



กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

โดย

ฐานันตร์ เรือนงาม

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2566

A CASE STUDY OF SELF-PUBLISHING WRITERS AMIDST THE
CHANGING PUBLISHING AND PRINTING BUSINESS ENVIRONMENT

BY

THANAN RUAN-NGAM



AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF
THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION
FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2023

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

ฐานันตร์ เรือนงาม

เรื่อง

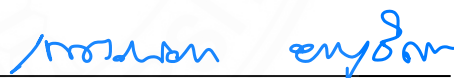
กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

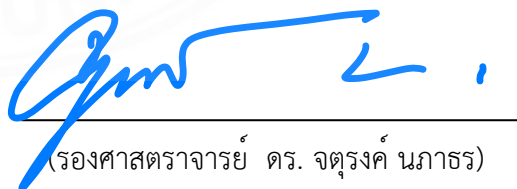
เมื่อ วันที่ 27 พฤษภาคม 2567

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์ ดร. เนตรนภา ยาบุชิตะ)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์ ดร. จตุรงค์ นภาพร)

คณบดี



(รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุกัทรกุล)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป
ชื่อผู้เขียน	ฐานันตร์ เรือนงาม
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์ ดร. จตุรงค์ นภาธร
ปีการศึกษา	2566

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา และวิเคราะห์โอกาสของนักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ที่เปลี่ยนแปลงไป การดำเนินการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Interview) ใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และแบบสอบถามคำถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) ทำการสัมภาษณ์ถึงปัญหาอุปสรรคในการดำเนินการ สืบเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกและภายใน รวมถึงการเกิดกระแสนักเขียนทำมือขึ้นในผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักของธุรกิจโรงพิมพ์ ได้แก่ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักเขียน และนักอ่าน จากการศึกษาพบว่า สภาพแวดล้อมของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ในมุมมองของสำนักพิมพ์ ยอดพิมพ์เล็กลง แต่จำนวน E-Book เพิ่มขึ้น ในมุมมองของโรงพิมพ์ถือว่าเป็นโอกาสในการพัฒนา ปรับตัวเพื่อดำเนินการธุรกิจในยุคของนักเขียนทำมือ มุมมองของนักเขียน เกิดกระแสนักเขียนทำมือ และมีความนิยมในการเป็นนักเขียนทำมือเพิ่มขึ้นจากปัจจัยค่าตอบแทนสูง และมีอิสระในการเลือกรูปแบบรูปแบบงานหนังสือ รวมไปถึงลิขสิทธิ์ผลงานตนเอง

คำสำคัญ: นักเขียนทำมือ, ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

Independent Study Title	A CASE STUDY OF SELF-PUBLISHING WRITERS AMIDST THE CHANGING PUBLISHING AND PRINTING BUSINESS ENVIRONMENT
Author	Thanan Ruan-ngam
Degree	Master of Business Administration
Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Chaturong Napathorn, Ph.D.
Academic Year	2023

ABSTRACT

A case study of self-publishing writers amidst the changing publishing and printing business environment aims to examine the environment of the publishing and printing business over the past three years and analyse opportunities for self-publishing writers (who create and publish their works, often, in limited editions without a publisher) in this changing environment. The study employed qualitative methods, including in-depth semi-structured interviews and well-designed questionnaires, to explore problems and obstacles in operations arising from both external and internal changes. The study also investigated the emergence of the trend of hand-made writers among several stakeholders of the publishing business: publishers, printers, writers, and readers. It demonstrated that over the past three years, the number of printed books has decreased from the perspective of publishers, while the number of e-books has increased. This shift is seen as an opportunity for development and adaptation of business practices. From the perspective of hand-made writers, there has been a growing trend and increasing popularity of hand-made writing due to various factors, including high wages, freedom in choosing book formats, and the opportunity to obtain copyrights of their works.

Keywords: Self-publishing, Printing business

กิตติกรรมประกาศ

ขอบคุณอาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. จตุรงค์ นภาพร ที่ให้ความกรุณารับข้าพเจ้าเป็นนักศึกษาทำงานวิจัย และคอยให้คำแนะนำในการทำงานวิจัยนี้

ขอบคุณเพื่อน พี่ น้อง นักเขียน นักอ่าน สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ ที่กรุณาช่วยเหลือสละเวลาให้การสัมภาษณ์เชิงลึกครั้งนี้ พร้อมทั้งได้ทราบถึงความรู้สึก และทัศนคติต่อวงการสื่อสิ่งพิมพ์

ขอบคุณเพื่อนสมัยมัธยม เพื่อนระดับปริญญาตรี และเพื่อน HRM ที่คอยถามไถ่และให้กำลังใจ และรีวิวยางงานวิจัยเล่มนี้

ขอบคุณครอบครัวที่รอคอยและสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเรียนหลักสูตรนี้ ขอบคุณพี่ๆ ช่วยแนะนำแนวทางและเชี่ยวชาญในการทำวิจัยนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

และขอบคุณตัวข้าพเจ้าเองที่กัดฟันฝ่าอุปสรรคไม่ว่าช่วงหยุดพักการศึกษาจากเรื่องสุขภาพ ติดโรคโควิด-19 และในปีถัดมาตั้งครรรภ์

ฐานันตร์ เรือนงาม

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	(1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญตาราง	(8)
สารบัญภาพ	(9)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ	1
1.2 คำถามวิจัย	5
1.3 วัตถุประสงค์ในการวิจัย	5
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ	5
1.5 ขอบเขตการวิจัย	6
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 การทบทวนบทวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับโรงพิมพ์และสำนักพิมพ์ (รางกุล วิลาวัณย์, 2564)	8
2.1.1 ความแตกต่างระหว่างสำนักพิมพ์กับโรงพิมพ์	8
2.1.2 การจำแนกประเภทของสำนักพิมพ์และโรงพิมพ์	9
2.1.2.1 ประเภทของสำนักพิมพ์	9
2.1.2.2 ประเภทของโรงพิมพ์	10
2.1.3 สำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงในประเทศไทย	11

2.2 แนวคิดองค์ประกอบที่สำคัญที่จะทำให้โรงพิมพ์ประสบผลสำเร็จ	12
2.3 แนวคิดข้อดีและข้อเสียการเป็นนักเขียนทำมือ	14
2.3.1 ข้อดีของการเป็นนักเขียนทำมือ	14
2.3.2 ข้อเสียของการเป็นนักเขียนทำมือ	14
2.4 แนวคิดสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ	15
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	16
2.6 กรอบแนวคิดของงานวิจัย	17
 บทที่ 3 วิธีการวิจัย	 18
3.1 กลุ่มเป้าหมาย	18
3.2 ด้านเนื้อหา	19
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	19
3.4 การตรวจสอบเครื่องมือ	21
3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล	21
3.6 การวิเคราะห์ข้อมูลและแนวทางการนำเสนอ	22
3.6.1 การจัดทำข้อมูล	22
3.6.2 การวิเคราะห์ข้อมูล	22
 บทที่ 4 ผลการวิจัยและอภิปรายผล	 25
4.1 ผลการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)	25
4.2.1 เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลัก ในวงการธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์	25
4.2 อภิปรายผล	38
4.2.1 ทศนคติวิธีการดำเนินธุรกิจ	38
4.2.2 ปัญหาและโอกาสสำหรับผู้ประกอบการสำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียน ในปัจจุบัน	39
4.2.3 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing	39
4.2.4 ความต้องการของผู้บริโภค พฤติกรรมการอ่านของนักอ่านในปัจจุบัน	40

