



การสร้างเครือข่ายผู้ซื้อ และช่องทางการจำหน่าย

ธเนตร ศรีสุข
สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม กำแพงแสน
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน

1. ความสำคัญของการสร้างเครือข่ายผู้ซื้อ

การสร้างเครือข่ายผู้ซื้อและช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมจึงเป็น“หัวใจ”สำคัญ ที่ช่วยให้เกษตรกรสามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่เหมาะสม มีรายได้ที่มั่นคง และสามารถวางแผนการผลิตในระยะยาวได้อย่างยั่งยืน

การสร้างเครือข่ายผู้ซื้อ คือการสร้างความสัมพันธ์และการติดต่อกับกลุ่มบุคคล หน่วยงาน หรือองค์กรที่มีศักยภาพในการซื้อผลผลิตของเราอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ไม่ว่าจะเป็นพ่อค้าคนกลาง ผู้บริโภคโดยตรง ร้านค้า โรงแรม โรงพยาบาล หน่วยงานราชการ หรือแม้แต่ลูกค้าออนไลน์

การมีเครือข่ายผู้ซื้อที่ดี ส่งผลโดยตรงต่อความมั่นคงทางรายได้ของเกษตรกร และมีความสำคัญในหลายด้าน ดังนี้



1.1 เพิ่มโอกาสในการขาย

การมีเครือข่ายผู้ซื้อหลากหลายกลุ่ม จะช่วยให้เกษตรกรสามารถขายข้าวหรือสินค้าเกษตรอื่นๆ ได้ตลอดทั้งปี แม้ในช่วงที่ราคาตลาดตกต่ำ เพราะมีฐานลูกค้าที่เคยซื้อหรือรู้จักสินค้าอยู่แล้ว การมีคนรอซื้อหรือ “มีตลาดรองรับแน่นอน” จะช่วยลดความกังวลของเกษตรกรในการระบายผลผลิต



1.2 ลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดเดียว

ถ้าเกษตรกรพึ่งพาตลาดเดียว เช่น การขายให้พ่อค้าคนกลางเพียงรายเดียว หากเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิด เช่น เขาไม่มาซื้อ หรือกดราคามากเกินไป เกษตรกรก็จะตกอยู่ในสภาวะเสี่ยง แต่ถ้ามีเครือข่ายผู้ซื้อหลากหลายกลุ่ม เช่น ร้านค้าในชุมชน, ตลาดออนไลน์, ลูกค้าประจำ หรือหน่วยงานราชการที่ซื้อเป็นประจำ จะช่วยกระจายความเสี่ยง และทำให้เกษตรกรมีอำนาจในการต่อรองมากขึ้น



1.3 สร้างพันธมิตรระยะยาว

เครือข่ายผู้ซื้อไม่ได้เป็นเพียง “ลูกค้า” เท่านั้น แต่ยังอาจเป็น “พันธมิตรทางธุรกิจ” ที่ช่วยแนะนำตลาดใหม่ แนะนำเทคโนโลยีการผลิต หรือชวนเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดต่าง ๆ ได้ เช่น มีลูกค้าร้านอาหารที่สนใจรับซื้อข้าวทุกเดือน หรือองค์กรที่อยากสนับสนุนสินค้าชุมชนอย่างต่อเนื่อง สิ่งเหล่านี้จะช่วยให้เกษตรกรมีรายได้ที่แน่นอน และมองเห็นอนาคตในการผลิต



1.4 ช่วยให้เข้าถึงข้อมูลตลาดที่ทันสมัย

การมีเครือข่ายช่วยให้เกษตรกรได้รับข้อมูลข่าวสารจากตลาดโดยตรง เช่น:

- ราคาข้าวสินค้าในแต่ละพื้นที่
- ความต้องการของผู้บริโภค
- รูปแบบสินค้า หรือบรรจุภัณฑ์ที่ตลาดต้องการ
- เทรนด์สินค้าใหม่ของสินค้า แต่ละชนิด

เมื่อเกษตรกรรู้แนวโน้มตลาด ก็จะ สามารถวางแผนการผลิตและพัฒนาสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

