

บทที่ 7

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง“การประยุกต์พระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่”เป็นการศึกษากลุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการทั้งหมด 10 ราย โดยสามารถสรุปให้เห็นถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขตามแนวทางตามวัตถุประสงค์ที่จะนำไปสู่การพัฒนา ดังนี้

1. บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่
2. วิเคราะห์ความสอดคล้องปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อสืบทอดองค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ในระดับท้องถิ่น ระดับชุมชน ระดับประเทศสู่สากล

ในการสรุปผลการศึกษตามแนวทางวัตถุประสงค์นั้น คณะผู้วิจัยสามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่

จากที่คณะผู้วิจัยได้ทำการศึกษบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1.1 กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมในงานวิจัยครั้งนี้อาศัยอยู่ในเขตอำเภอหางดงคิดเป็นร้อยละ60และอาศัยอยู่ในอำเภอสันกำแพงคิดเป็นร้อยละ 40

1.2 ผู้ประกอบการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายนอกชุมชนคิดเป็นร้อยละ 70 โดยมีพ่อค้าไม้นำมาขายให้ถึงที่บ้านและซื้อจากร้านขายไม้เก่าเช่น ไม้สัก ราคไม้สัก ฯลฯ ส่วนวัตถุดิบที่จัดซื้อจากแหล่งผลิตภายในชุมชนและแหล่งวัตถุดิบที่มาจากพ่อค้าคนกลางหรือผู้ว่าจ้างมีค่าเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ30วัตถุดิบที่จัดซื้อ ได้แก่ ไม้สักที่จำหน่ายอยู่ในอำเภอหางดงและวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น สี เล็กเกอร์เคลือบเงา ซื้อตามร้านขายอุปกรณ์ก่อสร้างที่อยู่ภายในชุมชน

1.3 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ส่วนใหญ่เป็นแรงงานของผู้ประกอบการเองคิดเป็นร้อยละ 60 ส่วนการจ้างแรงงานสมาชิกภายในชุมชน คิดเป็นร้อยละ50 การจ้างแรงงานภายในครอบครัว คิดเป็นร้อยละ40และการจ้างแรงงานสมาชิกภายนอกชุมชนคิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ

1.4 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักที่คล้ายกัน ซึ่งขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมนิยมใช้มากที่สุดคือ การร่างแบบ การแกะสลัก และการเก็บรายละเอียดมีร้อยละ 40 รองลงมาที่จะเป็นการวัดและตัดไม้ตามแบบ การขัดเนื้อไม้ การทาน้ำมัน ที่มีค่าร้อยละเท่ากันคือ 20 และการขึ้นรูป มีร้อยละ 0

1.5 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักส่วนใหญ่นิยมใช้บ้านเป็นสถานที่ในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักคิดเป็นร้อยละ 90 ส่วนการเช่าสถานที่เพื่อใช้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 10

1.6 การออกแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ผู้ประกอบการคิดค้นแบบเองทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 70 โดยจะยึดลวดลายของงานแกะสลักเป็นรูปช้าง สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ตามแบบที่ผู้ว่าจ้างออกแบบให้ นั้น คิดเป็นร้อยละ 20 ส่วนใหญ่ผู้ว่าจ้างก็จะคิดค้นและดัดแปลงจากชิ้นงานที่ได้พบเจอ ส่วนอีกร้อยละ 10 นั้น เป็นการผลิตสินค้าโดยได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง และสำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยการศึกษามาจากแหล่งที่อื่น ๆ นั้นคิดเป็นร้อยละ 0

1.7 การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักนั้นตรวจสอบความเรียบร้อยของการแกะสลัก คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาจะเป็นการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีอื่น ๆ เช่น การดูมาตรฐานของผลิตภัณฑ์คิดเป็นร้อยละ 30 ส่วนการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์โดยดูจากความละเอียดของผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 20 และการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ทางด้านความถูกต้องและความประณีต มีค่าร้อยละเท่ากันคือ 10

1.8 การกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักนั้น ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากค่าแรง ขนาดของผลิตภัณฑ์และระยะเวลาในการผลิตมีร้อยละ 60 รองลงมาเป็นการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้าและคุณภาพสินค้าที่มีค่าร้อยละเท่ากันคือ 50 ส่วนปัจจัยทางด้านความต้องการของท้องตลาดนั้น สามารถคิดเป็นค่าร้อยละได้ 30 ตลอดจนปัจจัยทางด้านราคาขายของคู่แข่งและกำลังซื้อของลูกค้าที่มีค่าร้อยละเท่ากันคือ 20 และปัจจัยทางด้านคุณภาพของผู้ซื้อผู้ขาย มีค่าร้อยละเป็น 0

1.9 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลัก มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ถึงร้อยละ 40 รองลงมาจะเป็นการประชาสัมพันธ์โดยการใช้สื่อทางอิเล็กทรอนิกส์ การประชาสัมพันธ์ผ่านทางตลาดนัดหรือถนนคนเดิน การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์และการประชาสัมพันธ์ทางด้านอื่น ๆ มีค่าร้อยละเท่ากันคือร้อยละ 10

1.10 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลัก ใช้ช่องทางในการจัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าของของผู้ประกอบการเองคิดเป็นร้อยละ 70 ส่วนการจัดจำหน่ายโดยใช้ตัวแทน

จำหน่ายนั้น คิดเป็นร้อยละ 40 ทางด้านการจัดจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 10

1.11 ในการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ยังไม่มีการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนเป็นเพียงการถ่ายทอดความรู้ภายในกลุ่มหรือครอบครัวที่ปฏิบัติงานร่วมกันเท่านั้น และในบางครั้งก็จะมีนักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจทางด้านผลิตภัณฑ์เข้ามาซักถามข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักมีความยินดีที่จะตอบทุกคำถามและถ้ายังมีเวลาเหลือก็จะมีการสาธิตวิธีการแกะสลักไม้ให้ผู้ที่สนใจได้รับชมด้วย

1.12 ในการวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลัก สามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1.12.1 จุดแข็ง (S = Strengths)

สำหรับจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักนั้น จุดแข็งที่มีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการคือผู้ประกอบการมีประสบการณ์ทางด้านการแกะสลักมานานเพราะได้รับการถ่ายทอดความรู้มาจากบรรพบุรุษ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมานั้น มีรูปแบบ ลวดลายที่สวยงามและหลากหลายตรงกับความต้องการของผู้บริโภคทางด้านราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับราคาท้องตลาดและคู่แข่ง ส่วนทางด้านช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางที่แน่นอนคือผ่านทางร้านค้าของผู้ประกอบการและมีสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ในแหล่งชุมชนทำให้กระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้สะดวกและรวดเร็ว ตลอดจนผู้ประกอบการมีการจัดทำประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการตลาดอยู่เป็นประจำ ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น

1.12.2 จุดอ่อน (W = Weaknesses)

สำหรับจุดอ่อนที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักคือผู้ประกอบการยังขาดความรู้และไม่ค่อยเข้าใจทางด้านการสร้างตราสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย และมีการประชาสัมพันธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ค่อนข้างน้อย ตลอดจนผู้ประกอบการยังขาดงบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐบาลหรือเอกชนทางด้านการประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการตลาด เป็นต้น

1.12.3 โอกาส (O = Opportunities)

สำหรับโอกาสในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักคือรัฐบาลมีการส่งเสริมกลุ่มธุรกิจขนาดกลางกลุ่มธุรกิจขนาดย่อมอย่างจริงจังเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งในปัจจุบันรัฐบาลมีนโยบายการเปิดการค้าเสรีสู่อาเซียนมากขึ้น

1.12.4 อุปสรรค (T = Threats)

สำหรับอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการนั้นได้แก่ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองที่มีผลกระทบต่อกระบวนการผลิต ทำให้ราคาวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น และการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก

2. วิเคราะห์ความสอดคล้องปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่

จากที่คณะผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ความสอดคล้องปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักได้มีการนำเอาปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้ามาใช้ในหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักด้วย ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

2.1 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้จากการนำภูมิปัญญาชาวบ้านหรือภูมิปัญญาท้องถิ่นมาปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม และยังสามารถนำเทคโนโลยีชาวบ้านที่ประดิษฐ์คิดค้นในราคาประหยัดมาใช้กับกระบวนการผลิตได้อีกด้วย

2.2 กลุ่มผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักนำหลักของความพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในเรื่องของการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัดและนำวัตถุดิบของท้องถิ่นที่มีอยู่ภายในชุมชนมาเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าของตนเองด้วยอีกทั้งมีการคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรด้วยความประหยัดและรู้คุณค่าให้มากที่สุด โดยเฉพาะการผลิตที่รักษามลภาวะและสิ่งแวดล้อม

2.3 กลุ่มผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักทุกกลุ่มมีการจ้างแรงงานที่มีอยู่ในท้องถิ่นมากกว่าการจ้างแรงงานจากเครื่องจักรหรือเทคโนโลยีทั้งนี้เพื่อเป็นการกระจายรายได้สู่ชุมชนและช่วยให้คนท้องถิ่นมีงานทำไม่เกิดปัญหาสังคม

2.4 กลุ่มผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักทุกกลุ่มยึดมั่นในหลักของ ความมีเหตุผลในการประกอบธุรกิจของตนเองโดยคำนึงถึงการบริหารจัดการที่มีความเหมาะสม และหลีกเลี่ยงต่อการเกิดภาวะหนี้สิน

2.5 กลุ่มผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลัก มีความตระหนักและ ให้ความสำคัญกับเรื่องของคุณธรรม ความซื่อสัตย์ การไม่เอาเปรียบเปรียบต่อผู้บริโภค การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ยุติธรรมต่อแรงงานหรือลูกจ้างและผู้นำยวัตดุคิข กล่าวคือ เมื่อมีการจ้างงานเกิดขึ้นแล้วลูกจ้างหรือสมาชิกภายในชุมชนผลิตสินค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ผู้ประกอบการก็จ่ายค่าตอบแทนให้ทันที

2.6 กลุ่มผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลัก คำนึงถึงการประกอบ ธุรกิจที่สร้างความมั่นใจ ไม่โลภมาก ไม่ค้ากำไรเกินควรทั้งนี้ผู้ประกอบการคำนึงถึงการประกอบ ธุรกิจในระยะยาวมากกว่าการหวังผลในระยะสั้นและเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค อีกทางหนึ่งในหลักของ “ซื่อง่าย ขายคล่อง”

2.7 กลุ่มผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักมีการสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่ ตนเอง และการประกอบธุรกิจหัตถกรรมอยู่ตลอดเวลาด้วยการสร้างรายได้เสริมในระหว่าง ที่ว่างงานและเตรียมตนเองให้พร้อมกับสถานการณ์ในปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยการคิดวางแผนอย่างรอบคอบ ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

3. เพื่อสืบทอดองค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ในระดับท้องถิ่น ระดับชุมชน ระดับประเทศสู่สากล

การที่คณะผู้วิจัยนำองค์ความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการสืบทอดองค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่เป็นการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ในระดับท้องถิ่น ระดับชุมชน ระดับประเทศสู่สากล สามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ในการเผยแพร่ความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักนั้นผู้วิจัย ได้เชิญส่วหรือพ่อครูแม่ครูภูมิปัญญาชาวบ้านมาสาธิตและให้ความรู้ทางด้านการทำหัตถกรรม สาขางานไม้แกะสลักแก่นักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจงานทางด้านนี้อยู่แล้ว เพื่อเป็นการปลูกฝังให้นักเรียน นักศึกษาหรือผู้ที่สนใจ ตระหนักและเห็นถึงความสำคัญของงาน หัตถกรรม และสืบทอดงานหัตถกรรมดังกล่าวให้คงอยู่กับท้องถิ่นต่อไป โดยส่วพ่อครูแม่ครู ได้เตรียมวัสดุหรืออุปกรณ์ในการทำมาให้แก่ผู้ที่สนใจได้ลงมือทำด้วย และถ้าหากมีข้อสงสัยอะไร ส่วและพ่อครูแม่ครูก็เต็มใจที่จะตอบคำถามเหล่านั้นซึ่งในการจัดกิจกรรมเพื่อเผยแพร่ความรู้

ทางด้านงานหัตถกรรมสาขางานไม้และสลักนั้นจะมีการจัดตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น โรงเรียนมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ ฯลฯ

3.2 คณะผู้วิจัยได้มีการจัดทำโครงการช่วงรุ่นใหม่ขึ้นโดยจัดขึ้นที่หอศิลป์ (อนุสาวรีย์สามกษัตริย์) ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการสืบสานงานหัตถกรรมท้องถิ่นให้คงอยู่คู่กับสังคม และเป็นการเพิ่มจำนวนของส่วพ่อครูแม่ครูภูมิปัญญาท้องถิ่นของจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งในการจัดกิจกรรมครั้งนี้ใช้ชื่อว่า การจัดนิทรรศการ “มองภูมิปัญญาล้านนาผ่านสายธารแห่งกาลเวลา” กิจกรรมภายในงานเป็นการให้ความรู้วิชาชีพทางด้านศิลปหัตถกรรมของท้องถิ่น โดยผู้ที่สนใจสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัว

3.3 สำหรับการส่งเสริมการขายและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของส่วและผู้ประกอบการนั้นทางคณะผู้วิจัยได้มีการจัดกิจกรรม “มิติสัมพันธ์ศิลปวัฒนธรรมเชิงช่าง” ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ของการจัดโครงการในครั้งนี้ เพื่อเป็นการสนับสนุนการใช้ของพื้นบ้านของส่วและผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ควรจะอนุรักษ์และสืบทอดไว้โดยในการจัดงานครั้งนี้ถือได้ว่าเป็นการส่งเสริมให้ผู้บริโภคได้รับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์ของส่วและผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้นและทำให้ส่วและผู้ประกอบการมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์มากขึ้นกว่าเดิมตลอดจนส่วหรือผู้ประกอบการเอง สามารถวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ของผลิตภัณฑ์และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของตนเองได้ ซึ่งส่วหรือผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ตนเองรับรู้ไปปรับใช้กับธุรกิจของตนเองได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

3.4 คณะผู้วิจัยได้มีการจัดเวทีการเรียนรู้ขึ้นด้วยถัน 2 ครั้ง โดยในการจัดเวทีการเรียนรู้ครั้งที่ 1 เป็นการสร้างความเข้าใจร่วมกันในการจัดทำโครงการวิจัยไม่ว่าจะเป็นผู้วิจัยผู้นำท้องถิ่น นักวิจัยท้องถิ่นและนักศึกษาเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงกลุ่มอาชีพที่ต้องการเข้าร่วมโครงการซึ่งผู้วิจัยพบว่า ก่อนการเปิดเวทีการเรียนรู้ยังมีผู้เข้าร่วมโครงการบางส่วนยังไม่ค่อยเข้าใจในส่วนของโครงการวิจัยแต่หลังจากที่มีการพูดคุยและแนะนำโครงการวิจัยแล้วทำให้ผู้ที่เข้าร่วมโครงการมีความเข้าใจโครงการมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งทางคณะผู้วิจัยมีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการวิจัย โดยกลุ่มตัวอย่างที่ทำการวิจัยของหัตถกรรมสาขางานไม้และสลักในครั้งนี้เป็นเขตอำเภอหางดงจำนวน 6 รายและอำเภอสันกำแพง จำนวน 3 ราย สำหรับการจัดเวทีการเรียนรู้ครั้งที่ 2 ทางคณะผู้วิจัยต้องการให้ส่วและผู้ประกอบการ มีความรู้ความเข้าใจในด้านการสร้างตราสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์มากยิ่งขึ้นจึงได้มีการจัดกิจกรรมการอบรมและฝึกปฏิบัติจริงในหัวข้อเรื่องการสร้างตราสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ขึ้นมีวัตถุประสงค์เพื่อรับทราบปัญหาทางการสร้างตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของส่วและผู้ประกอบการทั้งนี้เพื่อว่าคณะผู้วิจัยจะได้นำปัญหาเหล่านั้นมาหาแนวทางแก้ไขให้กับส่วและผู้ประกอบการตลอดจนส่วและผู้ประกอบการสามารถนำองค์

ความรู้ที่ได้รับไปเป็นแนวทางที่สำคัญทางด้านการสร้างตราสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของตนเองเป็นที่รู้จักและจดจำของลูกค้ามากขึ้นและทำให้ผู้ประกอบการได้เกิดความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ ในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง

จากการจัดเวทีการเรียนรู้คณะผู้วิจัยพบว่า สล้าหรือผู้ประกอบการมีความคาดหวังที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองให้เป็นที่ยอมรับแก่ผู้บริโภคในทุก ๆ ด้านอย่างจริงจังโดยมีความคาดหวังและความต้องการได้รับการช่วยเหลือทางด้านข้อแนะนำเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานไม่ว่าจะเป็นจากทางภาครัฐหรือเอกชน

3.5 คณะผู้วิจัยมีการส่งเสริมและผลักดันให้สล้าหรือผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมทางด้านการสัมมนา การอบรมซึ่งเป็นกิจกรรมที่ทางภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นนั้นทางคณะผู้วิจัยต้องการให้สล้าและผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับทางด้านธุรกิจการค้ามากขึ้นไม่ว่าจะเป็นทางด้านกลยุทธ์ทางการตลาด การนำเอาระบบ ICT เข้ามาใช้ในธุรกิจของตนเอง ตลอดจนสล้าหรือผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าวสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้รับนั้นมาปรับใช้กับธุรกิจของตนเองได้อย่างถูกต้องและเหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด ฯลฯ โดยกิจกรรมที่ทางภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นมานั้นก็จะมีโครงการต่าง ๆ เช่น การอบรมเรื่อง “เศรษฐกิจล้านนาเชิงสร้างสรรค์” โดยวิทยาลัยศิลปะ สื่อและเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมการสัมมนาเรื่อง “การเตรียมความพร้อมในการส่งออกสู่ตลาดสหรัฐอเมริกา” โดยบริษัท Global source marketing และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศเหนือจังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น

3.6 คณะผู้วิจัยมีการจัดทำการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการวิจัยต่าง ๆ ที่ทางคณะผู้วิจัยได้จัดทำขึ้นและใช้ข้อมูลที่ได้มาดังกล่าวเป็นฐานข้อมูลในระดับท้องถิ่นและระดับประเทศต่อไป สื่อประชาสัมพันธ์ที่ทางคณะผู้วิจัยจัดทำขึ้นมา ได้แก่ ป้ายไว้นิต สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น แผ่นพับวารสาร และสื่ออิเล็กทรอนิกส์

4. ข้อเสนอแนะในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัย คณะผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะต่อผู้ที่มีความเกี่ยวข้องทางด้านงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก คือ

4.1 ควรมีการจัดทำโครงการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการต่อไป

4.2 ควรมีการจัดทำโครงการพัฒนาศักยภาพในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม โดยทางภาครัฐและเอกชนต้องเข้ามาส่งเสริมทางด้านความรู้ในการผลิตเพื่อสนองตอบความต้องการของผู้บริโภคและรักษาเอกลักษณ์ทางด้านการทำหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักให้คงอยู่กับท้องถิ่นสืบต่อไป

4.3 หน่วยงานทางภาครัฐและเอกชนควรมีการสนับสนุนด้านการให้ความรู้ทางด้านต่าง ๆ เช่น ตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ เทคนิคการขาย เป็นต้น ตลอดจนสร้างความตระหนักในเรื่องของการใช้วัสดุภายในท้องถิ่นอย่างรู้คุณค่า

