

บทคัดย่อ

T152094

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าอ้อมสีธรรมชาติ โดยใช้กลุ่มเป้าหมายในพื้นที่จังหวัดขอนแก่น มหาสารคาม กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด มุกดาหาร ผลการวิจัยปรากฏดังนี้

ผลิตภัณฑ์ผ้าอ้อมสีธรรมชาติส่วนใหญ่ ทอผ้าพื้นเพราะสะดวกในการทอไม่ได้ใช้ความประณีตมากนัก รองลงมาคือผ้าปูโต๊ะ การแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่นแต่ละกลุ่มยังไม่มี ความชำนาญ ขาดการฝึกอบรม ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายในตลาดจึงมีลักษณะคล้ายคลึงกัน การกำหนดราคา ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอนอาศัยตั้งราคาต่ำขายได้ปริมาณมาก ถ้าไรต่อหน่วยต่ำยอมขายเพื่อให้ได้เงินหมุนเวียนในกลุ่ม การจัดจำหน่ายไม่มีสถานที่แน่นอนจัดจำหน่ายเองที่กลุ่ม และนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานนิทรรศการหรืองานประเพณีต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีผลิตภัณฑ์คล้ายกัน ทำให้จำหน่ายไม่ได้ รายได้ที่ได้รับไม่คุ้มค่ากับค่าใช้จ่าย ขาดการประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขายที่ดี กลุ่มแม่บ้านจะอาศัยหน่วยงานราชการ และการบอกต่อ

แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าอ้อมสีธรรมชาติ

การพัฒนาตลาด มี การคิดตลาดใหม่มีลายไคโนเสาร์ ลายสายฝน ลายก้อนเมฆ ลายนกยูง ลายขกดอก ลายตรามหาวิทยาลัยมหาสารคาม ลายเสวตจักร ลายที่ทอง่ายคือ ลายสายฝน ลายก้อนเมฆ ตลาดให้ความสนใจมักรองลงมาคือ ลายไคโนเสาร์ สำหรับลายนกยูงยังมีการทอน้อย ใช้เวลานาน ยังไม่ประณีตเท่าที่ควร ซึ่งจะต้องใช้เวลาเพื่อให้เกิดความชำนาญ สำหรับลายขกดอก ไม่ต้องใช้พิมพ์ทอใช้กระสวยซึ่งทำได้ง่าย การทอลายเสวตจักร ซึ่งเป็นลายประจำจังหวัดร้อยเอ็ด

สำหรับการย้อมสีธรรมชาติให้มีสีสดใสเป็นที่ต้องการของตลาดเป็นการย้อมสีผสม เช่น สีเขียวเข้ม ใ้จากเปลือกลิ้นฟ้า + สารส้ม + น้ำมะเกลือสด สีเทาเข้ม ได้จากน้ำมะเกลือสดขูดโคลน สีดำได้จากเปลือกกบขูดโคลน สีเทาได้จากเปลือกกบ + เปลือกต้นหว้า สีน้ำตาลได้จากใบหูกวาวแห้ง + สารส้ม สีม่วงได้จากต้นอกลงเปลือกมังคุด สีน้ำตาลอ่อนได้จากแก่นมะยม + สนิมเหล็ก สีเขียวอ่อนได้จากเปลือกต้นมะม่วงน้อย, ใบลิ้นฟ้า (เพกา) สีชมพูได้จากต้นสะเดา + สารส้ม สีแดงได้จากต้นประคู้

การพัฒนาเทคนิคในการออกแบบการขาย การหาตลาด การรวมกลุ่ม มีการแปรรูปสินค้า สร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง เน้นลักษณะพิเศษเป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น ผสมผสานรูปแบบที่ทันสมัย อีกวิธีการหนึ่งเน้นการสร้างเครือข่ายให้กับกลุ่มแม่บ้าน นอกจากนี้มีการจัดอบรมให้กลุ่มแม่บ้านนำผลิตภัณฑ์มาแปรรูปเป็นของขวัญและของที่ระลึก สำหรับเทคนิคการขายจะต้องใช้

T152094

การขายเชิงรุกสร้างความพอใจให้กับลูกค้า และสามารถนำสินค้าไปจำหน่ายสู่กับผู้แข่งขันในตลาด การแสวงหาตลาดใหม่โดยนำสินค้าไปจำหน่ายในงาน OTOP ของจังหวัด จำหน่ายทาง Web Site ของคณะกรรมการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม www.acc.msu.ac.th เพื่อเป็นการ เผยแพร่

การจัดสรรทรัพยากรการผลิตให้มีประสิทธิภาพปลูกพืชทดแทนตามไร่นา ปลูกต้นครามไว้ เป็นเมล็ดพันธุ์ รวมกลุ่มกันซื้อเส้นด้ายฝ้ายจากโรงงานโดยตรง แนะนำการบริหารจัดการกลุ่มให้มี ประสิทธิภาพโดยแบ่งหน้าที่กันทำ

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วประสบความสำเร็จ ได้แก่ ฝ้ายทอลายสายฝน ลายไดโนเสาร์ ลายดอกแก้ว ลายน้ำไหล การให้สีผ้าเป็นที่ต้องการของตลาดและมียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้น ส่วนการ แปรรูปที่ตลาดต้องการ คือ กระเป๋า ผ้ากันเปื้อน ส่วนเสื้อสำเร็จรูปนั้นยังขาดการออกแบบที่ทันสมัย ส่วนผลิตภัณฑ์ตัวอื่นยังมีปัญหาเรื่องความประณีตและการออกแบบ

Abstract

TE 152094

The purpose of this research is to study method used develop natural dye cloth products by target groups in Khon Kaen , Mahasarakham, Kalasin, Roi-Ed and Mukdahan. The results are as follow.

Most natural dye cloths are produced as fabric and tablecloths since these are easy to make. Cloth products sold in the market are similar in design due to lack of weavers skills and training. Pricing has no standard. Prices are set at a lower range only when large quantities ordered. Even though profit per unit is low but it is necessary to add to the wearing group's working capital. In addition there is on certain distribution place. Products are normally sold at local exhibitions where many other similar products can be found. Revenues do not cover expenses. There is no promotional effigies for the products. Groups usually use government agencies and word of mouth methods to promote their product.

Key methods to develop natural dye cloth products

New patterns need to be developed, such as Dinosaur pattern, Sai-Fon pattern, Kon-Mek pattern, Nok-yoong pattern, Yok-Dok pattern, Sawetracht pattern, and Mahasarakham university's logo pattern. The easiest pattern is Sai-Fon and Kon-Mek. Dinosaur pattern is the one preferred in the market. Nok-yoong pattern takes time for weaving and needs more skills.

Other areas to be developed include sales techniques, grouping, reproducing, and differentiation from competitors, creating housewives' network, and course training. All these should be used for improving natural dye cloth products. Sale techniques most focus on consumer satisfaction and the ability to compete in the market. Besides, searching new distribution channels such as. OTOP exhibitions and web site should be used to promote the products.

Production resources should be managed efficiency. Weaving groups should order raw material from factory directly. Also, efficiency, management should be introduced to the groups.

The successful products are weaving cloths in Sai-Fon pattern, Dinosaur pattern, Dok-Keaw pattern, and Num-Lai pattern. Reproducing products in to ladies handbags and aprons are needed in the market. Readymade clothes need to be more trendy in design. The other products still have problem with delicacy and design.