

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา

การสรุปผลการวิจัยเรื่อง การจัดการความรู้ทางการตลาดเพื่อพัฒนากลุ่มทอผ้า หมู่ 6 บ้านคงเจริญชัย ตำบลหนองแห่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จะสรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้

สรุปผลการศึกษาและวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านการตลาดของชุมชนด้วยการจัดเวทีชาวบ้าน

การจัดเวทีชาวบ้านมีผู้เข้าร่วมประชุมเพื่อปรึกษาหารือถึงสภาพโดยรวมของชุมชน ต้นแบบและปัญหาที่เกิดขึ้นกับชุมชน รวมถึงที่เกิดขึ้นกับการรวมกลุ่มก่อตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน กลุ่มทอผ้า หมู่ 6 บ้านคงเจริญชัย ตำบลหนองแห่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ประมาณ 50 คน ได้ข้อมูลประเด็นปัญหาดังนี้

1. ปัญหาด้านราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ รวมถึงการกำหนดราคาให้ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนด
2. ปัญหาด้านต้นทุนในการผลิต ราคาวัตถุดิบที่ผันผวนไม่แน่นอนรวมถึงราคาของอุปกรณ์ในการทอผ้าที่มีราคาสูง
3. ปัญหาด้านการผลิต ทางกลุ่มฯ ยังไม่สามารถทำให้ผลิตภัณฑ์ได้รับการคัดสรรจากโครงการสุดยอดผลิตภัณฑ์ OTOP Product Champion ในระดับ 5 ดาว
4. ปัญหาด้านการรวมกลุ่ม ทางกลุ่มฯ ยังขาดผู้นำกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำและมีวิสัยทัศน์ด้านการตลาด รวมถึงขาดการสนับสนุนจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง
5. ปัญหาด้านการจัดทำบัญชี ทางกลุ่มฯ ไม่มีการจัดทำระบบบัญชีอย่างเป็นระบบ

ปัญหาด้านการตลาดจะต้องใช้การวิจัยด้วยการจัดอบรมและฝึกปฏิบัติให้กับกลุ่มโดยเริ่มตั้งแต่การให้ความรู้และการสร้างความตระหนักในการทำธุรกิจในปัจจุบัน เพราะกลุ่มชาวบ้านยังขาดความรู้ความเข้าใจในระบบการตลาด จากนั้นจึงเริ่มโครงการอบรมการพัฒนาตราสินค้า และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ รวมถึงการให้ความรู้เรื่องการจัดทำระบบบัญชีครัวเรือนเพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้

สรุปผลการศึกษาสภาพปัญหาและอุปสรรคในการทำการตลาดด้วยการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้า หมู่ 6 บ้านดงเจริญชัย ตำบลหนองแห้ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ได้ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการทำการตลาดดังนี้

- 1) ปัญหาด้านการตลาด ทางกลุ่มฯ ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการบริหารทางการตลาด รวมถึงเงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่อย่างจำกัด
- 2) ปัญหาด้านการผลิต ทางกลุ่มฯ ไม่สามารถผลิตสินค้าได้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพราะต้องให้มีเวลาว่างหลังจากการทำอาชีพหลัก

สรุปผลโครงการกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ

โครงการที่ 1 การศึกษาศักยภาพทางการตลาดด้วยการวิเคราะห์ SWOT และสังเคราะห์แผนการตลาด พบว่าทางกลุ่มฯ ได้วิเคราะห์ชุมชนว่ามีจุดแข็งในเรื่องการรวมกลุ่มทอผ้าที่ได้รับการคัดสรร OTOP ระดับ 3 ดาว การรวมกลุ่มนวดแผนไทยและสมุนไพรลูกประคบ และการรวมกลุ่มผักอินทรีย์ ปัญหาของชุมชนที่กลุ่มฯ พบประกอบด้วยความขาดความรู้ในการทำธุรกิจและขาดผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง รวมถึงทางกลุ่มฯ พบว่าธุรกิจที่เป็นโอกาสของชุมชนคือ กลุ่มทอผ้า กลุ่มนวดแผนไทยและสมุนไพรลูกประคบ กลุ่มผักอินทรีย์ และกลุ่มผู้สูงอายุเพาะเห็ด

จุดแข็งของกลุ่มฯ ได้แก่ เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่มีคุณภาพดี ได้รับมาตรฐาน มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลายและเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีตลาดเป็นเอกลักษณ์

จุดอ่อนของกลุ่มฯ ได้แก่ ช่องทางการจัดจำหน่ายน้อย ไม่มีการจัดทำระบบบัญชี ขาดเงินทุนหมุนเวียน ขาดการบริหารงานของกลุ่มที่ดี และขาดความรู้ในการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์

โอกาสของกลุ่มฯ ได้แก่ เป็นนโยบายวาระแห่งชาติ วัตถุประสงค์ง่าย และผู้บริโภคตระหนักถึงคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

อุปสรรคของกลุ่มฯ ได้แก่ ขาดการสนับสนุนจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างแท้จริง ขาดความรู้เรื่องเทคโนโลยีในการผลิต และความไม่สงบของการเมืองไทย

กลุ่มตลาดเป้าหมายของกลุ่ม มีตลาดเป้าหมายหลักคือ นักท่องเที่ยว กลุ่มเป้าหมายรองคือ ผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่

โครงการที่ 2 การบริหารการตลาดด้านบรรจุภัณฑ์และการจัดการด้านบัญชีเบื้องต้นของวิสาหกิจชุมชน พบว่าทางกลุ่ม ฯ ตระหนักถึงความสำคัญต่อบรรจุภัณฑ์ของสินค้าที่สร้างความดึงดูดใจให้แก่ผู้ซื้อได้ โดยทางกลุ่ม ฯ ได้ทราบถึงความหมายบรรจุภัณฑ์ ลักษณะบรรจุภัณฑ์ ส่วนประกอบบรรจุภัณฑ์ และการนำบรรจุภัณฑ์ไปใช้เป็นแนวทางในการออกแบบเชิงธุรกิจได้ โดยมีการจัดกิจกรรมกลุ่มย่อยให้ฝึกปฏิบัติ

การจัดการด้านบัญชีเบื้องต้นสำหรับวิสาหกิจชุมชน ทางกลุ่ม ฯ ได้รับการถ่ายทอดจากการบรรยายถึงความหมายของการทำบัญชีครัวเรือน ความสำคัญของการทำบัญชี ข้อควรระวังในการจัดทำระบบบัญชี วิธีบันทึกบัญชีครัวเรือน โดยทีมวิทยากรได้จัดแบ่งสมาชิกกลุ่มเป็นกลุ่มย่อยและฝึกปฏิบัติด้านการทำบัญชีเบื้องต้น

โครงการที่ 3 ศึกษาดูงาน ณ ลานร้านค้าชุมชนหน้าวัดพระธาตุหริภุญชัยและศูนย์หัตถกรรมผ้าทอยกดอก หน้าวัดศรีเมืองยู อำเภอมือง จังหวัดลำพูน พบว่าทางกลุ่ม ฯ ได้ไปเยี่ยมชมวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าที่ประสบความสำเร็จด้านการตลาด และการรวมกลุ่มของจังหวัดลำพูน ได้รับการถ่ายทอดความรู้ด้านการตลาดภาพรวม และเจาะลึกในส่วนประสมทางการตลาด เช่น ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจให้ทางกลุ่ม ฯ เกิดการพัฒนาทางด้านการตลาด และการรวมกลุ่มมีการถ่ายทอดความรู้ด้านการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกแต่ละคน การระดมทุนและโครงสร้างกลุ่ม

โครงการที่ 4 โครงการร่วมกันออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ป้ายฉลากเพื่อทดสอบตลาด พบว่าทางกลุ่มเลือกใช้ชื่อตราสินค้า “ตรากลุ่มทอผ้าบ้านดงเจริญชัย” มีการกำหนดโลโก้และเครื่องหมายการค้าสินค้า “โลโก้รูปลายผ้าทอสามเหลี่ยมสีเหลืองน้ำตาลขอบแดง” ทางกลุ่มมีการกำหนดสโลแกน “กลุ่มทอผ้าบ้านดงเจริญชัย ความภูมิใจศิลปะผ้าทอล้านนาเชียงใหม่” ทางกลุ่มมีการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ไว้ที่ “สีสัน ลวดลาย เป็นเอกลักษณ์” บุคลิกภาพตราสินค้าระบุให้เป็น “สิ่งที่ใช้ควบคู่กับชีวิตประจำวัน” เอกลักษณ์ของตราสินค้า “ใช้วิถีปฏิบัติของกลุ่มและพฤติกรรมของกลุ่มสะท้อนแหล่งกำเนิดผลิตภัณฑ์”

โครงการที่ 5 การทดสอบตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ ทางกลุ่ม ฯ ได้ใช้จุดจำหน่ายที่ Northern Village บริเวณชั้น 2 ศูนย์การค้าโรบินสันแอร์พอร์ตพลาซ่า ผลการทดสอบตลาดพบว่าโดยรวมผลิตภัณฑ์ควรพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม ป้ายฉลากดูง่ายและช่วยในการขายได้ดี มีผลิตภัณฑ์วางโชว์จำนวนน้อยทำให้ไม่เกิดความน่าดึงดูดใจผู้ซื้อ และควรมีการส่งเสริมการขายในช่วงเทศกาล ประเพณีที่สำคัญประจำปีอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นให้ผู้ซื้อหันมาสนใจซื้อมากขึ้น

โครงการที่ 6 การจัดสัมมนาเพื่อสรุปผลการวิจัยและนำเสนอผลการวิจัย คณะผู้วิจัยได้เชิญกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และกลุ่มที่มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วนเข้าร่วม โดยมีผลสรุปดังนี้ ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกิดความเข้าใจ ตระหนักรู้ในความสำคัญของการบริหารการตลาด รวมถึงการจัดการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างเข้มแข็งและยั่งยืนภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ได้รับการถ่ายทอดประสบการณ์และสามารถนำสิ่งที่ได้รับจากโครงการวิจัยไปใช้ประโยชน์ต่อชุมชนและกลุ่มวิสาหกิจต่อไปในอนาคต รวมถึงได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง อาทิ เทศบาลตำบลหนองแห้งมีการกำหนดนโยบายและแนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่มีการกำหนดแนวทางในการส่งเสริมและนำสินค้าเข้าร่วมจัดงานแสดงภายในมหาวิทยาลัยอย่างสม่ำเสมอ และกำนันตำบลหนองแห้ง อำเภอสันทราย จะให้การสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าอย่างสม่ำเสมอ และอย่างเป็นรูปธรรม

การอภิปรายผลการศึกษา

จากการที่คณะผู้วิจัยได้เข้าศึกษาการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้า ได้พบกับปัญหาและอุปสรรคในการทำการตลาด การผลิต และการรวมกลุ่มอยู่หลายประการ เห็นถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของการทำการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือบ้านดงเจริญชัย รวมถึงโอกาสในการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีศักยภาพในตลาด โดยจะนำเสนอการอภิปรายผลการศึกษา ดังนี้

1. ผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่มวิสาหกิจผ้าฝ้ายทอมือ หมู่ 6 บ้านดงเจริญชัย ตำบลหนองแห้ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จะมีความเคยชินกับการทอผ้าแบบเดิม ๆ แล้วรอขายให้กับผู้ซื้อตามสถานที่จัดจำหน่าย หรือการจัดแสดงสินค้าชุมชนที่มีหน่วยงานภาครัฐดูแลมากกว่าจะคิดทำการตลาดของสินค้าผ้าฝ้ายทอมืออย่างจริงจัง เช่นเดียวกับการผลิตสินค้า OTOP อื่น ๆ ที่ผลิตเสร็จก็รอนำไปขายตามช่องทางการจัดจำหน่ายต่าง ๆ ทำให้การแก้ปัญหาด้านการถูกกดราคาจากคนกลางทำได้ง่าย ซึ่งจะต้องแก้ไขด้วยการสร้างแนวคิดและปลูกฝังให้กลุ่มวิสาหกิจ

ชุมชนรวมถึงสมาชิกภายในกลุ่มแต่ละคนได้เห็นถึงความจำเป็นในการทำการตลาดเพื่อที่จะหลีกเลี่ยงกับปัญหาที่เกิดขึ้น และต้องมีผู้นำกลุ่มที่เข้าใจในหลักของการทำการตลาดที่แท้จริงด้วย

2. แนวคิดในการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าของกลุ่มเป็นเพียงแค่การรวมกลุ่มแบบไม่เป็นทางการ แต่มิได้นำไปลงมือปฏิบัติจริงให้เห็นผลแต่อย่างใด เพราะกลุ่มชาวบ้านยังขาดองค์ความรู้และขาดผู้นำกลุ่มที่มีวิสัยทัศน์ด้านการทำธุรกิจชุมชนอย่างแท้จริง กอปรกับการขายแบบตัดราคาในผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือก็ยังมิให้เห็นอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกับสินค้า OTOP ประเภทอื่น ๆ ซึ่งทั้งนี้อาจเป็นเพราะทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังขาดความเข้าใจในกลไกทางการตลาดก็เป็นได้ จึงทำให้อำนาจการต่อรองราคาและอำนาจในการกำหนดราคามีอยู่ต่ำมาก ซึ่งแนวทางแก้ไขนั้นจะต้องมีการรวมกลุ่มกันที่เข้มแข็งต้องพัฒนาแนวคิดการทำธุรกิจใหม่ ซึ่งในชุดโครงการนี้ได้บูรณาการศาสตร์ด้านนี้ให้กับกลุ่มแล้ว ซึ่งหากกลุ่มนำไปประยุกต์ใช้อย่างจริงจังแล้ว ก็จะช่วยเสริมสร้างศักยภาพทางการตลาดให้เข้มแข็งได้

3. ชุมชนมีจุดแข็งอยู่หลายประการที่สามารถนำมาใช้ร่วมกับโอกาสทางการตลาดที่มีอยู่ได้แก่ จากการที่กลุ่มมีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือมาช้านาน มีการลองผิดลองถูกในการออกแบบทอผ้าโดยใช้ภูมิปัญญาของชาวบ้าน จนได้ผ้าฝ้ายทอมือที่มีคุณภาพดีและมีคุณค่าทางจิตใจ ย่อมจะได้เปรียบด้านการประหยัดเนื่องจากการมีประสบการณ์ (Learning Curve Effect) และหากได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาลในด้านการผลิตที่ดีแล้ว ก็จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานที่ดียิ่งขึ้น แต่ทั้งนี้ทางกลุ่มต้องมีความเข้าใจ ความตั้งใจและมุ่งมั่นที่จะนำเอาแนวคิดการตลาดชุมชนมาใช้อย่างจริงจังด้วย จึงจะสัมฤทธิ์ผลได้ในระยะยาว นอกจากนี้การทำธุรกิจชุมชนมิใช่มุ่งหวังแต่รายได้เพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงการเรียนรู้ ความร่วมมือ ความสามารถในการผลิต การจัดการทางการตลาด ความเอื้ออาทรที่มีต่อกัน ความยั่งยืน และการรักษาไว้ซึ่งภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วย

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

เนื่องจากการวิจัยนี้ได้บูรณาการศาสตร์ทางด้านการตลาด การผลิต การเงิน การบัญชี เศรษฐศาสตร์ และการจัดการเข้าด้วยกัน ทำให้การแก้ไขปัญหาดังกล่าวจึงต้องอาศัยศาสตร์ดังกล่าวเข้ามาช่วยเป็นอย่างมาก ดังนั้นข้อเสนอแนะในที่นี้จึงแยกเป็นแต่ละด้าน ดังนี้

1. ด้านการผลิต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าควรจะมีการศึกษาแนวทางการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยสอดคล้องกับความต้องการของตลาดและผู้บริโภค ควรมีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อให้มีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างต่อเนื่อง อันจะช่วยทำให้ไม่เกิด

ปัญหาสินค้าขาดตลาด นอกจากนี้ควรมีการพัฒนาเครื่องมือในการผลิต อาทิ เครื่องทอผ้าแบบ กึ่งอัตโนมัติ เครื่องปั่นเส้นด้าย หรือเครื่องจักรที่ช่วยในการลดระยะเวลาในการขึ้นรูปสินค้าต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ได้มีคุณภาพสูงขึ้นและได้รับการคัดสรรสุดยอด OTOP ระดับ 5 ดาว

2. ด้านการเงินและบัญชี ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรมีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ที่เกิดขึ้นในกลุ่มหรือที่เกิดขึ้นจากการผลิต เพื่อที่จะได้นำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนการเงิน หรือ แผนการใช้จ่ายเงินทุนหมุนเวียนได้ดีมากขึ้น และยังใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจที่จะขยายการผลิต และตลาดต่อไปด้วย นอกจากนี้ทางกลุ่มควรมีการวางแผนด้านการบริหารการเงินในส่วนของ การชำระหนี้สินที่กู้ยืมมาสำหรับใช้ในการดำเนินการ ต้องกันเงินทุนสำรองเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน หรือ ใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบต่าง ๆ อาทิ เส้นด้าย เป็นต้น รวมทั้งแผนการจัดเก็บเงินจากลูกค้ากรณีขาย เป็นเงินเชื่อด้วย

3. ด้านการจัดการ ทางกลุ่มควรมีการวางแผนการจัดการองค์กรของกรรมการแต่ละคน ให้มีการทำงานอย่างชัดเจนและให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการทำงานให้มากยิ่งขึ้น ควรมีการจัด แผนขายและแผนการตลาดให้ชัดเจนด้วย นอกจากนี้ต้องสร้างความรู้ ความเข้าใจในการทำงาน เป็นกลุ่มให้กับคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มได้รับทราบและถือปฏิบัติอย่างจริงจังเพื่อให้กลุ่ม บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ของกลุ่มที่ตั้งขึ้นเพื่อที่กลุ่มจะสามารถดำเนินการตลาดชุมชนได้ดีต่อไป

4. ด้านการตลาด ทางกลุ่มจะต้องจัดงบประมาณส่วนหนึ่งสำหรับดำเนินกิจกรรมทาง การตลาดต่าง ๆ อาทิ การส่งเสริมการขายที่กลุ่มจะต้องนำเอาผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่ผ่านการพัฒนา ตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์แล้วไปทดลองตลาด หรือร่วมงานแสดงสินค้าในระดับที่ใหญ่กว่างาน ในชุมชน หรืออาจจะนำเอาผลิตภัณฑ์ผ้าทอไปฝากขาย ณ ร้านขายของฝากในจังหวัดเชียงใหม่และ ไกล่เคียง หรือนำไปจัดแสดงในบริเวณร้านค้าภายในโรงแรม ร้านอาหาร มหาวิทยาลัย โรงเรียน หรือในอนาคตอาจจะมีการขยายสายผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือภายใต้ตราสินค้า “กลุ่มผ้าทอหมู่ 6 บ้านดงเจริญชัย” ทั้งนี้เพื่อสร้างความหลากหลายให้ผลิตภัณฑ์นอกจากนี้ควรมีแจ้งข่าวสารหรือ ประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยอาจจะทำในรูปของจดหมายตรงหรือการใช้ โทรศัพท์ติดต่อก็ได้

ผลสำเร็จและความคุ้มค่าของการวิจัยที่ได้รับ

ผลสำเร็จและความคุ้มค่าของการวิจัยที่ได้รับในครั้งนี้ ผลสำเร็จเบื้องต้น (Preliminary Result) คือสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้า หมู่ 6 บ้านดงเจริญชัย ตำบลหนองแห้ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ได้รับองค์ความรู้ทางด้านการบริหารจัดการตลาดชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนที่ถูกต้อง ได้แก่ องค์ความรู้ด้านการผลิตและการวิเคราะห์ต้นทุนที่แท้จริงในการผลิต ด้านการบริหารจัดการกลุ่มแบบมีส่วนร่วม ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาด ตลอดจนการบริหารจัดการด้านการบัญชี ซึ่งกลุ่มไม่ได้มีองค์ความรู้ที่ถูกต้องและชัดเจนมาก่อน ซึ่งผลสำเร็จในเบื้องต้นนี้ คณะผู้วิจัยก็คาดว่าจะนำไปสู่ผลสำเร็จกึ่งกลาง (Intermediate Result) คือหลังจากที่กลุ่มได้รับองค์ความรู้สมัยใหม่ทางด้านการบริหารธุรกิจชุมชนแล้ว สมาชิกของกลุ่มจะนำเอารูปแบบในการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนที่ได้รับไปประยุกต์ใช้จริงในการทำการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่มวิสาหกิจต่อไป และคาดว่าจะในปี 2554 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้าร่วมโครงการ น่าจะพัฒนาธุรกิจชุมชนให้เจริญเติบโตมากขึ้น โดยอาจจะมีตัวชี้วัดในผลสำเร็จ อาทิ ปริมาณยอดขายผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่มสูงกว่าในปี 2553 หรือสมาชิกกลุ่มน่าจะเห็นถึงผลดีของการรวมกลุ่มโดยเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มเพิ่มมากขึ้น หรืออำนาจในการต่อรองราคาจะมีมากขึ้น หรือปัญหาในการผลิตที่ลดน้อยลง