน และให้ผู้บริโภคได้กินอาหารและใช้สินค้าที่ปลอดภัย โดยการประชุมในวันนี้จะเป็นการประชุมเพื่อรับฟังความคิดเห็นจากผู้ประกอบการ

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้แนะนำสินค้า ซึ่งมีทั้งสินค้าอุปโภคและบริโภค พร้อมกับอธิบายลักษณะการทำงานและปัญหาที่พบในการทำงานของแต่ละกลุ่มรวมทั้งหมด 13 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. คุณสุชุม ตัวแทนจากผลิตภัณฑ์ “ตำหรับแท้เครื่องแกงไทย ตราแม่เกตุ” เป็นสินค้าประเภทเครื่องแกงสำเร็จรูปบรรจุหีบห่ออย่างดี สินค้ามีอายุ 1 ปี มีตลาดเป้าหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้รับการสนับสนุนเรื่องผลิตภัณฑ์จากอาจารย์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ไม่มีปัญหาเรื่องวัตถุดิบ

2. คุณธนิดา สงวนสิน จาก “ฟาร์มต้นเห็ดปริญญา จังหวัดชลบุรี” เป็นผลิตภัณฑ์เห็ดโคนในน้ำซอส ซึ่งเดิมต้องทำเองทั้งหมดครบวงจร แต่ปัจจุบันเริ่มกระจายงานให้แก่เกษตรกรท้องถิ่นและแหล่งใกล้เคียงให้เป็นผู้เพาะปลูกเห็ดโคนโดยนำหัวเชื้อไปปลูกและจะรับซื้อคืนทั้งหมด โดยมีการประกันราคาให้ สำหรับปัญหาที่พบคือ ภาชนะบรรจุที่ต้องเก็บไว้ในขวดแก้วทำให้มีต้นทุนสูง และน้ำหนักมากส่งผลกระทบต่อภาระขนส่งและขวดแตกง่าย และยังไม่มีความแข็งแรงทนทาน แต่ข้อดีคือยังมีคู่แข่งในตลาดน้อย

3. คุณสุไธจา และ คุณพรเทพ แสงจันทร์ จาก “กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากนมแพะ นราธิวาส” กลุ่มนี้มีปัญหาเรื่องวัตถุดิบ (นมนมแพะ) ที่ได้มีจำนวนไม่แน่นอน บางครั้งขาดตลาด บางครั้งมีปริมาณล้นตลาด และแพะที่เกษตรกรเลี้ยงมักตายโดยไม่ทราบสาเหตุ และชาวบ้านเองก็ไม่เอาใจใส่เนื่องจากไม่รู้แหล่งว่าเมื่อได้นมแพะมาแล้วจะเอาไปทำอะไรหรือขายให้ใครต่อไป นอกจากนี้ยังไม่มีแหล่งวางจำหน่ายที่แน่นอนเช่นกัน

4. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ จาก “ร้านผลิตภัณฑ์ระงับกลิ่น Lalake” เป็นผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากไพล ราน และสมุนไพรจีน โดยได้วิชาความรู้จากบรรพบุรุษที่มาจากประเทศจีน แล้วมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีกลิ่นหอมมาใช้ ปัจจุบันยังอยู่ระหว่างดำเนินการรับรองมาตรฐาน GMP

5. คุณชาติชาย รงค์ทอง จาก “กลุ่มโรวลออนสารส้มและสมุนไพร ลพบุรี” วัตถุดิบคือสารส้ม สังกะสีจากสมุทรปราการ เน้นลูกค้าในประเทศ

6. คุณภัทสธร ตันมณี จาก “กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร บ้านเกาะลอย จันทบุรี” เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มน้ำสำรองบรรจุกระป๋อง โดยการรวมกลุ่มของชาวบ้านในอำเภอแก่งหางแมว ซึ่งมีลูกค้าสำรองอยู่ในท้องที่เป็นจำนวนมากและคาดว่าจะมีวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากกำลังดำเนินการให้เกษตรกรปลูกต้นสำรองเพิ่มเติมด้วย นอกจากนี้ยังทำเป็นเครื่องดื่มสำรองชนิดผงสำเร็จรูป ชงน้ำร้อน ซึ่งได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นอย่างมากเนื่องจากไม่มีน้ำตาล เหมาะที่จะใช้เป็นเครื่องดื่มสำหรับทุกเพศทุกวัย และยังมีน้ำมั่งคุดโดยผลิตจากมังคุดอินทรีย์เท่านั้น ล่าสุดยังได้ทำผักโขมจีนผง ซึ่งมีวิตามินและเกลือแร่สูง โดยรับซื้อวัตถุดิบจากในอำเภอแก่งหางแมว ได้รับความสนใจมากเช่นกัน แต่ยังมีปัญหาคือวัตถุดิบยังไม่มีตลอดทั้งปีซึ่งต้องหาทางพัฒนาต่อไป

7. คุณลดาวัลย์ จิตขาว จาก “ร้านมะขามแก้ว จังหวัดแพร่” เป็นสินค้าที่มีข้อจำกัดคือต้องวางสินค้าไว้ในห้องแอร์เท่านั้น เพราะถ้าโดนอากาศร้อนจะทำให้เสียรูปไป และปัญหาอีกข้อหนึ่งคือปัจจุบันน้ำตาลขาดตลาดเป็นอย่างมาก แต่สำหรับมะขามนั้นไม่มีปัญหาแต่อย่างใด ส่วนบรรจุภัณฑ์ที่เป็นหีบห่อกะทัดรัดน่ารักนั้นลูกสาวเจ้าของเป็นคนออกแบบเอง

8. คุณบรรหาร จาก “ร้านกล้วยอบเล็บบี๋นาง จังหวัดชุมพร” พบปัญหาคือวัตถุดิบคือกล้วยเล็บบี๋นางนั้นมีไม่เพียงพอ เมื่อพยายามขยายฐานการปลูกกล้วยไปยังพื้นที่อื่นๆ เช่น เดิมปลูกที่ จ. ชุมพร เมื่อทดลองไปปลูกที่ จ. กาญจนบุรี ก็พบปัญหาในการปลูกทำให้ได้ผลผลิตน้อย จึงกำลังหาทางแก้ปัญหาเหล่านี้

9. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ จาก “ร้านชาเขียวใบหม่อน GMP เกษตรอินทรีย์” เป็นกลุ่มสหกรณ์ ที่ร่วมลงทุนนำเข้าเครื่องจักรที่ทันสมัยจากต่างประเทศ และได้มาตรฐานการผลิต แต่ที่พบปัญหาคือ สถานที่วางจำหน่ายที่มักจะต้องเสียค่าธรรมเนียมแพงมากเกินควร จึงต้องการหาตลาดที่วางจำหน่ายอย่างเหมาะสม

10. คุณกณฐกา จาก “ร้านพรทิพย์ จังหวัดภูเก็ต” เป็นร้านค้าที่มีเริ่มเครื่องจักรได้มาตรฐานการผลิตเช่นกัน แต่ที่พบคือปัญหาวัตถุดิบ และอายุของผลิตภัณฑ์ที่ได้จะมีอายุการเก็บได้ไม่นาน แต่ผู้บริโภคหรือร้านค้าที่นำไปวางจำหน่ายมักต้องการอายุการเก็บที่นานมากกว่า 1 ปี

11. คุณลัดดา พรหมขุนทอง จาก “กลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ประดู่ลาย” เป็นการรวมกลุ่มที่ อ. ทับสะแก ผู้ปลูกมะพร้าวแหล่งใหญ่ของประเทศ นำมาสกัดเป็นน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ ซึ่งส่วนมากเป็นที่ต้องการของร้านสปา แต่ปัญหาที่พบคือกลุ่มไม่มีผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด เมื่อมีบริษัทจากต่างประเทศให้ความสนใจจึงยังไม่มีโอกาสได้เข้าไปพูดคุยตกลงเรื่อง

การตลาด และขณะนี้ส่วนมะพร้าวก็ประสบปัญหาภาวะแล้ง และแมลงศัตรูพืชทำให้ได้ผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการอีกด้วย

12. คุณอภิญา แสงสวัสดิ์ จาก “ร้านไซโปวสามรส คุรุประไพ จังหวัดฉะเชิงเทรา” เป็นการรวมกลุ่มชาวบ้านช่วยกันผลิต ซึ่งวัตถุดิบได้จากท้องถิ่น แต่ยังไม่มีแหล่งวางจำหน่ายที่แพร่หลาย เนื่องจากปัจจุบันวางจำหน่ายที่ตลาดน้ำจังหวัดฉะเชิงเทราแห่งเดียวเท่านั้น

13. คุณพัชรฐ อิมปิตวงษ์ จาก “อรรถ: ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม นครปฐม” เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ ตั้งใจทำเพื่อใช้เป็นของขวัญของฝากแบบไทยๆ แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายเนื่องจากยังไม่มีสถานที่วางจำหน่ายอย่างกว้างขวางเท่าใดนัก

เมื่อตัวแทนจากผู้ประกอบการทั้ง 13 กลุ่มได้แนะนำสินค้าเรียบร้อยแล้ว รศ.จุฑาทิพย์ ได้กล่าวถึงรายละเอียดในการดำเนินงานภายใต้โจทย์ที่ว่า จะทำอย่างไรให้ผู้บริโภคยอมรับมาตรฐานคุณภาพของสินค้าในร้านว่ามีคุณภาพดี ซึ่งจะต้องให้ชื่อร้าน Farmer Shop นั้นเป็นตัวรับประกันการคัดเลือกสินค้าเข้าร้าน โดยสินค้าในร้านนั้นจะมีทั้งสินค้าอุปโภค /บริโภค และของที่ระลึก

ปัจจุบันเริ่มเปิดขายอยู่ที่ตลาดสุขใจ ในบริเวณพื้นที่ของโรงแรมสวนสามพราน จ. นครปฐม ซึ่งเปิดขายทุกวันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ และมีการวางแผนจะไปจัดร้านที่ กฟผ. ในวันที่ 5-7 ม.ค. 2554 เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการด้วย จากนั้นได้เปิดเวทีขอความคิดเห็นจากผู้ประกอบการว่ามีความคิดเห็นอย่างไรกับโครงการนี้ซึ่งทุกคนสรุปตรงกันว่าเห็นด้วยกับการเข้าร่วมโครงการในการนำสินค้าเข้ามาวางจำหน่ายที่ร้าน Farmer Shop และมีความเชื่อมั่นในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จึงได้ร่วมกันคัดเลือกตัวแทนกลุ่มให้เป็นผู้ประสานงานของกลุ่ม 2 ดังต่อไปนี้

- | | | |
|--------------|----------------|--------------------------|
| 1. คุณกาญจนา | คุณกาญจน์ | หัวหน้ากลุ่ม กลุ่ม 2 |
| 2. คุณบรรหาร | แสงฟ้าสุวรรณ | ผู้ช่วยประสานงาน กลุ่ม 2 |
| 3. คุณสมพงษ์ | ชุ่มเพ็ญพันธุ์ | คณะกรรมการกลุ่ม 2 |
| 4. คุณสุขุม | ไวยธำรงค์ | คณะกรรมการกลุ่ม 2 |
| 5. คุณธนิดา | สงวนสิน | คณะกรรมการกลุ่ม 2 |

จากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ ได้ชี้แจงกำหนดการประชุมประชาสัมพันธ์ร้าน Farmer Shop อีก 2 ครั้งคือ

1. วันที่ 5-7 ม.ค. 2554 ที่ กฟผ. หากสนใจฝากสินค้าวางแสดงและจำหน่ายได้กับสถาบันฯ
2. งานเกษตรแฟร์ ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน จะมีการตั้งร้านที่อาคารจักรพันธ์

เลิกประชุมเวลา 12.30 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 2/2554
วันจันทร์ที่ 10 มกราคม 2554 เวลา 9.30-15.00 น.
ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส. สายสุตา ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
3. ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop
4. คุณกาญจนา คุณากาญจน์	ประธานกรรมการบริหาร
5. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ
6. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์	กรรมการบริหาร
7. คุณสุขุม ไวทยธำรงค์	กรรมการบริหาร
8. คุณพีรพงศ์ จาตุรงค์กุล	ที่ปรึกษาโครงการฯ

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นางสาวมุสดี กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
2. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม	นักวิจัยประจำโครงการ

เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมแจ้งให้ที่ประชุมทราบความคืบหน้าของโครงการ Farmer Shop ซึ่งมีโครงการแสดงสินค้า ณ สถานที่ 4 แห่ง ดังต่อไปนี้

1. การจัดนิทรรศการงานวิจัย ที่อาคารจักรพันธ์ ในงานเกษตรแฟร์ปี 2554 ณ มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ บางเขน (วันที่ 28 ม.ค. – 5 ก.พ. 2554) อยู่ระหว่างการเตรียมงาน
2. โครงการ Farmer Shop ณ ตลาดสุขใจ สวนสามพราน จ. นครปฐม มีการวางจำหน่ายสินค้าการเกษตรจาก บริษัท ADAMS ซึ่งเป็นผักออแกนิกส์ โดยเปิดตลาดทุกวันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์
3. โครงการ Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาของคณะ กรรมการฯ ซึ่งคาดว่าจะได้พื้นที่ 44 ตร.ม. มาปลูกสร้างเป็นร้าน Farmer Shop พร้อมกับนำร่างแบบการก่อสร้างร้านแบบต่างๆ มาให้ที่ประชุมร่วมกันพิจารณา

4. โครงการ Farmer Shop ณ กฟผ. ซึ่งทีมงานของ สว.สก. ได้ไปจัดบู๊ทแสดงสินค้า เมื่อวันที่ 5-7 ม.ค. 2554 ที่ผ่านมา ได้รับการตอบรับเป็นที่น่าพอใจ พร้อมกับได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์จากการทำแบบสอบถามข้อคิดเห็นจากผู้เข้าชม

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 1/2554
เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2553 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

วาระที่ 3 เรื่องสืบเนื่อง

การแสดงสินค้า ณ กฟผ. เมื่อวันที่ 5-7 ม.ค. 2554 มีสินค้าวางแสดงและจำหน่าย จำนวน 117 รายการ มียอดขายตลอด 3 วันโดยรวมทั้งสิ้นประมาณ 23,000 บาท (ไม่รวมรายได้ของข้าวเกิดบุญและผักออแกนิกส์ของบริษัท ADAMS) และได้ทำแบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลจากผู้เข้าชมงาน พบว่าทุกคนให้ความสนใจร้าน Farmer Shop สำหรับปัญหาที่พบคือเจ้าหน้าที่ประจำร้านยังมีความเข้าใจในตัวสินค้าอยู่น้อยเนื่องจากไม่มีข้อมูลจากผู้ประกอบการจึงไม่สามารถแนะนำสินค้าให้แก่ผู้เข้าชมได้

วาระที่ 4 เรื่องเพื่อพิจารณา

รศ. จุฑาทิพย์ ได้นำเสนอการวางกรอบแนวทางการบริหารของโครงการ Farmer Shop พร้อมให้ที่ประชุมร่วมกันพิจารณากรอบพันธกิจ วัตถุประสงค์ และทิศทางคร่าวๆ ของโครงการ โดยสรุปได้ดังต่อไปนี้

พันธกิจ

1. ส่งเสริมให้สมาชิกพึ่งพา และร่วมมือในการดำเนินธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูป โดยผ่านกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทาน การจัดหาปัจจัยการผลิต การผลิต การตลาด การกระจายสินค้าในแนวทางของระบบธุรกิจที่เป็นธรรม

2. สร้างรูปแบบร้าน Farmer Shop ให้เป็นแบรนด์ที่เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และต้องการอุดหนุนสินค้าไทย ในระบบ Fairness

วัตถุประสงค์

1. ส่งเสริมความรู้ และให้คำปรึกษาวิทยาการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการโซ่อุปทานระบบธุรกิจเกษตรแปรรูป ร้านค้าปลีกแก่สมาชิก

2. เสริมสร้างศักยภาพแก่สมาชิกให้สามารถดำเนินธุรกิจเพื่อการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล

3. สร้างแบรนด์ Farmer Shop ในการขับเคลื่อนระบบธุรกิจของสมาชิกในแนวทางของ Fairness และการพัฒนาที่ยั่งยืน

4. แสวงหาช่องทางและโอกาสทางธุรกิจภายในแบรนด์ Farmer Shop เพื่อพัฒนาระบบธุรกิจค้าปลีกทางเลือกให้กับประชาคมทั้งใน-ต่างประเทศ

กลุ่มเป้าหมาย มี 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ผู้ประกอบการ ได้แก่ สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการโอท็อปและSMEs ที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไข

2. ผู้บริโภค ที่สนใจบริโภคสินค้าคุณภาพ ปลอดภัย และต้องการสนับสนุนสินค้าไทย และผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึก การค้าที่เป็นธรรม และการพัฒนาที่ยั่งยืน