4.2.5	ทัศนคติที่มีต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ เปลี่ยนแปลงไป	40
บทที่ 5	สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	42
5.1	สรุปผลการวิจัย	43
5.1.1	ทัศนคติวิธีการดำเนินธุรกิจ การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์	43
5.1.1.1	มุมมองสำนักพิมพ์	43
5.1.1.2	มุมมองนักเขียน	44
5.1.1.3	มุมมองนักอ่าน	44
5.1.1.4	มุมมองโรงพิมพ์	44
5.1.2	ปัญหาและโอกาสสำหรับผู้ประกอบการสำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียน ในปัจจุบัน	45
5.1.2.1	มุมมองสำนักพิมพ์	45
5.1.2.2	มุมมองนักเขียน	45
5.1.2.3	มุมมองนักอ่าน	46
5.1.2.4	มุมมองโรงพิมพ์	46
5.1.3	ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing	47
5.1.3.1	มุมมองสำนักพิมพ์	47
5.1.3.2	มุมมองนักเขียน	47
5.1.3.3	มุมมองนักอ่าน	48
5.1.3.4	มุมมองโรงพิมพ์	48
5.1.4	ความต้องการของผู้บริโภค พฤติกรรมการอ่านของนักอ่านในปัจจุบัน	49
5.1.4.1	มุมมองสำนักพิมพ์	49
5.1.4.2	มุมมองนักเขียน	49
5.1.4.3	มุมมองนักอ่าน	49
5.1.4.4	มุมมองโรงพิมพ์	49
5.1.5	ทัศนคติที่มีต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ เปลี่ยนแปลงไป	50
5.1.5.1	มุมมองสำนักพิมพ์	50

5.1.5.2 มุมมองนักเขียน	50
5.1.5.3 มุมมองนักอ่าน	51
5.1.5.4 มุมมองโรงพิมพ์	51
5.2 ข้อเสนอแนะ	51
5.3 ข้อจำกัดงานวิจัย	52
5.4 ทิศทางการวิจัยอนาคต	53
รายการอ้างอิง	54
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์	56
ภาคผนวก ข ผลสัมภาษณ์	68
ประวัติผู้เขียน	129

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 20 หนังสือทำมือจากนักเขียนไทยรุ่นใหม่	4
3.1 กลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ในงานวิจัย	18
3.2 ความสัมพันธ์หัวข้อของแบบสัมภาษณ์ที่ใช้สัมภาษณ์ในงานวิจัยในกลุ่มประชากร	20
3.3 เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์	23
4.1 เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของสำนักพิมพ์	26
4.2 เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของโรงพิมพ์	29
4.3 เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักเขียน	31
4.4 เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักอ่าน	35

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 ข้อมูลการส่งออกสินค้า ความต้องการสินค้าขายปลีก และอัตราการว่างงานทั่วโลก ปี 2020-2023	1
1.2 ความถี่และช่วงราคาการจ้างงานนักเขียนฟรีแลนซ์ แบ่งตามหมวดหมู่งานเขียน	2
1.3 รวบรวม 20 หนังสือทำมือจากนักเขียนไทยรุ่นใหม่	3
2.3 กรอบแนวคิดของงานวิจัย	17
4.1 เทคโนโลยีทางการพิมพ์ที่เปลี่ยนแปลงไป	31
4.2 กระบวนการดำเนินธุรกิจการทำหนังสือของนักเขียนสมัยก่อน	34
4.3 กระบวนการดำเนินธุรกิจการทำหนังสือของนักเขียนทำมือปัจจุบัน	35
5.1 แนวทางการรวบรวมและสรุปทัศนคติของงานวิจัย	42
5.2 การดำเนินงานธุรกิจใหม่ของโรงพิมพ์เพื่อตอบสนองฐานลูกค้าประเภทนักเขียนทำมือ	52

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

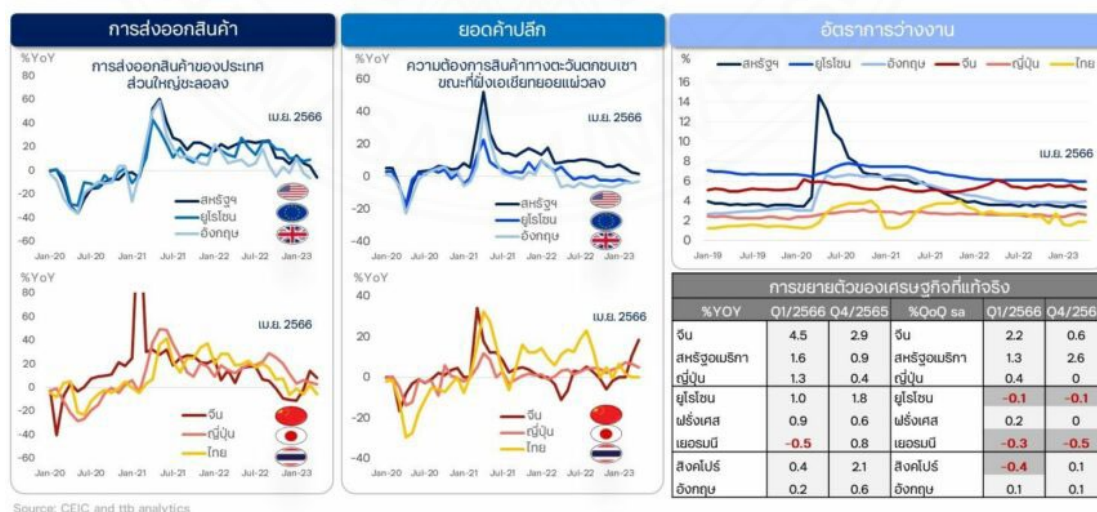
เศรษฐกิจโลกยุคปัจจุบันเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง การชะลอตัวของเศรษฐกิจจากการประมาณการขยายตัวทางเศรษฐกิจไทยในปี 2566 ลงสู่ 3% จากเดิม 3.4% เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยอ่อนแรงลง ไทยยังเผชิญความไม่แน่นอนสูง จากเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มเติบโตในอัตราต่ำ (ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS, 2566) อุปสงค์ในประเทศอ่อนแอแล้ว ยังเริ่มเห็นความเปราะบางในตลาดแรงงาน ดังภาพที่ 1-1 (ttb analytics, 2566) และมีการแข่งขันที่สูงมากขึ้นเรื่อย ๆ หนึ่งธุรกิจที่เริ่มมีการแข่งขันสูงขึ้นคือ ธุรกิจโรงพิมพ์ และในปัจจุบันธุรกิจโรงพิมพ์แบบดั้งเดิมเริ่มอยู่รอดได้ยากจากภาวะการชะลอตัวของเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องปรับตัว เพื่อความอยู่รอด (สมาคมการพิมพ์ไทย, 2563)

ภาพที่ 1.1

ข้อมูลการส่งออกสินค้า ความต้องการสินค้าชายปลีก และอัตราการว่างงานทั่วโลก ปี 2020-2023

ttb analytics ประเมินการฟื้นตัวของเศรษฐกิจทั่วโลกชะลอลงในช่วงครึ่งหลังปี 2566 ตามแรงกดดันค่าครองชีพและอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับสูง เป็นปัจจัยกระทบต่อการส่งออกสินค้าและการผลิตของไทย

ttb analytics



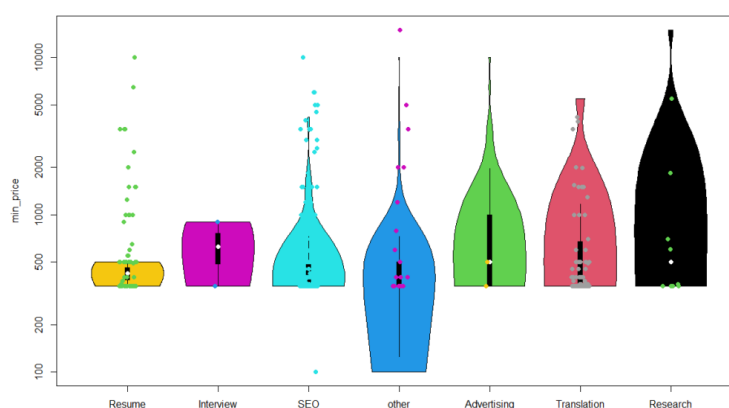
ที่มา: ttb analytics, 19 มิ.ย. 2566

จากข่าว บริษัท อมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งสะท้อนวงการสื่อไม่น้อย เมื่อตระกูลอุทกะพันธุ์ได้ขายหุ้นที่เหลือทั้งหมด 13.86% ในวันที่ยังทำอะไรให้กับบริษัท สิริภักดีธรรม จำกัด ของกลุ่มเจ้าสัวเจริญ สิริวัฒนภักดี แห่งเปียร์ช้าง และประกาศลาจากทุกตำแหน่งในบริษัท (The Standard, 2566) จะชี้ให้เห็นได้ว่า ผู้นำด้านการสื่อสารแบบครบวงจรที่มีธุรกิจสำนักพิมพ์ และ โรงพิมพ์ยังมีความไม่แน่นอน และจำเป็นต้องมีการปรับตัวอย่างจริงจัง

อีกมุมหนึ่งท่ามกลางการแข่งขันของภาคธุรกิจที่ช่วงชิงพื้นที่ให้ลูกค้าเก่าและใหม่ได้ ใกล้ชิด กับแบรนด์ “งานเขียน” จึงเป็นหนึ่งสิ่งที่เชื่อมโยงระหว่างธุรกิจและลูกค้าเป้าหมายได้อย่างดี จึงเป็นยุคที่แทบธุรกิจต่างต้องสร้างคอนเทนต์ให้ตนเองเรียกว่า “Content is King” เราจึงเห็น นักเขียน ทั้งมืออาชีพและมือสมัครเล่นเพิ่มขึ้น และมีปรากฏการณ์การจ้างงาน “Writer” ที่ปรากฏใน อาชีพยอดฮิตติดอันดับ 1 ใน 5 ที่ผู้คนส่วนใหญ่ให้ความสนใจ เป็นนักเขียนฟรีแลนซ์ ในประเทศไทยที่ ผู้คนส่วนใหญ่ให้ความสนใจเป็นอาชีพเสริม เนื่องจากมีความต้องการจ้างงานเพิ่มขึ้น นักเขียนกว่า 67% ใช้หัวข้อจ้างงานว่า “รับเขียนบทความ” ในขณะที่หัวข้อ “รับเขียนคอนเทนต์” มีเพียง 11% หัวข้อ ที่เหลืออีก 22% ใช้คำอื่น ๆ จากข้อมูลเว็บไซต์ fastwork.com ซึ่งนักเขียนที่เข้าข่ายการรับ งานเขียนทั่วไปมีอยู่ 78% ในขณะที่นักเขียนอีก 22% จัดเป็นกลุ่มทำงานเขียนเฉพาะทาง (Specialist Writing) มักใช้คำที่บ่งบอกถึงความถนัดเฉพาะเช่นงานเขียนด้าน IT งานเขียนบทวิจัย งานเขียนบท สัมภาษณ์ งานเขียนทางการแพทย์ งานแปลภาษา เป็นต้น โดยงานเขียนประเภท Research มีรายรับ เฉลี่ยสูงที่สุด รองลงมาคือ งานแปล (Translation), งานเขียนเกี่ยวกับโฆษณา (advertising), งานเขียนทั่วไป (other), งานเขียน SEO, งานรับเขียนบทสัมภาษณ์ (Interview) ส่วนงานเขียน ประเภทรับทำประวัติส่วนตัวเช่น Resume มีรายรับเฉลี่ยน้อยที่สุด ดังภาพที่ 1.2

ภาพที่ 1.2

ความถี่และช่วงราคาการจ้างงานนักเขียนฟรีแลนซ์ แบ่งตามหมวดหมู่่งานเขียน



ที่มา: Datayolk, 16 ต.ค. 2564

และมีข้อมูลการเปรียบเทียบเงินเดือน “Content Writer” ในตำแหน่ง Entry Level หรือผู้มีประสบการณ์ทำงาน 0-2 ปี มักมีช่วงรายได้เริ่มต้นที่ 15,000-20,000 บาท ตำแหน่งระดับ Mid-Level หรือผู้มีประสบการณ์ 3-5 ปี มีช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ 18,000-35,000 บาท และ ตำแหน่งระดับ Senior Level หรือผู้มีประสบการณ์ 6 ปีขึ้นไป มีช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ 25,000-60,000 บาท เปรียบเทียบกับรายได้ฟรีแลนซ์มาอ้างอิงอยู่ที่ประมาณ 7,620 ถึง 11,240 บาท (ยังไม่ได้หักค่าบริการและภาษีหัก ณ ที่จ่ายรวมทั้งสิ้น 18%) พบว่ารายได้ยังห่างจากตำแหน่งนี้ในงานประจำที่เป็นขั้นของ Entry Level ถึง 25% (คำนวณที่ฐานเงินเดือน 15,000 บาท) (Datayolk, 2564)

จากปัญหาการส่งต้นฉบับงานเขียนของนักเขียนไปให้สำนักพิมพ์ไม่ได้หมายความว่า จะผ่านง่าย ๆ นอกจากเราจะต้องรอผลพิจารณางานนานหลายเดือนโดยไม่อาจรู้ผลได้ (photon, 2566) และยุคนี้ก็มีนักเขียนมากมายที่หารายได้จากหนังสือทำมือของตัวเองโดยไม่ผ่านสำนักพิมพ์ด้วย แต่อาจจะไม่ค่อยได้แพร่หลายในการจำหน่ายเท่าสำนักพิมพ์ ถึงอย่างไรก็ยังมีนักเขียนที่ประสบความสำเร็จ (Readery, 2565) รวบรวม 20 หนังสือทำมือจากนักเขียนไทยรุ่นใหม่ ที่นักเขียนจัดพิมพ์ขึ้นเอง โปรโมทเอง ขายเองทุกขั้นตอนโดยไม่ผ่านสำนักพิมพ์ใด ในช่วงหลายปีให้หลัง หนังสือทำมือกลายเป็นทางเลือกที่ได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยเฉพาะสำหรับนักเขียนนวนิยายกระแสดังภาพที่ 1.3 และตารางที่ 1.1

ภาพที่ 1.3

รวบรวม 20 หนังสือทำมือจากนักเขียนไทยรุ่นใหม่



ที่มา: Datayolk, 4 ส.ค. 2565

ตารางที่ 1.1

20 หนังสือทำมือจากนักเขียนไทยรุ่นใหม่

ลำดับที่	นักเขียนทำมือ	ชื่อหนังสือผลงาน
1	Moonscape	Ghost Town Revisited
2	Moonscape	Of Murder and the Muse
3	LADYS	The Crimson's' (คุณคริมสันสันสุขสบาย)
4	LADYS	The Portrait of Maria and Other Short Stories (มารีอาในฝันผ้าใบ และเรื่องสั้นอื่น ๆ)
5	รติมา	นครมัว
6	Darlper	Anatomy of My Mind
7	Mary H.	Please โปรดเกิดเธอฯ
8	ทีสอง	Monday Morning
9	Freaky	ผู้หญิงชื่ออุทธีมันผิดตรงไหน
10	เจน จิ	โคจรกระตุกในดวงจันทร์ Only the moon knows
11	wonderstruck	Mad Woman
12	prisym	You smell like home บ้าน ทะเล และเวลา
13	Lumikki	ในวิกาล
14	reallyb	Between Us
15	nichacs	Coffee in Vain
16	Foxtrot	Moonlight on the Wave จันทรกระจ่างต้องเกลียวคลื่น
17	Xeiji	The Piracy Vipe เล่ห์กลกะโหลกไขว้
18	alwaysmoody	A Letter to the Moon ถึงจันทร์เอ๋ย
19	September's Blue	เมฆาตาตะวัน
20	Celestophia	12 Days Before New Year

ที่มา: Datayolk, 2565

จากการเปลี่ยนอย่างต่อเนื่องในกลุ่มธุรกิจโรงพิมพ์ข้างต้น ไม่เพียงแต่โรงพิมพ์เท่านั้นที่ได้รับผลกระทบ เหล่าสำนักพิมพ์ต่างปิดตัว หรือปิดกองบรรณาธิการหนังสือเล่มที่ไม่ได้รับความนิยม และกระแสนักเขียนที่เขียนเนื้อหาเอง วาดภาพเอง จัดองค์ประกอบทำเอง เรียงหน้าเอง และติดต่อ

