

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อน พ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ ผู้วิจัยนำเสนอเป็น 2 ช่วง ดังนี้

ช่วงที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามของคณะกรรมการโครงการและกลุ่มสมาชิก แบ่งออกเป็น 2 ตอน

ตอนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม คณะกรรมการโครงการ และสมาชิกกลุ่ม จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพสมรส และบุตร วิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ หาค่าร้อยละ (%)

ตอนที่ 2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ จำแนกเป็นรายชื่อ รายด้าน และโดยภาพรวม วิเคราะห์โดยการหาค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ทั้ง 4 ด้าน

ช่วงที่ 2 สังเคราะห์เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ โดยใช้กระบวนการสนทนากลุ่ม

2.1 วิเคราะห์และจัดอันดับความสำคัญของปัญหาการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ เสนอต่อผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 7 คน จากการจัดสนทนากลุ่ม

2.2 วิเคราะห์แนวทางการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ โดยนำผลจากการจัดสนทนากลุ่มมาประมวลเป็นแนวทางการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์

ตารางที่ 4.1 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ - ชาย	32	34.80
- หญิง	60	65.20
รวม	92	100.00
2. อายุ - ต่ำกว่า 20 ปี	6	6.50
- 21-30 ปี	15	16.30
- 31-40 ปี	32	34.80
- 41-50 ปี	32	34.80
- มากกว่า 50 ปี	7	7.60
รวม	92	100.00
3. ระดับการศึกษา - ประถมศึกษา	44	47.80
- มัธยมศึกษา	47	51.10
- ปวช.	1	1.10
รวม	92	100.00
4. อาชีพ - หัตถกรรม	74	80.50
- เกษตรกรรม	4	4.30
- ค้าขาย	7	7.60
- รับจ้าง	5	5.40
- อื่นๆ ระบุ.....	2	2.20
รวม	92	100.00

จากตารางที่ 4.1 พบว่ากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนที่บ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ ที่ตอบแบบสอบถามส่วนมากเป็นเพศหญิง 60 คน (ร้อยละ 65.20) เป็นเพศชาย 32 คน (ร้อยละ 34.80) ส่วนมากมีอายุระหว่าง 31-40 ปี และอายุระหว่าง 41-50 ปี รองลงมาอายุระหว่าง 21-30 ปี (ร้อยละ 16.30) มีวุฒิการศึกษา มัธยมศึกษา (ร้อยละ 51.10) รองลงมาประถมศึกษา (ร้อยละ 47.80) ส่วนน้อยมีวุฒิการศึกษา ปวช. (ร้อยละ 1.10) ส่วนมากประกอบอาชีพหัตถกรรม (ร้อยละ 80.50) และรองลงมาประกอบอาชีพค้าขาย (ร้อยละ 7.60)

ตอนที่ 2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาการพัฒนาในกลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ้อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ จำแนกเป็นรายข้อ รายด้าน และโดยรวม ตามรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงปัญหาการพัฒนาในกลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ้อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ โดยภาพรวมทุกด้าน

ที่	รายการ	$\bar{X}$	S.D.	แปลผล	อันดับ
1.	ปัญหาการพัฒนาคุณภาพชีวิต	1.74	.32	น้อย	4
2.	ปัญหาการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ	1.76	.37	น้อย	3
3.	ปัญหาการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์	2.09	.33	น้อย	2
4.	ปัญหาการพัฒนาด้านการตลาด	2.25	.32	น้อย	1
รวมเฉลี่ย		1.96	.23	น้อย	-

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ้อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ มีปัญหาการพัฒนาในกลุ่มหัตถกรรมรวมทุกด้านอยู่ระดับน้อย ($\bar{X} = 1.96$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ปัญหาการพัฒนาด้านการตลาดเป็นอันดับ 1 ซึ่งอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.25$) อันดับ 2 คือ ปัญหาการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.09$) อันดับสุดท้าย ได้แก่ ปัญหาการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ ซึ่งอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.76$)

ตารางที่ 4.3 แสดงค่าเฉลี่ยและความเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการพัฒนากลุ่มหัตถกรรม
หินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์
ปัญหาการพัฒนาด้านคุณภาพชีวิต

ที่	รายการ	$\bar{X}$	S.D.	แปลผล	อันดับ
1.	การเข้ารับการตรวจสุขภาพประจำปี	1.60	.55	น้อย	5
2.	การเข้ารับการรักษายาบาลช่วงระยะ 5 ปีที่ผ่านมา	1.45	.66	น้อยที่สุด	6
3.	การได้รับโอกาสให้พัฒนาความรู้ประสบการณ์ใน การทำงาน เช่น การเข้าร่วมการฝึกอบรม สัมมนา หรือดูงาน	1.68	.53	น้อย	4
4.	การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกและสิ่งแวดล้อมใน การทำงานต่อสุขภาพเหมาะสมเพียงใด	1.90	.49	น้อย	2
5.	การป้องกันอุบัติเหตุและอุบัติเหตุในขณะทำงาน มีความมั่นใจมากน้อยเพียงใด	1.91	.58	น้อย	1
6.	การส่งเสริมให้มีการออกกำลังกาย	1.90	.49	น้อย	2
รวมเฉลี่ย		1.74	.32	น้อย	-

จากตารางที่ 4.3 พบว่า กลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน
อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ มีปัญหาการพัฒนาด้านคุณภาพชีวิตโดยภาพรวมอยู่ในระดับ น้อย
($\bar{X}=1.74$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า การป้องกันอุบัติเหตุและอุบัติเหตุในขณะทำงานมีความ
มั่นใจมากน้อยเพียงใด มีปัญหาเป็นอันดับสูงสุด ซึ่งอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=1.91$) รองลงมาได้แก่
การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกและสิ่งแวดล้อมในการทำงานต่อสุขภาพเหมาะสมเพียงใด และการ
ส่งเสริมให้มีการออกกำลังกาย ซึ่งอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=1.90$) ส่วนอันดับสุดท้าย ได้แก่ การเข้า
รับการรักษายาบาลช่วงระยะ 5 ปีที่ผ่านมา คือระดับน้อยที่สุด ($\bar{X}=1.45$)

ตารางที่ 4.4 แสดงค่าเฉลี่ยและความเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการพัฒนากลุ่มหัตถกรรม
หินอ่อนพ้อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์
ปัญหาการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ

ที่	รายการ	$\bar{X}$	S.D.	แปลผล	อันดับ
1.	การสร้างนิสัยให้เลือกบริโภคอาหารอย่างถูกต้อง	1.57	.59	น้อย	7
2.	การจัดให้มีการประหยัดและอดออม	1.81	.53	น้อย	3
3.	การจัดทำบัญชีครัวเรือน	1.86	.53	น้อย	1
4.	การส่งเสริมให้รู้จักลดรายจ่าย	1.86	.55	น้อย	1
5.	การส่งเสริมให้รู้จักเพิ่มรายได้	1.79	.52	น้อย	4
6.	การส่งเสริมให้รู้จักมีรายได้เสริม	1.76	.54	น้อย	5
7.	การส่งเสริมให้ลดเลืกอบายมุขและสิ่งเสพติด	1.64	.68	น้อย	6
รวมเฉลี่ย		1.76	.37	น้อย	-

จากตารางที่ 4.4 พบว่า กลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ้อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ มีปัญหาการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ โดยภาพรวมอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.76$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การส่งเสริมให้รู้จักลดรายจ่าย และการจัดทำบัญชีครัวเรือน เป็นอันดับสูงสุดอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.86$) รองลงมาได้แก่ การจัดให้มีการประหยัดและอดออม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.81$) ส่วนอันดับสุดท้ายได้แก่ การสร้างนิสัยให้เลือกบริโภคอาหารอย่างถูกต้อง อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.57$)

ตารางที่ 4.5 แสดงค่าเฉลี่ยและความเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการพัฒนากลุ่มหัตถกรรม
หินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์
ปัญหาการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์

ที่	รายการ	$\bar{X}$	S.D.	แปลผล	อันดับ
1.	ท่านมีความพึงพอใจในเครื่องมือผลิตหินอ่อน	2.02	.51	น้อย	5
2.	การพัฒนารูปแบบและสร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์หินอ่อน	2.09	.53	น้อย	4
3.	การพัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิตหินอ่อน	2.01	.45	น้อย	6
4.	การพัฒนามาตรฐานและความคงทนของผลิตภัณฑ์หินอ่อน	1.98	.52	น้อย	7
5.	ความรู้ในการพัฒนาการบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์หินอ่อน	2.10	.52	น้อย	2
6.	การพัฒนาการส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์หินอ่อน	2.10	.54	น้อย	2
7.	การพัฒนาสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินอ่อน	2.30	.55	น้อย	1
รวมเฉลี่ย		2.09	.33	น้อย	-

จากตารางที่ 4.5 พบว่า กลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ มีปัญหาการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=2.09$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า การพัฒนาสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินอ่อน เป็นอันดับสูงสุด ซึ่งอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=2.30$) รองลงมาได้แก่ การพัฒนาการส่งเสริมการขาย สำหรับผลิตภัณฑ์หินอ่อน และความรู้ในการพัฒนาการบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์หินอ่อน อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=2.10$) ส่วนอันดับสุดท้าย คือ การพัฒนามาตรฐานและความคงทนของผลิตภัณฑ์หินอ่อน อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=1.98$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 แสดงค่าเฉลี่ยและความเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการพัฒนากลุ่มหัตถกรรม
หินอ่อนพ้อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์
ปัญหาการพัฒนาด้านการตลาด

ที่	รายการ	$\bar{X}$	S.D.	แปลผล	อันดับ
1.	การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินอ่อน	2.46	.58	น้อย	3
2.	การพัฒนาช่องทางการขยายตลาด	2.64	.50	มาก	1
3.	การพัฒนาการประมาณการทางการตลาด	2.63	.50	มาก	2
4.	การพัฒนาการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์หินอ่อนให้มีประสิทธิภาพ	2.39	.61	น้อย	5
5.	การส่งเสริมการตลาดทาง สื่อ วิทยุ โทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ	2.45	.68	น้อย	4
6.	การพัฒนาการจัดอบรมฝ่ายการตลาดของกลุ่มฯ	2.39	.62	น้อย	5
7.	การพัฒนาการออกร้านแสดงผลิตภัณฑ์ตามสถานที่จัดงานระดับจังหวัดหรือระดับประเทศ	2.28	.63	น้อย	7
8.	เทคนิคการพัฒนาด้านราคาของผลิตภัณฑ์หินอ่อน	1.88	.46	น้อย	8
9.	การพัฒนาการบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านลูกค้า	1.81	.61	น้อย	9
10.	การพัฒนาการบริการหลังการขายให้กับลูกค้า	1.58	.66	น้อย	10
รวมเฉลี่ย		2.25	.32	น้อย	-

จากตารางที่ 4.6 พบว่า กลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ้อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ ปัญหาการพัฒนาด้านการตลาด โดยภาพรวมอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=2.25$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า การพัฒนาช่องทางการขยายตลาด เป็นอันดับสูงสุด ซึ่งอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=2.64$) รองลงมาได้แก่ การพัฒนาการประมาณการทางการตลาด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=2.63$) ส่วนอันดับสุดท้าย ได้แก่ การพัฒนาการบริการหลังการขายให้กับลูกค้า อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=1.58$)

จากการวิเคราะห์ข้อมูลปัญหาการพัฒนาของกลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ ในช่วงที่ 1 ผู้วิจัยได้กำหนดประเด็นปัญหาโดยพิจารณาจากปัญหาทั้ง 4 ด้าน คัดเลือกเฉพาะที่เป็นปัญหาสูงสุดสามอันดับแรก ดังนี้

ด้านคุณภาพชีวิต ได้แก่ การป้องกันอุบัติเหตุและอุบัติเหตุในขณะทำงานมีความมั่นใจมากน้อยเพียงใด การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกและสิ่งแวดล้อมในการทำงานต่อสุขภาพเหมาะสมเพียงใด และการส่งเสริมให้มีการออกกำลังกาย

ด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ การส่งเสริมให้รู้จักลดรายจ่าย การจัดทำบัญชีครัวเรือน และการจัดให้มีการประหยัดและอดออม

ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การพัฒนาสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินอ่อน การพัฒนาการส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์หินอ่อน และความรู้ในการพัฒนาการบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์

ด้านการตลาด ได้แก่ การพัฒนาช่องทางการขยายตลาด การพัฒนาการประมาณการทางการตลาด และการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ช่วงที่ 2 วิเคราะห์เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาของกลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์

2.1 วิเคราะห์และจัดอันดับความสำคัญของปัญหาการพัฒนาของกลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ เสนอต่อผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 7 คน ผู้วิจัยได้นำประเด็นปัญหาสูงสุด 3 อันดับแรกทั้ง 4 ด้าน ที่ได้จากการวิเคราะห์ปัญหาการพัฒนาของกลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน จากช่วงที่ 1 นำเข้าเสนอผู้เชี่ยวชาญเพื่อประชุมเชิงปฏิบัติการโดยกระบวนการสนทนากลุ่ม เพื่อสรุปประเด็นปัญหาที่ได้จากการสนทนากลุ่มของผู้เชี่ยวชาญ 7 คน ผู้วิจัยได้นำผลสรุปจากกระบวนการสนทนากลุ่มของผู้เชี่ยวชาญมาเป็นแนวทางการพัฒนาของกลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน ดังนี้

ตารางที่ 4.7 แสดงสรุปผลการสนทนากลุ่ม

ประเด็นปัญหา	แนวทางการแก้ปัญหา
1. ด้านคุณภาพชีวิต 1.1 การป้องกันอุบัติเหตุและอุบัติเหตุนานะทำงาน ท่านมีความมั่นใจมากน้อยเพียงใด 1.2 การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกและสิ่งแวดล้อมในการทำงานต่อสุขภาพของท่านเหมาะสมเพียงใด 1.3 การส่งเสริมให้มีการออกกำลังกาย	1. การพัฒนาระบบการป้องกัน ควบคุมดูแล สร้างสภาพแวดล้อมที่ดีเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต 1.1 พัฒนาระบบการป้องกันอุบัติเหตุและอุบัติเหตุนานะมาตรฐานและปลอดภัยในการทำงาน ความปลอดภัยในการใช้ไฟฟ้า ความปลอดภัยในการใช้เครื่องจักร การป้องกันและระงับอัคคีภัย การยกเลิกอันตรายของ 1.2 พัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี พัฒนาสิ่งแวดล้อมทางกายภาพทางชีวภาพ ทางเคมี ทางจิตวิทยาสังคม รวมถึงการป้องกันอันตรายจากสิ่งแวดล้อมในการทำงาน 1.3 ส่งเสริมการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ จัดสถานที่และอุปกรณ์สำหรับการออกกำลังกาย และจัดกิจกรรมการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ เช่น การเดินแอโรบิค รำมวยไทยเก็ก และรำไม้พลอง ฯลฯ
2. ด้านเศรษฐกิจ 2.1 การส่งเสริมให้รู้จักลดรายจ่าย 2.2 การจัดทำบัญชีครัวเรือน 2.3 การจัดให้มีการประหยัดและอดออม	2. การพัฒนาระบบเศรษฐกิจระดับชุมชนแบบครบวงจรมีระบบออมทรัพย์ในชุมชนใช้หลักการพึ่งตนเอง 2.1 พัฒนา การสนับสนุนและส่งเสริมให้ชุมชนเข้มแข็งด้วยการใช้ระบบเศรษฐกิจแบบพอเพียง ตามแนวพระราชดำริ เช่น จัดโครงการส่งเสริมระบบเศรษฐกิจแบบพอเพียงในชุมชน

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ประเด็นปัญหา	แนวทางการแก้ไข้ปัญหา
	2.2 จัดโครงการฝึกอบรมการจัดทำบัญชีครัวเรือน (รายรับ-รายจ่าย) ความสำคัญของการทำบัญชีอันจะนำไปสู่การบริหารจัดการทางการเงินของครอบครัว ภายใต้การขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง 2.3 จัดทำโครงการอบรมทรัพย์รับเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อส่งเสริมวิถีคุณธรรมสู่เศรษฐกิจพอเพียง 2.3.1 ส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ชุมชน 2.3.2 ส่งเสริมให้ชุมชนในหมู่บ้านมีวิถีคุณธรรม สู่เศรษฐกิจพอเพียง โดยกระบวนการกลุ่มออมทรัพย์
3. ด้านผลิตภัณฑ์ 3.1 การพัฒนาสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถ์ 3.2 การพัฒนาการส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์หัตถ์ 3.3 ความรู้ในการพัฒนาการบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์	3. จัดทำโครงการวางแผนงานการพัฒนาสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 3.1 จัดทำแผนขยายสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในการจัดจำหน่าย ให้เข้าไปใกล้ลูกค้ามากที่สุด จัดการระบบการจัดจำหน่ายอย่างมีประสิทธิภาพ 3.2 พัฒนาการส่งเสริมการขายให้มีประสิทธิภาพโดยศึกษาวิธีการ โฆษณา บทบาทและอิทธิพลของการโฆษณาที่มีต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมการวางแผนโฆษณา การวิเคราะห์ผู้บริโภคในฐานะที่เป็นผู้รับสาร และวิเคราะห์สิ่งซึ่งจะเป็นแรงจูงใจผู้บริโภค รวมทั้งวิเคราะห์กระบวนการของการตลาด อันมีผลต่อการดำเนินการโฆษณา และด้านกฎหมาย 3.2.1 การโฆษณาในรูปแบบที่เป็นการเสนอขายสินค้า บริการ หรือความคิดโดยการใช้สื่อ หรือบริการเชิงรุก

