

## บทที่ 6

### การพัฒนารูปแบบการบริหารงานเชิงธุรกิจ

จากการจัดการความรู้ให้กับกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ด้วยการเสริมความรู้และการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกับชุมชน เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ในประเด็นต่าง ๆ ให้ชุมชนได้เกิดความรู้ความเข้าใจ และนำมาสู่การพัฒนา รูปแบบการบริหารงานเชิงธุรกิจของกลุ่ม ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ รูปแบบการบริหารจัดการ รูปแบบการจัดการการผลิต รูปแบบการจัดการทางการเงินบัญชี รูปแบบการจัดการตลาด และรูปแบบการสื่อสารการตลาด เพื่อเสริมสร้างชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งและอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน

#### การพัฒนา รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

การพัฒนา รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง เพื่อนำไปสู่การแก้ไขปัญหา และตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่ม ทางที่มิวิจัยจึงได้ออกแบบในการพัฒนาการบริหารจัดการกลุ่มใน 3 ด้าน คือ ด้านทัศนคติ ด้านความรู้ และด้านทักษะ ดังนี้

1. **การพัฒนาทัศนคติ** จากกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ เพื่อให้กลุ่มเกิดความสามัคคีและเพิ่มความเหนียวแน่นของสมาชิกในกลุ่ม โดยจัดกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ด้วยกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ โดยใช้วิทยากรจากภายนอกมาช่วยในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการทำงานร่วมกันและเสริมความรู้ในการทำงานเป็นทีมด้วยกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ ทั้งหมด 11 กิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมละลายพฤติกรรม กิจกรรมบทบาทสมมติ กิจกรรมหาตัวเลข (กิจกรรม 1-100) กิจกรรมสร้างหอคอย กิจกรรมยวาทที่สุด กิจกรรมปากกาวิเศษ กิจกรรมมือประสานใจ กิจกรรมการคืบปกป้อง กิจกรรมคืบเม็ดยมะขาม กิจกรรมต่อจิกซอ และกิจกรรมทำเค้ก ก่อให้เกิดทัศนคติที่ดีในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1.1 ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ จากการสังเกตในการทำกิจกรรมของสมาชิกกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง พบว่า สมาชิกกลุ่มเกิดความรู้และความเข้าใจในการทำงานร่วมกัน เกิดความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของกลุ่ม ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ที่ได้รับ สะท้อนให้เห็นถึงการเอาใจเขามาใส่ใจเรา ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของแต่ละบุคคลที่มีบทบาทที่แตกต่างกัน และเข้าใจถึงความคาดหวังในบทบาทของบุคคล ซึ่งจะนำไปสู่ความร่วมมือกันในการทำงานต่อไป

2.2 ความเข้าใจในการทำงานร่วมกัน จากการสังเกตในการทำกิจกรรมของสมาชิกกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง พบว่าสมาชิกในกลุ่มมีการช่วยเหลือกันเป็นหูเป็นตาให้แก่กันและกัน ในการทำกิจกรรม มีการถ้อยทีถ้อยอาศัยในการทำกิจกรรมร่วมกัน และมีความสนใจติดตามสังเกต

พฤติกรรมในการทำงานหรือกิจกรรมของเพื่อนร่วมทีม ทำให้ทราบว่าตนเองสามารถจะเข้าไปช่วยเหลืออย่างไร ในช่วงเวลาจึงจะเหมาะสม

2.3 การยอมรับความแตกต่างระหว่างบุคคล จากการสังเกตในการทำกิจกรรมของสมาชิกกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง พบว่ามีการยอมรับในความสามารถของบุคคลที่แตกต่างกันและเคารพต่อความคิดเห็นที่ไม่เหมือนกัน มีการช่วยเหลือให้กำลังใจซึ่งกันและกัน ช่วยกันคิดช่วยกันทำ โดยเฉพาะในงานที่ยาก หรือไม่ถนัด หรือไม่เคยทำ แต่ต้องทำ พบว่าสมาชิกมีพฤติกรรมในการช่วยกันเป็นอย่างดี มีการช่วยกันฝึกฝนจนเกิดทักษะที่ดีขึ้น เกิดการเรียนรู้ และมีความไว้วางใจกัน นอกจากนี้หากมีสมาชิกที่ทำไม่ได้ก็รู้จักให้อภัยซึ่งกันและกัน

2.4 การค้นหาเป้าหมายในการทำงาน จากการสังเกตในการทำกิจกรรมของสมาชิกกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง พบว่าในระหว่างการทำกิจกรรมสมาชิกได้มีการปรึกษากันก่อนในการดำเนินงาน มีการวางแผน มีการหารือเพื่อหาวิธีการในการทำงานที่คิดว่าเหมาะสม และการดำเนินการตามแผนงาน เช่น การค้นหาเป้าหมายในเรื่องของเวลาที่ต้องทำให้เสร็จอย่างรวดเร็ว การค้นหาเป้าหมายในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้ตอบสนองเป้าหมายได้มากที่สุด หรือให้คุ้มค่ามากที่สุด การค้นหาเป้าหมายในการพัฒนาที่อาศัยการค้นหาวิธีการใหม่ ๆ อย่างสร้างสรรค์โดยเน้นความประหยัดเป็นหลัก ตลอดจนการเสียสละในการทำงาน เมื่อเป้าหมายในการทำงานมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม

**2. การพัฒนาความรู้** จากกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์และการประชุมกลุ่มย่อย กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้มีการพัฒนาความรู้ในเรื่องการบริหารจัดการ โดยมีการพัฒนาความรู้ในเรื่องของรูปแบบโครงสร้างการบริหารงานและการจัดทำใบพรรณนาลักษณะงาน เพื่อให้เห็นถึงบทบาทหน้าที่ และมีความเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดโครงสร้างการบริหารงานที่ชัดเจน ซึ่งได้นำไปพัฒนาเกี่ยวกับการบริหารจัดการของกลุ่ม ดังนี้

2.1 โครงสร้างการบริหารงาน ทางกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้มีการปรึกษาหารือกันเกี่ยวกับการบริหารจัดการ รวมถึงแนวทางการบริหารงานโดยคณะกรรมการ ซึ่งกลุ่มสามารถกำหนดตำแหน่งงานที่สำคัญและความเชื่อมโยงในการบริหารงาน เป็นโครงสร้างการบริหาร ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม เลขานุการ เภรัญญิก ฝ่ายการตลาด ที่ปรึกษากลุ่ม ซึ่งโครงสร้างการบริหารของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง สามารถแสดงได้ ดังภาพ

## โครงสร้างการบริหารงาน กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง



ที่ปรึกษา  
นางพิชิตพิง สุทธาชัย  
นายสมจิตร ชิตระจิก

คุณเสรีพรชน เก้วตา  
ประธานกลุ่ม



คุณแกลสร นงได้กั  
รองประธาน



คุณเกษรกร กุทธิชัย  
เหมาการตลาด



คุณเจมลัดดา ใจฉลม  
เลขานุการ



คุณเสรีพิญ สุกันธา  
บริหารกลุ่ม

### ภาพที่ 6.1 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

2.2 ใบพรรณนาลักษณะงาน ทางกลุ่มได้มีการเขียนใบพรรณนาลักษณะงานหรือใบกำหนดหน้าที่งาน (Job description) ตามโครงสร้างการบริหารไว้เป็นลายลักษณ์อักษร ครบทั้ง 5 ตำแหน่งงาน ทำให้เกิดความชัดเจนในการทำหน้าที่ต่าง ๆ ของกลุ่ม

3. การพัฒนาทักษะ จากกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์และการประชุมกลุ่มย่อย โดยเฉพาะการพัฒนาทักษะในการทำงานร่วมกันนั้น จะเน้นการพัฒนาโดยให้กลุ่มได้มีโอกาสในการประชุมกลุ่มย่อยให้มากขึ้น ให้สมาชิกกลุ่มมีการรับรู้และเห็นถึงข้อดีของการประชุมกลุ่มย่อย แสดงให้สมาชิกรู้สึกว่าการประชุมกลุ่มย่อยเป็นเรื่องปกติธรรมดาและเคยชินกับการประชุมกลุ่มย่อย โดยมีประเด็นให้ทางกลุ่มได้ฝึกฝนในการทำงานร่วมกัน ได้แก่ ประเด็นปัญหาต่าง ๆ ที่พบในการขายสินค้า การลดความเสี่ยงในเรื่องของการมีสินค้าเหลือ การคิดคำนวณต้นทุนและราคาขายสินค้า การปรึกษาเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ การจัดหาช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มเติมจากที่มีอยู่ การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม การจัดสถานที่ การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ และการจัดหาสถานที่ทำการใหม่ เป็นต้น

การพัฒนาของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงใน 3 ด้าน คือ ด้านทัศนคติ ด้านความรู้ และด้านทักษะ เป็นการพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ให้มีความรู้ ความเข้าใจ มีโครงสร้างในการบริหารจัดการที่ชัดเจน มีการแบ่งหน้าที่อย่างเหมาะสม สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการดำเนินงานการวางแผน และการกำหนดเป้าหมายในการทำงานร่วมกันที่ดี มีการประชุมสมาชิก

เพื่อแสดงความคิดเห็นและสามารถตรวจสอบการปฏิบัติงานของคณะกรรมการได้ กลุ่มมีการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานของกลุ่ม และมีการจัดสรรผลประโยชน์ที่เป็นที่น่าพอใจของสมาชิกในกลุ่ม (ทั้งนี้สมาชิกกลุ่มจะได้รับผลตอบแทนในรูปของค่าจ้างในการทำงาน และในรูปของเงินปันผลประจำปี) ซึ่งนำไปสู่ความสามัคคีและเข้มแข็งของกลุ่มจนสามารถรวมพลังจัดตั้งเป็นศูนย์เรียนรู้กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้ในที่สุด

## การพัฒนาแบบการจัดการการผลิตกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

การพัฒนาแบบการจัดการการผลิตกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง เพื่อนำไปสู่การแก้ไขปัญหาและตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่ม ทางทีมีวิจัยจึงได้ออกแบบในการพัฒนาการจัดการการผลิตกลุ่มใน 4 ด้าน คือ ด้วยปัจจัยนำเข้า (input) ด้านกระบวนการผลิต (conversion process) ด้านผลผลิต (output) และด้านการควบคุม (control) ดังนี้

1. **การพัฒนาปัจจัยนำเข้า** ได้มีการพัฒนาเครื่องมือเครื่องจักรที่เพิ่มประสิทธิภาพและทันสมัยโดยใช้จักรเย็บผ้าคอมพิวเตอร์ เครื่องตัดผ้าขนาดใบมีด 4 นิ้ว และบล็อกเหล็กตัดพื้นหนังรองเท้า การพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบเพื่อกำหนดจุดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์โดยใช้ผ้าลายญี่ปุ่น โยโพลีเอสเตอร์อัดแน่นและแผ่นยางพื้นรองเท้าที่หนาคงทน มีลายยืดเกาะ การพัฒนาโรงเรือนและปรับสภาพแวดล้อมในการทำงานตามแผนผังโรงผลิตผ้าที่แบ่งพื้นที่การทำงานตามกระบวนการผลิต

2. **การพัฒนากระบวนการผลิต** ได้มีการพัฒนาความรู้ด้านการผลิตในเรื่องความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการบริหารการผลิต

2.1 ผลคะแนนการทดสอบความรู้ก่อนและหลังการอบรม พบว่า ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ความเข้าใจด้านการผลิตได้อย่างถูกต้องเพิ่มมากขึ้น

2.2 การอบรมเชิงปฏิบัติการเทคนิคการออกแบบและตัดเย็บผลิตภัณฑ์จากผ้าพบว่าสมาชิกสามารถออกแบบและผลิตผลิตภัณฑ์จากผ้าโดยใช้เทคนิคแอปพลิเคชันนำเสนอกลุ่มเพื่อถ่ายทอดความรู้ร่วมกันจนได้รูปแบบการผลิตที่มีมาตรฐาน สามารถเป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบได้

2.3 การกำหนดขั้นตอนการไหลของงานเพื่อสร้างมาตรฐานการทำงานโดยจัดระเบียบการทำงาน การบริหารแรงงานและจัดพื้นที่การผลิตให้เหมาะสม การวิเคราะห์เพื่อลดต้นทุนการผลิต ควบคุมวัตถุดิบและสินค้าคงเหลือ รวมทั้งกำหนดค่าตอบแทนในการผลิตตามลักษณะความยากง่ายและระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์

2.4 การพัฒนาการควบคุมโดยใช้ระบบควบคุมคุณภาพ (Quality Control circle : Q.C. Circle) ตามวงจรเดมมิ่งในเรื่องการปรับปรุงคุณภาพการผลิตของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง พบว่า หากต้องการเพิ่มความพึงพอใจในคุณภาพการผลิตของสมาชิกให้ดีขึ้นมากกว่าร้อยละ 85 จะต้องปรับปรุงในเรื่องการจับคู่สีผ้าให้สอดคล้อง การจัดเก็บวัตถุดิบให้เป็นระเบียบและการเพิ่ม

ทักษะการเย็บแบบแอปพลิเคชันให้กับสมาชิก หลังจากปรับปรุงคุณภาพการผลิตแล้วกลุ่มได้ร่วมกัน กำหนดมาตรฐานการปฏิบัติงานคือ “ตัดผ้าตามขนาด ฝีเย็บสม่ำเสมอ ไม่มีเศษด้ายกรงูรัง และเลือก ผ้ายกต่างที่มีโทนสีเดียวกันผ้าพื้น”

2.5 การพัฒนาผลผลิต จากการอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพการผลิต ผลิตภัณฑ์จากผ้า เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์จากผ้าที่มาจากประสบการณ์ร่วมกันของสมาชิกกลุ่มตัดเย็บ บ้านดอกแดง ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์จำนวน 5 รูปแบบได้แก่ รองเท้าใส่ในบ้านผ้ารังผึ้ง รองเท้าใส่ในบ้านผ้าญี่ปุ่น หมอนอิงลายแอปพลิเคชัน กระเป๋าผ้าผูกโบว์ข้าง กระเป๋าผ้าติดซิพ

3. การประเมินผลการพัฒนารูปแบบการผลิตผลิตภัณฑ์ จากผ้าของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงพบว่า สมาชิกมีการพัฒนาทักษะการตัดเย็บเพิ่มขึ้น มีความต้องการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มเติมและมีแผนการรับจ้างตัดเย็บเพิ่มขึ้นด้วย จากการทำกลุ่มสามารถพัฒนารูปแบบการผลิตผลิตภัณฑ์ได้อย่างยั่งยืน ประกอบกับการทดลองช่องทางการตลาดใหม่ ทำให้กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้น จนสามารถจัดตั้งศูนย์ผลิตและจัดจำหน่ายของกลุ่มขึ้นมาได้ เพื่อเป็นศูนย์เรียนรู้ให้สมาชิกกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้แบ่งปันแลกเปลี่ยนและเผยแพร่ความรู้ด้านการบริหาร การผลิตในชุมชนเศรษฐกิจพอเพียง

### การพัฒนารูปแบบการจัดการทางการเงินบัญชีกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

การพัฒนารูปแบบการจัดการทางการเงินบัญชี ทางกลุ่มได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบจากระบบบัญชีเดี่ยวและมีสมุดเงินสตรับ-จ่าย เป็นระบบบัญชีอย่างง่ายและมีระบบการบริหารทางการเงิน โดยมีรูปแบบในการพัฒนา 3 ส่วน ได้แก่ สมุดบัญชี ระบบบัญชี และระบบการเงินกลุ่ม

#### 1. สมุดบัญชี

สมุดบัญชีที่ทางทีมวิจัยร่วมกับทางกลุ่มได้พัฒนาขึ้นนั้น ประกอบด้วยสมุดบัญชี 6 เล่ม ได้แก่ สมุดบัญชีเงินสด สมุดบัญชีคุมวัตถุดิบ สมุดบัญชีคุมต้นทุนสินค้า สมุดบัญชีคุมสินค้าคงคลัง สมุดบัญชีค่าไฟฟ้า และสมุดทะเบียนสินทรัพย์

1.1 สมุดบัญชีเงินสด เป็นสมุดบัญชีแสดงรายรับและรายจ่ายของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้

1) ปกนอกสมุดบัญชีเงินสด ปกสีฟ้า มีตัวหนังสือคำว่า “สมุดบัญชีเงินสดรับ/จ่าย” โดยเน้นตัวหนังสือคำว่า “เงินสดรับ/จ่าย” เป็นตัวอักษรขนาดใหญ่สีฟ้า เพื่อความชัดเจน และมีหมายเลขสมุดบัญชี คือ หมายเลข 1 กำกับไว้

2) ปกในสมุดบัญชีเงินสด จะอยู่หน้าที่ 2 ซึ่งจะแสดงตัวอย่างการบันทึกบัญชีเงินสดรับและเงินสดจ่าย เพื่อผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ จะได้ค้นหาตัวอย่างการบันทึกได้ง่าย และสะดวก

3) แบบบันทึกสมุดเงินสด จะอยู่หน้าที 3 เป็นต้นไป ซึ่งจะเป็นแบบฟอร์มการบันทึกสมุดเงินสด



ภาพที่ 6.2 สมุดบัญชีเงินสด



1.2 สมุดบัญชีคุมวัตตุดิบ เป็นสมุดบัญชีแสดงรายการรับและรายการเบิกจ่ายวัตตุดิบ ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้

1) ปกนอกสมุดบัญชีคุมวัตตุดิบ ปกสีฟ้า มีตัวหนังสือคำว่า “สมุดบัญชีคุมวัตตุดิบ” โดยเน้นตัวหนังสือคำว่า “คุมวัตตุดิบ” เป็นตัวอักษรขนาดใหญ่สีฟ้า เพื่อความชัดเจน โดยมีหมายเลขสมุดบัญชีคือ หมายเลข 2 กำกับไว้ ส่วนกลางมีตัวอย่างการบันทึกบัญชีไว้เป็นสัญลักษณ์

2) ปกในสมุดบัญชีคุมวัตตุดิบ จะอยู่หน้าที่ 2 ซึ่งจะแสดงตัวอย่างการบันทึก รายการรับและรายการเบิกจ่ายวัตตุดิบ เพื่อผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ จะได้ค้นหาตัวอย่างการบันทึกได้ง่าย และสะดวก

3) แบบบันทึกสมุดบัญชีคุมวัตตุดิบ จะอยู่หน้าที่ 3 เป็นต้นไป ซึ่งจะเป็นแบบฟอร์มการบันทึกบัญชีคุมวัตตุดิบ



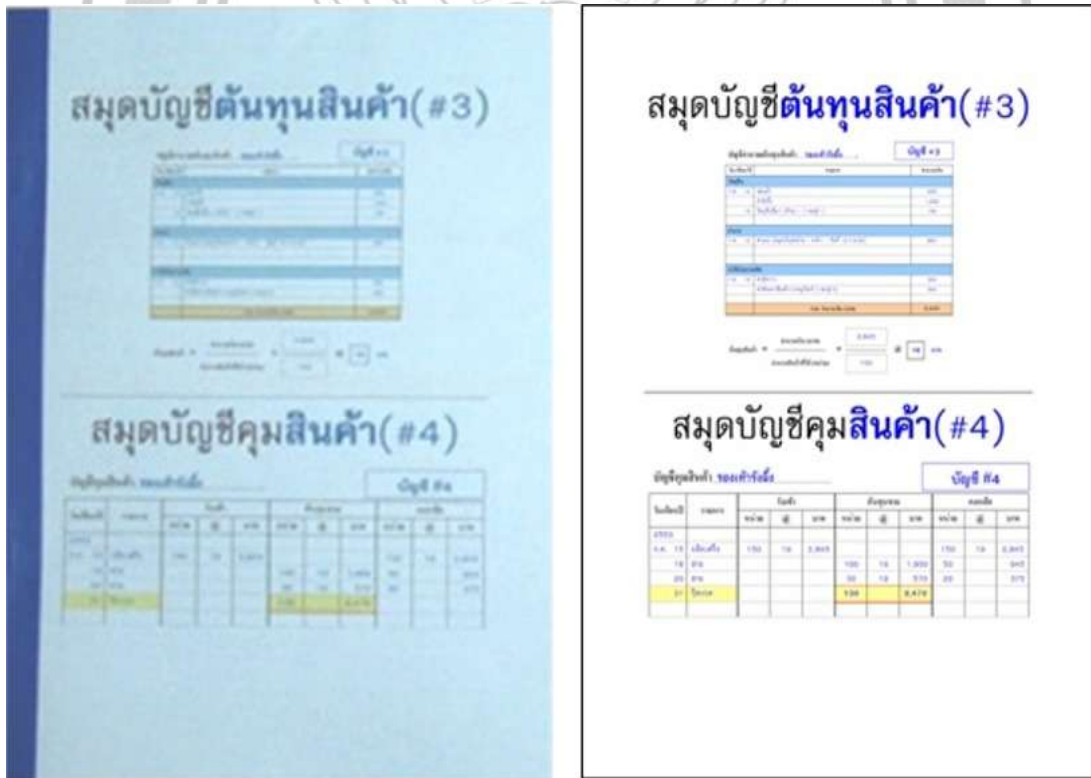
ภาพที่ 6.3 สมุดบัญชีคุมวัตตุดิบ

**1.3 สมุดบัญชีคุมต้นทุนสินค้า** เป็นสมุดบัญชีแสดงส่วนประกอบของต้นทุนของสินค้าแต่ละชนิด ได้ออกแบบสมุดบัญชีต้นทุนสินค้า (#3) ให้อยู่ในเล่มเดียวกับสมุดบัญชีคุมสินค้า (#4) เนื่องจากว่าในเรื่องของต้นทุนการผลิตสินค้าจำเป็นจะต้องใช้ทั้งสมุดบัญชีต้นทุนสินค้าและสมุดบัญชีคุมสินค้าควบคู่กันไป เพื่อให้เกิดความสะดวกและง่ายต่อผู้จัดทำ จึงออกแบบให้อยู่ในสมุดบัญชีเล่มเดียวกัน ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้

1) ปกนอกสมุดบัญชีคุมต้นทุนสินค้า ปกสีฟ้ามีตัวหนังสือคำว่า “สมุดบัญชีต้นทุนสินค้า” โดยเน้นตัวหนังสือคำว่า “ต้นทุนสินค้า” เป็นตัวอักษรขนาดใหญ่สีฟ้า เพื่อความชัดเจน โดยมีหมายเลขสมุดบัญชีกำกับไว้ด้วย

2) ปกในสมุดบัญชีคุมต้นทุนสินค้า จะอยู่หน้าที่ 2 ซึ่งจะแสดงตัวอย่างการบันทึกรายการคำนวณต้นทุนสินค้าคงเหลือ เพื่อผู้ทำบัญชีกลุ่มๆ จะได้ค้นหาตัวอย่างการบันทึกได้ง่าย และสะดวก

3) แบบบันทึกสมุดบัญชีคุมต้นทุนสินค้า เป็นแบบฟอร์มการบันทึกบัญชีคุมวัตถุดิบ







บัญชีคุมสินค้า รวมทั้งวงมือ										บัญชี #4			
ชนิดของปี	จำนวน	งวด			เดือน			รวม					
		พ.ค.	เม.	พ.ค.	พ.ค.	เม.	พ.ค.	เม.	พ.ค.				
0000													
1.0. 10	สินค้า	150	10	2,345						150	10	2,345	
1.0	สาร				100	10	1,000	50				945	
00	สาร				30	10	370	25				375	
21	สินค้า				130		6,710						

บัญชีคุมสินค้า										บัญชี #4			
ชนิดของปี	จำนวน	งวด			เดือน			รวม					
		พ.ค.	เม.	พ.ค.	พ.ค.	เม.	พ.ค.	เม.	พ.ค.				

ภาพที่ 6.5 สมุดบัญชีคุมสินค้าคงคลัง

1.5 สมุดบัญชีค่าไฟฟ้า เป็นสมุดบัญชีแสดงค่าไฟฟ้าของกลุ่มตัดเย็บในแต่ละเดือน ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้

1) ปกนอกสมุดบัญชีค่าไฟฟ้า ปกสีชมพูเข้ม เพื่อให้แตกต่างจากสมุดบัญชี #1-#4 มีตัวหนังสือคำว่า “ค่าไฟฟ้า” โดยเน้นตัวหนังสือคำว่า “ค่าไฟฟ้า” เป็นตัวอักษรขนาดใหญ่สีฟ้าเพื่อความชัดเจน และมีตัวอย่างการบันทึกค่าไฟฟ้าไว้เป็นสัญลักษณ์ ทั้งนี้สมุดบัญชีค่าไฟฟ้าจะรวมอยู่กับทะเบียนสินทรัพย์ เนื่องจากว่าผู้วิจัยต้องการให้เกิดความสะดวกต่อผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ โดยค่าไฟฟ้าจะบันทึกเดือนละครั้งจะอยู่ส่วนหน้า และในส่วนหลังจะเป็นทะเบียนสินทรัพย์ โดยจะบันทึกทะเบียนสินทรัพย์ในกรณีซื้อสินทรัพย์เข้าหรือการตัดบัญชีสินทรัพย์ออกซึ่งจะมีรายการเหล่านี้ไม่บ่อยครั้ง

2) ปกในสมุดค่าไฟฟ้า จะอยู่หน้าที่ 2 ซึ่งจะแสดงตัวอย่างการบันทึกรายการคำนวณค่าไฟฟ้า เพื่อผู้จัดทำบัญชีจะได้ค้นหาตัวอย่างการบันทึกได้ง่ายและสะดวก

3) แบบบันทึกสมุดค่าไฟฟ้า เป็นแบบฟอร์มการบันทึกค่าไฟฟ้าแต่ละเดือน



ร.ค่าไฟฟ้า

**ค่าไฟฟ้ากลุ่มตึกเคียบบ้านตอกนคร ปี .....**

เดือน	วันที่อ่าน	หน่วยอ่าน	หน่วยใช้ไป	จำนวนเงิน (บาท)
1	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
2	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
3	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
4	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
5	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
6	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
7	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
8	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
9	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
10	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
11	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท
12	...			มิเตอร์รวม (บาท): มิเตอร์รวม (หน่วย): X หน่วยใช้ไป (กลุ่ม): = บาท

ภาพที่ 6.6 สมุดบัญชีค่าไฟฟ้า

1.6 สมุดทะเบียนสินทรัพย์ เป็นสมุดบัญชีแสดงทะเบียนสินทรัพย์ของกลุ่มตัดเย็บว่า กลุ่มฯ มีสินทรัพย์อยู่กี่รายการ ในราคาทุนเท่าใด ควรตัดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ดังกล่าวจำนวนเท่าใด สมุดบัญชีค่าไฟฟ้าจะรวมอยู่กับทะเบียนสินทรัพย์ เนื่องจากว่าผู้วิจัยต้องการให้เกิดความสะดวกต่อ ผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ โดยค่าไฟฟ้าจะบันทึกเดือนละครั้งจะอยู่ส่วนหน้า และในส่วนหลังจะเป็นทะเบียนสินทรัพย์ โดยจะบันทึกทะเบียนสินทรัพย์ในกรณีซื้อสินทรัพย์เข้าหรือการตัดบัญชีสินทรัพย์ออก ซึ่งจะมีรายการเหล่านี้ไม่บ่อยครั้ง

1) ปกนอกสมุดทะเบียนสินทรัพย์ ปกสีชมพูเข้ม เพื่อให้แตกต่างจากสมุดบัญชี #1ถึง#4 มีตัวหนังสือคำว่า “ทะเบียนสินทรัพย์” โดยเน้นตัวหนังสือคำว่า “ทะเบียนสินทรัพย์” เป็นตัวอักษรขนาดใหญ่สีฟ้าเพื่อความชัดเจน

2) ปกในสมุดทะเบียนสินทรัพย์ แสดงตัวอย่างการบันทึกรายการสินทรัพย์ การบันทึกราคาทุน การคำนวณและบันทึกการหักค่าเสื่อมราคา เพื่อผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ จะได้ค้นหาตัวอย่างการบันทึกได้ง่ายและสะดวก

3) แบบบันทึกสมุดทะเบียนสินทรัพย์ เป็นแบบฟอร์มการบันทึกรายละเอียดของสินทรัพย์

The image displays two pages from a property register notebook. The left page is a completed entry for a property. It includes a header with the title 'สมุดทะเบียนสินทรัพย์' and a table with columns for 'ปี', 'มูลค่า', 'มูลค่าที่', and 'ราคาสุทธิ'. The table contains five rows of data. Below the table, there are fields for 'มูลค่า', 'มูลค่าที่', 'ราคาสุทธิ', and 'จำนวนปี'. The right page is a blank template for recording a new property. It includes a header with the title 'สมุดทะเบียนสินทรัพย์' and a table with columns for 'ปี', 'มูลค่า', 'มูลค่าที่', and 'ราคาสุทธิ'. The table is empty. Below the table, there are fields for 'มูลค่า', 'มูลค่าที่', 'ราคาสุทธิ', and 'จำนวนปี'.

ภาพที่ 6.7 สมุดทะเบียนสินทรัพย์

## 2. ระบบบัญชี

ระบบบัญชีของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ได้แก่ ระบบรายรับ ระบบรายจ่าย ระบบต้นทุนสินค้าระบบควบคุมสินค้าคงคลัง ระบบคำนวณค่าไฟฟ้า ระบบทะเบียนสินทรัพย์ รวมทั้งการควบคุมภายใน โดยมีรายละเอียดดังนี้

**2.1 ระบบรายรับ** คือ ระบบที่เกี่ยวกับรายการรับเงินของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ซึ่งมีรายรับจากรายได้ค่าขายสินค้าของกลุ่ม ดังนั้นกรณีการขายสินค้า ให้มีการจัดบันทึกบัญชีจำนวน 2 เล่ม ได้แก่ สมุดบัญชีเงินสด (สมุดบัญชี #1) และสมุดบัญชีคุมสินค้า (สมุดบัญชี #4) ดังตาราง

ตาราง 6.1 สมุดบัญชีต้องจัดทำกรณีขายสินค้า

รายการ	สมุดบัญชี			
	1.บัญชี เงินสด	2.บัญชี คุมวัตถุดิบ	3.บัญชี คำนวณ ต้นทุน	4.บัญชี คุมสินค้า
ขายสินค้า	●			●

### การควบคุมภายในระบบรายรับ

1. ในการดำเนินการด้านการรายรับเงินทุกรายการต้องบันทึกบัญชีที่เกี่ยวข้องกันทุกครั้งอย่างมีวินัย เพื่อจะสามารถตรวจสอบระหว่างยอดเงินสดในมือและยอดเงินสดในบัญชีให้ตรงกัน และสามารถสรุปผลการดำเนินงานเพื่อชี้แจงสมาชิกกลุ่มให้ทราบได้อย่างชัดเจน

2. กรณีมีเงินสดในมือในปริมาณมากให้นำเงินสดฝากธนาคารในนามกลุ่มฯ ชื่อว่า “กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง” เพื่อแยกเป็นบัญชีของกลุ่มฯ อย่างชัดเจน อีกทั้งป้องกันการสูญหาย และสามารถตรวจสอบเงินสดในบัญชีได้ง่ายขึ้น

**2.2 ระบบรายจ่าย** คือ ระบบที่เกี่ยวกับรายการจ่ายเงินของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ซึ่งประกอบด้วยรายจ่ายดังนี้ 1.การซื้อวัตถุดิบ 2.การซื้อสินทรัพย์ 3.การจ่ายค่าใช้จ่าย 4.การจ่ายชำระหนี้สิน และ 5.การจ่ายเงินปันผล กรณีที่กิจการต้องมีการจ่ายเงิน จะต้องมีการจัดบันทึกบัญชีสมุดเงินสดจ่าย ซึ่งจะต้องบันทึกรายละเอียดการจ่ายเงินสดในช่องรายการว่าเป็นรายจ่ายใด จ่ายให้แก่ใคร

ดังนั้นกรณีเกิดรายจ่าย ผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ จะต้องบันทึกในสมุดเงินสด (สมุดบัญชี #1) และหากกรณีซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิตเป็นสินค้าผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ ต้องบันทึกในสมุดบัญชีคุมวัตถุดิบ (สมุดบัญชี #2) อีกเล่มหนึ่งด้วย



ตาราง 6.2 สรุปสมุดบัญชีต้องจัดทำในกรณีเกิดรายจ่าย

รายการ	สมุดบัญชี			
	1.บัญชีเงินสด	2.บัญชีคุมวัตถุดิบ	3.บัญชีคำนวณต้นทุน	4.บัญชีคุมสินค้า
การซื้อวัตถุดิบ	●	●		
การซื้อสินทรัพย์	●			
การจ่ายค่าใช้จ่าย	●			
การจ่ายชำระหนี้สิน	●			
การจ่ายเงินปันผล	●			

#### การควบคุมภายในระบบรายจ่าย

1. การจ่ายเงินสดต้องมีผู้ร่วมรับรู้กันอย่างน้อย 2 คนคือ ประธานกลุ่ม และผู้ทำบัญชีกลุ่มๆ เนื่องจากประธานกลุ่มควรรับทราบรายจ่ายของกลุ่มๆ และผู้ทำบัญชีกลุ่มๆ ต้องรับทราบเพื่อจะนำข้อมูลไปลงบันทึกบัญชี
2. ในการดำเนินการด้านการรายจ่ายทุกรายการต้องบันทึกบัญชีที่เกี่ยวข้องกันทุกครั้งอย่างมีวินัย เพื่อจะสามารถตรวจสอบระหว่างยอดเงินสดในมือและยอดเงินสดในบัญชีให้ตรงกัน และสามารถสรุปผลการดำเนินงานเพื่อชี้แจงสมาชิกกลุ่มให้ทราบได้อย่างชัดเจน
3. กรณีการจ่ายเงินในปริมาณมาก (เกิน 10,000 บาท) ต้องแจ้งให้สมาชิกกลุ่มๆ ทุกท่านได้ทราบก่อน อาจแจ้งในการประชุมสมาชิกกลุ่มๆ
4. ในกรณีกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง มีความจำเป็นต้องหาแหล่งเงินกู้ยืมหรือก่อหนี้สิน ต้องได้รับการอนุมัติจากมติที่ประชุมสมาชิกกลุ่มๆ ก่อน เพื่อให้สมาชิกทุกคนได้ร่วมกันแสดงความคิดเห็น และอภิปรายในกลุ่มสมาชิก
5. กรณีการจ่ายเงินปันผล ต้องมีการจัดสรรจากเงินสดคงเหลือของกลุ่มโดยจัดสรรในสัดส่วนประมาณ 10% หรือจ่ายเป็นหุ้นๆ ละ 10 บาท หรือแล้วแต่จะตกลงกันในที่ประชุมสมาชิกกลุ่มๆ

**2.3 ระบบต้นทุนการผลิตสินค้า** สินค้ากลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง จะเป็นการผลิตสินค้าขึ้นมาเองโดยสมาชิกกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง จากสภาพเดิมกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงไม่มีมีการเก็บต้นทุนการผลิตเอาไว้อย่างเป็นระบบ จึงไม่สามารถบอกต้นทุนของสินค้าแต่ละชนิดได้ชัดเจน นั่นคือ ไม่ได้บันทึกต้นทุนไว้อย่างเป็นระบบ ดังนั้นที่มิวิจัยจึงออกแบบสมุดบัญชีคำนวณต้นทุน คือบัญชีเลขที่ 3 และสมุดบัญชีคุมสินค้าคงคลังคือบัญชีหมายเลขที่ 4 สามารถแบ่งขั้นตอนย่อยได้ดังนี้ การซื้อ

วัตถุดิบ การเบิกวัตถุดิบเข้างานระหว่างทำ การจ่ายค่าแรงทางตรง การคิดค่าใช้จ่ายเข้างานระหว่างทำ และการโอนงานระหว่างทำเป็นสินค้าสำเร็จรูป

1) การซื้อวัตถุดิบ คือ ขั้นตอนการได้มาของวัตถุดิบทางตรงของกลุ่มตัดเย็บบ้าน ดอกแดง เช่น วัตถุดิบประเภทผ้า โพลีเอสเตอร์ ฟองน้ำ เป็นต้น ทางกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ควรตรวจสอบปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอย่างน้อยอาทิตย์ละหนึ่งครั้งโดยผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ และควรรายงานปริมาณที่ควรจัดซื้อเพิ่มเติมต่อประธานกลุ่ม ในการสั่งซื้อวัตถุดิบควรคำนึงถึงปริมาณความเพียงพอต่อการวางแผนผลิตในครั้งต่อไป หรืออาจเป็นช่วงที่ราคาวัตถุดิบในท้องตลาดต่ำทำให้ต้นทุนวัตถุดิบการผลิตของกลุ่มฯ ต่ำไปด้วย หรืออาจพิจารณาจากแนวโน้มการขึ้นราคาวัตถุดิบในอนาคต หรืออาจพิจารณาจากภัยพิบัติต่างๆ ที่อาจส่งผลทำให้วัตถุดิบในอนาคตมีราคาสูงขึ้นหรือขาดแคลน

การบันทึกบัญชีกรณีการซื้อวัตถุดิบ ผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ จะต้องบันทึกในสมุดเงินสด (สมุดบัญชี #1) และสมุดบัญชีคุมวัตถุดิบ (สมุดบัญชี #2)

2) การเบิกวัตถุดิบเข้างานระหว่างทำ คือ ขั้นตอนการเบิกวัตถุดิบออกจากคลังวัตถุดิบ เพื่อเข้าไปผลิตในขั้นตอนการผลิตสินค้าเรียกว่า “งานระหว่างทำ”

การบันทึกบัญชีกรณีการเบิกวัตถุดิบเข้างานระหว่างทำ ผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ จะต้องบันทึกในสมุดบัญชีคุมวัตถุดิบ (สมุดบัญชี #2) และสมุดบัญชีคำนวณต้นทุน (สมุดบัญชี #3)

3) การจ่ายค่าแรงทางตรง คือ การจ่ายค่าแรงงานในการผลิตสินค้าให้แก่สมาชิกกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ทางกลุ่มฯ ต้องคิดเข้าเป็นต้นทุนสินค้า

การบันทึกบัญชีกรณีการจ่ายค่าแรงทางตรง ผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ จะต้องบันทึกในสมุดบัญชีเงินสด (สมุดบัญชี #1) และสมุดบัญชีคำนวณต้นทุน (สมุดบัญชี #3)

4) การคิดค่าใช้จ่ายเข้างานระหว่างทำ คือ การคิดค่าใช้จ่ายในขั้นตอนการผลิตสินค้าเข้าเป็นต้นทุนสินค้า เช่น ค่าจ้างโรงกลึงตัดชิ้นรูปรองเท้า หรือชาวบ้านเรียกว่า “กึ่งพื้นรองเท้า” การซื้อถุงพลาสติกเพื่อนำมาบรรจุสินค้าหรือเรียกว่า “ค่าบรรจุภัณฑ์”

การบันทึกบัญชีกรณีค่าใช้จ่ายเข้างานระหว่างทำ ผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ จะต้องบันทึกในสมุดบัญชีเงินสด (สมุดบัญชี #1) และสมุดบัญชีคำนวณต้นทุน (สมุดบัญชี #3)

5) การโอนงานระหว่างทำเป็นสินค้าสำเร็จรูป คือ การโอนงานระหว่างทำเป็นต้นทุนสินค้าสำเร็จรูป ในขั้นตอนนี้จำนวนสินค้าคงคลัง และมูลค่าสินค้าคงคลังเพิ่มขึ้น

การบันทึกบัญชีกรณีการโอนงานระหว่างทำเป็นสินค้าสำเร็จรูปต้องบันทึกในสมุดบัญชีคำนวณต้นทุน (สมุดบัญชี #3) และสมุดบัญชีคุมสินค้า (สมุดบัญชี #4)

ดังนั้นในระบบต้นทุนการผลิตสินค้าซึ่งแบ่งได้ 5 ขั้นตอนย่อย จึงมีสมุดบัญชีที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 4 เล่ม ตามขั้นตอนการผลิตสินค้า ซึ่งสามารถสรุปสมุดบัญชีที่จะต้องจัดทำในระบบต้นทุนการผลิตสินค้าได้

ตาราง 6.3 สรุปสมุดบัญชีต้องจัดทำในระบบต้นทุนการผลิตสินค้า

รายการ	สมุดบัญชี			
	1.บัญชีเงินสด	2.บัญชีคุมวัตถุดิบ	3.บัญชีคำนวณต้นทุน	4.บัญชีคุมสินค้า
ซื้อวัตถุดิบ	●	●		
เบิกวัตถุดิบเข้างานระหว่างทำ		●	●	
จ่ายค่าแรงทางตรง	●		●	
คิดค่าใช้จ่ายการผลิต	●		●	
โอนเป็นสินค้าสำเร็จรูป			●	●

ผู้วิจัยได้ออกแบบแบบบันทึกการคำนวณต้นทุนแบบง่ายๆ (สมุดบัญชี #3) จะทำให้ทราบต้นทุนสินค้ารวม และจำนวนสินค้าที่ผลิตเสร็จในแต่ละครั้ง เพื่อคำนวณต้นทุนสินค้าเฉลี่ยต่อหน่วย แล้วจากนั้นข้อมูลต้นทุนสินค้าไปบันทึกในสมุดบัญชีคุมสินค้า (สมุดบัญชี #4) ซึ่งอยู่หน้าหลังในแผ่นเดียวกัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางค์ ส.ส่าบ้าน อ.สองแคว ก.เชียงใหม่

**บัญชีคำนวณต้นทุนสินค้า รองเท้าวิ่งสี** บัญชี #3

วันเดือนปี	รายการ	จำนวนเงิน
<b>วัตถุดิบ</b>		
ก.ค. 10	พวงน้ำ	255
	ผ้าวิ่งสี	1,040
15	วัตถุดิบอื่นๆ (ค่าข) - (150คู่*1)	150
<b>ค่าแรง</b>		
ก.ค. 12	ค่าแรง (สมุดเงินสดจ่าย - หน้า 1 - วันที่ 12 ก.ค.53)	800
<b>ค่าใช้จ่ายการผลิต</b>		
ก.ค. 16	ค่าจัดการ	300
	ค่าติดตามสินค้า/บรรจุภัณฑ์ (150คู่*2)	300
<b>รวม จำนวนเงิน (บาท)</b>		<b>2,845</b>

ต้นทุนสินค้า =  $\frac{\text{จำนวนเงิน (บาท)}}{\text{จำนวนสินค้าที่ได้ (หน่วย)}}$  = 2,845 @ 150 บาท

---

**บัญชีคุมสินค้า รองเท้าวิ่งสี** บัญชี #4

วันเดือนปี	รายการ	วันเข้า			วันออก			คงเหลือ		
		หน่วย	@	บาท	หน่วย	@	บาท	หน่วย	@	บาท
2553										
ก.ค. 15	ผลิตเสร็จ	150	19	2,845				150	19	2,845
18	ขาย				100	19	1,900	50		945
20	ขาย				30	19	570	20		375
31	ปิดงวด				130		2,470			

ภาพที่ 6.8 ตัวอย่างต้นทุนการผลิตสินค้า (บัญชี #3) และบัญชีคุมสินค้า (บัญชี #4)

### การควบคุมภายในระบบต้นทุนการผลิตสินค้า

1. การคำนวณต้นทุนสินค้าผู้ทำบัญชีกลุ่มๆ ต้องบันทึกบัญชีและคำนวณอย่างถูกต้องและครบถ้วนเพื่อให้ได้ต้นทุนสินค้าที่ถูกต้องอันจะส่งผลไปยังการกำหนดราคาขายสินค้า ทางกลุ่มควรกำหนดราคาขายจากต้นทุนสินค้าต่อหน่วยและบวกกำไรต่อหน่วย เข้าไปประมาณ 60% - 300% หรือตามความเหมาะสมของตลาด

2. การคุมบัญชีวัตถุดิบเข้าออก หรือการคุมสินค้าเข้าออก ผู้ทำบัญชีกลุ่มๆ จะต้องบันทึกรายการทันทีเพื่อป้องกันการผิดพลาดจากการหลงลืม

**2.4 ระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง** เมื่อการนำสินค้าออกไปจำหน่าย หรือนำสินค้าออกไปจากคลังให้ผู้ทำบัญชีกลุ่มๆ จัดเป็น “ใบเบิกสินค้าจากคลัง” ว่าผู้เบิกสินค้าคือใคร วันที่เบิกสินค้า นำไปเพื่อการใดสถานที่ใด เช่น กรณีขายให้ระบุสถานขาย กรณีนำไปจัดแสดงสินค้า (ระบุสถานที่) สินค้าที่นำออกไปจากคลังว่ามีรายการใดบ้าง จำนวนกี่รายการ เพื่อเป็นการบันทึกทรงจำ ป้องกันการลืมและหรือการสูญหายของสินค้า จากนั้นให้ผู้เบิกสินค้าตรวจสอบความสมบูรณ์ของตัวสินค้า เช่น ตรวจสอบสินค้า ตรวจสอบบรรจุภัณฑ์ ป้ายราคา เป็นต้น เพื่อเป็นการป้องกันสินค้าที่ไม่มีคุณภาพออกไปสู่ลูกค้า เมื่อเสร็จสิ้นผู้ทำบัญชีกลุ่มๆ ต้องทำการสรุปยอดคงเหลือจาก “ใบเบิกสินค้าจากคลัง” จะทำให้ผู้ทำบัญชีกลุ่มๆ ทราบว่าสินค้ายรายการใดที่ได้ถูกขายออกไปเป็นจำนวนหน่วยเท่าใด และสินค้ายรายการใดที่ได้รับคืนเข้าคลังสินค้าเป็นจำนวนหน่วยเท่าใด

ใบเบิกสินค้าจากคลัง			
วันที่ 12 กันยายน 54			
ผู้เบิก ปิยาญฉิน			
เบิกนำไปเพื่อ นำไปออกงานสินค้าดีอำเภอต๋อยสะเมิง เทศบาลตำบลสำป้าน			
รายการสินค้า	จำนวน (หน่วย)		
	เบิก	รับคืน	จำนวนขาย
1. รองเท้าวิ่งสี	10		10
2. ผ้าคลุมทีวี	10	4	6
3. หมอนปีกลาย	10	10	-
<b>รวม</b>	<b>30</b>	<b>14</b>	<b>16</b>
ผู้บันทึก : อุนตรีจัน	ผู้เบิก : ปิยาญฉิน		

ภาพที่ 6.9 ตัวอย่างใบเบิกสินค้าจากคลัง

ในกรณีขายสินค้าได้จะดูได้จากใบเบิกสินค้าจากคลัง ช่องจำนวนขายจะเห็นได้ว่าทางกลุ่มฯ ได้ขายสินค้ารายการใด จำนวนขายก็ขึ้น ซึ่งข้อมูลนี้จะต้องนำไปบันทึกบัญชีสมุดเงินสดรับ/จ่าย และบัญชีคุมสินค้า

1) การจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้า ควรจัดซื้อตามแผนการผลิต หรือควรคำนึงถึงปริมาณความเพียงพอต่อการวางแผนผลิตในครั้งต่อไป หรืออาจเป็นช่วงที่ราคาวัตถุดิบในท้องตลาดต่ำทำให้ต้นทุนวัตถุดิบการผลิตของกลุ่มฯ ต่ำไปด้วย หรืออาจพิจารณาจากแนวโน้มการขึ้นราคาวัตถุดิบในอนาคตมีราคาสูงขึ้นหรือขาดแคลน

2) กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง จะต้องกำหนดจุดสั่งซื้อวัตถุดิบ เพื่อให้แน่ใจว่าจะมีวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิตสินค้า ซึ่งจุดสั่งซื้อวัตถุดิบจะคำนึงถึงได้แก่ ปริมาณที่จะผลิตในรอบต่อไป ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตรอบต่อไปต้องไม่เกินกว่าระยะเวลาที่คาดว่าจะสิ้นค่านั้นๆ จะหมดลง

3) เศษวัตถุดิบที่เหลือจากการผลิตสินค้าแต่ละชนิดต้องคัดแยกไว้เป็นหมวดหมู่ เพื่อจะสามารถนำวัตถุดิบดังกล่าวไปใช้ในการผลิตสินค้าบางอย่างได้อีก

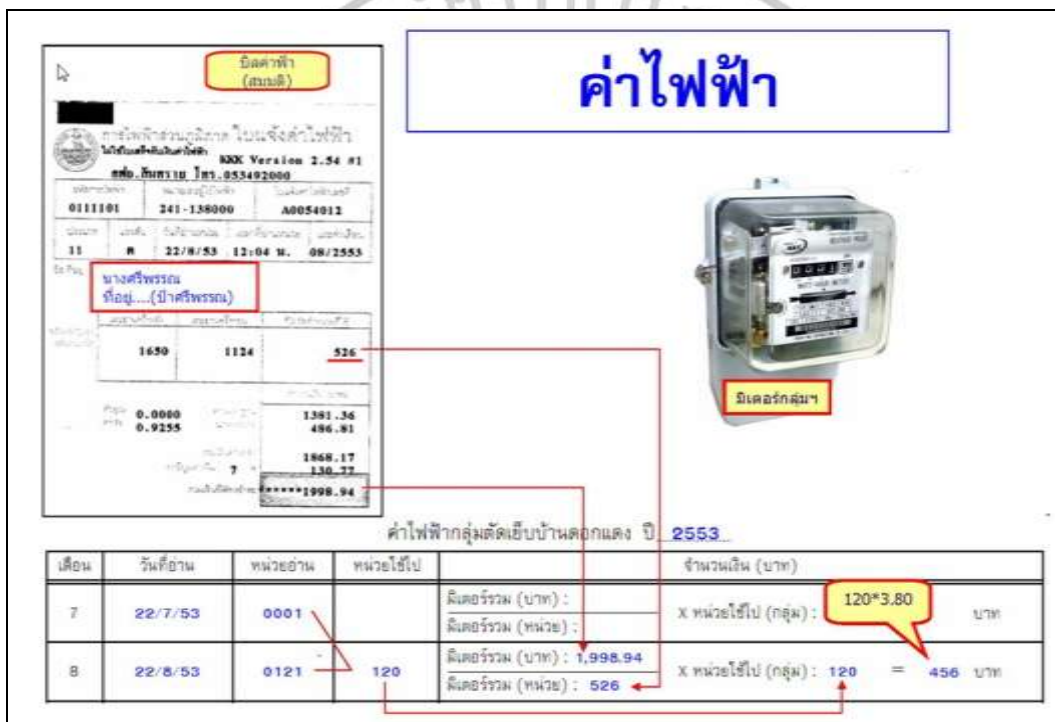
4) การตรวจนับสินค้าคงคลังและวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอ ควรตรวจสอบปริมาณสินค้าคงคลังและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอย่างน้อยอาทิตย์ละหนึ่งครั้งโดยตรวจนับสินค้าและวัตถุดิบว่าตรงกับยอดคงเหลือในบัญชีคุมวัตถุดิบ (บัญชี #2) และบัญชีคุมสินค้า (บัญชี #4)

5) ผู้ทำบัญชีกลุ่มฯ ควรรายงานการเคลื่อนไหวของสินค้า เพื่อจัดประเภทขายดีและสินค้าขายไม่ดี หากเป็นประเภทสินค้าขายดีจะสามารถนำกำหนดจุดสั่งซื้อวัตถุดิบ และอาจต้องพยากรณ์กำหนดปริมาณการผลิตสินค้าที่เหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดด้วย แต่หากเป็นสินค้าที่ขายไม่ดี ทางกลุ่มฯ ไม่ควรผลิตเพิ่มขึ้น และหาแนวทางในการระบายสินค้านั้นออกไป เช่น การลดราคาสินค้า แต่ให้จัดเก็บรูปถ่ายสินค้านั้นๆ ไว้ในแฟ้มแสดงสินค้าของกลุ่มฯ ด้วย เพื่อมีผู้ต้องการในอนาคตจะได้ผลิตได้

**2.5 ระบบคำนวณต้นทุนค่าไฟฟ้า** การใช้ไฟฟ้าของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง เดิมกลุ่มตัดเย็บได้ใช้บ้านของประธานกลุ่มคือ นางศรีพรรณ แก้วตา เป็นสถานที่ผลิตสินค้าค่าไฟฟ้าของกลุ่มจึงไม่ได้แยกไว้เป็นค่าใช้จ่ายของกลุ่มฯ ดังนั้น ค่าไฟฟ้าเป็นส่วนหนึ่งในการผลิตสินค้าและดำเนินการทางธุรกิจของกลุ่มฯ ดังนั้นควรแยกค่าไฟฟ้าออกมาเป็นค่าใช้จ่ายของกลุ่มฯ โดยให้ติดตั้งมิเตอร์อีกตัวหนึ่งให้เป็นมิเตอร์กลุ่ม เพื่อใช้วัดการใช้ไฟฟ้าของกลุ่ม จะเห็นได้ว่าเมื่อติดตั้งแล้วทางกลุ่มฯ จะสามารถวัดค่าไฟฟ้าของกลุ่มฯ ได้ โดยสมมติให้ค่าไฟฟ้าบ้านเสียค่าไฟฟ้า 600 บาท ค่าไฟฟ้านี้ได้รวมค่าไฟฟ้าของกลุ่มเรียบร้อยแล้ว ดังนั้นจะต้องไปวัดค่าไฟฟ้าจากมิเตอร์ของกลุ่มฯ สมมติค่าไฟฟ้าของกลุ่มฯ 200 บาท ทางกลุ่มฯ จะจ่ายเงินให้แก่ประธานกลุ่มฯ ซึ่งได้จ่ายค่าไฟฟ้ารวมไปก่อนหน้านี้แล้ว



ในการคำนวณค่าไฟฟ้าของกลุ่มฯ ประธานกลุ่มคือนางศรีพรรณ แก้วตา จะได้รับบิลค่าไฟฟ้าจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในนามนางศรีพรรณ ซึ่งอ่านจากมิเตอร์รวม จากนั้นให้ผู้ทำบัญชีไปอ่านมิเตอร์กลุ่มฯ ไขไปจำนวนกี่หน่วย จากนั้นผู้ทำบัญชีใช้สมุดคำนวณค่าไฟฟ้า (สมุดค่าไฟฟ้าเล่มสีชมพู) โดยบันทึกวันที่อ่าน หน่วยที่อ่านว่ากลุ่มฯ ใช้ไฟฟ้าไปกี่หน่วย จากนั้นให้บันทึกค่าไฟฟ้ามิเตอร์รวม (บาท) หาดด้วยจำนวนหน่วยมิเตอร์รวม (หน่วย) และคูณด้วยหน่วยที่กลุ่มฯ ไขไป จึงจะได้ค่าไฟฟ้าของกลุ่มฯ



ภาพที่ 6.10 ตัวอย่างการคำนวณค่าไฟฟ้าของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

เมื่อทราบค่าไฟฟ้าของกลุ่มฯ แล้วจึงถือว่าค่าใช้จ่ายของกลุ่มฯ เกิดขึ้นแล้วจึงต้องบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายโดยการจ่ายเงินสดคืนให้แก่นางศรีพรรณ ตามจำนวนค่าไฟฟ้าที่คำนวณได้ และให้ผู้ทำบัญชีบันทึกค่าไฟฟ้าบัญชีในสมุดเงินสด (สมุดบัญชี #1)

ในการคำนวณค่าไฟฟ้าของกลุ่มฯ พบว่าในกระบวนการผลิตมีการใช้ไฟฟ้าโดยจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมของกลุ่มฯ เมื่อทดสอบการใช้ไฟฟ้าโดยการดับไฟฟ้าทั้งบ้านแล้วเดินจักรเย็บผ้าเพียงตัวเดียวในการผลิตหมอนแอบปีเก้ 1 ใบจะพบว่ามิเตอร์บ้านหมุนเพียงเล็กน้อย จึงคำนวณได้ว่าถ้ามิเตอร์หมุน 1 รอบ(kw-H) หรือ 1 หน่วย ผลิตหมอนแอบปีเก้ได้ 20 ชิ้น หมอนแอบปีเก้ 1 ชิ้น จึงใช้ค่าไฟฟ้า 0.19 บาท ( $3.80 \div 20$  ชิ้นงาน) ดังนั้น การคำนวณต้นทุนค่าไฟฟ้าจึงคิดเป็นระบบต้นทุนมาตรฐาน ชิ้นละ 0.19 บาท

**2.6 ระบบทะเบียนสินทรัพย์** ระบบทะเบียนสินทรัพย์ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง เดิมทางกลุ่มฯ ยังไม่เคยจัดทำเป็นทะเบียนสินทรัพย์ ทะเบียนสินทรัพย์นี้จะเป็นสมุดทะเบียนที่รวม ข้อมูลสินทรัพย์ของกลุ่ม ตั้งแต่การได้มาของสินทรัพย์ การคิดค่าเสื่อมของสินทรัพย์ และระยะเวลา การตัดค่าเสื่อมของสินทรัพย์ อันได้แก่ สมุดทะเบียนสินทรัพย์ของกลุ่ม

เมื่อกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ได้รับสินทรัพย์มาไม่ว่าจะเป็นการซื้อ หรือได้รับ จากการสนับสนุนจากองค์กรต่างๆ ให้ผู้ทำบัญชีบันทึกรายการสินทรัพย์ที่ได้มานั้นในสมุดทะเบียนสินทรัพย์ โดยบันทึกชื่อสินทรัพย์ แหล่งที่มา วันเดือนปีที่ได้รับ ราคาทุน พร้อมกับการคำนวณค่าเสื่อมราคาต่อปี โดยนำราคาทุนหารด้วยจำนวนปีที่ตัดค่าเสื่อม จะได้ผลลัพธ์ออกมาเป็นมูลค่าที่จะต้องตัดต่อปี จากนั้นด้านขวาจะมีตารางการคิดค่าเสื่อม ให้คำนวณค่าเสื่อมราคาเป็นปีๆ ไป

ทะเบียนสินทรัพย์			
ทะเบียนสินทรัพย์ หน้า .....			
ตารางคำนวณค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์			
ปีที่	พ.ศ.	ค่าเสื่อมราคา/ปี	ราคาทุนสุทธิ
			10,000
1	53	2,000	8,000
2	54	2,000	6,000
3	55	2,000	4,000
4	56	2,000	2,000
5	57	2,000	0

ชื่อสินทรัพย์ : 1. จักรเย็บผ้า #1  
 แหล่งที่มา : ทุนกลุ่ม / สนับสนุนจาก 7ช.  
 วันเดือนปีที่ได้มา : 1 มกราคม 2553  
 ราคาทุน (ราคาที่ได้มา) : 10,000 บาท  
 ราคาทุน : 10,000 บาท  
 ค่าเสื่อมราคา/ปี :  $\frac{10,000}{5}$  : 2,000 บาท/ปี  
 จำนวนปีที่ตัด : 5 ปี

ภาพที่ 6.11 ตัวอย่างการบันทึกข้อมูลในทะเบียนสินทรัพย์

ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถือเป็นค่าใช้จ่ายของกลุ่มฯ แต่ไม่ได้เป็นค่าใช้จ่ายที่ จะต้องจ่ายจริง ค่าใช้จ่ายนี้จึงจะไปแสดงในการจัดทำงบกำไรขาดทุน

ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรในการผลิตสินค้าตามหลักการทางบัญชี จะถือเป็น ค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า ถือเป็นส่วนหนึ่งในต้นทุนสินค้า เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ ผู้ทำบัญชีไม่ต้องคำนวณซับซ้อนมากนัก จึงควรคำนวณในยอดรวมเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานครั้ง เดียวในงบกำไรขาดทุน

### 3. ระบบการเงินของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

ระบบการเงินของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ไม่มีการจัดการออกได้ใน 4 เรื่อง ได้แก่ การจัดสรรเงินทุน การบริหารสภาพคล่อง การบริหารจัดการหนี้สินและแหล่งเงินทุน และการจัดสรรผลตอบแทน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

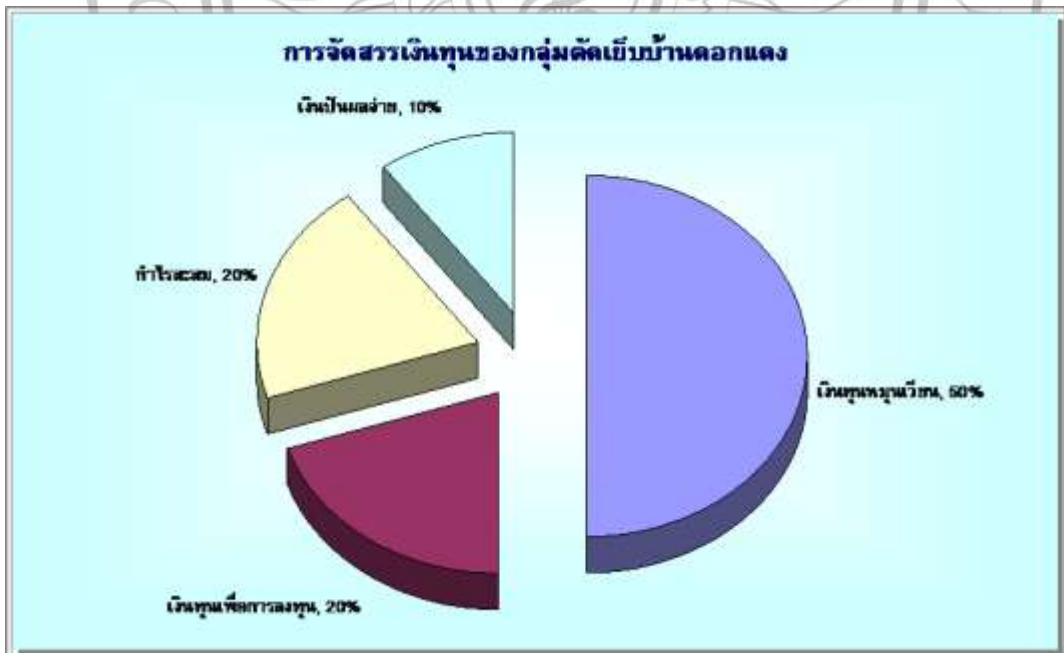
**3.1 การจัดสรรเงินทุนเป็นส่วน** ระบบการเงินกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ควรจัดสรรออกเป็นส่วนๆ โดยแบ่งเป็น 4 ส่วนได้แก่

ส่วนที่ 1. **เงินทุนหมุนเวียน** เป็นส่วนที่ใช้ในการดำเนินงาน เช่น การซื้อวัตถุดิบ และจ่ายค่าใช้จ่ายของกลุ่ม ตลอดจนเป็นเงินทุนเพื่อรักษาสภาพคล่องของกลุ่มฯ ควรมีสัดส่วนประมาณ 50%

ส่วนที่ 2. **เงินทุนเพื่อการลงทุน** เป็นส่วนที่จัดสรรจากเงินสดคงเหลือ เพื่อใช้สำหรับการลงทุนซื้ออุปกรณ์เครื่องมือต่างๆ ที่จำเป็นในการดำเนินงานของกลุ่มฯ เช่น ลงทุนซื้อจักรเย็บผ้าใหม่ เป็นต้น ควรมีสัดส่วนประมาณ 20%

ส่วนที่ 3. **กำไรสะสม** เป็นส่วนที่จัดสรรจากเงินสดคงเหลือ ส่วนนี้เป็นกำไรสะสมของกลุ่มฯ ควรมีสัดส่วนประมาณ 20%

ส่วนที่ 4. **เงินปันผลจ่าย** เป็นส่วนที่จัดสรรจ่ายคืนให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ควรมีสัดส่วนประมาณ 10% หรือจ่ายเป็นหุ้นๆ ละ 10 บาท หรือแล้วแต่จะตกลงกันในที่ประชุมสมาชิกกลุ่ม



ภาพที่ 6.12 สัดส่วนการจัดสรรเงินทุนของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

**3.2 การบริหารสภาพคล่องทางการเงิน** หมายถึง ระดับเงินสดที่ใช้หมุนเวียนภายในกลุ่ม ต้องสำรองเงินสดให้อยู่ในระดับที่เพียงพอ การประเมินปริมาณเงินสดสำรองที่เหมาะสมด้วยวิธีที่ง่ายที่สุด ก็คือ การนำข้อมูลการจ่ายเงินสดรายเดือนย้อนหลังมาคำนวณเป็นค่าเฉลี่ยต่อวัน จากนั้นจึงนำไปใช้ในการประเมินระดับเงินสดสำรองเป็นรายสัปดาห์ รายเดือน สำหรับเงินก้อนที่ยังไม่ต้องการใช้ในทันทีในอนาคตอันใกล้ ทางกลุ่มฯ อาจนำเงินก้อนดังกล่าวไปลงทุน เพื่อให้เกิดดอกผล หรืออัตราผลตอบแทน โดยการนำฝากธนาคาร แต่ยังคงให้สิทธิด้านสภาพคล่องในการถอนเงินออกไปใช้ได้เมื่อมีความจำเป็นทางธุรกิจ

**3.3 การบริหารจัดการหนี้สินและแหล่งเงินทุน** ในปัจจุบันทางกลุ่มฯ มีหนี้สินกับแหล่งเงินกู้ในระบบ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) โดยใช้ชื่อนางศรีพรรณ แก้วตา ในนามประธานกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง โดยการจ่ายชำระคืนปีละ 10,700 บาท (เฉลี่ยเดือนละ 891.67 บาท) ทางกลุ่มฯ ดำเนินการชำระคืนตามเงื่อนไขของธนาคารฯ อย่างมีวินัย หากมีความจำเป็นต้องก่อหนี้ใหม่ ควรมีมติจากที่ประชุมสมาชิกร่วมกันเพื่อให้สมาชิกทุกท่านมีส่วนร่วมการตัดสินใจ กรณีกลุ่มฯ ต้องการเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินการหรือขยายงาน กลุ่มฯ สามารถระดมเงินได้จาก 2 แหล่งใหญ่ คือ **1. แหล่งเงินทุนภายในกลุ่มฯ** ได้แก่ การระดมทุนจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ , กู้ยืมเงินจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ , ผลกำไรจากการดำเนินกิจการของกลุ่มฯ และ **2. แหล่งเงินทุนภายนอกกลุ่มฯ** ได้แก่ กู้ยืมกองทุนหมู่บ้าน (กองทุนเงินล้าน), เงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.), เงินกู้จากธนาคารออมสิน, เงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ทั่วไป, กู้จากเอกชนรายอื่น ๆ กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงควรพิจารณาแหล่งเงินทุนจากภายใน หากไม่ได้หรือไม่เพียงพอจึงพิจารณาออกไปแหล่งเงินทุนภายนอกกลุ่มฯ

**3.4 การจัดสรรผลตอบแทน** จากเดิมทางกลุ่มฯ มีการจ่ายผลตอบแทนโดยคำนวณจากเงินทุนหมุนเวียนทั้งหมดว่าเพียงพอหรือไม่ จากนั้นจึงจัดสรรจ่ายให้สมาชิกหุ้นละ 10 บาท กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงควรมีส่วนเงินปันผลจ่ายที่จัดสรรออกจากเงินทุนทั้งหมดประมาณ 10% เพื่อเป็นเงินปันผลจ่ายคืนให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ดังนั้นการจ่ายเงินปันผลทางกลุ่มฯ ควรมีการประชุมชี้แจงให้สมาชิกทุกท่านได้รับทราบร่วมกันและมีมติร่วมกันในการจ่ายเงินปันผล โดยจ่ายเป็นหุ้นๆ ละ 10 บาท หรือแล้วแต่จะตกลงกันในที่ประชุมสมาชิกกลุ่มฯ

## การพัฒนาารูปแบบการจัดการการตลาด

การพัฒนาารูปแบบการจัดการการตลาด ทางกลุ่มได้มีการจัดทำแผนทางการตลาดของกลุ่ม โดยมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด การกำหนด STP (Segment, Target และ Positioning) และการวางกลยุทธ์ทางการตลาด 4P's โดยมีรายละเอียด ดังนี้

### 1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงจำเป็นที่จะต้องทราบสภาวะการแข่งขันของตลาดผลิตภัณฑ์ตัดเย็บในปัจจุบัน เพื่อเป็นข้อมูลประกอบพิจารณาในการวางแผนทางการตลาด โดยทำการวิเคราะห์ปัจจัยทั้ง 5 ประการ ได้แก่

**1.1 สภาพการแข่งขันในปัจจุบัน (Existing Competitors)** สภาพการแข่งขันในธุรกิจตัดเย็บถือว่ามีการแข่งขันกันสูงมากในปัจจุบัน เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ลงทุนไม่สูง การผลิตไม่ซับซ้อน และง่ายต่อการเลียนแบบ ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นการผลิตที่ตอบสนองตลาดระดับล่าง ที่เน้นราคาถูก การตัดเย็บไม่ประณีต และใช้วัสดุราคาต่ำ ซึ่งต่างจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง แต่ก็มีบางส่วนที่ผลิตสินค้า ที่มีคุณภาพในระดับเดียวกับของกลุ่มบ้านดอกแดง ซึ่งทางกลุ่มมีความพยายามในการสร้างเอกลักษณ์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงสามารถสร้างความแตกต่างได้ ในภาพรวมการแข่งขันในตลาดผลิตภัณฑ์ตัดเย็บถือว่ามี ความรุนแรง เนื่องจากมีผู้จำหน่ายมากมายในทุกกลุ่มตลาด ไม่ว่าจะเป็นตลาดบนที่มีการวางจำหน่ายบนห้างสรรพสินค้า ตลาดระดับกลางถึงล่างตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ และงานถนนคนเดินในแต่ละที่จะมีการนำผลิตภัณฑ์ตัดเย็บที่เป็นงานฝีมือมาวางจำหน่ายเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ที่นำมาจำหน่ายส่วนใหญ่มีราคาค่อนข้างถูก เนื่องจากผู้จำหน่ายแต่ละรายใช้กลวิธีในการลดราคา เพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภค

**1.2 คู่แข่งรายใหม่ที่มีศักยภาพ (Potential Competitors)** ธุรกิจการตัดเย็บเป็นธุรกิจที่สามารถเข้าและออกจากธุรกิจได้ง่าย เนื่องจากมีการใช้เงินลงทุนจำนวนไม่มาก แต่มีข้อจำกัดในเรื่องของความประณีตและฝีมือการตัดเย็บ ทั้งนี้กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้มีการเรียนรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีในการตัดเย็บและมีการพัฒนาการออกแบบ จนทำให้กลุ่มสามารถผลิตสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของกลุ่มได้ ข้อจำกัดดังกล่าวของคู่แข่งรายใหม่นั้นขึ้นอยู่กับเวลาที่คู่แข่งใช้ในการพัฒนาฝีมือและการออกแบบ ดังนั้นกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงจึงต้องมีการพัฒนาฝีมือและการออกแบบให้ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อทำให้ศักยภาพของกลุ่มสูงกว่าคู่แข่งอยู่เสมอ กลุ่มจึงจะสามารถอยู่รอดได้



### 1.3 อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers)

1) ในตลาดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ลูกค้าน่าจะมีอำนาจต่อรองอยู่ในระดับสูง เนื่องจากในงานสินค้าจะมีคู่แข่งเป็นจำนวนมากที่มีสินค้าในลักษณะที่ใกล้เคียงกัน

2) ในตลาดระดับบน ที่มีการจัดจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า ลูกค้าจะมีอำนาจต่อรองต่ำ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นงานฝีมือที่มีความละเอียดกว่าสินค้าทางอุตสาหกรรม และการจัดจำหน่ายกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงใช้นโยบายลดราคาทั้งร้านเป็นการกระตุ้นความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ลูกค้ายังไม่มีต่อรองราคา อาจเนื่องจากรูปแบบการขายให้ห้างสรรพสินค้าส่วนใหญ่จะมีการกำหนดราคาที่แน่นอน หากมีการลดราคาก็จะกำหนดไว้อย่างชัดเจนว่าจะลดกี่เปอร์เซ็นต์ จึงทำให้อำนาจการต่อรองของลูกค้ามีน้อยน้อยกว่า

3) ในช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าคนกลางจะมีอำนาจต่อรองในระดับปานกลาง เนื่องจากการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากและมีการสั่งสินค้าแบบเดิมในจำนวนที่ใกล้เคียงกัน ทำให้เงื่อนไขการชำระและการตกลงราคาสินค้าระหว่างกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงกับพ่อค้าคนกลางไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงมากนัก

### 1.4 อำนาจการต่อรองของผู้ขาย (Suppliers)

1) วัตถุดิบเป็นส่วนประกอบสำคัญของธุรกิจกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง โดยเฉพาะผ้า สามารถหาซื้อได้ง่ายในตลาดวโรรส ซึ่งกลุ่มสามารถต่อรองราคาได้ตามปริมาณในการซื้อ แต่การจัดหาวัตถุดิบบางอย่างเป็นวัตถุดิบที่หายาก เช่น ผ้าลายญี่ปุ่นและแผ่นใยรองโพลีเอสเตอร์ ซึ่งเป็นวัสดุที่จะสามารถเพิ่มมูลค่า (Value Added) ให้แก่ผลิตภัณฑ์

2) ส่วนเครื่องมือในการตัดเย็บนั้นทางกลุ่มไม่สามารถต่อรองได้ เนื่องจากเป็นสิ่งที่ทางกลุ่มไม่สามารถสร้างขึ้นได้และมีผู้จำหน่ายเป็นจำนวนน้อย

### 1.5 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Substitutes) สินค้าทดแทนของกลุ่มตัดเย็บ

บ้านดอกแดง จัดว่ามีหลากหลายชนิดไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าจากโรงงานที่มีราคาถูกกว่าและมีคุณภาพดี รวมทั้งผลิตภัณฑ์ผ้าจากกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ที่เป็นงานฝีมือก็สามารถทดแทนผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มได้ ถึงแม้ว่าจะไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายเดียวกัน แต่สามารถทดแทนกันได้ค่อนข้างสมบูรณ์ ซึ่งเป็นสินค้าที่มาจากผลิตภัณฑ์ตัดเย็บจากโรงงาน ผลิตภัณฑ์ผ้าของกลุ่มสมาชิกต่าง ๆ และผลิตภัณฑ์จากผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัวด้านการตัดเย็บ เป็นต้น

## 2. การกำหนด STP (Segment, Target และ Positioning)

การศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบในการวางแผนการตลาด ทางกลุ่มได้มีการพิจารณาถึงการกำหนด STP เพื่อเป็นแนวทางในการวางกลยุทธ์ทางการตลาดของกลุ่ม ดังนี้

**2.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segment)** ทางกลุ่มได้มีการวิเคราะห์ถึงส่วนตลาดต่าง ๆ โดยมีการใช้เกณฑ์เรื่องเพศ อายุ และอาชีพ มาเป็นแนวทางในการแบ่งส่วนตลาด สามารถแบ่งส่วนตลาดออกได้ 9 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มเพศชาย เพศหญิง กลุ่มเด็ก กลุ่มนักเรียนนักศึกษา กลุ่มคนทำงาน กลุ่มคนสูงอายุ กลุ่มอาชีพแม่บ้าน กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มนักท่องเที่ยว

**2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market)** ทางกลุ่มได้มีการเลือกกลุ่มเป้าหมาย โดยแบ่งเป็น กลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง ดังนี้

1) เป้าหมายหลัก (Primary Market) กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้พิจารณาถึงการวางแผนทางการตลาด เพื่อตอบสนองกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ ผู้ที่นิยมผลิตภัณฑ์ตัดเย็บที่มีคุณภาพ ผลิตจากวัสดุที่มีคุณภาพ มีความทันสมัย และเป็นสินค้าที่ทำด้วยมือ ได้แก่

1.1) กลุ่มผู้หญิงที่เป็นแม่บ้านและอยู่ในวัยทำงาน ที่มีพฤติกรรมรักของสวยงาม แปลกใหม่ไม่ซ้ำแบบใคร ชอบลองของใหม่ นิยมใช้สินค้าที่เป็นสมัยนิยม เช่น การใช้วัสดุจากธรรมชาติเพื่อการลดภาวะโลกร้อน โดยส่วนใหญ่จะนิยมผลิตภัณฑ์จำพวก กระเป๋าจากผ้าฝ้าย เป็นต้น

1.2) กลุ่มผู้หญิงที่เป็นแม่บ้านหรืออยู่ในวัยทำงาน ที่มีความชื่นชอบในการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากวัสดุจากกลุ่มชุมชน มีฐานะค่อนข้างดีนิยมอุดหนุนผลิตภัณฑ์ที่ได้จากกลุ่มชุมชน เพื่อให้รู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมอาชีพ ส่วนใหญ่จะซื้อผลิตภัณฑ์จำพวกกระเป๋าและของตกแต่งบ้าน เป็นต้น

1.3) กลุ่มแม่บ้านและผู้หญิงที่มีรายได้ ที่มีความนิยมในการใช้สินค้าที่มีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับเงินที่ต้องจ่ายไป เนื่องจากผลิตภัณฑ์จากการตัดเย็บมีความคงทนอายุการใช้งานยาว จึงเป็นที่ต้องการของคนกลุ่มนี้ เช่น กระเป๋าจากผ้าฝ้ายมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน เป็นต้น

1.4) กลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มนักธุรกิจ ที่นิยมซื้อสินค้าที่มาจากกลุ่มชุมชนซึ่งมองเห็นว่าเป็นสิ่งที่มีคุณค่า เพื่อนำสินค้าไปเป็นของฝากหรือของที่ระลึก ซึ่งมีพฤติกรรมในการซื้อครั้งละมาก ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะนิยมผลิตภัณฑ์จำพวกของใช้และของตกแต่งบ้าน เป็นต้น

2) ตลาดเป้าหมายรอง (Secondary Market) กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงยังพิจารณาถึงการวางแผน เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าในเป้าหมายรองด้วย คือ

2.1) กลุ่มที่มีรายได้น้อย แต่พอมีกำลังซื้อสินค้าของทางกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่มีรายได้น้อย เพื่อสร้างเสริมบุคลิกให้เป็นผู้ที่ใส่ใจในสิ่งแวดล้อม เช่น การใช้กระเป๋าจากผ้าฝ้าย เป็นต้น

2.2) กลุ่มผู้ชายที่นิยมผลิตภัณฑ์ใช้ส่วนตัว เช่น รองเท้าใส่ในบ้านซึ่งเหมาะกับกลุ่มผู้ชายวัยกลางคน เป็นต้น

**2.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)** กลุ่มได้มีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) โดยมีแนวคิดที่ว่า ถ้าภายในดีแล้วภายนอกก็จะดีตาม (Inside Out) โดย

นำเสนอคุณค่า (Value) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด ด้วย **คุณภาพและรูปแบบที่เหนือกว่าคู่แข่ง** เช่น การเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพโดยการนำผ้าญี่ปุ่นซึ่งเนื้อผ้ามีคุณภาพดีและมีลวดลายสวยงาม มาประสมประสานกับผ้าฝ้าย เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในแต่ละกลุ่ม และทางกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงยังได้มีการออกแบบโดยพยายามเลือกใช้สีให้มีความกลมกลืน เพื่อให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากความคิดในการออกแบบโดยวิธีการผลิตยังคงเหมือนเดิม จากการส่งเสริมการผลิตของทางที่มิวิจัยทำให้กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อปรับให้เข้ากับความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างลงตัวทั้งลูกค้ากลุ่มผู้ใช้ประโยชน์จากสินค้าและลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยว

### 3. กลยุทธ์ทางการตลาด

กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้มีการวางกลยุทธ์ทางการตลาดตามแนวทางการตลาด โดยพิจารณาใน 4 เรื่องหลัก ได้แก่ กลยุทธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์เกี่ยวกับราคา กลยุทธ์เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย ดังนี้

#### 3.1 กลยุทธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

1) ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย โดยทางกลุ่มจะเน้นในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยประธานกลุ่มจะร่วมกับสมาชิกที่มีหน้าที่ในการออกแบบจะพัฒนาการออกแบบและพัฒนาลวดลายใหม่ ๆ ออกมาอยู่เสมอไม่ให้ซ้ำแบบ โดยเป็นการออกแบบจากการพัฒนาจากตัวอย่างที่ได้พบเห็นจากการนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่ายในสถานที่ต่าง ๆ เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขสินค้าของตนเอง หรือแม้กระทั่งการดูรายการแฟชั่นโชว์ต่าง ๆ เพื่อนำแฟชั่นใหม่ ๆ มาปรับลวดลายในผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

2) การพัฒนาตราสินค้า กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้มีการพัฒนาตราสินค้าที่ใช้ในการจัดจำหน่าย โดยเน้นเอกลักษณ์ของบ้านดอกแดง เพื่อบอกถึงตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) ประกอบด้วยรูปดอกแดงไม้สีแดง มือประสานแสดงถึงการรวมกลุ่ม ชื่อกลุ่มและสถานที่ตั้งของกลุ่มเพื่อสะดวกในการติดต่อ

3) การสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ ระหว่างผลิตภัณฑ์ทางอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์งานฝีมือ ที่มีความประณีตและเป็นการทำด้วยมือ (Handmade) เพื่อให้เกิดความภักดีต่อตราสินค้า (Brand Loyalty) จนสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้

#### 3.2 กลยุทธ์เกี่ยวกับราคา

1) การบวกเพิ่มจากต้นทุน (Mark up) การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ตัดเย็บของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง จะตั้งราคาโดยการบวกเพิ่มจากต้นทุน เป็นหลักและมีการพิจารณาเพิ่มเติมในเรื่องราคาของคู่แข่ง

2) การตั้งราคาให้ใกล้เคียงกับคู่แข่ง ในสินค้าประเภทงานฝีมือ เน้นถึงความมีเอกลักษณ์ในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง โดยเฉพาะในเรื่องของการออกแบบ

3) การตั้งราคาให้สูงกว่าคู่แข่ง (Higher Pricing) ในสินค้าประเภทอุตสาหกรรม เพื่อรักษาภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนถึงคุณภาพ

4) การให้ส่วนลดเงินสดตามฤดูกาล (Seasonal discount) ในช่องทางการจัดจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า เพื่อกระตุ้นความต้องการให้ลูกค้าสนใจ ทั้งนี้การลดราคาจะเป็นการลดราคาสินค้าทุกตัวในร้าน ร้อยละ 30-50

5) การให้เครดิตทางการค้า กรณีที่สั่งซื้อจำนวนมากลูกค้าจะต้องจ่ายมัดจำค่าสินค้าร้อยละ 30 ของราคาขายส่ง พร้อมใบคำสั่งผลิต และชำระส่วนที่เหลือเมื่อได้รับสินค้า ส่วนใหญ่ลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางในตลาดวโรรส สำหรับลูกค้าที่รับสินค้าจากโชว์รูมไปขายจะไม่ได้เครดิตการชำระเงิน

**3.3 กลยุทธ์เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย** กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงยังได้วางแผนการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มกระจายอย่างกว้างขวางขึ้น และพยายามหาตลาดใหม่ ๆ ดังนี้

1) ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง (Direct channel) คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้โดยตรง ซึ่งทางกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงมีการวางแผนไว้ 4 ช่องทาง ได้แก่

1.1 การจัดตั้งศูนย์จำหน่ายและสาธิต ซึ่งตั้งอยู่ ณ ที่ทำการผลิตของกลุ่ม ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มาเยี่ยมชมเช่นการศึกษาดูงานของหน่วยงานต่าง ๆ และเน้นการรับคำสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลาง

1.2 ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์โอท็อปดอยสะเก็ด ตั้งอยู่ในบริเวณที่ว่าการอำเภอดอยสะเก็ด ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยวและผู้ศึกษาดูงาน ตลาดจนผู้มาติดต่อราชการ

1.3 บูธจำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า โรบินสันแอร์พอร์ตพลาซ่า ซึ่งเป็น การร่วมแสดงสินค้าเป็นช่วง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายโอกาสในการขายสินค้าของกลุ่มให้เป็นที่รู้จัก และอำนวยความสะดวกในการเลือกซื้อโดยไม่ต้องไปไกลถึงอำเภอดอยสะเก็ด

1.4 งานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่น ถนนคนเดินจังหวัดเชียงราย ถนนคนเดินเชียงใหม่ ถนนคนเดินสันกำแพง งานสัปดาห์ของดอยสะเก็ด เป็นต้น ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวที่นิยมผลิตภัณฑ์จากชุมชนเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีอำนาจซื้อสูง

2) ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตัดเย็บจากกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ผ่านคนกลาง 1 ระดับ (Indirect channel) เพื่อกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค ได้แก่ พ่อค้าปลีกในตลาดวโรรส และในจังหวัดนครปฐม เป็นต้น

3) ช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ เป็นการวางแผนของทางกลุ่มโดยอาศัยช่องทางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าและงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ผ่านกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่นิยมมาเดินชมผลิตภัณฑ์

### 3.4 กลยุทธ์เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการตลาดของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงมีนโยบายที่เน้นการประหยัดเนื่องจากงบประมาณมีจำกัด ประกอบกับผลการสำรวจ พบว่า ปัจจัยการส่งเสริมการตลาดมีอิทธิพลอยู่ในระดับปานกลาง ดังนั้นกลุ่มจึงเน้นในเรื่องของการให้ข้อมูลและการอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจถึงเรื่องราวในกระบวนการผลิตและกรรมวิธีการตัดเย็บ โดยมีแนวทางในการส่งเสริมการขาย ดังนี้

- 1) การโฆษณา ด้วยการใส่แผ่นพับและนามบัตร ซึ่งเป็นสื่อการโฆษณาที่มีต้นทุนไม่สูงมากนักและเป็นสื่อที่สามารถให้ข้อมูลแก่กลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี
- 2) การประชาสัมพันธ์ ด้วยวิธีทัศนเพื่อนำเสนอการดำเนินงานของกลุ่ม โดยจะทำการฉายในการออกแสดงสินค้าในสถานที่ต่าง ๆ และการจัดทำป้ายประชาสัมพันธ์กลุ่ม เพื่อเป็นจุดสนใจแก่ผู้มาเที่ยวชมงาน รวมทั้งการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง
- 3) การให้ส่วนลดปริมาณ ไปยังพ่อค้าคนกลาง (Trade promotion) เพื่อกระตุ้นพ่อค้าคนกลางให้ซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น และช่วยการกระจายสินค้า
- 4) การให้ของแถมเป็นของที่ระลึก สำหรับลูกค้าทั่วไปซึ่งของแถมจะเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของทางกลุ่มที่ราคาไม่สูงมากนัก เพื่อให้ตลาดได้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมากขึ้น
- 5) การใช้พนักงานขาย ตามจุดจัดแสดงสินค้า (Display) ซึ่งเป็นสมาชิกภายในกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงที่มีความสามารถในการขาย
- 6) เหตุการณ์พิเศษทางการตลาด (Event Marketing) กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงมีแผนในการร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ กับหน่วยงานทางราชการ เช่น การออกงานแสดงสินค้า (Trade Show) ร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออกที่ เมืองทองธานีกรุงเทพฯ งานฤดูหนาวจังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น

### การพัฒนารูปแบบการสื่อสารการตลาดของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

การพัฒนารูปแบบการสื่อสารการตลาด ทางกลุ่มได้มีการพัฒนาสื่อทางการตลาดของกลุ่ม โดยมีการพิจารณาถึง การสื่อข้อมูลที่ต้องการไปสู่ผู้บริโภคผ่านสื่อต่าง ๆ ได้แก่ การบรรจุหีบห่อ ฉลากผลิตภัณฑ์ นามบัตร แผ่นพับ สมุดนำเสนอรายการสินค้า วิดีทัศน์ และป้ายโฆษณา ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายและกลยุทธ์ทางการตลาด โดยมีรายละเอียด ดังนี้

#### 1. การบรรจุหีบห่อ

กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงได้มีการจัดทำบรรจุหีบห่อ ในหลายลักษณะ ได้แก่



1.1 บรรจุกฎภัณฑ์ ที่เน้นการโชว์ตัวสินค้าให้ลูกค้าได้เห็นถึงความสวยงามของผลิตภัณฑ์ เช่น รองเท้าจะบรรจุอยู่ในถุงพลาสติกใสเพื่อให้เห็นถึงตัวสินค้าและใส่ฉลากอยู่ด้านใน หมอนจะบรรจุอยู่ในถุงพลาสติกใสเต็มใบเพื่อให้เห็นลวดลายของหมอน เป็นต้น

1.2 บรรจุกฎภัณฑ์ สำหรับการซื้อเป็นของฝาก บรรจุกฎภัณฑ์จะเน้นความสวยงามและดูมีคุณค่าเหมาะแก่การเป็นของฝาก ที่สามารถสื่อถึงคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนเอกลักษณ์ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง



ภาพที่ 6.13 บรรจุกฎภัณฑ์สำหรับการซื้อเป็นของฝากของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

1.3 ถุงหิ้วใส่สินค้า ในกรณีทั่วไปจะใส่ในถุงพลาสติกใส เพื่อโชว์ตัวผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่ม ในกรณีที่จำหน่ายในห้างสรรพสินค้า จะใช้ถุงกระดาษของทางห้างฯ เนื่องจากมีรูปแบบที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์โดยทางกลุ่มจะติดฉลากไว้ที่ตัวผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นการบ่งบอกถึงแหล่งที่มา

1.4 การหีบห่อสำหรับการสั่งซื้อจำนวนมาก ทางกลุ่มจะทำการหุ้มพลาสติกและบรรจุลงในกล่องกระดาษแข็ง ที่เป็นบรรจุกฎภัณฑ์สำหรับใช้ในการขนส่ง เพื่อป้องกันสินค้าเสียหายระหว่างการขนส่งสินค้า

## 2. ฉลากผลิตภัณฑ์

ฉลากผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ได้ออกแบบเพื่อสะท้อนถึงการเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยมือ (Handmade) โดยใช้แผ่นกระดาษแข็งสีน้ำตาลพิมพ์ 2 ด้าน มีตราผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่ม มีที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ทั้งนี้ตราสินค้าที่ใช้เป็นการสร้างขึ้นมาจากความคิดร่วมกันของทางกลุ่ม ที่นำเอาดอกไม้สีแดงตามชื่อกลุ่ม และใช้ชื่อตราสินค้าว่า “Bann - Dokdang” ในภาษาอังกฤษ สำหรับภาษาไทยใช้ชื่อว่า “กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง” เพื่อบอกถึงตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) ที่เป็นงานฝีมือ ที่มีความละเอียดประณีต และ

เป็นธุรกิจชุมชนที่ดำเนินการโดยการรวมกลุ่มชาวบ้าน เพื่อสร้างรายได้ รวมทั้งให้ผู้บริโภคได้จดจำตราสินค้าของทางกลุ่มด้วย ดังภาพ



ด้านหน้า

ด้านหลัง

ภาพที่ 6.14 ป้ายฉลากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

### 3. นามบัตร

นามบัตรของทางกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ได้ออกแบบให้สื่อถึงเอกลักษณ์ของกลุ่ม ที่เน้นงานฝีมือ โดยพัฒนารูปแบบที่มีเอกลักษณ์เหมือนงานประดิษฐ์ ด้านหน้าของนามบัตรแสดงตราสินค้า ชื่อกลุ่ม สัญลักษณ์ OTOP ชื่อ-ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อของประธานกลุ่ม E-mail address และ website สำหรับด้านหลังแสดงแผนที่การเดินทางไปยังกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง



ด้านหน้า

ด้านหลัง

ภาพที่ 6.15 นามบัตรของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

### 4. แผ่นพับ (โบชัวร์)

เป็นสื่ออีกประเภทหนึ่งที่พัฒนาจากแผ่นพับเดิมที่ใช้การพิมพ์ขาวดำจากคอมพิวเตอร์ จึงไม่มีความน่าสนใจมากนัก พัฒนาเป็นรูปแบบที่มีเอกลักษณ์เหมือนงานประดิษฐ์ ในแนวทางเดียวกับนามบัตร โดยเป็นแผ่นพับแบบสามส่วน ด้านหน้าของแผ่นพับแสดง ตราสินค้า ชื่อกลุ่ม ชื่อ-ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ ของประธานกลุ่ม ฯ E-mail address และ website แผนที่การเดินทาง



ไปยังกลุ่ม トラของกลุ่ม และ トラของเครือข่ายความร่วมมือในการวิจัยได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ และ อบต.สง่าบ้าน ตลอดจนแสดง ความเป็นมาของธุรกิจ เพื่อเผยแพร่ประวัติการพัฒนาของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง สำหรับด้านหลังแสดงรูปผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า



ภาพที่ 6.16 แผ่นพับของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

## 5. สมุดนำเสนอรายการสินค้า (แคตตาล็อก)

จากเดิมที่ทางกลุ่มจะมีการถ่ายรูปผลิตภัณฑ์ไว้เป็นเล่มโดยไม่แบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์ ทางทีมวิจัยจึงได้พัฒนาสมุดนำเสนอรายการสินค้า (แคตตาล็อกสินค้า) ขึ้นมาใหม่ให้มีความสวยงาม แข็งแรง และสามารถเพิ่มรูปผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ได้ โดยมีการแบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์เป็นกลุ่ม ๆ อย่างชัดเจน เพื่อนำไปประกอบการแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ และเป็นสื่อโฆษณาแก่กลุ่มลูกค้าค้าส่งที่สั่งผลิตในปริมาณมาก



ภาพที่ 6.17 สมุดนำเสนอรายการสินค้า (แคตตาล็อกสินค้า) ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง

## 6. วีดิทัศน์ (VCD Presentation)

ตลอดเวลาของการลงพื้นที่ของทีมวิจัยได้มีการบันทึกภาพกิจกรรมต่าง ๆ ที่ได้พัฒนากลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงไว้ เพื่อจัดทำเป็นสารคดีการพัฒนาธุรกิจชุมชนตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ในโอกาสต่างๆ โดยเฉพาะเมื่อทางกลุ่มออกแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างๆ เป็นการเสริมภาพลักษณ์ของกลุ่มให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น



ภาพที่ 6.18 VCD Presentation ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง



## 7. ป้ายโฆษณา

ป้ายโฆษณาของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง ออกแบบให้เป็นป้ายไว้นิลแบบ Outdoor เป็นอีกสื่อหนึ่งที่สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าเป้าหมายโดยเฉพาะในการจัดบูทแสดงสินค้า จึงได้มีการพัฒนาสื่อป้ายแสดงรูปผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วยตราสินค้าขนาดใหญ่ และรูปตัวอย่างสินค้าที่โดดเด่นของทางกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดงฯ โดยมีลักษณะเป็นป้ายโมบาย สามารถย้ายไปติดตั้งที่ต่างๆ ได้อย่างสะดวกสบาย



ภาพที่ 6.19 ป้ายโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง