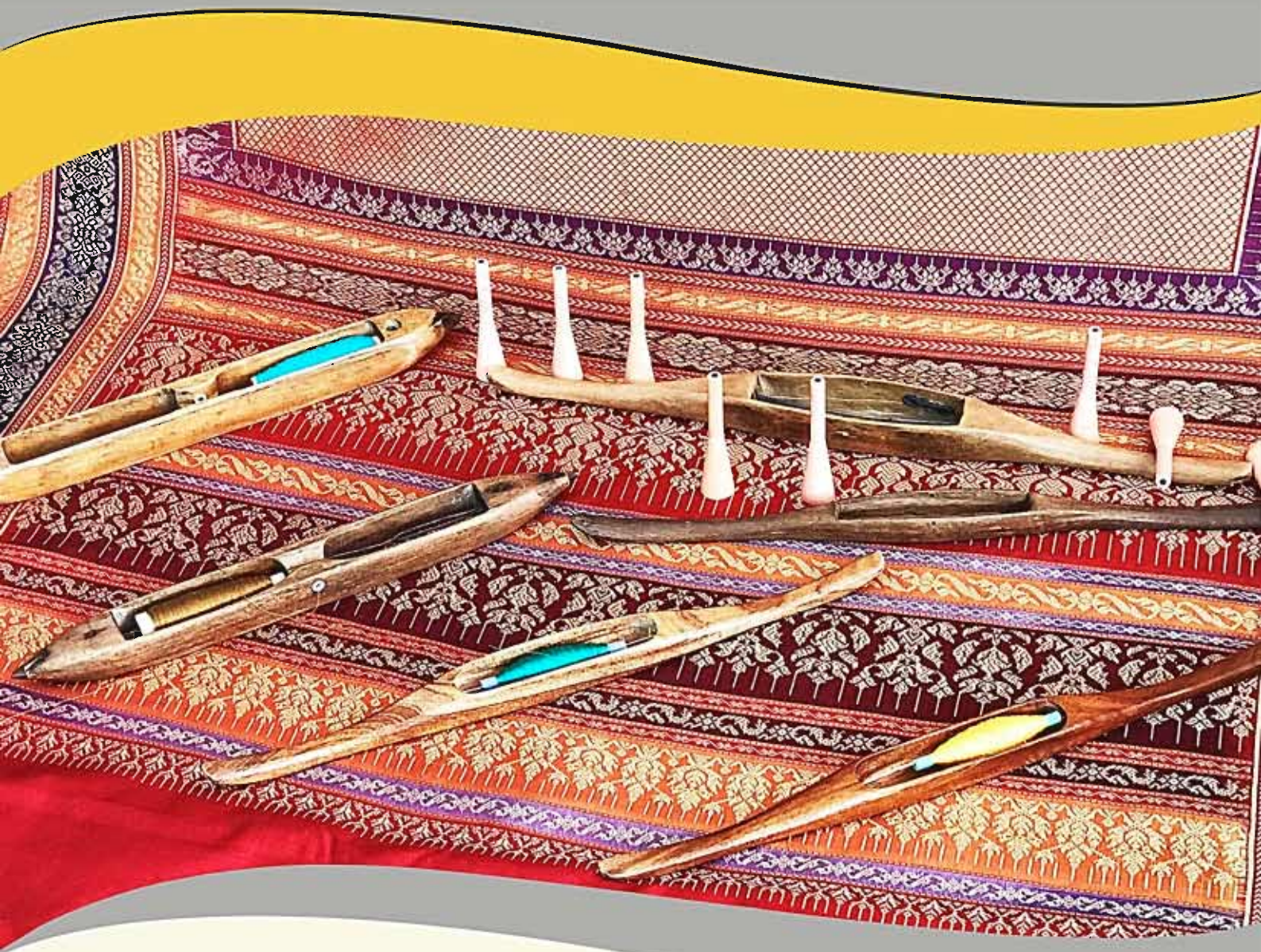




โครงการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อศึกษา
จัดทำรูปแบบการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)
**รายงานผลการศึกษากำหนดรูปแบบและ
แนวทางการส่งเสริมพัฒนา
หมู่บ้านทำมาค้าขาย**
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

สารบัญ



สารบัญ

หน้า

สารบัญ.....	ก
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญรูป.....	ช

บทที่ 1 บทนำ

1. หลักการและเหตุผล.....	1-1
2. วัตถุประสงค์.....	1-1
3. เป้าหมาย	1-2
4. ขอบเขตของการดำเนินการ.....	1-2
5. กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework).....	1-3
6. วิธีการศึกษา / แนวทางการดำเนินงาน.....	1-7
6.1 วิธีการศึกษา	1-7
6.2 แนวทางการดำเนินงาน	1-10
7. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1-10
8. แผนการดำเนินงาน	1-11
9. การบริหารโครงการ.....	1-16
10. มาตรการกำกับตรวจสอบ และควบคุมการบริหารงาน.....	1-17
11. แผนการจัดกิจกรรม	1-17

บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

และจุดแข็ง จุดอ่อน (SWOT) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

1. ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่	2-1
1.1 ข้อมูลพื้นฐานบ้านตรอกแค หมู่ที่ 4 ตำบลหนองบัว อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา.....	2-1
1.2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา	2-2
1.3 ข้อมูลสภาพแวดล้อมและสภาพพื้นที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา	2-3

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ และจุดแข็ง จุดอ่อน (SWOT) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

2. ข้อมูลทั่วไปของการดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ	2-5
2.1 ผลิตภัณฑ์หรือบริการ	2-5
2.2 การผลิต	2-5
2.3 การตลาดและการจัดจำหน่าย	2-9
2.4 จุดแข็ง-จุดอ่อน	2-13
2.5 โครงสร้างชุมชนและการดำเนินงาน	2-13
2.6 ปัญหาและอุปสรรค	2-16
3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและประเมินศักยภาพของธุรกิจ	2-17
3.1 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งด้านผลิตภัณฑ์	2-17
3.2 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งด้านราคา	2-19
3.3 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	2-20
3.4 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งด้านการส่งเสริมการตลาด	2-21
3.5 สรุปปัญหา และแนวทางแก้ไข	2-22
3.6 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป	2-24
3.7 การวิเคราะห์ SWOT	2-25
3.8 แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของชุมชน	2-26

บทที่ 3 ผลการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

1. ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา	3-1
1.1 ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการที่มีการทำการค้าขายอยู่ ช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมและพัฒนากิจกรรมประกอบธุรกิจ	3-1
1.2 จัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”	3-3



สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 3 ผลการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอยะเอยีต จังหวัดนครศรีธรรมราช

1.3 ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ	
ให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย	3-4
1.4 พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่า	
การค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย.....	3-9
1.5 จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับ	
การยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ	3-27
1.6 จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ	
Content Marketing.....	3-30
1.7 เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของ	
หมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่น ๆ.....	3-42
1.8 ขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ	3-47
1.9 จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ เพื่อสร้างการรับรู้และ	
ประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย.....	3-50
1.10 การลงพื้นที่.....	3-54
1.11 สรุปผลการดำเนินงาน.....	3-55
2. การนำเสนอจุดเด่นของพื้นที่โครงการด้วย Info Graphic	3-57

บทที่ 4 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายภาคใต้

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอยะเอยีต จังหวัดนครศรีธรรมราช

1. สรุปผลการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย.....	4-1
2. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	4-2
3. แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอยะเอยีต	
จังหวัดนครศรีธรรมราช.....	4-3
4. ผลตอบรับของผู้นำ/สมาชิก ต่อโครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย	4-5
5. แนวทางการส่งเสริมในระยะต่อไป	4-5
6. แผนธุรกิจและแผนปฏิบัติการ	4-5

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก	การฝึกอบรม ให้ความรู้และให้คำปรึกษา
ภาคผนวก ก1	ใบลงชื่อ “การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก”
ภาคผนวก ก2	ใบลงชื่อการอบรมการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการทำสต็อกสินค้า (Stock)
ภาคผนวก ก3	ใบลงชื่อการอบรมด้านการแปรรูปผ้าขาวม้า เพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ
ภาคผนวก ก4	สรุปผลการประเมินก่อนและหลังการฝึกอบรมกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา
ภาคผนวก ก5	ใบลงชื่อการอบรมให้คำปรึกษาด้านการตลาด
ภาคผนวก ข	การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร
ภาคผนวก ข1	ใบลงชื่อสมาชิกที่ไปศึกษาดูงาน ณ กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าขาวม้าแบรนด์ “นุชบา” ของจังหวัดอำนาจเจริญ
ภาคผนวก ค	พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย
ภาคผนวก ค1	ใบลงชื่อการเข้าร่วมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย
ภาคผนวก ค2	กำหนดการพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1	แผนและผลการดำเนินงานโครงการการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้าน ทำมาค้าขาย (ภาคใต้)	1-12
ตารางที่ 2	กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 1	1-13
ตารางที่ 3	กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 2	1-13
ตารางที่ 4	กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 3	1-14
ตารางที่ 5	กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 4	1-15
ตารางที่ 6	สรุปผลการดำเนินโครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) ในงวดที่ 4.....	3-56

สารบัญรูป

หน้า

รูปที่ 1	กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework).....	1-5
รูปที่ 2	ขั้นตอนวิธีการศึกษา.....	1-9
รูปที่ 3	ผังองค์กรการบริหารโครงการ	1-16
รูปที่ 4	แผนกิจกรรมที่ลงไปดำเนินการในพื้นที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	1-17
รูปที่ 5	ที่ตั้งของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	2-4
รูปที่ 6	อาคารที่ทำการของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	2-4
รูปที่ 7	ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค.....	2-5
รูปที่ 8	เส้นฝ้ายเมอร์เซอร์ไรซ์ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	2-6
รูปที่ 9	กระบวนการผลิตฝ้ายกเมืองนครและฝ้ายกดอกของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	2-7
รูปที่ 10	กระบวนการผลิตผ้าขาวม้าของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค.....	2-7
รูปที่ 11	ตัวอย่างฝ้ายกเมืองนครที่ผลิตโดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	2-10
รูปที่ 12	ตัวอย่างฝ้ายกดอกที่ผลิตโดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค.....	2-10
รูปที่ 13	ตัวอย่างผ้าขาวม้าที่ผลิตโดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค.....	2-11
รูปที่ 14	การแปรรูปผ้าขาวม้าเป็นกระเป๋าถือ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	2-11
รูปที่ 15	ตัวอย่างการนำฝ้ายกเมืองนครไปตัดเย็บเป็นชุดต่างๆ.....	2-12
รูปที่ 16	โครงสร้างคณะกรรมการกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค.....	2-15
รูปที่ 17	รูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	3-1
รูปที่ 18	บรรยากาศในการประชุมชี้แจง สร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา.....	3-4
รูปที่ 19	ภาพแสดงบรรยากาศการอบรมพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก.....	3-8
รูปที่ 20	บรรยากาศในการอบรมและให้คำปรึกษาแนะนำด้านการตลาด.....	3-9
รูปที่ 21	บรรยากาศการอบรมการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการทำสต็อกสินค้า (Stock) กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา.....	3-9
รูปที่ 22	แบบฟอร์มสำหรับการจัดทำบัญชีของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	3-10
รูปที่ 23	บรรยากาศการอบรมด้านการแปรรูปผ้าขาวม้าเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา.....	3-15

สารบัญรูป (ต่อ)

หน้า

รูปที่ 24	รูปแบบ (Pattern) กระเป๋านำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ และผลิตภัณฑ์กระเป๋าแปรรูปจากผ้าขาวม้าทอมือ 3-16
รูปที่ 25	รูปแบบ (Pattern) ตุ๊กตาหมีที่นำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ และผลิตภัณฑ์ตุ๊กตาหมีแปรรูปจากผ้าขาวม้าทอมือ 3-17
รูปที่ 26	รูปแบบ (Pattern) พวงกุญแจที่นำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ และผลิตภัณฑ์พวงกุญแจแปรรูปจากผ้าขาวม้าทอมือ 3-18
รูปที่ 27	รูปแบบ (Pattern) กระเป๋าน้อยๆที่นำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ 3-18
รูปที่ 28	รูปแบบ (Pattern) หมอนรองคอที่จัดส่งให้เพิ่มเติม 3-18
รูปที่ 29	รูปแบบ (Pattern) กระเป๋าผ้าขาวม้าที่จัดส่งให้เพิ่มเติม 3-19
รูปที่ 30	แบบบรรจุภัณฑ์ถุงกระดาษสำหรับสินค้า/ผลิตภัณฑ์กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-20
รูปที่ 31	แบบบรรจุภัณฑ์กล่องใส่ผ้า และสายคาดกล่องกระดาษ สำหรับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-21
รูปที่ 32	ถุงกระดาษใส่ผ้าสำหรับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-22
รูปที่ 33	อุปกรณ์สำหรับจัดหน้าร้าน ที่สนับสนุนเพิ่มเติม 3-23
รูปที่ 34	การปรับปรุงตราสัญลักษณ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-24
รูปที่ 35	รูปแบบ TAG ที่ดำเนินการจัดทำให้แก่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-24
รูปที่ 36	ใบสมัครขอรับการสนับสนุนในโครงการคู่มือเพื่อโอท็อป ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค 3-26
รูปที่ 37	บรรยากาศการศึกษาดูงานของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-29
รูปที่ 38	FACEBOOK FANPAGE ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช และสถิติการเข้าชม 3-32
รูปที่ 39	Instagram ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-33
รูปที่ 40	QR Code สำหรับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-34
รูปที่ 41	หน้าแรกและหน้าหลักของเว็บไซต์โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย(ภาคใต้) 3-35
รูปที่ 42	หน้าเว็บไซต์ส่วนแสดงของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-36
รูปที่ 43	หน้าเว็บไซต์แบบ Responsive Web Design ส่วนแสดงหน้าแรกและส่วนแสดงของ กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-37
รูปที่ 44	ตัวอย่างวีดิทัศน์ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 3-37

สารบัญรูป (ต่อ)

หน้า

รูปที่ 45	แผ่นพับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา.....	3-39
รูปที่ 46	ป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ถาวรกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	3-40
รูปที่ 47	ป้ายบอกทางกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา.....	3-40
รูปที่ 48	ตำแหน่งที่ตั้งป้ายหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ถาวรและป้ายบอกทาง กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา.....	3-41
รูปที่ 49	ภาพมุมสูงอาคารที่ทำการกลุ่มฯ และงานพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย เพื่อประกอบการนำเสนอในสื่อประชาสัมพันธ์	3-42
รูปที่ 50	การเข้าพบ คุณจิมมี่ ชาวลา ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	3-43
รูปที่ 51	การเจรจาเข้าวางจำหน่ายสินค้าที่ร้าน 12 นักชัตร ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค.....	3-44
รูปที่ 52	การเจรจาเข้าวางจำหน่ายสินค้าที่ร้าน OTOP หนานมดแดง ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	3-45
รูปที่ 53	เอกสารที่ประกอบการยื่นความประสงค์นำสินค้าเข้าจำหน่ายยัง King Power	3-45
รูปที่ 54	การจัดแสดงสินค้า/บริการ ในงานช้อปปิ้งเพลินเดินชิว ณ ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ	3-46
รูปที่ 55	การขายผ่านช่องทางออนไลน์ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	3-49
รูปที่ 56	การขายผ่านช่องทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ https://shopee.co.th/ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค.....	3-49
รูปที่ 57	บรรยากาศในงานกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	3-51
รูปที่ 58	การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย(ภาคใต้) กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	3-52
รูปที่ 59	การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย(ภาคใต้) กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา ผ่านสื่อมวลชนทั่วไป	3-53
รูปที่ 60	การลงพื้นที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา เมื่อวันที่ 24 เมษายน พ.ศ.2561.....	3-54
รูปที่ 61	Info Graphic ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา	3-58
รูปที่ 62	รายได้ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา.....	4-2

บทที่ 1

บทนำ

บทที่ 1

บทนำ

1. หลักการและเหตุผล

- รัฐบาลมีนโยบายในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งจากเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยดำเนินนโยบายเศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) ซึ่งมีความสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง รวมทั้งมุ่งเน้นการยกระดับรายได้ให้กับผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึงเพื่อเศรษฐกิจของประเทศ มีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

- แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 ได้กำหนดยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการปรับโครงสร้างทั้งห่วงโซ่มูลค่าในภาคการเกษตร อุตสาหกรรม บริการ การลงทุน การสร้างความเชื่อมโยงการผลิตและบริการ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนา SMEs การสร้างผู้ประกอบการและเกษตรกรรุ่นใหม่ รวมทั้งการยกระดับรายได้ และขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากเพื่อนำไปสู่การลดความยากจนและความเหลื่อมล้ำในสังคม

- แนวทางการปฏิรูปประเทศไทยด้านเศรษฐกิจได้กำหนดให้มีวาระการปฏิรูปเกี่ยวกับ “การสร้างสังคมผู้ประกอบการ” ที่มุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการของไทยมีความเข้มแข็ง แข่งขันได้ในสากล และเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจทุกระดับ เพื่อยกระดับรายได้ของประเทศไทย จากประเทศที่มีรายได้ปานกลางไปสู่ประเทศที่มีรายได้สูง

- กระทรวงพาณิชย์มีนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy Development) เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชน โดยให้ความสำคัญกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังนั้น เพื่อให้วิสาหกิจชุมชน ซึ่งมีสมาชิกเป็นเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร สถาบันเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน ฯลฯ มีการยกระดับการประกอบธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ สามารถดำรงธุรกิจของชุมชนอยู่ได้อย่างมั่นคง มีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็ง และมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้า/บริการเพิ่มขึ้นจากการขยายช่องทางการตลาด โดยส่งเสริมและพัฒนาให้วิสาหกิจชุมชนสามารถทำการค้าขายได้ด้วยตนเองและเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจฐานรากมีความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืนต่อไป

- กรมการค้าภายในได้เริ่มดำเนิน “โครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย” ในปี 2560 โดยส่งเสริมและพัฒนากลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนที่มีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็งในการผลิตสินค้า/บริการ ให้มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจของชุมชน สามารถดำรงธุรกิจของชุมชนได้อย่างมั่นคง และสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้แก่ชุมชน โดยจัดตั้งเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายแล้วจำนวน 10 แห่ง ในพื้นที่ภาคเหนือและภาคกลาง (ภาคเหนือ 3 แห่ง ภาคกลาง 7 แห่ง) และในปีงบประมาณ 2561 กรมการค้าภายในได้รับจัดสรรงบประมาณ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายต่อเนื่อง ซึ่งได้กำหนดแผนการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายแห่งใหม่จำนวน 5 แห่ง ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้

2. วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของโครงการส่งเสริมและพัฒนา “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ภาคใต้ ประกอบด้วย

1) เพื่อศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) สำหรับการใช้เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจชุมชนของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

2) เพื่อส่งเสริมและพัฒนาให้วิสาหกิจชุมชนมีช่องทางการจำหน่ายผลผลิต/ผลิตภัณฑ์และรายได้จากการขายช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้น

3) เพื่อพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจให้แก่วิสาหกิจชุมชนรู้จักทำมาค้าขาย สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง ยั่งยืน และแข่งขันทางการค้าได้ รวมทั้งยกระดับไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur)

3. เป้าหมาย

ส่งเสริมและพัฒนายกระดับกลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” จำนวน 2 แห่ง

- 1) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอลำสนธิ จังหวัดลพบุรี
- 2) กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำสนธิ จังหวัดลพบุรี

4. ขอบเขตของการดำเนินการ

ขอบเขตการดำเนินการ จัดทำที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนา “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ในพื้นที่ภาคใต้ ประกอบด้วย

1) ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ดำเนินธุรกิจสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ จุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT Analysis) ของหมู่บ้านทำมาค้าขายจำนวน 2 แห่ง

2) ศึกษา วิเคราะห์ และจัดทำรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนาเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนเป้าหมายของกรมการค้าภายในให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” จำนวน 2 แห่ง โดย

2.1) ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการที่มีการทำการค้าขายอยู่ เพิ่มช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมพัฒนาการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

2.2) จัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายและผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”

2.3) ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง 2 แห่ง ในประเด็นต่างๆ ดังนี้

- การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills) เช่น การพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การควบคุมคุณภาพการผลิตสินค้า/บริการ การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การกำหนดราคาขาย การควบคุมสต็อก การส่งเสริมการขาย การสื่อสารกับตลาด/ลูกค้า การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
- การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills) เช่น การทำความเข้าใจพฤติกรรมลูกค้า การพยากรณ์ขนาดความต้องการของตลาดและระดับราคาสินค้า/บริการในแต่ละฤดูกาล การประเมินโอกาสหรือความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ การบริหารจัดการต้นทุน การบริหารงานภายในกิจการ ฯลฯ
- การจัดหาเงินทุน การเลือกใช้ระบบการชำระเงิน การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และบริการจัดการด้านการเงิน
- การเก็บรักษาสินค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และการขนส่งสินค้า

2.4) พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย

2.5) จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้ผู้นำ/สมาชิกของชุมชนในหมู่บ้านทำมาค้าขายได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ โดยหมู่บ้านทำมาค้าขายแต่ละแห่งจะมีโอกาสเดินทางไปศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจจำนวนหมู่บ้านละ 1 ครั้ง และแต่ละครั้งจะมีจำนวนผู้ร่วมเดินทางไม่น้อยกว่าหมู่บ้านละ 5 คน

2.6) จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing เช่น การสร้าง Facebook Fanpage และ/หรือการจัดทำแผ่นพับของหมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดทำ QR Code เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว ฯลฯ เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย หรือทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายได้ และเปลี่ยนสถานะจากผู้อ่านมาเป็นลูกค้า รวมทั้งจัดทำป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ถาวร เพื่อสร้างการรับรู้

3) เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ ร้านค้าเอกชน ร้านค้าแหล่งท่องเที่ยว ตลาดชุมชน โรงงานแปรรูป เป็นต้น จำนวนอย่างน้อย 2 ครั้ง

4) ขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น การขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ การให้บริการผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Facebook, Line) หรือการขายสินค้า/ให้บริการผ่านช่องทางตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace) เป็นต้น

5) จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ เพื่อสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย

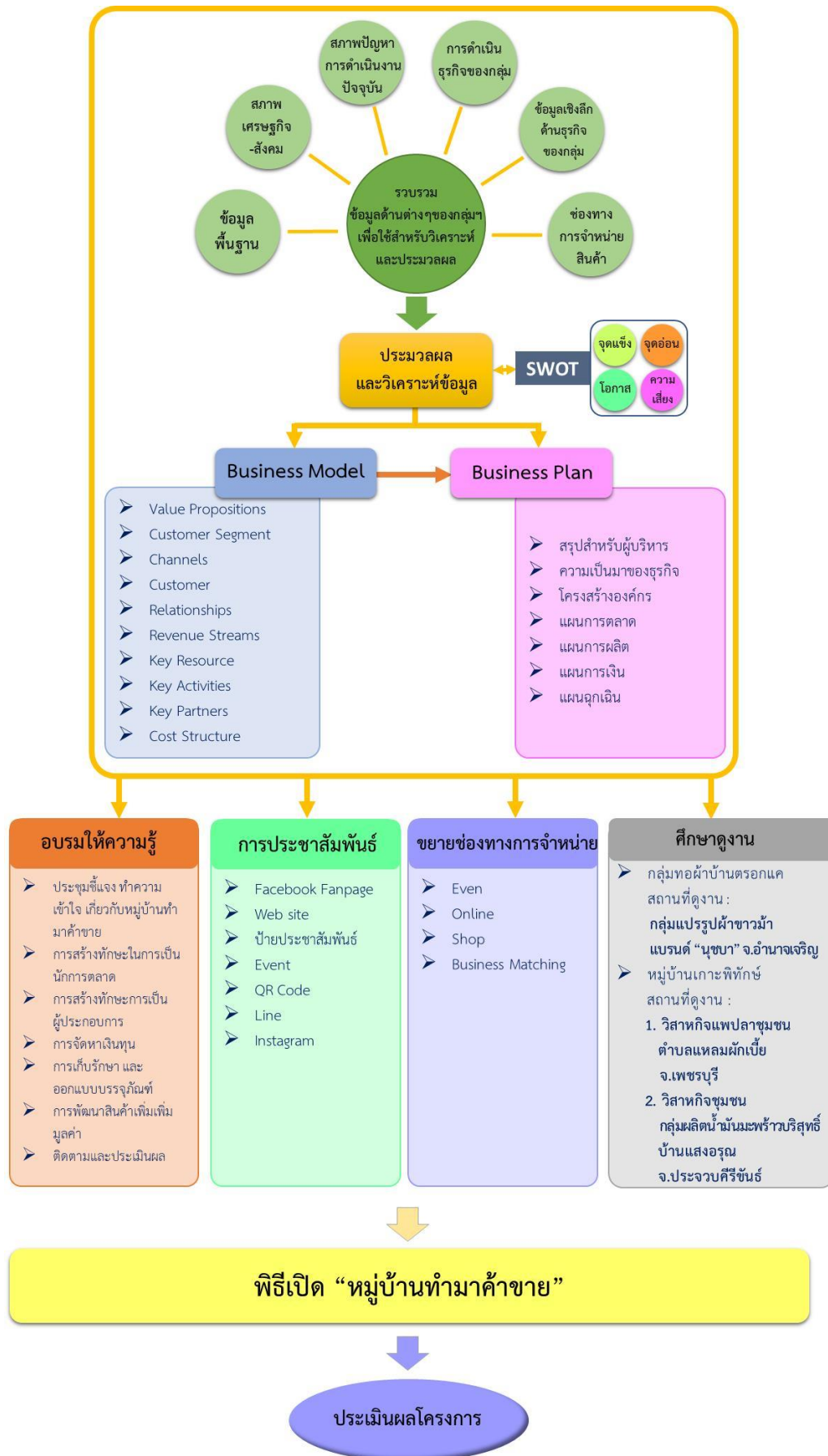
6) จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการทำธุรกิจและแนวทางธุรกิจ/แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

5. กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework)

ตามที่นโยบายของรัฐบาลและแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 12 ได้ให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งจากเศรษฐกิจภายในประเทศ ให้มีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน ได้กำหนดแนวทางการปฏิรูปประเทศไทยด้านเศรษฐกิจให้มี “การสร้างสังคมผู้ประกอบการ” ที่มุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการของไทยมีความเข้มแข็ง แข่งขันได้ในสากล และเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจชุมชนทุกระดับเพื่อยกระดับรายได้ของประเทศไทย

ดังนั้น การที่จะส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง 2 แห่ง ให้มีแนวทางในการประกอบธุรกิจชุมชน มีช่องทางการเพิ่มผลผลิต มีรายได้เพิ่มมากขึ้น เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง ยั่งยืน และแข่งขันทางการค้าได้ โดยมีระยะเวลาดำเนินการเพียง 150 วัน นับแต่วันลงนามสัญญา บริษัทที่ปรึกษาจึงมีกรอบแนวคิดในการดำเนินงาน ดังนี้

1. ถอดบทเรียน และเรียนรู้จากกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ นำมาใช้กับหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง 2 แห่ง ผ่านกระบวนการวิเคราะห์จุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT Analysis)
 2. ส่งเสริม พัฒนา และให้ความรู้ ผ่านกระบวนการการมีส่วนร่วมอย่างใกล้ชิด ด้วยการลงมือปฏิบัติจริงร่วมกัน
 3. ศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร สถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศ
 4. ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นเครื่องมือที่สำคัญ เพื่อเพิ่มเวลา เพิ่มกลุ่มเป้าหมาย เพิ่มช่องทางการค้า อำนวยความสะดวกการซื้อขายและจัดส่งสินค้า
 5. นำผลจากการร่วมคิด ร่วมทำ ในข้อ 1. ถึง ข้อ 4. แปลงเป็นแผนปฏิบัติการจริง แผนเร่งด่วน แผนระยะสั้น แผนระยะยาว แสดงให้เห็นกิจกรรม ระยะเวลา และงบประมาณ ในรูปของแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย
 6. หลังจากพ้นระยะเวลา 150 วัน ในช่วงเวลา 6 เดือน 1 ปี หรือ มากกว่านั้น สมาชิกในหมู่บ้าน ควรประเมินผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ของแผนปฏิบัติการ (Action Plan) และปรับแผนให้สอดคล้องกับสภาพปัญหา ปัจจัยรอบข้างที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อให้แผนปฏิบัติการ (Action Plan) เกิดประโยชน์อย่างแท้จริง
- กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework) แสดงดังรูปที่ 1

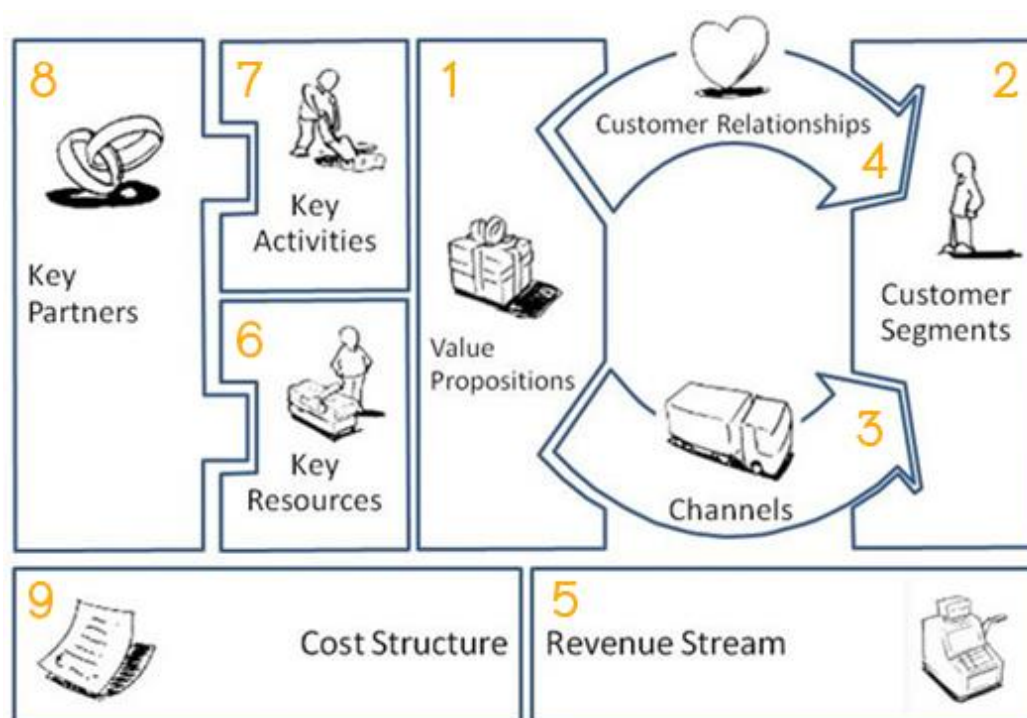


รูปที่ 1 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework)

แนวคิด ทฤษฎี ของ Business Model

“Business Model” หรือ “แบบจำลองธุรกิจ” หมายถึง กรอบของธุรกิจที่จะช่วยให้เห็นภาพรวม และอธิบายที่มาที่ไปของวิธีการที่องค์กรใช้ รวมไปถึงการหมุนเวียนทรัพยากรต่างๆภายในองค์กร อันจะก่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดและเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการ

ทั้งนี้ Business Model มีหลายประเภท แล้วแต่เทคนิคการทำธุรกิจ อาจจะขึ้นอยู่กับการจัดจำหน่ายสินค้า หรือนวัตกรรมอื่นๆ เช่น การทำธุรกิจแฟรนไชส์ การขายของออนไลน์ เป็นต้น ปัจจุบัน ได้มีเครื่องมือในการคิดและวาดโมเดลธุรกิจออกมาชื่อว่า Business Model Canvas ถูกพัฒนาและคิดค้นโดย Alexander Osterwalder ซึ่งได้เผยแพร่ Model นี้ในหนังสือที่ชื่อว่า “Business Model Generation” ประกอบด้วย 9 ส่วนดังนี้



1. Value Propositions จุดแข็งของสินค้า/บริการ เป็นส่วนที่สำคัญมากที่จะต้องคิดให้ได้เป็นอันดับแรก เพราะคุณค่าต่างๆ ที่มีอยู่นั้น สามารถนำมาสร้างเป็นจุดแข็ง รวมถึงสร้างความแตกต่างทางธุรกิจได้

2. Customer Segment กลุ่มลูกค้า เป็นการแบ่งกลุ่มของลูกค้า เพื่อหาข้อมูลว่า ลูกค้าในแต่ละกลุ่มนั้น มีความต้องการอย่างไร มีลักษณะสำคัญอย่างไร พฤติกรรมเป็นอย่างไร หรือ ปัญหาที่ลูกค้าพบคืออะไร เป็นต้น

3. Channels ช่องทางการจำหน่าย การหาช่องทางที่ใช้สื่อสารประชาสัมพันธ์สินค้าให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้านั้นๆ เช่น อินเทอร์เน็ต facebook, Social media สื่อสิ่งพิมพ์ ฯลฯ และต้องพิจารณาถึงช่องทางการสื่อสาร การสั่งซื้อ การจัดส่ง หรือการดูแลหลังการขาย ด้วยเช่นกัน

4. Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวก ให้กับลูกค้า ตอบปัญหาต่างๆ ฯลฯ ซึ่งเป็นผลดีในอนาคต เพราะลูกค้าจะนึกถึงเมื่อต้องการซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆ หรืออาจแนะนำบุคคลอื่นต่อได้

5. Revenue Streams รายได้หลัก เป็นส่วนที่คนทำธุรกิจให้ความสำคัญมากที่สุด ซึ่งจะบ่งบอกว่ารายได้หลักของเรามาจากอะไร เช่น การขายสินค้า การให้บริการ การจัดเก็บรายได้จากระบบสมาชิก ฯลฯ และอาจมีรายได้รองจากแหล่งอื่นๆ อีกหรือไม่ เพราะการที่เราระบุแหล่งรายได้อย่างชัดเจน จะทำให้เรารู้ว่า ควรเน้นหนักไปในทิศทางใด เพื่อก่อให้เกิดรายได้สูงสุดให้กับธุรกิจ

6. Key Resource ทรัพยากร คือ สิ่งที่เรา 보유하고สามารถนำมาสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจได้ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ทรัพยากรที่เป็นรูปธรรม เช่น เครื่องจักร อุปกรณ์ คนงาน ฯลฯ และทรัพยากรที่เป็นนามธรรม เช่น “Brand Value หรือ คุณค่าของตราสินค้า” ซึ่งเป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ แต่มีมูลค่ามหาศาล เป็นต้น

7. Key Activities กิจกรรมหลัก เป็นกิจกรรมที่จะสนับสนุนให้ สินค้า และ บริการ มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น หรือ เป็นตัวเชื่อมโยงระหว่างคู่ค้า-ดำเนินธุรกิจหลัก ว่าควรมีกิจกรรมอย่างไรเพื่อให้คู่ค้าสนับสนุนธุรกิจเราได้มากยิ่งขึ้น

8. Key Partners คู่ค้า หรือเพื่อนทางการค้า หมายถึง บริษัท/ธุรกิจอื่น ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของเรา หรือ สนับสนุนธุรกิจของเราให้ดำเนินไปอย่างปกติ หรือ ดำเนินไปได้ดีขึ้นจากปกติ

9. Cost Structure ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายคงที่ ที่ต้องจ่ายเป็นประจำทุกปีหรือทุกเดือน เช่น เงินเดือน ค่าวัตถุดิบ เป็นต้น และค่าใช้จ่ายผันแปรที่ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆที่เปลี่ยนไป เช่น ค่าขนส่ง ค่าบริหารจัดการ เป็นต้น

6. วิธีการศึกษา/แนวทางการดำเนินงาน

6.1 วิธีการศึกษา

จากกรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษาและแนวทางการดำเนินงานดังกล่าวข้างต้น สรุปเป็นขั้นตอนวิธีการศึกษา เพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง 2 แห่ง และยกระดับการประกอบธุรกิจชุมชนของหมู่บ้านทำมาค้าขาย ในกิจกรรมหลักๆ ได้ดังนี้

1. รวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูล จะทำให้ทราบถึงข้อมูลเชิงลึกด้านต่างๆ ของแต่ละกลุ่ม ซึ่งทำให้มองเห็นปัญหาที่แท้จริง และนำไปสู่การนำเสนอรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนา กลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชน ต่อไป

2. ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนา เป็นกระบวนการส่งเสริมและพัฒนา กลุ่มให้มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจของชุมชน สามารถดำรงธุรกิจของชุมชนได้อย่างมั่นคง และสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้แก่ชุมชน โดยมีเป้าหมายในการส่งเสริมและพัฒนา ดังนี้

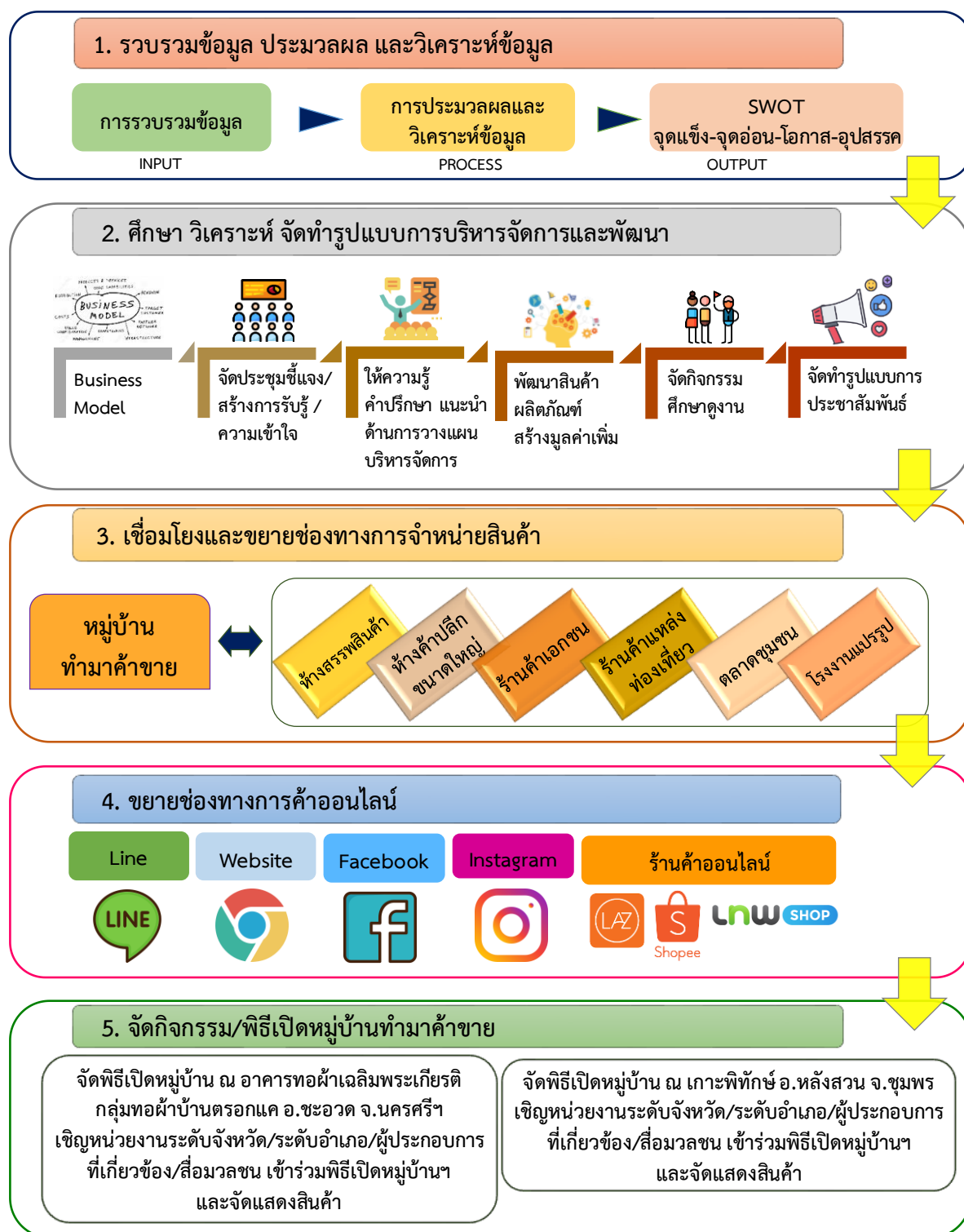
- ได้รู้แบบการทำธุรกิจ (Business Model) และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy)
- ผู้นำ/สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจ รับรู้และเข้าใจในการพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ให้เป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ประสบผลสำเร็จ
- กลุ่มสามารถวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจ
- พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม
- จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร
- จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย เช่น Facebook Fanpage

3. เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า เพื่อเพิ่มรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น และเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้า

4. ขยายช่องทางการค้าออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้และเพิ่มยอดขายให้แก่ธุรกิจหมู่บ้านทำมาค้าขายเป็นที่รู้จัก เนื่องจากในปัจจุบันช่องทางการค้าออนไลน์เป็นที่นิยมแพร่หลาย และเป็นช่องทางที่สะดวกรวดเร็วในการสื่อสารกับลูกค้า

5. จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย เป็นกิจกรรมเพื่อเปิดตัวโครงการ ให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ ผู้ประกอบการรายย่อย และบุคคลทั่วไป รู้จักสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการและธุรกิจของกลุ่ม นอกจากนี้ยังสามารถเปิดโอกาสให้มีการเชื่อมโยงการจำหน่ายสินค้ากับตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ

6. จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน รวมถึง ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการทำธุรกิจและแนวทางธุรกิจ/แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย ขั้นตอนวิธีการศึกษา แสดงได้ดังรูปที่ 2



รูปที่ 2 ขั้นตอนวิธีการศึกษา

6.2 แนวทางการดำเนินงาน

6.2.1 แนวทางการศึกษา

แนวทางการศึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” บริษัทที่ปรึกษาจะดำเนินการให้เป็นไปตามมาตรฐานในวิชาชีพแต่ละด้าน และมาตรฐานทางจริยธรรม เช่น ด้านเศรษฐศาสตร์ ด้านบริหารธุรกิจ ด้านบัญชี/การเงิน ด้านเศรษฐกิจ/สังคม ด้านการตลาด ด้านการมีส่วนร่วม/ประชาสัมพันธ์ และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT)

6.2.2 แนวทางการทำงาน (Approach)

เพื่อให้การดำเนินงานของงานจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนา “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” (ภาคใต้) เป็นไปในทิศทางเดียวกัน จึงกำหนดแนวทาง (Approach) การทำงานให้บุคลากรของบริษัทที่ปรึกษา ประกอบด้วย ผู้จัดการโครงการ นักวิจัย (ผู้เชี่ยวชาญ) เจ้าหน้าที่ประมวลผลข้อมูล และเจ้าหน้าที่ภาคสนามทุกท่าน มีหน้าที่และภารกิจที่แตกต่างกัน แต่มีบางสิ่งที่สำคัญซึ่งทุกท่านต้องให้ความสำคัญร่วมกันตระหนัก และเข้าใจในประเด็นสำคัญไปในทิศทางเดียวกัน และนำไปสู่การกำหนดวิธีการทำงาน (Methodology) ของกลุ่มงานแต่ละด้านตามภารกิจของแต่ละท่าน เพื่อตอบสนองและบรรลุสู่เป้าหมายเดียวกันเป็นสำคัญ

จากนโยบายของรัฐบาล ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งจากเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยดำเนินนโยบายเศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) ซึ่งมีความสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง รวมทั้งมุ่งเน้นการยกระดับรายได้ให้กับผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึงเพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศมีความเจริญเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

ดังนั้นในการศึกษา วิเคราะห์ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) บริษัทที่ปรึกษามีแนวทางการดำเนินงาน (Approach) ร่วมกันที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

