

ภาคผนวก ค
สรุปผลการสัมภาษณ์

ชื่อ.....นางสาว วิจิตรา สายกับ.....ชื่อกิจการ.....กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารพื้นบ้านเมือง
ที่อยู่.....3/2.....ถนน.....เชียงใหม่-สอด.....ตำบล.....แม่เหิยะ.....
อำเภอ.....เมือง.....จังหวัด.....เชียงใหม่.....รหัสไปรษณีย์.....50100.....
เบอร์โทรศัพท์.....053-804064.....มือถือ.....085-8682969.....

1.ประเภทและประวัติพัฒนาการของวิสาหกิจ

เริ่มต้นเป็นการทำธุรกิจส่วนตัว ต่อมาเมื่อทางรัฐบาลได้มีการส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มของคนในชุมชน เพื่อให้เกิดการสร้างรายได้ขึ้น ดังนั้นจึงเริ่มมีการดำเนินการรวมกลุ่มของคนในชุมชนที่ได้ทำสินค้าในรูปแบบของธุรกิจส่วนตัว มาเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารพื้นเมืองในปี 2549 ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 12 คน มีเงินทุนหมุนเวียนปีละกว่า 500,000 บาท

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าจะเป็นวัตถุดิบที่มีแหล่งภายในประเทศ โดยเฉพาะในภาคเหนือ รวมทั้งแรงงานก็เป็นแรงงานท้องถิ่น โดยการเกิดปัญหาหมอกจะเกิดจากวัตถุดิบขาดตลาด เนื่องจากสภาพภูมิอากาศ เช่น น้ำท่วม ฝนแล้ง จะทำให้วัตถุดิบมีราคาแพงขึ้นอย่างมาก และผู้ซื้อที่ไม่มีอำนาจต่อรองกับผู้ขายส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งเกิดปัญหาคือ ผลิตสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

3.ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน (Demand & Supply)

กลุ่มเป้าหมาย คือ นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวเชียงใหม่ เพราะสินค้าเป็นอาหารหรือของฝาก โดยส่วนมากแล้วลูกค้าจะเข้ามาซื้อสินค้าจากปากต่อปาก และมีการขายสินค้าแบบค้าส่งอีกด้วย มีทั้งภายในจังหวัด และต่างจังหวัด โดยจัดส่งสินค้าผ่านการขนส่งทางบกหรือบริษัทขนส่งสินค้า มีการแบ่งกำไรจากการขายแบบตัดราคาให้เป็นกิโลกรัมประมาณร้อยละ 20-30 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือของลูกค้า

4.คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

คู่แข่งทางธุรกิจมีจำนวนมาก เพราะ การขายสินค้าที่เป็นสินค้าท้องถิ่นย่อมสามารถทำได้ง่าย แต่เนื่องจากความแตกต่างด้านรสชาติ และคุณภาพของสินค้าที่ไม่เหมือนใคร กล่าวคือ อยู่ในระดับดีถึงดีมาก ดังนั้นกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้า จึงเข้าใจถึงราคา เมื่อเปรียบเทียบกับคุณภาพของสินค้า แต่ทั้งนี้ก็มี การลดราคาของสินค้าให้ลูกค้า (เป็นรายๆ ไป) รวมทั้งยังมีการแถมสินค้าตัวอื่นเพื่อให้ลูกค้าได้ลองสินค้าที่ไม่เคยลอง เป็นวิธีการเสนอสินค้าอีกแบบ

5.แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

ปัจจุบันกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารพื้นเมืองได้มีการขยายตลาดอย่างสม่ำเสมอทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะการส่งเสริมสินค้าชุมชนของรัฐบาลหรือการจัดงาน OTOP ที่จะเป็นการหาตลาดใหม่ๆ ให้แก่กลุ่ม

6.เทคโนโลยีการผลิต (Technology)

มีการนำ Technology สมัยใหม่เข้ามาใช้ในขั้นตอนการผลิตสินค้าให้มากขึ้นเพื่อเป็นการประหยัดเวลา และลดต้นทุนค่าแรงงาน แต่ในขั้นตอนการผลิตบางส่วนก็ยังคงต้องใช้วิธีการพื้นบ้านที่ทำต่อเนื่องกันมา เพราะยังไม่มีเครื่องมือหรือเครื่องจักรเข้ามาช่วยในขั้นตอนนี้ได้

7.การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

การพัฒนาสินค้าจะมีการพัฒนาในด้านคุณภาพของสินค้าให้อยู่ได้นานมากขึ้น แต่ไม่ใช่สารเคมี รวมทั้งมีการออกแบบหรือปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์อยู่เสมอ แต่การเปลี่ยนนั้นต้องยังคงลักษณะความเป็นสินค้าที่ลูกค้าเคยชินแล้ว อาจมีการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยมากขึ้น จากการใส่ถุงพลาสติกกลายเป็นกล่องกระดาษ

8.การพึ่งตนเอง

ตั้งแต่อดีตมาจนถึงปัจจุบันกลุ่มได้มีการรวมตัวเพื่อช่วยเหลือกันอย่างดีเพื่อพัฒนาสินค้า และเรียนรู้กับสิ่งใหม่ ๆ ที่จะเกิดขึ้น รวมทั้งยังได้มีการให้ความรู้ หรือช่วยเหลือกลุ่มอื่นหากเกิดปัญหาในลักษณะที่ใกล้เคียงกัน เช่น การแก้ไขปัญหาเรื่องวัตถุดิบในการผลิตขาดตลาด จะมีการช่วยบอกถึงแหล่งที่มา

9. การได้รับความช่วยเหลือ

รัฐบาลได้จัดงานเพื่อให้สินค้าชุมชนได้มีโอกาสเปิดตัว และสามารถขายสินค้าได้ทั่วประเทศ โดยการจัดงาน OTOP ซึ่งไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเสียค่าเช่าที่ ทำให้กลุ่มมีโอกาสเปิดตัวสินค้ากับลูกค้าใหม่ๆ ได้ แต่ยังคงต้องการความช่วยเหลือในการหาตลาดในการจำหน่ายสินค้าให้ต่อเนื่องอย่างสม่ำเสมอ มิใช่เพียงการจัดงานเป็นครั้งคราวเท่านั้น

10.ปัญหาอุปสรรค

ปัญหาที่เกิดขึ้น คือ ปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก ซึ่งหากไม่มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเที่ยวเชียงใหม่ก็จะทำให้รายได้ลดลง ส่งผลให้การหมุนเวียนเงินภายในกลุ่มไม่คล่องตัวตามความคาดหมายไว้

ชื่อ-สกุล.....นางบุญศรี ปัญญาใหญ่.....ชื่อกิจการ.....กลุ่มน้ำพริกตาแดงบ้านเตาปูน.....

ที่อยู่..... 111 ม.1ถนน.....ตำบล.....บ้านธิ อำเภอ.....บ้านธิ.....จังหวัด
.....ลำพูน.....รหัสไปรษณีย์.....

เบอร์โทรศัพท์.....053-501570.....มือถือ.....

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

กลุ่มแม่บ้านเตาปูน เริ่มรวมตัวกันผลิตน้ำพริกตาแดงตั้งแต่ปี 2547 ดำเนินกิจการมาแล้วประมาณ 5 ปี โดยได้รับทุนสนับสนุนเริ่มแรกจากเทศบาล จำนวนเงิน 25,000 บาท โดยเริ่มแรกมีสมาชิกประมาณ 10 กว่าคน ต่อมาสมาชิกเริ่มลดลงเนื่องจากแบ่งกำไรได้คนละไม่มากนักไม่พอกับการดำรงชีพ จึงหันไปประกอบอาชีพอื่น แทน ปัจจุบันมีสมาชิกประมาณ 5 คนในการผลิตและบริหารจัดการร่วมกัน

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

วัตถุดิบส่วนใหญ่ซื้อมาจากตลาดเมืองใหม่ในตัวเมือง จ. เชียงใหม่ วัตถุดิบสำคัญ คือ หอม กระเทียม พริกแดงแห้ง ปลายี่งอกระป๋องบรรจุ กระจายพลอย ถูพลาสติก และยางรัด ในการซื้อแต่ละครั้งหมดเงินไปประมาณ 10,000 กว่าบาทและสามารถทำการผลิตได้ประมาณ 15 ครั้ง ผลิตได้ประมาณครั้งละ 1,100-1,200 กระป๋อง ต่อครั้ง (ได้รายได้ประมาณ 4,800 บาท/ครั้ง) ทำการผลิตเดือนละ 4-5 ครั้ง (ได้รายได้ประมาณ 24,000 บาท/เดือน) ปัจจุบันมีอำนาจในการต่อรองน้อยเนื่องจากราคาวัตถุดิบสูงขึ้นตลอดจนแรงงานก็มีในจำนวนจำกัดบางครั้งติดงานกุศลของหมู่บ้านทำให้ไม่สามารถผลิตได้

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน (Demand&Supply)

กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำที่มีการติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำโดยโทรศัพท์มาสั่งซื้อ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้าส่งและนำไปขายต่อให้ลูกค้าซึ่งเป็นผู้ขายปลีกอีกครั้งหนึ่งลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นเป็นส่วนใหญ่มีทั้งมาซื้อเองและฝากให้ผู้อื่นส่งให้ ตลาดหลักคือตลาดต้นลำไย และวัดพระธาตุหริภุญไชย จ. ลำพูน ถ้ามีคำสั่งซื้อมาก็ผลิตและส่งให้ในวันรุ่งขึ้น มีทั้งขายแบบกระปุก บรรจุ 5 กระปุก ต่อ 1 ถู ขายในราคาขายส่ง ถูละ 20 บาท ผู้ซื้อได้กำไร 5 บาทต่อถู ราคาขายปลีก กระปุก ละ 5 บาท และแบบใส่ถุงขายถูละ 1 กิโลกรัม ราคา ถูละ 150 บาท และแบบถูเล็ก ๆ 10 ถูขาย 15 บาท ผู้ซื้อได้กำไร 5 บาทต่อถู และแบบ 20 ถูขาย 30 บาท ผู้ซื้อได้กำไร 10 บาทต่อถู ราคาขายปลีก ถูละ ละ 2 บาท อำนาจต่อรองของลูกค้ามีมากเนื่องจากถ้ามีการเปลี่ยนแปลงราคาจะขายสินค้าไม่ได้เนื่องจากเคยชินกับราคานี้มานาน

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

คู่แข่ง คือวิสาหกิจชุมชนและ ผู้ผลิตรายย่อยตามอำเภอต่าง ๆ ซึ่งมีอยู่อย่างกระจัดกระจาย วิธีการแข่งขันกับคู่แข่ง คือ พยายามรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติคงเดิม ไม่เปลี่ยนแปลงและพยายามรักษาราคาเดิมไว้ เนื่องจากถ้าเปรียบเทียบราคาแล้วจะถูกกว่าราคาของคู่แข่ง

5. แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

การขยายตลาดมีความพยายามขยายตลาดโดยการขายปลีกเพิ่มขึ้น ในอนาคตมีการขยายพื้นที่ในการผลิตโดยได้ที่ดินของหมู่บ้านมาแล้ว กำลังอยู่ในช่วงก่อสร้างโรงเรือนในการผลิตให้ได้มาตรฐานมากยิ่งขึ้น และจะขอ อย. ต่อไปในอนาคตอันใกล้ โดยที่ผ่านมามีมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ได้นำเอาผลิตภัณฑ์ไปทดสอบทางเคมีและผลการทดสอบผ่านทุกกรณีและได้รับใบประกาศนียบัตรมาจากหลายแห่ง

6. เทคโนโลยีในการผลิต(Technology)

Technologyในการผลิตใช้ผสมผสานระหว่างสมัยเก่าและสมัยใหม่ มีการใช้เครื่องมือ เครื่องปั้น และกระดาษฟลอยในการห่อวัตถุดิบเพื่อฝังไฟ

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

กลุ่มขาดการนำความรู้สมัยใหม่มาช่วยในการบริหารจัดการและจัดจำหน่ายสินค้าปัจจุบันกำลังมีการพัฒนาระบบการบริหารจัดการ โดยมีการจัดทำบัญชี รายรับ-รายจ่าย เพื่อให้ทราบจำนวนเงินเข้าออกได้ชัดเจนมากกว่าที่ผ่านมาซึ่งมีการเก็บเงินไว้ในกระปุกถ้าขายได้ก็นำเงินมาหย่อนกระปุกไว้ซึ่งไม่เคยมีการจดบันทึกได้เลยและหากต้องการนำเงินไปซื้อวัตถุดิบมาผลิตก็นำเงินจากกระปุกนั้นไปซื้อซึ่งก็ไม่ได้มีการจดบันทึกว่านำเงินออกไปจำนวนเท่าไร

8. การพึ่งตนเอง

กลุ่มมีการพึ่งพาตัวเอง 90 เปอร์เซ็นต์ ส่วนอีก 10 เปอร์เซ็นต์พึ่งพาเงินทุน/เงินกู้จากเงินกองทุนหมู่บ้านบ้าง หรือเงินช่วยเหลือจากเทศบาลบ้างในบางครั้ง

9. การได้รับความช่วยเหลือ

ทางกลุ่มได้รับเงินทุนเริ่มกิจการจำนวน 25,000 บาท และที่ดินของหมู่บ้านในการจัดสร้างโรงเรือนถาวร ตลอดจนค่าก่อสร้างโรงเรือนจากเทศบาล

10. ปัญหา-อุปสรรค

ที่ผ่านมามีปัญหาอุปสรรคในการบริหารจัดการ ในด้านแรงงานซึ่งขาดแรงงานและผู้ที่มีความรู้ในด้านการจัดทำบัญชี และการตลาด ทำให้ตลาดอยู่ในวงแคบ เนื่องจากมีแรงงานที่ทำการผลิตและ

บริหารจัดการที่แท้จริงจำนวน 5 คนซึ่งต้องทำทุกอย่างในการผลิตและการตลาดซึ่งอายุโดยเฉลี่ยของสมาชิกหรือแรงงานประมาณ 55 ปี ขาดแรงงานที่มีความรู้สมัยใหม่ในการบริหารจัดการกลุ่มและเข้ามาเป็นสมาชิกของกลุ่มเพิ่มทำให้อาจมีการผลิตไม่ทันได้ในบางช่วงที่ทางชุมชนมีกิจกรรมต่างๆ ของชุมชนซึ่งแรงงานดังกล่าวต้องไปร่วมงานทำให้ไม่สามารถผลิตได้

ชื่อ-สกุล นางยุวรีย์ ธาตุอินจันทร์ ชื่อกิจการ กลุ่มแม่บ้านเกษตรบ้านป่าไผ่
ที่อยู่ 1/1 หมู่ 2 ต.แม่โป่ง อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50220
เบอร์โทรศัพท์ 053-840102 มือถือ 089-5576377

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

วิสาหกิจที่ทางกลุ่มฯ ดำเนินการคือ กระเทียมโทนดองน้ำผึ้ง, น้ำตาล, เกลือโอโอดิน ได้เริ่มก่อตั้งเมื่อ 20 ก.พ. 2525 มีสมาชิกเริ่มแรกทั้งหมด 38 คน (ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่ม 149 คน) มีวัตถุประสงค์เพื่อ

- สร้างรายได้ให้สมาชิกมีงานทำตลอดปี
- รวมตัวกันแปรรูปผลผลิตการเกษตรแบบครบวงจร
- ส่งเสริมความรู้เกษตรกรการแปรรูปและถนอมอาหาร
- ส่งเสริมคุณภาพชีวิต

ปี พ.ศ. 2535 ได้ระดมหุ้นจากสมาชิก หุ้นละ 50 บาท รวมกันเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 600,000 บาท เพื่อซื้อที่ดินและสร้างโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เสร็จสิ้นการก่อสร้าง เมื่อ วันที่ 20 มีนาคม 2536

ปี พ.ศ. 2539 ได้รับเงินกู้สนับสนุนจากโครงการแปรรูปผลผลิตเชิงธุรกิจ (คชก.) เป็นจำนวนเงิน 500,000 บาท, เงินกู้จากธนาคารออมสิน , โครงการ ศ. สมช. (ศูนย์สาธารณสุขมูลฐานชุมชน) 1,000,000 บาท และเพิ่มจำนวนหุ้น เป็น 7,192 หุ้น หุ้นละ 100 บาทได้เงินทุนลงทุนและหมุนเวียนทั้งสิ้น 2,919,000 บาท

ผลตอบแทนจะแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้กับ กลุ่มแม่บ้าน 10% , ให้กับคณะกรรมการ 10% และเป็นเงินปันผลตามหุ้น 80%

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

ต้นทุนในการผลิตหลัก คือ วัตถุดิบที่นำมาผลิต เช่น กระเทียม ค่าแรงงาน ค่าบรรจุหีบห่อและค่าขนส่ง

กระเทียมที่ได้มาจากท้องถิ่น ในหมู่บ้านและภายในตำบลแม่โป่งที่มีการปลูกกระเทียม และส่งเข้าโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเกษตรแม่บ้านบ้านป่าไผ่ ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มฯที่ได้ตั้งไว้

ด้านแรงงานจะจัดจ้างแรงงานในชุมชน วันละ 150 บาท เข้ามาทำงานในโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ ในแต่ละวันจะมีแรงงาน 15-20 คน ทั้งผลิต บรรจุหีบห่อพร้อมขนส่ง

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน (Demand & Supply)

ลักษณะลูกค้าจะเป็นประชาชนทั่วไป มีทั้งในประเทศและต่างประเทศ ขนาดกำลังการผลิตคือ 15,000 กิโลกรัมต่อปี ซึ่งได้คาดว่าจะในปี 2552 นี้จะใช้ต้นทุนการผลิต 2,000,000 บาท และต้องได้กำไรสุทธิ 1,000,000 บาท

การจัดจำหน่ายสินค้ามีทั้งปลีกและส่ง ซึ่งมีการจำหน่ายที่

โรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์บ้านป่าไผ่ 053-840102, 01-8636813

ร้านค้าตลาดกลางกรุงเทพฯ, ในหมู่บ้าน อำเภอ จังหวัดเชียงใหม่, ศูนย์การค้าในจังหวัดและต่างจังหวัด, จ.ร้อยเอ็ด, จ. อุดรธานี, จ. กำแพงเพชร, จ. ราชบุรี, ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มแม่บ้านเกษตรเชียงใหม่, ร้านตั้งกาย, ตลาดปางสวนแก้ว,ร้านเลมอนฟาร์ม และอื่น ๆ ส่วนต่างประเทศ คือ ส่องกง, มาเลเซีย และอินโดนีเซีย สินค้าจะมีการผลิตอย่างสม่ำเสมอ ทุกวัน

นอกจากยังมีสินค้าอื่นจำหน่าย เช่น มะม่วงดอง, มะม่วงแช่อิ่ม, มะเขือเทศแช่อิ่ม, น้ำพริกแดง ส่วนแล้วได้วัตถุดิบมาจากแหล่งชุมชนและนำมาแปรรูปจัดจำหน่าย

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

คู่แข่งยังไม่มีมากนัก และไม่มีการแข่งขันกันสูงมากนัก สินค้าของทางกลุ่มแม่บ้านบ้านป่าไผ่จะเน้นสด สะอาด ถูกหลักอนามัย ทุกขั้นตอนตั้งแต่การปลูกกระเทียม ดูแลรักษา เก็บเกี่ยว และแปรรูปในโรงงาน นอกจากนี้กำลังจะมีโครงการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ที่บรรจุกระเทียมดองให้มีความสวยงาม ซื้อง่าย หลากหลาย มีความน่าสนใจ เช่น ฝาปิดแบบล็อกปิดสนิทแต่จะเปิดง่าย โลโก้ฉลากสีสวยงาม มีมาตรฐาน อย. รับรอง และเพิ่มความหลากหลายผลิตภัณฑ์ เช่น จัดทำผลิตภัณฑ์อื่น จากกระเทียม เช่น น้ำพริก โดยจะประสานงานและขอความร่วมมือขอคำแนะนำจากกระทรวงอุตสาหกรรมและกระทรวงสาธารณสุข

5. แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

ปัจจุบันทางกลุ่มฯ มีการจัดจำหน่ายสินค้าไปต่างประเทศแล้ว คือ ส่องกง มาเลเซีย และอินโดนีเซีย ยังไม่มีแผนการขยายตลาดไปที่อื่น และมาตรฐานของรัฐบาลไม่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจกลุ่ม แต่จะมีปัญหาการขาดแคลนกระเทียมนำเข้าโรงงานมากกว่า ซึ่งทางกลุ่มกำลังจะมีโครงการจัดซื้อกระเทียมสำรองไว้ในฤดูกาลที่มีการสั่งซื้อจำนวนมาก

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

กระบวนการผลิตของทางกลุ่มฯ ยังคงใช้แบบพื้นบ้านผสมผสานกับการเทคโนโลยีสมัยใหม่ คิดเป็นสัดส่วน 70 : 30 แรงงานที่ใช้เป็นส่วนใหญ่เป็นแรงงานคน ตั้งแต่แกะเปลือก คัดเลือกกระเทียม ซึ่งทางคนในชุมชนสามารถนำกลับไปทำที่บ้านและนำมาซึ่งเป็นกิโลกรัมส่งทางโรงงานได้ หลังจากนั้นก็จะเริ่มการผลิตนำไปใส่ในไห ตามขั้นตอนนี้ต่อไป และในโรงงานจะมีการแบ่งแผนกแต่ละแผนกเด่นชัด ตั้งแต่แผนกผลิต บัญชี-การเงิน จัดซื้อ บรรจุกีบห่อ และขนส่ง ส่วนเทคโนโลยีที่ใช้จะเป็นการบรรจุกีบห่อเป็นส่วนใหญ่ และการบัญชี-การเงิน บันทึกลงในคอมพิวเตอร์

ปัญหาด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ ยังไม่มี เนื่องจากมีหน่วยงานของรัฐเข้าช่วยเหลือ เช่น โครงการศึกษาและพัฒนาห้วยฮ่องไคร้ หรือโครงการพระราชดำริห้วยฮ่องไคร้

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

ทางกลุ่มกำลังจัดทำโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์หลาย ๆ ด้านคือ

1. โครงการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ที่บรรจุกระเทียมคงให้มีความสวยงาม ซื้อง่าย หลากหลาย มีความน่าสนใจ เช่น ฝาปิดแบบล็อกปิดสนิทแต่จะเปิดง่าย โลโก้ฉลากที่สวยงามน่าซื้อ มีมาตรฐาน อย. รับรอง และเพิ่มความหลากหลายผลิตภัณฑ์ เช่น จัดทำผลิตภัณฑ์อื่น จากกระเทียม เช่น น้ำพริก โดยจะประสานงานและขอความร่วมมือขอคำแนะนำจากกระทรวงอุตสาหกรรมและกระทรวงสาธารณสุข มีโรงงาน-โรงเก็บสินค้าใกล้เคียงกัน เพื่อลดต้นทุนและเวลาในการขนส่ง

2. โครงการจัดซื้อเครื่องร่อนคัดแกะกระเทียม แบบเก่าไม่ประหยัดในเรื่องเวลา แรงงานรวมทั้งคัดแยกไม่ได้มาตรฐาน ทางกลุ่มฯ ได้ขอความช่วยเหลือจากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ขอเครื่องร่อนคัดแยกกระเทียมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ควรมีการซื้อวัตถุดิบสำรองไว้เพื่อผลิตเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าเข้ามามาก โดยของบประมาณในการจัดสร้างโกดังและสินค้าและวัตถุดิบ

3. โครงการบำบัดน้ำเสียจากการผลิตไปทำปุ๋ยหมักชีวภาพ

- ปล่อยน้ำเสีย เช่น น้ำคองกระเทียม โดยได้ประสานงานกับหน่วยความรู้ที่ดูแลสิ่งแวดล้อม แนะนำในการนำน้ำหมักกระเทียมไปทำปุ๋ยชีวภาพ

4. โครงการส่งเสริมและเรียนรู้การเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อกระเทียม

เป็นโครงการความร่วมมือในการเรียนรู้ของกลุ่มที่มีความต้องการที่จะเรียนรู้และเข้าใจถึงกระบวนการผลิตในเรื่องการผลิตตั้งแต่ระดับเริ่มต้น โดยอาศัยการประยุกต์ใช้กระบวนการทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีทางการเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อ และภูมิปัญญาชาวบ้านไว้ด้วยกัน โดยได้ขอความช่วยเหลือในเรื่องการฝึกอบรมและถ่ายทอดความรู้จากสถาบันการศึกษา เช่น คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในการเป็นที่เลี้ยงฝึกอบรมให้กับเจ้าหน้าที่กลุ่มให้มีความรู้เรื่องในการเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อให้ฝึกทดลองทำและพัฒนาต่อไป

8. การพึ่งตนเอง

- ที่ผ่านมามีวิสาหกิจของท่าน ได้มีการรวมตัวช่วยเหลือกันเองกับวิสาหกิจของผู้อื่นที่ทำธุรกิจใกล้เคียงกันหรือไม่ เช่น
- แสวงหาตลาดร่วมกัน
- ใช้วัสดุร่วมกัน
- เรียนรู้และพัฒนาคุณภาพสินค้าร่วมกัน

โดยตามปกติ มีหน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาศึกษาดูงานทั้งองค์กรในและต่างประเทศ เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ หรือต่างประเทศ เช่น จีน กัมพูชา อินโด ปากีสถาน บังกลาเทศ ใต้หวัน สิงคโปร์ ซึ่งเป็นองค์กรที่เข้ามาแลกเปลี่ยนความรู้เพื่อพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ให้กับทางกลุ่มฯ นอกจากนี้ยังมีศูนย์พัฒนาความรู้ห้วยฮ่องไคร้และโครงการพระราชดำริ เข้ามาช่วยเหลือ

9. การได้รับความช่วยเหลือ

ทางกลุ่มได้รับความช่วยเหลือจากรัฐมาตั้งแต่เริ่มกิจการ ตั้งแต่เงินทุน จากศูนย์ศึกษาพัฒนาห้วยฮ่องไคร้, กองทุนเพิ่มรายได้มูลนิธิชัยพัฒนา, หรือโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

ด้านการบัญชี ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาดและการขนส่ง ทางรัฐได้นำเข้ามาช่วยเหลือเต็มที่

ปัจจุบันสิ่งที่ต้องการได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานรัฐคือ ทางกลุ่มต้องการประสานงาน และต้องการได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ตามที่ได้จัดตั้ง โครงการในข้อ 7.

10. ปัญหา-อุปสรรค

ปัจจุบัน กระทบในโรงงานในบางฤดูกาลไม่เพียงพอต่อการผลิต ต้องมีการจัดซื้อสำรองเพิ่มมากขึ้น และการคัดแยกกระเทียม ยังไม่ได้มาตรฐานหรือไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ซึ่งทางกลุ่มกำลังจะมีการจัดทำโครงการจัดซื้อเครื่องร่อนคัดแกะกระเทียม

ชื่อ-สกุล คุณพรรณี คุณเลิศ ชื่อกิจการ กลุ่มเกษตรแม่บ้านบ้านสันต้นดู่
ที่อยู่ 54 หมู่ 2 ต.สันปูเลย อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50220
เบอร์โทรศัพท์ 053-868116 มือถือ 081-2895865

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

เป็นกลุ่มวิสาหกิจดำเนินการผลิตแคบหมูไร้มัน ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2546 โดยการรวมหุ้นของกลุ่มแม่บ้านสันต้นดู่ หุ้นละ 50 บาท ทั้งหมด 67 คน และกู้เงินจากเกษตรกรจังหวัด 100,000 บาท ไม่มีดอกเบี้ยลงทุนสร้างโรงเรือนและผลิตแคบหมูไร้มัน

ปัจจุบัน มีการปันผลกำไรต่อปี ปีที่ผ่านมาได้รับผลตอบแทนประมาณหุ้นละ 5-10 บาท แรงงานปัจจุบันมี 2-5 คน ส่งเงินกู้ปีละ 20,000 บาท และได้ระดับมาตรฐาน 2 ดาว

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

ต้นทุนในกิจการคือ หนัหมูเกลือ ไอโอดีน และค่าแรงงาน ฝูงพลาสติกบรรจุหีบห่อ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต จะใช้หนัหมู ซึ่งทางกลุ่มจะไปซื้อที่ตลาดเมืองใหม่ และในกลุ่มมีการผลิตสินค้าอื่น คือ น้ำพริกแดง แหนม น้ำมันหมู ซึ่งต้องซื้อพริก ส่วนผสมต่าง ๆ จากตลาด ราคาขึ้นอยู่กับราคาตลาด

ค่าแรงงาน โดยปกติใช้แรงงาน 2-5 คนเท่านั้น จ้างวันละ 100 บาทต่อคน แรงงานเหล่านี้ไม่ได้จัดแบ่งแผนก จะมีการทำงานร่วมกัน บางวันใช้แรงงานแค่ 2 คนเท่านั้น

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน (Demand & Supply)

กลุ่มลูกค้าเป็นประชาชนทั่วไปในท้องถิ่น ทางกลุ่มจะนำแคบหมูไร้มันไปจำหน่ายที่ตลาดบ้านบ่อหินเป็นส่วนใหญ่ เป็นราคาปลีก แบ่งบรรจุขายเป็นถุง และนอกจากนี้ได้จัดวางจำหน่าย ตามงานเทศกาลต่างๆ หรืองานสินค้าโอท็อป และตามการสั่งซื้อของลูกค้าที่จะนำไปใช้ในงานพิธีต่าง ๆ เช่น งานศพ งานขึ้นบ้านใหม่ งานแต่งงาน จะมีคำสั่งซื้อตลอดเวลาช่วงฤดูกาลจะมีการสั่งซื้อและต้องผลิตเพิ่มมากขึ้น

ระบบสินค้าในสต็อกจะมีการผลิตขายทุกวัน

สินค้าทดแทน ทางกลุ่มยังมีการผลิตแหนม น้ำมันหมู แคบหมูติดมัน น้ำพริกตาแดง ไม่ทำน้ำพริกหนุ่มเพราะเก็บไว้นานไม่ได้ และต้องแช่แข็ง

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

เนื่องจาก การตลาดเป็นวงแคบ ในท้องถิ่น เท่านั้น ทางกลุ่มจึงมีความเห็นว่า คู่แข่งปัจจุบันมีไม่มากนัก ทางกลุ่มมีลูกค้าประจำและขายทั่วไปตามท้องตลาดในท้องถิ่น มีการสั่งซื้อสินค้ามาตลอด สำหรับแคหมูไต้หวันของกลุ่มเกษตรกรแม่บ้านสันตันคูจะใช้หมูสด และกรอบ สะอาด ไม่มีกลิ่นเหม็นหืน

5. แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

ทางกลุ่มกำลังจะมีแนวทางการขยายการตลาดภายในประเทศมากขึ้น และทางกลุ่มเห็นว่า ภายในจังหวัดเชียงใหม่ ไม่มีผู้บริโภคนอกแคหมูไต้หวันมากนัก จึงจะเน้นขยายไปต่างจังหวัดมากกว่า โดยได้นำแคหมูไต้หวันไปโชว์ตามงานสินค้าโอท็อป ที่เมืองทองธานี และมีลูกค้าเริ่มมีการสั่งซื้อทางโทรศัพท์มากขึ้น

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

กระบวนการผลิตอาหารใช้แรงงานคนมากกว่าเครื่องจักร คิดเป็นสัดส่วน 90 ต่อ 10 คือกระบวนการผลิต ตั้งแต่การนำหนังหมู ผสมเครื่องปรุงมาตากแดด และทอดบรรจุลงในถุง จะใช้เครื่องจักรเฉพาะการหันหมู การบัญชีเป็นการใช้คนบันทึก ไม่ได้ใช้คอมพิวเตอร์ ปัญหาในการใช้เทคโนโลยียังไม่มี

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

ยังไม่มีมีการวิจัยหรือพัฒนาสินค้า ยังคงใช้การผลิต และการบรรจุหีบห่อแบบเดิม ทางกลุ่มให้ความเห็นว่า ตลาดมีเพียงพอแล้ว แรงงานมีเพียงแค่ 2 คนก็เพียงพอ ยังไม่คิดต้องการพัฒนาการบริหารหรือการวิจัย ต่างๆ เพราะจะทำให้ต้องเพิ่มจำนวนแรงงานมากขึ้น

8. การพึ่งตนเอง

ไม่มีการรวมกลุ่มกับกลุ่มอื่น มีตลาดหลักจำหน่ายที่ตลาดบ้านบ่อหิน และจำหน่ายกับกลุ่มลูกค้าในท้องถิ่นที่สั่งซื้อเข้ามาเท่านั้น

9. การได้รับความช่วยเหลือ

ทางรัฐได้ช่วยเหลือในด้านการอบรมอาชีพธุรกิจให้กลุ่มเท่านั้น

10. ปัญหา-อุปสรรค

ยังไม่มีปัญหาใดๆ ทางกลุ่มสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเอง

ชื่อ-สกุล นางวิภา โยธาราชกูร์ ชื่อกิจการ กลุ่มเกษตรแม่บ้านบ้านต้นจันทน์
ที่อยู่ 9 หมู่ 3 ต.หนองจ้อม อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50210
เบอร์โทรศัพท์ มือถือ 089-8835257

