

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ



T119683

เรื่อง

ระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ

Selling System of Rose Stock



โดย

วงศ์พล เกิดสาย

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน **119683**
วัน,เดือน,ปี **5 ส.ค. 2555**

b.....
i.....

เสนอ

สาขาวิชาบริหารธุรกิจและพัฒนาการเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กทม.

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนาการเกษตร)

พ.ศ.2553

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบรับรองปัญหาพิเศษ
สาขาวิชาบริหารธุรกิจและพัฒนาการเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กทม.

เรื่อง

ระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ
Selling System of Rose Stock

โดย
นายวงค์พล เกิดสาย
ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร
วท.บ. (พัฒนาการเกษตร)
เมื่อวันที่ 31 เดือน พ.ค. 2553

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ

(ผศ.ดร.กนก เลิศพานิช)

กรรมการปัญหาพิเศษ

(ดร.ดวงกมล ปานรศทิพ ธรรมาธิวัฒน์)

รักษาการแทนประธานสาขาวิชา

(ผศ.สุชมาภรณ์ ชันด์ศรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง (ภาษาไทย) : ระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ
ชื่อเรื่อง (ภาษาอังกฤษ) : Selling System of Rose Stock
โดย : นาย วรงค์พล เกิดสาย
ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนากาเกษตร)
สาขาวิชาเอก : พัฒนาการเกษตร
ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ :

(ผศ.ดร.กนก เลิศพานิช)

31 พ.ค. ๒๕๖3

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ โดยมีวัตถุประสงค์ของงานวิจัย 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ 2) เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการขายต้นพันธุ์กุหลาบ โดยการใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีวิธีในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยการคัดเลือกแบบเจาะจง ได้แก่ ฟาร์มจี้ระไรด์ เนสท์เซอร์รี่ ของคุณจี้ระ ดวงพิตรา และสวนกุหลาบรักมิตรของคุณสุรัชย์ กลับประสิทธิ์ ร่วมกับสัมภาษณ์ผู้ซื้อจากฟาร์มดังกล่าว จำนวน 5 คน

จากการศึกษา พบว่าระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ สามารถที่จะแบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบ คือ การขายตรงโดยลูกค้ามารับซื้อที่สวนกุหลาบเอง การขายผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือแบบมีหน้าร้านในสวนนี้จะชำระเงินโดยตรงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย และการขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ต การตกลงซื้อขายสินค้าที่ผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต นิยมที่จะใช้การชำระเงินแบบโอนเงินผ่านธนาคาร เป็นระบบที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากเนื่องจากเป็นระบบที่มีความรวดเร็ว ขั้นตอนการขนส่งต้นพันธุ์กุหลาบ มีอยู่ด้วยกัน 2 รูปแบบ คือ การขนส่งผ่านทางบริษัทขนส่ง และทางไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS) เมื่อมีการสั่งซื้อน้อย เพื่อเป็นการประหยัดค่าขนส่ง ส่วนปัญหาและอุปสรรคในการขายต้นพันธุ์กุหลาบมีอยู่ด้วยกัน 3 ด้าน คือ 1) ด้านสภาพภูมิอากาศ 2) ด้านโรคต่างๆของกุหลาบ 3) การใช้ต้นทุนที่สูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยาม

ในการศึกษาปัญหาพิเศษเล่มนี้สำเร็จได้ด้วยการควบคุมดูแล และตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จากอาจารย์ดร.กนก เลิศพานิช ผู้ที่ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาปัญหาพิเศษให้กับผู้วิจัย ที่คอยแนะนำและให้ข้อคิดเห็นและคำชี้แนะรวมทั้งแนวทางในการเขียนงานวิจัยแก่ผู้วิจัยอย่างใกล้ชิด เปิดโอกาสให้กับผู้วิจัยได้ทำงานอย่างอิสระ และคอยกระตุ้นให้ผู้วิจัยเกิดความคิดริเริ่มในการทำวิจัยครั้งนี้ อาจารย์ดวงกมล ปานรศทิพ ธรรมาธิวัฒน์ กรรมการปัญหาพิเศษกรุณามาเป็นกรรมการปัญหาพิเศษให้กับตัวผู้วิจัย ซึ่งคอยและนำวิธีการและกระตุ้นให้ผู้วิจัยทำงานวิจัยชิ้นนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ รวมทั้งการสนับสนุนจากบิดา มารดาของผู้วิจัย ที่จะต้องคอยรบกวนทุนทรัพย์ตลอดเวลา และขอขอบคุณบุคคลต่างๆ ที่ให้ความเมตตาและเอื้อเฟื้อกับผู้วิจัยในการสัมภาษณ์ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้วิจัยซึ่งได้แก่ คุณจีระ ดวงพัชรา และคุณสุรชัย กลัปประสิทธิ์ ที่กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อที่จะมาให้ข้อมูลต่างๆแก่ผู้วิจัย ทำให้งานวิจัยชิ้นนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

วงศ์พล เกิดสาย

ผู้ทำวิจัย

พฤษภาคม 2553

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(ก)
สารบัญภาพ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตและข้อจำกัดของการศึกษา	2
นิยามศัพท์ปฏิบัติการ	2
บทที่ 2 การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง	
ระบบการขาย	4
งานขายตามระบบการขายตรง	4
ผู้ผลิตสามารถเลือกวิธีการขายตรงได้ 5 วิธี	5
ระบบการขายผ่านคนกลาง	6
ข้อมูลเบื้องต้นของกุหลาบและสายพันธุ์ที่นิยมปลูก	7
พันธุ์ที่นิยมปลูก	9
การปลูกและการจัดการ	12
รูปแบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ	19
ปัญหาและอุปสรรคของการขายต้นพันธุ์กุหลาบ	19
แนวทางในการพัฒนาการขาย	20
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	20
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	22
วิธีวิเคราะห์เครื่องมือ	22
วิธีวิเคราะห์ข้อมูล	22
ระยะเวลาในการวิจัย	23

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล	
จีระโรต เนิสเซอร์	25
รูปแบบการขาย	25
รายรับรายจ่าย	27
ปัญหาและอุปสรรค	28
การบรรจุและการขนส่ง	29
ความคิดเห็นของคุณจีระ	30
สวนกุหลาบรักมิตร	
ประวัติ	31
รูปแบบ	32
รายรับรายจ่าย	34
ปัญหาและอุปสรรค	34
ความคิดเห็น	34
ความต้องการของผู้ซื้อ	35
ปัญหาในด้านกฎหมายคุ้มครองพันธุ์พืช	36
วิจารณ์ผลการวิจัย	36
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการวิจัย	39
ข้อเสนอแนะ	41
ข้อเสนอแนะจากการดำเนินการวิจัย	42
เอกสารอ้างอิง	
ภาคผนวก	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1. แสดงช่องทางการขายตรงสำหรับสินค้าผู้บริโภค	4
2. แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าปลีก	6
3. แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าส่ง	6
4. แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านนายหน้า	7
5. แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านตัวแทนขายหรือตัวแทนจำหน่าย	7
6. รูปคุณจีระ	25
7. ตราสัญลักษณ์ที่คุณจีระรับประกันสินค้า	28
8. ระบบการขายต้นพื้นฐุกุหลาบ จีระโรสเนิสเซอร์	39
9. ระบบการขายต้นพื้นฐุกุหลาบสวนรักมิตร	40
ภาพผนวกที่	
1. แสดงโครงร่างคำถามที่ใช้ในการวิจัย	45
2. แสดงลักษณะของฟาร์มตัวอย่างที่มีการขายต้นพื้นฐุกุหลาบ	46
3. แสดงตัวอย่างการบรรจุต้นพื้นฐุกุหลาบ	47



สารบัญตาราง

ตารางภาคผนวกที่

หน้า

ตารางภาคผนวกที่ 1 แสดงระยะเวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงาน	45
ตารางภาคผนวกที่ 2 แสดงงบประมาณที่ใช้ในการวิจัย	45



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ (Introduction)

ความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม สามารถดำเนินการเพาะปลูก ได้หลากหลายประเภท การเกษตรได้สร้างผลผลิตให้กับประเทศเป็นจำนวนมาก ผลผลิตบางชนิดใช้เป็นฐานในการบริโภค แต่ยังมีผลผลิตอีกหลายประเภทที่ใช้ประโยชน์ได้หลายประการ อาทิเช่น ไม้ดอก โดยเฉพาะกุหลาบที่เป็นไม้ตัดดอกชนิดหนึ่งที่น่าสนใจจะทำการผลิต เนื่องจากใช้ประโยชน์ ได้หลายอย่างไม่ว่าจะปลูกเพื่อตัดดอกบูชาพระหรือปักแจกันประดับโต๊ะให้สวยงาม แม้กระทั่งปลูกตัดดอกขายก็ยังมีรายได้ดีไม่แพ้พืชชนิดอื่นๆ และตลาดกุหลาบก็กว้างขวางเป็นที่นิยมของคนทั่วไป ขายได้ง่าย นอกจากนั้นแล้วผู้ปลูกกุหลาบยังสามารถหารายได้จากการขยายพันธุ์กิ่งตอน กิ่งติดตา และต้นล่างรากอีกด้วย จะเห็นได้ว่ากุหลาบเป็นพืชที่น่าปลูกเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากสามารถทำรายได้ได้หลายทางหรือจะกล่าวได้ว่าเกือบทุกส่วนของกุหลาบเป็นเงินเป็นทองทั้งสิ้นและสิ่งสำคัญที่สุด ของคุณลักษณะเด่นของกุหลาบ คือ เป็นพืชที่มีตลาดกว้างขวางและถ้าผู้ปลูกได้คัดเลือกสายพันธุ์ที่มีคุณภาพ ให้ตรงกับความต้องการของตลาดก็จะทำให้ประสบผลสำเร็จในการประกอบอาชีพ

การขยายพันธุ์กุหลาบ กุหลาบ สามารถขยายพันธุ์ได้หลายวิธี เช่น การตัดชำ การตอน การติดตา และการเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อ เพื่อให้ได้ต้นกุหลาบที่มีระบบรากที่แข็งแรง และให้ผลผลิตสูง เกษตรกรมักนิยมกุหลาบพันธุ์ดีที่ติดตาบนดอกกุหลาบป่า และในตอนนี้การปลูกกุหลาบต้นล่างราก กำลังได้รับความนิยมสูง เพราะมีความสะดวกในการขยายพันธุ์ใช้เวลาไม่นาน โอกาสที่จะรอดของต้นพันธุ์สูง และยังเป็นที่ต้องการของตลาดสูง ทำให้การปลูกกุหลาบต้นล่างรากได้รับความนิยมสูงมีการปลูกต้นพันธุ์อย่างกว้างขวาง ไม่เพียงแต่ได้รับความนิยมในประเทศเท่านั้น ยังเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศอีกด้วย ประเทศไทยมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบไม่ว่าจะเป็นการขายโดยเจ้าของฟาร์ม ขายผ่านผู้รวบรวมพันธุ์ ขายผ่านอินเทอร์เน็ต ดังนั้นการศึกษาระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบจึงมีความน่าสนใจที่จะทำการศึกษาเพื่อที่จะเป็นแนวทางให้กับเกษตรกร และสามารถที่จะดำเนินธุรกิจและเพิ่มรายได้ อันเป็นการยกระดับความเป็นอยู่ของเกษตรกรผู้ปลูกต้นพันธุ์กุหลาบให้ดีขึ้นหรือเพื่อเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้ต้องการทำธุรกิจเกี่ยวกับกุหลาบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ
2. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของระบบการขายของต้นพันธุ์กุหลาบ

ประโยชน์คาดว่าจะได้รับที่

เพื่อจะทราบถึงระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ และนำข้อมูลที่ได้จากการทำการวิจัยนี้ มาใช้ประโยชน์ในการทำธุรกิจการขายต้นพันธุ์กุหลาบในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งทราบข้อมูลที่ได้จากการขายต้นพันธุ์กุหลาบ

ขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้จะทำการศึกษาระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ โดยครอบคลุมถึงผู้ผลิตต้นพันธุ์ ชนิดของต้นพันธุ์รูปแบบต่างๆ การตลาด การขนส่งและผู้ซื้อ ตลอดจนระเบียบข้อบังคับของหน่วยงานของรัฐต่างๆ ที่เกี่ยวข้องปัญหาและอุปสรรคในระบบการขายของต้นพันธุ์กุหลาบ

นิยามศัพท์เชิงปฏิบัติการ

ระบบการขาย หมายถึง การทำการขายอย่างเป็นระบบเป็นการจัดสิ่งต่างๆ ในการขายอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อยเป็นแผนเพื่อป้องกันความสับสน อาจมีการวางกฎระเบียบเพื่อลดขัดแย้งระหว่างผู้ร่วมขาย ระบบการขายเอื้อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วและไม่เกิดความซ้ำซ้อนในการขายเพื่อให้เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า

กุหลาบป่า หมายถึง กุหลาบที่มีมาตั้งแต่ดั้งเดิมย้อนกลับไปนับล้านปี นักวิทยาศาสตร์พบ 'ฟอสซิลใบกุหลาบ' ที่พิสูจนได้ว่ามีอายุนับ 40 ล้านปี และปัจจุบันเก็บรักษาไว้ที่พิพิธภัณฑ์ในสหรัฐอเมริกา

กุหลาบสมัยเก่า (Old Fashioned Roses) หมายถึง กุหลาบในยุคก่อนที่มีการนำมาผสมพันธุ์โดยนักพันธุศาสตร์ ส่วนใหญ่เป็นกุหลาบก่อนศตวรรษที่ 20 คุณสมบัติเด่นคือมีกลิ่นหอมชัดเจน

กุหลาบนิยสมัยใหม่ (Modern Roses) หมายถึง กุหลาบที่พัฒนาพันธุ์ขึ้นในศตวรรษที่ 20 และ

21 เพื่อให้ดอกมีขนาดใหญ่สวยงามขึ้น ดอกมีสีเด่นให้เลือกมากขึ้น หรือพัฒนาให้พันธุ์มีความแข็งแรงมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่หรือใช้เพื่อการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขึ้นในการเพาะเลี้ยง ซึ่งทำให้เป็นที่นิยมของท้องตลาด หลังชื่อกุหลาบมักกำกับด้วยตัวอักษร HT ซึ่งย่อมาจาก Hybrid Tea หมายถึงกุหลาบประเภทดอกใหญ่ และมักได้รับการตั้งชื่อตามคนดังแวดวงต่างๆ ในสังคมโลก เช่น กุหลาบพันธุ์ลาเกอร์เฟล (Lagerfeld) ซึ่งตั้งตามชื่อดีไซเนอร์ที่เป็นตำนานแห่งวงการแฟชั่นโลก



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

ตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง (Review of Related Literature)

ผู้วิจัยได้แบ่งการตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้องออกเป็น

1. ระบบการขาย
2. ข้อมูลเบื้องต้นของกุหลาบและสายพันธุ์ที่นิยมปลูก
3. การปลูกและการจัดการ
4. รูปแบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ
5. ปัญหาและอุปสรรคของการขายต้นพันธุ์กุหลาบ
6. แนวทางในการพัฒนาการขาย
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

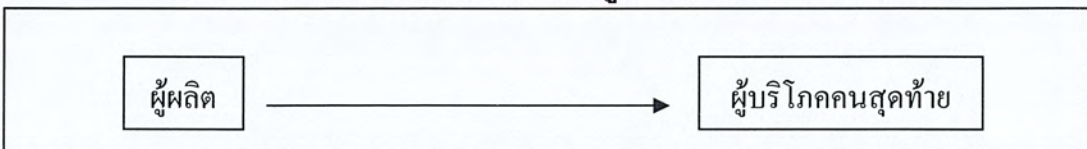
1. ระบบการขาย

กรรณิการ์ อัฐมโนลาภ (2546) การแบ่งประเภทของงานขายตามช่องทางการจัดจำหน่าย คือ

1.1 งานขายตามระบบการขายตรง (Direct Sales System)

ปัญหาแรกและเป็นปัญหาที่สำคัญที่สุดก็คือ กิจกรรมที่จะใช้คนกลางช่วยในการจำหน่ายสินค้าได้หรือไม่ บางกรณีกิจกรรมก็ไม่จำเป็นต้องใช้คนกลาง เรียกว่า “การขายโดยตรง” (Direct Selling) งานขายตามระบบขายตรงเป็นงานที่มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตให้กับผู้บริโภคโดยตรง

ช่องทางการขายตรงสำหรับสินค้าผู้บริโภค (Consumer Goods)



ภาพที่ 1. แสดงช่องทางการขายตรงสำหรับสินค้าผู้บริโภค

ที่มา: กรรณิการ์ อัฐมโนลาภ (2546)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2 ผู้ผลิตสามารถเลือกวิธีขายตรงได้ 5 วิธี คือ

1.2.1 งานขายปลีกตามบ้าน (House-to-House Selling) เป็นการจำหน่ายสินค้าไปตามบ้านของผู้บริโภค นิยมใช้กับสินค้าประเภท เครื่องดื่มยาคุลท์ เครื่องสำอางมีสทิน แอมเวย์ เหวอน นูทรี-เมติกส์ หรือการขายปลีกตามสำนักงานหรือร้านค้า (Door-to-Door Selling) นิยมใช้กับสินค้าประเภทเครื่องใช้สำนักงาน เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร เครื่องโทรสาร เครื่องพิมพ์ดีด ตู้เก็บเอกสาร โทรศัพท์มือถือ โทรศัพท์ไร้สาย เครื่องเขียนแบบต่าง ๆ เป็นต้น

1.2.2 งานขายทางไปรษณีย์ (Mail Order Selling) เป็นการขายให้กับผู้บริโภคที่สั่งซื้อตามแค็ตตาล็อกด้วยการส่งแค็ตตาล็อกไปให้ลูกค้า และให้ลูกค้าสั่งซื้อทางไปรษณีย์ ได้แก่ การขายนิตยสารโดยการบอกรับเป็นสมาชิก หรือเครื่องใช้ต่าง ๆ เป็นต้น

1.2.3 การขายโดยการจัดตั้งสรรคค์จัดพบปะเป็นกลุ่ม (Party-Plan Selling) เป็นการขายโดยการจัดตั้งสรรคค์ โดยมอบหมายให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งเป็นตัวแทนเจ้าของงานหรือเป็นผู้จัดงานสรรคค์และรวบรวมเพื่อนๆ ที่ว่างให้มาพร้อมหน้ากันเป็นกลุ่มเท่าที่จะทำได้ มีการสาธิตวิธีการใช้สินค้าและคุณประโยชน์ที่ผู้บริโภคจะได้รับเมื่อสิ้นสุดการตั้งสรรคค์มีการแจกของกำนัลของชำร่วยแก่ผู้เข้าร่วมตั้งสรรคค์ด้วย จุดประสงค์ของการจัดตั้งสรรคค์แบบนี้ก็คือ พยายามขายสินค้านั้น ๆ ไปในตัว สินค้าที่นิยมใช้วิธีนี้คือ เครื่องใช้ในครัวเรือน เช่น จาน ชาม กระดาษไฟฟ้า หม้อหุงข้าว เตอบไมโครเวฟ เป็นต้น

1.2.4 การขายผ่านสื่อวิทยุโทรทัศน์ (Shopping on Air) เป็นการใช้เวลาสั้นๆ เสนอขายสินค้าผ่านรายการวิทยุโทรทัศน์ให้ลูกค้าสั่งซื้อทางโทรศัพท์โดยกำหนดเวลาให้โทรซื้อภายใน 24 ชั่วโมง และมีการรับประกันสินค้าสั่งซื้อ หรือให้ไปทดลองใช้สินค้าก่อน ถ้าไม่พอใจในสินค้าทางผู้ขายยินดีคืนเงินให้ สินค้าที่นิยมใช้ ได้แก่ เครื่องบริหารร่างกาย เครื่องรับวิทยุ โทรทัศน์ เตอบไมโครเวฟ เครื่องใช้สำนักงาน วิธีการขายแบบนี้ได้รับความนิยมจากลูกค้าอย่างมาก

1.2.5 งานขายสินค้าผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์อินเทอร์เน็ต (Shopping on line) การขายแบบนี้ยังไม่แพร่หลายนักเพราะว่าผู้บริโภคอีกจำนวนมากไม่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต แต่คาดว่าจะได้รับความนิยมเช่นเดียวกับการขายสินค้าผ่านทางสื่อวิทยุ โทรทัศน์ สินค้าที่ขายผ่านสื่อเครื่องคอมพิวเตอร์อินเทอร์เน็ต มักจะเป็นสินค้าพิเศษ เจาะจงใช้เช่นเดียวกับการขายผ่านสื่อวิทยุโทรทัศน์

1.3 ระบบการขายผ่านคนกลาง (Indirect Sales System)

การจัดจำหน่ายผ่านคนกลาง เป็นช่องทางการจำหน่ายที่ได้รับความนิยมมาก ในปัจจุบันสามารถแบ่งออกได้ 2 วิธี คือ