1. ทำความเข้าใจนิยามของ เศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy)
2. ทำความเข้าใจกับกลุ่มเป้าหมายที่จะเข้าไปส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ คือ สมาชิกในหมู่บ้านที่อยู่ในพื้นที่
 - หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร
 - กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
3. ถอดบทเรียน จุดอ่อนและจุดแข็ง การดำเนินงานที่ผ่านมาของ “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ทั้ง 2 แห่ง เรียนรู้ซึ่งกันและกัน เพื่อพัฒนาสิ่งที่ดี และแก้ไข/ปรับปรุงบางส่วนให้เหมาะสมกับยุคสมัย

7. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) กลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนในหมู่บ้านได้รับการยกระดับความสามารถในการพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) และมีความรู้ด้านการขาย รวมทั้งระบบการบริหารจัดการด้านการตลาด สามารถพัฒนาตนเองจากผู้ผลิตรายย่อยไปสู่การเป็นผู้ประกอบการค้า

2) กลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนได้รับการส่งเสริม มีรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) และแนวทางสำหรับพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจของตนเอง เพื่อให้ธุรกิจของชุมชนมีความเข้มแข็ง สามารถดำรงอยู่อย่างยั่งยืน และสร้างรายได้จากการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพิ่มขึ้น

3) เศรษฐกิจในชุมชนมีความเข้มแข็ง คนในชุมชนมีความกินดี อยู่ดี และลดการย้ายถิ่นฐานจากชุมชนเข้าสู่เมือง

8. แผนการดำเนินงาน

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์และครอบคลุมขอบเขตของงานตามที่กำหนดไว้ในขอบเขตการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) และบรรลุเป้าหมายโครงการ โดยมีระยะเวลาดำเนินงานทั้งสิ้น 150 วัน ซึ่งรายละเอียดการดำเนินงานดังแสดงในตารางที่ 1 โดยแสดงรายละเอียดแผนการดำเนินงานโดยรวมทั้งระบบ จำแนกเป็น 7 กิจกรรมหลัก ดังนี้

- 1) การวางแผนงานส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย
- 2) ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ ผลิตภัณฑ์/ บริการ และจุดอ่อนจุดแข็ง (SWOT Analysis) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย
- 3) ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนาผู้ประกอบการ/ วิชาหกิจชุมชน เป้าหมายของกรมการค้าภายในให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ดังนี้
 - ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/ ผลิตภัณฑ์/ บริการที่มีการทำมาค้าขายอยู่ ช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมพัฒนาการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขาย
 - จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”
 - ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจด้านต่าง ๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย เช่น การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills), การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills), การบริหารจัดการด้านการเงิน, การเก็บรักษาสินค้า, การออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และการขนส่งสินค้า เป็นต้น
 - พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added)
 - จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิชาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ
 - จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing
- 4) ศึกษาการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย ไปยังแหล่งอื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ ร้านค้าเอกชน ร้านค้าในแหล่งท่องเที่ยว ตลาดชุมชน โรงงานแปรรูป เป็นต้น
- 5) ศึกษาการขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น การขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Facebook, Line, Instagram, Twitter) หรือการขายสินค้า/ให้บริการผ่านทางช่องทางการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace) เป็นต้น
- 6) จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ
- 7) จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการทำธุรกิจ/แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

ลงนามสัญญาวันที่ 8 พ.ค.2561

[illegible]

สิ้นสุดโครงการวันที่ 5 ต.ค.2561

สรุปแผนการดำเนินงานในระดับภาพรวม

จากเนื้อหาขอบเขตงานตาม TOR และแผนการปฏิบัติงานที่ที่ปรึกษาวางแผนไว้ซึ่งมีความสอดคล้องกับเนื้อหาการจัดส่งงานแต่ละงวดตามระยะเวลาการปฏิบัติงานทั้งสิ้น 150 วัน สามารถสรุป เป็นภาพรวมได้ดังตารางที่ 2 ถึง ตารางที่ 5

ตารางที่ 2 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 1

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
ช่วงที่ 1 : รายงานแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรมการค้าภายในกำหนด ได้แก่ จัดทำแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง		
วันที่ 9-18 พ.ค. 2561	1.1 ลงพื้นที่เพื่อรวบรวมข้อมูลหมู่บ้านฯ	แผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)
วันที่ 18 พ.ค. 2561	1.2 ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานตามแผนฯ	มีการส่งแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง เสนอต่อกรมการค้าภายใน จำนวน 5 ชุด พร้อม CD จำนวน 5 ชุด

ตารางที่ 3 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 2

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
ช่วงที่ 2 : รายงานผลการศึกษาเบื้องต้นของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรมการค้าภายในกำหนด ได้แก่ ทำการศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพพื้นที่การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/ บริการ และจุดอ่อนจุดแข็ง (SWOT Analysis) หมู่บ้านทำมาค้าขายในเบื้องต้นของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง การประชุมชี้แจงฯ		
วันที่ 9 พ.ค. ถึง 7 ก.ค. 2561	2.1 ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/ บริการ	ผลการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็ง (SWOT Analysis) ของหมู่บ้านฯ
วันที่ 22-23 พ.ค. 2561 วันที่ 27-28 มิ.ย. 2561	2.2 จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”	มีการจัดประชุมเพื่อชี้แจงฯ สร้างการรับรู้ ให้ ผู้นำและสมาชิกของหมู่บ้าน มีความเข้าใจในโครงการฯ และเตรียมพร้อมสำหรับการเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”
วันที่ 7 ก.ค. 2561	2.3 ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานตามแผนฯ	มีการส่งมอบรายงานผลการศึกษาเบื้องต้นของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง เสนอต่อกรมการค้าภายใน จำนวน 5 ชุด พร้อม CD จำนวน 5 ชุด

ตารางที่ 4 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 3

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
ช่วงที่ 3 : รายงานผลดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรมการค้าภายใน กำหนด ได้แก่ การจัดอบรมให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการ ธุรกิจด้านต่าง ๆ ให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานหมู่บ้านทำมาค้าขาย และการจัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง		
วันที่ 8 มิ.ย. ถึง 6 ส.ค. 2561	3.1 จัดอบรมให้ความรู้/การศึกษาดูงาน	มีการจัดอบรมให้ความรู้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านฯ และมีการนำผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านฯ เดินทางไปศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการยอมรับว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจในรูปแบบเดียวกัน หรือรูปแบบธุรกิจที่เอื้อประโยชน์แก่การดำเนินธุรกิจของกลุ่ม หรือตามที่สมาชิกของหมู่บ้านฯ มีความต้องการ
	3.2 ให้คำปรึกษาแนะนำ	มีการให้คำปรึกษาแนะนำในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ ให้กับหมู่บ้านฯ
	3.3 การประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านฯ ในลักษณะของการทำ Content Marketing	มีการสร้าง Facebook Fanpage และ/หรือ การจัดทำแผ่นพับของหมู่บ้านฯ การจัดทำ QR Code เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ
	3.4 จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model)	มีการจัดทำรายงานผลการจัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model)
	3.5 จัดกิจกรรมการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ	มีการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ ร้านค้าเอกชน ร้านค้าแหล่งท่องเที่ยว ตลาดชุมชน โรงงานแปรรูป ฯลฯ
	3.6 การขยายช่องทางการค้าออนไลน์	มีการขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ การให้บริการผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Facebook, Line) หรือการขายสินค้า/ให้บริการผ่านช่องทางการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace) ฯลฯ

ตารางที่ 4 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 3 (ต่อ)

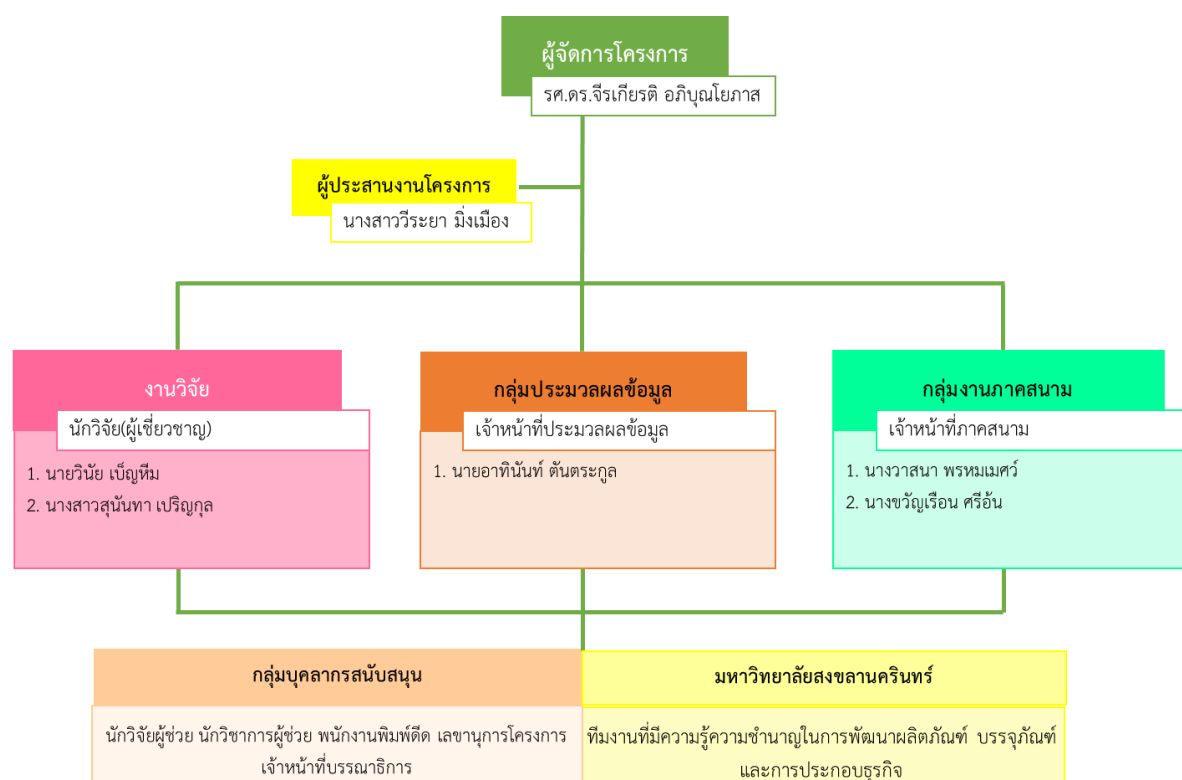
กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
ช่วงที่ 3 : รายงานผลดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรรมการค้าภายในกำหนด ได้แก่ การจัดอบรมให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานหมู่บ้านทำมาค้าขาย และการจัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง		
วันที่ 31 ก.ค. ถึง 21 ส.ค. 2561	3.7 จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้าน	การสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย
วันที่ 5 ก.ย. 2561	3.8 ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานตามแผนฯ	มีการส่งมอบรายงานผลดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง เสนอต่กรรมการค้าภายใน จำนวน 5 ชุด พร้อม CD จำนวน 5 ชุด

ตารางที่ 5 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 4

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
ช่วงที่ 4 : รายงานผลการศึกษการจัดทำรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรรมการค้าภายในกำหนด ได้แก่ การเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่น ๆ การขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ การจัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย การประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง		
วันที่ 6 ก.ย. ถึง 5 ต.ค. 2561	4.1 จัดทำรายงานผลการศึกษา	รายงานการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการทำธุรกิจและแนวทางธุรกิจ/แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย
วันที่ 5 ต.ค. 2561	4.2 ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานตามแผนฯ	มีการส่งมอบรายงานผลการศึกษการจัดทำรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง เสนอต่กรรมการค้าภายใน จำนวน 10 ชุด พร้อม CD จำนวน 5 ชุด

9. การบริหารโครงการ

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) ประกอบด้วยหมู่บ้านที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน 2 หมู่บ้าน เพื่อให้การดำเนินงานออกมามีประสิทธิภาพ เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่ม/วิสาหกิจชุมชน และกรรมการภายใน บริษัทที่ปรึกษาจึงได้จัดบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ ร่วมวิเคราะห์ ให้คำปรึกษา/องค์ความรู้ แนะนำ เทคนิค/วิธีการ รวมถึงร่วมปฏิบัติงาน ทั้งประจำสำนักงานและภาคสนาม โดยกำหนดให้ รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิบุญโยภาส ทำหน้าที่ผู้จัดการโครงการ และมีนางสาววิระยา มิ่งเมือง ทำหน้าที่ประสานงานโครงการ ระหว่างกรรมการภายใน บริษัทที่ปรึกษา และหมู่บ้านฯ รวมทั้งเชิญมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จังหวัดสงขลา ที่มีความรู้ความชำนาญ ในการสร้างทักษะการเป็นนักการตลาดและเป็นผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การประกอบธุรกิจ ร่วมการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนายกระดับกลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ในช่วงระหว่างเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม และทางบริษัทที่ปรึกษาจัดให้มี นักวิจัย(ผู้เชี่ยวชาญ) ทำหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล เจ้าหน้าที่ประมวลผลข้อมูล ทำหน้าที่รวบรวมและประมวลผลข้อมูล และเจ้าหน้าที่ภาคสนาม ทำหน้าที่ในการลงพื้นที่ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเก็บข้อมูล จัดประชุม จัดอบรมเรื่องต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ให้กับสมาชิกกลุ่ม ดังแสดงผังองค์กร การบริหารโครงการดังรูปที่ 3



รูปที่ 3 ผังองค์กรการบริหารโครงการ

10. มาตรการกำกับตรวจสอบ และควบคุมการบริหารงาน

ตามรูปแบบการบริหารโครงการในหัวข้อ 3. ในการดำเนินงาน จะมีการตรวจสอบและประเมินผลเป็นระยะ ได้แก่ ประเมินผลระหว่างการดำเนินโครงการ ประเมินผลหลังดำเนินโครงการ

1. การประเมินผล ความรู้ ความเข้าใจ ในเนื้อหาหลักสูตรการอบรม
2. การประเมินผลการดำเนินโครงการในด้านต่าง ๆ เช่น กลุ่มมีการพัฒนา หรือเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้น มีรายได้เข้ามามากขึ้น มีช่องทางการจำหน่าย หรือกลุ่มลูกค้าใหม่ๆมากขึ้น สมาชิกสามารถใช้ช่องทางออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์หมู่บ้านฯ ได้มากขึ้น ฯลฯ
3. การประเมินผลโครงการหลังจากดำเนินการโครงการแล้วเสร็จตามสัญญา เพื่อตรวจสอบว่าผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการเป็นไปตามผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับตาม TOR

ทั้งนี้ทางคณะกรรมการฯ จะมีการลงพื้นที่เพื่อติดตาม ตรวจสอบการทำงานของบริษัทที่ปรึกษาให้เป็นตามแผนงานและเป้าหมายของโครงการ รวมทั้งติดตามผลว่าหลังจากบริษัทที่ปรึกษาลงมาทำกิจกรรม มีผลการเปลี่ยนแปลงอย่างไร ทั้งนี้ช่วงเวลาการลงพื้นที่ของคณะกรรมการฯ จะพิจารณาตามความเหมาะสม

11. แผนการจัดกิจกรรม

จากขั้นตอนการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ในหัวข้อ 8 มีกิจกรรมที่ต้องไปดำเนินงานในพื้นที่ 4 กิจกรรมประกอบด้วย

กิจกรรมที่ 1 จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้/ความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษา แนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการ

กิจกรรมที่ 2 จัดกิจกรรมศึกษาดูงาน

กิจกรรมที่ 3 เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ ผลิตภัณฑ์/ บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

กิจกรรมที่ 4 พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย

ในการดำเนินงานขั้นนี้ บริษัทที่ปรึกษาได้จัดทำแผนกิจกรรมที่ต้องลงไปดำเนินการพื้นที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ดังแสดงในรูปที่ 4

กิจกรรมกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช



รูปที่ 4 แผนกิจกรรมที่ลงไปดำเนินการในพื้นที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่
การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ
และจุดแข็ง จุดอ่อน (SWOT) ของหมู่บ้านท่ามาค้าขาย
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด
จังหวัดนครศรีธรรมราช

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่
การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ
และจุดแข็ง จุดอ่อน (SWOT) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

1. ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่

1.1 ข้อมูลพื้นฐานบ้านตรอกแค หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหอย อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

บ้านตรอกแค หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหอย อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา อยู่ในพื้นที่รับผิดชอบขององค์การบริหารส่วนตำบลหนองหอย อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

ลักษณะภูมิประเทศ

บ้านตรอกแค ตำบลหนองหอย อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา มีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่ราบน้ำท่วมไม่ถึง แต่ท่วมขังในช่วงฤดูฝน ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่นา ที่สวน ที่เลี้ยงสัตว์และพื้นที่สาธารณะที่ชาวบ้านใช้ประโยชน์ร่วมกัน

ประชากร

จากข้อมูลของ สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ปี พ.ศ. 2560 พบว่า บ้านตรอกแค หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหอย อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา มีจำนวนประชากรรวม 1,307 คน เป็นประชากรชาย 643 คน เป็นประชากรหญิง 664 คน มีจำนวนครัวเรือนทั้งหมด 415 ครัวเรือน

ผู้นำชุมชนปัจจุบัน ผู้ใหญ่บ้าน : นางวิไล จิตรเวช (โทร 087-383-7639 หรือ 099-409-9944)

อาชีพและรายได้

- ทำนา 80 ครัวเรือน รายได้จากการทำนา ครัวเรือนละ 180,000 บาทต่อปี
- ทำไร่พืชไร่อายุสั้น 10 ครัวเรือน รายได้จากการทำไร่พืชไร่อายุสั้น ครัวเรือนละ 80,000 บาทต่อปี
- ทำสวนยางพารา 50 ครัวเรือน รายได้จากการทำสวนยางพารา ครัวเรือนละ 80,000 บาทต่อปี
- ทำการเกษตรอื่นๆ (ปลูกผัก) 30 ครัวเรือน รายได้จากการทำกิจการเกษตรอื่นๆ (ปลูกผัก)

ครัวเรือนละ 12,000 บาทต่อปี

- เลี้ยงวัวเนื้อเพื่อขาย 50 ครัวเรือน รายได้ครัวเรือนละ 45,000 บาทต่อปี
- เลี้ยงหมูเพื่อขาย 10 ครัวเรือน รายได้ครัวเรือนละ 30,000 บาทต่อปี
- เลี้ยงเป็ด-ไก่เพื่อขาย 5 ครัวเรือน รายได้ครัวเรือนละ 12,000 บาทต่อปี
- เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด 5 ครัวเรือน รายได้ครัวเรือนละ 10,000 บาทต่อปี
- อาชีพรับจ้าง 50 ครัวเรือน รายได้ครัวเรือนละ 350,000 บาทต่อปี
- อาชีพทอผ้า 34 ครัวเรือน รายได้ประมาณครัวเรือนละ 12,000 บาทต่อปี

วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี

บ้านตรอกแค ตำบลหนองหาด อำเภอชะอวด ประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ มีประเพณีที่สำคัญ ได้แก่

- ประเพณีชักพระ
- งานวันกตัญญู
- ประเพณีลอยกระทง
- ประเพณีสารทเดือนสิบ
- งานประจำปีดอกจูดบาน

1.2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

ผ้ายกเมืองนคร เป็นผ้าที่มีความสำคัญของจังหวัดนครศรีธรรมราช คำว่า “ผ้ายกเมืองนคร” เป็นผ้าประจำจังหวัดนครศรีธรรมราชซึ่งสมัยก่อนผ้ายกเมืองนครจะเป็นผ้าที่ใช้สำหรับเจ้าเมืองนครสวมใส่ในเวลาออกว่าราชการ ผ้ายกเมืองนครเป็นผ้าที่มีความแตกต่างจากผ้าอื่นๆ ผ้ายกจะมีกรวยเชิงหน้านาง ลายผ้าและพื้นผ้าจะอยู่ในผืนเดียวกัน สมัยก่อนช่างทอผ้าจะทอผ้ายกด้วยทองแท้ในบางผืน ในช่วงหลังผ้ายกเมืองนครได้ห่างหายไปจากเมืองนครศรีธรรมราช ไม่ค่อยมีให้เห็นมากนัก

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ได้ร่วมโครงการวิจัยเพื่อฟื้นฟูผ้ายกเมืองนครขึ้นมาใหม่อีกครั้ง โดยทำการศึกษาวิจัยแกะลวดลายดั้งเดิมจากผ้าเก่าที่มีการจัดแสดงอยู่ตามที่ต่างๆ เมื่อเข้าใจในลวดลายต่างๆ ที่ศึกษาแล้ว จึงเริ่มทอผ้ายกด้วยด้ายฝ้ายเมอร์เซอร์ไรซ์ เมื่อก่อนการทอผ้ายกจะทอขึ้นเพื่อเก็บไว้ในพิพิธภัณฑ์ในหลายหน่วยงาน แต่ทางกลุ่มได้ทอผ้ายกเมืองนครเพื่อใช้สำหรับตัดชุดสตรี และช่วงหลังได้มีลูกค้าทั้งหญิงและชายเพิ่มมากขึ้น

เอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากผ้าทออื่นๆ ดอกผ้าจะยกนูนขึ้นเห็นลายชัดเจน และมีความละเอียดอ่อน ประณีตในตัวของพื้นผ้า มีความเป็นเอกลักษณ์ของความเป็นโบราณแบบดั้งเดิมของคนสมัยก่อน

นอกจากผ้ายกเมืองนครแล้วยังมีผ้ายกดอก โดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ร่วมกับสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครศรีธรรมราช ร่วมกันศึกษาเรียนรู้และพัฒนาลวดลายผ้ายกดอก โดยออกแบบให้มีความสวยงาม โดยใช้ลายดั้งเดิมเป็นต้นแบบ เช่น ลายพิกล ลายลูกแก้ว เป็นต้น และประยุกต์ออกมาเป็นลายที่สวยงามอีกหลายลาย เช่น ลายพิกลรอบแก้ว ลายรสสุคนธ์รอบแก้ว ลายบานไม่รู้โรย เป็นต้น และที่สำคัญทางกลุ่มยังได้มีการคิดค้น และพัฒนาในการออกแบบลวดลายผ้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของตนเองโดยใช้ชื่อว่า ลายดอกแค

ประวัติความเป็นมา

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช ก่อตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน พ.ศ. 2545 โดยมีสมาชิกขณะเริ่มก่อตั้ง 21 คน ในปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 34 คน โดยมีนางวิไล จิตรเวช อายุ 40 ปี เป็นประธานกลุ่ม สมาชิกในกลุ่มมีเวลาว่างส่วนหนึ่งจากการทำสวน มารวมกันทั้งกลุ่มทอผ้าไว้ใช้เองและทอผ้าจำหน่าย เพื่อเป็นอาชีพเสริมและอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้านที่มีอยู่ในชุมชน ให้คงสืบทอดต่อไป

สำหรับการก่อสร้างโรงทอผ้า สมาชิกกลุ่มร่วมกันระดมทุน เพื่อสร้างโรงเรือนชั่วคราว 1 หลังเป็นสถานที่สำหรับทอผ้า และสร้างที่กระตุก ทั้งหมด 21 หลัง โดยใช้งบประมาณทั้งหมด 228,500 บาท และได้รับการฝึกอบรมการออกแบบลวดลายและเทคนิคการทอผ้าจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยอาจารย์สุพรรณสาร โพธิ์ประเสริฐ หลังจากนั้นทางกลุ่มก็ดำเนินกิจการทอผ้าออกจำหน่ายเรื่อยมา และได้รับการตอบรับจากตลาดได้เป็นอย่างดี

และได้รับการส่งเสริมเป็นสินค้า OTOP เป็นผ้าที่ทอด้วยกี่กระตุก ที่สมาชิกกลุ่มได้คิดค้นลวดลายผ้าขึ้นเอง และบางส่วนได้รับคำแนะนำจากส่วนราชการที่เข้าอบรมทักษะการทอผ้าและการออกแบบลวดลายผ้าจนสามารถดำเนินการได้ตามความต้องการของลูกค้า

จำนวนสมาชิก

ปัจจุบันมีสมาชิก 34 คน

กำลังการผลิต

- ผ้ายกดอก 1,300 หลา/ปี
- ผ้ายกเมืองนคร 240 หลา/ปี
- ผ้าขาวม้า 1,440 ผืน/ปี

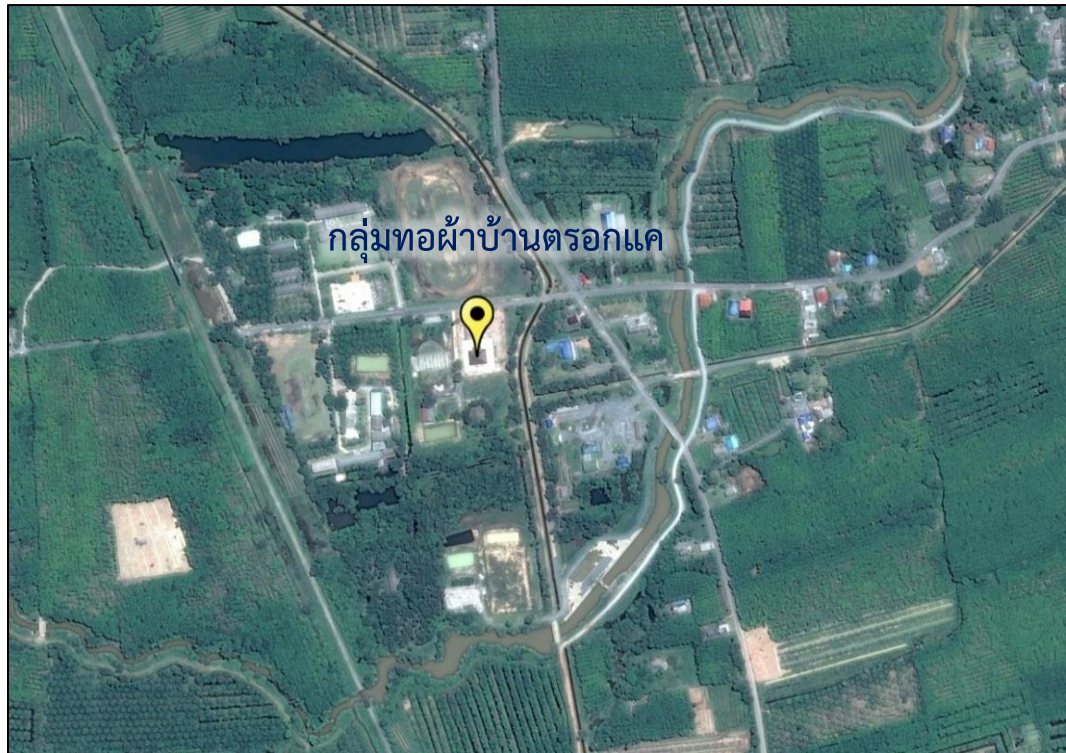
1.3 ข้อมูลสภาพแวดล้อมและสภาพพื้นที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหาด อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา โดยตั้งอยู่ในพื้นที่ขององค์การบริหารส่วนตำบลหนองหาด แสดงตำแหน่งที่ตั้งดังรูปที่ 5 อาคารที่ทำการของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค แสดงดังรูปที่ 6

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคอยู่ในตำบลหนองหาด ห่างจากตัวจังหวัดนครราชสีมาไปทางทิศใต้ประมาณ 80 กม. และอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอลำทะเมนชัย ประมาณ 20 กม. ลักษณะภูมิประเทศของหมู่บ้านตรอกแค มีสภาพโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นที่ลุ่มป่าพรุ มีน้ำท่วมขังตลอดทั้งปี โดยตำบลหนองหาดมีอาณาเขตดังนี้

- ทิศเหนือ ติดกับ ตำบลนางหลง อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา
- ทิศใต้ ติดกับ ตำบลแหลมโดนด อำเภอกวนขนุน จังหวัดพัทลุง
- ทิศตะวันออก ติดกับ ตำบลเคอรั้ง อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา
- ทิศตะวันตก ติดกับ ตำบลป่าพะยอม อำเภอป่าพะยอม จังหวัดพัทลุง

ตำบลหนองหาดมี 2 ฤดูกาล คือ ฤดูร้อนและฤดูฝน โดยได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือที่พัดผ่านอ่าวไทย และได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันตกเฉียงใต้จากมหาสมุทรอินเดีย จึงมีลักษณะมรสุมเขตร้อนทำให้เกิดฤดูฝนยาวนาน โดยฤดูฝนเริ่มตั้งแต่เดือนกรกฎาคมถึงเดือนธันวาคม และฤดูร้อนตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนมิถุนายน ซึ่งอากาศจะร้อนจัดในช่วงเดือนมีนาคมถึงเดือนพฤษภาคม



รูปที่ 5 ที่ตั้งของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา



รูปที่ 6 อาคารที่ทำการของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

2. ข้อมูลทั่วไปของการดำเนินธุรกิจสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

2.1 ผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ได้แก่ 1) ผ้ายกเมืองนคร 2) ผ้ายกดอก และ 3) ผ้าขาวม้า ซึ่งแสดงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคในรูปที่ 7 ที่ผ่านมาจะผลิตเป็นผ้าผืน จัดจำหน่าย หรือตามที่ถูกคำสั่งทำ โดยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเป็นหลักคือ ผ้ายกดอก

สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในปัจจุบัน กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคได้รับการออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ โดยมหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช และนอกจากนี้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคยังต้องการส่งเสริมการใช้บรรจุภัณฑ์ ที่ผลิตจากกระดาษ เพื่อใช้เป็นบรรจุภัณฑ์สำหรับใส่ผ้าทอด้วยเช่นกัน เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในชุมชนเดียวกัน



รูปที่ 7 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

2.2 การผลิต

วัตถุดิบ : ในการทอผ้าทั้งผ้ายกเมืองนคร ผ้ายกดอก และผ้าขาวม้า ใช้เส้นใย ได้แก่ เส้นฝ้ายเมอร์เซอร์ไรซ์ สีต่างๆ ในการทอ แสดงดังรูปที่ 8

อุปกรณ์ประกอบ

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1. กี่ทอผ้ายก | 2. ฟันฟืม |
| 3. กระสวย | 4. ด้ายผูกตะกอล |
| 5. ไม้ตะกอล | 6. ไม้ตีลายเชิง |
| 7. ไม้เรียวขัดลาย | |



รูปที่ 8 เส้นฝ้ายเมอร์เซอร์ไรซ์ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

กระบวนการผลิต

- | | |
|--|--------------------------------------|
| 1. คั่นด้าย (หมุนด้าย) | 2. สอดฟันพีม |
| 3. หวีด้ายเข้าซอน | 4. เอาด้ายเข้าก็ |
| 5. ตรวจสอบเส้นด้ายให้ถูกต้องและครบถ้วน | 6. ผูกตะกอลายขัด |
| 7. ผูกตะกอลายเชิง | 8. เก็บลายกรวยเชิง จำนวน 80 -150 ไม |
| 9. ผูกตะกอลายท้องผ้า | 10. ผูกเท้าเหยียบและคั่นยกเพื่อการทอ |
| 11. กรอกระสวยเพื่อการทอ | 12. เริ่มทอผ้า |

กระบวนการผลิตฝ้ายกเมืองนครและฝ้ายกดอก เริ่มจากการกรอกระสวยสำหรับทอกรวยเชิง เลือกสีที่เหมาะสมและความต้องการของลูกค้า การทอกรวยเชิงต้องใช้ช่างทอ 3 คน ทอตามไม้ลายที่คัดไว้จนครบทุกไม้ และเริ่มทอหน้าตามลายครบตามจำนวนความยาวที่ต้องการแล้วเริ่มทอลายท้องผ้าตามความต้องการหรือตามที่ลูกค้าสั่ง เสร็จจากการทอลายแล้วก็ทอกรวยเชิงอีกครั้งให้ครบเหมือนกับครั้งแรก หลังจากครบกรวยเชิงตามที่ต้องการแล้วก็ทอผ้าพื้นตามจำนวนที่เหมาะสมในการใช้งาน ส่วนกระบวนการผลิตผ้าขาวม้าไม่ต้องทำขั้นตอนที่ 7 8 และ 9 จึงทอได้ง่ายและไวกว่า

การทอฝ้ายกเมืองนครจะทอยากที่สุดเพราะเป็นผ้าโบราณมีความละเอียด ฝ้ายกดอกจะทอยากรองลงมา แต่มีกระบวนการผลิตที่เหมือนกันต่างกันที่จำนวนการผูกตะกอ ส่วนกระบวนการผลิตผ้าขาวม้าจะทอง่ายที่สุดและมีขั้นตอนน้อยกว่าการทอฝ้ายกเมืองนครและฝ้ายกดอก แสดงกระบวนการผลิต ดังรูปที่ 9 และรูปที่ 10 สำหรับระยะเวลาในการผลิต มีดังนี้

- ฝ้ายกเมืองนคร 1 ผืน ใช้เวลา 7 วัน (ผูกตะกอ 4 ตะกอลขึ้นไป)
- ฝ้ายกดอก 1 ผืน (3 หลา) ใช้เวลา 1 วัน (ผูกตะกอ 3 ตะกอ)
- ผ้าขาวม้า 2 ผืนต่อวัน (ผูกตะกอ 2 ตะกอ)

กระบวนการผลิตผ้ายกเมืองนคร และผ้ายกดอก



รูปที่ 9 กระบวนการผลิตผ้ายกเมืองนครและผ้ายกดอกของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

กระบวนการผลิตผ้าขาวม้า



รูปที่ 10 กระบวนการผลิตผ้าขาวม้าของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

การควบคุมคุณภาพ

- ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)
- ได้ผ่านเกณฑ์การประเมินเพื่อแบ่งระดับของระบบการบริหารจัดการ (มจก.) ในระดับดี 5 หมวด

รางวัลที่ได้รับ

พ.ศ. 2547:

- รางวัลผลิตภัณฑ์ OTOP ระดับ 5 ดาว

พ.ศ. 2548:

- รางวัลชนะเลิศการประกวดผ้าทอพื้นเมือง งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 การประกวดผ้าทอพื้นเมืองงานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช

พ.ศ. 2549:

- รางวัลชนะเลิศการประกวดผ้าทอพื้นเมือง งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 การประกวดผ้าขาวม้า งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช
- รางวัลผลิตภัณฑ์ OTOP 4 ดาว

พ.ศ. 2550:

- รางวัลชนะเลิศและรองชนะเลิศ การประกวดผ้าพื้นเมือง งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช
- รางวัลชนะเลิศและรองชนะเลิศประกวดเสื้อบุรุษและสตรีจากผ้าทอ งานประเพณีเดือนสิบ

จังหวัดนครศรีธรรมราช

- รางวัลรองชนะเลิศการประกวดผ้าขาวม้า งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช

พ.ศ. 2551:

- รางวัลชนะเลิศการประกวดผ้าทอพื้นเมือง งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 การประกวดผ้าทอพื้นเมือง งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 การประกวดผ้าทอพื้นเมือง งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช
- เกียรติบัตรผ่านการพัฒนาตนเอง ตามระบบมาตรฐานงานชุมชน (มชช.) ประจำปี 2551

พ.ศ. 2552:

- รางวัลผลิตภัณฑ์ OTOP 5 ดาวระดับประเทศ
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 การประกวดผ้าทอพื้นเมือง งานประเพณีเดือนสิบ จังหวัดนครศรีธรรมราช
- มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)
- ผ่านเกณฑ์การประเมินเพื่อแบ่งระดับของระบบการบริหารจัดการ (มจก.) ในระดับดี 5 หมวด

2.3 การตลาดและการจัดจำหน่าย

การตลาด

ช่องทางการจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามที่ถูกคำสั่ง (By order) โดยลูกค้าจะเป็นหน่วยงานราชการ เช่น ธนาคารออมสิน โรงเรียน ซึ่งจะมีรูปแบบลายประจำ

นอกจากทำตามที่ถูกคำสั่งแล้ว ยังมีการทอไว้สำหรับไปจัดแสดงและจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และภูมิภาค เช่น อิมแพ็ค เมืองทองธานี สยามพารากอน อยูธยา ภูเก็ต เป็นต้น โดยเฉลี่ยจะมีการออกจัดแสดงตามงานต่างๆ ประมาณ 10 ครั้ง/ปี

สำหรับการจำหน่ายสินค้าช่องทางออนไลน์ ทางกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ใช้ Facebook ส่วนตัวของประธานกลุ่มในการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้า โดยมีลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อเพื่อนำไปใช้เอง และใช้เป็นของฝากให้กับเพื่อนชาวต่างชาติ และนอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ร้านค้าเพื่อนำไปขายต่อ ซึ่งเป็นการรับซื้อผ้าทอจากกลุ่มมาแล้วไปติดตราเป็นของตนเอง

การจัดจำหน่ายและการกำหนดราคาสินค้า

การจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จะจำหน่ายผ้าผืน ทั้งผ้ายกเมืองนคร และผ้ายกดอก ส่วนผ้าขาวม้าจะจำหน่ายทั้งเป็นผืนและผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้าแปรรูป มีรายละเอียดการจำหน่ายสินค้า ดังต่อไปนี้

รายการ	สินค้า		
	ผ้ายกเมืองนคร	ผ้ายกดอก	ผ้าขาวม้า
กำลังการผลิต	1 ผืน / 7 วัน	1 ผืน (3 หลา) / 1 วัน	2 ผืน / วัน
ปริมาณที่ขายได้	20 หลา/เดือน	100 หลา/เดือน	200-300 ผืน/เดือน
ราคาขาย	2,000 บาท/หลา	300 บาท/หลา	200-250 บาท/ผืน
ยอดขาย (บาท/เดือน)	40,000	30,000	20,000-25,000

สินค้าที่ทำยอดขายดีอันดับ 1 คือ ผ้ายกเมืองนคร ซึ่งจะขายดีในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น เทศกาลปีใหม่ งานรับปริญญา ลูกค้าที่ซื้อผ้ายกเมืองนครส่วนใหญ่จะซื้อไปตัดแปรรูปเป็นเสื้อผ้าเพื่อสวมใส่ตามวาระโอกาสต่างๆ เช่น งานรับปริญญา พ่อ-แม่ผู้ปกครองนิยมสั่งผ้ายกเมืองนคร ไปใช้สำหรับตัดชุดไปร่วมงาน แสดงตัวอย่างผ้ายกเมืองนครของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคดังรูปที่ 11

สินค้าที่ทำยอดขายดีอันดับ 2 คือ ผ้ายกดอก โดยช่วงที่ขายดี ได้แก่ ช่วงก่อนเปิดเทอมใหญ่โรงเรียน ประถม โรงเรียนเอกชน (ปลายเดือนเมษายน-ต้นเดือนพฤษภาคม) ซึ่งจะมีการสั่งซื้อครั้งละ 200-300 หลา/โรงเรียน (ยังไม่มีคำสั่งซื้อจากโรงเรียนมัธยม อาชีวศึกษา) โดยลูกค้าจะสั่งซื้อเพื่อใช้ตัดชุด Uniform นอกจากกลุ่มลูกค้าสถานศึกษาแล้ว ยังมีหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ ที่สั่งซื้อในลักษณะนี้เช่นเดียวกัน แสดงตัวอย่างผ้ายกดอกที่ทางกลุ่มได้ผลิต ดังรูปที่ 12



รูปที่ 11 ตัวอย่างผ้ายกเมืองนครที่ผลิตโดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค



รูปที่ 12 ตัวอย่างผ้ายกดอกที่ผลิตโดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

สินค้าที่ขายดีอันดับ 3 คือ ผ้าขาวม้า โดยช่วงที่ขายดี ได้แก่ เทศกาลปีใหม่ เทศกาลสงกรานต์ โดยนิยมซื้อเป็นของฝากหรือของขวัญ แสดงตัวอย่างผ้าขาวม้าที่ทางกลุ่มได้ผลิต ดังรูปที่ 13



รูปที่ 13 ตัวอย่างผ้าขาวม้าที่ผลิตโดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

ปัจจุบัน กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคมีการแปรรูปผ้าขาวม้าเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ใช้งานได้หลากหลาย เช่น กระเป๋าลือ กระเป๋าสะพาย เป็นต้น ดังรูปที่ 14 และนำผ้ายกเมืองนครไปตัดเย็บเป็นชุดสวมใส่ แสดงดังรูปที่ 15



รูปที่ 14 การแปรรูปผ้าขาวม้าเป็นกระเป๋าลือ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค



รูปที่ 15 ตัวอย่างการนำผ้ายกเมืองนครไปตัดเย็บเป็นชุดต่างๆ

จากรายได้การจำหน่ายผ้าของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค พบว่า ผ้ายกเมืองนคร ถึงแม้จะจำหน่ายได้ปริมาณน้อยในแต่ละเดือน แต่กลับมีมูลค่าและสร้างรายได้สูงที่สุด เนื่องจากเป็นสินค้าชั้นดีมีความละเอียดสวยงาม ซึ่งต้องใช้เวลาในการทอและผู้ที่ทอผ้าต้องมีความชำนาญและทักษะสูงกว่าผ้าประเภทอื่นของกลุ่ม

ช่องทางการจำหน่าย

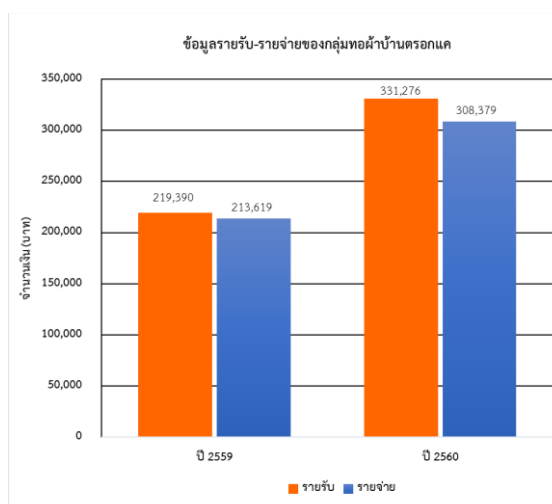
- โทรศัพท์ประสานกลุ่ม (ผู้ใหญ่บ้าน)
- Event ของหน่วยงานราชการต่างๆ งานจัดแสดงสินค้าของจังหวัดนครศรีธรรมราช งานจัดแสดงสินค้าจังหวัดภูเก็ต และศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพระหว่างประเทศ

ช่วงเวลาการจำหน่าย

- ตลอดทั้งปี

ข้อมูลรายรับ - รายจ่าย

ข้อมูลรายรับ และรายจ่ายของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ย้อนหลัง 2 ปี พบว่ารายรับของปี พ.ศ.2560 มีอัตราการเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ.2559 คิดเป็น 47%



ที่มา : บัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

2.4 จุดแข็ง-จุดอ่อน

ผ้าทอมีลวดลายที่เห็นเด่นชัด มีเนื้อผ้า สวมใส่สบาย สีผ้าไม่ตก และดูแลรักษาง่าย

ผลิตภัณฑ์	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ผ้ายกเมืองนคร	- เป็นผ้าพื้นเมืองเอกลักษณ์ท้องถิ่นของจังหวัดนครศรีธรรมราช - ได้รับการยกย่องมาแต่โบราณว่าสวยงามแบบอย่างผ้าชั้นดีในหมู่คนชั้นสูง มีชื่อเสียงด้านฝีมือในการทอผ้ายกเป็นเลิศจึงแต่ในอดีต เป็นที่รู้จักกันแพร่หลาย	- เป็นผ้าทอที่ใช้เวลานาน และราคาสูง และเป็นผ้าที่ยังไม่ค่อยมีคนรู้จักทั่วไป เพราะเป็นผ้าเฉพาะท้องถิ่น - ส่วนใหญ่จะนำผ้ายกเมืองนครไปใช้ในโอกาสพิเศษและนิยมนุ่งเป็นผ้านุ่ง ไม่นิยมตัดเป็นเสื้อเพราะตัดเย็บค่อนข้างยาก
ผ้ายกดอก	- ลวดลายสวยงามประณีต พร้อมทั้งพัฒนาลายใหม่ขึ้น บนพื้นฐานลายดั้งเดิม เช่น ลายพิกุลกรอบแก้ว ลายรสสุคริรอบแก้ว และ ลายดอกแค ที่เป็นลายเฉพาะของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค - ราคาไม่สูงมาก ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อง่าย	- เนื่องจากเป็นผ้าใช้วัตถุดิบที่เป็นเส้นด้ายที่ผลิตจากโรงงาน เป็นผ้ายกเมอร์เซอร์ไรซ์ ผิวสัมผัสอาจมีความแข็งกระด้างกว่าผ้าชนิดอื่น จึงทำให้ลูกค้าที่ไม่ชอบเนื้อผ้าไม่เลือกซื้อ
ผ้าขาวม้า	- เป็นผ้าที่คนทั่วไปสามารถซื้อได้ เนื่องจากราคาไม่สูง รวมทั้งซื้อเป็นของฝากได้	- ผ้าขาวม้ามีคู่แข่งทางการตลาดค่อนข้างมาก - เนื่องจากผ้าขาวม้าที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ทอด้วยแรงงานคนจึงทำให้มีราคาสูงกว่าผ้าขาวม้าที่ทอด้วยเครื่องด้วย ดังนั้นลูกค้าอาจเลือกซื้อผ้าขาวม้าในราคาที่ถูกลง

