

## คู่มือการส่งเสริมตลาดเกษตรกร (Farmers' Market) ในประเทศไทย

### ช่วงเตรียมตลาดเกษตรกร (Pre – Farmers' Market) (ช่วงที่ 1 : ไม่แบ่งแยกการผลิตกับการขาย)

ในการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรและกระตุ้นเกษตรกรรวมและชุมชนเกษตรกรเกิดความตื่นตัว การสร้างพื้นที่ขายที่เกษตรกรสามารถนำผลผลิตทางการเกษตรและผลผลิตแปรรูปมาวางขายให้กับผู้บริโภคในท้องถิ่นโดยตรง (ตลาดเกษตรกร) เป็นสิ่งหนึ่งที่ขาดไม่ได้ อย่างไรก็ตาม สหกรณ์การเกษตรไทยในปัจจุบันยังมีองค์กรและพื้นฐานทางการเงินที่อ่อนแอ รวมทั้งไม่มีอุปกรณ์ทันสมัย เช่น ระบบ POS ที่จะใช้ควบคุมการขาย การที่สหกรณ์การเกษตรจะดำเนินการตั้งแต่ก่อตั้งตลาดจนถึงบริหารจัดการทั้งหมดด้วยตัวเองจึงเป็นเรื่องยาก

ดังนั้น ในขั้นเตรียมตลาดเกษตรกรควรเริ่มจากการที่สหกรณ์การเกษตรเป็นผู้สร้างพื้นที่ [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] ขายผลผลิตทางการเกษตรและผลผลิตแปรรูปสู่ผู้บริโภคโดยตรง แล้วให้เกษตรกรมาออกร้านขายที่ [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] นี้ด้วยตัวเอง (ไม่แบ่งแยกการผลิตกับการขาย)

ในกรณีนี้ หากสหกรณ์การเกษตรทำหน้าที่เป็นเพียง [ผู้ให้เช่าที่] ก็ยากที่จะกระตุ้นให้เกิดความกระตือรือร้นที่จะพยายามเพิ่มการผลิต เพิ่มการขาย สำหรับทั้งเกษตรกร (ผู้ผลิต) และสหกรณ์การเกษตร (ผู้ขาย) นอกจากนี้ยังไม่สามารถคาดหวังว่าการสร้าง [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] นี้จะทำให้เกษตรกรกับสหกรณ์เกิดความเชื่อมั่นซึ่งกันและกันมากยิ่งขึ้น

ดังนั้น สิ่งแรกที่ต้องทำคือ การกำหนดราคาขายเพียงราคาเดียวสำหรับสินค้าแต่ละชนิดใน [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] การดำเนินการนี้จะทำให้สามารถดูแลยอดขายของผู้มาออกร้านแต่ละรายได้โดยไม่ต้องใช้ระบบ POS และยังสามารถแสดงราคาให้ผู้บริโภคเข้าใจได้ง่าย นอกจากนี้สหกรณ์ยังสามารถใช้ระบบเรียกเก็บค่าออกร้านตามยอดขาย แล้วจัดให้ผู้ที่มียอดขายสูงอยู่ในพื้นที่ขายที่ดีตามลำดับ ซึ่งจะทำให้เกษตรกรพยายามที่จะเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง และสหกรณ์ก็จะพยายามเพิ่มกำลังการขายเพื่อเพิ่มรายได้จากการเก็บค่าออกร้าน

## [ขั้นที่1] เริ่มต้นด้วยการสร้างพื้นที่ขาย

### (1) การเลือกสถานที่

- มีประชาชนอยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก (กำลังซื้อ)  
ในรัศมี 2 กิโลเมตร (ใช้เวลา 5 นาทีโดยทางรถ) มีผู้อยู่อาศัยมากกว่า 3,000 คน/เดือน
- นำสินค้ามาป้อน (ออกร้าน) ได้ง่าย (กำลังผลิต)  
อยู่ใกล้เขตที่มีพื้นที่ผลิตและเกษตรกรจำนวนมาก นำสินค้ามาโดยรถบรรทุกเล็กหรือมอเตอร์ไซค์ได้ง่าย
- ผู้คนมารวมตัวกันได้ง่าย (ความสะดวก)  
อยู่ติดถนนที่เชื่อมตัวเมือง อยู่ติดร้านของสหกรณ์หรือปั้มน้ำมัน เดินทางสะดวก

### (2) เตรียมพื้นที่ให้เพียงพอ

- เตรียมพื้นที่ขาย (พื้นที่อาคาร) ให้เหมาะสมกับจำนวนผู้ออกร้าน  
ผู้ออกร้าน 1 ราย (โต๊ะขายของ 1 ตัว) ต่อพื้นที่ 7 - 8 ตารางเมตร  
(หากในหนึ่งวันมีผู้มาออกร้าน 30 ราย ต้องมีพื้นที่ขาย 210 - 240 ตารางเมตร)
- เตรียมพื้นที่จอดรถยนต์และมอเตอร์ไซค์ให้เหมาะสมกับพื้นที่ขาย  
ควรมีที่จอดรถยนต์ 1 คัน ที่จอดมอเตอร์ไซค์ 1 คัน ต่อพื้นที่ขาย 10 ตารางเมตร
- เตรียมพื้นที่พักผ่อนและจัดงาน  
ใช้พื้นที่ประมาณครึ่งหนึ่งของพื้นที่ขาย

### (3) การจัดเตรียมอาคารและอุปกรณ์

- เตรียมหลังคาป้องกันพื้นที่ขายจากแดด ลมและฝน  
ใช้เดินที่สี่สันสะดุดตามองเห็นแต่ไกล หรือใช้หลังคาโลหะ (ความสูงของร้าน : ไม่ต่ำกว่า 2.5 เมตร)  
หากมีความจำเป็นอาจสร้างกำแพงหรือหน้าต่างเพื่อป้องกันลมและฝน
- เตรียมห้องน้ำอย่างง่าย ๆ  
ให้ผู้ออกร้านกับลูกค้าใช้ร่วมกัน
- เตรียมโต๊ะขายให้เหมาะสมกับจำนวนผู้ออกร้าน  
เตรียมโต๊ะขาย 1 ตัวสำหรับผู้ออกร้าน 1 ราย (โต๊ะไม้ กว้าง 1.6 ม. ลึก 0.8 ม. สูง 0.7 ม.)  
สำหรับรายที่มีของมาวางขายจำนวนมาก เตรียมโต๊ะ 2 - 3 ตัว ตามปริมาณสินค้า
- เตรียมป้ายหรือธง  
ติดตั้งป้ายหลักในบริเวณที่มองเห็นชัดเจนจากทางรถยนต์  
ติดตั้งธงที่ดึงดูดสายตาจำนวนมาก เรียงตามริมถนนตลอดบริเวณของตลาด

## [ขั้นที่2] สร้างระบบการจัดการ

### (1) ตั้งข้อกำหนดในการจัดการ

#### - กำหนดคุณสมบัติของผู้ออกร้าน

เป็นสมาชิกและครอบครัวสมาชิกของสหกรณ์ ต้องสมัครลงทะเบียนเป็นผู้ผลิตที่มาออกร้าน และได้รับการรับรองจากสหกรณ์

สหกรณ์เป็นผู้กำหนดเลขที่ผู้ออกร้านสำหรับแต่ละราย

#### - กำหนดสินค้าที่นำมาขายได้

เป็นผลผลิตทางการเกษตร ป่าไม้ ปศุสัตว์ และประมง ที่ผู้ผลิตลงทะเบียนผลิตขึ้นเอง

เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปและหัตถกรรม ที่ผู้ผลิตลงทะเบียนผลิตขึ้นเอง

\* สินค้าที่ซื้อ รับฝาก หรือรับมา ไม่สามารถวางขายได้ แต่สหกรณ์สามารถจัดหาจากแหล่งอื่นเพื่อให้มีชนิดสินค้าเพียงพอแก่ความต้องการ

#### - กำหนดวันเวลาในการเปิดทำการ

ทุกวัน \_\_\_\_\_ ตั้งแต่เวลา \_\_\_\_\_ น. ถึง \_\_\_\_\_ น.

#### - กำหนดราคาขาย

ให้ของชนิดหนึ่งขายราคาเท่ากันทั้งหมด

หรือให้ของทุกชนิดในหมวดเดียวกันราคาเท่ากันหมดก็ได้ (เช่น ผลผลิตทางการเกษตร ปศุสัตว์ ประมง , ผลิตภัณฑ์หัตถกรรม เป็นต้น)

(ตัวอย่าง : ผลผลิตทางการเกษตร ปศุสัตว์ ประมง ราคาขึ้นละ 5 บาท ผลิตภัณฑ์แปรรูป ราคาขึ้นละ 10 บาท)

#### - กำหนดวิธีการควบคุมดูแลการขาย

ให้ผู้ออกร้านควบคุมดูแลการขายด้วยตัวเอง

ให้ติดป้ายเลขที่ผู้ออกร้านไว้ที่สินค้าทุกชิ้น แล้วเก็บป้ายสินค้าที่ขายได้เอาไว้

(ตัวอย่าง : ใช้สีแดงหมวดสินค้า – สีขาวสำหรับผลผลิตทางการเกษตร ปศุสัตว์ ประมง, สีเหลืองสำหรับผลิตภัณฑ์หัตถกรรม)

หลังปิดร้าน ให้แต่ละรายนับป้าย แล้วคำนวณยอดขายตามหมวด แจ้งต่อสหกรณ์

(โดยใช้แบบฟอร์มรายงานยอดขายที่สหกรณ์กำหนด)

#### - กำหนดค่าใช้จ่ายในการออกร้าน

ใช้ระบบเก็บค่าใช้จ่ายตามยอดขาย (ให้แปรผันกับยอดขายรายสัปดาห์หรือรายเดือน)

(ตัวอย่าง : เก็บ 15% ของยอดขายรายสัปดาห์หรือรายเดือน)

สหกรณ์เก็บค่าใช้จ่ายออกร้านตามรายงานยอดขายที่ผู้ออกร้านยื่นต่อสหกรณ์

(ตัวอย่าง : ผู้ออกร้านเปิดบัญชีที่สหกรณ์ ค่าใช้จ่ายในการออกร้านหักจากบัญชีนั้น)

### - กำหนดสถานที่ออกร้าน

สหกรณ์กำหนดที่ในการออกร้านให้เรียงลำดับตามยอดขาย (รายสัปดาห์หรือรายเดือน)

\* ในช่วงเริ่มเปิดกิจการยังไม่มีรายงานยอดขาย ใช้ลำดับตามการสมัครออกร้านหรือการจัดฉาก

### - จัดทำคู่มือการจัดการตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต

รวบรวมข้อกำหนดในการจัดการที่กล่าวมาแล้ว จัดทำเป็น [คู่มือการจัดการ ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] แจกให้ผู้มาออกร้าน

## (2) รับสมัครผู้ออกร้าน

### - จัดงานอธิบายการออกร้าน

รวบรวมผู้สนใจออกร้านใน [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] แล้วจัดงานอธิบายการออกร้าน โดยใช้ [คู่มือการจัดการ ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต]

เนื้อหาการอธิบาย : วัตถุประสงค์ของตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต ข้อกำหนดในการจัดการ วิธีการสมัครออกร้าน และอื่นๆ

### - รับสมัครผู้สนใจออกร้าน

หลังงานอธิบายการออกร้าน เปิดรับสมัครผู้ออกร้านในงานนั้น

หลังจากนั้น เปิดรับสมัครที่เคาน์เตอร์สหกรณ์ (สำนักงานใหญ่)

แจ้งเลขที่ผู้ออกร้านให้กับรายที่ผ่านการพิจารณาจากสหกรณ์

ผู้ออกร้านเปิดบัญชีเพื่อรับยอดขายและหรือหักค่าออกร้าน (กับสหกรณ์)

## (3) จัดงานอบรมการเพาะปลูก การแปรรูป

### - จัดงานอบรมการเพาะปลูก

สหกรณ์จัดงานอบรมการเพาะปลูกสำหรับผู้สนใจออกร้านเพื่อขยายผลผลิตทางการเกษตร ปศุสัตว์ ประมง

หลังจากงานอธิบายการออกร้านในช่วงก่อนเปิดตลาด

หลังเปิดตลาดยังคงจัดอบรมการเพาะปลูกอย่างสม่ำเสมอ (1-2 เดือนครั้ง)

เนื้อหาการอบรม : ส่งเสริมการเพาะปลูกพืชแบบหลากหลายชนิดปริมาณน้อย ที่เหมาะสมกับสภาพของท้องถิ่น และอบรมเทคนิคการผลิต เกษตรกรรมปลอดภัย ส่งเสริมเกษตรอินทรีย์และอบรมเทคนิคการผลิต เป็นต้น

### - จัดงานอบรมแปรรูปผลผลิต

สหกรณ์จัดงานอบรมแปรรูปผลผลิตสำหรับผู้สนใจออกร้านเพื่อขยายผลผลิตแปรรูป หลังจากงานอธิบายการออกร้านในช่วงก่อนเปิดตลาด

หลังเปิดตลาดยังคงจัดอบรมแปรรูปผลผลิตอย่างสม่ำเสมอ (4-6 เดือนครั้ง)

เนื้อหาการอบรม : อบรมเทคนิคการผลิตสินค้าแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรโดยใช้วัสดุในท้องถิ่น อบรมเทคนิคการผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ใช้วัสดุในท้องถิ่น เป็นต้น

## [ขั้นที่3] เพิ่มกำลังการผลิต และกำลังซื้อ

### (1) พยายามเพิ่มกำลังการผลิต

- **การเพาะปลูกหลากหลายชนิดปริมาณน้อย**  
ส่งเสริมการใช้พื้นที่สวนในบริเวณบ้านหรือที่เพาะปลูกที่ถูกร้าง ปลูกพืชหลากหลายชนิดในปริมาณน้อย ประมาณปีละ 10 ชนิด และให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี
- **การเพาะปลูกทั้งปีไม่มีช่วงว่าง (เพาะปลูกหมุนเวียน)**  
สร้างระบบเพาะปลูกหมุนเวียนเพื่อป้องกันผลเสียจากการปลูกพืชซ้ำ สนับสนุนการปลูกให้ได้ตลอดทั้งปี โดยไม่มีช่วงว่าง และให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี
- **การเพาะปลูกพืชที่เกษตรกรรายอื่นไม่ได้ผลิต**  
ส่งเสริมการปลูกพืชที่ขาดแคลนในท้องถิ่นนั้นๆหรือพืชชนิดใหม่เป็นหลัก เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ยากให้มีสินค้าหลากหลายชนิด
- **การเพาะปลูกพืชที่มีลักษณะเฉพาะ**  
ส่งเสริมการปลูกพืชที่เป็นเอกลักษณ์ของ [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] ที่ไม่มีวางในซูเปอร์มาร์เก็ต และให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี  
(ผักปลอดสารพิษ ผักอินทรีย์ ผักพื้นบ้าน สินค้าแปรรูปพื้นบ้าน อาหารท้องถิ่น และอื่นๆ)
- **เพิ่มความคาดหวังในการผลิตและนำสินค้ามาวางขายของผู้ออกร้าน**  
สหกรณ์จัดทำรายงานลำดับยอดขายของสินค้าแต่ละหมวด (ยอดขายอันดับหนึ่งถึงสิบของหมวด ผัก ผลไม้ ดอกไม้ สินค้าแปรรูป) ทุกสัปดาห์ (หรือทุกเดือน) แล้วประกาศให้ผู้มาออกร้านทราบ  
สหกรณ์เลือกผู้ออกร้านดีเด่นประจำปีจากยอดขายในรอบปี แล้วมอบรางวัลให้ในงานชุมนุมผู้ออกร้าน (จัดปีละ 1 ครั้ง)

### (2) พยายามเพิ่มกำลังซื้อ

- **โฆษณา [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต]**  
ติดตั้งป้ายหลัก (ป้ายโฆษณาใหญ่) ริมหางสายหลัก  
ปักธงจำนวนมากริมถนนในบริเวณตลาด  
ติดโปสเตอร์ที่สหกรณ์ ป้ายน้ำมัน และสถานที่สาธารณะต่างๆที่มีผู้คนชุมนุมเป็นจำนวนมาก  
จัดทำแผ่นพับโฆษณา [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] แจกให้ลูกค้า  
ใช้การบอกต่อของสมาชิกสหกรณ์ให้เป็นประโยชน์
- **แสดงจุดเด่น (เอกลักษณ์) ของการเป็น [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต]**  
จัดทำป้ายเล็กๆบอกความพิเศษในการผลิต (แบบอินทรีย์ หรือใช้สารเคมีน้อย เป็นต้น) ของ [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] ที่ต้องการให้ผู้บริโภคได้รับทราบ แสดงไว้ในร้าน

จัดทำป้ายเล็กๆบอกมาตรการความปลอดภัยด้านอาหาร (มีการตรวจสอบบันทึกการกำจัดศัตรูพืช ตรวจหาสารเคมีตกค้าง เป็นต้น) ของ [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] แสดงไว้ในร้าน

- **จัดหาสินค้าที่ไม่มีในท้องถิ่นจากสหกรณ์อื่น**

สินค้าที่ผลิตในท้องถิ่นเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ หรือไม่สามารถผลิตได้ในบางฤดูกาล สหกรณ์เป็นผู้ติดต่อซื้อขายกับสหกรณ์อื่นโดยตรง เป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน (ช่วยเหลือกันระหว่างสหกรณ์)

- **จัดงานเชื่อมความสัมพันธ์ผู้ผลิตและผู้บริโภค**

ใช้ลักษณะพิเศษของ [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] คือการเป็นสถานที่ชุมนุมสำหรับทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค เป็นสื่อให้เกิดความเข้าใจซึ่งกันและกันอย่างลึกซึ้งขึ้น ด้วยการจัดงานเชื่อมความสัมพันธ์ ตัวอย่างงานเชื่อมความสัมพันธ์ :

คอร์สสอนทำอาหาร โดยแม่บ้านเกษตรกรเป็นผู้สอน ใช้วัตถุดิบท้องถิ่น สอนให้กับผู้บริโภค เรียนรู้ประสบการณ์การทำงานเกษตรเพื่อปลูกผักในครัวเรือน จากเกษตรกรมืออาชีพ การศึกษาดูงานเรือกสวนไร่นาของเกษตรกรผู้ผลิต ดูงานโรงงานแปรรูป สำหรับผู้บริโภค

## ช่วงตลาดเกษตรกร (Farmers' Market) (ช่วงที่ 2 : แบ่งแยกการผลิตกับการขาย)

เมื่อเกษตรกรมีความต้องการผลิตและจำหน่ายมากขึ้น [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] ในช่วงเตรียมตลาดเกษตรกรก็จะมีชนิดสินค้าเพิ่มมากขึ้น ทำให้ตลาดมีเสน่ห์ มีจำนวนลูกค้าเพิ่มตามไปด้วย [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] จึงต้องจัดให้บ่อยครั้งจากเดิมสัปดาห์ละ 1 ครั้ง เพิ่มเป็นสัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้มาออกร้าน

จากผลที่ได้นี้ ทำให้พื้นที่ขายของ [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] เริ่มคับแคบ ผู้มาออกร้านมีการแข่งขันเพื่อแย่งพื้นที่ขาย ลูกค้าเองก็ไม่สามารถซื้อของที่ต้องการได้เพราะตลาดวุ่นวายอยู่ตลอดเวลา ทำให้เกิดความไม่พอใจใน [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] เพิ่มขึ้น และเมื่อ [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] เปิดบ่อยครั้ง เกษตรกรต้องใช้เวลามาขายของมากทำให้ไปเบียดบังเวลาที่ใช้ในการผลิต เกษตรกรจึงประสบปัญหาเรื่องการดำเนินการผลิตและการขายให้ควบคู่กันไปได้ทั้งสองทาง สำหรับสหกรณ์มีรายได้จากการเก็บค่าใช้จ่ายในการออกร้านเพิ่มขึ้นแปรผันตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น ทำให้มีทรัพย์สินส่วนที่เกิดจากผลกำไรสะสม

เมื่อเข้าสู่สภาพนี้ นั่นคือถึงเวลาแล้วที่จะแบ่งแยกการผลิตกับการขาย เกษตรกรมุ่งในการผลิต สหกรณ์เป็นผู้ทำการขายเอง เป็นเวลาที่ควรก้าวจาก [ตลาดขายตรงจากแหล่งผลิต] ซึ่งเป็นตลาดไม่ถาวรเป็นเพียงอาคารแบบชั่วคราว เปลี่ยนมาเป็น [ตลาดเกษตรกร] เป็นร้านถาวรที่ดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบ

สหกรณ์จะต้องนำทรัพย์สินที่เก็บสะสมไว้บวกกับเงินช่วยเหลือต่างๆ สร้าง [ตลาดเกษตรกร] เป็นร้านค้าถาวร นำระบบ POS เข้ามาใช้ และหาผู้รับผิดชอบบริหารงาน เมื่อเกิด [ตลาดเกษตรกร] ขึ้น เกษตรกรจะเป็นอิสระจากงานขาย สามารถมุ่งตั้งใจในด้านการผลิตที่ทำมาแต่ดั้งเดิม ปริมาณการผลิตและชนิดของผลผลิตจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว การเกิด [ตลาดเกษตรกร] เป็นร้านค้าถาวรที่สหกรณ์เป็นผู้บริหารงานเอง มีสินค้าหลากหลายที่สดใหม่ปลอดภัย และราคาถูกสำหรับผู้บริโภค จะทำให้ร้านได้รับความนิยมเชื่อถือเพิ่มมากขึ้น ในฐานะร้านขายสินค้าที่ผลิตเองบริโภคเองในท้องถิ่น เป็นร้านที่ผู้คนเข้ามาใช้บริการเพื่อการดำรงชีวิตในแต่ละวัน

จากการเปิด [ตลาดเกษตรกร] ทำให้เกษตรกรมีรายได้จากงานเกษตรเพิ่มขึ้นมาก เกิดผู้สืบทอดงานเกษตรใหม่ๆ เกษตรกรรวมทั้งท้องถิ่นทั้งหมดก็จะตื่นตัวขึ้น นอกจากนี้เกษตรกรจะเกิดความเชื่อมั่นและจงรักภักดีต่อสหกรณ์ ซึ่งจะส่งผลชัดเจนต่อธุรกิจของสหกรณ์ ผู้บริโภคเองก็จะเกิดการรับรู้บทบาททางสังคมของสหกรณ์ และ [ตลาดเกษตรกร] จะเป็นจุดศูนย์รวมในการจัดกิจกรรมหลากหลาย เพื่อเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค

## [ขั้นที่4] สร้างร้านที่สหกรณ์บริหารเองโดยตรง

### (1) เตรียมร้านเป็นอาคารถาวร

#### - สร้างร้านเป็นอาคารถาวร

สร้างอาคารถาวรที่มีพื้นที่ขายขนาดใหญ่ ไม่มีเสากภายใน

พื้นที่ขาย 1 ตารางเมตร ต่อผู้ป้อนสินค้า (ผู้ลงทะเบียน) 1 ราย

(หากมีผู้ป้อนสินค้า 300 ราย ควรมีพื้นที่ขาย 300 ตารางเมตร)

พื้นที่ร้าน (รวมห้องจัดแยกสินค้า ห้องธุรการ ห้องน้ำ และอื่นๆ) ขนาด 1.5-2.0 เท่าของพื้นที่ขาย

เตรียมเครื่องปรับอากาศและแสงสว่าง

อุปกรณ์ปรับอากาศ (สินค้าที่เสื่อมสภาพง่ายต้องระวังไม่ให้โดนลมเย็นโดยตรง)

แสงสว่าง (หลอดไฟ : ให้มีความสว่าง 800 ลักซ์ ณ ความสูงของโต๊ะขายของ)

#### - จัดภายในร้านให้ซื้อของได้ง่าย

จัดเส้นทางเดินลูกค้า จากทางเข้าถึงทางออก

ทางเดินหลักกว้างอย่างน้อย 2.0 เมตร

ทางเดินรองกว้างอย่างน้อย 1.6 เมตร

พื้นที่รอคิดเงินกว้างอย่างน้อย 3.0 เมตร

จัดอุปกรณ์ตามชนิดสินค้า

โดยทั่วไปใช้โต๊ะไม้ (กว้าง 1.6 เมตร ลึก 0.8 เมตร สูง 0.7 เมตร)

ริมผนังใช้โต๊ะขายของหลายชั้น (กว้าง 1.6 เมตร ลึก 0.5 เมตร สูง 1.8 เมตร)

สินค้าที่ต้องแช่ตู้เย็น เก็บในตู้แช่

มุมขายข้าว จัดเตรียมที่ใส่ข้าว ตาชั่ง เครื่องชั่งข้าวขนาดเล็ก

#### - จัดที่จอดรถให้เหมาะสมกับพื้นที่ขาย

ที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่ขาย 3 ตารางเมตร

(หากมีพื้นที่ขาย 300 ตารางเมตร เตรียมที่จอดรถ 100 คัน)

### (2) ใช้ระบบ POS

#### - ควบคุมสินค้าทุกชิ้น โดยใช้บาร์โค้ดที่แสดงผู้ผลิตและข้อมูลอื่นๆตามชนิดสินค้า

สินค้าผลผลิตทางการเกษตร ปศุสัตว์และประมง : แสดงชื่อผู้ผลิต ชื่อสินค้า สถานที่ผลิต ราคา

สินค้าแปรรูป : แสดงชื่อผู้ผลิต ชื่อสินค้า วัตถุดิบ น้ำหนัก วันหมดอายุ วิธีเก็บรักษา และอื่นๆ

#### - ดูแลยอดขายและจ่ายเงินให้แก่ผู้ผลิตแบบรวมศูนย์

ดูแลยอดขายโดยใช้บาร์โค้ด

เงินที่ได้จากการขายโอนเข้าบัญชีผู้ผลิตแต่ละราย

#### - ให้อิสระในรูปแบบ ปริมาณ และการตั้งราคาสินค้า

ยกเลิกระบบราคาเดียว



### (3) จ้างผู้รับผิดชอบการขาย

#### - จ้างผู้รับผิดชอบการขาย

ควรเป็นผู้ที่เข้าใจเรื่องสหกรณ์และงานเกษตร (เช่น อดีตเจ้าหน้าที่สหกรณ์)

สามารถแนะนำเทคนิคการเพาะปลูกและการเลือกชนิดพืชที่จะปลูกแก่ผู้ผลิต (ผู้ป้อนสินค้าให้ตลาด) ได้

สามารถทำงานธุรการและการเงินของร้านได้ (ควบคุมดูแลรายรับรายจ่าย)

ได้รับความเชื่อถือทั้งจากผู้ผลิต (ผู้ป้อนสินค้าให้ตลาด) และผู้บริโภค (ลูกค้า) (เป็นคนซื่อสัตย์)

#### - เตรียมเงินเดือนสำหรับผู้รับผิดชอบการขาย

คำนวณเงินเดือนที่สามารถจ่ายได้ในขอบเขตรายได้จากค่าธรรมเนียมการขาย (เช่น 15 %)

(รายได้จากค่าธรรมเนียม – ค่าใช้จ่ายดำเนินการ – ค่าอาคารสถานที่ = ค่าแรง)

\* ค่าใช้จ่ายดำเนินการ : ค่าวัสดุหุ้มท่อ ค่าบาร์โค้ด ค่าโฆษณา ค่าสิ่งพิมพ์ ค่าสื่อสาร

\* ค่าอาคารสถานที่ : ค่าน้ำ ไฟ แก๊ส ค่าบำรุงรักษา ค่ายานพาหนะ ค่าเสื่อมราคา ภาษีท้องถิ่น และอื่นๆ

### (4) ตั้งข้อกำหนดในการป้อนสินค้า – การขาย

#### - จัดทำคู่มือการป้อนสินค้า – การขาย

คุณสมบัติของผู้ป้อนสินค้า

วิธีการลงทะเบียนผู้ป้อนสินค้า – การเลิกเป็นผู้ป้อนสินค้า

สินค้าที่นำมาวางขายได้

เวลานำสินค้าเข้า (ครั้งแรก และ การเติมสินค้า)

การตั้งราคา พิมพ์บาร์โค้ด หุ้มท่อสินค้า

วิธีการจัดวาง (เปลี่ยนจากวางแยกตามผู้ป้อนสินค้า เป็นแยกตามชนิดสินค้า)

วันทำการ (เปิดทุกวันยกเว้นวันหยุดประจำสัปดาห์และวันขึ้นปีใหม่)

เวลาทำการ ( เวลาปกติ 9:00 - 18:00)

การควบคุมสินค้า การส่งเสริมการขาย

การควบคุมยอดขาย คำนวณราคา (ใช้ระบบ POS)

การรับสินค้าเหลือกลับ

มาตรการความปลอดภัย (บันทึกและตรวจสอบประวัติการเพาะปลูก ตรวจสอบสารเคมีตกค้าง เป็นต้น)

การจัดการเรื่องร้องเรียน

#### - แบ่งความรับผิดชอบของผู้ผลิตกับผู้ขายให้ชัดเจน

ความรับผิดชอบของผู้ผลิต

(นำสินค้ามาส่ง ตั้งราคา หุ้มท่อ ติดบาร์โค้ด จัดวาง รับสินค้ากลับ บันทึกประวัติการเพาะปลูก เป็นต้น)

ความรับผิดชอบของผู้ขาย

(ดูแลสินค้า ควบคุมยอดขาย คำนวณราคา จัดการเรื่องร้องเรียน ตรวจสอบบันทึกประวัติการเพาะปลูก ตรวจสอบสารเคมีตกค้าง เป็นต้น)

- **จัดทำคู่มือตลาดเกษตรกร**

รวบรวมข้อกำหนดในการป้อนสินค้าและการขาย จัดทำ [คู่มือตลาดเกษตรกร การป้อนสินค้า ขายสินค้า] แจกให้ผู้สนใจป้อนสินค้าเข้าตลาด

**(5) รับสมัครผู้ป้อนสินค้า**

- **จัดงานอธิบายการป้อนสินค้า**

รวบรวมผู้สนใจป้อนสินค้าเข้าสู่ [ตลาดเกษตรกร] แล้วจัดงานอธิบายการป้อนสินค้า โดยใช้ [คู่มือตลาดเกษตรกร การป้อนสินค้า ขายสินค้า]

- **รับสมัครลงทะเบียนผู้ป้อนสินค้า**

หลังจากงานอธิบายการป้อนสินค้า เปิดรับสมัครผู้ป้อนสินค้าที่เคาน์เตอร์สหกรณ์และอื่นๆ จัดเลขที่ผู้ป้อนสินค้าให้กับรายชื่อผ่านการพิจารณาจากสหกรณ์แล้ว

**(6) เตรียมเปิดกิจการ**

- **ป้อนข้อมูลพื้นฐานลงในระบบ POS**

ป้อนข้อมูลบุคคลของผู้ป้อนสินค้าลงทะเบียนลงในระบบ POS

(ชื่อผู้ป้อนสินค้า เขต ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ เลขที่บัญชี และอื่นๆ)

ป้อนข้อมูลชนิดสินค้าลงในระบบ POS

ชนิดสินค้า : ผัก ผลไม้ ดอกไม้ ข้าว สินค้าแปรรูป และอื่นๆ

ชนิดย่อย : ผัก (มะเขือเทศ แตงกวา มะเขือ และอื่นๆ)

- **ฝึกออกบาร์โค้ด**

ให้ผู้ป้อนสินค้าฝึกการออกบาร์โค้ด

(จัดเป็นระยะ โดยใช้เครื่องออกบาร์โค้ดของร้าน)

- **วางแผนการจัดวางสินค้า**

ขอความร่วมมือให้ผู้ป้อนสินค้าส่งแผนการป้อนสินค้าของแต่ละราย

ใช้แผนการป้อนสินค้าที่ได้รับ นำมาวางแผนจัดวางสินค้าที่โต๊ะวางขาย

- **โฆษณาการเปิดตลาดเกษตรกร**

จัดทำใบปลิว แผ่นพับ โปสเตอร์ แจ้งการเปิดตลาดใหม่

นำไปแจก ติด ตามสถานที่สาธารณะ สำนักงานร้านค้าของสหกรณ์ และอื่นๆ

ขอความร่วมมือผู้ป้อนสินค้า กรรมการ เจ้าหน้าที่สหกรณ์ ในการบอกต่อ