



บทที่ 4

การตลาดและช่องทางจำหน่าย

การตลาดของไม้ประดับให้เข้าเพื่อการตกแต่งภายใน

1. ภาวะการตลาด

ลักษณะของตลาดไม้ประดับให้เข้าในประเทศไทย เมื่อพิจารณาจากจำนวนธุรกิจที่มีอยู่ และการถือครองตลาด (market share) จะพบว่า มีธุรกิจขนาดใหญ่เพียง 2 ราย ถือครองตลาดมากกว่า 70% การเข้าแทรกแซงตลาดของผู้ขายรายย่อยทำได้ยาก การแข่งขันจะหนักทางด้าน การสร้างชื่อเสียงของเจ้าของกิจการและความสัมพันธ์ส่วนตัว การโฆษณา ชื่อเสียงในการจัดตกแต่งและการให้บริการกระถางส่วนให้สวยงาม เนื่องจากสินค้า (ต้นไม้) มีลักษณะคล้ายคลึงกัน

ตลาดการให้เข้าไม้ประดับเพื่อตกแต่ง เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการสูง เฉพาะในชุมชนที่มีประชากรหนาแน่น เนื่องจากจะมีกิจกรรมทางสังคมมาก และเฉพาะในกลุ่มชนที่รายได้สูง หรือปานกลาง เป็นส่วนใหญ่ ธุรกิจให้เข้าไม้ประดับจึงมักจะอยู่รอบ ๆ ย่านกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นชุมชนหนาแน่นและใหญ่ที่สุดในประเทศ

ธุรกิจไม้ประดับให้เข้า เป็นธุรกิจที่เพิ่งขยายตัวอย่างรวดเร็วมากในช่วงระยะเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา แนวโน้มการให้เข้าไม้ประดับภายในสูงขึ้น เนื่องจากความเจริญเติบโตของบ้านเมือง เช่น อาคาร สำนักงาน ศูนย์การค้า คอนโดมิเนียม ฯลฯ ธุรกิจการให้เข้าไม้ประดับเพื่อการตกแต่งภายในก็เพิ่มขึ้นตามความต้องการ

2. ช่องทางการจำหน่าย

ลูกค้าที่เข้าต้นไม้ในการตกแต่งของตลาดให้เข้าไม้ประดับ ประกอบด้วย

2.1 สำนักงาน บริษัท ประมาณ 70 เปอร์เซ็นต์

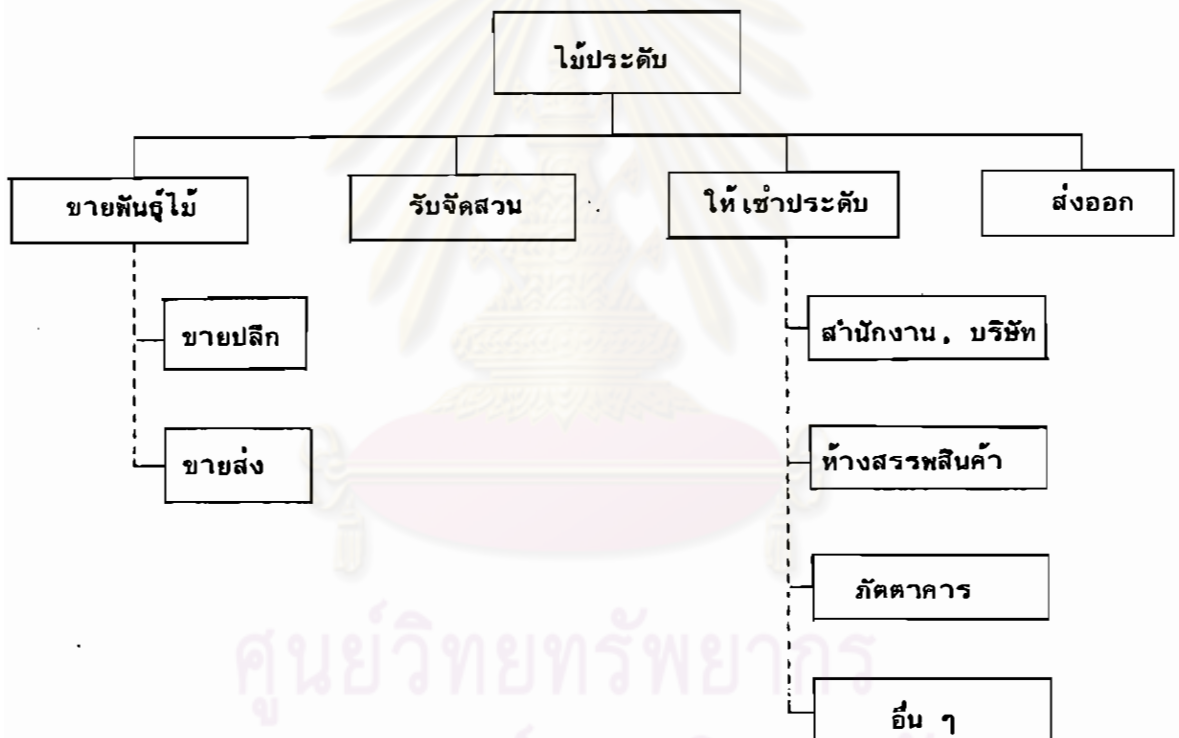
2.2 คอนโดมิเนียม โรงแรม ห้างสรรพสินค้า ประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์

2.3 กัสดาคาร ร้านอาหาร ในที่ลับ ประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์

2.4 ลูกค้าอื่น ๆ เช่น บ้าน งานนิทรรศการ งานพิธีต่าง ๆ ประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์

ช่องทางให้เข้าที่ให้กำไรสูงมากที่สุด คือ งานพิธี นิทรรศการต่าง ๆ ที่จัดเป็นครั้งคราว แต่ที่ให้กำไรอย่างสม่ำเสมอและทำให้ธุรกิจดำเนินไปด้วยรายได้ที่แน่นอน คือ การจัดประดับในสำนักงาน บริษัท ส่วนลูกค้าประเภทอื่น ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ภัตตาคาร พบว่าได้กำไรต่ำสุดเมื่อเทียบกับผู้เข้าระดับอื่น ๆ เนื่องจากต้นไม้ถูกตัดใบ ทำลาย และเครื่องปลูกเป็นที่กังวล ๒-๓ ชั่วโมง ซึ่งทำให้ต้นไม้เสียหายและบอบช้ำมาก ยากต่อการบำรุงรักษาให้ต้นไม้ฟื้นตัว และทำให้อัตราการหมุนเวียนต้นไม้ไปจัดประดับครั้งต่อไปต้องใช้เวลาชงนาน

แผนภูมิที่ 3 การจำหน่ายไม้ประดับในประเทศไทย



วิธีการจำหน่ายไม้ประดับให้เข้าเพื่อการตกแต่งภายใน ธุรกิจให้เข้าไม้ประดับส่วน

ใหญ่จะเล่นขยายบริการกับลูกค้าได้หลายวิธี เช่น

1. ใช้พนักงานขายเป็นผู้ติดต่อหาลูกค้า
2. เพื่อน หรือบุคคลอื่นแนะนำ
3. ลูกค้าเป็นผู้ติดต่อมาใช้บริการกับบริษัทเอง วิธีนี้ได้ผลดีที่สุด เพราะลูกค้าเชื่อถือ

ในชื่อเสียงและบริการของผู้ให้เข้าในวงการค้าไม้ประดับให้เข้า

3. ลักษณะการดำเนินการของธุรกิจให้เข้าไม้ประดับ

เมื่อผู้เช่าตกลงที่จะเช่าต้นไม้ไปจัดประดับภายใน ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

3.1 การสำรวจสถานที่ ก่อนจะนำต้นไม้ไปตกแต่งภายใน ผู้ตกแต่งจะต้องเข้าใจถึงสถานที่และจุดประสงค์ของผู้เช่าต้นไม้ จึงต้องมีการสำรวจสถานที่ที่จะทำการตกแต่งจริง โดยหาข้อมูลให้มากที่สุด ซึ่งเป็นข้อมูลที่จำเป็นในการจัดวางกระถางต้นไม้เพื่อประดับได้แก่

ข้อมูลที่ต้องการ	จุดประสงค์
ขนาดของสถานที่ที่จะตกแต่ง	กว้างยาวเท่าใด ตั้งอยู่ในบริเวณใดของอาคาร
ทิศ	เพื่อที่จะทำให้ทราบถึง เรื่องแสงสว่างที่ต้นไม้จะได้รับ เพื่อจะได้กำหนดพรรณไม้ได้ถูกต้อง
ภูมิอากาศ	ที่ตั้งของสถานที่ที่จะตกแต่ง อยู่ในเขตภูมิอากาศแบบไหน เช่น หนาว หนาวจัด (เครื่องปรับอากาศ) ร้อน ยืน ฯลฯ

3.2 การสัมภาษณ์เจ้าของสถานที่ (client analysis) เป็นการหาข้อมูลจากการสอบถาม สังเกต และพิจารณา อาจทำได้โดยการตั้งปัญหาถามหรือสนทนาถึงความชอบและรสนิยมเรื่องสี ชนิดของต้นไม้จากเจ้าของสถานที่ ซึ่งผู้ให้เช่าจะต้องสังเกต และจดจำเพื่อเป็นประโยชน์ในการตกแต่ง เพราะสามารถเข้าถึงความต้องการของแต่ละคนภายในอาคารได้

นอกจากนั้นการสัมภาษณ์เจ้าของสถานที่จะช่วยให้ผู้ให้เช่าสามารถประมาณราคาการนำต้นไม้มาตกแต่งแก่ผู้เช่า โดยอาจจะเสนอราคา สูง กลาง หรือต่ำ ให้แก่ผู้เช่าได้ตัดสินใจ ผู้ให้เช่าอาจจะเสนอแนะงบประมาณคร่าว ๆ เพื่อช่วยให้ผู้เช่าเข้าใจและบอกได้ถูกต้องถึงความสามารถในการจ่ายเงิน

3.3 การสร้างแนวความคิดในการจัดวาง เป็นการแสดงรายละเอียดของตำแหน่งต้นไม้และชนิดของพรรณไม้เหล่านั้น รวมทั้งขนาดและจำนวนของพรรณไม้นั้น ๆ โดยคำนึงถึงตำแหน่งของต้นไม้ ส่วนสูงของต้นไม้ แก้วอี และสิ่งอื่น ๆ ที่อยู่ภายในสถานที่ที่จะตกแต่ง แต่ถ้าอาคารหรือสถานที่ที่จะตกแต่งนั้นมีสถาปนิกหรือมัณฑนากรของตนเอง หรือมีแบบแปลนของอาคารอยู่เดิม ผู้ให้เช่าจะพบเพื่อพูดคุยประสานงานกันหรือขอแปลนมาศึกษาเพื่อที่จะสามารถ

จัดวางต้นไม้ตามแบบที่วางไว้ หรือชุดคุยแนวการตกแต่งไม้ภายในให้ผู้เช่าทราบ และตกลง
แก้ไขจำนวนต้นไม้ที่จะนำมาประดับ ทั้งนี้เพื่อประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดทำ

3.4 การประเมินราคา (estimate) ผู้ให้เช่าจะต้องเสนองบประมาณ
คร่าว ๆ ให้แก่ผู้เช่าโดยจะคำนวณค่าใช้จ่ายอยู่ภายในงบประมาณของผู้เช่า ซึ่งอาจจะมีการ
ตัดทอนหรือเปลี่ยนแปลงราคา ถ้าหากการประเมินราคาสูงหรือต่ำกว่างบประมาณที่ตั้งไว้

การประเมินราคาควรประเมินทันที หลังจากที่อยู่แบบเสร็จเพื่อ
ป้องกันความผิดพลาดและเสนอต่อผู้เช่าทันที

3.5 การทำสัญญา (contract) เมื่อผู้เช่าหรือเจ้าของสถานที่ตกลงที่จะ
เช่าไม้ประดับมาตกแต่งอาคารแล้ว จะต้องทำสัญญาหรือตกลงด้วยวาจา เพื่อผูกพันการจ้าง
ดำเนินการตกแต่งและประดับต้นไม้ภายในอาคารตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกัน ปกติสัญญาจ้าง
จะมีกำหนดอายุสัญญา 1 ปี หรือ 6 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับตกลงกันระหว่างผู้ให้เช่าและ
ผู้เช่า

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย