



เรื่องราวการเสวนา ที่ Farmer Shop

เมื่อวันอังคารที่ 14 สิงหาคม 2555 ที่ผ่านมามีโครงการร้าน Farmer Shop ได้เปิดเวทีคัดเลือกสินค้าเป็นครั้งที่ 7 ชั้นที่ อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน จังหวัดสุพรรณบุรี

คราวนี้ได้มีผู้ประกอบการเข้าร่วมในการคัดเลือกสินค้าทั้งสิ้นจำนวน 17 รายได้แก่ บ.ฟักข้าวไทยพัฒนา จำกัด ร้านโลเฮงเภสัช ไซโป้วหวานตราชฎา บ.เชาว์อำรุงวรรณ เอลท์ดี บ.โปรแพลนอุตสาหกรรม จำกัด หจก. จรัสแสง ไร่รักขมน บ.โจ-สี่แฟมิลี่ จำกัด ห้างดาววัน บ.บางกอกพัฒนาไวน์เนอรี่ จำกัด หจก. ฟลาวเวอร์ฟู้ด บ.ศกมลพรรณ จำกัด ฟาร์มผึ้งเทพกัณฑ์ บ.อินทชนนกร จำกัด บ.โนวัส อินเตอร์เทรด จำกัด วิสาหกิจชุมชน ชนชัยทิพย์ และ บ.โอท็อปลานนา จำกัด

สำหรับสินค้าที่ผู้ประกอบการนำมาคัดเลือกมีทั้งสิ้นกว่า 100 รายการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอาหารและได้รับการ



คุณสิงหา มีชัยประเสริฐสุข

รับรองมาตรฐานทุกรายการ โดยมีบางชนิดที่เพิ่งนำเข้าตลาดเช่น ผลิตภัณฑ์ปลาหมึกสำเร็จรูป เป็นต้น

คุณสิงหา มีชัยประเสริฐสุข

ตัวแทนจำหน่ายปลาหมึกกรอบปรุงรสสำเร็จรูป บริษัทศกมลพรรณ จำกัด กล่าวว่า ผมอยากให้คนไทยได้มีโอกาสทาน



คุณนัสยาลักษณ์ เนตรจรัสแสง

ปลาหมึกกรอบรสอร่อยที่เป็นของแท้และปลอดภัยกับผู้บริโภค ดังนั้นเราจึงได้ปรับปรุงเรื่องบรรจุภัณฑ์ให้เป็นแบบชนิดฟอยด์ เพื่อไม่ต้องใช้สารกันชื้นในถุง

คุณนัสยาลักษณ์ เนตรจรัสแสง

เจ้าของแบรนด์สินค้า Mom's mango เปิดเผยว่า จากพื้นที่ภายในหุบเขาของจังหวัดราชบุรี ซึ่งวัตถุดิบที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก จึงได้มีแนวคิดในการที่จะนำมะม่วงหลากหลายชนิดที่มีอยู่ในสวน อาทิ มะม่วงโชคนันต์ 3 ถาดและมะม่วงอกร่องมาแปรรูป มะม่วงกวน มะม่วงดอง มะม่วงเชื่อม ปัจจุบันสินค้าได้ผ่านการรับรองความอร่อยจากเชลล์ชวนชิม และกระทรวงสาธารณสุขและวางจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำโดยทั่วไป

คุณรัตพงษ์ จันทะวงษ์

บริษัท อาหารอายุรวัตร จำกัด ผู้ผลิตน้ำฟักข้าวเลาถึงที่มาของน้ำฟักข้าวให้ฟังว่า มองว่าทุกคนต้องกินน้ำเลยคิดค้นและหากรรมวิธีในการแปรรูปและผลิตเป็นน้ำฟักข้าวออกมาจำหน่าย โดยคัดเลือกวัตถุดิบ



เวทีคัดเลือกสินค้าโครงการร้าน Farmer Shop ครั้งที่ 7



ที่จะต้องสดใหม่ตลอดเวลาซึ่งจากการค้นคว้าล่าสุดจะเห็นว่าน้ำพริกข้าวสาหร่ายสามารถรักษาผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวาน โรคมะเร็งซึ่งหลายๆประเทศได้ทำการผลิตยาที่สกัดจากผลพริกข้าวมายาวนานแล้ว

คุณกัลยาณี หยุ่เอี่ยม

เจ้าของไซโป้วหวานตราชฎาเล่าว่า ด้วยครอบครัวดั้งเดิมทำไซโป้วสดส่งทางกรุงเทพฯอย่างเดียว ปัจจุบันทำการแปรรูปผลิตเอง แปรรูปเอง ทำการตลาดเอง ไซโป้วหวาน ไซโป้วเค็ม ไซโป้วสามรส โดยแบ่งออกเป็นชนิดฟอย ชนิดแว่น ชนิดลับ ชนิดลูกเต๋า สินค้าส่งออกต่างประเทศกว่า 75% ในประเทศ 25% ต้องการที่อยากจะทำตลาดสินค้าให้สม่ำเสมอมีคุณภาพและเพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค ปัจจุบันก็มีการจัดจำหน่ายทั้งขายส่งและขายปลีกตามห้างสรรพสินค้าและร้านค้าชั้นนำทั่วประเทศ หรือ www.Chadabrand.com

คุณวรสรวมล เพ็ญฟูลิน

เจ้าของห้างดาววัน ผู้ผลิตกะปิวัน กล่าวไว้ว่า กะปิ ถือเป็นเครื่องปรุง รสอย่างหนึ่งที่ทุกบ้านแทบจะต้องมีติดกันครัวไว้ในประเทศไทย มีกะปิมากมายหลายชนิดให้เลือก รับประทาน กะปิแต่ละชนิดจะมีความแตกต่างกัน ทั้งคุณภาพ วัตถุดิบ กรรมวิธีผลิตตามแต่ท้องถิ่นนั้นๆ โดยส่วนใหญ่ทำจากกุ้งเคย ซึ่งมีมากในแถบชายฝั่งทะเลอันดามัน กะปิวันถือเป็นที่นิยมของผู้บริโภค เพราะเคยที่ได้ใหม่และสด เมื่อนำมาคลุกเกลือกจะมีสี ชมพูออกแดงเรื่อยๆ เคยตัวเล็ก นุ่ม และนุ่มนวลนอกจากนั้นชาวบ้านยังนิยมตากกะปิให้แห้งครั้งหนึ่งก่อน แล้วนำมาผัดร้าวอ่อนใส่เคล้าให้ทั่วนำไปตากแดดให้แห้ง อีกครั้งหนึ่งก่อนนำไปขาย ทำให้กะปิสมาสดชื่นและมีกลิ่นหอมหวานน่ารับประทานมากยิ่งขึ้น



คุณรัตนพงษ์ จันทะวงษ์

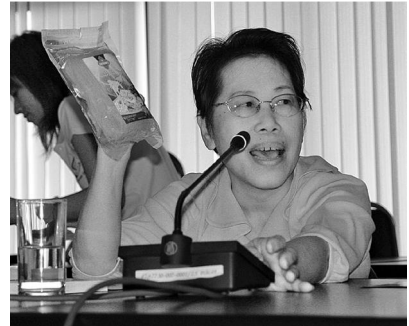


คุณกัลยาณี หยุ่เอี่ยม

บรรยากาศในช่วงบ่ายที่อบอุ่น นำทีมโดย รศ.จุฑาทิพย์ ภักทราวาท และคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop มีเรื่องราวที่น่าสนใจเล่าสู่กันฟัง ดังนี้

คุณสุวรรณา จิวฒนไพบูลย์

หจก.ชองเดอร์ Farmer shop คือ สหกรณ์ผู้ผลิตสินค้าที่ส่งถึงมือผู้บริโภคทางตรง เพราะตอนนี้ที่พวกเราผลิตสินค้าเราแล้ว modern trade ทุกครั้งที่เราเห็นร้านเราก็คิดว่าทำอย่างไรที่จะกระจายสินค้า คุณอำนวยนั้นก็คือ farmer shop กำลังหาทางออกที่จะมีการแพร่กระจายสินค้าไปแต่ละจุด เรา



คุณวรสรวมล เพ็ญฟูลิน



คุณสุวรรณา จิวฒนไพบูลย์

เป็นผู้ประกอบการที่กำลังหาหน้าร้าน การออกบู๊ที่เราระงอออกจำหน่ายสินค้า ซึ่งเราจำเป็นที่จะต้องมีการเตรียมตัวมาบ้าง บางคนอาจพร้อมแล้ว บางคนอาจกำลังพัฒนาซึ่งทั้งหมดทั้งสิ้นนี้เราได้มีช่องทางของภาครัฐที่เราเข้าถึงข้อมูลบ้างไม่ถึงบ้าง บางคนได้ค้นคว้าและพัฒนาตนเองไประดับหนึ่งแล้ว แต่ตอนนี้ที่เราขาด คือ การรวมตัวกันเป็นกลุ่มเป็นก้อน ผู้ประกอบการขาดข้อมูลและคิดว่าการรวมกลุ่มนั้นเป็นการเสียเวลาและการเอาข้อมูลไปเผยแพร่เป็นการเสียรู้ แต่จากประสบการณ์ที่ผ่านมา ทุกๆจุดที่เราไปเราไปเพื่อแบ่งปัน ร่วมกันแชร์ ออกร้านทำได้มาได้บ่อยก็ถือว่าเราได้ร่วมแล้ว คิดว่าพอเราเข้าไปแบ่งปันแล้วก็คือการพัฒนาแล้ว สุดท้ายบางอันเดินต่อไปได้บางอันเดินต่อไปไม่ได้ ที่สุดท้ายก็จะรู้ว่าเราขาดผู้นำในแง่ความคิดที่จะเสียสละในแง่ของการนำความ



รู้ทั้งหมดที่ตัวเองได้เอามาใส่รวมกันแล้วขับเคลื่อน อันนี้เราต้องทำเป็นการบ้านเพราะว่าทุกคนมีเวลาเท่ากัน งานส่วนตัวก็มี เมื่อตัวเองขาดความถนัด แต่เมื่อเรามาตรงนี้ เรามีการระดมสมองก็ถือว่าดีแล้ว วันนี้เรามีคุณอำนวยคือ farmer shop แล้วสิ่งที่เราอยากทำคือนำสินค้าเข้า modern trade แต่ทำไม่ได้เพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก ทุกสิ่งทุกอย่างเป็นต้นทุนเราไม่สามารถจัดการตรงนี้ได้ ต้นทุนเราสูงอยู่แล้ว ถ้าเราไปบวกตรงนี้อีกเราจะขายไม่ได้ พอมี ร้าน farmer shop จะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยเราสิ่งที่ร้านทำดีทั้งหมด แต่ขาดคน วันนี้เราจะมากกระตุ้นพวกเราวันนี้แต่ละท่านที่เข้ามาพร้อมหรือยังที่จะเป็นผู้ให้ วันหนึ่งเราจะรู้ว่าร้านค้าสหกรณ์ของเรานั้น ตามที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวตรัสไว้ว่าสหกรณ์เป็นทางรอดของเกษตรกรและยังเป็นทางรอดของผู้ประกอบการด้วย สหกรณ์ คือ การนำกำไรทั้งหมดแบ่งปันกัน ไม่ใช่พนักงาน ไม่ใช่เจ้านาย แต่ทุกคนเป็นเจ้าของร่วมกัน เหมือนกันหมด วันนี้เราถือว่าเราเป็นเจ้าของ farmer shop ร่วมกันขับเคลื่อนร่วมกัน



คุณสะอาด จิงสมานญาติ



คุณถนอม กลั่นระริน



คุณอตุลย์ โคลนพันธ์



คุณศักดิ์ชาย เพียรกิจธรรม

คุณสะอาด จิงสมานญาติ

วิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์

เสนอแนวความคิดว่า เราน่าจะมีช่องทางในลักษณะเป็นเฟรนชายด์ มันจะขายได้เร็ว และดีขึ้น เราต้องมีการบริหารจัดการเรื่องการขนส่งที่ดี สินค้าไทยเป็นสินค้าที่ประเทศเพื่อนบ้านให้ความสนใจและต้องการมาก เขามีความเชื่อใจมากกว่าสินค้าไทยเชื่อถือได้ เราต้องคิดว่าเราจะต้องทำอย่างไรถึงจะนำสินค้าให้กระจายทั่วถึงได้

คุณอตุลย์ โคลนพันธ์

เครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม

ทำไมเราไม่นำสินค้าที่เป็นของสมาชิกที่มีจำหน่ายอยู่ในร้าน 500 ราย ไปจำหน่าย

ที่ เราด้วย แค่มุมมองหนึ่งก็ยังมี ทำแค่นี้ก็จะมี farmer shop ถึง 500 จุดแล้ว ส่วนตัวผมเองกำลังจะขอ นำ Farmer Shop ไปเปิดที่ จ.ยโสธร

คุณถนอม กลั่นระริน

กลุ่มน้ำลูกยอ

ตอนแรกเริ่มจากการทำน้ำพริกไข่เค็ม ซึ่งมีคนทำกันเยอะกิจการเลยไปไม่รอด หันมาน้ำลูกยอ สามารถเก็บได้นานซึ่งช่องทางการตลาดนั้นขายทั้งในและต่างประเทศ ตลาดส่งออกมีทั้งเกาหลีและญี่ปุ่นขายทางอินเทอร์เน็ต ปัจจุบันมีการผลิตให้กับโรงงานอื่นโดยเขาจะเอาไปตีตลาดของเขาเอง ออ.ของเขาเอง และขายในราคาที่ต่างกัน ของเราขาย 250 บาท เขาขาย 1,000

บาท ดูไม่น่าจะได้รับความเป็นธรรมเท่าไร ฉะนั้นถ้า Farmer Shop มาช่วยก็น่าจะดีขึ้นทั้งผู้ขาย และผู้ซื้อ

คุณศักดิ์ชาย เพียรกิจธรรม

วิสาหกิจชุมชนภาคใต้ กลุ่มบ้านสมุนไพรศิริวง

อยากแนะนำให้ดูตัวอย่างของร้านพลังธรรม ตอนนี้อยู่ในลักษณะของการแข่งขัน ถ้าเรานำสินค้าเราไปวางในร้านใหญ่เราจะเสียเปรียบมาก เพราะเราจะต้องเสียค่าใช้จ่ายต่างๆมากมายให้เขา เราจะทำอย่างไรถึงจะสู้ทุนผูกขาดพวกนี้ได้ เราจะเห็นว่าร้านพลังธรรมจะมีส่วนต่างๆที่ขายสินค้าต่างๆ อยากให้ farmer shop ลองดูเรื่องหนังสือร้านขายผักของชายโสด เน้นเรื่องผักผลไม้





คุณนุติ เอ็มลุน่า

เป็นหลัก เป็นร้านที่ประสบความสำเร็จมาก ในเกาหลี มียอดขายสูงมาก เพราะเป็นร้านที่ขายของคุณภาพดี มีการบริหารจัดการที่ดี ไทยยังขาดเรื่องของการนำวัตถุดิบการเกษตร มาแปรรูปแล้วได้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีน้อย เช่น ของของเคอติมาก อยากให้ farmer shop มองตรงนี้ และอย่าง cp เขาคูมวัตถุดิบในการผลิตทั้งหมดตั้งแต่เบื้องต้น ซึ่งตรงนี้จะเป็นการสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าได้เป็นอย่างดี

คุณนุติ เอ็มลุน่า

หจก.ฟลาวเวอร์ฟู้ดส์

สินค้าที่จะขายได้ต้องอาศัยการให้ความรู้และตัวสินค้าต้องเป็นสินค้าที่ดี มีประโยชน์ ถ้าสินค้าไปด้วยคุณภาพก็จะอยู่มั่นคง เราต้องให้ความรู้อย่างต่อเนื่อง เช่น การออกร้าน เพราะผู้ที่ซื้อสินค้าจริงๆ บางส่วนก็ไม่ได้ตั้งใจที่รสชาติ แต่สนใจในเรื่องสุขภาพ และเสนอว่า farmer shop ควรจะมีสินค้าที่เป็นตัวไฮไลท์ของร้าน

คุณจิรายุส เองแสงรุ่ง

กลุ่มการค้าตลาดบ้านแพ

คราวที่แล้วมาเสนอเรื่องทุเรียนทอด แต่จริงๆแล้วที่จังหวัดมีสินค้าที่เป็นอาหารทะเลแปรรูปจำนวนมาก ตลาดที่ทำกันอยู่จะเป็นตลาดแบบตั้งรับ เพราะเป็นสถานที่



คุณจิรายุส เองแสงรุ่ง

ห้องเที่ยว หน้าเทศกาลจะขายของได้ดี หมดหน้าเทศกาลจะขายของได้น้อย เลยอยากลองทำการตลาดเชิงรุกบ้าง

คุณอาลิษา อาร์กุล

บริษัท โปสแพลนอุตสาหกรรม จำกัด

ทำเกี่ยวกับซอส น้ำจิ้ม เป็นสินค้าส่งออก 90 % ขายในประเทศ 10 % ตอนนี้คิดจะสร้างแบรนด์ใหม่ขายในประเทศและคิดว่า farmer shop จะเป็นช่องทางให้ตนสร้างแบรนด์ได้อย่างค่อยเป็นค่อยไป

คุณวีรวรรณ

บริษัท โนวัส อินเตอร์เทรด จำกัด

จำหน่ายยาสีฟันเดตาเมต farmer shop เป็นสิ่งที่ดีที่จะช่วยเหลือผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม ส่วนใหญ่มีปัญหาเรื่องช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่สามารถเข้า modern trade ได้เพราะมีค่าใช้จ่ายต่างๆ มาก ทำให้ผู้ประกอบการเข้าไปขายไม่ได้ เพราะไม่มีกำไรขนาดนั้น ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพมีความสามารถ แต่เมื่อขาดช่องทางจัดจำหน่ายก็จะตายในที่สุด farmer shop เป็นตัวกลางช่องทางระหว่างผู้ผลิตที่มีศักยภาพคุณภาพมาจับมือผู้บริโภค ทำเช่นนี้ผลิตภัณฑ์ที่ดีมีคุณภาพที่ไปถึงมือผู้บริโภคได้ราคาเป็นธรรมผู้บริโภคสามารถจับต้องได้



คุณอาลิษา อาร์กุล



คุณวีรวรรณ

คุณกรวรรณ ก่อไรสง

บริษัท อัดมส์ เอ็นเตอร์ไพรเซส จำกัด

จำหน่ายผักออร์แกนิก ตอนแรกผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จักจากการออก event มากๆ สิ่งที่ยากให้ farmer shop ทำ คือ ให้เพิ่ม outlet มากๆ

คุณภาสวรรณ วัชรดำรงศักดิ์

บริษัท เซาว์ธาร์งวรรณ

แคบหมูอบรมร้อน คิดว่า farmer shop เป็นโครงการที่ดีมาก เป็นช่องทางที่จะส่งเสริมการขายให้ผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งในปัจจุบันเป็นยุคที่มีทุนนิยมเข้ามา วิถีชีวิตต่างๆของคนเปลี่ยนไปแม้แต่ชนบทก็เปลี่ยนไป ฟังแต่ร้านสะดวกซื้อ ดังนั้นจึงเห็นด้วยว่าเป็นการ



คุณกรพรรณ กิวโรสง



คุณภาสวรรณ วัชรดำรงศักดิ์



คุณชัชชนิณ มาเจริญ

ช่วยเหลือกันของภาคประชาชนประชาชนเป็นตัวตั้ง ปัญหาที่อยากถาม 1.ช่วงเริ่มต้นของโครงการอยากทราบการแก้ปัญหาสินค้าที่อยู่ไกลๆ farmer shop จะแก้ปัญหาอย่างไร ระบบโลจิสติกจะจัดการอย่างไร 2.การขยายโครงการหลังจาก 2 ปี ที่จะขยายไปสู่ร้านค้าชุมชนเห็นด้วยแต่จะมองอย่างไรให้เขามีส่วนร่วมซึ่งเห็นด้วยกับอาจารย์ว่าการใช้ระบบสหกรณ์ซึ่งเป็นสิ่งที่ดี แต่ภาครัฐไม่เต็มที่ จึงทำให้สหกรณ์ต่างๆไม่ประสบผลสำเร็จเท่าไร ทำอย่างไรให้คนในชุมชนนั้นคิดว่าตัวเองเป็นเจ้าของและมีส่วนร่วมในสังคมนั้นๆ 3.เมื่อผ่านอันนี้ไปแล้วเรามีโมเดลอะไรเป็นต้นแบบ การที่จะทำให้โครงการนี้เกิดขึ้นจริงต้องมีชุมชนที่เข้มแข็ง เขาก็จะไปได้เราไปช่วยเสริมบางอย่างที่เขาขาด

คุณชัชชนิณ มาเจริญ

บริษัทเอสพี ควอลิตี้ โปรดักส์ จำกัด (ฟักข้าวไทยพัฒนา)

น้ำฟักข้าว เริ่มจากการที่ไม่มีความคิดที่จะเป็นผู้ผลิต ต้องการแค่จำหน่ายสมุนไพรไทยเท่านั้น เกษตรกรไม่มีความรู้เดิมเป็นชาวบ้านธรรมดา ปัจจุบันจำหน่ายน้ำฟักข้าว การจำหน่ายสินค้านี้มีข้อจำกัดในตัวผู้บริโภค อยากรบอว่าการสร้าง farmer shop ต้องมีระบบถ้าเรารู้ว่าเราอยู่จุดไหนเราก็จะไม่พลาด ที่ทำตอนนี้คือคนต้องการราย



คุณสารภี บัวเกษ

ได้ในการประกอบอาชีพส่วนใหญ่ให้ลูกค้าที่อยู่ในห้างทุก ๆ ห้างได้เปิดเฟรนไชส์ แต่ปรากฏว่าจากการจำหน่ายผู้บริโภคที่มีเท่ากันเราต้องเราต้องทำสินค้าเราให้ถูกกับผู้บริโภค เราก็จะประสบความสำเร็จ ตัวเราไม่ได้เป็นโรงงานแต่เป็นคนจัดจำหน่าย farmer shop มีหน้าที่คอยผลักดันให้สินค้าที่มีคุณภาพพัฒนาไปได้

คุณสารภี บัวเกษ

เป็นประธานกลุ่มอาชีพ หมู่ 5 บ้านกระทุ่มราย สหกรณ์พื้นที่เขต 2

เสนอแนะว่า outlet ชุมชนที่จะทำนั้นเห็นว่ายาก เพราะไม่ใช่ทุกชุมชนจะมีความเข้มแข็ง ต้องมีจุดศูนย์รวมหนึ่งจุดใกล้ย่านชุมชน คนเยอะมีการสัญจรไปมาตลอด ถ้าจะทำที่ต่างจังหวัดเห็นดีด้วย ทำ



คุณคมชาญ เอกเดชวุฒิ

เป็นร้านของฝากได้

คุณคมชาญ เอกเดชวุฒิ

บริษัท ปกชนพัฒนา จำกัด

ต้องมีข้อตกลงร่วมกันว่าสินค้าต้องไม่ผ่านชั้นง่าย ๆ ถ้าไม่ผ่านจะมีผลกระทบอะไรกับเขาบ้าง กรุงเทพฯแหล่งชุมชนที่สะดวกและการจะดูยุทธศาสตร์ต้องคำนึงถึงโลจิสติก เพราะชุมชนเกษตรที่อยู่แต่ละภาคสามารถเข้าไปส่งร้านค้าตรงนั้นได้สะดวก แล้วถ้าเรามีรถของเราวิ่งของมีระบบโลจิสติกต้นทุนก็จะน้อยลง เป็นต้นแบบที่ดีที่เราควบคุมต้นทุนถูกผู้บริโภคก็จะได้ซื้อสินค้าในราคาเป็นธรรม





ประยงค์ วงศ์สกุล

ประยงค์ วงศ์สกุล

วิสาหกิจชุมชนตำบลดอนตูม
มะเขือเทศราชินีอบแห้ง คิดว่าการ
ที่เราไม่มีความรู้มันยากที่เราจะเข้าถึงตลาด
ได้ farmer shop เป็นอีกช่องทางที่จะช่วย
ให้เราเข้าถึงตลาดได้

สิริสา วาณิชวิทย์

OTOPLANNA GROUP

จากประสบการณ์ที่ผ่านมาเห็นว่า
สินค้าที่จะไปจำหน่ายที่ร้าน farmer shop
อย่างสินค้าน้ำลูกยอของป่าถนอม คิดว่าขาย
ได้ สินค้าบางอย่างวางได้เฉพาะบางที่ แต่ทาง



สิริพล พละทรัพย์

อาจารย์จุฑาทิพย์ บอกว่าจะหาพาร์ทเนอร์ให้
ก็เป็นการยินดีและจะขอดูก่อนว่าเป็นตลาด
ตรงไหน ต้องดูด้วยว่าตลาดอยู่ในระดับไหน
เท่าที่ฟังมาโมเดล farmer shop จะเกิดขึ้น
ตรงไหนก็ได้ไม่ต้องกลัว และคิดว่าจะไปได้สวย
ด้วย ยกตัวอย่าง เช่น เราเห็นธุรกิจบริการ
อิเล็กทรอนิกส์ คล้ายไปรษณีย์ แต่ว่ามีคู่แข่ง
ออนไลน์ คือ 7-11 lotus express มัน
รวดเร็วไปได้ เรื่อง farmer shop ก็เหมือนกัน
1.การบริการ 2.ตัวสินค้าสามารถขายตัวมัน
เองได้ อีกอย่างหนึ่งถ้า farmer shop เกิด
ขึ้นใน ตำบล อำเภอ จังหวัด จนถึงชุมชน
สามารถอยู่ได้ ถ้า farmer shop จะมีแรง



คุณปุนณภา เปรมปรี

จุดใจอื่นนอกจากสินค้าที่มีอยู่ในร้าน เช่น
ชุมชนไหนมีอะไรก็มาเกี่ยวกันได้ farmer
shop ควบรวมสินค้าตัวอื่นที่จะเกี่ยวกัน
กันได้ ถ้าทำได้ farmer shop ก็จะได้เติบโต

คุณปุนณภา เปรมปรี

กลุ่มพฤษชาสมุนไพร น้ำมันเหลือง
สินค้าที่มาเปิดตัวครั้งแรก คิดว่าผู้
ประกอบการยินดีที่จะมา Present สินค้า มี
คนมาโปรโมท สินค้าในวันแรก จะได้เป็นการ
รู้จักลูกค้าด้วยว่าลูกค้าต้องการสินค้าประเภท
ไหน อีกอย่างถ้าเราพูดถึงสินค้า สรรพคุณ
คุณภาพ แนะนำ จนผู้ซื้อเกิดความสนใจ
ในตัวสินค้าคิดว่าศักยภาพของผู้ซื้อถ้าผู้ซื้อ
สนใจ ไม่ว่าจะยังไงก็จะซื้อสินค้า คิดว่าผู้ซื้อ
จะต้องพยายามทดลองเป็นครั้งแรก แล้ว
ถ้าดีจริงก็จะซื้อต่อเนื่องไปเอง

หลังการเสวนา คณะกรรมการ
บริหาร Farmer Shop ได้มีการประชุมกัน
ต่อ ด้วยกำลังใจที่ได้จากผู้ร่วมเสวนาจะได้
นำไปถ่ายทอดความฝัน จากแต่ละคน เพื่อทุก
คน ในการขับเคลื่อน Farmer Shop สู่เป้า
หมายแห่งความสำเร็จต่อไป



คณะกรรมการบริหารประชุมกันต่อหลังจบเวทีเสวนา