2.5 โครงสร้างชุมชนและการดำเนินงาน

โครงสร้างคณะกรรมการกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค แสดงดังรูปที่ 16 การบริหารจัดการแต่เดิม จะใช้วิธีหักรายได้เข้ากลุ่ม โดยสมาชิกผู้ทอจะรับผิดชอบต้นทุนค่าด้วยด้วย เช่น ผ้ายกดอก ขายปลีกหลาละ 200 บาท แบ่งเป็น กำไรเข้ากลุ่ม 60 บาท จ่ายให้สมาชิก 140 บาท และสมาชิกต้องชำระค่าวัตถุดิบให้แก่กลุ่ม

แต่ปัจจุบันจะเป็นรูปแบบจ้างทอ เช่น ค่าจ้างทอผ้ายกดอกหลาละ 100 บาท โดยวัตถุดิบจากกลุ่ม และกลุ่มขายผ้าในราคาปลีกหลาละ 300 บาท โดยแบ่งเป็นจ่ายค่าทอให้สมาชิก 100 บาท สำหรับจ่ายค่าวัตถุดิบประมาณ 100 บาท และที่เหลือเป็นกำไรเข้ากลุ่ม 100 บาท เพื่อเก็บไว้เป็นเงินสวัสดิการและการดำเนินงานต่างๆของกลุ่ม เช่น เบี้ยเลี้ยงในการจัดแสดงและจำหน่ายสินค้าตามงานจัดแสดงสินค้าต่างๆ ค่าใช้จ่ายในกิจกรรมทำบุญ เป็นต้น สำหรับผ้ายกเมืองนคร ใช้การจ้างทอลักษณะเดียวกันกับการจ้างทอผ้ายกดอก แต่จะมีมูลค่าสูงกว่า โดยมี

การจ้างทอในราคา 1,100 บาท/หลา เนื่องจากการทอใช้เวลานาน ใช้ทักษะขั้นสูงในการทอ และผ้ามีมูลค่าสูงกว่า แสดงการเปรียบเทียบการบริหารองค์กรและการจัดการในอดีตและปัจจุบันในตารางต่อไปนี้

	อดีต	ปัจจุบัน
ฝ่ายกเมืองนคร		
● ขาย (บาท/หลา)	1,250	2,000-2,500
● ค่าวัตถุดิบ (บาท/หลา)	150	200
● ค่าจ้าง (บาท/หลา)	900	1,100
● หักเข้ากลุ่ม (บาท/หลา)	350	700
ฝ่ายกดอก		
● ขาย (บาท/หลา)	200	300
● ค่าวัตถุดิบ (บาท/หลา)	-	100
● ค่าจ้าง (บาท/หลา)	140 (ค่าแรง 70 บาท+ค่าด้าย70 บาท)	100
● หักเข้ากลุ่ม (บาท/หลา)	60	100
ผ้าขาวม้า		
● ขาย (บาท/ผืน)	150	200-300
● ค่าวัตถุดิบ (บาท/ผืน)	-	100
● ค่าจ้าง (บาท/ผืน)	100 (ค่าแรง + ค่าด้าย)	100
● หักเข้ากลุ่ม (บาท/ผืน)	-	100

นอกจากกำไรที่ได้จากการขายผ้าแล้ว กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค่งได้มีการออมเงิน โดยสมาชิกต้องออมขั้นต่ำ 100 บาท/เดือน โดยเงินออมที่ได้จะใช้เป็นกองทุนให้สมาชิกกู้ยืม เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในครอบครัว โดยกลุ่มออมทรัพย์นี้จะคิดดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 1 ต่อปี



รูปที่ 16 โครงสร้างคณะกรรมการกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

2.6 ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิต

1) **ด้านวัตถุดิบ** การผลิตผ้าบางลายผลิตได้จำนวนไม่มาก ซึ่งไม่สามารถสั่งซื้อผ้าจากโรงงานที่จำหน่ายส่งได้ จึงจำเป็นต้องซื้อปลีกจากผู้จำหน่ายรายย่อยในพื้นที่ซึ่งทำให้มีต้นทุนที่สูงขึ้น

2) **ด้านกำลังการผลิต** ปัจจุบันมีสมาชิกที่สามารถทอผ้ายกเมืองนคร ได้จำนวน 8 คน จากสมาชิกทั้งหมด 34 คน เนื่องจากต้องอาศัยทักษะความชำนาญและต้องใช้เวลาเรียนนานจึงจะทำได้ ดังนั้นหากลูกค้ามีความต้องการผ้ายกดอก หรือผ้ายกเมืองนครในจำนวนมาก อาจไม่สามารถผลิตได้ทันตามความต้องการ อีกทั้งยังไม่มีแนวคิดค้นพัฒนาลวดลายผ้าในรูปแบบใหม่ขึ้น

3) **ด้านการแปรรูปผ้า** เนื่องจากการแปรรูปตัดเย็บผ้าเป็นชุดสำหรับสวมใส่ทำได้ยาก ต้องอาศัยช่างตัดเย็บที่มีฝีมือและความชำนาญ ซึ่งทางกลุ่มยังไม่มีผู้เชี่ยวชาญทางการตัดเย็บ ทำให้ไม่สามารถผลิตสินค้าแปรรูปผ้าสำหรับสวมใส่ได้

4) **ด้านบรรจุภัณฑ์** บรรจุภัณฑ์ที่ต้องการส่งเสริม ได้แก่ บรรจุภัณฑ์ที่มาจากกระจุตซึ่งผลิตโดยชาวบ้านในชุมชน แต่ยังไม่ได้รับการออกแบบให้มีความสวยงามเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ผ้าจึงยังไม่ได้ได้รับความนิยมเท่าที่ควร และบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ปัจจุบันยังมีรูปแบบที่ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับหน่วยงานที่มาสนับสนุนในการทำบรรจุภัณฑ์

ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด

1) **การประชาสัมพันธ์และการตลาด** มีสมาชิกกลุ่มที่ทำการประชาสัมพันธ์และการตลาดเพียงคนเดียว จึงไม่สามารถทำได้อย่างเต็มที่ อีกทั้งช่องทางการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มยังไม่หลากหลาย

2) **การนำสินค้าไปจัดแสดงตามที่ต่างๆ** มีปัญหาเรื่องการเดินทางที่ไกล โดยเฉพาะการออกงานแสดงสินค้าที่กรุงเทพมหานคร จะมีค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูง

ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดจำหน่าย

เนื่องจากกลุ่มฯ ยังไม่มีหน้าร้านเป็นของตัวเอง การนำผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงและจำหน่ายในที่ต่างๆ บางครั้งก็เสี่ยงกับการขาดทุน

ปัญหาและอุปสรรคด้านการบริหารองค์กรและการจัดการ

ปัญหาเงินทุนขาดสภาพคล่อง หลังจากมีการจ่ายปันผลให้กับสมาชิกกลุ่ม หากมีลูกค้าสั่งทอผ้าด้วยสีที่ทางกลุ่มไม่ได้สำรองวัตถุดิบไว้ ทำให้เกิดการขาดสภาพคล่อง ซึ่งแก้ปัญหาโดยประธานกลุ่มเป็นผู้สำรองจ่ายไปก่อนแล้วคืนเงินดังกล่าวหลังจากขายผ้าแล้ว

3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและประเมินศักยภาพของธุรกิจ

3.1 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านผลิตภัณฑ์

หัวข้อ		กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	คู่แข่งชั้น
คุณภาพ	จุดแข็ง :	- ผ้ายกเมืองนคร ผ้ายกดอก และผ้าขาวม้า ทอด้วย ฝ้ายเมอร์เซอร์ไรซ์ ที่เหนียวและทนทาน สวยงาม เนื่องจากฝ้ายเมอร์เซอร์ไรซ์ มีความเงา	- การทอผ้ามีการใช้วัตถุดิบที่แตกต่าง กัน และเลือกใช้วัสดุผสมทำให้ผ้า มีความนุ่ม
	จุดอ่อน :	- อาจจะมีคู่แข่งกระด้างกว่าผ้าชนิดอื่น	- เนื้อผ้ามีความบาง ไม่แน่นดัด เย็บลำบาก และไม่ทนทาน
ความแตกต่าง และ ความหลากหลาย	จุดแข็ง :	- ผ้ายกเมืองนครเป็นผ้าทอพื้นเมืองของ นครศรีธรรมราช จึงทำให้ผลิตภัณฑ์นี้มี เอกลักษณ์และคุณค่าในตัวเอง - มีผลิตภัณฑ์ 3 ประเภท ได้แก่ ผ้ายกเมืองนคร ผ้ายกดอก และผ้าขาวม้า (ในปัจจุบันจากการ เข้าโครงการหมู่บ้านทำมาค้าขายได้มีการแปรรูป ผ้าขาวม้าเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น กระเป๋า ตุ๊กตาหมี พวงกุญแจ)	- มีเอกลักษณ์ตามสถานที่ที่มีการ ทอผ้านั้นๆ - มีสินค้าหลากหลายจากการแปรรูป ผ้าทอเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป กระเป๋า ตุ๊กตา ของชำร่วย และอื่นๆ
	จุดอ่อน :	- ยังรู้จักในวงจำกัด - ก่อนกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคเข้าโครงการ หมู่บ้านทำมาค้าขาย มีสินค้าที่เป็นเพียงผ้าผืน ไม่มีการแปรรูปที่หลากหลาย นอกจากผ้าคลุมไหล่ และผ้าคาดเอว	- การซื้อขายยังอยู่ในวงจำกัด เพราะเป็นสินค้าเฉพาะที่ไม่ได้ ผลิตเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตด้วย เครื่องจักร - เป็นสินค้าที่ผลิตตามแฟชั่น ต้องมีการติดตามตลาด

3.1 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านผลิตภัณฑ์

หัวข้อ		กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	คู่แข่งชั้น
การออกแบบ	จุดแข็ง :	- ผ้ายกเมืองนครมีการออกแบบลายผ้า สืบเนื่องมาจากบรรพบุรุษ จึงมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และมีการใส่ลวดลายในเชิงผ้า เช่น ลายพิกุลเถื่อนดอกลอยลายมะลิกันแย่ง ลายพืชมอง ลายเกล็ดพืชมอง ลายกรวยเชิง ลายประจายมเกลียวใบเทศ ผ้ายกดอก มีการออกแบบลวดลายที่สืบต่อกันมาตั้งแต่โบราณ และมีความหลากหลายของลวดลาย เช่น ลายเลื่อมพิกุล ลายบานไม่รู้โรย ลายเข็มแก้ว ลายดอกพิกุล ลายสุพรรณสาร	- เป็นลวดลายตามแต่ละท้องถิ่น
	จุดอ่อน :	- ยังไม่มีลวดลายใหม่ๆ และยังไม่มีการแปรรูปผ้าเป็นสินค้าสำเร็จรูป	- มีการพัฒนาลวดลายตามความต้องการของตลาด
รูปทรงสินค้าและบรรจุภัณฑ์	จุดแข็ง :	-	- มีความหลากหลายตามแฟชั่น และมีการตัดเย็บสำเร็จรูป - มีบรรจุภัณฑ์ที่เป็นกล่อง หรือถุง ที่แสดงเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ หรือผู้ผลิต
	จุดอ่อน :	- สินค้าเป็นผ้าผืน ต้องมีการนำไปตัดเย็บก่อน - ใส่ถุงพลาสติก และใช้ถุง หรือ กล่องที่หน่วยงานต่างๆ ผลิตให้ แต่ยังไม่มีการบรรจุภัณฑ์เป็นกล่อง หรือถุง ที่แสดงเอกลักษณ์ของกลุ่ม	-
ชื่อเสียงของแบรนด์	จุดแข็ง :	-	- มีแบรนด์เป็นของตนเอง และเป็นที่รู้จักในวงกว้าง
	จุดอ่อน :	- ชื่อเสียงของผ้าทอของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคเป็นที่รู้จักทั่วไปภายในจังหวัด แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้างไปสู่จังหวัดอื่นๆหรือทั่วประเทศ	-

3.2 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งด้านราคา

หัวข้อ		กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	คู่แข่ง
ราคาที่ขาย	จุดแข็ง :	- ผ้ายกเมืองนครมีราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ โดยมีราคาขาย ผืนละ 4,000-5,500 บาท ต่อ 2 หลา เนื่องจากเป็นผ้าทอที่ต้องใช้ความชำนาญพิเศษในการทอ ส่วนผ้ายกดอกและผ้าขาวม้า มีราคาที่ต่ำลงมา เนื่องจากทอได้ง่ายกว่าไม่จำเป็นต้องใช้ผู้ที่มีประสบการณ์ในการทอ มากไม่เหมือนกับผ้ายกเมืองนคร ที่ต้องใช้เวลาทอถึง 7 วัน/ผืน และผู้ทอต้องมีความสามารถเฉพาะบุคคล ช่างทอที่ทอผ้าได้ ไม่สามารถทอผ้ายกเมืองนครได้ทุกคน	- ผ้าของเกาะยอเนื้อผ้ามีความบางมากกว่า และราคาขายถูกกว่า
	จุดอ่อน :	-	-
%การบวกราคาเพิ่ม	จุดแข็ง :	-	-
	จุดอ่อน :	- กรณีที่นำไปขายส่งในหน้าร้านที่มีการขายของฝากทั่วไป สามารถเพิ่มราคาสินค้าได้อีก 20% และขายที่สนามบินสามารถเพิ่มราคาได้อีก 50%	-
นโยบายการตั้งราคา	จุดแข็ง :	-	-
	จุดอ่อน :	- ตั้งจากต้นทุนวัตถุดิบ และกระบวนการทอผ้า ซึ่งขึ้นกับความยากง่ายในการทอผ้าของผ้าทอทั้ง 3 ประเภท ทำให้ราคาอาจแตกต่างจากราคาผ้าทอทั่วไปในตลาด	-
เงื่อนไขการชำระเงิน	จุดแข็ง :	เป็นเงินสด	- เงินสด - application ของธนาคารต่างๆ - โอนผ่านธนาคารบัตรเครดิต
	จุดอ่อน :	- การหมุนเวียนสินค้าช้าทำให้ขาดสภาพคล่องในบางครั้ง	- การหมุนเวียนสินค้าช้าทำให้ขาดสภาพคล่องในบางครั้ง

3.3 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

หัวข้อ		กลุ่มหมู่บ้านตรอกแค	คู่แข่งชั้น
ความหลากหลายของช่องทาง	จุดแข็ง :	มีการสั่งพิเศษโดยตรงจากลูกค้า งานจัดแสดงสินค้า (Event) และเทศกาลประจำปี	จำหน่ายในสื่อออนไลน์ หน้าร้านตนเอง และร้านขายของที่ระลึก/ของฝาก และจำหน่ายในงานจัดแสดงสินค้า (Event)
	จุดอ่อน :	ยังไม่หลากหลาย มีเพียงการจำหน่ายที่ทำการกลุ่ม ไม่มีหน้าร้าน และจำหน่ายตามงานจัดแสดงสินค้า (Event) ต่างๆ	ผู้ซื้อไม่สามารถจับต้องสินค้านำก่อนตัดสินใจสั่งซื้อ
ความครอบคลุม	จุดแข็ง :	เป็นที่รู้จักในตัวจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นหลัก	ครอบคลุมลูกค้ากว้าง ทั้งลูกค้าเก่าที่เคยซื้อสินค้า และลูกค้าใหม่ที่ใช้สื่อออนไลน์
	จุดอ่อน :	ครอบคลุมลูกค้าภายในจังหวัด และลูกค้าอื่นๆ ที่เคยซื้อสินค้าในงานจัดแสดงสินค้า (Event) ไม่เป็นที่นิยมในวงกว้าง และยังไม่เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไปมากนัก	สินค้านี้อาจมีหลากหลายมาก ยังขาดจุดเด่นที่เป็นเอกลักษณ์

3.4 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านการส่งเสริมการตลาด

หัวข้อ		กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	คู่แข่งชั้น
กลยุทธ์การโฆษณา	จุดแข็ง :	- มีระดับผู้ใช้ที่มีฐานะและข้าราชการระดับสูงเป็นตัวช่วยในการประชาสัมพันธ์	- ใช้กลยุทธ์ในการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ โดยการนำเสนอข้อมูลสินค้า และเสนอภาพลักษณ์สินค้าและแบรนด์ให้ติดตาลูกค้า
	จุดอ่อน :	- ไม่มีกลยุทธ์	-
สื่อโฆษณาและการประชาสัมพันธ์	จุดแข็ง :	- ใช้สื่อประชาสัมพันธ์ของจังหวัดในการประชาสัมพันธ์สินค้าประจำจังหวัด นครศรีธรรมราช	- สื่อออนไลน์
	จุดอ่อน :	- ไม่มีการใช้สื่อโฆษณาของตนเอง แต่ใช้การจดจำและบอกต่อของลูกค้าที่เคยซื้อสินค้า	- ค่าใช้จ่ายมากขึ้น
โปรแกรมการส่งเสริมการขาย	จุดแข็ง :	- สามารถลดราคาขายลงได้ เมื่อซื้อในปริมาณมาก หรือเป็นลูกค้าประจำ	- สามารถลดราคาขายลงได้ เมื่อซื้อในปริมาณมาก
	จุดอ่อน :	- ไม่มีการส่งเสริมการขาย ที่ชัดเจน	- มีการแข่งขันหลากหลายจากผู้ขาย
พนักงานขาย (ทักษะ/จำนวน)	จุดแข็ง :	- สมาชิกในกลุ่มเป็นผู้ขาย จึงสามารถให้คำอธิบายความเป็นมา และรายละเอียดสินค้าต่อลูกค้าได้	- มีพนักงานโดยตรงขายมากมายและหลากหลาย
	จุดอ่อน :	- สมาชิกขาดทักษะในการต่อรองราคา และจูงใจคนซื้อ	- ขาดรายละเอียดของสินค้า
ภาพลักษณ์	จุดแข็ง :	- มีภาพลักษณ์ที่ดี เพราะคุณภาพสินค้าดี	- มีภาพลักษณ์ที่ดี ลูกค้าเชื่อถือและรู้จักเป็นวงกว้าง
	จุดอ่อน :	- ภาพลักษณ์ยังไม่โดดเด่น จนทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าในวงกว้าง	- สินค้าอาจจะไม่มีความแตกต่างอย่างชัดเจน
กิจกรรมงานแสดงสินค้า	จุดแข็ง :	- มีกิจกรรมที่ได้รับการส่งเสริมให้เข้าร่วมแสดงสินค้าในระดับประเทศบ่อยครั้ง	- มีการร่วมงานแสดงสินค้าในทุกงาน
	จุดอ่อน :	- การจัดแสดงหน้าร้านไม่เป็นที่สนใจ	- มีค่าใช้จ่ายเพิ่มตามมาหากไม่ได้รับการสนับสนุนจากผู้จัด เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นธุรกิจส่วนตัว

3.5 สรุปปัญหา และแนวทางแก้ไข

ด้าน	ปัญหา	แนวทางแก้ไข
ด้านการผลิต	- การผลิตผ้าจำนวนไม่มาก ทำให้ไม่สามารถสั่งซื้อฝ้ายจากโรงงานได้ เนื่องจากโรงงานจะรับรายการสั่งซื้อเส้นด้ายครั้งละจำนวนมาก จึงต้องซื้อปลีกจากผู้จำหน่ายเส้นด้ายรายย่อยในพื้นที่ ทำให้มีต้นทุนที่สูงขึ้น	- วางแผนการผลิต และแผนการเงินให้สอดคล้องกัน โดยการสำรองเงินทุนเพื่อสั่งซื้อเส้นด้ายให้เพียงพอต่อปริมาณการผลิตสินค้า
	- สมาชิกที่สามารถทอผ้ายกเมืองนคร ได้จำนวน 8 คน จากสมาชิกทั้งหมด 34 คน เนื่องจากต้องอาศัยทักษะความชำนาญและต้องใช้เวลาเรียนนานจึงจะทำได้ ดังนั้นหากมีความต้องการผ้ายกดอก หรือผ้ายกเมืองนครจำนวนมาก อาจไม่สามารถผลิตได้ทันตามความต้องการ	- พัฒนาศักยภาพสมาชิกกลุ่ม ให้สามารถทอผ้ายกเมืองนคร และผ้ายกดอกได้ทุกคน และส่งเสริมให้คนรุ่นใหม่ที่สนใจ ในการทอผ้า เข้าร่วมกลุ่มและพัฒนาฝีมือสามารถทอผ้ายกเมืองนคร และผ้ายกดอกได้
	- สมาชิกกลุ่มยังไม่มีผู้เชี่ยวชาญทางการตัดเย็บ ทำให้ไม่สามารถแปรรูปผ้าเป็นสินค้าต่างๆ ได้	- มีการจัดฝึกอบรมการตัดเย็บผ้า รวมถึงการแปรรูปผ้าเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
	- บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีการเปลี่ยนแปลงตามรูปแบบของแต่ละหน่วยงานที่เข้ามาให้การสนับสนุน อีกทั้งมีการใช้เครื่องจักสานจากกระจุต ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ในชุมชน แต่มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ไม่สามารถมองเห็นสินค้าที่อยู่ข้างในได้ จึงทำให้สินค้าขาดความน่าสนใจ	- มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ รวมไปถึงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากเครื่องจักสานที่ทำจากกระจุตให้มีความเหมาะสมกับสินค้า เพื่อให้สินค้ามีความน่าสนใจ และเป็นการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้เกื้อกูลกันและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน
	- ขาดแผนการผลิต ปัจจุบันยังไม่มีปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการผลิตสินค้า เนื่องจากยังเป็นการผลิตตามรายการสั่งซื้อของลูกค้า แต่ทั้งนี้กลุ่มมีปัญหา ด้านการเงิน ในการสำรองเงินเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบในการทอผ้า ทำให้การผลิตสินค้ามีปัญหาตามไปด้วย	- วางแผนการเงินให้สอดคล้องกับการผลิต โดยการสำรองเงินทุนเพื่อสั่งซื้อเส้นด้ายให้เพียงพอต่อปริมาณการผลิตสินค้า

ด้าน	ปัญหา	แนวทางแก้ไข
ด้านการตลาด	- การประชาสัมพันธ์และนักการตลาดของกลุ่ม มีเพียงคนเดียว จึงไม่สามารถทำการประชาสัมพันธ์และการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ	- ส่งเสริมการขายและเครือข่าย รวมไปถึงการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มมีทักษะในการเป็นนักประชาสัมพันธ์และนักการตลาด
	- ช่องทางการประชาสัมพันธ์ของกลุ่ม ยังไม่หลากหลาย	- เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์และการขายผ่านทางออนไลน์ นอกจากจะเป็นโอกาสในการขยายช่องทางการจำหน่ายแล้วยังเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคให้คนรู้จักมากยิ่งขึ้น
	- การนำสินค้าไปจัดแสดงตามที่ต่างๆ (Event) โดยเฉพาะกรุงเทพมหานคร จะมีปัญหาเรื่องการเดินทางที่ไกล และค่าใช้จ่ายสูง	- เน้นการจำหน่ายสินค้าโดยการค้าส่งหรือค้าปลีก เช่น ศูนย์การค้า ตลาดผ้า ร้านค้าในสนามบิน ซึ่งเป็นช่องทางการตลาดที่มั่นคงในระยะยาว
	- ขาดแผนการตลาด	- ฝ่ายกเมืองนคร ถือได้ว่าเป็นสินค้าคุณภาพสูงเนื่องจากต้องใช้คนทอที่มีฝีมือ มีความยากของลายผ้าที่ทอ รวมถึงราคาจำหน่ายที่ค่อนข้างสูง จึงควรขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าไปยังร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าคุณภาพสูงเช่น ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพระหว่างประเทศ และ King Power รวมถึงการขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังร้านของ คุณจิมมี่ ขวลา นักธุรกิจชาวจังหวัดนครศรีธรรมราช ร้าน 12 นักซ์ตร หรือร้านขายของที่ระลึกอื่นๆ ซึ่งเป็นช่องทางการจำหน่ายที่มีความมั่นคง
ด้านการจัดจำหน่าย	- กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ไม่มีร้านค้าจำหน่ายสินค้าเป็นของตัวเอง การจำหน่ายสินค้าอาศัยการนำผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงและจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่างๆ	- การผลิตผ้ายกดอก สามารถติดต่อหน่วยงานต่างๆ เพื่อสั่งซื้อและนำไปตัดชุดยูนิฟอร์มของแต่ละหน่วยงานได้ ซึ่งทำให้สามารถกำหนดแผนการผลิตได้ชัดเจน - การผลิตผ้าขาวม้า นอกจากการขายเป็นผ้าผืนแล้ว ควรแปรรูปผ้าขาวม้าเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

ด้าน	ปัญหา	แนวทางแก้ไข
ด้านการบริหาร องค์กรและการ จัดการ	- กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีการนำรายได้จากการจำหน่ายสินค้ามาจ่ายปันผลให้กับสมาชิก ทำให้ไม่มีเงินทุนสำรองในการซื้อวัตถุดิบในการทอผ้าในรอบต่อไป ซึ่งการแก้ปัญหานั้นที่ผ่านมา ประธานกลุ่มจะเป็นผู้สำรองจ่ายค่าวัตถุดิบในการทอผ้า และหักรายได้จากการจำหน่ายสินค้าคืนเงินทุนดังกล่าว	- วางแผนการเงินให้สอดคล้องกับการผลิต โดยการสำรองเงินทุนเพื่อสั่งซื้อเส้นด้ายให้เพียงพอต่อปริมาณการผลิตสินค้า
	- ขาดเงินทุนหมุนเวียน เพราะคิณกำไรให้สมาชิกหมดขาดการเก็บเงินสำรองหรือกันส่วนหนึ่ง มาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในรอบต่อไป	- มีการทอผ้าขาวม้าเป็นรายได้เสริมโดยใช้วัสดุเหลือใช้จากการทำผ้ายกดอก เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของธุรกิจ และทำให้สมาชิกมีรายได้ตลอดปี
	- ขาดการวางแผนบุคลากร ข้อจำกัดในการทอผ้า โดยเฉพาะผ้ายกเมืองนคร ต้องใช้ทักษะขั้นสูงในการทอ ซึ่งสมาชิกกลุ่มสามารถทอผ้ายกเมืองนครได้จำนวน 8 คน และทอผ้ายกดอกได้จำนวน 20 คน จากจำนวนสมาชิกกลุ่ม 34 คน	- พัฒนาศักยภาพสมาชิกกลุ่ม ให้สามารถทอผ้ายกเมืองนคร และผ้ายกดอกได้ทุกคน และส่งเสริมให้คนรุ่นใหม่ที่มีสนใจในการทอผ้า เข้าร่วมกลุ่มและพัฒนาฝีมือให้สามารถทอผ้ายกเมืองนคร และผ้ายกดอกได้

3.6 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป

ด้าน	การวิเคราะห์
การเมือง (Political)	ควรจะมีการส่งเสริมอย่างจริงจังจากรัฐบาล จากตัวอย่างผลการตอบรับจากการส่งเสริมการสวมใส่ผ้าไทย ซึ่งประชาชนให้ความสนใจหันมาสวมใส่ใช้ผ้าไทยมากยิ่งขึ้น
กฎหมายและการควบคุม (Legislation & Regulation)	เรื่องการอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้าน การออกกฎระเบียบในการส่งเสริมอาชีพไทย และส่งเสริมการงดใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต
ภาวะเศรษฐกิจ (Economic Conditions)	ขึ้นอยู่กับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐในรอบปี รวมถึงภาวะเศรษฐกิจเงินเฟ้อของประเทศ
คุณค่าทางสังคม (Societal Values)	เป็นสินค้าพิเศษเพราะเป็นงานฝีมือที่แสดงความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่น
วิถีการดำเนินชีวิต (Lifestyle)	ขึ้นอยู่กับกระแสการส่งเสริมและสร้างคุณค่าผ้าไทย ที่จะทำให้คนไทยหันมาใช้ผ้าไทยมากขึ้น (เทศกาลปีใหม่ เทศกาลสงกรานต์)
เทคโนโลยี (Technology)	ในอนาคตจะต้องมีการติดตามเทคโนโลยีในกระบวนการผลิต ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ รวมไปถึงการตลาด เช่น การค้าออนไลน์ ทั้งการซื้อขาย การชำระเงิน การส่งสินค้าที่รวดเร็ว

3.7 การวิเคราะห์ SWOT

จากข้อมูลที่ได้ทำการรวบรวมโดยการลงพื้นที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคเพื่อรวบรวมข้อมูล สรุปผลการวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคของกลุ่ม ในรูปแบบของ SWOT Analysis ได้ดังนี้



การวิเคราะห์ SWOT ขององค์กรจะอยู่ในสถานการณ์ 4 รูปแบบ ดังนี้

สถานการณ์ที่ 1 (จุดแข็ง-โอกาส) สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่พึงปรารถนาที่สุด ผู้บริหารขององค์กรควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Aggressive-Strategy) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้างและปรับใช้ รวมทั้งใช้โอกาสต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่

สถานการณ์ที่ 2 (จุดอ่อน-อุปสรรค) สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด ในสถานการณ์นี้ องค์กรกำลังเผชิญกับอุปสรรคจากภายนอกและมีปัญหาจุดอ่อนภายใน ดังนั้นทางเลือกที่ดีที่สุดคือ กลยุทธ์การตั้งรับหรือป้องกันตัว (Defensive Strategy) เพื่อพยายามลดหรือหลบหลีกภัยอุปสรรคต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดจนหามาตรการที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียที่น้อยที่สุด

สถานการณ์ที่ 3 (จุดอ่อน-โอกาส) สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่องค์กรมีโอกาเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันอยู่บ้าง แต่ติดที่มีปัญหาอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อนอยู่ ดังนั้นทางออกคือ กลยุทธ์การพลิกตัว (Turnaround-Oriented Strategy) เพื่อจัดการหรือแก้ไขจุดอ่อนภายในให้พร้อมที่จะใช้โอกาสต่าง ๆ

สถานการณ์ที่ 4 (จุดแข็ง-อุปสรรค) สถานการณ์นี้เกิดขึ้นจากการที่สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงาน แต่ตัวองค์กรมีข้อได้เปรียบที่เป็นจุดแข็งหลายประการ ดังนั้นแทนที่จะรอจนกระทั่งสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไปก็สามารถที่จะเลือกกลยุทธ์การแตกตัวหรือขยายขอบข่ายกิจการ (Diversification Strategy) เพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีการสร้างโอกาสในระยะยาวด้านอื่น ๆ แทน

จากการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา ประเมินได้ว่า กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อยู่ในสถานการณ์ที่ 1 (จุดแข็งและโอกาส) หมายความว่า กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีจุดแข็ง คือ ฝ่ายกเมืองนครเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์พื้นบ้าน และมีผลิตภัณฑ์อื่น ได้แก่ ฝ่ายกดอก และผ้าขาวม้า มาช่วยเพิ่มยอดขาย และการมีผู้นำและสมาชิกมีความเข้มแข็งและความสามัคคีกัน โดยมีโอกาส คือ การที่หน่วยงานภาครัฐอีกหลายหน่วยงานให้การสนับสนุนในหลายๆด้าน การวางกลยุทธ์ในการพัฒนา จึงใช้กลยุทธ์เชิงรุก โดยใช้จุดแข็งภายในและฉวยโอกาสจากภายนอก คือ การขอรับการสนับสนุนในเรื่องของการประชาสัมพันธ์ฝ่ายกเมืองนครให้แพร่หลาย และสนับสนุนการใช้ฝ่ายกเมืองนครในการสร้างเอกลักษณ์ให้กับหน่วยงานต่าง ๆ ในจังหวัด

3.8 แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของชุมชน

บริษัทที่ปรึกษาได้เสนอแนะแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของชุมชน กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า ดังนี้

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

- การแปรรูปผ้าขาวม้าเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ

ที่มา

- ผ้าขาวม้าเป็นสินค้าที่กำไรน้อย หรือแทบไม่มีกำไรเลย เพียงแต่ที่ต้องผลิตเพราะเป็นสินค้าที่ขายได้ง่าย และสามารถขายได้เป็นจำนวนมาก ทำให้สมาชิกมีงานทำและมีรายได้ บริษัทที่ปรึกษาจึงสนับสนุนให้แปรรูปผ้าขาวม้าเป็นของใช้ ของฝาก ของที่ระลึก เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าและผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กระเป๋าสีไต้บุก กระเป๋า Set กระเป๋ายาม หมอนรองคอ พวงกุญแจผ้า และตุ๊กตาหมี

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- ลูกค้าที่เป็นกลุ่มคนที่มาดูงานที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค รายการสั่งซื้อสินค้าจากหน่วยงานราชการในพื้นที่ และลูกค้าจากช่องทางออนไลน์ (Facebook Fanpage และ Instagram)

ต้นทุน

- ค่าผ้าขาวม้า ค่าวัสดุอุปกรณ์ตกแต่ง ค่าแรง โดยมีเป้าหมายกำไรอย่างน้อย 30% ของต้นทุน

ช่องทางการจำหน่าย

- โทรศัพท์ประธานกลุ่ม (ผู้ใหญ่บ้าน)
- งานจัดแสดงสินค้า (Event) ของหน่วยงานราชการต่างๆ งานจัดแสดงสินค้าของจังหวัดนครศรีธรรมราช งานจัดแสดงสินค้าจังหวัดภูเก็ต และศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพระหว่างประเทศ
- ช่องทางออนไลน์ (Facebook Fanpage และ Instagram)

ผลการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาได้จัดอบรมการแปรรูปผ้าขาวม้าเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ จากการฝึกอบรมได้รับรายการสั่งซื้อสินค้าจากหน่วยงานพัฒนาชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นกระเป๋าสีเอกสารจัดอบรม จำนวน 400 ใบ และมีรายการสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook เพิ่มเติมในผลิตภัณฑ์อื่นๆ นอกเหนือจากกระเป๋า

บทที่ 3

ผลการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนา

หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด

จังหวัดนครศรีธรรมราช

บทที่ 3

ผลการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำตะพาน จังหวัดนครศรีธรรมราช

1. ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

1.1 ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการที่มีการทำการค้าขายอยู่ ช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมพัฒนาการประกอบธุรกิจ

ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ดำเนินธุรกิจ ในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ และจุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT Analysis) ในส่วนที่ 2 บริษัทที่ปรึกษาจึงได้จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำตะพาน จังหวัดนครศรีธรรมราช ดังแสดงในรูปที่ 17 พร้อมกันนี้ยังได้แนะนำเกี่ยวกับการกำหนดเป้าหมายยอดขาย เพื่อนำไปสู่การวางแผนการผลิตและจัดจำหน่าย รวมถึงการบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้อยู่ในสภาพคล่องพึ่งพาตนเองได้ โดยไม่ต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินอื่นๆ



รูปที่ 17 รูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

อำเภอลำตะพาน จังหวัดนครศรีธรรมราช

1. *Value Propositions* **จุดแข็งของสินค้า/บริการ** เป็นการสร้างหรือชี้ให้เห็นถึงคุณประโยชน์ของสินค้าและบริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคมีจุดแข็งของสินค้า คือ ผ้ายกเมืองนคร เป็นผ้าพื้นเมืองเอกลักษณ์ท้องถิ่นของจังหวัดนครศรีธรรมราช ที่มีความสวยงามโดดเด่น แตกต่างจากผ้าพื้นเมืองแบบอื่นๆ

2. *Customer Segment* **กลุ่มลูกค้า** เป็นการแบ่งกลุ่มลูกค้า เพื่อศึกษาข้อมูลว่าลูกค้าแต่ละกลุ่มมีความต้องการอย่างไร โดยกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ได้แก่ โรงเรียน พนักงานธนาคาร หน่วยงานราชการในจังหวัด ซึ่งจะนิยมสั่งผลิตเพื่อจัดทำเป็นชุดยูนิฟอร์มของหน่วยงาน และลูกค้าทั่วไปที่ชื่นชอบการสวมใส่ผ้าไทย โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวอยู่ในช่วงวัยทำงานไปจนถึงวัยกลางคน

3. *Channels* **ช่องทางการจำหน่าย** เป็นช่องทางที่ใช้สำหรับจำหน่ายสินค้าหรือบริการ รวมถึงเป็นช่องทางสื่อสารและประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า โดยช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ประกอบด้วย ขายส่ง By Order ลูกค้าส่วนใหญ่ คือ หน่วยงานราชการ ขายปลีก ณ ศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่มฯ ร้านค้า/ร้านของที่ระลึก เป็นการนำสินค้าไปวางจำหน่ายตามร้านจำหน่ายของที่ระลึกทั่วไปในจังหวัดนครศรีธรรมราช และออกงาน Event เป็นช่องทางการจำหน่ายที่สำคัญของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เพราะนอกจากจะได้จำหน่ายสินค้าแล้ว ยังเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ให้คนทั่วไปได้รู้จักผ้ายกเมืองนครอีกด้วย

4. *Customer Relationships* **ความสัมพันธ์กับลูกค้า** คือ การให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ได้แก่ การตอบคำถามให้ความรู้เกี่ยวกับสีและลายผ้าแต่ละลาย พร้อมทั้งบริการจัดส่งให้กับลูกค้าที่สั่งซื้อทั้งทางออนไลน์ และสั่งซื้อเมื่อทางกลุ่มมาออกงานแสดงสินค้า พร้อมกันนี้ยังสามารถแนะนำช่างตัดเย็บที่มีฝีมือให้แก่ลูกค้าที่ซื้อผ้าไปได้

5. *Revenue Streams* **รายได้หลัก** คือ สิ่งที่มีอยู่ในพื้นที่และสามารถนำมาสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจได้ คือ รายได้ที่เกิดจากการขายสินค้า ได้แก่ จำหน่ายผ้าผืน (ผ้ายกเมืองนคร ผ้ายกดอก ผ้าขาวม้า) ซึ่งต้องให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าเหล่านี้มากที่สุด และยังมีรายได้รองจากการจำหน่าย ผ้าคลุมไหล่/ผ้าพันคอ และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าขาวม้า อีกด้วย

6. *Key Resource* **ทรัพยากร** คือ สิ่งที่เรา 보유하고และสามารถนำมาสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจได้ ได้แก่ ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดวิธีการและลวดลายการทอผ้ามาอย่างยาวนาน และช่างทอผ้ายกเมืองนครที่มีทักษะสูง ซึ่งเป็นทรัพยากรที่สำคัญอย่างยิ่งต่อการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ออกมาจำหน่าย

7. *Key Activities* **กิจกรรมหลัก** เป็นกิจกรรมที่ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ซึ่งกิจกรรมที่ดีควรเป็นกิจกรรมที่สนับสนุนให้สินค้าหรือบริการมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น โดยกิจกรรมหลักของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค คือ การทอผ้า แบ่งย่อยได้เป็น การทอผ้ายกเมืองนครซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการทอแต่ละผืนประมาณ 7-10 วัน การทอผ้ายกดอก การทอผ้าขาวม้า และการแปรรูปผ้าขาวม้า

8. *Key Partners* **คู่ค้า หรือเพื่อนทางการค้า** คือ เครือข่ายที่จะช่วยธุรกิจดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถควบคุมคุณภาพสินค้าและบริการ โดยพันธมิตรที่สำคัญของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค คือ บริษัทอุตสาหกรรมรามาทีกส์ไทร์ จำกัด ผู้ผลิตฝ้ายเมอเซอร์ไรซ์ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการทอผ้าของกลุ่มฯ โดยที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค สามารถซื้อฝ้ายในราคาถูกได้ นอกจากนั้นยังมีร้านจำหน่ายของฝากของที่ระลึกจังหวัดนครศรีธรรมราช เช่น ร้าน 12 นักชัตร ซึ่งได้นำสินค้าของกลุ่มฯ ไปวางจำหน่าย

9. Cost Structure **ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ** คือ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรมต่างๆ แบ่งเป็น ค่าใช้จ่ายคงที่ และค่าใช้จ่ายแปรผัน

- ค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเช่าห้องทอผ้า ค่าวัตถุดิบสำหรับทอผ้า สาธารณูปโภคภายในอาคารทอผ้าเฉลิมพระเกียรติฯ
- ค่าใช้จ่ายแปรผัน ได้แก่ ค่าบริหารจัดการภายในกลุ่ม ค่าขนส่งสินค้า ค่าใช้จ่ายในการสินค้าไปออกงานจัดแสดง โดยเมื่อทราบถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้วก็จะสามารถกำหนดแผนการบริหารงานของกลุ่มฯ ได้

1.2 จัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”

1) แนวคิดการดำเนินงาน

การจัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจ มีแนวคิดเพื่อให้ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายรับรู้ และมีความเข้าใจ เพื่อพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ให้เป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ประสบผลสำเร็จ พร้อมทั้งรับฟังข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะจากผู้เข้าร่วมการประชุมเพื่อร่วมกันหาแนวทางที่เหมาะสมในการดำเนินโครงการฯ ต่อไป

2) ขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนในการจัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจในการส่งเสริมและพัฒนาเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย โดยมีขั้นตอนในการจัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจ ซึ่งดำเนินการโดยกรรมการภายในและบริษัทที่ปรึกษา ดังนี้

1. บริษัทที่ปรึกษาประสานงานกับหมู่บ้านทำมาค้าขาย เพื่อกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดประชุม
2. บริษัทที่ปรึกษาขออนุมัติกรรมการภายในในการจัดประชุม
3. บริษัทที่ปรึกษาแจ้งกำหนดการประชุมให้สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายทราบ
4. บริษัทที่ปรึกษานำเสนอรายละเอียดการประชุม ให้กลุ่มเป้าหมายรับทราบ พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการประชุมแสดงความคิดเห็นและ ข้อเสนอแนะต่างๆ
5. ประเมินความรู้ ความเข้าใจของผู้เข้าร่วมการประชุมโดยใช้แบบสอบถาม
6. สรุปผลการประชุมให้ผู้เข้าร่วมการประชุมทุกท่านรับทราบร่วมกันและปิดการประชุม

3) ผลการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัด “ประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก” โดยจัดขึ้นในวันที่ 23 พฤษภาคม พ.ศ. 2561 ณ ที่ทำการกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อาคารทอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9 อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยมีสมาชิกของกลุ่มและชาวบ้านที่สนใจเข้าร่วมรับฟัง จำนวน 28 คน วิทยากร และทีมงาน จำนวน 6 คน บรรยากาศในการประชุม แสดงดังในรูปที่ 18

การประชุม ชี้แจง ฯ ในครั้งนี้ มี รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิบุณโยภาส (ผู้จัดการโครงการ) ทำหน้าที่เป็นผู้แนะนำ ชี้แจงถึงความเป็นมา และวัตถุประสงค์โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย พร้อมทั้งสรุปขั้นตอนการดำเนินงานที่จะมีการจัดกิจกรรมร่วมกันระหว่างกรรมการภายในและกลุ่มฯ ตลอดระยะเวลาการดำเนิน

โครงการ โดยในการจัดประชุมฯ บริษัทที่ปรึกษาได้ให้ผู้เข้าร่วมอบรมกรอกแบบสอบถามเพื่อประเมินความรู้ความเข้าใจก่อนและหลังการฝึกอบรม ซึ่งสรุปไว้ในภาคผนวก ก



วิทยากร รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิภูณโยภาส



ลงทะเบียนเข้าร่วมประชุม



บรรยากาศการประชุมและอบรม

รูปที่ 18 บรรยากาศในการประชุมชี้แจง สร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

1.3 ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิก
ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

1) แนวคิดการดำเนินงาน

การให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ มีวัตถุประสงค์เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิดและทัศนคติในการทำธุรกิจ และถ่ายทอดทักษะทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการนำไปใช้เพื่อดำรงธุรกิจหรือพัฒนาธุรกิจของตนให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต

การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)

ในปัจจุบันการพัฒนาทักษะการทำงานถือเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่ไม่ควรมองข้าม โดยเฉพาะในแวดวงของนักการตลาด ยิ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะต้องจับกระแส สืบสวนแนวโน้มตลาด วิเคราะห์สถิติต่าง ๆ และทักษะที่สำคัญที่สุดของนักการตลาด คือ Infographic ที่รวบรวม 7 ทักษะที่องค์กรต่าง ๆ คาดหวังจากนักการตลาด ดังนี้

1. Analytics ต้องมีทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี อาทิ ข้อมูลของผู้ที่เข้าเว็บไซต์ พฤติกรรมการใช้งานอินเทอร์เน็ต ฯลฯ

2. Social Media ต้องมีการวางแผนการใช้สื่อออนไลน์ เรียนรู้จุดเด่น-จุดด้อยของสื่อออนไลน์ต่าง ๆ เช่น Facebook, Instagram
3. Data Visualization การรวบรวมข้อมูลในเชิงปริมาณ ไม่ว่าจะเป็นตัวเลข แผนภูมิ กราฟ และอื่นๆ ซึ่งเมื่อนำมารวมกันแล้วต้องดูง่าย สะอาดตา และไม่รกเกินไป
4. Technical Skills ทักษะที่จำเป็นอย่างหนึ่งของนักการตลาดคือการสร้างเนื้อหา (Content) หรือการนำเสนอ (Presentation) ทั้งนี้อาจไม่ถึงกับต้องเป็นสร้างสรรค์ผลงานเหมือนมืออาชีพก็ได้ แต่ก็ต้องมีความรู้ในการนำเสนองาน อย่างมืออาชีพ ไม่ใช่มีเพียงขั้นพื้นฐาน
5. Teamwork เพื่อให้การติดต่อประสานงานสะดวกขึ้น การทำงานเป็นทีมจึงมีความสำคัญอย่างมาก โดยเฉพาะนักการตลาดเพราะต้องร่วมงานกับคนหลายกลุ่ม
6. Newsjacking มีความพร้อมในทุกสถานการณ์ มีความรวดเร็วในการจัดการกับวิกฤตต่าง ๆ ได้รวดเร็ว นอกจากนี้ เมื่อมองเห็นโอกาสทางการตลาดก็ต้องนำมาใช้ประโยชน์ได้ทันที
7. Soft Skills (ทักษะด้านอารมณ์) การมีความฉลาดทางอารมณ์สูงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอที่จะประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน หากขาดการพัฒนาทักษะด้านอารมณ์อย่างต่อเนื่อง คุณต้องมีทักษะหรือความชำนาญในการบริหารคน และอารมณ์ของคน ซึ่งทักษะนี้อาจไม่เกี่ยวกับงานด้านใดด้านหนึ่งโดยตรงแต่เป็นตัวผลักดันให้การทำงานประสบความสำเร็จและก้าวหน้าได้ เรียกได้ว่า Soft Skills เป็นลักษณะส่วนบุคคลที่ต้องสัมพันธ์กับความฉลาดทางอารมณ์ เช่น ทักษะการสื่อสาร การแก้ปัญหา การสร้างแรงจูงใจ การคิดเชิงกลยุทธ์ รวมถึงการจัดการกับอารมณ์ของตัวเอง

การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills)

Entrepreneurial Skills ทักษะพื้นฐานในการเป็นผู้ประกอบการ คือ ทักษะพื้นฐาน เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการให้มีความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจ เป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจและการต่อยอดธุรกิจในอนาคตต่อไป รวมถึงการมีจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการ มีทัศนคติที่ดีในการทำธุรกิจและมีความสามารถในการพร้อมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น ดังนั้น ถ้าผู้ประกอบการมีความพร้อมในเรื่องความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจมากเพียงใด ก็ยิ่งมั่นใจได้ว่าธุรกิจที่จะสามารถสร้างผลกำไรได้อย่างงดงาม สรุปทักษะที่สำคัญในการเป็นผู้ประกอบการ ดังนี้

1. มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative) ในการเริ่มต้นธุรกิจ กล่าวคือ เป็นคนที่มองเห็นโอกาสและช่องทางในการสร้างธุรกิจขึ้นมาภายใต้สภาพแวดล้อมต่าง ๆ
2. เรียนรู้หรือสร้างนวัตกรรม (Innovation) ของการดำเนินธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์หรือบริการรูปแบบใหม่ๆ รวมถึงกระบวนการผลิต การตลาด และการจัดการทรัพยากร เป็นต้น
3. ยอมรับความเสี่ยง (Risk) อันอาจเกิดขึ้นจากการขาดทุนหรือล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเป็นนักเสี่ยงอย่างมีหลักการ คือตัดสินใจอย่างฉับไว และรอบคอบด้วยข้อมูลที่เชื่อถือได้
4. มีความสามารถในการจัดการทั่วไป (General Management) ทั้งด้านการกำหนดแนวทางของธุรกิจ และการจัดสรรทรัพยากร
5. มีความมุ่งมั่นในการดำเนินงาน (Performance Intention) เพื่อสร้างความเจริญเติบโต และกำไรจากการดำเนินธุรกิจ

การจัดการเงินทุน

เงินทุนเป็นสิ่งสำคัญมากที่ผู้ประกอบการต้องมี ถือเป็น 1 ใน 10 ของคุณสมบัติจำเป็นของผู้ประกอบการ หากกิจการใดขาดไว้ซึ่งเงินทุน กิจการนั้นก็ยากที่จะเกิดขึ้นได้ หรือหากเกิดขึ้นแล้วก็อาจขาดสภาพคล่องในการบริหารเงิน ทั้งนี้ผู้ประกอบการอาจไม่จำเป็นต้องมีเงินทุนครบตามจำนวนมูลค่าของกิจการที่ต้องการสร้างก็ได้ ขอเพียงแต่ให้มีเงินทุนจำนวนหนึ่ง ส่วนเงินที่ขาดไปก็สามารถกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนอย่างธนาคารก็ได้ เพียงแต่ว่าผู้ประกอบการซึ่งมีเงินทุนพร้อมอยู่แล้วจะได้เปรียบในบางเรื่อง อย่างเช่น การขอกู้เงินจากธนาคาร ทางธนาคารอาจพิจารณาให้วงเงินกู้กับผู้ประกอบการซึ่งมีเงินทุนมากกว่าเพราะมีความเสี่ยงเรื่องหนี้สูญน้อยกว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีเงินทุนเลย นอกจากนี้ยังรวมถึงการเลือกใช้ระบบการชำระเงิน การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการบริการจัดการด้านการเงินด้วย

2) ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. จัดอบรมให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิดและทัศนคติในการทำธุรกิจ และถ่ายทอดทักษะทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการนำไปใช้เพื่อดำรงธุรกิจหรือพัฒนาธุรกิจของตนให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต
2. จัดศึกษาดูงานกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ และได้รับการยอมรับในระดับประเทศ เพื่อเพิ่มประสบการณ์ และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ
3. ช่วยเหลือ/สนับสนุนในการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ๆ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ

3) ผลการดำเนินงาน

การให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่าง ๆ มีวัตถุประสงค์เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิดและทัศนคติในการทำธุรกิจ และถ่ายทอดทักษะทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการนำไปใช้เพื่อดำรงธุรกิจหรือพัฒนาธุรกิจให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า และชี้แนะแนวทางการขยายธุรกิจให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดให้มีขึ้นพร้อมกับการจัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ซึ่งมีรายละเอียดแสดงในหัวข้อ 1.2 โดยได้นำหลักการและรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) รวมถึงหลักการวางแผนธุรกิจที่เหมาะสมกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ อีกทั้งยังได้นำเอาข้อมูลผลประกอบการย้อนหลังของกลุ่มฯ จากการเข้ามาพบกับประธานกลุ่มก่อนเริ่มดำเนินงานโครงการมาเป็นกรณีศึกษา เพื่อให้สมาชิกมีความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจ จากการประชุมและให้ความรู้ในครั้งนี้สามารถสรุปผลการประชุมได้ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีองค์กรและวัฒนธรรมองค์กรดังนี้

- ประธานกลุ่ม (นางวิไล จิตรเวช) บริหารงานด้วยความเข้มแข็ง มีจิตอาสา และดูแลสมาชิกอย่างดี
- สมาชิกให้ความเชื่อถือและเชื่อมั่นในตัวประธานกลุ่มสูง
- เลขานุการและกรรมการกลุ่ม มีความตั้งใจในการทำงาน จึงทำให้เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้

การทำงานขององค์กรเข้มแข็ง

จากองค์ประกอบข้างต้น ทำให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคไม่มีปัญหาในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

2. รูปแบบธุรกิจ คือการทอผ้า โดยผลิตสินค้า 3 รายการหลัก ได้แก่ ผ้ายกเมืองนคร ผ้ายกดอก และผ้าขาวม้า โดยมีสมาชิกกลุ่มเป็นผู้ผลิตและมีการสอนงานกันภายในกลุ่ม มีประธานและกรรมการทำงานด้านการตลาดพร้อมทั้งจัดหาเงินทุน

3. แผนการดำเนินธุรกิจ จากการประชุมให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิก มีประเด็นสำคัญ ดังนี้

- แผนบริหารเงิน กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคยังคงขาดเงินทุนหมุนเวียน เพราะนำรายได้ทั้งหมดของกลุ่มปันผลกำไรให้สมาชิก จึงไม่มีเงินสำรองในการหมุนเวียนใช้สำหรับเป็นทุนในการทอผ้าต่อไป

- ด้านการผลิต ยังไม่พบปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการผลิต เนื่องจากยังเป็นการผลิตตามรายการสั่งซื้อของลูกค้า แต่ทั้งนี้ควรมีการวางแผนการผลิต เพื่อวางแผนการเงินในการจัดหาเงินทุนสำรองเพื่อสั่งซื้อเส้นด้ายที่ใช้ในการทอผ้าเมื่อมีการสั่งซื้อจากลูกค้า

- การทอผ้าขาวม้า เป็นรายได้เสริมที่นอกจากใช้วัสดุเหลือใช้จากการทำผ้ายกดอกแล้ว ยังเป็นการกระจายความเสี่ยงของธุรกิจและทำให้สมาชิกมีรายได้ตลอดปี

- แผนการตลาด โดยเฉพาะผ้ายกเมืองนคร ที่เป็นสินค้ามีคุณภาพสูง เนื่องจากต้องใช้ช่างทอที่มีฝีมือดี ความยากของลายผ้า รวมถึงราคาจำหน่ายที่ค่อนข้างสูง จึงควรขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังช่องทางจำหน่ายสินค้าคุณภาพสูงต่างๆ เช่น ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพระหว่างประเทศ, King Power และห้างสรรพสินค้าชั้นนำ เป็นต้น รวมทั้งการขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังร้านจำหน่ายสินค้า ร้านของชุมชนจิมมี ชวลา นักธุรกิจชื่อดังในจังหวัดนครศรีธรรมราช ร้าน 12 นักชัตร (จำหน่ายของฝากจังหวัดนครศรีธรรมราชและภาคใต้) ซึ่งจะเป็นช่องทางการจำหน่ายที่มีความมั่นคงมากขึ้น และควรดำเนินการเชื่อมโยงธุรกิจร่วมกับช่องทางอื่นๆ ด้วย

- ช่องทางการตลาดที่มั่นคงในระยะยาว ควรเน้นการจำหน่ายสินค้าในตลาดค้าส่งหรือค้าปลีก เช่น ร้านจิมมี หรือสนามบิน และศูนย์การค้าหรือตลาดผ้าเป็นหลัก ส่วนการออกงานจัดแสดงสินค้า (Event) ควรเป็นตลาดรองหรือตลาดเสริม เนื่องจากเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยในการประชาสัมพันธ์สินค้า แต่ขณะเดียวกันในการออกงานแสดงสินค้าจะต้องมีค่าใช้จ่ายและเวลาที่ต้องเดินทางไปร่วมงาน

- ในการหาช่องทางการจำหน่ายผ้ายกดอก สามารถติดต่อหน่วยงานต่างๆ เพื่อสั่งซื้อและนำไปตัดชุดยูนิฟอร์มของแต่ละหน่วยงานได้ ซึ่งทำให้สามารถกำหนดแผนการผลิตได้ชัดเจน

- การจำหน่ายผ้าขาวม้า นอกจากการจำหน่ายในรูปแบบผ้าผืนแล้ว ควรนำผ้าขาวม้าผืนไปแปรรูปเป็นเสื้อผ้า เครื่องใช้ต่าง ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าของผ้า

- แผนบริหารสมาชิก มีข้อจำกัดในการจัดหาสมาชิก เพื่อสืบสานมรดกการทอผ้ายกเมืองนครในอนาคต เนื่องจากการทอผ้ายกเมืองนครต้องใช้ทักษะขั้นสูงในการทอ ผู้ทอต้องผ่านการฝึกฝนมาเป็นเวลานาน กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคมีสมาชิกกลุ่มที่ทอผ้าได้ 34 คน สามารถทอผ้ายกเมืองนครได้ 8 คน และทอผ้ายกดอกได้ 20 คน จึงควรเร่งดำเนินการขยายเครือข่ายสมาชิกให้มากขึ้น และให้คนรุ่นหลังเข้ามาสืบสานมรดกทางวัฒนธรรมการทอผ้าสืบต่อไป

- การประชาสัมพันธ์และการขยายช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ ควรส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์และการจำหน่ายสินค้าผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ เพื่อเป็นการขยายช่องทางการจำหน่ายแล้ว ยังเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

- บรรจุภัณฑ์ การพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ควรเป็นบรรจุภัณฑ์ที่สามารถมองเห็นสินค้าได้ ซึ่งปัจจุบันมีการนำเอาเครื่องจักสานที่ทำจากกระจูด มาใช้บรรจุโดยไม่เห็นตัวสินค้า เป็นการตัดโอกาสทางการตลาด

และการประชาสัมพันธ์สินค้า ดังนั้นจึงควรมีการพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ เนื่องจากในชุมชนมีการทำเครื่องจักสานจากกระจูด อาจมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยใช้เครื่องจักสานจากกระจูดเช่นเดิม โดยพัฒนาลดทอนลายการสานที่ทำให้สามารถมองเห็นสินค้าได้ เป็นการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในชุมชนแบบเกื้อกูลกันทำให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น

2) การอบรมพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก

บริษัทที่ปรึกษาได้จัดให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เข้าร่วมอบรมใน โครงการอบรมพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก จัดโดย กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม พ.ศ.2561 ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน การอบรมในครั้งนี้มีตัวแทนจากกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เข้าร่วม 2 คน ซึ่งเนื้อหาการอบรมจะเน้นการสร้างช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ เช่น LINE@ Facebook และเทคนิคการขายของออนไลน์ให้ประสบผลสำเร็จ ดังแสดงบรรยากาศการอบรมดังรูปที่ 19



รูปที่ 19 ภาพแสดงบรรยากาศการอบรมพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก

3) การอบรมด้านการตลาด

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดให้มีการอบรมด้านการตลาด โดยมี ผศ.เกื้อกูล สุนันทเกษม อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เป็นวิทยากรในการให้คำปรึกษาในครั้งนี้ โดยจัดขึ้นเมื่อวันที่ 5 กันยายน พ.ศ.2561 ณ ห้องประชุม ก.215/1 อาคารบริหาร คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ มีสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เข้าร่วมรับฟังจำนวน 7 คน เป็นการอบรมและให้คำปรึกษาแนะนำด้านการตลาด วิธีการเลือกนำเสนอสินค้าที่มีความเหมาะสมกับลูกค้าแต่ละบุคคล การประชาสัมพันธ์สินค้า โดยลูกค้าหรือการรีวิวสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น หลักการตั้งราคาขายให้มีความเหมาะสมกับสถานที่และโอกาสต่างๆ ในการจำหน่าย เช่น หากจำหน่ายที่ศูนย์ฯ สามารถจำหน่ายในราคาที่ถูกลงกว่าข้างนอกได้ หรือหากจำหน่ายตามงานจัดแสดงสินค้าต่างๆ ก็สามารถตั้งราคาขายที่แตกต่างได้เช่นกัน ต้องผลิตสินค้าให้มีความหลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าหลายกลุ่ม แต่ต้องคงเอกลักษณ์ที่เป็นจุดแข็งของสินค้าไว้ และการทำธุรกิจที่ดีต้องควบคู่ไปกับการจัดทำระบบบัญชีที่มีประสิทธิภาพ เช่น ต้องมีเอกสารหลักฐานในการรับ-จ่ายเงินทุกครั้ง รวมทั้งจากการอบรมในครั้งนี้ อาจารย์ยังได้เป็นตัวแทนเพื่อประสานความร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์และกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ในการออกแสดงสินค้าของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคหรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้องอีกด้วย บรรยากาศการอบรมดังแสดงในรูปที่ 20



รูปที่ 20 บรรยากาศในการอบรมและให้คำปรึกษาแนะนำด้านการตลาด

1.4 พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย

1) แนวคิดการดำเนินงาน

สำหรับการพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย บริษัทที่ปรึกษาได้จัดอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา หัวข้อที่จัดอบรมประกอบด้วย

2) ผลการดำเนินงาน

1. การอบรมการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการทำสต็อกสินค้า (Stock)

โดยมีวิทยากรที่มาร่วมบรรยาย คือ คุณวาสนา พรหมเมศวร์ นักบัญชี เมื่อวันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ.2561 มีผู้เข้าร่วมอบรม 1 คน คือ นางเพ็ญศรี พิภพทอง ซึ่งเป็นเลขานุการและฝ่ายการเงินของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค โดยในการอบรมครั้งนี้เป็นการแนะนำให้รู้จักรูปแบบการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบ ซึ่งจะต้องมีการบันทึกข้อมูลต่างๆ ให้ถูกต้องตรงตามหมวดหมู่ของบัญชี ทำให้ง่ายต่อการติดตาม ตรวจสอบ สถานะทางการเงินของกลุ่มฯ ทั้งนี้บริษัทที่ปรึกษาได้มอบแบบฟอร์มสำหรับจัดทำบัญชีที่เหมาะสมกับรูปแบบธุรกิจของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคเพื่อใช้งานอีกด้วย โดยบรรยากาศในการอบรมครั้งนี้แสดงดังรูปที่ 21 และหลังจากที่ได้รับการอบรมพร้อมรับแบบฟอร์มการจัดทำบัญชีไปแล้ว กลุ่มฯ ได้มีการนำไปปรับใช้ ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 22



วิทยากร คุณวาสนา พรหมเมศวร์ และบรรยากาศในการอบรม

รูปที่ 21 บรรยากาศการอบรมการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการทำสต็อกสินค้า (Stock)
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

สรุปบัญชีรายรับ - รายจ่าย

[illegible]

รูปที่ 22 แบบฟอร์มสำหรับการจัดทำบัญชีของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

ข้อสันค้ำ	ผดตคั้งที่	จำนวน	ผ่น
-----------	------------	-------	-----

[illegible]

รูปที่ 22 แบบฟอร์มสำหรับการจัดทำบัญชีของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช (ต่อ)

ข้อสินค้า	_____	หน่วยนับ	_____
ราคาทุนต่อหน่วย	_____ บาท	ราคาขายต่อหน่วย	_____ บาท

[illegible]

รูปที่ 22 แบบฟอร์มสำหรับการจัดทำบัญชีของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช (ต่อ)

หมู่บ้านตรอกแค		
งบกำไรขาดทุน		
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่		
		บาท
รายได้		
ขายสินค้าเงินสด		
ขายสินค้าเงินเชื่อ		
ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร		
รายได้อื่น		
เบ็ดเตล็ด		
รวมรายได้		
ค่าใช้จ่าย		
ต้นทุนการผลิต		
วัตถุดิบคงเหลือต้นปี		
<u>บวก</u> ต้นทุนระหว่างปี		
<u>หัก</u> วัตถุดิบคงเหลือสิ้นปี		
ต้นทุนสินค้าที่ขาย		
สินค้าคงเหลือต้นปี		
บวก - ซื้อสินค้า		
- ค่าใช้จ่ายในการซื้อ		
หัก สินค้าคงเหลือสิ้นปี		
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าน้ำ/ค่าไฟฟ้า		
ค่าโทรศัพท์/อินเทอร์เน็ต		
ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์		
ค่าถ่ายเอกสาร		
ค่าน้ำมัน		
ค่าอาหาร		
รวมค่าใช้จ่าย		
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ		

รูปที่ 22 แบบฟอร์มสำหรับการจัดทำบัญชีของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช (ต่อ)

หมู่บ้านตรอกแค

สรุปบัญชีรายวัน - รายสัปดาห์

วันที่	รายการ	รายวัน		รายสัปดาห์		คงเหลือ	หมายเหตุ
		บาท	สต.	บาท	สต.		
15/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	5,500	-				
16/06/61	จ่ายค่าไฟบ้านเลขที่ 11			100	-		
17/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	5,000	-				
18/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	1,000	-				
	จ่ายค่าเช่ารถจักรยานยนต์	200	-				
	ทอดกฐณเข้าถนอแค	500	-				
	ทอดกฐณเข้าถนอแค	100	-				
	ทอดกฐณเข้าถนอแค	400	-				
19/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	11,600	-				
	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	500	-				
20/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	13,400	-				
21/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	500	-				
	จ่ายค่าเช่ารถจักรยานยนต์			1,200	-		
	ทอดกฐณเข้าถนอแค			1,000	-		
	ทอดกฐณเข้าถนอแค			14,200	-		
	ทอดกฐณเข้าถนอแค			3,500	-		
	ทอดกฐณเข้าถนอแค			1,000	-		
22/06/61	ทอดกฐณเข้าถนอแค	100	-				
	ทอดกฐณเข้าถนอแค	100	-				
23/06/61	ทอดกฐณเข้าถนอแค	3,160	-				

ทะเบียนคุมสินค้า

จำนวนสินค้า: 07/17/2561
ราคาขายต่อหน่วย: 190 บาท
จำนวน: 190 หน่วย
จำนวนเงิน: 36,100 บาท

วันที่	รายการ	รับ		จ่าย		คงเหลือ
		บาท	สต.	บาท	สต.	
15/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	5,000	-	485	-	4,515

ทะเบียนคุมสินค้า

จำนวนสินค้า: 05/06/2561
ราคาขายต่อหน่วย: 3545 บาท
จำนวน: 400 หน่วย
จำนวนเงิน: 1,418,000 บาท

วันที่	รายการ	รับ		จ่าย		คงเหลือ
		บาท	สต.	บาท	สต.	
15/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค (9 ลำ)	3,1000	-	99,905	-	13,095

ทะเบียนคุมสินค้า

จำนวนสินค้า: 01/06/2561
ราคาขายต่อหน่วย: 1 บาท
จำนวน: 9 หน่วย
จำนวนเงิน: 9 บาท

วันที่	รายการ	รับ		จ่าย		คงเหลือ
		บาท	สต.	บาท	สต.	
15/06/61	รับเงินทอดกฐณเข้าถนอแค	99,905	-	9	-	90,906

รูปที่ 22 แบบฟอร์มสำหรับการจัดทำบัญชีของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช (ต่อ)

2. การอบรมด้านการแปรรูปผ้าขาวม้าเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ

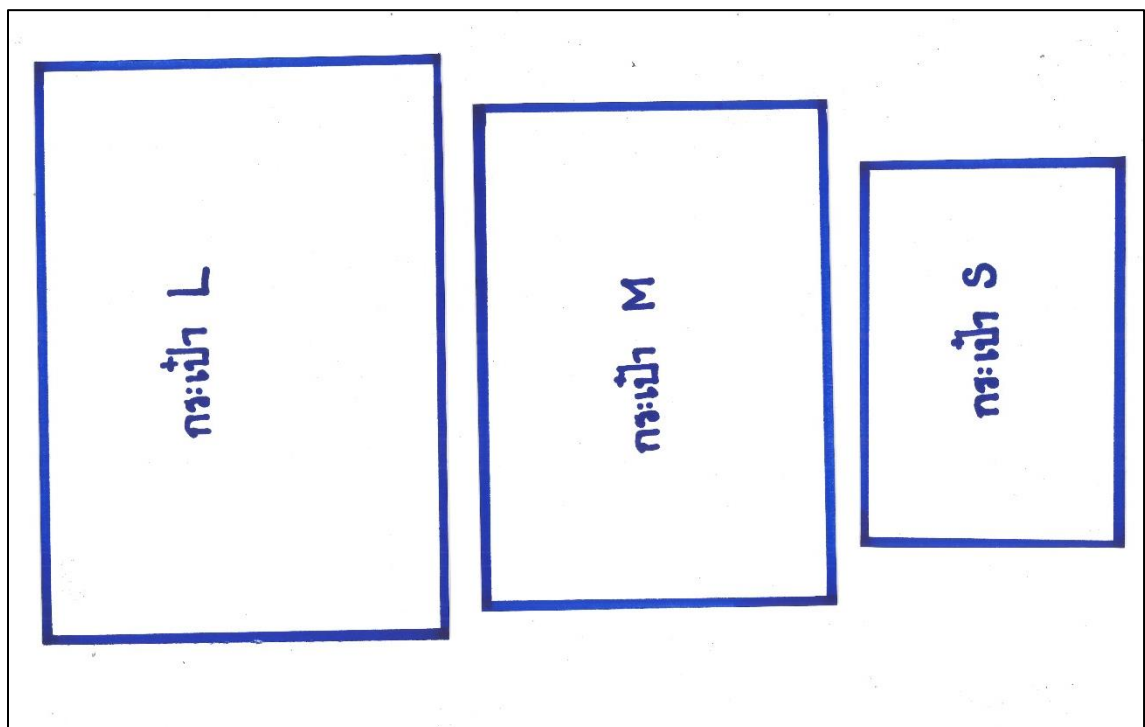
โดยมีวิทยากรที่มาร่วมบรรยาย คือ คุณจิราภรณ์ อัมพลิน ซึ่งผ่านการอบรมหลักสูตรช่างตัดเสื้อผ้าสตรีจากศูนย์การศึกษาและฝึกอาชีพสมาคมส่งเสริมสถานภาพสตรีในพระอุปถัมภ์พระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าโสมสวลี พระวรราชาทินัดดามาตุ จัดอบรมเมื่อวันที่ 10-11 มิถุนายน 2561 มีสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคเข้าร่วมกิจกรรมในครั้งนี้ 11 คน โดยการอบรมในครั้งนี้ เพื่อส่งเสริมการสร้างสรรคผลงานที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ โดยใช้แนวคิดจากภูมิปัญญามาประยุกต์ใช้และสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์สิ่งทอ และพัฒนาต่อยอดผ้าขาวม้าเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า บรรยายภาคในการอบรมแสดงดังรูปที่ 23 ตัวอย่างรูปแบบ (Pattern) ที่นำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าขาวม้าทอมือในครั้งนี้มีทั้งหมด 4 แบบ และจัดส่งให้เพิ่มเติมภายหลังอีก 2 แบบ แสดงดังในรูปที่ 24 ถึง รูปที่ 25 ซึ่งหลังจากการอบรมแล้ว กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคได้เริ่มดำเนินการผลิตสินค้าออกจำหน่าย โดยเริ่มจากกระเป๋าผ้าขาวม้า ซึ่งสามารถนำไปใช้งานได้หลากหลาย ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี มียอดสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง



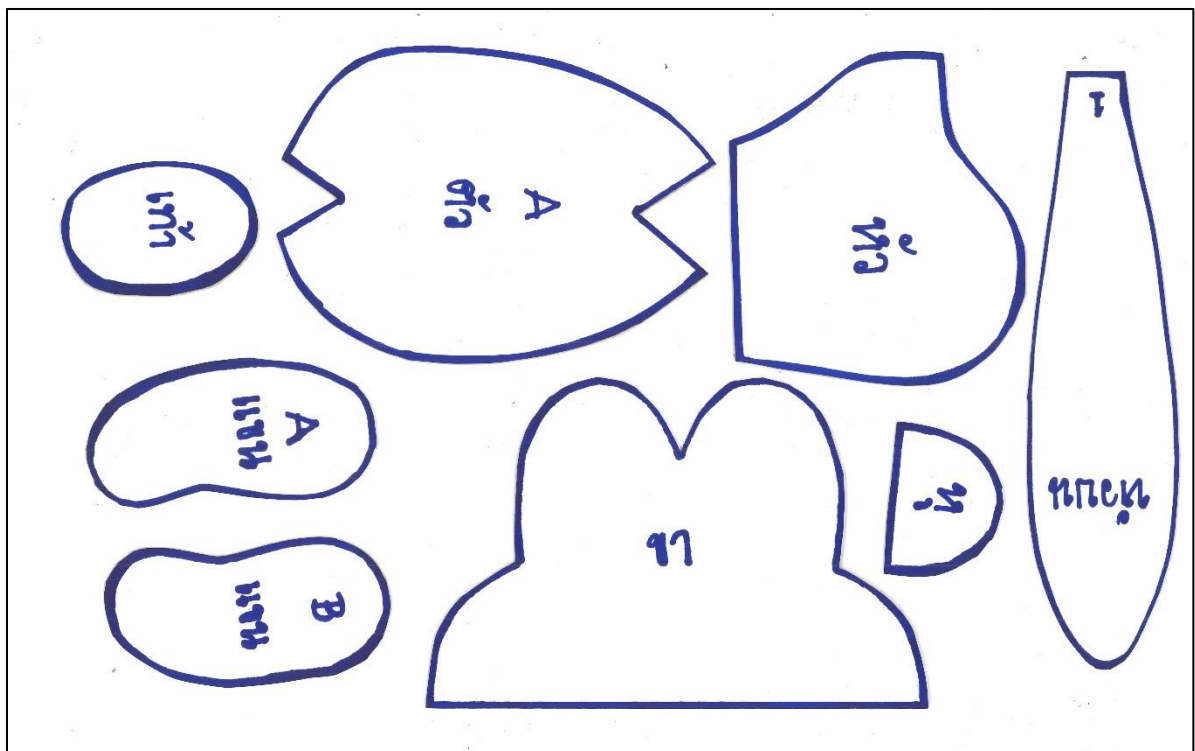
วิทยากร คุณจิราภรณ์ อัมพลิน และบรรยาภาศในการอบรม

รูปที่ 23 บรรยาภาศการอบรมด้านการแปรรูปผ้าขาวม้าเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ

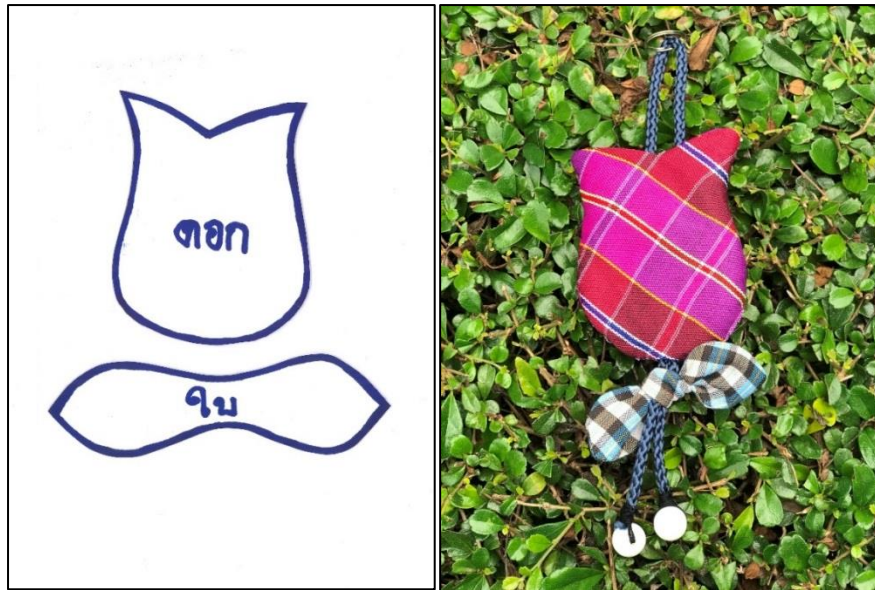
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา



รูปที่ 24 รูปแบบ (Pattern) กระเป๋าที่นำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ
และผลิตภัณฑ์กระเป๋าแปรรูปจากผ้าขาวม้าทอมือ



รูปที่ 25 รูปแบบ (Pattern) ตุ๊กตาหมีที่นำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ
และผลิตภัณฑ์ตุ๊กตาหมีแปรรูปจากผ้าขาวม้าทอมือ



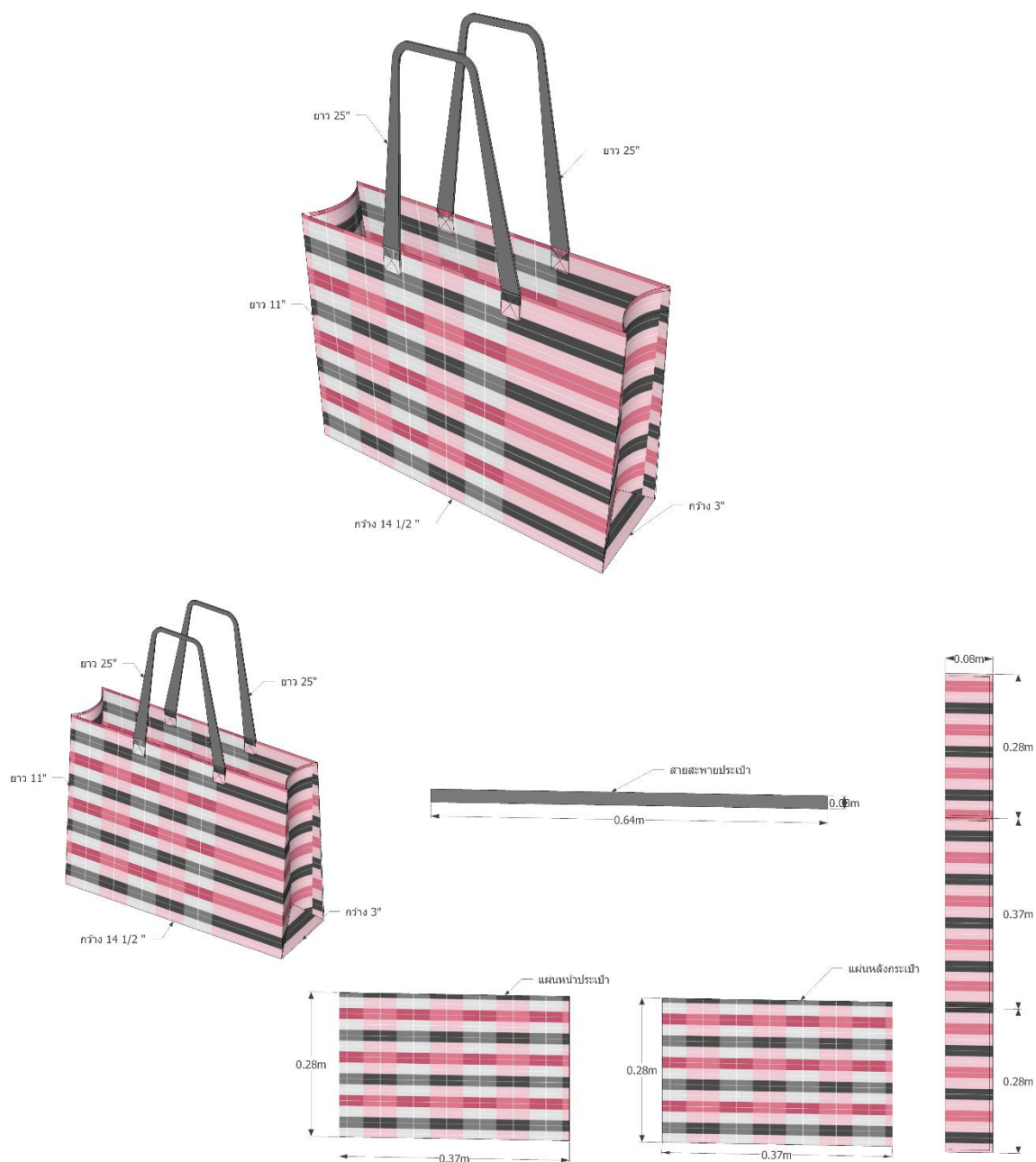
รูปที่ 26 รูปแบบ (Pattern) พวงกุญแจที่นำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ และผลิตภัณฑ์พวงกุญแจแปรรูปจากผ้าขาวม้าทอมือ



รูปที่ 27 รูปแบบ (Pattern) กระเป๋าโน้ตบุ๊กที่นำไปใช้ในการอบรมและทดลองตัดเย็บ



รูปที่ 28 รูปแบบ (Pattern) หมอนรองคอที่จัดส่งให้เพิ่มเติม



รูปที่ 29 รูปแบบ (Pattern) กระเป๋าผ้าขาวม้าที่จัดส่งให้เพิ่มเติม

3. การออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์

1) แนวคิดการดำเนินงาน

ปัจจุบันบรรจุภัณฑ์มีความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ ของกระบวนการผลิต การค้าและการอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นภาพลักษณ์แรกของสินค้าที่ผู้บริโภคได้สัมผัสมีบทบาทในการชี้ขาดการตัดสินใจของผู้บริโภคต่อสินค้า นอกจากนั้น การมีบรรจุภัณฑ์และการขนส่งที่เหมาะสม นอกจากจะมีส่วนที่จะช่วยลดความเสียหายแล้ว ยังทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่สูงขึ้น จากการที่บรรจุภัณฑ์มีความสัมพันธ์และเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางการขนส่ง ในฐานะเป็นกลไกทำให้ระบบขนส่งมีการขับเคลื่อนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2) ขั้นตอนการดำเนินงาน

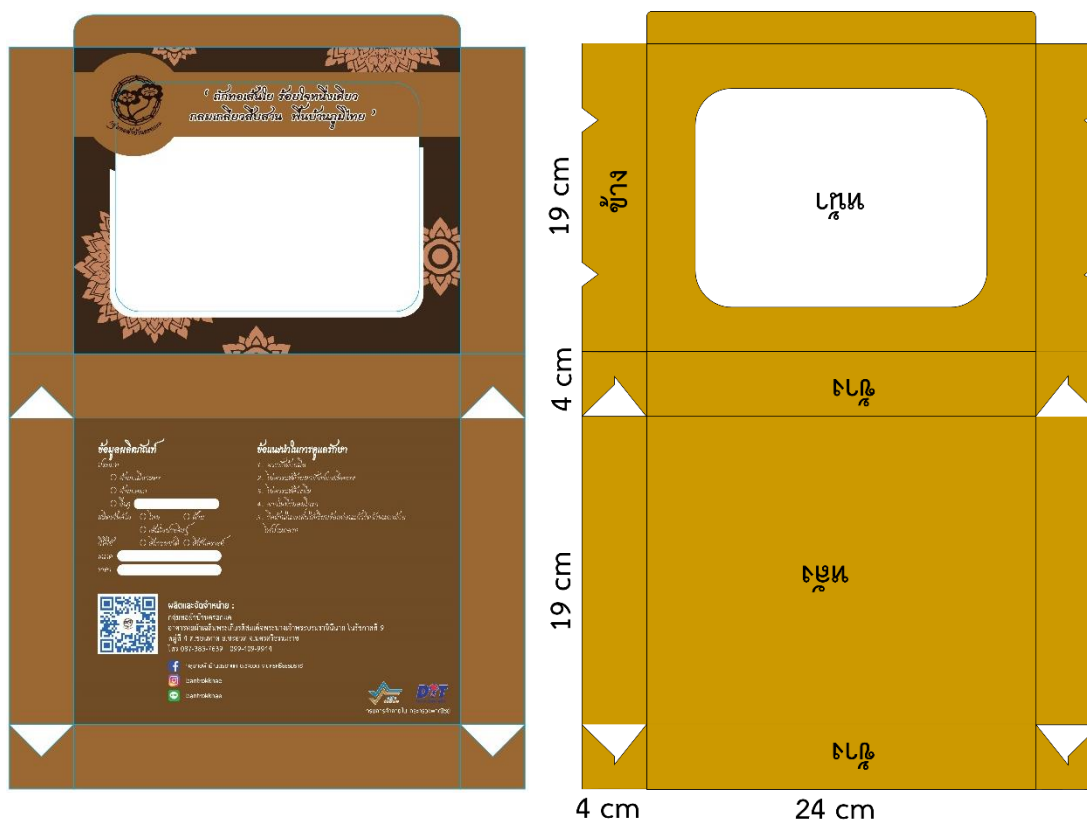
1. ศึกษาเอกลักษณ์ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย จุดเด่นของผลิตภัณฑ์
2. สอบถามความต้องการของรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายต้องการ รวมถึงข้อมูลบนบรรจุภัณฑ์ ซึ่งประกอบด้วย
 - ข้อมูลด้านการตลาด ได้แก่ สถานที่จัดจำหน่าย ตราสัญลักษณ์ต่าง ๆ
 - ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ประวัติความเป็นมา วิธีการอุปโภค/บริโภค
 - คำอธิบาย จุดเด่น ประโยชน์ ขนาดปริมาณบรรจุ ความถี่/ปริมาณการใช้ที่ใช้ต่อครั้ง ราคาและต้นทุน ข้อควรระวัง
3. ทำการออกแบบโครงสร้าง และออกแบบกราฟฟิกของบรรจุภัณฑ์เพื่อให้สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายและกรรมการค้าภายในให้ข้อคิดเห็น
4. เมื่อปรับรูปแบบบรรจุภัณฑ์ตามข้อคิดเห็นจึงทำการผลิตและจัดส่งให้หมู่บ้านทำมาค้าขายนำไปใช้งานต่อไป

3) ผลการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการออกแบบบรรจุภัณฑ์ สำหรับใส่ผ้าเพื่อจำหน่ายของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค โดยทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ทั้งหมด 3 ชนิด ได้แก่ ถุงกระดาษ กล่องกระดาษ และสายคาดกล่องกระดาษ แสดงดังรูปที่ 30 และ รูปที่ 31 พร้อมทั้งได้ทำการผลิตถุงกระดาษ และส่งมอบให้แก่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เพื่อใช้งานแล้วจำนวน 500 ชิ้น ผลิตโดย ห้างหุ้นส่วนสามัญ นิติบุคคล เอพีพี พรินติ้ง กรุป แสดงดังรูปที่ 32



รูปที่ 30 แบบบรรจุภัณฑ์ถุงกระดาษสำหรับสินค้า/ผลิตภัณฑ์กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช



รูปที่ 31 แบบบรรจุภัณฑ์กล่องใส่ผ้า และสายคาดกล่องกระจุต สำหรับสินค้า/ผลิตภัณฑ์
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา



รูปที่ 32 ถุงกระดาษใส่ผ้าสำหรับสินค้า/ผลิตภัณฑ์
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

4. การส่งเสริมและพัฒนาหน้าร้าน

หลังจากบริษัทที่ปรึกษาได้เข้ามาดำเนินการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแควระยะหนึ่ง พบว่ากลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแควยังมีการจัดหน้าร้านไม่เป็นที่น่าสนใจเท่าที่ควร บริษัทที่ปรึกษาจึงได้สนับสนุนอุปกรณ์เพิ่มเติม ได้แก่

- | | |
|----------------------|-----------------|
| - หุ่นโชว์เสื้อผ้า | จำนวน 1 ตัว |
| - ชุดราวพาดแสดงผ้า | จำนวน 2 ชั้น |
| - ไม้แขวนเสื้อ | จำนวน 24 ชิ้น |
| - ชุดหลอดไฟส่องสว่าง | จำนวน 2 ชุด |
| - เตารีด | จำนวน 1 เครื่อง |

เพื่อใช้สำหรับจัดหน้าร้าน ทั้งที่ศูนย์ฯ และออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ดังแสดงในรูปที่ 33



รูปที่ 33 อุปกรณ์สำหรับจัดหน้าร้าน ที่สนับสนุนเพิ่มเติม

5. ออกแบบตราสัญลักษณ์ใหม่

เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแควใช้ตราสัญลักษณ์ที่มีลักษณะไม่เฉพาะสำหรับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคว ทำให้ยังประสบปัญหาการจดทะเบียนการค้า ดังนั้น บริษัทที่ปรึกษาจึงเล็งเห็นว่าควรมีการปรับปรุงตราสัญลักษณ์ของกลุ่มฯ ให้มีความเป็นลักษณะเฉพาะกลุ่มมากขึ้น โดยยึดหลัก เอกลักษณ์เดิมไว้ เพื่อเตรียมสำหรับจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ซึ่งจะเป็นพื้นฐานสำคัญทางธุรกิจในอนาคตได้ โดยรูปแบบการพัฒนาตราสัญลักษณ์แสดงดังรูปที่ 34



ตราสัญลักษณ์เดิม

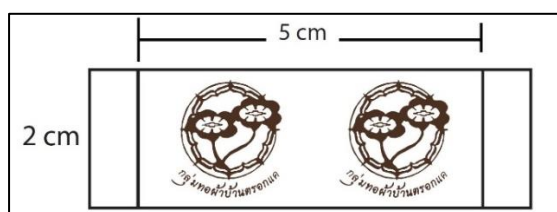


ตราสัญลักษณ์ใหม่

รูปที่ 34 การปรับปรุงตราสัญลักษณ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

6. การจัดทำป้ายสินค้า (TAG)

จากการพัฒนาอบรมด้านการแปรรูปผ้าขาวม้า เพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ ทำให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เพื่อให้สินค้าเหล่านั้นได้เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป ว่าผลิตและจัดจำหน่ายโดยกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค จึงต้องมีตราสัญลักษณ์ของกลุ่มแสดงไว้ในผลิตภัณฑ์ด้วย ดังนั้นบริษัทที่ปรึกษาจึงได้ดำเนินการจัดทำ TAG ขึ้นเพื่อใช้ติดในผลิตภัณฑ์ต่างๆของกลุ่มฯ โดยนำเอาตราสัญลักษณ์ของกลุ่มฯ มาจัดทำ ผลิตจำนวน 1,200 ชิ้น (สั่งผลิต 2 ม้วน ม้วนละ 600 ชิ้น ราคา 1,900 บาทต่อม้วน) มีราคาค้นทุนอยู่ที่ 0.32 บาท/ชิ้น ดังแสดงในรูปที่ 35



ขนาดของ TAG

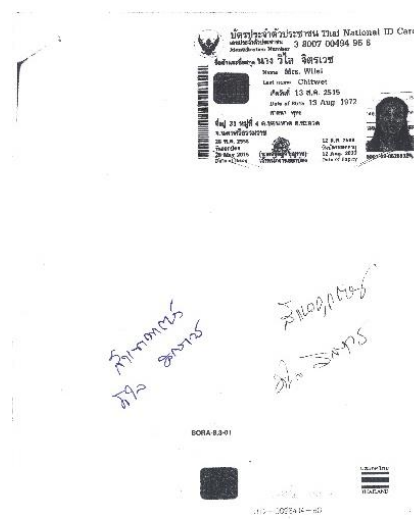


การนำ TAG ไปใช้งาน

รูปที่ 35 รูปแบบ TAG ที่ดำเนินการจัดทำให้แก่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

7. การส่งเสริมด้านการจัดทำบรรจุภัณฑ์อื่นๆ

เนื่องด้วยศูนย์การบรรจุหีบห่อไทย (ศบท.) สังกัดสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) มีโครงการสนับสนุนการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ OTOP โดยการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจ ซึ่งโครงการดังกล่าวนี้ยังสนับสนุนเรื่องการพัฒนาออกแบบ และผลิตบรรจุภัณฑ์ให้แก่กลุ่ม OTOP ในรูปแบบของคู่มือเพื่อโอท็อป โดยให้กลุ่ม OTOP ที่สนใจสมัครเพื่อขอรับการสนับสนุนดังกล่าวได้ บริษัทที่ปรึกษาเห็นว่าเป็นโครงการที่มีประโยชน์ต่อกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค จึงได้แนะนำให้ทำการสมัครเพื่อรอผลตอบรับจากโครงการต่อไป ดังแสดงใบสมัครของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคในรูปที่ 36

[illegible][illegible][illegible]

รูปที่ 36 ใบสมัครขอรับการสนับสนุนในโครงการคูปองวิทย์เพื่อโอท็อป ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

1.5 จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ

1) แนวคิดการดำเนินงาน

ในการจัดกิจกรรมศึกษาดูงาน จะมุ่งเน้นกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศ และประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้ผู้นำ/สมาชิกของชุมชนในหมู่บ้านทำมาค้าขายได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ

2) วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมให้ผู้นำ/สมาชิกของชุมชนในหมู่บ้านทำมาค้าขายได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบผลสำเร็จในการทำธุรกิจ
2. เพื่อศึกษาแนวทางการเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้า โดยการแปรรูปผ้าขาวม้ารวมทั้งแนวทางการพัฒนาธุรกิจผ้าทอมือให้มีความทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

3) ขั้นตอนการดำเนินงาน

เพื่อให้การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศ และประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและเกิดผลสำเร็จตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้มีขั้นตอน ดังนี้

1. การเตรียมการ เป็นการเตรียมการเลือกกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศ และประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ โดยจะต้องคำนึงถึงประโยชน์ที่จะได้รับ การกำหนดวัตถุประสงค์ของการจัดกิจกรรมศึกษาดูงาน และรายละเอียดที่จะศึกษาดูงาน
2. จัดทำกำหนดการการศึกษาดูงาน แจ้งวัตถุประสงค์ของการดูงาน ให้แก่กลุ่มที่ทางสมาชิกหมู่บ้านทำมาค้าขายจะไปศึกษาดูงานทราบ เพื่อเตรียมข้อมูลและกิจกรรม หรือฐานการเรียนรู้ต่างๆ และสรุปสิ่งที่ได้รับจากการดูงานในสถานที่ต่าง ๆ
3. การประเมินผลที่ได้รับ โดยสมาชิกที่ไปศึกษาดูงานว่ามีสิ่งใดบ้างที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับกลุ่มฯ ของตนได้

4) ผลการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาได้ประสานงานขอเข้าศึกษาดูงานที่กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าขาวม้าแบรนด์ “นุชบา” ของจังหวัดอำนาจเจริญ เมื่อวันที่ 17-18 กรกฎาคม พ.ศ.2561 มีสมาชิกจากกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคเข้าร่วมกิจกรรมในครั้งนี้จำนวน 11 คน ดังแสดงภาพบรรยากาศการศึกษาดูงานในรูปที่ 37 โดยมีกำหนดการการศึกษาดูงานดังนี้

กำหนดการจัดกิจกรรมศึกษาดูงานของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลขนหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
วันที่ 17 - 18 กรกฎาคม 2561
ณ นุชบา OTOP ตำบลนาแต่ อำเภอเมืองอำนาจเจริญ จังหวัดอำนาจเจริญ

.....

วันอังคารที่ 17 กรกฎาคม พ.ศ.2561

- เวลา 08.30 – 09.45 น. - เดินทางจากสนามบินนครศรีธรรมราชด้วยสายการบิน AirAsia มายังสนามบินดอนเมือง
- เวลา 12.30 – 13.35 น. - เดินทางจากสนามบินดอนเมืองไปยังสนามบินอุบลราชธานี ด้วยสายการบิน Thai Lion Air
- เวลา 14.00 – 15.30 น. - เดินทางจากสนามบินอุบลราชธานีไปยังจังหวัดอำนาจเจริญ
- เวลา 15.30 น. - เดินทางถึง นุชบา OTOP จังหวัดอำนาจเจริญ
 - ฟังบรรยายการบริหารจัดการในการพัฒนาสินค้าแปรรูปด้วยผ้าขาวม้า
 - ศึกษาการตัดเย็บกระเป๋าด้วยผ้าขาวม้า
 - ดูสาธิตและฝึกปฏิบัติการทำมาลัยกรผ้าขาวม้า
- เวลา 18.30 น. - รับประทานอาหารเย็นและเข้าพัก

วันพุธที่ 18 กรกฎาคม พ.ศ.2561

- เวลา 08.00 – 09.00 น. - รับประทานอาหารเช้า
- เวลา 09.00 - 11.00 น. - เดินทางไป นุชบา OTOP เพื่อศึกษาดูงานเพิ่มเติม รวมทั้งเยี่ยมชมสินค้าของแบรนด์นุชบา OTOP
- เวลา 11.00 – 12.30 น. - เดินทางจากจังหวัดอำนาจเจริญไปจังหวัดอุบลราชธานี
- เวลา 12.30 น. - รับประทานอาหารกลางวัน
- เวลา 14.55 – 15.55 น. - เดินทางจากสนามบินอุบลราชธานีไปยังสนามบินดอนเมืองด้วยสายการบิน Nok Air
- เวลา 18.25 – 19.40 น. - เดินทางจากสนามบินดอนเมืองไปยังสนามบินนครศรีธรรมราชด้วยสายการบิน AirAsia



รูปที่ 37 บรรยากาศการศึกษาดูงานของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

ผ้าขาวม้าแบรนด์ “นุชบา” ซึ่งเป็นธุรกิจเอสเอ็มอีของ นางสาวธิดา คุณณัฐนิชา ที่ปรึกษา หจก.เคทีพีกรุ๊ป ผู้ที่สร้างชื่อเสียงผ้าขาวม้าพื้นถิ่นให้กลายเป็น “ผ้าขาวม้าเงินล้าน” โดยมีแนวคิดที่ว่าผ้าขาวม้าคือ มรดกตกทอดที่ได้รับจากบรรพบุรุษแดนอีสาน และใช้ได้สารพัดประโยชน์จนเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของผู้คน ในสมัยก่อน จึงมีความคิดในการอนุรักษ์ผ้าขาวม้าให้คงอยู่ต่อไปจึงตัดสินใจลงพื้นที่ปลุกกระตือรือร้นทำความเข้าใจกับชุมชน ชี้ให้เห็นถึงการสร้างมูลค่าให้ผ้าขาวม้า จึงเป็นจุดกำเนิดแบรนด์ “นุชบา” แบรนด์ที่ดัดแปลงสืบทอดผ้าขาวม้ามรดก อีสาน โดยไม่ทิ้งแนวคิดที่ต้องเป็นสินค้าที่สามารถใช้ซ้ำได้ทุกวัน

กิจกรรมการศึกษาดูงานในครั้งนี้ นอกจากการฟังบรรยายสรุปเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาธุรกิจผ้าทอมือแล้ว ยังได้มีการให้ผู้เข้าศึกษาดูงานได้ทำกิจกรรมเสริมสร้างทักษะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น การนำผ้าขาวม้ามาทำเป็นมาลัยกร ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าได้

5) ผลที่ได้รับ

จากลักษณะการดำเนินธุรกิจของผลิตภัณฑ์จากผ้าขาวม้า แบรินด์ “นุชบา” ตรงกับความต้องการของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ที่ต้องการเรียนรู้ในด้านการแปรรูปผ้าขาวม้าให้เพิ่มมูลค่าสินค้า และมีความทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของตลาด แนวทางการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และยังสามารถนำรูปแบบการดำเนินธุรกิจ แนวคิดในด้านการตลาดนำไปปรับใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ อีกทั้งยังเกิดเป็นการสร้างเครือข่ายการพัฒนาสินค้าผ้าทอมือ จากกลุ่มผู้ทอผ้า (กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค) ไปสู่กลุ่มแปรรูปผ้า (นุชบา) อีกด้วย

6) ประเมินผล

ผู้ศึกษาดูงานสามารถนำเอาความรู้ แนวคิดการพัฒนาผ้าทอมือ ไปสู่การแปรรูปให้มีความหลากหลาย จะเห็นได้จากทักษะการทำมาลัยกรจากผ้าขาวม้าที่ได้ทดลองปฏิบัติจริงในการศึกษาดูงาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้าเป็นที่น่าสนใจมากขึ้น จนนำไปสู่การผลิตและจัดจำหน่ายได้จริง มียอดสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น รวมถึงได้นำเอาแนวคิดการแปรรูปผ้าขาวม้าเป็นกระเป๋ามาปรับใช้ และผลิตรายจำหน่ายได้ด้วยเช่นเดียวกัน

1.6 จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing

1) แนวคิดการดำเนินงาน

ในการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย มีแนวคิดในการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

1. เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารของประชาสัมพันธ์จะเป็นการเพิ่มคุณค่า (Added Value) ให้กับสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย
2. การสร้างภาพลักษณ์ (Image Building) เป็นการสร้างความชื่นชมในตัวสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ รวมถึงความเข้าใจที่ดีต่อกันทำให้เกิดความเข้าใจ (Understanding) ให้ความร่วมมือ สนับสนุน
3. การให้ความรู้ (Education) โดยมีจุดมุ่งหมายให้เกิดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง อันจะนำไปสู่การปรับเปลี่ยนทัศนคติ และเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้
4. การสร้างความน่าเชื่อถือ (Edibility Building) คือการทำให้เกิดความมั่นใจ ความศรัทธา การยอมรับของลูกค้า หรือประชาชนต่อสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

2) กลุ่มเป้าหมาย

ในการจัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์ เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ และการเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว อีกทั้งดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย หรือทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ กลุ่มเป้าหมายในการประชาสัมพันธ์ ได้แก่ บุคคลที่สนใจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

3) ขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน ในการจัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์ มีขั้นตอนในการดำเนินงานประชาสัมพันธ์สามารถแยกได้เป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. การหาข้อมูล (Fact-finding) เป็นการตรวจสอบความรู้สึกรู้สึกนึกคิดของประชาชน ก่อนที่จะทำการประชาสัมพันธ์ กล่าวคือเป็นการหยั่งถึงความรู้สึกนึกคิด ทศนคติ และปฏิกิริยาของประชาชน ที่มีต่อการดำเนินงาน และนโยบายของหมู่บ้านทำมาค้าขาย ตลอดจนการศึกษาถึงสิ่งที่หมู่บ้านทำมาค้าขายได้กระทำ เพื่อเป็นการค้นหาว่าอะไรคือปัญหาที่จะต้องได้รับจัดทำหรือแก้ไข

2. การวางแผนและจัดแผนงาน (Planning and Programming) เป็นการนำเอาข้อมูลที่ได้มา กำหนดนโยบาย และจัดแผนงานประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย จึงเป็นการพิจารณาขีดความสามารถของ หมู่บ้านทำมาค้าขาย ซึ่งการวางแผนนั้นจะต้องคำนึงถึงความมุ่งหมาย และวัตถุประสงค์ ที่เป็นตัวชี้้นำถึงการ ดำเนินงานทุกประเภทของหมู่บ้านทำมาค้าขายควบคู่ไปด้วย

3. การสื่อสาร (Communication) เป็นการนำเอาแผนงานที่ได้กำหนดไว้มาดำเนินการสื่อสาร และเผยแพร่เพื่อให้ประชาชนได้รับทราบ เป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดี และชักจูงให้ประชาชนให้การสนับสนุนหรือมี ความนิยมชมชอบในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขาย นักประชาสัมพันธ์จะต้องเข้าใจลักษณะของ การสื่อสารเป็นอย่างดี เพื่อผลในการเผยแพร่ข่าวสาร ซึ่งการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพนั้นจะต้องให้สอดคล้องกับ สถานการณ์ (Situation) เวลา (Time) สถานที่ (Place) และประชาชนเป้าหมาย (Audience)

4. การประเมินผล (Evaluation) เป็นการประเมินผลเพื่อพิจารณาว่า งานประชาสัมพันธ์จากที่ได้ ดำเนินการสื่อสารไปแล้วนั้นได้ผลอย่างไร ผลจากการประเมินจะนำมาใช้เป็นแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานในครั้งต่อไป ซึ่งการประเมินผลครั้งนี้จะนำไปสู่ขั้นตอนแรกของการประชาสัมพันธ์ คือ เป็นการหาปฏิกิริยาตอบกลับ (Feedback) เพื่อเป็นข้อมูลในการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ต่อไป

4) วิธีการปฏิบัติงาน

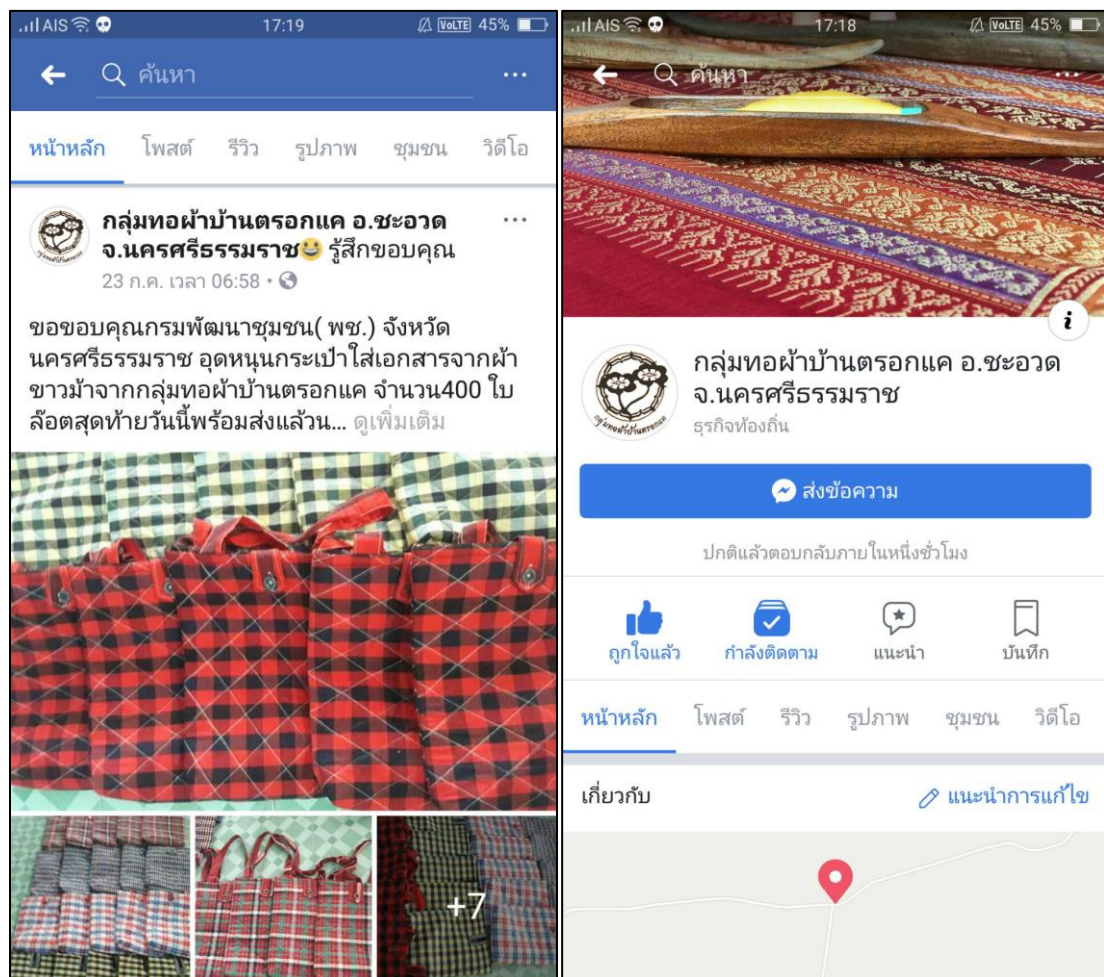
ในการประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย มีวิธีการจัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์ในลักษณะ ของการทำ Content Marketing เช่น การสร้าง Facebook Fanpage และ/หรือการจัดทำแผ่นพับของหมู่บ้าน ทำมาค้าขาย การจัดทำ QR Code เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว ฯลฯ เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย หรือทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

5) ผลการดำเนินงาน

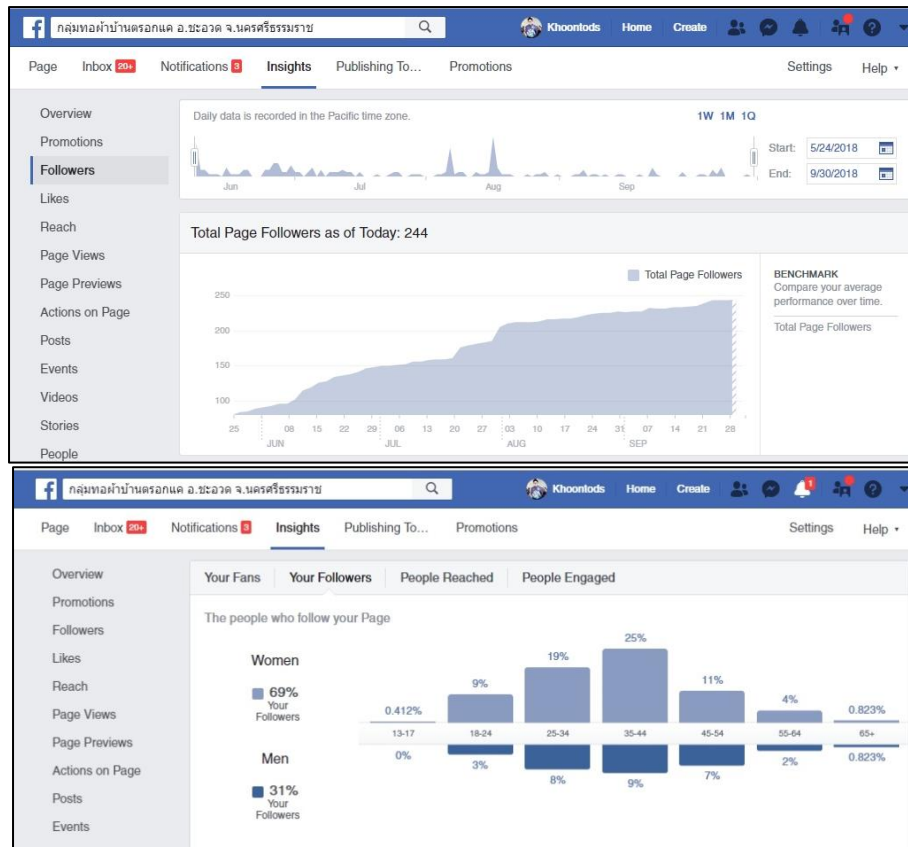
1. การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์

บริษัทที่ปรึกษาเริ่มดำเนินการขยายช่องทางผ่านสื่อออนไลน์ ประเภท Facebook Fanpage ตั้งแต่วันที่ 24 พฤษภาคม พ.ศ.2561 ได้แก่ Facebook Fanpage ชื่อ “กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช” มีผู้เข้าถึง Fanpage สูงสุด 1,556 ราย ในวันที่ 22 กรกฎาคม พ.ศ.2561 และข้อมูลถึงวันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2561 มีผู้ติดตามเพจ 244 คน จำแนกเป็นเพศหญิงร้อยละ 69 เป็นช่วงอายุระหว่าง 35-44 ปี ร้อยละ 25 รองลงมาอายุระหว่าง 25-34 ปี ร้อยละ 19 และเพศชายร้อยละ 31 เป็นช่วงอายุระหว่าง 35-44 ปี ร้อยละ 9 รองลงมาอายุระหว่าง 25-34 ปี ร้อยละ 8 ดังแสดงในรูปที่ 38 พร้อมทั้งสร้าง Instagram ชื่อว่า “bantrokkhae” เพื่อทำการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ ดังแสดงในรูปที่ 39 โดยบริษัทที่ปรึกษาได้ทำการจัดตั้ง Facebook Fanpage ขึ้น พร้อมทั้งแนะนำวิธีการใช้งาน เทคนิคการใช้งานที่เหมาะสม ให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ผู้ที่ทำหน้าที่ร่วมดูแลเพจ พร้อมทั้งจัดให้มีการเข้าอบรมด้านการพัฒนา ศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปัจจุบัน Facebook Fanpage

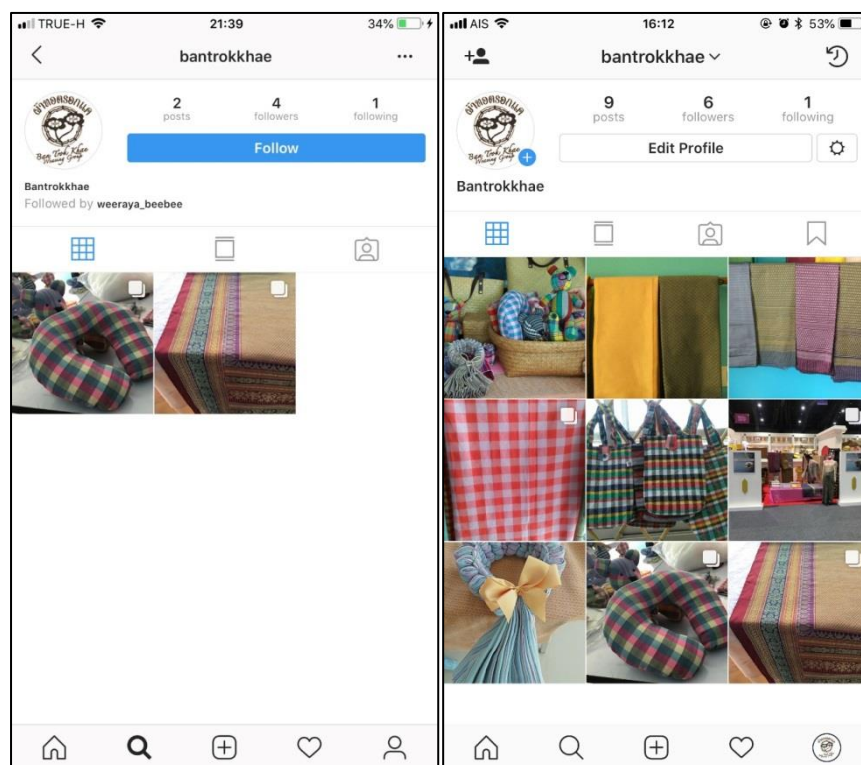
ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคมีผู้ดูแลเพจ (admin) ทั้งหมด 4 คน ได้แก่ นางสาววิระยา มิ่งเมือง นางสาวทศพร บุญประภา (บริษัทที่ปรึกษา) นางสาวฝน ชุมจินดา และนางเปมิกา เพ็งแก้ว (ตัวแทนกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค)



รูปที่ 38 FACEBOOK FANPAGE ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช และสถิติการเข้าชม



รูปที่ 38 FACEBOOK FANPAGE ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช และสถิติการเข้าชม (ต่อ)



รูปที่ 39 Instagram ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

2. การจัดทำ QR Code

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำ QR Code ที่จะเชื่อมโยงไปยังเว็บไซต์ของโครงการ ซึ่งจะมีเนื้อหาต่างๆ เกี่ยวกับชุมชน เช่น เรื่องราว (Story) เอกลักษณ์ วัฒนธรรมของชุมชน รวมถึงสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ต่างๆ ด้วย
 ดังแสดง QR Code สำหรับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคในรูปที่ 40 โดย QR Code ดังกล่าวนี้อาจจะแสดงอยู่ในแผ่นพับประชาสัมพันธ์ และบรรจุภัณฑ์ต่างๆ เพื่อเป็นการขยายช่องทางการประชาสัมพันธ์



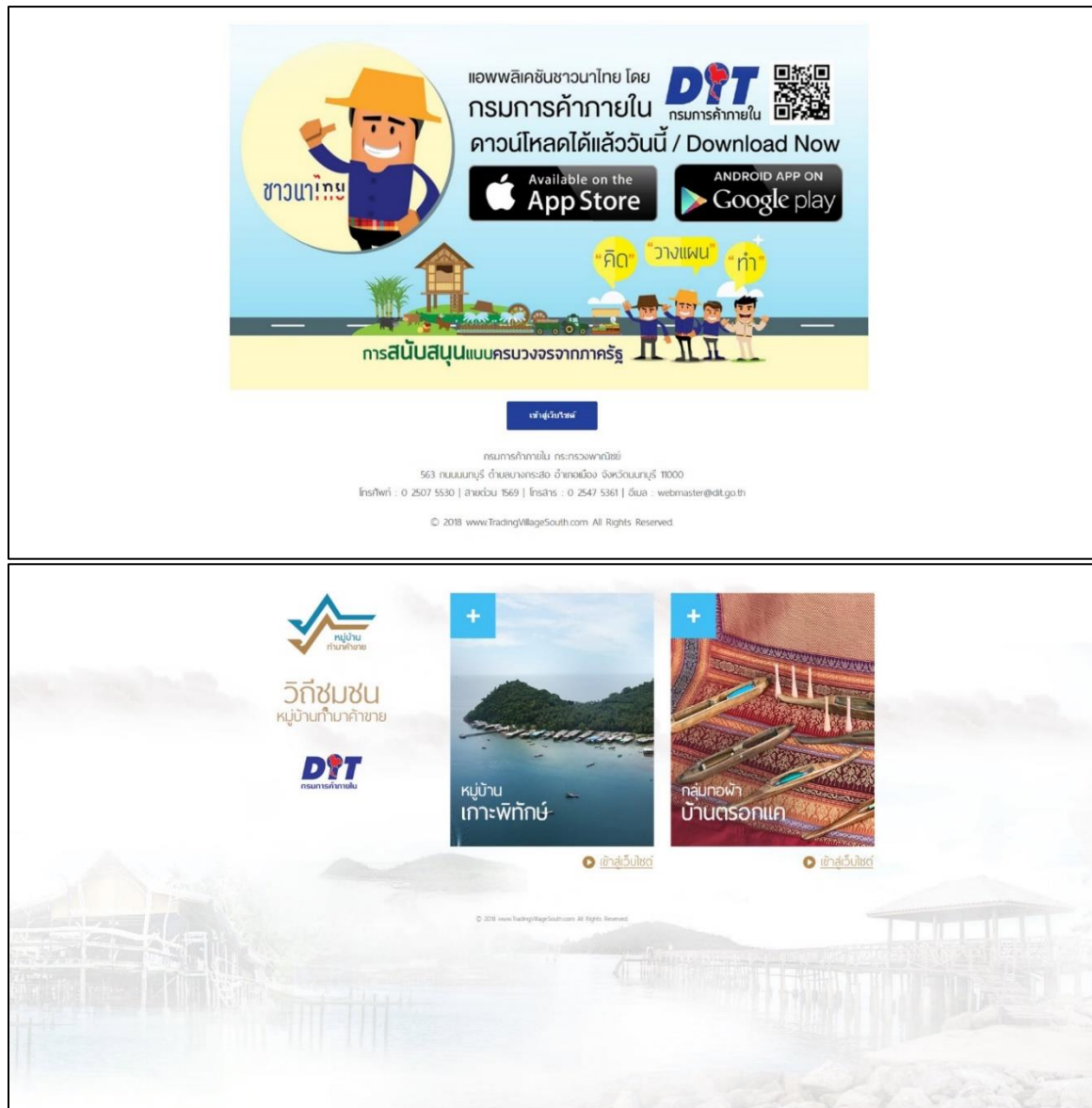
รูปที่ 40 QR Code สำหรับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

3. การจัดทำเว็บไซต์

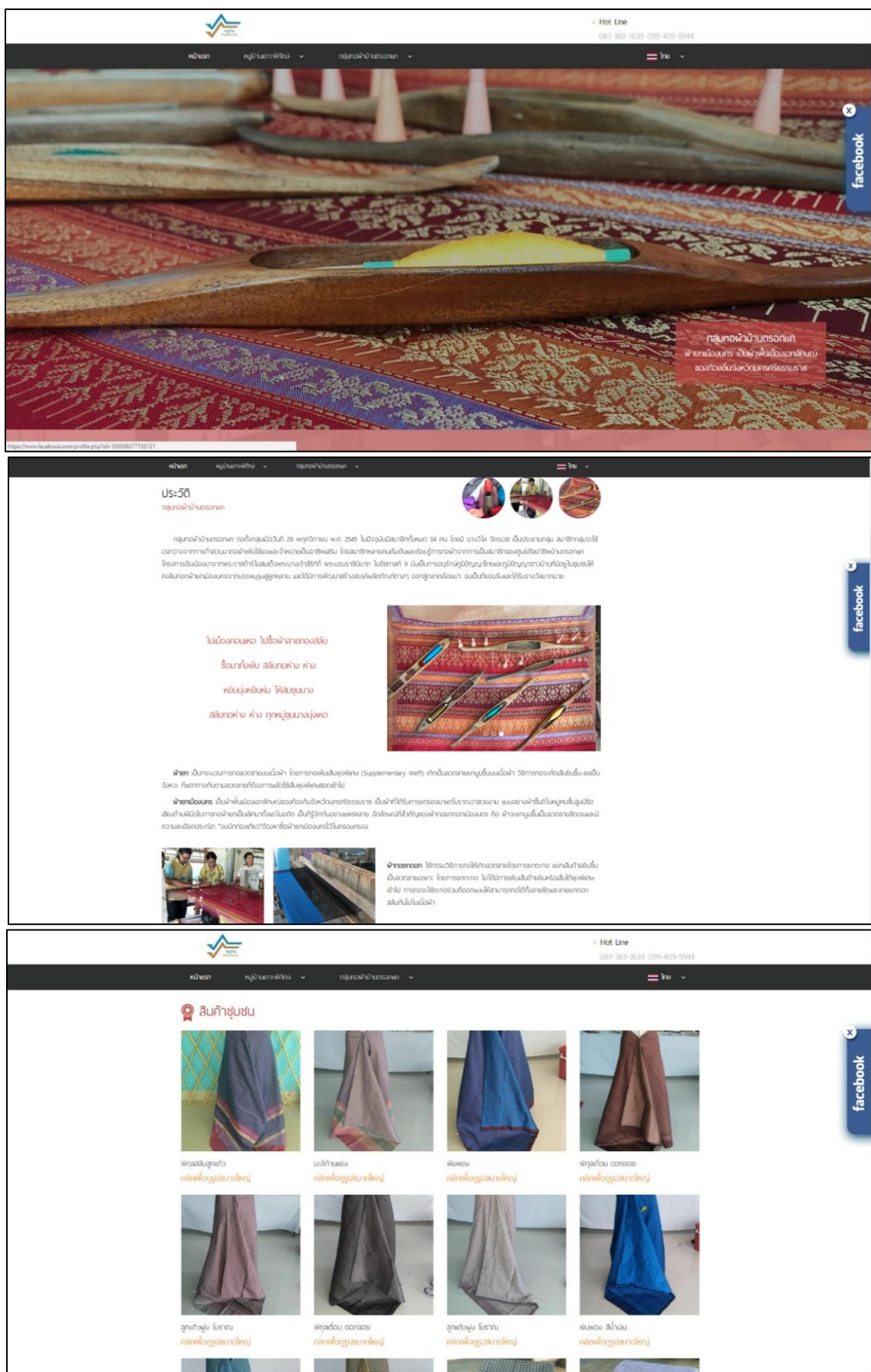
บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำเว็บไซต์โครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) ซึ่งจะมีรูปแบบการแสดงผลทั้งหมด 4 ภาษา คือ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ ภาษาญี่ปุ่น และภาษาจีน สามารถเข้าชมเว็บไซต์เต็มรูปแบบได้ที่ <http://www.tradingvillagesouth.com//index.php> โดยภายในเว็บไซต์ดังกล่าวจะแสดงเนื้อหาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฯ เช่น ประวัติความเป็นมา เอกลักษณ์ วิถีชีวิต วัฒนธรรม สินค้า/ผลิตภัณฑ์ต่างๆ รวมถึงข่าวสารประชาสัมพันธ์ของกลุ่ม และยังสามารถเชื่อมโยงไปยังหน้า Facebook Fanpage ที่มีการอัปเดตข่าวสารอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งจะมีหน้าเว็บไซต์แสดงดังรูปที่ 41 และหน้าเว็บส่วนแสดงสำหรับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ดังรูปที่ 42 นอกจากนี้รูปแบบการแสดงผลผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์แล้วยังได้มีการออกแบบเว็บไซต์ให้เป็นแบบ Responsive Web Design คือ สามารถรับชมเว็บไซต์ผ่านสมาร์ตโฟนได้ ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 43

4. การจัดทำวิดีโอ

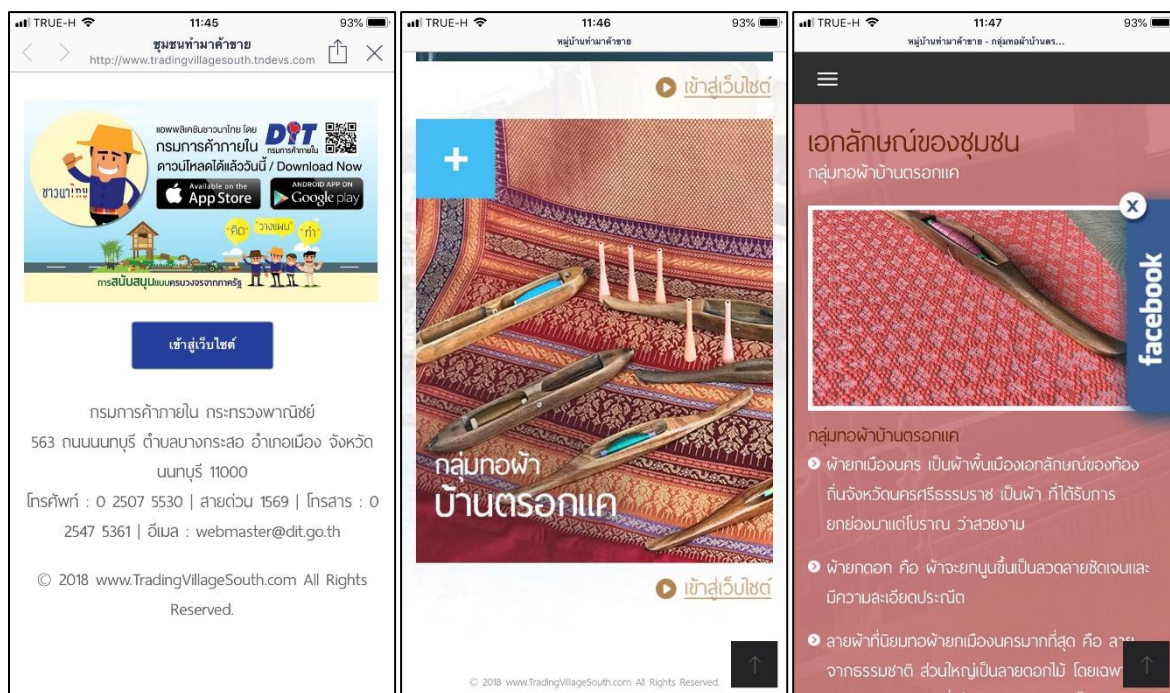
บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำวิดีโอ ความยาว 4 นาที 30 วินาที เพื่อนำเสนอเรื่องราวความเป็นมาการก่อตั้งกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ลายผ้าที่มีการทออยู่ในปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลงาน รางวัลที่ได้รับ เป็นต้น โดยมี คุณวิไล จิตรเวช เป็นผู้ถ่ายทอดเรื่องราวทั้งหมด ซึ่งสามารถรับชมวิดีโอดังกล่าวได้ที่ <https://www.youtube.com/watch?v=1D42dWHN94o&feature=youtu.be> อีกทั้งยังสามารถเข้าไปรับชมได้ที่ Facebook Fanpage หรือ เว็บไซต์โครงการฯ ด้วยเช่นกัน ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 44



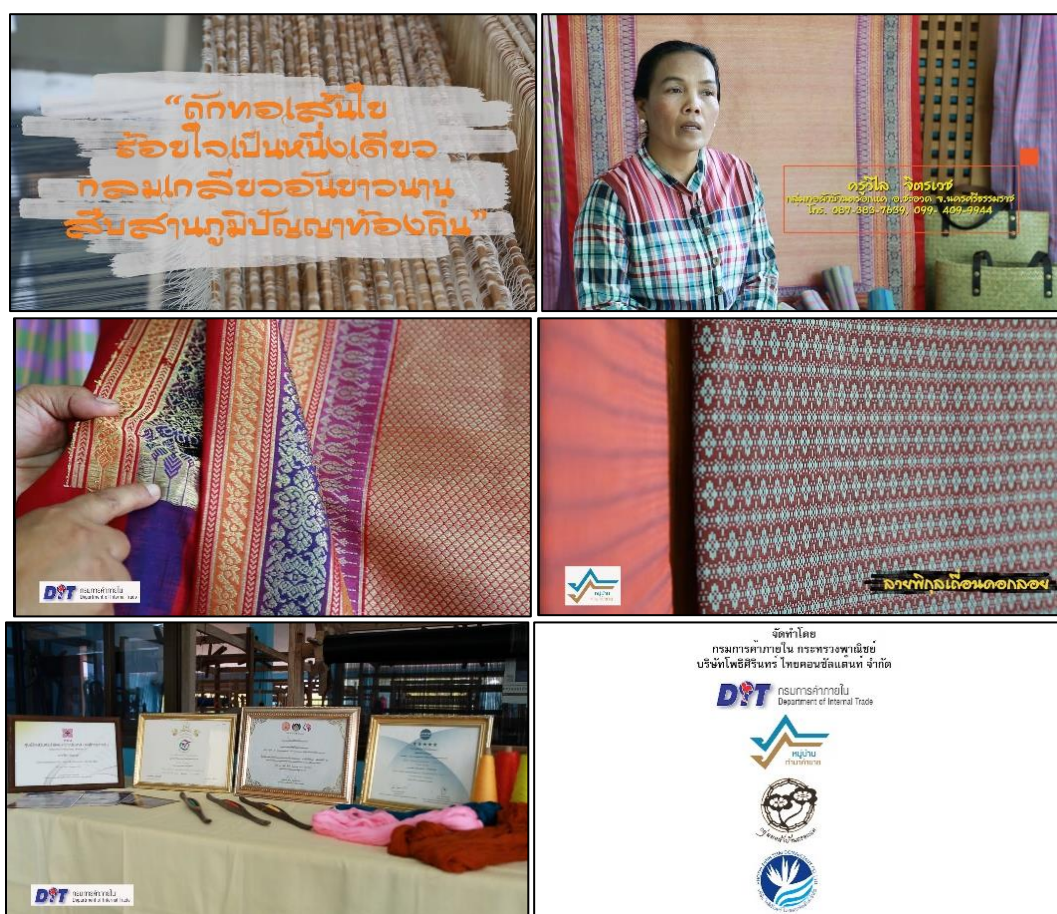
รูปที่ 41 หน้าแรกและหน้าหลักของเว็บไซต์โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย(ภาคใต้)



รูปที่ 42 หน้าเว็บไซต์ส่วนแสดงของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำลูกเกด จังหวัดนครศรีธรรมราช



รูปที่ 43 หน้าเว็บไซต์แบบ Responsive Web Design ส่วนแสดงหน้าแรกและส่วนแสดงของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา



รูปที่ 44 ตัวอย่างวิถีทัศน์ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา

5. การจัดทำแผ่นพับ

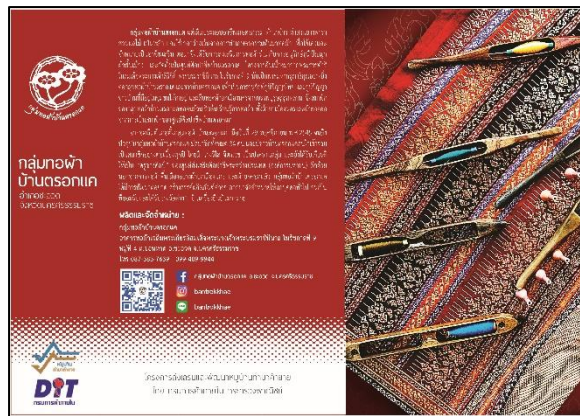
บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำแผ่นพับและส่งมอบให้กับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เพื่อใช้สำหรับการประชาสัมพันธ์เนื่องในโอกาสต่างๆ เช่น ออกงานจัดแสดงสินค้า เป็นต้น โดยเนื้อหาในแผ่นพับ ประกอบด้วย ความเป็นมา (Story) เอกลักษณ์ สินค้า/ผลิตภัณฑ์ และที่ติดต่อ โดยแผ่นพับดังกล่าวมีขนาด A4 แบบ 2 พับ 3 ตอน ฉบับภาษาไทย จำนวน 1,500 ชุด และฉบับภาษาอังกฤษ จำนวน 500 ชุด ผลิตโดยร้าน กอล์ฟ กราฟฟิคแอนด์พริ้นติ้ง แสดงดังรูปที่ 45

6. การจัดทำป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขายถาวร

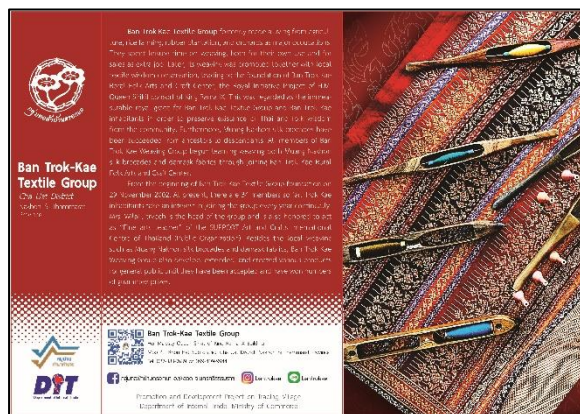
บริษัทที่ปรึกษาได้ทำการออกแบบและติดตั้งป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขายถาวร จำนวน 1 ป้าย มีขนาด 200 x 100 เซนติเมตร พร้อมขาเหล็กกลมสำหรับติดตั้ง และป้ายบอกทาง จำนวน 1 ป้าย ขนาด 180 x 60 เซนติเมตร พร้อมขาเหล็กกลมสำหรับติดตั้งแสดงดัง รูปที่ 46 และรูปที่ 47 ตามลำดับ โดยความเห็นของกลุ่มฯ เสนอให้มีการติดตั้งป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขายถาวร ที่บริเวณริมถนนทางเข้าอาคารที่ตั้งกลุ่ม และป้ายบอกทาง ก่อนถึงอาคารที่ตั้งกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค บริเวณริมถนนทางหลวงหมายเลข 41 ก่อนเลี้ยวซ้ายเข้าถนนทางหลวงชนบท นส2033 ระยะทางประมาณ 12 กิโลเมตร ดังแสดงในรูปที่ 48

7. การใช้อากาศยานไร้คนบิน (Drone)

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการถ่ายภาพมุมสูงโดยใช้ Drone เพื่อประกอบการนำเสนอในสื่อรูปแบบต่างๆ เช่น วิดีทัศน์ เว็บไซต์โครงการฯ เป็นต้น ดังแสดงภาพถ่ายจาก Drone ดังรูปที่ 49



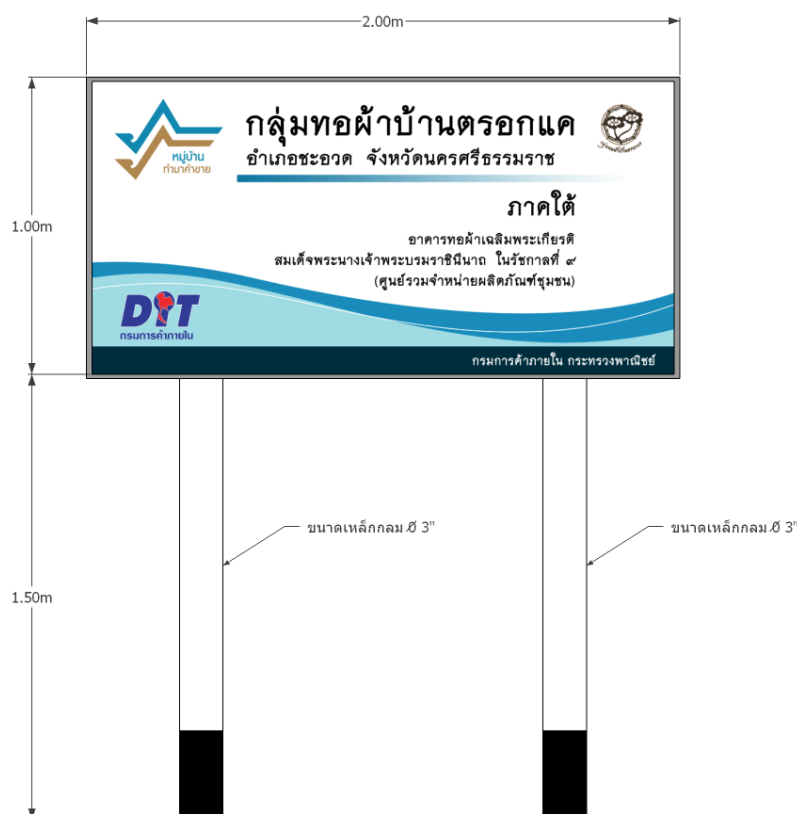
แผ่นพับฉบับภาษาไทย



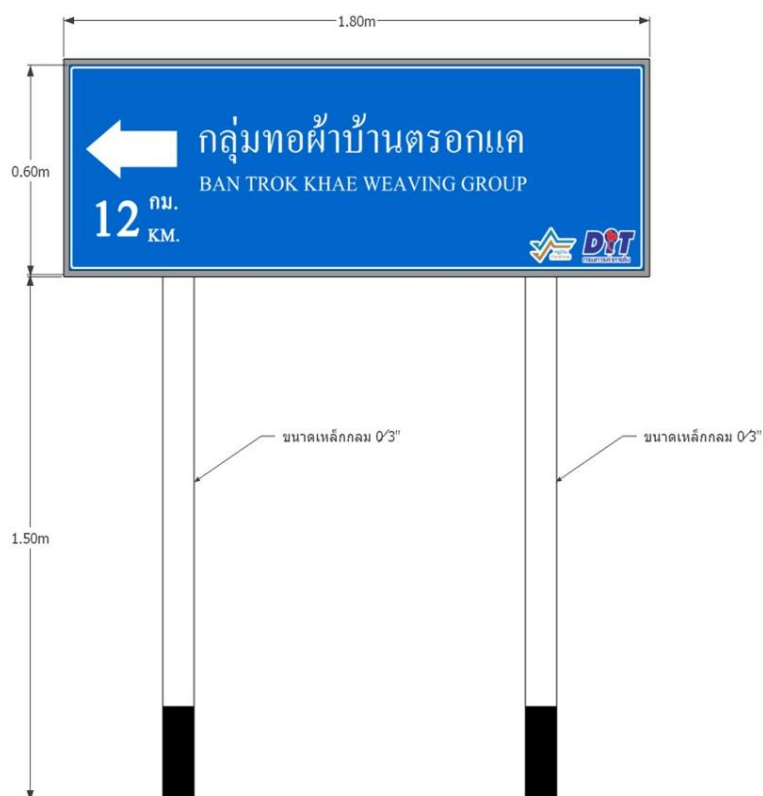
แผ่นพับฉบับภาษาอังกฤษ



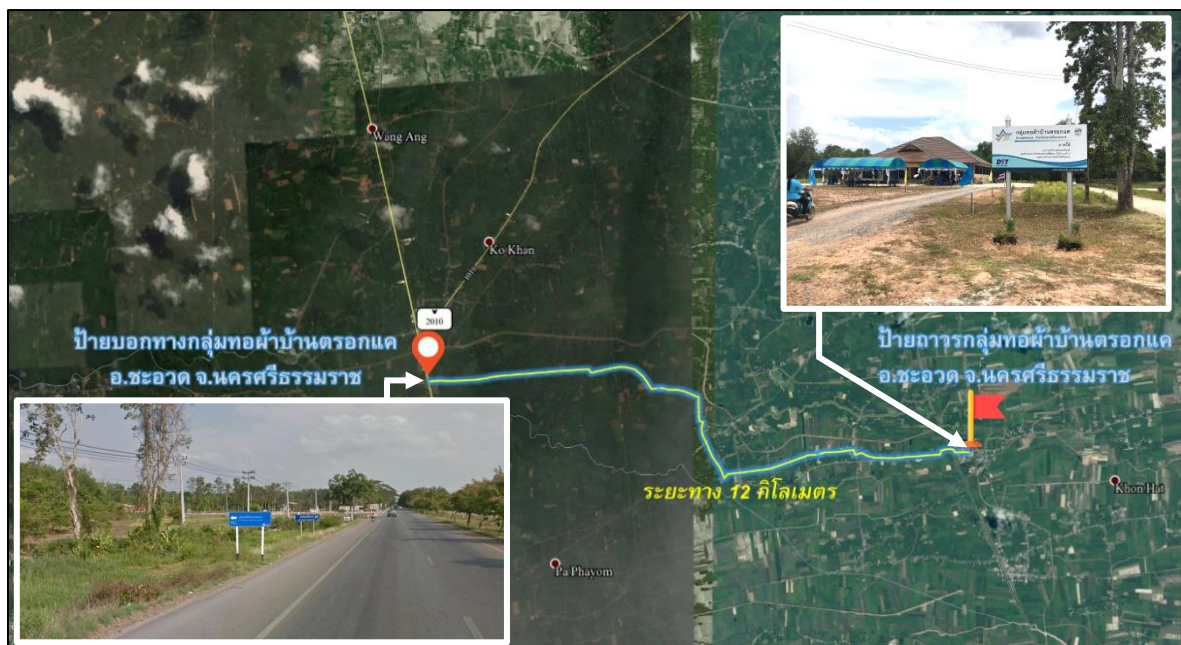
รูปที่ 45 แผ่นพับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำลูกขัน จังหวัดนครศรีธรรมราช



รูปที่ 46 ป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ถาวรกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช



รูปที่ 47 ป้ายบอกทางกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช



รูปที่ 48 ตำแหน่งที่ตั้งป้ายหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ถาวรและป้ายบอกทาง
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช



รูปที่ 49 ภาพมุมสูงอาคารที่ทำการกลุ่มฯ และงานพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย
เพื่อประกอบการนำเสนอในสื่อประชาสัมพันธ์

1.7 เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่น ๆ

1) แนวคิด

เพื่อตอบสนองต่อยุทธศาสตร์ของรัฐบาลในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ซึ่งให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งจากเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยดำเนินนโยบายเศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) บริษัทที่ปรึกษาจึงเล็งเห็นถึงแนวคิดในการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าของชุมชน เพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงระหว่าง Demand และ Supply ซึ่งจะส่งผลให้ผู้บริโภคสามารถรับทราบข้อมูลของลักษณะสินค้าของชุมชน รวมถึงสามารถสร้างโอกาสและขยายเครือข่ายพันธมิตรทางการค้า

โดยรูปแบบการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า นั้นทางบริษัทที่ปรึกษาจะดำเนินการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า จำนวน 2 ครั้ง คือ

1. การจัดแสดงสินค้า (Event)
2. การจับคู่ทางการค้า (Business matching)

ซึ่งการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า จะดำเนินการโดยการจับคู่ทางการค้า (Business matching) บริษัทที่ปรึกษาจะเชิญผู้ประกอบการรายใหญ่หรือรายย่อย รวมถึงผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องและมีความสนใจ เข้ามาชมสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของกลุ่ม เพื่อเปิดโอกาสในการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นส่งผลให้กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นไปด้วย

2) วัตถุประสงค์

เป้าหมายของการดำเนินงานในส่วนของการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างโอกาสและขยายเครือข่ายพันธมิตรทางการค้าให้แก่ชุมชน

3) ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินการในการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า คือ การเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจชุมชนของหมู่บ้านทำมาค้าขาย รวมถึงมีรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นและเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้าได้

4) ผลการดำเนินงาน

(1) บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดให้มีการเข้าเจรจาเพื่อนำผ้าของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เข้าไปจำหน่ายที่ **ร้านขายผ้าจิมมีคลั่งผ้า** โดยเข้าพบกับ คุณจิมมี ขวลา เจ้าของร้านขายผ้าจิมมีคลั่งผ้า เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม พ.ศ.2561 โดยร้านจิมมีคลั่งผ้า เป็นร้านจำหน่ายผ้าทั้งขายปลีกและขายส่งขนาดใหญ่ของจังหวัด นครศรีธรรมราช และมีสาขาอยู่ทั่วภาคใต้และกรุงเทพมหานคร ผ้าที่ทางร้านจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นผ้าผืนสำหรับนำไปตัดเย็บ หรือแปรรูป ซึ่งตรงกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคเช่นกัน ผลการเจรจาเบื้องต้น ยังไม่ได้มีการตกลงซื้อขาย แต่ได้มีการแนะนำแนวทางเพิ่มเติมเรื่องการปรับปรุงผ้ายกเมืองนครและผ้ายกดอกให้มีความนุ่มมากขึ้น จะทำให้รู้สึกสบายเวลาสวมใส่ พร้อมทั้งมีข้อคิดเห็นเรื่องราคาที่สูงเกินไป ทำให้ผู้คนทั่วไปในระดับล่างอาจมีกำลังซื้อไม่เพียงพอ แต่ยังสามารถให้มีการอนุรักษ์ลายผ้าที่เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดนครศรีธรรมราชไว้ โดยบรรยากาศการเจรจา แสดงดังรูปที่ 50



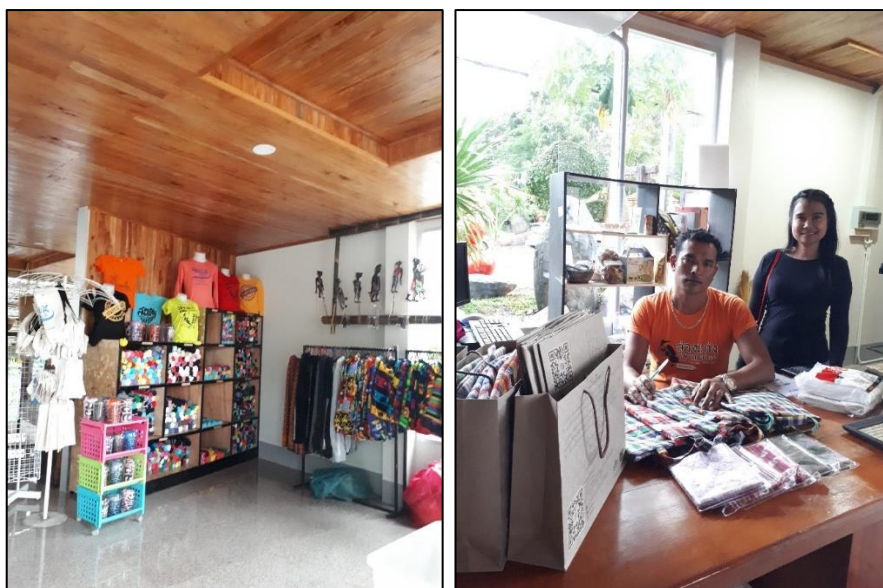
รูปที่ 50 การเข้าพบ คุณจิมมี ขวลา ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

(2) บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดให้มีการเข้าเจรจาคุณลีลานุช พู เจ้าของร้านร้าน 12 นักซ์ตร เพื่อนำผ้าของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เข้าไปจำหน่ายที่ **ร้าน 12 นักซ์ตร** ซึ่งตั้งอยู่ที่ถนนท่าช้าง ตำบลคลัง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม พ.ศ.2561 ดังแสดงในรูปที่ 51 โดยร้าน 12 นักซ์ตร เป็นร้านที่จัดจำหน่ายสินค้าพื้นเมือง สินค้าทำมือ สินค้าพื้นถิ่นทางภาคใต้ ของฝากของที่ระลึกต่าง ๆ มากมายของจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยสินค้าที่ได้นำไปวางจำหน่าย ได้แก่ ผ้ายกดอก ผ้ายกเมืองนคร กระเป๋าผ้าขาวม้า และพวงมาลัยกร

(3) บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดให้มีการเข้าเจรจากับคุณโยธิน เขาไขแก้ว เจ้าของร้าน OTOP หนานมดแดง เพื่อนำผ้าของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เข้าไปจำหน่ายยัง **ร้าน OTOP หนานมดแดง** ซึ่งตั้งอยู่ที่ตำบลลานข่อย อำเภอป่าพะยอม จังหวัดพัทลุง เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม พ.ศ.2561 ดังแสดงในรูปที่ 52 โดยร้าน OTOP หนานมดแดง เป็นร้านจำหน่ายของฝาก ของที่ระลึก ซึ่งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวล่องแก่งหนานมดแดง สินค้าที่ได้นำไปวางจำหน่าย ได้แก่ ถุงผ้าขาวม้า และกระเป๋าใบเล็ก

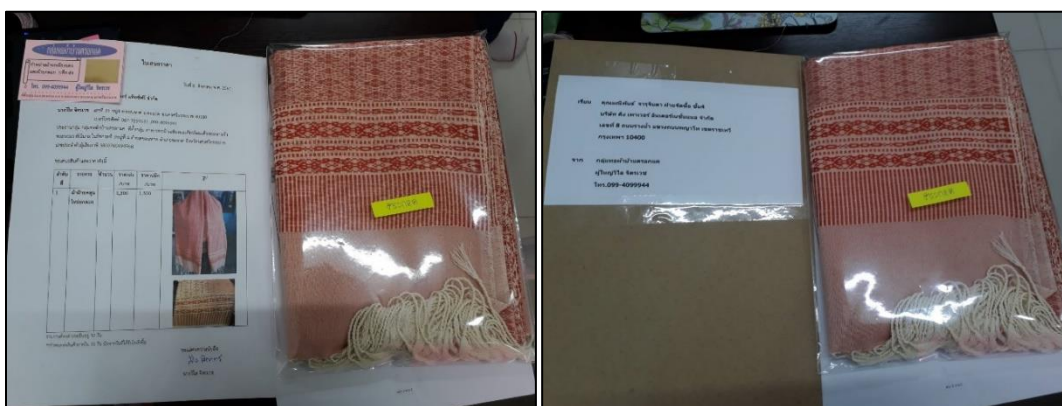


รูปที่ 51 การเจรจาเข้าวางจำหน่ายสินค้าที่ร้าน 12 นักซ์ตร ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค



รูปที่ 52 การเจรจาเข้าวางจำหน่ายสินค้าที่ร้าน OTOP หนานมดแดง ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

(4) บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการยื่นความประสงค์ขอนำสินค้าเข้าจำหน่ายยัง King Power โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้นำเสนอไป คือ ผ้าคลุมไหล่ยกดอก ดังแสดงในรูปที่ 53 ซึ่งผลการพิจารณา แจ้งให้มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ให้มีความเรียบร้อยและสมบูรณ์มากขึ้น และควรมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อเป็นตัวเลือกให้กับลูกค้า พร้อมทั้งให้พิจารณาเรื่องราคาในการจัดจำหน่ายที่ยังสูงเกินไป พร้อมกันนี้ King Power ระบุว่า หากกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่น่าสนใจ สามารถส่งเข้าไปนำเสนอให้ King Power พิจารณาได้เพิ่มเติม



รูปที่ 53 เอกสารที่ประกอบการยื่นความประสงค์นำสินค้าเข้าจำหน่ายยัง King Power

(5) การออกงานจัดแสดงสินค้า บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เข้าร่วมจัดแสดงและจำหน่ายสินค้า ในงานช้อปปิ้งเพลินดินชีว ระหว่างวันที่ 20-24 สิงหาคม พ.ศ.2561 ณ ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ โดยได้นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ได้แก่ ผ้ายกเมืองนคร ผ้ายกดอก ผ้าขาวม้า และผลิตภัณฑ์แปรรูปผ้าขาวม้า มาจัดจำหน่าย พร้อมทั้งได้มีการนำแผ่นพับสื่อประชาสัมพันธ์กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มาจัดแสดงในงานนี้ด้วยเช่นเดียวกัน ดังแสดงในรูปที่ 54 โดยมียอดจำหน่ายสินค้า 11,700 บาท และมียอดสั่งจองสินค้า (ผ้ายกเมืองนคร) จำนวน 2 ผืน ราคาผืนละ 7,500 บาท รวมทั้งหมด 26,700 บาท



รูปที่ 54 การจัดแสดงสินค้า/บริการ ในงานช้อปปิ้งเฟลนดินชีว ณ ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ

(6) การรับสั่งซื้อผ่านเครือข่าย นอกจากการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์แล้ว กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ยังได้มีการรับสั่งซื้อจาก หน่วยงานราชการ โรงเรียน หน่วยงานเอกชนที่สนใจอีกด้วย โดยรายชื่อลูกค้าในช่วงที่ผ่านมาดังตาราง

ชื่อลูกค้า	อำเภอ	จังหวัด	จำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ	จำนวนเงิน
โรงเรียนอนุบาลไกรแก้ว	อำเภอเมืองนครศรีธรรมราช	จังหวัดนครศรีธรรมราช	ผ้ายกดอกปีละ 300 หลา สั่งทุกปี	หลาละ 280 84,000 บาท
โรงเรียนบ้านทุ่งไคร้	อำเภอชะอวด	จังหวัดนครศรีธรรมราช	ผ้ายกดอกปีละ 80 หลา สั่งไปเมื่อ มกราคม ไม่ได้สั่งทุกปี	หลาละ 300 24,000 บาท
โรงเรียนวัดโคกเหล็ก สำหรับบุคลากร (ครู)	อำเภอท่าศาลา	จังหวัดนครศรีธรรมราช	ผ้ายกดอก 17 หลา สั่งเมื่อเดือนมกราคม 2561	หลาละ 300 บาท 5,100 บาท
อบต. ขอนหาด	อำเภอชะอวด	จังหวัดนครศรีธรรมราช	ผ้าขาวม้า 50 ผืน	ผืนละ 250 บาท 12,500 บาท
ธนาคารออมสินสาขาชะอวด	อำเภอชะอวด	จังหวัดนครศรีธรรมราช	ผ้ายกดอก 30 หลา เมื่อเดือนพฤษภาคม	หลาละ 300
บ้านไร่ตะวันหวานรีสอร์ท			มาซื้อที่กลุ่ม 40 หลา	หลาละ 300
โรงเรียนศูนย์เด็กชุมชนวลัยลักษณ์ สาธิตพัฒนา			ผ้ายกดอก 15 หลา สั่งเมื่อเดือนมกราคม 2561	หลาละ 300 บาท 4,500 บาท
กลุ่มลูกเสือชาวบ้านอำเภอชะอวด			ผ้ายกดอก 15 หลา	หลาละ 300 บาท 4,500 บาท
โรงเรียนวัดประดู่หอม			ผ้ายกดอก 20 หลา สั่งเมื่อเดือนมกราคม 2561	หลาละ 300 บาท 6,000 บาท
โรงเรียนบ้านคันธง			ผ้ายกดอก คราวละ 30 หลา สั่งเรื่อยๆ	หลาละ 280 8,400 บาท
เจ้าร้าน			ผ้ายกดอก 9 หลา	หลา 300
พัฒนาชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช			กระเป๋ผ้าขาวม้า 410 ใบ ขนาดใหญ่ 13x15 นิ้ว	ใบละ 150 บาท 61,500 บาท
เทศบาลตำบลปากพนัง			Lot1 กระเป๋ผ้าขาวม้า 210 ใบ ขนาดกลาง 11x13 นิ้ว Lot2 กระเป๋ผ้าขาวม้า 40 ใบ Lot3 กระเป๋ผ้าขาวม้า 48 ใบ (ก)	ใบละ 138 บาท ใบละ 138 ใบละ 138
อบต. ขอนหาด			กระเป๋ผ้าขาวม้า 50 ใบ แบบธรรมดา ไม่บุฟองน้ำ ไม่เย็บ	ใบละ 50 บาท
บ้านพักนิทาน	อำเภอเมือง	จังหวัดนครศรีธรรมราช	มาลัยกรผ้าขาวม้า 14 พวง	พวงละ 230

1.8 ขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ

1) แนวคิด

ในปัจจุบันช่องทางการค้าออนไลน์มีส่วนสำคัญต่อการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Network) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ให้กับผู้ประกอบการในชุมชนต่างๆ ได้ เนื่องจากในปัจจุบันเทคโนโลยีทางการตลาดออนไลน์เป็นที่นิยมและสะดวกในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการค้า

จะเห็นได้ว่าในปัจจุบันช่องทางการค้าออนไลน์มีส่วนสำคัญต่อการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Network) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ให้กับผู้ประกอบการในชุมชนต่าง ๆ ได้ เนื่องจากในปัจจุบันเทคโนโลยีทางการตลาดออนไลน์เป็นที่นิยมและสะดวกในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการค้า

เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการเชื่อมโยงระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิตให้สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารด้านต่าง ๆ และสื่อสารกันได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น รวมทั้งยังมีส่วนช่วยในการประชาสัมพันธ์ทำให้หมู่บ้านทำมาค้าขายเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น บริษัทที่ปรึกษาจะดำเนินการขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยมีข้อพิจารณา ดังนี้

1. ช่องทางการค้าออนไลน์ ต้องใช้งานได้ง่าย ไม่ซับซ้อน สามารถปรับปรุงบางส่วนได้เอง เช่น การปรับปรุงข้อมูลสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ของกลุ่ม
2. ต้องมีการกำหนดสมาชิกที่สามารถดูแลช่องทางการค้าออนไลน์นั้นๆ ได้ โดยบริษัทที่ปรึกษาจะเป็นผู้อบรมการใช้งาน/ดูแลระบบ/ปรับปรุงระบบของแต่ละช่องทางการค้าออนไลน์ ให้ผู้ดูแลระบบสามารถใช้งานได้ด้วยตนเอง

2) วัตถุประสงค์

การขยายช่องทางการค้าออนไลน์มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของหมู่บ้านทำมาค้าขายในการเชื่อมโยงระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิตให้สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารด้านต่างๆ ของชุมชน ซึ่งมีผลช่วยในการทำให้หมู่บ้านทำมาค้าขายเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

3) ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการขยายช่องทางการค้าออนไลน์คือการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการตลาดออนไลน์กับการส่งเสริมขีดความสามารถในการแนะนำข้อมูลข่าวสารของพื้นที่หมู่บ้านทำมาค้าขายในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการตลาด อีกทั้งยังช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้และเพิ่มยอดขายให้แก่ธุรกิจได้เป็นอย่างดี ซึ่งส่งผลต่อเศรษฐกิจไทยในภาพรวม ตลอดจนเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันแก่ผู้ประกอบการให้พร้อมทำการตลาดเชิงรุกและรับกับทุกสถานการณ์การแข่งขันในตลาดระดับโลก

4) วิธีดำเนินการ

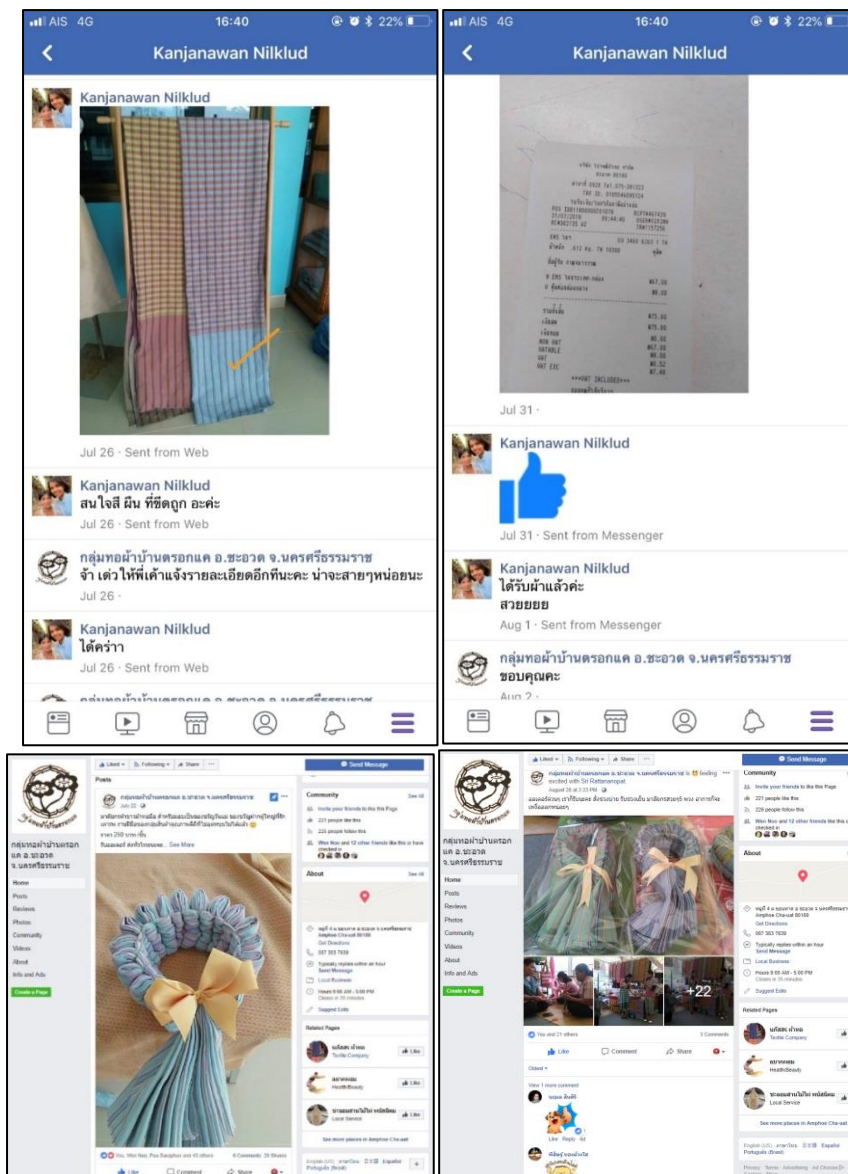
สำหรับวิธีดำเนินการในการขยายช่องทางการค้าออนไลน์ ขึ้นอยู่กับช่องทางของการขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ มีวิธีการในการดำเนินการดังนี้

1. การให้รายละเอียดสินค้า ได้แก่ ชื่อสินค้า รายละเอียดสินค้า ราคาสินค้า รูปภาพ เป็นต้น ซึ่งลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้าหรือไม่ขึ้น ขึ้นอยู่กับรายละเอียดของสินค้าเป็นหลักโดยรายละเอียดที่สำคัญๆ เพื่อกระตุ้นความรู้สึกให้อยากซื้อสินค้าและบริการ โดยอาจจะแจ้งรายการโปรโมชั่นพิเศษต่าง ๆ ในช่วงเวลาดังกล่าว

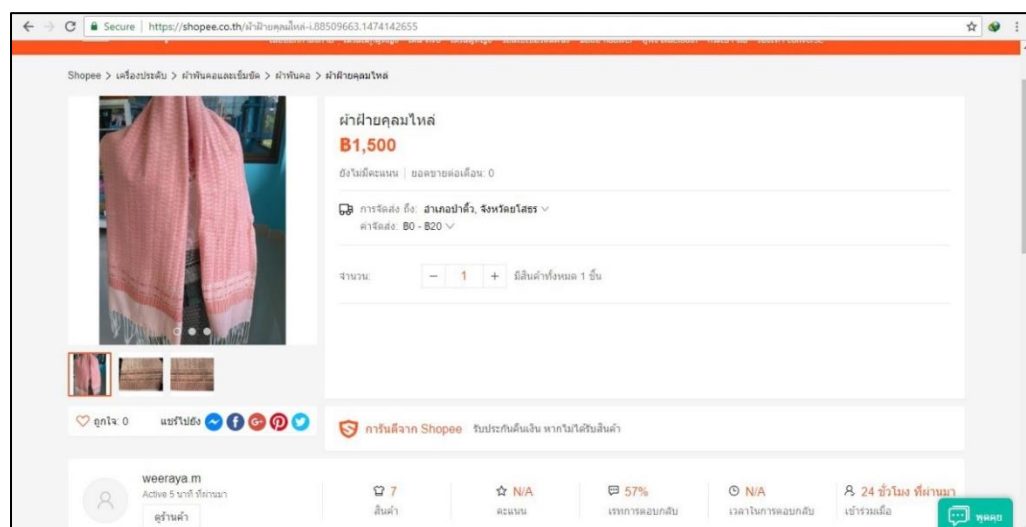
2. สร้างการติดต่อ และปิดการขาย โดยมีข้อมูลการติดต่อเพื่อสั่งซื้อ หากลูกค้าสนใจก็สามารถสั่งซื้อ หรือต้องการติดต่อสอบถามก็สามารถติดต่อตามรายการที่แจ้งไว้ได้ และควรย้ำให้ลูกค้าอ่านเงื่อนไขก่อนการสั่งซื้อให้ละเอียด เพื่อป้องกันปัญหาหลังจากการสั่งซื้อสินค้าแล้ว
3. แจ้งข้อมูลสำหรับทำธุรกรรมทางการเงิน เพื่อชำระค่าสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ
4. แจ้งเงื่อนไขอื่น ๆ ในการซื้อสินค้า เช่น การรับประกัน การคืนสินค้า ค่าขนส่งสินค้า ภาษี หรืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ควรระบุให้ชัดเจน และตรงกับความจริง จะทำให้ลูกค้าจะอุ่นใจมากขึ้น และนำมาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อสินค้าได้
5. ช่องทางทำการตลาด ขาย โฆษณา ประชาสัมพันธ์ การใช้สื่อ Social Media การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ ซึ่งควรจะมีการสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภค คู่แข่งขัน และปัจจัยที่มีผลต่อการขายด้วย เพื่อสามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์วางแผนในการขาย และการโปรโมทร้านค้าได้

5) ผลการดำเนินการ

บริษัทที่ปรึกษาใช้ช่องทางเดียวกับการประชาสัมพันธ์ด้วยสื่อออนไลน์ ในหัวข้อที่ 1.6 ซึ่งจะเป็นทั้งพื้นที่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ และเป็นช่องทางสำหรับการติดต่อ ขอดูตัวอย่าง และการสั่งซื้อ นับแต่เปิดใช้งาน facebook Fanpage ได้มีลูกค้าที่สนใจสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่อง โดยสินค้าที่ขายดี คือ มาลัยกรผ้าขาวม้า ดังแสดงในรูปที่ 55 เนื่องจากเป็นสินค้าที่สามารถให้เป็นของขวัญ ใช้งานได้ ราคาไม่แพง นอกจากนั้นแล้ว บริษัทที่ปรึกษายังได้ทำการเปิดการขายออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ <https://shopee.co.th/> โดยได้เริ่มนำผ้าฝ้ายคลุมไหล่ลงจำหน่าย ดังแสดงในรูปที่ 56



รูปที่ 55 การขายผ่านช่องทางออนไลน์ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค



รูปที่ 56 การขายผ่านช่องทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ <https://shopee.co.th/> ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

1.9 จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ เพื่อสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย

1) แนวคิด

เพื่อเป็นการสื่อสารให้กับกลุ่มลูกค้า ได้มีความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม สร้างโอกาส การรับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งจะแสดงออกให้เห็นเกี่ยวกับความเป็นมา (STORY) ศิลปวัฒนธรรมพื้นถิ่น เอกลักษณ์/อัตลักษณ์ที่โดดเด่น และนำไปสู่การสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าเป็นที่น่าสนใจของผู้มาร่วมงาน และมีการบอกต่อ

2) วัตถุประสงค์

เพื่อสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย ให้ผู้คนทั่วไปได้รู้จักกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

3) ผลการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดให้มีพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำลูกเกด จังหวัดนครราชสีมา ขึ้นเมื่อวันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ.2561 โดยมีนายสกล จันทร์ภักษ์ รองผู้ว่าราชการจังหวัดนครราชสีมา ให้เกียรติเป็นประธานในพิธีเปิด และมีนางสาวภาวิไล คำเพ็ง ผู้อำนวยการสำนักสารสนเทศและแผนงานการค้าในประเทศ กรมการค้าภายใน เป็นผู้กล่าวรายงาน โดยมีจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมในครั้งนี้จำนวน 122 คน ซึ่งมาจากหลายหน่วยงาน อาทิเช่น นายอำเภอลำลูกเกด ผู้บริหาร/เจ้าหน้าที่กรมการค้าภายใน สำนักงานพาณิชย์จังหวัดนครราชสีมา สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดนครราชสีมา องค์การบริหารส่วนตำบลหนองครก ครูและนักเรียนโรงเรียนหนองครกประชาสรรค์ สมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค สื่อมวลชน ประชาชนชาวบ้านตรอกแคและพื้นที่ใกล้เคียง เป็นต้น กิจกรรมในงานประกอบด้วย การแสดงต้อนรับจากน้องนักเรียนโรงเรียนหนองครกประชาสรรค์ ต่อด้วยการรับชมวีดิทัศน์นำเสนอกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค แล้วจึงเข้าสู่พิธีการ หลังจากกล่าวรายงานและกล่าวเปิดโครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสามารถเดินเยี่ยมชมและเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆ ภายในศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ดังแสดงภาพกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำลูกเกด จังหวัดนครราชสีมา ดังรูปที่ 57

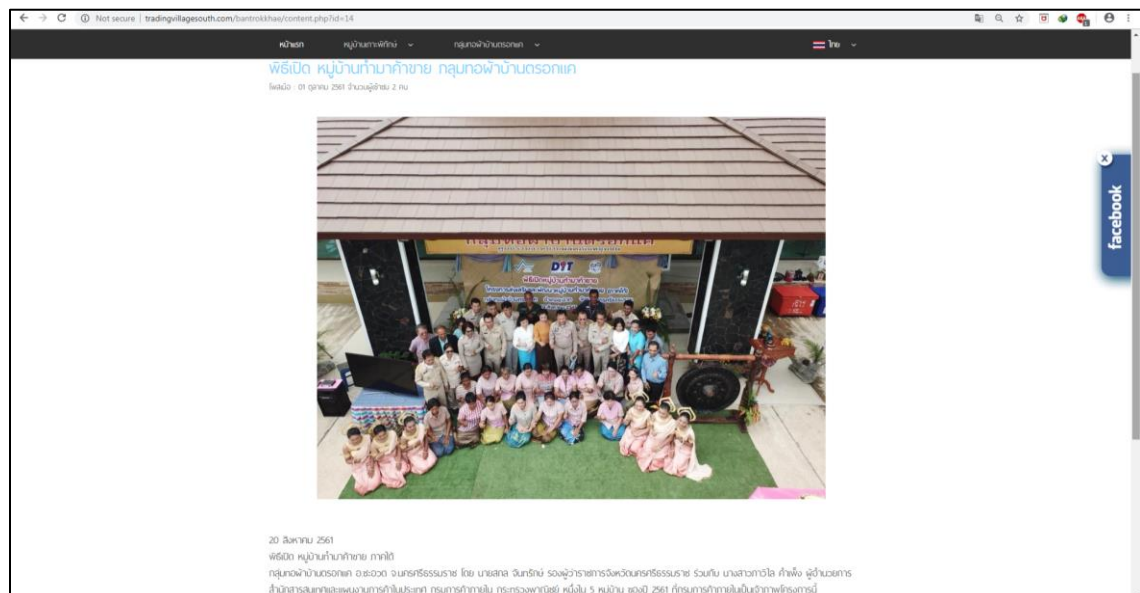
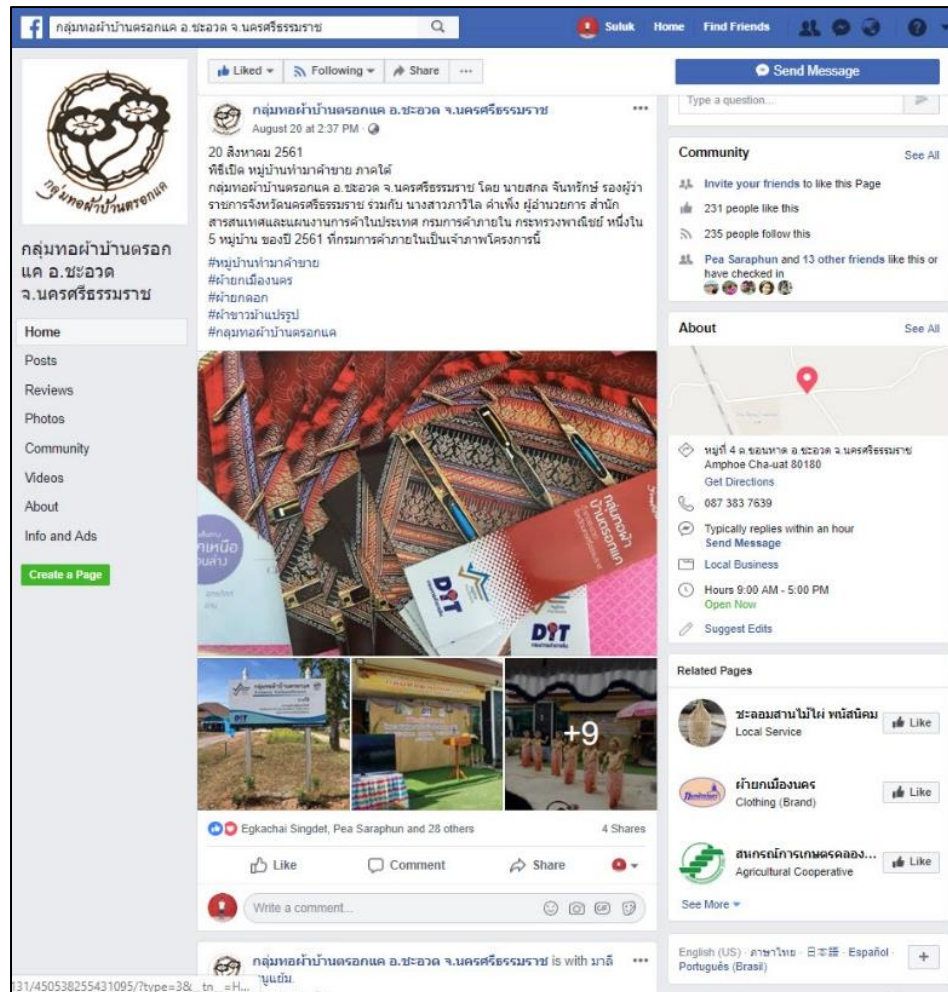
ในการนี้ยังได้มีสมาชิกของหมู่บ้านตรอกแค และพื้นที่ใกล้เคียงมาจัดแสดงและจำหน่ายสินค้าภายในงานเช่นกัน อาทิ ชุมชนหัตถกรรมจักสานกระจูด บ้านตรอกแค, ร้านนกศิลป์ (ร้านค้าเครือข่ายของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค) และ การจำหน่ายสินค้าทางการเกษตร (ผลไม้ สะตอ พืชผัก) จากสมาชิกของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

4) ผลที่ได้รับ

สามารถสร้างการประชาสัมพันธ์ให้ผู้คนทั่วไปได้รู้จักกับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคมากยิ่งขึ้น ได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ได้ผลิตและจัดจำหน่าย ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ของกลุ่มฯ เช่น Facebook Fanpage และผ่านสื่อมวลชนที่ได้เข้ามาทำข่าวการจัดกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายในครั้งนี้ด้วย ดังแสดงในรูปที่ 58 และยังสามารถจัดจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ภายในงานได้ด้วย เช่น กระเป๋าผ้าขาวม้า ผ้ายกดอก มัลลักร ผ้าขาวม้า เป็นต้น โดยมียอดจำหน่ายรวม 21,800 บาท

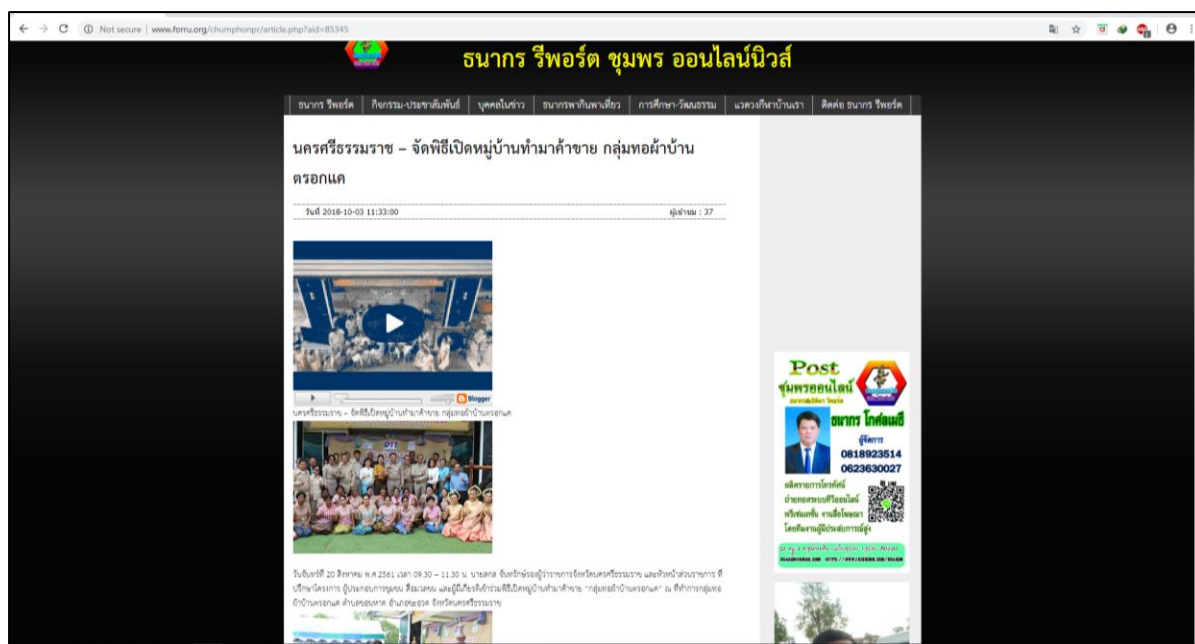


รูปที่ 57 บรรยากาศในงานกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

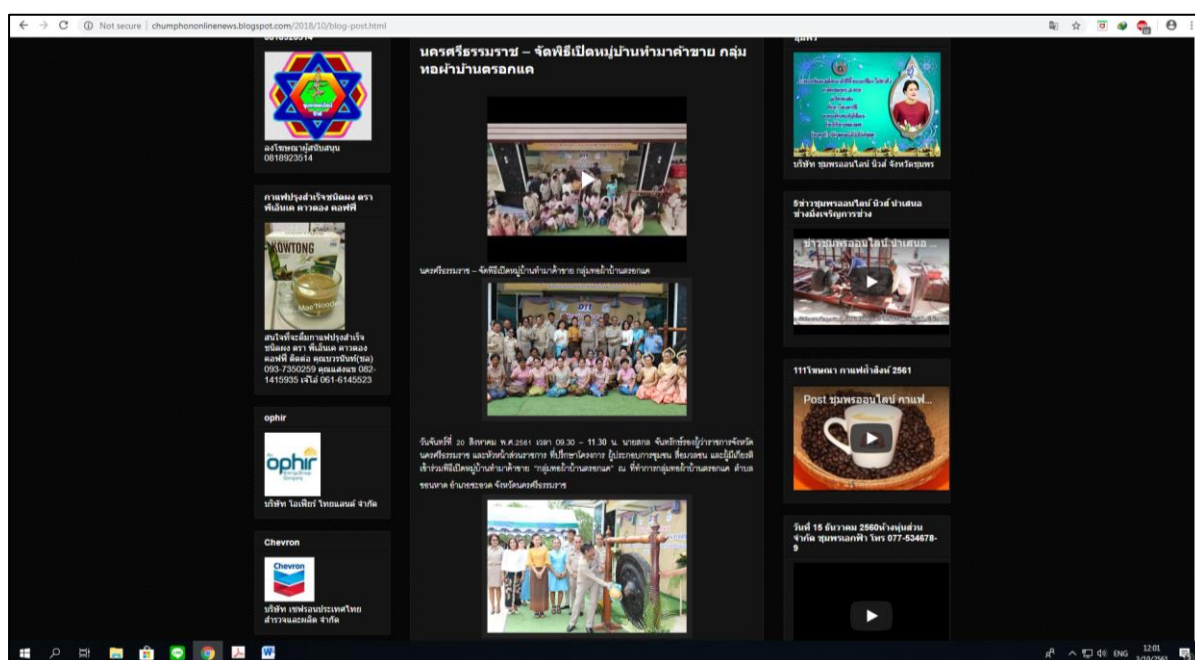


<http://tradingvillagesouth.com/bantrokkhae/content.php?id=14>

รูปที่ 58 การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย(ภาคใต้) กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำพูน จังหวัดนครศรีธรรมราช



<http://www.forru.org/chumphonpr/article.php?aid=85345>



<http://chumphononlinenews.blogspot.com/2018/10/blog-post.html>

รูปที่ 59 การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย(ภาคใต้)
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำพูน จังหวัดนครศรีธรรมราช ผ่านสื่อมวลชนทั่วไป

1.10 การลงพื้นที่

การดำเนินงานของบริษัทที่ปรึกษาที่ผ่านมา ได้มีการลงพื้นที่พบกับสมาชิกของกลุ่มฯ แล้วจำนวน 4 ครั้ง

1) การลงพื้นที่ วันที่ 24 เมษายน พ.ศ.2561

การลงพื้นที่ครั้งที่ 1 นี้ เป็นการเข้าไปแนะนำตัว และแนะนำเกี่ยวกับโครงการเบื้องต้นให้แก่ประธานกลุ่มฯ ได้รับทราบ พร้อมทั้งสอบถาม เก็บข้อมูล เกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ ที่ผ่านมามีทั้งให้ทำการรวบรวม ข้อมูลการสรุปรายรับ-รายจ่าย 3 ปีย้อนหลัง เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล และหาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาที่เหมาะสมกับกลุ่ม แสดงดังรูปที่ 59



รูปที่ 60 การลงพื้นที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา เมื่อวันที่ 24 เมษายน พ.ศ.2561

2) การลงพื้นที่ วันที่ 23 พฤษภาคม พ.ศ.2561

เป็นการจัด “ประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก” โดยจัดขึ้นในวันที่ 23 พฤษภาคม พ.ศ.2561 ณ อาคารทอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9 กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา ดังแสดงในหัวข้อ 1.2

3) การลงพื้นที่ วันที่ 10-11 มิถุนายน พ.ศ.2561

เป็นการจัดอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา หัวข้อที่จัดอบรม ประกอบด้วย 1) การอบรมการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการทำสต็อกสินค้า (Stock) และ 2) การอบรมด้านการแปรรูปผ้าขาวม้าเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ โดยจัดขึ้นในวันที่ 10-11 มิถุนายน พ.ศ. 2561 ณ ที่ทำการกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อาคารเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9 อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา ดังแสดงในหัวข้อ 1.4

4) การลงพื้นที่ วันที่ 5 กันยายน พ.ศ.2561

เป็นการอบรมและให้คำปรึกษาแนะนำด้านการตลาด แก่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา โดยจัดขึ้นเมื่อวันที่ 5 กันยายน พ.ศ.2561 ณ ห้องประชุม ก.215/1 อาคารบริหาร คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ดังแสดงในหัวข้อ 1.4

1.11 สรุปผลการดำเนินงาน

ผลการปฏิบัติงานของบริษัทที่ปรึกษานับตั้งแต่เริ่มโครงการเป็นระยะเวลา 150 วัน สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 สรุปผลการดำเนินโครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) ในงวดที่ 4

กลุ่ม/หมู่บ้าน	สินค้า/บริการ	ผลการดำเนินงาน				การบริหารจัดการ
		พัฒนาผู้ประกอบการ	พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์	เชื่อมโยงตลาด	จัดทำรูปแบบประชาสัมพันธ์	
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช	- ผ้ายกเมืองนคร - ผ้ายกดอก - ผ้าขาวม้า	1. จัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของกลุ่ม 2. ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผน การบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ - การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด - การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ - การจัดหาเงินทุน (บัญชีรับ-จ่าย) - การจัดทำบรรจุภัณฑ์ - การขยายช่องทางการตลาดด้วยสื่อออนไลน์ 3. จัดอบรมการแปรรูปผ้าขาวม้า เพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ 4. จัดอบรมการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการทำสต็อกสินค้า (Stock) 5. อบรมด้านการทำการตลาดออนไลน์ 6. ศึกษาดูงานที่ผลิตภัณฑ์จากผ้าขาวม้าแบรนด์ 'นุชบา' จังหวัดอำนาจเจริญ 7. จัดอบรมอบรมและให้คำปรึกษาแนะนำด้านการตลาดโดยผศ.เกื้อกูล สุนันทเกษม	1.ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากผ้าขาวม้า, กระเป๋าใส่โน้ตบุ๊ค, กระเป๋า Set กระเป๋ายาม, หมอนรองคอ, พวงกุญแจผ้า และตุ๊กตาหมี 2.ออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ได้แก่ ถุงกระดาษใส่ผ้า กล่องกระดาษใส่ผ้า และสายคาดกล่องกระจูด 3.จัดหาและส่งมอบเตารีดไอน้ำเพื่อใช้ในการจัดแสดงสินค้าให้ดูดีขึ้น 4.ออกแบบปรับปรุงตราสัญลักษณ์กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค 5.จัดทำป้ายติดสินค้า (TAG) 6.ส่งเสริมการจัดทำบรรจุภัณฑ์ อื่นๆ	เข้าเจรจาเชื่อมโยงสินค้ากับ 1. ร้านจิมมีคลังผ้า จังหวัดนครศรีธรรมราช 2. ร้าน 12 นักซ์ตร 3. ร้าน OTOP หนามมดแดง 4. ส่งคำขอวางจำหน่ายสินค้ากับ King Power 5. จัดแสดงสินค้าในงานช้อปปิ้งเพลิน -เดินชิว ณ ศูนย์ราชการ แจ้งวัฒนะ 6.เปิดช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ผ่าน Facebook fanpage และ https://shopee.co.th/	1.สร้างสื่อออนไลน์ผ่านทาง Facebook และ Instagram และเข้าไปช่วยดูแลเพจให้เป็นปัจจุบันและทันสมัย เพื่อขยายการประชาสัมพันธ์ 2.สร้าง QR Code เชื่อมโยงกับเว็บไซต์หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) 3.จัดทำเว็บไซต์หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) 4. จัดทำวีดิทัศน์นำเสนอกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค 5. จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ 6. จัดทำป้ายหมู่บ้านทำมาค้าขายถาวร และป้ายบอกทาง 7. ใช้ Drone ถ่ายภาพเพื่อสนับสนุนงานประชาสัมพันธ์ 8. จัดกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค	1. วางแผนการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย 2. วางแผนจัดทำต้นทุนสินค้า 3. วางแผนการสต็อกสินค้า 4. วางแผนการปรับปรุงร้านจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ 5. วางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับการจำหน่าย

2. การนำเสนอจุดเด่นของพื้นที่โครงการด้วย Info Graphic

บริษัทที่ปรึกษาเล็งเห็นถึงการประยุกต์ใช้รูปแบบนำเสนอสภาพรวมของหมู่บ้านทำมาค้าขายด้วย Info Graphic เพื่ออำนวยความสะดวกทำความเข้าใจข้อมูลของหมู่บ้านทำมาค้าขาย แสดงจุดเด่นของแต่ละหมู่บ้านฯ โดยนำเสนอข้อมูลเชิงภาพด้วย Info Graphic เพื่อใช้สำหรับการประชาสัมพันธ์กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคต่อไป ดังแสดงในรูปที่ 61



ผ้าไทย ใส่เมื่อไรก็ได้

**กลุ่มทอผ้า
บ้านตรอกแค**
จ.ระยอง จ.นครศรีธรรมราช



นางจันทรรัตน์ ชื่นใหญ่
เป็นสายดอยไม้ โดยเฉพาะสายดอยทิว
จึงมีใจรักและทุ่มเทกับงานในบริเวณนี้มาก
เพราะเป็นไม้พื้นใหญ่ ให้ร่มเงา สร้างทิวทัศน์ได้ดั่งใจนึกใช้ไม้เป็นสายดอยของบ้าน
เมื่อไปทอผ้าที่วัด ดอยทิวจึงถูกนำมาใช้เป็นสายดอยของบ้าน

นางกิ่งกัญญา สอน เป็นสายดอยที่แสดงถึงการใช้ชีวิต
ท่ามกลางธรรมชาติที่สวยงามและร่มรื่นในสวนที่เต็มไปด้วย
ได้ออกแบบผ้าทอด้วยใจรักและใส่ใจในคุณค่าของผ้า สอนทอผ้า
เส้นไหมมัดด้ายด้วยมือ ซึ่งจะสวยงามเมื่อมีการเคลือบไหม
สีธรรมชาติด้วยสีที่สกัด

นางเรณู สอน เป็นสายโบราณที่สืบทอดมา นิยมทอเป็น
ลายรูปสัตว์หรือลายเป็นรูปสิ่งของขนาดเล็ก ในสมัย
โบราณคนนิยมใช้ผ้าเส้นไหมทอมา ใช้ด้ายเส้นไหมที่
ประณีตทอผ้าด้วยมือให้สวยงามและทนทาน

บ้านทอผ้า ใช้กรรมวิธีการทอให้เกิดความหลากหลายโดยการยกด้าย
แยกเส้นด้ายขึ้นเป็นลวดลายเฉพาะ โดยการยกด้ายไม่ได้มี
การเพิ่มเส้นด้ายขึ้นหรือเส้นด้ายพุ่งพิเศษเข้ากับการทอจะเกิด
ว่านที่ออกมาให้สามารถทอได้ทั้งลายสัตว์และลายยกด้ายขึ้น

ผ้าฝ้ายเมืองนคร เป็นผ้าพื้นเมืองที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นจังหวัดนครศรีธรรมราช
เป็นผ้าที่ได้รับการยกย่องมาแต่โบราณ ลวดลายสวยงามแบบอย่างผ้าพื้นเมืองในชุมชนสูง
มีชื่อเสียงด้านฝีมือในการทอผ้าฝ้ายเป็นเอกลักษณ์แต่ในอดีต เป็นที่รู้จักกันอยู่อย่างแพร่หลาย
อัตลักษณ์ที่สำคัญของ ผ้ายกดอยเมืองนคร คือ ผ้าจะยกขึ้นเป็นลวดลายชัดเจน
และมีความละเอียดประณีต

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค จ.ระยอง จ.นครศรีธรรมราช

Facebook: Bantrokkhae Instagram: bantrokkhae

โทรศัพท์: 087-383-7639 หรือ 099-409-9944

หน้า 4 ต.ขอนแก่น จ.นครราชสีมา โทร. 087-383-7639 หรือ 099-409-9944

รูปที่ 61 Info Graphic ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

บทที่ 4

แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

ภาคใต้

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด

จังหวัดนครศรีธรรมราช

บทที่ 4

แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายภาคใต้ กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

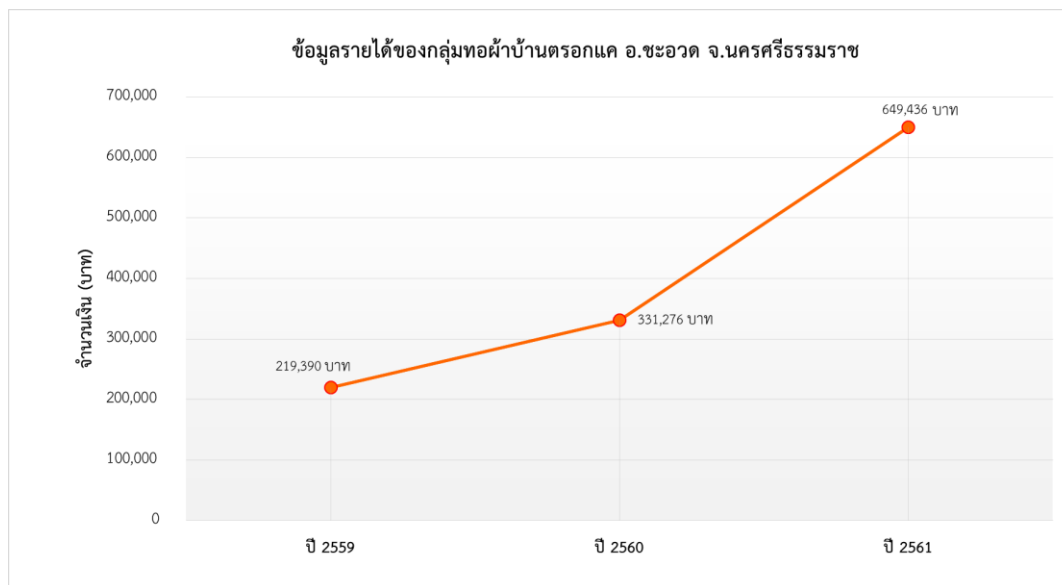
1. สรุปผลการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

จากการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายในด้านต่างๆ ที่ผ่านมา ตั้งแต่เริ่มปฏิบัติงาน วันที่ 9 พฤษภาคม 2561 ถึง วันที่ 5 ตุลาคม 2561 รวมระยะเวลา 150 วัน ได้ดำเนินการโดยสรุปดังนี้

- การวิเคราะห์ข้อมูลด้านต่างๆ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค โดยใช้ SWOT Analysis เพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคต่างๆ ที่ผ่านมา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาสำหรับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
- การวิเคราะห์จัดทำรูปแบบการดำเนินธุรกิจของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ให้เกิดความเข้าใจในรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมาของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เพื่อนำมากำหนดรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมแก่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
- การจัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย การให้ความรู้คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิก
- การจัดอบรมให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิดและทัศนคติในการทำธุรกิจ และถ่ายทอดทักษะทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการนำไปใช้เพื่อดำรงธุรกิจ หรือพัฒนาธุรกิจของตนให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต
- การพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย ช่วยเหลือ/สนับสนุนในการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ๆ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ
- จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์ในลักษณะของการทำ Content Marketing เช่น การสร้าง Facebook Page และ/หรือการจัดทำแผ่นพับของหมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดทำ QR Code เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- การเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า คือการเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขาย รวมถึงมีรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นและเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้าได้
- การจัดกิจกรรมศึกษาดูงาน

ผลที่ได้รับจากการดำเนินการดังกล่าว คือการเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจชุมชนของหมู่บ้านทำมาค้าขาย รวมถึงมีรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นและเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้าได้ สามารถสรุปรายได้ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ได้ดังนี้

จากข้อมูลรายได้ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ในปี 2561 (ข้อมูลถึงเดือนกันยายน 2561) พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 96 เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของปี 2560 ดังแสดงในรูปที่ 63 ทั้งนี้เนื่องจากในปี 2561 เริ่มมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น มีการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปผ้าขาวม้า เช่น กระเป๋าใส่เอกสาร กระเป๋าใส่ของพวงมาลัยกร ตุ๊กตาผ้าขาวม้า พวงกุญแจ ฯลฯ รวมทั้งมีการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ การขยายช่องทางจำหน่ายทางออนไลน์ จากโครงการการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายทำให้กลุ่มมีศักยภาพในการผลิตสินค้ามากขึ้น



ที่มา : กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

รูปที่ 63 รายได้ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

2. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

ในการดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัทที่ปรึกษาสามารถสรุปประเด็นปัญหาและอุปสรรคได้ดังนี้

- 1) มีโครงการต่างๆ จากหลายหน่วยงานที่เข้ามาส่งเสริมในเวลาเดียวกัน เช่น โครงการ OTOP นวัตกรรม โครงการวิจัยของมหาวิทยาลัย โครงการประกวดผลิตภัณฑ์กลุ่ม ซึ่งทำให้การจัดสรรเวลาในการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ของโครงการไม่เต็มที่
- 2) เนื่องจากประธานกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีภารกิจความรับผิดชอบมาก และขาดตัวแทนที่สามารถดำเนินงานหรือตัดสินใจแทนได้ จึงทำให้การดำเนินงานบางกิจกรรมไม่สามารถทำได้ต่อเนื่อง
- 3) สมาชิกของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ยังยึดติดกับการบริหารจัดการรูปแบบเดิม ซึ่งทำให้การดำเนินงานของบริษัทที่ปรึกษาต้องใช้เวลาและพยายามทำความเข้าใจในวิถีชีวิตของสมาชิก ซึ่งบางกลุ่มก็เปลี่ยนแปลงและยอมรับในข้อเสนอแนะหรือแนวทางการพัฒนาที่ทางกรมการค้าภายในและบริษัทที่ปรึกษาแนะนำ แต่บางกลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงไม่มากนัก
- 4) ความพร้อมของเครื่องมือ อุปกรณ์ด้านเทคโนโลยี เช่น คอมพิวเตอร์ใช้สำหรับการทำบัญชีและการทำช่องทางการประชาสัมพันธ์ หรือการขยายช่องทางจำหน่ายทางออนไลน์ จึงทำให้ต้องเลือกใช้ประเภทของสื่อออนไลน์ให้เหมาะสมกับความพร้อมของอุปกรณ์และความสามารถที่สมาชิกของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค สามารถนำไปใช้งานได้จริง

จึงอาจจะทำให้การดำเนินงานที่ต้องใช้เทคโนโลยีต่างๆ ได้ประสิทธิผลไม่เต็มที่ ทั้งนี้ทางบริษัทที่ปรึกษาจึงทำหน้าที่ในการดำเนินงานด้านสื่อออนไลน์เป็นหลักหรือคอยกระตุ้น คอยแนะนำให้กับทางกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

3. แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค

อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

1) แนวทางการส่งเสริมด้านการตลาด (Marketing Strategy)

ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ปัจจุบันมีหลากหลายกลยุทธ์ให้เลือกนำไปปรับใช้ตามความเหมาะสมของแต่ละธุรกิจ โดยกลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค คือ กลยุทธ์แบบ 4P และกลยุทธ์แบบ 4C

กลยุทธ์แบบ 4P สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ ดังนี้

1. Product Strategy (กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์) การสร้างสรรค์คุณค่าให้กับสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยแนวทางการส่งเสริม คือ การกระตุ้นให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีการนำเสนอเรื่องราว (Story) ของลวดลายผ้า คุณสมบัติที่ดีของวัตถุดิบที่ใช้ทอผ้าแต่ละผืน ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ (Facebook Fanpage) อย่างต่อเนื่อง

2. Pricing Strategy (กลยุทธ์ด้านราคา) การตั้งราคา ตั้งอย่างไรให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย โดยแนวทางการส่งเสริม คือ การให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีการจัดทำบัญชีควบคุมต้นทุนการผลิต ซึ่งจะทำให้สามารถกำหนดราคาจำหน่าย ให้สอดคล้องกับต้นทุนและตลาดทั่วไป

3. Place Strategy (กลยุทธ์ด้านสถานที่จัดจำหน่าย) สถานที่จำหน่ายสินค้าที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถเข้าถึงได้ง่าย โดยแนวทางการส่งเสริม คือ การจัดให้มีการนำผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่ม ไปวางจำหน่ายตามร้านขายของฝากที่มีชื่อเสียง หรือแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในจังหวัด

4. Promotion Strategy (กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย) การประชาสัมพันธ์และการสื่อสารทางการตลาด รวมถึงกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด โดยแนวทางการส่งเสริม คือ ให้มีของแถมเป็นกระเป๋าผ้าขาวม้า สำหรับลูกค้าที่ซื้อผ้ายกเมืองนคร หรือผ้ายกดอก

กลยุทธ์แบบ 4C คือ การนำอินเทอร์เน็ตมาเป็นเครื่องมือสำคัญ เพื่อส่งเสริมให้การตลาดแข็งแกร่งยิ่งขึ้น นอกจากนั้นยังสามารถนำไปใช้ควบคู่กับกลยุทธ์การตลาดแบบ 4P ได้ ดังนี้

1. Consumer Strategy กลยุทธ์ที่เน้นความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก รวมถึงบริหารความสัมพันธ์ของลูกค้า CRM (Customer Relation Management) โดยต้องยึดหลักการสร้างสรรค์สินค้าและบริการให้ตรงใจลูกค้าในทุกๆ กลุ่ม โดยแนวทางการส่งเสริม คือ สำรวจแนวโน้มการตลาดสม่ำเสมอ หาข้อมูลจุดเด่น จุดด้อยของคู่แข่งเพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์บ้านตรอกแค

2. Cost Strategy คือ กลยุทธ์ที่ทำให้ต้นทุนสินค้ามีราคาต่ำที่สุด เพื่อที่จะกำหนดราคาขายไม่ให้แพงจนเกินไป ซึ่งกลยุทธ์นี้จะทำให้เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขันเรื่องราคากับคู่แข่ง โดยแนวทางการส่งเสริม คือ การวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต ได้แก่ เส้นด้ายเมอร์เซอร์ไรซ์ ซื้อในปริมาณมาก เพื่อได้วัตถุดิบในราคาถูก ทั้งนี้ต้องทำควบคู่กับ Pricing Strategy (กลยุทธ์ด้านราคา)

3. Convenience Strategy ช่องทางการจัดจำหน่ายต้องอำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคมากที่สุด ยังมีช่องทาง หรือหน้าร้านมากเท่าไร โอกาสที่ผู้บริโภคจะซื้อเมื่อนั้น เพราะผู้บริโภคในปัจจุบันมีได้ติดติดกับสถานที่เดิม สักเท่าไร ดังนั้นอินเทอร์เน็ตจึงเป็นเครื่องมือสำคัญที่สามารถส่งเสริมในเรื่องนี้ โดยแนวทางการส่งเสริม คือ

- เพิ่มศักยภาพของพนักงานขายในการทำการตลาดออนไลน์มากขึ้น เรียนรู้เทคนิคการขายของออนไลน์ เปิดและปิดการขาย

- คัดสรรร้านค้าขายของฝาก หรือร้านขายผ้า ห้างเสื้อ ที่สามารถนำสินค้าไปขายได้ เป็นการขยายฐานลูกค้า

4. Communications Strategy ข้อนี้อาจเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง นั่นคือการสื่อสารกับลูกค้าที่จะต้องสะดวก ง่าย รวดเร็ว และสามารถสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้าได้อย่างตรงจุด ซึ่งกลยุทธ์ข้อนี้ก็จะรวมถึงการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย รวมถึงสื่อสารแบบกระตุ้นตลาด ได้แก่ การจัดงานแสดงสินค้า การตลาดเชิงรุกหรือการตลาดแบบตรงและเข้าถึงลูกค้าโดยตรง

2) แนวทางการส่งเสริมด้านอื่นๆ

เมื่อได้มีการศึกษาวิเคราะห์ ในประเด็นที่สำคัญ เช่น

- แนวทางการบริหารจัดการและพัฒนา
- แนวทางการพัฒนารูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model)
- แนวทางการจัดทำแผนประชาสัมพันธ์
- แนวทางการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่าย
- แนวทางการขยายช่องทางการค้าออนไลน์

แนวทางการส่งเสริมพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ควรประกอบด้วยกิจกรรมต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ต้องสร้างบุคลากรที่จะสืบทอดวัฒนธรรมในการทอผ้า

- ต้องวางแผนการผลิตเป็นรายเดือน เมื่อมีการสั่งสินค้าต้องพร้อมที่จะผลิต รวมทั้งการจัดหาวัตถุดิบ เงินทุนหมุนเวียนและการหาแรงงานมาช่วยกันผลิตให้ทันตามจำนวนที่ต้องการผลิต (make to order) ดังนั้นควรจะมีการกำหนดแนวทางไว้เพื่อให้รองรับกับสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น เป็นต้น

- กระตุ้นให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย สต็อกสินค้า ให้เป็นระบบ เพื่อประโยชน์ในการวางแผนด้านการเงินรวมทั้งการติดตาม ตรวจสอบ

- ฝึกฝนและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน ผลงานมีความประณีต

- ส่งเสริมให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคได้มีการศึกษา เรียนรู้ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย โดยอาจเป็นการเชิญผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ หรือนักออกแบบผลิตภัณฑ์มาให้ความรู้

- เพิ่มความรู้และขีดความสามารถของสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคในด้านต่างๆ โดยเน้นกิจกรรมเชิงปฏิบัติการให้สมาชิกทุกคนได้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อให้ทุกคนได้ฝึกฝนและเรียนรู้ไปพร้อมกัน เนื่องจากหากเป็นการอบรมเชิงบรรยายอย่างเดียวสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค จะไม่มีแรงจูงใจในการนำความรู้ไปปฏิบัติจริง

- ต้องพยายามปรับเปลี่ยนแนวความคิดของผู้นำกลุ่ม ให้เปิดใจรับฟังข้อเสนอแนะของลูกค้าให้มากขึ้น

- จัดให้มีกิจกรรมศึกษาดูงานโดยเน้นไปที่กลุ่มที่มีการพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอที่หลากหลายและมีชื่อเสียงในท้องตลาด

4. ผลตอบรับของผู้นำ/สมาชิก ต่อโครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

ทั้งนี้บริษัทที่ปรึกษาได้สอบถามประธานและสมาชิกของกลุ่มถึงผลที่กลุ่มได้รับการเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” คือ

1) หลังจากได้เข้าร่วมโครงการฯ ทำให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีการทบทวนวิธีการดำเนินงานให้เป็นระบบมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะการจัดทำระบบบัญชีซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการบริหารจัดการทั่วไปภายในกลุ่มและการพัฒนาธุรกิจ

2) หลังจากเข้าร่วมโครงการฯ ทำให้ทราบว่า การจะพัฒนาธุรกิจให้เติบโตขึ้นไปได้ ทักษะและความสามารถของบุคลากรเป็นสิ่งสำคัญที่กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ยังต้องพัฒนาทั้งในด้านฝีมือการทอและฝีมือการตัดเย็บแปรรูปผ้าขาวม้า เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า

3) เนื่องจากกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ไม่เชี่ยวชาญด้านการตลาดออนไลน์ เมื่อได้เข้าร่วมโครงการฯ ทำให้สมาชิกมีความรู้มากขึ้น และเห็นความสำคัญของการตลาดออนไลน์ ในโลกที่มีความแข่งขันสูง และทุกสิ่งทุกอย่างสามารถเชื่อมต่อสื่อสารกันได้อย่างรวดเร็ว การตลาดออนไลน์จึงเป็นทางเลือกใหม่ที่ใช้ช่วยในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เนื่องจากสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ในเวลาอันรวดเร็ว สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้แบบเฉพาะเจาะจงได้ทั่วโลก และที่สำคัญต้นทุนค่าโฆษณาที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับการโฆษณาประชาสัมพันธ์แบบอื่นๆ

4) การต่อยอดความรู้ในการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้า จากกิจกรรมการศึกษาดูงานของโครงการฯ ทำให้กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ได้แนวคิดเพื่อการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

5) การขยายช่องทางการตลาด จากเดิมที่เคยจำหน่ายเพียงการออกงานแสดงสินค้า และการจำหน่ายที่หน้าร้าน เมื่อเข้าร่วมโครงการฯ ทำให้สามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบอื่นๆ

5. แนวทางการส่งเสริมในระยะต่อไป

1) ระยะเวลาในการดำเนินงานของโครงการฯ น้อยเกินไป ทำให้กิจกรรมบางอย่างไม่สามารถทำได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีภารกิจหน้าที่ส่วนตัวในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมด้วย

2) การพัฒนาส่งเสริมในเรื่องของการแปรรูปสินค้าให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น กระเป๋าถือจากผ้ายกเมืองนคร การตัดชุดสำเร็จรูป เป็นต้น

3) สนับสนุนให้ทอผ้าให้เพียงพอต่อสมาชิก และจักรเย็บผ้าสำหรับการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์

4) สนับสนุนเครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อใช้สำหรับกิจการของกลุ่มทั้งการจัดทำระบบบัญชี การทำการตลาดออนไลน์ และการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

6. แผนธุรกิจและแผนปฏิบัติการ

ทั้งนี้บริษัทที่ปรึกษาได้จัดทำแผนธุรกิจ และจัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) เพื่อเป็นแนวทางให้กับหมู่บ้านทำมาค้าขายภาคใต้ กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ได้ปฏิบัติ ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมที่จะดำเนินงาน ระยะเวลาดำเนินงาน งบประมาณ ผู้รับผิดชอบ ผู้ปฏิบัติงาน ช่วงเวลาดำเนินการ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้



แบบฟอร์มแผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหาร

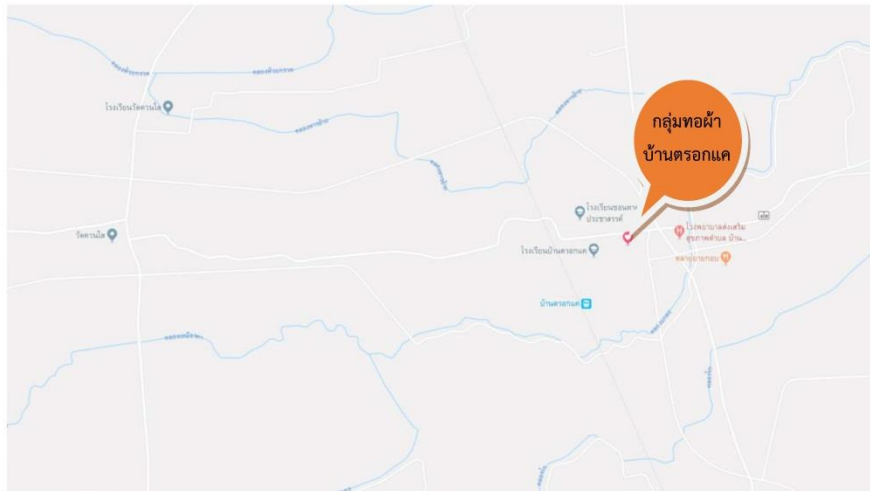
สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค แต่เดิมประกอบอาชีพเกษตรกรรม ทำนาข้าว ทำสวนยางพารา สวนผลไม้ เป็นหลัก และใช้เวลาว่างเว้นจากการทำเกษตรกรรมหันมาทอผ้า เพื่อใช้เองและ จำหน่ายเป็นอาชีพเสริม ต่อมาจึงได้รับการส่งเสริมการทอผ้า ร่วมกับการอนุรักษ์ภูมิปัญญา ผ้าพื้นเมือง และจัดตั้งเป็นศูนย์ศิลปาชีพบ้านตรอกแค โครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ ในสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9 นับเป็นพระมหากรุณาธิคุณอย่างยิ่ง ต่อกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค และชาวบ้านตรอกแค เพื่อเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาไทย และภูมิปัญญาชาวบ้านที่มีอยู่ในชุมชนให้คงอยู่ และสืบทอดผ้าฝ้ายเมืองนคร จากบรรพบุรุษสู่ลูกหลาน ซึ่งสมาชิกของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคทุกคนล้วนเริ่มต้นเรียนรู้การทอผ้า ทั้งฝ้ายกเมืองนคร และฝ้ายกดอก จากการเป็นสมาชิกของศูนย์ศิลปาชีพบ้านตรอกแค

จากจุดเริ่มต้นก่อตั้งกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน พ.ศ.2545 จนถึง ปัจจุบันกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค มีสมาชิกทั้งหมด 34 คน และมีชาวบ้านตรอกแคสนใจเข้าร่วม เป็นสมาชิกอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยมี นางวิไล จิตรเวช เป็นประธานกลุ่ม และยังได้รับเกียรติ ให้เป็น “ครูช่างศิลป์” ของศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพระหว่างประเทศ (องค์การมหาชน) อีกด้วย นอกจากการทอผ้าพื้นเมืองอย่างฝ้ายกเมืองนคร และฝ้ายกดอกแล้ว กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ได้มีการพัฒนาต่อยอด สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ออกมาจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลทั่วไป จนเป็นที่ยอมรับและได้รับรางวัลต่างๆ เป็นเครื่องยืนยันมากมาย

2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ อาคารทอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถในรัชกาลที่ 9 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหาด อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา





3. ประเภทสินค้าหรือบริการ ผ้ายกเมืองนคร ผ้ายกดอก ผ้าคลุมไหล่ ผ้าขาวม้า และผลิตภัณฑ์แปรรูปผ้าขาวม้า

ผ้ายกเมืองนคร	
ผ้ายกดอก	
ผ้าคลุมไหล่	
ผ้าขาวม้า ผลิตภัณฑ์แปรรูป ผ้าขาวม้า	

4. ระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจ ก่อตั้งเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน พ.ศ.2545 ถึงปัจจุบัน (พ.ศ. 2561) รวมระยะเวลา 16 ปี



5. เป้าหมายของธุรกิจในอนาคต เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มลูกค้ามีทางเลือกในการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมากยิ่งขึ้น โดยมุ่งเน้นด้านการเพิ่มศักยภาพในการแปรรูปผ้า เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ควบคู่ไปกับการพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะการทอผ้าที่สูงขึ้น เพื่อรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้ตามมาตรฐาน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเบื้องต้นทางการตลาด

2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

- ผ้ายกเมืองนคร เป็นผ้าพื้นเมืองเอกลักษณ์ท้องถิ่นของจังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นผ้าที่ได้รับการยกย่องมาแต่โบราณว่าสวยงามแบบอย่างผ้าชั้นดีในหมู่คนชั้นสูง มีชื่อเสียงด้านฝีมือในการทอผ้ายกเป็นเลิศมาตั้งแต่ในอดีต เป็นที่รู้จักกันแพร่หลาย
- ผ้าทอมีลวดลายที่เด่นชัด มีเนื้อผ้าสวมใส่สบาย สีสันไม่ตก และดูแลรักษาง่าย
- ชุมชนบ้านตรอกแคมีวิถีชีวิตที่เรียบง่ายและพอเพียง ชาวบ้านร่วมใจกันทำให้พื้นที่หมู่บ้านมีความสงบร่มรื่น สภาพแวดล้อมภายในหมู่บ้านสดชื่น ชุมชนดังกล่าวยังได้รับรางวัลหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียง
- ผู้นำและสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแคมีความเข้มแข็ง และมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้ดียิ่งขึ้น
- สมาชิกมีทอผ้าเป็นของตนเอง และสามารถทอผ้าได้หลากหลาย
- ผลิตภัณฑ์เป็นภูมิปัญญา ที่พัฒนามาจากท้องถิ่น มีการสร้างเครือข่ายการผลิตและการตลาด
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน OTOP ระดับ 5 ดาว และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

จุดอ่อน ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

- ทอผ้าตามคำสั่งซื้อ จึงไม่มีการสต็อกสินค้ามากนัก
- ลักษณะของผ้าจะขายเป็นผ้าผืนยังไม่มีการแปรรูป จึงทำให้กลุ่มลูกค้าค่อนข้างจำกัด
- ยังขาดการประชาสัมพันธ์ให้คนทั่วไปรู้จัก
- ไม่มีหน้าร้าน และการจัดวางหน้าร้านในการจัดแสดงสินค้ายังไม่สวยงาม ผ้าไม่เรียบ มีรอยพับ/ยับ
- ตลาดไม่สม่ำเสมอต่อเนื่อง จำหน่ายได้เป็นครั้งคราว
- ต้องซื้อวัตถุดิบราคาสูงขึ้น จากภายนอกชุมชน ทำให้ต้นทุนมีราคาสูงขึ้น ราคาขายจึงสูงตามไปด้วย
- สมาชิกของกลุ่มไม่สามารถออกแบบลวดลายผ้าใหม่ๆ ได้
- ขาดทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบหรือไม่มีเงินทุนที่จะจ่ายล่วงหน้าแก่สมาชิก ขายผ้าทอ
- สมาชิกที่สามารถทอผ้ายกเมืองนครได้ จำนวนน้อย สมาชิกส่วนใหญ่ยังขาดทักษะและความชำนาญในการทอ และขาดการถ่ายทอดองค์ความรู้
- ผ้ายกเมืองนครใช้เวลาในการทอต่อผืนนาน

โอกาส (อะไรที่คิดว่าจะสามารถทำให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

- มีหน่วยงานราชการให้การสนับสนุน เช่น พัฒนาชุมชน ม.ราชภัฏนครศรีธรรมราช กรมการพัฒนาชุมชน และอุตสาหกรรมจังหวัด
- ภาครัฐมีนโยบายสนับสนุนให้มีการสวมใส่ผ้าไทย



อุปสรรค (อะไรที่คิดว่าเป็นปัจจัยที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

- ความนิยมในผ้ายกเมืองนครมีอยู่ในกลุ่มคนเฉพาะกลุ่ม
- มีสินค้าประเภทผ้าทอในตลาดอยู่มากมาย ทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงมาก ซึ่งผ้าทอของท้องถิ่นที่มีชื่อเสียงจะได้เปรียบในการเป็นของฝาก





ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหาร

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ

คู่แข่งชั้นทางตรง กลุ่มผู้ผลิตผ้าเย็บเมืองนคร ในพื้นที่ใกล้เคียง

คู่แข่งชั้นทางอ้อม กลุ่มผู้ผลิตผ้าไทยประเภทอื่นๆ

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา			/	ต้นทุนสูง ทำให้ราคาขายสูง
2. ช่องทางการจัดจำหน่าย			/	ช่องทางการจำหน่ายน้อยกว่า
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/รูปร่างบรรจุภัณฑ์	/			ลวดลายประณีต งาม เป็นเอกลักษณ์
4. คุณภาพสินค้า / บริการ		/		ใกล้เคียงกับผ้าเย็บเมืองนครของกลุ่มอื่นๆ
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ			/	เป็นที่รู้จักเฉพาะในพื้นที่จังหวัด นครศรีธรรมราช หากเทียบกับผ้าไทยแบบอื่นๆ ที่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง
6. ยอดขายสินค้า / บริการ		/		

3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ โรงเรียน พนักงานธนาคาร หน่วยงานราชการในจังหวัด ซึ่งจะนิยมสั่งผลิตเพื่อจัดทำเป็นชุดยูนิฟอร์มของหน่วยงาน และลูกค้าทั่วไปที่ชื่นชอบการสวมใส่ผ้าไทย โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวอยู่ในช่วงวัยทำงาน ไปจนถึงวัยกลางคนและส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก ส่วนในอนาคต

จะต้องมีการเพิ่มกลุ่มลูกค้าให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยจะมุ่งเน้นไปที่กลุ่มคนรุ่นใหม่ โดยปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายและเข้าถึงได้ง่ายขึ้น

4. การส่งเสริมการตลาด

ขยายช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้บุคคลภายนอกได้รับรู้ รับทราบมากขึ้น โดยเน้นที่ Facebook Fanpage ซึ่งเป็นสื่อสังคมออนไลน์ ที่สามารถทำการประชาสัมพันธ์ได้เอง และบุคคลทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ง่ายและรวดเร็ว โดยจะต้องดำเนินการนำเสนอเรื่องราว ข้อมูล กิจกรรม และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้ต่อเนื่องอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง และทุกครั้งที่มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือมีผ้าลวดลายใหม่ๆ ให้มีความต่อเนื่อง ควบคู่ไปกับการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางอื่นๆ เช่น สื่อประชาสัมพันธ์ (แผ่นพับ) ใช้แจกตามงานจัดแสดงสินค้าต่างๆ ที่กลุ่มฯ เข้าร่วม

มีการลดราคาสินค้าหรือจำหน่ายสินค้าในราคาส่งได้ กรณีมีการสั่งซื้อจำนวนมาก เช่น กระเป๋าผ้าขาวม้า หากซื้อตั้งแต่ 10 ใบขึ้นไป ลดราคาให้ 10% เป็นต้น



5. การขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการ

- ☐ ขายปลีก ดำเนินการพัฒนาพื้นที่ส่วนจัดแสดงสินค้าภายในอาคารหอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถในรัชกาลที่ 9 ให้เป็นศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่มีความครบครัน รวมถึงจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ชุมชนด้วย
- ☐ ขายส่ง เจรจากับร้านค้าตัดเย็บชุดเสื้อผ้าสำเร็จรูป หรือร้านขายผ้า เพื่อหาข้อตกลงร่วมกันในการส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเข้าไปจำหน่าย
- ☐ ขายฝาก เพิ่มช่องทางการขายฝากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้มากขึ้น โดยมุ่งเน้นไปที่ร้านจำหน่ายของฝาก ของที่ระลึก ตามสถานที่สำคัญ หรือแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง ทั้งในจังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดใกล้เคียงเตรียมขยายช่องทางการจำหน่ายไปสู่ตลาดที่มีคุณภาพสูงขึ้น เช่น ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพระหว่างประเทศ และ King Power
- ☐ ขายออนไลน์ เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ รูปแบบใหม่ผ่านสื่อออนไลน์ โดยเน้นจำหน่ายผ่าน Facebook Fanpage ซึ่งมีความสะดวก รวดเร็ว ลูกค้าสามารถขอดูสินค้าได้ โดยไม่ต้องเดินทางไปยังร้านจำหน่าย อีกทั้งลูกค้ายังสามารถสอบถามรายละเอียดของผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตได้โดยตรง

ส่วนที่ 4 แผนการผลิต / การให้บริการ

1. กระบวนการผลิต / การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการ)



แผนการผลิต ปัจจุบันทำการผลิตตามยอดการสั่งซื้อจากลูกค้า (By Order) เป็นหลัก ซึ่งบางช่วงเวลาไม่สอดคล้องกับกระแสเงินทุนหมุนเวียน ดังนั้น แผนการผลิตในอนาคต จะต้องนำ สถิติการผลิตทั้งปีย้อนหลัง นโยบายจากภาครัฐ และศึกษาแนวโน้มกระแสนิยมการแต่งกาย มาวิเคราะห์ร่วมกัน เพื่อกำหนดแผนการจัดซื้อวัตถุดิบและแผนการผลิตต่อไป

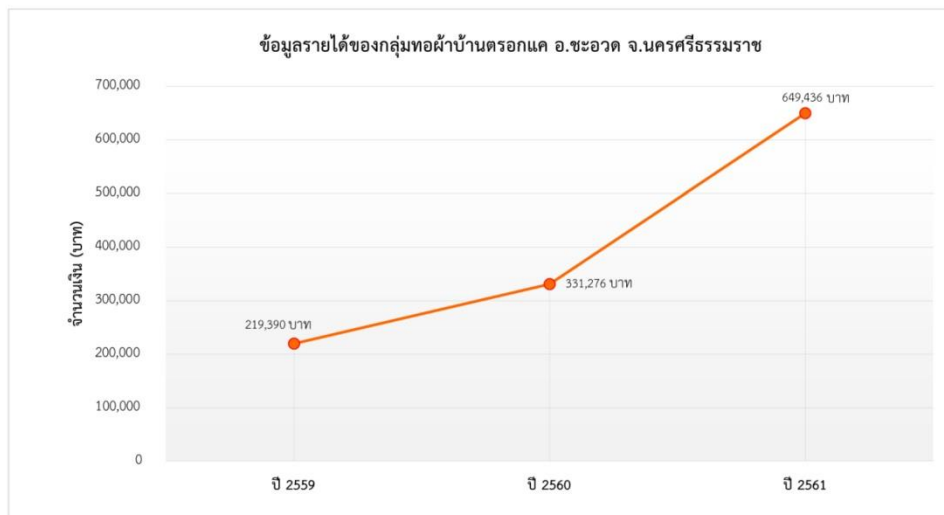


2. แผนการพัฒนาศักยภาพด้านการผลิต

กระบวนการทอดผ้ายกเมืองนคร มีความยุ่งยากซับซ้อนกว่าการทอดผ้าทั่วไป ต้องใช้ช่างทอดผ้าที่มีทักษะและความชำนาญ พิเศษที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้และฝึกฝนมาเป็นอย่างดี ซึ่งปัจจุบันมีสมาชิกที่สามารถทอดผ้ายกเมืองนครได้เพียง 8 คน และทอดผ้ายกดอกได้ 20 คน จากทั้งหมด 34 คน

เพื่อให้กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพสอดคล้องกับความต้องการของตลาด จึงต้องมีการพัฒนาศักยภาพของสมาชิกให้มีความสามารถในการทอดผ้าที่สูงขึ้น โดยจัดให้มีการถ่ายทอดความรู้ ทักษะการทอดผ้ายกเมืองนครจากสมาชิกสู่สมาชิก โดยใน 1 ปี ต้องมีสมาชิกที่สามารถทอดผ้ายกเมืองนครได้ เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 1 คน

ส่วนที่ 5 รายรับ-รายจ่าย



การดำเนินงานด้านบัญชีและการเงินของกลุ่มฯ ที่ผ่านมา มักประสบปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในบางช่วงเวลา เนื่องจากจ่ายปันผลกำไรให้แก่สมาชิกจนหมด เมื่อมีรายการสั่งผลิตสินค้าเข้ามาและวัตถุดิบสำหรับการผลิตไม่เพียงพอ ทำให้ไม่มีเงินทุนในการจัดซื้อจัดหา ต้องมีการสำรองจ่ายจากประธานกลุ่มอยู่บ่อยครั้ง และการจัดทำระบบบัญชียังไม่มีประสิทธิภาพ

ดังนั้น เพื่อไม่ให้ประสบปัญหาดังกล่าวต้องมีการปรับปรุงการบริหารจัดการด้านการเงิน โดย

1. จัดให้มีบุคลากรที่ทำหน้าที่ด้านบัญชี-การเงิน ทะเบียนควบคุมวัตถุดิบ ทะเบียนควบคุมสินค้า และสมุดบันทึกต้นทุน ให้มีความชัดเจน
2. ให้มีการแบ่งสัดส่วนเงินกำไร ไว้เพื่อการลงทุนในระยะต่อไป โดยให้มีการแบ่งไว้เป็นจำนวน 2 รอบการซื้อวัตถุดิบ คือ ประมาณ 30,000 บาท เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่องอีก

แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต ตาราง : Program - Project form			
ประเด็นกลยุทธ์ / แผนงาน โครงการ / โครงการย่อย ตัวชี้วัด / เป้าหมาย	เน้นการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ กำหนดเป็นแผนปฏิบัติการ ผู้คนที่ทั่วไปได้รับทราบข้อมูลข่าวสารของกลุ่มฯ		
ผู้มอบหมายงาน: นางวิไล จิตรเวช		กลุ่มเป้าหมาย: บุคคลทั่วไป	
กิจกรรม	ระยะเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ
- นำเสนอเรื่องราว กิจกรรม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ผ่าน Facebook Fanpage	ทุกสัปดาห์	-	- นางสาวฝน ชุมจินดา - นางเปมิกา เพ็งแก้ว

แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต ตาราง : Program - Project form			
ประเด็นกลยุทธ์ / แผนงาน โครงการ / โครงการย่อย ตัวชี้วัด / เป้าหมาย	เน้นการฝึกปฏิบัติการทอผ้า กำหนดเป็นแผนปฏิบัติการ มีจำนวนสมาชิกสามารถทอผ้ายกเมืองนครได้เพิ่มขึ้น		
ผู้มอบหมายงาน: นางวิไล จิตรเวช		กลุ่มเป้าหมาย: สมาชิกกลุ่ม	
กิจกรรม	ระยะเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ
- ถ่ายทอดและเรียนรู้การทอผ้ายกเมืองนคร	อย่างน้อย 1 สัปดาห์/เดือน	-	- นางจุฑามาศ สงขาว - นางสาวฝน ชุมจินดา

แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต ตาราง : Program - Project form			
ประเด็นกลยุทธ์ / แผนงาน	เน้นให้มีการลงบันทึกทุกวัน		
โครงการ / โครงการย่อย	กำหนดเป็นแผนปฏิบัติการ		
ตัวชี้วัด / เป้าหมาย	มีบันทึกรายรับ-รายจ่าย และรายการพัสดุที่เป็นระบบ ตรวจสอบได้		
ผู้มอบหมายงาน: นางวิไล จิตรเวช		กลุ่มเป้าหมาย: สมาชิกกลุ่ม	
กิจกรรม	ระยะเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ
- จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ทะเบียน ควบคุมวัตถุดิบ ทะเบียนควบคุมสินค้า สมุดบันทึกต้นทุน	ทุกวัน	-	- นางเพ็ญศรี พิกุลทอง

ภาคผนวก ก

การฝึกอบรม ให้ความรู้และให้คำปรึกษา

การอบรมของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครศรีธรรมราช

การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ

และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก

ณ อาคารทอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถในรัชกาลที่ 9

วันที่ 23 พฤษภาคม พ.ศ. 2561



การอบรม การจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครศรีธรรมราช
ณ อาคารทอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถในรัชกาลที่ 9
วันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ. 2561



การอบรม การแปรรูปผ้าขาวม้า
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครศรีธรรมราช
ณ อาคารทอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถในรัชกาลที่ 9
วันที่ 10-11 มิถุนายน พ.ศ. 2561



การอบรม ให้คำปรึกษาด้านการตลาด
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา
ณ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วันที่ 5 กันยายน พ.ศ.2561



ภาคผนวก ก1

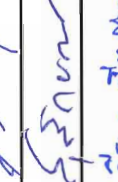
ใบลงชื่อ “การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ
และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผน
บริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก”



"การประชุมเชิงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอยะเอนก จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันพุธที่ 23 พฤษภาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	ดร. ปิรชัชวาลย์ อธิปญญะกุล	อ.อ. โสภณ	0876 ๑๑6788		
2	ดร. ทศพร บุษปะชา	อ.อ. ร้อย	044656884		
3	ดร. สุวิมล นวรัตน์	เจ้าหน้าที่โศภ	0909949349		
4	นางสาววีรยา สว่างใส	เจ้าหน้าที่โศภ	063-1914449	อ.อ. สว่างใส	
5	นางสาว นรมนเมศวร์	เจ้าหน้าที่โศภ	0922964805	นางสาว นรมนเมศวร์	
6	นางพณีสsoon ศรีอิน	เจ้าหน้าที่โศภ	086-๑๑1-71572		
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก"

กลุ่มหอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันพุธ ที่ 23 พฤษภาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางชนมิกา เป็องแก้ว	สมาชิก	085-8444164		
2	ม.ล. / ศรีอสิริ ชนบุรี	สมาชิก	062142428		
3	นาง อธิษณ งามศรี	กรรมการ	0987132231		
4	นาง ภาณุชน ภูมิสิงห์	สมาชิก	011-6486663		
5	นางอรวรรณ ชื่นใจ	สมาชิก	0820446883		
6	นางกัญญา ดินดี	สมาชิก	086-2886654		
7	นางลล-ออง ชัยสารณ	สมาชิก		ล-ออง	
8	นางอุษา เพ็ชรประเสริฐ	สมาชิก	0936475172	นางอุษา	
9	นางอสมลย์ ทองดี	สมาชิก	087-3683074	มอ.ดิม	
10	อ.ล. ภัทรี สอโธ	สมาชิก	0833911999	สอ.อ.อ.อ.	
11	นางสาว สุจิตา ใจดี	สมาชิก	098-7438101	สุจิตา	
12	นางสาว อธิษณ	สมาชิก	0873237133	อธิษณ	
13	นางจันทรา ชนชา	สมาชิก	0969595114	จ. ชนชา	
14	นางอสมลย์ ภูมิสิงห์	กรรมการ	080-1469059	อสมลย์	
15	นาง.วิไลวรรณ ชื่นใจ	สมาชิก		วิไลวรรณ	

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก"

กลุ่มหอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันพุธ ที่ 23 พฤษภาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
16	นางศิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก	0806949798	ศิริคุณ	
17	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก		ศิริคุณ	
18	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก		ศิริคุณ	
19	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก	099-374-7461	ศิริคุณ	
20	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก		ศิริคุณ	
21	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก		ศิริคุณ	
22	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก	0414897194	ศิริคุณ	
23	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก	063-581-6864	ศิริคุณ	
24	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก		ศิริคุณ	
25	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก		ศิริคุณ	
26	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก		ศิริคุณ	
27	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก	0847455554	ศิริคุณ	
28	นางสาว สิริคุณ เทพสุคนธ์	สมาชิก	089-8755914	ศิริคุณ	
29					
30					

ภาคผนวก ก2

ใบลงชื่อการอบรมการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย
และการทำสต็อกสินค้า (Stock)



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำแก้วขาย (ภาคใต้)

"การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการทำสต็อกสินค้า (Stock)"

กลุ่มพ่อค้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ.2561 ณ อาคารหอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ ๙

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	น.ส.ศรีสมจิตต์ ดนพธิ์	สมาชิก	062-1474288		
2	นางละออง ชิงสุวรรณ	สมาชิก		ส.ออง	
3	นายสีว อภิสิทธิ์	ประธาน	0873834639		
4	นางอริยา อภิสิทธิ์	สมาชิก	087-02446899	อ.อริยา	
5	น.ส.อริยา อภิสิทธิ์	สมาชิก	088-3941499	อ.อริยา	
6	นางอริยา อภิสิทธิ์	สมาชิก	0989139431		
7	นางอริยา อภิสิทธิ์	สมาชิก	098-8443101	อ.อริยา	
8	นางอริยา อภิสิทธิ์	สมาชิก	085-844464	อ.อริยา	
9	นางอริยา อภิสิทธิ์	สมาชิก	080-1469059	อ.อริยา	
10					
11					
12					
13					
14					
15					

ภาคผนวก ก3

ใบลงชื่อการอบรมด้านการแปรรูปผ้าขาวม้า

เพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือ



กรมการแพทย์
กรมการแพทย์

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การอบรมด้านการแปรรูปผ้าไหมเพิ่มมูลค่าผ้าไหมมาพหมีมือ"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

วันที่ 10-11 มิถุนายน พ.ศ.2561 วันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ.2561 ณ อาคารหอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ ๙

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางอนิดา เวรจิโน	สมาชิก	090-1719684		
2	นาง ชนิษฐา นานะ	ช่าง	093-7869921		
3	นาง ศรีสมพร นานะ	สมาชิก	062-1151128		
4	นาง ลอว์ งามสุวรรณ	สมาชิก		ล=ลอว์	
5	นางสาว อธิชา	สมาชิก	0873837039		
6	นาง ลอว์ งามสุวรรณ	สมาชิก	0890446883		
7	นางสาว รัชฎา วัฒนศิริ	สมาชิก	0987438101		
8	นางสาว รัชฎา วัฒนศิริ	สมาชิก	083-9911499		
9	นางสาว รัชฎา วัฒนศิริ	สมาชิก	0187139431		
10	นางสาว รัชฎา วัฒนศิริ	สมาชิก	085-8444664		
11	นางสาว รัชฎา วัฒนศิริ	สมาชิก	080-1467059		
12					
13					
14					
15					



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การอบรมด้านการแปรรูปผ้าขามเพิ่มมูลค่าผ้าขามพอมือ"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันที่ 10-11 มิถุนายน พ.ศ.2561 วันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ.2561 ณ อาคารทอผ้าเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ ๙

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	วิรัช วัฒนา	ผู้ประสานงานโครงการ	063-1914449	วิรัช	
2	ทัศนีย์ วัฒนา	วิทยากร	0922-764805	ทัศนีย์ วัฒนา	
3	จิราภรณ์ อัมมรัตน์	วิทยากร	086-3194940	จิราภรณ์	
4	โศภณ สิริเดช	ผู้จัดกิจกรรม	089-1547788	โศภณ	
5	สุวิมล นงนุช	๓	0909949349	สุวิมล	
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

ภาคผนวก ก4

สรุปผลการประเมินก่อนและหลังการฝึกอบรม

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย

จังหวัดนครราชสีมา

**สรุปผลการประเมินก่อนและหลังการฝึกอบรม กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช**

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช มีผู้ตอบแบบประเมินในหัวข้อต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)
โดย รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิคุณโยภาส
2. การจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย โดย คุณวาสนา พรหมเมศวร์ นักบัญชีและผู้ตรวจสอบบัญชี
3. การแปรรูปผ้าขาวม้า โดยคุณจิราภรณ์ อัมพลิน ซึ่งผ่านการอบรมหลักสูตรช่างตัดเสื้อผ้าสตรี จากศูนย์การศึกษา และฝึกอาชีพสมาคมส่งเสริมสถานภาพสตรีในพระอุปถัมภ์พระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าโสมสวลี พระวรราชาทินัดดามาตุ

สรุปผลการประเมินก่อนและหลังการฝึกอบรมได้ดังนี้

การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)

โดย รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิคุณโยภาส

ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills) โดย รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิคุณโยภาส แสดงดังตารางที่ ก-1

ตารางที่ ก-1 ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการสร้างทักษะในการเป็นผู้นำการตลาด (Marketing Skills)

โดย รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิบุญโยภาส

การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นผู้นำการตลาด (Marketing Skills)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ความรู้ก่อนการอบรม	1	16.7	1	16.7	2	33.3	2	33.3	0	0.0	6	100.0
2. ความรู้หลังการอบรม	2	33.3	4	66.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	100.0
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร												
3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม	4	66.7	2	33.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	100.0
3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น	3	50.0	3	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	100.0
3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย	4	66.7	2	33.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	100.0
3.4 เอกสารประกอบการอบรม	3	50.0	3	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	100.0
4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน	2	33.3	3	50.0	0	0.0	1	16.7	0	0.0	6	100.0
5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม	2	33.3	1	16.7	2	33.3	1	16.7	0	0.0	6	100.0
6. ด้านการนำความรู้ไปใช้												
6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้	1	16.7	5	83.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	100.0
6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้	1	16.7	5	83.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	100.0
6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้	1	16.7	5	83.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	100.0

1. ความรู้ก่อนการอบรม

เรื่องการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 33.3 เท่ากัน มีความรู้ก่อนการอบรมน้อยและปานกลาง รองลงมา ร้อยละ 16.7 เท่ากัน มีความรู้ก่อนการอบรมมากและมากที่สุด

2. ความรู้หลังการอบรม

เรื่องการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความรู้หลังการอบรมระดับมาก รองลงมา ร้อยละ 33.3 มีความรู้หลังการอบรมมากที่สุด

ในการเปรียบเทียบความรู้ของผู้เข้าอบรมก่อนและหลังการอบรมนั้น จะใช้ค่าคะแนนจากการถ่วงน้ำหนัก ดังนี้

ระดับความคิดเห็น	ค่าน้ำหนัก
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

จะได้ค่าร้อยละของความรู้หลังการอบรมที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง เป็นสูตรดังนี้

$$\frac{\{[(n_5 \times 5) + (n_4 \times 4) + (n_3 \times 3) + (n_2 \times 2) + (n_1 \times 1)] - [(m_5 \times 5) + (m_4 \times 4) + (m_3 \times 3) + (m_2 \times 2) + (m_1 \times 1)]\}}{N} \times 100$$

โดยที่

m_5 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับมากที่สุด

m_4 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับมาก

m_3 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับปานกลาง

m_2 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับน้อยที่สุด

m_1 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับน้อยที่สุด

n_5 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับมากที่สุด

n_4 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับมาก

n_3 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับปานกลาง

n_2 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับน้อยที่สุด

n_1 หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับน้อยที่สุด

N หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมทั้งหมด

หากมีค่าเป็น - หมายถึง ความรู้หลังการอบรมมีเพิ่มขึ้น

หากมีค่าเป็น + หมายถึง ความรู้หลังการอบรมลดลง

จากตารางที่ ก-2 ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรมเท่ากับ 19 คะแนน ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรมเท่ากับ 26 คะแนน แสดงให้เห็นว่า ผู้เข้าอบรมหลังการได้รับอบรมมีความรู้เพิ่มขึ้น 7 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 36.8

ตารางที่ ก-2 ค่าคะแนนความรู้ก่อน-หลังการเข้ารับการอบรมหัวข้อการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills) โดย รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิบุญโยภาส

ค่าคะแนน/ร้อยละของความรู้ผู้เข้ารับการอบรม	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรม	5	4	6	4	0	19	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรม	10	16	0	0	0	26	
คะแนนความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-7.0
ร้อยละของความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-36.8

3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมากที่สุด อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมาก

3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 เท่ากัน มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมากและมากที่สุด

3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมากที่สุด อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมาก

3.4 เอกสารประกอบการอบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 เท่ากัน มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมากและมากที่สุด

4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมากที่สุด และร้อยละ 16.7 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับน้อย

5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 33.3 เท่ากัน มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับปานกลางและมากที่สุด อีกร้อยละ 16.7 เท่ากัน มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับน้อยและมาก

6. ด้านการนำความรู้ไปใช้

6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 83.3 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 16.7 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมากที่สุด

6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 83.3 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 16.7 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมากที่สุด

6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 83.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 16.7 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมากที่สุด



การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย โดย คุณวาสนา พรหมเมศวร์
นักบัญชีและผู้ตรวจสอบบัญชี

ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย โดย คุณวาสนา พรหมเมศวร์
นักบัญชีและผู้ตรวจสอบบัญชี แสดงดังตารางที่ ก-3

ตารางที่ ก-3 ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย โดย คุณวาสนา พรหมเมศร์ นักบัญชีและผู้ตรวจสอบบัญชี

	การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ความรู้ก่อนการอบรม		0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0	1	100.0
2. ความรู้หลังการอบรม		0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร													
3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม		0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น		1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย		1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
3.4 เอกสารประกอบการอบรม		0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน		0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม		0	0.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
6. ด้านการนำความรู้ไปใช้													
6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้		0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้		0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้		0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0

1. ความรู้ก่อนการอบรม

เรื่องการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย

ผู้เข้าร่วมอบรมมีความรู้ก่อนการอบรมน้อย

2. ความรู้หลังการอบรม

เรื่องการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความรู้หลังการอบรมระดับมาก

จากตารางที่ ก-4 ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรมเท่ากับ 2 คะแนน ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรมเท่ากับ 4 คะแนน แสดงให้เห็นว่า ผู้เข้าอบรมหลังการได้รับอบรมมีความรู้เพิ่มขึ้น 2 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 100.0

ตารางที่ ก-4 ค่าคะแนนความรู้ก่อน-หลังการเข้ารับการอบรมหัวข้อการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย โดย
คุณวาสนา พรหมเมศวร์ นักบัญชีและผู้ตรวจสอบบัญชี

ค่าคะแนน/ร้อยละของความรู้ผู้เข้ารับการอบรม	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรม	0	0	0	2	0	2	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรม	0	4	0	0	0	4	
คะแนนความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-2.0
ร้อยละของความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-100.0

3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมมีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมาก

3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมากที่สุด

3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมากที่สุด

3.4 เอกสารประกอบการอบรม

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก

4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมาก

5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับปานกลาง

6. ด้านการนำความรู้ไปใช้

6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมาก

6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมาก

6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้

ผู้เข้าร่วมอบรม มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมาก



การแปรรูปผ้าขาวม้า โดย คุณจิราภรณ์ อัมพลิน
ซึ่งผ่านการอบรมหลักสูตรช่างตัดเสื้อผ้าสตรี จากศูนย์การศึกษาและฝึกอาชีพสมาคมส่งเสริมสถานภาพสตรีใน
พระอุปถัมภ์พระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าโสมสวลี พระวรราชทินนิตตามาตุ

ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อ การแปรรูปผ้าขาวม้า โดย คุณจิราภรณ์ อัมพลิน ซึ่งผ่านการ
อบรมหลักสูตรช่างตัดเสื้อผ้าสตรี จากศูนย์การศึกษาและฝึกอาชีพสมาคมส่งเสริมสถานภาพสตรีในพระอุปถัมภ์
พระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าโสมสวลี พระวรราชทินนิตตามาตุ แสดงดังตารางที่ ก-5

ตารางที่ ก-5 ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการแปรรูปผ้าขาวม้า โดย คุณจิราภรณ์ อัมพลิน

การขอรับการรับรองคุณภาพตาม มพช.	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ความรู้ก่อนการอบรม	0	0.0	2	40.0	2	40.0	1	20.0	0	0.0	5	100.0
2. ความรู้หลังการอบรม	2	40.0	3	60.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร												
3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม	3	60.0	2	40.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น	3	60.0	2	40.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย	3	60.0	2	40.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
3.4 เอกสารประกอบการอบรม	4	80.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน	2	40.0	3	60.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม	1	20.0	3	60.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
6. ด้านการนำความรู้ไปใช้												
6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้	2	40.0	3	60.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้	1	20.0	4	80.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0
6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้	1	20.0	4	80.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5	100.0

1. ความรู้ก่อนการอบรม

เรื่องการแปรรูปผ้าขาวม้า

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 40.0 เท่ากัน มีความรู้ก่อนการอบรมปานกลางและมาก รองลงมา ร้อยละ 20.0 มีความรู้ก่อนการอบรมน้อย

2. ความรู้หลังการอบรม

เรื่องการแปรรูปผ้าขาวม้า

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 60.0 มีความรู้หลังการอบรมระดับมาก รองลงมา ร้อยละ 40.0 มีความรู้หลังการอบรมมากที่สุด

จากตารางที่ ก-6 ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรมเท่ากับ 16 คะแนน ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรมเท่ากับ 22 คะแนน แสดงให้เห็นว่า ผู้เข้าอบรมหลังการได้รับอบรมมีความรู้เพิ่มขึ้น 6 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 37.5

ตารางที่ ก-6 ค่าคะแนนความรู้ก่อน-หลังการเข้ารับการอบรมหัวข้อการแปรรูปผ้าขาวม้า โดย คุณจิราภรณ์ อัมผลิน

ค่าคะแนน/ร้อยละของความรู้ผู้เข้ารับการอบรม	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรม	0	8	6	2	0	16	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรม	10	12	0	0	0	22	
คะแนนความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-6.0
ร้อยละของความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-37.5

3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 60.0 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมากที่สุด อีกร้อยละ 40.0 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมาก

3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 60.0 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมากที่สุด อีกร้อยละ 40.0 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมาก

3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 60.0 มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมากที่สุด อีกร้อยละ 40.0 มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมาก

3.4 เอกสารประกอบการอบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 80.0 มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด อีกร้อยละ 20.0 มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก

4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 60.0 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมาก
อีกร้อยละ 40.0 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมากที่สุด

5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 60.0 มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก อีกร้อยละ 20.0 เท่ากัน
มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับปานกลางและมากที่สุด

6. ด้านการนำความรู้ไปใช้

6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 60.0 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชน
ได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 40.0 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับ
มากที่สุด

6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 80.0 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับ
มาก อีกร้อยละ 20.0 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมากที่สุด

6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 80.0 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ใน
ระดับมาก อีกร้อยละ 20.0 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมากที่สุด



ภาคผนวก ก5

ใบลงชื่อการอบรม ให้คำปรึกษาด้านการตลาด



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

การอบรม ให้คำปรึกษาด้านการตลาด

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันพุธ ที่ 5 สิงหาคม พ.ศ.2561

ณ ห้องประชุม ก.215/1 อาคารบริหาร คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นาง ชันชนะ งามทวี	การตลาด + ผลิต	098 7139431		
2	นางสาวพนม งามจินต	ประชาสัมพันธ์	09116488653	ปกติ	
3	ท.ศ.โสรัจห์ ใต้พริก	ผลิต - 1/กรรม	062/1222288		
4	นาง เสจจอนันต์ จันทร์โสม	การตลาด	062-0607107	ส่งจดหมาย	
5	นางสาวสุภาวดี สุทธิโชค	ผลิต	082-9312236	สมัครใจ	
6	นางสาวเพ็ญศรี ไร่จ้อย	ผลิต	0936875172	สมัครใจ	
7	นางสาวสิริมา	ผลิต	0874837279	สมัครใจ	
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

ภาคผนวก ข

การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร

การศึกษาดูงาน กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา

ณ นุชบา OTOP ตำบลนาแต่ อำเภอมืองอำนาจเจริญ จังหวัดอำนาจเจริญ
วันที่ 17 - 18 กรกฎาคม 2561



กล่าวต้อนรับและบรรยายสรุปเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มนุชบา OTOP โดย นางสาวธนิดา คุณณัฐธินา (ประธาน)



เรียนรู้การทำมาลัยกรจากผ้าขาวม้า



เยี่ยมชมศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์

ภาคผนวก ข1

ใบลงชื่อสมาชิกที่ไปศึกษาดูงาน ณ กลุ่มผลิตภัณฑ์

จากผ้าขาวม้าแบรนด์ “นุชบา”

ของจังหวัดอำนาจเจริญ



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำค้ายาย (ภาคใต้)

"กิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศ "

กลุ่มหอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันพุธ ที่ 18 กรกฎาคม พ.ศ.2561

ณ หมู่บา OTOP อำเภอเมืองอำนาจเจริญ จังหวัดอำนาจเจริญ

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	กนิดา ฝรั่ง	ต.เชย	090-171968	กนิดา	
2	นางฉวี รัตนไชย	เชย	0878446883	ฉวี	
3	ดร.ณัฏฐ์ หิมาลง	ฉฉฉ	0801469059	พพพ	
4	นางสาว อรุณ	ม/ร.ณ	0873817139	อรุณ	
5	นาง เสกสมัน จันทรัมย์	กรมการ	062-0607107	เสกสมัน	
6	น.ส. ศรีสกุล เขมณัฏ	สมาช	062-1484288	ศิริ	
7	น.ร. สุรภักดิ์ พันธ์ดี	สมช	098-743961	สุ-	
8	นางสาว นฤทัย แซ่แต้	สมาช	041 6977199	น	
9	นางสาวพน "จิณฉินดา	กรมการ	091-648663	จิณดา	
10	นางฉัตร ชาติ	กรมการ	096 7139431	ฉัตร	
11	นางสุพมาศ สังข	สงปร	0969595114	สุ สม	
12					
13					
14					
15					

ภาคผนวก ค

พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย

พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาคำชาย กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำดวน จังหวัดนครราชสีมา
วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ.2561



ภาคผนวก ค1

ใบลงชื่อการเข้าร่วมพิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มพ่อค้าบ้านตรอกแค ตำบลชอนหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
กรรมการค้าภายใน					
1	นางสาวภาวิไล คำเพ็ง	ผู้อำนวยการสำนักสารสนเทศและแผนงานการค้าในประเทศ			
2	นางสาววันเพ็ญ บุณยะเวชชลิม	ผู้อำนวยการสำนักจัดระบบราคาและปริมาณสินค้า			
3	นางสาวพรทิพย์ ขุนวังจิณา	นักวิจัยการตลาดและข้อมูลการค้า			
4	นางสาวลัดดาวัลย์ ศรีคนองเกียรติ	นักวิจัยการตลาดและข้อมูลการค้า	08-8187504		
5	นางสาวปริญญ์ สรรค์รัตน์	นักวิจัยการตลาดและข้อมูลการค้า	08-9940409		
6	นางสาวอังคณา อ่วมพัด		—	—	
7	นางสาวปภาภรณ์ รัตมี	นักวิจัยการตลาดและข้อมูลการค้า	084-643-8629		
8	นางสาวจิรวิภา ขุนภร	นักวิจัยการตลาดและข้อมูลการค้า	08-643-8639		
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มพ่อค้าบ้านตรอกแค ตำบลชอนหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
รองผู้ว่าราชการจังหวัดนครศรีธรรมราช					
1	นายสกล จันทักษ์	รองผู้ว่าราชการจังหวัดนครศรีธรรมราช			
2					
3					
4					
ผู้ว่าการอำเภอชะอวด					
1	ศิริเดช สวัสดิ์โคตร	นายอำเภอชะอวด	0818672098		
2	ผศ. ศ./ว. คมธอ	ผอ.ศูนย์ส่งเสริม	086-6896487		
3	นางสุนทรเดช เพ็ญทอง แก้ว	ผอ.ศูนย์ส่งเสริม	081 6764548		
4					
สำนักงานพาณิชย์จังหวัดนครศรีธรรมราช					
1	ผ.ส. จ.ช.ก.ก.ต.ส. เจริญรุ่งเรือง	พาณิชย์จังหวัดนครศรีธรรมราช	081 5973460		
2	นายอัครา บ่อโพธิ์	ผอ.อำเภอชะอวด	0959858787		
3	นางเอกราช บ่อโพธิ์	ผอ.อำเภอชะอวด	092-8484790		
4	นาง. อัครา บ่อโพธิ์		082-9148188		
5					

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลหนองหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครศรีธรรมราช					
1		อุตสาหกรรมจังหวัดนครศรีธรรมราช			
2					
3					
4					
สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดนครศรีธรรมราช					
1		ประชาสัมพันธ์จังหวัดนครศรีธรรมราช			
2					
3					
4					
สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช					
1	นางประเสริฐ นิลเดช	ผ.อ.น.ส.อ.น.ส.อ.	0897124788		
2	นางอรุณภา นิลเดช	ผ.อ.น.ส.อ.น.ส.อ.	0813020270		
3					
4					
5					

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลชอนหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
หน่วยงานอื่น					
1	นาง ลลิตา รัตนจิตร	หัวหน้าโครงการ/เลขานุการ	084-4254264		
2	นายสมพงษ์ รัตนแก้ว	กรรมการหมู่บ้าน	081-6766046		
3	นายสุวิทย์ มีรินทร์		088-0855160		
4	นางสมชาย สิงขร	รองประธาน หมู่			
5	นายวิเศษ ทรัพย์	ผู้ช่วยรอง			
6	นางประจักษ์ มณีรัตน์	ร.ร. น. น. น. น. 110	089674165		
7	อ.อ.อ. พิเศษ ทรัพย์	ร.ร. น. น. น. น. 110	096-5440920		
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลขอนแก่น อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
องค์การบริหารส่วนตำบลขอนแก่น					
1	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๙3-๗๕๕๕๕๕		
2	นายสมชาย นอนทอง	ผอ. กองส่งเสริม	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		
3	นายสมชาย นอนทอง	นักวิชาการ	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		
4	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		
5	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		
หน่วยงานอื่น					
1	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕
2	นายสมชาย นอนทอง	ผอ. กองส่งเสริม	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕
3	นายสมชาย นอนทอง	นักวิชาการ	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕
4	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕
5	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕
6	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕
7	นายสมชาย นอนทอง	ผอ. กองส่งเสริม	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕
8	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕
9	นางสาว นงนุช	นายก อบจ.	๐๘๕-๕๕๕๕๕๕		๐๘๕-๕๕๕๕๕๕



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลขนหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
สื่อนวชน					
1	นางสาวจิราพร จิตต์	ผู้ช่วยหัวหน้าหมู่บ้าน	0894944551	จิราพร	
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลขนอมหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นายไพโรจน์ ช่อรัมย์	ค.ร.ร. ๒๐๒๓๓๓/๒๐๒๓๓๓	๐๙๘-๖๖๖๖๖๖		
2	นาง กัญญาภรณ์ กิ่งกัง	นักเขียน	๐๙๐๖๖๖๖๖		
3	นางสาว นฤมล โกศล	นักเขียน	๐๖๑-๖๖๖๖๖๖		
4	นางสาว สุพัตรา ศรีรัมย์	นักเขียน	๐๖๕-๖๖๖๖๖๖		
5	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๕-๖๖๖๖๖๖		
6	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
7	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
8	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
9	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
10	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
11	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
12	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
13	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
14	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		
15	นางสาว นันทิยา ช่อแก้ว	นักเขียน	๐๖๖-๖๖๖๖๖๖		

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลขอนแก่น อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
16	นางสาว ออหนู มั่นดวง	นักเขียน	081-979-9587	วอนนา	
17	นางสาว ปรียาภรณ์ อธิษฐ์	นักเขียน	065-412-6308	ปรียาภรณ์	
18	นางสาว ศักดิ์ธิดา นุทธา	นักเขียน	064-1096013	ศักดิ์ธิดา	
19	นางสาวจิราภรณ์ ช่างชัย	นักเขียน	098-6866129	จิราภรณ์	
20	นางสาวสันตนาภรณ์ ช่างชัย	นักเขียน	062-9810783	สันตนาภรณ์	
21	นางสาวพัชราภรณ์ อธิษฐ์	นักเขียน	093-787675	พัชราภรณ์	
22	นางสาวนันทา ช่างชัย	นักเขียน	063-6056017	นันทา	
23	นางสาวปัทมา อธิษฐ์	นักเขียน	094-043 2059	ปัทมา	
24	นางสาววิมล ช่างชัย	นักเขียน	093-721-7682	วิมล	
25	นางสาววิมล ช่างชัย	นักเขียน	098-96-8713	วิมล	
26	นางสาวกัญญา ช่างชัย	นักเขียน	061-1021168	กัญญา	
27	นางสาวกมล ช่างชัย	นักเขียน	063-5836405	กมล	
28	นางสาวกมล ช่างชัย	นักเขียน	062-064121	กมล	
29	นางสาววิมล ช่างชัย	นักเขียน	061-2279977	วิมล	
30	นางสาวกมล ช่างชัย	นักเขียน	-	กมล	



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านพืชม้าค่าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านพืชม้าค่าขาย"

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลขนอนหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
31	นางสาวอรรณพ ลิขิตสาร	นางสาวอรรณพ	๐๘-๖๖๙-๘๙๙	อรรณพ	
32	นางสาว อัสสร์ สังขรัตน์	นางสาวอรรณพ	๐๘๑-๑๙๙-๙๙๙	อัสสร์	
33	นางสาว นรมล ตาเกื้อ	นางสาวอรรณพ	๐๘๑-๙๙๙๙๙	นรมล	
34	นางสาว สัมมา ชนแสง	นางสาวอรรณพ	๐๙๘-๙๙๙๙๙	สัมมา	
35	นางสาว พงษ์สุดา ชนแก้ว	นางสาวอรรณพ	๐๘๗-๐๘๗๐๗๗	พงษ์สุดา	
36	นางสาว นริศนาพร ดงดีทอง	นางสาวอรรณพ	๐๘๕-๕๕๕๐๕๕	นริศนาพร	
37	นางสาว จิราพร ชุมทิต	นางสาวอรรณพ	๐๘๕-๐๕๕๑๕๕	จิราพร	
38	นางสาว นนทพร นนท	นางสาวอรรณพ	๐๘๕-๐๕๕๑๕๕	นนทพร	
39	นาย อรุณ จันทะวิมล	นางสาวอรรณพ	-	อรุณ	
40	นาย อรุณ วัฒน	นางสาวอรรณพ	๐๙๐-๒๙๙๙๒๙๙	อรุณ	
41	นาย วัฒน วัฒน	นางสาวอรรณพ	๐๘๕-๑๕๕๑๕๕	วัฒน	
42	นางสาว วัฒน วัฒน	นางสาวอรรณพ	๐๘๑ ๑๕๕ ๑๐๙๕	วัฒน	
43	นางสาว วัฒน วัฒน	นางสาวอรรณพ	๐๘๑-๙๙๙๙๙๙	วัฒน	
44	นางสาว วัฒน วัฒน	นางสาวอรรณพ	-	วัฒน	
45	นางสาว วัฒน วัฒน	นางสาวอรรณพ	-	วัฒน	



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำผ้าขาย (ภาคใต้)

"ฟรีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มพ่อค้าบ้านตรอกแค ตำบลขอนแก่น อำเภอชะววด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

[illegible]



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มหอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลขอนแก่น อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
กลุ่มหอผ้าบ้านตรอกแค					
1	ทศพร ชื่นชาว	ประธานกลุ่ม	0833837839		
2	น.ร. รัชต์ วัฒนกุล	สมาชิก	0988438101		
3	นางนิตยา วัฒนกุล	สมาชิก	0901719624		
4	นางกรรม วัฒนกุล	สมาชิก	0831742152		
5	นางอติษฐ์ วัฒนกุล	สมาชิก	0856554952		
6	นาง มาลี นนคุ้ม	สมาชิก	0814997199		
7	นางอรุณ รัตนใจใส	สมาชิก	0890446483		
8	นางธัญญา วัฒนกุล	สมาชิก	0916488669		
9	นางสาว รัชต์ วัฒนกุล	สมาชิก 1716			
10	นางเพ็ญศรี วัฒนกุล	ประธานกลุ่ม	0801469059		
11	น.ส. รัชต์ วัฒนกุล	สมาชิก	0621191228		
12	นาง รัชต์ วัฒนกุล	กรรมการ	062-0607107		
13	น.ส. รัชต์ วัฒนกุล	สมาชิก	083-8911199		
14	นาง รัชต์ วัฒนกุล	สมาชิก	0869-788159		
15	นางรัชต์ วัฒนกุล	สมาชิก			

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

กลุ่มพ่อค้าบ้านตรอกแค ตำบลขนหาด อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
บริษัท โพธิ์ศรีรินทร์ ไทยคอนกรีตภัณฑ์ จำกัด					
1	รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิบุญโยภาส	ผู้จัดการโครงการ		จิรเกียรติ	
2	นางสาวทศพร บุญประภา	นักวิจัย		ทศพร	
3	นางสาววิระยา มิ่งเมือง	ผู้ประสานงานโครงการ	0621914449	วิระยา มิ่งเมือง	
4	นายสุลักษณ์ หงษ์ทวี	เจ้าหน้าที่โครงการ	0909949349	สุลักษณ์	
5	นางขวัญเรือน ศรีอิน	เจ้าหน้าที่โครงการ		ขวัญเรือน	
6	นางสาวจิราภรณ์ อัมพลิน	เจ้าหน้าที่โครงการ		จิราภรณ์	
7	นางสาวสายใหม่ ห่มกระโทก	เจ้าหน้าที่โครงการ	085-1054316	สายใหม่	
8	นายเอกชัย สิงเดช	เจ้าหน้าที่โครงการ	048-1547788	เอกชัย สิงเดช	
9	นายวัชรระ โฉมพลกรัง	เจ้าหน้าที่โครงการ		วัชรระ	
10	นางสาวณัฐภรณ์ รัตนวัน	เจ้าหน้าที่โครงการ	089 0394445	ณัฐภรณ์ รัตนวัน	
11	นายชุมแพ สาระพันธุ์	เจ้าหน้าที่โครงการ	0819267156	ชุมแพ	
12	นางสาวสุรินทร์ อยู่แล้ว	เจ้าหน้าที่โครงการ	087-2088085	สุรินทร์	
13					
14					

ภาคผนวก ค2

กำหนดการพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย

จังหวัดนครราชสีมา

กำหนดการพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย
กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
วันจันทร์ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ.2561 เวลา 09.30 – 11.30 น.
ณ ที่ทำการกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค ตำบลหนองหาด อำเภอยะบะ จังหวัดนครศรีธรรมราช

09.30 – 10.00 น.	ผู้มีเกียรติ/สื่อมวลชนลงทะเบียนเข้าร่วมงาน
10.00 – 10.15 น.	พิธีกรกล่าวประชาสัมพันธ์กิจกรรม ประธานในพิธี พร้อมคณะเดินทางถึงบริเวณพิธีเปิดงาน
10.15 – 10.30 น.	พิธีกรกล่าวต้อนรับประธานและแขกผู้มีเกียรติที่เข้าร่วมงาน ชมการแสดงของนักเรียนโรงเรียนหนองหาดประชาสรรค์
10.30 – 11.00 น.	พิธีเปิดงาน - กล่าวรายงาน โดย นางสาวภาวิไล คำเพ็ง ผู้อำนวยการสำนักสารสนเทศและแผนงานการค้าในประเทศ กรมการค้าภายใน - ประธานกล่าวเปิดงานและทำพิธีเปิดหมู่บ้าน โดย ผู้ว่าราชการจังหวัดนครศรีธรรมราช (ผู้กล่าวเปิดงาน) และตัดริบบิ้นเปิดงานพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย จากนั้นพิธีกรกล่าวเชิญประธานและแขกผู้มีเกียรติที่เข้าร่วมงานถ่ายภาพ
11.00 – 11.30 น.	ประธาน คณะผู้บริหารฯ และแขกผู้มีเกียรติ เดินชมการทอผ้า กรอถ่าย และชมผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
11.30 น.	เสร็จพิธีการ

รูปแบบของการจัดงาน

- ลงทะเบียนบริเวณที่จัดงาน เมื่อประธานและผู้ร่วมงานทุกท่านเดินทางมาถึง
- ซึ่งจะมีการเก็บภาพมุมสูงด้วยโดรน
- ต้อนรับประธาน คณะผู้บริหารฯ และแขกผู้มีเกียรติ มอบมาลัยกรผ้าขาวม้าให้ท่านประธาน และทำโบว์ด้วยผ้าขาวม้าติดหน้าอกให้กับท่านประธาน และคณะผู้บริหารฯ
- พิธีกรกล่าวต้อนรับ และเริ่มทำพิธีเปิดหมู่บ้าน ตามกำหนดการ
- เมื่อประธานกล่าวเปิดงานเสร็จ และเดินชมการทอผ้า กรอถ่าย และชมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค
- ภายในงานจะแจกของที่ระลึกให้กับแขกที่มาร่วมงานด้วย พวงกุญแจดอกไม้จากผ้าขาวม้า

สถานที่จัดงาน

- สถานที่จัดงานจะตกแต่งด้วยผ้าขาวม้า
- มีเต็นท์เครื่องดื่ม ผลไม้ ของว่าง ไว้รับรองแขกที่มาร่วมงาน
- บริเวณที่ชมการทอผ้า กรอถ่าย และชมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค จะอยู่ด้านในอาคาร

กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

