

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การพัฒนาการตลาดของกลุ่มอาชีพทอผ้า บ้านม่วงหอม หมู่ที่ 5 ตำบลแก่งโสภา อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัญหาและความต้องการด้านการตลาด และจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างการจัดการด้านการตลาด และติดตามผลสัมฤทธิ์จากการจัดกิจกรรมของกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอม หมู่ที่ 5 ตำบลแก่งโสภา อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก

ผู้วิจัยใช้วิธีวิจัยแบบภาคสนาม (Field Work) โดยการศึกษาวิเคราะห์ปัญหาและความต้องการของสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านม่วงหอม จากการสังเกต สอบถาม และสัมภาษณ์และการประชุมกลุ่ม และนำมาวิเคราะห์เพื่อให้ทราบปัญหาและความต้องการที่แท้จริง และจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจด้านการตลาดให้กับสมาชิกกลุ่มทอผ้า หลังจากนั้นก็ดำเนินการประเมินผลการจัดกิจกรรม

สรุปผลการวิจัย

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามเกี่ยวกับสภาพปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มอาชีพทอผ้า บ้านม่วงหอม หมู่ 5 ตำบลแก่งโสภา อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก

1.1 สถานภาพทั่วไปของสมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอม คือส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 36 - 40 ปี สมาชิกส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และมีประสบการณ์ในการทอผ้ามากกว่า 6 ปี ขึ้นไป

1.2 สภาพปัจจัยและแนวทางการดำเนินงาน ที่มีผลต่อการพัฒนาการตลาด ของกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอม พบว่า สมาชิกจะให้ความสำคัญกับการรวมกลุ่มในระดับมากในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ความเต็มใจในการแบ่งปันข้อมูลซึ่งกันและกัน การวางแผนในการผลิต การตลาด และการจำหน่าย ความร่วมมือภายในกลุ่ม และมีความรู้และมีความรับผิดชอบ

1.3 สภาพการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้า บ้านม่วงหอม ต่อการพัฒนาการตลาด พบว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าที่จัดตั้งขึ้นสามารถช่วยในการพัฒนาด้านการสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนมากที่สุด จุดประสงค์ของการเป็นสมาชิกกลุ่ม ส่วนใหญ่ก็เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต เข้าเป็นสมาชิกตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ ส่วนระยะเวลาที่เป็นสมาชิก ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 7 - 12 ปี วิธีการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่มาจากการแสดงผลผลิตภัณฑ์ในงานต่าง ๆ สมาชิกมีความเห็นว่า ผู้ประสานงานกลุ่ม ควรมาจากการเลือกตั้ง นอกจากการรวมกลุ่มทอผ้าแล้ว สมาชิกส่วนใหญ่เห็นว่าควรมีกลุ่มอื่น ๆ เพื่อสร้างศักยภาพของชุมชนอีก สมาชิกทำกิจกรรมอื่น ๆ ร่วมกันนอกจากการผลิตผ้าทอเป็นบางครั้ง ในการทำกิจกรรมร่วมกันของสมาชิกกลุ่มทอผ้าส่วนใหญ่เต็มใจทำกิจกรรมร่วมกัน การปฏิบัติตามกฎระเบียบที่

ตกลงร่วมกันของสมาชิกกลุ่มทอผ้า ส่วนใหญ่ปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ การกำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ส่วนใหญ่คำนึงถึงรายได้ของสมาชิก การวางแผนการผลิตเพื่อจำหน่ายส่วนใหญ่ใช้ทรัพยากรท้องถิ่นเป็นข้อมูลในการวางแผน การประเมินผลผลิตแต่ละครั้งส่วนใหญ่ประเมินผลทุกครั้ง สมาชิกส่วนใหญ่มีแหล่งบริการข้อมูล มีการประสานงานกับหน่วยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนทรัพยากรอย่างสม่ำเสมอ การมีส่วนร่วมของชุมชนกับกลุ่มทอผ้า ส่วนใหญ่มีส่วนร่วมด้านวิชาการ การสร้างเครือข่ายในชุมชน ส่วนใหญ่ต้องการให้มีลักษณะการพัฒนาและฟื้นฟูอาชีพ สภาพสังคมท้องถิ่นส่วนใหญ่เอื้อต่อการพัฒนากลุ่มทอผ้ามาก การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มทอผ้า ส่วนใหญ่มาจากกลุ่มสมาชิกด้วยกัน และการเรียนรู้การผลิตหรือการทอผ้าส่วนใหญ่เรียนรู้จากภูมิปัญญาท้องถิ่น

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสังเกต สัมภาษณ์ และประชุมกลุ่ม เกี่ยวกับสภาพปัญหาและความต้องการในการเสริมสร้างความรู้ความสามารถด้านการตลาดของกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอม หมู่ที่ 5 ตำบลแก่งไสภา อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก

2.1 สภาพปัจจุบัน ความเป็นมาและความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการตลาดของผ้าทอ พบว่าสมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้ามีพื้นฐานความรู้ด้านที่ทอผ้าแบบพื้นเมืองมาก่อน ต่อมา มีหน่วยงานหลายหน่วยงาน เข้าไปสนับสนุนฝึกอบรมอาชีพ เพิ่มทักษะด้านต่าง ๆ ให้อย่างหลากหลายทั้งทางด้านการศึกษาฝึกอบรมอาชีพทอผ้ามัดหมี่ด้วยกี่กระดุก การย้อมสี รวมถึงการบริหารจัดการ การตลาด จะพัฒนามาเป็นกลุ่มทอผ้ามัดหมี่ด้วยกี่กระดุกในปัจจุบัน โดยมีพัฒนาการของการพัฒนาความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการตลาด ทั้งในด้านการจัดการด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด รวมทั้งการสนับสนุนด้านการเงินและการลงทุน

2.2 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานที่มีผลต่อการพัฒนาการตลาดของ ผ้าทอ พบว่า ในการดำเนินงาน ส่วนใหญ่ยังคงมีปัญหาในเรื่องของการตลาด ในด้านต่าง ๆ คือ ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ เช่น รูปแบบของสินค้าที่ผลิตยังไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและความต้องการและความนิยมของลูกค้าเท่าที่ควร ปัญหาด้านราคา เช่น การดำเนินงานที่ผ่านมากลุ่มอาชีพทอผ้ามีผลกำไรจากการจำหน่ายสินค้ามีมูลค่าค่อนข้างน้อย ทำให้กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการลงทุนน้อยไปด้วย การตั้งราคาก็ยังไม่แน่นอนและยังไม่สอดคล้องกับกลยุทธ์การตลาดอื่น ๆ ด้านการจำหน่าย ส่วนใหญ่ช่องทางในการจำหน่ายสินค้ายังไม่มาก สถานที่ในการจัดจำหน่ายยังไม่เพียงพอ และสะดวกสบาย เท่าที่ควร ยังไม่มีการวางแผนการดำเนินงานเพื่อการจัดจำหน่าย และแสวงหาคู่ค้าหรือตลาดที่แน่นอนก่อนการผลิต ทำให้ตลาดผู้ซื้อข้อมูลเกี่ยวกับสินค้ายังไม่สมบูรณ์ ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น การให้การประชาสัมพันธ์กับสินค้าให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า ยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ลูกค้าบางกลุ่มยังไม่รู้จักสินค้าของกลุ่มเท่าที่ควร

2.3 ความต้องการในการพัฒนาความรู้เรื่องการตลาด

จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มทอผ้า ส่วนใหญ่ยังต้องการให้มีการพัฒนาเพื่อเสริมสร้างความรู้ความสามารถด้านการตลาดให้กับกลุ่ม โดยต้องการให้มีรูปแบบการดำเนินการในลักษณะความร่วมมือ 3 ประสาน คือ ระหว่างหน่วยงานภาครัฐ องค์กรท้องถิ่นในระดับหมู่บ้าน ตำบล และธุรกิจเอกชนในภาคการผลิต ได้มีส่วนร่วมกันในการพัฒนา ทั้งในด้านของ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

จากการใช้เทคนิคการประชุมกลุ่ม 2 วิธีคือ กระบวนการ A.I.C. และการจัดเวทีประชาคม สามารถสรุปความต้องการร่วมกันของกลุ่มอาชีพทอผ้าได้ว่า สมาชิกของกลุ่มต้องการพัฒนาความรู้ความสามารถด้านการตลาดในทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด และรูปแบบที่กลุ่มมีมติร่วมกัน คือ ให้มีการจัดอบรมความรู้ด้านการตลาดโดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาให้การบรรยายและฝึกอบรม

3. การจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ความสามารถด้านการตลาด จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยการสอบถาม สัมภาษณ์และการประชุมกลุ่ม ผู้วิจัยจึงได้กำหนดรูปแบบการพัฒนาและจัดกิจกรรม เพื่อการเสริมสร้างความรู้ความสามารถด้านการตลาดให้กับสมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้า โดยการกำหนดโครงการพัฒนา ด้วยการเชิญวิทยากรที่มีความรู้มาให้การฝึกอบรมให้กับสมาชิกกลุ่มทอผ้าโดยการจัดกิจกรรมจะเน้นให้เกิดการพัฒนาใน 4 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด

4. การติดตามผลความก้าวหน้า จากการจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ความสามารถด้านการตลาดให้กับกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอม

4.1 จากการประเมินในภาพรวมของการจัดกิจกรรม ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความเห็นในระดับมากในประเด็นต่าง ๆ คือ ความรู้ความเข้าใจที่เพิ่มขึ้นหลังการเข้าร่วมกิจกรรม รูปแบบเนื้อหาของกิจกรรมน่าสนใจ และเหมาะสมกับการนำไปพัฒนากิจกรรมการตลาดต่อไป วิทยากรหรือผู้เชี่ยวชาญมีความรู้ความสามารถดี เอกสารที่ใช้ประกอบกิจกรรมมีความเหมาะสม สื่อและวัสดุอุปกรณ์ประกอบการดำเนินกิจกรรมมีความเหมาะสม ความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรม ความรู้ที่ได้จากการเข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาอาชีพได้เป็นอย่างดี และอยากให้มีการจัด กิจกรรมเช่นนี้อีกในโอกาสต่อไป ส่วนความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่น ๆ ได้แก่ อยากให้มีการจัดอบรมเช่นนี้อีก โดยเชิญผู้มีความรู้จากหลาย ๆ ที่มาเข้าร่วมกิจกรรมด้วย เพื่อสมาชิกของกลุ่มจะได้รับประสบการณ์ในหลาย ๆ รูปแบบ อยากให้มีการจัดศึกษาดูงานด้านการตลาด จากกลุ่มอื่น ๆ ที่ประสบผลสำเร็จในการจัดการด้านการตลาด เพื่อจะได้นำมาพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานของกลุ่มให้ดีขึ้น และอยากให้ภาครัฐและเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมเช่นนี้อีก เพื่อสมาชิกของกลุ่มจะได้มีความกระตือรือร้นในการพัฒนาตนเอง อยู่ตลอดเวลา

4.2 ผลการวิเคราะห์การพัฒนาความรู้ด้านการตลาดใน 4 ด้าน พบว่า

การพัฒนาความรู้ด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ โดยรวม สมาชิกมีความรู้จากการฝึกอบรมในระดับปานกลาง ($\mu = 3.30$) โดยได้รับความรู้ในระดับมาก 1 ข้อ คือ การผลิตสินค้าสู่ตลาด OTOP ($\mu = 3.72$) และมีความรู้ในระดับปานกลาง 3 ข้อ คือ การวิเคราะห์ถึงกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ ($\mu = 3.31$) การบรรจุหีบห่อตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ($\mu = 3.22$) และ การนำสินค้ามาดัดแปลงเป็นของฝาก ($\mu = 2.93$)

การพัฒนาความรู้ด้านการตั้งราคาจำหน่าย โดยรวม สมาชิกมีความรู้จากการฝึกอบรมในระดับมาก ($\mu = 3.54$) โดยได้รับความรู้ในระดับมาก 2 ข้อ คือ การกำหนดราคาจำหน่าย ($\mu = 3.85$) และการกำหนดราคาแบบเจาะตลาด ($\mu = 3.96$) และมีความรู้ในระดับปานกลาง 2 ข้อ คือ การกำหนดราคาแบบดักดวง ($\mu = 3.27$) และการให้ส่วนลด ($\mu = 3.08$)

การพัฒนาความรู้ด้านการจัดจำหน่าย โดยรวมสมาชิกมีความรู้จากการฝึกอบรมในระดับมาก ($\mu = 3.79$) โดยได้รับความรู้ในระดับมากที่สุด คือ การฝากขาย ($\mu = 4.56$) มีความรู้ในระดับมาก คือ การเลือกทำเลที่ตั้ง ($\mu = 4.22$) และมีความรู้ในระดับปานกลาง 2 ข้อ คือ การจำหน่ายโดยใช้ พ่อค้าคนกลาง ($\mu = 3.40$) และ การนำสินค้าขึ้นสู่ OTOP ($\mu = 2.97$)

การพัฒนาความรู้ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมสมาชิกมีความรู้จากการฝึกอบรมในระดับมาก ($\mu = 3.95$) โดยได้รับความรู้ในระดับมากที่สุด คือ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า ($\mu = 4.56$) มีความรู้ในระดับมาก คือ การสร้างทัศนคติให้ผู้บริโภคสนใจในสินค้า ($\mu = 4.02$) และการจัดแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าชุมชนและงานสินค้า OTOP ($\mu = 3.86$) และมีความรู้ในระดับปานกลาง คือ การติดต่อกับสื่อท้องถิ่นเพื่อการโฆษณา ($\mu = 3.26$)

4.3 ผลการวิเคราะห์การติดตามผลสัมฤทธิ์หลังจากที่สมาชิกนำไปปฏิบัติแล้ว พบว่า

ในด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ โดยรวมสมาชิกมีผลสัมฤทธิ์จากการนำไปปฏิบัติในระดับมาก ($\mu = 3.59$) โดยมีผลสัมฤทธิ์ในระดับมาก 3 ข้อ คือ การวิเคราะห์ถึงกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ ($\mu = 3.55$) การบรรจุหีบห่อตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ($\mu = 3.40$) การผลิตสินค้าสู่ตลาด OTOP ($\mu = 3.90$) และ มีผลสัมฤทธิ์ในระดับปานกลาง 1 ข้อ คือ การนำสินค้ามาดัดแปลงเป็นของฝาก ($\mu = 3.40$)

ในด้านการตั้งราคาจำหน่าย โดยรวมสมาชิกมีผลสัมฤทธิ์จากการนำไปปฏิบัติในระดับมาก ($\mu = 3.63$) โดยมีผลสัมฤทธิ์ในระดับมาก 3 ข้อ คือ การกำหนดราคาจำหน่าย ($\mu = 3.87$) การกำหนดราคาแบบเจาะตลาด ($\mu = 3.80$) และการกำหนดราคาแบบดักดวง ($\mu = 3.75$) และ มีผลสัมฤทธิ์ในระดับปานกลาง 1 ข้อ คือ การให้ส่วนลด ($\mu = 3.28$)

ในด้านการจัดจำหน่าย โดยรวมสมาชิกมีผลสัมฤทธิ์จากการนำไปปฏิบัติในระดับมาก ($\mu = 3.93$) โดยมีผลสัมฤทธิ์ในระดับมาก 3 ข้อ คือ การเลือกทำเลที่ตั้ง ($\mu = 4.40$) การจำหน่ายโดยใช้พ่อค้าคนกลาง ($\mu = 3.61$) และการฝากขาย ($\mu = 4.50$) และมีผลสัมฤทธิ์ในระดับปานกลาง 1 ข้อ คือ การนำสินค้าขึ้นสู่ OTOP ($\mu = 3.22$)

ในด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมสมาชิกมีผลสัมฤทธิ์จากการนำไปปฏิบัติในระดับมาก ($\mu = 4.25$) โดยมีผลสัมฤทธิ์ในระดับมากที่สุด 2 ข้อ คือ การสร้างทัศนคติให้ผู้บริโภคสนใจในสินค้า ($\mu = 4.65$) และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า ($\mu = 4.60$) และมีผลสัมฤทธิ์ในระดับมาก 2 ข้อ คือ การติดต่อกับสื่อท้องถิ่นเพื่อการโฆษณา ($\mu = 3.87$) และจัดสินค้าตามงานแสดงสินค้าชุมชนและงานสินค้า OTOP ($\mu = 3.86$)

อภิปรายผล

1. จากการศึกษาด้านสถานภาพทั่วไปของสมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอม พบว่าส่วนใหญ่ สมาชิกจะมีอายุโดยเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์ที่สูง และมีวุฒิการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาเป็นส่วนใหญ่ มีประสบการณ์ในการทอผ้าซึ่งยาวนานพอสมควร ซึ่งจะเห็นได้ว่าสมาชิกของกลุ่มควรนำที่จะได้มีการพัฒนาความรู้ด้านการตลาดให้เพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นผู้มีอายุและการศึกษาอยู่ในระดับที่น่าจะมีการพัฒนาเพิ่มเติม แต่สำหรับกิจกรรมที่จะจัดเพื่อเสริมสร้างความรู้ที่น่าจะเป็นกิจกรรมที่ไม่ยุ่งยากหรือเป็นเชิงวิชาจนเกินไปนัก ควรจัดให้เหมาะสมกับวัยและวุฒิการศึกษาของสมาชิกด้วย และควรเป็นกิจกรรมที่เน้นให้ผู้เข้าร่วมได้มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและประสบการณ์ที่มีอยู่มาจัดระบบระเบียบ และใช้ให้เกิดประโยชน์กับกลุ่มอย่างทั่วถึงต่อไป
2. จากการศึกษาสภาพปัจจัยและแนวทางการดำเนินงาน ที่สมาชิกในกลุ่มมีความเห็นว่าจะมีผลต่อการพัฒนาการตลาดของกลุ่มอาชีพทอผ้า บ้านม่วงหอมนั้น สมาชิกของกลุ่มมีความเห็นในระดับมาก ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ความเต็มใจในการแบ่งปันข้อมูลซึ่งกันและกัน การวางแผนในการผลิต การตลาด การจำหน่าย ความร่วมมือภายในกลุ่ม และมีความรู้และรับผิดชอบ จะเห็นได้ว่าปัจจัยที่สมาชิกของกลุ่มเห็นว่าจะมีผลต่อการพัฒนาการตลาดเหล่านี้ ผู้วิจัยควรที่จะนำมาวิเคราะห์และทำความเข้าใจในแต่ละประเด็นเพื่อให้ได้รูปแบบในการพัฒนาการตลาดให้กับกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอมต่อไป โดยการจัดกิจกรรมในรูปแบบที่ต้องนำเอาปัจจัยเหล่านี้ไปเกี่ยวข้อง ในที่นี้ กิจกรรมที่ผู้วิจัยจะจัดขึ้นนั้น ควรเป็นไปในรูปแบบที่ต้องใช้การมีส่วนร่วมของผู้มีความรู้และมีความรับผิดชอบในงานและหน้าที่ของตน

3. จากการศึกษาสภาพการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านม่วงหอม ในด้านการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มทอผ้าในส่วนใหญ่การส่งเสริมมาจากกลุ่มสมาชิกด้วยกัน ดังนั้นผลที่ได้จึงสอดคล้องกับผลจากการสัมภาษณ์ ซึ่งพบว่าสมาชิกของกลุ่มต้องการพัฒนาความรู้ความสามารถด้านการตลาดโดยอาศัยการมีส่วนร่วมทั้งภาครัฐ เอกชน และชุมชนเอง ดังนั้น จึงควรจัดกิจกรรมเสริมสร้างความรู้ความสามารถให้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกกลุ่มทอผ้า

4. จากการศึกษาสภาพการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านม่วงหอม ในด้านการเรียนรู้การผลิตหรือการทอผ้าในส่วนใหญ่สมาชิกจะเรียนรู้จากภูมิปัญญาท้องถิ่น ส่วนการเรียนรู้จากการศึกษาดูงาน หรือการเรียนรู้จากเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือเอกชนนั้นยังมีน้อย ซึ่งจะเห็นได้ว่าการที่จะพัฒนาความรู้ด้านการตลาดให้แก่สมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านม่วงหอมนี้เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะสมาชิกในกลุ่มจะได้มีการพัฒนาความรู้เรื่องการตลาด ทั้งในด้านการผลิต การตั้งราคา การจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด เพื่อให้กลุ่มสามารถพัฒนาไปได้ทัดเทียมกับธุรกิจด้านอื่น ๆ

5. การติดตามผลความก้าวหน้าในการจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านม่วงหอม

5.1 จากการศึกษาประเมินผลในภาพรวมของการจัดอบรม พบว่า ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความเห็นในระดับมากในประเด็น ต่าง ๆ คือ

5.1.1 ความรู้ความเข้าใจที่เพิ่มขึ้นหลังการเข้าร่วมกิจกรรม และความรู้ที่ได้จากการเข้าร่วมกิจกรรม สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาอาชีพได้เป็นอย่างดีนั้น แสดงให้เห็นว่าการที่ผู้วิจัยได้จัดกิจกรรมในครั้งนี้ ทำให้สมาชิกมีความรู้และความเข้าใจในเรื่องการตลาดเพิ่มมากขึ้น และสามารถนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาอาชีพได้เป็นอย่างดี

5.1.2 รูปแบบของกิจกรรมน่าจะเหมาะสมกับการนำไปพัฒนากิจกรรมการตลาดต่อไป แสดงให้เห็นว่า ในการที่ผู้วิจัยได้จัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ความสามารถด้านการตลาด โดยการจัดโครงการเสริมสร้างความรู้ความสามารถด้านการตลาดในครั้งนี้ เป็นรูปแบบและวิธีที่ดีและเหมาะสมที่จะพัฒนาด้านการตลาดให้กับกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอมเป็นอย่างดีต่อไป

5.1.3 วิทยากรหรือผู้เชี่ยวชาญมีความรู้ความสามารถดี แสดงว่าจากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษาถึงความต้องการในการพัฒนาของสมาชิกกลุ่มทอผ้าในขั้นตอนที่ 1 แล้วได้ข้อสรุปว่า สมาชิกต้องการ การพัฒนาในลักษณะที่มีการดำเนินการโดยภาครัฐ เอกชน และองค์กรท้องถิ่นมีส่วนร่วมนั้น จากการที่ผู้วิจัยจัดโครงการ การอบรม โดยเชิญผู้ที่มีความรู้ความสามารถจาก ภาครัฐ เอกชน มาร่วมด้วยนั้น มีผลทำให้สมาชิกของกลุ่มทอผ้ามีความพอใจ และเห็นว่ารูปแบบกิจกรรมที่จัดขึ้นมีความเหมาะสมดี

5.1.4 เอกสาร สื่อวัสดุ อุปกรณ์ในการดำเนินกิจกรรมมีความเหมาะสม แสดงให้เห็นว่านอกจากจะมีการจัดกิจกรรมโดยให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นแล้ว เอกสารความรู้หรือสื่อต่าง ๆ ที่เป็นความรู้ ถือเป็นสิ่งสำคัญที่ควรให้ความสำคัญ เมื่อมีการจัดกิจกรรม เพื่อให้สมาชิกได้ศึกษาค้นคว้าหาความรู้ใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ควรจะมีการใช้ เทคโนโลยีและสื่อความรู้ต่าง ๆ เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย เช่น เอกสารหรือหนังสือที่ให้ความรู้ เกี่ยวกับการจัดการด้านการตลาด และสื่อต่าง ๆ ที่ใช้เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในการค้นคว้าหาความรู้เพิ่มเติม เช่น อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

5.1.5 ความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรม และอยากให้มีการจัดกิจกรรม เช่นนี้อีก แสดงให้เห็นว่าการที่ผู้วิจัยจัดรูปแบบการมีส่วนร่วมให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแล้วมีความพึงพอใจ และอยากเข้าร่วมอีกนั้น เนื่องจากว่า รูปแบบกิจกรรมและเนื้อหาของกิจกรรมทั้งหมด นั้นได้มาจากความต้องการจริงของสมาชิกในกลุ่มเองที่ต้องการให้กิจกรรมเป็นอย่างไร ที่ผู้วิจัยวิเคราะห์ได้จากการศึกษาปัจจัย แนวทางและสภาพการดำเนินงานในขั้นแรก และนำผลที่ได้มาพัฒนา กิจกรรมให้เหมาะสมต่อไป

5.2 จากการประเมินความรู้หลังการจัดกิจกรรมการอบรม พบว่า ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้ในเรื่องต่าง ๆ คือ

5.2.1 ด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ สมาชิกมีความสามารถในด้านการผลิตสินค้า สู้ตลาด OTOP ได้ในระดับมาก ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอม มีประสบการณ์เกี่ยวกับการผลิตสินค้า มาเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน จากข้อมูลที่ได้จากการ สัมภาษณ์และสอบถาม นอกจากนี้แล้ว จากข้อมูลของคณะอนุกรรมการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (2546: 116) เกี่ยวกับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ยังพบว่า สินค้าผ้าทอ ของกลุ่มยังได้รับรางวัลในระดับ 4 ดาวอีกด้วย ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า สมาชิกของกลุ่มมีความรู้ดีอยู่แล้ว ในเรื่องของการผลิตสินค้าสู้ OTOP ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่ผลของการ ประเมินความรู้ด้านนี้จะมีค่าอยู่ในระดับมาก

5.2.2 ด้านการตั้งราคาจำหน่าย ส่วนใหญ่สมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้ามีความสามารถในด้านนี้ในระดับมาก ซึ่งได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดราคาจำหน่าย การกำหนด ราคาแบบเจาะตลาด การกำหนดราคาแบบดักดวง และเกี่ยวกับการให้ส่วนลด ที่เป็นเช่นนี้อาจ เป็นเพราะว่าสมาชิกของกลุ่มน่าจะมีความรู้ความเข้าใจด้านนี้ดีอยู่แล้ว ซึ่งการอบรมอาจมีผลทำให้สมาชิกมีความรู้เพิ่มขึ้น แต่เมื่อมองในแง่ที่ว่าถ้าสินค้าที่ผลิตออกมานั้นเป็นสินค้าที่จำหน่าย อยู่ในท้องตลาด และได้มีการจำหน่ายมานานแล้ว โดยราคาที่จำหน่ายเป็นที่พึงพอใจของสมาชิก อยู่แล้ว และราคาสินค้าที่เคยขายก็คงไม่ต่างจากสินค้าประเภทเดียวกันตามท้องตลาดทั่วไป การจัดอบรมในด้านการตั้งราคาจำหน่ายในครั้งนี้ ก็อาจไม่จำเป็นสำหรับกลุ่มและอาจจะไม่ จำเป็นต้องจัดอบรมเนื้อหาด้านนี้ก็ได้ ดังเช่นงานวิจัยของ วรธนา วชิกาญจนะ (2547: 56)

ซึ่งจากการศึกษาความต้องการด้านการตลาด ของกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพเสริมในชุมชน บรมไตรโลกนารถ 21 แล้วสมาชิกไม่ต้องการที่จะอบรมด้านการตลาดในเรื่องของการกำหนด ราคาจำหน่าย เนื่องจากสมาชิกมีความเห็นว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีความรู้ด้านนี้ดีอยู่แล้ว แต่ สำหรับงานวิจัยครั้งนี้ มีผลที่ได้ในการประชุมกลุ่ม คือต้องการให้อบรมความรู้ในด้านนี้ด้วย เนื่องจาก กลุ่มมีความเห็นว่ามีสมาชิกบางส่วนที่ยังใหม่สำหรับการดำเนินธุรกิจนี้ยังไม่ค่อยมี ความรู้ความเข้าใจ และจำเป็นต้องให้สมาชิกมีความรู้ความสามารถเท่าเทียมเสมอกัน มิใช่ จะให้ใครคนใดคนหนึ่งในกลุ่มรับหน้าที่ในด้านนี้เพียงคนเดียวหรือกลุ่มเดียว สมาชิกทุกคนควร สามารถที่จะทำงานแทนกันได้ในทุกหน้าที่ สำหรับการดำเนินงานในลักษณะความร่วมมือกลุ่ม จึงจะทำให้การดำเนินงานด้านการตั้งราคาจำหน่ายบังเกิดผลสูงสุด และนำผลกำไรมาสู่กลุ่มได้ อย่างแท้จริงโดยความร่วมมือร่วมใจของสมาชิกทุกคน แต่ถ้ากลุ่มขาดสมาชิกคนใดคนหนึ่งไป งานก็ยังสามารถจะดำเนินต่อไปได้

5.2.3 ด้านการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่สมาชิกมีความรู้ด้านการจัดจำหน่ายอยู่ใน ระดับมาก โดยเฉพาะความรู้เกี่ยวกับการฝากขาย ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่าสมาชิกของกลุ่ม มีแหล่งในขายผลิตภัณฑ์ดีอยู่แล้ว เนื่องจากการสังเกตและการสัมภาษณ์ พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้า บ้านม่วงหอมมีแหล่งสำหรับการวางขายอยู่แล้วในลักษณะของการจัดร้านเสนอขายผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มในงานต่าง ๆ และในหมู่บ้านหรือสถานที่ราชการทั่วไป แต่แหล่งที่ฝากขายอาจจะยังไม่ หลากหลายเท่าที่ควร จึงจำเป็นต้องจัดอบรมให้ความรู้เพิ่มเติมในด้านนี้เพื่อให้สมาชิกสามารถหา ตลาดในการจำหน่ายได้กว้างขวางเพิ่มมากขึ้น ส่วนความรู้เกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งในการจัด จำหน่ายนั้น หลังการอบรมสมาชิกของกลุ่มมีความรู้ในด้านนี้อยู่ในระดับมาก ที่เป็นเช่นนี้อาจ เป็นเพราะว่าสมาชิกในกลุ่มอาจมีความรู้เกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งจริงซึ่งเป็นผลจากการอบรม แต่ความรู้ที่ได้จากการอบรมในครั้งนี้อาจไม่เป็นประโยชน์เท่าใดนัก ถ้าหากสมาชิกยังขาดใน เรื่องของเงินทุนสำหรับการจ่ายค่าเช่าที่เพื่อการตั้งร้านหรือเลือกทำเลที่ตั้งสำหรับจำหน่ายสินค้า ฉะนั้นการที่กลุ่มจะพัฒนาการดำเนินงานในด้านนี้ให้ประสบผลสำเร็จ จึงจำเป็นต้องที่จะต้อง ส่งเสริมความรู้ในด้านอื่น ๆ ควบคู่ไปด้วยเพื่อให้ไปสอดคล้องกันในทุก ๆ ด้าน ในการพัฒนาการ ตลาดต่อไป

5.2.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด สมาชิกของกลุ่มมีความรู้ด้านการให้ข้อมูล เกี่ยวกับสินค้าได้ อยู่ในระดับมากที่สุด ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะสาเหตุ 2 ประการคือ สมาชิก อาจมีความรู้ในด้านนี้ดีอยู่แล้วเนื่องจากเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้โดยตรง และดำเนินงานด้านนี้ มานานหลายปี ย่อมเข้าใจในสินค้าได้เป็นอย่างดีและสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ดี แต่อีก สาเหตุหนึ่งอาจเป็นเพราะว่า ผลจากการอบรมทำให้สมาชิกมีความรู้มากขึ้น เนื่องจากได้เรียนรู้ เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดจากผู้มีความรู้ที่เป็นวิทยากร และศึกษาจากเอกสารที่ใช้ประกอบ ในการประชุมทำให้สมาชิกมีความมั่นใจมากขึ้นในการที่จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า ซึ่งสอดคล้อง กับการสังเกต สัมภาษณ์และการประชุมกลุ่มที่ผู้วิจัยได้จัดขึ้น ซึ่งผู้วิจัยได้ข้อมูลว่าสมาชิกบาง

ท่านยังไม่สามารถหรือยังไม่มั่นใจในการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเท่าที่ควร แม้จะเป็นผู้ที่มีส่วนร่วมในการผลิตสินค้าเอง แต่ความรู้ในรายละเอียดบางอย่างเกี่ยวกับสินค้ายังไม่ดีเท่าที่ควรต้องถามจากคนที่รับผิดชอบหรือดำเนินการด้านนี้อย่างจริงจัง ซึ่งจากการอบรมครั้งนี้สมาชิกทุกคนได้มีส่วนร่วมในการปฏิบัติจริงและได้แลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน ทำให้สมาชิกสามารถให้ข้อมูลได้ดียิ่งขึ้นและมีความมั่นใจในการให้ข้อมูล มากขึ้นกว่าเดิม

5.3 จากการประเมินและติดตามผลสัมฤทธิ์จากการนำความรู้ไปใช้ พบว่า สมาชิกของกลุ่มมีผลสัมฤทธิ์จากการดำเนินงานด้านการตลาดในทั้ง 4 ด้าน อยู่ในระดับมาก ทุก ๆ ด้าน แสดงว่า ผู้เข้าร่วมอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการอบรมไปใช้ในการดำเนินงานในภาคปฏิบัติได้ โดยมีระดับผลการประเมินในทั้ง 4 ด้าน ดีขึ้นในทุกด้าน ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่า ผู้เข้าร่วม อบรมได้นำความรู้และประสบการณ์ที่ได้จากการอบรมไปใช้ปฏิบัติจริง ได้พบปัญหาและประสบการณ์ใหม่เพื่อให้ได้เรียนรู้และแก้ไขจริงจึงทำให้สมาชิกความรู้มาและมีผลสัมฤทธิ์ด้านการตลาดดีขึ้นกว่าเดิม ซึ่งเป็นเพียงแค่อบรมและฝึกปฏิบัติในสภาวะการณ์ที่แคบกว่า

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีข้อเสนอแนะ 2 ส่วน ดังนี้ คือ

1. ข้อเสนอแนะเพื่อนำไปใช้

1.1 กลุ่มอาชีพทอผ้า หรือกลุ่มอาชีพอื่น ๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านม่วงหอม สามารถที่จะนำรูปแบบการจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจด้านการตลาดไปใช้ให้เกิดประโยชน์กับกลุ่มอาชีพของตนต่อไป

1.2 กลุ่มอาชีพทอผ้า หรือกลุ่มอาชีพอื่น ๆ สามารถนำรูปแบบกิจกรรมการเสริมสร้างความรู้แบบมีส่วนร่วมไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาความรู้ด้านอื่น ๆ นอกจากความรู้ด้านการตลาด

1.3 กลุ่มควรจะทำ Website เพื่อการโฆษณาเผยแพร่

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยต่อไป

2.1 ควรมีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ให้สัมพันธ์กับต้นทุนในการผลิต

2.2 ควรมีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดในด้านการเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการติดต่อกับสื่อต่าง ๆ เพื่อการโฆษณาสินค้าให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย