

## บทที่ 6

### วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรม สาขาเครื่องหนังของจังหวัดเชียงใหม่

ในงานหัตถกรรมสาขาช่างหนังของจังหวัดเชียงใหม่ การวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้มาจากที่ทางผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามไปทำการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งได้นำข้อมูล หรือประเด็นที่สำคัญต่าง ๆ ดังกล่าวมาวิเคราะห์ในหัวข้อดังต่อไปนี้

1. วิเคราะห์การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังของจังหวัดเชียงใหม่

2. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารธุรกิจหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังของจังหวัดเชียงใหม่

#### 1. วิเคราะห์การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังของจังหวัดเชียงใหม่

ในการวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาช่างหนังของจังหวัดเชียงใหม่ จะใช้การหาค่าร้อยละ เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนังของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อความสะดวกในการสรุปเรื่องราวเกี่ยวกับข้อมูลนั้น ๆ จะช่วยทำให้เกิดการวิเคราะห์ข้อมูลถูกต้องผู้วิจัยได้ใช้ข้อมูลในแบบสอบถามมาวิเคราะห์โดยใช้สูตรการหาค่าร้อยละอย่างง่ายมาวิเคราะห์ข้อมูล แล้วจัดทำมาแสดงผลการวิจัยเป็นตารางและแผนภูมิ พร้อมอธิบายใต้ตารางและแผนภูมิ ดังนี้

$$P = \frac{F \times 100}{n}$$

เมื่อ	P	แทน	ร้อยละ
	F	แทน	ความถี่ของจำนวนผู้ประกอบการที่ต้องการ
	n	แทน	จำนวนผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาช่างหนังทั้งหมด
			จำนวน 17 คน

### 1.1 เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตสินค้า

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังนั้น ประกอบไปด้วยการเลือกสรรวัตถุดิบ การจ้างแรงงาน การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงาน และการออกแบบผลิตภัณฑ์ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 1.1.1 การเลือกสรรวัตถุดิบ

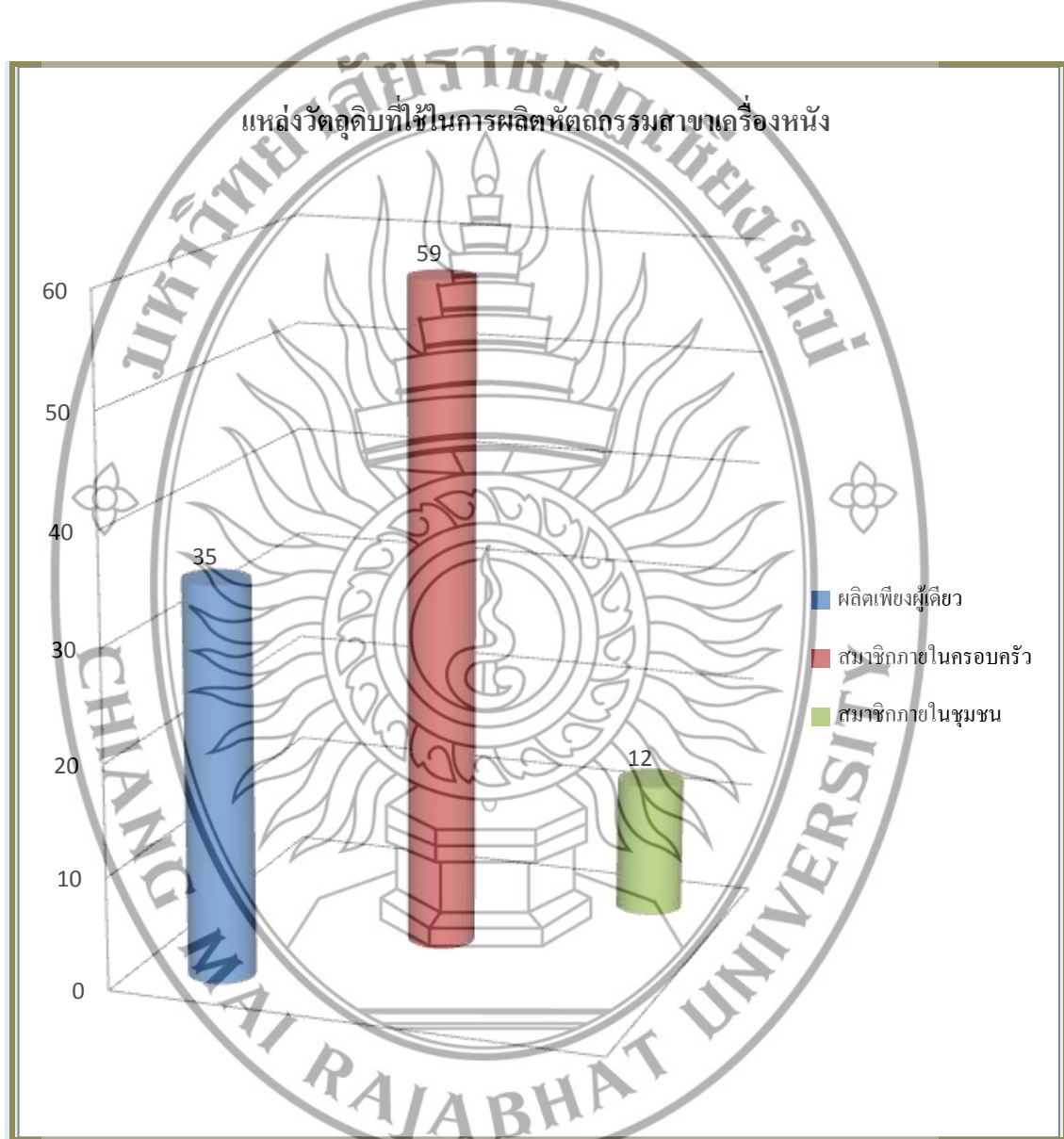
ในการเลือกสรรวัตถุดิบของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังนั้นอาจมีลักษณะการเลือกสรรวัตถุดิบที่เหมือนกัน หรือคล้าย ๆ กัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของการผลิตผลิตภัณฑ์ด้วย ซึ่งสามารถเปรียบเทียบข้อมูลดังกล่าวได้ตามตารางที่ 6.1

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง	แหล่งในการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง		
	แหล่งผลิตภายนอกชุมชน	แหล่งผลิตภายในชุมชน	ผู้ว่าจ้างนำมาให้
1. ทศพร กุ่มภักดิ์	-	/	-
2. อุดมศิลป์ ชันทะพาน	-	/	-
3. วีระชัย ปัญญาภากุล	/	/	-
4. ชยอร ธรรมาวารานุกุลย์	/	/	-
5. กัลยานี อินทรสรณ์	/	/	-
6. กัญญาภัค ทองเชื้อ	/	/	-
7. อ้อย คุ่มผ่อง	/	/	-
8. เสรี รัตนตระกูล	-	/	-
9. วิฑูณ คำมูลเมือง	-	/	-
10. แสงทอง แสงจันทร์	-	/	-
11. นารีวัน แซ่ลี	-	/	-
12. สวงค์ ประสพธรรม	-	/	-
13. รุ่งโรจน์ แก้วนำ	-	/	-
14. จิรนนท์ ศรีทะแก้ว	-	-	/
15. ลิขสิทธิ์ อิศรา	-	/	-
16. เอกชัย จันทุน	-	/	-
17. ศรีรัตน์ ประพันธ์वास	-	/	-
<b>รวมร้อยละ</b>	<b>29</b>	<b>94</b>	<b>6</b>

ตารางที่ 6.1 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการเลือกสรรวัตถุดิบ

จากตารางที่ 6.1 จะสังเกตเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายในชุมชนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 94 วัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ที่จัดซื้อ ได้แก่ หนังแผ่น กาว

พื้นรองเท้า โดยซื้อจากร้านเจมส์ ตรงประตูท่าแพ และร้านเจริญศิลป์ รองลงมาเป็นการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายนอกชุมชนคิดเป็นร้อยละ 29 วัตถุดิบที่จัดซื้อ เช่น หนังเทียม ซึ่งสั่งซื้อมาจากกรุงเทพฯ ส่วนวัตถุดิบที่รับมาจากผู้ว่าจ้างคิดเป็นร้อยละ 6 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังคิดเพียงค่าแรงที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์เท่านั้น สามารถแจกแจงได้ดังแผนภูมิที่ 6.1



แผนภูมิที่ 6.1 แหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

### 1.1.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

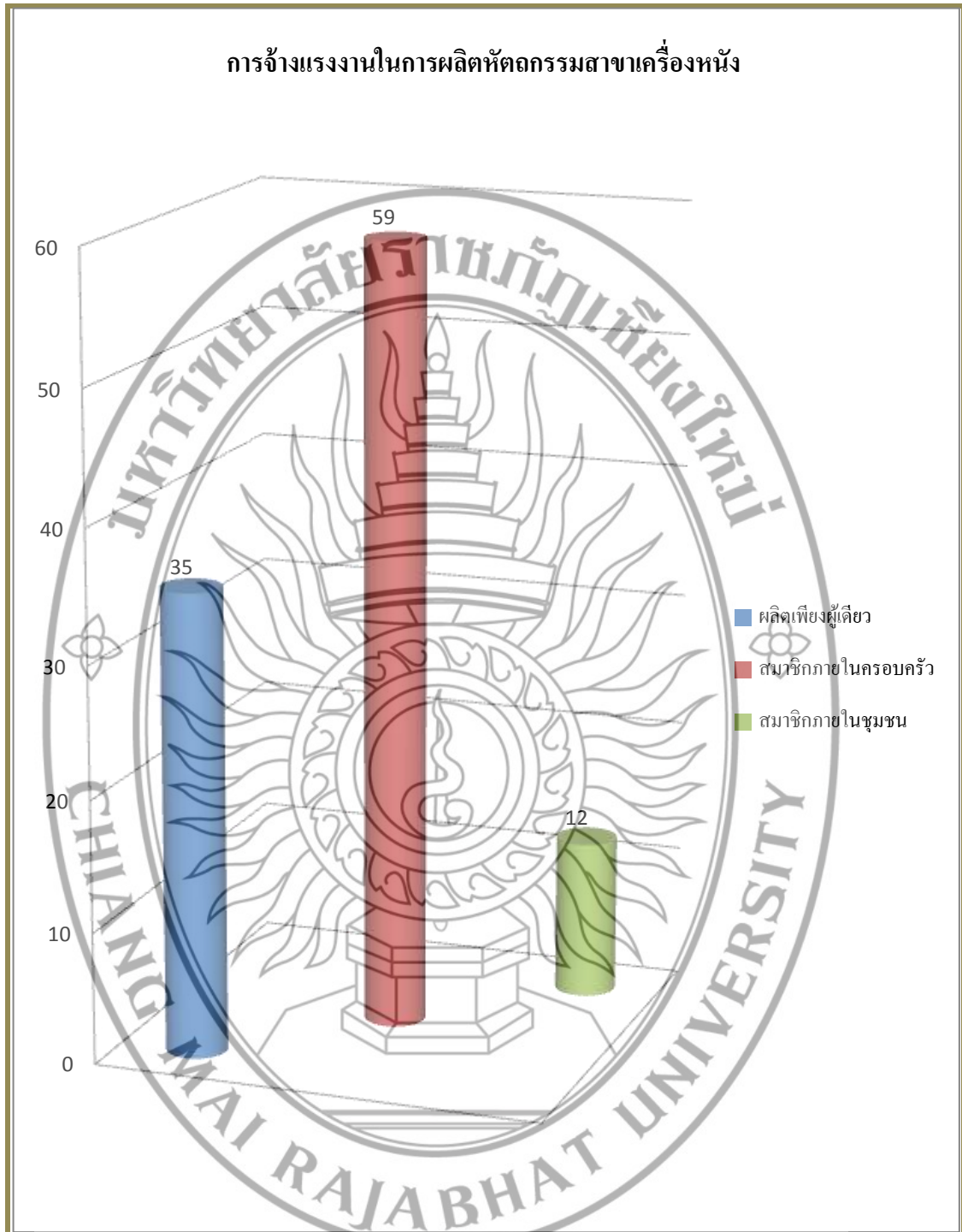
กระบวนการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังนั้นมีทั้งสมาชิกภายในครอบครัว สมาชิกภายในชุมชน และสมาชิกภายนอกชุมชน เข้ามาช่วยเหลือในการผลิต ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังตารางที่ 6.2

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง	การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง		
	ผลิตเพียงผู้เดียว	สมาชิกภายในครอบครัว	สมาชิกภายในชุมชน
1. ทศพร กุมภักดิ์	-	/	-
2. อุดมศิลป์ ชันทะพันธ์	/	-	-
3. วีระชัย ปัญญาภักดิ์	-	/	-
4. ชยธร ธรรมาวารานุกุล	-	/	-
5. กัลยานี อินทรสรณ์	-	-	/
6. กัญญาก็ค ทองเชื้อ	-	/	-
7. อ้อย คุ่มผ่อง	-	/	-
8. เสรี รัตนตระกูล	/	-	-
9. วิฑูณ คำมูลเมือง	-	/	-
10. แสงทอง แสงจันทร์	-	/	-
11. นาริวัน แซ่ลี	-	/	-
12. สวงค์ ประสพธรรม	-	/	-
13. รุ่งโรจน์ แก้วนำ	/	-	-
14. จิรนนท์ ศรีทะแก้ว	-	-	-
15. ลิขสิทธิ์ อิศรา	/	/	-
16. เอกชัย จันทร์พูน	/	-	-
17. ศรีรัตน์ ประพันธ์वास	-	/	-
รวมร้อยละ	35	59	12

ตารางที่ 6.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

จากตารางที่ 6.2 จะเห็นได้ว่าการจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง ส่วนใหญ่จะเป็นการจ้างภายในครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 59 รองลงมาเป็นการใช้แรงงานของผู้ประกอบการเอง คิดเป็นร้อยละ 35 ส่วนการจ้างแรงงานสมาชิกภายในชุมชน คิดเป็นร้อยละ 12 เหตุผลที่ผู้ประกอบการจ้างแรงงานภายในครอบครัวและการจ้างแรงงานภายในชุมชนนั้น ก็เป็นเพราะว่าประหยัดค่าใช้จ่ายในการจ้างแรงงาน เป็นการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนหรือท้องถิ่น และมีความรู้จักสนิทสนมกันเป็นอย่างดี ทำให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างไม่มีปัญหา และผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมานั้นมีคุณภาพได้มาตรฐาน ตลอดจนการใช้แรงงานจากผู้ประกอบการนั้น เป็นเพราะว่าผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญทางด้านการผลิตหัตถกรรมสาขาช่างหนัง ซึ่งข้อมูลเปรียบเทียบค่าร้อยละของการจ้างแรงงานที่สอดคล้องกับเศรษฐกิจพอเพียง ดังแผนภูมิที่ 6.2 ดังนี้





แผนภูมิที่ 6.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

### 1.1.3 การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงาน

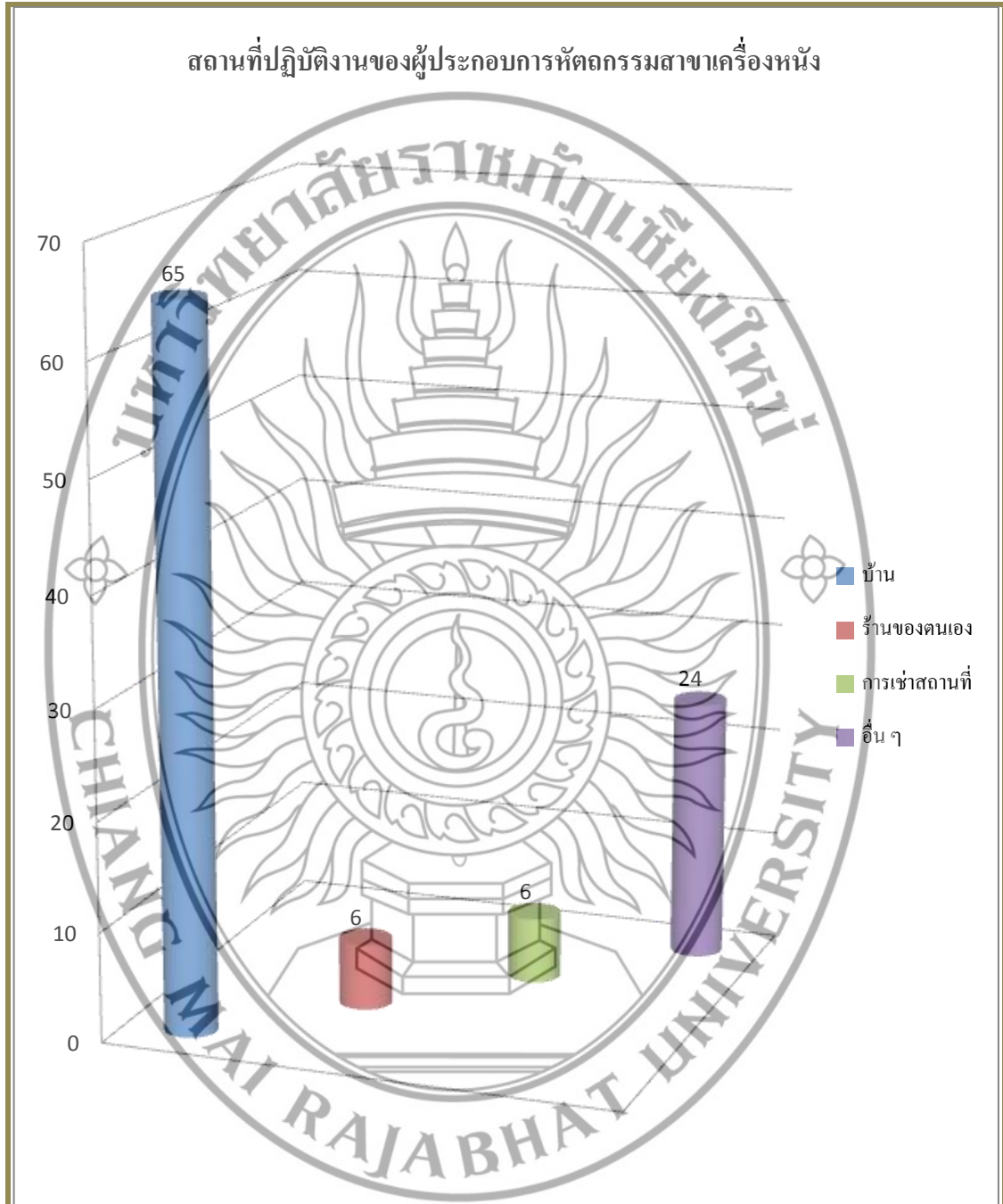
ในการบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาช่างหนังนั้น ได้มีการจัดสรรสถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน ให้มีความสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ดังตารางที่ 6.3 ดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง	สถานที่ในการผลิตและจำหน่ายหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง			
	บ้าน	ร้านของตนเอง	การเช่าสถานที่	อื่น ๆ
1. ทศพร กุมภักดิ์	-	-	/	-
2. อุดมศิลป์ ชันทะพันธ์	/	-	-	-
3. วีระชัย ปัญญาภากุล	/	-	-	-
4. ชยอร ธรรมาวารานุกุลป์	-	-	-	-
5. กัญยานี อินทรสรณ์	-	-	-	-
6. กัญญาภักดิ์ ทองเชื้อ	/	-	-	-
7. อ้อย กุ่มผ่อง	-	/	-	-
8. เสรี รัตนตระกูล	-	-	-	/
9. วิฑูณ คำมูลเมือง	-	-	-	/
10. แสงทอง แสงจันทร์	/	-	-	-
11. นาริวัน แซ่ลี	/	-	-	-
12. สวงค์ ประสพธรรม	/	-	-	-
13. รุ่งโรจน์ แก้วนำ	/	-	-	-
14. จิรนนท์ ศรีทะแก้ว	/	-	-	-
15. ลิขสิทธิ์ อิศรา	-	-	-	/
16. เอกชัย จันทุน	-	-	-	/
17. ศรีรัตน์ ประพันธ์वास	/	-	-	-
<b>รวมร้อยละ</b>	<b>65</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>24</b>

ตารางที่ 6.3 การบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

จากตารางที่ 6.3 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง ส่วนใหญ่เลือกใช้บ้านเป็นสถานที่ปฏิบัติงาน คิดเป็นร้อยละ 65 รองลงมาเป็นการใช้สถานที่อื่น ๆ เช่น ทางเท้า หน้าโรงพยาบาลแม่คอร์ดมิด ตลาดชานินทร์ และห้างทองกิมเล็ง หน้าตลาดศรียนต์ คิดเป็นร้อยละ 24 ส่วนการใช้สถานที่ปฏิบัติงานที่ร้านของผู้ประกอบการและการเช่าสถานที่ในการผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้น มีค่าร้อยละเท่ากันคือ ร้อยละ 6 สาเหตุที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง เลือกใช้สถานที่ปฏิบัติงานที่บ้าน เพราะว่าสามารถลดค่าใช้จ่ายในเรื่องการลงทุนในการจัดหาสถานที่ที่ใช้การผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง ทั้งในเรื่องของการจัดหาหรือจัดเก็บวัตถุดิบอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยหลักแนวคิดของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาช่างหนังส่วนใหญ่ มีแนวโน้มที่สอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง เพราะเป็นการใช้ทุนของตนเองที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ที่สูงสุด และไม่ก่อหนี้สินใหม่ ๆ ซึ่งในทีนี้จะเป็น

การเปรียบเทียบสถานที่ในการบริหารงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังดงแผนภูมิที่ 6.3 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.3 สถานที่ในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

### 1.1.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาช่างหนัง

การออกแบบผลิตภัณฑ์คือ หัวใจสำคัญของการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง โดยการออกแบบนั้นต้องใช้เวลา ความรู้ ความสามารถ และความคิดสร้างสรรค์ทางด้าน

ต่าง ๆ มาประกอบกัน เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย และตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและท้องตลาด ดังตารางที่ 6.4

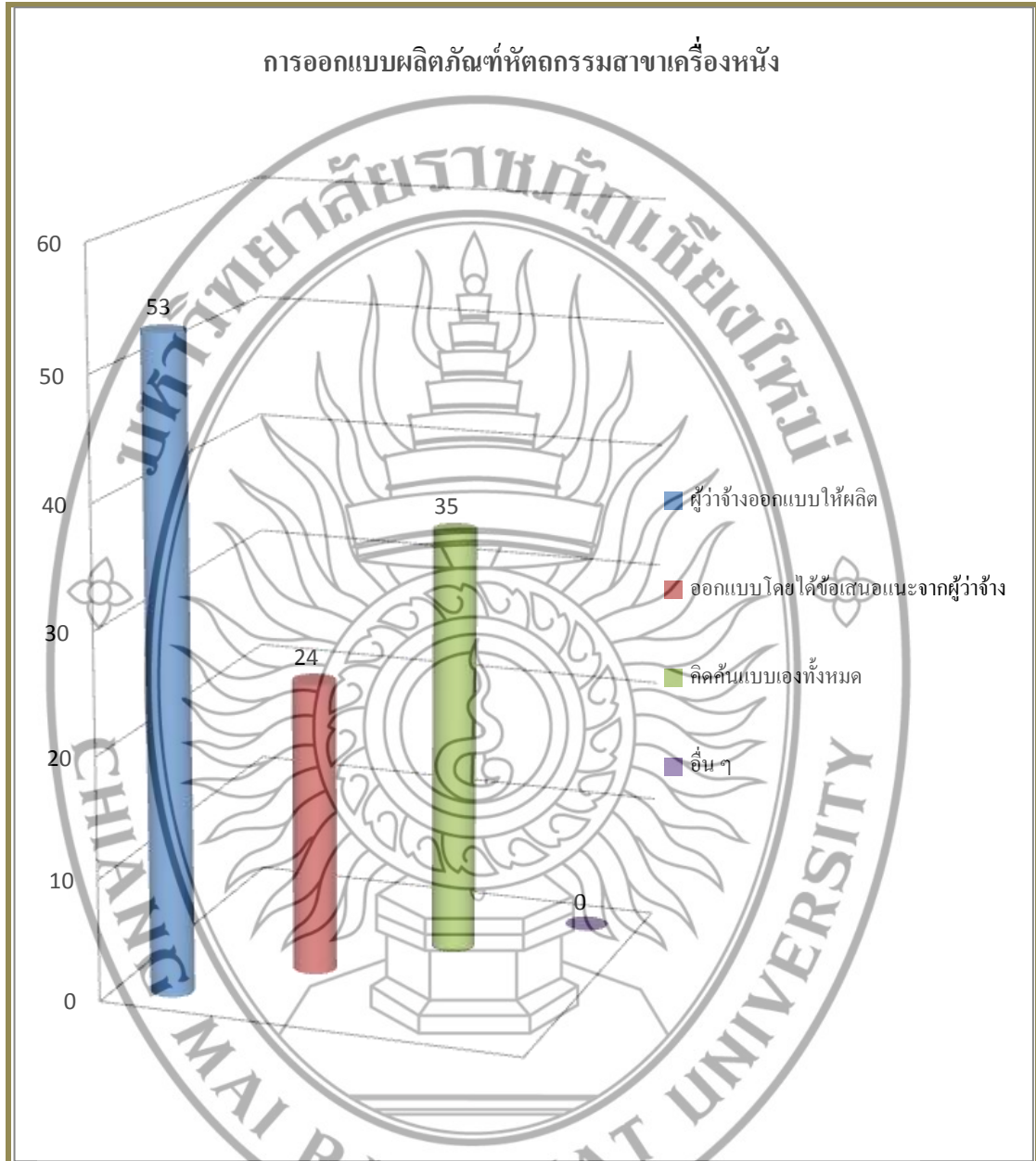
รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง	การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง			
	ผู้ว่าจ้าง ออกแบบให้ผลิต	ออกแบบโดย ได้ข้อเสนอแนะ จากผู้ว่าจ้าง	คิดค้นแบบเอง ทั้งหมด	อื่น ๆ
1. ทศพร กุมภักดิ์	-	/	-	-
2. อุดมศิลป์ ชันทะพัน	-	-	/	-
3. วีระชัย ปัญญาภากุล	-	-	/	-
4. ชยธร ธรรมาวารานุกุลย์	-	-	/	-
5. กัลยานี อินทรสรณ์	/	-	-	-
6. กัญญาภัค ทองเชื้อ	-	/	/	-
7. อ้อย คุ่มพ่อง	/	-	-	-
8. เสรี รัตนตระกูล	-	/	/	-
9. วิฑูณ คำมูลเมือง	/	-	-	-
10. แสงทอง แสงจันทร์	/	-	-	-
11. นารีวัน แซ่ลี	/	-	-	-
12. สวงค์ ประสบธรรม	-	-	-	-
13. รุ่งโรจน์ แก้วนำ	-	-	-	-
14. จิรพันธ์ ศรีทะแก้ว	/	-	-	-
15. ลิขสิทธิ์ อิศรา	/	-	-	-
16. เอกชัย ชันพูน	/	-	-	-
17. ศรีรัตน์ ประพันธ์वास	-	-	/	-
รวมร้อยละ	53	24	35	0

ตารางที่ 6.4 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

จากตารางที่ 6.4 จะเห็นได้ว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ตามแบบที่ผู้ว่าจ้างออกแบบให้ ถึงร้อยละ 53 รองลงมาเป็นการออกแบบเองทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 35 ส่วนการออกแบบโดยได้รับคำแนะนำจากผู้ว่าจ้าง คิดเป็นร้อยละ 24 และการออกแบบผลิตภัณฑ์ตามแบบที่ผู้ว่าจ้างออกแบบให้ผลิตนั้น คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาช่างหนัง ทำให้ทราบว่า เหตุผลที่ผู้ว่าจ้างออกแบบผลิตภัณฑ์มาให้ นั่น ก็เพราะว่าผู้ว่าจ้างต้องการมีแบบของผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนใคร และไม่มีใครสามารถลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ของตนเองได้ง่าย ตลอดจนผู้ว่าจ้างจะให้คำแนะนำ



ทางด้านรูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นหลักซึ่งสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิเปรียบเทียบดังแผนภูมิที่ 6.4 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.4 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

## 1.2 เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาด

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาดนั้นประกอบไปด้วยการประชาสัมพันธ์ ในการจัดจำหน่ายหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง และการกำหนดราคา ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 1.2.1 การประชาสัมพันธ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

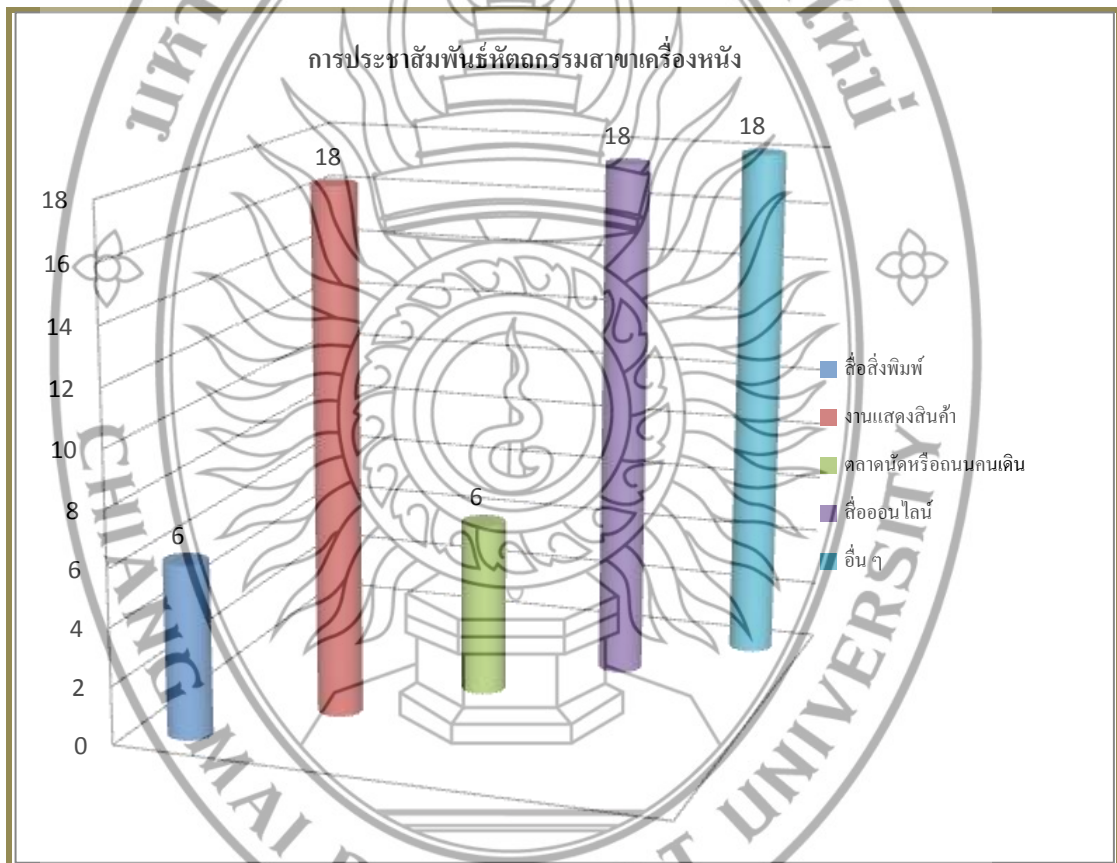
กิจกรรมทางการตลาดที่ถือว่ามีความจำเป็นและสำคัญสำหรับผู้ประกอบการคือ การทำประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์ ด้านตราสินค้า และด้านบรรจุภัณฑ์ ในที่นี้ จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลของผู้ประกอบการที่สอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ดังตารางที่ 6.5

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง	การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง				
	สื่อสิ่งพิมพ์	งานแสดง สินค้าต่าง ๆ	ตลาดนัด หรือถนน คนเดิน	สื่อออนไลน์	อื่น ๆ
1. ทศพร กุมภักดิ์	-	-	-	-	/
2. อุคมศิลป์ ชันทะพันธ์	-	-	-	-	-
3. วิระชัย ปัญญาภากุล	-	-	-	-	-
4. ชยธร ธรรมาวารานุกุล	-	-	-	-	-
5. กัลยาณี อินทรธรรม์	-	/	/	/	-
6. กัญญาภัค ทองเชื้อ	-	/	-	/	/
7. อ้อย กุ่มพ่อง	/	/	-	-	-
8. เสรี รัตนตระกูล	-	-	-	-	-
9. วิฑูณ คำมูลเมือง	-	-	-	-	-
10. แสงทอง แสงจันทร์	-	-	-	-	-
11. นารีวัน แซ่ลี	-	-	-	-	-
12. สวงค์ ประสพธรรม	-	-	-	-	-
13. รุ่งโรจน์ แก้วนำ	-	-	-	-	-
14. จิรนนท์ ศรีทะแก้ว	-	-	-	-	-
15. ลิขสิทธิ์ อีสรา	-	-	-	-	/
16. เอกชัย จันทุน	-	-	-	-	-
17. ศรีรัตน์ ประพันธ์वास	-	-	-	-	-
รวมร้อยละ	6	18	6	18	18

ตารางที่ 6.5 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

จากตารางที่ 6.5กล่าวได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องหนังมีการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านงานแสดงสินค้าเช่น งาน OTOP การประชาสัมพันธ์ผ่านทางการใช้สื่อออนไลน์ (เว็บไซต์ กลุ่ม เว็บไซต์ไทยตำบลคอตคอม) และการประชาสัมพันธ์ผ่านทางด้านอื่น ๆ (ป้ายบอกชื่อร้าน ป้ายไว้นิล) ซึ่งมีค่าร้อยละเท่ากัน ถึงร้อยละ 18 รองลงมาจะเป็นการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสิ่งพิมพ์เช่น

แผ่นพับ และการประชาสัมพันธ์ผ่านทางตลาดนัดหรือถนนคนเดิน โดยมีค่าร้อยละเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 6 เมื่อสอบถามผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาช่างหนังทำให้ทราบว่า ในยุคของเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการคิดว่า สิ่งไหนที่ควรจะประหยัดได้ก็ควรที่จะประหยัด เพื่อให้สอดคล้องกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงที่ทำให้ผู้ประกอบการรู้จักพอประมาณ และรู้จักคุณค่าของการใช้จ่ายต่าง ๆ (สำหรับคุณอุดมศิลป์ คุณวิระชัย คุณชยอร คุณเสรี คุณวิฑูณ คุณแสงทอง คุณนารีวัน คุณสว่าง คุณรุ่งโรจน์ คุณจิรนนท์ คุณเอกชัย และคุณศรียรัตน์ ซึ่งยังไม่มีกระบวนการในการส่งเสริมการประชาสัมพันธ์) ในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์เพื่อจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 6.5 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.5 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

### 1.2.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังนั้น มีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่หลายทางด้วยกัน ซึ่งในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลการกระจายสินค้าจากผู้ผลิตหัตถกรรมสาขาช่างหนังไปสู่ผู้บริโภค โดยนำเอาหลักปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้ด้วย ดังตารางที่ 6.6

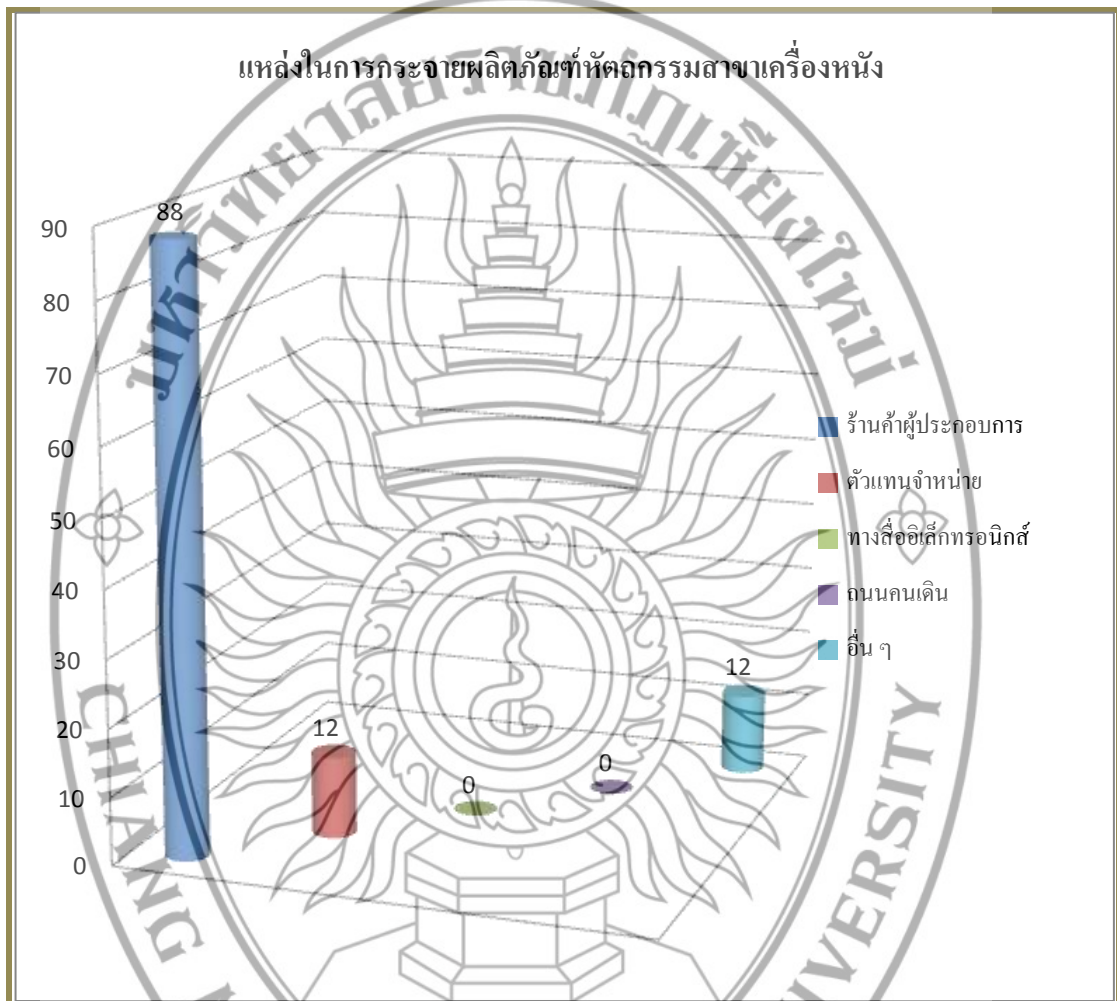
รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง	แหล่งในการกระจายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง				
	ร้านค้า ผู้ประกอบการ	ตัวแทน จำหน่าย	ทางสื่อ อิเล็กทรอนิกส์	ถนนคนเดิน	อื่น ๆ
1. ทศพร กุมภักดิ์	/	-	-	-	-
2. อุดมศิลป์ ชันทะพันธ์	/	-	-	-	-
3. วีระชัย ปัญญาภากุล	/	-	-	-	-
4. ชยอร ธรรมวารานุกุล	/	/	-	-	-
5. กัลยานี อินทรสรณ์	/	-	-	-	-
6. กัญญาภักดิ์ ทองเชื้อ	/	/	-	-	-
7. อ้อย กลุ่มผ่อง	/	-	-	-	-
8. เสรี รัตนตระกูล	-	-	-	-	/
9. วิฑูณ คำมูลเมือง	/	-	-	-	-
10. แสงทอง แสงจันทร์	/	-	-	-	-
11. นาริวัน แซ่ลี	/	-	-	-	-
12. สวงค์ ประสพธรรม	-	-	-	-	/
13. รุ่งโรจน์ แก้วนำ	/	-	-	-	-
14. จิรนนท์ ศรีทะแก้ว	/	-	-	-	-
15. ลิขสิทธิ์ อิศรา	/	-	-	-	-
16. เอกชัย จันทุน	/	-	-	-	-
17. ศรีรัตน์ ประพันธ์वास	/	-	-	-	-
รวมร้อยละ	88	12	0	0	12

ตารางที่ 6.6 ช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

จากตารางที่ 6.6 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังใช้ช่องทางในการจัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าของของผู้ประกอบการมากที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 88 ส่วนการจัดจำหน่ายโดยการใช้ตัวแทนจำหน่าย และการจัดจำหน่ายโดยวิธีอื่น ๆ (ใช้สถานที่บ้านของผู้ประกอบการเองเป็นสถานที่ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์) มีค่าร้อยละเท่ากันคือ ร้อยละ 12 สำหรับการจำหน่ายสินค้าผ่านถนนคนเดิน และการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์นั้น ก็มีค่าร้อยละเท่ากันคือ ร้อยละ 0 ทั้งนี้ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาช่างหนังได้ให้เหตุผลว่า การที่เลือกใช้ร้านค้าของตนเองและบ้านเป็นแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เนื่องจากประหยัดค่าใช้จ่าย ในการเช่าสถานที่ในการจำหน่ายสินค้า สะดวกต่อการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงทางด้านการรู้จักใช้พื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์มากที่สุด ส่วนการมีตัวแทนจำหน่ายเข้ามาช่วยในการกระจายสินค้านั้น ก็เพราะว่าสถาบันคนกลาง



สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารทางด้านของราคาสินค้าและปริมาณสินค้าได้ดีกว่าผู้ประกอบการตลอดจนช่วยลดความเสี่ยงทางด้านสินค้าคงคลัง สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง สามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 6.6 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.6 ช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

### 1.2.3 การกำหนดราคาหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

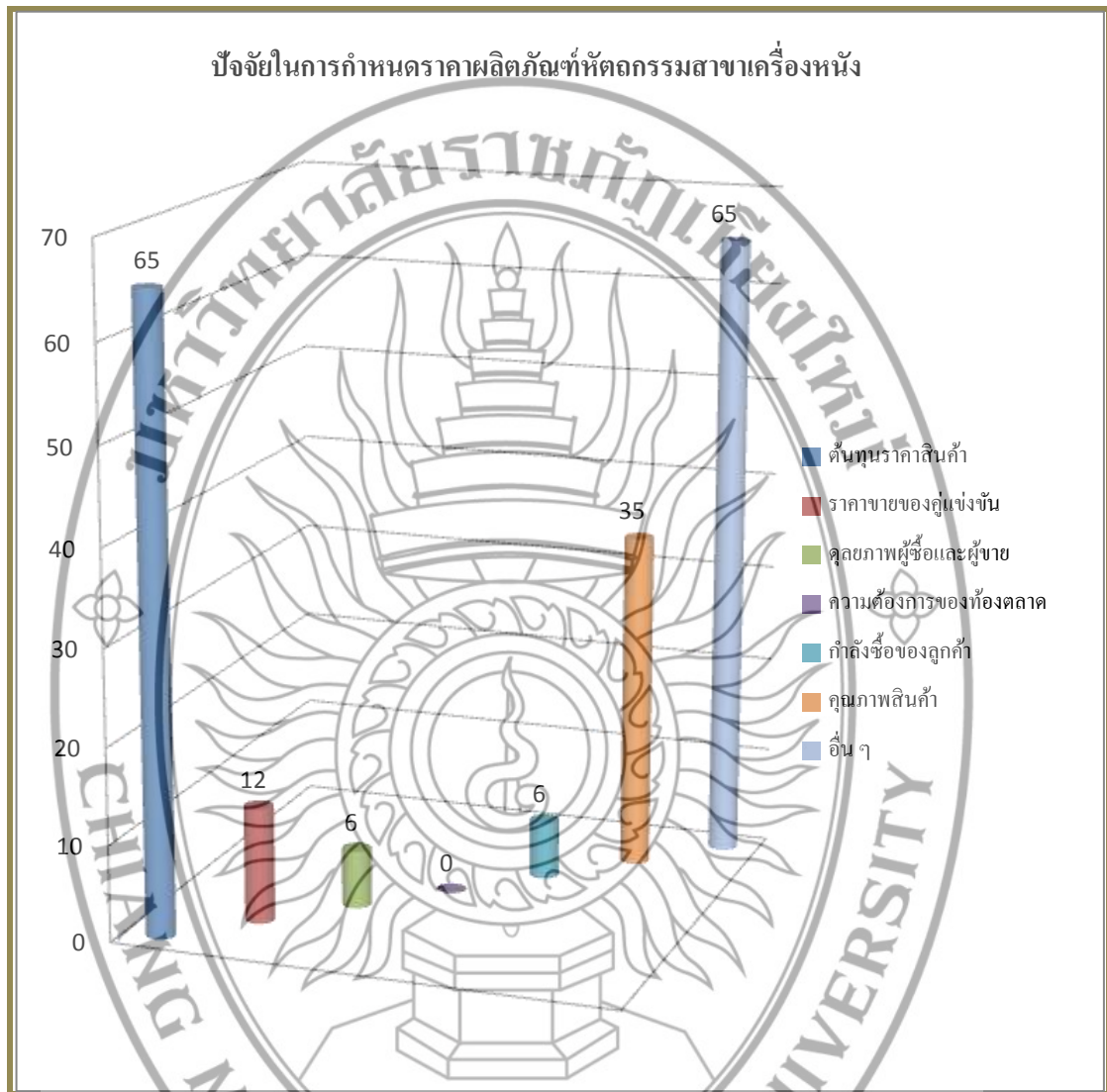
ในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังส่วนใหญ่จะเป็นผู้กำหนดราคาเอง ซึ่งราคาที่กำหนดขึ้นมานั้น เป็นราคาที่มีความยุติธรรม ไม่เอาเปรียบเปรียบผู้บริโภค และมีความสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง โดยพิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านรวมกัน ซึ่งสามารถอธิบายได้ตามดังตารางที่ 6.7

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง	ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาสินค้าของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง						
	ต้นทุน ราคา สินค้า	ราคาขาย ของกลุ่ม แข่งขัน	คุณภาพ ผู้ซื้อและ ผู้ขาย	ความต้องการ ของท้องตลาด	กำลังซื้อ ของลูกค้า	คุณภาพ สินค้า	อื่น ๆ
1. ทศพร กุมภักดิ์	/	-	-	-	-	/	/
2. อุดมศิลป์ ชันทะพันธ์	-	-	-	-	-	-	/
3. วีระชัย ปัญญาภากุล	/	/	-	-	-	-	-
4. ชยธร ธรรมาวรานุกุลปต์	-	-	-	-	-	/	/
5. กัลยาณี อินทรธรรม์	-	-	-	-	-	-	-
6. กัญญาภัค ทองเชื้อ	/	-	-	-	-	/	/
7. อ้อย คุ้มผ่อง	/	-	-	-	-	-	/
8. เสรี รัตนตระกูล	-	-	-	-	-	-	-
9. วิฑูณ คำมูลเมือง	/	-	-	-	-	-	-
10. แสงทอง แสงจันทร์	/	-	-	-	-	-	-
11. นารีวัน แซ่ลี	-	-	-	-	-	-	/
12. สวงค์ ประสพธรรม	/	-	-	-	-	-	/
13. รุ่งโรจน์ แก้วนำ	/	-	-	-	-	/	-
14. จิรนนท์ ศรีทะแก้ว	/	/	/	-	/	/	/
15. ลิขสิทธิ์ อิศรา	-	-	-	-	-	-	/
16. เอกชัย จันทุน	-	-	-	-	-	-	/
17. ศรีรัตน์ ประพันธ์वास	/	-	-	-	-	/	/
รวมร้อยละ	65	12	6	0	6	35	65

ตารางที่ 6.7 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

จากตารางที่ 6.7 จะเห็นว่าในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้าและการกำหนดราคาจากปัจจัยอื่น ๆ เช่น ค่าแรง รูปแบบผลิตภัณฑ์ ปรับตามราคาหนัง ความยากง่าย ระยะเวลาในการผลิต ฯลฯ มีค่าร้อยละเท่ากันคือ คิดเป็นร้อยละ 65 รองลงมาเป็นการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากคุณภาพสินค้า คิดเป็นร้อยละ 35 สำหรับการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากราคาขายของกลุ่มแข่งขัน คิดเป็นร้อยละ 12 ส่วนการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากคุณภาพผู้ซื้อผู้ขาย และกำลังซื้อของลูกค้า มีค่าร้อยละเท่ากันคือ ร้อยละ 6 และการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากความต้องการของท้องตลาด คิดเป็นร้อยละ 0 ซึ่งในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการนั้น ใช้วิธีการกำหนดราคา

สินค้าที่มีความเชื่อตรงไม่เบียดเบียนผู้บริโภค มีความเหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจ และอยู่บนพื้นฐานของความพอประมาณ ซึ่งสามารถแจกแจงได้ตามแผนภูมิที่ 6.7



แผนภูมิที่ 6.7 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องหนัง

### 1.3 เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน

ในด้านการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังของแต่ละบุคคล อาจมีความคล้ายคลึง หรือแตกต่างกัน โดยผู้วิจัยได้รวบรวมการนำเอาปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาช่างหนัง ดังตารางที่ 6.8

ผู้ประกอบการหัตถกรรม สาขาเครื่องหนัง	การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน
1. ทศพร กุมภักดิ์	แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชนของคุณทศพรนั้น เนื่องจากการเป็นการทำงานภายในครอบครัว จึงมีการถ่ายทอดความรู้ภายในกลุ่มครอบครัวเท่านั้น ส่วนการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนยังไม่มีดำเนินการ
2. อุดมศิลป์ ขันทะพันธ์	จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า ยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง เพราะมีการทำงานเพียงคนเดียว แต่บ่อยครั้งที่จะมีนักเรียน นักศึกษา และผู้ที่สนใจ มาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ โดยคุณอุดมศิลป์เอง มีความยินดีที่จะให้คำตอบทุกคำถามที่ผู้สนใจเตรียมมาถาม
3. วีระชัย ปัญญาภาค	จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า ยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชน แต่บ่อยครั้งจะมีผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ คุณวีระชัยมีความยินดีที่จะให้คำตอบทุกคำถาม
4. ชยธร ธรรมวารานุคุปต์	คุณชยธรยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชน แต่บ่อยครั้งจะมีนักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไป เข้ามาสอบถามข้อมูลผลิตภัณฑ์และขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์คุณชยธรมีความยินดีที่จะให้ข้อมูลเหล่านั้น
5. กัลยาณี อินทรสรณ์	แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชนนั้น คุณกัลยาณี กล่าวว่า การถ่ายทอดความรู้เรื่องช่างหนังมีเพียงการให้ความรู้ภายในกลุ่มของการทำงานเท่านั้น จึงยังไม่มีถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนแต่ประการใด
6. กัญญาภัค ทองเชื้อ	คุณกัญญาภัค กล่าวว่า แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชนนั้น มีเพียงการให้ความรู้ภายในกลุ่ม การทำงานเท่านั้น จึงยังไม่มีถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนแต่บ่อยครั้งที่มีผู้สนใจเข้ามาสอบถาม



ผู้ประกอบการหัตถกรรม สาขาเครื่องหนัง	การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน
6. กัญญาภัค ทองเชื้อ	รายละเอียดผลิตภัณฑ์ คุณกัญญาภัคก็มีความยินดีที่จะให้ข้อมูลเหล่านั้นแก่ผู้ที่สนใจ
7. อ้อย กุ่มผ่อง	ในเรื่องของแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชน คุณอ้อย กล่าวว่า เนื่องจากเป็นการทำงานภายในครอบครัว จึงยังไม่มีการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน แต่ถ้ามีผู้สนใจมาสอบถามรายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า คุณอ้อยยินดีที่จะตอบทุกคำถาม
8. เสรี รัตนตระกูล	แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ด้านงานหัตถกรรมเครื่องหนังสู่ชุมชน คุณเสรีกล่าวว่า การถ่ายทอดความรู้เรื่องช่างหนังยังไม่มี การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน เพราะเป็นการบริหารงานเพียงคนเดียวเท่านั้นแต่บ่อยครั้งที่มึนักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไป มาสอบถามข้อมูลวิธีทำผลิตภัณฑ์ คุณเสรีมีความยินดีที่จะตอบคำถามเหล่านั้นด้วยความยินดี
9. วิฑูณ คำมูลเมือง	ในเรื่องของแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชนเนื่องจากเป็นการทำงานของคุณวิฑูณ เป็นกรทำงานภายในครอบครัว จึงยังไม่มี การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน แต่ถ้ามีผู้สนใจมาสอบถามรายละเอียด ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า คุณวิฑูณ
10. แสงทอง แสงจันทร์	สำหรับแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังของคุณแสงทองมีการให้ความรู้เฉพาะสมาชิกภายในครอบครัวเท่านั้น ส่วนการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนนั้น ยังไม่มี แต่บ่อยครั้งที่ผู้สนใจเข้ามาซักถามเกี่ยวกับรายละเอียดผลิตภัณฑ์ คุณแสงทองก็มีความยินดีที่จะให้รายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้วยความเต็มใจ
11. นารีวัน แซ่ลี	เนื่องจากการบริหารงานหัตถกรรมของคุณนารีวันเป็น การบริหารงานภายในครอบครัวการถ่ายทอดความรู้ทางด้านเครื่องหนัง จึงมีภายในครอบครัวเท่านั้น แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาช่างหนังสู่ชุมชน

ผู้ประกอบการหัตถกรรม สาขาเครื่องหนัง	การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน
12. สวงค์ ประสบธรรม	การถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขา เครื่องหนังของคุณสวงค์ จะมีเพียงการให้ความรู้ภายในกลุ่มการทำงานเท่านั้น ส่วนแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาช่างหนังสู่ชุมชนของคุณสวงค์ ยังไม่ได้มีการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนแต่อย่างใดเลยเพราะไม่มีเวลา
13. รุ่งโรจน์ แก้วนำ	เนื่องจากการบริหารงานหัตถกรรมฯ ของคุณรุ่งโรจน์เป็นการทำงานเพียงคนเดียว จึงยังไม่มีแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาช่างหนังสู่ชุมชน
14. จิรพันธ์ ศรีทะแก้ว	แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขา เครื่องหนังสู่ชุมชนนั้น คุณจิรพันธ์ กล่าวว่า เนื่องจากเป็นสถานประกอบการขนาดเล็ก และเป็นงานที่รับมาจาก ผู้ว่าจ้าง อีกทอดหนึ่งเท่านั้น จึงยังไม่มีมีการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน แต่ถ้ามีผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูล เกี่ยวกับสินค้า ก็มีความยินดีที่จะตอบทุกคำถามด้วยความเต็มใจ
15. ลิขสิทธิ์ อิศรา	เนื่องจาก คุณลิขสิทธิ์มีการบริหารงานหัตถกรรมสาขาช่างหนังเพียงคนเดียว จึงยังไม่มีแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชน
16. เอกชัย จันทุน	คุณเอกชัย ยังไม่มีแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสู่ชุมชน ทั้งนี้เป็นเพราะว่าคุณเอกชัยมีการบริหารงานเพียงคนเดียว และยังไม่มีการดำเนินงานด้านนี้
17. ศรีรัตน์ ประพันธ์วาส	การถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังของคุณศรีรัตน์ มีการบริหารร่วมกันในครอบครัว ดังนั้นการถ่ายทอดความรู้หัตถกรรมเครื่องหนังจึงมีเพียงภายในครอบครัวเท่านั้น และการให้ความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขาช่างหนังสู่ชุมชน ยังไม่มีแนวทางการดำเนินงาน

ตารางที่ 6.8 การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง

## 2. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ

การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis) เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง สามารถกำหนดจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคได้ ตลอดจนผลกระทบที่มีศักยภาพจากปัจจัยเหล่านี้ต่อการประกอบธุรกิจของตนเอง

ในการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในบทนี้เป็นการศึกษาเพื่อค้นหาศักยภาพและช่องทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

### 2.1.1 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณทศพร กุมภักดิ์

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญด้านช่างหนังเป็นอย่างดี โดยสืบทอดการทำเครื่องหนังมาจากคนรู้จักภายในชุมชนที่ตนเองอาศัยอยู่</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและติดถนน ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้อย่างง่าย สะดวกและรวดเร็ว</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง ที่ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์</p> <p>1.4 ผู้ประกอบการมีการกลยุทธ์ทางด้านราคาสำหรับลูกค้าคือเมื่อมีการสั่งทำผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ 200 ชิ้นขึ้นไปจะลดราคาให้</p> <p>1.5 ผู้ประกอบการมีการนำป้ายมาตั้งที่หน้าร้าน เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ร้านค้าของตนเอง ให้ผู้บริโภคได้รู้จักมากยิ่งขึ้น</p> <p>1.6 ผู้ประกอบการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค</p> <p>1.8 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยมือ มีความละเอียด</p>



การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการขาย เพราะราคาผลิตภัณฑ์เป็นราคาตายตัวอยู่แล้ว</p> <p>2.2 บรรลุภัณฑ์ของผู้ประกอบการยังขาดการระบุรายละเอียดตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ เช่น ชื่อที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์</p> <p>2.3 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง และไม่มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ เนื่องจากต้องเสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง</p> <p>2.4 ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับปัญหาด้านมลพิษ มีผลกระทบต่อร่างกายของผู้ประกอบการ เพราะร้านของผู้ประกอบการอยู่ติดถนน</p>
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง</p> <p>3.2 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิต การจัดหาหน่วยการตลาด ฯลฯ</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น มีความเหมือนและไม่แตกต่างจากคู่แข่งมากนัก ทำให้ผู้บริโภคแยกแยะได้ยาก</p>

ตารางที่ 6.9 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณทศพร กุมภัณฑ์

#### 2.1.2 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณอุดมศิลป์ ชันทะพันธ์

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญด้านงานตัดกรรมเครื่องหนังเป็นอย่างดี</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้สะดวกและรวดเร็ว</p>



การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
	<p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง ที่ใช้ในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์</p> <p>1.4 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายคือ เมื่อลูกค้าสั่งทำผลิตภัณฑ์คราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาผลิตภัณฑ์</p> <p>1.5 ในการประชาสัมพันธ์ร้านค้าของตนเองให้ผู้บริโภคได้รู้จักมากยิ่งขึ้น จะเป็นในลักษณะของการบอกปากต่อปากของลูกค้าเอง</p> <p>1.6 ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี</p> <p>1.7 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ลูกค้าสั่งทำ</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ เพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงและไม่มียงบประมาณสนับสนุนจากทางภาครัฐ</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการ ไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ทั้งนี้เป็นเพราะว่าผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านนี้อยู่</p>
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิต การจัดจำหน่าย ฯลฯ</p> <p>3.2 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิตการจัดจำหน่ายการตลาด ฯลฯ</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งกันในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมากทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำการจัดจำหน่ายออกมานั้นสามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย</p> <p>4.2 ปัญหาทางด้านการเมือง เศรษฐกิจ และสังคมที่เกิดขึ้นอยู่บ่อยครั้ง ส่งผลกระทบต่อ ราคาของวัตถุดิบ</p> <p>4.3 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้นมีความเหมือนและไม่แตกต่างจากคู่แข่งมากนักทำให้ผู้บริโภคแยกแยะผลิตภัณฑ์ได้ยาก</p> <p>4.4 จุดอ่อนตัวของผู้บริโภคทางด้านหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง</p>

ตารางที่ 6.10 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณอุดมศิลป์ ขันทะพาน

### 2.1.3 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณวีระชัย ปัญญาภากุล

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังเป็นอย่างดี</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้สะดวก และง่ายต่อการขนส่งสินค้า</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง และมีตัวแทนจำหน่าย</p> <p>1.4 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายคือ เมื่อลูกค้าสั่งทำผลิตภัณฑ์คราวละมาก ๆ ก็จะมีส่วนลดเงินสดให้กับลูกค้า</p> <p>1.5 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนการจำหน่ายทุกครั้ง</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	1.6 ราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ถูกคำสั่งทำ และราคาท้องตลาด
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการไม่มีการประชาสัมพันธ์และไม่มี การส่งเสริมทางการตลาด เพราะไม่มีงบประมาณสนับสนุนทางด้านนี้จากหน่วยงานทางภาครัฐหรือเอกชน ตลอดจนต้องเสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่เป็นของตนเอง ทั้งนี้เป็นเพราะว่าผู้ประกอบการยังไม่มีความรู้ความเข้าใจทางการสร้างตราสินค้า และการออกแบบบรรจุภัณฑ์</p> <p>2.3 ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายด้านต้นทุนค่าขนส่งของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตค่อนข้างสูง เพราะต้องสั่งซื้อจากต่างจังหวัด</p>
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการเปิดการค้าเสรีมากขึ้น ทำให้เพิ่มโอกาสทางการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ</p> <p>3.2 รัฐบาลมีการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง</p> <p>3.4 กระแสความนิยมทางด้านสินค้าที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานทางภาครัฐหรือเอกชน เข้ามามีบทบาทในสังคมมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสนำเสนอผลิตภัณฑ์แบบใหม่ ๆ ให้กับผู้บริโภคมากขึ้น</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งเป็นจำนวนมากทำให้ผู้บริโภคแยกแยะผลิตภัณฑ์ได้ยาก</p> <p>4.2 ปัญหาทางการเมือง และเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบราคาขนส่งวัตถุดิบ เป็นต้น</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
4.อุปสรรค	4.4 จุดอ่อนตัวของผู้บริโภคทางด้านหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง 4.5 ผลผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการสามารถทำให้คู่แข่งขันลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ได้ง่าย

ตารางที่ 6.11 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณวิระชัย ปัญญาภากุล

#### 2.1.4 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณชยธร ธรรมวารานุกุล

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	รายละเอียดการวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังเป็นอย่างดี 1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตอยู่ในชุมชน ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้ง่าย 1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายคือ มีร้านค้าของตนเอง ตัวแทนจำหน่ายและพ่อค้าคนกลาง 1.4 ผู้ประกอบการมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 1.6 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนการจำหน่ายทุกครั้ง 1.7 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ถูกคำสั่งทำ และราคาท้องตลาด
2.จุดอ่อน	2.1 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะราคาผลิตภัณฑ์ค่อนข้างตายตัว 2.2 ผู้ประกอบการไม่มีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ทั้งนี้เป็นเพราะว่าผู้ประกอบการยังไม่มีความรู้ความเข้าใจทางการออกแบบบรรจุภัณฑ์



การวิเคราะห์ SWOT Analysis	รายละเอียดการวิเคราะห์ ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
2.จุดอ่อน	2.3 ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายทางด้านต้นทุนค่าขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสูง เพราะต้องสั่งซื้อจากต่างจังหวัด เช่น กรุงเทพฯ
3.โอกาส	3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการเปิดการค้าเสรีมากขึ้น และทำให้เพิ่มโอกาสทางการผลิตของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 3.2 รัฐบาลมีการส่งเสริมให้หน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการมากขึ้น ทั้งด้านการตลาด การจัดจำหน่ายฯลฯ
4.อุปสรรค	4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดระดับเดียวกันเป็นจำนวนมาก 4.2 ปัญหาทางการเมือง และเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนัง 4.4 จุดอ่อนตัวของผู้บริโภคทางการซื้อของหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง 4.5 ผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการและคู่แข่งได้ เพราะวิธีการผลิตและรูปแบบของผลิตภัณฑ์คล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 6.12 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณชยธร ธรรมวารานุกุลป์

### 2.1.5 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณกัญญาณี อินทรสรณ์

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังเป็นอย่างดี

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้สามารถจัดหาวัตถุดิบในการผลิตได้ง่ายและสะดวก</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของผู้ประกอบการที่ใช้ในการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์</p> <p>1.4 ผู้ประกอบการมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค</p> <p>1.6 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงาน</p> <p>1.7 ผู้ประกอบการมีการจัดทำประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต (เว็บไซต์ไทยตำบลคอทกอม) การนำผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่น งาน OTOP งานที่ทางอำเภอหรือทางจังหวัดจัดขึ้น ตลอดจนถนนคนเดินวิบูลย์ (วันเสาร์) และถนนคนเดินท่าแพ (วันอาทิตย์)</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจด้านการสร้างตราสินค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานทางภาครัฐหรือเอกชน</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายด้านต้นทุนค่าขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสูง เพราะต้องสั่งซื้อจากต่างจังหวัด</p>
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการเปิดการค้าเสรีมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีโอกาสขยายฐานการผลิตผลิตภัณฑ์มากขึ้น</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
3.โอกาส	<p>3.2 รัฐบาลมีการส่งเสริม ให้หน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น</p> <p>3.3 ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนังกำลังเป็นที่นิยมของกลุ่มเด็กวัยรุ่น</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งกันในตลาดระดับเดียวกันเป็นจำนวนมาก</p> <p>4.2 จุดอ่อนตัวของผู้บริ โภคด้านการซื้อหัตถกรรมสาขาเครื่องหนัง</p> <p>4.3 ในปัจจุบันปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมืองและสังคม ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่บ่อยครั้ง ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนัง</p> <p>4.4 ผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการและคู่แข่งได้ เพราะวิธีการผลิตและรูปแบบมีคล้ายกันหรือเหมือนกัน</p>

ตารางที่ 6.13 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณกัลยาณี อินทรสรณ์

#### 2.1.6 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณกัญญาภักดิ์ ทองเชื้อ

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังมานาน</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้สามารถจัดหาวัตถุดิบในการผลิตและการขนส่งสินค้าได้ง่ายสะดวกรวดเร็ว</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของผู้ประกอบการ</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>และตัวแทนจำหน่าย</p> <p>1.4 ผู้ประกอบการมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายแปลกใหม่ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค</p> <p>1.6 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ทำการผลิต</p> <p>1.7 ผู้ประกอบการมีการจัดทำประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยมีเว็บไซต์ของกลุ่ม CHAYA HANDMADE และการนำผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ที่หน่วยงานจัดขึ้น เช่น งาน OTOP</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านการสร้างตราสินค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายทางด้านต้นทุนค่าขนส่งวัสดุที่สูง เพราะต้องสั่งซื้อจากต่างจังหวัด</p> <p>2.3 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะต้องเสียงบประมาณค่าใช้จ่ายทางด้านนี้สูง และผู้ประกอบการยังไม่มียุทธศาสตร์ทางด้านนี้</p>
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายเปิดการค้าเสรีมากขึ้น และมีการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง</p> <p>3.2 ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนังกำลังเป็นที่นิยมของกลุ่มเด็กรุ่น</p> <p>3.3 รัฐบาลมีการส่งเสริมให้หน่วยงานต่าง ๆ ทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาทด้านการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการมากขึ้น</p>
4.อุปสรรค	4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก



การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
4.อุปสรรค	4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก 4.2 ในปัจจุบันมีปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง สังคม มีผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ และวัสดุ อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตเครื่องหนัง 4.4 จุดอ่อนตัวของผู้บริโภคทางการซื้อเครื่อง หนัง 4.5 ผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ของ ผู้ประกอบการและคู่แข่งได้ 4.6 ผลิตภัณฑ์สามารถทำการลอกเลียนรูปแบบได้ ง่าย

ตารางที่ 6.14 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณกัญญากัท ทองเชื้อ

#### 2.1.7 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณอ้อย คุ่มพอง

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรม เครื่องหนังมานาน โดยได้รับการถ่ายทอดมาจาก คุณพ่อคุณแม่ 1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายใน ชุมชน ทำให้สามารถขนส่งสินค้าและจัดหาวัตถุดิบ ในการผลิตได้ง่าย 1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่ แน่นนอนคือ มีร้านค้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อยู่ 2 แห่ง 1.4 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลาย ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 1.6 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงาน ที่ทำการผลิต 1.7 ผู้ประกอบการมีการจัดทำประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ผ่านทางแฟนเพจโฆษณาสินค้า

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	และงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่น งาน OTOP 1.8 ผู้ประกอบการมีชื่อตราสินค้าเป็นของตนเองคือ สันป่าข่อยหนังเทียม
2.จุดอ่อน	2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านการ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ 2.2 ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายด้านค่าขนส่ง วัตถุดิบสูง เพราะต้องสั่งซื้อจากต่างจังหวัด 2.3 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาดและ ไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะไม่มีงบประมาณ ทางด้านนี้ ตลอดจนราคาต้นทุนสูง
3.โอกาส	3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการเปิดการค้าเสรีมากขึ้น และมีการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมอย่างจริงจัง 3.2 ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์เครื่องหนังกำลังเป็นที่นิยม ของกลุ่มเด็กวัยรุ่น 3.3 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านทำให้คำปรึกษาและ คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านแหล่ง เงินทุน การผลิต การตลาด การจัดจำหน่าย ฯลฯ
4.อุปสรรค	4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็น จำนวนมาก 4.2 ในปัจจุบันปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์ ต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนัง 4.4 จุดอึดตัวทางด้าน การซื้อหัตถกรรมสาขาเครื่อง หนังของผู้บริโภค

ตารางที่ 6.15 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณอ้อย คุ่มพ่อง

### 2.1.8 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณเสรี รัตนตระกูล

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p><b>1.จุดแข็ง</b></p>	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังมานาน</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้กระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้ง่าย</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ บ้านจะมีลูกค้ามาซื้อถึงสถานที่ผลิต</p> <p>1.4 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลายตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค</p> <p>1.6 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ทำการผลิต</p>
<p><b>2.จุดอ่อน</b></p>	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจด้านการมีตราสินค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และการส่งเสริมการขาย</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาด เพราะผู้ประกอบการคิดว่าไม่มีความจำเป็น</p> <p>2.3 ผู้ประกอบการไม่มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ เพราะยังไม่ถึงบประมาณทางด้านนี้</p>
<p><b>3.โอกาส</b></p>	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง</p> <p>3.2 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชนเข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการมากขึ้น</p>
<p><b>4.อุปสรรค</b></p>	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก</p> <p>4.2 ในปัจจุบันปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมืองส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ และราคาค่าขนส่ง เป็นต้น</p> <p>4.4 จุดอึดอัดทางการซื้อหัตถกรรมสาขา</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
4.อุปสรรค	เครื่องหนัของผู้บริ โภค 4.5 ผลិតภัณฑ์สามารถทำการลอกเลียนรูปแบบได้ ง่าย และผู้บริ โภค ไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ของ ผู้ประกอบการและคู่แข่งันได้

ตารางที่6.16การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOTAnalysisของคุณเสีรี รัตนุตระกูล

### 2.1.9การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOTAnalysisของคุณวิฑูณ กำมูลเมือง

การวิเคราะห์ SWOTAnalysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรม เครื่องหนัมานาน โดยได้รับการถ่ายทอดมาจากคน รู้จักภายในท้องถิ่น</p> <p>1.2สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายใน ชุมชน ทำให้ง่ายต่อการจัดหาวัตถุดิบและกระจาย สินค้า</p> <p>1.3ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่ แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง</p> <p>1.4 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริ โภค</p> <p>1.6ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงาน ที่ทำการผลิต</p> <p>1.7ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ก่อนการจัดจำหน่ายทุกครั้ง</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้าน การสร้างตราสินค้า และการออกแบบบรรจุภัณฑ์</p> <p>2.2ผู้ประกอบการไม่มีการประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ เพราะยังขาดงบประมาณทางด้านนี้</p> <p>2.3 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาดและ ไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะไม่มีงบประมาณ ทางด้านนี้ ตลอดจนราคาต้นทุนสูง</p>



การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีการเปิดการค้าเสรีมากขึ้น และมีนโยบายการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของผู้ประกอบการอย่างจริงจังมากขึ้น</p> <p>3.2 ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์เครื่องหนังกำลังเป็นที่นิยมของกลุ่มเด็กวัยรุ่น</p> <p>3.3 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชนเข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านแหล่งเงินทุน การผลิต การตลาด ฯลฯ</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก</p> <p>4.2 ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ</p> <p>4.4 จุดอ่อนตัวทางด้านการซื้อวัตถุดิบเครื่องหนังของผู้บริโภค</p> <p>4.5 ผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการและคู่แข่งได้</p> <p>4.6 ผลิตภัณฑ์สามารถทำการลอกเลียนรูปแบบได้ง่าย ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการพัฒนาทางด้านผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ</p>

ตารางที่ 6.17 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณวิฑูณ คำมูลเมือง

#### 2.1.10 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT ของคุณแสงทอง แสงจันทร์

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังมานาน โดยได้รับการสืบทอดจากญาติ

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p>1.จุดแข็ง</p>	<p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการจัดหาวัตถุดิบ</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง</p> <p>1.4 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค</p> <p>1.5 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ทำการผลิต</p> <p>1.6 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนการจัดจำหน่ายทุกครั้ง</p>
<p>2.จุดอ่อน</p>	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางการสร้างตราสินค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนการสร้างตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์จะต้องเสียค่าใช้จ่ายมากและไม่มีงบประมาณทางด้านนี้ด้วย</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ เพราะยังขาดงบประมาณสนับสนุนทางด้านนี้</p> <p>2.3 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาดและไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะไม่มีงบประมาณทางด้านนี้ ตลอดจนราคาต้นทุนสูง</p>
<p>3.โอกาส</p>	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจังมากขึ้น ไม่ว่าจะทางด้านการผลิต การจัดจำหน่าย เป็นต้น</p> <p>3.2 ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนังกำลังเป็นที่นิยมของกลุ่มเด็กวัยรุ่น</p> <p>3.3 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชนเข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำแนะนำแก่</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
4.อุปสรรค	<p>ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น</p> <p>4.1ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก และผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการและคู่แข่งได้</p> <p>4.2ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ</p> <p>4.4จุดอึดตัวทางด้านการซื้อหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังของผู้บริโภค</p> <p>4.5ผลิตภัณฑ์สามารถทำการลอกเลียนรูปแบบได้ง่าย ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่อยู่บ่อย ๆ</p>

ตารางที่ 6.18การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณแสงทอง แสงจันทร์

#### 2.1.11การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณนารีวัน แซ่ลี

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังมานาน โดยได้รับการถ่ายทอดมาจากญาติ</p> <p>1.2สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการจัดหาวัตถุดิบและการจัดเก็บผลิตภัณฑ์</p> <p>1.3ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง</p> <p>1.4ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค</p> <p>1.6ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ทำการผลิต</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.7 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนการจัดจำหน่ายทุกครั้ง</p> <p>1.8 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายคือ เมื่อลูกค้าสั่งทำผลิตภัณฑ์คราวละมาก ๆ ก็จะลดราคาให้กับลูกค้า</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านการสร้างตราสินค้า</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ และไม่มีการส่งเสริมการตลาดเพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง และยังมีขาดงบประมาณสนับสนุนทางด้านนี้</p> <p>2.3 ผู้ประกอบการไม่มีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ทำให้ผู้บริโภครับรู้ในเรื่องผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการค่อนข้างน้อย</p>
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจังมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางการผลิต การจัดจำหน่าย เป็นต้น</p> <p>3.2 ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนังกำลังเป็นที่นิยมของกลุ่มเด็กวัยรุ่น</p> <p>3.3 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชนเข้ามามีบทบาททางการให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งกันในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก และผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการและคู่แข่งได้</p> <p>4.2 ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ</p> <p>4.3 ผลิตภัณฑ์สามารถทำการลอกเลียนรูปแบบได้</p>



การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
4.อุปสรรค	ง่าย ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่อยู่บ่อย ๆ

ตารางที่ 6.19 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณนริวัน แซ่ลี่

### 2.1.12 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณดวงค์ ประสพธรรม

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังมานาน</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการจัดหาวัตถุดิบ</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือบ้านของผู้ประกอบการที่ใช้เป็นสถานที่ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์</p> <p>1.4 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีรูปแบบที่หลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค</p> <p>1.5 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ทำการผลิต</p> <p>1.7 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนการจัดจำหน่ายทุกครั้ง</p> <p>1.8 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายคือ เมื่อลูกค้าสั่งทำผลิตภัณฑ์คราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้กับลูกค้า</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านการสร้างตราสินค้า และการออกแบบผลิตภัณฑ์</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ และไม่มีการส่งเสริมการตลาดเพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง และยังขาดงบประมาณสนับสนุนทางด้านนี้</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
3.โอกาส	3.1รัฐบาลมีนโยบายการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจังมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางการผลิต การจัดจำหน่าย การตลาด 3.2ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนังกำลังเป็นที่นิยมของกลุ่มเด็กวัยรุ่น 3.3ปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชนเข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทางด้านการผลิต การจัดจำหน่าย มากขึ้น
4.อุปสรรค	4.1ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก 4.2ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ ราคาค่าขนส่งวัตถุดิบ

ตารางที่ 6.20การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis  
ของคุณสงค์ ประสพธรรม

#### 2.1.13การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณรุ่งโรจน์ แก้วนำ

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	1.1ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังมานาน โดยได้รับการถ่ายทอดความรู้มาจากคนรู้จักภายในชุมชน 1.2สถานที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการจัดหาวัตถุดิบ และจัดเก็บวัตถุดิบ 1.3ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจำหน่ายที่แน่นอน คือ ร้านของผู้ประกอบการที่ใช้สถานที่ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอง 1.6ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ทำ

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.7 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนการจัดจำหน่ายทุกครั้งด้วยตนเอง</p> <p>1.8 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายคือ เมื่อลูกค้าสั่งทำผลิตภัณฑ์คราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาเงินสดให้กับลูกค้า</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านการสร้างตราสินค้า และการออกแบบผลิตภัณฑ์จึงทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ และไม่มีการส่งเสริมการตลาดเพราะขาดงบประมาณสนับสนุนทางด้านนี้</p>
3.โอกาส	<p>3.1รัฐบาลมีนโยบายการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจังโดยมีการส่งเสริมให้ทางภาครัฐและเอกชนเข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำแนะนำและเป็นทีปรึกษาทางด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการผลิต การจัดจำหน่าย การตลาด เป็นต้น</p> <p>3.2 ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องหนังกำลังเป็นที่นิยมในกลุ่มเด็กวัยรุ่น หรือคนทำงาน</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งกันในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก</p> <p>4.2ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ ราคาค่าขนส่งวัตถุดิบ เป็นต้น</p>

ตารางที่ 6.21การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysisของศูนย์โรงน้ำ แก้วน้ำ

### 2.1.14 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณจิรนนท์ ศรีทะแก้ว

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p><b>1.จุดแข็ง</b></p>	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนังมานาน</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการจัดหาวัตถุดิบ และสะดวกต่อการขนส่ง</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าประจำที่มารับผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการไปจำหน่าย</p> <p>1.4 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และสามารถทำยอดขายให้กับผู้ประกอบการ</p> <p>1.6 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ทำการผลิต</p> <p>1.7 ผู้ประกอบการมีการใช้บรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการเอง</p>
<p><b>2.จุดอ่อน</b></p>	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจด้านการสร้างตราสินค้า จึงทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง</p> <p>2.2 บรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่มีอยู่ เป็นบรรจุภัณฑ์แบบง่าย ขาดการระบุดตามมาตรฐาน ชื่อตราสินค้า ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ เป็นต้น</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีกระบวนการส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์เพราะยังขาดงบประมาณสนับสนุนทางด้านนี้</p> <p>2.3 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะในปัจจุบันราคาวัตถุดิบสูงขึ้น</p>



การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
3.โอกาส	3.รัฐบาลมีนโยบายการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น โดยส่งเสริมให้ทางภาครัฐและเอกชนเข้ามามีบทบาททางการให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาทางด้านต่าง ๆ ให้แก่ผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นการผลิต การจัดจำหน่าย เป็นต้น
4.อุปสรรค	4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากการประกอบธุรกิจหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังใช้เงินลงทุนไม่มาก 4.2 ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบ ราคาขนส่งวัตถุดิบ ฯลฯ 4.3 ผลิตภัณฑ์ทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการต้องพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่อยู่ตลอดเวลา

ตารางที่ 6.22 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณจิรนนท์ ศรีทะแก้ว

#### 2.1.15 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณลิขิตทิธี อิศรา

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนัง 1.2 สถานที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการจัดหาวัตถุดิบ สะดวกต่อการขนส่ง และกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค 1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านของผู้ประกอบการเองที่เป็นทั้งสถานที่ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 1.4 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีรูปแบบที่หลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการ

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>ของผู้บริโภค</p> <p>1.5 ราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ทำการผลิตออกมา</p> <p>1.6 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายคือ เมื่อลูกค้ามาสั่งทำผลิตภัณฑ์คราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้</p> <p>1.7 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ร้านหรือผลิตภัณฑ์คือ มีการติดป้ายไวน์ลไว้หน้าร้าน เพื่อให้ผู้ที่สัญจรไปมามองเห็นได้ง่าย</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านการสร้างตราสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ จึงทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ตลอดจนต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก</p> <p>2.2 บรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่มีอยู่ เป็นบรรจุภัณฑ์แบบง่าย ขาดการระบุตามมาตรฐาน ชื่อตราสินค้า ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ เป็นต้น</p>
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายการส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ทำให้เพิ่มโอกาสทางการผลิตและการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ</p> <p>3.2 รัฐบาลมีการเปิดเสรีทางการค้ามากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเปิดรับผู้บริโภครายใหม่ ๆ ได้มากขึ้น และเป็นการเพิ่มยอดขายของผู้ประกอบการด้วย</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งกันในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากการประกอบธุรกิจหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังใช้เงินลงทุนไม่มาก และผลิตภัณฑ์</p>

การวิเคราะห์ SWOTAnalysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
4.อุปสรรค	<p>ที่ทำการผลิตออกมานั้นมีวิธีคล้าย ๆ กัน</p> <p>4.2ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจการเมือง ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิต เช่น ราคาของวัตถุดิบ มีราคาสูงขึ้น</p>

ตารางที่ 6.23การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOTAnalysisของคุณลิขิตธี อิศรา

#### 2.1.16การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณเอกชัย จันทุน

การวิเคราะห์ SWOTAnalysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้เรื่องการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนัง</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านของผู้ประกอบการเอง เป็นทั้งสถานที่ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์</p> <p>1.4 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี</p> <p>1.6 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ผลิตออกมา</p> <p>1.7 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายคือ เมื่อลูกค้ามาสั่งทำผลิตภัณฑ์คราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง เพราะยังขาดความรู้ทางด้านนี้</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีกระบวนการส่งเสริมการตลาด และการประชาสัมพันธ์ เพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายเปิดการค้าเสรี และส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ทำให้เพิ่มโอกาสทางด้านการผลิตและการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ</p> <p>3.2 ปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการทำธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกับผู้ประกอบการมากขึ้น</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากการประกอบธุรกิจหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังใช้เงินลงทุนไม่มาก</p> <p>4.2 ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมานั้น คู่แข่งขันสามารถทำการลอกเลียนแบบได้อย่างง่ายดาย</p> <p>4.3 ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจและการเมือง ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิต เช่น ราคาของวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น</p>

ตารางที่ 6.24 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT ของคุณเอกชัย จันทุน

#### 2.1.17 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT ของคุณศรัทธัน ประพันธ์वाल

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ทางการผลิตหัตถกรรมเครื่องหนัง</p> <p>1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ภายในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคและสะดวกต่อการจัดหาวัตถุดิบ</p> <p>1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านของผู้ประกอบการเอง ที่เป็นทั้ง</p>



การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1.จุดแข็ง	<p>สถานที่ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์</p> <p>1.4ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความคงทนรูปแบบทันสมัย สีสดใสสวยงาม สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี</p> <p>1.5 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับชิ้นงานที่ผลิตออกมา</p> <p>1.6 ผู้ประกอบการมีบรรจุภัณฑ์แบบง่ายเป็นของตนเอง</p> <p>1.7 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเองทุกครั้ง ก่อนที่จะมีการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าทุกครั้ง</p>
2.จุดอ่อน	<p>2.1 ผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง เพราะยังขาดความรู้ทางด้านนี้</p> <p>2.2 บรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการยังขาดการระบุรายละเอียดต่าง ๆ เช่น ชื่อตราสินค้า ที่อยู่ของผู้ผลิต</p> <p>2.2 ผู้ประกอบการไม่มีกระบวนการส่งเสริมการตลาด และการประชาสัมพันธ์ เพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายทางด้านนี้มาก</p>
3.โอกาส	<p>3.1 รัฐบาลมีนโยบายเปิดการค้าเสรีและส่งเสริมการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ทำให้เพิ่มโอกาสทางการผลิตและการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ</p> <p>3.2 ปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการทำธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกับผู้ประกอบการมากขึ้น</p>
4.อุปสรรค	<p>4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากการประกอบธุรกิจหัตถกรรมสาขาเครื่องหนังใช้เงินลงทุนไม่มาก และคู่แข่ง</p>

การวิเคราะห์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
4.อุปสรรค	สามารถทำการลอกเลียนแบบได้อย่างง่ายดาย 4.2 ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจและการเมือง ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิต เช่น ราคาของวัตถุดิบสูงขึ้น ราคาค่าขนส่งวัตถุดิบ ผกผันตามราคาน้ำมัน เป็นต้น

ตารางที่ 6.25 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณศิริรัตน์ ประพันธ์वास

