



ประวัตินักวิจัย

ชื่อ – นามสกุล	นายมานพ ชุ่มอุ้น (Mr. Manop Chum-un)
ตำแหน่ง	ตำแหน่งทางวิชาการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ระดับ 8 ตำแหน่งทางการบริหาร หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด
สังกัด	สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ 202 ถ. ช้างเผือก ต. ช้างเผือก อ. เมืองเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่ 50300 โทรศัพท์. (053) 885555 ต่อ 5819, โทรสาร. (053) 885809
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาจิตวิทยา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยพายัพ
ประสบการณ์ในการสอน	14 ปี
ผลงานทางวิชาการ	มานพ ชุ่มอุ้น. (2548). การตลาดบริการ (พิมพ์ครั้งที่ 3). เชียงใหม่: ครองช่างการพิมพ์. มานพ ชุ่มอุ้น. (2548). การบริหารการตลาด (พิมพ์ครั้งที่ 7). เชียงใหม่: ครองช่างการพิมพ์. หนังสือแปล (ร่วม) Marketing, Principles and Perspectives. Chapter 6-10 แต่งโดย Bearden, O., Ingram, N. & LaForge, W. (2004). (The international ed.). New York: McGraw-Hill.
งานวิจัยที่กำลังจะทำ	การจัดการความรู้ทางการตลาด เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนใน การผลิตผลิตภัณฑ์จากถั่วลิสง ถั่วเหลือง และน้ำมันงาของกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรบ้านปางหมูและบ้านสบสอย ตำบลปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน (ปีงบประมาณ 2552)

ภาคผนวก ก.

โครงการที่ได้รับการอนุมัติแล้ว

โครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

เรื่อง “การสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง”

วันอาทิตย์ที่ 17 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2551 เวลา 08.00 น. - 17.00 น.

ณ ศาลาวัดบ้านเหมืองกว๊าก ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันการแข่งขันในโลกการค้าเสรีนั้น มิได้หมายความว่า ธุรกิจชุมชน หรือวิสาหกิจชุมชนจะแข่งขันกันเองเท่านั้น แต่เป็นการแข่งขันแบบไร้พรมแดน ที่เปิดโอกาสให้ธุรกิจในทุกภูมิภาคในโลกสามารถเข้าไปแข่งขันกันได้อย่างเสรี ทำให้การดำเนินธุรกิจชุมชนจึงจำเป็นต้องเข้าไปเกี่ยวข้องกับกลไกทางการตลาดอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ฉะนั้นหากธุรกิจชุมชนใดมีความพร้อมทางด้านการแข่งขันที่ดีกว่า ย่อมที่จะมีความได้เปรียบที่มากกว่า โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เรื่อง “การสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง” จัดขึ้นโดยมีเป้าหมายหลักเพื่อให้สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกว๊าก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูนซึ่งทำธุรกิจหลักคือ การผลิตผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ได้เรียนรู้ถึงกระบวนการในการสร้างแบรนด์ที่ในปัจจุบันและอนาคตนั้น แปรนติจะเป็นเครื่องมือที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งที่ธุรกิจทั้งขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่จะนำไปเป็นเครื่องมือหลักในการแข่งขัน ธุรกิจที่มีแบรนด์แข็งแกร่งและเป็นที่น่าเชื่อถือเท่านั้นที่จะสามารถอยู่รอดได้ในระยะยาว และสามารถเป็นผู้กำหนดราคาค่าในการแข่งขันได้

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกว๊าก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นในการสร้างแบรนด์ให้กับผลิตภัณฑ์
2. เพื่อให้สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกว๊าก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้เรียนรู้ถึงกระบวนการในการสร้างแบรนด์ที่ถูกต้อง และนำเอาแบรนด์นั้นมาสร้างศักยภาพในการแข่งขันและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง

ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. ประชุมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเพื่อรับทราบสภาพปัญหาทางการตลาด
2. จัดทำโครงการเพื่อขออนุมัติ

3. ประสานงานกับวิทยากรและชุมชนเพื่อเตรียมการและกำหนดช่วงเวลาในการอบรม
4. ดำเนินการฝึกอบรม
5. ประเมินผลการฝึกอบรม

กลุ่มเป้าหมายที่จะเข้าร่วมฝึกอบรม

ผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 และบ้านใหม่เหมืองกวัก หมู่ที่ 19 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน จำนวน 50 คน

วิธีการฝึกอบรม

1. การบรรยายเพื่อสร้างองค์ความรู้ด้านแนวทางในการสร้างแบรนด์จากวิทยากร
2. การแบ่งกลุ่มปฏิบัติการในการสร้างแบรนด์ลำไยอบแห้งสีทอง
3. การตอบปัญหาและข้อซักถาม

ระยะเวลาและสถานที่ในการจัดอบรม

วันอาทิตย์ที่ 17 กุมภาพันธ์ 2551 เวลา 08.00 น. – 17.00 น. ณ ห้องประชุมองค์การบริหารส่วนตำบลมะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน

งบประมาณที่ใช้ในการฝึกอบรม

งบประมาณที่ใช้ในการฝึกอบรมรวมทั้งสิ้น 31,400 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ที่	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
1	ค่าเช่าสถานที่และอุปกรณ์		
	- ค่าเช่าสถานที่ (จ้างเหมาพร้อมตกแต่งเวทีและสถานที่)	3,000	
	- ค่าเช่าเหมาอุปกรณ์ (อาทิ เครื่องเสียง โอเวอร์เฮด)	3,000	
2	ค่าอาหาร		
	- ค่าอาหารกลางวันและอาหารว่าง 2 มื้อ 50 คน ๆ 200 บาท	10,000	
3	ค่าเบี้ยเลี้ยงผู้เข้าอบรม		
	- จำนวน 50 คน ๆ ละ 120 บาท	6,000	
4	ค่าฟิล์ม ค่าล้างและอัดรูป		
	- ค่าฟิล์ม ค่าล้างและค่าอัดรูป	1,000	
5	ค่าตอบแทนวิทยากร		
	- ค่าตอบแทนวิทยากร 2 คน ๆ ละ 7 ชม. ๆ ละ 600 บาท	8,400	
	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	31,400	

หมายเหตุ : ขออภัยเนื่องด้วยโครงการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับการฝึกอบรม

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเหมืองก๊วก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นในการใช้แบรนด์เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดในการแข่งขัน อันจะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพในการผลิตและการแข่งขัน และสามารถทำให้ชุมชนดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเหมืองก๊วก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้รับองค์ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการในการสร้างแบรนด์แบบสากล และนำไปผสมผสานกับภูมิปัญญาของท้องถิ่นและนำเอาหลักการสร้างแบรนด์มาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของกลุ่มได้

3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองก๊วก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน สามารถขยายสายผลิตภัณฑ์จากแบรนด์ลำไยอบแห้งสีทองไปเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ได้ อาทิ ท็อฟฟี่ลำไย เป็นต้น

วิธีการติดตามและประเมินผล

สามารถประเมินประสิทธิผลของการอบรมได้จากการพัฒนาการสร้างแบรนด์ลำไยอบแห้งสีทอง ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองก๊วก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน

ผู้รับผิดชอบโครงการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอ่อน

ลงชื่อ ผู้xonุมัติโครงการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอ่อน)
นักวิจัย

ลงชื่อ ผู้xonุมัติโครงการ
(รองศาสตราจารย์สนธิ สัตโยภาส)
ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

...../...../.....

โครงการ : การอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม
เรื่อง “การสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง”

วันพฤหัสบดีที่ 27 มีนาคม พ.ศ. 2551 เวลา 08.00 น. -17.00 น.

ณ วิสาหกิจชุมชนฯ บ้านเหมืองกวั๊ก หมู่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน

หลักการและเหตุผล

สืบเนื่องมาจากโครงการการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เรื่อง “การสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง” ซึ่งดำเนินการไปแล้วเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2551 ณ ศาลา วัดเหมืองกวั๊ก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ซึ่งสมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวั๊กฯ ได้เรียนรู้กระบวนการการสร้างแบรนด์ และได้นำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับชื่อตรา บุคลิกภาพของตราสินค้า สีโลโก้ และส่วนประกอบของตราสินค้าไปแล้ว

ดังนั้นโครงการการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเรื่อง “การสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง” จึงเป็นโครงการต่อเนื่องจากโครงการในข้างต้น โดยการอบรมเชิงปฏิบัติการในครั้งนี้มุ่งหวังให้สมาชิกเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวั๊กฯ ได้พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ แทนการนำเอาลำไยอบแห้งสีทองใส่ถุงพลาสติกจำหน่าย ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ได้ดียิ่งขึ้น และสามารถหลีกเลี่ยงการใช้ราคาเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขัน เนื่องจากตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่ดี จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้เป็นอย่างดี

อนึ่ง โครงการดังกล่าว จะเป็นโครงการที่สืบเนื่องไปยังโครงการ การปรับปรุงกระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ให้ได้มาตรฐาน ตามมาตรฐาน GMP และอย. และโครงการที่จะนำเอาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองที่ผ่านการสร้างแบรนด์ การทำบรรจุภัณฑ์ และการปรับปรุงกระบวนการผลิตฯ ไปทดสอบตลาดหรือการจำหน่ายจริง

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวั๊ก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นของการสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง
2. เพื่อให้สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวั๊ก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง อันจะนำมาช่วยในการสร้างศักยภาพทางการแข่งขัน และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองต่อไป

3. เพื่อเป็นโครงการที่จะเชื่อมโยงไปยังโครงการ “การปรับปรุงกระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองตามมาตรฐานจีเอ็มพี และ อย.” และโครงการในการนำเอาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองไปทดสอบตลาดจริง

ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. ประชุมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวัก เพื่อรับทราบสภาพปัญหาในการทำบรรจุภัณฑ์
2. จัดทำโครงการเพื่อขออนุมัติ
3. ประสานงานกับวิทยากรและชุมชน เพื่อเตรียมการและกำหนดช่วงเวลาในการอบรม
4. ดำเนินการฝึกอบรม
5. ประเมินผลการฝึกอบรม

กลุ่มเป้าหมายที่จะเข้าร่วมฝึกอบรม

กลุ่มสมาชิกเกษตรกร (กลุ่มวิสาหกิจชุมชน) หมู่บ้านเหมืองกวักและบ้านใหม่เหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน จำนวน 50 คน

วิธีการฝึกอบรม

1. การบรรยายเพื่อสร้างองค์ความรู้ด้านวิธีการทำบรรจุภัณฑ์ให้กับลำไยอบแห้งสีทองจากวิทยากรและฝ่ายออกแบบบรรจุภัณฑ์
2. การแบ่งกลุ่มปฏิบัติการในการสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง
3. นำเอาแนวทางในข้อ 2 ไปสร้างบรรจุภัณฑ์จริง
4. การตอบปัญหาและข้อซักถาม

ระยะเวลาและสถานที่ในการจัดอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 27 มีนาคม พ.ศ. 2551 เวลา 08.00 น. - 17.00 น. ณ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

งบประมาณที่ใช้ในการฝึกอบรม

งบประมาณที่ใช้ในการฝึกอบรม รวมทั้งสิ้น 56,200 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ที่	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
1	ค่าเช่าสถานที่และอุปกรณ์		
	- ค่าเช่าสถานที่ (จ้างเหมาพร้อมตกแต่งเวทีและสถานที่)	3,000	
	- ค่าเช่าเหมาอุปกรณ์ (อาทิ เครื่องเสียง โอเวอร์เฮด แอลซีดี)	3,000	
2	ค่าอาหาร		
	- ค่าอาหารกลางวันและอาหารว่าง 2 มื้อ 50 คน ๆ 200 บาท	10,000	
3	ค่าเบี้ยเลี้ยงผู้เข้าอบรม		
	- จำนวน 50 คน ๆ ละ 120 บาท	6,000	
4	ค่าวัสดุ อุปกรณ์สำหรับฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ*		
	- ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ขนาด 2.5 กรัม จำนวน 400 ตัวอย่าง	3,000	* หลังจาก ฝึกอบรม มอบให้กับ กลุ่มฯ
	- ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ขนาด 5 กรัม จำนวน 300 ตัวอย่าง	4,000	
	- ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ขนาด 1 กิโลกรัม จำนวน 200 ตัวอย่าง	6,000	
	- ถุงบรรจุลำไยอบแห้งสีทองพร้อมตรา (บรรจุภัณฑ์ชั้นใน)	1,000	
5	ค่าวัสดุ อุปกรณ์อื่นๆ เช่น เครื่องเขียน กระดาษฯ	1,000	
6	ค่าฟิล์ม ค่าล้าง และอัดรูป		
	- ค่าฟิล์ม ค่าล้างและค่าอัดรูป	1,000	
7	ค่าเช่าเหมารถยนต์โดยสาร(รถตู้)	2,800	
8	ค่าป้ายประชาสัมพันธ์	1,000	
9	ค่าจ้างถอดเทปการอบรม	2,000	
10	ค่าถ่ายเอกสารประกอบการอบรม 50 ชุด ๆ ละ 60 บาท	3,000	
11	ค่าตอบแทนวิทยากร		
	- ค่าตอบแทนวิทยากร 2 คน ๆ ละ 7 ชม. ๆ ละ 600 บาท	8,400	
12	ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	1,000	
	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	56,200	

หมายเหตุ : ขออภัยเหลือทั้งโครงการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับการฝึกอบรม

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเหมืองกวั๊ก หมู่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นในการใช้บรรจุภัณฑ์สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง

2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองกวั๊ก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้รับองค์ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการทำบรรจุภัณฑ์ อันจะเป็นแนวทางในการประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของกลุ่มต่อไป

3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองกวั๊ก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน สามารถปรับเปลี่ยนขนาดบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด หรือผู้บริโภคได้

วิธีการติดตามและประเมินผล

สามารถประเมินประสิทธิผลของการอบรมได้จากการมีบรรจุภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองกวั๊ก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอ เมือง จังหวัดลำพูน และติดตามจากยอดขายและกำไรก่อนการทำตราและบรรจุภัณฑ์และหลังการทำตราและบรรจุภัณฑ์แล้ว

ผู้รับผิดชอบโครงการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอุ่น

ลงชื่อ ผู้อนุมัติโครงการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอุ่น)
นักวิจัย

ลงชื่อ ผู้อนุมัติโครงการ
(รองศาสตราจารย์สนธิ สัตย์ภาส)

ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

...../...../.....

โครงการปฏิบัติการ
การทดสอบตลาดหลังการพัฒนาแบรนด์
และบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง

หลักการและเหตุผล

สืบเนื่องมาจากการประชุมกลุ่ม การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลด้านการทำการตลาดในผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองแก้วฯ ที่พบถึงการทำการตลาดแบบเดิม คือ การเป็นผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองแล้วจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางในลักษณะการซั่งกิโยขาย โดยไม่ได้นำเอาแนวความคิดด้านการตลาดไปประยุกต์ใช้ตามภาพที่ 1.1



ภาพที่ 1.1 การจัดจำหน่ายลำไยอบแห้งสีทองในลักษณะของการซั่งกิโยขาย

จากภาพที่ 1.1 การซั่งกิโยขายทำให้การตั้งราคาอยู่ที่คนกลางเป็นผู้กำหนด ซึ่งในบางครั้งกำไรต่อกิโลกรัมที่กลุ่มได้รับจะน้อยมาก ทำให้สมาชิกบางคนต้องหยุดการผลิตไป เพราะการที่จะได้ลำไยอบแห้ง 1 กิโลกรัมต้องใช้ลำไยสด 9-10 กิโลกรัม ฉะนั้นหากราคาลำไยสดกิโลกรัมละ 12 บาท จะทำให้ต้นทุนเฉพาะวัตถุดิบต่อกิโลกรัม สูงถึง 120 บาท และเมื่อรวมกับค่าจ้างแกะเปลือกลำไยสดประมาณกิโลกรัมละ 1 บาท ค่าจ้างจัดเรียงลำไยใส่ถาดก่อนเข้าเตาเผา ค่าฟืน ค่าไฟ ค่าจ้างคนเฝ้าเตาเผา และอื่น ๆ ทำให้ต้นทุนต่อกิโลกรัมอาจจะสูงถึงประมาณ 130-140 บาท ซึ่งหากพ่อค้าคนกลางรับซื้อโดยกำหนดราคาเองที่กิโลกรัมละ 150 บาท จะทำให้ผู้ผลิตลำไยอบแห้งได้รับกำไรกิโลกรัมละ 10 กว่าบาทเท่านั้น ด้วยเหตุดังกล่าวผู้วิจัยจึงได้จัดทำโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม 3 โครงการขึ้น เพื่อพัฒนารูปแบบการทำการตลาดที่จะช่วยให้กลุ่มฯ สามารถแข่งขันและอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน ได้แก่

1. โครงการการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เรื่อง “การสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง” ซึ่งดำเนินการไปแล้วเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2551 ณ ศาลาวัดเหมืองควัก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ซึ่งได้ข้อมูลด้านการทำการตลาดจากกลุ่มสมาชิกในการที่จะนำไปพัฒนาเป็นแบรนด์ภายใต้ชื่อ “บ้านเหมืองควัก” และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตามภาพที่ 1.2



ภาพที่ 1.2 การอบรมเรื่องการสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง

2. โครงการการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเรื่อง “การสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง” ซึ่งดำเนินการไปแล้วในวันพฤหัสบดีที่ 27 มีนาคม พ.ศ. 2551 ณ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปลำไยอบแห้งเนื้อสีทองบ้านเหมืองควัก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ซึ่งได้ข้อมูลที่จะนำไปพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ตามภาพการฝึกอบรมที่ 1.3



ภาพที่ 1.3 การอบรมเรื่องการสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง

3. โครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การปรับปรุงกระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์
ลำไยอบแห้งสีทองตามมาตรฐาน GMP และ อย. เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2551 ณ วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม
แปรรูปลำไยฯ หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูนได้แนวทางการบรรจุหีบห่อ ตามภาพที่ 1.4



ภาพที่ 1.4 การอบรมเรื่องการปรับปรุงกระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ฯ ตามมาตรฐาน GMP และ อย.

ดังนั้น โครงการ “การทดสอบตลาดหลังการพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์” ภาพที่ 1.5 จึง
เป็นโครงการที่ต่อเนื่องจาก 3 โครงการในช่วงต้น โดยมุ่งหวังให้สมาชิกชุมชนของหมู่บ้านเหมืองแก้วฯ
ได้นำเอาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองที่ผ่านการพัฒนาด้านตราหีบห่อ การทำบรรจุภัณฑ์ และการพัฒนา
คุณภาพมาตรฐานการผลิตไปทดสอบตลาดจริง ทั้งนี้เพื่อเปรียบเทียบแนวทางการทำตลาดที่ขายลำไย
อบแห้งผ่านคนกลางกับ แนวทางการทำตลาดแบบใหม่ ที่ได้ผสมผสานเอาศาสตร์ด้านการสร้างแบรนด์
และทำบรรจุภัณฑ์ว่า แนวทางใดที่จะสามารถพัฒนาการทำการตลาดได้ดีกว่า และจะได้ใช้แนวทางนั้น
เป็นทิศทางในการทำการตลาดต่อไป



ภาพที่ 1.5 ภาพของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองที่ผ่านการพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์แล้ว

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อนำเอาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของสมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ที่ผ่านการพัฒนาตราสินค้า การทำบรรจุภัณฑ์ และการพัฒนาคุณภาพด้านการบรรจุหีบห่อแล้วไปทดสอบตลาดจริง
2. เพื่อให้สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้แนวทางในการทำตลาดที่ดีขึ้น และนำไปใช้เป็นแนวทางในการกำหนดทิศทางการทำการตลาดและทิศทางในการแข่งขันในอนาคตต่อไป

ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. ประชุมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวักฯ เพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์ของโครงการและคัดเลือกผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองจากผู้เข้าร่วมโครงการฯ เพื่อนำไปจำหน่าย
2. จัดทำโครงการเพื่อขออนุมัติ
3. ประสานงานกับร้านค้าเพื่อนำเอาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองไปจัดวางหรือจัดจำหน่าย
5. ดำเนินการทดสอบการขาย หรือการจัดแสดงสินค้าตัวอย่างจริงในตลาด
6. ประเมินผลการตอบรับจากลูกค้า

สถานที่ในการทำโครงการ

การทดสอบตลาดในครั้งนี้ คาดว่าจะนำผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองที่ผ่านการพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์แล้วไปทดสอบตลาดโดยผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย 5 แห่ง คือ

1. ตลาดจรัส เพื่อจับกลุ่มตลาดในเขตอำเภอเมือง
2. กาดของฝาก เช่น ทริลแอร์พอร์ต เพื่อจับกลุ่มตลาดนักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและต่างชาติ
3. ร้านชื่อปลานุก เพื่อจับกลุ่มตลาดที่ซื้อไปเป็นของฝากหรือนักช้อปปิ้ง
4. เจ เจ มาร์เก็ต ตลาดค้าปลีก เพื่อจับกลุ่มตลาดทั่วไป
5. กาดฝรั่ง หางดง เพื่อจับกลุ่มชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

ระยะเวลาในการทดสอบตลาด

เวลาในการทดสอบตลาดเริ่มตั้งแต่ 20 ก.ค. 2551 – 20 ส.ค. 2551 รวมทั้งสิ้น 30 วัน

งบประมาณที่ใช้ในโครงการ

งบประมาณที่ใช้ในโครงการ รวมทั้งสิ้น 32,300 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ที่	รายการ	จำนวนเงิน	หมายเหตุ
1	ค่าเช่าพื้นที่วางจำหน่ายสินค้าเพื่อการทดสอบตลาด	1,000	
2	ค่าจ้างพนักงานแนะนำสินค้า 2 คน x 30 วัน ๆ ละ 150 บาท/คน	9,000	
3	ค่าวัสดุและอุปกรณ์ในการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อนำไปทดสอบตลาดและให้กลุ่มผู้ผลิตไปจำหน่ายในชุมชน		
	- บรรจุภัณฑ์ขนาด 100 กรัม จำนวน 350 ชุด ๆ ละ 10 บาท	3,500	
	- บรรจุภัณฑ์ขนาด 150 กรัม จำนวน 400 ชุด ๆ ละ 12 บาท	4,800	
	- บรรจุภัณฑ์ขนาด 250 กรัม จำนวน 200 ชุด ๆ ละ 15 บาท	3,000	
	- บรรจุภัณฑ์ขนาด 500 กรัม จำนวน 200 ชุด ๆ ละ 20 บาท	4,000	
4	ค่าซื้อลำไยอบแห้งสีทองเพื่อนำไปบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่จะนำไปทดสอบตลาด จำนวน 40 กิโลกรัม ๆ ละ 150 บาท	6,000	
5	ค่าป้ายและเอกสารการประชาสัมพันธ์และตกแต่งสินค้า	1,000	
	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	32,300	

หมายเหตุ : ขออภัยเหลือทิ้งโครงการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ

- สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้นำเอาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองที่ผ่านการพัฒนาด้านตราหือ การทำบรรจุภัณฑ์และการพัฒนาคุณภาพด้านการบรรจุหีบห่อแล้วไปทดสอบตลาดจริง และสามารถกำหนดราคาผลิตภัณฑ์เองได้
- สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน ได้แนวคิดทางการตลาดสมัยใหม่ในการประยุกต์ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และนำไปใช้เป็นแนวทางในการกำหนดทิศทางการทำการตลาดและทิศทางการแข่งขันต่อไป

วิธีการติดตามและประเมินผล

1. ติดตามจากการตอบรับหรือการซื้อของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง
สีทองที่ผ่านการพัฒนาด้านตราหือ การทำบรรจุภัณฑ์ และการพัฒนาคุณภาพด้านการบรรจุหีบห่อแล้ว
2. ติดตามจากยอดขายและการกำหนดราคาทั้งก่อนสร้างแบรนด์และบรรจุภัณฑ์และ
หลังจาก การทำแบรนด์และบรรจุภัณฑ์แล้วว่า แตกต่างจากการทำตลาดในรูปแบบเดิมอย่างไร

ผู้รับผิดชอบโครงการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอุ้น

ลงชื่อ

ผู้ขออนุมัติโครงการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอุ้น)

นักวิจัย

ลงชื่อ

ผู้อนุมัติโครงการ
(รองศาสตราจารย์สนธิ ตัตโยภาส)
ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



โครงการสัมมนาเพื่อสรุปผลการวิจัยและการนำเสนอผลการวิจัย

เรื่อง “การจัดการความรู้ทางการตลาดเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง
ของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน”

วันศุกร์ที่ 26 กันยายน 2551 เวลา 08.00 น. – 17.00 น.

ณ ห้องเอื้องคำ ชั้น 3 อาคารราชภัฏเฉลิมพระเกียรติ (อาคาร 27) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

หลักการและเหตุผล

ตามที่สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.) ได้อนุมัติชุดแผนงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองด้วยการจัดการความรู้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเหมืองกวักหมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน โดยมีโครงการวิจัยเรื่อง “การจัดการความรู้ทางการตลาดเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน” เป็นหนึ่งในชุดแผนงานวิจัย

จากการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองในชุดโครงการวิจัยด้านการตลาดนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาสภาพปัญหาด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มฯ เพื่อนำมาวิเคราะห์สภาพปัญหาทางการตลาด วิเคราะห์ SWOT ของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง จนเกิดเป็นโครงการการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม 3 โครงการใหญ่ อันได้แก่ โครงการการสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง โครงการการสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง และโครงการการตลาดหลังการพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ จนสามารถพัฒนาระดับการตลาดให้ดียิ่งขึ้นอีกระดับหนึ่ง

ในการนี้ โครงการวิจัยดังกล่าวได้เสร็จสิ้นลงแล้ว ผู้รับผิดชอบโครงการจึงได้จัดสัมมนาเพื่อสรุปผลการวิจัยและนำเสนอผลการวิจัยต่อสมาชิกกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูนและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ต่อการพัฒนาและการสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชนต่อไป

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อสรุปผลการศึกษาวิจัยและนำเสนอผลการวิจัยให้สมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ต.มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน
2. เพื่อรับฟังปัญหา ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากสมาชิกเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการวิจัยในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

ขั้นตอนในการดำเนินงาน

1. จัดทำรายงานสรุปผลการวิจัยเพื่อเตรียมนำเสนอ
2. จัดทำโครงการเพื่อขออนุมัติ
3. ประสานงานกับวิทยากรและชุมชนเพื่อเตรียมการและกำหนดช่วงเวลาในการอบรม
4. ดำเนินการสัมมนา
5. ประเมินผลการสัมมนา

กลุ่มเป้าหมายที่จะเข้าร่วมสัมมนา

ผู้นำกลุ่ม สมาชิกเกษตรกร (กลุ่มวิสาหกิจชุมชน) ของหมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน และผู้เกี่ยวข้อง จำนวน 50 คน

วิธีการจัดสัมมนา

1. การบรรยายสรุปและนำเสนอผลการวิจัย โดยทีมนักวิจัยและวิทยากร
2. การรับฟังปัญหาและข้อเสนอแนะ
3. การตอบปัญหาและข้อซักถาม
4. การสมาชิกกลุ่มไปดูสภาพตลาดที่จัดจำหน่ายลำไยอบแห้งของกลุ่ม

ระยะเวลาและสถานที่ในการจัดอบรม

วันศุกร์ที่ 26 กันยายน 2551 เวลา 08.00 น. - 17.00 น. ณ ห้องเอื้องคำชั้น 3 อาคารราชภัฏเฉลิมพระเกียรติ (อาคาร 27) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

งบประมาณที่ใช้ในการฝึกอบรม

งบประมาณที่ใช้ในการฝึกอบรม รวมทั้งสิ้น 17,000 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ที่	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
1	ค่าเช่าเหมารถยนต์โดยสาร (รถตู้) จำนวน 4 คัน ๆ ละ 2800 บาท	11,200	
2	ค่าตอบแทนวิทยากร		
	- ค่าตอบแทนวิทยากร 1 คน รวม 3 ชม. ๆ ละ 600 บาท	1,800	
3	ค่าเอกสารประกอบการสัมมนาจำนวน 60 ชุด ๆ ละ 50 บาท	3,000	
4	ค่าป้ายที่ใช้ในโครงการ	1,000	
	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	17,000	

หมายเหตุ : ขอลี้ขณอถุ้ทงคอรงการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการฝึกอบรม

1. ได้ผลสรุปการศึกษาวิจัยด้านการตลาดในผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองกvik หมู่ที่ 5 ต. มะเจือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน
2. ได้ข้อคิดเห็น ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินงานจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองกvikฯ อันจะเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการวิจัยต่อเนื่องต่อไป
3. ได้เผยแพร่ผลงานวิจัยต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านเหมืองกvikฯ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการนำไปพัฒนารูปแบบในการดำเนินการด้านการตลาดของกลุ่มในอนาคต
4. ได้เผยแพร่องค์ความรู้ทางการวิจัยให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ประโยชน์ต่อไป

วิธีการติดตามและประเมินผล

สามารถประเมินประสิทธิผลของการสัมมนาจากแบบประเมินผลการสัมมนาและการนำเสนอผลการวิจัย ตลอดจนการนำเอาผลจากการวิจัยด้านการตลาดไปประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจจริง

ผู้รับผิดชอบโครงการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอุ่น

ลงชื่อ ผู้อนุมัติโครงการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอุ่น)
นักวิจัย

ลงชื่อ ผู้อนุมัติโครงการ
(รองศาสตราจารย์สนธิ สัตย์โยภาส)

ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

...../...../.....

ภาคผนวก ข.

แบบสอบถามและแบบประเมินโครงการ

แบบสอบถาม

โครงการวิจัย การจัดการความรู้ทางการตลาดเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตผลิตภัณฑ์ลำไย
อบแห้งสีทองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน

คำชี้แจง

1. การศึกษานี้เป็นการวิจัยเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตลำไยอบแห้งสีทอง
2. การนำเสนอข้อมูลจากการศึกษาวิจัยจะนำเสนอเป็นภาพรวม
3. ขอขอบคุณผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองบ้านเหมืองกวักที่ให้ข้อมูล มา ณ โอกาสนี้
4. แบบสอบถามแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนที่ 1 เป็นการสอบถามข้อมูลพื้นฐานของผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทอง และส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการส่วนประสมทางการตลาดของลำไยอบแห้งสีทอง

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลพื้นฐานของผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทอง

1. ชื่อเจ้าของกิจการ.....บ้านเลขที่.....หมู่บ้าน.....
หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....
2. เพศ
 ชาย หญิง
3. อายุ
 ต่ำกว่า 30 ปี 30 - 40 ปี
 41 - 50 ปี 51- 60 ปี
 มากกว่า 60 ปี
4. การศึกษา
 ประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น
 มัธยมศึกษาตอนปลาย ปวช.
 ปวศ. ปริญญาตรี
 ปริญญาโท สูงกว่าปริญญาโท

5. อาชีพหลัก

- ผลิตลำไยอบแห้ง
- ค้าขาย
- ธุรกิจส่วนตัว
- เกษตรกร
- ข้าราชการ
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

6. รายได้รวมของครอบครัวทั้งหมดโดยเฉลี่ยต่อเดือน

- ต่ำกว่า 5,000 บาท
- 5,001 – 10,000 บาท
- 10,001 – 15,000 บาท
- 15,001 – 20,000 บาท
- มากกว่า 20,000 บาท

7. การเป็นสมาชิกของกลุ่มต่าง ๆ ในชุมชน

- เป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปลำไยเนื้อดราควักทอง
- เป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปลำไยบ้านใหม่เมืองแก้ว
- เป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผ้าทองคำ
- เป็นผู้ผลิตอิสระ

8. จากข้อ 7 กรณีเป็นสมาชิกตอบข้อ 8.1 กรณีไม่เป็นสมาชิกตอบข้อ 8.2

8.1 กรณีเป็นสมาชิกรวม.....ปี เหตุผลที่เข้าเป็นสมาชิก เพราะ.....

.....

8.2 กรณีไม่เป็นสมาชิก เหตุผลที่ไม่เข้าร่วมเป็นสมาชิก เพราะ

.....

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับการทำการตลาด (ส่วนประสมทางการตลาด) ของลำไยอบแห้งสีทอง
ด้านผลิตภัณฑ์

9. ช่วงฤดูกาลที่ผลิตลำไยอบแห้ง คือ เดือน

10. กรณีที่ไม่ใช่ฤดูของลำไยออกผลท่านหาวัตถุดิบจากที่ไหน

11. พันธุ์ลำไยที่สามารถใช้เป็นวัตถุดิบในการทำลำไยอบแห้งได้ คือ พันธุ์

12. ราคาลำไยสดที่จะนำมาอบแห้งย้อนหลัง 3 ปี

12.1 ปี 2548 ราคาลำไยสดต่อกิโลโดยประมาณบาท

12.2 ปี 2549 ราคาลำไยสดต่อกิโลโดยประมาณบาท

12.3 ปี 2550 ราคาลำไยสดต่อกิโลโดยประมาณบาท

13. ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งทำบรรจุภัณฑ์แบบใดเช่น ใสดุ้ง ใส่กล่อง ใส่ขวด และมีกี่ขนาด

.....
.....
.....

14. ใช้ตราชี้ห่อ (แบรนค์) ในการจัดจำหน่ายว่า

15. จากข้อ 14 กรณีใช้ตราชี้ห่อให้ตอบคำถามข้อ 7.1 กรณีไม่มีตราชี้ห่อให้ตอบคำถามข้อ 7.2

14.1 ท่านคิดว่าตราสินค้ามีความสำคัญต่อการจำหน่ายลำไยอย่างไร

.....
.....

14.2 เหตุผลที่ท่านไม่ติดตราชี้ห่อในการจำหน่ายเพราะ

.....
.....

15. ท่านมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ด้วยหรือไม่ เช่น ท็อฟฟี่ลำไย

15.1 ถ้ามีการแปรรูปเป็น

15.2 ไม่มีการแปรรูป เพราะ

16. ท่านคิดว่าลำไยอบแห้งสีทองที่ผลิต มีจุดแข็งและจุดอ่อนอย่างไร

จุดแข็ง คือ 1.

2.

3.

จุดอ่อน คือ 1.

2.

3.

ข้อมูลด้านราคา

17. ราคาลำไยอบแห้งที่ท่านคิดว่าทางกลุ่มจะสามารถอยู่รอดได้ หรือเป็นราคาที่นำพึงพอใจ

เกรด AAA ราคา บาทต่อกิโลกรัม

เกรด AA ราคา บาทต่อกิโลกรัม

เกรด A ราคา บาทต่อกิโลกรัม

อื่น ๆ โปรดระบุ

18. ราคาขายลำไยอบแห้งสีทองในฤดูกาล ต่างจากนอกฤดูกาลประมาณกี่โลกรัมละ บาท

19. รูปแบบการขายลำไยอบแห้งสีทองเป็นแบบใด

- ขายแบบแบ่งเป็นเกรด และแต่ละเกรดมีราคาต่างกัน
- ขายแบบคละเกรด
- อื่น ๆ โปรดระบุ

20. ราคาลำไยอบแห้งสีทองแห้งต่อกิโลกรัม สูงหรือต่ำกว่าราคาของกลุ่มวิสาหกิจอื่น ๆ เท่าใด

สูงกว่าประมาณ บาทต่อกิโลกรัม

ต่ำกว่าประมาณ บาทต่อกิโลกรัม

21. ท่านมีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าหรือตัวกลางในการขายหรือไม่

- มีส่วนลด คือ
- ไม่มีส่วนลด เพราะ

ข้อมูลด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

22. ปัจจุบันท่านขายลำไยอบแห้งสีทองผ่านทางช่องทางจัดจำหน่ายแบบใด

- ผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย
- ผ่านนายหน้า
- ผ่านพ่อค้าคนกลาง
- จำหน่ายไปยังผู้บริโภคหรือลูกค้าโดยตรง
- อื่น ๆ โปรดระบุ

23. ท่านมีวิธีการติดต่อกับช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไร

.....
.....
.....

24. ปัญหาและอุปสรรคที่พบจากการขายผ่านช่องทางจัดจำหน่าย.....

.....
.....

25. ตลาดลำไยอบแห้งสีทองที่สำคัญ คือ ตลาดในกลุ่มใด

- ตลาดในประเทศ ประมาณ % เช่น
- ตลาดต่างประเทศ ประมาณ % เช่น
- อื่น ๆ โปรดระบุ

ข้อมูลด้านการส่งเสริมการตลาด

26. ท่านเคยโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ล้าขายสีทองอบแห้งของท่านผ่านสื่อใด

- ไม่เคย เพราะ
- เคย โดยผ่านสื่อโทรทัศน์ ช่อง
- วิทยุ คลื่น/รายการ
- หนังสือพิมพ์
- นิตยสาร/วารสาร
- แผ่นพับ/แฉีกตาลี้อีก
- อื่น ๆ โปรดระบุ

27. ท่านเคยเสนอขายล้าขายอบแห้งสีทองให้กับร้านค้านอกชุมชน หรือร้านขายของฝากหรือไม่

- เคย ณ
- ไม่เคย เพราะ

28. ท่านเคยนำผลิตภัณฑ์ล้าขายอบแห้งสีทองร่วมงานแสดงสินค้าหรือไม่

- เคย ณ งานแสดงสินค้า
- ไม่เคย เพราะ

29. ธุรกิจมีปัญหาเกี่ยวกับด้านต่าง ๆ ต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด

29.1 ปัญหาด้านการวางแผนการจัดซื้อ

ปัญหา	ไม่มีปัญหา	มีปัญหา		คำแนะนำ
		มาก	น้อย	
1. การเก็บรักษาสินค้า				
2. ความคงที่ของคุณภาพสินค้า				
3. ราคาขายในตลาด				
4. สินค้าขาดตลาดในเวลาที่มีความต้องการในตลาดสูง				
5. การติดต่อกับแหล่งจัดจำหน่าย				

29.2 ปัญหาด้านการจัดการด้านการขาย

ปัญหา	ไม่มีปัญหา	มีปัญหา		คำแนะนำ
		มาก	น้อย	
1. การจัดโปรแกรมการขาย				
2. การจัดบุคลากรในการขาย				
3. การจัดองค์กรขาย				
4. การประสานงานการขาย				
5. การควบคุมการขาย				

29.3 ปัญหาด้านการวางกลยุทธ์ในการขาย

ปัญหา	ไม่มีปัญหา	มีปัญหา		คำแนะนำ
		มาก	น้อย	
1. การสร้างตราชื่อ				
2. การสร้างสื่อโฆษณา				
3. การให้บริการลูกค้า				
4. การสร้างเครือข่ายทางการตลาด				
5. การเข้าถึงลูกค้าเป้าหมาย				

30. ท่านต้องการให้ช่วยเหลือทางด้านการตลาดในด้านใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณทุกท่านที่ในความร่วมมือด้วยดี
 คณะผู้วิจัยจากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

แบบประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม
เรื่อง “การสร้างบรรจุกณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง”

วันพฤหัสบดีที่ 27 มีนาคม พ.ศ. 2551 เวลา 08.00 น. – 17.00 น.

ณ วิสาหกิจชุมชนฯ บ้านเหมืองกวั๊ก หมู่ 5 ต. มะเขือแจ้ อ. เมือง จ. ลำพูน

.....
คำอธิบาย จงทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับการอบรมและให้ข้อเสนอแนะ

หัวข้อการประเมิน		ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
หลักสูตรการฝึกอบรม						
1	เนื้อหาเป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่เข้าใจ					
2	เนื้อหาตรงกับสิ่งที่ต้องการทราบ					
3	เนื้อหาเป็นประโยชน์ต่อการสร้างบรรจุกณ์					
สื่อการอบรม						
1	เอกสารประกอบการอบรมเนื้อหาที่จัดอบรม					
2	ความเพียงพอของเอกสารฝึกอบรม					
3	โสตทัศนูปกรณ์ ช่วยให้การเรียนรู้ดียิ่งขึ้น					
4	โสตทัศนูปกรณ์ช่วยกระตุ้นความสนใจได้ดี					
ระยะเวลา						
1	ช่วงเวลาในการอบรมเหมาะสม					
2	ระยะเวลาครอบคลุมเนื้อหาที่ต้องการทราบ					
การดำเนินการอบรม						
1	ความสะดวกในการเดินทางเข้ารับการอบรม					
2	ห้องประชุมหรืออบรม เหมาะสมกับจำนวนผู้เข้ารับการอบรม					
3	บรรยากาศในการเข้าร่วมฝึกอบรม					
4	ความรู้ความสามารถของวิทยากรและทีมงาน					
5	เทคนิคการถ่ายทอดความรู้ของวิทยากร					
6	การจัดลำดับขั้นตอนการนำเสนอของวิทยากร					
7	การตอบข้อซักถามของวิทยากร					
ผลที่เกิดขึ้นกับผู้เข้าร่วมการอบรม						
1	ได้รับองค์ความรู้ด้านบรรจุกณ์เพิ่มขึ้น					
2	แนะนำการบรรจุหีบห่อที่ดีแก่สมาชิกได้					
3	สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์ได้					

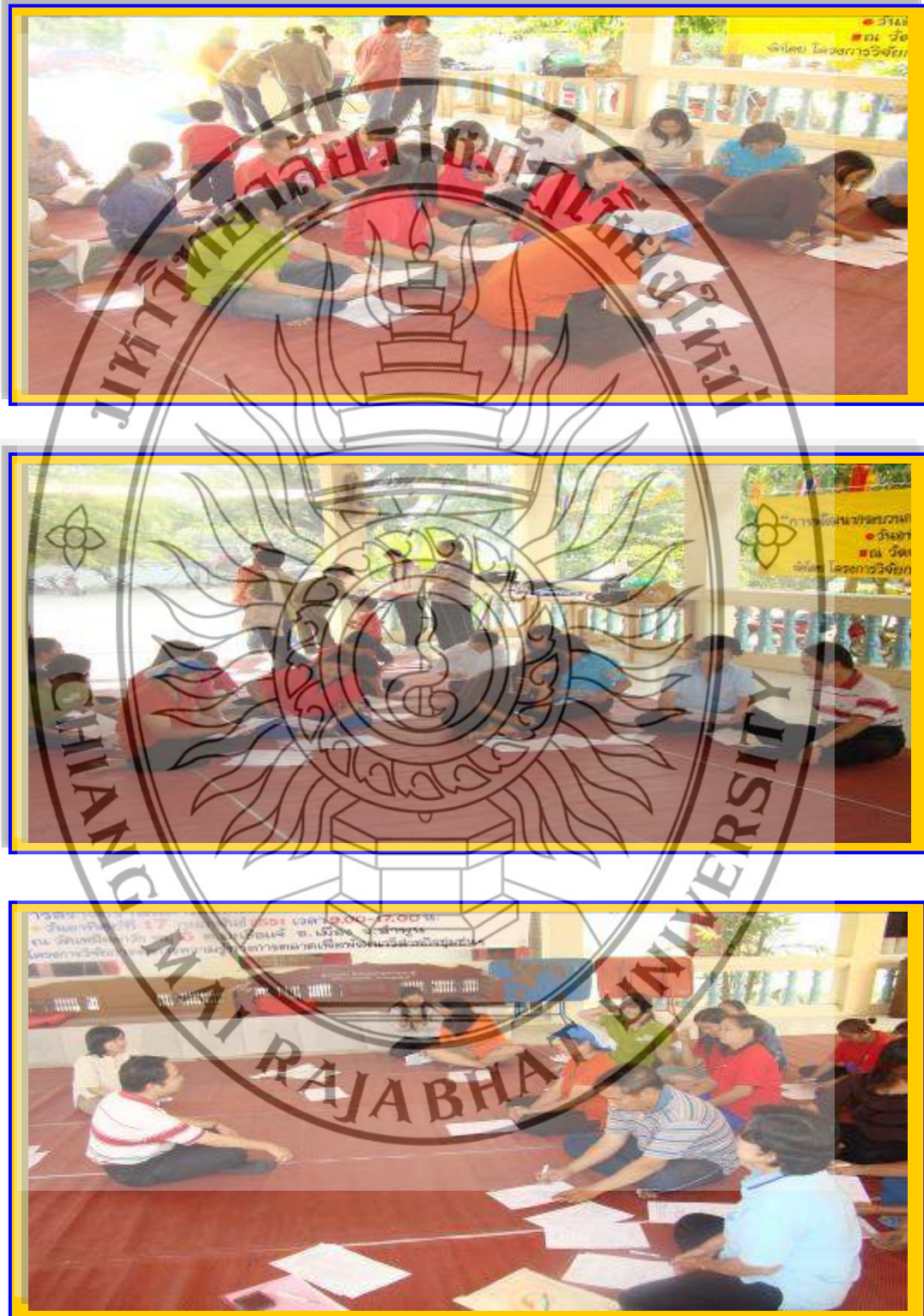
แบบประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม
เรื่อง “การสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง”
วันอาทิตย์ที่ 17 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2551 เวลา 08.00 น. - 17.00 น.
ณ ศาลาวัดเหมืองกวั๊ก ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

.....
คำอธิบาย จงทำเครื่องหมาย ในช่องระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับการอบรมและให้ข้อเสนอแนะ

หัวข้อการประเมิน		ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
หลักสูตรการฝึกอบรม						
1	เนื้อหาเป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่เข้าใจ					
2	เนื้อหาตรงกับสิ่งที่ต้องการทราบ					
3	เนื้อหาเป็นประโยชน์ต่อการสร้างตราชื้อ					
สื่อการอบรม						
1	เอกสารประกอบครอบคลุมเนื้อหาที่จัดอบรม					
2	ความเพียงพอของเอกสารฝึกอบรม					
3	โสตทัศนูปกรณ์ ช่วยให้การเรียนรู้ดียิ่งขึ้น					
4	โสตทัศนูปกรณ์ช่วยกระตุ้นความสนใจได้ดี					
ระยะเวลา						
1	ช่วงเวลาในการอบรมเหมาะสม					
2	ระยะเวลาครอบคลุมเนื้อหาที่ต้องการทราบ					
การดำเนินการอบรม						
1	ความสะดวกในการเดินทางเข้ารับการอบรม					
2	ห้องประชุมหรืออบรมเหมาะสมกับจำนวนผู้เข้ารับการอบรม					
3	บรรยากาศในการเข้าร่วมฝึกอบรม					
4	ความรู้ความสามารถของวิทยากรและทีมงาน					
5	เทคนิคการถ่ายทอดความรู้ของวิทยากร					
6	การจัดลำดับขั้นการนำเสนอของวิทยากร					
7	การตอบข้อซักถามของวิทยากร					
ผลที่เกิดขึ้นกับผู้เข้าร่วมการอบรม						
1	ได้รับองค์ความรู้ด้านตราสินค้าเพิ่มขึ้น					
2	แนะนำวิธีการสร้างตราสินค้าที่ดีแก่สมาชิกได้					
3	สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์ได้					

ภาคผนวก ค.

ภาพการจัดโครงการอบรมการสร้างตราสินค้า



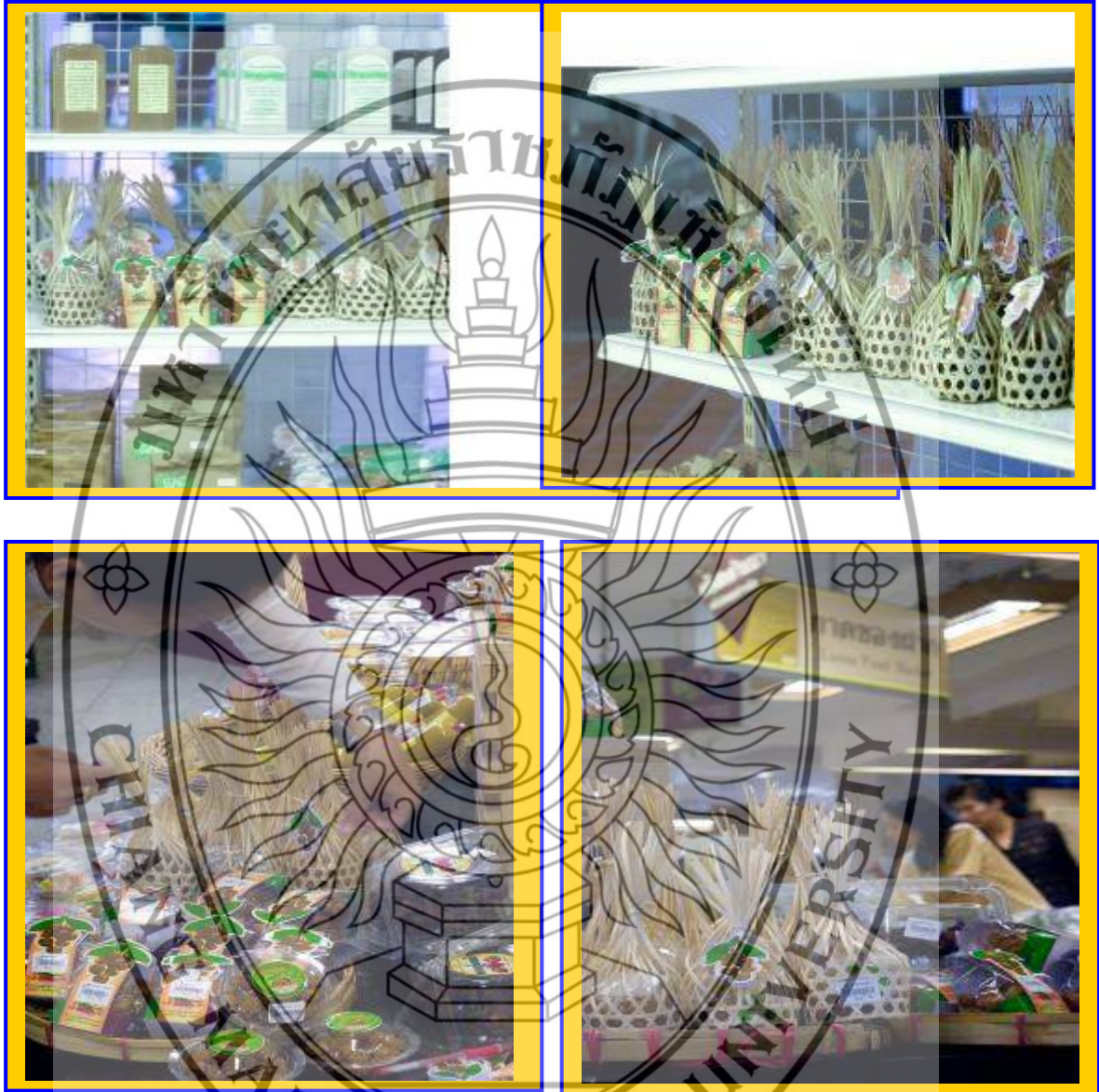
ภาคผนวก ง.

ภาพการจัดโครงการอบรมการสร้างบรรจุภัณฑ์



ภาคผนวก จ.

ภาพการจัดโครงการทดสอบตลาด



ภาคผนวก ฉ.

ภาพการศึกษาดูงานที่บ้านป่าไผ่และบ้านเจดีย์สามแม่ครัว



ภาคผนวก ช.

ภาพการสัมมนาสรุปผลการวิจัย



ภาคผนวก ข.

แบบ ว-1สค

สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ

แบบ ว-1สค

แบบสรุปสาระสำคัญข้อเสนอการวิจัย

ประกอบการเสนอของบประมาณ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 ตามมติคณะรัฐมนตรี

ชื่อข้อเสนอการวิจัย (ภาษาไทย) การจัดการความรู้ทางการตลาด เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิต
ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองกวัก
หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

(ภาษาอังกฤษ) The Knowledge Management Of Marketing To Develop Community
Enterprises For Golden Dried-Longan at MuangkwaK Village,
Tambon Makheujae Amphur Muang, Lamphun Province.

ส่วน ก : ลักษณะข้อเสนอการวิจัย

/

แผนงานวิจัย/ชุดโครงการวิจัย

โครงการวิจัย

ใหม่

ต่อเนื่องระยะเวลา....ปี ปีนี้เป็นปีที่..... รหัสข้อเสนอการวิจัย.....

ส่วน ข : องค์ประกอบในการจัดทำข้อเสนอการวิจัย (โดยย่อ)

1. ชื่อหัวหน้าข้อเสนอการวิจัย หน่วยงาน และสถานที่อยู่ที่ติดต่อได้สะดวก

ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอ่อน (สัดส่วนการทำวิจัย 100%) เบอร์โทรศัพท์ 087-1858890

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

โทรศัพท์. (053) 885555 ต่อ 5819, โทรสาร. (053) 885809

2. ความสำคัญและที่มาของปัญหาที่ทำการวิจัย

ปัจจุบันกระแสโลกาภิวัตน์ได้แผ่ขยายครอบคลุมไปทั่วโลก ไม่เว้นแม้แต่ชุมชนต่าง ๆ ที่แต่
ก่อนเคยมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เรียบง่าย การผลิต หรือการประดิษฐ์สิ่งต่าง ๆ ขึ้นมาก็เพียงเพื่อใช้ใน

การบริโภคในครัวเรือน หรือบริโภคในชุมชนเท่านั้น แต่ด้วยกระแสดังกล่าวได้ทำให้วิถีการดำเนินชีวิตของชุมชนเปลี่ยนแปลงไป ประกอบกับค่าครองชีพและค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคก็สูงขึ้นทุกขณะ จนทำให้รูปแบบในการผลิตสินค้าของครัวเรือนเปลี่ยนแปลงไป อาทิ จากการผลิตเพื่อเพียงการบริโภคภายในครัวเรือน ก็กลายเป็นการรวมกลุ่มกันผลิตเพื่อให้ได้ปริมาณผลผลิตที่สูงมากขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เหลือจากการบริโภคในครัวเรือนให้กับกลุ่มผู้ซื้อในชุมชน ก็กลายเป็นการพยายามแสวงหาผู้ซื้อจากแหล่งอื่น ๆ มากขึ้น จนก่อให้เกิดปัญหาด้านผลผลิตที่มากเกินไปเกินความต้องการ ประกอบกับเกิดจำนวนคู่แข่งในตลาดมากขึ้น จนทำให้ธุรกิจ หรือชุมชนที่มีศักยภาพในด้านการตลาดและด้านการบริหารจัดการที่ดีกว่า ก็จะสามารสร้างรายได้เปรียบที่มากกว่า และสามารถนำพากลุ่มมีความเจริญเติบโตและอยู่รอดได้ต่อไป

แม้กลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองก๊ก จะมีการรวมกลุ่มกันผลิตลำไยอบแห้งสีทองเพื่อจำหน่ายในลักษณะขายส่งให้กับตลาดในชุมชนและในตัวเมืองเชียงใหม่และใกล้เคียง แต่เนื่องจากกลุ่มดังกล่าวยังขาดความรู้และความเข้าใจแท้จริงในด้าน การดำเนินการด้านการตลาด การผลิต และการจัดการในระบบบัญชีอยู่ อีกทั้งอำนาจการต่อรองและการแข่งขันก็จะยังคงเสียเปรียบผู้ผลิตรายใหญ่อยู่ นอกจากนี้แล้วทางกลุ่มยังคงต้องขอความช่วยเหลือและขอการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอ ซึ่งหน่วยงานดังกล่าวยังคงขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญในสาขาต่าง ๆ ในข้างต้นอย่างจริงจัง จึงส่งผลทำให้ธุรกิจของกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองก๊ก ยังคงไม่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเท่าที่ควรจะเป็น

แต่อย่างไรก็ตาม หากชุมชนได้รับความรู้ที่ถูกต้องทั้งในเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติแล้วผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ก็มีโอกาที่จะขยายตลาดได้มากยิ่งขึ้น และสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้ดีมากขึ้น เพราะธุรกิจยังมีจุดแข็งและความได้เปรียบในด้านต้นทุนในการผลิต อันเนื่องมาจากอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ คือ ลำไยสด จากทั้งในจังหวัดลำพูนเอง และจังหวัดเชียงใหม่

ฉะนั้นหากกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองก๊ก สามารถรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน และสามารถนำสินค้าที่เกิดจากวิสาหกิจชุมชนในเครือข่ายมาแลกเปลี่ยนกันในการค้าและการพาณิชย์ จนเกิดเป็นระบบเครือข่ายการค้าระหว่างวิสาหกิจชุมชนต่าง ๆ ด้วยกันแล้ว ก็จะส่งผลทำให้วิสาหกิจชุมชนมีการเจริญเติบโตได้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งแนวความคิดพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียงและวิสาหกิจชุมชนก็กำลังได้รับความสนใจ และได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลในปัจจุบันด้วย ดังนั้นการนำความรู้จากวิทยาการสมัยใหม่ทั้งทางด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์การผลิต การเงิน การบริหารจัดการและการบัญชี มาประยุกต์ใช้กับภูมิปัญญาท้องถิ่นในชุมชน โดยมีเป้าหมายเพื่อให้เกิดการพัฒนาวิสาหกิจอย่างยั่งยืนแล้ว ก็จะทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเอง และสามารถใช้ทรัพยากรภายในชุมชนที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์อย่างคุ้มค่าและอย่างสูงสุดทั้งปัจจุบันและในอนาคต

ผู้วิจัยจึงได้ขอคิดว่า หากนำเอาภูมิปัญญาของชุมชน มาบูรณาการเข้ากับความรู้ด้านการจัดการสมัยใหม่ ได้แก่ ความรู้ด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ การบริหารจัดการแบบสหกรณ์ และระบบ

การจัดทำบัญชี โดยเน้นเป้าหมายการบริหารจัดการตามหลักการสหกรณ์ และการพัฒนาตลาดวิสาหกิจชุมชนตามพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงแล้ว ก็จะช่วยแก้ไขปัญหาความยากจนของในชุมชนลงได้ในระดับหนึ่งด้วย นอกจากนี้ยังจะช่วยให้เกิดเครือข่ายชุมชนต่าง ๆ ขึ้นมาอีกด้วย และผลที่ได้จากการวิจัยก็ยังสามารถนำไปเป็นแนวทางการพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนให้กับชุมชนอื่น ๆ ด้วย

3. วัตถุประสงค์หลัก

3.1 เพื่อศึกษาประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านการตลาดที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบันและอนาคตที่เหมาะสม เพื่อการพึ่งพาตนเองของชุมชนในผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองก๊วก หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

3.2 เพื่อพัฒนารูปแบบการตลาดแบบวิสาหกิจชุมชน ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับทรัพยากรและขีดความสามารถของชุมชน ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการพึ่งพาตนเอง

3.3 เพื่อหารูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนภายใต้แนวคิดการตลาดชุมชน โดยมุ่งใช้ทรัพยากรภายในท้องถิ่น และเผยแพร่องค์ความรู้ที่ได้สู่เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนในท้องถิ่นอื่น ๆ ต่อไป

4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

4.1 ด้านความรู้ จะได้องค์ความรู้เกี่ยวกับการตลาด คือ วิธีการค้นหาความต้องการของลูกค้า การพัฒนาส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดที่ครอบคลุมถึงแนวทางในการสร้างตราชื่อ การสร้างจุดขายและจุดแตกต่างให้กับสินค้า ภายใต้การทำตลาดแบบวิสาหกิจชุมชน อันจะสามารถทำให้ชุมชนพึ่งพาตนเองได้ต่อไป

4.2 ด้านการพัฒนา สามารถพัฒนาการผลิตเชื่อมโยงเข้าสู่ระบบการตลาดที่เหมาะสม เพื่อให้ชุมชนสามารถจำหน่ายสินค้าได้ดีขึ้น ทั้งยังช่วยเตรียมความพร้อมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองให้มีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น และเป็นการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาตลาด และการขยายตลาดจากชุมชนไปยังตลาดส่วนอื่น ๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านค้าปลีก สหกรณ์ในเขตอำเภอต่าง ๆ ร้านของฝากและของที่ระลึก และโรงแรมในจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง หรือในอนาคตอาจจะขยายตลาดไปยังกลุ่มประเทศเพื่อนบ้านต่อไป อาทิ พม่า สลาว เวียดนาม หรือจีน นอกจากนี้แล้ว บุคคลและองค์กรที่เกี่ยวข้องจะเกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงพัฒนา หรือเรียนรู้ในองค์ความรู้ใหม่คือ (1) กลุ่มชาวบ้านและกลุ่มเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการ (2) ทีมคณะผู้วิจัย (3) องค์กรผู้สนับสนุนทุนในดำเนินงานวิจัยและ (4) สาธารณชนผู้สนใจทั่วไป

4.3 ด้านผลผลิต จะได้รับรูปแบบของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเพื่อการพึ่งพาตนเองโดยอาศัยแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และสามารถนำไปเผยแพร่และสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนมีเอกสารและบทเรียนที่เป็นผลผลิตของโครงการในการติดตามประเมินผลโครงการ

5. แนวทางการดำเนินการวิจัย

การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพผนวกกับเชิงปริมาณ โดยจะทำการเก็บข้อมูล โดยเริ่มจากการสอบถามกลุ่มผู้ผลิตเกี่ยวกับสภาพ การดำเนินงานด้านการตลาด การผลิต การบริหาร และการจัดการในปัจจุบัน เพื่อวิเคราะห์และค้นหาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับกลุ่มในการดำเนินงานด้านวิสาหกิจชุมชน และความต้องการความช่วยเหลือของกลุ่มผู้ผลิต จากนั้นจึงศึกษาแนวคิดในการทำการตลาดของกลุ่มผู้ผลิต เพื่อนำมาปรับแนวความคิดให้สอดคล้องกับแนวคิดการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง และยังเป็นการศึกษารูปแบบในการดำเนินการด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ที่กลุ่มดำเนินอยู่ในปัจจุบันและกำลังจะดำเนินการต่อไปในอนาคต โดยจัดเวทีชาวบ้านเพื่อทำการแลกเปลี่ยนแนวคิดและประสบการณ์ร่วมกัน จากนั้นร่วมกันในการพัฒนารูปและหารูปแบบการตลาดและกลยุทธ์การตลาดแบบวิสาหกิจชุมชนให้เหมาะสม สอดคล้องกับทรัพยากรและขีดความสามารถของกลุ่มผู้ผลิตที่สามารถแข่งขันและสร้างการเจริญเติบโตได้อย่างยั่งยืน โดยมุ่งใช้ทรัพยากรภายในท้องถิ่น ภายใต้นโยบายเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อการพึ่งพาตนเอง และผลจากการวิจัย จะนำไปเผยแพร่สู่เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนท้องถิ่นอื่น ๆ เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ต่อไป

6. ระยะเวลาทำการวิจัย

1 ธันวาคม 2550 - 30 พฤศจิกายน 2552

7. งบประมาณการวิจัย

294,000 บาท

8. ผลสำเร็จที่ได้

8.1 ด้านองค์ความรู้

8.1.1 บริบทและศักยภาพชุมชนในการบริหารจัดการในการผลิตผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองในด้านการตลาดของกลุ่ม การแสดงความสัมพันธ์ของงานการบริหาร การจัดการ การผลิต และการบัญชี

8.1.2 สภาพปัญหาและความต้องการในการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองแก้ว หมู่ที่ 5 ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

8.1.3 การพัฒนากระบวนการในการบริหารจัดการด้านการตลาด และการดำเนินงานของกลุ่มที่เหมาะสมกับพื้นที่

8.1.4 ผู้ช่วยนักวิจัย (นักศึกษาการตลาด) ได้เรียนรู้ร่วมกับกลุ่มเกษตรกร ในการใช้ความรู้ทางวิชาการด้านการตลาดของตน มาประยุกต์ใช้จริงกับสถานการณ์ในชุมชนที่เข้าร่วมโครงการ

8.2 ด้านการพัฒนา

8.2.1 กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองได้รับการพัฒนาแนวคิดทางการตลาดสมัยใหม่ เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางด้านการผลิตและการตลาดของชุมชน และชุมชนอื่น ๆ

8.2.2 เกิดการรวมกลุ่มทางการตลาดและการผลิตเพื่อเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง

8.2.3 เกิดความยั่งยืนและความเจริญเติบโตในการประกอบอาชีพ หรือการทำธุรกิจชุมชน

8.3 หน่วยงานต่าง ๆ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการสามารถนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ได้ ดังนี้

8.3.1 กลุ่มงานพัฒนา กรมส่งเสริมการค้า สามารถนำผลการวิจัย และรูปแบบการวิจัยครั้งนี้ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อื่น ๆ หรือในพื้นที่ส่วนอื่น ๆ ต่อไป

8.3.2 พัฒนาการชุมชนระดับอำเภอ สามารถนำผลการวิจัย และแนวทางการวิจัยแบบมีส่วนร่วมไปใช้ในการส่งเสริม และสนับสนุนกลุ่มอาชีพในชุมชน นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งได้

8.3.3 นำเอาองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการที่ดีของกลุ่มที่ได้จากการวิจัย ผู้การเรียนการสอนให้แก่นักศึกษา อีกทั้งยังสามารถนำไปสร้างเป็นองค์ความรู้ในหลักสูตรเพื่อพัฒนาท้องถิ่นต่อไป

8.3.4 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ นำผลงานวิจัยไปพัฒนาการเรียนการสอนให้แก่นักศึกษาได้อย่างเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจของมหาวิทยาลัยได้เป็นอย่างดี

8.3.5 นักศึกษาได้ใช้และได้รับประสบการณ์ตรงจากการทำการวิจัย อันจะนำไปสู่การสร้างเสริม และจะได้นักวิจัยรุ่นใหม่ ๆ มากเพิ่มขึ้น