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

กลุ่มวิสาหกิจดำเนินการเน้นการผลิตน้ำพริกขิงไข่เค็ม และไข่เค็ม ได้เริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2525 เป็นการรวมกลุ่มแม่บ้าน รวมหุ้น หุ้นละ 50 บาท เพื่อทำธุรกิจไข่เค็ม เริ่มแรกได้นำไข่เป็ด 500 ฟอง มาทำเป็นไข่เค็ม ขายไข่เค็มได้ 800 บาท และยังแบ่งกันรับประทาน และแบ่งปันผลกำไรให้สมาชิกกลุ่มทันทีหลังจากจำหน่ายสินค้าไปแล้ว จนกระทั่ง ปี พ.ศ. 2538 ได้สร้างโรงผลิตไข่เค็มที่บ้านนางวิภา โยธาราชกูร์ ซึ่งสามีของคุณวิภาดำรงตำแหน่งเป็นกำนันตำบลหนองจ้อม โดยที่โรงผลิตอยู่ในบ้านเลขที่ 9 หมู่ 9 ต.หนองจ้อม เป็นที่ทำการบ้านกำนัน ลงทุนสร้างโรงเรือนด้วยทุนของคุณวิภา และได้ดำเนินการรับรองของมาตรฐาน ออย. ได้ระดับ 4 ดาว เมื่อปี 2542 หลังจากที่ได้รับรองมาตรฐาน ออย. ระดับ 4 ดาว ทำให้มีคนสนใจมาก มีห้างสรรพสินค้าเข้ามาติดต่อ ทางกลุ่มจึงต้องเพิ่มการผลิตมากขึ้น และเพิ่มจำนวนหุ้น หลังจากนั้นได้ส่งขายที่ห้างสรรพสินค้าริมปิง ศาลากลางเชียงใหม่ ตามงานเทศกาล งานแสดงสินค้า โอท็อป ถนนคนเดิน เซเวน-อีเลฟเว่น ในปี พ.ศ. 2542 เกิดวิกฤตไข่หวัดนก และเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้ไข่เค็มที่ส่งขายในเซเวน-อีเลฟเว่น จำนวนมากไม่ได้ขาย ส่งกลับคืนทางกลุ่มเป็นจำนวนมาก ทางกลุ่มจึงมีการแก้ปัญหาโดยการนำไข่เค็มมาทำเป็นน้ำพริกขิงไข่เค็มสูตรชาวจังหวัด และน้ำพริกเผาไข่เค็ม หลังจากนั้นก็มีการผลิตหมูสวรรค์จากพลังงานแสงอาทิตย์

ปัจจุบันแรงงในการผลิต มีทั้งหมด 32 คน มีเงินทุนหมุนเวียนตามจำนวนหุ้นที่ได้ทำร่วมกันในแต่ละครั้ง มีเงินทุนหมุนเวียน 30,000-40,000 บาท เฉพาะไข่เค็มที่จะมีการปันผลสิ้นปี ซึ่งจะได้เงินปันผลประมาณ 7,000 ต่อคนต่อปี แต่ถ้าเป็น หมูสวรรค์ น้ำพริกขิงไข่เค็ม น้ำพริกเผาไข่เค็ม เมื่อมีการรวมหุ้นขายได้ก็จะมีการแบ่งกำไรกันทันทีหลังการขาย

ไข่เค็มรสดี ของแม่บ้านเกษตรกรบ้านต้นจันทน์ได้รับรองมาตรฐานจากสำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคเหนือระดับ 2 ดาวในปี พ.ศ. 2546

น้ำพริกขิงไข่เค็ม สูตรโบราณชาวจังหวัด ได้รับรองมาตรฐานจากสำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคเหนือระดับ 4 ดาวในปี พ.ศ. 2552

หมุ่สุวรรณค์ ต้นจันทน์ ได้รับรองมาตรฐานจากสำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคเหนือระดับ 4 ดาวในปี พ.ศ. 2547

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

ต้นทุนหลัก คือ วัตถุดิบในการผลิต คือ ไข่เป็ด ทางกลุ่มจะคัดเลือกซื้อไข่เป็ดที่ได้จากการเลี้ยงเป็ดที่กินหอยธรรมชาติ เพื่อให้ได้ไข่เป็ดที่มีคุณภาพ โดยสั่งซื้อจากโรงไข่เป็ดอำเภอคอยสะเกิด ทางโรงงานจะจัดส่งให้กับกลุ่มแม่บ้านบ้านต้นจันทน์ตามจำนวนที่ทางกลุ่มสั่งซื้อ โดยปกติจะส่งทุกวันอาทิตย์ ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ เช่น เปลือกไข่ ไอโอดีน ฟริก เนื้อหมู ที่เป็นนำผลิตสินค้าเสริม จะมีแผนกจัดซื้อไปซื้อตามตลาด ราคาขึ้นอยู่กับตามราคาตลาด

ด้านแรงงาน จะเป็นสมาชิกกลุ่มที่ลงหุ้นร่วมกันทำ โดยแบ่งเป็นแผนก เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี ฝ่ายเก็บเงิน ฝ่ายผลิตและบรรจุ และฝ่ายจัดส่ง ไม่ได้จ้างเป็นรายวัน

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน (Demand & Supply)

กลุ่มลูกค้าจะเป็นประชาชนทั่วไป ตลาดหลักเป็นตลาดระดับท้องถิ่น และภายในประเทศ ปัจจุบันทางกลุ่มไม่ได้จัดวางสินค้าจำหน่ายที่เซเว่นอีเลฟเว่น แต่จะเป็นการจัดจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้าริมปิงซูเปอร์สโตร์ ศูนย์จำหน่ายสินค้าโอท็อป และรับส่งสินค้าจำหน่ายส่งตามงานต่าง ๆ เช่น งานขึ้นบ้านใหม่ งาน แต่งงาน เป็นต้น

กำลังการผลิตไข่เค็ม ทางกลุ่มจะสามารถผลิตไข่เค็มได้ 1,200 ฟองต่อ 1 โอง (ถ้ามีการสั่งซื้อจำนวนมากจะผลิต 2 โอง) โดยปกติจะผลิต 1 เดือน ก็จำหน่าย คือ มีการดองไว้ในโอง 25 วัน

สินค้าทดแทน ปัจจุบันทางกลุ่มได้นำไข่เค็มมาผลิตเป็นน้ำพริกเผาไข่เค็ม และรวมหุ้นกันผลิตหมุ่สุวรรณค์จากพลังงานแสงอาทิตย์

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

คู่แข่งในทางธุรกิจยังไม่มีมากนัก ถ้าเป็นไข่เค็มจะมีเฉพาะที่อำเภอสันกำแพงที่ส่งตามห้างสรรพสินค้า แต่ถ้าเป็นน้ำพริกจิงไข่เค็ม จะมีที่บ้านต้นจันทน์นี้ที่เดียว ตามปกติจะสามารถเก็บรักษาได้นาน 6-7 เดือน โดยไม่ได้ใส่สารกันบูด

5. แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

ทางกลุ่มยังไม่นโยบายในการขยายตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ ปัจจุบันทางกลุ่มทำเป็นงานอดิเรกเท่านั้น ทุกคนต่างมีอาชีพอื่นรองรับ และกลุ่มก็ยังมีการจัดตั้งทำอาหารตามสั่งส่งตามงาน ส่วนคนที่ทำงานเป็นหลักและมากกว่าคนอื่นคือ ประธานกลุ่ม นางวิภา โยธารายณ์ ทั้งบันทึกบัญชี ส่งสินค้า

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

กระบวนการผลิตจะเน้นการผลิตไข่แรงงานคนมากกว่า ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ ทั้งคัดไข่ ล้างไข่ ต้ม ดอง และบรรจุ ส่วนน้ำพริกจะใช้เครื่องจักรเฉพาะเครื่องบดพริกเท่านั้น จึงมีส่วนในการใช้

งานเทคโนโลยี แค่ 20% เท่านั้น และการบันทึกบัญชี ก็ใช้บันทึกในบัญชีครัวเรือน ไม่ได้ใช้คอมพิวเตอร์ จึงไม่มีปัญหาด้านเทคโนโลยี

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

การพัฒนาสินค้า มีเฉพาะเข้ารับการอบรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เท่านั้น และปัจจุบันได้นำพลังงานแสงอาทิตย์มาใช้ในการผลิตหมูสวรรค์ และยังไม่ได้ออกขยายกิจการ จึงไม่ได้คิดจะพัฒนาสินค้า

8. การพึ่งตนเอง

ทางกลุ่มได้รับการอบรมร่วมกับทางรัฐในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ แต่ได้เข้าร่วมกับธุรกิจอื่นที่ใกล้เคียงหาตลาด หรือใช้วัสดุร่วมกัน

9. การได้รับความช่วยเหลือ

รัฐได้จัดอบรมวิชาชีพ เช่นการจัดทำบัญชี การจัดการแปรรูปอาหาร ปัจจุบันยังไม่ต้องการความช่วยเหลือใด กับทางรัฐ

10. ปัญหา-อุปสรรค

ปัญหาที่มีปัจจุบัน คือ การเปิดบูธขายของสินค้าพื้นเมืองตามงานต่าง ๆ ไม่คุ้มทุน มีค่าใช้จ่ายแรงงาน การขนส่งมาก และพื้นที่ในการตั้งจำหน่ายไม่เพียงพอ บางครั้งได้มุมอับ ส่วนมุมที่ดี ทางรัฐมักจะประมูลหรือเหมาให้กับบริษัทเอกชนตั้งจำหน่ายแทน

ชื่อ-สกุล นายณรงค์ ปริญญา ชื่อกิจการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านนันทาราม
ที่อยู่ 4 หมู่ 4 ต.ไชยสถาน อ.สารภี จ.เชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50140
เบอร์โทรศัพท์ มือถือ 086-9225821, 085-6142122, 086-5445551

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านนันทาราม เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ทำธุรกิจผลิต น้ำพริกหนุ่ม โดยการจัดรวมกลุ่มแม่บ้านและเกษตรกรจำนวน 30 คน เมื่อเดือนมกราคม ปี 2552 ร่วมกัน กู้เงินจากองค์การบริหารตำบลไชยสถาน อ.สารภี จ.เชียงใหม่ จำนวนเงิน 50,000 บาท ไม่มีอัตรา ดอกเบี้ย กู้จากร้านค้าชุมชน จำนวน 30,000 คน และรวมหุ้นสมาชิก หุ้นละ 100 บาท ได้จำนวนเงินหุ้น ทั้งหมด 20,000 บาท (หนึ่งคนสามารถมีหุ้นได้ไม่เกิน 1,000 บาท) เงินทุนทั้งหมด 100,000 บาท และเริ่ม ลงทุนก่อสร้างอาคาร ที่บ้านเลขที่ 4 หมู่ 4 ต.ไชยสถาน อ.สารภี จ.เชียงใหม่ ซึ่งเป็นบ้านของ คุณณรงค์ ปริญญา ขณะนั้นคุณณรงค์ดำรงตำแหน่งเป็นเจ้าหน้าที่องค์การบริหารส่วนตำบลไชยสถาน และที่ได้ เลือกผลิตน้ำพริกหนุ่ม คือ หลานสาวคุณณรงค์ ชื่อคุณพวงเพชร มีอาชีพค้าขายอาหารพื้นที่เมือง เช่น น้ำพริกหนุ่ม ปลาสาม แคนหมูไร้มัน ไข่อั่ว ซึ่งคุณพวงเพชรได้เสนอความคิดให้คุณณรงค์ตั้งกลุ่มผลิต น้ำพริกหนุ่ม เพราะเห็นว่าเป็นที่ตรงกับวิถีชีวิตของลูกค้าจำนวนมาก เริ่มต้นทางกลุ่มฯจะเน้นได้รับผล กำไร ใน 1 ปี จะมีการประชุมปีละ 2 ครั้ง เพื่อปันผลกำไรเงินหุ้น ที่ผ่านมามีการปันผลไปเมื่อเดือน มิถุนายน สูงสุดได้เงินปันผล 1,000 บาท และสามารถคืนทุนที่กู้ยืมเงินมาขึ้นต้นได้ทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว สำหรับน้ำพริกหนุ่มของทางกลุ่มฯ ปัจจุบันได้ระดับมาตรฐาน อย. 4 ดาว

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

ต้นทุนในการผลิต คือ วัตถุดิบที่ในการผลิต เช่น พริก กระเทียม เกลือ เครื่องปรุงรส ถ่าน ค่า บรรจุกัณฑ์ ค่าแรงงาน โดยวัตถุดิบในการผลิต เริ่มแรก คุณณรงค์แจ้งว่า ได้ไปหาซื้อตามสวนหรือกลุ่ม เกษตรกรที่ผลิตโดยตรง ซึ่งมีปัญหาคือ กลุ่มเกษตรกรที่ปลูกพริก กระเทียม มีการคัดเกรดผักที่ส่งกับ ทางโรงงาน คงเหลือเพียงเกรดที่ต่ำ หรือผักที่ใกล้จะท่าลายต้นทิ้ง แคระแกรน เกษตรกรจะนำมาขาย พริกซื้อได้จะด้าน แคระแกรน เน่า เสีย มีหนอนเยอะมาก เมื่อเวลานำมาทำน้ำพริกหนุ่มแล้ว ทำให้มีสีไม่

สวย และไม่อร่อย รสชาติไม่อร่อย คุณณรงค์จึงได้หาตลาดที่เทศบาลประจวบ จ.ลำพูน แรกๆ ไปได้ไปซื้อเอง แต่เมื่อมีการติดต่อเป็นเวลานาน ทางพ่อค้าคนกลางจะนำมาส่งให้เองที่โรงผลิตของทางกลุ่มฯ ราคาที่ตกกัน จะเป็นราคาตามท้องตลาด

ด้านค่าแรงงาน แรงงานจะเน้นคนในชุมชนเป็นหลัก จะเป็นทั้งสมาชิกหรือไม่เป็นสมาชิกก็ได้ จัดจ้างเป็นรายวัน วันละ 120 บาท พร้อมทั้งเลี้ยงอาหารกลางวัน การจัดแรงงานจะมีแต่ละแผนกตั้งแต่ปิ้งย่าง พริก กระเทียม คัด ล้าง ปอกเปลือก ผสม บด และบรรจุหีบห่อ เฉพาะแผนกปิ้งย่างเท่านั้น ที่จะได้รับค่าแรงมากกว่าแผนกอื่น ปัญหาคนแรงงาน คือ เนื่องจากแรงงานเป็นคนในชุมชน บางครั้งจะต้องมีการผลิตน้ำพริกหนุ่มจำนวนมาก แต่คนในชุมชนมีงานประจำหมู่บ้านที่ต้องร่วมกันทำ เช่น งานวัด งานเทศกาล ก็ทำให้กำลังการผลิตน้อยลง หรือถ้าหากมีการจ้างงานที่แพงกว่า คนในชุมชนก็จะไปรับจ้างที่อื่น โดยเฉพาะในฤดูกาลเก็บเกี่ยวลำไย

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน (Demand & Supply)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าจะเป็นระดับประเทศ อยู่ต่างจังหวัดโดยเฉพาะในกรุงเทพและปริมณฑล ส่วนในท้องถิ่นจะเป็นกลุ่มลูกค้าราชการ อบตง คุณณรงค์แจ้งว่า มีหลานสาวรับการสั่งซื้อสินค้าที่กรุงเทพฯ และจะสั่งทำน้ำพริกหนุ่มให้คุณณรงค์จัดทำและส่งให้ ทางกลุ่มจะไม่นิยมนำไปวางตามตลาดหรือตามหน่วยงาน งานแสดงสินค้าโอท็อป ถนนคนเดิน เพราะต้องมีค่าจ้างแรงงาน ค่าขนส่งเพิ่มทำให้ไม่คุ้มทุน บางครั้งขาดทุน จึงเห็นว่า การจำหน่ายแบบส่ง ดีกว่า ปลีก เช่น ทางกลุ่มส่งให้กิโกรัมละ 100 บาท แต่ตัวแทนจำหน่ายจะขายในราคากิโกรัมละ 150-200 บาท ก็แล้วแต่เห็นสมควร ราคาขายจะกำหนดให้เป็นมาตรฐานคือ กิโกรัมละ 100 บาท ถึงแม้ว่าราคาวัตถุดิบตามท้องตลาดจะราคาสูงขึ้น แต่ก็ยังคงราคาเดิม เน้นการขายได้มาก กำไรน้อย

ระบบสต็อกสินค้า ทางกลุ่มจะทำและแช่แข็งไว้ 10-20 กิโลกรัม บรรจุใส่ในถุง ถุงละ 5 กิโลกรัม สามารถเก็บได้นาน 2-3 เดือน แต่ถ้าหากไม่ได้แช่แข็งจะอยู่ได้นาน 1-2 วัน ไม่มีสารกันบูด
สินค้าทดแทน คือ ปลาต้ม ใส่อั่ว แคมพูไร้มัน

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

คู่แข่งในธุรกิจยังไม่มีมากนัก เพราะเน้นการขายส่งให้แม่ค้าที่ต่างจังหวัด แต่ถ้าเป็นในท้องถิ่นทางภาคเหนือ ส่วนใหญ่จะทำรับประทานกันเอง

น้ำพริกหนุ่มทางกลุ่มจะมีจุดเด่นคือ ไม่ใส่สารกันบูด ใช้วิธีการรักษาให้ได้นานคือ แช่แข็ง จะอยู่ได้ 2-3เดือน และขายในราคามาตรฐาน เน้นการขายได้มาก แต่กำไรน้อย

5. แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

ปัจจุบันยังไม่มีแนวทางในการขยายตลาดไปต่างประเทศ แต่เน้นตลาดในประเทศ คุณณรงค์แจ้งว่า กำลังจะมีโรงงานสร้างขึ้นมาใหม่ใกล้กับโรงผลิตน้ำพริกหนุ่ม เปิดเป็นโรงงานผลิตใส่อั่ว แคมพูไร้มัน ปลาต้ม แต่จะใช้ทุนของครอบครัวคุณณรงค์และเครือญาติ เพื่อให้เป็นการทำธุรกิจครบวงจร

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

กระบวนการผลิตน้ำพริกหนุ่ม ยังคงใช้แรงงานคนในชุมชนมาปิ้งย่างคัดเลือกวัตถุดิบ และ ปอกเปลือก และผสม พร้อมบรรจุใส่ถุงพลาสติก จะใช้เครื่องบดเท่านั้นนอกนั้นใช้แรงงานคน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนระหว่างเทคโนโลยีและแรงงาน เป็น 20 ต่อ 80 การบันทึกบัญชีใช้เขียนบันทึกบัญชีแบบคร่าวๆ ซึ่งในขณะนี้เทคโนโลยียังไม่มีปัญหา

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

ทางกลุ่มได้รับการอบรมตลอดเวลา เพื่อพัฒนาการจัดการ การบริหาร การบัญชี ทางรัฐจะเป็นให้การอบรม และปัจจุบันได้ขนส่งสินค้าทางอากาศ ทางกลุ่มได้เรียนรู้วิธีการจัดการเอกสารล่วงหน้า และติดต่อกับทางคาร์โก้เพื่อส่งสินค้าให้ได้ส่งปลายทางได้เร็วขึ้น

8. การพึ่งตนเอง

ยังไม่มี เนื่องจากทางกลุ่มจะจำหน่ายสินค้าเป็นแบบส่ง และรับการสั่งซื้อสินค้าจากคุณพวงเพชรที่เป็นแม่ค้าคนกลางในกรุงเทพฯ เป็นหลัก จะมีส่วนน้อยที่ส่งในหน่วยงานในท้องถิ่น เช่น อบต. หรือจะไปโชว์สินค้าที่เมืองทองธานี

9. การได้รับความช่วยเหลือ

ที่ผ่านมาทางกลุ่มได้รับความช่วยเหลือจากรัฐคือได้รับการสนับสนุนในการกู้ยืมเงิน จาก อบต. 50,000 บาท ไม่คิดอัตราดอกเบี้ย (ปัจจุบันได้คืนหมดแล้ว) และได้รับการอบรมเกี่ยวกับการทำธุรกิจเป็นประจำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของรัฐ จึงยังไม่ต้องการความช่วยเหลือจากรัฐในขณะนี้

10. ปัญหาอุปสรรค

ปัญหาที่มีในปัจจุบันของกลุ่มฯ คือ ปัญหาแรงงาน เนื่องจาก เนื่องจากแรงงานเป็นคนในชุมชน บางครั้งจะต้องมีการผลิตน้ำพริกหนุ่มจำนวนมาก แต่คนในชุมชนมีงานประจำหมู่บ้านที่ต้องร่วมกันทำ เช่น งานวัด งานเทศกาล ก็ทำให้กำลังการผลิตน้อยลง หรือถ้าหากมีการจ้างงานที่แพงกว่า คนในชุมชนก็จะไปรับจ้างที่อื่น โดยเฉพาะในฤดูกาลเก็บเกี่ยวลำไย

ชื่อ-สกุล นางบัวผัน ให้แก้ว ชื่อกิจการ ถั่วเหลืองทรงเครื่อง (สูตรธรรมดา และ สูตรเจ) / ถั่วเหลืองห่อ
ที่อยู่ ม.2 ต.เหล่ายาว อ.บ้านโฮ้ง จ.ลำพูน (แม่ตี)

เบอร์โทรศัพท์ 053-578040 084-7394189

เริ่มต้นธุรกิจของตนเองจากการเป็นลูกมือและช่วยแม่สามีทำต่อมาภายหลัง แม่สามีเสียชีวิตลง ตนเองจึง
สืบทอดธุรกิจต่อในลักษณะเป็นเจ้าของคนเดียว เนื่องจากสามารถทำเองได้ที่บ้านและตัวต้องคอยดูแล
บ้านด้วย

ต้นทุนหลังคือ ถั่วเหลือง ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 23-26 บาท/กิโลกรัม ซึ่งขึ้นอยู่กับราคาในท้องตลาด
ขณะนั้น ชื้อจากร้านไฟโรจน์ในตัวเมืองของ อ.ป่าซาง 1 วันทำประมาณ 5 กิโลกรัม ต้นทุน 125 บาท
ขายได้ประมาณ 450 บาท/วัน ต้นทุนรวม 150 บาท/วัน กำไรประมาณ 30 บาท/วัน

ตลาดคือ คนในท้องถิ่น , ตลาดภายในท้องถิ่น ตลาดในต่างประเทศบ้างในบางครั้ง เนื่องจากมีคน
ในหมู่บ้านไปทำงานในประเทศ / จังหวัดอื่นๆ แล้วนำคิดมือกลับไปด้วย เช่น ประเทศฟิลิปปินส์ ,
ฝรั่งเศส , เยอรมัน , และเชียงใหม่ , พืชญโลก เป็นต้น ทุกวันทำเองคนเดียวและไม่มี stock สินค้า
เนื่องจากตนเองหยุดเพื่อช่วยงานของสังคม เช่น ขึ้นบ้านใหม่ , แต่งงาน, งานบุญต่าง ๆ / เทศกาลต่าง ๆ
ด้วย อยากให้คนช่วยงานเช่นกัน แต่ไม่มีใครต้องการมาทำเนื่องจากไม่มีความถนัดและถ้าเฉลี่ยรายได้ต่อ
คนจะได้ไม่ถึง 100 บาท / วัน จึงไม่มีใครมาร่วมทำด้วย ซึ่งค่าแรงในปัจจุบันประมาณ 120 บาท / วัน แต่
ถ้าเขาไปทำงานอื่น ๆ เช่น มัคกระเทียมจะทำให้ได้รายได้มากกว่านี้ ดังนั้นจึงหาสมาชิก/คนช่วยทำงาน
ก่อนข้างอยาก จุดเด่นของสินค้า อยู่ที่รสชาติและสีครีมอ่อน ๆ ของสินค้า ซึ่งเกิดจากการล้างเอากากถั่ว
เหลืองออกให้หมดทำให้สีไม่ดำและมีรสชาติอร่อยกว่าเจ้าอื่น ๆ คู่แข่งมีประมาณ 10 แห่ง ซึ่งอยู่ใน
ละแวกใกล้เคียงกัน ราคาขาย 1 ถุงมี 3 แผ่น ขายในราคา 2 บาท , 1 กระจุกมี 7 ถุง ขายในราคา 10 บาท
แต่คู่แข่ง / คนกลางอาจขายในราคาแผ่นละ 1 บาท

อุปสรรคและปัญหา

- 1.) แดดออกไปเต็มที / ฝนตกแห้งอยาก / ในวันที่ฝนตกทำได้น้อย
- 2.) อยากได้แม่พิมพ์กดถั่วเหลือง
- 3.) ต้องการทุนประมาณ 10,000 บาท เพื่อซื้ออุปกรณ์คือแม่พิมพ์ และหาแรงงานช่วย 1 คน
- 4.) เครื่องอบแห้ง

ชื่อ-สกุล นาง สายทอง เชื้อน มณี ชื่อกิจการ ข้าวแต่น้ำแดงโมบสมุนไพรร/หน้าหมูหยองพริกเผา
ที่อยู่ หมู่ 2 บ้านทุ่งโป่ง ต. เหล่า ยาว อ. บ้านโฮ้ง จ.ลำพูน51130

นาง สายทอง เชื้อน มณี 47/1 หมู่ 2 บ้านทุ่งโป่ง ต. เหล่า ยาว อ. บ้านโฮ้ง จ.ลำพูน51130
เริ่มกิจการมาแล้วตั้งแต่ปี 2541 ช่วงแรกทำเป็นกลุ่มประมาณ 19 คน แต่ประสบปัญหาได้กำไร
น้อย เมื่อแบ่งปันผลกำไรกัน ในตอนสุดท้าย ทำให้สมาชิกในกลุ่ม หันไปประกอบอาชีพอื่นแทนปี
2549 สินค้าเข้าร่วมโครงการ Otop ทำให้มียอดสั่งซื้อตลอด มาจนถึงปัจจุบัน ปัจจุบันมีแรงงาน
หลัก หนึ่งคน คือ นาง สายทอง เชื้อน มณี บางครั้งมีสามีและลูกสาวเข้ามาช่วยบางครั้ง จึงถือเป็น
ธุรกิจครอบครัว แทน แทนต้นทุนวัตถุดิบประมาณครึ่งละ 500 บาท ผลิตได้ประมาณ 1000 แผ่น
ขายแผ่นละ 1 บาท ดังนั้นจึงมี รายได้ประมาณ 1000 บาทต่อ ครั้ง กำไรสุทธิประมาณ 500 บาท/
ครั้ง กลุ่ม ลูกค้าคือ คนในท้องถิ่นและร้านขายของชำเล็กๆ ในท้องถิ่น และช่วงเทศกาลต่างๆ จะมี
ลูกค้าจากต่างจังหวัด มารับซื้อถึงที่บ้าน และช่วงเทศกาลต่างๆที่เกี่ยวข้องกับปีศาสนาจะขายดีมากจน
ผลิตไม่ทัน จุดเด่นของสินค้าคือ กรอบอร่อยกว่าเจ้าอื่น ที่มีขายในท้องตลาด ร้านเนื่องจาก เจ้าของ
เป็นผู้ริเริ่ม และพัฒนาสูตรมาเอง ในตั้งแต่ต้นทำให้ สินค้า มีรสชาติที่ไม่เหมือนกับร้านอื่นๆ
ปัจจุบัน พยายามจะขายผลิตภัณฑ์ ตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งขายได้ดี เทคโนโลยีการผลิตยัง
มีน้อย เนื่องจาก สินค้า ต้องการสะดวกในการทำให้ทั้งดังนั้นความสามารถในการผลิตจึงขึ้นอยู่กับ
กับ สภาพ ของดินฟ้า อากาศ เป็นสำคัญ

ความต้องการ/สิ่งที่อยากได้

1. เตาอบ
2. เครื่องปั๊มแบบแม่พิมพ์
3. เครื่องเย็บปากถุง
4. เงินทุนประมาณ 5000 บาท

ปัญหาและอุปสรรค

ขาดการให้ความร่วมมือจากท้องถิ่นเนื่องจากในท้องถิ่น มีกลุ่มแม่บ้านทำอีกหนึ่งกลุ่ม แต่รสชาติ
แตกต่างกัน ทั้งในด้านเงินทุนและอุปกรณ์ต่างๆเมื่อต้องการใช้ต้องขอยืมใช้อุปกรณ์จากท้องถิ่น
มาใช้ในบางครั้ง

ชื่อ-สกุล นางอุไร สุทธิพงศ์ ชื่อกิจการ กลุ่มอาหารบ้านหวาย
ที่อยู่ หมู่ที่ ๓ ต.มะกอก อ.ป่าซาง จ.ลำพูน

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

- วิสาหกิจที่ท่านดำเนินการเป็นวิสาหกิจประเภทอาหารคาวหวาน ขนม
- ทำมานานแล้ว เริ่มเมื่อปี 2540
- เริ่มดำเนินการเริ่มแรกรับทำโต๊ะจีน รับทำอาหารกลางวันนักเรียน อาหารที่ประชุมต่างๆ โดยให้เพื่อนบ้านมาช่วย เดิมวัสดุอุปกรณ์ไม่พร้อม อาคารสถานที่ไม่พร้อมจึงใช้บ้านของประธาน
- ปัจจุบันมีกำลังแรงงาน 20 คน มีทุนหมุนเวียน 5,000 ต่อวัน

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

- ต้นทุนหลักคือ เนื้อ,ผัก,เครื่องปรุง,อุปกรณ์เครื่องครัว
- วัตถุดิบซื้อจากในท้องถิ่นบ้างและในตลาดตัวเมือง แรงงานภายในท้องถิ่น
- มีอำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบบ้างเพราะซื้อเงินสด

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน

ตลาดและกลุ่มลูกค้า - โรงเรียน เด็กนักเรียน

- หน่วยงานที่จัดประชุมต่างๆ
- งานเลี้ยง

มีทั้งในตำบลและนอกตำบล

การส่งสินค้า - ไปส่งเอง

มีการต่อราคา – ตามวัตถุดิบที่ราคาเพิ่มขึ้น

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

- คู่แข่ง - ไม่มี (ในระดับตำบล)
- วิธีการหลักที่วิสาหกิจของท่านใช้ในการแข่งขันกับคู่ต่อสู้ทางธุรกิจอื่นๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันคือมีการลดราคาให้ลูกค้า ,อาหารมีคุณภาพ,บริการเป็นกันเอง,ส่งตรงตามเวลา

5.แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

- มีการขยายตลาด ไปสู่ตำบลหรือในพื้นที่
- การช่วยเหลือจากทางภาครัฐ มีปัญหา คือ ความรู้และการรับรองคุณภาพ,ขอสนับสนุนเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิต

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

- เทคโนโลยี – ผสมทั้งเก่าและใหม่ เช่น การหุงข้าว,การไม่

- ไม่มีปัญหาอุปสรรคในการใช้ Technology

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

- มีการนำความรู้สมัยใหม่ในการบริหารจัดการ เช่น การจัดการ เทคนิคการทำอาหาร
- ใช้งบประมาณของหน่วยงานต่างๆ ในการพัฒนา เช่น ศูนย์เฉลิมพระเกียรติ 72 พรรษา, เทศบาลมะกอก, ศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ ๕๒ จ.ลำพูน

8. การพึ่งตนเอง

- การได้รับการช่วยเหลือจาก ศพส 52 , ศูนย์เฉลิมพระเกียรติ 72 พรรษา
- ต้องการความช่วยเหลือในปัจจุบัน - ขยายโรงเรือน
 - อุปกรณ์ (เทศบาล , ศพส 52)

9. การได้รับความช่วยเหลือ

-ที่ผ่านมามีวิสาหกิจได้รับความช่วยเหลือจากรัฐ คือ

การได้รับการช่วยเหลือจาก ศพส 52 ศูนย์เฉลิมพระเกียรติ 72 พรรษา

10. ปัญหา – อุปสรรค

- อุปกรณ์ยังไม่พร้อม
- โรงเรือนยังไม่พร้อม
- เงินทุนยังมีน้อย
- โตะที่ใช้ประกอบอาหาร

รายชื่อคณะกรรมการกลุ่ม

1. ประธาน	นางอุไร	สุทธิพงศ์
2. รองประธาน	น.ส. พรรวลิษฐ์	ฉางข้าวชัย
3. เற்றுณิก	นางอำพรณ	ญาณตาล
4. ผู้ช่วยற்றுณิก	นางศรีธร	แสงผึ้ง
5. ประชาสัมพันธ์	นางเพชร	อินตะปัน
6. เลข	นางสิริลักษณ์	ยะน่าน
7. กรรมการ	นางชนิษฐา	จันทรา
8. กรรมการ	นางยุพา	กุลวงค์
9. กรรมการ	นางดวงพร	น้อยสาป้า
10. กรรมการ	นางเพ็ญศรี	หาวม้อย
11. กรรมการ	นางสังวรณ์	กิติวงค์
12. กรรมการ	นางสายฝน	สินทยา

13.สมาชิก	นางเนาวลักษณ์	นันทน์
14.สมาชิก	นางผ่องพรรณ	ชัยวัฒน์
15.สมาชิก	นางลาด	นันทิ
16.สมาชิก	นางเพ็ญศรี	ธรรมตา
17.สมาชิก	นางเครือวัลย์	ภิโรภาศ
18.สมาชิก	นางทองพูน	จันทร์ศิลป์
19.สมาชิก	นางกัลยา	มโนศักดิ์
20.สมาชิก	นายสุนทร	สุทธิพงศ์
21.สมาชิก	นางศรีธร	แสงผึ้ง

รายชื่อผู้ร่วมสัมมนาในวันที่ ๑๕-๑๖ กรกฎาคม ๒๕๕๒

1. ประธาน	นางอุไร	สุทธิพงศ์
2. สมาชิก	นางผ่องพรรณ	ชัยวัฒน์

ชื่อ-สกุล นางทัศนีย์ บำรุงรส ชื่อกิจการ กลุ่มแหยมสูตรโบราณรสเด็ด
ที่อยู่ บ้านสันกำแพงหมู่ที่ ๕ ต.มะกอก อ.ป่าซาง จ.ลำพูน
เบอร์โทรศัพท์ ๐๘๓-๒๐๑๕๒๓๑

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

- วิสาหกิจที่ท่านดำเนินการเป็นวิสาหกิจประเภทอาหาร
- ทำมานาน ๖ ปี
- เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี ๒๕๒๖ เริ่มจากการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอป่าซางจัดอบรมให้
- ปัจจุบันมีกำลังแรงงาน ๖๘ คน มีเงินทุนหมุนเวียนปีละประมาณ ๑๖๐,๖๘๒ บาท

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

- ต้นทุนหลัก- เนื้อหมู ต้นทุนรองใบตอง
- วัตถุดิบและแรงงานที่ใช้ในวิสาหกิจของท่าน เป็นวัตถุดิบและแรงงานภายในท้องถิ่น
- ไม่มีอำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน

- ลักษณะกลุ่มลูกค้า และตลาดหลักเป็นตลาดระดับท้องถิ่น และต่างจังหวัด ขนาดของตลาด และกำลังการผลิต ๕๐๐ ห่อต่อวัน
- มีระบบในการวางจำหน่ายคือ กระจายสินค้าตามตลาดหมู่บ้าน มีส่วนแบ่งให้ผู้จำหน่าย ๒๐ %
- มีระบบในการส่งสินค้า = ออกส่งตามร้าน และมาพ้อค้ามาซื้อที่กลุ่ม

- อำนาจต่อรองมีเล็กน้อย
- สินค้าทดแทน คือ แหนมเห็ด

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

- คู่แข่งขัน คือผู้ผลิตรายย่อยในอำเภอเดียวกัน
- วิธีการหลักที่วิสาหกิจของท่านใช้ในการแข่งขันกับคู่ต่อสู้ทางธุรกิจอื่นๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันคือใช้วิธีการรักษาคุณภาพ และใช้วัตถุดิบจากแหล่งที่เชื่อถือได้

5.แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

- วิสาหกิจของท่าน มีแนวทางในการขยายตลาดไปสู่กรุงเทพฯ

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

-Technology ในการผลิตอาหาร ในวิสาหกิจใช้ Technology ใช้แบบพื้นบ้านผสมกัน ในสัดส่วนอย่างละครั้งต่อครั้ง

- ไม่มีปัญหาอุปสรรคในการใช้ Technology

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

- วิสาหกิจมีการพัฒนาสินค้า โดยยังใช้วิธีการห่อแบบโบราณ เพื่อรักษาเอกลักษณ์
- มีการนำความรู้สมัยใหม่มาช่วยในการบริหารจัดการและจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการคือมีสหกรณ์การเกษตรอำเภอป่าซางมาแนะนำการจัดทำ บ/ช ให้ถูกต้อง
- ไม่ใช้งบประมาณ

8. การพึ่งตนเอง

- ที่ผ่านมาวิสาหกิจได้มีการรวมตัวช่วยเหลือกันเองกับวิสาหกิจของผู้อื่นที่ทำธุรกิจใกล้เคียงกัน
- แสวงหาตลาดร่วมกัน(ออกร้านตามงานน้ำพริกหนุ่ม ๔ ดาว)
- เรียนรู้และพัฒนาคุณภาพสินค้าร่วมกัน(ประชุม,อบรม,สัมมนาของหน่วยงานต่างๆในพื้นที่)

9. การได้รับความช่วยเหลือ

-ที่ผ่านมาวิสาหกิจได้รับความช่วยเหลือจากรัฐ คือ

จาก ศพส.๕๒ จำนวน ๕,๐๐๐ บาท

10. ปัญหา – อุปสรรค

- ไม่ได้รับผลกระทบจากปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจในปัจจุบัน
- มีอุปสรรคคือ สถานที่แคบ ต้องการต่อเติมอาคาร
- วัสดุใบตองหายากเริ่มมีราคาแพง

รายชื่อคณะกรรมการกลุ่ม

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| ๑.นางทัศนีย์ บำรุงรส | ประธาน ๐๘๓-๒๐๑๕๒๓๑ |
| ๒.นางสังข์การ อุตสม | รองประธาน ๐๘๖-๐๑๔๒๕๕๕ |

๓.นางบัวซอน กุณะโม	เลข
๔.นางเพ็ญศรี วรรณมะกอก	เหรียญก
๕.นางรัตดา หวังแก้ว	ประชาสัมพันธ์/ปฏิคม
๖.นางวีรารวรรณ อุตสม	รองเลข
๗.นางทองศรี ไห่แก้ว	ฝ่ายตลาด
๘.นางกุหลาบ ยศน่าน	ผู้ช่วยเหรียญก
๙.นางสุพรรณ คำของ	บัญชี
๑๐.นางวันทนา สุกร่องร้าง	ฝ่ายผลิต

รายชื่อผู้ร่วมสัมมนาในวันที่ ๑๕-๑๖ กรกฎาคม ๒๕๕๒

๑.นางทัศนีย์ บำรุงรส	ประธาน ๐๘๓-๒๐๑๕๒๓๑
๒.นางสังข์การ อุตสม	รองประธาน ๐๘๖-๐๑๔-๒๕๘๕

ชื่อ-สกุล นางพักทอง แสงผาบ ชื่อกิจการ กลุ่มพริกแกง,พริกกลาบบ้านบ่อหิน
ที่อยู่ หมู่ที่ ๕ ต.มะกอก อ.ป่าซาง จ.ลำพูน

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

- วิสาหกิจที่ท่านดำเนินการเป็นวิสาหกิจประเภทอาหาร(น้ำพริก)
- ทำมานาน ๔ ปี(พ.ศ.๒๕๔๕)
- เริ่มดำเนินการมาจากการรวมกลุ่มรวมหุ้นกันแล้วทำการผลิตขายให้กับชาวบ้านในหมู่ ๕ , หมู่บ้านใกล้เคียงและในงานต่างๆ เริ่มต้นและฝ่าฟันธุรกิจมาอย่างไร
- ปัจจุบันมีกำลังแรงงานในวิสาหกิจรวม ๑๕ คน มีเงินทุนหมุนเวียนปีละ ๓,๐๐๐ บาท

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

- ต้นทุนหลักคือ พริกชี้ฟ้า,พริกใหญ่
- วัตถุดิบและแรงงานที่ใช้ในวิสาหกิจ เป็นวัตถุดิบที่ซื้อมาจากตลาดและแรงงานภายในท้องถิ่น
- อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบมีน้อยเพราะต้องซื้อจากตลาด

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน

- ลักษณะกลุ่มลูกค้า เป็นกลุ่มชาวบ้านใกล้เคียง อาชีพเกษตรกร และตลาดหลักเป็นตลาดระดับท้องถิ่น และกำลังการผลิต ๓ ครั้ง/เดือน ครั้งละ ๓๐ ก.ก.
- มีระบบในการวางจำหน่ายคือตามร้านในชุมชน แบ่ง % - ส่วนแบ่งให้ผู้จำหน่าย ๒๐ %
- มีระบบในการส่งสินค้า = ออกส่งตามร้านและเก็บสำรองไว้ตามบ้านสมาชิก
- อำนาจต่อรองมีบ้าง

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

- คู่แข่งขัน คือกลุ่มน้ำพริกแกงบ้านป่ามุ่น; บ้านมะกอก
- วิธีการหลักที่วิสาหกิจของท่านใช้ในการแข่งขันกับคู่ต่อสู้ทางธุรกิจอื่นๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันคือใช้วิธีการ รักษาคุณภาพคงเดิม มีสูตรของตนเอง มีกลิ่นหอมเฉพาะตัว
- มีคู่แข่งคือ ผู้ผลิตในหมู่บ้านใกล้เคียง

5.แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

- วิสาหกิจของท่าน มีแนวทางในการขยายตลาดไปสู่ชุมชนอื่น

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

- Technology ในการผลิตอาหาร ในวิสาหกิจของท่าน ท่านใช้ Technology สมัยใหม่ทั้งหมด หรือใช้แบบพื้นบ้านที่ทำต่อเนื่องกันมาหรือใช้ผสมกัน ในสัดส่วนอย่างละเท่าใด - มีเครื่องมือ
- มีปัญหาอุปสรรคในการใช้ Technology แต่ละด้านอย่างไร - ไม่มี

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

- วิสาหกิจของท่าน มีการวิจัยหรือพัฒนาสินค้า ทั้งในแง่กระบวนการผลิต กรรมวิธีในการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อย่างไร -ยังไม่มี
- มีการนำความรู้สมัยใหม่มาช่วยในการบริหารจัดการและจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการหรือไม่อย่างไร - ยังไม่มี

8. การพึ่งตนเอง

- ที่ผ่านมาวิสาหกิจของท่าน ได้มีการรวมตัวช่วยเหลือกันเองกับวิสาหกิจของผู้อื่นที่ทำธุรกิจใกล้เคียงกันหรือไม่ เช่น -ยังไม่มี
- แสวงหาตลาดร่วมกัน
- ใช้วัสดุร่วมกัน
- เรียนรู้และพัฒนาคุณภาพสินค้าร่วมกัน
- ฯลฯ

9. การได้รับความช่วยเหลือ

- ที่ผ่านมาวิสาหกิจของท่านได้รับความช่วยเหลือจากรัฐ ในด้านใดบ้าง สิ่งที่ท่านต้องการได้รับความช่วยเหลือในปัจจุบันได้แก่อะไรบ้าง จากหน่วยงานใด- มีเทศบาลสนับสนุนเครื่องมือ

10. ปัญหา – อุปสรรค

- ไม่มีที่เก็บพริกแกงสำรองขาย(ตู้แช่)

รายชื่อผู้ร่วมสัมมนาในวันที่ ๑๕-๑๖ กรกฎาคม ๒๕๕๒

๑.นางพิภทอง แสงผาบ ประธาน

๒.นางพวงทอง อินกองงาม รองประธาน ๐๘๓-๖๖๑-๖๖๒๖

ชื่อ-สกุล นางศุภลักษณ์ ยะพรหม ชื่อกิจการ กลุ่มถั่วเหลืองทรงเครื่องกั้วมัน
ที่อยู่ หมู่ที่ ๘ ต.มะกอก อ.ป่าซาง จ.ลำพูน
เบอร์โทรศัพท์ ๐๘๓-๑๖๓-๕๑๖๐

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

- วิสาหกิจที่ท่านดำเนินการเป็นวิสาหกิจประเภทอาหาร(ถั่วเหลืองทรงเครื่อง)
- ทำมานาน ๗ ปี(พ.ศ.๒๕๕๖)
- เริ่มดำเนินการมาจากผู้เช่าผู้แก่ในหมู่บ้าน เป็นภูมิปัญญาของบ้านกั้วมัน
- ปัจจุบันมีกำลังแรงงานในวิสาหกิจรวม ๔๓ คน มีเงินทุนหมุนเวียนปีละ ๑๕๐,๐๐๐ บาท

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจ

- ต้นทุนหลักคือ ถั่วเหลือง,เครื่องปรุง
- วัตถุดิบและแรงงานที่ใช้ในวิสาหกิจ เป็นวัตถุดิบที่ซื้อมาจากตลาดและใช้แรงงานภายในหมู่บ้าน
- อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบมีบ้าง ในลักษณะที่ซื้อวัตถุดิบเป็นจำนวนมาก และใช้เงินสดในการซื้อ

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของวิสาหกิจของท่าน

- ลักษณะกลุ่มลูกค้า เป็นกลุ่มชาวบ้านใกล้เคียง และตลาดหลักเป็นที่เชียงใหม่ นครปฐม และกรุงเทพฯ กำลังการผลิต วันละ ๒๐ ก.ก.
- มีระบบในการวางจำหน่ายคือ กระจายสินค้าแบบโดยการขายส่ง มีส่วนแบ่งให้ผู้จำหน่าย ๒๐ %
- มีระบบในการส่งสินค้า = ออกส่งตามร้าน และมาพ้อค้ามาซื้อที่กลุ่ม
- อำนาจต่อรองไม่มี
- สินค้าทดแทน คือ ถั่วเน่าปิ้ง

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

- คู่แข่งขัน คือผู้ผลิตรายย่อยในอำเภอเดียวกัน
- วิธีการหลักที่วิสาหกิจของท่านใช้ในการแข่งขันกับคู่ต่อสู้ทางธุรกิจอื่นๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันคือใช้วิธีการรักษาคุณภาพ มีสูตรเฉพาะกลุ่ม มีอย. มีเจ้าหน้าที่มาตรวจเชื้อราทุกปี มีการรับรอง คัดสรร รับรองคุณภาพจากกรมพัฒนาชุมชนระดับ ๔ ดาว

5.แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

- วิสาหกิจของท่าน มีแนวทางในการขยายตลาดไปทั่วภาคเหนือ มีความมุ่งมั่นที่จะขยายตลาดออกสู่ประเทศฮ่องกง(มีคนในหมู่บ้านไปทำงาน)

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

- Technology ในการผลิตอาหาร ในวิสาหกิจใช้ Technology ใช้แบบพื้นบ้านผสมกัน
- ไม่มีปัญหาอุปสรรคในการใช้ Technology

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

- วิสาหกิจมีการพัฒนาสินค้า โดยการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ จาก กศน.อำเภอป่าซาง
- มีการนำความรู้สมัยใหม่มาช่วยในการบริหารจัดการและจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการโดยการเน้นที่ความสะอาดของผลิตภัณฑ์
- ปรับปรุงโรงเรือนที่ดัดมัตถุคิบบและทุนหมุนเวียนโดย ศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ ๕๒ จ.ลำพูน ใช้งบประมาณ ๖๕,๐๐๐ บาท

8. การพึ่งตนเอง

- ที่ผ่านมามีวิสาหกิจได้มีการรวมตัวช่วยเหลือกันเองกับวิสาหกิจของผู้อื่นที่ทำธุรกิจใกล้เคียงกัน
- แสวงหาตลาดร่วมกัน(ออกร้านตามงาน)
- เรียนรู้และพัฒนาคุณภาพสินค้าร่วมกัน(ประชุม,อบรม,สัมมนาของหน่วยงานต่างๆในพื้นที่)

9. การได้รับความช่วยเหลือ

-ที่ผ่านมามีวิสาหกิจได้รับความช่วยเหลือจากรัฐ คือ

เดาอบ จากกรมส่งเสริมการเกษตร

การศึกษาดูงาน จากเกษตร พช.

การบรรจุหีบห่อ จากกศน. และเกษตรอำเภอป่าซาง

ทุนหมุนเวียน จากศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ ๕๒ จ.ลำพูน

สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือในปัจจุบัน คือ ขยายโรงเรือน และโรงตากถั่วเหลืองแผ่น(พลาสติก)

10. ปัญหา – อุปสรรค

- ได้รับผลกระทบจากปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจในปัจจุบัน คือ ยอดขายตก
- มีอุปสรรคจากภัยธรรมชาติ(ในฤดูฝน)
- โรงเรือนแคบต้องการขยาย

รายชื่อคณะกรรมการกลุ่ม

๑.นางศุภลักษณ์ ยะพรหม ประธาน ๐๘๗-๐๗๓-๕๑๗๐

๒.นางจุฑามาศ ชันทัน รองประธาน

๓.นางไพรินทร์ สมบัติใหม่ เลขา

- ๔.นางสุณีพรหมนวล เหมัญญิก
- ๕.นางอำไพแสงแก้ว ประชาสัมพันธ์
- ๖.นางจันทร์ศรี พรหมนวล ปฏิคม
- ๗.นางเก็ยงคำ พรหมนวล ฝ่ายตลาด
- ๘.นางเทียนคำ พงษ์สุวรรณ “-----“
- ๙.นางศรีวรรณ ม้อยเงิน “-----“
- ๑๐.นางบัวถา กองแสง กรรมการ
- ๑๑.นางบัวทอง ยิ่งรัก “-----“
- ๑๒.นางพัลลพา ยะจา “-----“

รายชื่อผู้ร่วมสัมมนาในวันที่ ๑๕-๑๖ กรกฎาคม ๒๕๕๒

- ๑.นางศุภลักษณ์ ยะพรหม ประธาน ๐๘๗-๑๗๓-๕๑๗๐
- ๒.นางไพรินทร์ สมบัติใหม่ เลขา

ชื่อ-สกุล นางแสงจันทร์ ภูธร ชื่อกิจการ กลุ่มขนมทองจิบ ทองม้วนงาดำบ้านพระบาท
ที่อยู่ หมู่ที่ ๖ ต.มะกอก อ.ป่าซาง จ.ลำพูน
เบอร์โทรศัพท์ ๐๘๓-๘๖๓๓๓๖ ,๐๕๓-๐๐๕๑๗๓

1. ประเภทและประวัติ พัฒนาการของวิสาหกิจ

- วิสาหกิจที่ท่านดำเนินการเป็นวิสาหกิจประเภทขนม
- เริ่มเมื่อปี พ.ศ.๒๕๕๒
- เริ่มดำเนินการมาจากการอบรมของศูนย์เฉลิมพระเกียรติ ๗๒ พรรษา และรวมกลุ่มกันในหมู่บ้านโดยทาง ศูนย์เฉลิมพระเกียรติ ๗๒ พรรษา เครื่องอบ ๑ เครื่อง มีการรวมหุ้นกันคนละ ๕๐ บาท
- ปัจจุบันมีกำลังแรงงานในวิสาหกิจรวม ๒๐ คน มีเงินทุนหมุนเวียนปีละ ๓,๐๐๐ บาท

2. ต้นทุน/วัตถุดิบและแรงงานในวิสาหกิจของท่าน

- ต้นทุนหลักคือ แป้ง,น้ำตาลและส่วนผสมทั้งหมด
- วัตถุดิบและแรงงานที่ใช้ในวิสาหกิจ เป็นวัตถุดิบที่ซื้อมาจากตลาดและใช้แรงงานภายในหมู่บ้าน
- อำนวยต่อตรงกับผู้ชายวัตถุดิบมีบ้าง ในลักษณะที่ซื้อวัตถุดิบเป็นจำนวนมาก และใช้เงินสดในการซื้อ

3. ตลาดและกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย

- ลักษณะกลุ่มลูกค้า เป็นกลุ่มชาวบ้านใกล้เคียง และตลาดในตำบล กำลังการผลิตอาทิตย์ละ
- มีระบบในการวางจำหน่ายคือ กระจายสินค้าในตำบล โดยการฝากขายตามร้าน มีส่วนแบ่งให้ผู้จำหน่าย ๒๐ %
- มีระบบในการส่งสินค้า = ออกส่งตามร้าน และพ่อค้ามาซื้อที่กลุ่ม
- อำนาจต่อรองมีบ้างเล็กน้อย ในกรณีที่ซื้อเป็นจำนวนมาก

4. คู่แข่งและกลวิธีในการแข่งขัน

- คู่แข่งขัน คือผู้ผลิตรายย่อยในอำเภอเดียวกัน
- วิธีการหลักที่วิสาหกิจของท่านใช้ในการแข่งขันกับคู่ต่อสู้ทางธุรกิจอื่นๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันคือใช้วิธีการ รักษาคุณภาพ พัฒนาคุณภาพสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์

5.แนวทางการขยายตลาด (Marketing & Supply)

- วิสาหกิจของมีแนวทางในการขยายตลาดไปทั่วอำเภอ

6. เทคโนโลยีในการผลิต (Technology)

- Technology ในการผลิตอาหาร ในวิสาหกิจใช้ Technology หลากอย่างเช่นเตาอบ,เครื่องผสม,เครื่องขึ้นนึ่ง
- ไม่มีปัญหาอุปสรรคในการใช้ Technology

7. การพัฒนาคุณภาพสินค้า การบริการจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ

- วิสาหกิจมีการพัฒนาสินค้า โดยการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ จาก กศน.อำเภอป่าซาง
- มีการนำความรู้สมัยใหม่มาช่วยในการบริหารจัดการและจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ โดยการเน้นที่คุณภาพของผลิตภัณฑ์

8. การพึ่งตนเอง

- ที่ผ่านมามีวิสาหกิจได้มีการรวมตัวช่วยเหลือกันเองกับวิสาหกิจของผู้อื่นที่ทำธุรกิจใกล้เคียงกัน
- แสวงหาตลาดร่วมกัน
- เรียนรู้และพัฒนาคุณภาพสินค้าร่วมกัน(ประชุม,อบรม,สัมมนาของหน่วยงานต่างๆในพื้นที่)

9. การได้รับความช่วยเหลือ

- ที่ผ่านมามีวิสาหกิจได้รับความช่วยเหลือจากรัฐ คือ
 - วัสดุอุปกรณ์ จากศูนย์ ๗๒ พรรษา และจาก ศพส.๕๒
 - การศึกษาดูงาน จากเกษตร พช.อ.ป่าซาง
 - การบรรจุหีบห่อ จากกศน. และเกษตรอำเภอป่าซาง

10. ปัญหา – อุปสรรค

- ได้รับผลกระทบจากปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจในปัจจุบัน คือ ต้นทุนสูงขึ้น

- ไม่มีผู้เก็บวัสดุอุปกรณ์
- โต๊ะทำกิจกรรม ๓ ตัว
- ยังไม่มีผ้ากันเปื้อน,ถุงมือ และหมวก

รายชื่อคณะกรรมการกลุ่ม

๑.นางแสงจันทร์ ภูธร	ประธาน	๐๘๓-๘๖๓๓๓๖ ,๐๕๓-๐๐๕๑๗๓
๒.นางสายทอง คำปัญญา	รองประธาน	
๓.นางลำพิ่ง ในใจ	เลขา	
๔.นางจันทร์จิรา เสสเมือง	ผู้ช่วยเลขา	
๕.นางล้นทม คำของ	เหรัญญิก	
๖.นางกฤษณา ตาอ้าย	ผู้ช่วยเหรัญญิก	
๗.นางสาวอำนวยพร คำแสง	ฝ่ายผลิต	
๘.นางสุรินทร์ อุดสาฝัน	ประชาสัมพันธ์	
๙.นางพรรณี ยะสินธุ์	ฝ่ายตลาด	

รายชื่อผู้ร่วมสัมมนาในวันที่ ๑๕-๑๖ กรกฎาคม ๒๕๕๒

๑.นางแสงจันทร์ ภูธร	ประธาน	๐๘๓-๘๖๓๓๓๖ ,๐๕๓-๐๐๕๑๗๓
๒.นางลำพิ่ง ในใจ	เลขา	