

บทที่ 6

วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรม

สาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์เกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่ นั้น เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลจากประเด็นของแบบสอบถามที่ทางผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ ซึ่งข้อมูลจากผู้วิจัยได้นั้น จะนำมาวิเคราะห์ในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1. วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่
2. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารธุรกิจงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอ

1. วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่ นั้น จะใช้การคิดค่าร้อยละ เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์หัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่ เพราะอัตราร้อยละ เป็นสถิติที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย ทั้งการวิจัย การศึกษา การเมือง หรือ โดยเฉพาะนิสิต นักศึกษาทำวิจัย วิทยานิพนธ์ และมักใช้สำหรับการเปรียบเทียบว่าปริมาณหนึ่งๆ มีขนาดเท่าไร โดยประมาณเมื่อเทียบกับอีกปริมาณหนึ่ง ซึ่งปริมาณอย่างแรกมักเป็นส่วนย่อย หรือ เป็นการเปลี่ยนแปลงของปริมาณอย่างหลัง โดยใช้เกณฑ์การหาสัดส่วนร้อยละอย่างง่าย ดังนี้

$$P = \frac{F \times 100}{n}$$

เมื่อ P	แทน ร้อยละ
F	แทน ความถี่ที่ต้องการแปลค่าให้เป็นร้อยละ
n	แทน จำนวนความถี่ทั้งหมด

(จำนวนผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอ
ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 11 คน)

1.1 เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตสินค้า

สำหรับเศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตสินค้า มีประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ จะประกอบไปด้วยการจัดหาวัตถุดิบ การจ้างแรงงาน วิธีการผลิตงานหัตถกรรมผ้าทอ การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการผลิต และการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1.1 การจัดหาวัตถุดิบ ในการจัดหาหรือคัดสรรวัตถุดิบเพื่อนำมาทำหัตถกรรมผ้าทอ ผู้ประกอบการจะมีการจัดหาและจัดซื้อจากแหล่งต่าง ๆ ซึ่งลักษณะการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งต่าง ๆ จะนำแนวคิดทางด้านเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้กับการจัดซื้อด้วย ดังตารางที่ 6.1

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	แหล่งในการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอและแปรรูปผ้าทอ		
	รับมาจากผู้ว่าจ้าง	จัดหาเอง	อื่นๆ
1. ทิวพร ศรีบุญเรือง	-	✓	-
2. นวลศรี แซ่เฮ้ง	-	✓	-
3. วิญญกร แวนทอง	-	✓	-
4. เอี่ยมศิริ ดันสหวัดน์	-	✓	-
5. จันทร์เพ็ญ พากำเนิด	-	✓	-
6. จุริย์ เสงขิง	-	✓	-
7. จักรพันธ์ วงศ์รินทร์	-	✓	✓
8. ฉาวร ณรงค์ศรี	✓	✓	-
9. สิริกัลยาวัศ ธรรมชัย	-	✓	-
10. อรทัย กาญจนานันท์	-	✓	-
11. ปวีณ์ธิดา กันมะโน	-	✓	-
รวมร้อยละ	9	100	9

ตารางที่ 6.1 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการจัดหาวัตถุดิบ

จากตารางที่ 6.1 จะสังเกตได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ จัดหาวัตถุดิบในการผลิตผ้าทอเอง ถึงร้อยละ 100 โดยจะซื้อวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์จากแหล่งผลิตภายใน ซึ่งวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ที่จัดซื้อส่วนใหญ่เป็นผ้าไหมปั่นฝ้าย ผ้าฝ้ายทอมือ ผ้าฝ้ายสำเร็จรูป ผ้าหม้อฮ่อมไหมประดิษฐ์ ชิป ด้ายดิน สีย้อมผ้า เป็นต้น ส่วนวัตถุดิบที่รับมาจากผู้ว่าจ้าง และการจัดหาวัตถุดิบอื่น ๆ นั้น คิดเป็นร้อยละ 9 เท่านั้น สามารถแจกแจงดังแผนภูมิ ที่ 6.1

การซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอของผู้ประกอบการ



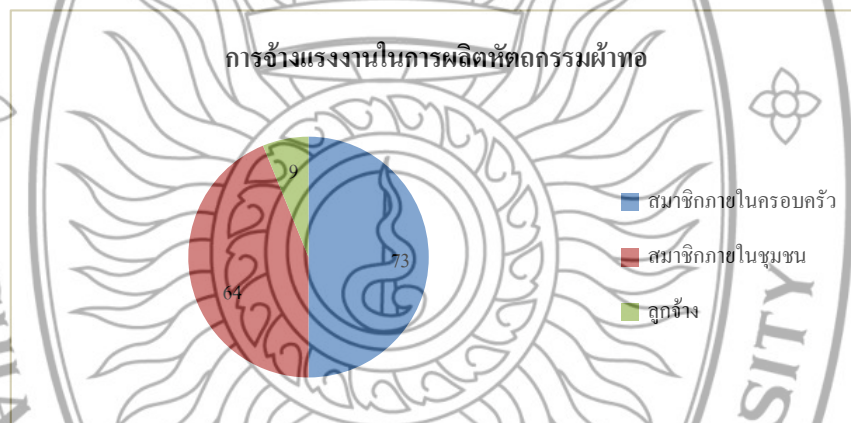
แผนภูมิที่ 6.1 แหล่งวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ
จัดหาเป็นประจำ

1.1.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ ในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอนั้นผู้ประกอบการบางท่านจะมีการทำงานเป็นกลุ่ม และทำงานเพียงคนเดียว ซึ่งในการทำงานบางครั้งก็จะมีสมาชิกภายในครอบครัว สมาชิกภายในชุมชน หรือลูกจ้างเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิตด้วย ดังตารางที่ 6.2

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ		
	สมาชิก ภายในครอบครัว	สมาชิก ภายในชุมชน	ลูกจ้าง
1. ทิวพร ศรีบุญเรือง	✓	-	-
2. นวลศรี แซ่เฮ้ง	✓	-	-
3. วิญญกร แว่นทอง	✓	-	✓
4. เอี่ยมศิริ ดันสหวัดน์	✓	-	-
5. จันทร์ทิพย์ พากำเนิด	-	✓	-
6. จุริย์เดชยัง	-	✓	-
7. จักรพันธ์ วงศ์รินทร์	✓	✓	-
8. ถาวร ณรงค์ศรี	✓	✓	-
9. สิริกัลยารศ ธรรมชัย	✓	✓	-
10. อรทัย กาญจนนันท์	-	✓	-
11. ปวีณธิดา กันมะโน	✓	✓	-
รวมร้อยละ	73	64	9

ตารางที่ 6.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

จากตารางที่ 6.2 จะเห็นได้ว่าการจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ ส่วนใหญ่เป็นการจ้างแรงงานภายในครอบครัวถึงร้อยละ 73 รองลงมาเป็นการจ้างแรงงานสมาชิกภายในชุมชนร้อยละ 64 และลูกจ้างร้อยละ 9 ตามลำดับ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ ทำให้ทราบเหตุผลที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ ต้องใช้แรงงานภายในครอบครัว และภายในชุมชน เนื่องจากการประหยัดค่าใช้จ่ายทางด้านการจ้างแรงงาน เพราะในปัจจุบันค่าแรงที่ใช้ในการจ้างลูกจ้างจะต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง และการที่ผู้ประกอบการจ้างแรงงานภายในครอบครัวและสมาชิกภายในชุมชนนั้น ก็เพราะว่ามีความรู้จักและสนิทสนมกันเป็นอย่างดี ทำให้การทำงานสะดวกและรวดเร็วขึ้น แต่ถ้าเมื่อใดที่มีการผลิตสินค้าเป็นจำนวนมาก ๆ แล้วผู้ประกอบการมีกำลังคนไม่เพียงพอ ก็จำเป็นต้องจ้างลูกจ้างมาทำงานช่วยด้วยเหมือนกัน เพื่อให้การผลิตเสร็จตามกำหนด ซึ่งข้อมูลเปรียบเทียบร้อยละของการจ้างแรงงานที่สอดคล้องกับเศรษฐกิจพอเพียง ดังแผนภูมิที่ 6.2 ดังนี้



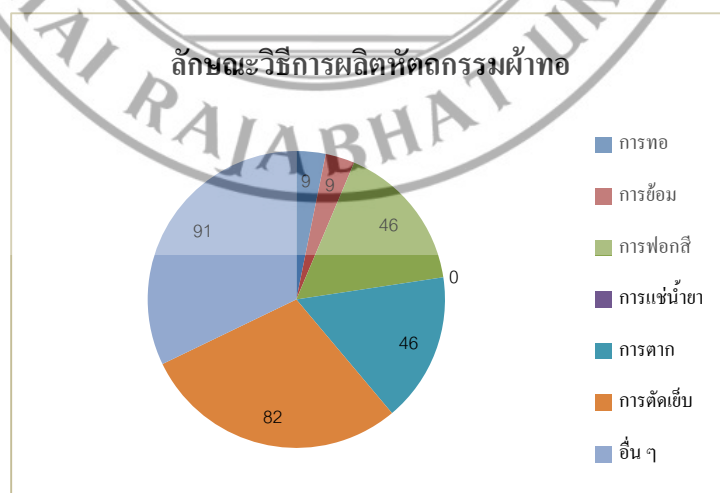
แผนภูมิที่ 6.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

1.1.3 วิธีการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ ผู้ประกอบการมีลักษณะในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานที่คล้ายคลึงกัน โดยในการผลิตหัตถกรรมจักสานนั้น มีการการจ้างแรงงานที่มีทั้งสมาชิกภายในครอบครัว สมาชิกภายในชุมชน และลูกจ้าง ซึ่งกระบวนการผลิตหัตถกรรมผ้าทอจะมีตั้งแต่การทอ การย้อม การฟอกสี การแช่น้ำยา การตาก การตัดเย็บ หรือด้วยวิธีการผลิตอื่น ๆ ในกระบวนการผลิตหัตถกรรมผ้าทอนั้น ผู้ประกอบการอาจจะมีกรรมวิธีที่ผลิตคล้าย ๆ กันแล้วแต่เอกลักษณ์ของแต่ละบุคคล โดยในการผลิตจะมีการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้ามาร่วมในการผลิตด้วย และเป็นแนวทางหนึ่งที่แสดงถึงความพอเพียงที่สอดคล้องกับหลักปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงตามทัศนะของผู้ประกอบการที่สามารถดำรงชีวิตในลักษณะความพอเพียงในแบบของแต่ละบุคคล ดังตารางที่ 6.3 ที่เปรียบเทียบถึงวิธีการผลิตหัตถกรรมผ้าทอที่แสดงถึงความพอเพียงผู้ประกอบการ ดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	วิธีการผลิตหัตถกรรมผ้าทอและแปรรูปผ้าทอ						
	การทอ	การย้อม	การฟอกสี	การแช่น้ำยา	การตาก	การตัดเย็บ	อื่นๆ
1. ทิวพร ศรีบุญเรือง	-	-	-	-	-	✓	✓
2. นวลศรี แซ่เฮ้ง	-	-	-	-	-	✓	✓
3. วิญากร แวนทอง	-	-	-	-	-	✓	✓
4. เอี่ยมศิริ ดันสหวัดน์	✓	✓	✓	-	✓	✓	-
5. จันทร์เพ็ญ พากำเนิด	-	-	-	-	-	-	✓
6. จุริย์ เสงี่ยม	-	-	-	-	-	-	✓
7. จักรพันธ์ วงศ์รินทร์	-	-	✓	-	✓	✓	✓
8. ถาวร ณรงค์ศรี	-	-	✓	-	✓	✓	✓
9. สิริกัลยาธิศ ธรรมชัย	-	-	✓	-	✓	✓	✓
10. อรทัย กาญจนานันท์	-	-	✓	-	✓	✓	✓
11. ปวีณธิดา กันมะโน	-	-	-	-	-	✓	✓
ร้อยละ	9	9	46	0	46	82	91

ตารางที่ 6.3 ลักษณะวิธีการผลิตหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

จากตารางที่ 6.3 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการผลิตหัตถกรรมผ้าทอที่คล้ายกัน แต่อาจจะแตกต่างกันที่วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเท่านั้นเอง ซึ่งวิธีการผลิตผ้าทอโดยวิธีอื่น ๆ คือ การซื้อผ้าผืนสำเร็จรูป เป็นที่นิยมใช้ในการผลิตมากถึงร้อยละ 91 รองลงมาเป็นการตัดเย็บตามแบบที่วางไว้ คิดเป็นร้อยละ 82 สำหรับการฟอกสีและการตากมีค่าเท่ากันคือ ร้อยละ 46 ส่วนการทอและการย้อมมีค่าเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 9 และการแช่น้ำยา มีค่าคิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ โดยในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอนั้น ผู้ประกอบการจะใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อที่จะได้ลดค่าใช้จ่าย ดังแผนภูมิที่ 6.3 ลักษณะวิธีการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ ดังนี้



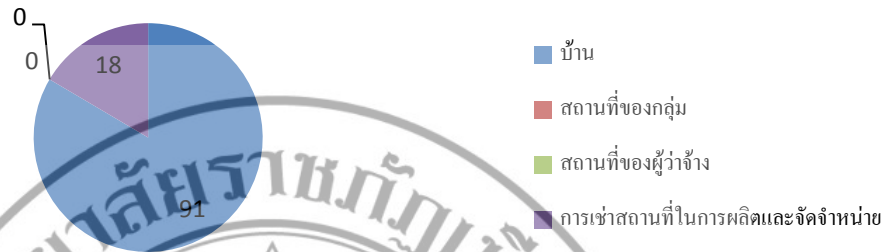
1.1.4 การบริหารจัดการสถานที่ในการปฏิบัติงาน ในการบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงานนั้น ทางผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ ได้จัดสรรสถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน เพื่อให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงของผู้ประกอบการ ดังตารางที่ 6.4 ดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	สถานที่ในการปฏิบัติงานหัตถกรรมผ้าทอ			การเข้าสถานที่เพื่อใช้ ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ
	บ้าน	สถานที่ของกลุ่ม	สถานที่ของผู้ว่าจ้าง	
1. ทิวาพร ศรีบุญเรือง	✓	-	-	-
2. นวลศรี แซ่เฮ้ง	✓	-	-	-
3. วิญญากร แว่นทอง	✓	-	-	-
4. เอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์	✓	-	-	-
5. จันทร์เพ็ญ พากำเนิด	✓	-	-	-
6. จุริย์เดชยิ่ง	-	-	-	✓
7. จักรพันธ์ วงศ์รินทร์	✓	-	-	-
8. ถาวร ณรงค์ศรี	✓	-	-	✓
9. สิริกัลยารัตน์ ธรรมชัย	✓	-	-	-
10. อรทัย กาญจนานันท์	✓	-	-	-
11. ปวีณรัชดา กันมะโน	✓	-	-	-
รวมร้อยละ	91	0	0	18

ตารางที่ 6.4 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงาน
หัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

จากตารางที่ 6.4 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมใช้บ้านเป็นสถานที่ในการปฏิบัติงานทางด้านผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าทอถึงร้อยละ 91 ส่วนอีกร้อยละ 18 เป็นการเข้าสถานที่ใช้ในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าทอ ซึ่งสถานที่เข้าจะเป็นร้านเสียเป็นส่วนใหญ่ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ สามารถสรุปได้ว่า เหตุผลที่ผู้ประกอบการเลือกใช้สถานที่ที่บ้านเป็นที่ปฏิบัติงานทางด้านการผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าทอนั้น เพราะว่าเป็นการใช้สถานที่ของตนเองให้เกิดประโยชน์มากที่สุด และยังช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในหลาย ๆ ด้านด้วยกัน ทั้งนี้เป็นเพราะว่าผู้ประกอบการได้มีการน้อมนำเอาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้ในการบริหารสถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติงานนั่นเอง ดังแผนภูมิที่ 6.4 ดังนี้

สถานที่ในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ



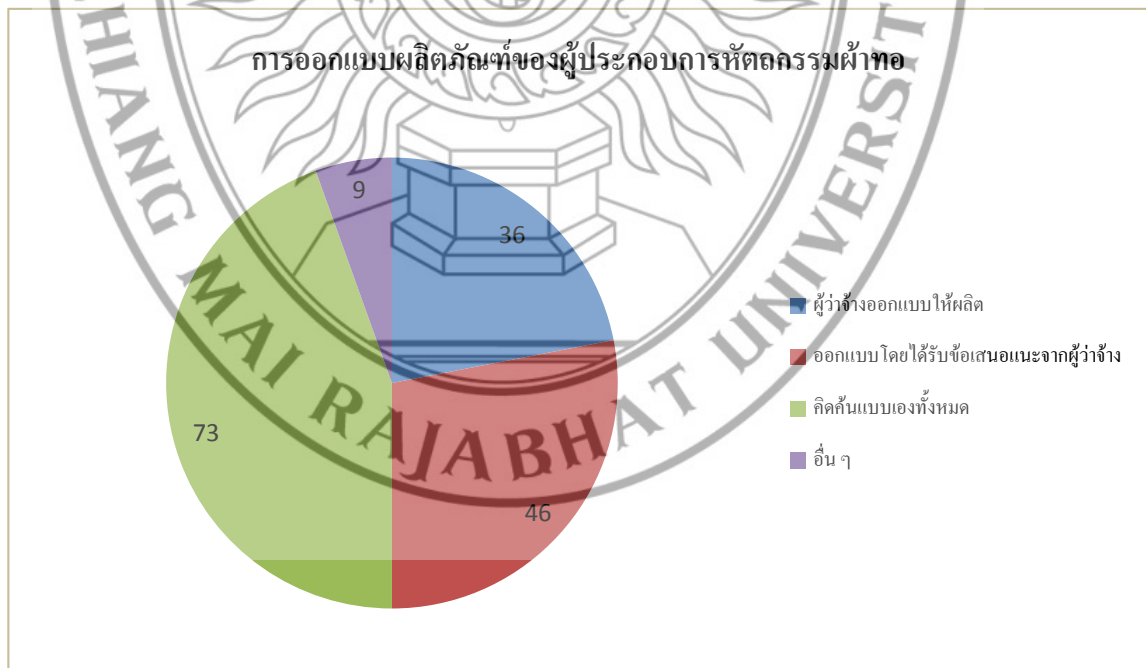
แผนภูมิที่ 6.4 การเปรียบเทียบสถานที่ในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