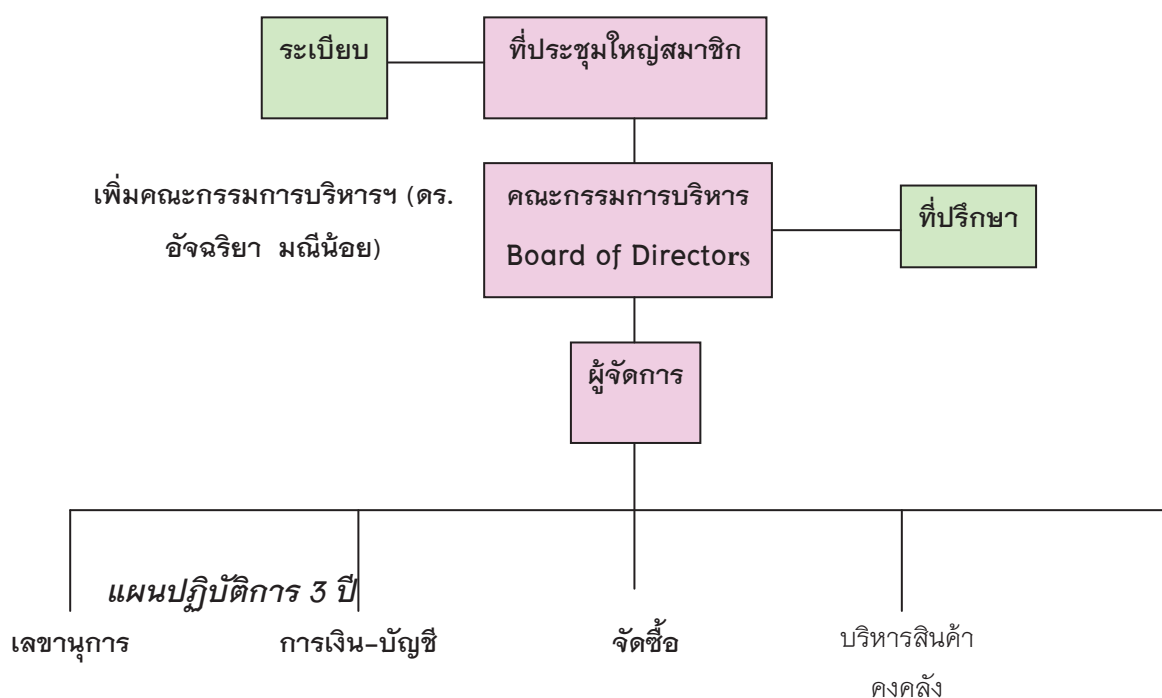
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ จะผนึกกำลังความร่วมมือในระบบธุรกิจร่วมกัน ซึ่งจะสามารถลดต้นทุน ค่าใช้จ่าย และใช้ Brand Farmer Shop ในการขับเคลื่อนธุรกิจสู่เป้าหมายร่วมกัน

2. ผู้บริโภคจะมีทางเลือกในการจับจ่ายใช้สอยสินค้าคุณภาพ ปลอดภัย ที่ได้รับการรับรองและราคาที่เป็นธรรม

3. เป็นการเตรียมการเพื่อรองรับนโยบายที่เปิดเสรีอาเซียนที่ Farmer Shop จะช่วยลดปัญหาการขาดดุลการค้าจากสินค้าจากต่างประเทศ

โครงสร้างการบริหารจัดการ



ปีที่ 1:

1. พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและระบบงานตามวัตถุประสงค์
2. พัฒนาระบบงานจัดซื้อ และฐานข้อมูล
3. พัฒนาระบบร้านค้าปลีก

ปีที่ 2:

1. พัฒนารูปแบบร้านค้าให้ทันสมัยภายใต้แบรนด์ Farmer Shop
2. ส่งเสริม สนับสนุน ผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึกการค้าที่เป็นธรรม และการพัฒนาที่

ยั่งยืน

3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีตราสินค้า Farmer Shop ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและได้

การรับรองมาตรฐาน

ปีที่ 3:

1. พัฒนารูปแบบร้านค้าให้มีศักยภาพมากขึ้น
2. ขยายผลช่องทางการดำเนินธุรกิจ Farmer Shop ทั้งใน-ต่างประเทศ

การวัดและประเมินผล

1. จำนวนผู้ประกอบการเข้ามามีส่วนร่วมในฐานะสมาชิก
2. จำนวนผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาด้านการผลิต-การตลาด
3. จำนวนลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคเพิ่มขึ้น
4. จำนวนลูกค้าที่เข้ามาเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้น
5. ยอดขายเพิ่มขึ้น
6. การเจริญเติบโตทางธุรกิจของร้านต้นแบบ
7. ความพึงพอใจของสมาชิกที่เป็นผู้ประกอบการ/ผู้บริโภค

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ

1. ความเป็นเอกภาพของผู้ประกอบการที่เข้ามาเป็นสมาชิก
2. รูปแบบการบริหารจัดการอย่างมีแบบแผน ภายใต้ใช้อุปทาน
3. การมีนวัตกรรม และผลผลิตสร้างสรรค์ที่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและคนในสังคม

พร้อมกันนี้ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการฯ ได้จดทะเบียนโลโก้ของร้าน Farmer Shop ที่กรมทรัพย์สินแล้ว ดังภาพ



แนวความคิดในการออกแบบเครื่องหมายบริการ Farmer Shop

- ตัวอักษร F ย่อมาจาก Farmer ออกแบบให้มีลักษณะธรรมชาติเพื่อสื่อถึงร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูป
 - รูปคนอยู่ในวงรีลักษณะจับมือกัน สื่อความหมายถึงกลไกของระบบธุรกิจที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน มีส่วนร่วมกันในการคัดสรร พัฒนาสินค้า การบริหารจัดการธุรกิจ
 - ลักษณะเส้นปลายพุ่งขึ้นสื่อถึงความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจ
 - การใช้สี โทนสีเขียวเพื่อสื่อถึงสินค้าเกษตรและความปลอดภัย
- กลุ่มสีแดง ขาว น้ำเงิน แสดงถึงความเป็น Brand ของธุรกิจไทย

จากนั้นคุณพิรพงศ์ จาตุรงค์กุล ที่ปรึกษาโครงการฯ ได้แสดงข้อคิดเห็นว่าโครงการ Farmer Shop จะจัดตั้งเป็นหน่วยงานในการบริหารด้านการเกษตรเพื่อเป็นการยกระดับ โดยทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่าง ผู้ผลิตกับผู้บริโภค ซึ่งร้าน Farmer Shop จะเพิ่มศักยภาพขีดการแข่งขันของสินค้า และทุกคนเหมือนเป็นคณะกรรมการบริหารของโครงการ นอกจากนี้ยังมีจุดแข็งที่พอจะมีงบประมาณต้นทุนอยู่บ้างแล้ว และมีผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ ทั้งผู้ประกอบการและเครือข่าย แต่สิ่งที่ยังต้องคำนึงถึงคือ

1. มีร้านต้นแบบหลายร้าน เช่น ร้านในตลาดสุขใจ สวนสามพราน จ. นครปฐม ที่เราเหมือนเป็นผู้สนับสนุนโดยมีสวนสามพรานเป็นผู้จัดการ แต่ที่เรา กำลังจะเริ่มทำต่อไปนี่จะเป็นร้านหลักซึ่งต้องมีความรอบคอบในการดำเนินงาน

2. ค่าใช้จ่ายที่จะต้องเสีย และจะต้องมีการเตรียมการไว้ล่วงหน้า

3. ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมแต่ละรายนั้นไม่ได้เข้าร่วมกับโครงการฯ เป็นแห่งแรก แต่จะมีธุรกิจเป็นของตัวเองอยู่แล้ว ดังนั้นจึงควรลดราคาลงนิดหน่อยเพื่อเป็นจุดเด่นในการดึงดูดลูกค้า

สำหรับจุดเด่นของร้าน Farmer Shop คือ

1. เป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพที่ดี (Food Healthy Products)

2. มีความยุติธรรม (Fairness) ทั้งต่อผู้ประกอบการและผู้บริโภค

และเสนอให้โครงการ Farmer Shop นี้เป็น Fairness Project พร้อมแนะนำเกี่ยวกับโลโก้ร้านโดยให้เพิ่มขนาดวงรีที่เป็นรูปคนจับมือกันได้ตัวเอฟ เพื่อให้ดูมีพลังมากขึ้น และได้เสนอความคิด

ให้ทำมาสดคอตประจำร้าน โดยที่ประชุมพิจารณาแล้วเห็นพ้องกันว่าให้ใช้รูป “ความยิ้ม” เป็นสัญลักษณ์

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ประธานกรรมการบริหาร ได้แสดงข้อคิดเห็นไว้ว่า

1. เราต้องเตรียมคำตอบสำหรับร้านอื่นที่ผู้ประกอบการนำสินค้าไปวางจำหน่ายด้วยว่าร้าน Farmer Shop เน้นความเป็นธรรมทั้งต่อผู้ประกอบการและผู้บริโภค
2. สินค้าที่จะเข้ามาวางจำหน่ายในร้าน ควรต้องผ่านการรับรองมาตรฐานอย่างหนึ่งอย่างใดมาก่อน เพื่อยืนยันความมีคุณภาพของร้าน
3. เสนอให้มีสโลแกนของหน่วยงานเพื่อความน่าสนใจและสามารถตอบโจทย์ของผู้บริโภคได้ เช่น “ของดีและราคาเป็นธรรมต่อผู้ผลิตและผู้บริโภค” หรือ “สังคมได้กำไร คนไทยได้ประโยชน์”
4. คณะกรรมการบริการงานต้องมีความแข็งแรง สามารถแสดงความคิดเห็นอย่างตรงไปตรงมา เพื่อหาสิ่งที่ดีที่สุดให้แก่ร้าน
5. สิ่งทีคณะกรรมการวิตกมากที่สุดกับโครงการนี้ คือ จำนวนคนผู้รับผิดชอบการทำงาน เนื่องจากเกรงว่าจะมีคนทำงานน้อยไม่เพียงพอต่อปริมาณงานที่ต้องทำ และระบบงานยังไม่เป็นรูปธรรม จึงยังไม่สามารถก้าวไปสู่ความสำเร็จได้ ซึ่งเหล่านี้ต้องร่วมกันหาทางแก้ไขอุปสรรคต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้งานเป็นไปอย่างราบรื่นได้

ข้อสรุปในที่ประชุม

1. ใช้พื้นที่ของคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สร้างเป็นโชว์รูม (Show Room) ของโครงการร้าน Farmer Shop โดยตั้งร้านค้าที่ตลาดสุขใจ สวนสามพราน และ กฟผ. เป็น Outlet
2. เงินที่จะนำมาลงทุนในการก่อสร้างร้าน ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ในเบื้องต้นจะเปิดรับบริจาคจากผู้สนับสนุน และผู้ประกอบการ
3. ผู้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารให้ได้รับเบี้ยประชุมครั้งละ 1,000 บาท/ราย เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และนัดประชุมทุกวันจันทร์ที่ 2 และ 4 ของเดือน โดย**นัดครั้งต่อไปในวันจันทร์ที่ 31 ม.ค. 2554 ณ ห้อง 214 ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ อาคารวิจัยและพัฒนา มก.**
4. แนวคิดเด่นของร้าน Farmer Shop คือ สินค้าดี ราคาถูก ซึ่งสินค้าจะเน้นจำพวกสินค้ารักษ์สุขภาพ
5. แจ้งแก่ผู้ประกอบการที่นำสินค้ามาวางจำหน่ายในร้าน ให้ส่งเรื่องราวของสินค้าที่เป็นจุดเด่นมายังสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (สว.สก.) เพื่อให้เจ้าหน้าที่เก็บข้อมูลและบันทึกไว้ในร้านค้าอิเล็กทรอนิกส์ของเว็บไซต์ <http://cai.ku.ac.th/farmershop/farmershopmain.html>

6. ให้ ดร. อัจฉรียา มณีน้อย นักวิจัยของโครงการฯ เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหาร
อีก 1 ท่าน

7. ให้ที่ประชุมร่วมกันเสนอแนวคิดวางภาพอนาคตที่จะใช้เป็น Wording และวิสัยทัศน์
ในการสร้างแบรนด์ Farmer Shop

8. งานเกษตรแฟร์ ม. เกษตรศาสตร์ บางเขน ที่จะจัดขึ้นในวันที่ 28 ม.ค. – 5 ก.พ.
2554 ที่จะถึงนี้ผู้ประกอบการรายใดสนใจนำสินค้าร่วมแสดงและจำหน่ายให้ติดต่อเจ้าหน้าที่ สว.สก.
เพื่อกำหนดจำนวนสินค้าที่เหมาะสมเนื่องจากพื้นที่จัดแสดงมีขนาดจำกัด

เลิกประชุมเวลา 15.00 น

รายงานการประชุมหารือแนวทางการร่วมมือกับ ฝ่ายตลาดสด The mall

วันจันทร์ที่ 24 มกราคม พ.ศ. 2553 เวลา 09.45–12.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. นางสาวสุนันทา ศรีคำนวน | ผู้จัดการส่วนสหกรณ์ค้าตลาดสด The mall |
| 3. นายสุพจน์ สุขสมงาม | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 09.45 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวแนะนำความเป็นมาของโครงการวิจัย โดยที่ประชุมได้หารือประเด็นที่สำคัญ คือ การส่งเสริมการตลาดข้าวคุณธรรม ในปัจจุบันขาดความต่อเนื่อง มีสาเหตุมาจากขาดความต่อเนื่องในการประสานงาน ในส่วนของ The mall ก็มีการปรับเปลี่ยนตำแหน่งของบุคลากรในองค์กร อีกทั้งทางเกษตรกรข้าวคุณธรรมมีจุดอ่อนเรื่องการทำการตลาด ขาดการประสานงานแตกต่างจาก supplier ที่เป็นบริษัทเอกชนจะมีเซลล์เข้าไปติดต่ออย่างต่อเนื่องตลอดเวลา

ข้าวเกิดบุญ ยังไม่สามารถจำหน่ายใน The mall ได้เพราะติดปัญหาเรื่องบรรจุภัณฑ์ อีกทั้งการบริหารงานใน The mall มี 2 ส่วนคือ ฝ่ายตลาดสด และฝ่ายโกลด์สตรีย์ ซึ่งข้าวเกิดบุญที่มีน้ำหนัก 5 กก.จะถูกจำแนกสินค้าไปอยู่ฝ่ายโกลด์สตรีย์ ช่องทางการนำสินค้า Farmer shop ใน The mall มี 2 ช่องทาง คือ

1. เข้าในรูปแบบแบรนด์ของสินค้าเอง ผลิตโดยเกษตรกร จำหน่ายโดย ร้าน Farmer shop
2. เข้ามาเช่าพื้นที่ออกบูท

แนะนำให้ทำการทดลองสื่อสารทางการตลาดก่อน โดยจัดเป็นสินค้าโปรโมท โดยทาง The mall มีรูปแบบเงื่อนไข คือ

1. ระบบเครดิต โดยทาง The mall เครดิต 15 วัน สามารถส่งสินค้าได้เมื่อมีออเดอร์เท่านั้น

2. ระบบฝากขาย โดยทาง The mall จัดสรรพื้นที่ให้ ผู้ค้าดูแลจัดร้านเอง

จากการประชุมในครั้งนี้มีข้อสรุปคือ The mall ยินดีให้การสนับสนุนส่งเสริม ร้าน Farmer shop ซึ่งจะจัดพื้นที่ที่มีศักยภาพในการโปรโมทสินค้าร้าน Farmer shop โดย มีแนวทางการร่วมมือ 2 ช่องทาง คือ

1. โครงการจำหน่ายสินค้าในพื้นที่ประจำโดย Gluemet market

2. โครงการจัด Even Hall แสดงสินค้า ซึ่งจะเตรียมซุ้มแสดงสินค้าขนาด 3x3 เมตร โดยร้าน Farmer shop จะใช้อุปกรณ์ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ ที่ทาง The mall จัดให้ โดยจะมีการส่งเจ้าหน้าที่ไปอบรมการขายกับทาง The mall (มีอายุบัตร 1 ปี)

ทั้งนี้คุณสมุณทา ได้นำเสนอแผนการจัด Even hall ประจำปี 54 ของ The mall เพื่อกำหนดเวลาในการโปรโมทสินค้า Farmer shop โดยได้วางเป้าหมายร่วมเทศกาลงานอาหารปลอดภัย ระหว่างวันที่ 17-23 มีนาคม ที่ The mall บางกะปิ

เลิกประชุมเวลา 16.00 น.

รายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 3/2554

วันจันทร์ที่ 31 มกราคม 2554 เวลา 9.30-14.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส. สายสุตา ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
3. ผศ. ดร. อภินันท์ อุทัยรัตนกิจ	กรรมการบริหาร (แทน)
4. คุณกาญจนา คุณากาญจน์	ประธานกรรมการบริหาร
5. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ

เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมมอบหมายให้คุณสายสุตารายงานรายละเอียดการจัด Road Show ในงานเกษตรแฟร์ ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน โดยได้ทำการจัดบู๊ทนิทรรศการเกี่ยวกับร้านค้าปลีกต้นแบบ Farmer Shop บนอาคารจักรพันธ์ และบู๊ทพื้นที่ด้านล่างข้างอาคารจักรฯ ได้มอบให้คณะกรรมการบริหารชั่วคราว ร้าน Farmer Shop ให้ออกแบบและจัดร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าในระหว่างวันหยุดที่ 27 ม.ค. 54 ถึงวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2554 แต่ไม่มีข้อมูลหรือเรื่องราวที่อธิบายจุดเด่นของสินค้าแต่ละชนิดที่มาวางจำหน่าย และการจัดวางสินค้าไม่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้เข้าชมงาน เนื่องจากสัดส่วนของขนาดพื้นที่และจำนวนสินค้าไม่สมดุลกัน นอกจากนี้ผู้เข้าชมงานยังแนะนำให้มาสินค้าไปวางจำหน่ายในร้านดอยคำ หรือโครงการหลวง ไม่น่าจะต้องลงทุนทำร้านใหม่เองซึ่งผู้ชมงานเป็นสมาชิกอยู่แล้วแต่มีความสนใจที่จะซื้อสินค้าเหล่านี้เพื่อจะได้ช่วยเหลือเกษตรกรไทย

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้ชี้แจงว่าทางโครงการ ได้พื้นที่จัดวางจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นจากเดิมหน้ากว้าง 6 เมตร เป็น 12 เมตร โดยกะทันหันจึงไม่ได้เตรียมโปสเตอร์รายละเอียดสินค้าแต่ละชนิดมาเป็น Highlight เพื่อดึงดูดผู้ชมงานได้ จึงต้องนำโปสเตอร์ของข้าวเกิดบุญและข้าวคุณธรรมที่มีอยู่เดิมมาเป็นฉากด้านหลังแทนไปก่อน และทางคณะกรรมการบริหารชั่วคราวได้ช่วยกันติดตั้งสัญลักษณ์โครงการ Farmer Shop รอบๆ บริเวณเด่นที่จำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยประชาสัมพันธ์ให้ผู้เข้าชมงานทราบ

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 10 มกราคม 2554 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

3.1 แนวทางการจัด Road Show และการเตรียมการ

เนื่องจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (สว.สก.) ได้ประสานงานกับตัวแทนจากห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ (The Mall Group) โดยฝ่ายจัดงานอีเว้นท์ (Event) ให้ความสนใจกับงานของ Farmer Shop จึงขอเชิญให้ไปจัดบูธจำหน่ายสินค้าร่วมกับห้างเดอะมอลล์ในนามของร้าน Farmer Shop ซึ่งมีโปรแกรมการจัดบูธแสดงและจำหน่ายสินค้าในแต่ละเดือนสลับเปลี่ยนไปตามสาขาต่างๆ ทั้งสาขาบางกะปิ บางแค และงามวงศ์วาน เป็นต้น ซึ่งครั้งแรกจะจัดวันที่ 17-23 มีนาคม 2554 นี้ ภายใต้หัวข้อ “อาหารปลอดภัย” ประธานฯ จึงขอความเห็นในที่ประชุมคณะกรรมการบริหารว่าโครงการ Farmer Shop มีความประสงค์จะไปจัดออกร้านในงานนี้หรือไม่ โดยทางเดอะมอลล์จะคิดค่าธรรมเนียมเพียง 25% จากปกติ 35% เพราะไปในนามโครงการ Farmer Shop และจะมีแนวทางในการวางระบบการจำหน่ายสินค้าและการจัดการร้านอย่างไร

๐ ข้อสรุปในที่ประชุม

คณะกรรมการบริหารชั่วคราวได้เห็นพ้องให้จัด Road Show ร่วมกับห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ วันที่ 17-23 มีนาคม 2554 จัดทำสติ๊กเกอร์ “By Farmer Shop” ติดเพิ่มลงไปในผลิตภัณฑ์ที่นำมาวางจำหน่ายเพื่อสร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันภายใต้ชื่อ “โครงการร้าน Farmer Shop” ซึ่งเบื้องต้นจะใช้สินค้า 5 ชนิดของคณะกรรมการฯ และผักอินทรีย์จากบริษัท ADAMS เป็นสินค้าหลักของร้าน และจะคัดเลือกสินค้าเพิ่มเติมในขั้นต่อไป โดยใช้หลักการเดิมคือ จะไม่มีสินค้าซ้ำซ้อนกันและต้องมีสินค้าครบครันทั้งสินค้าอุปโภค บริโภค และของที่ระลึก หลังจากนั้นจะนำข้อมูลที่ได้จากการจัดบูธต่างๆ ในอีก 6 เดือนต่อจากนี้ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงรูปแบบการดำเนินงานของร้าน Farmer Shop ต่อไป

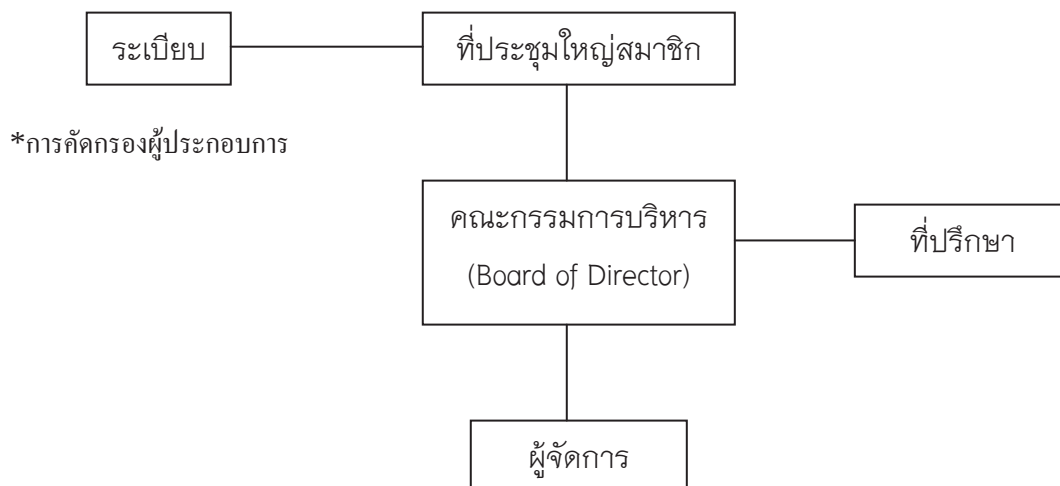
3.2 พิจารณารอบแนวทางการดำเนินงานโครงการร้าน Farmer Shop

พันธกิจ

1. ส่งเสริมให้สมาชิกพึ่งพา และร่วมมือในการดำเนินธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูป โดยผ่านกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทาน การจัดหาปัจจัยการผลิต การผลิต การตลาด การกระจายสินค้าในแนวทางของระบบธุรกิจที่เป็นธรรม

2. สร้างรูปแบบร้าน Farmer Shop ให้เป็นแบรนด์ที่เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และต้องการอุดหนุนสินค้าไทย ในระบบ Fairness

รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการ



➡ ข้อสรุปในที่ประชุม

1. การคัดเลือกผู้ประกอบการที่จะเข้าร่วมโครงการร้านฯ ต้องเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางหรือขนาดเล็ก ที่ผ่านการคัดกรองจากกฎระเบียบ และต้องมีความเข้าใจในหลักการ (Concept) ของโครงการที่เน้นการพึ่งพาและร่วมมือกันอย่างแท้จริง เห็นชอบในเป้าหมายร่วม และมีแผนธุรกิจของผู้ประกอบการร่วมกัน

2. ควรจัดเวทีเรียนรู้สร้างความเข้าใจเรื่อง “สินค้าที่ดี และสินค้าคุณภาพ” ว่าเป็นอย่างไร เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน

3. โครงการนี้เน้น การสร้างคุณค่าให้กับทุกส่วนที่เกี่ยวข้องในระบบการผลิตสินค้าทั้งคุณค่าสินค้าและคุณค่าทางด้านจิตใจ นับตั้งแต่เกษตรกรที่อยู่ต้นน้ำ ผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ผู้ประกอบการ / โรงงาน ที่ผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน และผู้บริโภคต้องการส่งเสริมให้เกษตรกรที่ตั้งใจทำดีได้รับสิ่งดีๆ ย้อนกลับไปยังเกษตรกรเหล่านั้น

วาระที่ 4 อื่นๆ

1. มาตรฐานของวัตถุดิบเพื่อแปรรูปกล้วยเล็บมือนาง *คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ* จะจัดอบรมเกษตรกรที่จะปลูกกล้วยเล็บมือนาง สำหรับส่งโรงงาน เพื่อสร้างความเข้าใจที่ตรงกันในเรื่องของมาตรฐานของวัตถุดิบแปรรูป ซึ่งมีผลต่อการผลิต และมาตรฐานของสินค้าที่ดี แล้วเก็บข้อมูลหลังการอบรมว่าเมื่อนำไปทำแล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีปัญหาอะไร นอกจากนี้อาจมีแปลงสาธิตการผลิตกล้วยเล็บมือนาง เพื่อให้เป็นศูนย์การเรียนรู้ของเกษตรกรที่ต้องการเพิ่มผลผลิตและมีการจัดการที่เหมาะสมโดยอาจให้ สว.สก. เป็นผู้ช่วยประสานงานการจัดเวทีอบรม หรือถ้าติดต่อกับ

ธ.ก.ส. ไว้แล้ว อาจจะดำเนินงานทั้งสองทางหรือเชิญตัวแทน ธ.ก.ส. ให้เข้ามาร่วมเวทีที่ สว.สก. จะจัดขึ้นด้วย แล้วสุดท้ายให้เกษตรกรเป็นผู้เลือกเองว่าจะดำเนินงานไปทิศทางใด

2. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เสนอว่าควรจัดทำเอกสารรายละเอียดโครงการร้าน Farmer Shop สำหรับแจกแก่ผู้ประกอบการที่จะมาเข้าร่วมการคัดเลือกสินค้าของโครงการ เพื่อความเข้าใจที่ตรงกัน

3. การจัดหาผู้จัดการร้าน Farmer Shop เพื่อติดต่อประสานงานในการจัดบู๊ทจำหน่ายสินค้า ร่วมกับห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์และสำหรับในอนาคตที่จะมีการจัด Road Show ครั้งต่อไป ซึ่งในที่ประชุมสรุปว่าจะจัดประชุมรอบเพื่อสรรหาผู้จัดการร้านสำหรับดูแลโครงการ กับห้างเดอะมอลล์ก่อนในเบื้องต้น ส่วนรูปแบบการจัดร้านต้องรอบริษาคูณพิรวงศ์เพื่อประมาณการค่าใช้จ่าย ทั้งหมดโดย สว.สก.จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้ 50% และผู้ประกอบการที่จะนำสินค้าเข้ามาวางจำหน่ายจะร่วมกันออกอีก 50%

4. ในเบื้องต้นการจัดบู๊ทที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ สาขาบางกะปิ ในวันที่ 17-23 มี.ค. 54 นี้ต้องนำเจ้าหน้าที่ของแต่ละบริษัทมาอบรม เพื่อให้มีความเข้าใจในหลักการของโครงการ และมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าทั้งหมดที่จะนำไปจำหน่าย โดยคณะกรรมการทั้ง 6 ท่าน จะผลัดเปลี่ยนกันไปดูแลร้าน พร้อมเก็บข้อมูลและอุปสรรคต่างๆ ในการทำงาน

5. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ เสนอให้เจ้าหน้าที่ประจำร้าน Farmer Shop สวมหมวกและเสื้อที่มีสัญลักษณ์ของร้าน Farmer Shop เพื่อความเป็นเอกลักษณ์และประชาสัมพันธ์โครงการ

6. ซึ่งวัตถุประสงค์ของการจัด Road Show เพื่อให้โครงการร้าน Farmer Shop เป็นที่รู้จักผู้บริโภค และในอนาคตอาจจะไปจัดแสดงจำหน่ายสินค้าในที่ชุมชนต่างๆ ในลักษณะร้านเคลื่อนที่สะดวกซื้อ Mobile Unit เช่น ในโรงพยาบาล และสถานที่ราชการต่างๆ เป็นต้น

การประชุมคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop ครั้งต่อไป วันจันทร์ที่ 7 ก.พ. 2554 เวลา 9.00 น. และจัดการประชุมใหญ่สมาชิก ในวันจันทร์ที่ 21 ก.พ. 2554

เลิกประชุมเวลา 14.00 น.

ประชุมหารือการจัด Event โครงการร้าน Farmer Shop

ร่วมกับทีมงาน The Mall (ฝ่ายบริหารสินค้าตลาดสด)

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2554 เวลา 14.30-16.30 น.

ณ ห้องประชุมบริหารสินค้าตลาดสด ชั้น 5 เดอะมอลล์รามคำแหง ห้วยหมาก กรุงเทพฯ

ผู้มาประชุม :

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 2. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ | ประธานกรรมการ |
| 3. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ | กรรมการ |
| 4. คุณสุชุม ไชยธำรงค์ | กรรมการ |
| 5. คุณหนึ่ง | ผู้แทนกรรมการ (บ.อดัมส์เอ็นเตอร์ไพรเซส จก.) |
| 6. คุณสุนิสา ไ้มสนธิ์ | ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบริหารสินค้าตลาดสด |
| 7. คุณสมณทนา ศรีคำนวน | ผู้จัดการส่วนสรรหาสินค้าตลาดสด |
| 8. คุณเทพพร | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด |
| 9. คุณสุภัทรา เรืองเลขา | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด |
| 10. คุณศุภกานต์ | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด |
| 11. คุณฝน | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด |
| 12. คุณวรา | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด |
| 13. คุณเอกพันธ์อุปถัม | เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย Fresh Market |
| 3. น.ส.สายสุตา ศรีอุไร | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 14.30 น.

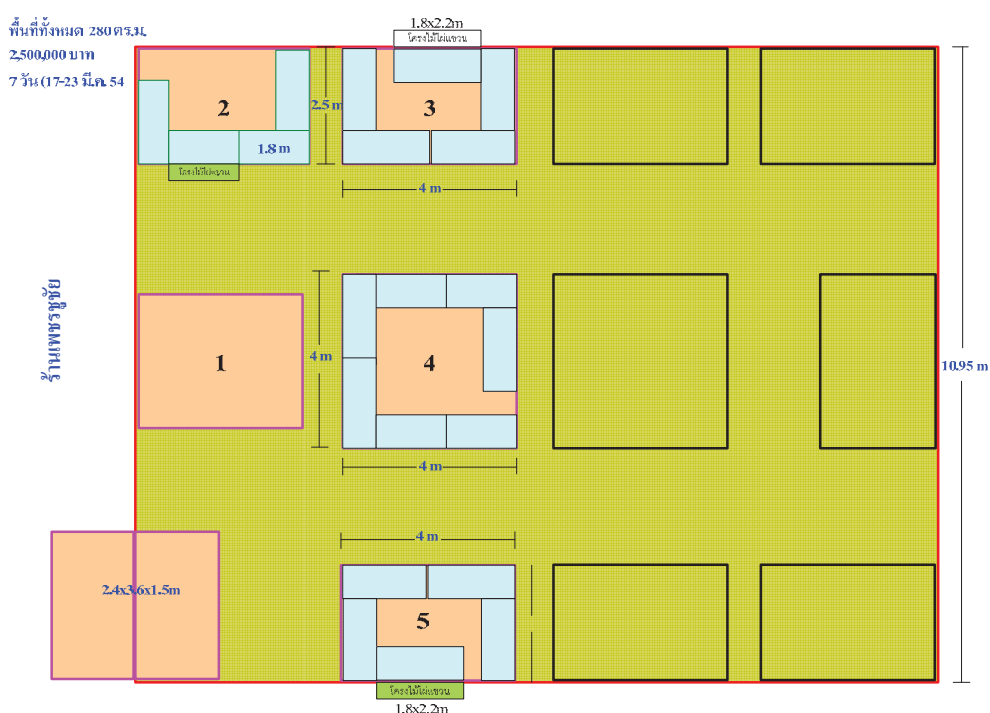
รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคณะกรรมการ เข้าร่วมประชุมกับคุณสุนิสา ไ้มสนธิ์ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบริหารสินค้าตลาดสด และทีมงาน เพื่อหารือการจัด Event ในเทศกาลอาหารปลอดภัยร่วมกับ The Mall

ที่ประชุมเห็นชอบให้ดำเนินการจัด Event ในงานเทศกาลอาหารปลอดภัย ระหว่างวันที่ 17-23 มีนาคม 2554 ณ The Mall บางกะปิ พื้นที่จัดงานครึ่งหนึ่งของ Hall จากพื้นที่ทั้งหมด 280 ตารางเมตร จำนวน 5 ชุ้ม (ดังรูปที่ 1) เพื่อเป็นการซุ่มและถือเป็นการวิจัยเพื่อดูผลตอบรับจากผู้บริโภคก่อนจัด Event “Fresh From Farm” ระหว่างวันที่ 4-10 สิงหาคม 2554 ณ The Mall งามวงศ์วาน ซึ่งอาจจะมีการเปลี่ยน Theme เรื่องจาก “Fresh From Farm” เป็น “Farmer Shop” โดยใน

เบื้องต้นทาง The Mall จะคิด GP จาก Farmer Shop ร้อยละ 25 ทั้งนี้จะขอนำเข้าที่ประชุมเพื่อหารือกับผู้ใหญ่ที่อัตรา ร้อยละ 20 ตามที่ รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เสนออีกครั้งหนึ่ง

ทาง The Mall จะดำเนินการจัดทำบาร์โค้ดในนามร้าน Farmer Shop โดยได้จัดเตรียมกล่องเก็บเงินซุ้มละ 1 กล่อง และมีเจ้าหน้าที่คอยบริการเก็บทุก 2 ชั่วโมง เพื่อนำเข้าเครื่องแคชเชียร์ รวมทั้งให้ Credit Term 15 วัน (วางบิลวันที่ 20 วันที่ 30 รับเงิน)

การเข้าจัดบู๊ทในช่วงงานนั้นสามารถเข้าจัดได้ตั้งแต่ห้าทุ่มของวันพุธจนถึงเก้าโมงเช้าของวันพฤหัสบดี (ทุก Event งานเริ่มวันพฤหัสบดี) สามารถขนย้ายของได้ตลอดช่วงระยะเวลาของงาน และสามารถ Stock สินค้าได้ที่ใต้โต๊ะภายในซุ้ม และสามารถฝากสินค้าแช่ตู้เย็น หรือมีตู้แช่เองขอให้แจ้งขนาดของตู้แช่และกำลังไฟที่ต้องใช้ให้ทาง The Mall ทราบ เพื่อจัดเตรียมต่อไป



รูปที่ 1 Lay out บริเวณจัดงาน ณ The Mall บางกะปิ

คณะกรรมการ Farmer Shop ได้มีมติมอบหมายให้คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ เปิดบัญชีภายใต้ชื่อ “คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ โครงการร้าน Farmer Shop” เพื่อใช้ในการโอนเงินระหว่าง The Mall และโครงการร้าน Farmer Shop

ทีมงาน The Mall ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัด Event 3 ประการ คือ “1.สินค้าต้องเพียงพอ 2. พนักงานขายต้องพร้อม และ 3. ต้องมีกิจกรรมเพื่อดึงดูดลูกค้า” และขอให้ทางทีม Farmer Shop Confirm จำนวนและรายการสินค้าภายในสัปดาห์หน้า ซึ่งทางทีม Farmer Shop ได้นำประชุมเพื่อสรุปจำนวนและรายการสินค้าในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2554 เวลา 13.00 น. ณ สถาบัน

วิชาการด้านสหกรณ์ และที่ประชุมได้นัดหมายประชุมการเตรียมการจัดงานในวันที่ 3 มีนาคม 2554 เวลา 13.00 น. ณ The Mall บางกะปิ

เลิกประชุมเวลา 16.30 น.

หลังจากปิดการประชุมแล้ว คุณสุนงา ศรีคำนวน และทีมงาน ได้นำรศ.จุฑาทิพย์ ภัทรวาท และคณะกรรมการดูชมตัวอย่างในห้าง The Mall รามคำแหง ดังรูป



การประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop

วาระพิเศษ

วันจันทร์ที่ 14 กุมภาพันธ์ 2554 เวลา 13.00–17.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส. สายสุตา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
3. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop
4. คุณกาญจนา	คุณกาญจน์	ประธานกรรมการบริหาร
5. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ
6. คุณสุขุม	ไวยธำรง	กรรมการบริหารฯ
7. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารฯ
8. ดร. อัจฉริยา	มณีน้อย	กรรมการบริหารฯ
9. คุณสะอาด	จึงสมานญาติ	ผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ (ไพรทิพย์)
10. คุณกัลยา	จึงสมานญาติ	ผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ (ไพรทิพย์)
11. คุณธนภฤต	ไทยทวี	ผู้ประกอบการกลุ่มส้มโอไทยทวี
12. คุณกมลทิพย์	อุทาวุฒิพงศ์	ที่ปรึกษาคณะกรรมการ

เริ่มประชุม เวลา 13.00 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แจ้งแก่ที่ประชุมว่าทางทีมงานและคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop เห็นชอบในการจัด Road Show กับห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ในงานเทศกาลอาหารปลอดภัย ระหว่างวันที่ 17–23 มีนาคม 2554 ซึ่งได้พื้นที่ในการจัดวางสินค้ารวมทั้งหมด 5 ชุ้มและอีก 1 ชุ้มสำหรับแสดงสินค้าเชิงวิชาการ โดยในวันนี้เป็นการประชุมวาระพิเศษเพื่อสรุปรายการสินค้าที่จะนำไปแสดงและวางจำหน่ายในงานว่ามีกี่ชนิด อะไรบ้าง เพื่อแจ้งแก่ฝ่ายจัดงานของเดอะมอลล์ได้รับทราบต่อไป

วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

พิจารณาประเด็นต่างๆ ในการจัดบู๊ทวางจำหน่ายสินค้ามีดังต่อไปนี้

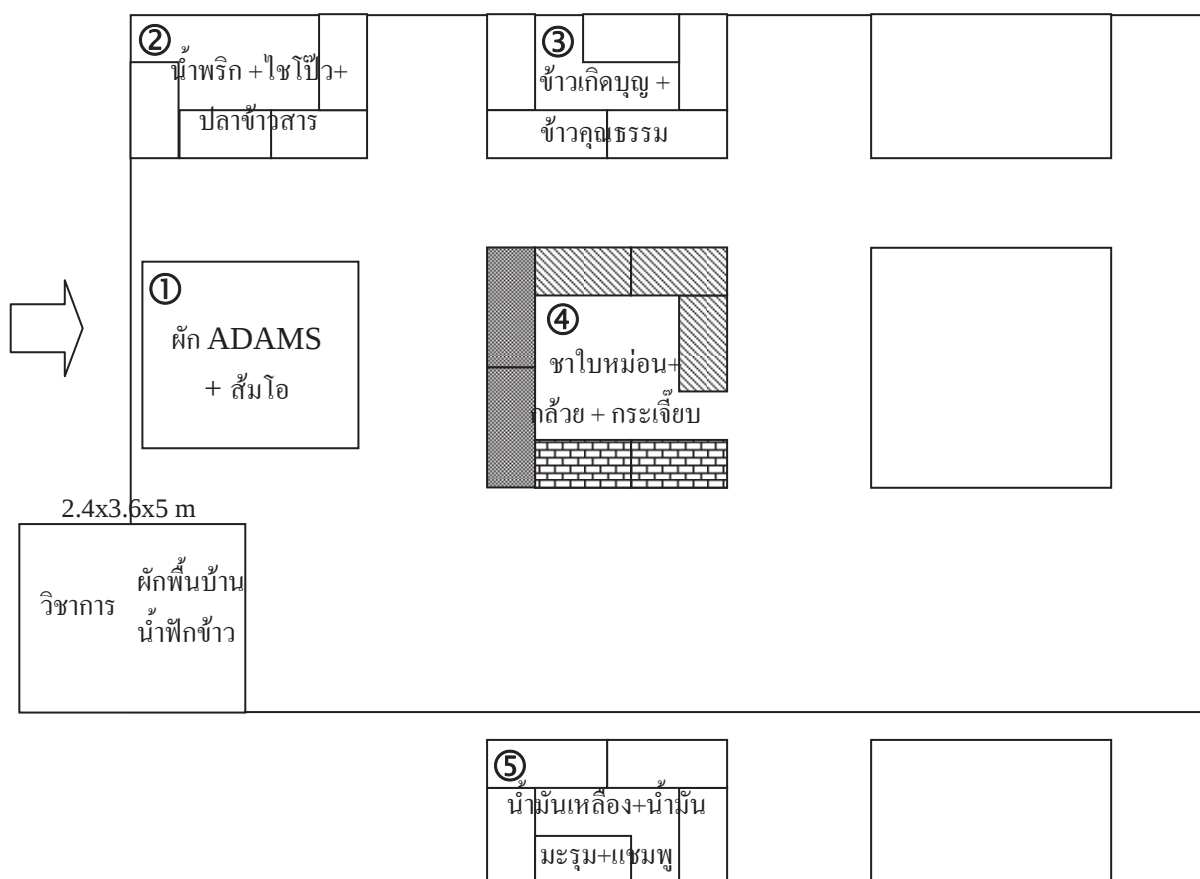
1. ขนาดของสติ๊กเกอร์โลโก้ร้าน Farmer Shop ที่ใช้ติดบนผลิตภัณฑ์สำหรับจำหน่ายในงาน ที่ประชุมเห็นพ้องกันว่าให้ใช้เป็นสติ๊กเกอร์พีวีซี (PVC) กันน้ำ รูปวงกลมขนาดใหญ่กว่าเหรียญ 5 บาทเล็กน้อย โดยให้เปลี่ยนตัวอักษร Farmer Shop ได้ภาพ จากเดิมสีเขียวให้เป็นสีน้ำเงินเดียวกันกับสีน้ำเงินของรูปภาพ และเพิ่มรายละเอียดด้านบนของวงกลมให้มีเบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อก็ได้ และด้านล่างเป็นชื่อเว็บไซต์ <http://cai.ku.ac.th/> ด้วย ซึ่งในขั้นต้นให้จัดทำจำนวน 10,000 ดวง

2. ชุดฟอร์มของทีมงานผู้ขายสินค้าให้ใช้เสื้อเชิ้ตสีขาว (แบบเดิมที่มีอยู่แล้ว) และหมวกแก๊ปสกรีนโลโก้ Farmer Shop

3. สรุปรายการสินค้าที่จะวางจำหน่ายในงานรวม 15 ชนิด ได้แก่

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 3.1 ผักพื้นบ้าน ทิวาพร | 3.9 ข้าวคุณธรรม |
| 3.2 น้ำผักข้าว | 3.10 ชาใบหม่อน |
| 3.3 ผัก ADAMS | 3.11 กล้วยเล็บมือนาง |
| 3.4 ส้มโอ นครปฐม | 3.12 กระเจียบไพรทิว |
| 3.5 น้ำพริกแม่เกตุ | 3.13 น้ำมันเหลือง ตราด |
| 3.6 ไข่ไก่ แปดริ้ว | 3.14 น้ำมันมะรุม |
| 3.7 ปลาข้าวสาร พรทิพย์ | 3.15 แชมพูพันธ์ทิพย์ |
| 3.8 ข้าวเกิดบุญ | |

โดยการจัดบู๊ทให้เป็นไปตามแผนผังด้านล่าง



4. ปริมาณและการจัดวางสินค้าให้ผู้ประกอบการพิจารณานำมาวางจำหน่ายให้เหมาะสมเพียงพอและสวยงามสำหรับงานทั้งหมดรวม 7 วัน

5. การจัดทำป้ายเล่าเรื่องราวของสินค้าแต่ละชนิด มอบหมายให้คุณกมลทิพย์ (คุณนก) ออกแบบป้ายเล่าเรื่องขนาดเอ4 (A4) โดยให้ผู้ประกอบการทุกท่านเขียนเรื่องราว พิมพ์ตัวอักษร ขนาด 20 จัดวางแนวนอน ส่งให้คุณกมลทิพย์ทางอีเมลล์ (ภายในวันที่ 20 ก.พ. 2554) เพื่อจัดทำให้อยู่ในรูปแบบเดียวกัน และคุณนกจะจัดทำป้ายสำหรับเขียนราคาติดที่สินค้ามาให้เลือกใช้ 3 ขนาด โดยให้ผู้ประกอบการระบุขนาดและจำนวนที่ต้องการ

6. สำหรับวัสดุตกแต่งต่างๆ ให้ติดต่อกับตัวแทนเดอะมอลล์ว่ามีอะไรบ้าง เพื่อทางทีมงานจะได้จัดเตรียมอุปกรณ์ได้พร้อมหากไม่มีเตรียมไว้ให้ และให้ผู้ประกอบการแจ้งแก่ตัวแทนด้วยว่าต้องการใช้ไฟเพิ่มพิเศษเท่าไร อย่างไรบ้าง

7. วันที่ 3 มีนาคม 2554 เวลา 11.00 น. ที่ประชุมนัดคณะกรรมการและผู้เกี่ยวข้องทุกท่านให้พบกันที่เดอะมอลล์ บางกะปิ เพื่อดูพื้นที่จัดงานและหารือเบื้องต้น หลังจากนั้นเวลา 13.00 น. เข้าพบตัวแทนฝ่ายจัดงานเพื่อสรุปรายละเอียดการจัดงานอีกครั้ง

8. วันที่ 17 มีนาคม 2554 นัดคณะกรรมการทุกท่านพร้อมกันที่บูทขายสินค้า เวลา 10.00 น. ซึ่งเป็นวันแรกของงานที่จะจัดขึ้นตั้งแต่วันที่ 17-23 มี.ค. 54 โดยมอบหมายให้คุณสมพงษ์ ช่วยเข้าดูแลความเรียบร้อยของงานตลอด 7 วัน สำหรับคณะกรรมการท่านอื่นๆ ให้สลับกันไปในแต่ละวัน

วาระที่ 3 อื่นๆ

1. นัดประชุมอีกครั้งวันอังคารที่ 1 มีนาคม 2554 เวลา 9.00 น. ที่ศูนย์สารสนเทศ สหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. เพื่อติดตามความคืบหน้าในการทำป้ายเล่าเรื่อง พร้อมดูตัวอย่างขนาดป้ายราคาจากคุณกมลทิพย์

2. รศ. จุฑาทิพย์ ขอหาหรือในที่ประชุมเรื่องการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการ เนื่องจาก คุณธนิศา สงวนสิน ไม่สามารถเข้าร่วมดำเนินงานกับคณะฯ ได้จึงขอเชิญคุณสะอาด จึงสมานญาติ เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารฯ ด้วย และขอเชิญคุณทิม ไทยทวี ผ่านตัวแทนที่มาเข้าร่วมประชุมในวันนี้คือคุณธนภุต ให้เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารฯ อีกท่านหนึ่งด้วย

3. คุณกมลทิพย์ ขอรูป display ที่ผู้ประกอบการเคยออกงานมาก่อนหน้านี้ว่ามีลักษณะเป็นอย่างไร โดยให้ส่งรูปไปที่อีเมลล์แอดเดรส designsense2004@yahoo.com เพื่อนำไปออกแบบรูปแบบการจัดวางสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ

เลิกประชุมเวลา

17.00 น

เวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop

วันจันทร์ที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554 เวลา 8.00–16.00 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop
3. คุณมณฑาทิพย์	ภักทยาภรณ์	ผจก.ทั่วไป กลุ่มธุรกิจครบวงจรเครือเจริญโภคภัณฑ์
4. คุณกาญจนา	คุณกาญจน์	ประธานกรรมการบริหาร
5. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ
6. คุณสุขุม	ไวยธำรงค์	กรรมการบริหารฯ
7. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารฯ
8. น.ส. สายสุตา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร

เริ่มประชุม เวลา 9.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมกล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุมและชี้แจง
กำหนดการของเวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop ดังนี้

8.00 – 9.00 น.	ลงทะเบียน
9.00 – 9.30 น.	ชี้แจงวัตถุประสงค์การประชุม โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท
9.30 – 10.30 น.	เรื่องเล่าประสบการณ์ร้านค้าปลีก โดย คุณมณฑาทิพย์ ภักทยาภรณ์ บริษัทเครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด
10.30 – 10.45 น.	รับประทานอาหารว่าง
10.45 – 12.00 น.	ชี้แจงรายละเอียดโครงการ Farmer Shop โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท
12.00 – 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14.30 น.	เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และรับสมัครสมาชิกผู้ประกอบการ (หุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์)
14.30 – 14.45 น.	รับประทานอาหารว่าง
14.45 – 16.00 น.	เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (ต่อ)
16.00 น.	ปิดการประชุม

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ได้เกริ่นนำเรื่องราวได้ภาคการเกษตรที่คิดเป็นร้อยละ 9 ของ
ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่ผลิตได้ภายในประเทศ โดยแรงงานในภาคการเกษตรมีส่วนสำคัญที่สุดคิดเป็น

ร้อยละ 38 และไทยครองอันดับการเป็นผู้ส่งออกสินค้าเกษตรและผลิตภัณฑ์ติดอันดับ 8 ของโลก ซึ่งจากข้อมูลเหล่านี้ทำให้สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้ริเริ่มโครงการร้านค้าปลีก Farmer Shop โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อออกแบบระบบการดำเนินงานของร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรแปรรูป สำหรับการดำเนินโครงการจะเป็นเรื่องของการคัดสรรสินค้า พัฒนาสินค้า การวางแผนการจัดหาและจำหน่าย การบริหารจัดการร้านค้าปลีก ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop

โดยระยะเวลา 6 เดือนที่ผ่านมา การดำเนินงานขั้นแรกคือ การคัดสรรสินค้าครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 18 พ.ย. 2553 ซึ่งทีมงานได้คัดสรรสินค้าจากงานแสดงสินค้า SMEs และ สินค้า OTOPs เข้ามาในโครงการโดยแต่ละแบรนด์สินค้าจะไม่ได้ผ่านการคัดเลือกทุกชนิดสินค้า เนื่องจากมีการตั้งเงื่อนไขในการคัดเลือกไว้ ซึ่งก่อนหน้านี้ได้เปิดตัวร้าน Farmer Shop ครั้งแรกในงานเวทีเสวนาวิชาการเมื่อวันที่ 15 ก.ย. 2553 ณ อาคารสารนิเทศ 50 ปี ม.เกษตรศาสตร์ จากนั้นได้ไปออกร้าน Farmer Shop เพื่อประชาสัมพันธ์ในที่ต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ร้าน Farmer Shop ณ ตลาดสุขใจ โรงแรมสวนสามพราน จ. นครปฐม ซึ่งเป็นร้านต้นแบบแห่งแรกของโครงการฯ
2. วันที่ 1-2 ธ.ค. 2553 ที่คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
3. วันที่ 5-7 ธ.ค. 2553 ครบรอบ 30 ปี สหกรณ์ร้านค้า กฟผ. บางกรวย จ.นนทบุรี
4. วันที่ 28 ม.ค. - 5 ก.พ. 2554 งานเกษตรแฟร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการ Farmer Shop กล่าวเสริมว่าโครงการนี้ต้องการผู้เข้าร่วมงานที่มีความเสียสละ มีแนวคิดเหมือนกัน เพื่อที่จะช่วยให้การดำเนินงานไปด้วยกันได้ คือไม่คิดถึงแต่กำไรเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ต้องคำนึงถึงการให้กลับคืนสู่สังคมด้วย ดังนั้นจึงต้องได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีต่อผู้บริโภค

จากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ กล่าวเชิญ **คุณมณฑาทิพย์ ภักย์ภรณ์** ผจก.ทั่วไป กลุ่มธุรกิจครบวงจรเครือเจริญโภคภัณฑ์ เล่าประสบการณ์ร้านค้าปลีกให้แก่ที่ประชุม ความเป็น

ความรู้พื้นฐานสำหรับผู้ที่จะเปิดร้านค้าปลีกที่ต้องทราบนั้นมีอยู่ด้วยกัน 4 ข้อคือ

1. ขั้นตอนการเปิดร้านใหม่ ต้องตอบโจทย์ What/ Where/ When/ Why/ How ซึ่งต้องมีรายละเอียดสำหรับสินค้าแต่ละตัว คือ

➡ **ขายอะไร:** ต้องกำหนดสินค้าที่จะขายให้ชัดเจน จุดเด่นของสินค้า สัดส่วนของสินค้าแต่ละกลุ่ม และรูปแบบการเสนอขายสินค้า

➡ **ที่ไหน:** ทำเลที่ตั้งเป็นหัวใจของความสำเร็จ จุดที่ตั้งจะพิจารณาจากความหนาแน่นของประชากร สภาพแวดล้อม ระดับการแข่งขันในธุรกิจ และแนวโน้มในอนาคต

➡ **เมื่อไหร่:** ต้องมีการกำหนดการเปิดดำเนินการ และช่วงเวลาเปิด-ปิดทำการให้เหมาะสม

➡ **ทำไม:** ทบทวนวัตถุประสงค์ของการเปิดร้าน และกำหนดนโยบาย แผนงาน และรูปแบบการดำเนินงานให้เหมาะสม

➡ **ทำอย่างไร:** ต้องพิจารณา 3 อย่างคือ ร้านค้า ระบบการจัดการ และกำลังคน โดยแต่ละอย่างต้องพิจารณารายละเอียดต่อไปนี้

- **ร้านค้า** ประกอบด้วยการออกแบบร้าน ก่อสร้างตกแต่ง อุปกรณ์ในการดำเนินงาน สินค้า และรูปแบบการจัดเรียงสินค้า

- **ระบบการจัดการ** ต้องมีระบบการปฏิบัติการร้าน (System) ที่ดีและเหมาะสม

- **กำลังคน** ต้องกำหนดคุณสมบัติในแต่ละตำแหน่ง หน้าที่ความรับผิดชอบ และนโยบายการปฏิบัติงานและการควบคุม ซึ่งพนักงานต้องมีทัศนคติที่ดีต่อการขาย นายจ้างต้องส่งเสริมให้มีการอบรมเพื่อพัฒนาคุณภาพตลอดเวลา และงานต้องมีความก้าวหน้า

➡ **ขายใคร:** ต้องมีจุดหมายในการขาย รายละเอียดลูกค้า เช่น เพศ อายุ อาชีพ การศึกษา ดูพฤติกรรมและรูปแบบการเลือกซื้อสินค้า พร้อมกำลังซื้อของลูกค้า ข้อมูลต่างๆ ใช้การติดตามข้อมูลเมื่อเปิดร้านชั่วคราวเพื่อพิจารณาความเหมาะสม

2. **การบริหารจัดการพื้นที่ร้านค้าปลีก** ประกอบด้วย พื้นที่บริเวณหน้าร้านซึ่งสิ่งสำคัญคือหน้าร้านต้องสะอาดเสมอ พื้นที่ภายในร้าน และพื้นที่หลังร้านที่ควรแบ่งเป็นจุดรับสินค้าและคลังสินค้า โดยเฉพาะพื้นที่จัดเก็บของบริโภคต้องมีพื้นที่จัดเก็บให้เหมาะสมโดยจะใช้พื้นที่ประมาณ 20% ของพื้นที่ทั้งหมด พร้อมยกตัวอย่างการจัดร้านค้า ซึ่งสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงสำหรับการบริหารจัดการภายในร้านเป็นสำคัญคือ

- โถง โปร่ง สะอาด และมีแสงสว่างเพียงพอ จะช่วยให้ร้านน่าเดิน
- แบ่งประเภทสินค้าให้ชัดเจน ของสด/ของแห้ง
- มีป้ายตกแต่งสื่อสารชัดเจน เพื่อสื่อสารให้ลูกค้าทราบชัดเจนกับสินค้าที่ต้องการว่าอยู่ตรงไหน

3. **การบริหารจัดการสินค้าในร้าน**

- การคัดเลือกสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้าน ต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด หรืออาจมีสินค้าใหม่ที่กำลังนิยม สินค้าเทศกาล หรือสินค้าพิเศษ/สินค้าเฉพาะ
- การกำหนดรอบการส่งสินค้า ต้องคำนึงถึงประเภทสินค้า เช่น สินค้าเน่าเสียง่าย สินค้าหมุนเร็ว หรือสินค้าหมุนช้า

- การจัดเรียงสินค้า ต้องมีรูปแบบการจัดเรียงสินค้าโดยคำนึงถึงความสะดวกของลูกค้าและความสวยงาม มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน เรียงสินค้าในจุดที่ลูกค้าสามารถซื้อได้โดยไม่ต้องตั้งใจเพื่อเพิ่มยอดขาย เช่น บริเวณเคาน์เตอร์แคชเชียร์ และต้องเรียงสินค้าในจุดที่โดดเด่นเพื่อดึงดูดใจให้ซื้อ เช่น จัดพื้นที่พิเศษสำหรับสินค้าที่จัดรายการส่งเสริมการขาย หรือสินค้าใหม่ต้องการแนะนำ เป็นต้น
- การจัดการสินค้าคงคลัง ต้องสั่งสินค้าในปริมาณที่เหมาะสม แยกหมวดหมู่อย่างชัดเจน First In First Out

4. การบริหารจัดการร้านให้ได้ตามเป้าหมาย

- กำหนดเป้าหมายของธุรกิจอย่างชัดเจน
- กำหนดแผนการตลาดให้สอดคล้องกับเป้าหมาย
- กำหนดเป้าหมายยอดขายและผลกำไรเป็นรายปี/ รายเดือน/ รายวัน เมื่อกำหนดต่อวันแล้วต้องติดตาม เทียบเดือนว่าถึงเป้าที่ตั้งไว้หรือยัง พนักงานหน้าร้านต้องรู้เป้าหมายรายวันเพื่อให้ทราบเป้าหมาย ซึ่งแต่ละเดือนอาจกำหนดเป้าไม่เท่ากัน เนื่องจากบางเดือนมีวันหยุดเทศกาลอยู่ด้วย
- ติดตามผลการดำเนินงานเปรียบเทียบกับเป้าหมายรายวัน
- วิเคราะห์ข้อมูลการขายทุกด้านเพื่อปรับเปลี่ยนแผนกลยุทธ์ให้เหมาะสม หลักการ 20/80 ยังคงใช้ได้อยู่ คือสินค้า 20 รายการเป็นสินค้าทำเงินประจำของร้าน โดยสร้างรายได้ให้เราถึง 80% และอีก 80 รายการสินค้าจะสร้างรายได้ให้เรา 20%
- ดูแลพื้นที่ขายและสินค้าให้สมบูรณ์พร้อมสำหรับการจำหน่าย โดยสินค้าหมดอายุหรือสินค้าเสื่อมสภาพต้องไม่มีอยู่ในร้านเลย
- สร้างความเปลี่ยนแปลงและแปลกใหม่อยู่เสมอ
- สร้างขวัญกำลังใจ และทัศนคติที่ดีในการทำงานให้แก่พนักงาน
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า (Customer Relationship Management) พ่อค้าและแม่ค้า ต้องดูแลลูกค้าให้ดีที่สุดใน

เมื่อคุณมณฑาทิพย์แนะนำหลักการเรียบร้อยแล้ว ได้เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมเวทีทุกท่านซักถาม แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ตั้งคำถามดังต่อไปนี้

ถาม: สินค้าอะไรที่ขายดี ติดกระแสในปัจจุบัน

ตอบ: ขณะนี้กระแสเปลี่ยนเร็ว เช่น จากน้ำลูกยอ มาเป็นชาเขียว ข้าวกล้องงอก น้ำทับทิมกำลังเริ่มติดกระแส สำหรับสินค้าประเภทอาหารตามกระแสนั้นต้องให้ความรู้แก่ลูกค้า สำหรับสินค้าบางอย่าง เช่น มะรุ้ม ที่มีปัญหาว่า อย. ยังไม่รับรอง เนื่องจากจะมีพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค โดยผู้ผลิตและผู้จำหน่ายจะต้องรับผิดชอบกับสินค้าที่ผู้บริโภคซื้อไป ปัจจุบันตามห้างสรรพสินค้าจะต้องทำเงื่อนไขให้ผู้ประกอบการรับผิดชอบต่อลูกค้าทั้งหมด แต่ผู้ประกอบการที่เป็นรายใหญ่เองก็จะทำเงื่อนไขคืนว่า ผู้ค้าต้องจัดเก็บสินค้าให้เหมาะสมด้วยเช่นกัน เพราะฉะนั้นการคัดเลือกสินค้าต้องใช้ความระมัดระวังเป็นอย่างมาก

ถาม: ให้จินตนาการ ถ้าจะเปิดร้าน Farmer Shop ควรจะมีสินค้าอะไรบ้าง

ตอบ: เราต้องรู้ว่าผู้บริโภคต้องการซื้ออะไร ถ้าจะเปิดที่คณะเศรษฐศาสตร์ มก. โดยพื้นฐานคงต้องมี

1. เครื่องดื่ม อาจจะทำน้ำผลไม้เป็นจุดเด่นของร้าน
2. ขนม อาจใช้ขนมทานเล่นเป็นจุดเด่นของร้านสำหรับนักศึกษา หรือคนทำงานซื้อกินเล่นได้
3. อาหารสด ควรใช้ภาชนะที่ง่ายต่อการรับประทานได้ทันที
4. สินค้าอื่นๆ ขึ้นอยู่กับการรวบรวมของผู้ประกอบการ ว่าได้มากน้อยแค่ไหน ถ้าร้านแรกเป็น ร้านต้นแบบ อาจเปิดร้านก่อนแล้วมาศึกษาข้อมูลว่าสินค้าใดจะเป็นสินค้าเด่นของร้านแล้วนำตัวอื่นให้ขายได้ด้วย

ถาม: ร้าน Farmer Shop ขายข้าวสารด้วยจะดีหรือไม่

ตอบ: สำหรับข้าวเกิดบุญ/ ข้าวคุณธรรม อยู่ในกลุ่มสินค้าเด่น ต้องดูว่า product mix ของ Farmer Shop จะเป็นอะไร

ถาม: โดยคุณกาญจนา คุณากาญจน์: ประธานบริหารร้านค้า Farmer Shop ในความรู้สึกของคุณมณฑาทิพย์ ถ้ามาเป็นลูกค้าของร้าน Farmer Shop คิดว่าร้านแตกต่างอย่างไรกับร้านอื่นๆ ขอให้ช่วยแสดงความคิดเห็น (จะสร้างจุดเด่นของร้านอย่างไรดี)

ตอบ: ถ้าร้านใน มก. เป้าหมายเป็นนักศึกษา ข้าราชการ อาจารย์ พนักงาน หรือผู้อาศัยบริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัย ต้องมีสินค้าที่น่าสนใจโดดเด่น เช่น น้ำพริกข้าว ที่ต้องมาอยู่ในร้านแน่นอน ถ้าเป็นคนที่อยู่ใน มก. ต้องเป็นร้านที่ตกแต่งใหม่มีความโดดเด่น มีความดึงดูดให้น่าเข้าร้าน และเมื่อเข้าร้านแล้วพบพนักงานที่บริการดี ประทับใจ ก็จะกลับมาเข้าร้านอีก สิ่งสำคัญคือร้านต้องดึงจุดเด่นของร้านออกมาให้ได้ นอกจากนี้การกำหนดราคาขายก็เป็นอีกองค์ประกอบหนึ่งในการตัดสินใจซื้อ

ถาม: โดย**คุณบุญล้วน อุดมพันธ์:** ทีมกลยุทธ์โครงการวิจัยคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

1. ในความคิดเห็นของคุณมองว่าการเปิดร้าน Farmer Shop เป็นสิ่งที่ดีหรือไม่ดีอย่างไร
2. เรื่องราคา ถ้าในร้าน Farmer Shop กับร้านค้าทั่วไป ควรมีราคาแตกต่างกันหรือไม่
3. จุดขายของร้าน Farmer Shop น่าจะได้เปรียบร้านอื่นหรือไม่
4. ถ้าสินค้าได้เข้าร้าน Farmer Shop แล้วคิดว่า package มีความสำคัญหรือไม่

ตอบ: 1. เห็นว่าดี การเปิดร้าน Farmer Shop เป็นจุดรวมของเจ้าของสินค้ามาเปิดขายสินค้าเองดี มาก จะเป็นร้านของผู้ประกอบการเอง จะได้เป็นที่ทดลองขายสินค้า หากสินค้าใดไปไม่รอด ก็เอาออกไม่ต้องอาย

2. เรื่องราคาดังนั้น เนื่องจากเราเป็นเจ้าของสินค้า เราสามารถกำหนดราคาเองให้ถูกกว่าได้ แต่ไม่ควรทำ เพราะร้านอื่นจะไม่เอาสินค้าเราไปขายแข่ง ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่ดีต่อเราเอง ควรขายเท่ารายอื่นหรืออาจถูกกว่าเล็กน้อยได้ แต่ไม่ควรขายแพงกว่า ซึ่งถ้าเราขายเท่ากับที่อื่นเรา ได้เปรียบที่เราไม่ต้องเสียค่านายหน้า แล้วถ้าสินค้าดีมีความสม่ำเสมอก็จะเป็นผลดีต่อตัวเอง จากนั้นพยายามพัฒนาสินค้าที่เพิ่มคุณค่าให้สินค้ามาเสนอกับ Farmer Shop จะได้เปรียบ คู่แข่ง

3. เรื่องหีบห่อสินค้าก็เป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญ ตามที่ผู้ขายเห็นสมควร ถ้าหีบห่อดีก็จะช่วย เสริมความน่าสนใจ

รศ.จุฑาทิพย์ กล่าวว่าในอนาคตเราคาดหวังจะให้คนในสังคมเข้ามาเป็นลูกค้าของร้าน Farmer Shop ด้วย ไม่เฉพาะคนในบริเวณ มก. เท่านั้น และมีความคิดที่จะทำเป็นรูปแบบบริการส่ง ตรงถึงบ้าน (Delivery) ด้วย

คุณสุขุม ไชยธำรงค์: คณะกรรมการบริหารร้านฯ เล่าประสบการณ์จากการขาย เครื่องแกงแม่เกตุในงานเกษตรแฟร์ ที่ผ่านมาพบว่า จากการขายสินค้าเพียงวัตถุดิบเริ่มต้นเช่น เครื่องแกงนั้นจะขายได้ยากมาก แต่เมื่อได้ทดลองนำน้ำพริกนั้นมาทำเป็นแกงสำเร็จมาขายด้วย สามารถขายแกงสำเร็จได้หมดภายใน 1 ชั่วโมงเท่านั้น จึงพบว่าถ้ามีสินค้าสำเร็จควบคู่ไปกับสินค้าที่เป็นวัตถุดิบจะช่วยส่งเสริมการขายได้

คุณธนิดา สงวนสิน: ร้านฟาร์มต้นเห็ดปริญญา จ.ชลบุรี กล่าวเสริมจากกรณีของคุณ สุขุมว่า เห็นด้วยกับความคิดที่ว่าสินค้าสำเร็จรูปจะขายได้ดีกว่ามาก เช่นเดียวกับสินค้าของร้านที่เป็นเห็ดโคนญี่ปุ่นในน้ำซอสจะขายได้ยาก แต่เมื่อนำไปออกงานแสดงสินค้าแล้วทำยำเห็ดโคนญี่ปุ่น เป็นการส่งเสริมการขายควบคู่ไปด้วยจะขายได้ดีมาก

คุณมณฑาทิพย์ กล่าวว่านี่คือความสำเร็จจากการทดสอบตลาดว่าได้รับความนิยมหรือไม่ แต่ระยะแรกยังไม่ควรทำเรื่องการส่งถึงบ้าน เพราะผู้บริโภคยังนิยมการได้เลือกซื้อสินค้าด้วยตัวเองมากกว่าเนื่องจากสินค้าจะมีหลากหลายชนิด และถ้าต่อไปในอนาคตลูกค้าติดสินค้าแล้ว อาจรับการส่งล่วงหน้าได้

ถาม: (รศ.จุฑาทิพย์) ในเบื้องต้นอยากให้คนใน มก. ที่มีอยู่ประมาณ 30,000 คน ได้ซื้อสินค้าไปฝากพ่อแม่พี่น้อง และเครือญาติ เราควรใช้ระบบสมาชิกหรือไม่

ตอบ: (คุณมณฑาทิพย์) ระบบสมาชิกเป็นสิ่งที่ได้ จะได้สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าได้สะสมยอดการซื้อ ให้มีกิจกรรมส่งเสริมการขายเมื่อซื้อสินค้าครบเท่าไรจะได้อะไร หรือแลกอะไรได้บ้าง แต่การทำระบบนี้ต้องเก็บข้อมูลด้วยระบบอะไร ต้องคำนึงถึงและเตรียมการด้วย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นส่วนลดให้ลูกค้าที่ 0.5%

ถาม: โดย **คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์** คณะกรรมการบริหาร
คุณสมบัติของคนขายควรเป็นอย่างไร บริษัทซีพี เคยกำหนดคุณสมบัติเหล่านี้หรือไม่

ตอบ: ให้คิดถึงความต้องการของเราว่าอยากเจอคนลักษณะอย่างไรเมื่อเดินเข้าร้าน สำหรับการฝึกฝนสามารถพัฒนาต่อไปได้จากการอบรมต่อเนื่อง แต่คนขายควรต้องใส่ใจสินค้าและลูกค้า ต้องมีใจรักการบริการ (Service mind) นอกจากนี้สินค้าเกษตรจะเป็นสินค้าของคนเดียวไม่ได้ ควรต้องมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เมื่อลูกค้าเข้าร้านแล้วต้องมีสินค้าติดมือกลับออกไปเสมอ

ถาม: โดย **คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ** คณะกรรมการบริหาร
ตลาด Modern Trade ในประเทศไทยจะมีการเติบโตหรือไม่

ตอบ: อนาคตเพิ่มแน่นอน แต่อาจจะไม่เติบโตมากเท่าในอดีต ซึ่งยอดส่วนหนึ่งจะมาจากการเปิดสาขาเพิ่มมากขึ้นจากภาพรวม โดยการจับทำเลที่ดี แต่การจะขยายสาขาจะต้องมีความพร้อมอย่างมาก

รศ.จุฑาทิพย์ กล่าวสรุปว่าทุกคนที่เข้ามาในโครงการต้องมองเห็นและเห็นด้วยกับวัตถุประสงค์ของโครงการนี้ และกล่าวขอบคุณ **คุณมณฑาทิพย์ ภัคยาภรณ์** ผู้บรรยายพิเศษในวันนี้ พร้อมมอบของที่ระลึกและถ่ายภาพร่วมกับคณะกรรมการบริหาร

จากนั้นเข้าสู่การชี้แจงรายละเอียดโครงการฯ เพิ่มเติมโดยเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมเวทีแนะนำตัวเองและผลิตภัณฑ์ที่ได้เข้าร่วมโครงการซึ่งประกอบด้วย

1. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ประธานบริหารร้าน Farmer Shop ชาเขียวใบหม่อน

2. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ รองประธานบริหารฯ	กล้วยอบเล็บบี๋นาง
3. คุณสุขุม ไชยธำรงค์ คณะกรรมการบริหารฯ	น้ำพริกแม่เกตุ
4. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ คณะกรรมการบริหารฯ	แฮมพูชมพู่พันธุ์ทิพย์
5. คุณศิริวรรณ บริษัท Seed of Health	น้ำมันมะรุม
6. คุณประยูร ทองโสม วิทยาลัยชุมชนส่งเสริมเกษตรอินทรีย์นาดีน้อย	ข้าวหอมมะลิซ้อมมือ
7. คุณศิริกาญจน์ วังกลาง สหกรณ์บริหารศุภนิมิตห้วยขวางพรมเช็ดเท้าไร่โชค	
8. คุณบุญส่ง กลุ่มพื้นที่เขต 2 พระโขนง	ดอกไม้ประดิษฐ์กระดาษสา
9. คุณบุญณภา เปรมปรี กลุ่มน้ำมันเหลือง พฤษภาเวช	น้ำมันเหลือง ตราด
10. คุณภาวดี เจริญศรี กลุ่มแม่บ้านสหกรณ์เมืองสามหมอก	น้ำมันงาออร์แกนิก
11. คุณภัสธร ดันมณี กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพรบ้านเกาะลอย	น้ำสำรอง น้ำมั่งคุด
12. คุณพรเทพ แสงจันทร์ กลุ่มผู้ผลิตสบู่สมุนไพร	สบู่สมุนไพร
13. คุณวิเชียร ดวงศรี สหกรณ์โคนม นครปฐม	นมสดพาสเจอร์ไรส์
14. คุณสังวาลย์ ทิมหอม สหกรณ์โคนม นครปฐม	นมสดพาสเจอร์ไรส์
15. คุณลัดดา พรหมขุนทอง กลุ่มผู้ผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ประดู่ลาย	
16. คุณธนภรณ์ กองสุผล กลุ่มไม้กวาดป่านศรนารายณ์	ไม้กวาดป่านศรนารายณ์
17. คุณศิริโสภา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเรืองศิริ	น้ำข้าวโพด
18. คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ สหกรณ์การเกษตรเกษตรพิสัย	ข้าวเกิดบุญ
19. คุณธนิดา สงวนสิน ร้านฟาร์มต้นเห็ดปริญญา	เห็ดโคนญี่ปุ่นในน้ำซอส
20. คุณศิริรัตน์ ศรีสวย วิทยาลัยชุมชนสายบัว	แฮมพู สบู่สมุนไพร
21. คุณอภิญญา แสงสวัสดิ์ ร้านไซโปวสามรส	ไซโปวสามรส
22. คุณวิบูลย์ วิริพิศาลกุล วิทยาลัยชุมชนปลูกผักผลไม้ปลอดสารพิษ อ.แปลงยาว	
23. คุณสุวรรณ จิววัฒนโทยกุล (ตัวแทน) บ.ซองเดอร์ไทยออร์แกนิก ฟู้ด จำกัด	
24. คุณกัญจิกา ปานสันเทียะ บ.พรทิพย์ภูเก็ต จำกัด	อาหารทะเลแปรรูป
25. คุณทิวาพร ศรีวรกุล ศูนย์กสิกรรมธรรมชาติท่ามะขาม	น้ำผักข้าว ผักปลอดสารพิษ

เมื่อผู้ประกอบการแนะนำตัวครบทุกคนแล้ว รศ.จุฑาทิพย์ จึงชี้แจงประเด็นที่ต้องเป็นโครงการ Farmer Shop เนื่องจากเคยทำ MOU กับกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เมื่อ 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งขณะนี้ อาจจะได้มีอะไรบางอย่างไปเจรจาธุรกิจกับกลุ่มนี้ได้บ้าง เพื่อเป็นจุดคานงัดคานง้าง โดยจะเลือกผู้ประกอบการที่มีใจคิดพึ่งพาตนเอง และร่วมมือกันในการเริ่มต้นตั้งร้าน Farmer Shop ซึ่งต้องให้ผู้ประกอบการวางตำแหน่งเดิมไว้แล้วเข้ามาร่วมงานกับทีมวิจัยของโครงการฯ

การทำงานทั้งหมดของโครงการจะมีอยู่ 5 ขั้นตอนด้วยกันคือ

1. การคัดเลือกสินค้า 3 หมวด ได้แก่ อาหาร สินค้าอุปโภค และของใช้-ของที่ระลึก
2. การพัฒนาสินค้าให้ได้คุณภาพมาตรฐานและยั่งยืน

3. การพัฒนาระบบบริหารจัดการโซ่อุปทาน
4. การจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริโภค (การพัฒนาระบบบริการจัดการร้านค้าปลีก)
5. การสร้างแบรนด์ Farmer Shop

ซึ่งทั้งหมดนี้ทุกท่านต้องสำรวจตัวเองว่าใช่หนึ่งในพวกเราหรือไม่ ในระยะยาวสินค้าเราต้องมีต้นทุนต่ำ แต่มีคุณภาพแข่งขันกับรายอื่นและแข่งขันกับต่างประเทศได้ โดยกระบวนการสร้างความมั่นใจจะเป็นงานของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์และพันธมิตร แต่หวังให้ผู้ประกอบการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่มูลค่าด้วย ขณะนี้โครงการได้ดำเนินงานผ่านมา 6 เดือน มีการเตรียมซอฟต์แวร์ (Software) เรียบร้อยแล้ว โดยจะนำทุกอย่างที่เป็นทุนความรู้เข้ามาใช้ในงานนี้ ระบบทุกอย่างต้องเตรียมการอย่างดีซึ่งจะอยู่ในโครงการ Farmer Shop ซึ่งทุกท่านต้องเข้ามาอยู่ในระบบ

ดร.อมริศ กล่าวเสริมว่า โครงการต้องการคนที่มีแนวร่วมและทัศนคติที่เหมือนกัน พูดภาษาเดียวกันรู้เรื่อง มองไกลตัวออกไปอย่ามองแต่สินค้าในมือของตัวเองเท่านั้น เพราะจะไปด้วยกันยาก คนที่เข้ามาต้องออกแรงและเสียสละอะไรบ้าง งานในระยะเริ่มต้นคงเป็นเรื่องยากเพราะฉะนั้นต้องร่วมมือกัน เพื่อการก้าวไปอย่างยั่งยืน ในเวทีนี้ใครมีอะไรสงสัยให้ถามให้กระจ่าง ใครอยากทราบเรื่องอะไรให้ถามเพื่อความเข้าใจที่ตรงกัน ทุกคนที่เข้ามามีสิทธิเท่าเทียมกัน 1 คน 1 สิทธิ คณะกรรมการบริหารฯ ไม่ได้มีสิทธิ์มากกว่าคนอื่น

คุณบุญล้วน เล่าเรื่องการที่กลุ่มสหกรณ์การเกษตรเกษตรพิสัย ได้เข้าร่วมงานกับสถาบันฯ ที่เข้าช่วยเหลือกลุ่มเกษตรกร เมื่อทราบข่าวว่าจะสร้างร้าน Farmer Shop จึงได้นำเรื่องเข้าที่ประชุม 16 สหกรณ์ จาก 5 จังหวัดที่ร่วมงานในโครงการวิจัยเครือข่ายข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย จนได้ข้อสรุปว่าจะร่วมกันออกเงินสมทบทุนการก่อสร้างร้านครั้งนี้จำนวน 4 แสนบาท โดยพร้อมที่จะเดินทางไปกับงานของสถาบันฯ ด้วยความเชื่อมั่นและมั่นใจ

รศ.จุฑาทิพย์ กล่าวว่านี่คือตัวอย่างที่ดีที่สุดในการเป็นหุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์ของเรา จึงต้องการถามว่าผู้ประกอบการแต่ละท่านจะมีส่วนช่วยกับร้าน Farmer Shop อย่างไรบ้าง เราจะช่วยเหลือกันได้อย่างไร โดยขณะนี้เรามีสินค้าประมาณ 130 รายการ และจะมีการคัดเลือกต่อไปอีก 3-4 เวที ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และมีคำถามว่าผู้บริโภคจะเป็นส่วนหนึ่งของร้านได้อย่างไร

สำหรับ**พันธกิจของโครงการ**นี้มีอยู่ 2 ข้อ คือ

1. ส่งเสริมให้สมาชิกพึ่งพา และร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูป โดยผ่านกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทาน การจัดหาปัจจัยการผลิต การผลิต การตลาด การกระจายสินค้าในแนวทางของระบบธุรกิจที่เป็นธรรม

2. สร้างรูปแบบร้านค้า Farmer Shop ให้เป็นแบรนด์ที่เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพปลอดภัย และต้องการอุดหนุนสินค้าไทยในระบบ Fairness

กลุ่มเป้าหมาย มี 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ผู้ประกอบการ ได้แก่ สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการโอท็อปและSMEs ที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไข

2. ผู้บริโภค ที่สนใจบริโภคสินค้าคุณภาพ ปลอดภัย และต้องการสนับสนุนสินค้าไทย และผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึก การค้าที่เป็นธรรม และการพัฒนาที่ยั่งยืน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ จะฝึกกำลังความร่วมมือในระบบธุรกิจร่วมกัน ซึ่งจะสามารถลดต้นทุน ค่าใช้จ่าย และใช้ Brand Farmer Shop ในการขับเคลื่อนธุรกิจสู่เป้าหมายร่วมกัน

2. ผู้บริโภคจะมีทางเลือกในการจับจ่ายใช้สอยสินค้าคุณภาพ ปลอดภัย ที่ได้รับการรับรองและราคาที่เป็นธรรม

3. เป็นการเตรียมการเพื่อรองรับนโยบายที่เปิดเสรีอาเซียนที่ Farmer Shop จะช่วยลดปัญหาการขาดดุลการค้าจากสินค้าจากต่างประเทศ

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ ได้แก่

1. ความเป็นเอกภาพของผู้ประกอบการที่เข้ามาเป็นสมาชิก

2. รูปแบบการบริหารจัดการอย่างมีแบบแผนภายใต้โซ่อุปทาน

3. การมีนวัตกรรม และผลผลิตสร้างสรรค์เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและคนในสังคม

12.20 น. **พักรับประทานอาหารกลางวัน**

13.00 น. เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และรับสมัครสมาชิกผู้ประกอบการ (หุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์)

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop ทำหน้าที่ประธานในที่ประชุมในภาคบ่าย โดยเล่ารายละเอียดการเริ่มต้นเข้าทำงานในโครงการนี้ จากการประชุมหลายๆ ครั้งที่ผ่านมามีพบว่าสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกส่วนมากจะผ่านการรับรองมาตรฐานแล้วระดับหนึ่ง ซึ่งกิจกรรมก่อนที่จะมีหน้าร้านนั้น จะมีการออกงานแสดงสินค้า (Road Show) โดยอยากขอความร่วมมือจากผู้ประกอบการทุกท่าน ร่วมกันผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพเพื่อชื่อเสียงของร้าน Farmer Shop

คุณสุขุม ไทยธำรงค์ คณะกรรมการบริหาร เล่าประสบการณ์ของตนเองก่อนเข้าร่วมงานกับโครงการฯ ว่าที่จริงแล้วมีหน้าร้านเป็นของตัวเอง พร้อมประสบการณ์ติดต่อกับห้างร้านต่างๆ ในการนำสินค้าไปวางจำหน่าย ซึ่งประสบปัญหาการเอาต์เลทเอาเปรียบจากห้างร้านเป็นอย่างมาก แต่ที่เข้ามาในโครงการนี้ไม่ได้หวังกำไรเนื่องจากการที่คิดว่าเข้าร่วมโครงการนี้แล้วจะขายได้ ยอดเพิ่มขึ้นคงเป็นไปได้ยาก เพราะร้านเปรียบเหมือนกับเด็กเล็กที่ต้องค่อยๆ ดำเนินการตามขั้นตอนเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน ผู้ประกอบการที่อยู่ในเวทีนี้ส่วนมากจะไม่มีหน้าร้านเอง มักจะไปฝากขาย ซึ่งกว่าจะได้เงินก็ต้องรอนาน หรือการไปออกงานแสดงสินค้ายกตัวอย่างของตนเองนั้น เมื่อไปแสดงสินค้าส่วนมากแทบจะขายสินค้าในงานไม่ได้เลย แต่สิ่งที่ได้ตามมาหลังจากงานจบงานแล้วจะได้รับการสั่งซื้อเป็นล็อตๆ ไปซึ่งทั่วไปแล้วจะขายตามห้างร้านหรือหน่วยงานที่ต้องใช้เครื่องแกงจำนวนมาก จากที่เล่ามาแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีช่องทางการขายที่แตกต่างกันไป และที่มาเข้าโครงการ Farmer Shop นี้จะได้พันธมิตร ไม่ได้เน้นการขายเอากำไรจากร้านนี้ อีกทั้งอยากให้ร้าน Farmer Shop ได้เกิดขึ้นมาอย่างยั่งยืน เพื่อที่สมาชิกทุกท่านจะได้มีที่วางจำหน่ายสินค้าอย่างยั่งยืน

คุณปยุตธนา เปรมปรี ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์น้ำมันเหลือง จ.ตราด เห็นด้วยกับกรณีที่ต้องนำสินค้าไปฝากขายนั้นจะต้องใช้เวลานานกว่าจะได้รับเงิน ส่วนการออกงานแสดงสินค้าโอท็อปจะได้เงินเร็วแต่ไม่ยั่งยืน จึงมีความหวังว่าถ้าได้เข้าร้าน Farmer Shop แล้วจะได้มีร้านจำหน่ายที่ยั่งยืนและมีความยุติธรรมต่อผู้ประกอบการด้วย

คุณทิวาพร ศรีวรกุล เสนอว่าสมาชิกผู้ประกอบการที่เข้าโครงการฯ ทั้งสมาชิกเก่าและใหม่ อาจต้องปรับความคิดหาเป้าหมายให้ตรงกัน โดย Farmer Shop ต้องมีเอกลักษณ์ของตัวเอง โดยต้องมีสินค้าตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งร้านจะเป็นเครื่องมือหนึ่งในการแสดงสินค้าหรือการขาย เราควรมาช่วยกันพิจารณาว่าจุดแข็งของเราคืออะไร คือการขายของคุณภาพดีใช้หรือไม่ และจุดอ่อนของเราอยู่ตรงไหน อยู่ที่อายุสินค้า หรือต้นทุนใช้หรือไม่

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ กรรมการบริหารฯ ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์แชมพูชมพูพันธ์ทิพย์ กล่าวว่า ครั้งแรกที่เข้าประชุมคณะกรรมการ ทุกคนมีความสงสัยว่างานนี้คืออะไร จะไปรอดหรือไม่ แต่คำว่า Farmer Shop นั้นเข้าใจง่าย มีความหมายอยู่ในชื่อแล้ว จึงอยากให้ทุกคนมั่นใจในงานนี้ ที่ต้องการสร้างระบบการค้าใหม่ เพื่อคิดค้นการค้ารูปแบบใหม่ให้สอดคล้องกับคำว่า “สินค้าดีแต่หาซื้อยาก เนื่องจากไม่มีที่วางจำหน่าย” คาดว่าภายใน 2 ปี น่าจะสามารถขยายสาขาได้ เพราะฉะนั้นเราต้องมาช่วยกันคิดว่าจะทำอย่างไรให้สามารถดำเนินงานให้สำเร็จได้ภายในเวลาอันรวดเร็ว

รศ.จุฑาทิพย์ อธิบายเพิ่มเติมว่า แผนงานจริงๆ ของโครงการในปีแรกนี้ จะเป็นการคัดสินค้าทั้งหมด 6 เวที เพื่อนำเข้าร้าน Farmer Shop แต่ได้ทำเกินแผนงานในการไปจัด Road Show ควบคู่กันเพื่อประชาสัมพันธ์ไปด้วย จึงขอชี้แจงว่าการวางระบบนั้นเราต้องชักชวนคนที่การติดต่อประสานงานสั้นๆ และติดต่อได้ง่ายก่อน ซึ่งครั้งแรกที่จัดแสดงสินค้าที่คณะเศรษฐศาสตร์ จึงต้องเลือกสินค้าที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย และครั้งที่สอง ต้องเลือกสินค้าให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่ กฟผ. ซึ่งเหล่านี้อยากให้มั่นใจว่าเราต้องเลือกสินค้าด้วยหลายๆ ปัจจัย

คุณณิดา สงวนสิน จากร้านฟาร์มต้นเห็ดปริญญา แสดงความเห็นว่าร้าน Farmer Shop จะเป็นร้านของพวกเรา ดังนั้นเราจะต้องตรวจสอบคุณภาพ (QC) สินค้าของเราให้มั่นใจได้ด้วยตัวเราเองเพื่อรักษาชื่อเสียงของร้านและของตัวเองไว้ นอกจากนี้เงินทุกบาทที่ได้จะส่งกลับถึงเกษตรกรจริงๆ ขอให้พวกเราผู้ประกอบการลองรวมพลังสร้างร้าน Farmer Shop ให้ตั้งขึ้นมาได้อย่างยั่งยืนจริงๆ

กระแสรักษ์สุขภาพกำลังมาแรงมากๆ การโปรโมทสินค้าน่าจะทำได้ง่าย อาจใช้โลกอินเทอร์เน็ตเป็นเครื่องมือประชาสัมพันธ์อีกทางหนึ่งด้วย เช่น ใช้เครือข่าย Facebook ช่วยสร้างความเข้าใจกับผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ

คุณวิบูลย์ วีระพิศาลกุล เกรงว่าร้านจะล้นเหมือนกรณีร้านโอท็อปทั่วไปที่ล้นกันมากแล้ว

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ กล่าวว่าผลิตภัณฑ์ร้านโอท็อปที่ล้นไป เนื่องจากไม่มีระบบที่ดีและไม่เป็นมืออาชีพ เพราะฉะนั้นร้านของเราจะไม่เป็นเช่นนั้น ผลิตภัณฑ์ของเราจะขายความน่าเชื่อถือ เราต้องมีภาพลักษณ์ที่ดี แล้วสิ่งต่างๆ จะตามมา

รศ.จุฑาทิพย์ อธิบายว่าเมื่อผู้ประกอบการติดต่อกับระบบเอกชน หรือห้างสรรพสินค้าแล้วไม่เหลืออะไรกลับมา รัฐจึงต้องเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค แต่ด้วยข้อจำกัดและอุปสรรคต่างๆ ทำให้ล้มเหลวเนื่องจากเราไม่มีระบบการสั่งซื้อสินค้า การวางสต็อก การวางบิล หรือแม้กระทั่งสินค้าล้าสมัย ทำให้เห็นว่างานนี้ต้องมีหลายๆ ส่วนซึ่งรัฐบาลมักจะทำแต่หน้าร้านอย่างเดียว แต่เราจะเตรียมระบบ ทั้งหน้าร้าน หลังร้าน และทุกๆ อย่างให้พร้อม ซึ่งประเด็นที่มักพบเจอคือ วัตถุดิบหาไม่ได้ ดังนั้นเราจึงต้องมีกลุ่มช่วยเหลือจัดหาวัตถุดิบที่ยั่งยืน สำหรับเรื่องทุนที่วิตกว่าจะมาจากไหนยังไม่น่าเป็นห่วง เพราะเราอยากได้หุ้นส่วนหลายๆ ด้าน แต่สิ่งที่เราขาดคือ การทำงานอย่างมีแบบแผนและเป็นระบบ

นอกจากนี้เรื่องการประชาสัมพันธ์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตนั้นทางสถาบันฯ ได้จัดทำ facebook ไว้แล้ว โดยสามารถเข้าผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของสถาบันฯ หรือค้นหาด้วยคำว่า Farmer

Shop ก็จะมีหน้าเว็บไซต์ของ facebook เช่นกัน พร้อมให้คุณสนทนา สืบค้น เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศของสถาบันฯ แสดงหน้าเว็บไซต์ให้ที่ประชุมได้ดูรายละเอียดต่างๆ พร้อมแนะนำการเข้าใช้ และขอให้คุณธิดาเป็นแกนนำในการช่วยรณรงค์เรื่อง facebook ด้วย

คุณทิวพร ศรีวรกุล เล่าว่าเคยทำร้านค้าชุมชนที่สุดท้ายก็ไปไม่รอด ทั้งๆ ที่วางแผนมาอย่างดี ตัวอย่างที่ จ.กาญจนบุรี เมื่อมีร้านค้าหมู่บ้านแล้วแต่คนในชุมชนไม่ซื้อของในร้านค้าชุมชน กลับไปซื้อของตามตลาดนัดที่เข้ามาขายแบบชั่วคราวแล้วเมื่อของมีปัญหาที่ไม่สามารถหาผู้รับผิดชอบได้ เพราะร้านในตลาดนัดนั้นกลับไปแล้ว ทำให้คิดกลับมาซื้อของในร้านค้าชุมชนซึ่งก็ขายเกินไปแล้ว เนื่องจากร้านต้องล้มไปเพราะไม่มีคนซื้อ นี่คืออีกหนึ่งปัญหาสำคัญ ที่คนในชุมชนไม่ช่วยเหลือกันเอง ดังนั้นเป้าหมายแรกคือ เราต้องมีลูกค้า โดยต้องมีการวางแผนการผลิตให้ต่อเนื่อง ลูกค้าจะพอใจเพราะมีสินค้ารองรับให้อย่างต่อเนื่องตามความต้องการ ระบบการจัดการต่างๆ ต้องดีและมีความพร้อม และเมื่อเรามีร้านค้าปลีกของเราเองแล้วจะต้องรักษาไว้ให้ได้ เพราะสิ่งสำคัญของโลกในอนาคตคือ ความมั่นคงทางอาหาร เพราะฉะนั้นต้องรักษาผู้ผลิตอาหารซึ่งก็คือ เกษตรกรไว้ให้ได้

สำหรับเรื่อง facebook นั้นขอเสนอว่าน่าจะลองขอความเห็นจากสมาชิกว่าต้องการให้ Farmer Shop ของเรามีสินค้าอะไร อยากเห็นหน้าตาร้านเป็นอย่างไร ตั้งอยู่ที่ไหน ให้ช่วยเสนอความคิดเห็น ซึ่งทั่วไปแล้วผู้บริโภคมักต้องการให้ร้านอยู่ใกล้ๆ เพื่อซื้อของได้ง่าย โดย Farmer Shop ต้องเป็นการยึดโยงผู้ผลิตและผู้บริโภค ให้มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

คุณประยูร ทองโสม จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่งเสริมเกษตรอินทรีย์นาดีน้อย ผู้ปลูกข้าวกล้องหอมมะลิ กล่าวว่าสินค้าข้าวกล้องของกลุ่มขายได้ในตัวจังหวัด แต่ตลาดยังแคบ กลุ่มเกษตรอินทรีย์นี้ไม่เน้นกำไรมาก แต่ขายให้พออยู่ได้ เพราะมีอุดมการณ์ร่วมอยากให้คนไทยได้บริโภคอาหารที่ปลอดภัย

คุณธนภรณ์ กองสุผล กลุ่มไม้กวาดปาศรนารายณ์ เสนอช่องทางว่า Farmer Shop ต้องมีอาหารปลอดภัยโดยอาจมีราคาสูงนิดหน่อย และร้านต้นแบบต้องดี และเลือกขายสินค้าให้ตรงกลุ่มผู้ซื้อ ตัวอย่างจากประสบการณ์ของตนเองที่ได้ผลิตไม้กวาดที่มีลักษณะเฉพาะโดดเด่นและมีราคาสูง เมื่อนำไปฝากวางขายตามร้านค้า พ่อค้านั้นได้นำไปวางไว้กับไม้กวาดทั่วไปทำให้ไม่สามารถจำหน่ายได้เลย แต่เมื่อตนเองเลือกเจาะกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการสินค้าที่โดดเด่นคุณภาพดีมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยยอมรับกับราคาที่สูงกว่าปกติได้ ทำให้ไม้กวาดปาศรนารายณ์สามารถจำหน่ายได้ด้วยดี

รศ.จุฑาทิพย์ ได้ขอให้**คุณธนภรณ์** ผลิตสินค้าไม้กวาดที่มีความโดดเด่นและมีลักษณะเฉพาะสำหรับร้าน Farmer Shop ได้หรือไม่ และสรุปว่าสินค้าจะต้องเลือกวางในตำแหน่งลูกค้าที่มีกำลังซื้อ ตั้งแต่ระดับกลางไปจนถึงระดับสูง แต่สำหรับร้านเรานั้นลูกค้าทั่วไปก็สามารถเข้าร้าน Farmer Shop ได้ที่สำคัญคือสินค้าต้องมีเรื่องราวความเป็นมา จึงจะช่วยเพิ่มความน่าสนใจ

คุณธนิดา สงวนสิน มีคำถามว่า คำว่า Farmer Shop จะเข้าไปอยู่ส่วนใดของผลิตภัณฑ์ และเสนอว่าเราน่าจะมีใบอนุญาตหรือใบรับรอง จาก ม.เกษตรศาสตร์ เพื่อปกป้องแบรนด์ของ Farmer Shop หรือน่าจะมีแบรนด์เฉพาะหรือทำหีบห่อที่เป็นของ Farmer Shop เอง

รศ.จุฑาทิพย์ ชี้แจงเรื่องโลโก้ Farmer Shop นั้นเราจะมี House Brand ของเราโดยเราอาจใช้การติดสติ๊กเกอร์ที่ตัวสินค้าไปก่อน แล้วในอนาคตถ้าการดำเนินงานร้านเป็นไปด้วยดี เราอาจคิดทำบรรจุภัณฑ์ที่มีโลโก้ของเราเองได้ต่อไป ส่วนเรื่องการปกป้องแบรนด์ของเรานั้นทางโครงการฯ กำลังศึกษากระบวนการรับรองคุณสมบัติตามเงื่อนไขของ Farmer Shop ซึ่งเป็นการทำงานวิจัยแบบเร่งด่วนว่าการจะให้ใช้เครื่องหมาย Farmer Shop ควรจะมีเงื่อนไขอะไร หรือมาตรการอะไร/อย่างไร ขอเวลาอีกประมาณสองเดือนครึ่ง น่าจะมีคำตอบสำหรับกรณีนี้ได้ ซึ่งโลโก้นี้จะใช้ได้เฉพาะสินค้าตัวที่ผ่านการคัดเลือกเท่านั้น ไม่สามารถใช้กับผลิตภัณฑ์อื่นของผู้ประกอบการเดียวกันได้

คุณศิริโสกา กลุ่มผู้ผลิตน้ำข้าวโพด ยังเป็นห่วงเรื่องการติดแบรนด์ Farmer Shop จะต้องทำหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ใหม่หรือไม่ เพราะเกรงว่าจะไม่สามารถทำได้

คุณศิริวรรณ จากบริษัท ซีตัส ออฟ เฮลท์ เสนอให้จัดทำทำเนียบกลุ่มย่อย ที่เป็นชนิดสินค้าใกล้เคียงกัน หรือประเภทเดียวกัน เพื่อให้ง่ายต่อการติดต่อ และสอบถามว่าเราจะนำชื่อ Farmer Shop ไปใช้ประกอบการทำงานของเราเลยได้หรือไม่

ดร.อภิรดี อธิบายว่าไม่อยากให้กังวลเรื่องโลโก้ เพราะจะไม่ต้องเสียเงินสร้างหีบห่อใหม่ แต่ขอให้เน้นเรื่องคุณภาพ ต้องรักษาให้สม่ำเสมอ อย่าลดประสิทธิภาพการผลิต ต้องให้มีมาตรฐานสม่ำเสมอ สำหรับคำถามคุณศิริวรรณนั้นยังไม่อยากให้ก้าวเร็วเกินไป กรณีนี้ขอปรึกษา รศ.จุฑาทิพย์ ก่อน และถ้าผู้ประกอบการมีความชำนาญเรื่องใด ขอให้ลงชื่อไว้ที่เจ้าหน้าที่เพื่อช่วยเหลือกัน จะได้ทราบว่าแต่ละท่านมีความถนัดด้านใด ขอเบอร์โทรศัพท์ติดต่อไว้ด้วย

คุณลัดดา พรหมขุนทอง กล่าวว่าที่มาร่วมเวทีในวันนี้เข้าใจว่างาน Farmer Shop สำเร็จแล้ว แต่เมื่อยังไม่สำเร็จแล้วต้องการความร่วมมือก็พร้อมให้ความร่วมมือ

คุณศิริรัตน์ ศรีสวย เห็นด้วยกับหลักการของร้าน Farmer Shop และมีความเห็นว่าควรทำร้านให้น่ารักและน่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้าด้วย

คุณพรเทพ แสงจันทร์ กลุ่มผู้ผลิตสมุนไพร เสนอว่าอยากได้ข้อมูลก่อนการเข้าพูดคุยในเวที โดยขอให้ส่งแผนการดำเนินงานให้สมาชิกทราบก่อน เพื่อจะได้เตรียมข้อมูลมาเสนอความคิดเห็นในเวทีครั้งต่อไป

คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ แสดงข้อคิดเห็นว่า ตั้งแต่เริ่มแรกที่ได้คุยกับ รศ.จุฑาทิพย์ ว่าโครงการ Farmer Shop จะเป็นอย่างไรแล้ว จึงเห็นว่งานนี้ทุกคนต้องสมัครใจและต้องช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยช่วยกันดึงดูดลูกค้า แนะนำสินค้าของกลุ่มเรา ช่วยกันปากต่อปากจะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการประชาสัมพันธ์ ซึ่งการประชาสัมพันธ์เป็นสิ่งสำคัญ นอกจากนั้นเรื่องคุณภาพก็ต้องคงที่สม่ำเสมอ และต้องมีวัตถุประสงค์ครบถ้วนโดยตลอด ซึ่งเรื่องเหล่านี้เราจะคอยให้คนอื่นช่วยเราไม่ได้ เราต้องคิดหาทางช่วยเหลือตัวเองกันก่อน สิ่งที่น่าเป็นห่วงคือ เมื่อตัวมาแล้วใจต้องมาด้วย

วันนี้รู้สึกดีใจที่ได้พบกับคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ในฐานะผู้ร่วมงานรู้สึกภูมิใจที่เห็นทีมงานทำงานอย่างเต็มที่ ขอให้เราก้าวไปพร้อมกัน ถ้าสำเร็จก็สำเร็จด้วยกัน อย่างมองว่าเราออกเงินให้ส่วนหนึ่งแล้วจะมีสิทธิ์มากกว่าคนอื่น ทุกอย่างทำด้วยใจเพื่อให้พวกเราทุกคนได้เกิดสิ่งดีๆ ในวงการสหกรณ์

คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ กล่าวว่าสิ่งที่ รศ.จุฑาทิพย์ เป็นห่วงคือเรื่องเราต้องมีใจให้กับงานโครงการ Farmer Shop และต้องเข้าใจกับงานนี้ด้วย

คุณสุขุม ไชยธำรงค์ กล่าวว่าคณะกรรมการบริหารฯ จะคิดทุกอย่างอย่างถี่ถ้วนระมัดระวัง ก่อนใช้เงินทุกบาททุกสตางค์ เพื่อให้คุ้มค่าเกิดประโยชน์ต่องานนี้ให้มากที่สุด แต่อยากฝากผู้ประกอบการทุกท่านว่าต้องมีสินค้าที่มีคุณภาพดี มีบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูด และควรคิดหากิจกรรมแนะนำตัว เพื่อกระตุ้นยอดขาย และให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าอย่างกว้างขวาง

คุณสุวรรณา ตัวแทนจากบริษัทของเดอร์ไทยออร์แกนิก ฟู้ด ถามว่าเราจะดีกว่าคู่แข่ง เช่น ร้าน Golden Place หรือ Lemon farm อย่างไร

คุณกาญจนา ชี้แจงว่าสินค้าที่ได้รับการรับรองโดยมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ก็น่าจะเป็นข้อได้เปรียบอย่างดี เนื่องจาก ม.เกษตรฯ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของประชาชนด้านการเกษตรอยู่แล้ว เมื่อประชาสัมพันธ์สินค้า Farmer Shop by KU อีกทั้งยังเป็นงานวิจัยเพื่อประโยชน์ทั้ง ต้นน้ำ

กลางน้ำ และปลายน้ำ ซึ่งทีมวิจัยจะช่วยแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับต้นน้ำ คือผู้ผลิตวัตถุดิบเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร เพราะฉะนั้นใครมีปัญหาอะไร ทางทีมงานวิจัยจะช่วยหาทางแก้ปัญหาให้ ดังนั้นเราต้องพัฒนาการสื่อสารสิ่งเหล่านี้ให้ประชาชนเข้าใจ

คุณบุญลวน กล่าวว่าเราดีกว่าคู่แข่งตรงที่เราเป็นเจ้าของเอง ผลิตเอง สามารถยืนยันเรื่องคุณภาพ และรักษาคุณภาพให้ได้ดี โดยสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ เราจะมอบสินค้าที่ดีต่อผู้บริโภค เราจะเป็นห่วงต่อลูกค้า ดังนั้นคนเข้า Farmer Shop จะต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและซื่อสัตย์ต่อตัวเองด้วย และเห็นด้วยกับคุณสุขุมที่ว่าการขายของต้องมีการทำการทดลองให้ชิม จะเป็นการช่วยกระตุ้นยอดขายได้อย่างดี และสรุปว่าการจัดกิจกรรมในร้านเป็นสิ่งดี คงต้องมีการวางแผน

คุณธนภรณ์ ขอทราบกำหนดการเปิดร้านต้นแบบว่าจะสร้างเสร็จพร้อมเปิดเมื่อไหร่

ดร.อภิรดี คาดการณ์ว่าอย่างรวดเร็วที่สุดน่าจะหลังจากเสร็จสิ้นโครงการในปีที่ 1 คืออย่างน้อยอีก 6 เดือน เนื่องจากเหลือเวลาอีก 6 เดือนที่จะต้องคัดเลือกสินค้าอีก 4 ครั้ง สำหรับเรื่องโครงสร้างนั้นได้วาดแบบไว้เรียบร้อยแล้ว พร้อมกับมีทุนจำนวนหนึ่งแล้ว ระยะนี้จะเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้า ประชาชน เข้าใจวัตถุประสงค์และรู้จักร้าน Farmer Shop ให้มากขึ้น

คุณวิบูลย์ ถามว่าอนาคตร้าน Farmer Shop จะมี gift shop อะไรขายเหมือนทั่วไปหรือไม่

คุณธนิดา แสดงความคิดเห็นว่าร้าน Farmer Shop คือร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรแปรรูป ดังนั้นถ้าสินค้าเป็นสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพ ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดของ Farmer Shop ก็น่าจะขายได้

คุณกาญจนา ประธานที่ประชุม (ภาคบ่าย) กล่าวขอบคุณผู้เข้าร่วมเวทีทุกท่านที่ร่วมแสดงความคิดเห็น และหวังว่างานของเราจะไปได้ด้วยดี หากใครมีคำแนะนำดีๆ สามารถทำได้เสมอ พวกเราพร้อมจะก้าวไปด้วยกัน

ดร.อภิรดี กล่าวปิดการประชุมโดยขอบคุณทุกท่านที่เสียสละเวลามาร่วมแสดงความคิดเห็นในวันนี้

เลิกประชุมเวลา

15.30 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop

วาระพิเศษ

วันจันทร์ที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554 เวลา 16.00–17.30 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส. สายสุดา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
3. ผศ. ดร. อภิรัตน์	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop
4. คุณกาญจนา	คุณกาญจน์	ประธานกรรมการบริหาร
5. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ
6. คุณสุขุม	ไวยธำรง	กรรมการบริหารฯ
7. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารฯ

เริ่มประชุม เวลา 16.00 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แจ้งแก่ที่ประชุม

1. เรื่องขอเลื่อนนัดการประชุมจากเดิมวันที่ 1 มี.ค. 54 ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ห้อง 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. เป็นวันที่ 3 มี.ค. 54 ที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ เวลา 11.00 น. บริเวณหน้าร้านเพชรชัชชัยซึ่งเป็นพื้นที่สำหรับการจัดบูธกับห้างเดอะมอลล์
2. แจ้งเรื่องการขอจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลือดจระเข้ ไปออกบูธในงานวันที่ 17–23 มี.ค. 54 นี้ด้วย โดยวางจำหน่ายรวมอยู่ในกลุ่มวิชาการ และเปลี่ยนน้ำพักข้าวกับผักพื้นบ้านทีวาพร ไปรวมอยู่ในบูธผัก ADAMS และส้มโอ

วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

1. คณะกรรมการขอเรื่องการออกงานแสดงสินค้า ให้นำของรับประทานได้ มีกลิ่นเชิญชวนให้บริโภคได้ทันทีไปวางจำหน่ายด้วย
2. มอบให้คุณบรรหารติดต่อคุณกมลทิพย์ เพื่อทราบเรื่องการเปลี่ยนวันนัดหมายการประชุมให้ไปพร้อมกันที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ในวันที่ 3 มี.ค. 54

3. สรุปการทำสต็อกเกอร์ติดบนผลิตภัณฑ์เป็นสต็อกเกอร์โลโก้ Farmer Shop ขนาดเหรียญ 5 บาทโดยมอบหมายให้คุณสายสุดาสอบถามเรื่องราวของสต็อกเกอร์รูปวงกลมกับรูปสี่เหลี่ยมว่ามีราคาแตกต่างกันหรือไม่/ อย่างไร

4. เรืองหมวกสำหรับพนักงานขายประจำบู๊ธมอบหมายให้ ดร. อภิรติ เป็นผู้จัดซื้อ โดยใช้เป็นหมวกสีขาวล้วน ยังไม่ต้องปักโลโก้ใดๆ จำนวน 24 ใบ

5. ให้ผู้ประกอบการที่จะไปออกบู๊ธจัดทำรายการสิ่งของที่ต้องการใช้ เช่น ต้องการใช้ภาชนะอะไรบ้าง แล้วแจ้งแก่ผู้ประสานกับฝ่ายจัดงาน ในวันที่ 3 มี.ค. 54 ที่จะมีการประชุมกับฝ่ายจัดงานของห้างเดอะมอลล์ เวลา 13.00 น.

วาระที่ 3 อื่นๆ

1. คุณกาญจนา รายงานสถานการณ์ในการประชุมเวทีรับฟังความคิดเห็น Farmer Shop เรื่องคุณธิดา สงวนสิน อดีตคณะกรรมการบริหารที่ไม่ได้เข้าร่วมการประชุมครั้งที่ผ่านๆ มาเนื่องจากมีปัญหาส่วนตัว จึงไม่สามารถเดินทางมาเข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการฯ ได้ และผู้เข้าร่วมเวทีเสนอว่าหากมีการประชุมครั้งต่อไป ขอรายละเอียดการประชุมเพื่อจะได้เตรียมข้อมูลมาเสนอในที่ประชุมได้

2. รศ.จุฑาทิพย์ ขอให้ผู้ประกอบการนำสินค้าไปแสดงไว้ในลิโอบบี้ของโรงแรมสวนสามพรานเพื่อประชาสัมพันธ์นักท่องเที่ยวและลูกค้าโรงแรม โดยคุณกาญจนาเสนอให้จัดเป็นบู๊ธแสดงสินค้าพร้อมเล่าเรื่องราวสินค้า จะดึงดูดความสนใจมากกว่า ซึ่ง รศ.จุฑาทิพย์ ขอนำเรื่องนี้ไปปรึกษากับคุณสุชาดา ผู้บริหารโรงแรมสวนสามพรานอีกครั้งหนึ่ง

3. คุณบรรหารขอปรึกษาที่ประชุมเรื่องการนำสินค้าไปวางจำหน่าย ณ KU Shop ที่ม.เกษตรศาสตร์ กำแพงแสน ว่า Farmer Shop ควรจะนำสินค้าไปจำหน่ายหรือไม่ ซึ่งที่ประชุมสรุปว่าหากผู้ประกอบการรายใดสนใจสามารถนำสินค้าของตนเองไปวางได้แต่จะไม่ใช้แบรนด์ Farmer Shop

4. ในวันที่ 8 มี.ค. 54 จะมีการรายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop ณ ห้องประชุมชั้น 6 ห้อง 601 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. ขอให้คณะกรรมการบริหารฯ เข้าร่วมเวทีด้วย

5. รศ. จุฑาทิพย์ แจ้งแก่ที่ประชุมว่าหน้าที่ของโครงการฯ ขณะนี้คือการหาซอฟต์แวร์ที่เหมาะสม การคัดเลือกสินค้า ภายใต้หลักการให้คนซื้อของประจำ โดยมีระยะเวลาเหลืออีก 6 เดือนในการคัดเลือกสินค้า ทดสอบระบบ และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการเรื่องระบบการดำเนินงานร้านค้าปลีก การเคลียร์บิล-รอบบิล และต้องให้ความรู้เบื้องต้นในการบริหารธุรกิจ เพื่อจะได้ชุดความรู้ไปเสนอรายงานแก่ผู้ให้ทุนสนับสนุนงานวิจัย

เลิกประชุมเวลา 17.30 น.

การนำเสนอรายงานความก้าวหน้า

โครงการวิจัยเครือข่ายธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน ระยะที่ 2, การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop, โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าทางพารา ระยะที่ 2 และข้อเสนอโครงการวิจัยเครือข่าย

คุณค่าข้าวคุณธรรม

วันอังคารที่ 8 มีนาคม 2554 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. ดร. สีสวรรณ์	บัวสาย	ผู้อำนวยการ ฝ่าย 4 สกว.
3. นายแพทย์สมเกียรติ ชาติวีธร		ผู้ทรงคุณวุฒิ
4. อาจารย์ไพโรจน์	สุจินดา	ผู้ทรงคุณวุฒิ
5. ดร.จันทรวินา	ชนะโสภณ	ผู้ทรงคุณวุฒิ
6. คุณเอ็นนู	ชี้อสุวรรณ์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
7. ศ.ดร.อภิชัย	นันทเสน	ผู้ทรงคุณวุฒิ
8. ศ.ดร.โสภณ	ทองปาน	ผู้ทรงคุณวุฒิ
9. รศ.ดร.ธงชัย	สุวรรณลิขิต	ผู้ทรงคุณวุฒิ
10. คุณอังคณา	ใจเลี้ยง	เจ้าหน้าที่บริหารโครงการ
11. คุณอรุณ	นพราช	หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายธุรกิจเชิงคุณค่าสาม
พราน		
12. คุณสุทิศ	จิราวุฒิพงศ์	นักวิจัยโครงการฯ
13. คุณดิษยา	ยศพล	นักวิจัยโครงการฯ
14. คุณวิชัย	มีสวัสดิ์	นักวิจัยโครงการฯ
15. คุณสมศรี	กุลสุขเกษม	ผู้ประกอบการ
16. คุณวรินทร์	แสงย่อย	ผู้ประกอบการ
17. ผศ.ดร.อภิรัตน์	อุทัยรัตน์กิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัว
แบบ Farmer Shop		
18. คุณกาญจนา	คูหากาญจน์	ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
19. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
20. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
21. คุณสุชุม	ไวยธำรงค์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
22. คุณสะอาด	จึงสมานญาติ	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

23. รศ.ดร.วิน	เซยชมศรี	หจก.วานิไทย
24. คุณอนิวรรณ	บุญปัญญา	หจก.วานิไทย
25. รศ.ศานิต	เก้าเอียน	หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าทางพารา
26. ผศ.ดร.ปิติ	กันตังกุล	นักวิจัย
27. คุณนุชรินทร์	อยู่อำไพ	ผู้จัดการ สกก.ย่านตาขาว จำกัด
28. คุณพอวิจิตร	บุญสูง	หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม
29. คุณนิคม	เพชรผา	นักวิจัย
30. คุณจุฬาร	กรรณทรัพย์	นักวิจัย
31. คุณอเล็กซ์	คลีฟแมน	นักวิจัย
32. คุณบงกช	ภูษาสร	เครือข่ายคนกินข้าวเกลือภูเขาขาวนา บ.ทีวีบูรพา จก.
33. คุณสายสุตา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่วิจัย
2. นางสาวผุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
3. นายสนธยา	สีแดง	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
4. นางสาวชนภรณ์	ผ่องประทุม	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
5. นายธนวัฒน์	ชนะปลื้ม	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย
6. นางสาวธรรมาภรณ์	ศรีงาม	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป

เริ่มประชุม เวลา 09.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เรียนเชิญ ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ผู้อำนวยการ ฝ่าย 4 สกว. กล่าวเปิดเวทีการรายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัย

รศ. จุฑาทิพย์ ในฐานะผู้ประสานงานโครงการกล่าวถึงชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ระยะที่ 4 ซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก สกว. อย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อคัดค้านนวัตกรรมที่สนับสนุนการพัฒนาทางการสหกรณ์ และได้นำชุดความรู้มาใช้เป็นแนวทางการดำเนินงาน สำหรับแผนงานวิจัยปีนี้มีอยู่หลายโครงการซึ่งบางโครงการได้รายงานความก้าวหน้าไปแล้ว ได้แก่ โครงการเครือข่ายคุณค่าผลไม้ และโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย และในวันนี้เป็นการรายงานความก้าวหน้าระยะ 6 เดือนอีก 3 โครงการ ได้แก่ โครงการวิจัยเครือข่ายธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าทางพารา และโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop นอกจากนี้จะมีการนำเสนอร่างโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรมเพื่อขอรับการสนับสนุนจาก สกว. อีกด้วย เมื่อผู้เข้าร่วมเวทีได้แนะนำตัวในที่ประชุมเรียบร้อยแล้ว จึงเริ่มการรายงานความก้าวหน้าของแต่ละโครงการดังนี้

❶ โครงการวิจัยเครือข่ายธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน ระยะที่ 2

คุณอรุณ นวราช หัวหน้าโครงการฯ แนะนำทีมวิจัยและรายงานความก้าวหน้า โดยโครงการมีเป้าหมายสูงสุดเพื่อยกระดับเกษตรกรในพื้นที่โดยรอบสวนสามพรานให้หันมาทำเกษตรอินทรีย์ ซึ่งมีคำถามวิจัยคือทำอย่างไรที่จะยกระดับเกษตรกรให้หันมาทำเกษตรอินทรีย์ได้ มีการดำเนินงาน 4 กิจกรรมหลักได้แก่ 1.) กิจกรรมวางแผนขับเคลื่อนโครงการวิจัย เริ่มต้นจากการปรึกษารื้อกับผู้เกี่ยวข้องก่อนการรวมกลุ่ม ทั้งนักวิชาการ นักวิจัย กลุ่มเครือข่ายชาวบ้าน 2.) กิจกรรมขับเคลื่อนตลาดสุขใจ 3.) กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ และ 4.) กิจกรรมขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้

ตลาดสุขใจ เป็นหนึ่งกิจกรรมในโครงการวิจัยฯ ซึ่งปัจจุบันมีภาคีเครือข่าย 12 กลุ่ม รวม 43 ราย มีการร่วมตรวจสอบสินค้าที่เข้ามาขายทุก 2 สัปดาห์ พร้อมกับกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในตลาดสุขใจ เมื่อตลาดปิดพ่อค้าแม่ค้าจะมารวมกันให้ข้อมูลแลกเปลี่ยนเพื่อร่วมพัฒนาตลาด และแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่ลูกค้าแนะนำไว้ โดยตลาดจะเปิดทุกวันเสาร์อาทิตย์ ตั้งแต่เปิดตลาดมีผู้เข้าเยี่ยมชมประมาณวันละ 200 ราย สำหรับการประชาสัมพันธ์ได้มีการจัดทริปท่องเที่ยวแนะนำคณะสื่อมวลชนประมาณ 20 ท่าน เยี่ยมชมตลาดสุขใจและสวนส้มโอไทยทวีซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มเครือข่ายตลาดเมื่อวันที่ 21-22 ม.ค. 2554 ที่ผ่านมา ส่วนกิจกรรมขับเคลื่อนศูนย์การเรียนรู้นั้นมีคุณวิชัย เป็นผู้ดูแลแลกเปลี่ยนแนวคิดการผลิตปุ๋ยชีวภาพใช้เองเพื่อลดต้นทุนการผลิตที่โรงปุ๋ยหมัก มีนักวิจัยลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลของศูนย์เรียนรู้ เยี่ยมชมสวนส้มโอไทยทวี และให้การอบรมต่างๆ

สำหรับแผนการดำเนินงานในระยะต่อไปคือ การพัฒนากลุ่มธุรกิจ พัฒนาระบบการรับรองคุณภาพ การขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้ ส่งเสริมสนับสนุนองค์ความรู้ และทำการประชาสัมพันธ์กิจกรรมของตลาดอย่างต่อเนื่อง

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท สรุปวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัยที่มี 3 ข้อหลักคือ

1. พัฒนาระบบการจัดการความรู้สู่ชุมชนของกลุ่มธุรกิจ
2. ศึกษารูปแบบและแนวทางการยกระดับคุณภาพการผลิตสินค้าเกษตรสู่เกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์
3. ศึกษารูปแบบและแนวทางการจัดการใช้อุปทานเกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจสามพราน

และเปิดโอกาสให้ตัวแทนเกษตรกรที่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในตลาดสุขใจแสดงความคิดเห็นที่มีต่อโครงการ

คุณสมภาร กุลสุขเกษม ตัวแทนผู้ประกอบการมีความรู้สึกยินดีที่ได้เข้าร่วมโครงการและได้ร่วมงานกับโรงแรมสวนสามพรานในตลาดสุขใจ ขอขอบคุณสวนสามพรานที่เข้ามาช่วยรณรงค์ให้กลุ่ม