

การจำหน่ายสินค้าเกษตรออนไลน์

ปัจจุบันการจำหน่ายผลผลิตสินค้าเกษตรของเกษตรกรมีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายและได้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น โดยมีการจำหน่ายทั้งแบบ จำหน่ายให้แก่พ่อค้าแม่ค้าคนกลางเพื่อไปจำหน่ายต่อการนำไปจำหน่ายที่ตลาดในท้องถิ่นด้วยตนเอง การจำหน่ายตามสถานที่ต่าง ๆ ในพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นโรงงาน โรงพยาบาล ที่ว่าการอำเภอ ฯลฯ จำหน่าย ณ สถานที่ที่ส่วนราชการ เอกชน ห้างสรรพสินค้า ภาคส่วนต่าง ๆ จัดเตรียมสถานที่ไว้ให้นำสินค้าเกษตรมาจำหน่ายเพื่อเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรในการเพิ่มโอกาสและช่องทางการจำหน่าย โดยจะจัดให้เป็นครั้งคราว/เป็นประจำวันใดวันหนึ่ง เป็นต้น การจำหน่ายสินค้าแบบนี้ผู้บริโภคสามารถเลือกสินค้าได้เอง ได้เห็นถึงรูปลักษณ์ ได้ชิมรสชาติ ผู้บริโภคสามารถเลือกสินค้าได้ตรงกับความต้องการของตนเองได้มากที่สุด แต่ข้อจำกัดของการจำหน่ายสินค้าแบบมีสถานที่/หน้าร้าน ผู้บริโภคที่อยู่บริเวณใกล้เคียงหรือต้องผ่านเส้นทางสถานที่จำหน่ายเท่านั้นที่จะมาซื้อได้ ซึ่งก็จะเป็นกลุ่มเดิม ๆ จำนวนเท่า ๆ เดิม ซึ่งวิธีการจำหน่ายแบบนี้ยังเป็นวิธีการจำหน่ายส่วนใหญ่ของเกษตรกรไทยอยู่ เนื่องจากเกษตรกรที่เป็นรุ่นปู่ ย่า ตา ยาย ที่ทำการเกษตรอยู่ยังไม่มีความรู้มากนักในเรื่องของการใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้า แต่ยังคงยึดติดรูปแบบการจำหน่ายแบบเดิม ๆ ที่เคยทำมา



แต่อย่างไรก็ตามปัจจุบันเกษตรกรรุ่นใหม่ สามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตรอีกช่องทางหนึ่งซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถหาลูกค้าได้อย่างกว้างขวางทั้งภายในและต่างประเทศ คือ การจำหน่ายสินค้าเกษตรแบบออนไลน์ทั้งในรูปแบบการดำเนินการด้วย social media ที่ตนเองเป็นสมาชิกอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็น Facebook Line Tiktok หรือนำสินค้าลงไปจำหน่ายในแพลตฟอร์มชื่อดัง ไม่ว่าจะเป็น Lazada Shopee Amazon เป็นต้น ซึ่งถึงแม้ว่าผู้บริโภคจะไม่สามารถเห็นสินค้าตัวจริงได้ ไม่ได้ชิมรสชาติ ไม่ได้เห็นรูปลักษณ์สินค้า แต่ผู้บริโภคที่อยู่ในทุกที่ทั้งใกล้ไกลแหล่งผลิต/จำหน่ายสามารถซื้อสินค้าได้ โดยสามารถเลือกซื้อจากแหล่งผลิตแหล่งเดิมที่มีชื่อเสียง แหล่งดั้งเดิมของการผลิตสินค้านั้น ๆ แหล่งผลิตที่มีคุณภาพแม้จะมีการบวกค่าขนส่งสินค้าที่อาจมีราคาค่อนข้างสูง แต่ถ้าหากสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค ผู้บริโภคก็ยินดีที่จะซื้อ แม้จะมีราคาสูงกว่าการไปซื้อถึงสถานที่ผลิต/จำหน่าย



เกษตรกรจะสามารถจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์ได้จะต้องมีประสบการณ์มีองค์ความรู้ในหลาย ๆ เรื่องไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ social media เรื่องของการบรรจุภัณฑ์ เรื่องรูปแบบการขนส่งจะต้องเลือกรูปแบบให้เหมาะสมและทันต่อเวลาที่จะส่งตรงถึงผู้บริโภคโดยไม่เกิดความเสียหายต่อผลผลิต และสินค้าที่จำหน่ายจะต้องเป็นสินค้าที่มีคุณภาพมีรสชาติที่ดีมีรูปลักษณ์ที่สวยงาม เมื่อเกษตรกรขายผลผลิตให้แก่ผู้บริโภคที่มีคุณภาพดีก็จะเป็นการสร้างชื่อเสียงเป็นการสร้างการยอมรับให้แก่ผู้บริโภคและจะได้มีการทำการซื้ออย่างต่อเนื่องกลายเป็นลูกค้าประจำไปเลยก็มีเกษตรกรบางรายมีผู้ซื้อสั่งจองสินค้าล่วงหน้าก่อนที่จะทำการผลิตอีกด้วยเนื่องจากเคยซื้อกันมาก่อนหน้านี้ และมีความพึงพอใจในสินค้าและบริการ แต่ถ้าหากเกษตรกรไม่มีความรู้ในเรื่องของการบรรจุหีบห่อในเรื่องของการขนส่ง ซึ่งหากเกิดความล่าช้าก็จะทำให้เกิดความเสียหายต่อผลผลิตสินค้าเกษตรซึ่งจะผลกระทบต่อผู้บริโภคจะไม่ซื้อในครั้งต่อไป



ข้อดีของการจำหน่ายสินค้าออนไลน์

๑. ไม่ต้องมีหน้าร้านและไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่
๒. ให้บริการได้ตลอด ๒๔ ชั่วโมง
๓. สินค้าสามารถขายได้ทั่วประเทศ/ทั่วโลก เพียงแค่คลิกเท่านั้น
๔. ประหยัดค่าแรงงาน เพราะไม่ต้องมีพนักงานขาย
๕. มีช่องทางการขายที่หลากหลาย
๖. เข้าถึงลูกค้าได้ไม่จำกัดจำนวน
๗. เปรียบเทียบสินค้าและราคาได้ง่าย
๘. ชำระเงินได้หลายช่องทาง
๙. ขั้นตอนการสั่งซื้อรวดเร็ว
๑๐. ได้ตอบลูกค้าได้ไว รับมือกับความต้องการตลาดได้ดี



ข้อเสียของการจำหน่ายสินค้าออนไลน์

๑. การแข่งขันสูง เนื่องจากทำได้ง่ายใครๆ ก็อยากขาย เนื่องจากต้นทุนต่ำ สามารถทำเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมเพิ่มรายได้
๒. ต้องมีความรู้ด้านการใช้ social media เกษตรกรรุ่นเก่าอาจจะยังไม่มีความรู้ในด้านนี้มากนัก หรือยังยึดติดจำหน่ายสินค้าในรูปแบบเดิม ๆ (ขายแบบมีสถานที่แน่นอน)
๓. ต้องมีเวลาในการโปรโมทสินค้า และจัดช่วงเวลาในการโปรโมทเพื่อให้การขายสินค้าเป็นที่น่าสนใจ เช่น มีช่วงเวลาจัดโปรโมชัน ซื้อ ๒ แถม ๑ ซื้อจำนวน ๑๐ กิโลกรัมขึ้นไปส่งฟรี เป็นต้น
๔. ระบบการขนส่ง ค่าขนส่งมีราคาค่อนข้างสูงถึงสูงมาก เพราะในการขนส่งไปถึงผู้บริโภคถ้าเป็นของสดต้องมีการขนส่งที่พิเศษกว่าสินค้าประเภทอื่น เช่น ต้องใช้รถห้องเย็นซึ่งจะมีค่าส่งแพงพอสมควร และต้องเลือกบริษัทขนส่งที่มีความรับผิดชอบสามารถกำหนดวันเวลาส่งที่แน่นอน เพื่อสินค้าจะส่งถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว สด ใหม่ ไม่เกิดความเสียหาย



ดังนั้นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตรกรแบบออนไลน์ เกษตรกรจะต้องหา/สร้างจุดเด่นของสินค้าตนเองให้เป็นที่น่าสนใจน่าติดตามเพื่อดึงดูดผู้บริโภค อาจนำเสนอเป็นคลิปสั้น ๆ ในการแนะนำสินค้าตั้งแต่การเริ่มผลิตจนได้ผลผลิต เป็นต้น การเลือกใช้เป้าหมาย กลุ่มเป้าหมายในการซื้ออายุ ดังนั้นการเลือก social media line และในแพลตฟอร์มชื่อดังต่าง ๆ ต้องเหมาะสม เพื่อให้สินค้าถึงมือดี และเกษตรกรยังต้องมีการเรียนรู้ปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ ในทุก ๆ ด้าน ทั้งด้านการผลิต การขนส่ง การจำหน่าย การแปรรูปผลผลิต การเก็บรักษา ฯลฯ โดยมีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ให้เกิดประโยชน์จากเทคโนโลยีเหล่านั้นให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการประกอบอาชีพพัฒนาอาชีพของตนเอง เพื่อเพิ่มความมั่นคงด้านอาชีพ ด้านรายได้ให้สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนชั่วลูกหลานสืบไป



ช่องทางการจำหน่ายต้องเหมาะสมกับสินค้าเกษตรส่วนใหญ่จะเป็นผู้ใหญ่มาก่อนข้างมีที่กลุ่มเป้าหมายนิยมกัน ได้แก่ facebook การเลือกการหีบห่อ บรรจุภัณฑ์ การขนส่ง ผู้บริโภคที่ยังคงสภาพสด ใหม่ และมีคุณภาพ