1.3.1 งานขายผ่านพ่อค้าคนกลาง (Merchant Middleman) เป็นพ่อค้าที่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ครอบครองอยู่ พ่อค้าคนกลางแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

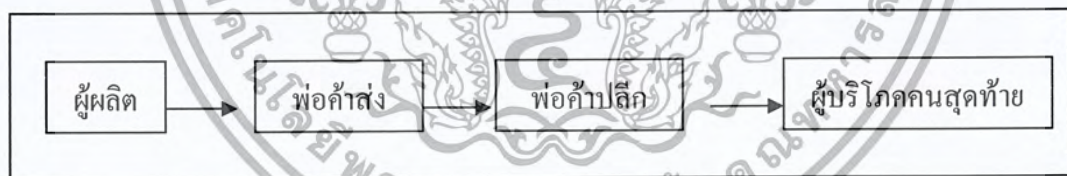
- **พ่อค้าปลีก (Retailer)** เป็นคนกลางที่อยู่ใกล้แหล่งผู้บริโภคมากที่สุด ตั้งร้านค้าใกล้กับที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ไม่ว่าผู้บริโภคจะซื้อสินค้าอะไรก็จะต้องผ่านพ่อค้าประเภทนี้เกือบทั้งสิ้น เช่น เสื้อผ้า รองเท้า วิทย์ โทรทัศน์ ตู้เย็น เป็นต้น



ภาพที่ 2 แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าปลีก

ที่มา : กรรณิการ์ อัฐมโนลาภ (2546)

- **พ่อค้าส่ง (Wholesaler)** เป็นพ่อค้าคนกลางที่ซื้อสินค้า มาจากผู้ผลิตหรือตัวแทนแล้วจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าปลีกเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคต่อไป เหมาะกับสินค้าประเภท สบู่ ยาสีฟัน ผงซักฟอก แชมพูสระผม



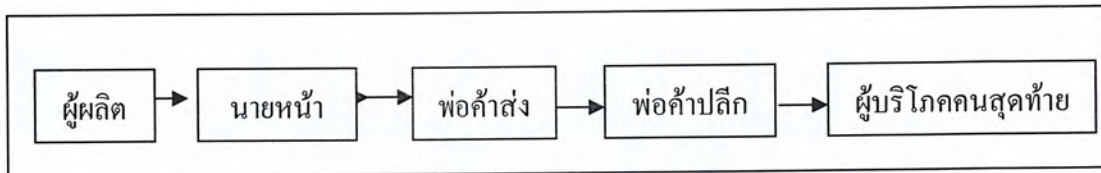
ภาพที่ 3 แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าส่ง

ที่มา : กรรณิการ์ อัฐมโนลาภ (2546)

1.3.2 งานขายผ่านตัวแทนและนายหน้า (Agents and Brokers) เป็นคนกลางที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่จำหน่าย คนกลางประเภทนี้ได้แก่

- **นายหน้า (Brokers)** เป็นตัวแทนอิสระที่นำผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกันและตกลงเงื่อนไขการซื้อขายกันเอง โดยได้ผลตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์จากการขาย เช่น ขายผลไม้ ขายข้าว ขายข้าวโพด เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4 แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านนายหน้า

ที่มา : กรรณิการ์ อัฐมโนลาภ (2546)

- ตัวแทนขายหรือตัวแทนจำหน่าย (Selling Agents) ซึ่งรับผิดชอบงานการตลาดและการขายทั้งหมด ผู้ผลิตมาดำเนินการและจะเป็นตัวแทนขายสินค้าให้กับผู้ผลิตรายเดียวมีส่วนในการกำหนดรูปแบบของสินค้าและราคาสินค้าที่จำหน่ายมักเป็นสินค้ามาจากต่างประเทศ เช่น เครื่องมือแพทย์ ยารักษาโรค รถยนต์ เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น



ภาพที่ 5 แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านตัวแทนขายหรือตัวแทนจำหน่าย

ที่มา : กรรณิการ์ อัฐมโนลาภ (2546)

งานขายตามระบบการจัดจำหน่ายผ่านตัวกลาง ตัวแทน เป็นงานขายที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าโดยผ่านคนกลางเข้ามามีบทบาทระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค

2. ข้อมูลเบื้องต้นของกุหลาบและสายพันธุ์ที่นิยมปลูก

เศรษฐมนตร์ กาญจนกุล (2550) กล่าวว่า กุหลาบ (Rose) นับว่าเป็นไม้ดอกที่มีความงามยากที่ไม้ดอกอื่นจะเทียบเท่า จนได้รับชื่อว่าเป็น "ราชินีแห่งดอกไม้" (Queen of Flower) กุหลาบมีมานานประมาณ 30 ล้านปีมาแล้ว มีทั้งหมดประมาณ 200 สปีชีส์ พันธุ์ดั้งเดิม (Wild species) มีทั้งชนิดกลีบดอกชั้นเดียวและดอกซ้อน ส่วนกุหลาบที่ปลูกกันอยู่ทั่วไปในปัจจุบันเป็นกุหลาบที่ผ่านการวิวัฒนาการมานานนับร้อยๆ ปี และทั้งหมดเป็นกุหลาบลูกผสมซึ่งได้จากการผสมพันธุ์ระหว่างกุหลาบ 1-8 สปีชีส์ และส่วนมากมีถิ่นกำเนิดในทวีปเอเชีย

เศรษฐพงศ์ เลขะวัฒนะ (2549) กล่าวว่า ลักษณะทางพฤกษศาสตร์ กุหลาบจัดเป็นไม้ดอกประเภทพุ่ม-ผลัดใบ มีลำต้นตั้งตรงหรือเลื้อย แข็งแรงมีใบย่อย 3-5 ใบ ใบมีสีเขียวเข้มเป็นมัน และมีรอยย่นเล็กน้อยดอกเป็นดอกสมบูรณ์เพศ มี 2 เพศในดอกเดียวกัน มีเกสรตัวผู้และตัวเมีย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นจำนวนมาก มีทั้งดอกชั้นเดียวและดอกซ้อน การจำแนกตามลักษณะสีของดอกแบ่งเป็น 5 ประเภท ดังนี้

1. Multi-color มีสีของกลีบดอก Single color มีสีของกลีบดอกสีเดียว ไม่ว่าจะป็นด้านหน้าหรือด้านหลังของดอก และทุก ๆ กลีบมีสีเหมือนกัน เช่น พันธุ์ Christian Dior
2. เปลี่ยนไปตามอายุของดอก ในช่วงหนึ่งจะมีหลายสีเพราะดอกบานไม่พร้อมกัน ส่วนมากจะเป็นกุหลาบพวง เช่น พันธุ์ Sambra หรือ Charleston
3. Bi-color มีสีของกลีบดอก 2 สี คือ กลีบด้านในสีหนึ่ง ด้านนอกอีกสีหนึ่ง เช่น พันธุ์ Forty Niner
4. Blend-color มีสีของกลีบดอกด้านในมากกว่า 2 สีขึ้นไป เช่น พันธุ์ Monte Carlo
5. Striped color กลีบดอกในแต่ละกลีบมีสีมากกว่า 2 สีขึ้นไป ส่วนใหญ่มักเกิดเป็นสีสลับกันเป็นเส้นตามความยาวของกลีบดอก เช่น พันธุ์ Candy Stripe

ในบรรดากุหลาบที่ปลูกประดับตามสถานที่ต่างๆ ในสวนสาธารณะ ตามแหล่งท่องเที่ยว แม้แต่ตามอาคารบ้านเรือนทั่วไป จีระ ดงพัตรา (2252) ผู้เชี่ยวชาญเรื่องการปลูกกุหลาบมานานกว่า 40 ปี และเจ้าของไร่ 'จีระโรสเนิสเซอรี' จังหวัดเชียงใหม่ กล่าวว่า สมาคมกุหลาบโลก (The World Federation of Rose Society) ซึ่งมีสำนักงานอยู่ในกรุงลอนดอน จำแนกกุหลาบในโลกไว้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ คือ

1. กุหลาบป่า หมายถึง กุหลาบที่มีมาตั้งแต่ดั้งเดิมย้อนกลับไปในนับล้านปี นักวิทยาศาสตร์พบ 'ฟอสซิลใบกุหลาบ' ที่พิสูจน์ได้ว่ามีอายุนับ 40 ล้านปี และปัจจุบันเก็บรักษาไว้ที่สถาบันสมิธโซเนียนในสหรัฐอเมริกา

2. กุหลาบสมัยเก่า (Old Fashioned Roses) หมายถึง กุหลาบในยุคก่อนที่มีการนำมาผสมพันธุ์โดยนักพันธุศาสตร์ ส่วนใหญ่เป็นกุหลาบก่อนศตวรรษที่ 20 คุณสมบัติเด่นคือมีกลิ่นหอมชัดเจน

3. กุหลาบนิยมสมัยใหม่ (Modern Roses) หมายถึง กุหลาบที่พัฒนาพันธุ์ขึ้นในศตวรรษที่ 20 และ 21 เพื่อให้ดอกมีขนาดใหญ่สวยงามขึ้น ดอกมีสีสดให้เลือกมากขึ้น หรือพัฒนาให้พันธุ์มีความแข็งแรงมากขึ้นในการเพาะเลี้ยง ซึ่งทำให้เป็นที่นิยมของท้องตลาด หลังชื่อกุหลาบมักกำกับด้วยตัวอักษร HT ซึ่งย่อมาจาก Hybrid Tea หมายถึงกุหลาบประเภทดอกใหญ่ และมักได้รับการตั้งชื่อตามคนดังแวดวงต่างๆ ในสังคมโลก เช่น กุหลาบพันธุ์ลาเกอร์เฟล (Lagerfeld) ซึ่งตั้งตามชื่อดีไซเนอร์ที่เป็นตำนานแห่งวงการแฟชั่นโลก, กุหลาบพันธุ์แอนนา พาฟโลวา (Anna

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Pavlova) เป็นชื่อของนักบัลเลตชื่อดังชาวรัสเซีย ผู้สร้างตำนานการเต้น The Dying Swan ดอกขนาดใหญ่ สีชมพูอ่อน ฯลฯ

ปัจจุบัน ในต่างประเทศให้ความสำคัญกับการพัฒนาพันธุ์กุหลาบเป็นอย่างมากและมีการจัดประกวดเพื่อพัฒนาพันธุ์กุหลาบทุกปี เช่น กุหลาบที่ชนะเลิศในอเมริกาจะมีคำกำกับเป็นสัญลักษณ์ว่า AARS ซึ่งย่อมาจาก All American Rose Selections ในขณะที่ประเทศทางยุโรปมักใช้คำว่า Gold Medal และ Trophy กุหลาบสมัยเก่าที่ผสมใหม่เพื่อให้ได้ดอกใหญ่ และกลายเป็นกุหลาบนิยมสมัยใหม่ต้นแรกของโลกชื่อ ลา ฟรองซ์ (La France) เกิดในประเทศฝรั่งเศสในปี ค.ศ.1867 โดย Guillot&fils ดอกมีสีชมพูอ่อน กลิ่นหอมแรง ในหนึ่งดอกมีกลีบดอกได้มากถึง 60 กลีบ ดอกโน้มตัวลงเล็กน้อยจากก้านดอก และมีชื่อไทยว่า เดือนฉาย เป็นกุหลาบที่พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ทรงนำมาปลูกที่เมืองไทย ในบรรดา 'กลุ่มกุหลาบนิยมสมัยใหม่' พันธุ์ที่มีชื่อเสียงมาก โลกยกย่องให้กับกุหลาบที่ได้รับการตั้งชื่อว่า พีซ (Peace) เป็นกุหลาบประเภทดอกใหญ่ กลีบดอกสีเหลืองโดยมีขอบกลีบเป็นสีชมพูเรื่อ บริษัท Meilland ในฝรั่งเศสได้ผสมกุหลาบพันธุ์นี้ออกมาในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 และส่งประกวดในประเทศสหรัฐอเมริกา ในช่วงเวลานั้นสมาคมกุหลาบอเมริกัน (ARS -American Rose Society) ได้ตัดสินใจประกาศให้กุหลาบสายพันธุ์นี้ชนะเลิศในวันที่ 29 เมษายน ค.ศ.1945 ซึ่งเป็นวันที่กรุงเบอร์ลินถูกยึดโดยพันธมิตร เพื่อเป็นสัญลักษณ์แห่งสันติภาพ

พันธุ์ที่นิยมปลูก

สมเพียน เกษมทรัพย์ (2532) กล่าวว่า กุหลาบที่ปลูกกันมากที่สุดคือพวกกุหลาบตัดดอก สำหรับสายพันธุ์กุหลาบที่ปลูกเป็นไม้ตัดดอกเพื่อการค้า มีอยู่มากมายหลายพันธุ์ด้วยกัน แต่พันธุ์ที่นิยมปลูกมากในปัจจุบันมีดังนี้

1. พันธุ์คริสเตียนดิออร์ เป็นพรรณที่ปลูกมากที่สุดในบรรดากุหลาบสีแดงด้วยกัน สีและลักษณะของดอกเป็นที่ต้องการของตลาดในปัจจุบัน มีดอกสีแดงสดสะดุดตา ให้ดอกดก จำนวนกลีบดอกพอเหมาะสวยงาม กิ่งยาวตรงและแข็งแรง มีหนามน้อย จำนวนใบมีพอเหมาะ เป็นพันธุ์ที่ทนทานต่อโรคใบจุดได้ดีพอสมควร แต่อ่อนแอต่อโรคราแป้ง และเมื่อดอกเริ่มโรย สีดอกจะเปลี่ยนไปจากเดิมเล็กน้อย

2. พันธุ์สวาทมอร์ มีคุณสมบัติเหมาะที่จะปลูกเป็นไม้ตัดดอกที่ดีอีกพันธุ์หนึ่ง คือ มีดอกและรูปร่างของดอกใกล้เคียงกับกุหลาบตัดดอกทั่วไป เป็นพันธุ์ที่ให้ดอกดก ดอกสีแดงสด สะดุดตา ก้านดอกยาวตรงและแข็งแรง เป็นพันธุ์ที่ทนอากาศร้อนได้ดี ถ้าปลูกกุหลาบพันธุ์นี้ในอากาศเย็นหรือในช่วงฤดูหนาว จะให้ดอกที่มีรูปร่างสวยงามมาก คือ จะให้ดอกสีแดงอมชมพู แต่ข้อเสีย

ของกุหลาบพันธุ์นี้คือ กลีบดอกด้านนอกมันจะหยุกเป็นลอนอยู่ 1 กลีบเสมอ และกลีบดอกที่อยู่รอบนอกจะเสียรูปร่างในช่วงที่อากาศร้อน

3. พันธุ์ไอเฟล ทาวเวอร์ เป็นพันธุ์ที่นิยมปลูกกันมากที่สุดเมื่อเทียบกับพันธุ์ดอกสีชมพูด้วยกัน ดอกมีสีชมพูเย็นตา ลำต้นสูงใหญ่และแผ่กว้าง ตามกิ่งก้านมีหนามน้อยมาก มีใบน้อย ถ้าเลี้ยงดูให้สมบูรณ์ก็จะให้ดอกดก ก้านดอกยาวและแข็งแรงดี รูปทรงดอกดีและมีกลิ่นหอม แต่ถ้าต้นไม่ค่อยสมบูรณ์มักจะแตกกิ่งก้านออกจำนวนมากทำให้ก้านดอกเล็ก และใบเป็นโรคใบจุดได้

4. พันธุ์มิสฮอล อเมริกันบิวตี้ ลักษณะทรงต้นตั้งตรงและแข็งแรง ดอกค่อนข้างโต ทรงดอกยาวสีสวย ก้านดอกแข็งแรง แต่หนามค่อนข้างถี่หรือหนามมาก และดอกไม่ค่อยดก

5. พันธุ์คิงส์แรนซัม กุหลาบสีเหลืองที่มีอยู่ด้วยกันหลายสายพันธุ์นั้น พันธุ์นี้เป็นพันธุ์ที่นิยมปลูกกันมากที่สุด ในปัจจุบัน เพราะสามารถเจริญเติบโตในช่วงฤดูร้อนได้ดีกว่าพันธุ์อื่นๆ ใบสีเขียวเป็นมันสวยงาม ให้ดอกดก รูปทรงของดอกดี ดอกมีสีสวยสะอาดตา หากปลูกในแปลงจะอ่อนแอต่อโรคใบจุดมาก โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝนซึ่งเป็นช่วงที่โรคนี้ระบาด จึงต้องคอยดูแลเป็นพิเศษ และจุดอ่อนอีกประการหนึ่งคือ ดอกมักจะอ่อนพับหลังจากตัดดอกจากต้นไม่นาน

จีระ ดวงพัฒนา (2552) กล่าวว่า กุหลาบสามารถจำแนกได้หลายแบบ เช่น จำแนกตามลักษณะการเจริญเติบโต ขนาดดอก สีดอก ความสูงต้น และจำแนกตามลักษณะของดอก เป็นต้น ในที่นี้ได้จำแนกกุหลาบเฉพาะกุหลาบตัดดอกตามลักษณะการใช้ประโยชน์ทางการค้าในตลาดโลกเป็น 5 ประเภทดังนี้

1. กุหลาบดอกใหญ่ หรือ กุหลาบก้านยาว (Large Flowered or Long Stemmed Roses) กุหลาบประเภทนี้เป็นกุหลาบไฮบริดที (Hybrid Tea: HT) ที่มีดอกใหญ่ แต่การดูแลรักษายาก ผลผลิตต่ำ (100-150 ดอก/ตร.ม./ปี) และอายุการปักแจกันสั้นกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับกุหลาบ Floribunda มักมีก้านยาวระหว่าง 50-120 เซนติเมตร กุหลาบดอกใหญ่ได้รับความนิยมมากในประเทศสหรัฐอเมริกา โคลัมเบีย เอกวาดอร์ เม็กซิโก ญี่ปุ่น ซิมบับเว โมร็อกโก ฝรั่งเศส และ อิตาลี พันธุ์กุหลาบดอกใหญ่ที่เป็นที่นิยมในตลาดต่างประเทศได้แก่ พันธุ์ เวก้า (Vega: แดง), มาดาม เดลบา (Madam Delbard), วีซ่า (Visa: แดง), โรเท โรเซ (Rote Rose: แดง), คาร์ล เรด (Carl Red: แดง), โซเนีย (Sonia: ชมพูส้ม), เฟิร์สเรด (First Red: แดง), โพรฟีตา (Prophyta: ปูนแห้ง), บิอังกา (Bianca: ขาว), โนเบลส (Noblesse: ชมพูส้ม) และ แกรนด์ กาลา (Grand Gala: แดง) เป็นต้น

2. กุหลาบดอกกลาง หรือ กุหลาบก้านขนาดกลาง (Medium Flowered or Medium Stemmed Roses) เป็นกุหลาบชนิดใหม่ ซึ่งมีลักษณะระหว่างกุหลาบดอกใหญ่และเล็ก เป็น Grand flora ให้ผลผลิตสูง (150-220 ดอก/ตร.ม./ปี) อายุการปักแจกันยาว และทนการขนส่งได้ดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความยาวก้านระหว่าง 40-60 ซม. แหล่งผลิตที่สำคัญได้แก่ประเทศเนเธอร์แลนด์ เยอรมนี อิตาลี อิสราเอล ซิมบับเว เคนยา พันธุ์ที่นิยมปลูกได้แก่พันธุ์ ซาซ่า (Sacha: แดง), เมอร์ซิเดส (Mercedes: แดง), เกเบรียล (Gabrielle: แดงสด), คิสส์ (Kiss: ชมพู), โกลด์ไทม์ (Goldentime: เหลือง), ซาฟารี (Safari: ส้ม) และ ซูวีเนีย (Souvenir: ม่วง) เป็นต้น

3. กุหลาบดอกเล็ก หรือ กุหลาบก้านสั้น (Small Flowered or Short Stemmed Roses) เป็นกุหลาบที่ได้รับความนิยมปลูก และบริโภคกันมากในยุโรป โดยเฉพาะ เยอรมันนี และ เนเธอร์แลนด์ กุหลาบก้านสั้นนี้เป็นกุหลาบ Floribunda ที่ให้ผลผลิตสูง (220-350 ดอก/ตร.ม./ปี) อายุการปักแจกันยาว และทนต่อการขนส่งดีกว่ากุหลาบดอกใหญ่ มักมีความยาวก้านระหว่าง 30-50 เซนติเมตร แหล่งผลิตกุหลาบดอกเล็กได้แก่ ประเทศเนเธอร์แลนด์ เยอรมนี อิสราเอล และ เคนยา พันธุ์ที่นิยมปลูกได้แก่พันธุ์ ฟริสโก (Frisco: เหลือง), เอสกิโม (Escimo: ขาว), โมเทรีย (Motrea: แดง), เซอไพร์ซ (Surprise: ชมพู), และ แลมบาด้า (Lambada: แสด) เป็นต้น

4. กุหลาบดอกช่อ (Spray Roses) เป็นกุหลาบชนิดใหม่ ให้ผลผลิตต่ำต่อพื้นที่ (120-160 ดอกต่อตารางเมตรต่อปี) ความยาวก้านระหว่าง 40-70 ซม. มักมี 4-5 ดอกในหนึ่งช่อ และยังมีตลาดจำกัดอยู่ เช่น พันธุ์ เอเวเลียน (Evelien: ชมพู) เดียดิม (Diadeem: ชมพู) และ นิกิต้า (Nikita: แดง) เป็นต้น

5. กุหลาบหนู (Miniature Roses) มีขนาดเล็กหรือแคระโดยธรรมชาติ ความสูงของทรงพุ่มไม่เกิน 1 ฟุต ให้ผลผลิตสูง 450-550 ดอก/ตร.ม./ปี มีความยาวก้านดอกระหว่าง 20-30 ซม. ยังมีตลาดจำกัดอยู่ยกเว้นในประเทศญี่ปุ่น แอฟริกาใต้ และอิตาลี

สายชล เกตุอุษา (2531) กล่าวว่า การคัดเลือกพันธุ์กุหลาบในปัจจุบันจะคำนึงถึง ประโยชน์ และความคุ้มค่าที่ผู้บริโภคจะได้รับ มากกว่าการที่ดอกสวยงามสะดุดตาแต่เมื่อซื้อไปก็เหี่ยวทันที ดังนั้นการคัดเลือกพันธุ์กุหลาบในปัจจุบันมักมีข้อพิจารณาดังนี้

1. มีผลผลิตสูง ปัจจุบันกุหลาบดอกเล็กให้ผลผลิตสูงถึง 300 ดอก/ตร.ม./ปี
2. อายุการปักแจกันนาน พันธุ์กุหลาบในสมัยทศวรรษที่แล้วจะบานได้เพียง 5-6 วัน ปัจจุบันกุหลาบ พันธุ์ใหม่ ๆ สามารถบานได้ทนถึง 16 วัน
3. กุหลาบที่สามารถดูต้นไม้ได้ดี
4. กุหลาบที่ไม่มีหนามหรือหนามน้อยเพื่อความสะดวกในการจัดการ
5. สี สีสวยยังคงครองตลาดอยู่ รองลงมาคือสีชมพู สีอ่อนเย็นตา และสองสีในดอกเดียวกัน
6. กลิ่น เป็นที่เสียดายที่กุหลาบกลิ่นหอมมักไม่ทน แต่ก็มีกรรมพันธุ์กุหลาบตัดดอก กลิ่นหอมบ้าง สำหรับตลาดท้องถิ่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. มีความต้านทานโรค และทนความเสียหายจากการจัดการสูง

3. การปลูกและการจัดการ

3.1 สภาพที่เหมาะสมในการปลูก

- พื้นที่ปลูก ควรปลูกในที่ที่ระบายน้ำได้ดี มีความเป็นกรดเล็กน้อย pH ประมาณ 6-6.5 และได้แสงอย่างน้อย 6 ชั่วโมง

- อุณหภูมิ อุณหภูมิที่เหมาะสมในการเจริญของกุหลาบคือ กลางคืน 15-18 องศาเซลเซียส และกลางวัน 20-25 องศาเซลเซียส ซึ่งเป็นช่วงอุณหภูมิที่จะทำให้ได้ดอกที่มีคุณภาพ และให้ผลผลิตสูง หากอุณหภูมิต่ำกว่า 15 องศาเซลเซียส การเจริญเติบโตและการออกดอกจะช้าอย่างมาก หากอุณหภูมิสูง กว่า 28 องศาเซลเซียส ควรให้ความชื้นในอากาศสูงเพื่อชะลอการคายน้ำ

- ความชื้น ความชื้นสัมพัทธ์ ที่เหมาะสมกับการเจริญของกุหลาบ คือ ร้อยละ 70-80

- แสง กุหลาบจะให้ผลผลิตสูง และดอกมีคุณภาพดี ถ้าความเข้มของแสงมาก และช่วงวันยาว

จีระ ดวงพัตรา (2552) กล่าวหา การผลิตกุหลาบให้ได้คุณภาพดี จำเป็นต้องปลูกภายในโรงเรือน ซึ่งมีส่วนของหลังคาเป็นพลาสติก หรือ กระฉก โรงเรือนในเขตร้อนช่วยป้องกันน้ำฝนไม่ให้สัมผัสกุหลาบโดยตรง ซึ่งจะช่วยลดความชื้นของดอกและใบ ควบคุมการเกิดโรค เพิ่มประสิทธิภาพการให้ปุ๋ย และสารป้องกันกำจัดศัตรูกุหลาบ โรงเรือนในเขตร้อนควรระบายอากาศภายในโรงเรือนได้ดี โดยความสูงจากระดับพื้นดินถึงรางน้ำไม่ควรต่ำกว่า 3.5 เมตร หากโครงสร้างแข็งแรงอาจเพิ่มให้สูงได้ถึง 4 เมตร ความยาวไม่เกิน 28 เมตร และควรมีช่องระบายอากาศ เพื่อการระบายอากาศร้อนภายในโรงเรือน

3.2 การปลูก

การปลูกกุหลาบในโรงเรือน ควรไถดินลึก 50 เซนติเมตร เพื่อให้การระบายน้ำดี จากนั้นจึงผสมปุ๋ยรองพื้นและพรวนดินในช่วง 30 เซนติเมตร ซึ่งเป็นระดับที่รากกุหลาบสามารถดูดซับน้ำและธาตุอาหาร ได้มีประสิทธิภาพที่สุด

1. เตรียมแปลงโดยปรับหน้าดินให้เรียบ มีความลาดเท 2-4 % เพื่อการระบายน้ำ
2. ไถลึก 50 เซนติเมตร เพื่อช่วยให้การระบายน้ำดี
3. ปรับ PH 5.5-6.5 และ EC ต่ำกว่า 1.25 mS/cm (1:2)
4. ปรับสภาพทางฟิสิกส์ดินให้ดินร่วนโปร่ง โดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์ และเกลบดิบ ในอัตราส่วน

อัตราส่วน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นโดยศูนย์วิจัยและพัฒนาการเกษตรของกรมส่งเสริมการเกษตร เพื่อใช้ในการวิจัยและพัฒนาการเกษตร ไม่ควรนำเอกสารนี้ไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาตจากกรมส่งเสริมการเกษตร หากมีข้อสงสัยหรือต้องการข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อศูนย์วิจัยและพัฒนาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร โทร. 0-2324-3434 หรือ 0-2324-3435

- แกลบดิบ 0.067 คิวบิกเมตร/ตารางเมตร (107 คิวบิกเมตร/ไร่)
 - ปุ๋ยอินทรีย์ (ปุ๋ยคอก หรือ ปุ๋ยหมัก) 0.033 คิวบิกเมตร/ตารางเมตร (53 คิวบิกเมตร/ไร่)
5. .เพิ่มธาตุอาหารในดิน (ฟอสฟอรัส แคลเซียม กำมะถัน)
 6. ผสมให้เข้ากัน ในระดับความลึก 20 เซนติเมตร จากผิวดิน
 7. ยกแปลงกว้าง 90 เซนติเมตร ทางเดิน 60 เซนติเมตร ในพื้นที่ๆ มีการระบายน้ำดี สามารถปลูกโดยไม่ต้องยกแปลงปลูกได้ แต่หากพื้นที่ระบายน้ำไม่ดี จำเป็นต้องยกแปลงให้สูงขึ้น เพื่อให้มีการระบายน้ำและอากาศได้ดี ซึ่งอาจทำได้โดยยกขอบแปลงโดยใช้อิฐบล็อก หรือตาข่ายพลาสติกได้
 8. ปลูก 2 แถว ปลูก 5.5-6 ต้น/ตารางเมตร ระยะระหว่างต้น 20-25 เซนติเมตร ระหว่างแถว 40 เซนติเมตร ในพื้นที่โรงเรือน 1 ไร่ จะต้องการต้นพันธุ์ประมาณ 8,000-10,000 ต้น

การปลูกกุหลาบกลางแจ้ง โดยมากเกษตรกรจะยกแปลงปลูกกว้าง 1 เมตร ทางเดิน 50 เซนติเมตรระยะปลูก 60 X 60 เซนติเมตร ซึ่งจะต้องใช้ต้นพันธุ์ประมาณ 3,200 ต้น/ไร่

3.3 การตัดแต่งกิ่งและขยายพันธุ์

3.3.1 การปลูกไม้ดอกไม้ประดับ (2552) กล่าวว่าการขยายกุหลาบพันธุ์มี 3 วิธี ดังนี้

- วิธีการตัดชำที่นิยมทำอยู่ทั่วไปคือ เลือกกิ่งกุหลาบที่ไม่แก่และไม่อ่อน จนเกินไป นำมาตัดเป็นท่อนประมาณ 12-15 เซนติเมตร หรือ 1 คืบ รอยตัดต้อง อยู่ใต้ข้อพอดีแล้วตัดใบตรงโคนกิ่งออก จากนั้นเช็ดโคนกิ่ง แล้วจุ่มโคนกิ่งตัดชำนี้ ในฮอร์โมนเร่งราก เช่น เซอราดิกส์ เบอร์ 2 (เพื่อช่วยเร่งให้ออกรากเร็วขึ้น) แล้วฝัง ให้แห้งนำไปปักชำในแปลงพ่นหมอกกลางแจ้ง ถ้าไม่มีแปลงพ่นหมอกก็ใช้เครื่องพ่นน้ำรดสนามหญ้าก็ได้แล้วให้น้ำเป็นระยะ ๆ ตามความจำเป็น โดยมีหลักว่าอย่า ให้ใบกุหลาบแห้ง กิ่งกุหลาบจะออกรากใน 12-15 วัน แล้วแต่พันธุ์ การชำกิ่งนี้ นิยมทำกันมากในปัจจุบันเพราะได้จำนวนต้นมากในระยะเวลาสั้นเสียค่าใช้จ่าย น้อยแต่กิ่งชำนี้เมื่อนำไปปลูกต้นจะโถมเร็วภายใน 3-4 ปี ซึ่งกุหลาบพันธุ์สีเหลือง และสีขาวมักจะออกรากยาก

- การตัดชำกิ่งอ่อน กิ่งชำอ่อนที่ใช้อายุไม่ควรเกิน 45 วัน นิยมกิ่งที่มีดอก กำลังจะบานภายใน 7 วัน จนถึงเมื่อดอกบานแล้ว ไม่เกิน 1 สัปดาห์ โดยตัดกิ่งยาว 12-15 เซนติเมตร ให้มีใบติดมาด้วย กรีดโคนเป็นทางยาว 1-1.5 เซนติเมตร 2 รอย แล้วนำไปจุ่มฮอร์โมนเร่งราก เช่น เซอราดิก เบอร์ 2 หรือ ใช้ NAA ผสมกับ IBA อัตรา 1:1 ความเข้มข้นอย่างละ 4,450 ส่วนต่อล้านส่วน ฝังให้แห้งในร่ม แล้วนำไปปักชำในกระบะที่มีวัสดุชำ คือ ถ่านแกลบ หรือ ถ่านแกลบผสมทราย รดน้ำให้ชุ่มประมาณ 12-15 วัน กิ่งปักชำก็จะออกราก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การตัดชำกิ่งแก่ เพื่อทำเป็นต้นตอสำหรับติดตา การตัดชำกิ่งแก่ควรทำในช่วงฤดูแล้ง เพราะเป็นระยะที่กิ่งแก่จัด มีอาหารสะสมมากจะช่วยให้ออกรากง่ายขึ้น ควรเลือกกิ่งที่มีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 3/8 นิ้ว ตัดกิ่งชำยาว 6-8 เซนติเมตร นำมาชำลงในชำ หรือปักชำในแปลงโดยตรง

3.3.2 การตอน

กิ่งที่ใช้ตอนมักมาจากกิ่งที่มีสภาพแตกต่างกันทั้งกิ่งอ่อนและกิ่งแก่ คละกันไปทำให้การเจริญเติบโตของต้นกุหลาบหลังลงแปลงปลูกในแปลงไม่สม่ำเสมอ ซึ่งการตอนนี้จะใช้เวลาในการเกิดรากนานประมาณ 4-7 สัปดาห์ ทั้งนี้ แล้วแต่ พันธุ์ที่จะใช้ตอน

3.3.3 การติดตา

วิธีการทำต้นกุหลาบติดตานี้ค่อนข้างยุ่งยากและต้องใช้เวลาในการทำ นานกว่า 4 วิธีแรกคือ ตั้งแต่เริ่มตัดชำต้นตอป่าจนถึงพันธุ์ที่นำไปติดนั้นออก ดอกแรกจะใช้เวลาประมาณ 5-6 เดือน โดยในขั้นแรกจะต้องตัดชำต้นตอป่า (ของกุหลาบป่า) ให้ออกรากและเลี้ยงต้นตอป่านั้นให้แตกยอดใหม่ยาวเกิน 1 ฟุต ขึ้นไป ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 3 เดือน (หลังตัดชำและออกราก) จากนั้นจึงนำ ตาพันธุ์ที่ต้องการไปติดตาที่บริเวณโคนของต้นตอป่า การติดตานี้จะต้องอาศัย ฝีมือและความชำนาญพอสมควรโดยจะใช้วิธีการติดตาแบบใดก็ได้ เช่น แบบตัวที่เป็นต้นเป็นวิธีที่นิยมทำกันมากเพราะขยายพันธุ์ได้เร็วและสามารถคัดเลือกต้นตอที่เหมาะสมกับสภาพดินฟ้าอากาศของแต่ละท้องถิ่น ต้นกุหลาบติดตาจะมีระบบรากแข็งแรง มีอายุให้ผลผลิตนาน และให้ผลผลิตสูงกว่าการปลูกกุหลาบจากการตัดชำ การติดตา

3.3.3.1 การติดตาในถุงพลาสติก นิยมการติดตาแบบชิบ ในประเทศไทยนิยมติดตาบนต้นตอ ซึ่งปักชำออกรากแล้วในถุงพลาสติก ซึ่งทำได้ดังนี้

- ต้นตอเฉียงลงให้ลึกเข้าเนื้อไม้ราว 1/4 - 1/3 ของเส้นผ่าศูนย์กลางของต้น ยาวประมาณ 1 นิ้ว
- เชื่อนต้นตอ ตัดโคนรอยเชื่อนครั้งแรก เป็นมุม 45 องศา
- เชื่อนกิ่งพันธุ์ดี ขนาดเท่ากับรอยเชื่อนบนต้นตอ
- แกะส่วนของต้นตอที่เชื่อนออก แล้วนำชิ้นส่วนของแผ่นตาเข้าใส่แทนที่
- ผูกพลาสติกให้มีมิดแผ่นตา

การบังคับตา หลังติดตาไปแล้ว 7-10 วัน ให้ตรวจดูแผ่นที่ติดตาไว้ ถ้าแผ่นตานั้นเป็นสีเขียวสดอยู่ แสดงว่า การติดตานั้นได้ผล ให้แกะแผ่นพลาสติกออก แล้วพันใหม่ โดยเว้นช่องตรงตาไว้เพื่อให้ตาเจริญออกมาได้ แล้วใช้มีดบากกิ่งเหนือตารอยติดตา เพื่อเร่งให้ตาเจริญเติบโต

รวดเร็วยิ่งขึ้น ปล่อยให้กิ่งใหม่เจริญเติบโตมีความยาวพอสมควร ก็ตัดต้นตอที่อยู่เหนือกิ่งใหม่ออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการเรียนเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทั้งหมด และแกะแผ่นพลาสติกออก ในกรณีที่การติดตาไม่ได้ผล คือแผ่นตาที่ติดกลายเป็นสีน้ำตาลหรือดำ ให้รีบแกะแผ่นพลาสติกและแผ่นตานี้ออก แล้วติดตาใหม่ ในด้านตรงข้ามกับของเดิม

3.3.3.2 การติดตาแบบที่เรียกว่า รูปตัวที หรือ แบบ โล้ มีวิธีทำดังนี้คือ

- เลือกบริเวณที่จะติดตาซึ่งโดยทั่วไปแล้วจะพยายามติดตาให้ต่ำที่สุด เท่าที่จะทำได้คือ ประมาณไม่เกิน 3 นิ้ว นับจากผิวดิน แล้วใช้กรรไกรหรือมีด ตัดหนามตรงบริเวณที่จะติดตาออกก โดยรอบกึ่ง

- ใช้น้ำลายมีดกรีดที่เปลือกเป็นรูปตัวที แล้วแยกเปลือกตรงรอยกรีด ด้านบนให้เปิดออกเล็กน้อย

- เชือนตาเป็นรูปโหล ให้ได้แผ่นต้ายาวประมาณ 1 นิ้ว และให้แผ่นตานี้ มีเนื้อไม้ติดมาด้วยเพียงบางๆ ไม่ต้องแกะเนื้อไม้ติดมามาก ให้ลอกเนื้อไม้ออกอย่างระมัดระวังอย่าให้แผ่นตาโค้งงอหรือซ้ำ

- นำแผ่นตาไปเสียบลงที่รอยกรีดของต้นตออย่างระมัดระวังอย่าให้แผ่นตาซ้ำ โดยใช้มือซ้ายจับแผ่นตา (ตรงก้านใบ) ค่อยๆ กดลงไปขณะเดียวกันมือขวา ก็ค่อยเปิดเปลือกช่วย แล้วพันด้วยพลาสติกเพื่อให้ตาเจริญเติบโตเร็วขึ้น ควรปล่อยให้กิ่งใหม่เจริญเติบโตจนกระทั่ง กิ่งใหม่ยาวพอสมควรแล้วจึงตัดต้นตอที่อยู่เหนือกิ่งใหม่ออกทั้งหมด สำหรับ พลาสติก ที่ติดตาอยู่นั้นอาจจะปล่อยให้ผุหรือหลุดไปเองก็ได้ถ้าเห็นว่าแผ่นพลาสติกนั้นรัด ต้นเดิมแน่นเกินไปหรือไปขัดขวางการเจริญเติบโตของกิ่งใหม่ก็ให้แกะออก สำหรับกิ่งที่แตกออกมาใหม่นี้ ควรมีไม้ผูกพยุงกิ่งไว้เสมอ เพราะอาจจะ เกิดการฉีกขาดตรงรอยต่อได้ง่ายเนื่องจากรอยประสานยังไม่แข็งแรงนัก ในกรณีที่การติดตานี้ไม่ได้ผล คือ แผ่นตาที่นำไปติดตานี้เปลี่ยนเป็น สีน้ำตาลหรือสีดำให้รีบแกะแผ่นพลาสติกและแผ่นตานี้ออกแล้วติดตาใหม่ในด้าน ตรงข้ามกับของเดิม หากไม่ได้ผลอีกต้องเลี้ยงดูต้นตอนั้นจนกว่ารอยแผลจะเชื่อม กันดีแล้วจึงนำมาติดตาใหม่ได้

สำหรับการติดตาในกุหลาบแบบทรงต้นสูง (Standard) นั้นก็ทำเช่นเดียวกัน เพียงแต่ตำแหน่งที่ติดตาอยู่ในระดับสูงกว่าเท่านั้นเอง การติดตาจะติดที่ต้นตอหรือกิ่ง ขนาดใหญ่ที่แตกออกมาก็ได้

3.4 การใส่ปุ๋ย

คู่มือการผลิตไม้ตัดดอก (2533) กล่าวว่า ในระยะแรกของการปลูกจะเป็นระยะที่ต้นกุหลาบเจริญเติบโตสร้างใบ และกิ่ง ควรใส่ปุ๋ยเคมีที่มีสูตรตัวแรกคือไนโตรเจนสูง โดยใส่ทุก 15 หรือ 30 วัน อัตราการใส่ 1 กำมือต่อต้น ก่อนใส่ปุ๋ยควรมีการพรวนดินตื้นๆ อย่านำให้กระทบ รากมากนัก แล้วโรยปุ๋ยให้รอบ ๆ ต้นห่างจากโคนต้น 4-6 นิ้วแล้วแต่ขนาดของ ทรงพุ่ม จากนั้นก็รดน้ำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตามให้ชุ่ม (แต่อย่ารดน้ำจนโชก) เมื่อกุหลาบเริ่มให้ดอก ควรใช้ปุ๋ยเคมีที่มีฟอสฟอรัสและโปแตสเซียมสูงควบคู่กันไปเพื่อเร่งการออกดอก และทำให้ก้านดอกแข็งแรง นอกจากนี้อาจจะให้ปุ๋ยทางใบเพิ่มเติมก็จะเป็นการดี ข้อควรระวังในการใส่ปุ๋ย หลังจากปลูกแล้วคือควรโรยปุ๋ยให้กระจายรอบ ๆ ต้น อย่างสม่ำเสมออย่าใส่เป็นกระจุก ๆ ที่จุดใดจุดหนึ่งเพราะอาจทำให้เกิดความเสียหายต่อต้นกุหลาบได้ เนื่องจากมีความเข้มข้นของปุ๋ยตรงจุดที่ใส่มากเกินไป

3.5 การให้น้ำ

คู่มือการผลิตไม้ตัดดอก (2533) กล่าวว่า กุหลาบเป็นพืชที่ต้องการความชื้นสูง ปริมาณน้ำที่รดลงไปในวันปลูกควร ให้น้ำซึมได้ลึกประมาณ 16-18 นิ้วและอาจเว้นระยะเวลา รดน้ำได้คือ ไม่จำเป็น ต้องรดน้ำทุกวัน (ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพดินปลูก) มีข้อควรจำอย่างยิ่งในการ รดน้ำ กุหลาบคือ อย่ารดน้ำให้โดนใบเนื่องจากโรคบางโรคที่อยู่ตามใบหรือกิ่งจะแพร่ระบาด กระจายไปได้โดยง่าย การให้น้ำก็ไม่ควรให้น้ำกระแทกดินปลูกแรงๆ เพราะเมื่อดิน จะกระเด็นขึ้น ไปจับใบกุหลาบ ทำให้เชื้อโรคบางชนิดที่อาศัยอยู่ในดินระบาดกลับ ขึ้นไปที่ต้นโดยง่ายและถ้า จำเป็นจะต้องรดน้ำให้เปียกใบควรจะรดน้ำในตอนเช้า

3.6 การคลุมดิน

คู่มือการผลิตไม้ตัดดอก (2533) กล่าวว่า เนื่องจากกุหลาบเป็นพืชที่ต้องการ แสงแดดจัดอย่างน้อยวันละ 6 ชั่วโมง ดังนั้นสถานที่ปลูกกุหลาบจึงต้องเป็นที่โล่งแจ้งและจะต้องมี ความชื้นสูงด้วย การ คลุมแปลงปลูกจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการปลูกกุหลาบโดยใช้วัสดุที่หาได้ ง่ายใน ท้องถิ่นนั้นๆ เช่น หญ้าแห้ง ฟาง เปลือกถั่วลิสง ซึ่งข้าวโพด ชานอ้อย ขุยมะพร้าว แกลบ และขี้เถ้า เป็นต้น ควรจำไว้ว่าวัสดุที่จะนำมาคลุมแปลงปลูกนี้ควรเป็น วัสดุที่เก่า คือ เริ่ม สลายตัวแล้วมิฉะนั้นจะทำให้เกิดการขาดไนโตรเจนกับต้น กุหลาบ ดังนั้นถ้าใช้วัสดุที่คลุมแปลง ค่อนข้างใหม่ควรเติมปุ๋ยไนโตรเจนลงไปด้วย การคลุมแปลงนั้นนอกจากจะช่วยรักษาความชื้นและ อุณหภูมิรวมทั้งเพิ่มความโปร่ง ของดิน และเพิ่มอินทรีย์วัตถุให้กับดินในแปลงปลูกแล้วยังช่วย ป้องกันวัชพืชให้ขึ้น ซ้ำอีกด้วย

3.7 โรคและแมลง

ข้อมูลการผลิตไม้ตัดดอกที่สำคัญ (2533) กล่าวว่า แมลงจัดเป็นศัตรูที่อันตรายและทำให้เกิด ผลกระทบต่อการเจริญเติบโตของกุหลาบมากอาจทำให้ผลผลิตเกิดความเสียหายและยัง สามารถที่จะมีการแพร่ระบาดออกไปได้ในวงกว้างดังนั้นเราควรจะมีรู้เรื่องราวของหนอนและแมลง และวิธีป้องกันต่างๆ ดังนี้

- หนอนเจาะดอก เป็นหนอนผีเสื้อกลางคืนขนาดเล็กซึ่งจะวางไข่อยู่ที่กลีบดอกด้านนอก เมื่อไข่ฟักออกเป็นตัวจะกัดกินดอกและอาศัยอยู่ในดอก ระบาดมากช่วงที่กุหลาบให้ดอกดกหรือ ในช่วงฤดูหนาว ควรป้องกันโดยใช้สารเคมี ประเภทดูดซึม เช่น ดิลทริน ฟอสตริน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเท่านั้น มิใช่ให้ผู้ใดนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- หนอนกินใบ เป็นหนอนของผีเสื้อกลางคืน มักวางไข่อยู่ใต้ใบ เมื่อไข่ฟักเป็นตัวหนอนก็จะทำลายใบที่อาศัย บางชนิดทำลายเฉพาะผิวเนื้อใต้ใบทำให้ใบมีลักษณะโปร่งใสมองเห็นได้ชัดเจน สารเคมีที่ใช้ได้ผลดี เช่น เอนดริน

- หนอนเจาะต้น เป็นหนอนของมดบางชนิดและหนอนของแมลงวันบางชนิด อาจจะเป็นหนอนของพวกต่อแตนด้วย หนอนชนิดนี้จะเจาะกินไส้กลาง และบริเวณท่อน้ำของกิ่งหรือต้น ทำให้กิ่งและต้นแห้งตาย ควรป้องกันกำจัดโดยการ ตรวจสอบบริเวณรอยต่อระหว่างกิ่งแห้งและกิ่งดี หากพบตัวหนอนก็ทำลายเสียหรือ ป้องกันโดยการตัดแต่งกิ่งตามกำหนด

- แมลงปีกแข็ง บางทีเรียกดวงปีกแข็ง มีทั้งชนิดตัวสีดำและสีน้ำตาลขนาดประมาณ 1.5-2 เซนติเมตร ออกหากินในเวลากลางคืนระหว่าง 1-3 ทุ่ม โดยการกัดกินใบกุหลาบ ส่วนในเวลากลางวันจะซ่อนตัวอยู่ตามกอหญ้า ป้องกัน โดยใช้สารเคมี เช่น คลอเดน หรือ เซฟวิน

- มดกัดใบ จะกัดกินใบกุหลาบในช่วงเวลากลางวัน สังเกตได้ที่รอยแผลมักจะเป็นรอยเหมือนถูกเข็ญด้วยมีดคมๆ เป็นรูปโค้งป้องกันได้เช่นเดียวกับแมลงปีกแข็ง

- เพลี้ยไฟ เป็นแมลงปากดูด มีสีน้ำตาลดำ ตัวอ่อนสีขาวนวลจะดูดกินน้ำเลี้ยงจากใบและดอก ทำให้ดอกที่ถูกทำลายไม่บาน ระบาดมากในฤดูร้อน ป้องกันโดยการฉีดพ่นด้วยสารเคมี เช่น ไโตกูไทออน คลอเดนหรือนิโคตินซัลเฟต

- เพลี้ยแป้ง เป็นแมลงปากดูดมักเกาะกินตามใบอ่อนหรืองามใบ ทำให้ใบหงิกงอ ควรป้องกันกำจัดโดยใช้สารเคมีกำจัดแต่ต้องผสมสารเคลือบใบลงไป ด้วยเพราะบนตัวเพลี้ยแป้งจะมีขนปุยสีขาวปกคลุม ซึ่งมีลักษณะเป็นมันจับน้ำ ได้ยาก

- เพลี้ยหอย เป็นแมลงปากดูด มักเกาะทำลายโดยดูดน้ำเลี้ยงจากลำต้น จะสังเกตเป็นเป็นจุดสีน้ำตาลอยู่บนกิ่งของกุหลาบ เพลี้ยหอยนี้มีลักษณะพิเศษ คือ ตัวของมันจะมีเปลือกหุ้มหนา ทำให้แมลงซึมเข้าถึงตัวได้ยาก ฉะนั้นวิธีกำจัดที่ได้ผลดีก็คือ ใช้น้ำมันทาหรือฉีดพ่นเคลือบตัวมันไว้ ทำให้เพลี้ยไม่มีทางหายใจ และตายในที่สุด แต่เมื่อเพลี้ยตายแล้วจะไม่หลุดจากลำต้นจะยังติดอยู่ที่เดิม

- เพลี้ยอ่อน เป็นแมลงปากดูด ทำลายพืชตรงบริเวณส่วนที่เป็นยอดอ่อนและใบอ่อน ทำให้ใบเหลืองและร่วงหล่น ควรป้องกันกำจัดโดยใช้สารเคมี เช่น ฟอสตริน เอนดริน และพาราไธออน เป็นต้น

- แมงมุมแดง เป็นแมงชนิดหนึ่งที่ไม่ใช่ แมลง ตัวมีขนาดเล็กมากเห็นเพียงจุดสีแดงอยู่ตามใต้ใบ โดยจะเกาะและดูดน้ำเลี้ยงจากใบที่ถูกทำลายนั่น ปรากฏเป็นจุดสีเหลืองซึ่งมองเห็นได้บนหลังใบสำหรับสารเคมีที่ใช้กำจัดได้ผลคือเคลเทน

3.8 การดูแลกุหลาบระยะแรกหลังปลูก

เรื่องไม่ยุ่งของนักปลูกกุหลาบ (2552) กล่าวว่า เมื่อตากุหลาบเริ่มแตก ควรส่งเสริมให้มีการเจริญทางใบ เพื่อการสะสมอาหาร และสร้างกิ่งกระโดง เพื่อให้ได้ดอกที่มีขนาดใหญ่ และก้านยาว ซึ่งทำได้ด้วยการเด็ดยอด เป็นระยะเวลาประมาณ 2-3 เดือน โดยเด็ดส่วนเหนือใบสมบูรณ์ (5 ใบย่อย) ใบที่สองจากยอด เมื่อดอกมีขนาดเท่าเมล็ดถั่วลันเตา จากนั้นกิ่งกระโดงจะเริ่มแทงออก ซึ่งกิ่งกระโดงนี้จะเป็ยโครงสร้างหลักให้ต้นกุหลาบ ที่ให้ดอกมีคุณภาพดี

3.9 การตัดแต่ง

สมเพียน เกษมทรัพย์ (2532) กล่าวว่า การตัดแต่งกิ่งเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการปลูกกุหลาบ ถ้าผู้ปลูกกุหลาบไม่มี การตัดแต่งกิ่งเลยก็จะทำให้ต้นกุหลาบเจริญเติบโตอย่างอิสระ แตกกิ่งก้านมาก เกินไป ทำให้ดอกมีขนาดเล็ก ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ดังนั้น เกษตรกรจึง ควรมีการตัดแต่งกิ่งเพื่อให้ต้นได้รูปทรง พุ่มต้นและโคนต้นโปร่งได้รับแสงแดด มากขึ้น ดอกที่ได้จะมีขนาดใหญ่และมีคุณภาพดี นอกจากนี้การตัดแต่งกิ่งยังช่วย กำจัดโรคและแมลงที่แอบแฝงอยู่ในพุ่มต้นได้ดีอีกด้วย รวมทั้งสามารถแต่งดิน ในแปลงปลูกได้สะดวก ทำให้กุหลาบที่ได้มีการตัดแต่งกิ่งแล้วเจริญเติบโตดีขึ้น การตัดแต่งกิ่งกุหลาบสามารถ ทำได้ 2 แบบคือ

- การตัดแต่งกิ่งแบบให้เหลือกิ่งไว้กับต้นยาว คือ ตัดแต่งกิ่งออกเพียงเล็กน้อย โดยให้เหลือกิ่งที่มีใบสมบูรณ์ไว้มากเพื่อให้มีอาหารเลี้ยงต้นมาก การตัดแต่งกิ่งมีหลักในการพิจารณาเลือกกิ่งที่จะต้องตัดออกคือกิ่งที่แห้งตาย กิ่งที่เป็นโรคหรือถูกแมลงทำลาย กิ่งไขว้ที่เจริญเข้าหาทรงพุ่ม กิ่งที่ล้มเอนไม่เป็นระเบียบ ควรจะต้องให้ตาที่อยู่บนสุดของกิ่งหันออกนอกพุ่มต้น เพื่อให้กิ่งที่แตกใหม่หัน ออกนอกทรงพุ่มด้วยและตัดกิ่งให้เฉียง 45 องศา สำหรับการตัดแต่งกิ่งแบบให้เหลือกิ่งไว้กับต้นยาวนี้ใช้ได้กับกุหลาบที่ปลูกจากกิ่งตัดชำและกิ่งตอน

- การตัดแต่งกิ่งแบบให้เหลือกิ่งไว้กับต้นสั้น คือ ตัดแต่งกิ่งจนเหลือกิ่งบนต้นสูงจากพื้นดินประมาณ 30-45 เซนติเมตร แล้วเหลือกิ่งไว้ 3-4 กิ่งเท่านั้นการตัดแต่งกิ่งแบบนี้จะตัดแต่งได้เฉพาะต้นกุหลาบที่ปลูกจากต้นติด ตาเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ถ้าต้นติดตานั้นมีอายุน้อยกว่า 2 ปี แต่งกิ่งแบบแรก แต่ต้องตัดเพิ่มเติมอีก คือ กิ่งแก่ที่ไม่ต้องการและกิ่งซึกเกอร์ (กิ่งของต้นตอซึ่งเป็นกุหลาบพันธุ์ป่า)

สำหรับระยะเวลาที่เหมาะสมต่อการตัดแต่งกิ่ง คือ ต้นฤดูฝน เมื่อตัดแต่ง กิ่งให้น้อยลงตามความต้องการแล้วควรใช้ปูนแดงผสมกับยากันรา หรือใช้สีน้ำมัน ทาบนรอยแผลที่ตัดเพื่อป้องกันกาเนาจุลกลามของเชื้อราจากรอบแผลที่ตัด นอกจากนี้ ควรเก็บกิ่งและใบที่ตัดออก ทำความสะอาดแปลงให้เรียบร้อยด้วยแล้วจึง แต่งดินในแปลงปลูก คือ ไถพรวนให้ตัด

หน้าดิน ใส่ปุ๋ยคอก ปุ๋ยเคมี รวมทั้งใช้วัสดุคลุมแปลงปลูกพร้อมทั้งรดน้ำให้ชุ่มด้วย จะทำให้

กุหลาบแตกตาได้เร็วและได้ต้น ที่สมบูรณ์

3.10 การเก็บเกี่ยว

สายชล เกตุอุษา (2531) ระบุว่าระยะที่เหมาะสมที่จะเป็น ระยะในการเก็บเกี่ยวกุหลาบ คือ ตัดเมื่อดอกตูมอยู่หรือเห็นกลีบดอกเริ่มแย้ม (ยกเว้นบางสายพันธุ์) หากตัดดอกอ่อนเกินไปดอกจะไม่บาน ในฤดูร้อนควรตัดในระยะที่ยังตูมมากกว่าการตัดในฤดูหนาวเพราะดอกจะบานเร็วกว่า

4. รูปแบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ

พจนานาถ (2543) กล่าวว่า การขายพันธุ์กุหลาบ นิยมนำพันธุ์มาจากกุหลาบป่า และนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อที่จะมาทำการขยายพันธุ์เพื่อที่จะนำมาขายออกสู่ตลาดภายในประเทศ ที่ตอนนี้กำลังได้รับความนิยมในตลาดของประเทศไทยมาก โดยการขายจะทำการขายแบบ ล้างราก เพราะจะมีการเจริญเติบโตเร็ว ไม่เสี่ยงต่อการตายและยังมีความทนทานต่อการขนส่งในระยะทางไกลๆ

จีระ ดวงพัตรา(2552) กล่าวว่า การผลิตกุหลาบล้างราก ในต่างประเทศผู้ปลูกกุหลาบเป็นการค้า มักนิยมซื้อกุหลาบติดตาในลักษณะล้างรากไปปลูก ซึ่งการปลูกวิธีนี้จะลดความเสี่ยงต่อการติดตาไม่ได้ผล สามารถปลูกได้เป็นจำนวนมาก และต้นที่ได้มีความสม่ำเสมอ เพราะมีการคัดขนาดต้นต่อและกิ่งพันธุ์ดี ตรงตามพันธุ์ และยังให้ผลผลิตเร็ว แต่ต้นพันธุ์จะมีราคาแพงกว่าที่จะติดตาเอง ต้นพันธุ์กุหลาบล้างรากแบ่งเป็น 2 ชนิด ได้แก่ กุหลาบล้างรากที่ตายยังไม่แตก (Dormant eye rose) และ กุหลาบล้างรากที่ตาแตกแล้วซึ่ง อาจมีอายุ 3 เดือน 6 เดือน 1.5 ปี หรือ 2 ปี

5. ปัญหาและอุปสรรคของการขาย

ในการประกอบธุรกิจไม่ว่าจะในธุรกิจใดก็ตาม สิ่งต่างๆ คนจะประสบเหมือนกันคือ ปัญหาและอุปสรรคที่จะเป็นตัวขัดขวางให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปอย่างราบรื่นเท่าควร ธนากร ฤทธิ์ไธสง (2545) กล่าวถึงปัญหาและอุปสรรค ในการขายสินค้าทางการเกษตร ดังนี้

5.1 การขนส่ง เนื่องจากการสั่งซื้อมาแต่ปัญหาการขนส่งให้ไม่ได้ หรือไม่ทันเวลา เพราะถ้าจัดการขนส่งไม่ดี ไม่ดี ต้นพันธุ์ก็อาจจะโทรม หรือตายได้ส่งผลให้ราคาตก และอาจส่งผลทำให้เสียชื่อเสียงได้ในอนาคต

5.2 ขาดการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง ในการแลกเปลี่ยนทัศนคติพูดคุยถึงปัญหาของแต่ละรายได้ประสมมาเพื่อที่จะทำการหาทางช่วยเหลืออย่างถูกวิธีและแก้ไขไม่ให้เกิดขึ้นอีก

5.3 การตัดราคากันเองระหว่างผู้ประกอบการ

5.4 ขาดการช่วยเหลือจากทางรัฐบาลในการหาตลาดมาลงรับ หรือจะเป็นการประกันราคาของต้นพันธุ์กุหลาบ คือผู้ประกอบการอาจจะมีความเสี่ยงทั้งในการหาตลาดเอง และราคาที่อาจจะไม่แน่นอน

6. แนวทางในการพัฒนาการขาย

เนื่องจากในแต่ละปีการขายต้นพันธุ์กุหลาบ สามารถหมุนเงินในประเทศได้เป็นจำนวนมาก ถึงแม้จะไม่ได้มากที่สุด ในบรรดาสินค้าประเภทต่างๆ ที่กำลังขายดีอยู่ในขณะนี้ แต่ก็นับว่าเป็นสินค้าที่มีการขยายตัวได้ดีในระดับหนึ่ง และยังสามารถที่จะขยายตัวไปได้อีกสักกระยะหนึ่ง ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมให้การขายต้นพันธุ์กุหลาบยังคงดำเนินต่อไปได้อย่างราบรื่นจึงควรมีการพัฒนาในเรื่องที่ส่งผลกับการขายต้นพันธุ์กุหลาบ ไม่ทางตรงก็ทางอ้อม ดังที่ อนุกรมฯ ฤทธิไธสง (2545) กล่าวไว้ดังนี้

6.1 ควรมีการจัดตั้งกลุ่มสหกรณ์ หรือ สมาคม ในการควบคุม ตั้งแต่การผลิต รวมไปถึงการขายต้นพันธุ์หรือแม้แต่การหาตลาด

6.2 รัฐบาลควรให้คำแนะนำและให้ความรู้ เพื่อให้เกษตรกรได้มีการพัฒนาศักยภาพและเทคนิคในด้านต่างๆ ตามที่เกษตรกรควรจะรู้ไว้เป็นพื้นฐานในการประกอบอาชีพ

6.3 ควรจัดให้มีการประชุมใหญ่กลุ่มผู้ประกอบการเพื่อเป็นการรวมกันแก้ไขปัญหาดังกล่าว และไม่ทำให้ปัญหานั้นๆ เกิดขึ้นอีก

6.4 ผู้ประกอบการควรมีการ กำหนดราคาการขายของกุหลาบ เพื่อไม่ให้เป็นการตัดราคากันเอง

7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วรภรณ์ ยิ้มพิทักษ์กุล (2549) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาระบบการส่งออกปลากัดจากการศึกษาพบว่า การส่งออกปลากัดมีด้วยกัน 2 รูปแบบ คือ ผู้เพาะเลี้ยงเป็นผู้ส่งออกเอง และส่งออกผ่านผู้รวบรวมปลา โดยทั้ง 2 รูปแบบ จะต้องขอใบอนุญาตจากกรมประมง ด้านผู้เลี้ยงส่งออกเองกระทำได้ 2 วิธี ติดต่อผู้ซื้อโดยตรง และการติดต่อผู้ซื้อผ่านอินเทอร์เน็ต และการซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต สามารถทำได้ 2 วิธี คือ ขายสินค้าผ่านเว็บไซต์เพื่อประมูลสินค้ากัน (Bid) หรือ จัดทำเว็บไซต์ส่วนตัวเพื่อเป็นการขายสินค้าส่วนการจ่ายเงินจะเป็นการจ่ายผ่านระบบ Bank to bank และ Westurn union และระบบ Paypal การเตรียมสินค้าก่อนการส่งออก มี 2 วิธีในการ

ขนส่ง คือ ส่งทาง EMS และส่งทาง Air cargo ซึ่งจะต้องขอใบอนุญาตจากกรมประมงทุกครั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผกายมาศ สิงห์ขร (2550) ได้ทำการศึกษาการตลาดสับปะรดของเกษตรกรตำบลบ้านสมเด็จ อำเภอมือง จังหวัดลำปาง พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 49 ปี มีสภาพสมรส จบการศึกษาระดับประถมศึกษา โดยส่วนใหญ่ปลูกสับปะรดในพื้นที่ของตนเองซึ่งโดยเฉลี่ยมีพื้นที่เพาะปลูก 20 ไร่ มีผลผลิต 8 ตันต่อไร่ และมีระยะเวลาในการผลิตในการจำหน่าย ส่วนการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดนั้นพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มีวิธีการตลาด คือ ส่วนใหญ่ขายให้กับพ่อค้าคนกลางมากที่สุด รองลงมาใช้วิธีการขายเขียว และการขายปลีกตามลำดับ และพบว่าปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อยอดขายสับปะรดมากที่สุดคือ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และการต่อรองระหว่างผู้ผลิตกับผู้ค้าคนกลาง ส่วนปัญหาและอุปสรรคทางการตลาดที่พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่พบกับปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำที่สุดรองลงมาคือประสบปัญหาตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

วิธีวิจัย (Research Methodologies)

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ รวมทั้งศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการศึกษาระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ โดยการประยุกต์ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร (population) คือ กลุ่มบุคคลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ เช่น ฟาร์มกุหลาบและลูกค้า

กลุ่มตัวอย่าง คัดเลือกมาจากประชากร โดยใช้วิธีการคัดเลือกแบบเจาะจง ซึ่งคัดเลือกจากเจ้าของธุรกิจ และกลุ่มเจ้าของธุรกิจที่ได้ประสบผลสำเร็จในการทำฟาร์มกุหลาบจำนวน 2 ท่าน และผู้ซื้อจำนวน 5 ท่าน

เครื่องมือและวิธีเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือ

ทำการสร้างโครงร่างคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (Indepth Interview) โดยเป็นการสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการร่วมกับ การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non participant Observation) และการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้อง

วิธีทดสอบเครื่องมือ

เมื่อสร้างโครงร่างคำถามเรียบร้อยแล้ว ก็จะนำเสนอแก่อาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อให้พิจารณาความเหมาะสมก่อนที่จะนำโครงร่างคำถามไปใช้

วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลแบบวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ของข้อมูลแต่ละประเภทที่ได้เก็บรวบรวมไว้ แล้วนำมาบรรยายเชิงพรรณนา เพื่อตอบคำถามตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระยะเวลาที่ทำการวิจัย

ในการวิจัยในครั้งนี้ ผู้ทำการวิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งหมด ระยะเวลาดำเนินการตลอดการวิจัยประมาณ 8 เดือน โดยเริ่มต้นตั้งแต่เดือน ตุลาคม 2552 ถึง เดือน พฤษภาคม 2553



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล (Findings and Result)

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ โดยการสัมภาษณ์บุคคลที่ทำธุรกิจการขายต้นพันธุ์กุหลาบที่มีความรู้ความสามารถในด้านการขายและการดูแลกุหลาบ และผู้เข้าร่วมกับการสังเกตบริเวณฟาร์มที่ทำการเพาะขยายพันธุ์กุหลาบ ในเรื่องของรูปแบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ ขั้นตอนต่างๆและวิธีการขาย ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจรวมถึงผู้ซื้อกุหลาบที่เป็นลูกค้าของผู้ทำธุรกิจ ซึ่งการสัมภาษณ์เป็นไปทั้งแบบมีโครงสร้างคำถาม คือ มีคำถามที่ผู้วิจัยได้ทำการเตรียมไว้ล่วงหน้าสำหรับการสอบถามร่วมกับคำถามแบบไม่มีโครงสร้างประกอบกัน เพื่อให้ได้คำตอบตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา และให้ได้มาซึ่งภาพรวมทั้งหมดของระบบการขายกุหลาบ

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือผู้ขายต้นพันธุ์กุหลาบจำนวน 2 ท่าน ซึ่งเป็นบุคคลที่มีประสบการณ์ในวงการกุหลาบมาเป็นเวลาหลายปีทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ผู้วิจัยเป็นอย่างมาก และกลุ่มผู้ซื้อต้นพันธุ์กุหลาบจำนวน 5 ท่าน

คุณจีระ ดวงพัตรา ผู้เชี่ยวชาญการปลูกกุหลาบมากกว่า 40 ปี และได้รับการยกย่องว่ามีความรู้ความสามารถในเรื่องของกุหลาบ เป็นอันดับต้นๆของเมืองไทย และยังเป็นผู้ที่ริเริ่มในการทำกุหลาบแบบล้างราก (Bare-root) และประสบความสำเร็จในการผสมกุหลาบพันธุ์ต่างๆ และได้พันธุ์ใหม่ซึ่งมีดอกใหญ่ สวยงาม กลิ่นหอม หนึ่งในพันธุ์ใหม่นี้ ได้รับพระราชทานนามว่า กุหลาบพันธุ์สิรินธร โดยฟาร์มของคุณจีระ ตั้งอยู่ที่ อ.สะเมิง จ.เชียงใหม่ โดยมีสายพันธุ์กุหลาบมากกว่า 600 สายพันธุ์ในขณะนี้



ภาพที่ 6 คุณจีระ ดวงพัตรา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. จีระโรส เนิสเซอร์

1.1 รูปแบบการขาย

โดย คุณจีระ ดวงพัตรา จะมีระบบการขายแบบผ่านทางอินเทอร์เน็ตและมีผู้มารับซื้อถึงฟาร์ม ส่วนใหญ่จะมีการสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ตมากกว่า เพราะฟาร์มของคุณจีระเพิ่งจะย้ายมาจากจังหวัดชลบุรี ได้เพียงไม่กี่ปี ดังนั้นจึงไม่ค่อยเป็นที่รู้จักกันมากนักในหมู่บุคคลทั่วไปที่ไม่ใช่พนักงานกุหลาบ แต่ด้วยชื่อเสียงที่คุณลุงได้ทำการสะสมมาเป็นเวลายันยาวนาน ทำให้มีลูกค้ามารับซื้อที่ฟาร์มอย่างไม่ขาดสาย ส่วนมากจะเป็นลูกค้าเก่าที่มีการบอกต่อๆ กันแบบปากต่อปาก ที่มีความสนิทสนมกัน ในหมู่ลูกค้าประจำ ส่วนการสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ตส่วนมากลูกค้าหน้าใหม่ๆ จะรู้จักคุณจีระได้จากทางเว็บไซต์ www.pantip.com (จุดจักร ห้องต้นไม้) ในนาม UNCLE ROSE โดยคุณจีระจะคอยให้คำปรึกษาแก่ผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับกุหลาบทุกเรื่อง โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น และสินค้าของคุณจีระจะมีการรับประกันและจัดส่งไปให้ถึงที่ โดยจะมีความสะดวกสบายต่อผู้ซื้อมากกว่า ดังนั้นแต่ถ้าหากต้องการเดินทางไปยังสวนของคุณจีระ ก็สามารถที่จะหาแผนที่ได้จากในเว็บไซต์ ส่วนในเขตกรุงเทพมหานคร คุณจีระจะมอบหมายให้ตัวแทนจำหน่ายทำหน้าที่แทน

1.1.1 การจัดหาต้นพันธุ์กุหลาบ

การจัดหาต้นพันธุ์กุหลาบของคุณจีระ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการหาต้นพันธุ์มาจากต่างประเทศ โดยเลือกจากพันธุ์ที่ได้รับความนิยมสูงและเป็นสายพันธุ์กุหลาบที่ได้รับรางวัลชนะเลิศจากการประกวดของในแต่ละปี โดยราคาที่ส่งมาจากประเทศสหรัฐอเมริกาจะมีราคาตกอยู่ที่ประมาณ 25 เหรียญต่อต้น และค่าจัดส่งราคา 50 เหรียญต่อ 1 กล่องสินค้าราคาจะขึ้นอยู่กับความนิยมของสายพันธุ์นั้นๆ โดยคุณจีระจะส่งมาครั้งละหลายๆพันธุ์ เพื่อเป็นการประหยัดค่าขนส่ง

1.2.1 การตั้งราคาโดยประมาณของกุหลาบมีดังนี้

1.2.1.1 ราคาของกุหลาบ ประเภท Hybrid Tea เป็นกุหลาบที่มีดอกขนาดดอกใหญ่ได้รับความนิยมสูง ส่วนมากจะมีราคาอยู่ในระดับตั้งแต่ 200 บาท ไปจนถึง 800 บาท กุหลาบที่จัดจำหน่ายมานานแล้วตลาดมีความอิมตัว เช่นพันธุ์ Double delight (HT) และพันธุ์ First prize (HT) ราคาจะลดลงอยู่ที่ประมาณ 500 บาท ส่วนกุหลาบที่มีราคาที่สูงขึ้นมาอยู่ในช่วง 600-800 บาท จะเป็นกุหลาบในทีเพาะพันธุ์ได้ในปัจจุบันและเป็นที่ต้องการของตลาดมาก เช่นพันธุ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Change of heart (HT) จะเป็นดอกสีชมพูหลังขาว ราคาจะอยู่ที่ 600 บาท พันธุ์ Sheer magic จะเป็นดอกสีครีมเหลืองส้ม ได้รับรางวัล Rose of the year 2007 ราคาจะอยู่ที่ 800 บาท

1.2.1.2 ประเภท Grand flora ที่มีขนาดดอก และความสวยงามใกล้เคียงกับกุหลาบ Hybrid Tea การตั้งราคาจึงไม่แตกต่างไปจากกุหลาบประเภท Hybrid Tea มากนัก โดยราคาจะอยู่ที่ประมาณ 200-800 บาท เช่น พันธุ์ Dream come true (Gr) ดอกจะมีสีเหลืองเหลืองส้ม ได้รับรางวัล All American Rose Societies 2008 ราคาอยู่ที่ประมาณ 800 บาทและ พันธุ์ Wild Blue Yonder ดอกจะเป็นสี แดง-ม่วง ได้รับรางวัล American Rose Societies 2006 ราคาจะอยู่ที่ 600 บาท

1.2.1.3 กุหลาบประเภท Floribunda ที่เป็นกุหลาบพวงที่มีลักษณะออกดอกเป็นช่อ คือกิ่งหนึ่งๆ จะมี 4-5 ดอก หรือมากกว่า และมีขนาดดอกเล็กลงมา โดยจะมีการตีราคาที่ยากกว่า โดยราคาจะอยู่ที่ ประมาณ 200-400 บาท เช่น พันธุ์ Bordure Blanche ดอกจะมีสีขาว ราคาประมาณ 400 บาท และ พันธุ์ Diana (F) ดอกสีเหลือง ราคาประมาณ 200 บาท

1.3.1 การตั้งราคาตามคุณภาพของต้นพันธุ์กุหลาบ

หลักเกณฑ์ในการแบ่งคุณภาพของต้นพันธุ์กุหลาบจะสามารถแบ่งออกได้โดยพิจารณาจากอายุของต้นพันธุ์กุหลาบ และจากความแข็งแรงของระบบราก โดยแบ่งได้เป็น 3 เกรด ดังนี้

1.3.1.1 เกรด 1 เป็นกุหลาบ 2 ปีเข้าสู่ปีที่ 2 แข็งแรงที่สุด โดยราคาจะขึ้นอยู่กับแต่ละสายพันธุ์ของกุหลาบรวมถึงความใหม่เก่าของสายพันธุ์กุหลาบ โดยกุหลาบที่มีสายพันธุ์ใหม่ ราคาจะตกอยู่ที่ 800 บาท และกุหลาบสายพันธุ์เก่าราคาจะตกอยู่ที่ 200 บาท

1.3.1.2 เกรด 2 มีอายุต่ำกว่า 1 ปี เนื่องจากอายุของต้นกุหลาบที่น้อย ความแข็งแรงของลำต้นที่ยังไม่แข็งแรงมากนักดังนั้นกุหลาบเกรด 2 จึงมีราคาที่ลดลงจากเกรด 1 ลงมาประมาณร้อยละ 25-30

1.3.1.3 เกรด 3 เป็นกุหลาบจำพวก Dormant eye plant ที่เป็นกุหลาบที่ติดตาบนตอกกุหลาบป่า แต่ยังไม่แตกยอดใหม่ (ตาที่ติดไว้ยังอยู่ในสภาพพักตัวยังไม่แตกยอด) โดยจะขายอยู่ในช่วงราคา 20-100 บาท/ต้น

1.3.1.4 เกรด 4 เกรดระดับ Premium จะเป็นต้นกุหลาบที่มีอายุตั้งแต่ 2 ปีขึ้นไป เป็นเกรดที่ดีที่สุดมีคุณภาพที่ ดีและแข็งแรงกว่าเกรดที่ 1,2 และ 3 โดยกุหลาบในระดับ จะขายในราคาที่สูงกว่ามาก โดยมีราคาสูงกว่าราคาปกติอยู่ถึงร้อยละ 50 เพราะกุหลาบ Premium เกรดจะเลือกพันธุ์กุหลาบที่ได้รับความนิยมและจะมีการคัดสรรอย่างดีจากคุณจิระ ต้นพันธุ์ที่มีความ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แข็งแรงจนสามารถที่จะทำการล้างรากเพื่อที่จะส่งให้ลูกค้าได้แล้วและมีความทนทานสามารถจัดส่งได้ในระยะทางไกลๆ โดยไม่ต้องห่วงเรื่องความเสียหาย

คุณจีระจะรับประกันสินค้าถ้าเกิดส่งไปแล้วต้นพันธุ์กุหลาบตายภายใน 1 เดือน คุณจีระยินดีที่จะเปลี่ยนสินค้าหรือจะมีการคืนเงินที่จ่ายมาทันที โดยส่วนมากคุณจีระจะส่งสินค้าไปก่อนแล้วค่อยรับเงิน จากการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร ทั้งนี้การขายเกิดจากความไว้วางใจกันระหว่างตัวลูกค้าและคุณจีระที่ส่วนมากจะเป็นลูกค้าประจำกันมาเป็นเวลานาน



ภาพที่ 7 ตราสัญลักษณ์ที่คุณจีระรับประกันสินค้า

1.2 รายรับและรายจ่าย

ในแต่ละเดือนคุณจีระจะมีรายจ่ายต่อเดือนจากค่าแรงงานของคนงาน และค่ายาและปุ๋ยที่จะต้องใช้ในปริมาณที่มาก และราคาของปุ๋ยในปัจจุบันก็สูงมากจึงมีรายจ่ายต่อเดือนที่ค่อนข้างสูงคือ ตกอยู่ที่เดือนละ 40,000-50,000 บาท ต่อเดือน ในส่วนของรายได้คุณจีระจะขายต้นกุหลาบได้ ตกอยู่ที่ 100-300 ต้นต่อเดือน และในแต่ละปีคุณจีระจะขายต้นพันธุ์ได้ประมาณ 2,000-4,000 ต้น นอกจากนี้ยังมีการขายต้นพันธุ์กุหลาบเพิ่มเติมโดยการเปิดร้านในช่วงเทศกาลประจำปีที่สวนหลวง ร.9 อีกด้วย รายจ่ายทั้งหมดของคุณจีระ ส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงานของคนงานที่ และค่ายากำจัดศัตรูพืชในการป้องกันโรคของกุหลาบเนื่องจากกุหลาบ เป็นพืชที่เกิดโรคได้ง่ายมีการเลี้ยงดูที่ยากหากขาดความเอาใจใส่ และโรคที่เกิดอาจจะขยายยากต่อการป้องกันไปทั่วทั้งฟาร์ม ทำให้ยากแก่การแก้ไข ดังนั้นคุณจีระจึงต้อง เน้นหนักในการป้องกันโรคต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น เพื่อประหยัด

ค่าใช้จ่ายในอนาคต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.3 ปัญหาและอุปสรรค

ฟาร์มของคุณจีระ ส่วนมากจะให้ความสำคัญในการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตที่เป็นลูกค้าประจำ ที่มีความน่าเชื่อถือจึงไม่พบปัญหามากนัก โดยปัญหาส่วนใหญ่เกิดจากการที่กลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีความสนใจในการปลูกกุหลาบที่อาจจะมีการติดคำสั่งสินค้าหรือรับสินค้าไปแล้วไม่ชำระค่าสินค้าบ้าง เพราะคุณจีระจะทำการส่งสินค้าก่อนที่จะได้รับเงิน หรืออาจจะทำการรับเงินมาครึ่งหนึ่งก่อน เพราะเหตุนี้คุณจีระจึงอาจถูกผู้ไม่หวังดีโกงได้ และเนื่องจากฟาร์มของคุณจีระอยู่ห่างไกลจากตัวเมืองเชียงใหม่มากจึงไม่ค่อยเป็นที่รู้จักสำหรับบุคคลทั่วไป อีกทั้งยังขาดการโฆษณา และอีกทั้งยังไม่มีการจัดทำเว็บไซต์เพื่อการขายโดยตรง ทำให้มีปัญหาลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ที่ต้องการซื้อกุหลาบแต่ไม่สามารถที่จะหาซื้อได้ หรือปัญหาของการปลอมแปลงสินค้า อาจจะมีผู้ที่แอบอ้างเอาชื่อของคุณจีระ ไปทำการขายกุหลาบที่ไม่ได้คุณภาพ หรือชื่อกับสายพันธุ์ไม่ตรงกัน ก็อาจจะทำให้ชื่อเสียงของคุณจีระเสียหายได้ และยากแก่การแก้ไข

ในเรื่องของราคา ที่ฟาร์มของคุณจีระ จะขายกุหลาบในราคาที่สูงกว่าตลาดทั่วไป เพราะทางคุณจีระ เป็นคนสั่งต้นพันธุ์มาจากต่างประเทศ ในราคาที่สูง และต้นกุหลาบจากฟาร์มของคุณจีระ จะมีเครื่องหมายการค้ากำกับรับรองคุณภาพของต้นพันธุ์ และได้มีการคัดเลือกและแบ่งเกรดก่อนที่จะส่งจำหน่าย จึงมีราคาสูง โดยคนในพื้นที่ส่วนใหญ่จะนิยมผลิตต้นพันธุ์กุหลาบที่ไม่ได้มาตรฐานที่ทำการปลูกด้วยเมล็ด โดยในต่างประเทศจะมีข้อกำหนดในการปลูกกุหลาบล้างราก เช่น ขยายพันธุ์ในแปลง วิธีติดตาต้องได้มาตรฐาน และจะต้องมีอายุข้ามปี โดยสวนของคุณจีระจะมีการรับประกันที่แน่นอน สามารถรับรองความพอใจของลูกค้าได้ อีกทั้งในประเทศไทยยังขาดผู้ที่มีความรู้ความสามารถในเรื่องของกุหลาบอย่างแท้จริง ทำให้การขยายตัวของตลาดกุหลาบในประเทศไทยยังไม่ดีพอ อีกทั้งทางด้านรัฐบาลยังไม่ค่อยที่จะหันมาให้ความช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกกุหลาบขายอย่างจริงจัง ทำให้กลุ่มผู้ปลูกกุหลาบถูกจำกัดอยู่ในวงแคบๆ อีกทั้งปัญหาทางด้านภูมิอากาศ และในประเทศไทยก็เชื่อว่าที่ไหนๆ ก็สามารถที่จะปลูกได้ เพราะเมืองไทยเป็นเมืองร้อน จึงมีสถานที่ๆ จะสามารถปลูกกุหลาบออกมาได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีได้ไม่กี่ปีกุหลาบจำเป็นจะต้องอาศัยที่ไม่ร้อนมาก เช่นที่ แถบภาคเหนือ หรือภาคอีสาน ที่มีอากาศที่ค่อนข้างเย็น

1.4 การบรรจุและการขนส่ง

การบรรจุต้นกุหลาบเพื่อที่จะส่งไปให้ลูกค้า เริ่มจากการคัดเลือกต้นพันธุ์ที่มีความสมบูรณ์ แข็งแรง ตรงตามสายพันธุ์ที่ลูกค้าต้องการ ติดตามของฟาร์มจिरะเพื่อเป็นการรับรองว่าได้มาจาก ฟาร์มที่เป็นของแท้แน่นอน

ในการบรรจุกล่องเพื่อที่จะทำการส่งให้ลูกค้า นั้น ในแต่ละครั้งจะใช้วิธีการบรรจุที่จะช่วยทำ ให้ต้นพันธุ์เกิดความเสียหายน้อยที่สุดในการขนส่งในแต่ละครั้ง เริ่มจากนำต้นกุหลาบที่จะทำการ ขนส่งมาทำการมัดกิ่งให้รวมกันเพื่อที่จะสะดวกในการห่อกระดาษหนังสือพิมพ์ และหลังจากทำ การห่อกระดาษหนังสือพิมพ์ด้วยเชือกแล้วก็นำเชือกมาทำการรัดตรงบริเวณยอดหนึ่งเส้น และตรง บริเวณโคนต้นอีกหนึ่งเส้นเพื่อที่จะเป็นการช่วยให้ลดการคายน้ำของต้นกุหลาบ และนำ ถุงพลาสติกมาทำการห่อบริเวณถุงดินด้านล่างอีกหนึ่งชั้นทำให้สามารถที่จะขนส่งได้นานมากขึ้น ระยะเวลาที่สามารถเก็บรักษาต้นกุหลาบ ระหว่างการขนส่งได้จะอยู่ที่ 3-7 วัน และอีกวิธีหนึ่งที่คุณ จิระแนะนำคือ การส่งแบบล้างราก โดยการส่งแบบล้างรากนั้นจะทำการส่งโดยไม่ใช้ดิน โดยจะนำ ต้นกุหลาบที่จะทำการส่งนั้น ล้างดินออกจากรากทั้งหมด ทำการตัดใบทิ้งเพื่อที่จะลดการคายน้ำให้ มากที่สุด นำถุงพลาสติกมาห่อบริเวณกิ่ง และรากโดยการส่งแบบล้างรากนั้น จะทำให้สามารถยืด ระยะเวลาในการขนส่งได้ และในประเทศไทยคุณจิระ ก็เป็นผู้ปลูกกุหลาบรายแรกที่นำวิธีการปลูก กุหลาบแบบล้างรากมาใช้ โดยส่วนใหญ่สินค้าจะส่งผ่านบริษัทขนส่ง บริษัท นิ้มซีเซิง และบริษัท สยามเฟิร์ส

นอกจากนี้ยังพบว่าการขนส่งต้นพันธุ์กุหลาบไปยังที่ต่างๆการส่งผ่านทาง ไปรษณีย์ด่วน พิเศษ(EMS) เป็นวิธีที่มีความสะดวก รวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย สามารถที่จะทำการจัดส่งต้น กุหลาบได้ในทันที โดยต้นพันธุ์กุหลาบที่ลูกค้าสั่งจะได้รับภายในเวลาประมาณ 3 วัน โดยการส่ง ทาง EMS จะต้องทำการบรรจุหีบห่ออย่างดีเพื่อที่จะเป็นการป้องกันการเกิดความเสียหายระหว่าง ทาง ในการส่งแต่ละครั้งถ้าเป็นการส่งเล็กๆน้อยๆ คุณจิระก็จะไม่คิดค่าขนส่งกับลูกค้าเพื่อ ที่จะทำ ให้ลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายปลื้มใจมากนัก และเพื่อเป็นการซื้อใจลูกค้าอีกด้วย

1.5 ความคิดเห็นของคุณจิระกับอนาคตของการปลูกกุหลาบในประเทศไทย

คุณจิระ กล่าวว่า ถ้าหากมีทุนมากกว่านี้ก็จะสามารถไปได้ไกลกว่านี้ในธุรกิจการขาย กุหลาบ เพราะในประเทศไทยยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในด้านกุหลาบโดยตรง ขาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่จะขยายตัวออกไปได้มากนัก และในเรื่องการคัดเลือกสายพันธุ์ คุณจีระจะไปทำการคัดเลือกสายพันธุ์ด้วยตัวเอง และในการขายกุหลาบเราจะต้องมั่นใจว่าสายพันธุ์กุหลาบที่เราขายให้กับลูกค้าตรงกับความต้องการ และในไทยยังไม่มีมาตรฐานในการปลูกกุหลาบเหมือนกับของต่างประเทศและยังขาดผู้ที่มีความรู้ความสามารถในด้านกุหลาบอย่างแท้จริง

2. สวนกุหลาบรักมิตร

2.1 ประวัติ

คุณสุรัชย์ กลับประสิทธิ์ ปัจจุบันอายุ 53 ปี เจ้าของสวนกุหลาบรักมิตร อยู่ที่ บ้านท่าช้าง ต.หมูลี อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา และมีหน้าร้านอยู่อีกหนึ่งแห่งอยู่ที่ตลาดไท สวนกุหลาบเป็นอาชีพรองโดยอาชีพหลักเป็นข้าราชการกรมศุลกากร เริ่มเรียนรู้การปลูกกุหลาบโดยได้ชื่อว่าเป็นลูกศิษย์ของคุณจีระ ดวงพัตรา ในสมัยเด็กเป็นคนที่ชื่นชอบในการปลูกต้นไม้ และได้ไปซื้อกุหลาบมาทดลองปลูก โดยในอดีตจะต้องไปซื้อกุหลาบที่สนามหลวง โดยไปซื้อกุหลาบมาปลูกในรอบแรก กุหลาบตายทั้งหมด เพราะว่ายังขาดความรู้ ต่อมาคุณสุรัชย์ได้เข้าไปหาความรู้ที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดยได้เข้าไปพบ อ.สมเพียร เกษมทรัพย์ ซึ่งท่านเป็นอาจารย์อยู่ที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และได้ซื้อหนังสือของ อ.สมเพียร เกษมทรัพย์ มา 2 เล่ม เป็นหนังสือพื้นฐานการปลูกไม้ดอกไม้ประดับ และต้นไม้ประดับที่ปลูกในกระถาง คุณสุรัชย์ คือว่าหนังสือ 2 เล่มนี้ เป็นเหมือนตำราเริ่มแรกทีในการปลูกกุหลาบ และนอกเหนือจากตำราแล้ว คุณสุรัชย์ก็ได้มีโอกาส ไปเที่ยวตามสวนต่างๆ ก็ได้ไปพบป้ายชื่อกุหลาบ ซึ่งมีที่อยู่ของคนที่ปลูกกุหลาบ ก็คือ คุณจีระ ดวงพัตรา และคุณสุรัชย์ก็ได้มีโอกาสเขียนจดหมายไปหาคุณจีระ จากนั้นคุณจีระก็ได้ชวนคุณสุรัชย์ไปฝึกงานในสวนของคุณจีระ และนอกจากนั้นคุณสุรัชย์ยังได้รับข้อมูลในการปลูกกุหลาบ โดยการไปสอบถามจากแม่ค้าและชาวสวนที่อยู่แถวย่านปิ่นเกล้า และได้มีการนำข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับเกี่ยวกับการปลูกกุหลาบมาประมวลเข้ากับความรู้ที่ได้จาก คุณจีระ ทำให้มีการพัฒนาการปลูกกุหลาบให้ดีขึ้น อีกทั้งคุณจีระ ยังได้แนะนำให้คุณสุรัชย์เป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ปลูกกุหลาบอเมริกา American Rose Societies (ARS) และทางสมาคมก็จะทำการจัดส่งนิตยสารมาให้แก่คุณสุรัชย์ทุกๆ เดือน ทำให้ได้ทราบความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับกุหลาบตลอดเวลา นอกจากนี้คุณสุรัชย์ก็

ได้เข้าไปหาความรู้ใหม่ทางด้านกุหลาบทางอินเทอร์เน็ตบ้างเป็นครั้งคราว คุณสุรัชย์จึงเริ่มทำธุรกิจ
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น มิใช่เพื่อการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยเริ่มจากการซื้อมาขายไป หลังจากนั้นเริ่มซื้อมาขายยพันธุ์ โดยการติดตาม และในช่วงเวลาเดียวกันนั่นเอง คุณจีระจะย้ายไปทำธุรกิจที่เชียงใหม่ คุณสุรัชย์จึงได้ทำการซื้อที่ดิน ที่เดิมที่คุณจีระเคยทำฟาร์มอยู่ แต่แล้วการทำฟาร์มที่พนัสนิคมก็ไม่ประสบความสำเร็จอีก สถานที่ที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการขายของคุณสุรัชย์เลย และหลังจากที่คุณสุรัชย์ได้ไปเที่ยวกับเจ้านายที่ฝรั่งเศส คุณสุรัชย์ก็เห็นว่า ภูมิอากาศมีส่วนสำคัญมากต่อการปลูกกุหลาบให้ได้ผลดี เพื่อที่จะสามารถแข่งขันในท้องตลาดได้ ดังนั้นคุณสุรัชย์จึงตัดสินใจอมขาดทุนขายที่ดินที่พนัสนิคมไป และน้องสาวของคุณสุรัชย์ ได้รู้จักกับเจ้าของที่ดินที่เขาใหญ่ซึ่งรักการปลูกกุหลาบเหมือนกัน และได้แบ่งที่ดินให้คุณสุรัชย์เช่าในราคาถูก ในเนื้อที่ 7 ไร่ โดยจ่ายค่าเช่าที่ตกปีละประมาณ 30,000 บาท และก็เริ่มทำฟาร์มกุหลาบมาเรื่อยๆ ต่อมาก็โชคดี ได้ทำเลค้าขายอยู่ที่ตลาดไท โดยสภาพแวดล้อมที่อำเภอปากช่องเอื้ออำนวยให้ทำฟาร์มกุหลาบมาก การขายที่ดินได้ 2.5 ล้าน ก็เอาไปก่อสร้างสิ่งปลูกสร้างและจ้างคนงานหมด หลังจากในปีที่ 2 ได้ผลเกินคาด สามารถขายกุหลาบจนได้กำไรอีกครั้งหนึ่ง คุณสุรัชย์จึงซื้อสิทธิ์ในที่ดินราชพัสดุในการทำฟาร์มและพัฒนาฟาร์ม เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน

2.2 รูปแบบการขาย

การมีหน้าร้านอยู่ที่ตลาดไท ทำให้สามารถ ขายส่ง ขายปลีก และรวมถึงการรับปลูกตามบ้านลูกค้าด้วย ส่วนการซื้อขายทางอินเตอร์เน็ตยังไม่ได้ผลดี เคยมีนักศึกษาทำเว็บไซต์ให้กับคุณสุรัชย์ แต่ยังไม่ประสบผลสำเร็จ โดยมีเว็บไซต์ที่สามารถสืบค้นข้อมูลของสวนรักมิตรได้ที่ www.rakmitroses.com

2.2.1 การจัดหาต้นพันธุ์กุหลาบ

การหาต้นพันธุ์ของคุณสุรัชย์ ได้ใช้วิธีฝากและสั่งซื้อจากต่างประเทศ โดยน้องชายของคุณสุรัชย์เป็นพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินเป็นผู้ซื้อมา ฝากจากต่างประเทศ และคุณสุรัชย์มีเพื่อนอาศัยอยู่ที่สหรัฐอเมริกา สามารถที่จะฝากซื้อกุหลาบสายพันธุ์ต่างๆได้ โดยสืบค้นจากเว็บไซต์ของบริษัท Jackson & Perkin ทำให้รู้ว่าการเปลี่ยนแปลงและการพัฒนากุหลาบสายพันธุ์ใหม่ๆในแต่ละปี เพื่อที่จะได้สั่งซื้อกุหลาบสายพันธุ์ใหม่ๆมาทำการขยายพันธุ์ต่อ การสะสมพันธุ์จะเริ่มจากการนำกุหลาบมาทีละเล็กละน้อย เก็บสะสมไว้นานๆเข้าก็จะกลายเป็นจำนวนมาก ปัจจุบันคุณสุรัชย์มีกุหลาบประมาณ 300 สายพันธุ์ให้ลูกค้าได้เลือกซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในด้านสายพันธุ์ส่วนใหญ่ของในประเทศไทย ยังขาดนักผสมพันธุ์กุหลาบโดยตรง ส่วนมากในประเทศไทยจะมีแต่นักขยายพันธุ์ในเรื่องของการผสมพันธุ์กุหลาบเป็นเรื่องที่ยุ่งยากมาก ทำให้ต้องอาศัยการทำสายพันธุ์มาจากต่างประเทศ

2.2.2 การแบ่งเกรดต้นพันธุ์กุหลาบ

การแบ่งเกรดของคุณสุรชัยจะอาศัยเทคโนโลยีชาวบ้าน โดยการติดตามในกระถาง ไม่ได้ทำการล้างรากในแปลงปลูกใหญ่ๆ การขายเน้นในตลาดขนาดล่าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.2.2.1 กระถาง 11 นิ้วสีดำ ความสูงของต้นเฉลี่ยประมาณ 75 เซนติเมตร โดยจะขายปลีกอยู่ที่ราคาต้นละ 100 บาท

2.2.2.2 กระถาง 12 นิ้วสีอิฐ จะขายปลีกอยู่ที่ราคาต้นละ 150 บาท ถ้าเป็นกุหลาบพันธุ์ใหม่ๆ ก็ขายอยู่ที่ราคาต้นละ 200 บาท

2.2.2.3 กระถาง 16 นิ้วสีอิฐ จะขายอยู่ที่ราคาต้นละ 800 บาท ถ้าซื้อจำนวน 3 ต้น ก็จะลดราคาลงเหลือ ต้นละ 600 บาท ซึ่งเป็นราคาค้าส่งตามร้านค้าทั่วไป

2.2.2.4 กระถาง 17 นิ้วสีอิฐ จะตัดแปลงนำกุหลาบเลื้อยมาใส่ในกระถาง ใส่ทรงขั้มลงไปให้ปลูกเป็นไม้เลื้อยที่พันอยู่ในขั้ม และจะนำมาทำเป็นขั้มประตู ซึ่งเหมาะสมกับการนำไปใช้ลงดินและพร้อมใช้งานทันที

คุณสุรชัยมีสินค้าที่จะสามารถที่จะรองรับความต้องการของลูกค้าได้ หลากหลาย หลายขนาดรวมทั้งชนิดของต้นกุหลาบด้วย มีทั้งชนิดเลื้อย เลื้อยดอกใหญ่ เลื้อยพวง เลื้อยหนู ไม้ดอกใหญ่ที่เป็นพวก Hybrid Tea (HT) พวกลูกผสมดอกใหญ่กับดอกพวง Grand flora (Gr) หรือไม้พวง Floribunda (F) และไม้หนู Miniature (Min) โดยจะทำการผลิตหมุนเวียนกันไป และในทุกๆปีก็จะมีสายพันธุ์ใหม่ๆมาจำหน่าย ก็เท่ากับทันตลาดโลกตลอดเวลา

2.2.3 การส่งเสริมการขาย

คุณสุรชัยมีการผสมปุ๋ยที่ใช้ในกุหลาบโดยเฉพาะขึ้นมาขาย และมีคนนำไปทดลองใช้แล้วเกิดได้ผลดีจึงได้กลับมาซื้อใหม่ ทำให้การเพิ่มยอดขายต้นกุหลาบได้อีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ยัง มีการทำแผ่นพับ โบปปลิว แจก รวมถึงสอนให้รู้วิธีการปลูกกุหลาบเบื้องต้น อีกทั้งยังแนะนำการปลูกกุหลาบว่าควรทำอย่างไรและควรมีอุปกรณ์อะไรบ้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3. รายรับรายจ่าย

สวนของคุณสุรัชย์ มีคนงานอยู่ทั้งหมด 20 คน ค่าจ้างคนงานเดือนละ 6,000 บาท/ต่อคน มีบ้านพักให้ ค่ายานพาหนะให้ โดยการทำสวนกุหลาบนี้ก็ได้คิดถึงเรื่องของการทำบัญชีออกมาว่าเป็นเท่าไร วันหนึ่งๆ ก็ขอแค่ให้คนงานอยู่กันได้ และไม่ต้องรับภาระขาดทุนอีก

2.4. ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาของการปลูกกุหลาบในประเทศไทยส่วนมากจะอยู่ที่สภาพภูมิอากาศที่ไม่เหมาะสมในการปลูก อีกทั้งในเรื่องของการผสมดิน ที่จะต้องผสมให้ได้สัดส่วน และในการทำงานในบางที่ก็จะมีมอดมาคอยกัดกิน ในบางที่อาจจะเกิดข้อผิดพลาดได้ อาจจะได้ผลดีหรือไม่ดีก็จะส่งผลให้เกิดความเสียหายได้ อีกทั้งในเรื่องของการขายกุหลาบ มีอยู่อย่างจำกัด โดยสวนมากฤดูกาลของการขายกุหลาบ จะเริ่มต้นที่ฤดูฝนและฤดูหนาว แต่ในฤดูร้อนจะเป็นฤดูที่จะส่งผลทำให้คุณภาพต้นพันธุ์กุหลาบมีคุณภาพที่ไม่ดีเทียบเท่ากับฤดูกาลอื่น ส่งผลให้ในช่วงฤดูร้อนจะเป็นช่วงเวลาที่ยากที่สุด ในช่วงที่กุหลาบขายดีที่สุดจะอยู่ในช่วงของปีใหม่ หรือในช่วงเทศกาลต่างๆ งานเฉลิมฉลองให้เกิดสิริมงคล ประกอบกับภูมิอากาศเอื้ออำนวยด้วย

ปัญหาที่กำลังมีอยู่ในปัจจุบันคือ ความไม่สงบของบ้านเมือง มีการปิดถนน ทำให้การค้าขายของคุณสุรัชย์ที่ตลาดไท ไม่ค่อยดีในช่วงนี้ และปัญหาค่างูและค่างูแม่แดง ที่จะต้องใช้ตลอดในการปลูกกุหลาบ กุหลาบถั่วจะทำในเชิงการค้าและทำให้สวยโดยปราศจากสารเคมีเลยคงเป็นไปได้ไม่ได้เพราะกุหลาบเป็นพืชที่ต้องการความสวยงามในตัวของมันเอง ถ้าต้นกุหลาบสวยก็ไม่เคยไม่เคยที่จะขายไม่ได้

2.5 ความคิดเห็นของคุณสุรัชย์ที่มีต่อการปลูกกุหลาบในไทย

คุณสุรัชย์ชื่นชอบในการปลูกกุหลาบ และคุณสุรัชย์ก็ถนัดในงานด้านนี้มากกว่าด้านอื่นๆ การปลูกกุหลาบต้องตั้งใจไม่กลัวอุปสรรคมีความตั้งใจ เหมือนขณะนี้กำลังรอความสำเร็จอยู่ และคาดว่าจะเป็นอย่างที่สามารรถเลี้ยงตัวเองได้หลังจากเกษียณอายุจากงานประจำ

3. ความต้องการของผู้ซื้อ

คุณลินดา ตริทศายุธ (2553) กล่าวว่า เนื่องจากกุหลาบอังกฤษหาซื้อยาก จึงมีแหล่งที่จะซื้อไม่มากนัก การจะซื้อกุหลาบ หนึ่งต้นจะเลือกซื้อที่ความสวยงาม ความหอม ความทนทานต่อโรค ความสะดวกในการหาซื้อ และในเรื่องของราคาซึ่งจะซื้อในราคาไม่เกิน 400 บาท โดยส่วนใหญ่จะซื้อกุหลาบของ จีระโรสเนิสเซอร์ เนื่องจากมีสายพันธุ์ที่หลากหลายและระบายสายพันธุ์ได้ชัดเจน และไม่มีโรคติดมา ซึ่งต่างจากกุหลาบจากสวนจตุจักรที่ระบายสายพันธุ์ไม่ได้และมีโรคต่างๆ มาก

คุณจักรกรී สุวรรณภูมิ (2553) กล่าวว่า ชื่นชอบในความสวยงามของกุหลาบอังกฤษ จากการเปิดดูในเวปไซด์ต่างๆ โดยเหตุผลที่ตัดสินใจซื้อคือความสวยงาม และคุณสมบัติพิเศษเช่นความหอมของดอก ในส่วนของราคา ถ้าไม่เกิด 1,000 บาทจะตัดสินใจได้ง่ายขึ้น แต่เดิมเป็นคนที่มีความสนใจในไม้ดอกและไม่กระถางเป็นทุนเดิม โดยส่วนมากจะสั่งซื้อจากทางอินเทอร์เน็ต

คุณจุฑารัตน์ นาคธน (2553) กล่าวว่า กุหลาบที่ซื้อจะเป็นกุหลาบอังกฤษและสายพันธุ์ที่มีความแปลกใหม่เป็นส่วนใหญ่ โดยมีความคิดว่าเป็นความท้าทายที่กุหลาบของอังกฤษสามารถปลูกในเมืองไทยได้ นอกจากนี้กุหลาบอังกฤษยังมีความสวยงาม เลี้ยงง่าย แข็งแรง ทนต่อโรค มีความหอม และได้รับความนิยมสูง โดยลงทุนใหญ่กุหลาบที่ซื้อจะอยู่ในช่วงราคา 600-800 บาท

คุณอนุชา เงินอยู่ (2553) กล่าวว่า ชื่นชอบเพราะเป็นดอกไม้ที่มีความสวยงาม มีคุณสมบัติที่หาในดอกไม้ไม่ได้ การตัดสินใจซื้อจะตัดสินใจจาก สายพันธุ์ ลักษณะดอก ส่วนในเรื่องของราคา ถ้าถ้ามีความชื่นชอบจริงๆ ราคาก็ไม่เป็นปัจจัยสำคัญ โดยส่วนใหญ่จะเน้นที่สีสันของดอก ราคาปกติที่ซื้อจะอยู่ที่ 200-500 บาท ส่วนมากกุหลาบที่ได้จาก จีระโรสเนิสเซอร์และตลาดค้าเหียง

คุณศุภชัย จักรไชยวงศ์ (2553) กล่าวว่า ในตอนแรกไม่ค่อยมีความสนใจในกุหลาบ แต่ได้ไปเจอกุหลาบอังกฤษที่ดอยอ่างขาง และเห็นว่าลักษณะดอกไม้เหมือนกุหลาบทั่วไป จึงเริ่มมีความสนใจในกุหลาบเหตุผลในการตัดสินใจซื้อมาจากลักษณะของดอก รูปทรง โดยเน้นไปที่กุหลาบอังกฤษ ในเรื่องของราคาไม่มีผลในการตัดสินใจถ้าถูกใจก็จะซื้อ โดยส่วนใหญ่จะมาจากต่างประเทศ และเพื่อนนำมาฝาก ราคาที่จะซื้อดอกอยู่ที่ต้นละ 1000 บาท

จากการสัมภาษณ์ผู้ซื้อทั้ง 5 ท่านสามารถสรุปได้ว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะมีความชื่นชอบในความงดงามของกุหลาบมาเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว และในการเลือกซื้อกุหลาบแต่ละต้นผู้ซื้อจะให้ความสำคัญกับสายพันธุ์กุหลาบที่มีความสวยงาม มีกลิ่นหอม และลักษณะของดอกที่มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง ในเรื่องของราคาร้านผู้ซื้อไม่ได้ให้ความสนใจมากนัก อยู่ที่ความพึงพอใจในความสวยงามของดอก ส่วนมากกลุ่มผู้ซื้อจะนิยมกุหลาบอังกฤษเพราะมีความแปลกใหม่กว่ากุหลาบทั่วไป มีความสวยงามของดอก มีกลิ่นหอม

4. ปัญหาในด้านของกฎหมายคุ้มครองพันธุ์พืช

การขายต้นพันธุ์กุหลาบในประเทศไทยปัญหาสำคัญที่ควรจะหันมาศึกษาและหาหนทางในการแก้ไข คือ เรื่องพระราชบัญญัติคุ้มครองพันธุ์พืช ในเรื่องของสิทธิบัตร และอนุสัญญาระหว่างประเทศว่าด้วยการคุ้มครองพันธุ์พืชใหม่ ซึ่งในประเทศไทยมีน้อยคนนักที่จะหันมาให้ความสนใจกันในเรื่องนี้ เพราะเห็นว่าเป็นเรื่องที่ไกลตัว และไม่มีความจำเป็น แต่หารู้ไม่ว่าการที่นำสายพันธุ์พืช ที่มีการนำเข้ามาจากต่างประเทศ เข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยนั้นจำเป็นที่จะต้องได้รับการอนุญาตจากทางเจ้าของผู้จดสิทธิบัตรก่อน เพราะกุหลาบหลายสายพันธุ์มีการจดสิทธิบัตรโดยผู้ที่ทำการคิดค้นสายพันธุ์นั้นๆ ผู้สนใจจะทำธุรกิจเกี่ยวกับสายพันธุ์พืชที่มีสิทธิบัตรนั้น จำเป็นที่จะต้องเสียค่าสิทธิบัตรที่นับว่ามีราคาที่สูง ซึ่งถ้าหากจะมีการจ่ายค่าสิทธิบัตรตามบทกฎหมายแล้วนั้นจำเป็นที่จะต้องผ่านขั้นตอนต่างๆมากมาย ซึ่งเป็นเรื่องที่ยุ่งยากสำหรับคนไทยที่ส่วนใหญ่ก็ไม่ได้ให้ความสำคัญในเรื่องนี้ ในทางกลับกันกลุ่มผู้ซื้อคือตัวแปรสำคัญที่สุดเพราะผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังไม่คำนึงถึงสิทธิบัตรว่ามีหรือไม่มี

5. วิจารณ์ผลการวิจัย

จากผลการสัมภาษณ์บุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบการขายกุหลาบ ทำให้ผู้วิจัยมองเห็นถึง ระบบการขายกุหลาบในประเทศไทย ซึ่งเมื่อนำมาเปรียบเทียบกันแล้วก็อาจจะไม่พบข้อแตกต่างกันมากนัก โดยส่วนมากผู้ที่จะปลูกกุหลาบส่วนมากจะเป็นผู้ที่มิไจรักในด้านกุหลาบมาเป็นทุนอยู่ก่อนแล้ว และมีการทดลองในการปลูกอยู่หลายปีกว่าที่จะมาประสบความสำเร็จเช่นทุกวันนี้ ในด้านการหาต้นพันธุ์กุหลาบโดยส่วนมากจะหามาจากต่างประเทศเป็นการนำเข้ามาโดยการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สิ่งซื้อทางอินเทอร์เน็ต หรืออาจจะเป็นการนำมาฝากจากคนรู้จัก ในเรื่องของการตั้งราคาก็จะไม่ตายตัว โดยกุหลาบสายพันธุ์ใหม่ๆ ก็จะมีราคาที่สูงตามแต่ละสายพันธุ์ แต่คนไทยโดยส่วนมากจะนิยมที่ต้นกุหลาบมีความสวยงามโดยไม่เน้นที่สายพันธุ์เท่าไรนักสำหรับผู้ที่มีประสบการณ์ในการปลูกกุหลาบมาหลายปีก็อาจที่จะต้องการสายพันธุ์ใหม่ๆเอาไว้ในครอบครอง อันนี้ต้องขึ้นอยู่กับความชื่นชอบของแต่ละบุคคล

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยพบว่า รูปแบบการขาย มีรูปแบบการขายที่นิยมกัน 3 แบบ คือ

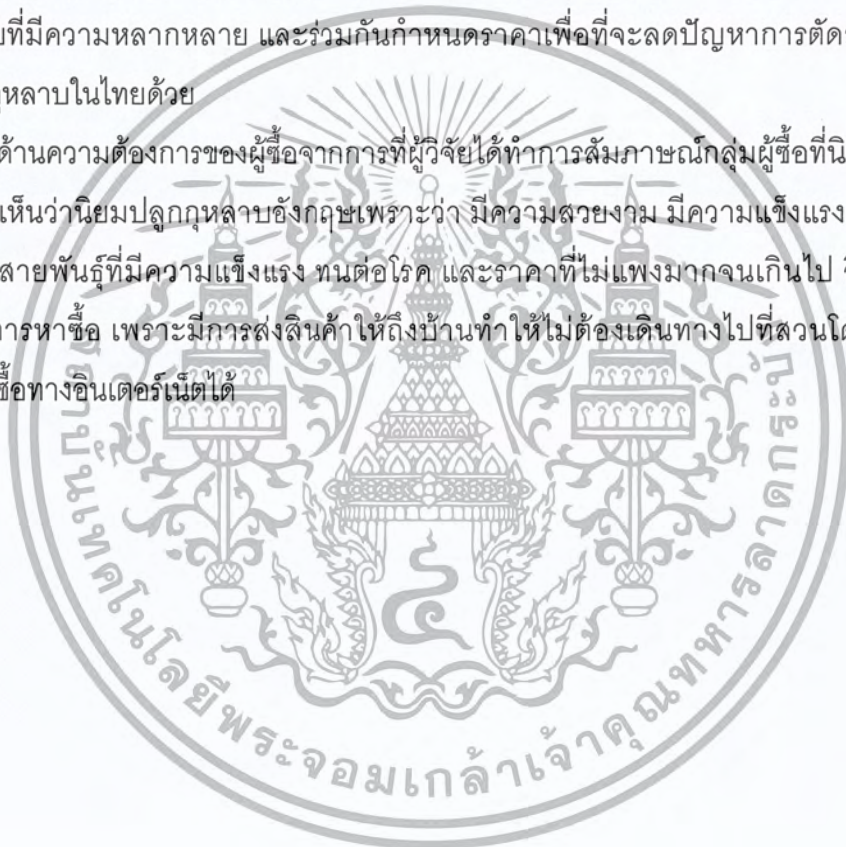
1. การขายตรงโดยลูกค้ามารับซื้อที่สวนกุหลาบเอง แต่การที่จะเดินทางไปยังสวนกุหลาบนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ๆ ยกตัวอย่างเช่น สวนกุหลาบของคุณจีระ ดวงพัตรา ที่อยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ ทางไปที่สวนของคุณจีระจะต้องเดินทางไกลกว่าที่จะไปถึงสวน ทำให้เกิดความยากลำบากแก่ผู้ซื้อ อีกทั้งยังอาจจะเกิดปัญหาสำหรับผู้ที่ไม่ชำนาญทาง อาจจะไม่หลงทางได้ และแบบที่ 2. คือการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือแบบมีหน้าร้าน เช่นของคุณสุรัชย์ ที่เปิดสวนกุหลาบรักมิตร อยู่ที่บริเวณตลาดไท การขายในรูปแบบนี้นับว่ามีความสะดวกไม่ว่าจะเป็นผู้ที่จะมาซื้อต้นพันธุ์กุหลาบหรือตัวผู้ขายเอง เพราะจุดขายที่แน่นอนง่ายต่อการค้นหา อีกทั้งยังไม่ไกลจากตัวเมือง และเป็นจุดขายจุดใหญ่ที่มีผู้คนรู้จักมากทำให้สวนเป็นที่รู้จักได้ในเวลาอันรวดเร็ว แบบสุดท้ายคือ 3. การขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ต การขายทางนี้จะมีความสะดวกอย่างมากเพียงสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ต หรืออาจจะมี การโทรศัพท์เพื่อที่จะพูดคุยกัน ก็จะมีการส่งสินค้าผ่านทางบริษัทขนส่งหรือ ส่งผ่านไปรษณีย์ด่วนพิเศษ แต่ทางลูกค้าจะต้องเสียค่าขนส่งเอง แต่ก็นับว่าเป็นรูปแบบการขายที่ดี สะดวกสบายแต่อาจจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ในด้านของปัญหาต่างๆ จะพบว่าปัญหาสวนใหญ่ในการปลูกกุหลาบในประเทศไทยก็คือสภาพภูมิอากาศ ที่มีอากาศร้อนทำให้การเจริญเติบโตของกุหลาบเป็นไปอย่างไม่มีคุณภาพ ยากที่จะปลูกในเชิงการค้าได้ จะต้องปลูกกุหลาบในเขตพื้นที่ที่มีอากาศเย็น จึงจะทำให้การปลูกกุหลาบเพื่อการค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสามารถที่จะนำไปแข่งขันทางการค้าได้และปัญหาหลักในระบบการขายก็คือ ตลาดต้นพันธุ์กุหลาบของประเทศไทยในปัจจุบันยังมีความต้องการกุหลาบสายพันธุ์ใหม่ๆอย่างต่อเนื่อง โดยกุหลาบส่วนใหญ่ก็จะ นำเข้ามาจากทางต่างประเทศทำให้มีต้นทุนที่สูง ยิ่งถ้าเกิดเป็นสายพันธุ์ใหม่ๆราคาก็จะสูงขึ้นไปอีก ดังนั้นถ้าหากในประเทศไทยสามารถที่จะผสมพันธุ์กุหลาบชนิดใหม่ๆออกมาเองได้ ก็จะทำให้ตลาดการซื้อขายกุหลาบในประเทศไทย ขยายตัวมากยิ่งขึ้นและเป็นปัญหาที่เกี่ยวข้องของทางกฎหมายก็จะน้อยลงด้วยในเรื่องโรคของต้น กุหลาบมีมากมายหลายชนิดซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญกับการปลูกกุหลาบอยู่แล้ว โดยในแต่ละปีจะต้อง เสียค่าใช้จ่ายสูงมากในการที่จะซื้อยาฆ่าแมลง ยารักษาโรค และปุ๋ย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพื่อที่จะต้องใช้ในการบำรุงต้น นับเป็นส่วนสำคัญมากในการปลูกกุหลาบเพราะถ้าไม่ใช้สารเคมีพวกนี้ ก็จะไม่สามารถทำให้กุหลาบที่ปลูกออกมาให้มีประสิทธิภาพได้พอที่จะนำไปขายได้ อีกทั้งยังอาจจะเกิดโรคระบาด ที่อาจจะทำให้เกิดความเสียหายตามมาอีกมากมาย ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องป้องกันเอาไว้ก่อนที่จะสายเกินไป

จากการหาข้อมูลทางการขายของผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าตลาดต้นพันธุ์กุหลาบในประเทศไทยยังสามารถที่จะขยายตัวได้อีก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกรณีที่ทางรัฐบาลจะเข้ามาสนับสนุนมากน้อยเพียงใด อีกทั้งผู้ปลูกกุหลาบควรจะมีการรวมตัวกันเพื่อที่จะรวมกันพัฒนาการขายต้นพันธุ์กุหลาบให้มีรูปแบบที่มีความหลากหลาย และร่วมกันกำหนดราคาเพื่อที่จะลดปัญหาการตัดราคาตัวเองของผู้ปลูกกุหลาบในไทยด้วย

ทางด้านความต้องการของผู้ซื้อจากการที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ซื้อที่นิยมการปลูกกุหลาบ จะเห็นว่านิยมปลูกกุหลาบอังกฤษเพราะว่า มีความสวยงาม มีความแข็งแรง มีกลิ่นหอม โดยจะเน้นสายพันธุ์ที่มีความแข็งแรง ทนต่อโรค และราคาที่ไม่แพงมากจนเกินไป อีกทั้งความสะดวกในการหาซื้อ เพราะมีการส่งสินค้าให้ถึงบ้านทำให้ไม่ต้องเดินทางไปซื้อที่สวนโดยตรง และสามารถสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ตได้



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ (Conclusions and Recommendation)

สรุปผลการวิจัย

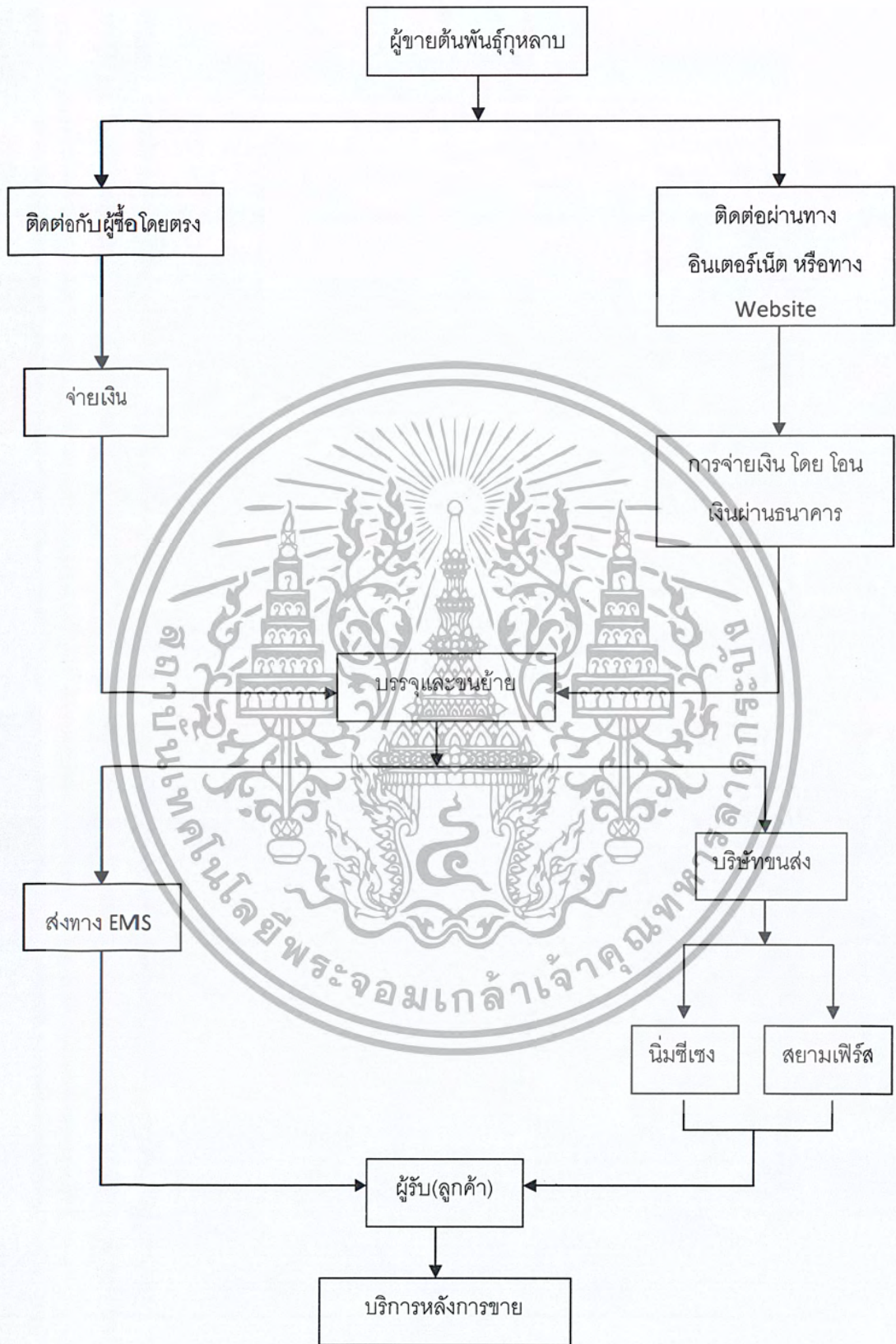
แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

1. ระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ

จากการศึกษาของผู้วิจัยในเรื่องระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ พบว่าในการขายต้นพันธุ์กุหลาบมีด้วยกัน 3 รูปแบบ คือ การขายตรงโดยลูกค้าไปซื้อที่ฟาร์มกุหลาบเอง ซึ่งการติดต่อซื้อโดยตรงนั้นในส่วนของกรจ่ายเงินจะเป็นการจ่ายโดยตรงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายเอง การขายผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือแบบมีหน้าร้าน จะเป็นการขายโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือร้านที่เจ้าของฟาร์มกุหลาบเปิดขายในแหล่งการค้าที่สำคัญ ทำให้สะดวกแก่การซื้อขายสำหรับลูกค้า และสุดท้ายคือการขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ต อาจจะมีเว็บไซต์เพื่อที่เอาไว้สำหรับดูตัวอย่างสินค้า และทำการสั่งซื้อ ถือได้ว่าเป็นการขายตามระบบขายตรง(กรณีการ อธิรมโนลาภ. 2546.) ส่วนมากการซื้อขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ตจะได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากสะดวกต่อการซื้อขาย ไม่ยุ่งยาก ซึ่งในส่วนของกรรับประกันสินค้าทางเจ้าของฟาร์มจะรับประกันสินค้าที่จะทำการส่ง 30 วันหลังจากการจัดส่งไปให้กับลูกค้าแล้ว ส่วนจะมีการชำระเงินจะทำการชำระผ่านระบบ การโอนเงินผ่านธนาคาร และในเรื่องการขายการรวบรวมพันธุ์กุหลาบส่วนมากจะเป็นการนำเข้ามาจากต่างประเทศและนำเข้ามาทำการขยายพันธุ์ต่อ ส่วนของการบรรจุและการขนย้ายสินค้าซึ่งมี 2 วิธีในการขนส่ง คือ การส่งทาง EMS และบริษัท ขนส่ง ในส่วนของขั้นตอนต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการจ่ายเงิน การเตรียมการ บรรจุ ขนส่ง ทางเจ้าของฟาร์มจะเป็นผู้ดำเนินการให้เอง ซึ่งถ้าลูกค้าไม่พอใจในสินค้าก็สามารถส่งคืนสินค้าได้ใน 30 วัน

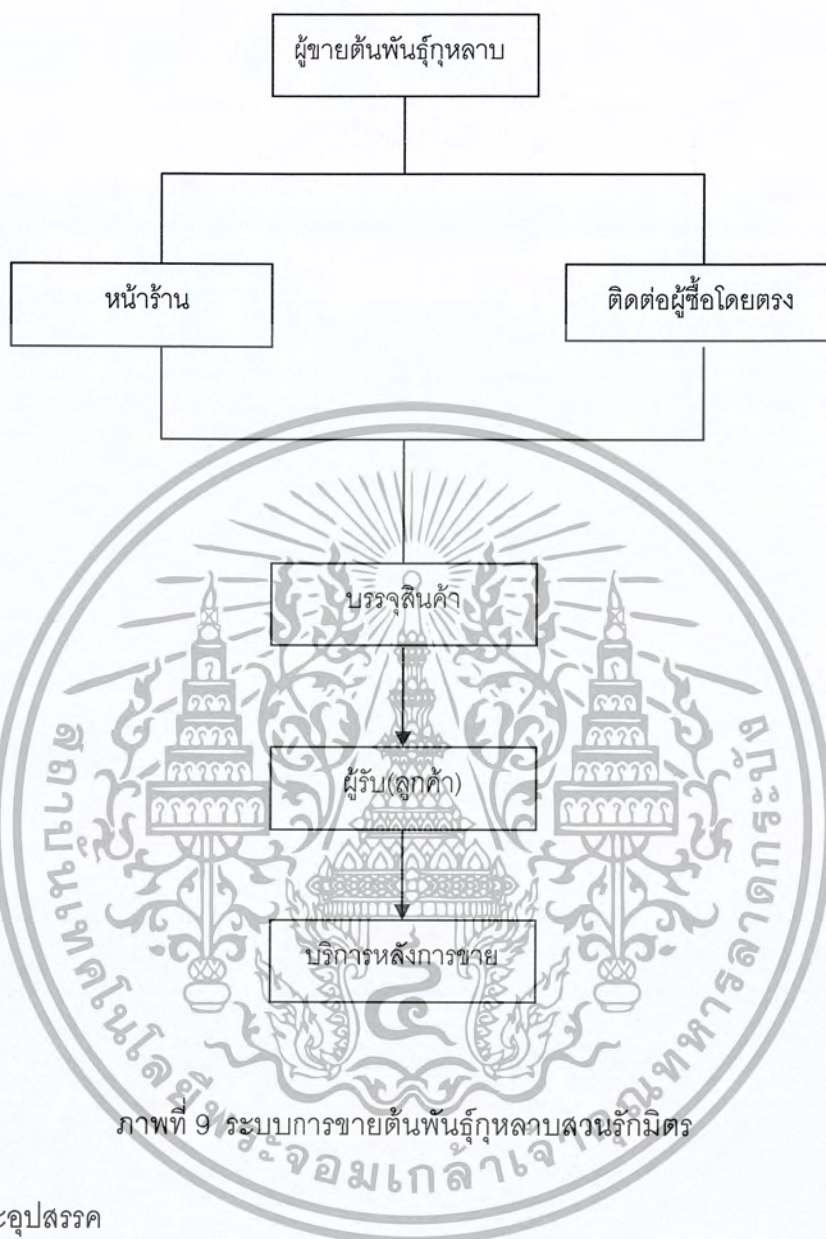
จากการตรวจเอกสารพบว่าไม่เคยมีงานวิจัยขึ้นใดที่ศึกษาถึงระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบโดยตรง ดังนั้นจากการเก็บข้อมูล จึงสามารถสรุปออกมาเป็นภาพรวมของระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบได้ดังภาพที่ 8 และ 9 ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 8 ระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ จีระโรสเน็ตเซอร์รี่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น มิได้อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



2. ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาของการขายต้นพันธุ์กุหลาบมีอยู่ด้วยกันหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็น 1) ปัญหาสภาพภูมิอากาศที่ในประเทศไทยในแถบภาคกลางมีอากาศที่ร้อนจึงทำให้ได้ผลผลิตไม่ดีจำเป็นต้องปลูกลงในแถบภาคเหนือของไทยที่มีอากาศที่เย็นกว่าที่จะส่งผลทำให้ผลผลิตออกมามีมาตรฐานสามารถนำออกมาขายในท้องตลาดได้ 2) ด้านโรคของกุหลาบที่เป็นเรื่องควบคู่กับการปลูกลงอยู่แล้วเพราะการปลูกลงจะต้องใช้ยากำจัดศัตรูพืช จำนวนมากทำให้สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก 3) ด้านการตัดราคา เนื่องจากราคาของต้นกุหลาบขึ้นอยู่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กับการกำหนดราคาของเจ้าของฟาร์ม ดังนั้นการตั้งราคาจึงมีความสำคัญมากเพราะถ้าเกิดตั้งราคาสูงอาจจะถูกคู่แข่งทางการค้าขายตัดราคาได้ทำให้เกิดความเสียหายได้

3. ความต้องการของผู้ซื้อ

จากการที่ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ซื้อ ส่วนใหญ่จะนิยมซื้อกุหลาบอังกฤษ เพราะมีความสวยงาม มีกลิ่นหอม และชื่นชอบ รักในการปลูกกุหลาบอังกฤษอยู่แล้ว ต่อมาที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญก็จะเป็นในเรื่องของราคา ที่ส่วนใหญ่จะซื้อต้นพันธุ์กุหลาบในราคากระหว่าง 500-1000 บาท เนื่องจากเป็นราคาที่ไม่สูงจนเกินไปจึงไม่เกินความสามารถของผู้ซื้อที่จะซื้อมาไว้ในครอบครองได้ ในเรื่องของสายพันธุ์ก็จะซื้อจากฟาร์มที่สามารถระบุสายพันธุ์ที่แน่นอนได้ และมีความน่าเชื่อถือถือประการสำคัญคือการหาซื้อที่ง่ายมีความสะดวก มีบริการส่งซื้อต้นพันธุ์กุหลาบทางอินเทอร์เน็ต โดยสามารถดูตัวอย่างได้จากรูปภาพเพื่อประกอบการตัดสินใจ และยังมีการจัดส่งให้ถึงที่อาจจะเสียค่าใช้จ่ายในการส่งเล็กน้อยแต่เพื่อความสะดวกสบายผู้ซื้อส่วนใหญ่ก็จะนิยมวิธีนี้ อีกทั้งเดี๋ยวนี้ฟาร์มกุหลาบส่วนใหญ่จะมีการให้บริการหลังการขาย โดยสามารถจะติดต่อสอบถามเรื่องราวและปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับกุหลาบจากเจ้าของฟาร์มโดยตรงและไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆทั้งสิ้น ทำให้ผู้ซื้อมีความไว้วางใจในการซื้อกุหลาบมากขึ้นอีกด้วย

ข้อเสนอแนะ

จากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษาระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ โดยควรเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์บุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก็ระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบ ผู้วิจัยเห็นว่าการที่จะทำให้ระบบการขายต้นพันธุ์กุหลาบนั้น ยังสามารถทำการขยายตัวทางธุรกิจได้อีก ควรจะเริ่มจากตัวเจ้าของธุรกิจเอง โดยมีความซื่อสัตย์ในการทำธุรกิจไม่หลอกลวงลูกค้าเพราะการซื้อขายต้นพันธุ์กุหลาบสำหรับทำการค้ำนั้นการติดต่อลูกค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งผู้ซื้อไม่มีโอกาสได้เห็นของจริงจะเห็นได้เพียงรูปถ่ายเท่านั้น ดังนั้นการซื้อขายจึงต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นอย่างมาก เพื่อที่จะให้ผู้ซื้อเกิดความไว้วางใจในตัวผู้ขาย ซึ่งจะส่งผลต่อธุรกิจในระยะยาวให้ผู้ขายกุหลาบสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและมั่นคง เพราะเมื่อผู้ซื้อไว้วางใจแล้ว ก็จะเชื่อถือและจาก

ลูกค้าธรรมดาที่จะมาเป็นลูกค้าประจำ อีกทั้งยังเป็นการรับประกันสินค้าว่าเป็นสินค้าจากผู้ขายราย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นี้ เชื่อถือได้เลยว่ากุหลาบที่ส่งมาจากฟาร์มกุหลาบแห่งนี้ จะมีความสวยงามและมีคุณภาพแน่นอน นอกจากนี้ยังควรมีการกำหนดราคากลางเพื่อที่จะกำหนดราคาขั้นต่ำขึ้น เพื่อให้การขายต้นพันธุ์กุหลาบมีความเป็นมาตรฐานในการตั้งราคาขาย อีกทั้งยังเป็นการกระตุ้นผู้ขายให้มีการพัฒนาในเรื่องของกุหลาบของตัวเองให้มีความสวยงามมากยิ่งขึ้น

ด้านความต้องการของผู้ซื้อจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกๆ เนื่องจากความพอใจของลูกค้าทุกคนนั้นมีความสำคัญในการที่จะนำมาพัฒนาและปรับปรุงในด้านของรูปแบบการขาย และปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นโดยที่ผู้ขายไม่ได้ให้ความสนใจในรายละเอียดมากนัก และเนื่องจากผู้ซื้อไม่ได้ซื้อจากที่ใดที่หนึ่งเพียงที่เดียว ก็อาจจะมีความคิดเห็นที่แตกต่างออกไปจากการที่ผู้ซื้อนั้นๆ มีประสบการณ์จากการได้ไปสัมผัสกับร้านค้า รายอื่นๆ อาจจะมีการนำระบบการขายใหม่ๆ มานำเสนอให้กับผู้ขายต้นพันธุ์กุหลาบได้นำมาปรับปรุงแก้ไขให้มีการพัฒนาทำให้มีศักยภาพในการขายมากขึ้นไปอีก

ข้อเสนอแนะจากการดำเนินการวิจัย

เนื่องจากการทำวิจัยในครั้งนี้ ต้องเป็นอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ขายต้นพันธุ์กุหลาบและกลุ่มผู้ซื้อ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในด้านของกุหลาบต้นๆ ของประเทศไทย ส่วนใหญ่การให้ข้อมูลในด้านต่างๆ นั้นได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี ไม่มีกรปิดบังใดๆ ทั้งสิ้น ผู้ขายบางรายอาจจะไม่สะดวกในการไปหาที่บ้านหรือที่ฟาร์มของผู้ขายเพื่อที่จะให้ทำการสัมภาษณ์ การสัมภาษณ์จึงจำเป็นต้องไปสัมภาษณ์นอกสถานที่หรือทางโทรศัพท์แทน เช่นเดียวกับกลุ่มผู้ซื้อจะเป็นการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ทั้งหมด แต่ในการให้ข้อมูลก็เป็นไปอย่างละเอียดชัดเจน ในการนัดสัมภาษณ์อาจจะต้องคำนึงถึงอาชีพหลักของผู้ให้สัมภาษณ์ด้วย เนื่องจากอาจจะมีเวลาในการให้สัมภาษณ์ที่ไม่แน่นอนอาจจะมีการเลื่อนนัดได้ตลอดเวลา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง (Reference)

กรรณิการ์ อัฐมโนลาภ. 2546. การขาย 1, กรุงเทพมหานคร : เอมพันธ์.

การปลูกไม้ดอกไม้ประดับ 2552. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :<http://www.maceducation.com/e-knowledge/2365105100/03.htm> [23/6/2551].

กรมส่งเสริมการเกษตร.2533. **ข้อมูลการผลิตไม้ตัดดอกที่สำคัญ**. กรมส่งเสริมการเกษตร 2533 : กรุงเทพฯ.

กรมส่งเสริมการเกษตร. 2533. **คู่มือการผลิตไม้ตัดดอก**. กรมส่งเสริมการเกษตร 2533 : กรุงเทพฯ.

จักรกรี สุวรรณภูมิ. 2553. สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2553.

จิระ ดวงพัตรา. 2552. สัมภาษณ์, 13 สิงหาคม 2552.

จิระ ดวงพัตรา. 2552. **เรื่องไม่ยุ่งของนักปลูกกุหลาบ** [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :http://www..bangkokbiznews.com/home/news/lifestyle/lifestyle/2009/02/08/news_13803.php [8/2/2552].

จุฑารัตน์ นาคชน. 2553. สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2553.

ประดับพันธุ์ สกลพิทยา. 2539. **การปลูกกุหลาบ**. เกษตรสยาม. กรุงเทพฯ.

ผกายมาศ สิงห์ขร. 2550. **การตลาดสี่ปีประรดของเกษตรกรตำบลบ้านสมเด็จพระ อำเภอมืองจังหวัดลำปาง**.งานวิจัยระดับปริญญาตรี. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง. กรุงเทพฯ.

พจนา นาควิระ. 2552. สัมภาษณ์, 13 สิงหาคม 2552.

ลินดา ตริทศายุธ. 2553. สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2553.

วรรณณิ ยิ้มพิทักษ์กุล 2549 **การศึกษาระบบการส่งออกปลากัด**. งานวิจัยระดับปริญญาตรี. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง. กรุงเทพฯ.

เศรษฐมนันต์ กาญจนกุล. 2550. **กุหลาบราชินีแห่งดอกไม้**. กรุงเทพฯ : เศรษฐศิลป์. กรุงเทพฯ.

เศรษฐพงศ์ เลขะวัฒน์.2550. **การปลูกกุหลาบตัดดอก Rosa hybrids**. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.ku.ac.th/e-magazine/august43/rose.htm> [1/8/2543].

ศุภชัย จักรไชยวงศ์. 2553. สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2553.

สายชล เกตุอุษา. 2531. **เทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยวของดอกไม้**. ภาควิชาพืชสวน คณะเกษตร : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมเพียร เกษมทรัพย์. 2532. การปลูกไม้ตัดดอก,เทคโนโลยีการผลิตและธุรกิจ
ไม้ตัดดอก. ไทยวัฒนาพานิช.กรุงเทพฯ.

อนุชา เงินอยู่. 2553. สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2553.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางภาคผนวกที่ 1 แสดงระยะเวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงาน

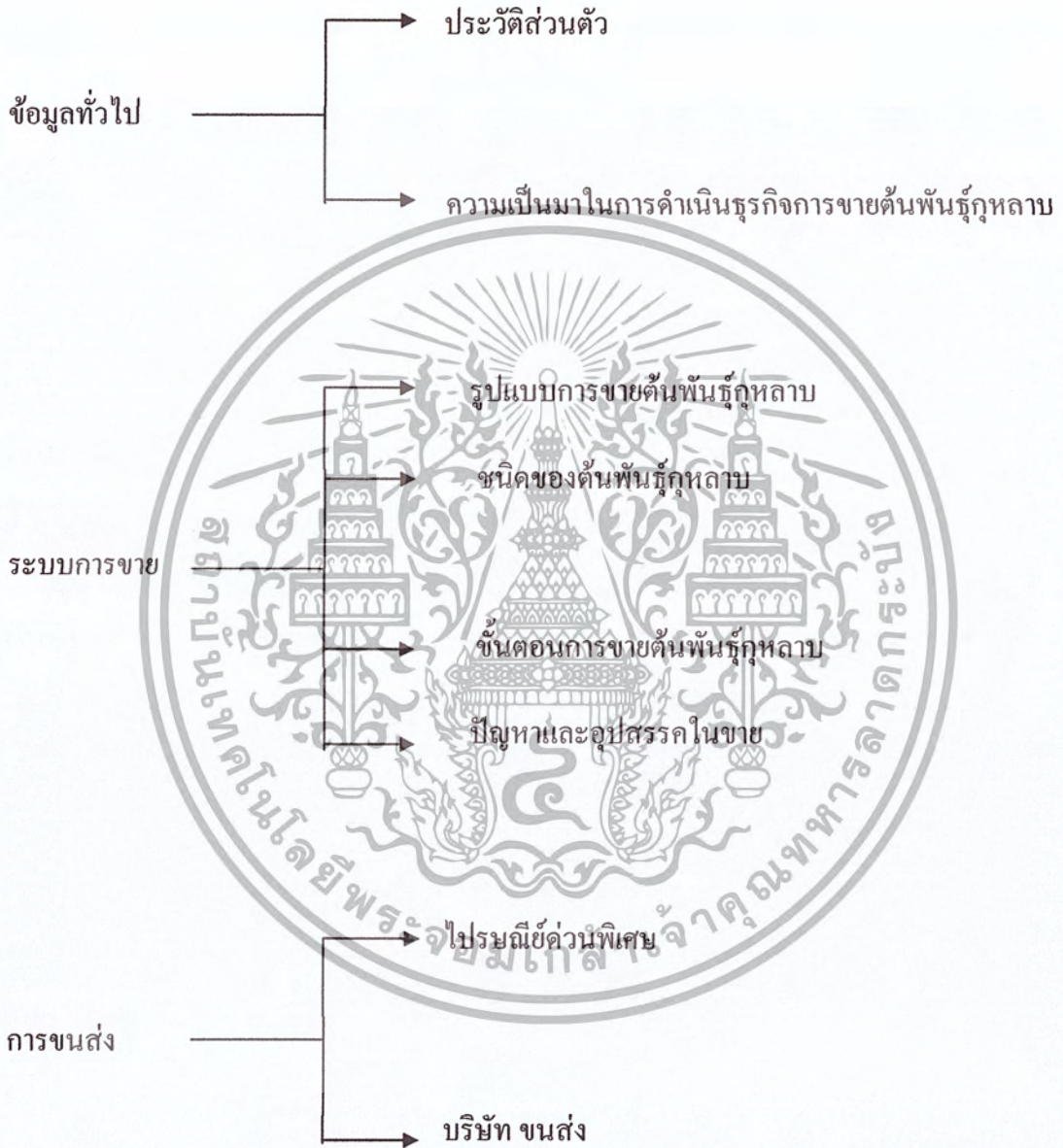
งานที่ปฏิบัติ	ต.ค. พ.ย. ธ.ค. ม.ค. ก.พ. มี.ค. เม.ย. พ.ค.
1. เก็บข้อมูล จัดทำโครงร่างปัญหาพิเศษ	↔
2. เสนอหัวข้อและสอบโครงร่างปัญหาพิเศษ	↔
3. เก็บข้อมูลภาคสนาม	↔
4. สรุปรวบรวมผล วิเคราะห์ข้อมูลทำรูปเล่ม	↔
5. สอบปัญหาพิเศษ	↔

ตารางภาคผนวกที่ 2 แสดงงบประมาณที่ใช้ในการวิจัย

รายการ	งบประมาณ (บาท)
ค่าเดินทาง	2500
ค่าจัดทำเอกสาร	1000

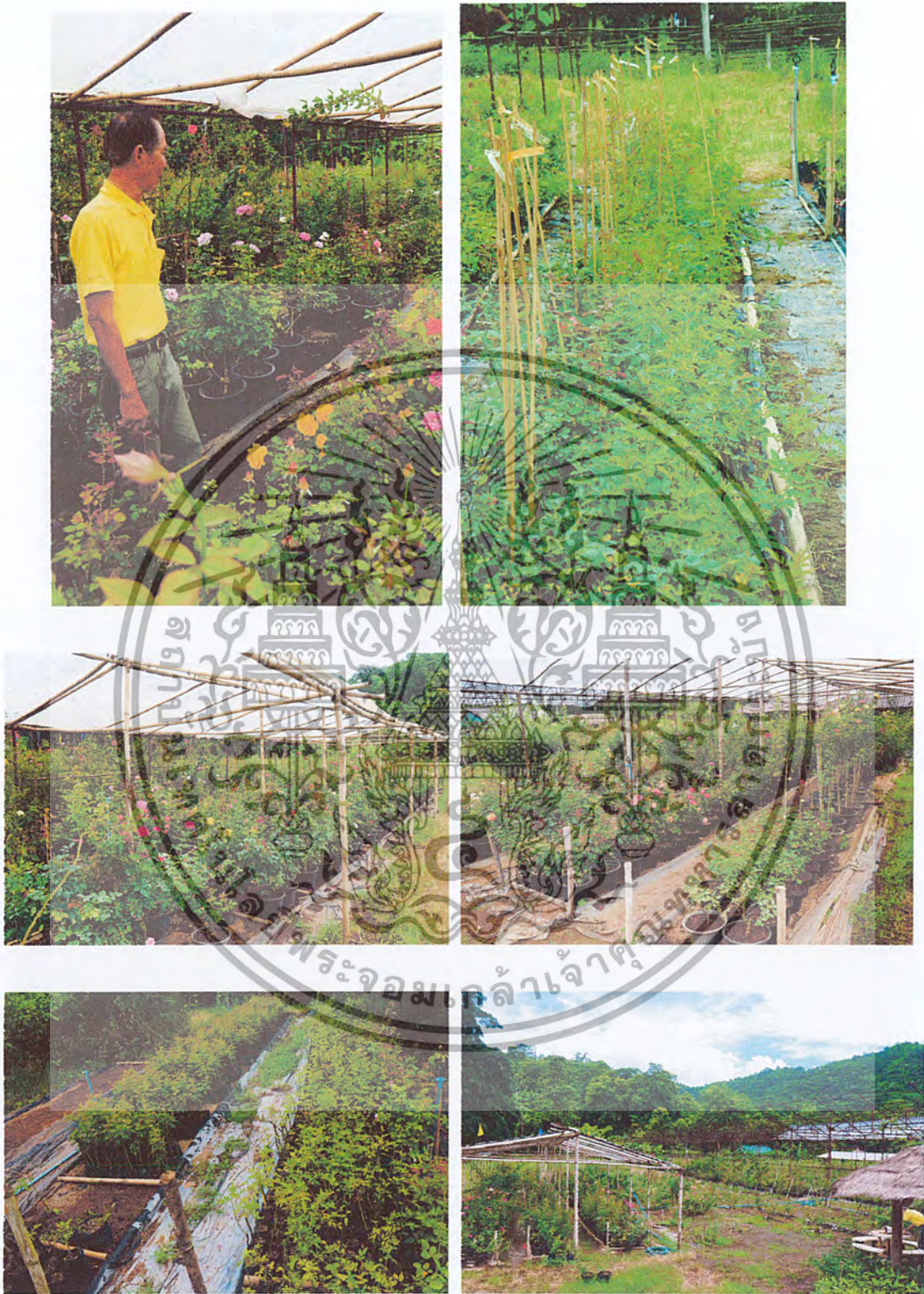
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงร่างคำถาม



ภาพผนวกที่ 1 แสดงโครงร่างคำถามที่ใช้ในการวิจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 2 แสดงลักษณะของฟาร์มตัวอย่างที่มีการขายต้นพันธุ์กุหลาบ

(ฟาร์มของคุณจิระ ดวงพัตตรา)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 3 แสดงตัวอย่างการบรรจุต้นพันธุ์กุหลาบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้