

บทคัดย่อ

วิชา บธ.851 : วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: การศึกษาการดำเนินงานทางด้านการตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าบ้านข้างน้ำ (OTOP 5 ดาว) ตำบลวงเหนือ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	: นางสาววัชรพร วนะภูติ
อาจารย์ที่ปรึกษา	: คร.จตุติกุล ไชยวรรณ
หลักสูตร	: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	: กุมภาพันธ์ 2550
จำนวนหน้า	: 112 หน้า

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เรื่อง “การศึกษาการดำเนินงานทางด้านการตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าบ้านข้างน้ำ (OTOP 5 ดาว) ตำบลวงเหนือ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่” วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิเคราะห์การดำเนินงานทางด้านการตลาด ตลอดจนศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินงานด้านการตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าบ้านข้างน้ำ เพื่อประโยชน์ในการให้ข้อเสนอแนะต่าง ๆ ในการเพิ่มศักยภาพทางการตลาดให้แก่กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าบ้านข้างน้ำต่อไป การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างในการเก็บข้อมูล และสังเกตการทำงานต่าง ๆ ของกลุ่ม ประชากรที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วยคณะกรรมการดำเนินการจำนวน 12 คน และสมาชิกผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากผ้าจำนวน 6 คน ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาดังแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2549 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2550 รวมระยะเวลาในการศึกษาประมาณ 9 เดือน

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าบ้านข้างน้ำ ได้เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2538 มีสมาชิกแรกเริ่มจำนวน 40 คน การดำเนินงานในช่วงแรกผลิตเฉพาะเสื้อพื้นเมือง ต่อมาจึงได้มีการประยุกต์พัฒนารูปแบบต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์จากผ้าตามความนิยมของตลาด และสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์เฉพาะของกลุ่ม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐาน CHIANGMAI BRAND ในปี 2547 และได้รับเป็นผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว ในปี 2547 กลุ่มมีการจัดโครงสร้างองค์กร โดยมีคณะกรรมการดำเนินการแยกออกเป็นฝ่ายต่าง ๆ ได้แก่ ฝ่ายอำนวยการ ฝ่ายการผลิต ฝ่ายการตลาด และฝ่ายการเงิน โดยที่แต่ละฝ่ายมีการกำหนดหน้าที่

อย่างชัดเจน การดำเนินงานของกลุ่มมีการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับที่เป็นเครื่องมือในการดำเนินกิจกรรมภายในกลุ่ม กลุ่มมีการกำหนดการจ่ายผลตอบแทนของสมาชิก ซึ่งจะจ่ายผลตอบแทนตามชิ้นงาน ผลการศึกษาพบว่าทางกลุ่มไม่มีปัญหาด้านบริหารจัดการ ทั้งนี้เนื่องจากการที่กลุ่มได้มีการจัดทำกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่มอย่างชัดเจน เพื่อให้สมาชิกได้รับทราบและปฏิบัติตาม นอกจากนี้แล้วในด้านการจัดการทางการเงิน กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่องในด้านงบประมาณและทุนดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ทำให้กลุ่มไม่มีปัญหาในด้านนี้

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม คือ ผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้าย ผ้าไหม ที่ได้จากการนำเอาเศษผ้ามาตัดเย็บปะติดปะต่อกัน เพื่อทำเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ อาทิเช่น กระเป๋า ปลอกหมอน ผ้าห่มปกนิก เป็นต้น รูปแบบของผลิตภัณฑ์ได้มาจากนิตยสารต่าง ๆ หรือตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การผลิตใช้วิธีการซื้อเศษผ้าผ่านการออกแบบโดยประธานกลุ่ม แล้วแจกจ่ายให้สมาชิกในกลุ่มไปทำการตัดเย็บ หลังจากนั้นสมาชิกจะนำผลิตภัณฑ์ที่ได้มาให้กลุ่มเป็นผู้จำหน่าย โดยที่ทางกลุ่มจะกำหนดราคาโดยบวกค่าส่วนเพิ่มเข้าไปประมาณ 30% ของต้นทุน ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายประกอบไปด้วยการขายส่งคิดเป็นร้อยละ 80 และขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 20 ในการขายส่งนั้นมีการขายส่งทั้งภายในจังหวัดเชียงใหม่ และต่างจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 50 โดยการนำไปฝากขายตามร้านค้าต่าง ๆ โดยให้ค่าบริการประมาณ 10% ของราคาขาย ส่วนการขายปลีกเป็นการขายที่หน้าร้านของกลุ่มเอง และการไปออกร้านตามงานต่าง ๆ การวางแผนการตลาดนั้น กลุ่มจะเน้นการขายส่งให้ลูกค้าภายในประเทศเป็นหลัก เจาะกลุ่มไปที่ลูกค้าที่นิยมสินค้าที่ผลิตด้วยมือ มีรูปแบบที่หลากหลาย และมีลักษณะเฉพาะ มีความทันสมัย ลักษณะการขายสินค้า ประธานกลุ่มและฝ่ายการตลาดเป็นผู้ดำเนินการทางการส่งเสริมทางการตลาด ทางกลุ่มได้มีการวางแผนการส่งเสริมการตลาดประจำปี มีการจัดทำแผ่นพับ เพื่อเป็นการโฆษณาผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ www.thaitambon.com

ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด ของกลุ่ม คือ การที่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังมีรูปแบบที่ไม่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ ทั้งนี้เนื่องมาจากทางกลุ่มขาดผู้มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ขาดศูนย์กลางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้เนื่องมาจากการที่สถานที่ตั้งกลุ่มซึ่งเป็นสถานที่ขายปลีกอยู่ในหมู่บ้านที่ห่างจากที่ชุมชน

ข้อเสนอแนะ เพื่อพัฒนากลุ่มให้อยู่ได้อย่างยั่งยืน กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าบ้านข้างน้ำควรมีการปรับปรุงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ โดยควรมีการจัดฝึกอบรมให้สมาชิกในด้านการออกแบบ ควรมีการทดสอบความพึงพอใจของลูกค้าในผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ควรมีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกในด้านการตลาด และการเสาะแสวงหาแหล่งการจำหน่ายแหล่งใหญ่ ๆ เช่น ต่างประเทศ ซึ่งลูกค้ามีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่ผลิตด้วยมือ ควรมีการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในการนำสินค้าไปวางขายยังศูนย์กลางการจำหน่ายสินค้า OTOP เพื่อให้กลุ่มสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตลอดทั้งปี