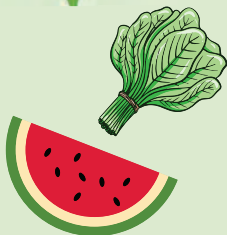
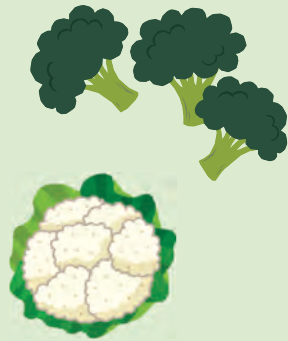


ถอดบทเรียนกระบวนการพัฒนา

ตลาดเขียว

ชัยนาท | สุพรรณบุรี | กาญจนบุรี



ที่มาและความสำคัญ

มูลนิธิชีวิตไท (ไลโคแลนอด) ภายใต้โครงการบูรณาการภาคีเครือข่ายขยายระบบอาหารเพื่อสุขภาพะตลอดห่วงโซ่ในจังหวัดชัยนาท สุพรรณบุรีและกาญจนบุรี มีพื้นที่ดำเนินงาน 8 แห่งจาก 3 จังหวัด ประกอบด้วย

- 1) กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว ต.แพรกศรีราชา อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท
- 2) กลุ่มพันธมิตรการเกษตรบ้านนางบวช ต.นางบวช อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี
- 3) กลุ่มพอใจในวิถีพอเพียง ต.หนองกร่าง อ.บ่อพลอย จ.กาญจนบุรี
- 4) กลุ่มส่งเสริมการทำนาบ้านหอมกระจุก ต.ดอนก่า อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท
- 5) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง
- 6) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสระไม้แดง ต.แพรกศรีราชา อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท
- 7) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไวทเฮาส์ ต.เขาดิน อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี และ
- 8) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมาลัยบายสีบ้านคลองขวาง อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี

ซึ่งมีฐานสมาชิกเป็นชาวนาและเกษตรกรรายย่อยประกอบอาชีพหลักทำนาปลูกข้าวปลูกพืชเศรษฐกิจตามกระแสแบกรับต้นทุนที่สูงมีรายได้ไม่แน่นอนและมีปัญหาหนี้สิน ภายใต้การดำเนินงานพัฒนาต้นแบบแหล่งผลิตข้าว ผัก พืชหลากหลายชนิด ในรูปแบบปลอดภัย/อินทรีย์แบบครบวงจรทำให้เห็นรายได้เพิ่มขึ้น มีสินค้าผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิดที่เกิดจากต่อยอดจากอาชีพเกษตรกรสามารถพัฒนาเป็นช่องทางการกระจายอาหารเพื่อสุขภาพะในพื้นที่ได้

ก่อนมาเป็นตลาดเขียวของชาวนาและเกษตรกรที่มีหนี้ : มูลนิธิชีวิตไทและการสนับสนุนจากสำนักสร้างเสริมวิถีชีวิตเพื่อสุขภาพะ (สำนัก5) มาอย่างต่อเนื่องดำเนินงานพัฒนาต้นแบบระบบอาหารเพื่อสุขภาพะศักยภาพให้ชาวนาเกษตรกรทันต่อสถานการณ์ที่ไม่สามารถพึ่งพาช่องทางตลาดแบบเดิมเหมือนที่ผ่านมา เช่น อบรมการทำตลาดออนไลน์ สำหรับเกษตรกรอินทรีย์วิถีใหม่ เรียนรู้วิธีแผนธุรกิจ CBMC แก่หนี้ชาวนา (การพัฒนาผลผลิตแบบครบวงจร) สร้างอาชีพเสริมรายได้การผลิตข้าว ผัก พืชสมุนไพร ปลอดภัย งานพัฒนาช่องทางการกระจายอาหารสุขภาพะ “ตลาดเขียว” จึงเกิดการเชื่อมโยงบูรณาการทำงานการพัฒนาช่องทางการกระจายอาหารเพื่อสุขภาพะโดยมูลนิธิชีวิตไทภายใต้โครงการบูรณาการภาคีเครือข่ายขยายระบบอาหารเพื่อสุขภาพะตลอดห่วงโซ่ในจังหวัดชัยนาท สุพรรณบุรีและกาญจนบุรี ร่วมกับบริษัท อินี เครือข่ายนวัตกรรมสากล โครงการสถานีเกษตรแบ่งปันจ.ราชบุรี จัดให้กลุ่มเกษตรกรและชาวนาเป้าหมายไปศึกษาดูงานตลาดเขียว (วันที่ 27 - 28 สิงหาคม 2567) ณ วิสาหกิจชุมชน น. อักแนส สถานีเกษตรแบ่งปัน อ.สวนผึ้ง จ.ราชบุรี

ที่มาและความสำคัญ

เพื่อพัฒนาศักยภาพยกระดับเรื่องการผลิตและการรวมกลุ่มสร้างตลาด สร้างช่องทางจำหน่าย รูปแบบตลาดเขียวอาหารปลอดภัยสู่ผู้บริโภค จากการศึกษาดูงานดังกล่าวทำให้ผู้เข้าร่วมได้เรียนรู้เทคนิควิธีการพัฒนาช่องทางตลาดเขียวในประเด็นต่างๆ เช่น 1) ศึกษาความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย(โรงเรียน รพ.ต้องการสินค้าอะไร) 2) ทำงานร่วมกันเป็นทีม ทีมปลูก ทีมจัดเก็บ แปรรูป ทีมดูแลบรรจุภัณฑ์ขนส่ง 3) มีการติดตามประเมินผลต่อเนื่องเพื่อพัฒนาตลาด (เก็บข้อมูลไว้หมด ขายอะไรได้เท่าไร) 4) ลงเยี่ยมแปลงสมาชิก และเครือข่าย 5) พื้นที่ตลาดเขียวทำให้ชาวบ้านอยู่ได้ในพื้นที่ของตน รู้จักใช้สิ่งที่ตัวเองมี จะทำให้เกิดรายได้กับครอบครัวและชุมชน เช่น เขากลับมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เค้กกล้วยน้ำว้า ตัดแบรนด์ เพิ่มมูลค่าและคุณค่าของสินค้า ในด้านบทเรียนที่ได้รับจากการดูงานตลาดเขียวในครั้งนี้ 1) พบจุดเด่นที่แตกต่างในรถโมบายมีพื้นที่เปิดสี่ด้าน เห็นทุกด้าน ใช้บรรจุภัณฑ์ธรรมชาติ มีกล่องสินค้าแยกประเภท 2) ความเป็นระเบียบในการจัดของขายและความสะอาด ตั้งแต่ภาชนะรองรับ โต๊ะจัดวางสินค้า ทำได้เรียบร้อย ถ้าทำอย่างนี้โอกาสขายมีแน่นอน 3) ทำเกษตรถ้าดูหน้าตลาดก่อน เราต้องดูว่าชุมชนสังคมชอบอะไร เราไปฝึกทักษะทำอันนั้น จะยั่งยืนอยู่ได้ยาว 4) การบริหารจัดการ เป็นค่าแรงรายวัน มีค่าแรงตายตัว และปันผลในขนาดอันใกล้ ตอนช่วงเริ่มต้นกว่าจะเข้าที่มันต้องใช้เวลาบางที่อาจจะใช้เวลาถึง 3 ปี 5 ปี 10 ปีแล้วแต่พื้นที่

ได้แนวทางการจัดตลาดเขียวในแต่ละพื้นที่ โดยแต่ละพื้นที่ได้ร่วมกันวางแผน วัตถุประสงค์ การบริหารจัดการ คุณสมบัติของผู้ขาย กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย สินค้าที่นำมาวางขาย ช่องทางการจำหน่าย การประชาสัมพันธ์ตลาด และนำไปดำเนินการในพื้นที่/ชุมชน การสร้างบรรจุภัณฑ์ส่งเสริมสิ่งแวดล้อม โครงสร้างการบริหารจัดการตลาด



ร้านตลาดเขียวชุมชนสรรคบุรีชัยนาท

ร้านตลาดเขียวชุมชนสรรคบุรี จ.ชัยนาท : มีแนวคิดอยากขายผักอินทรีย์ให้กับคนในพื้นที่ แต่ยังไม่ได้แรงบันดาลใจ พอไปดูงานรูปแบบการจัดตลาดเขียว ณ วิทยาลัยชุมชน น. อักเนส สถาบันเกษตรแบ่งปัน อ.สวนผึ้ง จ.ราชบุรีเลยรู้ว่ามันเป็นไปได้ อยากให้คนที่สรรคบุรีได้กินอาหารที่ปลอดภัย ก่อนหน้านี้ผักส่งออกร้านค้า พอขายผู้บริโภครอคอบ แล้วตามมาถึงฟาร์ม ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาทางคณะกรรมการตลาด ปรับตัวโดยการเปลี่ยนสถานที่ขายจากวัดหลวงพ่อกวยมาเป็นตลาดไต้รุ่งหน้าอำเภอสรรคบุรี ทำให้ขายดีขึ้น และเริ่มขับรถไปเปิดหน้าร้านค้า(จำหน่ายเคมีภัณฑ์ทางการเกษตร)ที่สรรคบุรี รวมถึงขยับร้านค้าไปที่จังหวัดในเวทีประชุมประจำเดือนกำหนดผู้ใหญ่บ้าน มีร้านค้ารับประจำ(ร้านลาบเป็ด) มีความมั่นใจมากขึ้นในการทำการตลาด ยอดเพิ่มขึ้นและสินค้าหลากหลายมากขึ้น รู้ว่าลูกค้าคือใคร

ได้แนวทางการจัดตลาดเขียวในแต่ละพื้นที่ โดยแต่ละพื้นที่ได้ร่วมกันวางแผน หมาย วัตถุประสงค์ การบริหารจัดการ คุณสมบัติของผู้ขาย กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย สินค้าที่นำมาวางขาย ช่องทางการจำหน่าย การประชาสัมพันธ์ตลาด และนำไปดำเนินการในพื้นที่/ชุมชน การสร้างบรรพบุรุษที่ส่งเสริมสิ่งแวดล้อม โครงสร้างการบริหารจัดการตลาด



ร้านตลาดเป็ยวชุมชนสรรคบุรีชัยนาท

กระบวนการดำเนินการร้านตลาดเป็ยวชุมชนสรรคบุรี

1. มีความตั้งใจ เราก็ตั้งเป้าหมายว่าจะเปิดตลาดเพื่อขายให้ลูกค้าในพื้นที่ สร้างเครือข่ายผู้ผลิตผักปลอดภัย ผักอินทรีย์ เพื่อส่งมอบอาหารปลอดภัยให้กับคนในชุมชน
2. มีโครงสร้างบริหารจัดการตลาด มีการคัดเลือกสินค้าเข้าตลาด รู้จักผู้ผลิตและแปลง เพื่อมั่นใจว่าเกษตรกรอินทรีย์ เพื่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค
3. แบ่งหน้าที่ผู้รับผิดชอบ เช่น เปิดตลาด เตรียมของ รับของ รวบรวมสินค้า ไม่ให้ของชนกัน กระจายให้สมาชิกคนอื่นนำผลผลิตมาขาย มีตลาดอื่น ๆ รองรับถ้าสินค้าเหลือเยอะมาก ๆ เช่น ร้านลาบเป็ด ถ้าประเมินว่าของจะเหลือจะตัดของไปร้านค้าอื่น ๆ
4. มีคนตั้งร้านปิดร้าน มีคนขายหลักรวมทั้งหมด 4 คนสลับกัน (เตรียมเงินทอน 200 บาท)
5. มีคนจดบันทึกสินค้าเข้าและออก และนำ 10% ของยอดขายเข้ากลุ่ม และจ่ายค่าเช่าพื้นที่ตลาด ค่าบรรจุภัณฑ์ค่าสติ๊กเกอร์
6. คณะกรรมการตลาดตั้งราคาผักอิงกับราคาผักที่จำหน่ายในตลาดสรรคบุรี เช่น 20 บาท ถ้าถูกปริมาณเยอะ ถ้าราคาแพงปริมาณน้อยลงซึ่งขายปลีกเกษตรกรจะได้เงินเยอะกว่าขายส่ง

ได้เปิดจำหน่ายครั้งแรกในวันที่ 29 พฤศจิกายน 2567 และเปิดทุกวันศุกร์ เวลา 15.00-19.00 น. มีจุดให้บริการที่ตลาดไต้รุ่ง หน้าอำเภอสรรคบุรี จ.ชัยนาท เลือกว่าวันศุกร์ เพราะข้าราชการเลิกเร็วและชื่อของเข้าบ้านช่วงวันหยุด

ผลผลิต/สินค้า ประกอบด้วย ผักอินทรีย์ผลผลิตไม้หลากหลาย ผลผลิตแปรรูป อาหารแปรรูป

ผลผลิตผักอินทรีย์ : ผักสลัด มะเขือ ผักบุ้ง คะน้ายอด ต้นหอม ผักชีขึ้นฉ่าย ใบยี่ห่วยใบกระเพรา บำตาแดงอ่อน ผักบุ้งจีน มะเขือ มะกรูด พริกสด พริกอ่อน พริกแห้ง หน่อไม้ดอง พัก แพง มะเขือพวง (ลูกค้าหลากหลาย ทำเลดี) มะขวิด ผักกาดหอม ถั่วพู ดอกชมจันทร์ ผักกาดแก้ว ผักปรง ตระไคร้

ผลผลิตแปรรูป/อาหารพร้อมรับประทาน : มะขามป้อมแช่อิ่ม ยำมะม่วง ชุดสลัดโรล สลัดรวม ชุดผักโขมผัดไฟแดง ชุดต้มยำ กล้วยเบรกแตก ข้าวสาร ไข่ไก่

ร้านตลาดเป็ยวชุมชนสรรคบุรีชัยนาท

รายได้จากการขาย : มีรายได้จากการขายต่อครั้งเฉลี่ยประมาณ 1,200-2,000 บาท และได้หัก 10 เปอร์เซ็นต์จากยอดที่ขายได้เข้าสู่กลุ่ม หลังจากหักค่าเช่าพื้นที่ 20 บาท แล้ว มีจำนวนผู้บริโภคเข้ามาซื้อสินค้าประมาณ 40-50 คนต่อครั้ง

ปัจจัยที่ทำให้สำเร็จ : ทำเลที่ไปขายในวันศุกร์ตอนเย็น เป็นแหล่งซื้อขายของผู้บริโภคในอำเภอสรรคบุรี ผู้บริโภคที่มาซื้อได้มาซื้อกับผู้ผลิตผู้ปลูกผักโดยตรงโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ผู้บริโภครู้สึกมั่นใจในผักที่ได้รับมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ มีการแนะนำเมนูอาหาร มีการจัดทำเป็นชุดผักพร้อมนำไปประกอบอาหารได้เลย เช่น ชุดผักโขมไฟแดง เข้าถึงผู้บริโภคจริง ๆ ผักเยอะ หลากหลาย ต่อเนื่อง รู้ว่าลูกค้าคือใคร ต้องการอะไรเตรียมสินค้าให้พอกับที่จะขายใส่ใจลูกค้า ถ้าลูกค้าเคยถามต้นหอม ก็จะนำมาเผื่อครึ่งหน้า พูดเขียว ลูกค้า ว่าสินค้าที่คนไม่ค่อยซื้อดียังไง มีเทคนิคการขาย

ปัญหาและอุปสรรคการพัฒนาตลาดในช่วงแรก : อาหารแปรรูปต้นทุนสูงเพราะรับของจากที่อื่นมาเป็นวัตถุดิบ ถ้าผลิตเองได้จะช่วยลดต้นทุนหรือรับซื้อจากกลุ่มตัวเองหรือคนในชุมชนการประชาสัมพันธ์ควรหลากหลายช่องทางมากกว่านี้ เพิ่มวันจำหน่ายจนสามารถขายได้ทุกวัน การมีส่วนร่วมของสมาชิก ควรมีสมาชิกมากกว่านี้วางแผนการผลิตให้ต่อเนื่อง รวมถึงยังไม่ได้วางแผนการบริหารจัดการเงินสทบเข้ากลุ่ม

ข้อเสนอต่อการพัฒนาร้านตลาดเป็ยว : ให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมเพื่อนำไปสู่การพึ่งตัวเองได้อย่างยั่งยืนผ่านโครงสร้างคณะกรรมการในการจัดการตลาด (แบ่งหน้าที่ คนประสานงานผู้ขาย ฐานข้อมูลแปลงผู้ผลิต บันทึก จัดสรรกำไรเข้ากองทุน และจัดสรรคืนให้กับสมาชิก) แก้ปัญหาลดต้นทุนรายการสินค้าบางประเภท (อาหารแปรรูป) โดยผลิตเอง รับจากสมาชิกกลุ่ม หรือคนในชุมชน และเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายฐานลูกค้า



ร้านตลาดเขียวพันธุ์มิตรเกษตรกร บ้านนางบวช อ.เดิมบาง

แนวคิดและความเป็นมาของตลาดเขียวพันธุ์มิตร ให้ความสำคัญของการทำในรูปแบบของกลุ่มอยากทำให้ประสบความสำเร็จ คนขายส่วนหนึ่งเป็นแม่ค้าอยู่แล้ว เลยทำให้มีสินค้าหลากหลาย ทำให้ขายดีอยากทำให้ประสบความสำเร็จ คนขายส่วนหนึ่งเป็นแม่ค้าอยู่แล้ว เลยทำให้มีสินค้าหลากหลาย ทำให้ขายดี และมีรายได้ เลย มั่นใจว่าขายได้ รับผิดชอบต่อมาให้สินค้าหลากหลายมากขึ้น รู้จักลูกค้า มั่นใจในทำเล

กระบวนการพัฒนาตลาดเขียว อยากให้สมาชิกมีรายได้เพิ่ม มีเงินจุนเจือครอบครัว มีสถานที่เพื่อจะนำสินค้ามาขาย ทางกลุ่มจึงประชุมปรึกษาและมองหาทำเลร้าน ได้รับการบอกเล่าถึง ป่าบุญสมซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่ม ที่เป็นรถเข็นมาขายข้าวเหนียวบึ่งอยู่ริมถนนทางไปเทศบาลนางบวชทุกวัน มีลูกค้าประจำมาซื้อตลอดเป็นที่รู้จักอยู่แล้ว และได้รับผักผลไม้ของชาวบ้านมาร่วมวางขายด้วย จึงได้สรุปกันว่าเราจะยังไม่ไปเช่าที่ที่ไหน แต่จะให้สมาชิกมาร่วมกันเอาสินค้ามาวางขายทุกวันอังคาร แบ่งหน้าที่ มีคนหลักในการขายคนเปิด-ปิดตลาดที่อยู่ใกล้ตลาด คนจัดบันทึกรายได้

สถานที่จัดตลาดเขียว ตั้งอยู่ทางเข้าเทศบาลตำบลนางบวช อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี เริ่มเปิดตลาดเมื่อ 1 ตุลาคม 2567 และทุกวันอังคาร เวลา 6.00-10.00 น.



ร้านตลาดเป็ยพันธ์มิตรเกษตรกร บ้านนางบวช อ.เดิมบาง

ผลผลิต/สินค้าประกอบด้วย ผักผลผลิตปลอดภัย อาหารแปรรูป ข้าวสาร
ผลิตภัณฑ์แปรรูป ส่วนหนึ่งเป็นผักที่รับมาขาย ส่วนที่ปลูกเองเป็นส่วนน้อย

ผักผลผลิตผลผลิตปลอดภัย : มะนาว มะม่วงดิบ ตระไคร้ มะระขี้นก ผักชี ต้นหอม
กวางตุ้ง พริก กะชาย ข่า ถั่วฝักยาว ใบแมงลัก กระเพรา เห็ด ผ่า ไก่ ไข่เป็ด ไข่ไก่

อาหารแปรรูป : ก๋วยจั๊ว ข้าวเหนียวปิ้งไส้กล้วย ไส้เผือก ก๋วยหน้ำว่า ข้าวเกรียบ
ข้าวสาร ขนมห่วงกรอบ

ผลิตภัณฑ์แปรรูป : ยาหม่อง รับประทานเครื่องมือเกษตร ตะกร้าสาน ถ่าน อาหารนก

รายได้จากการขาย : รายได้ต่อวันต่อคนเฉลี่ย 2,000-3,000 บาท มีกำไรที่ขาย
ได้หลังหักต้นทุนแล้ว ประมาณ 300-400 บาท/วัน ทางกลุ่มยังไม่มีกองทุนบริหารจัดการ
ตลาดและไม่ได้หารายได้หักเงินเข้ากลุ่มและ ยังไม่มีค่าเช่าที่ มีผู้บริโภคเฉลี่ยวัน 40-50 คน
ต่อวัน

ปัจจัยที่ทำให้ตลาดเป็ยพันธ์สำเร็จ : สมาชิกที่มาขายให้ความสำคัญกับการทำงานในรูปแบบ
แบบกลุ่มและมองเห็นความตั้งใจของมูลนิธิ เพื่อผลักดันกลุ่มให้เกิดความเข้มแข็ง เชื่อมโยง
กับกลุ่มเปราะบาง สร้างรายได้และมีความสุข ยังมีคุณค่าได้มีโอกาสช่วยเหลือคนสูงวัยปลูก
ผัก ทำเลร้านเข้าถึงง่าย เกษตรกรมีศักยภาพ ขายของเป็น เรียกลูกค้า เลือกลงแ่ง รู้ว่า
ลูกค้าต้องการอะไร มีสินค้าหลากหลาย

ปัญหาและอุปสรรค : ต้นทุนสูงเพราะรับมาขาย แปลง การบันทึกไม่ต่อเนื่อง ควร
ระบุสินค้าว่าขายอะไรได้เท่าไร

ข้อเสนอแนะพัฒนาตลาดให้แตกต่างจากตลาดทั่วไป : ด้านการผลิตเชื่อมโยงกับ
กลุ่มเปราะบางให้ชัดเจนการบริหารจัดการทางกลุ่มยังไม่ได้ริเริ่มกองทุนพัฒนาตลาด หักขาย
ได้ส่วนหนึ่งจากยอดขายเข้ากองทุน สามารถเรียนรู้จากเซียนหาหรือกาญจนบุรี พัฒนา
package ลดการใช้ถุงพลาสติก เช่น ใช้ใบตอง กาบกล้วย จัดทำแบบฟอร์มบันทึกขายสินค้า
จัดทำฐานข้อมูลผู้ผลิตเจ้าของแปลงปลอดภัย/อินทรีย์

ร้านตลาดเปี้ยวพอใจ

การพัฒนาตลาดเปี้ยวพอใจ : ให้ความสำคัญกับการทำงานเป็นกลุ่ม การตกลงร่วมกัน ร่วมแรงร่วมใจ เอาสินค้าที่มีมาวางให้สม่ำเสมอ อยากรู้ให้เห็นความล้ำเลิศที่เกิดขึ้น

1. ทำความเข้าใจกับสมาชิกเรื่องวัตถุประสงค์การตั้งตลาดของกลุ่มพอใจวิธีที่พอเพียง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้สมาชิกที่ร่วมกันทำมีรายได้ที่มั่นคงขึ้น ในชุมชนมีผักและอาหารปลอดภัย เพื่อการบริโภคมากขึ้น

2. สมาชิกจะต้อง ร่วมมือกันทำงาน เข้าอกเข้าใจกัน ต้องสร้างกำลังใจให้กับสมาชิก ให้รู้สึกมีแรงบันดาลใจ มีผู้สนับสนุนใกล้ชิด

3. จัดให้มีเงินสมทบเข้ากลุ่มตั้งแต่แรกเริ่มตลาด ซึ่งในระยะเริ่มต้นตามความสมัครใจของผู้ขาย

4. เริ่มจากให้นำผักผลไม้ที่ปลูกเองเหลือจากเก็บกินนำมาขาย คนละ กำ สองกำ รวมกันได้มากขึ้นๆ และปรับเปลี่ยนตามความต้องการของผู้บริโภค และเริ่มวางแผนการปลูก

5. เพิ่มรายการอาหารหลากหลายมากขึ้น ทำอาหารขนมที่ถนัดออกมาวางขาย

6. จัดตั้งผู้รับผิดชอบดูแลบริหารจัดการตลาด ดูสมาชิกที่สนใจ มีแนวที่จะทำและมีศักยภาพ รวมถึงเกษตรกรคนปลูกที่เข้าร่วมกิจกรรมบ่อยๆ

6.1 บ้านใกล้เคียงมออุปการณียาย ป้าย ไต้ะ เก็บที่ร้านได้เลย แบ่งหน้าที่ผู้รับผิดชอบเตรียม ใครจะเอาสินค้าอะไรมาบ้าง เลียงของไม่ให้ชนกันใครมาก่อนจัดร้านรอเลย

6.2 มีคนรับผิดชอบหลัก 1 คน จดบันทึกว่าของใครขายได้เท่าไร ช่วยกันขายแต่รู้ว่าสินค้าเป็นของใคร ดูยอดขายแล้วหัก สมทบเข้ากองทุนกลุ่มตามความสมัครใจ ครั้งละ 10-20 บาทต่อคน เนื่องจากไม่มีค่าเช่าที่ ในอนาคตอาจจะต้องเอาเงินมาบริหาร เพื่อจ่ายค่าเช่าค่าซื้อถุง

7. มีหน่วยงานเข้ามาสนับสนุน ผลักดัน (มูลนิธิมูลนิธิชีวิตไท หน่วยงานของรัฐ)

8. ประชาสัมพันธ์ ติดป้ายใหญ่ๆ ลงเฟซบุ๊กล่วงหน้า แท็กกับคนที่มาขาย และร้านค้าข้าง ๆ

วันเวลาเปิดตลาด ร้านตลาดเปี้ยวพอใจ : เริ่มขายวันแรกศุกร์ที่ 20 กันยายน 2567 และเปิดขายในทุกวันศุกร์ เวลา 6.00 - 8.00 น. หน้าโรงเรียนบ้านหนองรี ต.หนองรี อ.บ่อพลอย จ.กาญจนบุรี

เกษตรกรผู้ขาย : ผลัดเปลี่ยนกันมาวางขาย วันละ 2-3 คน ได้แก่ อู๋ไร, อัมพร, ดาวรรณ, รัฐญาณต์, นිරมล, วิภาหดา, สุภาพร, และณรงค์ศักดิ์

ร้านตลาดเป็ยว พอใจ

วันเวลาเปิดตลาด ร้านตลาดเป็ยวพอใจ : เริ่มขายวันแรกศุกร์ที่ 20 กันยายน 2567 และเปิดขายในทุกวันศุกร์ เวลา 6.00 – 8.00 น. หน้าโรงเรียนบ้านหนองรี ต.หนองรี อ.บ่อพลอย จ.กาญจนบุรี

ผลผลิตปลอดภัย/อินทรีย์วางจำหน่ายร้านตลาดเป็ยวพอใจ ประกอบด้วย ผลไม้ตามฤดูกาล ผักพื้นบ้าน ข้าวสาร และอาหารพร้อมรับประทาน ส่วนมากเป็นผักผลไม้ที่ปลูกเองเก็บกินเหลือนำมาขาย ผักพื้นบ้านขายดีกว่าผักตามท้องตลาดทั่วไป โดยการกำหนดราคาขายในราคาที่ผู้บริโภคในชุมชนยินดีควักเงินจากกระเป๋าและกลับมาซื้อใหม่ เช่น ผักก่าละ 10 บาท มะละกอราคา 20, 30, 40 บาทตามขนาด

ผลไม้ตามฤดูกาล : ฝรั่ง แก้วมังกร มะละกอ มะขามป้อม กล้วยน้ำว่า

พืชผักหลากหลาย : หน่อไม้ ผักบุ้งนา มะระขี้นก ตำลึง ผักปรัง ถั่วพู มะเขือเปาะ มะเขือเหลือง มะเขือพวง ผักชีฝรั่ง หัวปลี สายบัว พริกสด พริก บวบ ฟักทอง มะกรูด ถั่วฝักยาว ชะอม ยอดฟักทอง ยอดฟักข้าว หน่อไม้ดอง กระเจี๊ยบ ข้าวโพด

ข้าวสาร : ข้าวสารไรซ์เบอร์รี่, ข้าวกล้อง

อาหารพร้อมรับประทาน : ก๋วยเตี๋ยวจ้อ ถั่วเป็ยวต้ม ขนมใส่ไส้ ถั่วลิสงต้ม ข้าวเกรียบ น้ำพริกเผา กล้วยอบธัญพืช ผักเสี้ยนดอง ผักอีหนูดอง

รายได้ร้านตลาดเป็ยวพอใจ : รายได้ขึ้นอยู่กับผลผลิต/สินค้ามาวางขาย เฉลี่ยมีรายได้คนละ 100-300 บาท ได้ยอดขายรวมต่อวัน 1,000-1,200 บาทต่อวัน รวมยอดขายตั้งแต่ขายมา (ตุลาคม) ถึงเดือนธันวาคม ทั้งหมดประมาณ 10,000 บาท มีจำนวนผู้บริโภคประมาณ 15-20 คนต่อวัน โดยเฉพาะข้าราชการมาซื้อเป็นประจำ เพราะรู้แหล่งตลาด

ปัจจัยที่ทำให้ร้านตลาดพอใจสำเร็จ : ความร่วมแรงร่วมใจของสมาชิกที่พยายามเอาสินค้าที่มีออกมาวางขายอย่างสม่ำเสมอ มีทำเลร้านอยู่ในชุมชนหน้าโรงเรียนติดกับร้านขายอาหาร ที่มีผู้ปกครองมาส่งนักเรียนในช่วงเช้า และมาซื้อกับข้าว และซื้อผักผลไม้ที่ร้านพอใจด้วย ซึ่งเป็นคนที่สนใจเรื่องกินผักปลอดภัยทั้งนั้นพื้นที่ของสมาชิกอยู่แล้ว อีกทั้งกลุ่มไม่ต้องเสียค่าเช่าร้าน เห็นผักพื้นบ้านที่ในตลาดไม่มีขาย ได้ประสานกับลูกค้าล่วงหน้าว่าอาทิตย์นี้จะมีสินค้าอะไร ยกกระต๊อบเมนูอาหารนำผลผลิตในท้องถิ่น เช่น ก๋วยเตี๋ยวลอด และนำรายได้ส่วนหนึ่งเข้ากองทุนพัฒนาตลาด

ร้านตลาดเขียว พอใจ

ปัญหาและอุปสรรคหรือจุดอ่อน : ผลผลิตของสมาชิกยังมีไม่มาก ทั้งปริมาณและชนิด เนื่องจากยังไม่มีคนที่ปลูกผักขายโดยตรงมีแต่ปลูกกินและเหลือจึงนำมาขาย สมาชิกประกอบอาชีพเกษตรกรรมอย่างอื่น เป็นสมุนไพรมะม่วงใหญ่ ไม่ได้เน้นปลูกผักขาย ปีหน้าอาจจะปลูกผักเพิ่มขึ้นคัดค้านเมนูตามฤดูกาลเพื่อเพิ่มเมนูอาหารพัฒนาตลาดให้เป็นจุดเด่นแตกต่างจากตลาดทั่วไป พัฒนา package เช่น กระทงใส่ใบตอง ให้ดูรักษ์โลกมากขึ้น ลดการใช้พลาสติก

ข้อเสนอแนะพัฒนาร้านตลาดเขียวพอใจ : ส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มปลูกผักเพิ่มขึ้นวางแผนการผลิตสอดคล้องกับศักยภาพของกลุ่ม ให้สินค้ามีความต่อเนื่องและหลากหลาย ผักประจำฤดูกาล ประจำท้องถิ่น



สรุปผลที่เกิดขึ้นจากร้านตลาดเป็ยว 3 แห่งใหม่

บทเรียนกระบวนการพัฒนาตลาดเป็ยวแห่งใหม่ 3 แห่ง จากการดำเนินงานผ่านประสบการณ์มูลนิธิชีวิตไทภายใต้โครงการบูรณาการภาคีเครือข่ายขยายระบบอาหารเพื่อสุขภาพะตลอดห่วงโซ่ในจังหวัดชัยนาท สรุปรณบุรีและกาญจนบุรีพบว่าปัจจัยสำคัญของการก่อเกิดตลาดเป็ยวแห่งใหม่ ประกอบด้วย 1) การมีองค์กรร่วมสนับสนุนผลักดันต่อเนื่งให้กลุ่มเกษตรกรมองเห็นช่องทางและศักยภาพเพื่อดำเนินการเรื่องตลาด 2) กลุ่มเกษตรกรมีความมุ่งมั่นตั้งใจมีเป้าหมายขับเคลื่อนตลาดในพื้นที่ชัดเจน และ 3) กลุ่มเกษตรกรมีคณะกรรมการหรือคณะทำงานบริหารตลาดเพื่อทำให้เกิดการพัฒนาปรึกษาหารือแก้ไขปัญหาาร่วมกันให้ตลาดเป็ยวมีความยั่งยืน

สรุปผลที่เกิดขึ้นจากร้านตลาดเป็ยว 3 แห่งใหม่ : เกิดจุดบริการกระจายผลผลิตอาหารปลอดภัยในพื้นที่ชุมชนทำให้ผู้บริโภคมีผัก ผลไม้ อาหารอินทรีย์/ปลอดภัยบริโภค มีรายได้ต่อเนื่อง เกิดเมนูอาหารต่อยอดจากผลผลิตในชุมชน เช่น ไข่ดำ ปอเป็ยยะสดไส้ผัก เกิดพลังความร่วมมือร่วมมือของสมาชิกในการขับเคลื่อนให้เกิดตลาดเป็ยวทั้ง 3 แห่ง เช่น การพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นไปได้ของพื้นที่จัดตลาด มีผู้รับผิดชอบหลักดูแลตลาดในแต่ละตลาด รวมถึงริเริ่มให้เกิดกองทุนบริหารร่วมจัดการตลาดร่วมกัน ตลาดเป็ยวเป็นพื้นที่สร้างคุณค่าให้กลุ่มเปราะบางและสูงอายุ เกิดการเชื่อมโยงบูรณาการทำงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดฝ่ายงานคุ้มครองผู้บริโภค กลุ่มได้เห็นแนวทางการพัฒนาตลาดเป็ยวในระยะต่อไป



สรุปผลที่เกิดขึ้นจากร้านตลาดเขียว 3 แห่งใหม่

ก้าวต่อไปของตลาดเขียว 3 แห่งใหม่ : มีเป้าหมายเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดี มีความมั่นคงด้านอาหาร ไม่ก่อกองให้เพิ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นบริหารจัดการหนี้ได้ ทำให้เกิดการเชื่อมโยงประสานการณ์และเรียนรู้ร่วมกันระหว่างตลาด สร้างความรู้ความเข้าใจเพิ่มจำนวนเกษตรกร/ชาวนา และความสำคัญในด้านมาตรฐานการผลิตอินทรีย์ให้มาตรฐานที่สร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค พัฒนาการบริหารจัดการตลาดให้มีความเข้มแข็งและสอดคล้องกับบริบทพื้นที่ เพื่อเพิ่มวันจำหน่ายในแต่ละจุดบริการ



เสียงจากผู้บริโภค

“ร้านปลอดสารพิษ อร่อยที่สุดและ
ดีที่สุดในสรรคบุรี สำหรับผู้ที่ดูแล
สุขภาพ”

-ผู้บริโภคตลาดเขียวชุมชนสรรคบุรีชัยนาท-



“ผักที่ซื้อจากตลาดจะมีสารปนเปื้อนอยู่มาก
เวลาซื้อผักจากตลาดต้องนำไปแช่น้ำหลาย ๆ
น้ำ ผักร้านนี้กรอบ หวานอร่อย ซื้อไปกินเอง
และทำอาหารขายด้วย”

-ผู้บริโภคตลาดเขียวพอใจ-

“มาซื้อ 2-3 ครั้งแล้วเพราะรู้สึกสด
สะอาด เวลาซื้อจากตลาดรู้สึกว่าจะไม่
ปลอดภัยน่าจะมีสารพิษ เพราะผักจะสวย
ผิดปกติ”

-ผู้บริโภคตลาดเขียวพอใจ-

