

บทที่ 5

ศักยภาพของกลุ่มธุรกิจชุมชนด้านงานหัตถกรรม อำเภอหางดง

การศึกษาสภาพความเป็นอยู่ และการทำงาน ของกลุ่มธุรกิจชุมชนต่างมีสภาพปัญหาที่คล้ายคลึงกัน และต่างแตกต่างกันออกไปตามปัจจัยในแต่ละด้าน ซึ่งปัจจัยในแต่ละด้านเป็นตัวบ่งชี้ปัญหาที่มีต่อผลกระทบต่อศักยภาพของกลุ่ม และผลกระทบต่อการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มในอนาคต โดยมีกรณีศึกษา 6 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย ผลิตภัณฑ์กรอบรูปไม้ ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก ผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน ผลิตภัณฑ์ศิลปะประดิษฐ์และของตกแต่งบ้าน และผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป นอกจากนี้ยังมีกรณีศึกษาซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่าง คือ

กลุ่มผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย

กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย ได้แก่ หมู่ที่ 5 ตำบลบ้านแหวน หมู่ที่ 11 ตำบลแหวน หมู่ที่ 8 ตำบลบ้านแหวน หมู่ที่ 2 ตำบลขุนคง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีรายชื่อผู้ประกอบการทั้ง 10 กลุ่มดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. กลุ่มตัวอย่างที่ 1 คุณอินศร | ทิพสุทา |
| 2. กลุ่มตัวอย่างที่ 2 คุณอารี | กาวีละ |
| 3. กลุ่มตัวอย่างที่ 3 คุณพองนวล | ปลุกงา |
| 4. กลุ่มตัวอย่างที่ 4 คุณศวร | ทิพย์อ่อน |
| 5. กลุ่มตัวอย่างที่ 5 คุณอัมพร | ชาวิชัย |
| 6. กลุ่มตัวอย่างที่ 6 คุณอำพร | ศรีกุนะ |
| 7. กลุ่มตัวอย่างที่ 7 จันทิรา | ต้นปาลิ |
| 8. กลุ่มตัวอย่างที่ 8 คุณแก้วศรี | ปลุกงา |
| 9. กลุ่มตัวอย่างที่ 9 คุณสุพาณี | แก้วใจ |
| 10. กลุ่มตัวอย่างที่ 10 คุณชานนท์ | นันไชย |

กลุ่มผลิตภัณฑ์กรอบรูปไม้

กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์กรอบรูปไม้ ได้แก่ หมู่ที่ 2 ตำบลขุนคง หมู่ที่ 5 ตำบลบ้านแหวน หมู่ที่ 8 ตำบลบ้านแหวน หมู่ที่ 12 ตำบลบ้านแหวน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีรายชื่อผู้ประกอบการทั้ง 8 กลุ่มดังนี้

- | | | |
|-----------------------|---------------|-----------|
| 1. กลุ่มตัวอย่างที่ 1 | คุณศิรินันท์ | จันทร์จาง |
| 2. กลุ่มตัวอย่างที่ 2 | คุณสมศรี | โปธิ |
| 3. กลุ่มตัวอย่างที่ 3 | คุณกวีระพัฒน์ | นันทะวงศ์ |
| 4. กลุ่มตัวอย่างที่ 4 | คุณณก | ศรีมูล |
| 5. กลุ่มตัวอย่างที่ 5 | คุณมา | สายกันทา |
| 6. กลุ่มตัวอย่างที่ 6 | คุณอนันต์ | ไชยชม |
| 7. กลุ่มตัวอย่างที่ 7 | คุณพวงเพชร | นันทะ |
| 8. กลุ่มตัวอย่างที่ 8 | คุณทองดี | เขียวดี |

กลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก

กรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก ได้แก่ หมู่ที่ 2 ตำบลขุนคง หมู่ที่ 5 ตำบลบ้านแหวน หมู่ที่ 3 ตำบลหนองโจง หมู่ที่ 11 ตำบลบ้านแหวน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีรายชื่อผู้ประกอบการทั้ง 6 กลุ่มดังนี้

- | | | |
|-----------------------|--------------|-----------|
| 1. กลุ่มตัวอย่างที่ 1 | คุณกันแก้ว | ทามงคล |
| 2. กลุ่มตัวอย่างที่ 2 | คุณชุติกานต์ | กัณฑ์วงศ์ |
| 3. กลุ่มตัวอย่างที่ 3 | คุณประพันธ์ | บุญเทพ |
| 4. กลุ่มตัวอย่างที่ 4 | คุณบัวเลียว | เมทาดิ |
| 5. กลุ่มตัวอย่างที่ 5 | คุณคำมูล | หม้อชุม |
| 6. กลุ่มตัวอย่างที่ 6 | คุณประจวบ | มนรังษิ |

กลุ่มผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน

กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน ได้แก่ หมูที่ 5 ตำบลบ้านแหวน หมูที่ 6 ตำบลบ้านแหวน หมูที่ 8 ตำบลบ้านแหวน หมูที่ 9 ตำบลบ้านแหวน หมูที่ 12 ตำบลบ้านแหวน หมูที่ 13 ตำบลบ้านแหวน หมูที่ 2 ตำบลขุนกง และหมูที่ 2 ตำบลหนองควาย อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ มีรายชื่อผู้ประกอบการทั้ง 7 กลุ่มดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างที่ 1 คุณพกาพรรณ คำหล้า
2. กลุ่มตัวอย่างที่ 2 คุณชวลา ไชยยัง
3. กลุ่มตัวอย่างที่ 3 คุณไพริน ยวงขาว
4. กลุ่มตัวอย่างที่ 4 คุณจันทร์สม หน่อจันทร์แก้ว
5. กลุ่มตัวอย่างที่ 5 คุณนิภาพร บุตรชัย
6. กลุ่มตัวอย่างที่ 6 คุณวชิระ ลีจันทร์
7. กลุ่มตัวอย่างที่ 7 คุณไพลิน กิตติกุล

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประดิษฐ์ และของตกแต่งบ้าน

กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ศิลปะประดิษฐ์ และของตกแต่งบ้าน ได้แก่ หมูที่ 5 ตำบลบ้านแหวน หมูที่ 8 ตำบลบ้านแหวน หมูที่ 9 ตำบลบ้านแหวน และหมูที่ 2 ตำบลขุนกง อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ มีรายชื่อผู้ประกอบการทั้ง 10 กลุ่มดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างที่ 1 คุณคำป้อ ต่อเรือนคำ
2. กลุ่มตัวอย่างที่ 2 คุณสมเพชร เรือนแก้ว
3. กลุ่มตัวอย่างที่ 3 คุณกิตติพัฒน์ สมใจ
4. กลุ่มตัวอย่างที่ 4 คุณบัวเขียว ไชยปัญญา
5. กลุ่มตัวอย่างที่ 5 คุณเกตุ ศรีแบ่ง
6. กลุ่มตัวอย่างที่ 6 คุณประมวณ ศรีแบ่ง
7. กลุ่มตัวอย่างที่ 7 คุณบัวไหล บุญแก้ว
8. กลุ่มตัวอย่างที่ 8 คุณกัญญานันต์ พันธุศาสตร์
9. กลุ่มตัวอย่างที่ 9 คุณวันเพ็ญ ถาว

10.กลุ่มตัวอย่างที่ 10 คุณธีระพัฒน์ มาแยะ

กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป

กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ได้แก่ หมูที่ 2 บ้านต้นจ้าว ตำบลสันผักหวาน หมู่ที่ 5 ตำบลน้ำแพร่ หมู่ 2 ตำบลห้วยแก้ว หมู่ที่ 4 บ้านทรายมูล หมู่ที่ 4 ตำบลบ้านแหวน หมู่ 3 ตำบลหนองแก้ว หมู่ที่ 4 ถนนหางดง-สะเมิง ตำบลบ้านปาง หมู่ที่ 7 ตำบลสันผักหวาน หมู่ที่ 4 ตำบลหนองตอง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีรายชื่อผู้ประกอบการทั้ง 10 กลุ่มดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างที่ 1 กลุ่มอาชีพแปรรูปอาหารแม่บ้านเกษตรบ้านต้นจ้าว
2. กลุ่มตัวอย่างที่ 2 คุณจันทร์เพ็ญ วิพุทธกษยานนท์
3. กลุ่มตัวอย่างที่ 3 คุณสมเพชร วรรณแก้ว
4. กลุ่มตัวอย่างที่ 4 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูป
5. กลุ่มตัวอย่างที่ 5 กลุ่มเกษตรกรบ้านช่างคำน้อย
6. กลุ่มตัวอย่างที่ 6 ชุมชนบ้านแม่จักษ์พัฒนา
7. กลุ่มตัวอย่างที่ 7 กลุ่มแปรรูปอาหารพื้นเมือง
8. กลุ่มตัวอย่างที่ 8 กลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
9. กลุ่มตัวอย่างที่ 9 คุณเล็ก วงศ์ภูนา
10. กลุ่มตัวอย่างที่ 10 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่านา

1. บริบทกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์

ในบริบทส่วนนี้ เป็นส่วนที่สามารถบ่งบอกได้ถึงศักยภาพเบื้องต้น ความเป็นไปได้ ในการที่จะพัฒนาสินค้าท้องถิ่นไปสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และท้องถิ่น สามารถจำแนกได้ คือ

1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

ประวัติพื้นฐานของผู้ประกอบการ เช่น ชื่อ-สกุล ที่อยู่ อายุ ประวัติการทำงาน และรายได้เฉลี่ย เป็นต้น แต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์อยู่ในพื้นที่อำเภอหางดงทั้งหมด ลักษณะการทำงาน มีตั้งแต่การทำงานในลักษณะรูปแบบอุตสาหกรรมขนาดเล็ก เป็นผู้ประกอบรายเดียวมีโครงสร้าง องค์กรที่ไม่ซับซ้อน ผลิตชิ้นงานตามออเดอร์ หรือคำสั่งจากลูกค้า มีประวัติผู้ประกอบการ ดังนี้

1.1.1 ประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย ประวัติพื้นฐานของผู้ประกอบการ เดินเส้นลวดลาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ คูได้ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	อายุ	ที่อยู่	ประวัติการทำงาน	รายได้	ผลิตภัณฑ์
1.	คุณอินศร ทิพย์ทา	38	26/3 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	6,000	เดินเส้นตุ๊กตา ดนตรี
2.	คุณอารี กาวิละ	49	34/1 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	20,000	เดินเส้น พระ-นาง
3.	คุณฟองนวล ปลุกงา	51	6/1 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	7,000	เดินเส้นขันโตก- กล่องทิชชู
4.	คุณศวร ทิพย์อ่อน	43	125 ม. 5 ต.แหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	15,000	เดินเส้น ขันโตก
5.	คุณอัมพร ขาวชัย	50	ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	4,000	เดินเส้น พระ-นาง
6.	คุณอำพร ศรีกุนะ	38	27 ม. 11 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	6,000	เดินเส้นเตี๋ยง

7.	คุณจันทิรา ตันปาลี	28	11 ม. 8 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	7,000	เดินเส้นนก แต่งบ้าน
8.	คุณแก้วลี ปลุกงา	42	6 ม. 8 ต.บ้านแหวน อ. หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	5,000	เดินเส้นผีเสื้อ แต่งบ้าน
9.	คุณสุพาณี แก้วใจ	39	75 ม. 8 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	4,000	เดินเส้นผีเสื้อ แต่งบ้าน
10.	คุณชานนท์ นันไชย	45	66 ม. 2 ต.ขุนทอง อ.หาง ดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	10,000	เดินเส้น ขันโตก

1.1.2 ประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์กรอบรูปไม้ ประวัติพื้นฐานของผู้ประกอบการ
กรอบรูปไม้ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ดูได้ดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์กรอบรูปไม้

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	อายุ	ที่อยู่	ประวัติ การทำงาน	รายได้	ผลิตภัณฑ์
1.	คุณศิรินันท์ จันท์จ่าน	52	39 ม.2 ต.ขุนทอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ประสบการณ์ มากกว่า 5 ปี	4,600	กรอบรูป กระจก
2.	คุณสมศรี โปธิ	53	83 ม.5 ต.บ้านแหวน อ. หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	5,000	กรอบรูป ไม้สัก
3.	คุณกิริพัฒน์ นันทะ วงศ์	53	67 ม.8 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	8,000	กรอบรูป ไม้สัก
4.	คุณกนก ศรีมูล	44	38/3 ม.5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	6,000	กรอบรูป ไม้อัด
5.	คุณมา สายกันทา	62	15 ม. 8 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	5,000	หัตถกรรม ไม้พื้นบ้าน
6.	คุณอนันต์ ไชยชม	40	2/1 ม. 8 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	6,000	หัตถกรรม ไม้พื้นบ้าน

7.	คุณพวงเพชร นันทะวงศ์	31	67 ม. 8 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	8,000	กรอบรูป ไม้อัด
8.	คุณทองดี เขียวดี	43	96/5 ม.12 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	7,000	กรอบรูป ไม้สัก

1.1.3 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก ประวัติพื้นฐานของผู้ประกอบการ
ไม้แกะสลัก อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ คูได้ดังตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.3 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	อายุ	ที่อยู่	ประวัติ การทำงาน	รายได้	ผลิตภัณฑ์
1.	คุณกันแก้ว ทามงคล	55	68 ม.2 ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	6,000- 8, 000	แกะสลักไม้
2.	คุณชุตติกานต์ กันทะวงศ์	43	61/1 ม. 2 ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	10,000	ไม้แกะสลัก พระพุทธร
3.	คุณประพันธ์ บุญเทพ	52	86/2 ม.5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	6,000- 8,000	แกะสลักไม้
4.	คุณบัวเลี้ยว เมทาดี	46	30 ม. 3 ต.หนองโง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	3,000 - 6000	พดด้วง ไม้ดกแต่ง
5.	คุณคำมูล หมือซุม	57	27/1 ม. 11 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	5,000	แกะสลัก โต๊ะหมุบูชา
6.	คุณประจวบ มนรังสี	52	ม. 2 ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	-	แกะสลัก รูปพระ

1.1.4 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน ประวัติพื้นฐานของ
ผู้ประกอบการของตกแต่งบ้าน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ดูได้ดังตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	อายุ	ที่อยู่	ประวัติการทำงาน	รายได้	ผลิตภัณฑ์
1.	คุณผกาพรรณ คำห่อ	19	218 ม. 13 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	4,000	ไม้แกะสลัก แต่งสี
2.	คุณชวลา ไชยยัง	31	204 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ไม่ต่ำกว่า 3 ปี	4,000	กล่องไม้ ตกแต่ง
3.	คุณไพริน ขวงขาว	50	51/2 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	อย่างน้อย 3 ปี	4,000	ตุ๊กตาไม้ ตกแต่ง
4.	คุณจันทร์สม หน่อจัน แก้ว	62	110 ม. 2 ต.ขุนทอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	13,000	ตุ๊กตาไม้ ตกแต่ง
5.	คุณนิภาพร บุตรชัย	43	28/1 ม. 8 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	7000	ผีเสื้อแต่งบ้าน
6.	คุณวชิระ สีจันทร์	35	39 ม. 2 ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 3-5 ปี	8,000	กลุ่มวาดภาพ
7.	คุณไพลิน กิติกุล	32	96/1 ม. 12 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	7,000	เดินเส้น ลวดลายก ตกแต่ง

1.1.5 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์ศิลปประดิษฐ์ และของตกแต่งบ้าน ประวัติ
พื้นฐานของผู้ประกอบการศิลปประดิษฐ์และของตกแต่งบ้าน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
ดูได้ดังตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์ศิลปประดิษฐ์และของตกแต่งบ้าน

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	อายุ	ที่อยู่	ประวัติการทำงาน	รายได้	ผลิตภัณฑ์
1.	คุณคำป้อ ต่อเรือนคำ	41	116/1 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	4,000	โต๊ะไม้
2.	คุณสมเพชร เรือนแก้ว	54	42/1 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	8,000	เฟอร์นิเจอร์ หวาย
3.	คุณกิตติพัฒน์ สมใจ	36	22 ม. 9 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	10,000	เฟอร์นิเจอร์ไม้
4.	คุณบัวเขียว ไชยปัญญา	58	172 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	4,000	จักสานดอกไม้ ไผ่
5.	คุณเกตุ ศรีแปง	38	77/1 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	20,000	โคมไฟไม้ไผ่
6.	คุณประมวล ศรีแปง	38	77/1 ม. 5 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	10,000	โคมไฟไม้
7.	คุณบัวไหล บุญแก้ว	55	34 ม. 2 ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	8,000	เครื่องปั้น ดินเผา
8.	คุณกัญญานันต์ พันธุศาสตร์	38	ม.2 ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	4,500	ผู้พระธรรม
9.	คุณวันเพ็ญ ถาวัว	41	53 หมู่ 2 ตำบลขุนคอง อ. หางดง จ. เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	4,000	โต๊ะนั่ง
10.	คุณกิริพัฒน์ มาเยอะ	25	116/28 ม.8 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	10,000	ลูกโป่งโคมไฟ

1.1.6 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป ประวัติพื้นฐานของ
ผู้ประกอบการอาหารแปรรูป อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ คู่มือได้ดังตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.6 ตารางประวัติกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	อายุ	ที่อยู่	ประวัติการทำงาน	รายได้	ผลิตภัณฑ์
1.	กลุ่มอาชีพแปรรูป อาหารแม่บ้านเกษตรกร บ้านต้นงิ้ว	-	114/1 หมู่ 2 บ้านต้นงิ้ว ต.สันผักหวาน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 9 ปี	-	น้ำพริกเผา กล้วยกวน ข้าวเกรียบ ข้าว แตงสมุนไพร
2.	คุณจันทร์เพ็ญ วิพุทธ กษมานนท์	-	132/6 ซ. 24 ม. 5 ต. น้ำแพร่ อ.หางดง จ. เชียงใหม่	มากกว่า 13 ปี	-	แหนมหมู แหนมหมูหมู แหนมซี่โครงหมู
3.	คุณสมเพชร วรรณ แก้ว	-	133 หมู่ 2 ต.หารแก้ว อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 6 ปี	-	ผลิตภัณฑ์ น้ำจิ้มสุกี้
4.	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร แปรรูป	-	83 ซ.เทศบาล 16 ถ.เชียงใหม่-ฮอด ต.หางดง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 6 ปี	-	ผลิตภัณฑ์ ขนมหัวเราะ แปรรูปจาก ไข่ไอโอดีน
5.	กลุ่มเกษตรกรบ้าน ช่างคำน้อย	-	ศูนย์สาธิตการทดลอง บ้านช่างคำน้อย ม. 4 ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 8 ปี	-	ผลิตภัณฑ์ แหนม
6.	ชุมชนบ้านแม่จิก พัฒนา	-	337 ซ.เทศบาล 19 ถ. เชียงใหม่-ฮอด ต.หางดง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 5 ปี	-	ผลิตภัณฑ์ พริกถาบลุงคำ
7.	กลุ่มแปรรูปอาหาร พื้นเมือง	-	158 ม. 3 ต.หนองแก้ว อ.หางดง จ.เชียงใหม่	น้อยกว่า 3 ปี	-	แหนมหมูไร้มัน ปรุงรส แหนมหมูติดมัน น้ำพริกหนุ่ม

8.	กลุ่มแปรรูปผลผลิต ทางการเกษตร	-	150 ม. 4 ถ.หางดง- สะเมิง ต.บ้านปาง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 8 ปี	-	ผลิตภัณฑ์ กล้วยฝอย ทรงเครื่อง
9.	คุณเล็ก วงศ์ภูนา	-	176 ม. 7 ต.สันผักหวาน อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 6 ปี	-	ผลิตภัณฑ์ ข้าวแต๋น “ป่าเล็ก”
10.	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ท่านาค	-	83 หมู่ 4 ถ.ลำพูน- สันป่าตอง ต.หนองดอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่	มากกว่า 7 ปี	-	ผลิตภัณฑ์ กระเทียมดอง

1.2 เรื่องเล่าจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

เรื่องเล่าถึงสภาพความเป็นอยู่ และสภาพปัญหาที่ประสบอยู่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ต่างประสบปัญหาอันเป็นผลมาจากปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ จนมีสภาพความเป็นอยู่ลำบาก ยอดการผลิต ลดน้อยลง จนเกิดเป็นปัญหาราคาสินค้าตกต่ำ ซึ่งเป็นผลมาจากการกดราคากันเอง และสิ่งสำคัญผู้ประกอบการต่างประสบปัญหาในตอนนี้ คือ ราคาวัสดุ อุปกรณ์ที่ราคาสูงขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่แต่ใช้วัสดุ และอุปกรณ์ภายในประเทศมากกว่าร้อยละ 80 แต่ราคากลับแพงเกินกว่าผู้ประกอบการจะรองรับไหว

1.3 ข้อมูลการศึกษาผลิตภัณฑ์

การผลิตผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะไม่ใช้การผลิตเพื่อจัดจำหน่าย แต่เป็นการผลิตเพื่อขายส่งต่อ มีเพียงส่วนน้อยที่ผลิตไว้จำหน่ายเองบ้าง ส่วนใหญ่จะผลิตเพื่อขายส่งต่อ เพราะผู้ประกอบการจำเป็นต้องกำจัดความเสี่ยง การผลิตออกมา แล้วนำไปจำหน่ายเองเป็นความเสี่ยง หากผลิตภัณฑ์ขายไม่ได้ผู้ประกอบการจะต้องรับภาระจากการผลิต ในทางกลับกัน หากผู้ประกอบการผลิตเพื่อขายส่งต่อ จะไม่ต้องในการรับภาระจากการผลิต และสถานะเสี่ยงในการที่จะขายได้ หรือไม่

1.4 ข้อมูลการผลิต และโครงสร้างขององค์กร

ข้อมูลการผลิตไม่มีการวางแผนไว้ เพราะการทำงานไม่มีการทำเฉพาะเจาะจง หรือตายตัวแต่อย่างใด แต่จะปรับเปลี่ยนไปตามความเหมาะสม คือจำนวนของผลิตภัณฑ์ และระยะเวลาการผลิตว่าเหมาะสมหรือไม่ หากจำนวนของผลิตภัณฑ์มีมาก และระยะเวลาน้อย

ก็จะเพิ่มสัดส่วนของระยะเวลาแทน หรือการเพิ่มเวลาในการทำงาน และจ้างลูกจ้างแบบรายวัน มาช่วยบ้าง เพื่อให้ทันตามกำหนด โครงสร้างโดยรวมของผู้ประกอบการเป็นแบบผู้ประกอบการ รายเดี่ยวที่ผลิตกันเองในครอบครัว และเป็นแบบผู้ประกอบการที่จัดตั้งกลุ่มขึ้นร่วมกัน เป็นรัฐวิสาหกิจขนาดกลางเป็นโครงสร้างที่ไม่ซับซ้อน

1.5 การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์

การประเมินผลคุณภาพสินค้าก่อนส่งให้ลูกค้า ผู้ประกอบการจะมีการประเมิน คุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเองก่อนในเบื้องต้น หากพบผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้คุณภาพ จะทำการคัดออก ก่อนนำไปแก้ไข จากนั้นลูกค้าจะเป็นผู้ประเมินผลคุณภาพสินค้าอีกครั้ง ก่อนนำไปจัดจำหน่าย

1.6 การออกแบบ การผลิต การตลาด และการเงิน

ด้านการออกแบบ การผลิต และการเงิน ผู้ประกอบการไม่มีการวางแผนการ ในการออกแบบ การผลิต และการตลาด เพราะผู้ประกอบการเลือกที่จะลดความเสี่ยงในการ รับภาระกรณีผิดพลาด และเสี่ยงว่าจะขายเองได้หรือไม่ ด้านของการเงินเนื่องจากประสบปัญหา วัสดุ อุปกรณ์มีราคาแพงขึ้น มีการกักเก็บเงินไว้สำหรับซื้อหาวัสดุ อุปกรณ์มากกว่าเดิม จากที่ไม่เคย เก็บค่าวัสดุ อุปกรณ์ไว้สำรองจ่าย

2. การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์

ชุดโครงการวิเคราะห์การออกแบบผลิตภัณฑ์ และศักยภาพธุรกิจชุมชน ตามโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของกลุ่มธุรกิจชุมชน เพื่อสามารถนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนา และแก้ไขปัญหาในส่วนที่ต้องการ เกี่ยวกับจุดอ่อน และอุปสรรค ให้ตรงจุด ซึ่งได้ทำการวิเคราะห์ แบ่งเป็น 11 ประเด็น คือ ด้านการตลาด การผลิต การจัดการ การเงิน เศรษฐกิจ สังคมวัฒนธรรม การเมืองและกฎหมาย เทคโนโลยี คู่แข่ง ลูกค้าและด้านสถาบันการเงิน มีการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

2.1 ผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์
เดินเส้นลวดลาย ดูได้ดังตาราง 5.7

ตารางที่ 5.7 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย

ด้านการ	จุดแข็งของกลุ่ม (Strengths)	จุดอ่อนของกลุ่ม (Weaknesses)
ด้านการตลาด	- วัตถุดิบหาซื้อง่าย - มีความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าทำให้มีการสั่งทำเข้ามาตลอด รวมถึงการตลาดที่ดีตามมา	- วัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ - ไม่มีการพัฒนาสินค้าแบบใหม่ๆ มีแต่กลุ่มลูกค้าเก่าที่สั่งสินค้าต่อเนื่อง - กลุ่มลูกค้าใหม่มีน้อยมาก
ด้านการผลิต	- มีความชำนาญสูงมีประสบการณ์ในการทำงานมานาน - สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณมาก และคุณภาพคงเดิม	- อุปกรณ์ที่ใช้งานมีอายุการใช้งานสั้นเนื่องจากใช้ทุกวัน - ไม่มีลูกจ้างทำให้ส่งงานให้ลูกค้าไม่ทัน
ด้านการจัดการ	- มีการแบ่งงาน และส่งตรงต่อเวลา - ฝึกให้ลูกจ้างสามารถทำงานอย่างมีระบบ เพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้นทันเวลาที่ลูกค้ามารับงาน	- มีการจัดทำบัญชีอย่างง่ายๆ ไม่เป็นระบบ ทำให้ไม่มีระเบียบ - ไม่สามารถรู้ได้ว่ากำไร-ต้นทุนเท่าไร เดือนนี้ได้มากน้อยอย่างไร
ด้านการเงิน	- ผลิตภัณฑ์ขายส่ง และปลีกได้ ราคาดี - มีช่องทางการหารายได้ หลายทาง การผลิตตายตัว รองรับงานใหม่ๆ ได้	- อุปกรณ์ วัตถุดิบราคาราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ - ไม่มีลูกจ้าง ทำส่งงานลูกค้าไม่ทัน กำไรน้อยลง ปัญหา คือ ขาดเงินหมุนเวียน

ด้านการ	โอกาสของกลุ่ม (Opportunities)	อุปสรรคของกลุ่ม (Threats)
ด้านเศรษฐกิจ	- สามารถกู้เงินจากสหกรณ์ชุมชน หรือในท้องถิ่น ในอัตราดอกเบี้ยที่ถูก	- มีปัญหาในการจัดหาหลักทรัพย์ เพื่อค้ำประกันเงินกู้จากสหกรณ์ชุมชน และท้องถิ่น
ด้านสังคมวัฒนธรรม	- ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบ และคุณลักษณะ สะท้อนความเป็นเลิศของภูมิปัญญาไทย - ตลาดยล สีสัน สดส่วน เหมาะสม ต่อการใช้งาน - เป็นทำขึ้นชอบของลูกค้านักต่างชาติ	- ไม่เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้านักชาวไทย เพราะถูกมองเป็นสินค้าไม่ร่วมสมัย
ด้านการเมืองและกฎหมาย	- นโยบายของรัฐบาลที่มีการสนับสนุน การส่งเสริมการส่งออกมากเป็นพิเศษ จึงเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก - อัตราดอกเบี้ยต่ำ สามารถสามารถกู้ได้ในระยะยาว	- มีปัญหาขาดเงินหมุนเวียน เพราะความล่าช้าในการดำเนินงาน ของรัฐที่ยุ่งยาก - ความไม่แน่นอนของการเมือง ภาครัฐบาลขาดการทำงานที่ต่อเนื่อง
ด้านเทคโนโลยี	- ด้านเจริญทางเทคโนโลยี ทำให้เกิด ช่องทางการตลาดที่สำคัญ เช่น www ฯลฯ - สามารถหากลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านช่องทางการตลาด	- ขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างเว็บไซต์ เพื่อโปรโมตสินค้า เป็นที่มาของต้นทุนที่สูงขึ้น
ด้านคู่แข่ง	- ผลิตภัณฑ์มีราคาถูกกว่าโรงงานใหญ่ เนื่องจากต้นทุนที่ต่ำกว่าการผลิตแบบโรงงาน สามารถเพิ่มอัตรารายได้	- คู่แข่ง มีจำนวนมาก ระดับการแข่งขันสูง - มีการตัดราคากันเองของผู้ประกอบการ
ด้านลูกค้า	- มีความต้องการในการซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากอำนาจในการจับจ่ายที่สูงขึ้น	- ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่ไม่จำเป็น ลูกค้า จึงไม่มีการสั่งซื้อสินค้าต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ
ด้านสถาบันการเงิน	- รัฐบาลมีการส่งเสริมการส่งออก จึงทำให้ แหล่งเงินกู้มากขึ้น เงื่อนไขดี และอัตราดอกเบี้ยต่ำ สามารถกู้เงินได้จากสหกรณ์ชุมชน และท้องถิ่น	- สามารถกู้เงินได้ในจำนวนที่น้อย หรือไม่ได้ตามจำนวนที่ต้องการ ซึ่งมีความ เป็นต้องใช้นักจำนวนมากในการพัฒนา และลงทุนทำตลาด หาเงินหมุนเวียน

2.2 ผลิตภัณฑ์กรอบรูปไม้ ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์
กรอบรูปไม้ ดูได้ดังตาราง 5.8

ตารางที่ 5.8 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์กรอบรูปไม้

ด้านการ	จุดแข็งของกลุ่ม (Strengths)	จุดอ่อนของกลุ่ม (Weaknesses)
ด้านการตลาด	- ผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดี - ต่อพ่อค้าคนกลาง และลูกค้าทำให้สามารถซื้อวัสดุ-อุปกรณ์ได้ในราคาถูก	- ไม่มีการพัฒนาสินค้าแบบใหม่ๆ มีแต่กลุ่มลูกค้าเก่าที่สั่งสินค้าต่อเนื่อง - ส่วนกลุ่มลูกค้าใหม่น้อยมาก และสั่งซื้อสินค้าไม่ต่อเนื่อง
ด้านการผลิต	- ผู้ประกอบการมีความชำนาญงานสูง - มีประสบการณ์ในการทำงานหลายปี - สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณมากคุณภาพใกล้เคียงของเดิม พร้อมผลิตสินค้าที่มีรูปแบบใหม่ๆ อยู่เสมอ	- อุปกรณ์ที่ใช้งานมีอายุการใช้งานสั้นเนื่องจากใช้ทุกวัน - กระบวนการผลิตที่ยุ่งยากจึงไม่สามารถผลิตได้ตามที่สั่งเป่าไว้ และถ้าเป็นแบบที่ลูกค้าออกแบบมาก็จะเสียเวลามากขึ้น
ด้านการจัดการ	- รักษากำหนดเวลาส่งงานที่ลูกค้ากำหนด - เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาผลิตสินค้าไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า	- คิดรายได้ให้แก่ลูกจ้างแบบคิดตามจำนวนชิ้นงานทำได้มากก็ได้เงินมาก - ข้อจำกัดของเวลาในการขายมีแค่ 2 วันต่อ 1 อาทิตย์ ทำให้ขาดเงินหมุนเวียน
ด้านการเงิน	- สามารถกู้เงินฉุกเฉิน ได้จากสหกรณ์ภายในชุมชน ผลิตภัณฑ์ที่ได้ในการผลิตสามารถขายส่ง และปลีกได้ราคาดี	- ต้องลงทุนซื้อวัตถุดิบที่มีราคาแพงและอุปกรณ์ ทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียนจนต้องกู้เงินมาใช้ในธุรกิจหลายครั้ง
ด้านเศรษฐกิจ	- สามารถกู้เงินจากสหกรณ์ชุมชนและท้องถิ่น ในอัตราดอกเบี้ยที่ถูกลง	- มีปัญหาในการจัดหาหลักทรัพย์เพื่อค้ำประกันเงินกู้จากสหกรณ์ชุมชนและท้องถิ่น
ด้านสังคมวัฒนธรรม	- แสดงถึงวัฒนธรรมภูมิปัญญาท้องถิ่น - ขนาดสัดส่วนเหมาะสมต่อการใช้งาน - เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติมาก	- ค่านิยมในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลง ทำให้สินค้าไม่ได้รับความนิยมมากนัก

ด้านการ	โอกาสของกลุ่ม (Opportunities)	อุปสรรคของกลุ่ม (Threats)
ด้านการเมือง และกฎหมาย	- ทางภาครัฐบาลสนับสนุนการส่งออก - มีการลดอัตราดอกเบี้ย และอัตราภาษี ทำให้สามารถกู้เงินทุนได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ	- มีปัญหาขาดเงินหมุนเวียน เพราะความล่าช้าในการดำเนินงานของรัฐที่ซับซ้อน - ความไม่แน่นอนของการเมือง ทำให้ความน่าเชื่อถือลดลง ส่งผลการเติบโตทางความต้องการของสินค้า
ด้านเทคโนโลยี	- ด้านเจริญทางเทคโนโลยี ทำให้เกิดช่องทางการตลาดที่สำคัญ เช่น www ฯลฯ - สามารถหากลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านช่องทางการตลาด	- ขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี - ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างเว็บไซต์เพื่อโชว์สินค้า เป็นที่มาของต้นทุนที่สูงขึ้น
ด้านคู่แข่ง	- ผลิตภัณฑ์มีราคาถูกกว่าโรงงานใหญ่ เนื่องจากต้นทุนที่ต่ำกว่าการผลิตแบบโรงงาน สามารถเพิ่มอัตรารายได้เสมอ	- คู่แข่ง มีจำนวนมาก ระดับการแข่งขันสูง - มีการตัดราคากันเองของผู้ประกอบการ
ด้านลูกค้า	- รูปแบบของผลิตภัณฑ์สามารถปรับเปลี่ยนไปตามความต้องการของลูกค้า สามารถเพิ่มฐานลูกค้าได้หลากหลาย	- ผลิตภัณฑ์ไม่ถือว่าเป็นสิ่งจำเป็น - ลูกค้าจึงไม่มีการสั่งซื้อสินค้าต่อเนื่อง
ด้านสถาบันการเงิน	- รัฐบาลมีการส่งเสริมการส่งออก จึงทำให้แหล่งเงินกู้มากขึ้น เงินบาท และอัตราดอกเบี้ยต่ำ สามารถกู้เงินได้จากสหกรณ์ชุมชน และท้องถิ่น	- สามารถกู้เงินได้ในจำนวนที่น้อย หรือไม่ได้ตามจำนวนที่ต้องการ - ซึ่งมีความจำเป็นต้องใช้จำนวนมากในการพัฒนาและลงทุนทำตลาด

2.3 ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก ดูได้ดังตาราง 5.9

ตารางที่ 5.9 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก

ด้านการ	จุดแข็งของกลุ่ม (Strengths)	จุดอ่อนของกลุ่ม (Weaknesses)
ด้านการตลาด	- วัตถุดิบหาซื้อง่าย - มีความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าทำให้มีการสั่งทำเข้ามาตลอด รวมถึงการตลาดที่ดีตามมา	- วัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ - ไม่มีการพัฒนาสินค้าแบบใหม่ ๆ - มีแต่กลุ่มลูกค้าเก่าที่สั่งสินค้าต่อเนื่อง - กลุ่มลูกค้าใหม่มีน้อยมาก
ด้านการผลิต	- ความชำนาญสูง สามารถผลิตซ้ำได้ปริมาณ และคุณภาพใกล้เคียงของเดิม	- เสียเวลาพอสมควรในการคัดเลือกไม้เพื่อที่จะนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์เพราะการคัดไม้สำคัญมากในขั้นตอนการผลิต - ผู้มีความชำนาญงานไม้แกะสลักน้อย - ไม่สามารถเพิ่มผลผลิตตามที่ลูกค้าสั่ง
ด้านการจัดการ	- มีแบ่งงานตามความถนัด ให้แก่ลูกจ้าง - มีความสัมพันธ์อันดีต่อผู้จัดหาไม้สัก จึงทำให้ได้ไม้เนื้อดีราคาถูก	- ขาดความรู้เรื่องการตลาด และการจัดการด้านพัฒนาบุคคลเพื่อฝึกให้ลูกจ้างให้มีความชำนาญงานมากขึ้น
ด้านการเงิน	- ผลิตภัณฑ์สามารถขายส่งและปลีกได้ในราคาดี - มีช่องทางในการหารายได้ที่หลากหลาย	- ต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์ และเครื่องจักรในราคาสูง - ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อไม้ดีๆ - ผลิตภัณฑ์ขายได้ราคาถูกกว่าต้นทุน
ด้านเศรษฐกิจ	- สามารถกู้เงินจากสหกรณ์ชุมชน และท้องถิ่น ในอัตราดอกเบี้ยที่ถูก	- มีปัญหาในการจัดหาหลักทรัพย์เพื่อค้ำประกันเงินกู้จากสหกรณ์ชุมชน และท้องถิ่น
ด้านสังคมวัฒนธรรม	- เป็นภูมิปัญญาจากท้องถิ่น - มีการพัฒนาสร้างสรรค์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า - ขนาดสัดส่วนเหมาะสมต่อการใช้งาน - เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าชาวต่างชาติ	- ไม่ได้ได้รับความนิยมจากลูกค้าชาวไทย - เพราะถูกมองว่าเป็นของธรรมดา ไม่แปลกใหม่

ด้านการ	โอกาสของกลุ่ม (Opportunities)	อุปสรรคของกลุ่ม (Threats)
ด้านการเมือง และกฎหมาย	- นโยบายของรัฐบาลที่มีการสนับสนุน การส่งเสริมการส่งออกมากเป็นพิเศษ จึงเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจมาก มีการลดอัตราดอกเบี้ย และอัตราภาษี ทำให้สามารถกู้ได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ	- มีปัญหาขาดเงินหมุนเวียน เพราะความ ล่าช้าในการดำเนินงานของรัฐที่ยังยาก - ความไม่แน่นอนของการเมือง ก่อให้เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจตามมา
ด้าน เทคโนโลยี	- ด้านเจริญทางเทคโนโลยี ทำให้เกิด ช่องทางการตลาดที่สำคัญ เช่น www ฯลฯ - สามารถหากลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านช่องทาง การตลาด	- ขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างเว็บไซต์ เพื่อโฆษณา เป็นที่มาของต้นทุนที่สูงขึ้น
ด้านคู่แข่ง	- สามารถผลิตแบบเหมารวมได้ ซึ่งเป็น ทางเลือกที่ลูกค้า หรือพ่อค้าคนกลาง นิยมใช้ ทำให้มีการผลิตอยู่ตลอดเวลา	- ระดับการแข่งขันสูง - ปัญหาการตัดราคากันจนไม่สามารถขาย สินค้าในราคาที่เหมาะสมได้ ก่อให้เกิด ภาวะขาดทุน
ด้านลูกค้า	- ลูกค้ามีอำนาจการใช้เงินสูง และมีลูกค้าที่ มีความต้องการซื้อสินค้ามากขึ้น เนื่องจาก สินค้ามีรูปแบบตรงกับความต้องการ	- ไม่มีลูกค้าประจำ ทำให้การผลิตไม่คงที่
ด้านสถาบัน การเงิน	- รัฐบาลมีการส่งเสริมการส่งออก จึงทำให้ แหล่งเงินกู้มากขึ้น เงื่อนไขดี และอัตรา ดอกเบี้ยที่ต่ำ	- ไม่สามารถกู้เงินได้ในจำนวนเงินที่น้อย หรืออาจไม่ได้ตามจำนวนที่ต้องการ ซึ่งในความเป็นจริงมีความจำเป็นต้อง ใช้เงินทุนหมุนเวียนในจำนวนมาก เพื่อนำมาพัฒนา และลงทุนทำตลาด

2.4 ผลិតภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน ผลการวิเคราะห์ จุดแข็งจุด อ่อนของ
กลุ่มผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน ดูได้ดังตาราง 5.10

ตารางที่ 5.10 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน

ด้านการ	จุดแข็งของกลุ่ม (Strengths)	จุดอ่อนของกลุ่ม (Weaknesses)
ด้านการตลาด	- วัตถุดิบหาซื้อง่าย - มีความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าทำให้มีการสั่งทำเข้ามาตลอด รวมถึงการตลาดที่ดีตามมา	- วัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ - ไม่มีการพัฒนาสินค้าแบบใหม่ๆ - มีแต่กลุ่มลูกค้าเก่าที่สั่งสินค้าต่อเนื่อง - กลุ่มลูกค้าใหม่มีน้อยมาก
ด้านการผลิต	- ผู้ประกอบการมีความชำนาญงานสูง - มีประสบการณ์ในการทำงานหลายปี สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณมากคุณภาพใกล้เคียงของเดิม พร้อมผลิตสินค้าที่มีรูปแบบใหม่ๆ อยู่เสมอ	- อุปกรณ์ที่ใช้งานมีอายุการใช้งานสั้นเนื่องจากใช้ทุกวัน - กระบวนการผลิตที่ยุ่งยากจึงไม่สามารถผลิตได้ตามที่ดั่งเป้าไว้ - และถ้าเป็นแบบ ที่ลูกค้าออกแบบมา ก็จะเสียเวลามากขึ้น
ด้านการจัดการ	- มีการแบ่งงานให้ตรงต่อความถนัดของแต่ละบุคคล เพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น - ฝึกให้มีความรับผิดชอบต่องาน มีการสั่งงานให้ลูกค้าอย่างตรงต่อเวลา	- มีการจัดทำบัญชีอย่างง่ายๆไม่เป็นระบบ ทำให้ไม่มีระเบียบ และไม่สามารถรู้ได้ว่ากำไร-ต้นทุนเท่าไรเดือนนี้ได้มากได้น้อยอย่างไร
ด้านการเงิน	- ผลิตภัณฑ์สามารถขายส่งและปลีกได้ในราคาถูก - มีหลายช่องทางในการหารายได้เข้ามาสู่กลุ่ม - ผลิตภัณฑ์ขายแบบเป็นชิ้น และแบบเป็นชุดราคาแล้วแต่ขนาดความใหญ่หรือเล็ก มีหลายราคา ตามที่ลูกค้าต้องการ	- ต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์ และเครื่องจักร - วัตถุดิบ และอุปกรณ์ที่มีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ - ไม่มีลูกจ้างช่วยในการผลิตสินค้า - ทำให้ส่งงานลูกค้าไม่ทัน - ทำให้กำไรน้อยลง

ด้านการ	โอกาสของกลุ่ม (Opportunities)	อุปสรรคของกลุ่ม (Threats)
ด้านเศรษฐกิจ	- สามารถกู้เงินจากสหกรณ์ชุมชน หรือในท้องถิ่น ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ	- มีปัญหาในการจัดหาหลักทรัพย์ เพื่อค้ำประกันเงินกู้จากสหกรณ์ชุมชน และท้องถิ่น
ด้านสังคม วัฒนธรรม	- ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบที่สะท้อนความเป็นเลิศของภูมิปัญญาไทย - มีตลาด สีสันสวยงาม มีขนาดสัดส่วนเหมาะสมต่อการใช้งาน - เป็นทำขึ้นชอบของลูกค้า	- ไม่ได้รับความนิยมจากลูกค้าชาวไทย เพราะถูกมองว่าเป็นของธรรมดา ไม่แปลกใหม่
ด้านการเมือง และกฎหมาย	- นโยบายของรัฐบาลที่มีการสนับสนุน การส่งเสริมการส่งออกมากเป็นพิเศษ จึงเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจมาก มีการลดอัตราดอกเบี้ย และอัตราภาษี ทำให้สามารถกู้ได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ	- มีปัญหาขาดเงินหมุนเวียน เพราะความล่าช้าในการดำเนินงานของรัฐที่ยุ่งยาก - ความไม่แน่นอนของการเมือง ก่อให้เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจตามมา
ด้านเทคโนโลยี	- ด้านเจริญทางเทคโนโลยี ทำให้เกิดช่องทางการตลาดที่สำคัญ เช่น www ฯลฯ - สามารถหากลุ่มลูกค้าใหม่ ผ่านช่องทางการตลาด	- ขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างเว็บไซต์ เพื่อโฆษณา เป็นที่มาของต้นทุนที่สูงขึ้น
ด้านคู่แข่ง	- มีจำนวนมากจึงสามารถผลิตได้ในจำนวนที่มาก มีงานเข้ามาตลอดเวลา จึงสามารถเพิ่มอัตรารายได้ให้มากขึ้น อยู่เรื่อยๆ	- คู่แข่งมีจำนวนมาก ระดับการแข่งขันสูง ไม่สามารถเพิ่มอัตรารายได้เท่าที่ควร - ปัญหาการตัดราคากันเองของผู้ผลิต - ขาดลูกค้าที่มีฝีมือในการทำงาน ทำให้ผลิตงานไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า
ด้านลูกค้า	- ลูกค้ามีความต้องการซื้อมากขึ้นเนื่องจากสินค้ามีรูปแบบตรงกับความต้องการ	- ไม่มีลูกค้าประจำ ทำให้การผลิตไม่คงที่
ด้านสถาบันการเงิน	- รัฐบาลมีการส่งเสริมการส่งออก จึงทำให้แหล่งเงินกู้มากขึ้น เงื่อนไขดี และอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ	- ไม่สามารถกู้เงินได้ในจำนวนเงินที่น้อย หรืออาจไม่ได้ตามจำนวนที่ต้องการ ซึ่งในความเป็นจริงมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในจำนวนมาก เพื่อนำมาพัฒนา และลงทุนทำตลาด

**2.5 ผลผลิตภัณฑ์ศิลปะประดิษฐ์และของตกแต่งบ้าน ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน
ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ศิลปะประดิษฐ์และของตกแต่งบ้าน ดังตาราง 5.11**

ตารางที่ 5.11 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ศิลปะประดิษฐ์
และของตกแต่งบ้าน

ด้านการ	จุดแข็งของกลุ่ม (Strengths)	จุดอ่อนของกลุ่ม (Weaknesses)
ด้าน การตลาด	- วัตถุดิบมีราคาถูกหาซื้อง่าย - มีความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า ทำให้มีการตลาดที่ดีตามมา	- ไม่มีการพัฒนาสินค้าแบบใหม่ - กลุ่มลูกค้าใหม่นี้น้อยมาก และยังไม่มีการส่งสินค้าต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ
ด้านการผลิต	- มีความชำนาญในการทำงานสูง เพราะมีประสบการณ์การทำงานหลายปี - สามารถผลิตได้ทีละมากๆ และอุปกรณ์มีพร้อมใช้ ทุกเมื่อ	- อุปกรณ์ที่ใช้งานมีอายุการใช้งานสั้น เนื่องจากใช้ทุกวัน - ยังขาดลูกจ้างที่มีฝีมือ ผลงานขาดคุณภาพ ทำให้สินค้ามีคุณภาพไม่คงที่
ด้านการจัดการ	- มีการแบ่งงานให้ตรงต่อความถนัดของแต่ละบุคคล เพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น - ฝึกให้มีความรับผิดชอบต่องาน มีการส่งชิ้นงานให้ลูกค้าอย่างตรงต่อเวลา	- คิดรายได้ให้แก่ลูกจ้างแบบคิดตามจำนวนชิ้นงานทำได้มากก็ได้เงินมาก ทำให้ผลิตได้ทีละมากๆ แต่ขาดคุณภาพและไม่คงที่ ผลิตภัณฑ์ถูกตีกลับ
ด้านการเงิน	- ผลิตภัณฑ์สามารถขายส่ง ปลีกในราคาถูก - มีหลายช่องทางในการหารายได้สู่กลุ่ม - ระบบการทำงานสามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าได้	- ลงทุนซื้ออุปกรณ์ เครื่องจักรในราคาสูง - ถ้าผลิตภัณฑ์ถูกตีกลับจะทำให้ขาดทุนกำไรลดน้อยลงไปด้วย จนเป็นปัญหาขาดเงินทุนเวียนตามมา
ด้าน เศรษฐกิจ	- สามารถกู้เงินจากสหกรณ์ชุมชน หรือในท้องถิ่น ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ	- มีปัญหาการจัดหาหลักทรัพย์เพื่อค้ำประกันเงินกู้จากสหกรณ์ชุมชน
ด้านสังคม วัฒนธรรม	- เป็นภูมิปัญญาจากท้องถิ่น - มีการพัฒนาสร้างสรรค์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า - ขนาดสัดส่วนเหมาะสมต่อการใช้งาน - เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าชาวต่างชาติ	- ไม่ได้รับความนิยมจากลูกค้าชาวไทย เพราะถูกมองว่าเป็นของธรรมดา ไม่แปลกใหม่

ด้านการ	โอกาสของกลุ่ม (Opportunities)	อุปสรรคของกลุ่ม (Threats)
ด้านการเมือง และกฎหมาย	- นโยบายของรัฐบาลที่มีการสนับสนุน การส่งเสริมการส่งออกมากเป็นพิเศษ จึงเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจมาก มีการลดอัตราดอกเบี้ย และอัตราภาษี ทำให้สามารถกู้ได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ	- มีปัญหาขาดเงินหมุนเวียน เพราะความ ล่าช้าในการดำเนินงานของรัฐที่ยุ่งยาก - ความไม่แน่นอนของการเมือง ก่อให้เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจตามมา
ด้าน เทคโนโลยี	- ด้านเจริญทางเทคโนโลยี ทำให้เกิด ช่องทางการตลาดที่สำคัญ เช่น www ฯลฯ - สามารถหากลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านช่องทาง การตลาด	- ขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างเว็บไซต์ เพื่อโฆษณา เป็นที่มาของต้นทุนที่สูงขึ้น
ด้านคู่แข่ง	- คู่แข่งขันมีจำนวนน้อยอยู่ ระดับการแข่งขันต่ำ สามารถเพิ่มอัตรารายได้ให้มากขึ้นเรื่อยๆ	- มีผลิตภัณฑ์แบบใหม่ๆ เข้ามาเรื่อยๆ ซึ่งความสดใหม่ของรูปแบบของกลุ่ม ก็สามารถลดจำนวนลูกค้าลงได้เช่นกัน
ด้านลูกค้า	- รูปแบบของผลิตภัณฑ์สามารถ ปรับเปลี่ยนไปตามความต้องการของลูกค้า สามารถเพิ่มฐานลูกค้าได้หลากหลาย	- ผลิตภัณฑ์ไม่ถือว่าเป็นสิ่งจำเป็น ลูกค้าจึงไม่มีการสั่งซื้อสินค้าต่อเนื่อง
ด้านสถาบัน การเงิน	- รัฐบาลมีการส่งเสริมการส่งออก จึงทำให้ แหล่งเงินกู้มากขึ้น เงื่อนไขดี และอัตรา ดอกเบี้ยที่ต่ำ	- ไม่สามารถกู้เงินได้ในจำนวนเงินที่น้อย หรืออาจไม่ได้ตามจำนวนที่ต้องการ ซึ่งในความเป็นจริงมีความจำเป็นต้อง ใช้เงินทุนหมุนเวียนในจำนวนมาก เพื่อนำมาพัฒนา และลงทุนทำตลาด

2.6 กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป ผลการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อนของ
กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป ดังตาราง 5.12

ตารางที่ 5.12 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป

ด้านการ	จุดแข็งของกลุ่ม (Strengths)	จุดอ่อนของกลุ่ม (Weaknesses)
ด้านการตลาด	- มีสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า ลูกค้ามั่นใจ - มีช่องทางการประชาสัมพันธ์สินค้า - ที่ทันสมัย เช่น มีเว็บไซต์ของธุรกิจ	- การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้ายังไม่สามารถดึงดูดความสนใจเท่าที่ควร - ไม่มีการประชาสัมพันธ์สินค้า ทำให้ไม่สามารถขยายตลาดออกไปนอกพื้นที่ได้
ด้านการผลิต	- มีความชำนาญในการผลิต ทำให้สินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐาน - ผ่านการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ และได้รับเครื่องหมายรับรองคุณภาพ อย. - มีกระบวนการผลิตทันสมัย และถูกหลักอนามัย - สินค้าไม่ใส่สารกันบูดสร้างความพอใจ - ด้านความปลอดภัยของสินค้าให้แก่ลูกค้า - มีความรู้ และวิธีการผลิตของตนเอง	- ราคาสินค้าค่อนข้างมีราคาสูงกว่าคู่แข่งอื่น เนื่องจากธุรกิจเลือกใช้วัตถุดิบในการผลิตที่มีคุณภาพดี - ไม่มีตรา/ฉลากผลิตภัณฑ์ เครื่องหมายแสดงมาตรฐานผลิตภัณฑ์ บนบรรจุภัณฑ์ ทำให้ผู้บริโภคไม่เชื่อมั่นในคุณภาพสินค้า - ลูกค้าขาดคุณภาพ และการรับลูกค้าใหม่ ทำให้เสียเวลาในการเรียนรู้งาน
ด้านการจัดการ	- วัตถุดิบที่ใช้สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่น - วัสดุ อุปกรณ์ในการผลิตสามารถใช้ของเดิมได้ โดยไม่ต้องเปลี่ยนบ่อยๆ	- การบริหารจัดการยังไม่เป็นระบบที่ดีพอ และเกิดปัญหาขึ้นบ่อยครั้ง
ด้านการเงิน	- ผลิตภัณฑ์ขายส่ง ปลีกได้ในราคาดี - ระบบการทำงานสามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าได้	- ขาดเงินทุนหมุนเวียน และขาดเงินทุนในการเพิ่มการลงทุน หรือการขยายกิจการ
ด้านเศรษฐกิจ	- สามารถกู้เงินจากสหกรณ์ชุมชน หรือในท้องถิ่น ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ	- มีปัญหาในการหาหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้จากสหกรณ์ชุมชน และท้องถิ่น
ด้านสังคม และวัฒนธรรม	- เป็นภูมิปัญญาจากท้องถิ่น - มีการพัฒนาสร้างสรรค์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า	- ไม่ได้รับความนิยมจากลูกค้าชาวไทย เพราะถูกมองว่าเป็นของธรรมดา ไม่แปลกใหม่

ด้านการ	โอกาสของกลุ่ม (Opportunities)	อุปสรรคของกลุ่ม (Threats)
ด้านการเมือง และกฎหมาย	- ได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ เช่น การให้การอบรม - การดำเนินงานในขั้นตอนต่าง ๆ เป็นต้น - ได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ เช่น การให้การอบรมการดำเนินงานในขั้นตอนต่าง ๆ	- มีปัญหาขาดเงินหมุนเวียน เพราะความล่าช้าในการดำเนินงานของรัฐที่ยืดยาก - ความไม่แน่นอนของการเมือง - ก่อให้เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจตามมา
ด้านเทคโนโลยี	- ด้านเจริญทางเทคโนโลยี ทำให้เกิดช่องทางการตลาดที่สำคัญ เช่น www ฯลฯ - สามารถหากลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านช่องทางการตลาด	- ขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี - ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างเว็บไซต์เพื่อโฆษณา เป็นที่มาของต้นทุนที่สูงขึ้น
ด้านคู่แข่ง	- มีขนาดโรงงานมากจึงสามารถผลิตได้ในจำนวนที่มาก มีงานเข้ามาตลอดเวลา จึงสามารถเพิ่มอัตรารายได้ให้มากขึ้นอยู่เรื่อยๆ	- มีคู่แข่งที่มีชื่อเสียงมากกว่าในตลาดสินค้าประเภทเดียวกัน - มีสินค้าทดแทนกันได้ และรสชาติถูกปากกว่า
ด้านลูกค้า	- โรงแรมและห้างสรรพสินค้าในตัวเมืองเชียงใหม่ให้ความสนใจสั่งซื้อสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายต่อเป็นจำนวนมาก เนื่องจากสินค้ามีรสชาติถูกปากผู้บริโภค และเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ - สินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ มีชื่อเสียงของภาคเหนือ - วัฒนธรรมการบริโภคของผู้บริโภคชาวเหนือ ที่นิยมบริโภคสินค้าพื้นเมือง และซื้อเป็นของฝาก	- ต้นทุนวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น - อัตราการบริโภคของผู้บริโภคชะลอตัวเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และเครื่องอุปโภคบริโภคมีราคาสูงขึ้น - พฤติกรรมการบริโภคของผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจในอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น ทำให้อาหารประเภทหมักดองถูกมองว่าไม่มีประโยชน์ และก่อให้เกิดโรคได้
ด้านสถาบันการเงิน	- มีแหล่งเงินทุนให้การสนับสนุน - กู้ยืมปลอดดอกเบี้ย	- ไม่สามารถกู้เงินได้ในจำนวนเงินที่น้อยหรืออาจไม่ได้ตามจำนวนต้องการ - ซึ่งในความเป็นจริงมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในจำนวนมากเพื่อนำมาพัฒนา และลงทุนทำตลาด

3. การวิเคราะห์หลักเกณฑ์การคัดสรรปี พ.ศ. 2549

การคัดสรรผลิตภัณฑ์ เพื่อคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 (OTOP Product Champion) ซึ่งดำเนินงานโดยคณะกรรมการการดำเนินการคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ในระดับประเทศ เป็นผู้พิจารณา ให้คะแนนผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ นั้นๆ ประกอบไปด้วย 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 หลักเกณฑ์การพิจารณา ด้านผลิตภัณฑ์ และความเข้มแข็งของชุมชน (30 คะแนน) โดยมีหลักเกณฑ์ด้านการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และด้านความเข้มแข็งของชุมชน ส่วนที่ 2 หลักเกณฑ์การพิจารณา ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาด (30 คะแนน) โดยมีหลักเกณฑ์ ด้านการตลาด และด้านเรื่องราว ของตำนานผลิตภัณฑ์ (Story of Product) ส่วนที่ 3 หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ (40 คะแนน) โดยแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์สามารถสรุปออกมาตามเกณฑ์ได้ในระดับดังนี้

3.1 สรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย สามารถดูได้ดังตารางที่ 5.13

ตารางที่ 5.13 สรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์เดินเส้นลวดลาย

ชื่อ	ชื่อผลิตภัณฑ์	คะแนน	ระดับดาว
คุณอินสร ทิพสุทา	ตุ๊กตาคนตรี	48 คะแนน	ระดับ 1 ดาว
คุณอารี กาวีละ	เดินเส้นพระ-นาง	50 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณพองนวล ปลุกงา	เดินเส้นขันโตก-กลองทึบชู	47 คะแนน	ระดับ 1 ดาว
คุณสวร ทิพย์อ่อน	เดินเส้นขันโตก	51 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณอัมพร ยาวิชัย	เดินเส้นพระ-นาง	53 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณอำพร ศรีกุนะ	เดินเส้นเตียง	52 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณจันทิรา ต้นป่าลี	เดินเส้นนกตกแต่งบ้าน	59 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณแก้วศรี ปลุกงา	เดินเส้นผีเสื้อแต่งบ้าน	56 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณสุพาณี แก้วใจ	เดินเส้นผีเสื้อแต่งบ้าน	50 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณชานนท์ นันไชย	เดินเส้นขันโตก	58 คะแนน	ระดับ 2 ดาว

3.2 ตารางสรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์กรอบรูปไม้ สามารถดูได้ดังตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.14 สรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์เค้นกรอบรูปไม้

ชื่อ	ชื่อผลิตภัณฑ์	คะแนน	ระดับดาว
คุณศิรินันท์ จันทร์จาง	กรอบรูปกระจก	52 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณสมศรี โปธิ	กรอบรูปไม้สัก	58 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณภีระพัฒน์ นันทะวงษ์	กรอบรูปไม้สัก	52 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณกนก ศรีมูล	กรอบรูปไม้อัด	47 คะแนน	ระดับ 1 ดาว
คุณมา สายกันทา	หัตถกรรมไม้พื้นบ้าน	54 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณอนันต์ ไชยชม	หัตถกรรมไม้พื้นบ้าน	66 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณพวงเพชร นันทะ	กรอบรูปไม้สักอัด	59 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณทองดี เขียวดี	กรอบรูปไม้สัก	49 คะแนน	ระดับ 1 ดาว

3.3 ตารางสรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก สามารถดูได้ดังตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.15 สรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก

ชื่อ	ชื่อผลิตภัณฑ์	คะแนน	ระดับดาว
คุณกันแก้ว ทามงคล	แกะสลักไม้	60 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณชุติกานต์ กันทะวงษ์	ไม้แกะสลักพระพุทธร	53 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณประพันธ์ บุญเทพ	แกะสลักไม้	61 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณบัวเลี้ยว เมทาดี	แกะสลักพญาค้างไม้ตกแต่ง	54 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณคำมูล หมือชม	แกะสลักโต๊ะหมู่บูชา	57 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณประจวบ มนรังษี	แกะสลักรูปพระ	48 คะแนน	ระดับ 1 ดาว

3.4 ตารางสรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน คู่มือได้ดังตารางที่ 5.16

ตารางที่ 5.16 สรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน

ชื่อ	ชื่อผลิตภัณฑ์	คะแนน	ระดับดาว
คุณผกาพรรณ คำหล้า	ไม้แกะสลักแต่งสี	78 คะแนน	ระดับ 3 ดาว
คุณชวลา ไชยยัง	กล่องใส่ของ	51 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณไพริน ยวงขาว	ตุ๊กตาไม้ตกแต่ง	47 คะแนน	ระดับ 1 ดาว
คุณจันทร์สม หน่อจันทร์แก้ว	ตุ๊กตาไม้ตกแต่ง	58 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณนิภาพร บุตรชัย	ผิเลือกแต่งบ้าน	60 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณวชิระ สีจันทร์	กลุ่มวาดภาพ	61 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณไพลิน กิตติกุศล	เดินเล่นลวดลาย ตกแต่ง	82 คะแนน	ระดับ 4 ดาว

3.5 ตารางสรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ศิลปะประดิษฐ์ และของตกแต่งบ้าน

สามารถดูได้ดังตารางที่ 5.17

ตารางที่ 5.17 สรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ศิลปะประดิษฐ์ และของตกแต่งบ้าน

ชื่อ	ชื่อผลิตภัณฑ์	คะแนน	ระดับดาว
คุณคำป้อ ต่อเรือนคำ	โต๊ะไม้	48 คะแนน	ระดับ 1 ดาว
คุณสมเพชร เรือนแก้ว	เฟอร์นิเจอร์หวาย	47 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณกิตติพัฒน์ สมใจ	เฟอร์นิเจอร์ไม้	54 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณบัวเขียว ไชยปัญญา	จักสานดอกไม้นิไผ่	64 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณเกตุ ศรีแปง	โคมไฟไม้ไผ่	75 คะแนน	ระดับ 3 ดาว
คุณประมวณ ศรีแปง	โคมไฟไม้บุผ้า	46 คะแนน	ระดับ 1 ดาว
คุณบัวไหล บุญแก้ว	เครื่องปั้นดินเผา	46 คะแนน	ระดับ 1 ดาว
คุณกัญญานันต์ พันธุศาสตร์	ตุ้มไม้พระธรรม	60 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณวันเพ็ญ ถาว	โต๊ะนั่งติดลายไม้	56 คะแนน	ระดับ 2 ดาว
คุณกิริพัฒน์ มาเยะ	ลูกโป่งโคมไฟ	58 คะแนน	ระดับ 2 ดาว

3.6 ตารางสรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์กลุ่มอาหารแปรรูป ดังตารางที่ 5.18

ตารางที่ 5.18 สรุประดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป

ชื่อ	ชื่อผลิตภัณฑ์	คะแนน	ระดับดาว
กลุ่มอาชีพแปรรูปอาหารแม่บ้าน เกษตรบ้านต้นจั่ว	น้ำพริกเผ็ดลิ้นเหลือง กล้วยกวน ข้าวเกรียบ ข้าวแต่นสมุนไพร	-	ระดับ 3 ดาว
คุณจันทร์เพ็ญ วิภาพรภยมานนท์	แหนมหมู แหนมหมูหมู แหนมซี่โครงหมู	-	ระดับ 3 ดาว
คุณสมเพชร วรรณแก้ว	ผลิตภัณฑ์น้ำจิ้มสุกี้	-	ระดับ - ดาว
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูป	ผลิตภัณฑ์ขนมหัวเราะ	-	ระดับ - ดาว
กลุ่มเกษตรกรบ้านช่างคำน้อย	ผลิตภัณฑ์แหนม	-	ระดับ - ดาว
ชุมชนบ้านแม่จักษ์พัฒนา	ผลิตภัณฑ์พริกอบลวกคำ	-	ระดับ 1 ดาว
กลุ่มแปรรูปอาหารพื้นเมือง	แคบหมูโรยมันปรงรส แคบหมูติดมัน น้ำพริกหนุ่ม	-	ระดับ 2 ดาว
กลุ่มแปรรูปผลผลิต ทางการเกษตร	ผลิตภัณฑ์ กล้วยฝอยทรงเครื่อง	-	ระดับ 2 ดาว
คุณเล็ก วงศ์ภูญา	ข้าวแต่น “ป่าเล็ก”	-	ระดับ - ดาว
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่านาค	ผลิตภัณฑ์กระเทียมดอง	-	ระดับ - ดาว

หมายเหตุ: ระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาหารแปรรูป เป็นการวัดผล
โดยคณะกรรมการของกัตสรสุดยุดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย เป็นข้อมูลจริงที่อ้างอิงจาก
งานวิจัย วิเคราะห์การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และศักยภาพธุรกิจชุมชน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
(สุมิตรา ศรีชูชาติ และคณะ, 2551) ซึ่งกลุ่มธุรกิจชุมชนบางรายยังไม่เคยเข้ารับการคัดสรรจึงทำให้
ไม่มีข้อมูลในส่วนนี้