

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาการจัดการการตลาดของธุรกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ตำบลวังผาง กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมทั่วไปของชุมชนบ้านดงเหนือ เพื่อพัฒนาการมีส่วนร่วมของชุมชนในกระบวนการวิจัยแต่ละขั้นตอน ดังนี้ 1. ขั้นศึกษาวิเคราะห์ พิจารณาปัญหาและสาเหตุปัญหา 2. ขั้นวางแผนการตลาด 3. ขั้นลงมือปฏิบัติตามแผน 4. ติดตามประเมินผลระหว่างการปฏิบัติงาน และเมื่อสิ้นสุดกระบวนการวิจัย เพื่อให้ได้รูปแบบการจัดการการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือที่เป็นระบบ และมีแผนการตลาดที่สามารถนำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วม

การวิจัยในครั้งนี้ได้เปิดโอกาสให้คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ท่านนั้น เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนและเจ้าหน้าที่เคหะกิจเกษตรกิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง มีส่วนร่วมในการพัฒนาการจัดการการตลาด ตั้งแต่ขั้นศึกษาวิเคราะห์ พิจารณาปัญหาและสาเหตุของปัญหา ขั้นวางแผนการตลาด ขั้นลงมือปฏิบัติตามแผน ขั้นติดตามประเมินผลระหว่างการปฏิบัติงาน และเมื่อสิ้นสุดกระบวนการวิจัย เพื่อให้ได้รูปแบบการจัดการการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือที่เป็นระบบ และมีแผนการตลาดที่สามารถนำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วม เพื่อให้ตรงวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 3 ตอน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตอนที่ 1 สภาพแวดล้อมทั่วไปของชุมชนบ้านดงเหนือ และสภาพแวดล้อมภายในของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

ตอนที่ 2 ผลการพัฒนาการกระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชนในกระบวนการวิจัยแต่ละขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นศึกษาวิเคราะห์ พิจารณาปัญหา และสาเหตุของปัญหา
2. ขั้นวางแผนการตลาด
3. ขั้นลงมือปฏิบัติตามแผน

4. ติดตามประเมินผลระหว่างการศึกษา และเมื่อสิ้นสุดกระบวนการวิจัย

ตอนที่ 3 รูปแบบการจัดการการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ที่เป็นระบบและมีแผนการตลาดที่สามารถนำมาใช้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วม

ตอนที่ 1 สภาพแวดล้อมทั่วไปของชุมชนบ้านดงเหนือและสภาพแวดล้อมภายในของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

เพื่อให้เข้าใจและเห็นภาพรวมของกระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในครั้งนี้ ผู้วิจัยนำเสนอสภาพแวดล้อมทั่วไปของชุมชนบ้านดงเหนือและสภาพแวดล้อมภายในของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ซึ่งเป็นพื้นที่เป้าหมายของการวิจัย โดยการอธิบายถึงบริบทของชุมชนและกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือในด้านต่าง ๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวเป็นข้อมูลสำคัญต่อกระบวนการมีส่วนร่วมเพื่อทำการวิเคราะห์หาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการพัฒนาการจัดการการตลาดของผู้มีส่วนร่วมในกระบวนการวิจัยครั้งนี้

สภาพแวดล้อมทั่วไปของชุมชนบ้านดงเหนือ

ประวัติความเป็นมาและลักษณะทางภูมิศาสตร์

ชุมชนบ้านดงเหนือ ตำบลวังผาง กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน เดิมเป็นหมู่บ้าน 2 หมู่บ้าน คือ บ้านแพะ และบ้านเหนือ ซึ่งอยู่ในเขตการปกครองของหมู่บ้านดงหลวง ต่อมาทั้ง 2 หมู่บ้าน ได้แยกการปกครองออกจากหมู่บ้านดงหลวงและได้รวมกันเป็นหมู่บ้านดงเหนือ เมื่อปี พ.ศ. 2531 หรือ 14 ปีมาแล้ว คนกลุ่มแรก ที่มาเริ่มก่อตั้งหมู่บ้าน คือ นายอิน จันทรัง นายหมา กันทาตง และนางแก้วมา เหล็กของ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ตั้งอยู่บ้านดงเหนือ หมู่ที่ 8 ตำบลวังผาง กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน เดิมตำบลวังผางอยู่ภายใต้การปกครองของอำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2542 กรมการปกครองจังหวัดลำพูนได้แยกเขตการปกครองออกมาต่างหาก เป็นกิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง ตำบลวังผาง ตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกเฉียงเหนือของจังหวัดลำพูน ระยะทางจากตัวจังหวัดลำพูนถึงชุมชนบ้านดงเหนือประมาณ 35 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อกับชุมชนต่าง ๆ ดังนี้

ทิศเหนือ

ติดกับแม่น้ำปิง

ทางทิศใต้

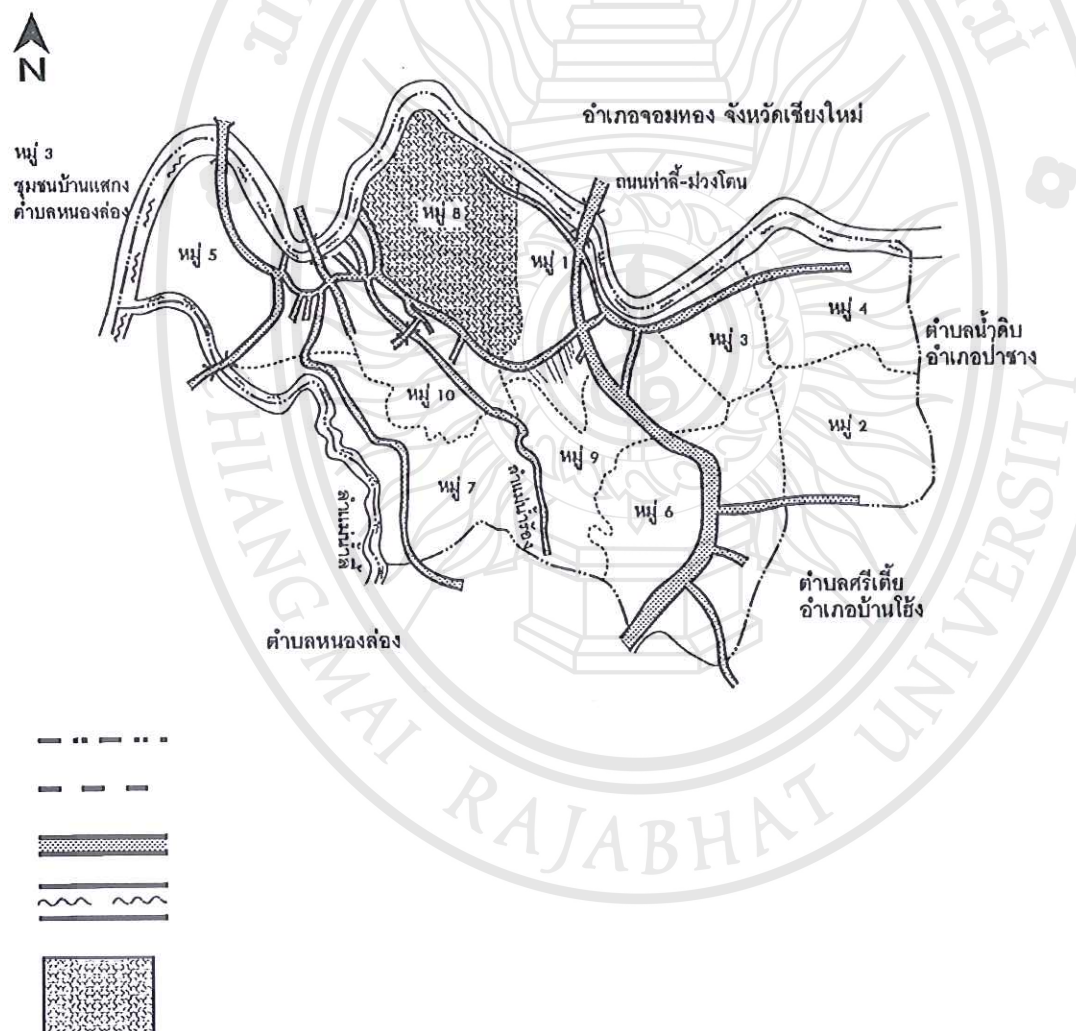
ติดกับหมู่บ้านต้นผึ้ง

ทิศตะวันออก ติดกับหมู่บ้านเหล่าแมว

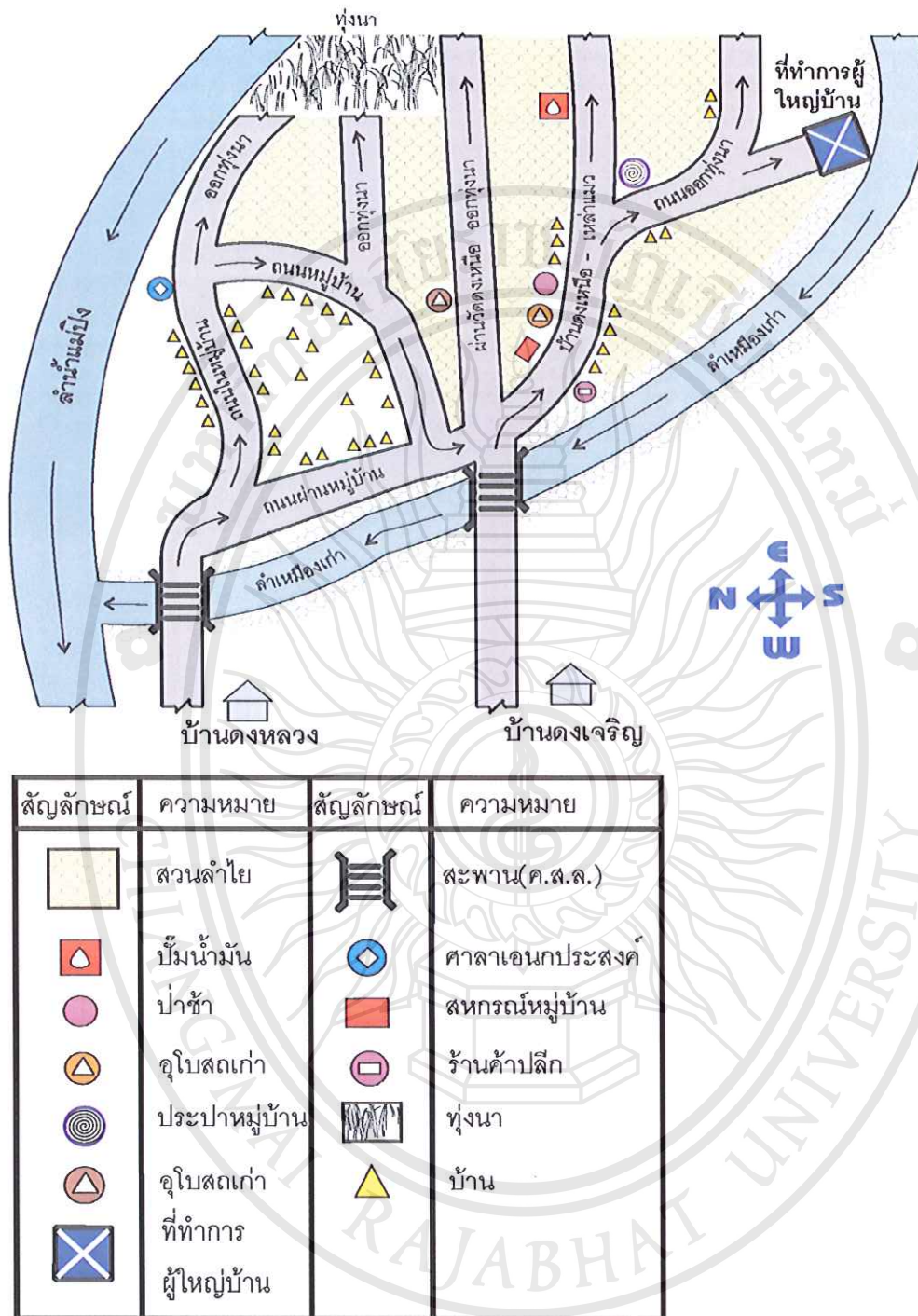
ทิศตะวันตก ติดกับหมู่บ้านดงหลวง

ที่ตั้งของหมู่บ้านนั้นและเมื่อก่อนหมู่บ้านมีสภาพทางภูมิศาสตร์เป็นป่าไม้หลักทุ่งหญ้า และทุ่งนา ปัจจุบันได้เปลี่ยนเป็นที่อยู่อาศัย และป่าละเมาะเป็นส่วนใหญ่

ปัจจุบันชุมชนบ้านดงเหนือ อยู่ภายใต้การปกครองของตำบลวังผาง กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน การปกครองส่วนท้องถิ่นของตำบลวังผางมีการปกครอง 2 ส่วน คือ องค์การบริหารส่วนตำบลและเทศบาลตำบล หมู่บ้านดงเหนืออยู่ภายใต้การปกครองของเทศบาลตำบลวังผาง



ภาพที่ 4.1 แสดงที่ตั้งตำบลวังผาง กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน



ภาพที่ 4.2 แสดงที่ตั้งชุมชนบ้านดงเหนือ หมู่ที่ 8 ตำบลวังผาง กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน

ประชากร

ชุมชนบ้านดงเหนือ ในปี พ.ศ. 2545 ประกอบด้วยครัวเรือน 127 ครัวเรือน มีจำนวนประชากรทั้งหมด 449 คน แยกเป็นเพศชาย 239 คน และเพศหญิง 210 คน

เศรษฐกิจ

ชุมชนบ้านดงเหนือส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมทำการเกษตร อาทิ เช่น ทำสวนลำไย มีพื้นที่ 386 ไร่ จำนวน 133 ครอบครั้ว ทำนา 250 ไร่ จำนวน 92 ครอบครั้ว ในส่วนของสวนอาชีพอื่น ๆ เช่น เลี้ยงสัตว์ ได้แก่ หมู วัวและปลา รวมเป็นจำนวน 18 ครอบครั้ว เย็บผ้า จำนวน 1 ครอบครั้ว และรับจ้าง จำนวน 6 ครอบครั้ว

รายได้ที่เป็นตัวเงินของประชาชนในหมู่บ้านต่อปีในแต่ละครอบครั้วโดยสรุปรวมทั้งหมดโดยประมาณ ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 แสดงรายได้ของประชาชนต่อปีในแต่ละครอบครั้ว

จำนวนรายได้ (บาท)	จำนวนครอบครั้ว	ร้อยละ
1,000 - 5,000	-	-
5,001 - 10,000	-	-
10,001 - 20,000	1	0.72
20,001 - 30,000	1	0.72
30,001 - 50,000	7	5.03
50,001 - 60,000	10	7.19
60,001 - 70,000	14	10.07
70,001 - 80,000	26	18.71
80,001 - 90,000	33	23.74
90,001 - 100,000	47	33.81
รวม	139	100

จากตารางที่ 4.1 พบว่ารายได้ของชาวบ้านในหมู่บ้านจะมีรายได้อยู่ประมาณ 90,001-100,000 คิดเป็นร้อยละ 33.81 และอยู่ในช่วง 80,001 - 90,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.74 ตามลำดับ

เทคโนโลยี

ภาพรวมของชาวบ้านหมู่บ้านส่วนใหญ่แล้ว ชาวบ้านในหมู่บ้านจะประกอบอาชีพทำสวนลำไย ซึ่งมีพื้นที่ทั้งหมด 386 ไร่ ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด 736 ไร่ ดังนั้น ส่วนใหญ่เทคโนโลยีที่ชาวบ้านใช้ในการทำสวนลำไย ได้แก่ มีดคายหญ้า เสียม และกรรไกรตัดแต่งกิ่ง ในปัจจุบันได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาช่วย ได้แก่ เครื่องคัดลำไย เครื่องอบลำไย เครื่องสูบน้ำ เครื่องตัดหญ้า และมอเตอร์ปั้มน้ำ เพราะสามารถทุ่นเวลาและแรง

ในส่วนของการทำผลิตภัณฑ์ปลาสำในหมู่บ้านนั้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์คณะกรรมการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ได้ความว่ามีกลุ่มที่ทำปลาสำในหมู่บ้านรวมทั้งหมด 1 กลุ่ม เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตจะใช้เทคโนโลยีชาวบ้าน ได้แก่ มีด เขียง ครก ที่เคาะเกล็ดปลาและคีมจับก้าง จะไม่ใช่เทคโนโลยีทันสมัยเข้ามาช่วย

ทรัพยากร

การคมนาคม แรกเริ่มที่ก่อตั้งหมู่บ้านถนนในหมู่บ้านมีสภาพเป็นถนนดินดำ และได้ทำเป็นถนนลูกรังเมื่อ พ.ศ. 2509 ยาว 2 กิโลเมตร จากนั้นได้เปลี่ยนเป็นถนนลาดยาง เมื่อ พ.ศ. 2529 และมีไฟฟ้าเข้าหมู่บ้านเมื่อ พ.ศ. 2517 การเดินทางเข้าสู่ชุมชนสะดวก เป็นถนนลาดยาง และถนนตัดผ่านกลางชุมชนไปติดต่อกับอำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่และชุมชนใกล้เคียง

สภาพดินเพื่อการเพาะปลูก ลักษณะเป็นดินทราย และดินดำร่วนเป็นแห่ง ๆ เหมาะสำหรับการปลูกพืช ผัก และผลไม้ต่าง ๆ

การปลูกพืชหลัก พืชหลักของชาวบ้านโดยส่วนใหญ่ คือ การปลูกลำไย

ป่าชุมชน ปัจจุบันนี้ไม่มีพื้นที่ที่เป็นป่าชุมชนแล้วเนื่องจากชาวบ้านได้ทำเป็นสวนลำไย

การเมือง และกฎหมาย

ในส่วนของการเมืองและกฎหมาย ปัจจุบันได้มีโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นนโยบายของรัฐบาลชุดปัจจุบัน เพื่อสนับสนุนและเชื่อมโยงกับกองทุนหมู่บ้าน โดยรัฐบาลมีเป้าหมายประมาณ 7,000 กว่าตำบลทั่วประเทศ

จากโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นนโยบายของรัฐบาลชุดปัจจุบัน เพื่อสนับสนุนและเชื่อมโยงกับกองทุนหมู่บ้าน โดยรัฐบาลมีเป้าหมายประมาณ 7,000 กว่าตำบลทั่วประเทศนั้น เป็นการสร้างโอกาสให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ให้ได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณ และความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ องค์การบริหารจังหวัดลำพูน เทศบาลตำบลวังผาง และที่ทำการกิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง

สังคม / วัฒนธรรม

โดยส่วนใหญ่สังคมของหมู่บ้านดงเหนือ จะเป็นสังคมที่ช่วยเหลือซึ่งกันและกันจะเห็นได้จากเวลาครอบครัวใดจัดงาน เช่น งานขึ้นบ้านใหม่ งานศพ หรืองานแต่งทุกคนจะไปช่วยกันจัดงาน ซึ่งถือได้ว่าเป็นการปฏิบัติสืบทอดกันมานาน และชาวบ้านใช้วิธีการหลีกเลี่ยงความขัดแย้งโดยการใช้เหตุผลพูดคุยกัน และมีการยอมรับฟังเหตุผลของแต่ละฝ่าย ในส่วนของการทำงานนั้น ส่วนใหญ่ชาวบ้านจะประกอบอาชีพทำสวนลำไย ลำไย และรับจ้างตามลำดับ ดังนั้น เวลาในการทำงานจึงไม่แน่นอน ลักษณะการทำงานจะเป็นงานอิสระ และชาวบ้านจะใช้เวลาก่อนทำงานมาเป็นเวลาพักผ่อน ซึ่งจะเป็นช่วงตอนเย็นและชาวบ้านจะนอนกันช่วงหัวค่ำ ประมาณ 2 ทุ่ม เพราะจะต้องตื่นไปทำงานเช้า

การจัดหาวัตถุดิบ และปัจจัยการผลิต

ที่ผ่านมาทางกลุ่มฯ ได้ทำการจัดซื้อวัตถุดิบภายในกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องได้พอเพียง โดยจะจัดซื้อปลาในที่บ้านดงเหนือ ครั้งละ 100 กิโลกรัมต่อสัปดาห์ และปลาตะเพียนที่บ้านเวียงผาง ครั้งละ 100 กิโลกรัมต่อสัปดาห์ ในปัจจุบันแหล่งวัตถุดิบภายในกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องเริ่มลดลงเกิดจากผู้เลี้ยงปลาไม่ได้กำไร ทำให้วัตถุดิบในปัจจุบันได้พอเพียงต่อการผลิต ดังนั้น กลุ่มฯ จึงสั่งซื้อวัตถุดิบคือปลาจีนที่จังหวัดนครปฐมมาเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต เพราะเป็นแหล่งเลี้ยงปลาจีนกันมาก สามารถตอบสนองในการผลิตแต่ละครั้งได้ มีราคาถูกกว่าปลานิลและปลาตะเพียน โดยปลานิลรับซื้อในราคา กิโลกรัมละ 35 บาท ปลาตะเพียนรับซื้อ กิโลกรัมละ 45 บาท และปลาจีนรับซื้อในราคา กิโลกรัมละ 24 บาท เวลาทำการผลิตปลาจีนจะได้ขนาดและได้เนื้อกว่า

คนกลาง / ช่องทางการจำหน่าย

คนกลางที่นำไปจำหน่ายนั้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกภายในกลุ่มจะนำไปจำหน่ายภายในหมู่บ้าน ได้แก่ ตลาดบ้านดง และภายนอกหมู่บ้าน ได้แก่ กาดโค้งโค้ง ที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่โดยจะจัดทุกสัปดาห์ และการออกร้าน เช่น งานลำไย และงาน 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ โดยจะตัดราคาจากกลุ่มในราคา 70 บาทและจะนำเงินเข้ากลุ่มฯ 5 บาท และจำหน่ายในราคา 100 บาท

ในการขนส่งและการกระจายสินค้าของธุรกิจชุมชนจะใช้รถยนต์ โดยจะกระจายสินค้าไปที่ตลาดเข้าภายในหมู่บ้าน ส่วนภายนอกหมู่บ้านจะกระจายสินค้าตามงานต่าง ๆ เช่น งานบุญ งานวันเกษตร งานฤดูหนาว และเป็นต้น

ลูกค้า

ลูกค้าจะมีคนภายในชุมชน และภายนอกชุมชน โดยส่วนใหญ่แล้วลูกค้าจะเป็นคนภายนอกหมู่บ้านเพราะโดยมากจะจำหน่ายตามงานต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐแนะนำ ตลาดกลาง และตลาดสหภาพ จังหวัดลำพูน

คู่แข่ง

คู่แข่งนั้นคือกลุ่มที่ผลิตผลิตภัณฑ์ปลาสดภายในหมู่บ้านดงเหนือ และคนที่ผลิตปลาสดที่อยู่ภายนอกหมู่บ้าน ความเข้มข้นของการแข่งขัน ภายในหมู่บ้านจะไม่ค่อยมีการแข่งขันกัน เนื่องจากมีการผลิตผลิตภัณฑ์ปลาสดเพียง 1 กลุ่มเท่านั้น แต่ภายนอกหมู่บ้านมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เพราะจะมีหลายจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ พะเยา เชียงราย เพชรบูรณ์ ลพบุรี สิงห์บุรี และชุมพร จะมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลาสดนอกบ้านในงานเมืองทองธานี ในการแข่งขันทางการตลาดนั้นคู่แข่งจะใช้การบอกต่อของผู้บริโภค และเวลาออกบ้านก็จะมีป้ายประชาสัมพันธ์ให้กับร้านของตนเท่านั้น

แหล่งเงินทุน / สถาบันการเงิน

แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ได้มาจากการลงหุ้นกันภายในกลุ่มฯ หุ้นละ 100 บาท และในส่วนของสถาบันการเงินที่สนับสนุนได้แก่ หน่วยงานภาครัฐ เช่น องค์การบริหารจังหวัดลำพูน และเทศบาลตำบลวังผาง เป็นต้น

สภาพแวดล้อมภายในของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

ก่อนที่จะมาจัดตั้งเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ นั้น เริ่มแรกทางเจ้าหน้าที่สหกรณ์กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน ได้สนองต่อนโยบายของรัฐบาลในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน โดยตั้งกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าให้กับกลุ่มแม่บ้านดงเหนือซึ่งมีสมาชิก 25 คน โดยได้ขออนุญาตสนับสนุนจากกรมแรงงานจังหวัดลำพูนมาช่วยซื้ออุปกรณ์ตัดเย็บเสื้อผ้า และมาให้ความรู้ในการตัดเย็บเสื้อผ้า 15 วัน และมีการเริ่มรับผ้าไหมมาเย็บกันภายในกลุ่มต่อมาทางกลุ่มฯ รู้ว่าตัวเองว่าไม่มีฝีมือ ในการตัดเย็บเสื้อผ้า เพราะว่าผู้ฝีมือในการตัดเย็บของกลุ่มแม่บ้านอื่นไม่ได้ จึงเลิกกันไป หลังจากนั้นคุณจำปา อุตม์คง ประธานกลุ่มฯ ได้ขอคำปรึกษาจากเจ้าหน้าที่กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง ซึ่งได้คุณศรีพรรณ ปิ่นคำพิชัย เจ้าหน้าที่เคหะกิจเกษตรแนะนำให้จัดตั้งกลุ่มแปรรูปผลผลิต

การเกษตรและทำปลาต้มโดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านซึ่งได้รับการถ่ายทอดจากคนรุ่นก่อน ในช่วงแรกได้เริ่มทดลองทำข้าง ๆ บ้านประมาณ 2-3 คน จากนั้นจึงเริ่มจากการหาตลาดภายในหมู่บ้าน พอเห็นว่าเริ่มขายได้คุณจำปา อุดมคง ได้ปรึกษากับคนภายในหมู่บ้านว่าอยากจะขยายการตลาดให้กว้างขึ้น แต่คนภายในหมู่บ้านไม่ค่อยให้ความสนใจทำปลาต้มมากนักคุณจำปา อุดมคง จึงได้ขอคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง ทางเจ้าหน้าที่กิ่งอำเภอเวียงหนองล่องจึงแนะนำให้มีการจัดประชุมกลุ่มแม่บ้านในระดับอำเภอโดยจะมีแม่บ้าน 3 ตำบลมาเข้าร่วมประชุม ซึ่งในที่ประชุมได้ให้ความสนใจในการทำปลาต้มกันมาก จึงได้มีการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือขึ้น เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2541 โดยมีสมาชิกเริ่มแรกจำนวน 28 คน มีหุ้นประมาณ 174 หุ้น หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงิน 17,400 บาท และได้แต่งตั้งให้คุณจำปา อุดมคง เป็นประธานกลุ่มฯ และปัจจุบันกลุ่มฯมีสมาชิก 82 คน และมีหุ้นประมาณ 382 หุ้น รวมเป็นเงิน 38,200 บาท

การตลาด

ด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ปลาต้มของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ มีลักษณะเด่นกว่าผลิตภัณฑ์ปลาต้มกลุ่มอื่นในด้านรสชาติที่อร่อยกลมกล่อม โดยผู้บริโภคมีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 และสามารถเก็บไว้ได้นานเป็นเดือนถ้าใส่ตู้เย็นหรือใช้น้ำแข็งทับไว้ ซึ่งผลิตภัณฑ์ปลาต้มได้รับการรับรองโดยทางสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดลำพูน และได้ออก ใบรับรองผลิตภัณฑ์คุณภาพมาตรฐานองค์การอาหารและยาให้กับกลุ่มเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2542 จากนั้นทางสาธารณสุขได้มาสุ่มตรวจประมาณ 4 เดือนต่อครั้ง และผู้บริโภคมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ปลาต้มมีความสะอาดได้รับมาตรฐาน อ.ย. อยู่ในระดับมากที่สุดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ส่วนการจัดทำตราสินค้าทางกลุ่มฯ จะไม่ได้ออกแบบเอง แต่จะมีหน่วยงานที่สนับสนุนกลุ่มฯ ออกแบบให้ ลักษณะจะเป็นแผ่นสติ๊กเกอร์ที่ใช้ติดกับถุงพลาสติกโดยผู้บริโภคมีระดับความคิดเห็นในเรื่องรูปลักษณ์ หีบห่อผลิตภัณฑ์มีความสวยงาม สะอาด รักษาได้ง่ายอยู่ในระดับน้อยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.22

ด้านราคา

วิธีการกำหนดราคาทางกลุ่มฯ จะพิจารณาจากต้นทุนรวมโดยจะจำหน่าย ในราคา 2 ลักษณะ ดังนี้คือ

1. ขายส่ง จะขายให้สมาชิกกลุ่มฯ แบบสดในราคา กิโลกรัมละ 70 บาท ส่วนคนภายนอกจะขายในราคา กิโลกรัมละ 80 บาท

2. ขายปลีกจะมีการขายให้สมาชิกกลุ่มฯ ในราคา กิโลกรัมละ 70 บาท ส่วนคนภายนอก จะขายในราคา 50 บาท ต่อครึ่งกิโลกรัม และผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ปลาต้มมีให้เลือกลายราคาอยู่ในระดับปานกลางมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.93

การจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลาต้มของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ส่วนใหญ่ เป็นการจำหน่ายสู่ผู้บริโภคโดยตรง นอกจากนั้นก็มีการจัดจำหน่ายสู่ผู้บริโภคโดยผ่านพ่อค้า คนกลาง ผลิตภัณฑ์ปลาต้มมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง กลุ่มฯ จะขายประจำที่หน้าสาธิตกลาง จังหวัดลำพูน ซึ่งเป็นร้านค้าชุมชนจะขายทุกวันศุกร์ ช่วง 08.00-17.00 น. จะขายทั้งแบบสดและ แบบทอด ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเลือกซื้อแบบสด คิดเป็นร้อยละ 44.20 และแบบสดน้อยกว่า 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 47.37 และแบบทอด 1-3 ซีด คิดเป็นร้อยละ 50.53 และขายที่ตลาดสพทา เฉพาะแบบสด ช่วงวันจันทร์-ศุกร์ และเสาร์-อาทิตย์ ช่วง 02.00 - 08.00 น. จะขายชั่งละ 10 บาท และจะขายตามงานต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐแนะนำมา เช่น งานเมืองทองธานี งานฤดูหนาว งาน ลอยกระทง เป็นต้น จะขายในราคาขายปลีก ในราคา กิโลกรัมละ 100 บาท โดยส่วนใหญ่ผู้บริโภค เคยเห็นผลิตภัณฑ์ปลาต้มตอนออกร้านตามเทศกาล/ประเพณีต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละ 60.00

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับแม่ค้าที่มารับซื้อในราคาถุงละ 8 บาท ต่อ 1 ซีด และ จำหน่ายให้พ่อค้าปลีกตามจังหวัดต่าง ๆ เช่น ตาก จันทบุรี ระยอง สตูล และกรุงเทพฯ เป็นต้น ใน ราคาขายส่งกิโลกรัมละ 80 บาท และกลุ่มฯ ได้จัดส่งผลิตภัณฑ์ปลาต้มไปให้

จากความคิดเห็นของผู้บริโภคส่วนใหญ่มีระดับความคิดเห็น ในเรื่องสถานที่ใน การจำหน่ายมีมากอยู่ในระดับปานกลางมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.60

กลุ่มฯ ได้มีวิธีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ปลาต้มที่ผลิตเสร็จก่อนนำไปจำหน่ายตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. นำปลาต้มที่ผลิตเสร็จมาใส่ถังเล็กที่รองด้วยถุงพลาสติก แล้วใช้เทปใสปิดปากถุง
2. นำถังเล็กใส่ไว้ในถังใหญ่ที่บรรจุได้ขนาด 216 กิโลกรัม
3. นำน้ำแข็งทับไว้อีกทีหนึ่งเพื่อรักษาผลิตภัณฑ์ให้เก็บไว้ได้นานประมาณ 1 เดือน

การส่งเสริมตลาด

ที่ผ่านมากลุ่มฯ มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ดังต่อไปนี้

1. ออกรายการวิทยุของ อ.ส.ม.ท. จังหวัดลำพูนกับสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย จังหวัดลำพูน โดยวิทยุได้แพร่ขยายไปทางเชียงใหม่ เชียงใหม่ พะเยา แพร่ น่าน และตาก จะออก รายการทุกเดือน เดือนละ 1 ครั้ง แต่ปัจจุบันไม่ค่อยได้ออกรายการเนื่องจากไม่ค่อยมีเวลา

2. ทางทีวีช่อง 7 รายการด้วยลำแข้งของคุณคำรณ หวังหวังสี เมื่อวันที่ 3 ก.ค. 2545
3. ใช้ป้ายของกลุ่มฯ ติดไว้ที่ร้านเวลาที่ออกร้าน หรือเทศกาลต่าง ๆ
4. ใช้วิธีการบอกคนในหมู่บ้านและต่างหมู่บ้านว่าช่วยกันซื้อผลิตภัณฑ์ปลาส้มบ้านเรา และในส่วนของ การส่งเสริมการขายทางกลุ่มฯ จะมีการลด เช่น จะบรรจุปลาส้มถุงละ 50 บาท ถ้าซื้อ 2 ถุง เป็นเงิน 100 บาท ทางกลุ่มฯ ก็ลดเหลือ 90 บาท หรือถ้าซื้อ 10 ถุง จะแถมให้ 1 ถุง ส่วนใหญ่ ผู้บริโภคมีความคิดเห็นในเรื่องการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ (หนังสือพิมพ์, วิทยุ) อย่างทั่วถึง อยู่ในระดับปานกลางมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.06 และมีการประชาสัมพันธ์ (การให้ข้อมูลข่าวสาร) อย่างทั่วถึง ช่วยให้ผู้บริโภคเกิดการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์มากขึ้นอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.56

การมีส่วนร่วม

ทางกลุ่มฯ มีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมงาน เช่น งานการเลี้ยงปลาแบบครบวงจรที่ จังหวัดเพชรบูรณ์ และนครราชสีมา งานกลุ่มปลาส้ม 4 จังหวัด ที่ทำการผลิตปลาส้มครบวงจร และดูการทำเต้าเจี้ยว ข้าวแต่น เป็นต้น ซึ่งแต่ละครั้งทางเจ้าหน้าที่กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จะกำหนด คนไปงานกลุ่มละ 3 คน จะมีการจัดงานปีละ 2 ครั้ง ทุกครั้งที่ไปงานเราก็จะนำวิธีการของกลุ่มฯ นั้น มาปรับใช้กับกลุ่มฯ ตัวเอง มีการร่วมงานเดินขบวนให้กับทางกิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง เช่น งานวัน ปิยะมหาราช วันพ่อและวันแรงงาน เป็นต้น และร่วมกิจกรรมกับเด็กและครูโดยพาเด็กนักเรียน ขึ้นประดุมมาทัศนศึกษาดูการผลิตปลาส้ม สมาชิกจะเข้ามามีส่วนร่วมทำกิจกรรมนั้นขึ้นอยู่ กับงานที่เข้าร่วม เช่น งานเดินขบวนนั้นทางกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องจะขอกลุ่มฯ มาเดินขบวนร่วมกับ กลุ่มฯ อื่นประมาณ 5-10 คน ถ้าไปงานต่างจังหวัดก็จัดไป 3-5 คน และถ้ามีกลุ่มฯ อื่นมางานที่ กลุ่มฯ เรา สมาชิกก็จะมาช่วยจัดสถานที่ ทำอาหารเลี้ยงคนที่มางาน จะใช้คนประมาณ 10-20 คน เป็นต้น

ในการประชุมกลุ่มฯ จะมีการประชุมอย่างเป็นทางการ 3 เดือนต่อครั้ง แล้วแต่ว่ากรณี นั้นเร่งด่วนหรือไม่ สมาชิกจะเข้าร่วมประชุมประมาณ 40-50 คน ถ้าสมาชิกต่างหมู่บ้านที่ไม่ได้มา ก็จะมีตัวแทนมาเข้าร่วมประชุมและจะบอกต่อกันไป ในกรณีที่มีการปันผล ซึ่งจะปันผลกันเดือน มกราคมของทุกปี สมาชิกทุกคนต้องมาเข้าร่วมประชุมกันทุกคน ไม่สามารถเซ็นรับแทนกันได้ เนื่องจากเกรงว่าจะมีปัญหาภายหลัง

การผลิต

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือมีการผลิตตามกระบวนการ ดังต่อไปนี้

การจัดหาปัจจัยการผลิต

ทางกลุ่มฯ ได้มีการจัดหาปัจจัยการผลิต ดังนี้

วัตถุดิบทางตรง ได้แก่ ปลาจีน ก่อนที่จะทำการซื้อปลามาทำการผลิตปลาสมันนั้นได้ พิจารณาถึงแหล่งเลี้ยงปลาจะต้องมีความน่าเชื่อถือ และน่าไว้วางใจทั้งในเรื่องคุณภาพและขนาดของปลาซึ่งปลาที่จะรับซื้อจะมีขนาดใหญ่ ขนาดใหญ่จะมีน้ำหนักประมาณ 2-3 กิโลกรัมต่อตัว ในการนำปลาจีนมาใช้ในการผลิตเพราะเนื้อปลาค่อนข้างแน่น ไม่ยุ่ย ใต้น้ำ ซึ่งกลุ่มมีการจัดซื้อปลาจีนจากจังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นแหล่งเลี้ยงปลาจีนกันมาก โดยจะจัดซื้อครั้งละ 250-300 กิโลกรัมต่อสัปดาห์ ถ้างานเทศกาลก็จะสั่งประมาณ 500-1,000 กิโลกรัม โดยปกติจะมีงานเทศกาลประมาณ 3-4 ครั้งต่อเดือน ราคา กิโลกรัมละ 24 บาท และจะมีการสั่งซื้อปลาก่อนการผลิต 1 สัปดาห์ วัตถุดิบทางอ้อม ได้แก่

1. กระเทียม จะซื้อทุกสัปดาห์ที่ทำการผลิตเพราะถ้าจัดซื้อไว้คราวละมาก ๆ จะทำให้กระเทียมผุเสียง่าย จะจัดซื้อครั้งละ 20 กิโลกรัม แหล่งซื้อคือตลาดสหพา โกดังหอมและตลาดหนองดอก จังหวัดลำพูน

2. เกลือ จะใช้เกลือเม็ดจะซื้อเก็บไว้เป็นเดือน เดือนละ 3 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 80 บาท จะซื้อตามตลาดทั่วไป

3. ข้าวเหนียว จะซื้อทุกสัปดาห์ที่ทำการผลิตจะซื้อครั้งละ 4 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 13 บาท จะซื้อตามตลาดทั่วไป

4. มะขามเปียก จะซื้อไว้เป็นปี ปีละ 150 กิโลกรัม ราคา 3,000 บาท ซื้อตลาดสหพา จังหวัดลำพูน

5. ดิปลี จะซื้อทุกสัปดาห์ที่ทำการผลิต 4 ครั้งต่อเดือน โดยจะจัดซื้อครั้งละ กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 15 บาท ในบางครั้งก็เก็บตามบ้าน

6. ข่า จะซื้อทุกสัปดาห์ที่ทำการผลิต 4 ครั้งต่อเดือน โดยจะจัดซื้อครั้งละ กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 10 บาท ในบางครั้งก็เก็บตามบ้าน

7. ลำไยผง จะซื้อทุกสัปดาห์ที่ทำการผลิต 4 ครั้งต่อเดือน โดยจะซื้อครั้งละ กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 50 บาท แหล่งซื้อคือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเวียงหนองล่อง

8. ใบเตย จะซื้อทุกสัปดาห์ที่ทำการผลิต 4 ครั้งต่อเดือน โดยจะซื้อครั้งละ กิโลกรัม กิโลกรัมละ 5 บาท

9. หัวผักกาด จะซื้อทุกสัปดาห์ที่ทำการผลิต 4 ครั้งต่อเดือน โดยจะซื้อครั้งละ 5 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 10 บาท

อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ได้แก่

1. มีด ใช้สำหรับตัดหัวปลา คลีบปลา ควักไส้และหน้ปลา มีทั้งหมด 12 อัน

ราคาอันละ 120 บาท

2. เชียง ใช้สำหรับรองตัดหัวปลา คลีบปลา ควักไส้และหันปลา มีทั้งหมด 6 อัน
ราคาอันละ 100 บาท

3. ครก ใช้สำหรับตำกระเทียม มีทั้งหมด 2 ชุด ราคาชุดละ 120 บาท

4. ถังเก็บปลาขนาดเล็กเบอร์ 14 -16 บรรจุได้ 12 กิโลกรัม ใช้สำหรับบรรจุปลาที่
ผลิตเสร็จ มีทั้งหมด 24 ถัง ราคาถังละ 50 บาท

5. ถังเก็บปลาขนาดใหญ่ บรรจุได้ 216 กิโลกรัม ใช้สำหรับบรรจุถังปลาขนาดเล็ก
ทั้งหมดที่ผลิตเสร็จ มีทั้งหมด 3 ถัง ราคาถังละ 5,500 บาท

6. กะละมัง ใช้ใส่ปลาระหว่างการผลิตและคลุกเคล้าส่วนผสม มีทั้งหมด 10 ใบ
ราคาใบละ 300 บาท

7. ที่ขูดเกล็ดปลา ใช้สำหรับขูดเกล็ดปลา มีทั้งหมด 12 อัน ราคาอันละ 15 บาท

8. คีมคีบปลา ใช้สำหรับคีบก้างปลาออก มีทั้งหมด 12 อัน ราคาอันละ 40 บาท

9. แปรงพลาสติก ใช้สำหรับขัดท้องปลา มีทั้งหมด 8 อัน ราคาอันละ 10 บาท

10. ตะกร้าใส่ปลา ใช้สำหรับใส่ปลาและพักปลาให้สะเด็ดน้ำ มีทั้งหมด 5 ตะกร้า
ราคาตะกร้าละ 50 บาท

เงินทุน (Money) เงินเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง เนื่องจากในการผลิตปลาส้ม
ต้องใช้เงินลงทุนที่ได้จะ ได้จากการรวมหุ้นของสมาชิก โดยจะมีการลงหุ้นหุ้นละ 100 บาท ในปี 46
กลุ่มฯ มีจำนวนหุ้นทั้งหมดประมาณ 382 หุ้น เป็นเงินจำนวน 38,200 บาท

การดำเนินการผลิต

ในการดำเนินการผลิตนั้นกลุ่มฯ มีการจัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ โดยจะมี
การเปลี่ยนกันมาทำการผลิต ซึ่งในการผลิตแต่ละครั้งจะใช้คน 4-8 คน ขึ้นอยู่กับปริมาณของปลา
แต่ละสัปดาห์ โดยคิดค่าแรงคนละ 120 บาทต่อวัน เริ่มการผลิตตั้งแต่ 08.00 - 16.00 น. ถ้าทำ
ล่วงเวลาคิดชั่วโมงละ 10 บาท

การเตรียมระบบการผลิต

กำลังการผลิต

การผลิตปลาส้มของกลุ่มฯ จะผลิตปลาส้มเดือนละ 4 ครั้ง โดยจะทำการผลิตในวันเสาร์
หรือวันอาทิตย์ของแต่ละสัปดาห์ โดยมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบกัน 8 คน การใช้กำลัง

การผลิตแต่ละครั้งนั้น ขึ้นอยู่กับปริมาณปลาที่ทำการผลิตในแต่ละสัปดาห์ เช่น ถ้าปลามาลง 250-299 กิโลกรัม จะใช้กำลังคน 4 คน ต่อการผลิต 1 วัน ปลา 300-400 กิโลกรัม จะใช้กำลังคน 5 คน ต่อการผลิต 2 วัน และปลา 401-500 ขึ้นไป จะใช้กำลังคน 7 คนต่อการผลิต 2 วัน และ ปลา 501 ขึ้นไป จะใช้กำลังคน 8 คน ต่อการผลิต 3 วัน

กำลังคน

ในการผลิตปลาส้มจำเป็นต้องใช้กำลังคนในการผลิต โดยกลุ่มฯ ได้แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบเป็นฝ่าย ๆ โดยแบ่งตามความสามารถของแต่ละบุคคล ในส่วนของฝ่ายผลิตจะมี 8 คน โดยมีคุณจำปา อุดคัง ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือเป็นผู้ควบคุมดูแลฝ่ายผลิต กลุ่มฯ ได้รับการอบรมและพัฒนาในด้านผลิตอย่างต่อเนื่องและในปี 2543 ได้นำความรู้ที่ได้จากการอบรมมาพัฒนาสูตรใหม่ขึ้นมาโดยใส่สมุนไพรเข้าไปและเริ่มขายในปี 2544 จนถึงปัจจุบัน

ทำเลที่ตั้ง

ทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือจะใช้สถานที่ทำการผลิตที่บ้านประธานกลุ่มฯ คือ คุณจำปา อุดคัง มีลักษณะเป็นโรงเรือน โล่ง มีมุ้งตาข่ายล้อมรอบโรงเรือนเพื่อป้องกันแมลงเข้า ภายในโรงเรือนจะมีห้องผลิต 1 ห้อง และมีพื้นที่สำหรับจัดเก็บผลิตภัณฑ์ปลาส้มและวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ

กระบวนการผลิต

ในการผลิตปลาส้มของกลุ่มฯ จะมีกระบวนการผลิตดังต่อไปนี้

วัตถุดิบ

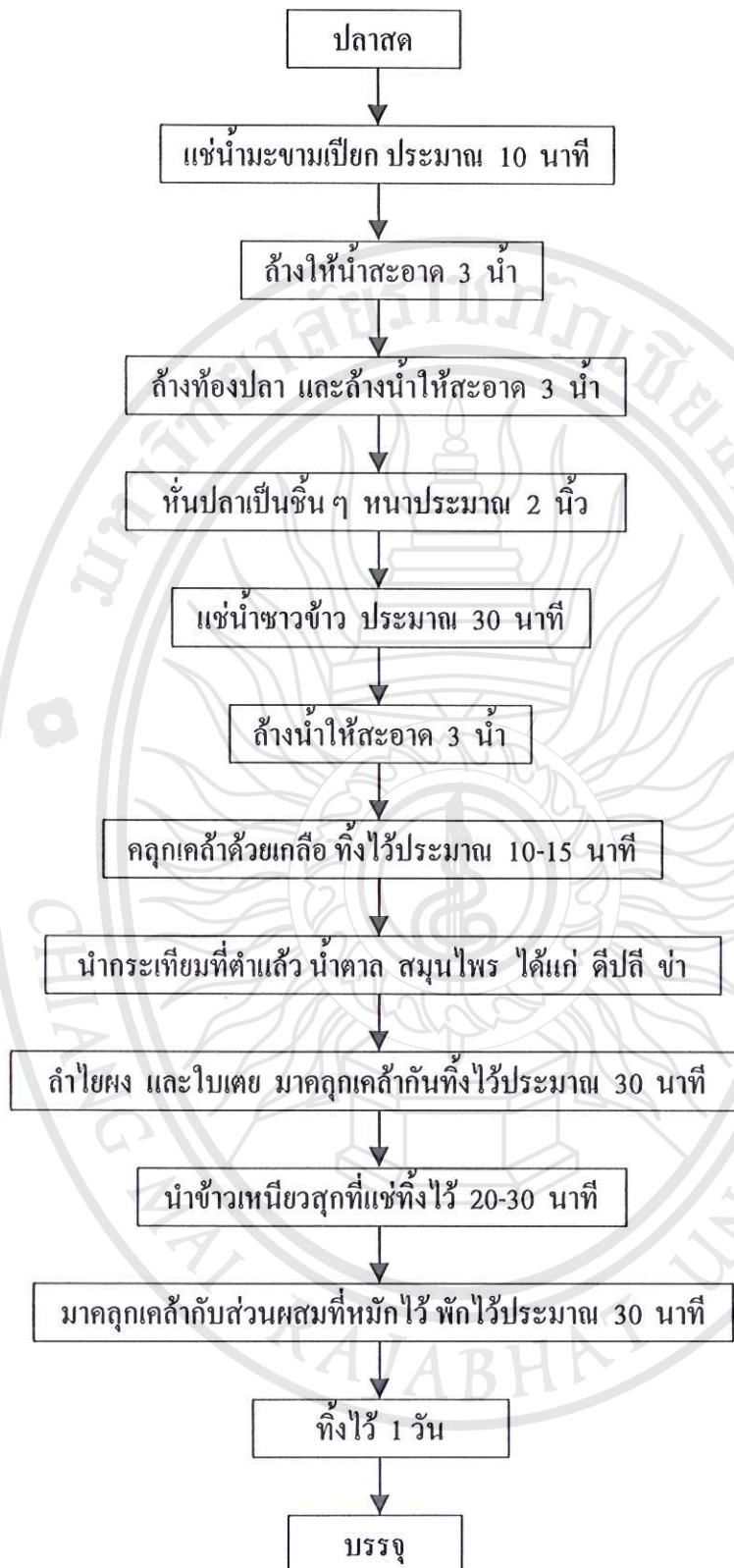
ปลา	100	กิโลกรัม
-----	-----	----------

ส่วนผสม

เกลือ	3	กิโลกรัม
ข้าวเหนียวสุก	3.5	กิโลกรัม
มะขามเปียก	1	กิโลกรัม
ดีปลี	1	กิโลกรัม
ข่า	1	กิโลกรัม
ลำไยผง	3	กิโลกรัม
ใบเตย	1	กิโลกรัม
หัวผักกาด	5	กิโลกรัม

วิธีทำ

1. นำปลาที่ไม่ได้ขอดเกล็ดมาแช่น้ำมะขามเปียกประมาณ 10 นาที เพื่อล้างเมือกปลาออก ทำให้เวลาทำการผลิตตัวปลาจับแล้วจะไม่ลื่นมือ
2. นำปลาที่ขอดเกล็ดแล้วนำมาล้างให้สะอาด 3 น้ำ
3. ตัดหัวปลา คลีบปลา ควักไส้ และดึงก้างปลาออก
4. ล้างท้องปลาด้วยแปรงพลาสติก และล้างน้ำให้สะอาด 3 น้ำ แล้วใส่ตะกร้าทิ้งไว้ให้สะเด็ดน้ำประมาณ 10-15 นาที
5. หั่นปลาเป็นชิ้น ๆ หนาประมาณ 2 นิ้ว
6. นำปลาที่หั่นไปแช่น้ำขาวข้าว ประมาณ 30 นาที เพื่อกำจัดกลิ่นคาวปลา
7. ล้างน้ำให้สะอาด 3 น้ำ และใส่ตะกร้าทิ้งไว้ให้สะเด็ดน้ำประมาณ 10-15 นาที
8. นำปลามาคลุกเคล้าด้วยเกลือ ทิ้งไว้ประมาณ 10-15 นาที เพื่อให้เกลือเข้าเนื้อปลา
9. นำกระเทียมที่ตำแล้ว และสมุนไพรได้แก่ คีปรี ข่า ลำไยผง ใบเตย และหัวผักกาด คลุกเคล้ากันทิ้งไว้ประมาณ 30 นาที เพื่อให้ส่วนผสมเข้าถึงเนื้อปลา
10. นำข้าวเหนียวสุกที่แช่ทิ้งไว้ 20-30 นาที มาล้างให้สะอาด และสะเด็ดน้ำให้พอแห้ง หมดจึงนำมามาคลุกเคล้ากับส่วนผสมที่หมักไว้ พักไว้ประมาณ 30 นาที
11. นำปลาที่ผสมเสร็จแล้วมาบรรจุถุงเล็ก ซึ่งบรรจุได้ถึงละ 12 กิโลกรัม ทิ้งไว้ข้างนอก 1 วัน เพื่อให้มีรสชาติเปรี้ยวก่อนนำไปบรรจุถุงใหญ่ ซึ่งบรรจุได้ 100 กิโลกรัม แล้วนำน้ำแข็งมาแช่เพื่อฆ่าจุลินทรีย์เพื่อให้คงรสชาติเดิม



แผนภูมิที่ 4.1 กระบวนการผลิตปลาต้ม

การวางแผนการใช้ระบบการผลิต

การพยากรณ์การผลิต

ในการพยากรณ์การผลิตนั้น โดยปกติกลุ่มฯ จะทำการผลิต 250-300 ต่อสัปดาห์ ถ้ามีการเพิ่มหรือลดจำนวนการผลิตลงจะดูจากการขายของแต่ละที่ว่าเป็นอย่างไรบ้างและมีงานเทศกาลอะไรบ้างในแต่ละเดือน

การวางแผนการผลิต

ในการวางแผนการผลิตกลุ่มฯ จะมีทำการผลิต 1 ครั้งต่อสัปดาห์ โดยจะผลิตทุกวันเสาร์หรือวันอาทิตย์ โดยจะตั้งปลาและแจ้งให้สมาชิกที่ทำการผลิตทราบล่วงหน้า 1 สัปดาห์

การวางแผนกำลังคน

ในการวางแผนกำลังคน จะวางแผนตามจำนวนการผลิตของแต่ละสัปดาห์ โดยจะใช้กำลังคนระหว่าง 4-8 คน ตามตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 การวางแผนกำลังคน

กำลังการผลิต (กิโลกรัม)	จำนวนคนที่ใช้ในการผลิต	จำนวนวันที่ใช้ในการผลิต
250 - 299	4	1
300 - 400	5	2
401 - 500	7	2
501 ขึ้นไป	8	3

การควบคุมการผลิต

ในการผลิตปลาสดแต่ละครั้งจะต้องมีการควบคุมการผลิตอยู่เสมอ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่ออกมามีคุณภาพ โดยกลุ่มฯ มีวิธีการดังนี้

1. การตรวจสอบคุณภาพของปลาสดก่อนทำการผลิต มีการคัดเลือกปลาที่นำมาทำการผลิตว่าปลาสดหรือไม่ ปลามีขนาดพอเหมาะหรือไม่จะมีคุณภาพดี อดมั่ง เป็นผู้ตรวจสอบ
2. การชั่งน้ำหนัก มีการชั่งปลาและส่วนผสมของปลาสดแต่ละอย่างทุกครั้งก่อนนำไป

คลุกเคล้าด้วยกัน เพื่อให้ได้รสชาติที่ได้มาตรฐาน

ปริมาณของเสียและวิธีการจัดการ

ปริมาณของเสีย

ในการผลิตปลาต้มแต่ละครั้งจะมีปลาที่ไม่ได้คุณภาพ คือ ปลาไม่สด ไม่ได้ขนาด เช่น จะตั้งปลาจีนขนาดใหญ่ซึ่งมีน้ำหนักประมาณ 2-3 กิโลกรัมต่อตัว แต่มีปลาเล็กปนมาด้วยโดยเฉลี่ย จะมีปลาที่ไม่ได้คุณภาพประมาณ 3 ครั้งต่อปี ครั้งละประมาณ 10 กิโลกรัม และจะมีของเสีย ได้แก่ หัวปลา ใส้ปลา ขี้ปลา ก้างปลา เกล็ดปลา และครีบปลา ซึ่งการผลิตในแต่ละครั้งจะมีปริมาณของเสียครึ่งหนึ่งของการผลิตแต่ละครั้ง เช่น จากปลาดิบ 250 กิโลกรัม เมื่อทำการผลิตเสร็จแล้วเหลือ ปลา 125 กิโลกรัม

วิธีการจัดการ

ในการจัดการของเสีย จะมีเกษตรกรชาวสวนลำไยมารับที่ทำการผลิตของกลุ่มฯ ซึ่งเกษตรกรจะนำไปทำปุ๋ยหมัก ส่วนน้ำควาปลาจะใช้ท่อระบายน้ำระบายออกข้างหลังของโรงเรียน ซึ่งท่อน้ำระบายจะห่างจากโรงเรียน 500 เมตร

บุคลากร

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือมีการบริหารจัดการกลุ่มโดยแบ่งคณะกรรมการออกเป็น 4 ฝ่าย ดังนี้

- | | |
|-----------------------------------|------------------|
| 1. คณะกรรมการฝ่ายบริหาร | ประกอบด้วย |
| 1) นางจำปา อุดมดง | ประธาน |
| 2) นางสาวจันทร์พอง อุดดง | รองประธาน |
| 3) นางรัชนีวรรณ โพธิ์ยอง | เลขานุการ |
| 4) นางสุเพ็ญ บุญมาดง | เหรัญญิก |
| 5) นางศรีพรรณ ปิ่นคำพิชัย | กรรมการที่ปรึกษา |
| 6) นางบัวยม แก้วศรี | กรรมการที่ปรึกษา |
| 7) นางวัลลา หอยแก้ว | กรรมการที่ปรึกษา |
| 2. คณะกรรมการฝ่ายการเงิน และบัญชี | ประกอบด้วย |
| 1) นางจำปา อุดมดง | |

- 2) นางสาวเพ็ญ บุญมาคง
- 3) นางรัชนีวรรณ โพธิ์ยอง
- 4) นางผ่องศรี ใจจิต
3. คณะกรรมการฝ่ายการตลาด - ประชาสัมพันธ์
 - 1) นางจำปา อุดมดง
 - 2) นางอำพัน กันทาตง
 - 3) นางพงษ์พรรณ ใจเจียวกำ
 - 4) นางผ่องศรี ใจจิต
 - 5) นางสาวแก้ว บัวลอย
4. คณะกรรมการฝ่ายการผลิต ควบคุมคุณภาพและจัดซื้อ - จัดจ้าง ประกอบด้วย
 - 1) นางจำปา อุดมดง
 - 2) นางสาววลัย บุญมาคง
 - 3) นางจันทร์ฟอง มูลใหม่
 - 4) นางอำพัน กันทาตง
 - 5) นางสาวอารีย์ ตาจุมปา
 - 6) นางสาวจันทร์ฟอง อุดดง
 - 7) นายโสภณ อุดมดง

ในแต่ละฝ่ายจะมีหน้าที่ภายในกลุ่มฯ ตามตำแหน่งหน้าที่ที่ได้รับเลือกตั้งต่อไปนี้
คณะกรรมการฝ่ายบริหาร ได้แก่

ประธานกรรมการ มีหน้าที่โดยเป็นประธานในการประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ ทำ
การเรียกประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ และปฏิบัติงานหน้าที่อื่น ๆ ตามข้อบังคับและมติของ
คณะกรรมการกลุ่มฯ

รองประธานกรรมการ มีหน้าที่โดยทำหน้าที่แทนประธานกรรมการกลุ่มฯ เมื่อประธาน
กรรมการกลุ่มฯ ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้หรือเมื่อประธานกรรมการกลุ่มฯ มอบหมายให้ทำการแทน

เหรัญญิก มีหน้าที่ในการรวบรวม / จัดเก็บ / ดูแลรักษาเงินทุนและรายได้ของกลุ่มฯ
รวมทั้งการจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่ายของกลุ่มฯ ให้เป็นไปอย่างรอบคอบและเกิดประโยชน์สูงสุด

เลขานุการ มีหน้าที่ติดต่อประสานงานทั่วไป นัดประชุมกรรมการกลุ่มฯ จัดและทำ
บันทึกการประชุม รายงานการประชุม ตลอดจนรายงานผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ

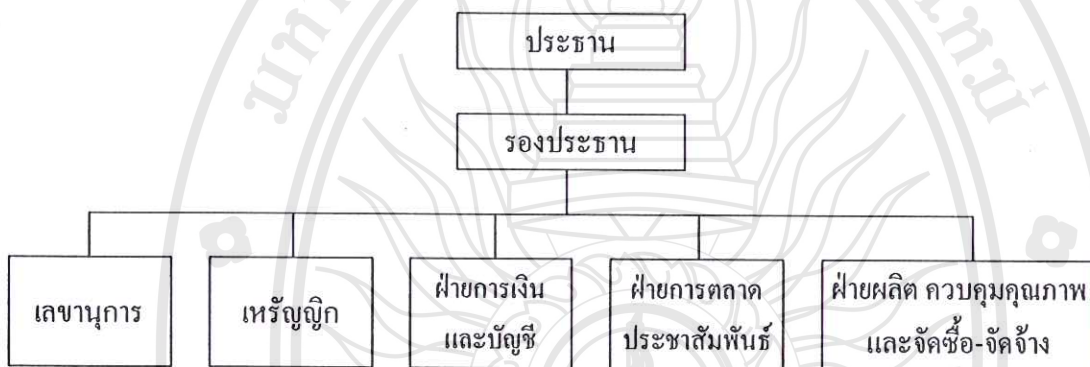
กรรมการที่ปรึกษา มีหน้าที่ให้คำปรึกษาในเรื่องต่าง ๆ ในที่ประชุมกลุ่มฯ

คณะกรรมการฝ่ายการเงิน การบัญชี มีหน้าที่บันทึกการรับวัตถุดิบการผลิต และจัด

ทำบัญชีรายรับ รายจ่าย

คณะกรรมการฝ่ายการตลาด ประชาสัมพันธ์ มีหน้าที่ขายปลาสดที่ตลาดสดทุกวัน จันทร์-พฤหัสบดี และเสาร์-อาทิตย์ เวลา 02.00-08.00 น. ที่ตลาดกลางทุกวันศุกร์ เวลา 08.00-17.00 น. และงานเทศกาลต่าง ๆ เช่น งานลำไย งานเมืองทองธานี และประชาสัมพันธ์โดยใช้วิธีการบอกคนในหมู่บ้าน และต่างหมู่บ้านว่าให้ช่วยซื้อปลาสดบ้านเรา

คณะกรรมการฝ่ายผลิต ควบคุมคุณภาพและจัดซื้อ-จัดจ้าง มีหน้าที่ทำผลิตภัณฑ์ปลาสด ควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปลาสด และจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตปลาสด



แผนภูมิ 4.2 การจัดองค์กรตามหน้าที่

การคัดเลือกคณะกรรมการ และสมาชิก

การคัดเลือกคณะกรรมการ มีวิธีการคัดเลือก ดังต่อไปนี้

1. ที่ประชุมได้เสนอรายชื่อ โดยจะพิจารณาจากคุณสมบัติของผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อ ซึ่งมีผู้รับรอง 5 คน
 2. ให้ที่ประชุมลงคะแนนเลือกกรรมการ 15 คน จากบัญชีรายชื่อผู้ถูกเสนอชื่อ โดยการยกมือ ถ้าเกินครั้งที่ประชุมถือว่าได้รับการยินยอม
 3. เมื่อได้ครบจำนวนคณะกรรมการ 15 คน ให้คณะกรรมการทั้ง 15 คน เลือกประธาน รองประธาน เลขานุการและเหรัญญิก ตามลำดับ
 4. เมื่อได้คณะกรรมการแล้ว มีการประชาสัมพันธ์ให้ทุกคนในหมู่บ้านได้ทราบ
- การคัดเลือกสมาชิก มีวิธีการคัดเลือกโดยสมาชิกต้องอยู่ในพื้นที่กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง และพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อเปิดโอกาสให้ทุกคนมีส่วนร่วมทำกิจกรรมภายในกลุ่มฯ

ค่าตอบแทน

ค่าตอบแทนคณะกรรมการจะได้รับค่าตอบแทน 20 % ของกำไรทั้งหมดที่ได้ต่อปี และสมาชิกจะได้สมาชิกจะได้รับค่าตอบแทนโดยการปันผล 60 % ของกำไรทั้งหมด ในกรณีที่มาช่วยทำงานภายในกลุ่มฯ เช่น ขายปลาสด ทำปลาสดก็จะได้ค่าจ้างวันละ 120 บาท

ผลประโยชน์

กลุ่มฯ มีการแบ่งผลประโยชน์โดยได้จัดสรรเงินกำไรปันผลปีละ 1 ครั้ง ของทุกเดือน มกราคม โดยแบ่งได้ดังต่อไปนี้

1. ปันผลสมาชิก 60 %
2. คณะกรรมการ 20 %
3. กองทุนสำรองกลุ่ม 10 %
4. กองทุนสาธารณะกุศล 5 %
5. กองทุนศึกษาดูงาน 5 %

ระเบียบของกลุ่มฯ

ทางกลุ่มฯ มีวิธีการร่างระเบียบกลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. คณะกรรมการกลุ่มฯ 15 คน ช่วยร่างระเบียบ โดยเชิญเจ้าหน้าที่ภาครัฐ 3 หน่วยงาน ได้แก่ เจ้าหน้าที่เคหะกิจเกษตร เจ้าหน้าที่สหกรณ์ และเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนมาเป็นผู้ให้คำแนะนำ
2. หลังจากร่างระเบียบกลุ่มฯ เสร็จ ให้คณะกรรมการทั้ง 15 คน ช่วยกันพิจารณาระเบียบที่ร่างขึ้นมาทุก ๆ ข้อ
3. เสนอที่ประชุมใหญ่กับสมาชิกเพื่อหาข้อสรุป นำร่างระเบียบที่ได้รับการเห็นชอบจากที่ประชุมใหญ่มาเป็นแนวปฏิบัติ

รายละเอียดระเบียบกลุ่มฯ

1. สมาชิกต้องอยู่ในพื้นที่ กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง และใกล้เคียง
2. สมาชิกต้องเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มฯ ตามความจำเป็น
3. สมาชิกต้องร่วมลงทุนอย่างน้อยคนละ 1 หุ้น หุ้นละ 100 บาท แต่ไม่เกิน 50 หุ้น
4. สมาชิกต้องมีความซื่อสัตย์ มีคุณธรรมและมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน
5. สมาชิกต้องเคารพต่อมติ และเสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุม
6. สมาชิกต้องเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการนัดหมายอย่างน้อยปีละ 3 ครั้ง หากมีเหตุจำเป็นควรแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

จากระเบียบกลุ่มฯ สมาชิกได้นำไปปฏิบัติตามระเบียบ สิ่งที่เป็นอุดมคติความเชื่อร่วมกันของกลุ่มฯ คือ มีความซื่อสัตย์ต่อกัน ในการดำเนินชีวิตภายในกลุ่มนั้นมีการดำเนินชีวิตแบบที่แบบนึ่งคือเหมือนกับใช้ชีวิตอยู่ครอบครัวเดียวกันไว้เนื้อเชื่อใจกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

การเงินและบัญชี

การบริหารการเงิน

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ จะมีผู้ทำหน้าที่จัดการด้านการเงินต่าง ๆ ได้แก่ นางจำปา อุดมดง ตำแหน่งประธานกลุ่มฯ โดยนางจำปา อุดมดง จะเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลาต้ม การจ่ายเงินค่าวัตถุดิบ รวมทั้งดูแลเกี่ยวกับเงินที่ได้รับจากงบประมาณและกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ โดยการรับและจ่ายเงินในแต่ละครั้ง นางจำปาจะจดบันทึกลงในสมุดบัญชีโดยนางจำปาได้ทำบัญชี จำนวน 2 เล่ม คือบัญชีรายรับโดยจะบันทึกรายรับที่ได้รับในแต่ละวัน และบัญชีรายจ่าย โดยจะบันทึกรายจ่ายในแต่ละวัน ซึ่งจะบันทึกเป็นยอดรวมเช่นเดียวกันกับบัญชีรายรับ ในการทำบัญชีกลุ่มฯจะปิดบัญชีทุกเดือน ในการบันทึกบัญชีนั้นหากนางจำปาไม่สามารถบันทึกได้ก็จะให้นางรัชนิวรรณ โพธิ์ทอง เป็นผู้บันทึกแทน แต่ส่วนใหญ่ นางจำปาจะเป็นผู้บันทึกเอง โดยความรู้ในการทำบัญชีนั้นนางจำปาได้รับจากการอบรมของสหกรณ์จังหวัดลำพูน ในการผลิตผลิตภัณฑ์ปลาต้มในแต่ละเดือน กลุ่มฯ จะสำรองเงินสดประมาณ 5,000-10,000 บาท โดยเงินจำนวนนี้ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้ถือ และเป็นผู้จ่ายเงินค่าวัตถุดิบและส่วนผลต่าง ๆ

ในส่วนของการกำไรที่ได้ในแต่ละปีจะมีการจัดสรรผลประโยชน์ภายในกลุ่มฯ ดังต่อไปนี้

1. ปันผลสมาชิก 60 %
2. คณะกรรมการ 20 %
3. กองทุนสำรองกลุ่ม 10 %
4. กองทุนสาธารณะกุศล 5 %
5. กองทุนศึกษาดูงาน 5 %

การระดมทุน

กลุ่มฯ มีการระดมทุนด้วยการรวมหุ้นอย่างน้อยคนละ 100 บาท แต่ไม่เกิน 50 หุ้น โดยกลุ่มฯ นำเงินที่ได้จากการรวมหุ้นมาจัดซื้อวัสดุ-อุปกรณ์ในการผลิต วัตถุดิบในการผลิต และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ นอกจากนั้น กลุ่มฯ ยังได้รับงบประมาณช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ ในรูปของเงินสด อุปกรณ์การผลิตต่าง ๆ แต่ก็ยังไม่เพียงพอสำหรับการขยายกิจการของกลุ่มฯ ดังนั้น กลุ่มฯ จึงได้กู้เงินจากแหล่งเงินทุนอื่น ๆ โดยจะพิจารณาเงื่อนไขการชำระคืนที่

เอื้อประโยชน์ให้กับกลุ่มฯ เป็นอันดับแรก เพื่อลดภาระในการชำระหนี้ให้กับกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน

ในปี 2541 กลุ่มได้เงินในการรวมหุ้นทั้งสิ้น 17,400 บาท โดยนำเงินมาซื้อวัสดุ-อุปกรณ์ 12,400 บาท และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน 5,000 บาท เนื่องจากเงินที่ใช้ในการหมุนเวียนไม่เพียงพอ เพราะนำเงินไปซื้อวัสดุ-อุปกรณ์ ดังนั้น กลุ่มฯ จึงได้กู้ยืมเงินจากเคหะกิจเกษตร จำนวน 50,000 บาท โดยกลุ่มฯ ต้องชำระคืนภายใน 1 ปี โดยคิดดอกเบี้ย 500 บาทต่อปี

ต่อมาในปี 2545 ได้กู้เงินจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดจำนวน 50,000 บาท โดยกลุ่มฯ ต้องชำระคืนภายใน 1 ปี โดยคิดดอกเบี้ย 500 บาทต่อปี หลังจากนั้น กลุ่มได้รับเงินสนับสนุนของ สหกรณ์จังหวัดลำพูน จำนวน 80,000 บาท โดยนำเงินมาซื้อครุภัณฑ์ 32,000 บาท และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน 48,000 บาท และได้รับเงินสนับสนุนจากเทศบาลเป็นงบประมาณศูนย์เศรษฐกิจ โดยทางเทศบาลให้งบในการจัดซื้ออุปกรณ์การผลิต ได้แก่ เครื่องแปรรูปสุญญากาศ จำนวน 1 เครื่อง เป็นเงิน 120,000 บาท ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 แหล่งเงินทุนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

ปี	แหล่งเงินทุน	การนำไปใช้	จำนวน (บาท)	เงื่อนไขการชำระ		เงินค้างชำระ (บาท)
				อัตราดอกเบี้ย (ปี)	ระยะเวลา ชำระคืน (ปี)	
2541	การรวมหุ้น	ซื้อวัสดุ - อุปกรณ์	12,400	-	-	-
		เงินทุนหมุนเวียน	5,000	-	-	-
	เคหะกิจเกษตร	เงินทุนหมุนเวียน	50,000	คิด 500 บาท	1	-
2545	องค์การบริหาร ส่วนจังหวัดลำพูน	เงินทุนหมุนเวียน	50,000	คิด 500 บาท	1	-
2545	สหกรณ์จังหวัดลำพูน	ครุภัณฑ์ 32,000 บาท	80,000	-	-	-
		เงินทุนหมุนเวียน 48,000 บาท				
2545	เทศบาล	เครื่องแปรรูปสุญญากาศ จำนวน 1 เครื่อง เป็น เงิน 120,000 บาท	120,000	-	-	-

การจัดการ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือมีกระบวนการจัดการกลุ่มฯ ดังต่อไปนี้

การจัดคนเข้าทำงาน

คน

ทางกลุ่มฯ ไม่มีการคัดเลือกสมาชิก จะใช้วิธีสมัครใจของแต่ละคนที่จะมาเป็นสมาชิกกลุ่มฯ โดยคนที่จะมาเป็นสมาชิกกลุ่มจะต้องอยู่ในพื้นที่กิ่งอำเภอเวียงหนองล่องหรือใกล้เคียง และต้องร่วมลงทุนอย่างน้อยคนละ 1 หุ้น ไม่เกิน 50 หุ้น

การอบรมและพัฒนาตัวคน

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ได้รับการอบรมและพัฒนาตัวคนจากหน่วยงานภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

ปี 2542

1. ด้านสารอาหาร จากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. ด้านการผลิตอาหารให้ถูกหลักอนามัย ของสาธารณสุขจังหวัดลำพูน
3. ด้านการตลาด โดยพัฒนาชุมชนกิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน
4. ด้านการแปรรูปอาหารจากศูนย์วิจัยเกษตรแม่เหิยะ จังหวัดเชียงใหม่

ปี 2543

1. ด้านการผลิตอาหารให้ปลอดภัย โดยกระทรวงอุตสาหกรรมเชียงใหม่
2. ด้านการแปรรูปอาหารจากศูนย์วิจัยแม่เหิยะ จังหวัดเชียงใหม่

ปี 2544

1. ด้านบรรจุภัณฑ์และด้านกลุ่มพื้นฐานและกลุ่มก้าวหน้า โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์

การเกษตร จังหวัดเชียงใหม่

2. ด้านการแปรรูปอาหารจากศูนย์วิจัยเกษตรแม่เหิยะ จังหวัดเชียงใหม่

ปี 2545

1. ด้านการผลิต โดยคณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. ด้านการแปรรูปอาหารจากศูนย์วิจัยเกษตรแม่เหิยะ จังหวัดเชียงใหม่

ปี 2546

1. การสร้างเครือข่ายในการตลาด โดยสำนักงานอบต.บ้านมะกอก อำเภอป่าซาง

จังหวัดลำพูน

2. ด้านการบรรจุภัณฑ์และการตลาด จากเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนจังหวัดลำปาง
3. ด้านการแปรรูปอาหารจากศูนย์วิจัยเกษตรแม่เหิยะ จังหวัดเชียงใหม่

การสั่งการ

ในการสั่งการของประธานกลุ่มฯ จะไม่เป็นลักษณะบังคับ แต่จะให้ทุกคนทำด้วยความเต็มใจ สมัครงใจ ที่จะทำให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในกิจกรรมของแต่ละฝ่าย และให้คำปรึกษากับสมาชิกตลอดเวลา

ในการสั่งการนั้น ประธานกลุ่มจะมีการจูงใจโดยกระตุ้นการให้สมาชิกมีความกระตือรือร้นที่จะเข้าร่วมกิจกรรม โดยชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับต่อไปว่าถ้าสมาชิกมีความกระตือรือร้น ขยันขันแข็ง ร่วมมือกันทำกิจกรรมภายในกลุ่ม สิ่งที่เราต้องการนั้นจะสำเร็จ สมปรารถนาและไปถึงยังเป้าหมายได้โดยเราจะมีรายได้เสริมให้กับครอบครัว และสามารถสร้างชื่อเสียงให้กับหมู่บ้านของเราได้

ทัศนคติของประธานกลุ่มฯ

ในการทำงานเป็นกลุ่มนั้นประธานเปิดโอกาสให้ทุกคนมีโอกาสใช้ความคิดริเริ่มต่าง ๆ และมีอิสระเสรีมากขึ้นในการแสดงความคิดเห็น และมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ โดยไม่บังคับทำงานด้วยความสมัครใจ คอยให้ความรู้เรื่องการผลิตกับสมาชิก เพราะสมาชิกจะสามารถทำงานด้วยความสนุกสนาน เพลิดเพลิน

การติดต่อสื่อสาร

เครื่องมือที่ใช้สำหรับการสื่อสาร

1. การประชุมสมาชิกทั้งหมด เพื่อให้ทุกฝ่ายร่วมกันแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในเรื่องต่าง ๆ เช่น การของบสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และการแต่งตั้งคณะกรรมการใหม่ เป็นต้น และรายงานสถานภาพทางการเงินของกลุ่มให้สมาชิกรับทราบ

2. การโทรศัพท์เพื่อเตรียมกำลังการผลิต

3. การประชาสัมพันธ์ข่าวของกลุ่มฯ โดยการบอกต่อให้สมาชิกคนที่ไม่ได้เข้าร่วมประชุมรับทราบให้ทั่วถึง และเรียกสมาชิกเข้าร่วมประชุมโดยการให้ตัวแทนของคนแต่ละหมู่บ้านกระจายข่าวโดยบอกให้สมาชิกแต่ละหมู่บ้านมาเข้าร่วมประชุม

ในการติดต่อสื่อสาร ถ้าเป็นการประชุมประธานจะเปิด โอกาสให้สมาชิกมี

การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น โดยจะเป็นการติดต่อจากล่างขึ้นบน คือมีทิศทางการติดต่อสื่อสารจากล่างขึ้นบนควบคู่กัน ทำให้การติดต่อสื่อสารในกลุ่มกลายเป็นการติดต่อสื่อสารแบบสองทาง (Two-Way Communication) ซึ่งจะช่วยให้เกิดความเข้าใจและความร่วมมือระหว่างประธานกลุ่มฯ และสมาชิกดีขึ้น

แบบของผู้นำ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือมีคุณจำปา อุดมคง เป็นประธานกลุ่มฯ ซึ่งเป็นผู้นำแบบประชาธิปไตย คือจะให้ความสำคัญกับสมาชิก และจะไม่ใช้อำนาจหน้าที่มาบังคับสมาชิกให้เกรงกลัว แต่จะเปิดโอกาสให้สมาชิกแสดงความคิดเห็นและพูดคุยด้วย การแก้ไขปัญหาต่าง ๆ จึงให้สมาชิกทุกฝ่ายมีโอกาสร่วมพิจารณาโดยการจัดประชุม

การประสานงาน

กลุ่มฯ จะใช้วิธีการจัดประชุมอย่างเป็นทางการ เพื่อช่วยให้เกิดการประสานงานซึ่งกลุ่มฯ จะมีประเด็นที่จะเสนอต่อที่ประชุม การถกประเด็นต่าง ๆ และมีการจดบันทึกการประชุม เพื่อเป็นหลักฐานว่าได้พูดถึงเรื่องอะไร และได้ตัดสินใจไปอย่างไร และเรื่องใดใครเป็นผู้รับผิดชอบ

การมีส่วนร่วมในการบริหาร

กลุ่มฯ จัดให้มีการร่วมประชุมออกความคิดเห็น เปิดโอกาสให้สมาชิกให้ข้อเสนอแนะ กระบวนการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจ (Problem Solving and Decision Making)

การแก้ปัญหาข้อขัดแย้ง

ถ้ากลุ่มมีข้อขัดแย้ง (Conflict) เกิดขึ้นภายในกลุ่ม กลุ่มฯ จะใช้วิธีการประนีประนอม โดยประธานจะหาวิธีให้แต่ละฝ่ายลดทิวามานะลง และยอมในบางสิ่งบางอย่างให้แก่อันและกันทั้งนี้ เพื่อให้ทุกคนมาเจอกันคนละครั้งทางเพื่อความสงบสุขของกลุ่มเอง

ตอนที่ 2 ผลการพัฒนากระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชนในกระบวนการวิจัยแต่ละขั้นตอน

1. ขั้นศึกษาวิเคราะห์ พิจารณาปัญหา และสาเหตุของปัญหา

ผู้วิจัยได้จัดประชุม เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2546 เวลา 09.00-16.00 น. ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ โดยมีผู้เข้าร่วมการประชุมทั้งหมด 39 คน ได้แก่ คณะกรรมการ

จำนวน 15 คน และสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ จำนวน 20 คน นักพัฒนา ซึ่งประกอบไปด้วย เจ้าหน้าที่เคหะกิจเกษตร จำนวน 1 คน และเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน จำนวน 1 คน นักวิจัย 1 คน และกำนัน 1 คน รวมจำนวนทั้งหมด 39 คน โดยได้ร่วมกันวิเคราะห์ พิจารณาปัญหา และสาเหตุของปัญหาของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือในเรื่องการตลาด โดยมีรายละเอียดของขั้นตอนในการประชุม ดังนี้

1. ในช่วงเวลา 09.00-09.30 น. ผู้วิจัยได้ชี้แจงวัตถุประสงค์ และผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์

1) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการประชุมร่วมกันวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค และแนวทางการแก้ปัญหาของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

2) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการประชุมร่วมกันวิเคราะห์ พิจารณาปัญหา และสาเหตุของปัญหา ที่ผ่านมาและปัจจุบันในเรื่องการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

3) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการประชุมร่วมกันหาเป้าหมาย และแนวทางการดำเนินการให้บรรลุผลตามเป้าหมาย

ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

1) ทราบจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค และแนวทางการแก้ไขปัญหากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

2) ทราบปัญหาและสาเหตุของปัญหาทางการตลาดในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

3) ได้เป้าหมายและแนวทางการดำเนินการให้บรรลุผลตามเป้าหมาย

2. ก่อนนำไปสู่กระบวนการซึ่งข้อมูลที่ได้มานั้นทำให้กลุ่มฯ มองปัญหามากขึ้นกว่าเดิม โดยผู้วิจัยจะอธิบายรายละเอียดที่ได้ของข้อมูลในแต่ละด้านว่าเป็นอย่างไรบ้าง ซึ่งข้อมูลที่ผู้วิจัยเก็บมานั้น ได้แก่ ข้อมูลสภาพแวดล้อมทั่วไปของชุมชนบ้านดงเหนือ และข้อมูลสภาพแวดล้อมภายในของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และสอบถามจากคณะกรรมการ 15 คน สมาชิก 45 คน เจ้าหน้าที่ภาครัฐ 2 คน และผู้บริโภคนับจำนวน 95 คน ที่ได้มาให้กลุ่มฯ ร่วมตรวจสอบกันว่าถูกต้องหรือไม่ หลังจากนั้นผู้วิจัยจะอธิบายรายละเอียดที่ได้ของข้อมูลในแต่ละด้านว่าเป็นอย่างไรบ้าง หลังจากนั้นให้กลุ่มพิจารณาคำข้อมูลที่ได้มีส่วนร่วมศึกษาวิเคราะห์ พิจารณา สาเหตุของปัญหา โดยผู้วิจัยจะใช้เทคนิค SWOT เพื่อหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค และแนวทางแก้ปัญหากลุ่มฯ และทำให้กลุ่มฯ มองปัญหามากขึ้นกว่าเดิม

3. ในช่วงเวลา 09.30-12.00 น. ผู้วิจัยได้เชิญคุณภาสกร พรเจริญ เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน เป็นผู้ดำเนินการประชุมกลุ่ม โดยคุณภาสกร ได้ดำเนินการประชุมดังต่อไปนี้

ให้ผู้เข้าร่วมการประชุมแบ่งกลุ่มออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 8 คน 4 กลุ่ม และกลุ่มละ 7 คน 1 กลุ่ม ในการแบ่งกลุ่มนั้นจะให้กลุ่มๆ เลือกรวบรวมข้อมูล โดยในที่ประชุมมีมติให้ใช้วิธีการนับตัวเลข ถ้าใครนับได้เลขซ้ำกันก็จะอยู่กลุ่มเดียวกัน โดยแต่ละกลุ่มจะให้เลือกผู้นำอภิปรายกลุ่มย่อย และผู้จดบันทึก โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

<u>ผู้นำอภิปรายกลุ่มย่อย</u>	
กลุ่มที่ 1 คุณจำปา อุดมคง	ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ
กลุ่มที่ 2 คุณโสภณ อุดมคง	คณะกรรมการฝ่ายผลิตควบคุมคุณภาพและจัดซื้อ
จัดจ้าง	
กลุ่มที่ 3 คุณรัชนีวรรณ โพธิยอง	คณะกรรมการฝ่ายการเงินและบัญชี
กลุ่มที่ 4 คุณจันทร์พอง อุดคง	คณะกรรมการฝ่ายผลิตควบคุมคุณภาพและจัดซื้อ
จัดจ้าง	
กลุ่มที่ 5 คุณจันทร์พอง มูลใหม่	คณะกรรมการฝ่ายผลิตควบคุมคุณภาพและจัดซื้อ
จัดจ้าง	
<u>ผู้จดบันทึก</u>	
กลุ่มที่ 1 คุณสุเพ็ญ บุญมาคง	เหรัญญิกและคณะกรรมการฝ่ายการเงินและบัญชี
กลุ่มที่ 2 คุณไกรทอง ไชยชนะ	สมาชิกกลุ่มฯ
กลุ่มที่ 3 คุณตุ ไชยชนะ	สมาชิกกลุ่มฯ
กลุ่มที่ 4 คุณบังอร แสงเมืองคำ	สมาชิกกลุ่มฯ
กลุ่มที่ 5 คุณมุกดาวัลย์ ปันผสม	สมาชิกกลุ่มฯ

4. ให้แต่ละกลุ่มมีส่วนร่วมวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค และแนวทางการแก้ไขปัญหาของกลุ่มฯ โดยเขียนลงบนกระดาษปรู๊ฟ และให้แต่ละกลุ่มส่งตัวแทนมานำเสนอบนกระดาน โดยแต่ละกลุ่มได้แสดงความคิดเห็น ดังต่อไปนี้

จุดแข็ง

กลุ่มที่ 1

1. ทำให้กลุ่มฯ มีรายได้ (สมาชิกมีรายได้)
2. การดำเนินงานดี ทำให้กลุ่มเข้มแข็ง มีกำไร มีอำนาจต่อรอง
3. สามารถทำชื่อเสียงให้อำเภอ

4. อาหารปลอดภัย (มีสมุนไพร)

5. รสชาติดี

6. เก็บไว้ได้นาน 30 วัน

กลุ่มที่ 2

1. ทำให้กลุ่มฯ มีงานทำ มีรายได้เสริม

2. ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ มีความสามารถแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง

3. สมาชิกมีงานทำอย่างต่อเนื่อง

4. ทำชื่อเสียงให้ท้องถิ่นและระดับตำบล กิ่งอำเภอ และจังหวัด

5. รสชาดกลมกล่อม ไม่เปรี้ยวเกินไป

6. ปลาสามารถเก็บไว้ได้นาน

กลุ่มที่ 3

1. ทำรายได้ให้แก่สมาชิกมีงานทำ

2. ยังช่วยให้กลุ่มฯ เข้มแข็งและทำให้ขยายโอกาส

3. มีชื่อเสียงระดับตำบล กิ่งอำเภอ และจังหวัดอีกด้วย

4. ทำให้สมาชิกมีรายได้เสริมของครอบครัว

5. และยังทำให้ชาวต่างประเทศมาดูงานในครั้งนี้ด้วย

6. ได้รับมาตรฐาน อ.ย.

กลุ่มที่ 4

1. รสชาติอร่อย

2. ได้รับมาตรฐาน อ.ย.

3. สามารถเก็บไว้นาน 30 วันโดยแช่ตู้เย็น

4. ทำบัญชีไม่ต่อเนื่อง

5. มีการใช้ส่วนลดในการขาย

6. คณะกรรมการมีการพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่อง

กลุ่มที่ 5

1. มี อ.ย.รับรอง

2. รสชาติอร่อย กลมกล่อม

3. ใช้สูตรสมุนไพรเป็นส่วนผสม

4. ถ้าใส่ตู้เย็นสามารถเก็บได้นานกว่า 30 วัน

5. การใช้ชีวิตอยู่กันแบบพี่แบบน้องไว้เนื้อเชื่อใจกันและกัน และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

จุดอ่อน

กลุ่มที่ 1

1. รายได้ไม่เพียงพอ
2. กลุ่มฯ ไม่มีเงินทุนหมุนเวียน
3. วัตถุดิบต้องสั่งจากต่างจังหวัด (วัตถุดิบในท้องถิ่นไม่เพียงพอ)
4. บรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน
5. ไม่มีการโฆษณา-ประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึง
6. ได้รับมาตรฐาน อ.ย. จากกระทรวงสาธารณสุข
7. บรรจุภัณฑ์ไม่สวยงามเท่าที่ควร
8. ไม่มีสถานที่ในการขายที่หลากหลาย

กลุ่มที่ 2

1. โรงเรือนไม่ได้มาตรฐาน
2. เงินทุนหมุนเวียนกลุ่มฯ ไม่เพียงพอกับความต้องการของกลุ่มฯ
3. การบรรจุภัณฑ์ไม่ดีเท่าที่ควรเพราะทุนน้อย
4. บอกให้ลูกค้าไม่ทั่วถึง
5. ที่ขายมีไม่มาก
6. การออกแบบบรรจุภัณฑ์ไม่สวย สะอาดตา

กลุ่มที่ 3

1. เกิดการแตกแยกของกลุ่มฯ
2. ขาดเงินทุน เช่น บรรจุภัณฑ์
3. ขาดการพัฒนาศึกษาฐานของกลุ่มอื่นเพื่อจะมาพัฒนากลุ่มฯ
4. บรรจุภัณฑ์ไม่มีสีสัน
5. การผลิตไม่ต่อเนื่อง
6. ตลาดแคบ
7. บรรจุภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นไปตามท้องตลาดที่วางขายทั่วไป

กลุ่มที่ 4

1. บรรจุภัณฑ์ไม่มีลักษณะเด่น สะอาดตา
2. บรรจุภัณฑ์ทำไม่ได้มาตรฐานทั่วไป

3. ขาดคนรุ่นใหม่เข้ามาทำงานร่วมกับกลุ่มฯ
4. ที่ขายมีไม่กี่ที่
5. ขาดการประชาสัมพันธ์ที่ต่อเนื่อง
6. ขาดการประสานงานตามโครงสร้างบริหารของกลุ่มฯ
7. ตั้งราคาสูงเนื่องจากต้นทุนการผลิตสูง

กลุ่มที่ 5

1. ขาดอุปกรณ์ในการผลิต
2. ขาดเงินในการทำงาน
3. ไม่เข้าใจการทำบัญชี
4. บรรจุภัณฑ์ไม่ค่อยได้มาตรฐาน
5. ใช้สื่อในการบอกให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับปลาสดของกลุ่มฯ น้อย
6. ปลาสดไม่มีให้เลือกหลายราคา
7. สถานที่ขายมีน้อย
8. บรรจุภัณฑ์ของปลาสดไม่มีความสวยงาม
9. ผลิตภัณฑ์ปลาสดของกลุ่มฯ แข่งขันเป็นที่รู้จักมานานกว่าผลิตภัณฑ์ปลาสดของกลุ่มฯ

โอกาส

กลุ่มที่ 1

1. ได้รับงบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ
2. คู่แข่งขันภายในหมู่บ้านมีน้อยราย

กลุ่มที่ 2

1. ได้รับความรู้จากเจ้าหน้าที่
2. เข้าถึงแหล่งเงินทุนของรัฐมากขึ้น

กลุ่มที่ 3

1. คู่แข่งขันขาดความรู้ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ ทำให้กลุ่มขายสินค้ามากขึ้น
2. ได้รับการอบรมด้านต่าง ๆ เช่น การผลิต การแปรรูปสินค้า และการตลาด

กลุ่มที่ 4

1. ได้ศึกษาดูงานเพื่อมาปรับปรุงการทำงานกลุ่มฯ
2. ทำให้กลุ่มฯ มีงานทำ

กลุ่มที่ 5

1. มีการช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ
2. ขยายกิจการกลุ่มฯ ให้เติบโตขึ้นกว่าเดิม

อุปสรรค

ผลิตภัณฑ์ปลาต้มของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมานานกว่าผลิตภัณฑ์ปลาต้มของกลุ่มฯ

แนวทางการแก้ปัญหา

กลุ่มที่ 1

1. ขยายตลาด
2. เพิ่มปริมาณสินค้า
3. ขอรับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน
4. ส่งเสริมอาชีพครอบครัว (เลี้ยงปลาเอง)
5. อบรมในการบรรจุหีบห่อให้ได้มาตรฐาน

กลุ่มที่ 2

1. อยากจะให้ทางการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องทางนี้ช่วยเหลือแหล่งเงินทุนช่วยเหลือกลุ่มฯ
2. เพื่อพัฒนาและปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐาน
3. หาทุนหมุนเวียนให้กลุ่มเพื่อจะได้มีงานทำอย่างต่อเนื่อง
4. ช่วยแก้ไขปัญหากลุ่มฯ ให้ดีขึ้นด้วยการอบรมในด้านความพร้อมของกลุ่มฯ

กลุ่มที่ 3

1. อยากทางรัฐมาช่วยเหลือ
2. อยากได้เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ
3. อยากได้เครื่องมืออุปกรณ์บรรจุกระป๋อง
4. อยากให้มีการอบรมการพัฒนาที่จะก้าวไปสู่ตลาดโลก
5. อยากให้มีการอบรมเรื่องการบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม และสะอาด

กลุ่มที่ 4

1. ดูตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มอื่น
2. ขยายตลาดให้กว้างมากขึ้น
3. หาคนรุ่นใหม่เข้ามาบริหาร

กลุ่มที่ 5

1. อยากของบประมาณซื้ออุปกรณ์ในการผลิตและการดำเนินงาน

2. อยากให้มีการใช้สื่อมากขึ้น
3. เชิญวิทยากรมาอบรมด้านบรรณกิจทำให้สวยงามเป็นที่สะดุดตาแก่ลูกค้า
4. จัดทำปลาซึ่มให้มีหลายราคา
5. ผู้วิจัยนำจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคที่ได้จากความคิดเห็นของแต่ละกลุ่ม และความคิดเห็นของผู้บริโภค โดยมีรายละเอียดดังนี้

จุดแข็ง

1. ราคาดี ร้อยกมลกล่อม
2. เก็บไว้ได้นานกว่า 30 วันโดยแช่ตู้เย็น
3. ได้รับมาตรฐาน อ.ย.
4. ใช้สูตรสมุนไพรเป็นส่วนผสม
5. สร้างงาน สร้างรายได้ให้กับกลุ่มฯ
6. สามารถทำชื่อเสียงให้อำเภอ กิ่งอำเภอ และจังหวัด
7. ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ มีความสามารถแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง
8. สมาชิกมีงานทำอย่างต่อเนื่อง
9. ทำให้ชาวต่างประเทศมาดูงาน
10. ทำให้กลุ่มฯ เข้มแข็ง

จุดอ่อน

1. บรรณกิจที่ไม่ได้มาตรฐาน
2. การออกแบบบรรณกิจที่ไม่สวยงาม
3. ไม่มีให้เลือกหลายราคา
4. สถานที่ขายมีน้อย
5. ตั้งราคาสูงเนื่องจากต้นทุนการผลิตสูง
6. ไม่มีการโฆษณา-ประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึง
7. งบประมาณไม่เพียงพอ
8. ไม่เข้าใจการทำบัญชี
9. ทำบัญชีไม่ต่อเนื่อง
10. การผลิตไม่ต่อเนื่อง
11. ขาดอุปกรณ์ในการผลิต

12. วัตถุประสงค์ในท้องถิ่นไม่เพียงพอ
13. ขาดคนรุ่นใหม่เข้าทำงานร่วมกับกลุ่มฯ

โอกาส

1. ได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณจากหน่วยงานราชการ
2. ได้รับความรู้โดยการอบรมศึกษาดูงานในเรื่องการผลิตการแปรรูปและการตลาด
3. คู่แข่งขันภายในหมู่บ้านมีน้อยราย
4. คู่แข่งขันขาดความรู้ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสขายสินค้า

มากขึ้น

อุปสรรค

ผลิตภัณฑ์ปลาต้มของกลุ่มเป็นที่รู้จักมานานกว่าผลิตภัณฑ์ปลาต้มของกลุ่มฯ

แนวทางการแก้ปัญหา

1. ขยายตลาด
2. เพิ่มปริมาณสินค้า
3. ขอรับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน
4. ส่งเสริมอาชีพครบวงจร (เลี้ยงปลาเอง)
5. อบรมบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม
6. ดูตัวอย่างบรรจุภัณฑ์จากกลุ่มอื่น
7. อยากให้ใช้ชื่อมากขึ้น
8. จัดทำปลาต้มให้มีหลายราคา
6. หลังจากนั้นผู้วิจัยได้นำจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคที่ได้จากในที่ประชุม

มาหาคำความถี่ โดยสรุปดังตาราง ต่อไปนี้

ตารางที่ 4.4 แสดงความถี่จุดแข็งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

จุดแข็ง	ความถี่
<u>ด้านผลิตภัณฑ์</u>	
รสชาติอร่อย กลมกล่อม	4
เก็บไว้ได้นานกว่า 30 วันโดยแช่ตู้เย็น	4
ได้รับมาตรฐาน อ.ย.	4
ใช้สูตรสมุนไพรเป็นส่วนผสม	2
<u>ด้านการรวมกลุ่ม</u>	
สร้างงาน สร้างรายได้ให้กับกลุ่มฯ	3
สามารถทำชื่อเสียงให้อำเภอ กิ่งอำเภอ และจังหวัด	2
ทำให้สมาชิกกลุ่มมีความสามารถแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง	1
สมาชิกมีงานทำอย่างต่อเนื่อง	1
ทำให้ชาวต่างประเทศมาดูงาน	1
ทำให้กลุ่มเข้มแข็ง	1

ตารางที่ 4.5 แสดงความถี่จุดอ่อนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

จุดอ่อน	ความถี่
<u>ด้านผลิตภัณฑ์</u>	
<u>บรรจุภัณฑ์</u>	
บรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน	5
การออกแบบไม่สวยงาม	4
<u>ด้านราคา</u>	
<u>การตั้งราคา</u>	
ไม่มีให้เลือกหลายราคา	1
ตั้งราคาสูงเนื่องจากต้นทุนการผลิตสูง	1
<u>ด้านการจำหน่าย</u>	
สถานที่ขายมีน้อย	4

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

จุดอ่อน	ความถี่
<u>ด้านการส่งเสริมการตลาด</u>	
ไม่มีโฆษณา-ประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึง	1
<u>ด้านการเงินและบัญชี</u>	
การเงิน	
งบประมาณไม่เพียงพอ	4
บัญชี	
ไม่เข้าใจการทำบัญชี	1
ทำบัญชีไม่ต่อเนื่อง	1
<u>ด้านการผลิต</u>	
การผลิตไม่ต่อเนื่อง	1
ขาดอุปกรณ์ในการผลิต	1
วัตถุดิบในท้องถิ่นไม่เพียงพอ	1
<u>การบุคคล</u>	
ขาดคนรุ่นใหม่เข้าทำงานร่วมกับกลุ่มฯ	1

ตารางที่ 4.6 แสดงความถี่โอกาสของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

โอกาส	ความถี่
1. ได้รับความรู้โดยการอบรม ศึกษาดูงานในเรื่องการผลิต การแปรรูป และการตลาด	3
2. ได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณจากหน่วยงานราชการ	2
3. คู่แข่งชั้นภายในหมู่บ้านมีน้อยราย	1
4. คู่แข่งชั้นขาดความรู้ ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสขายสินค้ามากขึ้น	1

ตารางที่ 4.7 แสดงอุปสรรคของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

อุปสรรค	ความถี่
ผลิตภัณฑ์ปลาต้มของคู่แข่งเป็นที่รู้จักมานานกว่าผลิตภัณฑ์ปลาต้มของกลุ่มฯ	1

ตารางที่ 4.8 แสดงแนวทางการแก้ปัญหาของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

แนวทางการแก้ปัญหา	ความถี่
<u>ด้านผลิตภัณฑ์</u>	
1. อยากให้มีการอบรมเรื่องการบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและสะอาด	3
2. ขยายตลาดให้กว้างขึ้น	2

7. ผู้วิจัยได้ให้ผู้เข้าร่วมการประชุมจัดประชุมกลุ่มเพื่อร่วมกันวิเคราะห์ พิจารณาปัญหา และสาเหตุของปัญหาการตลาด โดยผู้วิจัยได้มีข้อคำถามวิจัย ดังต่อไปนี้

1) ในการดำเนินงานของกลุ่มฯที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันท่านประสบปัญหาการตลาดในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านส่งเสริมการตลาดอย่างไรบ้าง และมีสาเหตุมาจากอะไร

2) กลุ่มฯของท่านมีเป้าหมายทางการตลาดอย่างไร และมีแนวทางการดำเนินการให้บรรลุผลตามเป้าหมายอย่างไร

8. หลังจากที่ผู้วิจัยได้เขียนข้อคำถามบนกระดานแล้วในที่ประชุมระดมสมอง เพื่อร่วมกันวิเคราะห์ พิจารณาปัญหาและสาเหตุของปัญหาการตลาด วางเป้าหมายและหาแนวทางให้บรรลุตามเป้าหมาย โดยได้ข้อสรุปในที่ประชุมส่วนใหญ่ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

สภาพปัญหา

บรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม

สาเหตุของปัญหา

ในปีที่ผ่านมา กลุ่มฯ ได้มีโอกาสเข้าร่วมประกวดงานสมาคมชาวเหนือ ระดับภาค และผลปรากฏว่าคะแนนการออกแบบบรรจุภัณฑ์ได้ 4 คะแนน จากคะแนนเต็ม 10 คะแนน ซึ่งทำให้กลุ่มฯ เสียโอกาสในการเข้าร่วมประกวดงาน 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ระดับประเทศและปัจจุบันบรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ใช้จะบรรจุด้วยถุงพลาสติก ใช้ยางรัด และมีสติ๊กเกอร์ติดกับถุง ทำให้ผลิตภัณฑ์ปลาต้มของกลุ่มฯ ไม่สวยงาม ไม่เป็นที่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

เป้าหมาย

ได้เข้าร่วมการประกวดงาน 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ระดับประเทศ

ได้รูปแบบบรรจุภัณฑ์เป็นที่ดึงดูดความสนใจของลูกค้า

แนวทางให้บรรลุผลตามเป้าหมาย

1. จัดให้มีการอบรม โดยเชิญวิทยากรมาอบรมการบรรจุหีบห่อให้ได้มาตรฐานสวยงาม และสะอาด
2. คู่มืออย่างบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มอื่น

ด้านราคา

สภาพปัญหา

ไม่มีให้เลือกหลายราคา

ตั้งราคาสูงเนื่องจากต้นทุนการผลิตสูง

สาเหตุของปัญหา

จากการตั้งราคาของผลิตภัณฑ์ปลาต้มที่ผ่านมานั้น กลุ่มฯ ไม่ได้ตั้งราคาให้เลือกซื้อหลายราคาโดยปกติจะตั้งราคาอยู่ที่ 50 บาทต่อครึ่งกิโลกรัม ทำให้กลุ่มผู้บริโภคไม่สามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาต้มได้หลายราคาเพราะบางครั้งผู้บริโภคต้องการซื้อ เพื่อนำไปประกอบอาหารเพียงแค่มื้อเดียว และกินเป็นกับแกล้ม ในส่วนของการตั้งราคาสูงเนื่องจากจำนวนวัตถุดิบที่ใช้นั้นจะไม่ซื้อในปริมาณที่มาก โดยที่ผ่านมาจะซื้อให้พอเพียงกับการผลิตต่อครั้งเท่านั้น และการผลิตในแต่ละครั้งกลุ่มฯ ก็จะจัดซื้อวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิตเท่านั้น ซึ่งทำให้ไม่สามารถต่อรองราคาได้

เป้าหมาย

ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาต้มได้หลายราคา

ลดต้นทุนการผลิต

แนวทางให้บรรลุตามเป้าหมาย

จัดทำราคาให้มีหลายราคา เช่น ทำเป็นห่อ ห่อละ 10 บาท 20 บาท

สั่งซื้อวัตถุดิบปริมาณที่มากขึ้น

ด้านการจัดจำหน่าย

สภาพปัญหา

สถานที่ขายมีน้อย

สาเหตุของปัญหา

ที่ผ่านมากลุ่มฯ ไม่ได้มีการหาช่องทางการจัดจำหน่ายเอง จะใช้วิธีการรับข้อมูลข่าวสารจากเจ้าหน้าที่ภาครัฐว่าจะไปขายที่ไหนบ้างและปัจจุบันกลุ่มฯ มีสถานที่จำหน่ายประจำอยู่ไม่กี่แห่ง ได้แก่ ตลาดบ้านดงเหนือ ตลาดสบทา ตลาดกลางจังหวัดลำพูน และที่ทำการกลุ่มฯ จึงเป็นสาเหตุทำให้สถานที่ขายของกลุ่มฯ มีน้อย

เป้าหมาย

ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้นกว่าเดิม

แนวทางให้บรรลุตามเป้าหมาย

ติดต่อตลาดตามร้านค้า ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ เช่น โลตัส โอชอง และบิ๊กซี

ด้านการส่งเสริมการตลาด

สภาพปัญหา

ไม่มีการโฆษณา-ประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึง

สาเหตุของปัญหา

ที่ผ่านมากลุ่มฯ ได้ใช้จ่ายในการโฆษณา-ประชาสัมพันธ์ตอนออกร้าน และใช้วิธีการประชาสัมพันธ์โดยเวลามีกิจกรรมรวมกลุ่มแม่บ้าน หรืองานต่างๆที่ทางภาครัฐจัด กลุ่มฯ จะใช้คำพูดการชักชวนให้คนภายในชุมชนมาช่วยซื้อผลิตภัณฑ์ปลาสาม เพื่อเป็นการส่งเสริมและสนับสนุนกลุ่มฯ ของชุมชนเรา ทำให้ผู้บริโภคไม่สามารถรับรู้ผลิตภัณฑ์ปลาสามอย่างทั่วถึง

เป้าหมาย

ผู้บริโภคสามารถรับรู้ผลิตภัณฑ์ปลาสามอย่างทั่วถึง

แนวทางให้บรรลุตามเป้าหมาย

1. จัดทำใบปลิวแนะนำผลิตภัณฑ์ปลาสาม
2. ใช้ส่วนลดด้านราคา และผลิตภัณฑ์
9. ผู้วิจัยได้ให้ที่ประชุมพิจารณากันในส่วนของการตลาด ซึ่งได้แก่ ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ปัญหาด้านราคา ปัญหาการจัดจำหน่าย และปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดว่าควรจะทำ

แก้ไขปัญหาด้านใดเป็นอันดับแรก ในที่ประชุมได้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันจนได้ข้อสรุปในที่ประชุมว่าควรจัดการแก้ไขปัญหามลพิษเป็นอันดับแรก โดยในที่ประชุมส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าที่ผ่านมากลุ่มฯได้ใช้บรรจุภัณฑ์คือ ถุงพลาสติก ขางรีด และมีสติ๊กเกอร์ติดทำให้ผลิตภัณฑ์ปลาต้มไม่สวยงาม เป็นที่ดึงดูดความสนใจแก่ผู้บริโภค และที่สำคัญคือที่ผ่านมาจาก การประกวดสมาคมชาวเหนือ ในเรื่องของการออกแบบบรรจุภัณฑ์ได้คะแนนน้อยที่สุด คือได้คะแนน 4 คะแนน จากคะแนนเต็ม 10 คะแนน ทำให้เสียโอกาสในการเข้าร่วมประกวดงานสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับประเทศ และไม่สามารถขยายตลาดให้กว้างขึ้นกว่าเดิมได้ เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม ไม่มีสีสัน ไม่สามารถดึงดูดใจลูกค้าให้มาซื้อได้ ดังนั้น ในที่ประชุมจึงมีความคิดเห็นว่าเป็นปัญหาที่สำคัญและจะต้องแก้ไขเป็นลำดับแรก ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลชุดปัจจุบันให้มีการจัดตั้งธุรกิจชุมชนขึ้น และส่งเสริมในเรื่องของ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ทำให้กลุ่มฯ มองว่าต้องปรับปรุงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม เพื่อจะได้ชนะการประกวด 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ในระดับประเทศต่อไปในอนาคต และปัญหารองลงมาคือด้านการจัดจำหน่ายด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาดตามลำดับความสำคัญของปัญหาที่จะต้องทำการแก้ไขต่อไป ปัญหาที่จัดลำดับรองลงมานั้นในมุมมองของกลุ่มฯมองว่าการตลาดไปได้ด้วยดี เพราะเมื่อกลุ่มฯ ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ปลาต้มมาจำหน่าย ทางกลุ่มฯสามารถจำหน่ายได้ทุกครั้ง เป็นที่ต้องการของตลาด ดังนั้น จึงเป็นปัญหาที่กลุ่มฯมองว่าไม่จำเป็นที่จะต้องแก้ไขปัญหาระดับนี้ ผู้วิจัยได้ไปสังเกตในการจำหน่ายของกลุ่มฯ ที่ศาลากลาง จังหวัดลำพูน พบว่ากลุ่มฯ ขายปลาต้มหมดภายในวันนั้น ประมาณ 40 กิโลกรัม ซึ่งจะมีคนซื้อประมาณ 60 คน และเมื่อเข้าไปที่ทำการกลุ่มฯ พบว่ามีคนมาซื้อผลิตภัณฑ์ปลาต้มที่ทำกรกลุ่มฯ แล้วผลิตภัณฑ์ปลาต้มผลิตไม่ทันกับความต้องการของลูกค้า

10. เมื่อผู้เข้าร่วมการประชุมได้นำเสนอสาเหตุของการเกิดปัญหามลพิษดังกล่าวในที่ประชุมแล้ว ผู้วิจัยเสนอในที่ประชุมว่าก่อนการวางแผนการตลาดเราควรมีการสอบถามผู้บริโภคก่อนและหลัง เพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อบรรจุภัณฑ์เก่าและใหม่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ว่าผู้บริโภคให้ความสนใจในตัวบรรจุภัณฑ์ใหม่เพิ่มขึ้นหรือไม่ และเป็นการเอื้อต่อการวางแผนการตลาดด้านบรรจุภัณฑ์ต่อไป โดยผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถามความคิดเห็นด้านบรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคปลาต้มกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือให้กับกลุ่มฯ โดยให้กลุ่มฯ ตกลงแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบกันในภายในกลุ่มฯว่าจะให้ใครเป็นที่รับผิดชอบ ที่ประชุมได้ตกลงกันว่าเห็นควรให้กลุ่มฯ เก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม ก่อนที่จะนำแบบสอบถามไปเก็บข้อมูล ผู้วิจัยได้อธิบายและชี้แจงถึงรายละเอียดของแบบสอบถามว่ามีลักษณะอย่างไร และในแต่ละระดับความคิดเห็นมีความหมายว่าอย่างไร หลังจากนั้นผู้วิจัยจะคอยติดตามเพื่อให้คำแนะนำเพิ่มเติมจาก

กลุ่มฯ โดยจะใช้เวลาในการเก็บข้อมูล 1 สัปดาห์ โดยเก็บจากสถานที่จำหน่ายสินค้าประจำของกลุ่มฯ ได้แก่ ที่ทำการกลุ่มฯ ตลาดสดหา และศาลากลางจังหวัดลำพูน เมื่อได้ข้อมูลจากการสอบถามความคิดเห็นของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ปลาต้มกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือแล้ว ในที่ประชุมมีมติให้มีการประชุมครั้งต่อไปเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2546 เวลา 09.00-16.00 น. ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

ก่อนการปิดประชุม ผู้วิจัยได้สอบถามความรู้สึกที่มีต่อการเข้าร่วมประชุมครั้งนี้กับผู้เข้าร่วมการประชุมซึ่งผู้เข้าร่วมการประชุมทุกคนมีความพอใจที่เกิดการรวมกลุ่มกัน เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวของคุณจำปา อุดมคง ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือว่า "รู้สึกดีใจมากที่ทุกฝ่ายได้มาร่วมทำกิจกรรมในครั้งนี้ และเต็มใจที่จะให้ความร่วมมือในการทำงานในครั้งนี้อย่างเต็มที่"

2. ขั้ววางแผนการตลาด

ผู้วิจัยเริ่มประชุมร่วมกันวางแผนการตลาด เมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2546 เวลา 09.00-16.00 น. ตามกำหนดการประชุม และนำแนวทางการแก้ปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์ที่ได้จากการเข้าร่วมการประชุมกันเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2546 ที่ผ่านมามาเพื่อร่วมกันวางแผนการตลาด ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ โดยมีผู้เข้าร่วมการประชุมทั้งสิ้น 39 คน ได้แก่ คณะกรรมการ 15 คน และสมาชิกกลุ่มฯ 20 คน เจ้าหน้าที่เคหะกิจเกษตร 1 คน เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน 1 คน นักวิจัย 1 คน และกำนัน 1 คน ได้มีส่วนร่วมกันวางแผนการตลาด โดยมีรายละเอียดของขั้นตอนในการประชุมดังนี้

1. ผู้วิจัยได้ทบทวนข้อมูลจากการประชุมครั้งที่ผ่านมามา จากนั้นในช่วงเวลา 09.00 - 09.30 น. ผู้วิจัยชี้แจงวัตถุประสงค์ และผลที่คาดว่าจะได้รับทราบในขั้นตอนนี้ดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประชุมมีส่วนร่วมวางแผนการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านส่งเสริมการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

ได้แผนการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านส่งเสริมการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

2. นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิเคราะห์ พิจารณาปัญหาและสาเหตุของปัญหาเป้าหมาย และแนวทางให้บรรลุตามเป้าหมายมาให้ในที่ประชุมเป็นแนวทางในการวางแผนการตลาดทั้ง 4 ด้าน

3. ในช่วงเวลา 9.30 - 12.00 น. และในช่วงเวลา 13.00 - 14.00 น. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วม

การประชุมระดมสมองวางแผนการตลาด 4 ด้าน โดยในที่ประชุมได้ข้อสรุปดังต่อไปนี้

3.1 การวางแผนด้านผลิตภัณฑ์

1) ก่อนที่ผู้วิจัยจะให้ที่ประชุมมีส่วนร่วมในการวางแผนเพื่อแก้ปัญหาในเรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์นั้น ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการสำรวจความคิดเห็นด้านบรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ปลาหมึกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือในรูปแบบเดิมโดยนำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจความพึงพอใจจากผู้บริโภค จำนวน 95 คน มาสรุปให้ในที่ประชุมกลุ่มได้ร่วมรับรู้ถึงปัญหาของการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ที่ผ่านมาโดยทำการสำรวจจากสถานที่จำหน่ายประจำของกลุ่มฯ ได้แก่ ตลาดสดท่าศาลากลาง และที่ทำการกลุ่มฯ และนำผลที่ได้ขึ้นมาเป็นแนวทางในการวางแผนแก้ปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์กับกลุ่มฯ ที่ประชุมร่วมรับรู้ถึงปัญหาที่จะต้องปรับปรุงแก้ไขต่อไป ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- ควรมีรูปทรงที่เด่นชัด
- บรรจุภัณฑ์ควรมีรูปทรงสะดวก
- ควรใช้สีที่ใช้เด่นสะดวก
- ข้อความตัวอักษรควรชัดเจน
- บรรจุภัณฑ์ควรมีเอกลักษณ์
- ตัวอักษรควรมีขนาดพอเหมาะ อ่านง่าย
- บรรจุภัณฑ์ควรมีรูปแบบทันสมัยได้มาตรฐาน
- บรรจุภัณฑ์ควรมีความสวยงาม

2) ผู้วิจัยได้ทบทวนให้ผู้เข้าร่วมการประชุมได้ทราบถึงแนวทางให้ บรรจุภัณฑ์เป้าหมายที่ผ่านมามีอีกครั้งหนึ่ง ดังต่อไปนี้แนวทางที่หนึ่ง จัดให้มีการอบรมโดยเชิญวิทยากรมาอบรมการบรรจุหีบห่อให้ได้มาตรฐาน สวยงาม และสะดวก แนวทางที่สอง ดูตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มอื่น นอกจากนั้น ผู้วิจัยได้เปิดโอกาสให้ทุกคนเสนอความคิดเห็นว่าเห็นควรมีแนวทางการแก้ปัญหาอื่น ๆ หรือไม่ โดยในที่ประชุม คุณสุเพ็ญ บุญมาคง ได้เสนอแนวทางว่าควรมีการทัศนศึกษาจากกลุ่มอื่นเพื่อนำมาปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ของเราให้ดีขึ้นและคุณจำปา อุตม์คง ได้เสนอว่าควรมีการอบรมในเรื่องนี้กับเจ้าหน้าที่ และปฏิบัติควบคู่กันไปด้วยเพื่อให้เกิดความคิดร่วมกันด้วยกัน

สรุปแล้วจึงมีแนวทางรวม 4 แนวทาง หลังจากได้แนวทางการแก้ปัญหา 4 แนวทางแล้ว ผู้วิจัยได้ให้ผู้เข้าร่วมการประชุมลงมติในที่ประชุมโดยการยกมือในแต่ละแนวทางว่าควรนำแนวทางใดมาแก้ไขปัญหาลดที่สุด สรุปได้ดังนี้

แนวทางที่หนึ่ง จัดให้มีการอบรมเชิญวิทยากรมาอบรมในการบรรจุหีบห่อให้ได้

มาตรฐาน สวยงาม และสะอาด มีคนยกมือจำนวน 7 คน

แนวทางที่สอง ดูตัวอย่างบรรจุกัณฑ์ของกลุ่มอื่น มีคนยกมือจำนวน 9 คน

แนวทางที่สาม ควรมีการทัศนศึกษาดูงานจากกลุ่มอื่นเพื่อนำมาปรับปรุงบรรจุกัณฑ์ของเราให้ดีขึ้น มีคนยกมือจำนวน 5 คน

แนวทางที่สี่ ควรมีการอบรมในเรื่องนี้กับเจ้าหน้าที่และปฏิบัติควบคู่กันไปด้วย เพื่อให้เกิดความคิดร่วมกันด้วยกัน มีคนยกมือจำนวน 14 คน

จากแนวทางทั้ง 4 แนวทาง สรุปได้ว่าที่ประชุมส่วนใหญ่มีมติใช้แนวทางที่สี่ ผู้วิจัยได้ถามถึงสาเหตุว่าทำไมถึงเลือกแนวทางที่สี่ และแนวทางที่สองเพราะว่ากลุ่มฯ สามารถปรึกษาได้แสดงความคิดเห็นออกแบบบรรจุกัณฑ์ร่วมกัน ทำร่วมกัน และนำแนวทางที่สองมาประกอบในการออกแบบบรรจุกัณฑ์ให้กับกลุ่มฯ เพื่อช่วยเป็นแนวทางในการออกแบบบรรจุกัณฑ์ ในส่วนของแนวทางที่หนึ่งนั้นที่ประชุมส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าถ้าอบรมแล้วไม่ได้ร่วมปฏิบัติจริงก็ไม่เกิดประโยชน์ ทำให้สิ้นเปลืองงบประมาณเหมือนที่ผ่านมาได้มีการอบรมเรื่องบัญชีแล้วไม่เข้าใจเนื่องจากไม่มีการลงมือปฏิบัติควบคู่ไปด้วย และไม่มีการอบรมอย่างต่อเนื่องจึงตัดประเด็นนี้ไป และในส่วนของแนวทางที่สามนั้น การทัศนศึกษาดูงานจากกลุ่มอื่นนั้นเนื่องจากกลุ่มไม่มีเงินทุนมากพอที่จะไปทัศนศึกษาดูงาน

3) หลังจากที่ได้แนวทางการแก้ปัญหาแล้ว ผู้วิจัยได้ให้ผู้เข้าร่วมการประชุมได้สอบถามที่ประชุมว่าเราควรดำเนินการวางแผนการออกแบบบรรจุกัณฑ์อย่างไร ในที่ประชุม คุณจำปา อุดมคง ประธานกลุ่มฯ ได้เสนอความคิดเห็นว่าควรประสานงานกับฝ่ายเจ้าหน้าที่ภาครัฐ และได้เสนอคุณวรณิกา หุ่นภู นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรมาร่วมให้คำปรึกษาในที่ประชุมมีมติเห็นด้วย เนื่องจากคุณวรณิกา หุ่นภู มีประสบการณ์โดยเป็นที่ปรึกษาและวิทยากรด้านการบรรจุกัณฑ์ให้กับกลุ่มแม่บ้านต่าง ๆ หลังจากได้ผู้ร่วมให้คำปรึกษาแล้ว ในที่ประชุมได้ดำเนินการคัดเลือกผู้ที่รับผิดชอบการประสานงานเชิญผู้ร่วมให้คำปรึกษามาประชุมร่วมกัน ซึ่งที่ประชุมได้เสนอคุณธวัชวีวรรณ โพธิ์ของ เลขานุการกลุ่มฯ และคุณจิราภรณ์ ไชยเดช สมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้ประสานงานเชิญมาเป็นวิทยากรอบรมเชิงปฏิบัติการ ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ จากนั้นผู้วิจัยได้สอบถามว่าควรดำเนินการเมื่อไหร่ ผู้เข้าร่วมการประชุมแต่ละคนได้สอบถามกันภายในกลุ่มว่าทุกคนสะดวกเวลาไหนจนได้ข้อสรุปมีมติเห็นชอบว่าจะเริ่มดำเนินการอบรมเชิงปฏิบัติการออกแบบบรรจุกัณฑ์ เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2546 เวลา 10.00-16.00 น.

จากการประชุมร่วมกัน เพื่อวางแผนการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ร่วมกันสามารถนำมาเสนอเป็นตารางได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.9 แผนการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านคงเหนือ

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการ และขั้นตอน	สถานที่ และเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ	ผลที่จะได้รับ
เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่ยึดใจความสนใจ	1. เชิญวิทยากรมาอบรมเชิงปฏิบัติการ	1. ติดต่อประสานงานวิทยากร 2. นัดหมายกำหนดการอบรม	ที่ทำการกลุ่มฯ 2 วัน 24-25 ต.ค 2546	-	รศ.นิวัฒน์ โพธิ์อง เลขานุการกลุ่มฯ คุณจิราภรณ์ ไชยเดช สมาชิกกลุ่มฯ	ได้กำหนดการอบรมเชิงปฏิบัติการ
	2. ทำการอบรมเชิงปฏิบัติการ	วิทยากรทำการอบรมเชิงปฏิบัติการ	ที่ทำการกลุ่มฯ 1 วัน 30 ต.ค. 2546	3,000	กลุ่มฯ	ได้แนวทางในการทำบรรจุภัณฑ์
	3. ออกแบบบรรจุภัณฑ์	1. นำบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มอื่นมาเป็นแนวทาง 2. จัดประชุมร่วมกันออกแบบ	ที่ทำการกลุ่มฯ 2 เดือน 6 พ.ย.-6 ธ.ค. 2546	- -	กลุ่มฯ	ได้บรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่โดยจะนำมาเปรียบเทียบกับระหว่างบรรจุภัณฑ์เก่าและบรรจุภัณฑ์ใหม่และจากการสำรวจผู้บริโภคหลังการออกแบบ

3.2 การวางแผนด้านราคา

ในการวางแผนด้านราคานี้สามารถในที่ประชุมส่วนใหญ่ลงมติให้แก้ไขปัญหาเรื่องผลิตภัณฑ์ปลาต้มไม่มีให้เลือกหลายราคานี้ ในที่ประชุมให้ใช้สอบถามความต้องการของลูกค้าว่าต้องการให้มีการตั้งในราคาเท่าไรบ้าง เช่น ราคาห่อละ 10 บาท หรือ 20 บาท เป็นต้น ดูราคาของคู่แข่ง และดูราคาค้นทุนที่กลุ่มฯ สามารถจำหน่ายได้ด้วย ซึ่งสามารถสรุปดังตารางที่ 4.10

3.3 การวางแผนด้านการจัดจำหน่าย

ในการวางแผนด้านการส่งเสริมการตลาดนั้นสามารถในที่ประชุม ส่วนใหญ่ลงมติให้แก้ไขปัญหาเรื่องไม่มีการโฆษณา-ประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึง โดยจัดทำใบปลิวแนะนำผลิตภัณฑ์ปลาต้ม และใช้ส่วนลดด้านราคา และผลิตภัณฑ์ ผู้วิจัยสามารถสรุปดังตารางที่ 4.11

3.4 การวางแผนด้านการส่งเสริมการตลาด

ในการวางแผนด้านการส่งเสริมการตลาดนั้นสามารถในที่ประชุม ส่วนใหญ่ลงมติให้แก้ไขปัญหาเรื่องไม่มีการโฆษณา-ประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึง โดยจัดทำใบปลิวแนะนำผลิตภัณฑ์ปลาต้ม และใช้ส่วนลดด้านราคา และผลิตภัณฑ์ ผู้วิจัยสามารถสรุปดังตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.10 แผนการตลาดด้านราคาของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการและขั้นตอน	สถานที่และเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ	ผลที่จะได้รับ
เพื่อจัดทำราคาให้ผู้บริโภคเลือกซื้อได้หลายราคา	สอบถามราคาตลาด	1. สอบถามความต้องการของผู้ค้า 2. ดูราคาของคู่แข่ง 3. ดูราคาต้นทุนที่กลุ่มฯ สามารถจำหน่ายได้	ตลาดสดพา ตลาดกลาง จังหวัดลำพูน 2 วัน	-	กลุ่มฯ	ได้ราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ และสามารถเลือกซื้อได้ หลายราคา และกลุ่มฯ พึงพอใจในราคาที่ขายด้วย

ตารางที่ 4.11 แผนการตลาดด้านการจัดจำหน่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการและขั้นตอน	สถานที่และเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ	ผลที่จะได้รับ
เพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้นกว่าเดิม	หาช่องทาง การจัดจำหน่ายเพิ่ม	ติดต่อตลาดตามร้านค้า และห้างสรรพสินค้า ต่าง ๆ เช่น โลตัส บิ๊กซี และ โอชอง เป็นต้น	ร้านค้าและ ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ เช่น โลตัส โอชองและ บิ๊กซี เป็นต้น 1 สัปดาห์	-	กลุ่มฯ	สามารถขยาย ช่องทางการจัดจำหน่าย เพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 4.12 แผนการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการและขั้นตอน	สถานที่และเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ	ผลที่จะได้รับ
เพื่อเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ปลาต้มให้ เป็นที่รู้จักอย่างทั่วถึง	เผยแพร่ ประชา สัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ปลาต้ม	1.ประชุมกลุ่มๆ เพื่อปรึกษา หาแนวทางในการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ 2.จัดทำใบปลิวแนะนำสินค้า 3.ใช้ส่วนลดด้านราคาและ ด้านผลิตภัณฑ์ 4.ให้ผู้บริโภคทดลองชิม ผลิตภัณฑ์	1 สัปดาห์		กลุ่มฯ	ผู้บริโภคสามารถรู้จัก ผลิตภัณฑ์ปลาต้ม ของกลุ่มฯ มากขึ้น

4. การวางแผนการตลาดด้านต่าง ๆ เสร็จแล้ว ในที่ประชุมมีมติให้ลงมือปฏิบัติตามแผนในด้านผลิตภัณฑ์ก่อนเป็นลำดับแรก เพราะกลุ่มฯ มองเห็นว่าด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดไม่เป็นปัญหาที่สำคัญเพราะที่ผ่านมากลุ่มฯ สามารถผลิตแล้วสามารถจำหน่ายได้หมด แต่สาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาการออกแบบบรรจุภัณฑ์ คือกลุ่มฯ อยากจะมีบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน และเป็นที่ยึดดูความสนใจของผู้บริโภคเพื่อกลุ่มฯจะได้มีโอกาสเข้าร่วมงาน 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ระดับประเทศ และในที่ประชุมส่วนใหญ่มีความเห็นว่าถ้าสามารถออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ได้แล้วสามารถหาช่องทางการจำหน่ายได้ง่ายขึ้น เช่น สามารถวางขายตามห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ และดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้

3. ขั้นลงมือปฏิบัติตามแผน

จากการมีส่วนร่วมในที่ประชุมกลุ่มที่ผ่านมา ในที่ประชุมได้มีส่วนร่วมในการวางแผนการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด โดยในที่ประชุมกลุ่มได้มีมติให้นำแผนด้านผลิตภัณฑ์มาปฏิบัติตามแผนร่วมกันทุกคน เพราะในที่ประชุมมองเห็นว่าเป็นปัญหาที่สำคัญและเร่งด่วน โดยผู้วิจัยเป็นเพียงผู้คอยให้คำปรึกษาแนะนำ ประสานงาน และอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ ให้กับกลุ่มฯ โดยในแผนการตลาดด้านผลิตภัณฑ์นั้นจากมติในที่ประชุมได้กำหนดกิจกรรมออกเป็น 3 กิจกรรม ดังต่อไปนี้

1. เชิญวิทยากรมาอบรมเชิงปฏิบัติการ
2. อบรมเชิงปฏิบัติการ
3. ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ผลการมีส่วนร่วมในการปฏิบัติตามแผนจากกิจกรรม 3 กิจกรรม สามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังนี้

กิจกรรมที่ 1 เชิญวิทยากรมาอบรมเชิงปฏิบัติการ

ในขั้นตอนนี้ในที่ประชุมได้มอบหมายให้คุณรัชนีวรรณ โพธิ์ยอง เลขานุการกลุ่มฯ และคุณจิราภรณ์ ไชยเดช สมาชิกกลุ่มฯดำเนินการประสานงานติดต่อวิทยากร โดยทางกลุ่มได้มีมติให้เชิญคุณวรรณิกา หุ่นภู่ จากสำนักงานเกษตร จังหวัดลำพูน มาเป็นวิทยากรอบรมบรรจุภัณฑ์ในครั้งนี้ ซึ่งคุณรัชนีวรรณ โพธิ์ยอง และคุณจิราภรณ์ ไชยเดช ได้ดำเนินการติดต่อประสานงานไปยังสำนักงานเกษตร จังหวัดลำพูน เพื่อขอความอนุเคราะห์บุคลากรมาเป็นวิทยากรให้ความรู้ในเรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์ในวันที่ 30 ตุลาคม 2546 ณ ที่ทำการกลุ่มฯ เวลา 10.00-16.00 น. โดยทางสำนักเกษตร จังหวัดลำพูน ได้ตอบรับในการให้บุคลากรเป็นวิทยากรในครั้งนี้

กิจกรรมที่ 2 อบรมเชิงปฏิบัติการ

ในขั้นตอนนี้ ได้มีการจัดอบรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 256 เวลา 10.00-16.00 น. ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ โดยมีกำหนดการดังนี้

1. ก่อนเริ่มการอบรมคุณจำปา อุดมคง ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ได้กล่าวต้อนรับคุณบรรณิศา หุ่นภู วิทยากรที่มาอบรมเชิงปฏิบัติการ
2. ในเวลา 10.00-12.00 น. วิทยากรได้แนะนำตัวเอง และได้ให้ความรู้เกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยคุณบรรณิศา หุ่นภู ได้บรรยายถึงขั้นตอนในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ว่าในการออกแบบนั้นจะต้องมีกระบวนการออกแบบไว้เป็นลำดับขั้นตอนของการดำเนินงาน นับตั้งแต่ตอนเริ่มต้น จนกระทั่งสิ้นสุดจนได้ผลงานออกมา สรุปโดยย่อได้ดังนี้
 - 1) เริ่มแรกเราควรวางแผนการออกแบบ เช่น มีการตั้งวัตถุประสงค์และเป้าหมายการผลิตงบประมาณ การจัดการ และการกำหนดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์
 - 2) คู่มือสร้างบรรจุภัณฑ์ ควรจะศึกษาข้อมูลหลาย ๆ ด้านที่เกี่ยวข้องกับวัสดุที่ใช้ เช่น คุณภาพของวัสดุที่ใช้เหมาะสมสำหรับบรรจุตัวผลิตภัณฑ์ปลาหรือไม่ มีความแข็งแรงสามารถที่จะให้ความคุ้มครองตัวผลิตภัณฑ์ได้ดีหรือไม่
 - 3) ศึกษาและคำนึงแรงกระทบที่จะเกิดขึ้นในระหว่างการขนส่ง และความแข็งแรงของตัววัสดุที่สามารถรับน้ำหนักวางซ้อนกันหลายชั้นได้
 - 4) ศึกษาและคำนึงถึงความกว้าง ความสูงหรือความลึกของวัสดุที่ใช้ว่ามีความเหมาะสมกับการบรรจุผลิตภัณฑ์ปลาหรือไม่
 - 5) ศึกษาถึงรูปทรง ขนาดสัดส่วนที่เหมาะสมกับตัวผลิตภัณฑ์หรือไม่ เพื่อให้เกิดความสมดุลกัน
 - 6) ศึกษาความเป็นไปได้ของบรรจุภัณฑ์ด้วยการสเก็ตซ์ภาพ แสดงถึงรูปร่างลักษณะและส่วนประกอบของโครงสร้าง และเทคนิควิธีการบรรจุ
 - 7) การพัฒนาและแก้ไขแบบ เพื่อหารูปทรงหรือส่วนประกอบที่เหมาะสมกับหน้าที่ของบรรจุภัณฑ์ที่ต้องการ
 - 8) การพัฒนาต้นแบบจริง เพื่อกำหนดขนาดรูปร่างและสัดส่วนจริงโดยการเขียนภาพประกอบแสดงรายละเอียดของรูปแปลน รูปด้านต่าง ๆ ทศนิยมภาพ หรือภาพแสดงประกอบของส่วนประกอบต่าง ๆ มีการกำหนดมาตราส่วน บอกชนิดและประเภทวัสดุที่ใช้ มีข้อความ คำสั่ง ที่สื่อสารความเข้าใจกันได้ในกระบวนการผลิตเป็นบรรจุภัณฑ์ของจริง และต้องมีโครงร่างที่สมบูรณ์

ระหว่างการอบรม ผู้วิจัยได้สังเกตผู้เข้ารับการอบรมมีความสนใจกระตือรือร้นใน

การซักถามระหว่างที่วิทยากรให้ความรู้ในเรื่องของขั้นตอนการออกแบบบรรจุภัณฑ์ โดยคุณสายแก้ว บัวลอย คณะกรรมการฝ่ายการตลาด-ประชาสัมพันธ์ได้สอบถามวิทยากรถึงขั้นตอนที่เลือกใช้วัสดุว่าในลักษณะของผลิตภัณฑ์ปลาสำเราควรเลือกวัสดุแบบไหนถึงจะดี วิทยากรได้แนะนำให้เลือกใช้วัสดุที่สามารถป้องกันตัวผลิตภัณฑ์ปลาสำได้ดี เก็บไว้ได้นานและตัวผลิตภัณฑ์ปลาสำเหมาะสมกับรูปทรงและขนาดของผลิตภัณฑ์ปลาสำ และผู้เข้ารับการอบรมอีกหลายท่านได้ให้ความสนใจสอบถามวิทยากรในเรื่องนี้มากมาย เช่น การให้สีสำควรให้สีสำอย่างไรให้ดูเด่นชัดเป็นที่สนใจของผู้บริโภค วิทยากรกล่าวว่า "ควรเลือกใช้สีที่มีพื้นต่างกันเพราะจะทำให้ข้อความเด่นชัดและสะดุดตาแก่ผู้บริโภค" ทำให้เห็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการแสดงออกด้านความคิดมากขึ้นกว่าเดิม

3. หลังจากวิทยากรอบรมเสร็จ เวลา 12.00 - 13.00 น. วิทยากร และผู้เข้ารับการอบรมร่วมรับประทานอาหารกลางวัน โดยผู้วิจัยสังเกตว่าผู้เข้าร่วมการอบรมมีความเป็นกันเองกับวิทยากรและจะพูดคุยซักถามเกี่ยวกับการออกแบบบรรจุภัณฑ์ไปด้วย ทำให้บรรยากาศเข้ารับการอบรมเป็นแบบธรรมชาติเกิดความคุ้นเคยระหว่างวิทยากรและผู้เข้ารับการอบรม

4. เวลา 13.00-6.00 น. วิทยากรได้แบ่งกลุ่มผู้เข้ารับการอบรมออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 7 คน โดยให้ผู้เข้ารับการอบรมศึกษาตัวอย่างของจริงจากกลุ่มอื่นและนำของเดิมที่กลุ่มทำไว้มาประกอบเป็นแนวทางในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ซึ่งวิทยากรให้ผู้เข้ารับการอบรมร่วมกันคิดถึงวัสดุที่เหมาะสมในการบรรจุผลิตภัณฑ์ปลาสำ การให้สีสำ ขนาดของตัวอักษร หลังจากนั้นจึงนำมาจัดวางตำแหน่งของบรรจุภัณฑ์ว่าควรอยู่ตำแหน่งใดของวัสดุที่ใช้ โดยเขียนลงในกระดาษปรู๊ฟ ใช้เวลา 2 ชั่วโมง วิทยากรจะเป็นที่เล็งดูและระหว่างทำกิจกรรม ขณะที่ทำกิจกรรมผู้วิจัยสังเกตเห็นว่า แต่ละกลุ่มมีความกระตือรือร้นที่จะซักถามตลอดเวลาถึงขั้นตอนกระบวนการออกแบบบรรจุภัณฑ์ พอถึงกำหนดเวลา 15.00 น. วิทยากรให้ทุกกลุ่มนำเสนอผลงานในการออกแบบต่อสมาชิกผู้เข้ารับการอบรม โดยนำกระดาษปรู๊ฟมาติดไว้ด้านหลังน้ำสถานที่เข้ารับการอบรม หลังจากนั้นวิทยากรให้ตัวแทนสมาชิกในกลุ่มนำเสนอผลงานการออกแบบของแต่ละกลุ่ม ต่อมาวิทยากรได้ให้สมาชิกกลุ่มช่วยกันระดมความคิดเลือกรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่นำเสนอของแต่ละกลุ่มมาเป็นรูปแบบของกลุ่ม ในที่ประชุมมีมติให้ใช้ถุงพลาสติกที่ใช้กับเครื่องสุญญากาศเพราะสามารถเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ปลาสำได้นาน ข้อความที่ใช้ควรมีลักษณะเด่นกะทัดรัดได้ใจความ สีตัวอักษรควรเป็นสีส้ม และรูปภาพควรจะเป็นสีเขียว ทางที่ประชุมได้กำหนดข้อความร่วมกันว่าควรมีข้อความต่อไปนี้

- 1) ของฝากจากลำพูน
- 2) ปลาสำ (ปลาจีน)

3) ส่วนผสมที่สำคัญ ได้แก่

- ปลาจีน 84.28 %

- ข้าวเหนียวสุก 4.21 %

- เกลือป่น 2.95 %

- น้ำตาลทรายขาว 0.13 %

- กระเทียม 8.43 %

4) รายละเอียดที่อยู่ของกลุ่ม

5) หนักของผลิตภัณฑ์ 500 กรัม

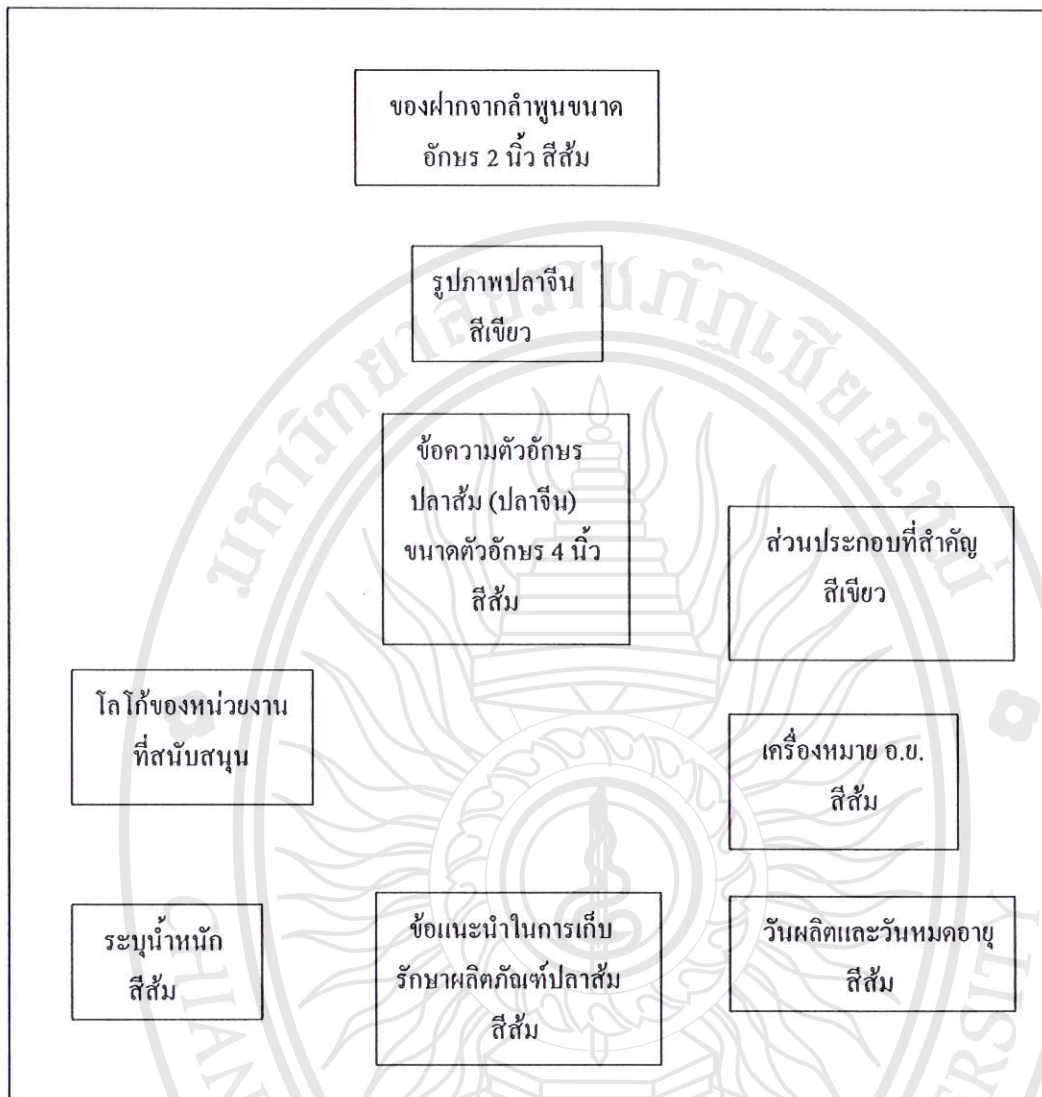
6) แสดงวันผลิตและวันหมดอายุ

7) ข้อเสนอแนะในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ ควรเก็บไว้ในตู้เย็น

8) แสดงโลโก้ของหน่วยงานที่สนับสนุน ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเวียงหนองล่อง จำกัด สำนักงานสหกรณ์จังหวัดลำพูน และพัฒนาชุมชนเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน

9) เครื่องหมายแสดงคุณภาพผลิตภัณฑ์ปลาสาม

3. หลังจากที่จะระดมความคิด ในเรื่องของข้อความที่จะนำมาออกแบบบรรจุภัณฑ์ทางวิทยาการได้นำรายละเอียดที่กลุ่มมีความเห็นร่วมกันมาให้กลุ่มฯ คิดว่าควรจัดทำข้อความตัวอักษรและข้อความภาพในลักษณะใด จัดวางตำแหน่งข้อความว่าจะวางตำแหน่งใดถึงจะเหมาะสม เลือกใช้สีสันทันที่เด่นชัด และจะใช้อักษรขนาดใดถึงจะเหมาะสม และวิทยาการให้ตัวแทนผู้เข้าการอบรม 1 คน มาเขียนผังแสดงตำแหน่งของข้อความอักษร และข้อความภาพ ที่จะแสดงถึงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือที่สมบูรณ์ ผู้วิจัยได้สังเกตระหว่างที่ผู้เข้ารับการอบรมแสดงความคิดเห็นที่แตกต่างกันไป จนได้ข้อสรุปว่าควรมีการจัดตำแหน่งข้อความตัวอักษร และข้อความภาพดังนี้



แผนภูมิที่ 4.3 การจัดวางตำแหน่งข้อความตัวอักษรและข้อความภาพ

ก่อนการปิดประชุม คุณจำปา อุดมคง ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือได้กล่าวว่า "พวกเรากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือขอขอบคุณคุณวรรณิกา หุ่นภู นักวิชาการให้คุณวรรณิกา เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ ในการออกแบบต่อไป" และคุณวรรณิกา ได้นำโครงร่างที่ได้จากที่ประชุมไปจัดทำเพื่อให้กลุ่มจะได้เห็นรายละเอียดจริงและสามารถทำการปรับปรุงแก้ไขต่อไปได้

กิจกรรมที่ 3 ออกแบบบรรจุภัณฑ์

หลังจากที่กลุ่มฯ ได้โครงร่างที่ชัดเจนจากคุณวรรณิกาแล้ว ทางกลุ่มฯ จึงนำโครงร่างที่

ได้มาร่วมกันปรับปรุงแก้ไข โดยกลุ่มได้เริ่มดำเนินการมีส่วนร่วมในการออกแบบตั้งแต่วันที่ 6 พฤศจิกายน 2546 ถึงวันที่ 6 ธันวาคม 2546 ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือโดยกลุ่มฯ ใช้เวลาคิดเพื่อจะหาข้อสรุปในการจัดทำเป็นรูปแบบการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ อย่างแท้จริง โดยในช่วงระยะเวลา 1 เดือน ผู้วิจัยได้มีส่วนร่วมในการให้คำแนะนำ ประสานงาน และอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่ม ผู้วิจัยได้แนะนำให้กลุ่มนำผลจากการสอบถามความคิดเห็นด้านบรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ปลาต้มกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือมาประกอบเป็นแนวทางในการกำหนดรูปแบบบรรจุภัณฑ์กลุ่มฯ และทางกลุ่มฯ เห็นด้วยและใช้จุดอ่อนหรือปัญหาที่พบจากการสอบถามผู้บริโภคมาปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ โดยคุณจำปา อุตม์คง มีความคิดว่าควรมีสัญลักษณ์ที่มีลักษณะเด่น สามารถดึงดูดผู้บริโภคได้ ทางกลุ่มฯ จึงร่วมกันคิดว่าควรมีลักษณะอย่างไร ซึ่งคุณมุกดาวัลย์ ปิ่นผสม ได้เสนอให้ใช้ภาพการรวมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ เพราะสามารถแสดงถึงเอกลักษณ์ของกลุ่มฯ ได้ ส่วนคุณจำปา อุตม์คง ได้เสนอให้ใช้รูปคนจับปลา เมื่อผู้บริโภคเห็นรูปภาพแล้วจะบ่งบอกถึงผลิตภัณฑ์ได้ว่าต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากปลาและทางกลุ่มฯ เห็นควรใช้รูปคนจับปลา และส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะเสนอแนะในรูปแบบของตัวอักษรว่าควรมีขนาดตัวอักษรที่ผู้บริโภคอ่านแล้วเห็นชัดเจน สรุปจากการแก้ไขปรับปรุงการออกแบบ โดยใช้ความคิดเห็นในที่ประชุมบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มที่ผ่านมา 1 เดือน กลุ่มได้รูปแบบการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ กลุ่มฯ ได้รูปแบบบรรจุภัณฑ์ ดังภาพประกอบต่อไปนี้



ภาพที่ 4.3 ภาพบรรจุภัณฑ์แบบใหม่

4. ขั้นตอนติดตามประเมินผลระหว่างการทำงาน และเมื่อสิ้นสุดกระบวนการวิจัย

4.1 ติดตามประเมินผลระหว่างการทำงาน

ในระหว่างที่กลุ่มฯ กำลังดำเนินงานตามแผนอยู่นั้นผู้วิจัยในฐานะเป็นผู้ประสานงาน และกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือจากทุกฝ่ายในกระบวนการวิจัย ซึ่งในขั้นตอนนี้ผู้วิจัยได้จัดการประชุม เพื่อประเมินผลระหว่างการทำงานรายเดือน เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2546 เวลา 13.00 - 15.00 น. ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ซึ่งผลการดำเนินงานตามกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มให้ที่ประชุมรับทราบเพื่อร่วมกันหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยนำเสนอภาพรวมของปัญหาและอุปสรรค ดังนี้

ปัญหาและอุปสรรค และแนวทางแก้ไขปัญหาระหว่างปฏิบัติงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

ในการดำเนินกิจกรรม 3 กิจกรรมนั้น คุณจำปา อุดมคง ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ได้เป็นตัวแทนกลุ่มฯ ในการรายงานผลการดำเนินงานระหว่างการทำงานสามารถสรุปได้ดังนี้

กิจกรรมที่ 1 กลุ่มฯ ไม่พบปัญหาและอุปสรรคเนื่องจากกลุ่มฯ ได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานของคุณวรรณิกา หุ่นแก้ว เป็นอย่างดี

กิจกรรมที่ 2 กลุ่มฯ เห็นว่ากิจกรรมนี้เป็นกิจกรรมที่เหมาะสม เพราะสามารถลงมือปฏิบัติทำให้สามารถเกิดการเรียนรู้ในด้านบรรจุกภัณฑ์ ได้ดี ในส่วนของปัญหาและอุปสรรคนั้นทางกลุ่มฯ ไม่มีพื้นฐานความรู้ในการออกแบบบรรจุกภัณฑ์ ทำให้กลุ่มฯ ไม่มีความเข้าใจในการบรรยายเท่าที่ควร และกลุ่มฯ ได้มีแนวทางว่าในระหว่างการบรรยายนั้นควรซักถามวิทยากรระหว่างบรรยายเพื่อให้เกิดความเข้าใจได้มากขึ้น

กิจกรรมที่ 3 ในการปฏิบัติงาน 1 เดือนที่ผ่านมา นั้น ระยะแรกกลุ่มฯ ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการออกแบบบรรจุกภัณฑ์ครบ 35 คน แต่ระยะหลังเริ่มมามีส่วนร่วมน้อยลงบางครั้งก็มา 25 คน บางครั้งก็มา 20 คน เนื่องจากบางคนติดภาระกิจส่วนตัวไม่สามารถมาร่วมได้ ทำให้ขาดความคิดเห็นบางส่วนไป แนวทางการแก้ไขปัญหาระหว่างการทำงานให้กลุ่มฯ เห็นความสำคัญของการมีส่วนร่วมและสร้างจิตสำนึกให้เห็นคุณค่าของส่วนรวม

4.2 การประเมินผลเมื่อสิ้นสุดกระบวนการวิจัย

กระบวนการวิจัยในขั้นนี้ เป็นขั้นที่สำคัญขั้นหนึ่งของวิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ที่มุ่งเน้นให้ทุกฝ่ายได้มีส่วนร่วมกันประเมินผลการปฏิบัติงานตั้งแต่ต้นจนสิ้นสุดกระบวนการวิจัย ซึ่งผู้วิจัยได้ประสานงานกับทุกฝ่ายเพื่อจัดให้มีการประชุมเพื่อร่วมกันประเมินผลการปฏิบัติงานร่วมกันเมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2546 น. ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

ตั้งแต่เวลา 13.00-16.00 น. การประชุมครั้งนี้มีผู้เข้าร่วมการประชุมจำนวนทั้งสิ้น 39 คน ซึ่งประกอบด้วยผู้วิจัย 1 คน เจ้าหน้าที่เคหะกิจเกษตร 1 คน เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน 1 คน คณะกรรมการ 15 คน สมาชิกกลุ่มฯ 20 คน และกำนัน 1 คน โดยให้กลุ่มฯ มาเสนอการดำเนินงานตามกิจกรรมต่าง ๆ ให้ที่ประชุมได้ร่วมรับทราบและร่วมกันประเมินผลการปฏิบัติงานร่วมกันดังนี้

สรุปผลการพัฒนากระบวนการมีส่วนร่วมปฏิบัติงานตามกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

จากผลการพัฒนากระบวนการมีส่วนร่วมปฏิบัติงานตามกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือที่ผ่านมาสรุปลงได้ดังนี้

1) สรุปผลการพัฒนากระบวนการมีส่วนร่วมปฏิบัติงานกิจกรรม เชื้อวิทยาทามาอบรมเชิงปฏิบัติการ

จากการร่วมกันปฏิบัติงานในกิจกรรมนี้กลุ่มฯ ไม่พบปัญหาและอุปสรรคเนื่องจากกลุ่มฯ ได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานของคุณบรรณิศา หุ่นภู เป็นอย่างดี

2) สรุปผลการพัฒนากระบวนการมีส่วนร่วมตามกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ

ในกิจกรรมนี้กลุ่มฯ มีการพัฒนาทางด้านความรู้โดยสังเกตจากการซักถาม ของกลุ่มฯ และกลุ่มฯ สามารถนำความรู้ที่ได้มาเป็นแนวทางการออกแบบด้านบรรจุภัณฑ์ ซึ่งแนวทางที่ได้จากการอบรม

3) สรุปผลการพัฒนากระบวนการมีส่วนร่วมตามกิจกรรมออกแบบบรรจุภัณฑ์

ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ผ่านมาของกลุ่มฯ ผู้วิจัยได้สังเกตว่ากลุ่มฯ มีการปรับปรุงแก้ไขในส่วนต่าง ๆ ของบรรจุภัณฑ์เพื่อให้เป็นที่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคจนได้แบบบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ ซึ่งแตกต่างจากบรรจุภัณฑ์เดิม ดังภาพที่แสดงต่อไปนี้



การออกแบบบรรจุภัณฑ์แบบเดิม



การออกแบบบรรจุภัณฑ์แบบใหม่

ภาพที่ 4.4 การเปรียบเทียบระหว่างการออกแบบบรรจุภัณฑ์แบบเดิม
และการออกแบบบรรจุภัณฑ์แบบใหม่

จากนั้นผู้วิจัยได้ให้กลุ่มฯ สอบถามความคิดเห็นด้านบรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคกลุ่ม
แม่บ้านเกษตรกรบ้านดอนเหนืออีกครั้งหนึ่งกับบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบใหม่ เพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็น
ของผู้บริโภคต่อบรรจุภัณฑ์รูปแบบเดิม และบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ โดยผู้วิจัยจะได้ติดตาม และ

คอยให้คำปรึกษากับกลุ่มฯตอนเก็บข้อมูล ซึ่งจะเก็บที่ตลาดสดท่าศาลากลางจังหวัดลำพูน และที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ จำนวน 95 คน สามารถนำมาเปรียบเทียบตารางก่อนและหลังการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.13 แสดงความคิดเห็นด้านบรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ปลาต้มกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ

ความคิดเห็น	ก่อน		หลัง	
	$(\bar{X}_1)$	S.D. ₁	$(\bar{X}_2)$	S.D. ₂
บรรจุภัณฑ์				
<u>รูปทรง</u>				
1. บรรจุภัณฑ์ที่มีรูปทรงสะดวก	3.64	0.91	3.80	0.89
2. รูปทรงมีความเด่นชัด มองหาได้ง่าย	3.41	1.04	3.71	0.82
<u>สี</u>				
3. สีที่ใช้เด่นสะดวก	2.77	0.97	3.96	0.94
<u>ภาษา</u>				
4. ภาษาที่ใช้ชัดเจน น่าสนใจ	3.61	0.86	3.97	0.73
<u>ตัวอักษร</u>				
5. ข้อความตัวอักษรชัดเจน	2.72	0.97	3.74	0.79
6. ตัวอักษรมีขนาดพอเหมาะ อ่านง่าย	2.68	0.92	3.77	0.70
<u>รูปแบบ</u>				
7. บรรจุภัณฑ์ที่มีรูปแบบทันสมัยได้มาตรฐาน	2.67	0.87	3.74	0.77
8. บรรจุภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์	2.70	0.88	3.80	0.89
9. บรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงาม	2.59	0.83	3.85	0.91

จากตารางที่ 4.13 แสดงให้เห็นค่าที่แตกต่างกันมากระหว่างก่อนและหลังการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ ดังนี้

ข้อที่ 3 ค่า $\bar{X}_2 > \bar{X}_1$ แสดงว่าหลังการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือพบว่าสีที่ใช้เด่นสะดุดตาขึ้น

ข้อที่ 5 ค่า $\bar{X}_2 > \bar{X}_1$ แสดงว่าหลังการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือพบว่าข้อความตัวอักษรชัดเจนขึ้น

ข้อที่ 6 ค่า $\bar{X}_2 > \bar{X}_1$ แสดงว่าหลังการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือพบว่าตัวอักษรมีขนาดพอเหมาะ อ่านง่ายขึ้น

ข้อที่ 7 ค่า $\bar{X}_2 > \bar{X}_1$ แสดงว่าหลังการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือพบว่าบรรจุภัณฑ์มีรูปแบบทันสมัยได้มาตรฐานขึ้น

ข้อที่ 8 ค่า $\bar{X}_2 > \bar{X}_1$ แสดงว่าหลังการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือพบว่าบรรจุภัณฑ์มีเอกลักษณ์ขึ้น

ข้อที่ 9 ค่า $\bar{X}_2 > \bar{X}_1$ แสดงว่าหลังการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือพบว่าบรรจุภัณฑ์มีความสวยงามขึ้น

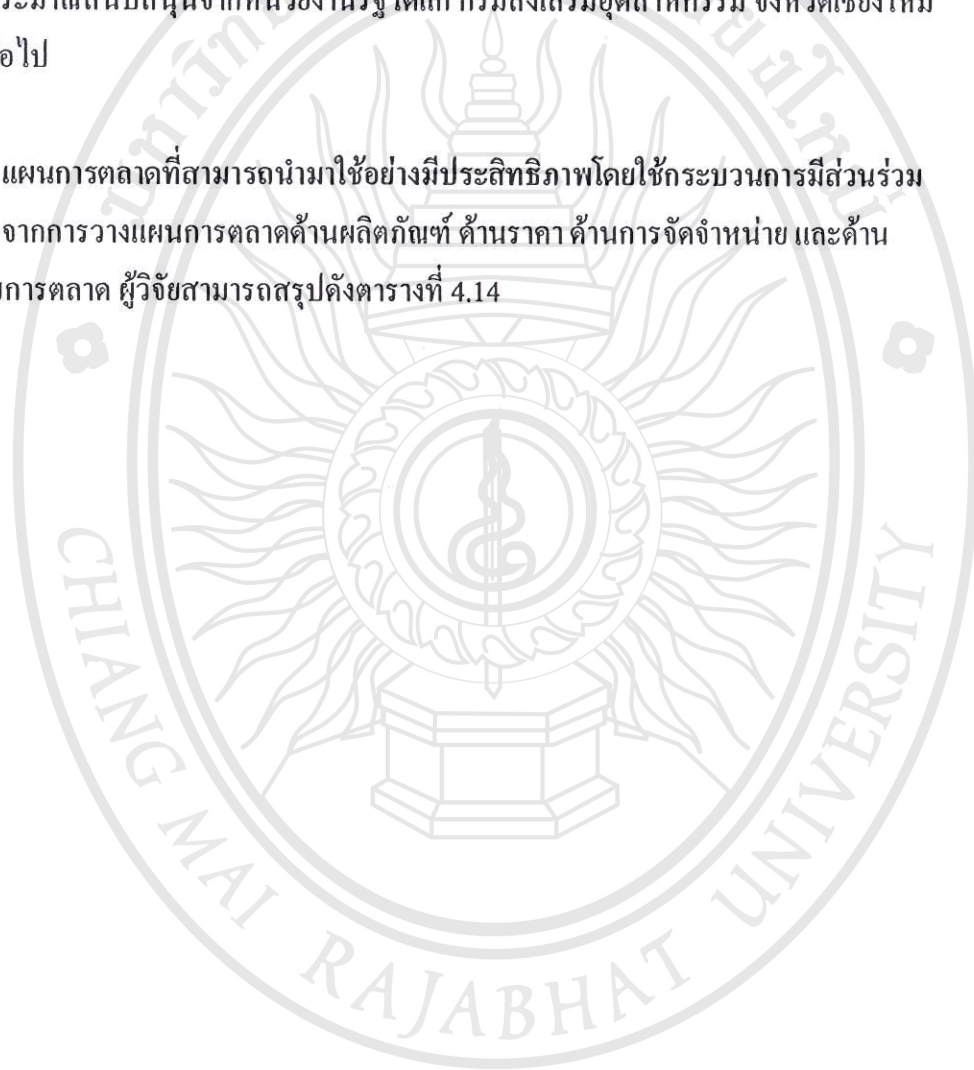
ตอนที่ 3 รูปแบบการจัดการการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือที่เป็นระบบ และมีแผนการตลาดที่สามารถนำมาใช้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วม

ในส่วนของรูปแบบการจัดการการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงเหนือ นั้นแต่เดิมกลุ่มฯ จะแก้ไขปัญหาอย่างไม่เป็นขั้นตอนโดยที่ผ่านมานั้นส่วนถ้ามีปัญหาอะไรก็ตาม จะมีประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการเพียงไม่กี่คนที่ร่วมปรึกษากันแก้ไขปัญหา จะไม่ค่อยได้รวมกลุ่มเข้าประชุมเพื่อวางแผนปัญหา ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้นำกระบวนการมีส่วนร่วมมาใช้นั้น กับกลุ่มฯ เพื่อจะให้กลุ่มมองภาพของปัญหาได้กว้าง และชัดเจนขึ้นเกิดการเรียนรู้ต่อกระบวนการมีส่วนร่วมว่าก่อนจะมีการดำเนินการแก้ไขปัญหาจะต้องมีการศึกษาวิเคราะห์ พิจารณาปัญหา และสาเหตุของปัญหา หลังจากนั้น มีการวางแผน มีการปฏิบัติงานตามแผน และประเมินผล หลังจากจบกระบวนการมีส่วนร่วมแล้วผู้วิจัยได้มาทบทวนสิ่งที่เขาได้เรียนรู้ว่ามีอะไรบ้าง โดยผู้วิจัยได้ตั้งคำถามกับกลุ่มฯ ว่าที่ผ่านมาระทำได้ทำกิจกรรมอะไรกันไปบ้าง และกลุ่มฯ สามารถอธิบายตามขั้นตอนของกระบวนการมีส่วนร่วมได้ตามลำดับจากสิ่งที่เขาได้มีส่วนร่วม และเข้าใจในขั้นตอนแต่ละขั้นตอนว่ามีวัตถุประสงค์เพื่ออะไร และได้อะไรจากการทำกระบวนการแต่ละขั้นตอน ทำให้กลุ่มฯ ได้เห็นปัญหาของกลุ่มว่าปัจจุบันมีปัญหาการตลาดเรื่องใดบ้างที่จะต้องดำเนินการแก้ไขต่อไปในอนาคต และปัญหาด้านอื่น ๆ กลุ่มฯ ก็จะได้นำกระบวนการนี้ไปใช้ เพราะได้ผ่านการเรียนรู้จากการรวมกลุ่ม สามารถแก้ปัญหาด้านการตลาดในเรื่องบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับ

ความสนใจกับผู้บริโภค โดยผู้วิจัยและกลุ่มฯได้ร่วมกันสำรวจความคิดเห็นด้านบรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มฯได้ออกแบบร่วมกันว่าเป็นอย่างไรบ้าง ส่วนใหญ่ผู้บริโภคมีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และผู้วิจัยได้นำผลมาให้กับกลุ่มฯ รับทราบและให้กลุ่มฯลงมติในที่ประชุมว่าจะดำเนินการจัดทำหรือไม่อย่างไร ในมติที่ประชุมเห็นด้วยที่จะนำการออกแบบบรรจุภัณฑ์นี้ไปใช้ เพราะกลุ่มฯ ให้เหตุผลว่าส่วนหนึ่งมาจากความคิดของกลุ่มฯ เรา ซึ่งเป็นผลงานที่กลุ่มฯภูมิใจและเต็มใจที่สุด

หลังจากเสร็จสิ้นกระบวนการวิจัยแล้ว กลุ่มก็จะนำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ไปดำเนินการเพื่อขอขออนุญาตขึ้นทะเบียนจากหน่วยงานรัฐได้แก่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จังหวัดเชียงใหม่ เป็นลำดับต่อไป

แผนการตลาดที่สามารถนำมาใช้อย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วมจากการวางแผนการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้วิจัยสามารถสรุปดังตารางที่ 4.14



ตารางที่ 4.14 สรุปการวางแผนทางด้านการผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการและขั้นตอน	สถานที่ และเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ	ผลที่จะได้รับ
1. เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้เป็นที่ยอมรับ ความสนใจ	1. เชิญวิทยากรมา อบรมเชิงปฏิบัติการ	1. ติดต่อประสานงานวิทยากร 2. นัดหมายกำหนดการอบรม	ที่ทำการกลุ่มฯ 2 วัน 24 - 25 ต.ค. 2546	-	คุณธีรวิวัฒน์ โพธิ์ของ เลขานุการกลุ่มฯ และ คุณจิราภรณ์ ไชยเดช สมาชิกกลุ่มฯ	ได้กำหนดการอบรม เชิงปฏิบัติการ
	2. ทำการอบรม เชิงปฏิบัติการ	วิทยากรทำการอบรม เชิงปฏิบัติการ	ที่ทำการกลุ่มฯ 1 วัน 30 ต.ค. 2546	3,000	กลุ่มฯ	ได้แนวทางในการทำ บรรจุภัณฑ์
	3 ออกแบบ บรรจุภัณฑ์	1. นำบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มอื่นมา เป็นแนวทาง 2. จัดประชุมร่วมกันออกแบบ	ที่ทำการกลุ่มฯ 2 เดือน 6 พ.ย. - 6 ธ.ค. 2546	-	กลุ่มฯ	ได้บรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ โดยจะนำมาเปรียบเทียบ ระหว่างบรรจุภัณฑ์เก่า และบรรจุภัณฑ์ใหม่และ จากการสำรวจผู้บริโภค หลังการออกแบบ
2. เพื่อจัดทำราคาให้ผู้ บริโภคเลือกซื้อได้หลาย ราคาและลดต้นทุน การผลิตให้ต่ำลง	สอบถามราคาตลาด	1. สอบถามความต้องการของ ลูกค้า 2. ดูราคาของคู่แข่ง 3. ดูราคาค้นทุนที่กลุ่มฯ สามารถจำหน่ายได้ 4. ตั้งซื้อวัตถุดิบปริมาณมาก	ตลาดสดพา ศาลากลาง จังหวัดลำพูน 2 วัน	-	กลุ่มฯ	ได้ราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ และสามารถเลือกซื้อได้ หลายราคา และสามารถ ลดต้นทุนการผลิต และ กลุ่มฯพึงพอใจในราคาที่ ขายด้วย

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการ และขั้นตอน	สถานที่ และเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ	ผลที่จะได้รับ
3. เพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้นกว่าเดิม	หาช่องทาง การจัดจำหน่ายเพิ่ม	ติดต่อตลาดตามร้านค้า และ ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ เช่น โตตี้ โอชองและบิ๊กซี เป็นต้น	ร้านค้า และ ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ เช่น โตตี้ โอชอง และบิ๊กซี เป็นต้น 1 สัปดาห์	-	กลุ่มฯ	สามารถขยายช่องทาง การจัดจำหน่ายเพิ่ม มากขึ้น
4. เพื่อเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ปลาสามให้เป็นที่รู้จัก อย่างทั่วถึง	เผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ปลาสาม	1.ประชุมกลุ่มฯเพื่อปรึกษา หาแนวทางในการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ 2.จัดทำโปสเตอร์แนะนำสินค้า 3.มีส่วนลดด้านราคาและ ด้านผลิตภัณฑ์ 4.ให้ผู้บริโภคทดลองชิม ผลิตภัณฑ์	1 สัปดาห์	-	กลุ่มฯ	ผู้บริโภคสามารถรู้จัก ผลิตภัณฑ์ปลาสามของ กลุ่มฯ มากขึ้น