

บทที่ ๖

สรุปการประเมินผลการศึกษาวิจัย

หลังจากที่ได้รวบรวมตัวเลขเข้าตาราง และทำการแจกแจงรายละเอียดของข้อมูล ตลอดจนการสรุปผลขั้นต้นแล้ว ก็จะนำข้อมูลดังกล่าวมาสรุปเพิ่มเติม พร้อมทั้งประเมินผลที่ได้จากการวิจัย และข้อเสนอแนะในการนี้ จะวิเคราะห์ถึงแนวโน้มของการใช้ภาชนะเมลามีน ตลอดจนพิจารณาภาวะเศรษฐกิจและสังคม มีผลต่อการขยายตัวของภาชนะเมลามีน โดยจะกล่าวเป็นแต่ละหัวข้อ ดังนี้

ข้อมูลทั่วไป

จากรายละเอียดของผู้บริโภคที่ถูกกำหนดเป็นตัวอย่าง สำหรับตอบแบบสอบถามในครั้งนี้ สามารถประเมินผลได้ว่า

๑. เป็นเพศหญิง มากกว่าเพศชาย
๒. จะเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบต่อครอบครัว คือแม่บ้าน ซึ่งส่วนใหญ่แต่งงานแล้ว
๓. จะเป็นผู้ใหญ่ระดับวัยกลางคน มากกว่าระดับวัยรุ่น
๔. มีทุกอาชีพ ส่วนใหญ่มีอาชีพค้าขาย
๕. ส่วนมากมีการศึกษาระดับปานกลาง หรือระดับต่ำ
๖. ที่อยู่อาศัยมีลักษณะเป็นบ้าน และตึกแถว

ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นในการใช้ภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ

ในกลุ่มผู้บริโภคที่ซื้อภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ สำหรับใช้บรรจุอาหารประจำวันที่บ้าน หรือ ใช้บรรจุอาหารขายตามร้านขายอาหารและภัตตาคาร ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการใช้ภาชนะถ้วยชาม ซึ่งสามารถจำแนกการประเมินผลได้ว่า

๑. นิยมซื้อภาชนะกระเบื้อง และภาชนะเมลามีนไว้ใช้มากกว่าภาชนะถ้วยชามชนิดอื่น
๒. ความสวยงาม ดูเป็นสิ่งของมีค่า และความคงทน จะเป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการซื้อ
๓. กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป นิยมซื้อภาชนะถ้วยชามซึ่งผลิตจากต่างประเทศ มากกว่ากลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร
๔. ในกรณีของผู้ที่ไม่เคยใช้มาก่อน
 - ก. มีความรู้จักภาชนะเมลามีน
 - ข. รู้จักภาชนะเมลามีนยี่ห้อนกพินกวิน ยี่ห้อมาลาพลาสติก และยี่ห้อดอกไม้เป็นส่วนใหญ่
 - ค. ลูกค้ารู้จักยี่ห้อดังกล่าว เพราะผู้ผลิตได้มีการโฆษณาทั้งนิตยสารสตรี และโทรทัศน์มากกว่าผู้ผลิตรายอื่น
 - ง. มีทั้งความต้องการที่จะซื้อมาทดลองใช้และยังไม่มีความแน่ใจที่จะซื้อมาใช้

การซื้อและการใช้ภาชนะเมลามีน

จำนวนตัวอย่างที่เคยใช้ภาชนะเมลามีนมี ๑๖๓ ตัวอย่าง โดยกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหารนิยมใช้ภาชนะเมลามีนชนิดสีเดียว ซื้อจากร้านค้าปลีกภาชนะถ้วยชามเป็นส่วนใหญ่ แต่กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป นิยมซื้อภาชนะเมลามีนทั้ง ๓ ชนิด จากร้านสหกรณ์ ร้านสรรพสินค้า และจากพิธีกรที่มาสาธิตสินค้า ส่วนใหญ่กลุ่มผู้ใช้จะชอบซื้อภาชนะเมลามีนยี่ห้อนกพินกวิน รองลงมายี่ห้อมาลาพลาสติก ดอกไม้ ทองใบ และ ปลาทอง ตามลำดับ โดยรู้จักยี่ห้อดังกล่าวจากการโฆษณา การแนะนำของร้านค้า จากพิธีกรที่มาสาธิตสินค้า และการดูจากสถานที่จำหน่าย รวมทั้งการได้รับเป็นของขวัญ บุคคลที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้อภาชนะเมลามีนส่วนใหญ่จะเป็นแม่บ้าน แต่ในบางแห่งพ่อบ้านมีส่วนสำคัญในการซื้อด้วย เช่น ในร้านขายอาหาร ซึ่งในการซื้อแต่ละครั้งในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ซื้อเป็นชุด และซื้อปลีกไม่เกิน ๑ โหล ใช้ระยะเวลาห่างในการซื้อ ประมาณ ๑ ปี หรือมากกว่านั้น ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร นิยมซื้อภาชนะเมลามีนในจำนวนตั้งแต่ ๑ - ๕ โหล เป็นส่วนใหญ่

และใช้ระยะเวลาห่างประมาณ ๖-๘-๑๒ เดือน สำหรับการซื้อแต่ละครั้ง อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้บริโภคทั่วไปตัดสินใจซื้อ ภาชนะเมลามีนจากรูปแบบ ลวดลายที่สวยงาม และคุณภาพที่มีความคงทน และจะซื้อเพื่อนำไปใช้ประโยชน์เป็นภาชนะใส่อาหารรับรองแขก และใช้ประจำที่บ้าน ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหารจะตัดสินใจซื้อจากคุณภาพที่มีความคงทนต่อการใช้มากกว่า เพื่อนำไปใช้เป็นภาชนะใส่อาหารขาย ขณะเดียวกันในการซื้อนี้ ถ้าให้เลือกระหว่างราคาและคุณภาพ กลุ่มผู้ใช้พิจารณาคุณภาพมากกว่าราคา แต่ถ้าหากคุณภาพใกล้เคียงกัน แต่ราคาแตกต่างกันจะนิยมซื้อภาชนะที่มีราคาถูกกว่า

อนึ่งเมื่อเปรียบเทียบภาชนะเมลามีนกับภาชนะกระเบื้อง ภาชนะสแตนเลส แก้ว และเครื่องปั้นดินเผาที่ผลิตขึ้นในประเทศไทย ปรากฏว่า กลุ่มผู้ใช้มีความเห็นว่า ภาชนะเมลามีนมีความคงทนดีกว่ากระเบื้อง ภาชนะแก้วและเครื่องปั้นดินเผา และดีเท่ากับภาชนะสแตนเลส เมื่อเปรียบเทียบเรื่องลวดลาย สี รูปแบบ ความสวยงามและการเก็บรักษา ว่ากลุ่มผู้ใช้มีความเห็นว่าภาชนะเมลามีนดีที่สุด แต่การรักษาความสะอาดจะยากกว่าภาชนะกระเบื้อง แต่คล้ายกับภาชนะสแตนเลส เครื่องปั้นดินเผา และภาชนะแก้ว ส่วนเรื่องราคานั้น ตอบว่า แพงกว่าภาชนะกระเบื้อง ภาชนะแก้วและภาชนะเครื่องปั้นดินเผา แต่มีราคาใกล้เคียงกับภาชนะสแตนเลส

ขณะเดียวกันก็ได้มีการเปรียบเทียบภาชนะเมลามีนของไทยกับภาชนะถ้วยชามชนิดอื่นที่สั่งเข้ามาจากต่างประเทศ ปรากฏว่า กลุ่มผู้ใช้มีความคิดเห็นว่า ภาชนะเมลามีนมีสีสวยกว่าภาชนะแก้ว และภาชนะสแตนเลส แต่มีความคงทน และการเก็บรักษาใกล้เคียงกับภาชนะกระเบื้อง ภาชนะแก้ว และภาชนะสแตนเลส ส่วนในเรื่องที่เกี่ยวกับลวดลาย รูปแบบ ความสวยงาม และ การทำความสะอาดภาชนะเมลามีนดีกว่าภาชนะกระเบื้องและภาชนะแก้ว

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงความต้องการในการใช้ครั้งต่อไป กลุ่มผู้บริโภคทั่วไปมีความต้องการที่จะใช้ภาชนะเมลามีนสลับกับภาชนะชนิดอื่น ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหารนั้นมีความต้องการที่ใช้ตลอดไป และใช้สลับกับภาชนะชนิดอื่นเช่นกัน ซึ่งในการใช้ภาชนะเมลามีนไปนานๆ กลุ่มผู้ใช้มีความเห็นว่า จะเกิดเป็นรอยคราบ มีรอยขีดข่วนและผิวภาชนะจะดำ

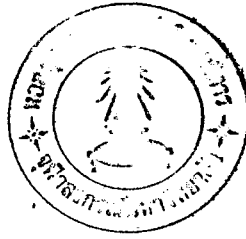
ประเมินผลในการซื้อของกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป

๑. นิยมซื้อภาชนะเมลามีนทุกชนิด ถ้ามีความพอใจและความต้องการ แต่ขอให้มีรูปแบบ ลวดลาย สีสรรที่สวยงาม แลดูเป็นของมีค่าน่าใช้
๒. นำไปใช้ประโยชน์ที่บ้านเพื่อบรรจุอาหาร สำหรับรับรองแขกที่มาเยี่ยม หรือใช้ประจำวัน
๓. นิยมซื้อตามสถานที่ค่อนข้างหรูหรา มีความสะดวกสบายในการซื้อ ทั้งด้านการเดินทางสินค้า และการจอดรถ ตลอดจนในสถานที่ที่ลูกค้าเป็นสมาชิก ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ในระดับปานกลาง และระดับสูง
๔. มีความพอใจซื้อภาชนะเมลามีน ยี่ห้อนกพิณกรีน และมาลาพลาสติกมากกว่าภาชนะเมลามีนยี่ห้ออื่น เพราะบริษัทผู้ผลิตมีการส่งเสริมการขายมากกว่าผู้ผลิตรายอื่น
๕. แม่บ้านมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อภาชนะเมลามีนที่สุด
๖. นิยมซื้อภาชนะเมลามีนเป็นชุดมากกว่าซื้อเป็นโหล เพราะชอบลักษณะที่เหมือนกัน ทั้งจานอาหาร และจานชามใส่กับข้าว ทำให้แลดูน่าใช้สวย
๗. ระยะห่างในการซื้อแต่ละครั้งนานมาก ตั้งแต่ ๑ ปีขึ้นไป
๘. คุณภาพของภาชนะเมลามีน เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลในการซื้อมากกว่าด้านราคา อย่างไรก็ตาม นิยมซื้อภาชนะเมลามีนราคาถูกกว่าราคาแพง ถ้าพิจารณาว่ามีคุณภาพเหมือนกันเพราะช่วยประหยัดเงินในการซื้อโดยเฉพาะในภาวะเศรษฐกิจฝืดเคือง ที่การทำมาหากินมีความคล่องตัวน้อย
๙. ภาชนะเมลามีนมีโอกาสที่จะขายได้ดีกว่าภาชนะถ้วยชามชนิดอื่น ที่ผลิตในไทย ถ้าลูกค้าพิจารณา การซื้อในแง่เกี่ยวกับ ความคงทน รูปแบบ ลวดลาย ความสวยงาม สี ตลอดจนการเก็บรักษา แต่เสียเปรียบ ถ้าลูกค้าพิจารณาในด้านการรักษาทำความสะอาด และด้านราคา ซึ่งทั่วไปมีราคาสูงกว่าภาชนะถ้วยชามชนิดอื่น อย่างไรก็ตาม เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับภาชนะถ้วยชามของต่างประเทศ โดยเฉพาะกระเบื้อง และภาชนะแก้วแล้ว ภาชนะเมลามีน มีโอกาสจำหน่ายได้ยากกว่า เพราะเสียเปรียบทางด้าน ความสวยงาม ลวดลาย และรูปแบบ

๑๐. มีความต้องการซื้อภาชนะเมลามีนเพื่อใช้สลับกับภาชนะถ้วยชามชนิดอื่น
๑๑. มีปัญหาเมื่อใช้ไปนานๆ จะเกิดรอยคราบ รอยขีดข่วน และผิวด้าน

ประเมินผลในการซื้อของกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร

๑. ภาชนะเมลามีนชนิดสีเดียว ที่ในกลุ่มนี้นิยมซื้อมาใช้สำหรับบรรจุอาหารขายที่ร้าน เพราะที่ราคาถูกกว่าภาชนะเมลามีนชนิดอื่น
๒. ชอบซื้อภาชนะเมลามีน จากร้านที่ได้ส่วนลดในการซื้อ โดยไม่คำนึงถึงเรื่องสถานที่จำหน่าย
๓. นิยมซื้อภาชนะเมลามีนทุกยี่ห้อ แต่ส่วนใหญ่จะซื้อยี่ห้อพันกวิน
๔. ทั้งพ่อบ้านและแม่บ้าน เป็นผู้ที่มึอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อทั้งคู่
๕. นิยมซื้อภาชนะเมลามีนใช้เป็นจำนวนมาก ตั้งแต่ ๑-๕ โหลขึ้นไปต่อครั้ง
อย่างไรก็ดี ระยะเวลาห่างในการสั่งซื้อแต่ละครั้งไม่นานเกินไป ประมาณ ๖-๑๒ เดือน
๖. คุณภาพเป็นสิ่งที่มึอิทธิพลในการซื้อมากกว่าด้านราคา
๗. ถูกค่านิยมซื้อภาชนะเมลามีนที่มีราคาถูกมากกว่าราคาแพง ถ้าพิจารณาเห็นว่ามึคุณภาพเหมือนกัน
๘. เปรียบเทียบภาชนะเมลามีนกับภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ ที่ผลิตขึ้นในประเทศไทย ภาชนะเมลามีนมึโอกาสขายได้ดีเช่นเดียวกับภาชนะกระเบื้อง และดีกว่าภาชนะสแตนเลส ภาชนะเครื่องปั้นดินเผา และภาชนะแก้ว เพราะได้เปรียบเรื่องความคงทน รูปแบบ ลวดลาย ความสวยงาม สี และการเก็บรักษา อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับภาชนะถ้วยชามของต่างประเทศ ภาชนะเมลามีนจะเสียเปรียบภาชนะกระเบื้อง และภาชนะแก้วทางด้านความสวยงาม ลวดลาย และรูปแบบ
๙. มีความต้องการใช้ภาชนะเมลามีนสำหรับบรรจุอาหารขายตลอดไป
๑๐. ในการใช้ภาชนะเมลามีนไปนาน ๆ จะเกิดรอยคราบ และรอยขีดข่วน



เศรษฐกิจและสังคม

ในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำ เกิดภาวะเงินตึง และในสังคมที่ต้องช่วยเหลือตนเองมากขึ้น ปรากฏว่า กลุ่มผู้บริโภคซื้อสินค้าชนิดต่าง ๆ จำนวนน้อยลงกว่าเดิม เพราะสินค้ามีราคาสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม เมื่อมีรายได้เพิ่มขึ้น หรือได้มีโอกาสเปลี่ยนยศ เลื่อนตำแหน่งแล้ว กลุ่มผู้บริโภคมีความเห็นทั้ง ๒ ประการ คือ บางส่วนเห็นว่า ควรจะซื้อภาชนะถ้วยชามในลักษณะที่มีราคาแพงไว้ใช้ และบางส่วนก็ไม่เห็นด้วย ขณะเดียวกันมีความต้องการที่จะซื้อภาชนะถ้วยชามในลักษณะที่มีความคงทนต่อการใช้ มีความสวยงาม และราคาพอสมควร แต่เมื่อพิจารณาถึงภาชนะเมลามีน กลุ่มผู้ใช้มีความเห็นว่ามีความเหมาะสมกับภาวะที่ค่าครองชีพที่ถีบตัวสูงขึ้น เรื่อย ๆ เพราะมีความคงทนต่อการใช้ อีกทั้งช่วยประหยัดเงิน ไม่ต้องซื้อบ่อย และประหยัดเวลาในการใช้ไม่ต้องระวังมาก

ประเมินผลได้ว่า

๑. ถ้าสินค้าชนิดต่าง ๆ มีราคาสูงขึ้น การซื้อสินค้านั้น ๆ จะมีจำนวนน้อยลง
๒. การมีรายได้เพิ่มขึ้น หรือมีการเปลี่ยนยศ เลื่อนตำแหน่ง มีผลพอสมควรต่อการซื้อภาชนะถ้วยชามที่มีราคาแพงจากที่เคยมีใช้อยู่
๓. ภาชนะถ้วยชามที่มีความคงทน มีความสวยงาม และราคาพอสมควร เป็นความต้องการของคนที่จะซื้อภาชนะถ้วยชามไว้ใช้
๔. ภาชนะเมลามีนมีความเหมาะสม ในเรื่องช่วยประหยัดเงินในการใช้สอย โดยเฉพาะในภาวะที่ค่าครองชีพสูงขึ้น เรื่อย ๆ

แนวโน้มของการใช้ภาชนะ เมลามีน

การวิเคราะห์แนวโน้มการใช้ภาชนะ เมลามีน สามารถพิจารณาได้จาก

๑. แนวโน้มของกำลังผลิตตามความต้องการของตลาดภายในประเทศ
๒. ความคิดเห็นของผู้จำหน่าย
๓. ทศนคติของผู้ใช้

๑. แนวโน้มของกำลังผลิตตามความต้องการของตลาดภายในประเทศ ได้วิเคราะห์แล้วพบที่ ๔ ปรากฏว่ามีแนวโน้มสูงขึ้น หมายถึง ผู้บริโภค มีความต้องการใช้ภาชนะเมลามีนเพิ่มขึ้น

๒. ความคิดเห็นของผู้จำหน่าย จากบทที่ ๔ สำหรับร้านตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตร้านสหกรณ์ ร้านสรรพสินค้า และร้านซูเปอร์มาเก็ต มีความเห็นว่าทั้งภาชนะเมลามีน ชนิดสี่เหลี่ยม และชนิดลวดลาย มีการจำหน่ายเพิ่มขึ้น ส่วนร้านค้าปลีกขายภาชนะถ้วยชาม มีความเห็นว่าผู้ประกอบการขายอาหาร มีการซื้อภาชนะเมลามีนชนิดสี่เหลี่ยมอยู่เสมอ แต่ผู้บริโภคทั่วไปมีการซื้อในปริมาณคงที่และน้อยลงกว่าเดิม

๓. ทัศนคติของผู้ใช้ จากผลการวิจัยบทที่ ๕ ปรากฏว่า ในกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร มีความต้องการใช้ภาชนะเมลามีนตลอดไป ถึงแม้ว่าจะประสบปัญหาการใช้ยู่บ้าง แต่ประโยชน์ที่ได้รับมีผลคุ้มค่างบจำนวนเงินที่เสียไป แต่ในกลุ่มนี้ไม่นิยมใช้ภาชนะเมลามีนชนิดลวดลาย เพราะมีราคาแพงมากไม่เหมาะกับการใช้บรรจุอาหารขาย ส่วนใหญ่ผู้บริโภคทั่วไปนั้น มีความต้องการใช้ภาชนะเมลามีนสลับกับการใช้ภาชนะถ้วยชามชนิดอื่น นิยมซื้อภาชนะเมลามีนชนิดลวดลายมากที่สุด พร้อมทั้งมีความเห็นว่า พิธีกรที่สาธิตสินค้าจำหน่ายเป็นผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้ามีจำนวนเพิ่มขึ้นเสมอ จากครอบครัวที่แต่งงาน หรือผู้ที่แยกบ้านไปอยู่ใหม่ หรือผู้ที่ยังไม่เคยซื้อมาก่อน ฉะนั้นทั้งสองกลุ่มนี้ มีความต้องการใช้ภาชนะเมลามีนเพิ่มขึ้น

จากการพิจารณาดังกล่าวข้างต้น จึงสรุปได้ว่า แนวโน้มในการใช้ภาชนะเมลามีนมีจำนวนเพิ่มขึ้น ตลาดของภาชนะเมลามีนย่อมต้องขยายตัวออกไปเช่นเดียวกัน

ภาวะเศรษฐกิจและสังคมมีผลต่อการขยายตัวทางการตลาด

ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๑๔ เป็นต้นมา ที่ภาวะเศรษฐกิจเริ่มฝืดเคือง อันเป็นผลมาจากการขึ้นราคาน้ำมัน ทำให้สินค้าต่าง ๆ มีราคาสูงขึ้นเรื่อย ๆ กระทบกระเทือนต่อการครองชีพ ความจำเป็นในการประหยัดจึงมีมากขึ้น เพื่อให้มีรายได้พอเพียงกับรายจ่ายที่เพิ่มขึ้น สินค้าที่ใหม่เพียงมีปริมาณการ

ซื้อลดลง แต่การซื้อภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ มีจำนวนคงเดิม จากการสัมภาษณ์ผู้จำหน่ายใน
บทที่ ๔ เพราะเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อการใช้สอย ประกอบกับผู้ใช้มีจำนวนเพิ่มขึ้นอยู่เสมอ
อย่างไรก็ดีจากทัศนคติของผู้ใช้ในบทที่ ๔ มีความเห็นว่า ในภาวะเช่นนี้ต้องการใช้ภาชนะถ้วย
ชามที่มีความคงทนต่อการใช้ และเห็นว่า ภาชนะเมลามีนมีความเหมาะสมที่สุด เพราะใช้ได้นาน
มีความสวยงาม น้ำหนักเบา และมีความคล่องตัวต่อการใช้ ฉะนั้น ผู้บริโภคที่ต้องการความ
ประหยัด มีความจำเป็นต้องใช้ภาชนะถ้วยชามจำนวนมากอยู่เป็นประจำ จึงให้ความสนใจต่อการ
ใช้ภาชนะ เมลามีนมากขึ้น

อนึ่ง เมื่อพิจารณาสภาพสังคมปัจจุบัน จะพบว่าผู้หญิงซึ่งแม่บ้านต้องออกไปทำงานนอก
บ้านมากขึ้น ได้มีเวลาน้อยในการดูแลรักษาทำความสะอาดสิ่งของใช้ในบ้าน จึงเห็นว่าในการใช้
ภาชนะถ้วยชามมีความคล่องตัว ไม่ต้องระมัดระวังมากนัก ประกอบกับลูกจ้างที่ช่วยทำงานในบ้าน
หรือร้านขายอาหารมีการเข้าออกบ่อย การทำงานย่อมขาดความชำนาญ และไม่มีความระมัดระวัง
โอกาสที่ภาชนะถ้วยชามจะชำรุดเสียหายจึงเกิดขึ้นได้ง่าย ซึ่งเป็นเหตุผลหนึ่งที่ใช้นิยมซื้อภาชนะ
เมลามีน

ฉะนั้น จึงสรุปได้ว่า ส่วนหนึ่งของการขยายตัวทางการตลาดของภาชนะ เมลามีน
เป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ทุกคนจำเป็นต้องมีความประหยัดมากขึ้น และสภาพสังคมที่มีการระมัด
ระวังในการใช้น้อยลง อีกส่วนหนึ่งมาจากคุณสมบัติของภาชนะ เมลามีน ตลอดจนการบริหารงาน
การผลิตและระบบการตลาดของผู้ผลิต และผู้แทนจำหน่าย

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

๑. ลักษณะสินค้า (Product)

- ก. พัฒนารูปแบบภาชนะ เมลามีน เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ามีความ
พอใจอยู่เสมอ
- ข. เปลี่ยนสีของภาชนะ เมลามีนให้เข้ากับแฟชั่นในปีนั้น ๆ
- ค. เปลี่ยนลวดลายของภาชนะ เมลามีน ในทุก ๆ ปี เพื่อไม่ให้
ลูกค้าเกิดความเบื่อหน่าย และเลิกสนใจที่จะซื้อ ขณะเดียวกัน ก็ผลิตภาชนะ เมลามีน ตามลวดลาย

เดิมด้วย แต่มีจำนวนน้อยลง เพื่อสนองตอบลูกค้าที่ยังมีความต้องการ

ง. ออกแบบภาชนะเมลามีนชนิดสี่เหลี่ยม ในรูปแบบที่แปลกใหม่ และมีลักษณะที่เหมือนกัน เพื่อจัดจำหน่ายเป็นชุด มีทั้งจาน อาหาร จานและชามใส่กับข้าว โดยรวมใส่กล่องเดียวกัน เพราะผู้บริโภคทั่วไปนิยมซื้อเป็นชุด มากกว่าเป็นโหล

๒. การส่งเสริมการขาย

ก. โฆษณาภาชนะเมลามีนชนิดลวดลายทางโทรทัศน์มากขึ้น เพื่อให้ลูกค้าได้มีโอกาสพบเห็นอยู่เสมอ เป็นสินค้าทันสมัย ขณะเดียวกันเป็นการสร้างค่านิยมให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกว่า ภาชนะเมลามีนเป็นสินค้าที่มีคุณค่าต่อการใช้ อย่างไรก็ตาม การโฆษณาทางนิตยสารสตรีประกอบด้วย เพื่อให้ลูกค้าได้พิจารณารายละเอียดได้เต็มที่ พร้อมทั้งโฆษณาภาชนะเมลามีนชนิดสี่เหลี่ยมด้วย กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ให้ความสนใจภาชนะชนิดนี้น้อย

ข. พัฒนาการจัดโชว์สินค้าในชั้นวางสินค้าใหม่ โดยการจัดเป็นมุมของภาชนะเมลามีนโดยเฉพาะ และหาอุปกรณ์อื่นมาประกอบการตกแต่ง เช่น ผ้าปูโต๊ะ กระดาษโปสเตอร์ลิบบัน เป็นต้น เพื่อให้สินค้ามีจุดเด่นดีกว่าการวางขายตามชั้นธรรมดาทั่วไป ซึ่งบางครั้งมีการปะปนกับภาชนะชนิดอื่นด้วย

๓. สถานที่จำหน่าย (Place)

สำหรับภาชนะเมลามีนชนิดลวดลาย ในกรณีที่ผู้ผลิตไม่ได้ใช้นโยบายการจำหน่ายแบบพิธีกร ควรพิจารณาการจัดจำหน่าย

ก. ควรวางสินค้าจำหน่ายในสถานที่ที่มีผู้คาดว่า จะเป็นลูกค้านิยมเข้าไปซื้อสินค้า เช่น ร้านสหกรณ์ ร้านซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านสรรพสินค้า และร้านขายปลีกภาชนะถ้วยชามขนาดใหญ่ ไม่ควรวางสินค้าจำหน่ายในร้านค้าขนาดเล็ก จะทำให้เสียความรู้สึกว่าเป็นสินค้าที่ไม่มีคุณค่าต่อการใช้

ข. หาแหล่งจำหน่ายเพิ่มขึ้น จากที่เคยวางจำหน่าย ได้แก่ ร้านขายของใช้ภายในบ้าน และครัวขนาดใหญ่

ส่วนภาชนะ เมลามีนชนิดสีเดียว ควรคำนึงถึง

ก. การวางภาชนะ เมลามีนชนิดสีเดียวจำหน่ายในร้านขายปลีกภาชนะถ้วยชาม ควรเลือกแบบพร้อมกับสต็อกสินค้าที่คิดว่า ร้านประกอบการขายอาหารนิยมซื้อไว้ ในจำนวนที่มากกว่าภาชนะ เมลามีนแบบอื่น จะได้เปลืองเนื้อที่สำหรับวางสินค้าน้อยลง และไม่เสียเวลา ในการจำหน่าย

ข. ขยายการจำหน่ายไปยังลูกค้ารายใหม่ ได้แก่ โรงเรียน ทหาร วัด และสถานสงเคราะห์ต่าง ๆ เพราะเป็นสถานที่ที่ต้องใช้ภาชนะถ้วยชามเป็นจำนวนมาก



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย