

ย้อนรอยช่องทางการจำหน่าย
(Identifying Channels of Distributions)

John L. Beisel

Pittsburg State University

นส.ณัฐธิดา จันทรมณี

แปลและเรียบเรียง

มกราคม 2549

ในวิชาการจัดการการกระจายสินค้า (Distribution Management) นั้น ผู้เรียนจะได้รับมอบหมาย ให้ไปศึกษาค้นคว้าช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า โดยการเลือกศึกษาสินค้า 1 ตัว (ไม่ให้ซ้ำกัน) แล้วทำการศึกษาย้อนรอย ช่องทางการจำหน่าย ของสินค้าตัวนั้นไปให้ไกลที่สุดเท่าที่ทำได้ ซึ่งส่วนใหญ่ ผู้เรียนมักจะเลือกสินค้าที่สามารถหาข้อมูลได้ง่าย เช่น การสอบถามพ่อแม่หรือญาติพี่น้อง หรือการสัมภาษณ์ผู้ที่เคยทำงานกับสินค้าตัวนั้นมาก่อน และเมื่อได้ข้อมูลมาแล้ว ก็ให้สรุปลงบนแผ่นโปสเตอร์ โดยแสดงรายละเอียดของสินค้า ผู้ผลิต ผู้ขาย ช่องทางของสินค้าจากผู้ผลิตจนถึงผู้บริโภค รวมทั้งรายละเอียดของวัตถุดิบ แหล่งที่มาและวิธีการขนส่ง เป็นต้น โดยมีเวลา 5 นาทีในการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ตัวอย่างเช่น การศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายของอิฐ (Bricks) โดยศึกษาจากโรงงานเผาอิฐในท้องถิ่น ซึ่งครอบคลุมไปถึง แหล่งที่มาและการขนส่งของเตาเผา วัตถุดิบอันได้แก่ดินเหนียว น้ำ ทราย แอมกานีสซัลเฟต โอออนอ็อกไซด์ และสี ส่วนอีกตัวอย่างหนึ่ง คือ สินค้าเพชร (Diamonds) ซึ่งผู้เรียนได้ศึกษาจากร้านจิวเวลรี่ในท้องถิ่น โดยย้อนรอยกลับไปถึง พ่อค้าขายส่งเพชรในเนเธอร์แลนด์ ผู้เจียรไนเพชร และบริษัทเจ้าของเหมืองในแอฟริกาใต้ โดยส่วนใหญ่ผู้เรียนจะใช้วิธีสัมภาษณ์ทั้งผู้ขายและผู้ผลิต รวมทั้งการสัมภาษณ์ทางจดหมาย และทางโทรศัพท์ ไปยังบริษัทหรือแหล่งข้อมูลที่อยู่ไกลออกไป และจากการใช้วิธีศึกษาดังกล่าว ปรากฏว่ามีสินค้าที่ผู้เรียนได้ศึกษามากมาย ซึ่งครอบคลุมทั้งเสื้อยืด แก้ว พืชชา กาแฟ กระดาษ ยางรถยนต์ ข้าว เบียร์แฮมเบอร์เกอร์ ฯลฯ

จากการใช้วิธีสอนดังกล่าว ปรากฏว่าผู้เรียนส่วนใหญ่มีความพึงพอใจ และมักจะขอให้เพื่อนร่วมชั้นอธิบายรายละเอียดของสินค้าเพิ่มเติม รวมทั้งให้ข้อคิดเห็นว่า เป็นประสบการณ์ที่สามารถนำไปเชื่อมโยงกับความรู้ที่ได้จากการฟังบรรยายได้อย่างดี...