1.1.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ การออกแบบผลิตภัณฑ์ถือว่าเป็นกระบวนการที่สำคัญของการผลิต โดยการออกแบบนั้นต้องใช้ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความคิดสร้างสรรค์ทางด้านต่าง ๆ มาประกอบกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ดังตารางที่ 6.5 ดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ			
	ผู้ว่าจ้างออกแบบให้ผลิต	ออกแบบโดยได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง	คิดค้นแบบเองทั้งหมด	อื่น ๆ
1. ทิวพร ศรีบุญเรือง	-	✓	✓	-
2. นวลศรี แซ่เฮ้ง	✓	-	✓	-
3. วิญญาร แก่นทอง	-	-	✓	-
4. เอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์	-	✓	✓	-
5. จันทร์เพ็ญ พากันเนด	-	-	✓	-
6. จุริย์เดชขิง	-	✓	-	✓
7. จักรพันธ์ วงศ์รินทร์	✓	-	✓	-
8. ถาวร ณรงค์ศรี	✓	✓	-	-
9. สิริกัลยารัตน์ ธรรมชัย	✓	-	✓	-
10. อรทัย กาญจนานันท์	-	-	✓	-
11. ปวีณรัชดา กันมะโน	-	✓	-	-
รวมร้อยละ	36	46	73	9

ตารางที่ 6.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

จากตารางที่ 6.5 จะเห็นได้ว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าทอ ผลิตภัณฑ์ตามแบบที่ผู้ประกอบการคิดค้นแบบเองทั้งหมดถึงร้อยละ 73 โดยในการคิดค้นแบบเองทั้งหมดนั้นจะยึดลวดลายของงานผ้าทอตามแบบดั้งเดิมและแบบสมัยใหม่ที่ผู้บริโภคชื่นชอบ สำหรับการผลิตสินค้าโดยได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้างนั้น คิดเป็นร้อยละ 46 โดยผู้ว่าจ้างให้คำแนะนำหรือเสนอแนะทางด้านรูปแบบ สี และลวดลายของสินค้าเป็นส่วนใหญ่ เพราะถ้าผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ สามารถผลิตสินค้าให้มีรูปแบบที่แปลกใหม่และทันสมัย ทำให้สินค้ามีความเป็นอัตลักษณ์มากขึ้น ทำให้สินค้าเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคและท้องตลาดมากขึ้นด้วย ส่วนการผลิตสินค้าตามแบบของผู้ว่าจ้างนั้น คิดเป็นร้อยละ 36 ซึ่งในที่นี้เมื่อสอบถามจากผู้ประกอบการทำให้ทราบว่าผู้ว่าจ้างก็จะคิดค้นแบบของผ้าทอจากการศึกษาจากพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นส่วนใหญ่ว่าผู้บริโภคมีความมีความชื่นชอบในลวดลายหรือสีแบบใด จากนั้นจึงจะทำการออกแบบให้ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอผลิตสินค้าตามแบบที่ได้ออกแบบนั้น และออกแบบโดยการศึกษาจากที่อื่น ๆ นั้น คิดเป็นร้อยละ 9 โดยผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอจะทำการศึกษาจากหนังสือต่าง ๆ และนำความรู้ที่ได้รับมาประยุกต์และผสมผสานเข้ากับความรู้ที่ตนเองมีอยู่ มาผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่มีลักษณะที่คล้ายกัน แต่ยังคงลักษณะวิธีการทำที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลไว้ เนื่องจากถ้าสังเกตดูเรื่องของผลิตภัณฑ์จะคล้ายกันบางส่วนเท่านั้น ไม่เหมือนกันทั้งหมด ซึ่งสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิเปรียบเทียบ ดังแผนภูมิที่ 6.5 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

1.2 เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาด

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาดนั้น จะประกอบไปด้วยการกำหนดราคาหัตถกรรมผ้าทอ ช่องทางในการจัดจำหน่าย หัตถกรรมผ้าทอ และการประชาสัมพันธ์หัตถกรรมผ้าทอ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

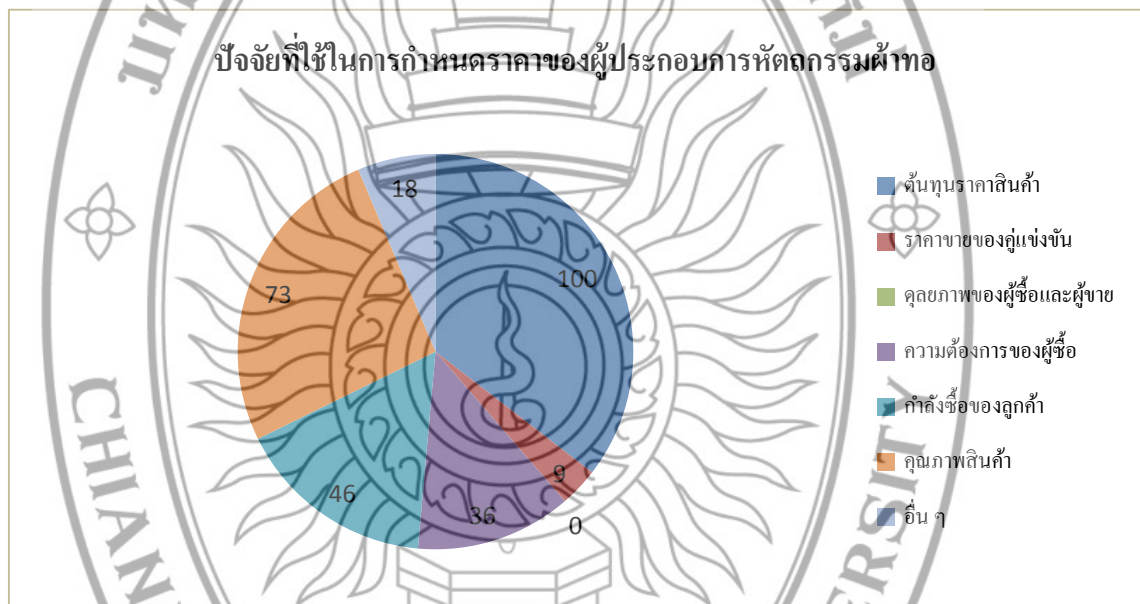
1.2.1 การกำหนดราคาหัตถกรรมผ้าทอ ในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์นั้น ถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับทุกธุรกิจ การกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอจะสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ที่ว่าพออยู่พอกิน ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอจะเป็นผู้ที่ทำการกำหนดราคาเอง โดยราคาที่กำหนดนั้น เป็นราคาที่มีความยุติธรรมต่อผู้บริโภค และเหมาะสมกับเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน ซึ่งพิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านรวมกัน ดังตารางที่ 6.6

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการกำหนดราคาสินค้าของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ						
	ต้นทุน ราคา สินค้า	ราคาขายของ คู่แข่ง	คุณภาพ ผู้ซื้อและ ผู้ขาย	ความต้องการ ของท้องตลาด	กำลังซื้อ ของลูกค้า	คุณภาพ สินค้า	อื่น ๆ
1. ทิวพร ศรีบุญเรือง	✓	-	-	-	-	-	✓
2. นวลศรี แซ่เฮ้ง	✓	-	-	-	-	-	-
3. วิญญกร แวนทอง	✓	-	-	-	-	-	-
4. เอี่ยมศิริ ต้นสหวัดนี้	✓	-	-	-	-	✓	-
5. จันทร์เพ็ญ พากันนิค	✓	-	-	-	-	✓	-
6. จุริย์ เสงี่ยม	✓	✓	-	✓	✓	✓	-
7. จักรพันธ์ วงศ์รินทร์	✓	-	-	✓	✓	✓	✓
8. ถาวร ณรงค์ศรี	✓	-	-	✓	✓	✓	-
9. สิริกัลยารัตน์ ธรรมชัย	✓	-	-	✓	✓	✓	-
10. อรทัย กาญจนานันท์	✓	-	-	-	-	✓	-
11. ปวีณรัชดา กันมะโน	✓	-	-	-	✓	✓	-
ร้อยละ	100	9	0	36	46	73	18

ตารางที่ 6.6 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

จากตารางที่ 6.6 จะเห็นว่าในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอนั้น ผู้ประกอบเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านรวมกัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ การกำหนดราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า คิดเป็นร้อยละ 100 การกำหนดราคาโดยพิจารณาจากคุณภาพของสินค้า คิดเป็นร้อยละ 73 การกำหนดราคาโดยพิจารณาจากกำลังซื้อ

ของลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 46 ความต้องการของท้องตลาด ร้อยละ 36 การกำหนดราคาโดยพิจารณาจากปัจจัยอื่น ๆ เช่น ค่าแรงตัดเย็บ คิดเป็นร้อยละ 18 การกำหนดราคาโดยพิจารณาจากราคาขายของกลุ่มแข่งขัน คิดเป็นร้อยละ 9 และการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากคุณภาพผู้ซื้อผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ ซึ่งในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอนั้น ทำให้ทราบว่าในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบได้มีการนำเอาหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ด้วย ซึ่งในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการนั้น จะยึดหลักคุณธรรม คือ มีการกำหนดราคาที่มีความซื่อสัตย์และสุจริตต่อผู้บริโภค ไม่เบียดเบียนผู้บริโภค และราคาที่กำหนดขึ้นมานั้น ก็มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน สามารถแจกแจงได้ตามแผนภูมิที่ 6.6



แผนภูมิที่ 6.6 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

1.2.2 ช่องทางในการจัดจำหน่ายหัตถกรรมผ้าทอ สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ถือว่าเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอเป็นอย่างมาก โดยช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอนั้น จะมีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่หลายทางด้วยกัน ซึ่งในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของการกระจายสินค้าจากผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอไปสู่ผู้บริโภค โดยผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอเอง ได้มีการนำเอาหลักปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้กับเรื่องของการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอด้วย ทั้งนี้ผู้วิจัยสามารถทำการแจกแจงได้ดังตารางที่ 6.7

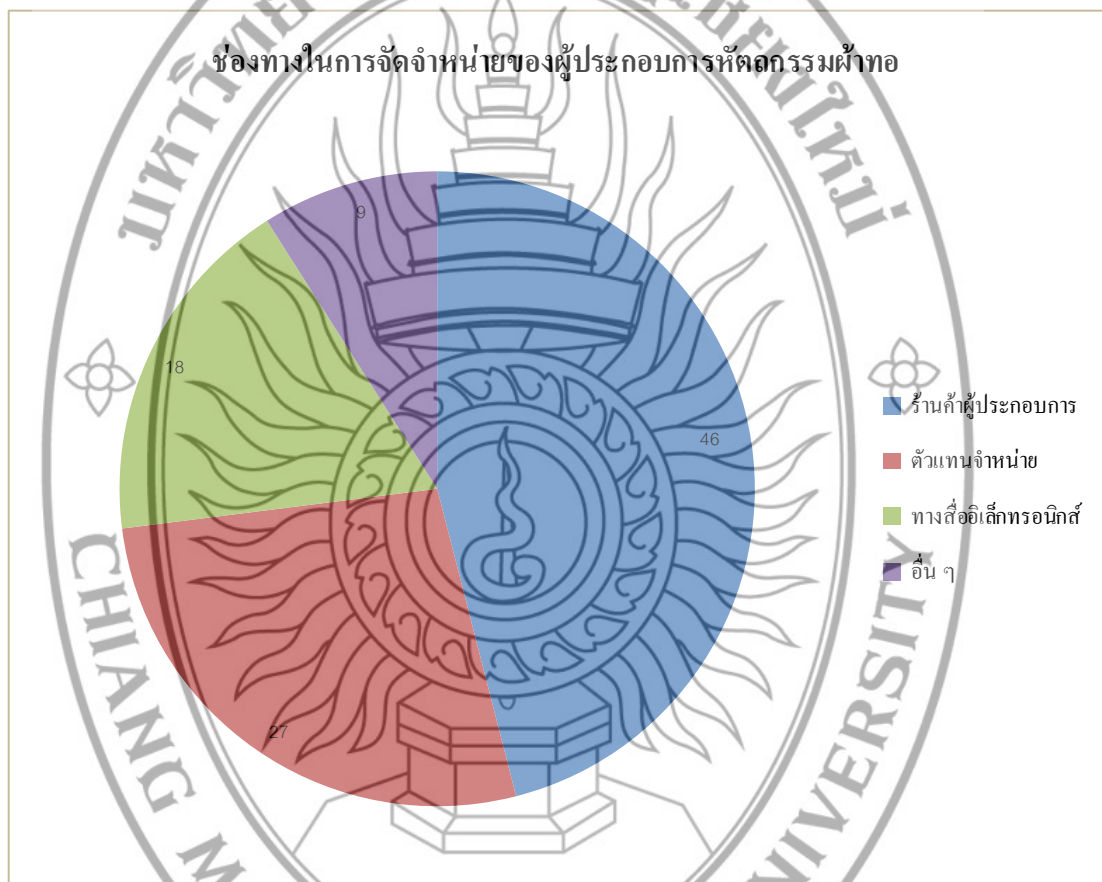
รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	แหล่งในการกระจายหัตถกรรมเครื่องจักสานของผู้ประกอบการไปสู่ผู้บริโภค			
	ร้านค้า ผู้ประกอบการ	ตัวแทนจำหน่าย	ทางสื่อ อิเล็กทรอนิกส์	อื่น ๆ
1. ทิวาพร ศรีบุญเรือง	✓	✓	-	-
2. นวลศรี แซ่เฮ้ง	-	-	-	-
3. วิญญกร แว่นทอง	-	-	-	-
4. เอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์	✓	-	-	-
5. จันทรเพ็ญ พากำเนิด	✓	✓	✓	-
6. จุริย์ เสงี่ยม	✓	✓	✓	✓
7. จักรพันธ์ วงศ์รินทร์	-	-	-	-
8. ถาวร ณรงค์ศรี	-	-	-	-
9. สิริกัลยาณี ธรรมชัย	-	-	-	-
10. อรทัย กาญจนานันท์	-	-	-	-
11. ปวีณธิดา กันมะโน	✓	-	-	-
รวมร้อยละ	46	27	18	9

ตารางที่ 6.7 ช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและ
การแปรรูปผ้าทอ

จากตารางที่ 6.7 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เป็นร้านค้าของผู้ประกอบการเองไปยังผู้บริโภคถึงร้อยละ 46 ทั้งนี้ก็เพราะว่าเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการเช่าสถานที่ในการจัดจำหน่ายสถานที่ในการผลิตและจัดเก็บผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงทางด้านการรู้จักใช้พื้นที่ให้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ประกอบการมากที่สุด ส่วนการจัดจำหน่ายโดยใช้ตัวแทนจำหน่ายนั้น คิดเป็นร้อยละ 27 สาเหตุที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าผ่านสถาบันคนกลาง (ตัวแทนจำหน่าย) ก็เพราะว่ากลุ่มบุคคลเหล่านี้ช่วยลดต้นทุนทางการตลาดของผู้ประกอบการ และสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารทางด้านของราคาและปริมาณผลิตภัณฑ์ได้ดีกว่าผู้ประกอบการ ทางด้านการจัดจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอเลือกใช้เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า คิดเป็นร้อยละ 18 เนื่องจากในปัจจุบันนี้เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาททางด้านการดำเนินชีวิตของคนในสังคมมากขึ้น ไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน ทำอะไร ก็สามารถใช้เทคโนโลยีเข้ามาเป็นตัวกลางช่วยหาสิ่งที่ต้องการได้ และโลกของอินเทอร์เน็ตก็เป็นสิ่งที่เปิดกว้างไปทั่วโลกด้วย ตลอดจนการจัดจำหน่ายโดยวิธีอื่น ๆ นั้น คิดเป็นร้อยละ 9 ซึ่งผู้ประกอบการจะทำการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยฝากขายตามร้านค้า

ในเขตชุมชน สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ สามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 6.7 ดังนี้

*หมายเหตุ ในส่วนของข้อมูลช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ จะมีผู้ประกอบการบางรายที่ไม่ได้ให้ข้อมูลในส่วนนี้ ซึ่งประกอบไปด้วยคุณนวลศรี คุณถาวร คุณวิภากร คุณจักรพันธ์ คุณสิริกัลยารัตน์ และคุณอรทัย เหตุผลที่ผู้ประกอบการไม่ได้ให้ข้อมูล เพราะผู้ประกอบการต้องการปิดเป็นความลับ



แผนภูมิที่ 6.7 ช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ

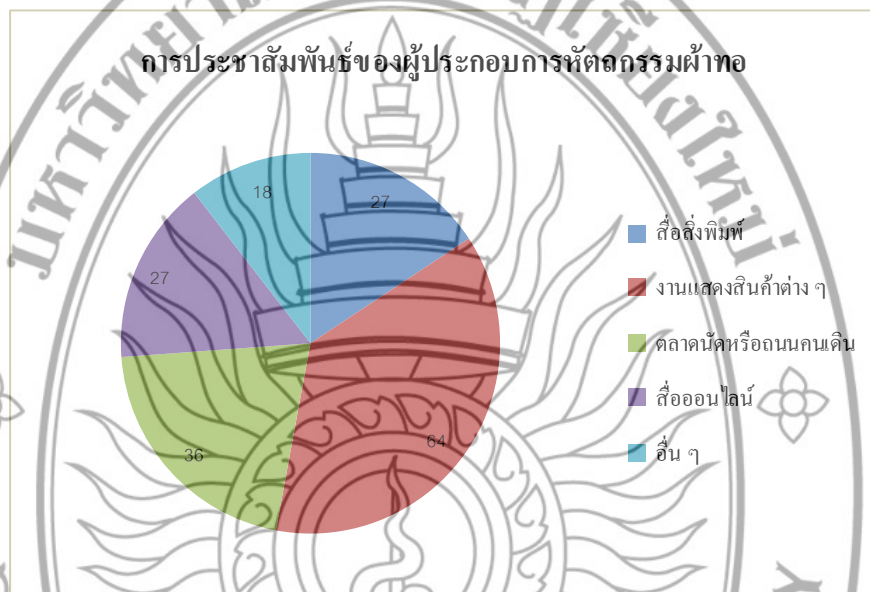
1.2.3 การประชาสัมพันธ์หัตถกรรมผ้าทอ การประชาสัมพันธ์ ถือว่าเป็นกิจกรรมทางการตลาดที่มีความจำเป็นและสำคัญสำหรับผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและธุรกิจทุกธุรกิจ เพราะการที่ผู้ประกอบการมีการทำประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์นั้น ก็เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านของตัวผลิตภัณฑ์เอง ด้านตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น ตลอดจนการทำประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ยังช่วยเพิ่มยอดขายการสั่งซื้อหรือการขายด้วย ในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์เพื่อจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ ดังตารางที่ 6.8

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	การประชาสัมพันธ์ทางด้านต่าง ๆ ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ				
	สื่อสิ่งพิมพ์	งานแสดง สินค้าต่าง ๆ	ตลาดนัดหรือ ถนนคนเดิน	สื่อออนไลน์	อื่น ๆ
1. ทิวพร ศรีบุญเรือง	-	✓	✓	-	-
2. นวลศรี แซ่เฮ้ง	-	✓	-	-	-
3. วิญญกร แว่นทอง	-	-	✓	-	-
4. เอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์	✓	✓	-	✓	✓
5. จันทร์เพ็ญ พากำเนิด	-	-	-	✓	-
6. จุริย์ เสงี่ยม	✓	✓	-	✓	-
7. จักรพันธ์ วงศ์รินทร์	✓	✓	-	-	-
8. ถาวร ณรงค์ศรี	-	✓	-	-	-
9. สิริกัลยาธิ์ ธรรมชัย	-	-	✓	-	-
10. อรทัย กาญจนานันท์	-	✓	✓	-	-
11. ปวีณธิดา กันมะโน	-	-	-	-	✓
รวมร้อยละ	27	64	36	27	18

ตารางที่ 6.8 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและ
การแปรรูปผ้าทอ

จากตารางที่ 6.8 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ มีการประชาสัมพันธ์
สินค้าผ่านทางงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานแสดงสินค้า OTOP งานของการท่องเที่ยว
แห่งประเทศไทย งานที่หอศิลปวัฒนธรรมแห่งเชียงใหม่ และงานที่จังหวัดหรืออำเภอจัดขึ้น ซึ่งมี
ถึงร้อยละ 64 สำหรับการประชาสัมพันธ์ทางด้านตลาดนัดและถนนคนเดิน คิดเป็นร้อยละ 36
ส่วนการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสิ่งพิมพ์ และการประชาสัมพันธ์ทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์จะมี
ค่าร้อยละเท่ากันคือ ร้อยละ 27 และการประชาสัมพันธ์โดยการใช้วิธีอื่น ๆ เช่น วิทยุชุมชน คิดเป็น
ร้อยละ 18 ตามลำดับ เมื่อสอบถามผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอทำให้ทราบว่า เหตุผลที่เลือกนำสินค้า
ไปแสดงตามสถานที่ต่าง ๆ หรือตลาดนัดและถนนคนเดิน เป็นเพราะว่าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใน
การเช่าที่มาก หรือบางครั้งก็ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่เลย และเมื่อเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการ
ประชาสัมพันธ์ทางด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อออนไลน์แล้ว ยังถือว่าเสียค่าน้อยกว่าเสียอีก และ
ในยุคเศรษฐกิจ ที่มีการผูกพันอยู่ตลอดเวลาอย่างนี้ ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ คิดว่าสิ่งไหน
ที่ควรจะต้องประหยัดได้ก็ควรจะทำ เพื่อให้สอดคล้องกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
ที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระราชทานให้แก่ปวงชนชาวไทยทุกคน ที่พระองค์อยากให้
ทุกคนดำเนินชีวิตไปในทางสายกลาง มีความพอเพียง รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบภูมิคุ้มกัน

ในตัวที่ตีพอสสมควร ต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ซึ่งจะต้องอาศัยความรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวัง ในการนำวิชาต่าง ๆ มาใช้ในการวางแผนและดำเนินการทุกขั้นตอน ตลอดจนในการนำผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงนั้น ทางผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอเอง ก็จะมีการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่น มาถ่ายทอดสู่ชุมชนในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การสาธิตให้ผู้สนใจได้รับชมด้วย ในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ เพื่อจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ สามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 6.8 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.8 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

1.3 เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน

ในการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอของแต่ละบุคคล อาจมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน และได้มีการนำเอาหลักปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ด้วย ซึ่งผู้วิจัยสามารถรวบรวมและเรียบเรียงได้ดังตารางที่ 6.9

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน
1. คุณทิวาพร ศรีบุญเรือง	จากการที่ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า แนวทางในการถ่ายทอดความรู้งานหัตถกรรมผ้าทอสู่ชุมชนคือ เมื่อนำสินค้าไปจัดในงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะมีบุคคลทั่วไปเข้ามาขอสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และคุณทิวาพรเองก็มีความยินดีที่จะให้ข้อมูลเหล่านั้น

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน
2. คุณนวลศรี แซ่เฮ้ง	จากการสัมภาษณ์คุณนวลศรี ทำให้ทราบว่า เนื่องจากเป็นการทำงานภายในครอบครัวเท่านั้น จึงยังไม่มี การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน แต่ถ้ามีผู้ที่สนใจไม่ว่าจะเป็นนักเรียน นักศึกษา บุคคลทั่วไป มาสอบถามข้อมูล และวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์อย่างคร่าว ๆ คุณนวลศรียินดีที่จะตอบข้อสงสัยเหล่านั้นทุกคำถาม
3. คุณวิญญกร แวนทอง	จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า คุณวิญญกร ยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมผ้าทอสู่ชุมชน เพราะเป็นการทำงานรูปแบบของครอบครัว แต่บ่อยครั้งที่มีบุคคลต่าง ๆ ที่สนใจ มาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ โดย คุณวิญญกรเอง มีความยินดีที่จะให้คำตอบทุกคำถามที่ผู้สนใจเตรียมมาถาม
4. คุณเอี่ยมศิริ ดันสหวัดน์	คุณเอี่ยมศิริ ได้กล่าวถึงแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการหัตถกรรมผ้าทอสู่ชุมชนของธุรกิจตนเองไว้ว่า เนื่องจากการทำงานหัตถกรรมผ้าทอของตนเองเป็นการทำงานร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม ดังนั้นในเรื่องของการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนยังไม่มีดำเนินการใด ๆ เลย แต่ถ้ามีก็จะเป็นการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับงานหัตถกรรมผ้าทอภายในกลุ่มที่บริหารงานร่วมกันเท่านั้น
5. คุณจันทร์เพ็ญ พากำนิต	แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการหัตถกรรมผ้าทอสู่ชุมชนของคุณจันทร์เพ็ญนั้น ยังไม่มี การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน แต่ถ้ามีก็จะเป็นการถ่ายทอดความรู้ภายในกลุ่มเท่านั้น เนื่องจากการทำงานหัตถกรรมผ้าทอของคุณจันทร์เพ็ญ เป็นการทำงานร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม แต่เมื่อใดก็ตามที่มีผู้สนใจมาสอบถามข้อมูลผลิตภัณฑ์คุณจันทร์เพ็ญ ก็มีความยินดีและเต็มใจที่จะตอบคำถามเหล่านั้น

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน
6. คุณจุริย์ เศษยิ่ง	คุณจุริย์ มีการถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมผ้าทอภายในกลุ่มเท่านั้น ส่วนการนำความรู้ทางด้านหัตถกรรมผ้าทอยังไม่เคยมีการถ่ายทอดความรู้ด้านหัตถกรรมผ้าทอสู่ชุมชน แต่มีบางครั้งที่มีผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า ไม่ว่าจะเป็นนักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไป คุณจุริย์เองก็มีความยินดีที่จะตอบทุกคำถาม และพร้อมที่จะบอกวิธีการทำผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้กับผู้ที่สนใจได้รับฟังด้วย
7. คุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์	จากการพูดคุยกับคุณจักรพันธ์ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้ทางด้านการทำเสื้อผ้าสำเร็จรูปสู่ชุมชน ส่วนใหญ่จะเป็นการถ่ายทอดความรู้ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มเท่านั้น แต่ถ้ามีกลุ่มนักเรียน นักศึกษา และผู้ที่สนใจเข้ามาสอบถาม คุณจักรพันธ์ก็ยินดีจะตอบข้อสงสัยทุกข้อ
8. คุณถาวร ณรงค์ศรี	เมื่อสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนกับคุณถาวร ทำให้ทราบว่าทุกครั้งที่มีการนำสินค้าไปแสดงตามสถานที่ต่าง ๆ ก็จะมีนักเรียน นักศึกษา และผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และคุณถาวรก็จะตอบข้อสงสัยเหล่านั้นด้วยความเต็มใจทุกครั้ง
9. คุณสิริกัลยารัตน์ ธรรมชัย	จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า คุณสิริกัลยารัตน์ ยังไม่ได้มีการถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมผ้าทอแก่ชุมชน แต่จะมีการถ่ายทอดความรู้ให้แก่สมาชิกภายใน ครอบครัวเท่านั้น
10. คุณอรทัย กาญจนานันท์	ในเวลาที่คุณอรทัยนำสินค้าไปแสดงในงานต่าง ๆ ตามที่หน่วยงานของราชการจัดขึ้น ถ้ามีนักเรียน นักศึกษา หรือผู้ที่สนใจ เข้ามาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ คุณอรทัยก็เต็มใจที่จะอธิบายวิธีการผลิตให้ฟังอย่างละเอียด

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน
11. คุณปวีณธิดา กันมะโน	จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า คุณปวีณธิดา เนื่องจากทำงานเฉพาะในกลุ่มของผู้ประกอบการเอง ยังไม่ได้มีการถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมผ้าทอแก่ชุมชน แต่ถ้ามีผู้สนใจมาสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ คุณปวีณธิดา ก็จะเต็มใจที่จะตอบคำถามทุกคำถาม

ตารางที่ 6.9 เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน

2. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ

SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สภาพองค์กร หรือหน่วยงานในปัจจุบัน เพื่อค้นหา จุดแข็ง จุดเด่น จุดด้อย หรือสิ่งที่อาจเป็นปัญหาสำคัญในการดำเนินงานสู่สภาพที่ต้องการในอนาคต

หลักการสำคัญของ SWOT Analysis ก็คือการวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก จึงเรียกได้ว่าเป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ (Situation Analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ จุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อให้รู้ตนเอง (รู้เรา) รู้จัก สภาพแวดล้อม (รู้เขา) ชัดเจน และวิเคราะห์โอกาส-อุปสรรค การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายนอก และภายในองค์กร ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารขององค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ภายนอกองค์กร ทั้งสิ่งที่ได้เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมทั้งผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ที่มีต่อองค์กรธุรกิจ และจุดแข็ง จุดอ่อน และความสามารถด้านต่าง ๆ ที่องค์กรมีอยู่ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กรระดับองค์กรที่เหมาะสมต่อไป

ในการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในบทนี้เป็นการศึกษาเพื่อค้นหาศักยภาพในการดำเนิน ธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ ดังตารางที่ 6.10

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
1. คุณทิวาพร ศรีบุญเรือง	<u>จุดแข็ง</u> 1.ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญ ทางด้านการผลิตหัตถกรรมผ้าทอมานาน เพราะ ได้รับการถ่ายทอดมาจากรุ่นสู่รุ่น

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
1. คุณทิวพร ศรีบุญเรือง	2.สถานที่ที่ใช้ในการผลิตสินค้าอยู่ใกล้แหล่ง วัดคูขี้บ ทำให้มีต้นทุนทางด้านการขนส่ง วัดคูขี้บต่ำ 3.เนื่องจากมีต้นทุนในการผลิตต่ำ ทำให้ สามารถตั้งราคาขายได้ถูกกว่าคู่แข่ง 4.ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือ มีตัวแทน และมีร้านค้า ของตนเอง ที่ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 5.ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดง ในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ อยู่สม่ำเสมอ เพื่อเป็น การสร้างการรับรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์ เช่น งานสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ 6.สินค้ามีความหลากหลายและมีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค 7.ผลิตภัณฑ์ได้รับการยอมรับคุณภาพ จากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพสินค้า คือ เชียงใหม่แบรนด์ <u>จุดอ่อน</u> 1.ผู้ประกอบการไม่มีบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้กิจการยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค เนื่องจากไม่มีการประชาสัมพันธ์ทางด้าน บรรจุภัณฑ์ให้ผู้บริโภคได้รับรู้เท่าที่ควร 2.ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการขาย และการส่งเสริมทางการตลาดอย่างจริงจัง ทำให้ผู้บริโภคทราบถึงข้อมูลผลิตภัณฑ์ได้น้อย <u>โอกาส</u> 1.รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
1. คุณทิวพร ศรีบุญเรือง	2. ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามาให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น <u>อุปสรรค</u> 1. ผลิตภัณฑ์เลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างทางการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภคมากขึ้น 2. วิธีการทำหัตถกรรมผ้าทอของผู้ผลิตแต่ละรายไม่แตกต่างกัน ทำให้ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ได้ยาก
2. คุณนวลศรี แซ่เฮ้ง	<u>จุดแข็ง</u> 1. ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ 2. สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ใกล้แหล่งชุมชน 3. ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายและมีคุณภาพ 4. ผู้ประกอบการมีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ซึ่งช่วยในเรื่องของการดึงดูดลูกค้าเป็นอย่างดี 5. ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ อยู่สม่ำเสมอ 6. ผู้ประกอบการเน้นการผลิตสินค้าที่สนองตอบความต้องการของลูกค้า 7. ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน 8. ผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่ายคือร้านค้าของตนเอง โดยจะมีผู้มาซื้อถึงสถานที่ผลิต

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
2. คุณนวลศรี แซ่เอ็ง	9.ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายให้กับผู้บริโภค <u>จุดอ่อน</u> 1.ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง และยังไม่มียงบประมาณสนับสนุนทางด้านนี้ 2.ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้การรับรู้ทางด้านตราสินค้าของผู้บริโภคยังมีน้อย <u>โอกาส</u> 1. ในปัจจุบันทั้งภาครัฐและเอกชนให้ความสำคัญกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น 2. ปัจจุบันรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ทำให้เปิดโอกาสในการผลิตผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น 3. ปัจจุบันสินค้า OTOP กำลังเป็นที่นิยมและมีความหลากหลาย จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆ รูปแบบที่หลากหลายให้กับลูกค้ารายใหม่ <u>อุปสรรค</u> 1.ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้น สามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์มากขึ้น

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
2. คุณนวลศรี แซ่เฮ้ง	2. ในช่วงที่สภาวะทางด้านเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาวัตถุดิบมีราคาสูง
3. คุณวิญญกร แวนทอง	จุดแข็ง 1. ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ทางด้านการผลิตหัตถกรรมผ้าทอมานาน 2. ผู้ประกอบการมีสถานที่ในการผลิตอยู่ในแหล่งชุมชนและใกล้ตลาด 3. ผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตนเอง โดยตั้งชื่อตามนามสกุล ซึ่งทำให้ผู้บริโภคจดจำชื่อผลิตภัณฑ์ได้ง่าย 4. ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายและมีคุณภาพ เพราะมีการตรวจสอบเช็คคุณภาพเรียบร้อยทุกขั้นตอนของการผลิต ด้วยตัวของผู้ประกอบการเอง 5. ผู้ประกอบการมีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ทำให้ลูกค้าจดจำชื่อ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ได้ง่าย 6. บรรจุภัณฑ์ (ถุงผ้า) ที่ทำออกมาเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม 7. ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าอยู่เสมอ 8. ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามสถานที่ต่าง ๆ อยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ทางด้านการผลิตให้กับผู้บริโภค 9. ผู้ประกอบการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าทอเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายและการเพิ่มยอดขาย

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
3. คุณวิญญกร แว่นทอง	จุดอ่อน 1.ผู้ประกอบการยังขาดแคลนแรงงานและบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญทางด้านการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป 2.ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางด้านการตลาดและการโฆษณา เนื่องจากไม่มีงบประมาณสนับสนุนทางด้านนี้ โอกาส 1.รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมทางด้านการผลิตและการจัดจำหน่ายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสขยายการผลิตมากขึ้นตามไปด้วย 2.รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการใส่ผ้าไทยอาทิตย์ละ 1 ครั้งต่อสัปดาห์ 3.ปัจจุบันมีองค์กรของภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือและให้คำปรึกษาทางด้านบรรจภัณฑ์ตราสินค้าและตัวผลิตภัณฑ์มากขึ้น 4.ผู้บริโภคเริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการแต่งกายด้วยผ้าไทยและผ้าพื้นเมืองมากขึ้น อุปสรรค 1.ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมานั้น ทำให้ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่เป็นของผู้ประกอบการและคู่แข่งได้ยาก 2.ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันอยู่เป็นจำนวนมาก 3.ปัจจุบันสถานการณ์ความรุนแรงทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจ ส่งผลทำให้ต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์มีราคาสูงขึ้น

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
4. คุณเอี่ยมศิริ ดันสหวัดน์	จุดแข็ง 1. ผู้ประกอบการเน้นการผลิตสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะให้คำแนะนำทางด้านรูปแบบของผลิตภัณฑ์ 2. ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำงานหัตถกรรมผ้าทอมานาน 3. ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลาย และมีหลายรูปแบบ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี 4. ผลิตภัณฑ์ได้รับการยอมรับคุณภาพจากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพสินค้า คือ OTOP (สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์) 5. ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ ผ่านตัวแทนจำหน่ายและร้านค้าของตนเองราคาต้นทุน 6. ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายให้กับผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่ายอยู่ตลอดเวลา 7. ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมทางด้านการตลาด ไม่ว่าจะเป็นใบปลิว ป้ายโฆษณา สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคทางด้านตัวผลิตภัณฑ์ตราสินค้า 8. ผู้ประกอบการได้มีการนำผลิตภัณฑ์ไปประชาสัมพันธ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ตัวผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
4. คุณเอี่ยมศิริ ดันสหวัดน์	9.ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับราคาต้นทุน <u>จุดอ่อน</u> 1.ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้นสามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย <u>โอกาส</u> 1.มีลูกค้ารายใหม่ ๆ ให้ความสนใจผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ ซึ่งถือเป็นโอกาสที่จะเพิ่มลูกค้ารายใหม่ ๆ และเพิ่มยอดขาย 2.การเปิดตลาดเสรี ทำให้มีแนวโน้มการขยายตัวไปสู่ตลาดใหม่ได้ดี 3.รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง และเข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำปรึกษาและการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิต การจัดหาหน้ขาย การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ 4.ปัจจุบันสินค้า OTOP กำลังเป็นที่นิยมและมีความหลากหลาย จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ รูปแบบที่หลากหลายให้กับลูกค้ารายใหม่ ซึ่งเป็นการเพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าที่หลากหลาย เป็นผลทำให้ผู้ประกอบการมีลูกค้าเพิ่มและยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่ม 5.รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมให้หน่วยงานราชการใส่ผ้าไทยหรือผ้าพื้นเมือง อาทิตย์ละ 1 วัน

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
4. คุณเอี่ยมศิริ ดันสหวัดน์	อุปสรรค 1.สภาวะทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาวัตถุดิบมีราคาสูง 2.จุดอึดตัวทางด้านการตลาดของผู้บริโภค 3.ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมากภายในตลาดระดับเดียวกัน
5. คุณจันทร์เพ็ญ พากำเนิด	จุดแข็ง 1.ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านงานหัตถกรรมผ้าทอมานาน 2.ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพก่อนออกจำหน่าย ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ และผลิตภัณฑ์มีหลากหลายรูปแบบสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ 3.ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับราคาต้นทุนและสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน 4.ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง และมีพนักงานขายประจำร้าน 5.สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ใกล้แหล่งชุมชน ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงและตรงเวลา 6.มีการนำผลิตภัณฑ์ไปประชาสัมพันธ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อสร้างการรับรู้ทางด้านตัวผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภค ตลอดจนมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
5. คุณจันทร์เพ็ญ พากำเนิด	จุดอ่อน 1.ผู้ประกอบการ ไม่มีการตั้งชื่อตราสินค้า และ การจัดทำบรรจุภัณฑ์ เพราะยังขาดงบประมาณ ทางด้านนี้ 2.ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น สามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย โอกาส 1. การเปิดตลาดเสรี ทำให้มีแนวโน้ม การขายตัวไปสู่ตลาดใหม่มีมากขึ้น 2.รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาด กลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ทำให้ ผู้ประกอบการมีโอกาสขยายการผลิตผลิตภัณฑ์ มากขึ้น 3.ปัจจุบันสินค้า OTOP กำลังเป็นที่นิยมและ มีตลาดหลากหลาย จึงเป็น โอกาสของ ผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิด ใหม่ๆ 4.คนในสังคมเริ่มหันมาให้ความสำคัญกับ การแต่งกายด้วยผ้าไทยและผ้าพื้นเมืองมากขึ้น อุปสรรค 1.จุดอึดค้วทางด้านการตลาดของผู้บริโภค 2.สภาวะทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่ แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการ ทางการผลิตของผู้ประกอบการ 3.ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมากราย และ ปัจจุบันก็มีสินค้า OTOP เป็นจำนวนมากทำให้ ผู้ประกอบการ มีคู่แข่งเข้ามาตีตลาดและมี ส่วนแบ่งทางการตลาด

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
6. คุณจริย์ เดชยิ่ง	จุดแข็ง 1.ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีคุณภาพ และมีหลายรูปแบบ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 2.ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญในการทำหัตถกรรมผ้าทอมานาน 3.ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน 4.ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภค พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีกคือ ถ้ามีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในคราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้ 5.ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือ มีตัวแทนจำหน่ายพนักงานขาย และร้านค้าของผู้ประกอบการเองเข้ามาช่วยในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค 6.มีการนำผลิตภัณฑ์ไปประชาสัมพันธ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อสร้างการรับรู้ทางด้านตัวผลิตภัณฑ์ ตลอดจนมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางอินเตอร์เน็ตและใบปลิว 7.ผู้ประกอบการมีการตั้งชื่อตราสินค้าและการจัดทำบรรจุภัณฑ์ ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค จุดอ่อน 1.ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้นสามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย 2.สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ไกลจากตัวเมือง

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
6. คุณจริย์ เดชยิ่ง	3.ผู้ประกอบการยังขาดงบประมาณในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ โอกาส 1.การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น ทำให้อัตราการเติบโตในภาคการผลิตและบริโภคเพิ่มขึ้น 2.ปัจจุบันสังคมให้ความสำคัญต่อการใช้ผ้าทอมากขึ้น 3.รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางการตลาดของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น อุปสรรค 1.สภาวะทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อราคาวัตถุดิบการขนส่ง ที่มีการผูกพันอยู่ตลอดเวลา 2.ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก 3.จุดอ้อมตัวทางด้าน การตลาดของผู้บริโภค
7. คุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์	จุดแข็ง 1.ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลายและมีคุณภาพ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 2.ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญในการทำหัตถกรรมผ้าทอมานาน 3.ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับราคาต้นทุน 4.สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ในแหล่งชุมชน ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
7. คุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์	5.ผู้ประกอบการมีการจัดทำกิจกรรมการส่งเสริมการขายให้กับผู้บริโภค ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก อยู่ตลอดเวลา 6.ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปประชาสัมพันธ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อสร้างการรับรู้ทางด้านตัวผลิตภัณฑ์ ตลอดจนมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น ทางอินเทอร์เน็ต และสื่อสิ่งพิมพ์ ไม่ว่าจะเป็นนิตยสาร ใบปลิว แผ่นพับ หนังสือพิมพ์ วารสาร บทความ เป็นต้น 7.ผู้ประกอบการมีการตั้งชื่อตราสินค้า ทั้งนี้เป็นเพราะว่าผู้ประกอบการอยากให้ตราสินค้าของตนเองเป็นที่รู้จักและจดจำของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น จุดอ่อน 1.ผู้ประกอบการยังขาดงบประมาณทางด้านการจัดทำบรรจุภัณฑ์ 2.ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น คู่แข่งขันสามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย โอกาส 1.รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางด้านการตลาดและการผลิตของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น 2.การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น ทำให้อัตราการเติบโตในทางเศรษฐกิจภาคการผลิต และการบริโภคเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
7. คุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์	3. ปัจจุบันรัฐบาลให้ความสำคัญและมีการรณรงค์ต่อการแต่งกายด้วยผ้าไทยมากขึ้น 4. กระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กำลังเป็นที่นิยม จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆ ให้แก่ผู้บริโภค <u>อุปสรรค</u> 1. ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก 2. สินค้าเลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่าง รวมทั้งสร้างการรับรู้ในตราสินค้าให้กับผู้บริโภคมากขึ้นกว่าเดิม 3. สภาพะทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการผลิตของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านราคาของวัตถุดิบ การขนส่ง
8. คุณถาวร ณรงค์ศรี	<u>จุดแข็ง</u> 1. ผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญในด้านงานหัตถกรรมผ้าทอมานาน 2. ผู้ประกอบการมีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลายรูปแบบ 3. ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาด 4. ผู้บริโภคมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของผู้ประกอบการ ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก 5. ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
8. คุณถาวร ฌรงค์ศรี	6.ผู้ประกอบการจะมีการส่งเสริมการขายให้กับ ผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่งและผู้บริโภคที่ซื้อสินค้า จำนวนมาก โดยการ ลด แลก แจก แถม 7.ผู้ประกอบการเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เอง จึงทำ ให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมามีคุณภาพ <u>จุดอ่อน</u> 1.ผู้ประกอบการยังขาดแคลนทรัพยากรบุคคลที่ มีความรู้ความสามารถทางด้านนี้ 2.สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ไม่ได้อยู่ใน แหล่งชุมชนหรือแหล่งธุรกิจ 3.การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการยัง ไม่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค 4.ผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้าเป็นของ ตนเอง ทำให้ผู้บริโภคยังรู้จักไม่ทั่วถึง 5.ผู้ประกอบการไม่มีงบประมาณทางการ ประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมทางการตลาด 6.ผู้ประกอบการยังขาดทุนสนับสนุนทางด้านการ พัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ <u>โอกาส</u> 1.ปัจจุบันสังคมให้ความสำคัญต่อการใช้ หัตถกรรมผ้าทอมากขึ้น และได้รับความนิยม จากผู้บริโภคในระดับต้น ๆ 2.ในปัจจุบันกระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์กำลังมาแรง จึงเป็นโอกาสอันดี ที่ผู้ประกอบการจะเสนอผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่ แปลกใหม่ให้กับผู้บริโภค ตลอดจนเป็นการ เพิ่มยอดขายและเพิ่มจำนวนยอดขายของ ผู้ประกอบการนั่นเอง

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
8. คุณถาวร ณรงค์ศรี	3.การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น และในปัจจุบันรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางการผลิตเพิ่มขึ้นไปด้วย <u>อุปสรรค</u> 1.ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมากราย เพราะผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมานั้น มีขั้นตอนการผลิตที่คล้าย ๆ กัน 2.การผลิตผลิตภัณฑ์มีการเลียนแบบได้ง่าย 3.สภาวะทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ
9. คุณสิริกัลยา ธีรธรรมชัย	<u>จุดแข็ง</u> 1.ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญในงานหัตถกรรมผ้าทอมานาน 2.ผู้ประกอบการมีการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 3.ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาด 4.ผู้บริโภคมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอน 5.ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ เช่น ตลาดนัด ถนนคนเดิน 6.ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าทุกราย ไม่ว่าจะเป็น ผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่งและผู้บริโภคทั่วไป ที่ซื้อสินค้าหัตถกรรมผ้าทอในจำนวนครั้งละมาก ๆ โดยมีส่วนลดราคาเงินสดให้

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
9. คุณศิริกัลยาธิศ ธรรมชัย	7.ผู้ประกอบการมีสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ใกล้ตลาด ทำให้สามารถกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภคได้อย่างง่ายดาย 8.ผู้ประกอบการมีการตั้งชื่อตราสินค้าและการจัดทำบรรจุภัณฑ์ เพื่อใช้ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค <u>จุดอ่อน</u> 1.ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของตนเองน้อยเกินไป ทำให้ไม่ทั่วถึงผู้บริโภค 2.ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้นสามารถทำการเลียนแบบได้ง่าย <u>โอกาส</u> 1.รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง และพร้อมให้คำปรึกษาในทุกเรื่องสำหรับผู้ประกอบการสงสัย 2.ปัจจุบันสังคมให้ความสำคัญต่อการใช้หัตถกรรมผ้าทอมากขึ้น เพราะมีการรณรงค์และส่งเสริมจากทางภาครัฐ 3.ในปัจจุบันกระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กำลังมาแรง จึงเป็นโอกาสอันดีที่ผู้ประกอบการจะเสนอผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่แปลกใหม่ให้กับผู้บริโภค ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายการผลิตของผู้ประกอบการ <u>อุปสรรค</u> 1.ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมากราย เพราะผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้นได้

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
9. คุณศิริกัลยาธิศ ธรรมชัย	2.สภาวะทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาของวัตถุดิบ ราคาน้ำมัน มีการผันผวนขึ้นลงอยู่ตลอดเวลา
10. คุณอรทัย กาญจนานันท์	จุดแข็ง 1.ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการไม่เหมือนกับคู่แข่งอื่น เพราะผู้ประกอบการเป็นผู้คิดค้นแบบเอง 2.ผู้ประกอบการเน้นการผลิตสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะเน้นการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน 3.ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการได้รับการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานรับรองคุณภาพ คือ โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ 4.ผู้ประกอบการจะมีการส่งเสริมการขายให้กับผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง และผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก โดยการ ลด แลก แจก แถม อยู่ตลอดเวลา 5.ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ เช่น ถนนคนเดิน วันเสาร์และวันอาทิตย์ 6.ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนและไว้วางใจได้ 7.ผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตนเอง ที่สร้างความเป็นเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ จุดอ่อน 1.ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ของตนเองน้อยเกินไป

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
10. คุณอรรถัย กาญจนานันท์	2.สถานที่ในการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไกลจากถนนเส้นหลัก และไม่มีที่จอดรถให้กับลูกค้าที่มาติดต่อซื้อผลิตภัณฑ์ 3.ผู้ประกอบการยังขาดงบประมาณในการส่งเสริมการตลาดและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ <u>โอกาส</u> 1.ปัจจุบันมีหน่วยงานของทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การตรวจสอบคุณภาพสินค้า การจัดจำหน่าย การจัดหาแหล่งเงินทุน เป็นต้น 2.ปัจจุบันมีการรณรงค์ให้ใส่เสื้อผ้าไหมหรือผ้าพื้นเมืองมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการสืบสานวัฒนธรรมท้องถิ่นของแต่ละภูมิภาค 3.ปัจจุบันคนในสังคมตระหนักและเห็นความสำคัญของหัตถกรรมมากขึ้น 4.ปัจจุบันกระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กำลังมาแรง ถ้าผู้ประกอบการมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่แปลกใหม่ให้กับผู้บริโภค ก็อาจจะทำให้เกิดลูกค้ารายใหม่ ๆ ขึ้นมา และทำให้ยอดขายการผลิตเพิ่มขึ้นตามมาด้วย <u>อุปสรรค</u> 1.สภาวะทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน มีผลต่อกระบวนการผลิต คือ ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้นโดยเฉพาะราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
10. คุณอรรถัย กาญจนนันท์	2.ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมากขายเพราะผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมานั้นมีการเลียนแบบกันได้ง่าย และใช้วัตถุดิบตลอดจนขั้นตอนการผลิตที่คล้าย ๆ กัน ทำให้ผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้นได้
11. คุณปวีณรัชดา กันมะโน	<u>จุดแข็ง</u> 1.ผู้ประกอบการมีความรู้ทางด้านการผลิตผ้าหม้อฮ่อมมานาน และได้รับการถ่ายทอดมาจากรุ่นปู่ย่าตายาย 2. ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาดและราคาต้นทุนการผลิต 3.ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ไว้วางใจได้คือ มีร้านค้าของตัวเองมีตัวแทนจำหน่ายจำนวน 2-3 ราย และการฝากขายตามร้านค้าในเขตชุมชน 4.ผู้ประกอบการมีสถานที่ในการผลิตใกล้แหล่งชุมชน ทำให้สะดวกต่อการกระจายสินค้า 5. ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการได้รับการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานรับรองคุณภาพ คือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน 6.ผู้ประกอบการจะมีการส่งเสริมการขายให้กับผู้บริโภค ผู้ค้าปลีก และผู้ค้าส่ง ที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก โดยการลดราคาสินค้าให้อยู่ตลอดเวลา 7. ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ และการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อวิทยุ

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
11. คุณปวีณธิดา กันมะโน	8.ผู้ประกอบการมีตราสินค้า ที่สร้างความเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง จุดอ่อน 1.ผู้ประกอบการ ไม่มีบรรจุกฎบัตรของตนเอง ทำให้ขาดรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ของบรรจุกฎบัตร 2.ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางด้านการตลาดค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค 3.ผู้ประกอบการยังขาดงบประมาณในการพัฒนาบรรจุกฎบัตรและการส่งเสริมการตลาด 4.การออกแบบผลิตภัณฑ์ยังไม่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค โอกาส 1.ปัจจุบันคนในสังคม หันมาให้ความสนใจในการได้เสื้อผ้ามือช่อมมากขึ้น 2.รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนและพร้อมช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิต หรือการจัดจำหน่าย 3.การที่มีหน่วยงานทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีส่วนร่วมในการช่วยเหลือทางด้านการผลิต การจัดสถานที่ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อุปสรรค 1.จากสภาวะเหตุการณ์การเมืองและเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงและไม่แน่นอน ส่งผลทำให้ต้นทุนในการผลิตมีราคาสูงขึ้น

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
11. คุณปวีณรัชดา กันมะโน	2. ผลิตภัณฑ์เลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่าง รวมทั้งสร้างการรับรู้ในตราสินค้าให้กับผู้บริโภคมากขึ้นกว่าเดิม 3. ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดระดับเดียวกันจำนวนมากราย

ตารางที่ 6.10 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของผู้ประกอบการ
หัตถกรรมสาขาสีผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ