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ประเด็นปัญหา	แนวทางการแก้ปัญหา
	3.2.2 การขายโดยใช้พนักงานขายกระตุ้นความสนใจ หรือการซื้อ 3.2.3 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสารกับกลุ่มที่เป็นลูกค้าและไม่ใช่ลูกค้า ซึ่งประกอบด้วย ประชาชนทั่วไป พนักงานในองค์กร ผู้ถือหุ้น และหน่วยราชการ 3.3 จัดวิทยากรอบรมให้ความรู้และให้คำแนะนำ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ให้ทันสมัย เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและขยายการตลาด
4. ด้านการตลาด 4.1 การพัฒนาช่องทางการขยายตลาด 4.2 การพัฒนาการประมาณการทางการตลาด 4.3 การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์	4. การพัฒนาด้านการขยายการตลาดให้กว้างไกลออกไปสู่ตลาดโลก 4.1 จัดให้ฝ่ายการตลาด ทำการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางการขยายตลาด จากหน่วยราชการ และหน่วยงานอิสระ เช่น กระทรวงพาณิชย์ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมศุลกากร สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม สำนักงานวิจัยด้านการตลาดและการลงทุน สำนักงานสถิติแห่งชาติ สำนักงานพาณิชย์จังหวัด สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสำนักงานเกษตรจังหวัด และสมาคมต่างๆ รวมถึงเอกสารในห้องสมุดของสถาบันการศึกษา

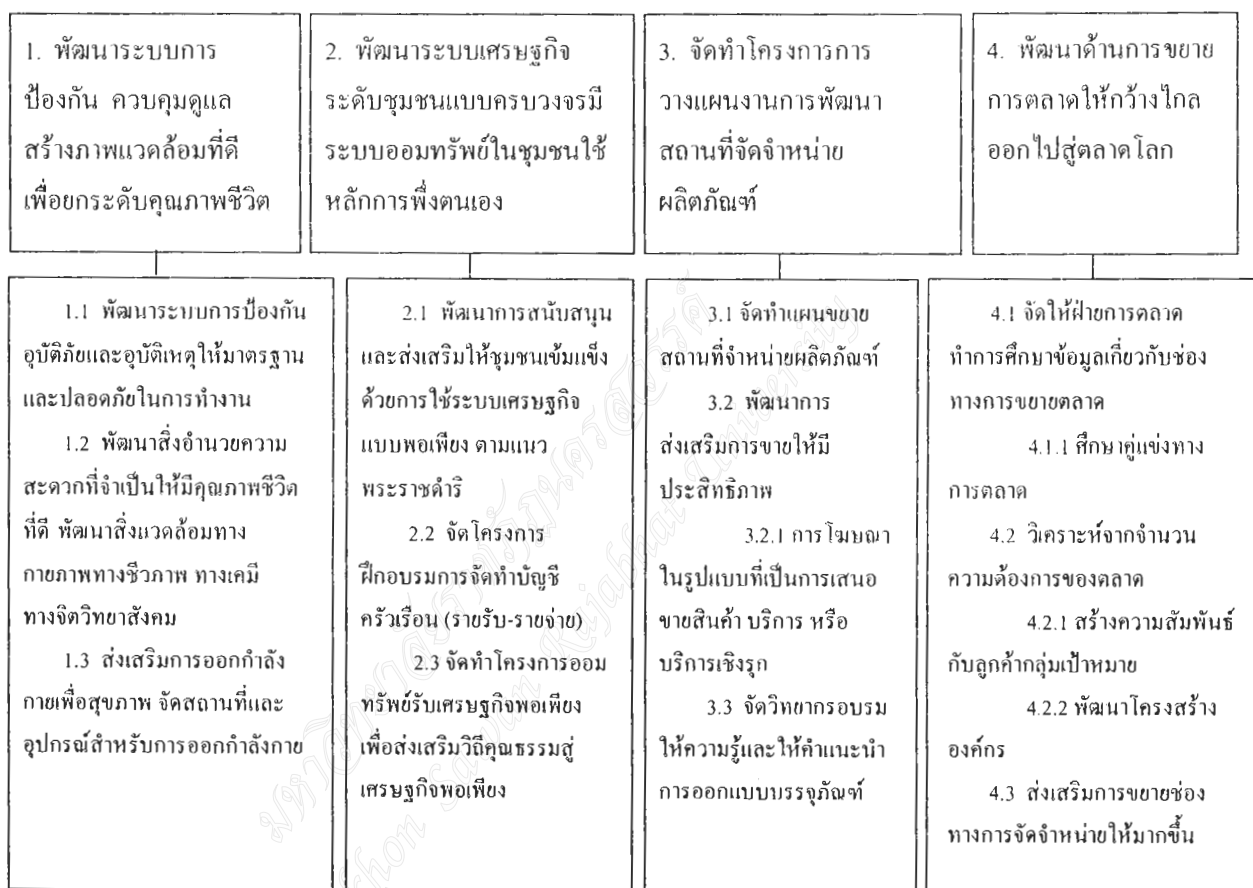
ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ประเด็นปัญหา	แนวทางการแก้ปัญหา
	4.1.1 ศึกษาคู่แข่งทางการตลาด ทำให้เราทราบว่า สินค้าที่เรากำลังผลิตจำหน่าย มีผู้ผลิตขายอยู่แล้วในขณะนี้หรือยัง และมีปริมาณมากน้อยเท่าใด ทั้งนี้เพื่อมาวิเคราะห์ว่า เราจะผลิตในรูปแบบอื่นใดได้บ้างและค้นหาจุดแข็ง และจุดอ่อนของกลุ่มแข่ง จัดทำกลยุทธ์ทางการตลาดคิดค้นรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้ก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง 4.2 วิเคราะห์จากจำนวนความต้องการของตลาดในรอบปีที่ผ่านมาว่ามีปริมาณอยู่ในเชิงบวกหรือลดลงในอัตราส่วนเท่าใดเพื่อนำไปสู่การประมาณการทางการตลาดได้อย่างสอดคล้อง 4.2.1 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า กลุ่มเป้าหมายและผู้คาดหวัง เพื่อสร้างกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีประสบการณ์ร่วมกับตราสินค้า กิจกรรมทางการตลาดและการสื่อสารการตลาด 4.2.2 พัฒนาโครงสร้างองค์กรและวิธีการเกี่ยวกับผลตอบแทนพัฒนาและปรับเปลี่ยนแนวคิดจากเดิมเสียใหม่อีกด้วย โดยปกติแล้วองค์กรมักจะจัดโครงสร้างเพื่อผลิต ขายสินค้าและบริการ แต่ทั้งนี้มีการวางแผน โครงสร้างเพื่อบริการลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยโครงสร้างในอนาคตนั้นจะถูกออกแบบภายใต้คำสั่งและการควบคุม โครงสร้างเพื่อจัดวางพนักงานและกระบวนการตามหน้าที่ที่ถูกกำหนดขึ้นในองค์กร เพื่อรองรับในอนาคต

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ประเด็นปัญหา	แนวทางการแก้ปัญหา
	4.3 ส่งเสริมการขายช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น เช่น จัดสินค้าเข้าร่วมในงานแสดงสินค้า นำเสนอต่อร้านขายของฝาก ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น เนื่องจากการซื้อของผู้บริโภคส่วนใหญ่จะซื้อไปเพื่อเป็นของฝากและซื้อใช้เอง ส่วนการซื้อไปเพื่อขายต่อยังมีน้อยอยู่ จุดนี้จึงถือเป็นโอกาสอีกทางหนึ่งที่จะสามารถขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งได้อีกด้วย เพื่อเป็นการรองรับการขายช่องทางการจัดจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้น โดยจัดทำแผนการพัฒนาระบบการผลิตให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ และสามารถผลิตได้ทันต่อความต้องการของผู้บริโภค

2.2 วิเคราะห์แนวทางการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน โดยนำผลจากการจัดสนทนากลุ่มมาประมวลเป็นแนวทางการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ นำเสนอดังภาพที่ 4.1



ภาพที่ 4.1 แสดงแนวทางการพัฒนากลุ่มหัตถกรรมหินอ่อนพ่อบ้านแม่บ้านตำบลหนองกระโดน