

## เกษตรกรยุคใหม่ ขายสินค้าเกษตรออนไลน์ ที่ไหนกันบ้าง

เกษตรกรยุคใหม่ นอกจากจะต้องเรียนรู้วิธีการเพาะปลูกและการค้าขายแบบดั้งเดิม จากที่เคยซื้อขายกันแบบมีหน้าร้านหรือส่งสินค้าทางการเกษตรไปสู่ห้างสรรพสินค้า ตลาด หรือแหล่งรวมสินค้า รวมไปถึงการขายให้กับพ่อค้าคนกลาง เมื่อมีสถานการณ์โควิด-๑๙ และยุคสมัยบีบบังคับให้เราต้องปรับตัวกันแบบกะทันหัน ผู้ผลิตสินค้าทางการเกษตรหลายรายจึงเข้าสู่วงการ การซื้อขาย On-line ที่ไม่เคยทำมาก่อน ซึ่งต้องเรียนรู้วิธีการทำธุรกิจเกษตรแบบสมัยใหม่ เพราะสถานการณ์ตอนนี้ทั้งเกษตรกร และผู้ประกอบการต้องปรับตัว บางคนพลิกโมเดลธุรกิจต้องทำอะไรที่ไม่เคยทำมาก่อน เช่นวิธีการค้าขายสินค้าเกษตรที่เราสามารถจัดการการตลาดได้ด้วยตนเอง เห็นได้ชัดจากธุรกิจการส่งสินค้าพืชผักโดยขนส่งที่มีการเก็บความเย็น เพื่อยังคงรักษาคุณภาพเหมือนไปซื้อที่หน้าฟาร์ม รวมไปถึงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ไปจนถึงการส่งมอบสินค้าให้ถึงมือลูกค้า

ในยุคที่ไม่จำเป็นต้องใช้วิธีการโปรโมทสินค้ามากมาย เพราะยุคนี้คนไม่เชื่อโฆษณา แต่เชื่อรีวิว เชื่อคนดัง เชื่อเพื่อน เชื่อที่เขาเล่าว่า เชื่อตามกระแส และอยากจะพิสูจน์ด้วยตัวเอง ซึ่งจะเห็นได้ว่าในต่างประเทศเช่นที่จีน มีเกษตรกรจ้างคนดังหรือผู้มีอิทธิพลในโลกออนไลน์ มารีวิวหรือไลฟ์สดขายสินค้า ปรากฏว่ามีผู้คนสนใจในสินค้าเป็นจำนวนมาก

เรื่องนี้เกษตรกรเองก็สามารถทำได้ เช่นใช้การไลฟ์สดขายสินค้าในเฟซบุ๊กของตนเอง หรือทำคลิปวิดีโอในช่องทาง Youtube เพื่อแนะนำหรือขายสินค้าและทำง่ายมากๆ แคมีอินเทอร์เน็ต เพื่อให้ซื้อขาย คล่อง และรู้จักการต่อยอดหรือประยุกต์ใช้ให้เกิดความเหมาะสม ไม่มุ่งเน้นในด้านใดด้านหนึ่งมากเกินไป ที่สำคัญเปิดรับสิ่งใหม่และศึกษาความต้องการของลูกค้าเสมอๆ ก็จะทำให้การขายสินค้าเกษตรออนไลน์เติบโตมากยิ่งขึ้น

## ขั้นตอนการเข้าสู่ตลาดออนไลน์

### ๑. ทำความเข้าใจกับสินค้าของคุณ

เริ่มต้นด้วยการรู้จักสินค้าของตัวเองอย่างแท้จริง ซึ่งผลผลิตทางการเกษตรจากมือของเกษตรกรมักจะเป็นผลผลิตที่ไม่ผ่านการแปรรูป หรือผ่านการแปรรูปในขั้นต้นเท่านั้น จึงอาจยังไม่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากนัก หรือสร้างความแตกต่างในตลาดได้ ดังนั้นควรศึกษาจุดเด่นของสินค้า และมุ่งพัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพ หากจุดทำการตลาดและสื่อสารกับผู้บริโภคให้ตัดสินใจได้ง่ายมากขึ้น หรือที่เรียกว่าการสร้าง ‘สตอรี่’ เรื่องภาพที่ผู้คนจดจำ เพราะการนำเสนอสินค้าหลายๆ กันมาขายในตลาดออนไลน์ที่กว้างใหญ่ จำเป็นที่จะต้องมีจุดเด่นให้เขาจดจำหรือแตกต่าง

ยกตัวอย่าง เช่น มะพร้าว น้ำหอมออร์แกนิกราชบุรีสวนลุงขจร น้ำหอมเนื้อหวาน สดใหม่จากสวนทุกวัน ฟังดูเป็นสโลแกนทั่วไป แต่ถ้าทำให้คนรู้จักและพูดกันติดปากได้นี่ คือความสำเร็จขั้นแรก รวมทั้งการออกแบบสัญลักษณ์แบรนด์หรือโลโก้โดดเด่น ยกกว่าเป็นของขึ้นชื่อประจำจังหวัดที่เพาะปลูก มีการยกระดับในแง่บรรจุภัณฑ์ หรือการแปรรูปสะอาดปลอดภัย การจัดการภายในฟาร์มเหนือกว่าฟาร์มอื่น มีการรักษาสิ่งแวดล้อมดี เป็นต้น

### ๒. รู้ตลาดว่าควรขายที่ไหน

สิ่งที่ควรคิดก่อน คือปลูกแล้วขายให้ใคร ใครเป็นลูกค้าของเรา วางแผนในการสร้างแรงจูงใจให้กับลูกค้าแบบไหน ซึ่งการตลาดแบบออฟไลน์ที่เราไปเดินซื้อของกัน อาจจะมีพื้นที่จำกัดให้เราได้เดินดูของได้ทั่วถึง แต่ตลาดออนไลน์นั้นกว้างใหญ่มากๆ เพราะอาจจะไม่ใช่แค่คนในอำเภอ จังหวัด หรือประเทศมาเลือกซื้อ แต่รวมถึงคนชาติอื่นทั่วโลก ดังนั้นการสร้างคีย์เวิร์ดการค้นหา การสร้างโพกัสกลุ่มเป้าหมายจึงสำคัญเพื่อที่จะสามารถผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการ เช่น ัญชีพืชให้กับคนรักสุขภาพ คนถือศีลกินเจ กินมังสวิรัต ขายทุเรียนให้คนจีน ขายมะล่อนให้กับกลุ่มลูกค้ากำลังซื้อสูงแต่ต้องการของพรีเมียม

ซึ่งข้อดีของตลาดออนไลน์คือความกว้างใหญ่ในมิติที่เราเข้าไปได้ทุกที่ โดยศึกษาว่าตลาดออนไลน์แพลตฟอร์มไหนถึงจะมีกลุ่มเป้าหมายมาพบเจอ ถ้าให้ตรงกลุ่มก็อาจจะเป็นแพลตฟอร์มสำหรับสินค้าเกษตรโดยเฉพาะ เช่น greenspace.market, DGTFarm, kasetguru, Lazada และโพสต์ตามโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook Page, Facebook Group, Twitter แต่ทั้งหมดทั้งมวลคุณต้องทราบก่อนว่าผลิตเพื่อขายใคร ปริมาณเท่าไรจึงจะคุ้มทุน (economy of scale) แล้วทำการตลาดผ่านแพลตฟอร์ม ซึ่งในปัจจุบันนิยมมากคือขายผ่าน Facebook IG และ LINE@ ที่สามารถโพกัสลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้แม่นยำได้แถมมีค่าใช้จ่ายต่ำ และเรียนรู้ได้ง่ายอีกด้วย

### ๓. ทหาริรักษาความสดของสินค้าจนกว่าจะถึงมือผู้บริโภค

ต้องเข้าใจว่าทำไมผู้บริโภคถึงเลือกซื้อสินค้าเกษตรใน Super Market หรือตลาดใกล้บ้านมากกว่าทางออนไลน์ เพราะสะดวกและได้ของสดใหม่ที่จับต้องได้ น่าเชื่อถือ ซึ่งในเรื่องความสะดวกการสั่งผ่านออนไลน์ย่อมได้เปรียบ เพราะคนส่วนใหญ่ยังคงไม่กล้าไปเดินตลาดเท่าไร แต่เรื่องความสดใหม่นี้สิที่เป็นโจทย์สำคัญให้เกษตรกรทุกท่านต้องคิดว่า จะทำอย่างไรสินค้าเกษตรถึงจะสะอาด สด ใหม่ จนกว่าจะถึงมือผู้บริโภค เพราะ

บางครั้งอาจจะเจอปัญหาระหว่างขนส่ง เช่น น้ำหนักลดลง เน่าเสีย ฯลฯ ควรจะต้องหาวิธีการเตรียมขนส่งเบื้องต้น การห่อหุ้มที่รองรับการขนส่งสินค้าเกษตรและใช้เวลาในการขนส่งไม่นาน และใช้วิธีการแพคที่เหมาะสม เช่น เลือกขนาดกล่องที่มีความพอดีและหนา ๕ มม. ขึ้นไป มีตัวช่วยห่อกันชื้นสำหรับผลไม้เปลือกบางข้าง่าย แพคให้แน่นหนาและภายในไม่มีช่องว่างให้ผลิตผลยุบไปมา เป็นสิ่งจำเป็น ตัวอย่าง องค์กรที่รองรับการขนส่งสินค้าเกษตรและใช้เวลาในการขนส่งไม่นาน เช่น Kerry express เอ็กซ์ตราแคร์ เพิ่มความมั่นใจในการจัดส่งพัสดุที่มีมูลค่าสูง ด้วยบริการเพิ่มวงเงินความรับผิดชอบในความสูญหายและความเสียหายของพัสดุ โดยสามารถเพิ่มวงเงินความรับผิดชอบสูงสุดถึง ๕๐,๐๐๐ บาท ที่จะช่วยรับความเสี่ยงในกรณีพัสดุสูญหายหรือเสียหาย

#### ๔. จัดเตรียมคอนเทนต์ทั้งเนื้อหาและภาพให้โดนใจ

ศัพท์การตลาดยุคนี้บอกว่า Content is the King ด้วยเหตุนี้การทำเรื่องราวเพื่อสื่อสารกับลูกค้า จึงเป็นสิ่งชี้วัดว่าสินค้าของคุณจะปังแค่ไหน ซึ่งถ้าเปรียบแพลตฟอร์มสำหรับลงขายเหมือนหน้าร้าน การจัดเตรียมเนื้อหาและภาพสินค้าให้สวยโดนใจ ก็เหมือนการคัดสรรสินค้ามาวางบนเชลฟ์เพื่อดึงดูดใจให้ผู้บริโภคเข้ามาเลือกซื้อสินค้า ในส่วนของเนื้อหาควรมีคำสำคัญหรือคีย์เวิร์ดที่ใช้ในการค้นหาบนอินเทอร์เน็ต เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายมาเจอสินค้าของคุณ สำหรับเกษตรกรที่ไม่ได้มีความรู้ด้านการตลาดมากนัก อาจจะใช้วิธีการสื่อสารในรูปแบบท้องถิ่นไปเลย มีความ Local สะท้อนวิถีเกษตรเรียบง่าย แต่เข้าถึงความรู้สึกคนส่วนใหญ่ หรือการจะเคลมว่าเป็นของมีคุณภาพก็ต้องทำคอนเทนต์ให้เห็นขั้นตอนที่พิถีพิถัน หรืออาจมีแฮชแท็กประจำร้านเพื่อสร้างการจดจำ ฯลฯ และเนื้อหาควรมีความน่าสนใจ ผู้พบเจอได้ประโยชน์จากเนื้อหาในโพสต์ ไม่ใช่โพสต์ขายสินค้าเพียงอย่างเดียว เช่น ข้อมูลของสินค้าเกษตรของคุณ ประโยชน์ต่อผู้บริโภค ให้ความบันเทิงสนุกสนาน ฯลฯ นอกจากนี้ ภาพที่ใช้ควรจะสวยงามหรืออย่างน้อยก็ต้องเห็นภาพสินค้าที่จะขายชัดเจน เพื่อประโยชน์ต่อการตัดสินใจของลูกค้า การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายที่เข้มแข็งของหมอดินอาสา องค์กรแม่อย่างกรมพัฒนาที่ดิน อาจมีส่วนช่วยในการประสานหาวิทยากรมืออาชีพในด้านนี้มาช่วยสนับสนุนได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเวทีวัน “หมอดินอาสา”

#### ๕. วางแผนการตลาดให้เหมาะสม

แม้จะเป็นเรื่องยากที่จะต้องเริ่มต้นทำในสิ่งที่ไม่เคยทำ แต่เราขอแนะนำให้ลองวางแผนการตลาดในแต่ละเดือนบ้าง เช่น การติดต่ออินฟลูเอนเซอร์/ร้านค้า/เพจต่างๆ เพื่อช่วยโปรโมทให้คนรู้จักสินค้าของคุณ, มีการจัดโปรโมชั่นลด-แลก-แจก-แถมตามความเหมาะสม, ปรับปรุงบริการใหม่ๆ ให้น่าสนใจ อย่างการจัดกระเช้าเป็นของขวัญตามเทศกาล หรือบริการเดลิเวอรี่ส่งในจังหวัดภายใน ๒๔ ชั่วโมง ฯลฯ

## ๖. การรับเงิน

ช่องทางการติดต่อที่ทั้งทางเกษตรกรและผู้บริโภคสะดวก ซึ่งคงจะหนีไม่พ้นโซเชียลมีเดีย อย่างแอปพลิเคชัน Facebook IG หรือ LINE@ แนนอน (อาจจะทิ้งเบอร์โทรศัพท์ให้ติดต่อได้สะดวกทันทีด้วยก็ได้) และช่องทางการชำระเงินเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ค้าจะต้องทราบชัดเจนตั้งแต่เริ่มต้น อย่างโอนผ่านธนาคาร หรือชำระเงินสดปลายทาง แต่ไม่แนะนำให้รับชำระเงินสดปลายทาง ถ้าไม่ได้ส่งสินค้าถึงมืออีกฝ่ายภายใน ๑-๒ วัน เพราะเสี่ยงต่อการถูกปฏิเสธไม่รับสินค้าและเกิดการขาดทุนได้

## ๗. “วันหมดดินอาสา” เวทีที่เราร่วมสร้างความเข้มแข็งผ่านเครือข่ายหมดดินอาสา

กรมพัฒนาที่ดินเล็งเห็นถึงแนวทางดังกล่าวแล้วพบว่าหมดดินอาสาจำนวนหนึ่งได้มีการปรับตัวเปลี่ยนแปลงตนเองจากผู้ผลิตไปเป็นผู้ประกอบการที่ผลิตพืชตามความต้องการของตลาด จากการติดตามและประเมินสถานการณ์ของกรมพัฒนาที่ดิน พบว่า มีโอกาสสูงที่จะเพิ่มศักยภาพของหมดดินอาสาให้ปรับเปลี่ยนจากผู้ผลิตเป็นผู้ประกอบการตามนโยบายของรัฐและรองรับสถานการณ์ภาคการเกษตรที่จะต้องปรับเปลี่ยนตามสภาพเศรษฐกิจและสังคม โดยประสานงานให้หมดดินมืออาชีพเหล่านี้มาถ่ายทอดวิชาการที่สามารถให้หมดดินอาสาปรับเปลี่ยนตนเองได้ รวมทั้ง มีความรู้ในการทำการค้าขายโดยระบบ on-line และแลกเปลี่ยนสินค้าชนิดต่างๆ และมั่งคั่งได้

เพื่อเป็น idea ให้แก่หมดดินอื่นๆในการนำสินค้าเกษตรคุณภาพดี ผลผลิตของเกษตรกร หมดดินทุกจังหวัดทั่วประเทศกระตุ้นความคิดริเริ่ม เพื่อให้ผลิตสินค้าเกษตรถึงมือผู้บริโภค วางระบบการกระจายสินค้าประกอบด้วยกระบวนการต่างๆ ในการนำสินค้าไปถึงลูกค้า โดยมีเป้าหมาย เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับของลูกค้า ทั้งนี้ ความสำเร็จของการทำงานจึงสรุปที่ “เวลาที่ต้องการ สินค้าถูกต้อง และอยู่ในสภาพเหมือนหน้าฟาร์มที่สุด เกษตรกรได้เงิน มีรายได้ครัวเรือน เกษตรกรเข้มแข็ง”

## ตัวอย่างหมอดินอาสาดีเด่น กรมพัฒนาที่ดิน ประจำปี ๒๕๖๓ สำนักงานพัฒนาที่ดินเขต ๔ ที่เริ่มทำการขายสินค้า on-line จากการสร้างเพจออนไลน์

ชื่อ : นายวินิจ สุภาจันทร์

ตำแหน่ง : หมอดินอาสาประจำหมู่บ้าน

ที่อยู่ : ตำบลนาเวียง อำเภอเสนางคนิคม จังหวัดอำนาจเจริญ

อ้างอิง <http://laddmordin.ldd.go.th/ExPublicViewMordin.aspx?Yr=2563&Kate=4>

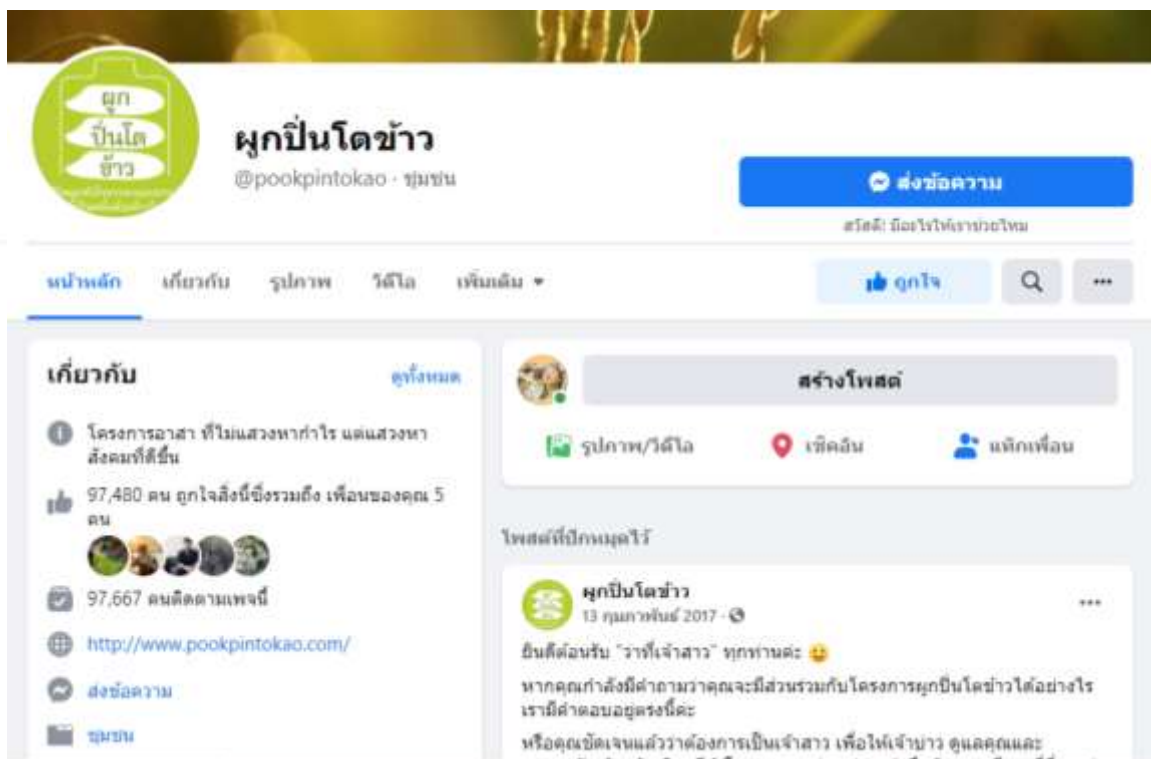


### **ลักษณะพื้นที่ ปัญหาของดิน และแนวทางในการแก้ปัญหาพื้นที่ดิน**

นายวินิจ สุภาจันทร์ หมอดินอาสาประจำหมู่บ้าน ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม จ.อำนาจเจริญ ซึ่งมีผลงานเด่นด้านการเกษตรอินทรีย์แบบผสมผสาน ดำเนินการบนพื้นที่ลุ่มและที่ดอน เนื้อที่ ๕๑ ไร่ พื้นที่ลุ่มกลุ่มชุดดินที่ ๑๘ ชุดดินหนองบุนนาค (Nbn) ที่พบศิลาแลงอ่อนในดินล่าง เนื้อดินบนเป็นดินร่วนปนทราย ดินล่างเป็นดินร่วนเหนียวปนทราย พื้นที่ดอนพบ ๒ กลุ่มชุดดิน คือกลุ่มชุดดินที่ ๓๖ ชุดดินคอง (Kng) ที่พบศิลาแลงอ่อนในดินล่าง เนื้อดินบนเป็นดินร่วนปนทราย ดินล่างเป็นดินร่วนเหนียวปนทราย และกลุ่มชุดดินที่ ๓๗ ชุดดินพล (Pho) เนื้อดินบนเป็นดินทรายปนดินร่วน ดินล่างเป็นดินทรายปนดินร่วนถึงร่วนเหนียวปนทราย ความอุดมสมบูรณ์ต่ำ ดินเป็นกรด พื้นที่ดอนมีการชะล้างพังทลายสูญเสียหน้าดินได้ง่าย ขาดแคลนน้ำในฤดูแล้ง พื้นที่ลุ่มและพื้นที่ดอนบางส่วน (กลุ่มชุดดินที่ ๓๗) ซึ่งเป็นพื้นที่ส่วนใหญ่ใช้ปลูกข้าว พื้นที่ดอนที่เหลือใช้ปลูกมะม่วง ถั่วฝักยาว มะละกอ พืชผักในโรงเรือน และชุดสระน้ำ

การปรับปรุงดินด้วยปุ๋ยหมักจากเศษพืชใช้สารเร่งซูเปอร์ พด.๑ ผลิตน้ำหมักชีวภาพจากหอยเชอรี่ใช้สารเร่งซูเปอร์ พด.๒ นาข้าวพันธุ์ข้าวหอมมะลิ ๑๐๕ มีการไถกลบตอซัง ปลูกถั่วพรีแล้วไถกลบ ใส่มูลวัว ฉีดพ่นน้ำหมักชีวภาพ ร่วมกับการใส่โดโลไมท์แก้ปัญหาดินเป็นกรด ป้องกันและกำจัดศัตรูข้าวโดยไถตากดินหลายครั้ง หมั่นสำรวจแปลงอย่าให้ขาดน้ำและทำลายโรคแมลงที่พบทันที ปรับปรุงพื้นที่นาลาดพื้นที่คันนา ปลูกพืชหมุนเวียน ใช้เมล็ดพันธุ์ที่สะอาดปราศจากโรคและสิ่งเจือปน และกำหนดหนอนกอดด้วยการใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านโดยนำบอระเพ็ดแช่ในพันธุ์ข้าวที่จะไปหว่านเพื่อให้ความชื้นเข้าสู่เมล็ดข้าวเมื่อข้าวแตกหน่อหนอนกอดมากัดแทะเจอความชื้นจะหนีไปเอง ผลผลิตข้าวจากเดิม ๒๐๐-๓๐๐ กิโลกรัมต่อไร่ ปัจจุบันเพิ่มเป็น ๔๖๐-๕๘๐ กิโลกรัมต่อไร่ ได้รับรางวัล “ข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ” ส่วนพืชผักในโรงเรือนโดยใช้ปุ๋ยหมัก และฉีดพ่นน้ำหมักชีวภาพ ร่วมกับการใส่โดโลไมท์แก้ปัญหาดินเป็นกรด ชุดสระน้ำเก็บน้ำไว้ใช้ในฤดูแล้ง

และมีการขายผลผลิตออนไลน์ใช้ชื่อเพจ “ผูกปิ่นโตข้าว” มีเครือข่ายที่เข้มแข็งมาก มีเกษตรกรและผู้สนใจมาศึกษาดูงาน



อ้างอิง <http://www.pookpintokao.com/>



**ตัวอย่างหมอดินอาสาดีเด่น กรมพัฒนาที่ดิน ประจำปี ๒๕๕๖ สำนักงานพัฒนาที่ดินเขต ๑๒ ที่เริ่มทำการขาย  
สินค้า on-line จากการสร้างเพจออนไลน์ปุ๋ยอินทรีย์ ผลิตภัณฑ์ตำบลเขาพระ จังหวัดสงขลา**

ชื่อ-สกุล นายเล็ก พรรณศรี อายุ ๗๒ ปี

ตำแหน่ง หมอดินอาสาประจำจังหวัด

ที่อยู่ บ้านเลขที่ ๑๖๗/๑ หมู่ที่ ๓ ตำบลเขาพระ อำเภอรัตภูมิ จังหวัดสงขลา

โทรศัพท์ ๐๘๔-๗๔๗๒๕๗๖

อ้างอิง <http://ord101.ldd.go.th/webmordin/index12.html>



**ผลงานและความสำเร็จ**

**รางวัลที่ได้รับ**

- หมอดินอาสาดีเด่นรองชนะเลิศอันดับ ๒ กรมพัฒนาที่ดิน
- หมอดินอาสาดีเด่นชนะเลิศ ระดับสำนักงานพัฒนาที่ดินเขต ๑๒

นายเล็ก พรรณศรี มีผลงานเด่นด้านการปรับปรุงดินเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะการเน้นการปรับปรุงคุณภาพดิน ได้ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีชีวภาพของกรมพัฒนาที่ดิน ร่วมกับภูมิปัญญาของตนเอง คิดค้นสูตรผลิตปุ๋ยอินทรีย์เพื่อใช้กับพืชในระยะต่างๆ มีสูตรบำรุงต้น บำรุงดอก บำรุงผล การทำให้ผลผลิตออกนอกฤดูการผลิต ปัจจุบันได้รวมกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์จำหน่าย ซึ่งได้รับการตอบรับจากเกษตรกรที่ใช้เป็นอย่างดี มีการวิเคราะห์ตรวจสอบคุณภาพดิน เพื่อให้ทราบว่าดินมีปริมาณธาตุอาหารเพียงพอหรือไม่ จำเป็นต้องใส่ปุ๋ยอินทรีย์ชนิดใด เพื่อให้พืชได้รับธาตุอาหารให้ตรงกับความต้องการมากที่สุด ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในการปรับปรุงสภาพดิน เมื่อดินเริ่มเป็นกรด ใช้ใบและเศษหญ้าที่ตัดคลุมโคน เพื่อรักษาความชื้น มีการใช้น้ำหมักชีวภาพในระบบการให้น้ำ มีระบบการจัดการน้ำที่สามารถควบคุมการออกดอกของลองกอง เป็นวิทยากรให้กับหน่วยงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานในจังหวัดสงขลาและต่างจังหวัด รวมทั้งมีนิสิตนักศึกษาเข้ามาศึกษา ดูงาน มีการทำการทดลองด้านผลผลิตลองกอง ศึกษาวิจัยด้านการปรับปรุงคุณภาพลองกอง ศึกษาเรียนรู้การทำให้ผลผลิตลองกองออกนอกฤดูการผลิต ร่วมกับหน่วยงานสถานศึกษาหลายแห่ง โดยเฉพาะ เป็นการปลูกลองกองโดยการใส่ปุ๋ยอินทรีย์แบบไม่ใช้สารเคมี มีเกษตรกรและผู้สนใจมาศึกษาดูงานการปรับปรุงบำรุงดิน และการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพของหมอดินเล็ก พรรณศรี เป็นประจำ

# ภาพกิจกรรม



องค์การบริหารส่วนตำบลเขาพระ จังหวัดจันทบุรี  
หน้าแรก | ติดต่อ Us | แผนที่บนมือถือ | บริการช่วยเหลือ | ข่าวสารกิจกรรม | กิจกรรมและงาน | บริการประชาชนติดต่อ

## เขาพระ

จังหวัดจันทบุรี

พลาธิการที่สาม

### ดูที่นี่

22 ธันวาคม 2556

อ้างอิง <http://www.kaopra.go.th/otop/detail/870>



**สถานีพัฒนาที่ดินพังงา สำนักงานพัฒนาที่ดินเขต ๑๑ สนองงานโครงการภายใต้แผนฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคโควิด-๑๙**

อ้างอิง [http://ofs101.ldd.go.th/LDDNews/RAPHOTO/photo.asp?photosid=25641115\\_02](http://ofs101.ldd.go.th/LDDNews/RAPHOTO/photo.asp?photosid=25641115_02)



ที่ทำการกลุ่มเกษตรกรทำสวนโคกกลอย ต.โคกกลอย อ.ตะกั่วทุ่ง จ.พังงา วันจันทร์ที่ ๑๕ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๔ นางสาวเบญจพร ชาครานนท์ อธิบดีกรมพัฒนาที่ดิน พร้อมด้วย นายภิญโญ สุวรรณชนะ ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาที่ดินเขต ๑๑ ร่วมคณะ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (ดร.เฉลิมชัย ศรีอ่อน) ติดตามผลการดำเนินโครงการพัฒนาธุรกิจบริการดินและปุ๋ยเพื่อชุมชน (One/Stop Service) มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกษตรกรที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคโควิด-๑๙ สามารถเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต ด้วยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการวิเคราะห์ดิน และใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน และโครงการยกระดับแปลงใหญ่ จังหวัดพังงา พร้อมรับฟังปัญหาจากประชาชนและเกษตรกรในพื้นที่ ณ ที่ทำการกลุ่มเกษตรกรทำสวนโคกกลอย ต.โคกกลอย อ.ตะกั่วทุ่ง จ.พังงา

สถานีพัฒนาที่ดินพังงา สำนักงานพัฒนาที่ดินเขต ๑๑ ได้สนับสนุนปุ๋ยอินทรีย์คุณภาพสูง สูตรพังงา ให้กับเกษตรกรในพื้นที่ตำบลโคกกลอย อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา ได้แก่ กลุ่มเกษตรกรทำสวนโคกกลอย กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านนากลาง ภายในศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการพัฒนาที่ดินตำบลโคกกลอย เป็นการทดแทนการใช้ปุ๋ยเคมีที่มีราคาแพง ทำให้เกษตรกรลดต้นทุนการผลิต และเพิ่มรายได้



รายงาน : กลุ่มเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ สำนักงานเลขานุการกรม กรมพัฒนาที่ดิน

ภาพ : กลุ่มเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ สำนักงานเลขานุการกรม กรมพัฒนาที่ดิน