



ค้าออนไลน์ ร้านขายปุ๋ยที่วังม่วง

การค้าขายระบบออนไลน์ ไม่ได้เจาะจงว่าทำได้กับสินค้าใด และใครจะต้องเป็นกิจการในเมืองใหญ่ที่ติดต่อกับผู้ซื้อที่นั่งเฝ้าหน้าจอทั้งวันเท่านั้น ร้านขายเคมีเกษตร ปุ๋ย ในชุมชนเล็ก ๆ ที่ อ.วังม่วง จ.สระบุรี ก็ทำได้

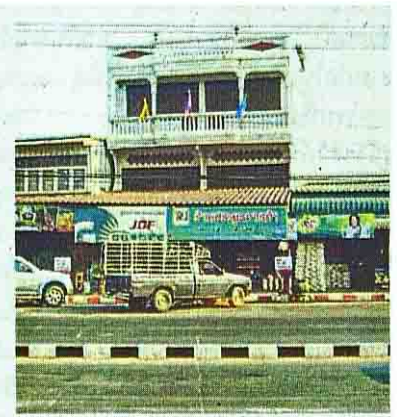
ร้านปุ๋ยการค้า ซึ่งตั้งอยู่ที่ ต.คำพราน อ.วังม่วง จ.สระบุรี ซึ่งเปิดเว็บไซต์ของร้านที่ www.p-kankar.com โดยใช้บริการเว็บสำเร็จรูปของเรดดีแพลานีตคอคคอม www.ReadyPlanet.com เป็นตัวอย่างของการพยายามเอาระบบออนไลน์มาใช้ ด้วยรูปแบบที่ทำอย่างง่าย คือนำสินค้าและบริการที่มีแสดงไว้บนหน้าเว็บ หน้าค้าขายพีซีไรท์ ก็ทำช่องว่างไว้ให้ผู้สนใจแจ้งชื่อ อีเมล และรายละเอียดที่ต้องการสื่อสาร

ราคาขายแบบออนไลน์ ไม่ต่างจากการขายหน้าร้าน แต่ก็มีแผนจะทำระบบสมาชิก เพื่อจัดส่วนลดให้ สำหรับการดูแลเว็บจะเข้าตอบเว็บบอร์ด สัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง แต่คำสั่งซื้อส่วนใหญ่จะมาจากโทรศัพท์

วิธีคิดที่ว่า ไม่ถือว่าเป็นการซื้อขายอีคอมเมิร์ซเต็มรูปแบบ

เพราะเป็นการใช้ระบบออนไลน์เพื่อความสะดวก แต่สำหรับชุมชนที่มี 3 ตำบล 31 หมู่บ้าน ประชากรราว ๆ 18,063 คน กระนั้นก็น่าสนใจกับความพยายามนำเอารูปแบบความทันสมัยเข้าไปใช้

ธนพล ไผทฤกษ์
ผู้บริหารรุ่นที่สองของร้านบอกว่า กำลังปรับปรุงเพื่อก้าวสู่ระบบอีคอมเมิร์ซ แต่ที่ใช้ระบบอีเมลในการสั่งซื้อ ก็เพราะสะดวกในการให้บริการ ให้คำแนะนำข้อมูลการใช้สินค้าได้มากขึ้น




ประยูรการค้า ก่อตั้ง โดยเดียวกับแม่ของชนพลเมื่อ

30 ปีก่อน เป็นร้านค้าเล็ก ๆ เริ่มด้วยการเป็นตัว
แทนขายเคมีเกษตร ปุ๋ย และเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด ต่อ
มาเพิ่มอาหารสัตว์ ยาสัตว์ และแนะนำวิธีการจัดการ
ฟาร์มของลูกค้า พร้อมกับรับซื้อผลผลิตทางด้าน

เกษตรด้วย

ถ้าพักการขายสินค้าอาจจะไม่

ซับซ้อน แต่การให้บริการ ดูแลสมาชิก
ของร้าน กลุ่มลูกค้าประจำ เช่น ฟาร์มหมู จะให้
คำแนะนำการจัดการฟาร์ม ช่วยบันทึกข้อมูลฟาร์ม
ซึ่งทำให้ทราบต้นทุนการเลี้ยงหมูต่อตัว เพื่อ
ประโยชน์ในการคำนวณราคาขายและกำไร ซึ่งมีขอบ
เขตไกลถึง จ.สระบุรี จ.ลพบุรี และ จ.นครราชสีมา
โดยเว็บไซต์ซึ่งเปิดขึ้นมาได้ 3 ปี ใช้เป็นเครื่องมือ
ดูแลลูกค้าการจัดการฟาร์ม กลุ่มร้านค้าที่ต้องการ
ขายสินค้าทางด้านเกษตร, กลุ่มซื้อไปใช้เอง โดย
กลุ่มใช้เองจะได้รับความสะดวกเพราะได้เห็นภาพ
สินค้าเพื่อสะดวกในการตัดสินใจ

“เราขายผ่านเว็บได้ประมาณ 5

เปอร์เซ็นต์ จากทั้งหมดของยอดขาย
ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ 10-20
เปอร์เซ็นต์ เราควรจะขายได้มากกว่านั้น

เพราะลูกค้าติดต่อมาแล้ว แต่ปิดการขาย
ไม่ได้เนื่องจากติดปัญหาการขนส่ง ทุก
วันนี้ แม้พื้นที่ภาคใต้ซึ่งไกลจากเรามาก
ก็ยังมีลูกค้า”

บนเว็บมีหน้าโครงการแนะนำเปิด
ร้านเคมีเกษตรยุคใหม่ สำหรับผู้ที่อยากเพิ่ม
ช่องทางธุรกิจ เช่น มีหน้าร้านว่างสำหรับ
สินค้าเคมีเกษตร ซึ่งจะดูสินค้าได้ทาง
เว็บ และให้ส่งสินค้าได้ตลอดเวลา
ทางอีเมล โดยชนพลอธิบายว่า เป็น
บริการสำหรับผู้สนใจขายสินค้าเคมี
เกษตรที่มีขั้นตอนการติดต่อขอ
อนุญาตจากทางราชการ ซึ่งส่วน
ใหญ่ไม่ทราบ ทางร้านยินดีให้
คำแนะนำโดยไม่ผูกมัดว่าจะ
ต้องซื้อสินค้า

ปัจจุบันการใช้คอมพิวเตอร์
แพร่หลาย อินเทอร์เน็ตเข้าถึงทุกตำบลหมู่บ้าน การ
นำระบบออนไลน์มาใช้ประโยชน์ทางการค้าทำได้ง่ายขึ้น
**นักการค้าผู้สามารถทั้งหลายอย่าได้
มองข้าม.**

วีระพันธ์ โคมี่บุญ
VeeraphanT@Gmail.com