

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

ในการดำเนินงานต่างๆ องค์กรหรือกลุ่มจำเป็นจะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกกลุ่มเสียก่อน เพื่อให้ทราบถึงสภาวะการแข่งขันภายในธุรกิจนั้นๆ จึงสามารถที่จะนำข้อมูลทั้งหมดมาใช้ในการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่ม ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จำเป็นต้องศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วเพื่อนำมาวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานต่อไป

จุดแข็ง (Strengths: S)

1. ผลผลิตของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วมีคุณภาพในการผลิต โดยทางกลุ่มเป็นกลุ่มเกษตรกรผลิตผ้าฝ้ายได้รับรองคุณภาพเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดาวจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในปี พ.ศ. 2547 (กำหนดให้เป็น S1)
2. ผลผลิตของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในด้านลวดลายในการผลิตทำให้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักกับผู้บริโภค (กำหนดให้เป็น S2)
3. ผลผลิตที่หัตถกรรมจากฝ้ายที่ได้นั้น ใช้ภูมิปัญญาในท้องถิ่นและวัตถุดิบธรรมชาติในท้องถิ่นมาผลิต (กำหนดให้เป็น S3)
4. ผลผลิตที่มีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ เช่น มีผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายทั้งย้อมสีธรรมชาติและย้อมสีสังเคราะห์ (กำหนดให้เป็น S4)
5. ประธานกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วมีภาวะความเป็นผู้นำสูง ส่งผลให้สมาชิกในกลุ่มมีความเข้มแข็งและรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย (กำหนดให้เป็น S5)

6. สมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วมีความสามัคคีและช่วยเหลือกัน ทำให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยความสะดวก (กำหนดให้เป็น S6)

7. มีสถานที่ที่เป็นศูนย์รวมในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มาจากสมาชิกของกลุ่ม (กำหนดให้เป็น S7)

8. สถานที่ตั้งศูนย์ทอผ้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มอยู่บนถนนสายหลักและใกล้สถานที่ท่องเที่ยว (กำหนดให้เป็น S8)

จุดอ่อน (Weaknesses: W)

1. การย้อมสีเส้นฝ้ายทั้งในกรณีย้อมสีธรรมชาติและกรณีย้อมสีสังเคราะห์ ยังมีมาตรฐานในเรื่องการให้สีย้อมที่ไม่แน่นอนอาจทำให้สีที่ได้ในแต่ละครั้งออกมาไม่เหมือนกัน (กำหนดให้เป็น W1)

2. การย้อมสีธรรมชาติจะส่งผลต่อสภาพแวดล้อมในทางลบ เนื่องจากเกษตรกรบางคนไม่รู้จักรับการนำเปลือกไม้หรือแกนไม้ ออกจากต้นไม้ที่ถูกต้องทำให้ต้นไม้ที่ถูกกะเทาะเปลือกออกไปบางต้นตาย ส่งผลทำให้วัตุถุคิการผลิตน้อยลง (กำหนดให้เป็น W2)

3. สมาชิกในกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย โดยมากแล้วเป็นผู้ที่มีอายุมากแล้ว เมื่อมีการจัดประชุมหรือการจัดอบรมในเรื่องต่างๆ มักจะไม่ให้ความสนใจมาเข้าร่วม (กำหนดให้เป็น W3)

4. กลุ่มขาดความรู้ความชำนาญทางด้านการตลาดทำให้ไม่สามารถวางแผนล่วงหน้าได้ว่าตลาดผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนมากขึ้นหรือน้อยลง (กำหนดให้เป็น W4)

5. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มน้อยเกินไป ทำให้สินค้าบางประเภทอยู่ที่กลุ่มอีกเป็นจำนวนมาก (กำหนดให้เป็น W5)

6. ขาดแคลนแรงงานในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยว เนื่องจากเมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวทำให้สมาชิกกลุ่มบางส่วนหายไป ส่งผลต่อปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายทำให้บางครั้งเมื่อมีการสั่งทอทำให้ไม่สามารถส่งได้ทันตามเวลาที่กำหนด (กำหนดให้เป็น W6)

โอกาส (Opportunities: O)

1. หน่วยงานของภาครัฐได้มีการจัดอบรมให้ความรู้และคำแนะนำในเรื่องของการทอผ้าที่ถูกหลักวิธีและการย้อมสีเส้นฝ้ายให้ได้มาตรฐาน (กำหนดให้เป็น O1)

2. หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนผลิตภัณฑ์หัตถกรรม โดยจัดให้มีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ขึ้น ส่งผลให้กลุ่มเอกชนและรัฐวิสาหกิจหันมาให้ความสนใจกับกลุ่มมากขึ้น (กำหนดให้เป็น O2)

3. ภาครัฐได้ส่งเสริมช่วยในเรื่องการขยายตลาดให้ โดยจะเห็นได้จากการพยายามที่จะให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆมากขึ้นทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด (กำหนดให้เป็น O3)

4. ในปัจจุบันเกิดกระแสนิยมไทยมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคจำนวนมากหันมาบริโภคสินค้าไทย เทียวเมืองไทยและตระหนักในเรื่องภูมิปัญญาไทยมากยิ่งขึ้น (กำหนดให้เป็น O4)

5. ปัจจุบันผู้บริโภคใส่ใจเกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและสุขภาพกันมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น (กำหนดให้เป็น O5)

6. สถานที่ตั้งของกลุ่มเป็นเส้นทางผ่านสำหรับสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ซึ่งอาจทำให้นักท่องเที่ยวที่ผ่านมาแวะเยี่ยมชมกลุ่ม ทำให้กลุ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้นและเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่กลุ่มอีกด้วย (กำหนดให้เป็น O6)

7. การพัฒนาระบบการให้ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตทำให้สามารถมีการซื้อขายกันได้สะดวกมากขึ้นและรู้แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (กำหนดให้เป็น O7)

อุปสรรค (Threats: T)

1. การที่รัฐบาลส่งเสริมและสนับสนุน ให้มีกลุ่มอาชีพหัตถกรรมเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้มีการแข่งขันสูงและมีการตัดราคาขายผลิตภัณฑ์กันเองระหว่างกลุ่มเกษตรกร (กำหนดให้เป็น T1)
2. ขาดแคลนบุคลากรที่จะมาช่วยสืบทอดในการทอผ้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากค่านิยมของวัยรุ่นในปัจจุบันสนใจเข้าไปทำงานในเมืองมากกว่าการทำงานในหมู่บ้าน ดังนั้นคนที่ทอโดยมากจะเป็นผู้สูงอายุ ซึ่งถ้าไม่มีการแก้ไขอาจจะทำให้เกิดปัญหาขึ้นในภายหลังได้ (กำหนดให้เป็น T2)
3. ผู้บริโภคยังไม่มั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ อีกทั้งบางครั้งไม่สามารถบอกได้ว่าผลิตภัณฑ์ได้ย้อมสีธรรมชาติหรือย้อมสีสังเคราะห์ (กำหนดให้เป็น T3)

กลยุทธ์ทางการดำเนินงานจากการวิเคราะห์ SWOT Matrix

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้ว พบว่ากลุ่มควรมีการวางกลยุทธ์ในการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานและการแข่งขันโดยใช้ SWOT Matrix ดังแสดงในตารางที่ 55 ถึงตารางที่ 59 มีรายละเอียดดังนี้

กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (SO)

พัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายภายใต้การสนับสนุนโครงการของภาครัฐ และภาคเอกชนโดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากธรรมชาติ โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัตถุดิบในธรรมชาติในท้องถิ่นมาผลิต (S1 S2 S5 O2 O5)

กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST)

1. ควรผลิตผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกลุ่ม ให้มีลวดลายแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ และสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์กับกลุ่มทอผ้าอื่นๆ ในพื้นที่ต่างๆ เพื่อที่จะได้สร้างอำนาจต่อรองทางตลาด (S1 S2 T1)

2. ควรจัดทำป้ายฉลากเพื่อบ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และคุณภาพในการทอเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ตลอดจนควรมีสัญลักษณ์หรือตราสินค้า เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าจดจำและยอมรับในการซื้อครั้งต่อไป (S1 S3 T3)

กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (WO)

1. ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของภาครัฐให้มีการจัดส่งเจ้าหน้าที่มาอบรมเพิ่มความรู้ และคำแนะนำในเรื่องของการออกแบบลวดลาย สีเส้น ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการย้อมสีเส้นฝ้ายให้ได้ตามมาตรฐาน (W1 W4 O1)

2. ให้ความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามที่ทางภาครัฐบาลและภาคเอกชนได้จัดขึ้นเพื่อให้ผู้บริโภครับรู้และรู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมากขึ้น (W5 O3 O4)

กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT)

1. ชักชวนให้คนรุ่นหลังได้อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเห็นความสำคัญของการทอผ้า และการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เพื่อจะได้เป็นการสืบทอดให้คงอยู่กับคนไทย (W3 T2)

2. ควรมีการพัฒนารูปแบบ สีเส้น และลวดลาย ตลอดจนการย้อมสีเส้นฝ้ายให้ได้ตามมาตรฐานเพื่อให้ผู้บริโภคพอใจและเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (W1 T3)

จากผลลัพธ์ของกลยุทธ์ต่างๆที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพภายในองค์กรคือ จุดแข็ง จุดอ่อน และสภาพภายนอกองค์กรคือ โอกาสและอุปสรรค ในการดำเนินงานของกลุ่มนั้นสามารถสรุปกลยุทธ์การดำเนินงานออกเป็น 3 ด้านใหญ่ๆคือ กลยุทธ์การพัฒนาองค์กร กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์ทางการตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

กลยุทธ์การดำเนินงานกลุ่ม

กลยุทธ์การพัฒนาองค์กร

1. ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของภาครัฐให้มีการจัดส่งเจ้าหน้าที่มาอบรมเพิ่มความรู้ และคำแนะนำในเรื่องของการออกแบบขวดลาย สี สัน ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการย้อมสีเส้นฝ้ายให้ได้ตามมาตรฐาน (W1 W4 O1)

2. ชักชวนคนรุ่นใหม่ให้อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเห็นความสำคัญของการทอผ้าฝ้าย และการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เพื่อจะได้เป็นการสืบทอดให้คงอยู่กับคนไทยและกลุ่มจะได้มีบุคลากรใหม่ๆ มาแทนบุคลากรรุ่นเก่าที่มีอายุมากแล้วและให้ถ่ายทอดความรู้ให้บุคลากรรุ่นใหม่ด้วย (W3 T2)

กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายภายใต้การสนับสนุนโครงการของภาครัฐ และภาคเอกชนโดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากธรรมชาติ โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัตถุดิบในธรรมชาติ ในท้องถิ่นมาผลิต (S1 S2 S5 O2 O5)

2. ควรผลิตผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกลุ่ม ให้มีลวดลายแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆและสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์กับกลุ่มทอผ้าอื่นๆในพื้นที่ต่างๆเพื่อที่จะได้สร้างอำนาจต่อรองทางตลาด (S1 S2 T1)

3. ควรมีการพัฒนารูปแบบ สี สัน และลวดลาย ตลอดจนการย้อมสีเส้นฝ้ายให้ได้ตามมาตรฐาน เพื่อให้ผู้บริโภคพอใจและเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (W1 T3)

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. ควรจัดทำป้ายฉลากเพื่อบ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางการย้อมสีเส้นฝ้าย และคุณภาพในการทอเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ตลอดจนควรมีสัญลักษณ์หรือตราสินค้า เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าจดจำและยอมรับในการซื้อครั้งต่อไป (S1 S3 T3)

2. ให้ความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามที่ทางภาครัฐบาลและภาคเอกชนได้จัดขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภครับรู้และรู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมากขึ้น (W5 O3 O4)

ตารางที่ 56 กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส

	จุดแข็ง S1 ผลผลิตของของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วมีคุณภาพในการผลิต โดยได้รับรองคุณภาพเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดีจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในปี พ.ศ. 2547 S2 ผลผลิตของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้ว มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว S3 ผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรมาจากฝ้ายที่ได้เน้นใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัตถุดิบธรรมชาติในท้องถิ่นมาผลิต S4 ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ S5 ประธานกลุ่มมีภาวะความเป็นผู้นำสูงส่งผลให้สมาชิกในกลุ่มมีความเข้มแข็ง และรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย S6 สมาชิกกลุ่มมีความสามัคคีและช่วยเหลือกัน ทำให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยความสะดวก S7 มีสถานที่ที่เป็นศูนย์รวมในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มาจากสมาชิกของกลุ่ม S8 สถานที่ตั้งศูนย์ทอผ้า และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรมาจากฝ้ายของกลุ่มอยู่บนถนนสายหลักและใกล้สถานที่ท่องเที่ยว
โอกาส O1 หน่วยงานของภาครัฐได้มีการจัดอบรมให้ความรู้และคำแนะนำในเรื่องของการทอผ้าที่ถูกหลักวิธีและการย้อมสีเส้นฝ้ายให้ได้มาตรฐาน O2 หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรโดยจัดให้มีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) O3 ภาครัฐได้ส่งเสริมช่วยในการขยายตลาดให้โดยให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ มากขึ้น O4 ปัจจุบันเกิดกระแสนิยมไทยมากขึ้นทำให้ผู้บริโภคจำนวนมากหันมาบริโภคสินค้าไทย เทียวเมืองไทยและตระหนักในเรื่องภูมิปัญญาไทยมากยิ่งขึ้น O5 ปัจจุบันผู้บริโภคใส่ใจเกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและสุขภาพกันมากขึ้น O6 สถานที่ตั้งของกลุ่มเป็นเส้นทางผ่านสำหรับสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ O7 การพัฒนาระบบการให้ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต ทำให้สามารถมีการซื้อขายกันได้สะดวกมากขึ้น และรู้แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (SO) - พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรมาจากฝ้ายภายใต้การสนับสนุนโครงการของภาครัฐและภาคเอกชน โดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากธรรมชาติ โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัตถุดิบในธรรมชาติในท้องถิ่นมาผลิต (S1 S2 S5 O2 O5)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 57 กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค

	จุดแข็ง S1 ผลผลิตของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วมีคุณภาพในการผลิตโดยได้รับรองคุณภาพเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดาวจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในปี พ.ศ. 2547 S2 ผลผลิตของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้ว มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว S3 ผลผลิตที่หัตถกรรมจากฝ้ายที่ได้นั้น ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัตถุดิบธรรมชาติในท้องถิ่นมาผลิต S4 ผลผลิตที่มีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ S5 ประธานกลุ่มมีภาวะความเป็นผู้นำสูง ส่งผลให้สมาชิกในกลุ่มมีความเข้มแข็ง และรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย S6 สมาชิกกลุ่มมีความสามัคคีและช่วยเหลือกัน ทำให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยความสะดวก S7 มีสถานที่ที่เป็นศูนย์รวมในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ที่มาจากสมาชิกของกลุ่ม S8 สถานที่ตั้งศูนย์ทอผ้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มอยู่บนถนนสายหลักและใกล้สถานที่ท่องเที่ยว
อุปสรรค T1 การที่รัฐบาลส่งเสริมและสนับสนุนให้มีกลุ่มอาชีพหัตถกรรมเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้มีการแข่งขันสูงและมีการตัดราคาขายผลิตภัณฑ์กันเองระหว่างกลุ่มเกษตรกร T2 ขาดแคลนบุคลากรที่จะมาช่วยสืบทอดในการทอผ้า และพัฒนาผลิตภัณฑ์เนื่องจาก ค่านิยมของวัยรุ่นในปัจจุบันสนใจเข้าไปทำงานในเมืองมากกว่าการทำงานในหมู่บ้าน T3 ผู้บริโภคยังไม่มั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์อีกทั้งบางครั้งไม่สามารถบอกได้ว่า ผลิตภัณฑ์ใดย้อมสีธรรมชาติหรือย้อมสีสังเคราะห์	กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST) - ควรผลิตผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกลุ่มให้มีตลาดแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ และสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์กับกลุ่มทอผ้าอื่นๆ ในพื้นที่ต่างๆ เพื่อที่จะได้สร้างอำนาจต่อรองทางตลาด (S1 S2 T1) - ควรจัดทำป้ายฉลากเพื่อบ่งบอกถึง คุณภาพของเส้นฝ้ายคุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และคุณภาพในการทอเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ตลอดจนควรมีสัญลักษณ์หรือตราสินค้า เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าจดจำและยอมรับในการซื้อครั้งต่อไป (S1 S3 T3)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 58 กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส

	จุดอ่อน W1 การซื้อเมล็ดพันธุ์ในกรณีซื้อเมล็ดพันธุ์และเมล็ดพันธุ์ยังมีมาตรฐานในเรื่องการให้เมล็ดที่ไม่แน่นอน W2 การซื้อเมล็ดพันธุ์จะส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมในทางลบ W3 สมาชิกในกลุ่มโดยมากแล้วเป็นผู้ที่มีอายุมากแล้ว เมื่อมีการจัดประชุมหรือการจัดอบรมในเรื่องต่างๆ มักจะไม่ให้ความสนใจเข้าร่วม W4 กลุ่มขาดความรู้ความชำนาญทางด้านการตลาด ทำให้ไม่สามารถวางแผนล่วงหน้าได้ว่าตลาดผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนมากขึ้นหรือน้อยลง W5 ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มน้อยเกินไป ทำให้สินค้าบางประเภทอยู่ที่กลุ่มอีกเป็นจำนวนมาก W6 ขาดแคลนแรงงานในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวส่งผลกระทบต่อปริมาณการผลิต
โอกาส O1 หน่วยงานของภาครัฐได้มีการจัดอบรมให้ความรู้และคำแนะนำในเรื่องของการทอผ้าที่ถูกหลักวิธีและการซื้อเมล็ดพันธุ์ให้ได้มาตรฐาน O2 หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนผลิตภัณฑ์หัตถกรรม โดยจัดให้มีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) O3 ภาครัฐได้ส่งเสริมช่วยในการขยายตลาดให้ โดยให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ มากขึ้น O4 ปัจจุบันเกิดกระแสนิยมไทยมากขึ้นทำให้ผู้บริโภคจำนวนมากหันมาบริโภคสินค้าไทย เทียบเมืองไทยและตระหนักในเรื่องภูมิปัญญาไทยมากยิ่งขึ้น O5 ปัจจุบันผู้บริโภคใส่ใจเกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและสุขภาพกันมากขึ้น O6 สถานที่ตั้งของกลุ่มเป็นเส้นทางผ่านสำหรับสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ O7 การพัฒนาระบบการให้ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต ทำให้สามารถมีการซื้อขายกันได้สะดวกมากขึ้น และรู้แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (WO) - ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของภาครัฐ ให้มีการจัดส่งเจ้าหน้าที่มาอบรมเพิ่มความรู้และคำแนะนำในเรื่องของการออกแบบตลาด สีสัน ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการซื้อเมล็ดพันธุ์ให้ได้ตามมาตรฐาน (W1 W4 O1) - ให้ความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามที่ทางภาครัฐบาลและภาคเอกชนได้จัดขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้และรู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมากขึ้น (W5 O3 O4)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 59 กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค

	จุดอ่อน W1 การข้อมสิทธิ์เส้นฝ้ายทั้งในกรณีข้อมสิทธิ์ธรรมชาติ และสิทธิสังเคราะห์ยังมีมาตรฐานในเรื่องการให้สิทธิ์ข้อมสิทธิ์ที่ไม่แน่นอน W2 การข้อมสิทธิ์ธรรมชาติจะส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมในทางลบ W3 สมาชิกในกลุ่มโดยมากแล้วเป็นผู้ที่มีอายุมากแล้ว เมื่อมีการจัดประชุมหรือการจัดอบรมในเรื่องต่างๆ มักจะไม่ให้ความสนใจมาเข้าร่วม W4 กลุ่มขาดความรู้ความชำนาญทางด้านการตลาด ทำให้ไม่สามารถวางแผนล่วงหน้าได้ว่า ตลาดผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนมากขึ้นหรือน้อยลง W5 ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มน้อยเกินไป ทำให้สินค้าบางประเภทอยู่ที่กลุ่มอีกเป็นจำนวนมาก W6 ขาดแคลนแรงงานในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว ส่งผลกระทบต่อปริมาณการผลิต
อุปสรรค T1 การที่รัฐบาลส่งเสริมและสนับสนุนให้มีกลุ่มอาชีพหัตถกรรมเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้มีการแข่งขันสูงและมีการตัดราคาขายผลิตภัณฑ์กันเองระหว่างกลุ่มเกษตรกร T2 ขาดแคลนบุคลากรที่จะมาช่วยสืบทอดในการทอผ้า และพัฒนาผลิตภัณฑ์เนื่องจาก ค่านิยมของวัยรุ่นในปัจจุบันสนใจเข้าไปทำงานในเมืองมากกว่าการทำงานในหมู่บ้าน T3 ผู้บริโภคยังไม่มั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ อีกทั้งบางครั้งไม่สามารถบอกได้ว่า ผลิตภัณฑ์ใดข้อมสิทธิ์ธรรมชาติหรือข้อมสิทธิ์สังเคราะห์	กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT) - ชักชวนให้คนรุ่นหลังได้อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเห็นความสำคัญของการทอผ้าและการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเพื่อจะได้เป็นการสืบทอดให้คงอยู่คู่กับคนไทย (W3 T2) - ควรมีการพัฒนารูปแบบ สี สัน และลวดลาย ตลอดจนการข้อมสิทธิ์เส้นฝ้ายให้ได้มาตรฐาน เพื่อให้ผู้บริโภคพอใจ และเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (W1 T3)

ที่มา: จากการวิเคราะห์