โรงพิมพ์เพื่อผลิตเล่มเอง โดยไม่ผ่านสำนักพิมพ์หรือพิมพ์เองหรือกองบรรณาธิการเพิ่มขึ้น ที่เรียกว่า นักเขียนทำมือ Self-Publishing

ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาธุรกิจโรงพิมพ์จำเป็นต้องมีกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดของธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการจัดหาเทคโนโลยีทางการพิมพ์แบบใหม่เพื่อลดต้นทุน เพื่อให้สามารถแข่งขันทางการตลาดได้ โดยใช้กลยุทธ์แหล่งทำเงินหรือรายได้ด้วยฐานลูกค้าใหม่ที่มีแนวโน้มเริ่มสูงขึ้นในปัจจุบัน ที่เรียกว่า นักเขียนทำมือ

โดยการวิจัยนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล โดยเน้นรับฟัง การรวบรวมการสัมภาษณ์ และวิเคราะห์จากทัศนคติ วิธีการดำเนินธุรกิจ การปรับตัว เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ ได้แก่ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และกลุ่มนักเขียนทำมือทั้งแบบมีอาชีพ นักเขียนทำมือที่มีงานเขียนเป็นงานอดิเรก และนักเขียน หน้าใหม่ รวมถึงผู้อ่าน เพื่อรวบรวมเป็นแนวทางการปรับปรุงการบริหารงานธุรกิจโรงพิมพ์ และ สร้างแบรนด์ในแบบฉบับธุรกิจใหม่ในยุคของนักเขียนทำมือ ให้เป็นกรณีศึกษานักเขียนทำมือใน สภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

1.2 คำถามวิจัย

คำถามหลัก : มีการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้นในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ส่งผลกระทบ ต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และกลุ่มนักเขียนอย่างไร

คำถามรอง : ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing

1.3 วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา
2. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์โอกาสของนักเขียนทำมือในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

1. โอกาส (Opportunity) หมายถึง ช่องทาง หรือ ช่วงเวลาที่เหมาะสม ที่จะทำการใดใดให้เกิดประโยชน์ หรือสำเร็จผล

2. ธุรกิจโรงพิมพ์ (Printing Business) หมายถึง กลุ่มธุรกิจห่วงโซ่ เช่น สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักเขียน นักแปล ผู้จัดจำหน่าย ที่ทำให้เกิดการผลิตสิ่งพิมพ์จากการออกแบบและผลิตทำหน้าทีในการเสนอขายได้อย่างสมบูรณ์แบบ

3. โรงพิมพ์ (Printing House) หมายถึง สถานที่ หรือหน่วยงานผู้ให้บริการผลิตสิ่งพิมพ์ โฆษณา กล่องบรรจุภัณฑ์ ฉลากบรรจุภัณฑ์ ป้ายโฆษณา โปสเตอร์ ใบปลิว โบรชัวร์

4. สำนักพิมพ์ (Publisher) หมายถึง บริษัท หรือองค์กรที่ทำธุรกิจงานเขียน โดยมีความตั้งใจที่จะเป็นเจ้าของสิทธิ์ในหนังสือ ที่ตนจัดพิมพ์และสร้างรายได้จากการขายหนังสือ หรืองานเขียนต่าง ๆ ล้วนมาจากนักเขียน ที่ทางสำนักพิมพ์ได้คัดเลือกมาจัดพิมพ์เอง

5. ผู้อ่าน (Reader) หมายถึง ผู้อ่านที่รักการอ่านมีความรู้ ประสบการณ์ เจตคติ อยู่ในแวดวงของการอ่าน

6. นักเขียน (Writer) หมายถึง ผู้ที่สร้างงานเขียน คำนี้มักใช้เฉพาะกับผู้ที่เขียนงานสร้างสรรค์หรือเป็นอาชีพ มีความชำนาญ แสดงความสามารถในการใช้ภาษาเพื่อที่จะนำเสนอแนวคิดและภาพพจน์ ผลงานในรูปแบบต่าง ๆ เช่น บทกวี ร้อยกรอง ร้อยแก้ว เรื่องสั้น นวนิยาย บทละคร สารคดี

7. นักเขียนทำมือ (Self-publishing) หมายถึง ผู้ที่สร้างงานเขียน เผยแพร่ผลงานด้วยตนเอง ผู้เขียนจะเป็นผู้ดูแลรายละเอียดทั้งหมด ในเรื่องของการผลิตหนังสือขึ้นมา เรื่องของต้นทุนการผลิต จนถึงเรื่องการตลาด

8. ทักษะคติ (Attitudes) หมายถึง การแสดงออกถึงความเชื่อ ความรู้สึก ถึงความชอบหรือไม่ชอบต่อบุคคล สถานที่ สิ่งของ หรือเหตุการณ์สิ่งใดสิ่งหนึ่ง

9. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Business Environment) หมายถึง ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวในการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจ ทั้งปัจจัยที่ส่งผลกระทบโดยตรงและโดยอ้อม

1.5 ขอบเขตการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในงานวิจัย คือ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ ได้แก่ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักอ่านทุกเพศ ทุกวัย และนักเขียน กลุ่มนวนิยาย ระยะเวลาการทำการวิจัยตลอดโครงการ 4 เดือน (กันยายน - พฤศจิกายน พ.ศ. 2566) และระยะเวลาเก็บรวบรวมข้อมูล 1 เดือน (พฤศจิกายน 2566)

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบสภาพแวดล้อมของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา
2. เพื่อทราบโอกาสของนักเขียนทำมือในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา



บทที่ 2

การทบทวนบทวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง “กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป” ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการอ้างอิง เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ เก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ผลมาใช้ในการให้บรรลุดูวัตถุประสงค์การวิจัย มีดังนี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับโรงพิมพ์และสำนักพิมพ์
- 2.2 แนวคิดองค์ประกอบที่สำคัญที่จะทำให้โรงพิมพ์ประสบผลสำเร็จ
- 2.3 แนวคิดข้อดี และข้อเสียการเป็นนักเขียนทำมือ
- 2.4 แนวคิดสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.6 กรอบงานวิจัย

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับโรงพิมพ์และสำนักพิมพ์ (รางกุล วิลาวัณย์, 2564)

2.1.1 ความแตกต่างระหว่างสำนักพิมพ์กับโรงพิมพ์

โดยทั่วไปสำนักพิมพ์มักจะมีกระบวนการทำงานที่เป็นระบบ และแบบแผน ขั้นตอนแรก นักเขียนจะเป็นผู้ผลิตต้นฉบับ ส่งต้นฉบับให้บรรณาธิการเป็นผู้ตรวจเนื้อหา หลังจากนั้น บรรณาธิการส่งกลับคืนให้นักเขียนปรับปรุงหรือแก้ไข เมื่อนักเขียนแก้ไขเรียบร้อยแล้ว และบรรณาธิการให้ผ่าน จะทำการส่งให้พิสูจน์อักษร ผู้ที่รับหน้าที่พิสูจน์อักษรจะทำการตรวจสอบสองรอบ คือ รอบแรกจะตรวจงานเขียนต้นฉบับที่มาจากบรรณาธิการ และรอบที่สองจะตรวจงานเขียนฉบับหลังจากทำรูปเล่มเสร็จเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนสุดท้ายคือ การตีพิมพ์ นอกจากนี้ สำนักพิมพ์ยังมีหน้าที่ในการรับผิดชอบทางการเงินสำหรับการผลิต และด้านส่งเสริมการขายอีกด้วย ส่วนผู้เขียนต้นฉบับจะได้รับค่าลิขสิทธิ์ตามเปอร์เซ็นต์ของหนังสือแต่ละเล่มที่ขายได้ โดยค่าลิขสิทธิ์ตามมาตรฐาน นักเขียนจะได้รับจำนวน 10% จากราคาหนังสือคูณด้วยจำนวนเล่มในการจัดพิมพ์ ตัวอย่างเช่น ราคาหนังสือ 100 บาท จัดพิมพ์ 3,000 เล่ม นักเขียนจะได้รับค่าลิขสิทธิ์ 30,000 บาท

ในทางกลับกัน โรงพิมพ์จะมีไว้สำหรับพิมพ์หนังสือและสิ่งตีพิมพ์ ไม่ได้มีกระบวนการ หรือหน้าที่ ที่ต้องมาคัดเลือกผลงานจากนักเขียน โรงพิมพ์จะพิมพ์ตามข้อผูกมัด หรือตามสัญญาที่ลูกค้าให้ บางครั้งโรงพิมพ์ก็เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการในองค์กรสำนักพิมพ์

สรุปให้เข้าใจง่าย ๆ คือ โรงพิมพ์จะเป็นกระบวนการสุดท้ายของสำนักพิมพ์ เมื่อทางสำนักพิมพ์ทำรูปเล่มหนังสือเสร็จแล้ว และต้องการจะเผยแพร่สู่สาธารณชน

2.1.2 การจำแนกประเภทของสำนักพิมพ์และโรงพิมพ์

2.1.2.1 ประเภทของสำนักพิมพ์

จำแนกตามจุดประสงค์ หรือประเภทของชิ้นงาน ที่สำนักพิมพ์ต้องการผลิต โดยแบ่งออกเป็น 7 ประเภท

1. Traditional Trade Publishers คือ สำนักพิมพ์ที่ขายธุรกิจหนังสือแบบดั้งเดิม หรือเรียกอีกอย่างว่าเป็นสำนักพิมพ์ที่สามารถให้ลูกค้าไปจับดูหนังสือก่อนซื้อได้

2. Book Packagers and Book Developers คือ บริษัทหนึ่งที่ทำงานภายใต้สำนักพิมพ์ เชี่ยวชาญด้านการผลิตหนังสือ แพคเกจเจอร์หรือเดเวลอปเปอร์ จะพัฒนาไอเดียสำหรับหนังสือแล้วนำไปขายให้กับทางสำนักพิมพ์ การทำเช่นนี้ช่วยให้ประหยัดต้นทุนมากกว่าผลิตหนังสือขึ้นด้วยตัวเอง

3. Bargain Book Publishers เป็นสำนักพิมพ์ที่ผลิตหนังสือราคาถูก หรืออะไรก็ตามที่เกี่ยวข้องกับหนังสือมาลงขายในหมวด “BARGAIN” ของร้านหนังสือ เพื่อกระตุ้นยอดขาย ที่เห็นได้ชัดเลย คือ หนังสือสูตรอาหาร หนังสือในหมวดนี้เริ่มลดลง เพราะสูตรอาหารมีมากมายบนอินเทอร์เน็ต การใส่หนังสืออาหารลงในหมวดของ “BARGAIN” ช่วยคงการมีอยู่ของหนังสือได้ต่อไป ตัวอย่างสำนักพิมพ์ที่พบในไทย เช่น

- สำนักพิมพ์แสงแดด
- สำนักพิมพ์แม่บ้าน

4. Textbook Publishers and Academic คือ สำนักพิมพ์ที่ผลิตงานเขียน หรือหนังสือโดยมีจุดประสงค์เพื่อการศึกษา โดยปกติแล้วจะเป็นสำนักพิมพ์ที่ทางสถานศึกษาต่าง ๆ ก่อตั้งขึ้นมาเอง เนื้อหาในหนังสือส่วนใหญ่จึงสอดคล้องกับหลักสูตรของผู้เรียนในสถานศึกษานั้น ๆ ในประเทศไทยมีสำนักพิมพ์ประเภทนี้อยู่หลายแห่งพอสมควร เช่น

- สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยนเรศวร
- สำนักพิมพ์สานอักษร ของโรงเรียนรุ่งอรุณ

5. Professional Publishers คือ สำนักพิมพ์ที่ผลิตหนังสือสำหรับพวกมืออาชีพที่ต้องการเข้าถึงฐานข้อมูลเฉพาะด้านที่มีความน่าเชื่อถือในสายงาน หรือสายอาชีพของตนเอง หนังสือที่เราสามารถพบเจอได้ในสำนักพิมพ์ประเภทนี้ เช่น หนังสือคู่มือสำหรับนักกฎหมาย

หนังสือเกี่ยวกับฐานข้อมูลเชิงปฏิบัติของวิศวกร หนังสือคู่มือสำหรับนักบัญชี และหนังสือทางการแพทย์และพยาบาล ตัวอย่างสำนักพิมพ์ประเภทนี้ที่พบในไทย เช่น

- สำนักพิมพ์วิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์
- สำนักพิมพ์มูลนิธิการแพทย์แผนไทยพัฒนา

6. Self-Publishing Service เป็นสำนักพิมพ์ที่ผู้ผลิตงานเขียนเผยแพร่ผลงานด้วยตนเอง ผู้เขียนจะเป็นผู้ดูแลรายละเอียดทั้งหมด ในเรื่องของการผลิตหนังสือขึ้นมา เรื่องของต้นทุนการผลิต จนถึงเรื่องการตลาด และการจัดจำหน่าย บางครั้งงานเขียน ของสำนักพิมพ์ประเภทนี้จะจัดทำขึ้นเพื่อกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม จึงอาจจะไม่ค่อยเป็นที่นิยมหรือได้รับความสนใจจากแวดวงสื่อการพิมพ์ ตัวอย่างนักเขียนที่เขียนและตีพิมพ์หนังสือด้วยตัวเอง เช่น

- นักเขียนนามปากกา “MOONSCAPE” ผู้เขียนหนังสือเรื่อง “อยู่แชนเฮาส์กับเหล่านักเขียน”

- “ไบปัต นบน์อม” ผู้เขียนหนังสือเรื่อง “ผมบอกรักเธอด้วยฟอนต์ CORDIA”

- “ชาติ กอบจิตติ” ผู้เขียนนวนิยายรางวัลซีไรต์ ประจำปี พ.ศ. 2525 เรื่อง “คำพิพากษา”

7. HYBRID PUBLISHERS เป็นสำนักพิมพ์ที่มีรูปแบบผสมผสานกันระหว่าง Traditional Publisher กับ Self-Publishing Service เป็นระบบที่ทั้งผู้เขียน และผู้จัดพิมพ์มีหน้าที่รับผิดชอบในการผลิต การจัดจำหน่าย และการขายหนังสือบางส่วนหรือทั้งหมด

2.1.2.2 ประเภทของโรงพิมพ์

จำแนกตามเทคนิคและเทคโนโลยีในการพิมพ์ โดยสามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท

1. ธุรกิจโรงพิมพ์ที่ใช้เทคโนโลยีการพิมพ์แบบออฟเซต เป็นประเภทของโรงพิมพ์ที่พบมากที่สุด เนื่องจากเป็นโรงพิมพ์ที่ใช้เทคโนโลยีการพิมพ์ที่มีคุณภาพและดีที่สุด จึงค่อนข้างมีค่าใช้จ่ายสูงในการจัดทำขึ้นงานหนึ่งชิ้นขึ้นมา โรงพิมพ์ที่ใช้เทคโนโลยีออฟเซต ได้แก่ โรงพิมพ์ เอส.ออฟเซตกราฟิกดีไซน์ โรงพิมพ์ออฟเซต สุนทรฟิล์ม และโรงพิมพ์ภาพพิมพ์

2. ธุรกิจโรงพิมพ์ที่ใช้เทคโนโลยีการพิมพ์แบบดิจิทัล เป็นโรงพิมพ์ที่สร้างขึ้นมาให้ออกมาสมบูรณ์แบบ โดยใช้วิธีการนำเครื่องปริ้นเตอร์เชื่อมต่อกับคอมพิวเตอร์ หรือแล็ปท็อปโดยตรง ซึ่งเป็นวิธีการที่สามารถทำได้ง่าย ยกตัวอย่างโรงพิมพ์ เช่น อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง โรงพิมพ์ภาพพิมพ์ ปีทีเค พริ้นติ้ง

3. ธุรกิจโรงพิมพ์ที่ใช้เทคโนโลยีการพิมพ์แบบเลเซอร์เพรส โรงพิมพ์ประเภทนี้จะใช้วิธีการพิมพ์แบบสมัยเก่า และมีขั้นตอนที่ยุ่งยากซับซ้อน โดยจะใช้แม่พิมพ์ ในการพิมพ์

ชิ้นงาน จึงอาจจะไม่ค่อยมีคุณภาพเท่ากับโรงพิมพ์ที่ใช้สองเทคโนโลยีข้างต้น อาทิ PAPERMORE โรงพิมพ์ประเภทนี้ไม่ค่อยพบมากในประเทศไทย เนื่องจากเป็นโรงพิมพ์แบบเก่า โรงพิมพ์ส่วนใหญ่ในปัจจุบัน จะไปใช้แบบออฟเซ็ทเสียมากกว่า

4. ธุรกิจโรงพิมพ์ที่ใช้เทคโนโลยีแบบสกรีน เป็นโรงพิมพ์ที่ใช้ลักษณะการพิมพ์ที่เราเรียกกันว่า การสกรีน โดยทั่วไปจะผลิตชิ้นงานที่ไม่มีรายละเอียดเยอะมาก ตัวอย่างเช่น บริษัท เอสซีที อินเทอร์เน็ต จำกัด และบริษัท หมวย การ์เมนต์ จำกัด

2.1.3 สำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงในประเทศไทย

มีอยู่ด้วยกันมากมายหลายแห่ง และแต่ละแห่งยังมีลักษณะเฉพาะตัวที่แตกต่างกันออกไป เช่น

1. สำนักพิมพ์แจ่มใส (JAMSAI) ที่เติมความสุขทุกจินตนาการให้กับผู้อ่าน นิยายที่สร้างสรรค์โดยสำนักพิมพ์แจ่มใส นิยายที่สำนักพิมพ์แจ่มใสผลิตมีอยู่หลายประเภทด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นนิยายรักโรแมนติก แนวสืบสวนสอบสวน แนวแฟนตาซี ตลอดจนนิยายแปลจีน เช่น

- นิยายในชุด “U-PRINCE” ที่ได้มีการนำมาจัดทำเป็นซีรีส์แนว รักวัยรุ่น “U-PRINCE SERIES” ผ่านทาง GMMTV

- “US รักของเรา” เขียนโดยนักเขียนนามปากกา “เจ้าปลาน้อย”

2. สำนักพิมพ์แซลมอน (SALMON BOOKS) เช่น

- “YOU SADLY SMILE IN THE PROFILE PICTURE” เขียนโดย “ธนชาติ ศิริภัทรชัย”

- “GO, GO MOROCCO โมร็อกโกนั้นไฉนจริง ๆ” ของนักเขียนนามปากกา “ปีเบนท์”

3. สำนักพิมพ์บิблиโอ (BIBLIO) ที่เชื่อว่าหนังสือเป็นมากกว่าการอ่านสำนักพิมพ์นี้จะเน้นผลิตหนังสือแปลทั้งนิยาย และนวนิยายต่าง ๆ เช่น

- “ที่จริงแล้ว ฉันเป็นคนเก็บตัวนะ ACTUALLY, I’M AN INTROVERT” ผลงานของนักเขียนชาวเกาหลี “นมอินซุก” แปลโดย “สาริญา แซ่ตั้ง”

- “ปาฏิหาริย์แมวลายส้มผู้พิทักษ์หนังสือ THE CAT WHO LOVED TO PROTECT BOOKS” ผลงานของนักเขียนชาวญี่ปุ่น “นัตสึคาวะ โซสุเกะ” แปลโดย “ฉัตรขวัญ อดิษฐ์”

4. สำนักพิมพ์กามาหยี่ (GAMME MAGIE EDITIONS) ที่เชื่อมั่นในความมหัศจรรย์ของมนุษย์ สำนักพิมพ์นี้มีทั้งผลงานของนักเขียนไทย และผลงานแปลจากหนังสือต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นวรรณกรรมแปลญี่ปุ่น เช่น

- “รักเร้นในโลกคู่ขนาน: SPUTNIK SWEETHEAR” ของนักเขียนชาวญี่ปุ่น ฮารุกิ มูราคามิ แปลโดย “นพดล เวชสวัสดิ์”

- “สังหารจอมทัพอัศวิน: KILLING COMMENDATORE” ของนักเขียนชาวญี่ปุ่น ฮารุกิ มูราคามิ แปลโดย “พรพิรุณ กิจสมเจตน์”

5. สำนักพิมพ์เม่นวรรณกรรม (PORCUPINE BOOKS) ที่ผลิตหนังสือด้วยความรักที่มีต่อการอ่าน และพร้อมก้าวเดินไปข้างหน้าร่วมกับผู้อ่านทุกคน ตัวอย่างหนังสือที่น่าอ่านของสำนักพิมพ์เม่นวรรณกรรม เช่น

- “จักรวาลของการมอดไหม้” เขียนโดย “วิวัฒน์ เลิศวิวัฒน์วงศา”
- “ในเงาคือเราผู้ซ่อนเร้น” เขียนโดย “อ้อมแก้ว กัลยาณพงศ์”
- “กายวิภาคของความเศร้า” เขียนโดย “นิวัต พุทธประสาท”

2.2 แนวคิดองค์ประกอบที่สำคัญที่จะทำให้โรงพิมพ์ประสบผลสำเร็จ

ในการดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์นอกเหนือจากเงินทุนที่ผู้ประกอบการจะต้องมีการเตรียมความพร้อมเป็นลำดับต้น ๆ แล้ว ยังจะต้องมีปัจจัยอื่น ๆ อีกหลายประการที่เข้ามาสนับสนุนและเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จและอยู่รอดอย่างยั่งยืน โดยมีรายละเอียดที่น่าสนใจดังนี้ (วารสารการพิมพ์ไทย ฉบับที่ 124, 2563)

1. ผู้ประกอบการควรเลือกให้บริการชิ้นงานที่ทางโรงพิมพ์มีความถนัดมากที่สุด อาทิ งานโบรชัวร์ งานพิมพ์แพคเกจจิ้ง ปฏิทิน แคตตาล็อก หนังสือ วารสารกระดาษห่อของขวัญ เพราะการจะรับงานพิมพ์ได้ครบ จำเป็นต้องใช้เครื่องพิมพ์เครื่องจักรจำนวนมาก ส่งผลให้มีต้นทุนดำเนินการสูง
2. การเลือกทำเลที่ตั้ง การเลือกทำเลที่ตั้งที่สะดวกสำหรับการเดินทางติดต่อกับลูกค้าหรือใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิ พื้นที่ซึ่งมีการขยายตัวของความเป็นเมือง (Urbanization) ซึ่งมีกำลังซื้อรวมทั้งมีธุรกรรมทางเศรษฐกิจจำนวนมากจึงเป็นทำเลที่มีศักยภาพมีความต้องการงานด้านสิ่งพิมพ์สูงโดยเฉพาะสิ่งพิมพ์ที่ใช้ในธุรกิจต่าง ๆ เช่น งานบิล ใบเสร็จ ใบกำกับภาษีฟอร์มใบส่งสินค้า ห่วงจดหมายซองจดหมายซองเอกสารรวมไปถึงงานสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ในขณะเดียวกันพื้นที่ในต่างจังหวัดที่มีเขตแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างกลุ่ม CLMV กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม ก็ถือเป็นแหล่งทำเลที่น่าลงทุนสำหรับธุรกิจสิ่งพิมพ์ ทั้งนี้ เพื่อรองรับงานพิมพ์จากประเทศเพื่อนบ้านที่เริ่มมีเพิ่มขึ้นตามการเติบโตทางเศรษฐกิจในขณะที่ประเทศเหล่านี้ยังขาดแคลนเทคโนโลยีการพิมพ์ที่ทันสมัยรองรับ

3. ให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพงานพิมพ์ สิ่งพิมพ์เป็นงานที่มีการแข่งขันสูงลูกค้ามีความต้องการงานพิมพ์ที่มีคุณภาพ ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพชิ้นงานตั้งแต่ขั้นตอนก่อนการพิมพ์ ระหว่างการพิมพ์ และหลังงานพิมพ์เพื่อให้งานเป็นที่พึงพอใจของลูกค้าและเกิดการบอกต่อหรือใช้บริการซ้ำ

4. การบริหารวัตถุดิบ การบริหารวัตถุดิบต้องมีประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจสิ่งพิมพ์ จะพบว่า ต้นทุนส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 40-50 จะเป็นกระดาษ ซึ่งราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามปัจจัยทางเศรษฐกิจราคาซื้อขายในตลาดโลก รวมทั้งอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้นการบริหารและสั่งซื้อสินค้าให้ได้รับราคาที่เหมาะสมจากแหล่งผลิตรวมทั้งการพัฒนาประสิทธิภาพของเครื่องจักร เพื่อลดการสูญเสียกระดาษในกระบวนการผลิตให้น้อยที่สุด จะช่วยให้ธุรกิจสามารถปรับลดต้นทุนลงได้

5. วางแผนการบริหารบุคลากร วางแผนการบริหารบุคลากรให้เหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานฝีมือปัจจุบันธุรกิจสิ่งพิมพ์มีปัญหาการขาดแคลนแรงงาน หรือเปลี่ยนงานบ่อยโดยเฉพาะแรงงานฝีมือ ช่างเทคนิค พนักงานเรียงพิมพ์คอมพิวเตอร์พนักงานอาร์ตเวิร์ก รวมถึงพนักงานที่มีความรู้ทางด้านเครื่องพิมพ์ที่มีความทันสมัยทำให้เกิดปัญหาการแย่งแรงงานฝีมือในธุรกิจการพิมพ์ ดังนั้นเพื่อบรรเทาความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจผู้ประกอบการอาจใช้วิธีแก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยหันมาใช้เครื่องพิมพ์รุ่นใหม่ ๆ ที่ช่วยลดการใช้แรงงานฝีมือลง ในขณะเดียวกันยังสามารถควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐานเดียวกันได้อีกทางหนึ่ง

6. การเลือกเทคโนโลยีและอุปกรณ์การพิมพ์ เลือกเทคโนโลยีและอุปกรณ์การพิมพ์ที่ทันสมัยที่จะเข้ามาช่วยให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น ปัจจุบันเทคโนโลยีการพิมพ์มีความก้าวหน้าและมีความทันสมัยกว่าแต่ก่อนมาก โดยเฉพาะเครื่องพิมพ์ระบบดิจิทัลที่ช่วยลดขั้นตอนการทำงานควบคุมคุณภาพของงานพิมพ์ รวมทั้งลดจำนวนช่างเทคนิคที่ขาดแคลนลง ซึ่งเครื่องพิมพ์ดังกล่าวไม่เพียงแต่ตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการส่งมอบงานที่รวดเร็ว แต่ยังตอบโจทย์สำหรับผู้ประกอบการโรงพิมพ์ทางด้านการลดบุคลากร

7. การปรับปรุงคุณภาพการให้บริการ ปรับปรุงคุณภาพการให้บริการเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ แม้ว่าโรงพิมพ์ในปัจจุบันจะมีจำนวนมาก ตั้งแต่ขนาดเล็ก กลาง จนถึงใหญ่มาก แต่การพิจารณาเลือกใช้บริการโรงพิมพ์ของผู้บริโภคยุคใหม่จะครอบคลุมประเด็นหลัก ๆ 4 ประการ ได้แก่

(1) คุณภาพของงาน หากคุณภาพของผลงานที่ส่งต่อให้ลูกค้าไม่ได้มาตรฐานย่อมส่งผลเสียต่อยอดขายอย่างแน่นอน และในทางตรงกันข้ามหากคุณภาพของผลงานออกมาดี ภาพลักษณ์ของโรงพิมพ์ก็จะดีตามไปด้วย

(2) การบริการ ควรให้ความสำคัญต่องานพิมพ์ไม่ว่าจะปริมาณมากหรือน้อย ถือเป็นการบริการที่ดี และสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะนำไปสู่เกิดการกลับมาใช้บริการอีก

(3) การส่งมอบ การส่งมอบงานพิมพ์ ความตรงต่อเวลาเป็นเรื่องสำคัญมาก ดังนั้นโรงพิมพ์จึงต้องมีการวางแผนล่วงหน้า เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ว่างานถึงมือทันกำหนดอย่างแน่นอน

(4) ราคา ลูกค้าทั่วไปจะคำนึงถึงเรื่องราคาเป็นปัจจัยแรก ทำให้ธุรกิจโรงพิมพ์ มีการแข่งขันค่อนข้างสูง ผู้ประกอบการจึงควรหาช่องทางในการประหยัดต้นทุนให้ได้มากที่สุด เช่น วิธีการลดการสูญเสียกระดาษในกระบวนการพิมพ์ให้น้อยที่สุด

ดังนั้น การที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจบริการของโรงพิมพ์ ผู้ประกอบการควรมีการเตรียมพร้อมในการให้บริการอย่างเป็นมืออาชีพโดยใส่ใจในลูกค้า ตั้งแต่การรับงานพิมพ์ การประสานงาน การรายงานความคืบหน้าของงานและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นโดยมีเจ้าหน้าที่เข้ามาดูแลอยู่ในทุกขั้นตอน ในขณะเดียวกันก็ต้องควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้ ทั้งวัสดุ การพิมพ์ต่าง ๆ หรือทักษะแรงงาน เป็นต้น นอกจากนี้ทางผู้ประกอบการโรงพิมพ์ควรมีเครือข่ายหรือพันธมิตรที่สามารถพึ่งพากันในยามที่จำเป็น หรือรองรับงานในช่วงเวลาที่มีปริมาณงานมากก็เป็นอีกวิธีการหนึ่งที่จะช่วยลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจได้

2.3 แนวคิดข้อดีและข้อเสียการเป็นนักเขียนทำมือ (MasterClass, 2021)

2.3.1 ข้อดีของการเป็นนักเขียนทำมือ

1. การควบคุมการดำเนินการทุกอย่างได้อย่างสร้างสรรค์และอิสระ เนื่องจากไม่ต้องผ่านการพิจารณาความเหมาะสมของเนื้อหา ปกหนังสือ และแม้แต่ชื่อหนังสือ และวิธีการโปรโมท
2. อัตราค่าลิขสิทธิ์ที่สูงขึ้น โดยทั่วไปในข้อตกลงการตีพิมพ์แบบดั้งเดิม อัตราค่าลิขสิทธิ์มักจะอยู่ระหว่าง 7-25 เปอร์เซ็นต์ แต่สำหรับผู้เขียนอิสระ ตัวเลขนั้นเกือบถึง 70 เปอร์เซ็นต์ นั่นหมายความว่านักเขียนทำมืออาจทำเงินได้มากกว่าผ่านกระบวนการจัดพิมพ์แบบเดิม ๆ หากมียอดขายหนังสือเท่ากัน
3. ร่อน้อยลง นักเขียนทำมือสามารถโปรโมทด้วยช่องทางออนไลน์ไปยังตลาดดิจิทัล และบริการพิมพ์ตามต้องการ (POD) จะพร้อมให้บริการภายใน 24 ชั่วโมงด้วยการโปรโมทด้วยตนเอง ระยะเวลาระหว่างต้นฉบับที่เสร็จสมบูรณ์และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่สามารถขายได้อาจไม่ถึง 1 สัปดาห์ จากการอัปโหลด e-book ไม่ถึง 6 ชั่วโมง
4. โอกาสที่จะสร้างชื่อได้มากกว่าสำหรับนักเขียนมือใหม่ การสร้างผลงานใต้ดินด้วยตัวเองอาจดึงดูดความสนใจของผู้จัดพิมพ์หนังสือแบบดั้งเดิมในอนาคต

2.3.2 ข้อเสียของการเป็นนักเขียนทำมือ

1. การมองเห็นน้อยลง หนึ่งในข้อได้เปรียบที่ใหญ่ที่สุดที่ผู้จัดพิมพ์แบบดั้งเดิมจะได้รับคือแพลตฟอร์ม ทรัพยากร การมองเห็นนักเขียนที่สูงขึ้นสำหรับนักเขียนที่มีสำนักพิมพ์สังกัด และหนังสือขายดี เช่น J.K. Rowling มันจะยากกว่าที่จะบรรลุเป้าหมายนั้น หากไม่มีสำนักพิมพ์ดูแล

2. ต้นทุนที่สูงขึ้น บริการจัดพิมพ์แบบดั้งเดิมจะจ่ายค่าแก้ไข ออกแบบ การพิมพ์ และการตลาดสำหรับหนังสือที่พิมพ์ ด้วยการโปรโมทด้วยตนเอง ค่าใช้จ่ายล่วงหน้าทั้งหมดจึงตกอยู่ที่ผู้เขียน นอกจากนี้ข้อตกลงการเผยแพร่มักจะมาพร้อมกับข้อเสนอหนังสือและเงินส่วนแบ่ง

3. ไม่มีระบบสนับสนุน หนึ่งในความแตกต่างที่ใหญ่ที่สุดระหว่างบริการจัดพิมพ์แบบดั้งเดิมกับบริการจัดพิมพ์ด้วยตนเองก็คือ ผู้จัดพิมพ์แบบดั้งเดิมมาพร้อมกับบุคลากรและทรัพยากรมากมายที่สามารถช่วยสนับสนุนหนังสือของคุณได้ ซึ่งหมายถึงการเข้าถึงผู้พิสูจน์อักษร นักประชาสัมพันธ์ บริการตรวจแก้โดยมืออาชีพ พวกเขาสามารถช่วยเปลี่ยนต้นฉบับของคุณเป็นหนังสือเสียงหรือให้กลยุทธ์ทางการตลาดโดยละเอียดได้ มีทีมงานทั้งหมดพร้อมให้บริการ ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้เขียน ด้วยการเผยแพร่ด้วยตนเอง งานทั้งหมดนี้ตกเป็นของผู้เขียนหรือฟรีแลนซ์ที่พวกเขาจ้างให้จัดการเรื่องต่าง ๆ เช่น การออกแบบหนังสือและการคัดลอก

4. การจำหน่ายสิ่งพิมพ์ทำได้ยากขึ้น ผู้จัดพิมพ์แบบดั้งเดิมสร้างรายได้จากการพิมพ์หนังสือและขายให้กับร้านหนังสือ ร้านหนังสือมักจะมีข้อตกลงพิเศษกับผู้จัดพิมพ์รายใหญ่ และเป็นเรื่องยากที่จะเจาะเข้าไปในร้านหนังสือรายใหญ่ในฐานะผู้เขียนที่ตีพิมพ์ด้วยตนเอง หากคำจำกัดความของความสำเร็จในการตีพิมพ์คือการเห็นหนังสือในร้านหนังสือใหญ่ ๆ การเผยแพร่ด้วยตนเองจะเป็นเรื่องยาก

2.4 แนวคิดสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (นิชาภา บุญญาธิกุล, 2567)

ปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (ณัฐสุดา พุ่งเฟื่อง, 2559) หมายถึง ปัจจัยใดๆ ก็ตามที่มีผลหรืออิทธิพลต่อการดำเนินงานของธุรกิจแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Environment) ได้แก่ (1)บุคลากร สำคัญมากที่สุดในการดำเนินการ (2) เงิน เป็นปัจจัยที่ทำให้ดำเนินกิจการโดยราบรื่น ผู้ประกอบการควรควรมีความสามารถในการบริหารจัดการแหล่งเงินทุน บริหารเงินทุนให้มีประสิทธิภาพ (3) วัตถุดิบ ควรเลือกคุณภาพดี มีปริมาณเพียงพอต่อการผลิต (4) เครื่องจักร การเพิ่มผลผลิตทั้งปริมาณและคุณภาพ ต้องอาศัยเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพ (5) การจัดการ เป็นวิธีการนำทรัพยากรทั้งหมดขององค์กรมาจัดการเพื่อให้การผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ (6) การตลาด เป็นการดำเนินการสื่อสารเพื่อจะนำสินค้าหรือบริการสู่ผู้บริโภค (7) ทำเล ควรเลือกทำเลที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต และการเดินทาง

2. สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment) ได้แก่ (1) ภาวะเศรษฐกิจ (2) ระบบการแข่งขัน (3) สภาพแวดล้อมและวัฒนธรรม (4) สภาพแวดล้อมทางกฎหมาย (5) ภาวะทางการเมือง (6) เทคโนโลยี

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สหรัฐป์ ศิริหงส์ (2564) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้บริการธุรกิจโรงพิมพ์ขนาดย่อมและขนาดกลาง ในกรุงเทพมหานคร และเขตปริมณฑล โดยศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด รวมถึงพฤติกรรมการใช้บริการธุรกิจโรงพิมพ์ เพื่อนำผลการวิจัยมาเป็นแนวทางในการ ปรับปรุงธุรกิจเพื่อเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการ โรงพิมพ์ ด้วยการนำกลยุทธ์ทางการตลาด มาปรับใช้ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงภายนอก รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย เพื่อสร้างความพึงพอใจในสินค้าและบริการ โดยเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ประเภทการวิจัยเชิงสำรวจ ใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน และเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง เพื่อวิเคราะห์และหาข้อมูลทางสถิติด้วยแบบสอบถาม จำนวน 648 ตัวอย่าง จากผู้ที่มีความต้องการพิมพ์สิ่งพิมพ์โดยใช้บริการของโรงพิมพ์ จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่ต่างกันด้านประเภทของกลุ่มอุตสาหกรรม และแผนงานที่สังกัด รวมถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ ด้านผลิตภัณฑ์, ราคา, ช่องทางการติดต่อและการให้บริการ, การส่งเสริมการตลาด, กระบวนการ, และบุคลากร มีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการเลือกใช้บริการธุรกิจโรงพิมพ์ขนาดย่อมและขนาดกลางในกรุงเทพมหานคร และเขตปริมณฑล และจากการสำรวจพฤติกรรมผู้ที่เคยใช้บริการธุรกิจโรงพิมพ์ พบว่า ประเภทสิ่งพิมพ์ที่มีการใช้บริการมากที่สุด คือสิ่งพิมพ์โฆษณา รองลงมาคือ สิ่งพิมพ์ลักษณะพิเศษ และสิ่งพิมพ์เพื่อการบรรจุภัณฑ์ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่มีพฤติกรรมการใช้บริการประมาณ 1-2 ครั้งต่อปี และคาดหวังการให้บริการจากพนักงานขายให้คำปรึกษา คำแนะนำ และให้ความคิดเห็นในการ ใช้บริการ มีพฤติกรรมการเลือกใช้บริการ ด้วยการนำโรงพิมพ์มาเปรียบเทียบจำนวนมากกว่า 1 โรงพิมพ์ขึ้นไป โดยมีค่าใช้จ่าย ในการบริการ โดยเฉลี่ยต่อครั้ง 1,001 - 5,000 บาท และชำระค่าบริการด้วยการ โอนเงินทางธนาคารมากที่สุด

อรนุช วาณิชนาม (2558) ได้ศึกษาปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ต่อการปรับขยายไปเป็นโรงพิมพ์ดิจิทัลและอีบุ๊ก และเพื่อศึกษาแนวทางการกำหนดกลยุทธ์ของผู้ประกอบการโรงพิมพ์เมื่อจะต้องปรับขยายธุรกิจไปสู่โรงพิมพ์ดิจิทัลและอีบุ๊ก การวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้ทฤษฎี 7S McKinsey Theory นำมาใช้ในการวิเคราะห์ การเก็บข้อมูลใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยผู้ประกอบการธุรกิจโรงพิมพ์ดิจิทัลจำนวน 2 บริษัท และ ผู้ประกอบการหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) จำนวน 2 บริษัท การวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา โดยนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาทำการวิเคราะห์จากนั้นนำทฤษฎี 7S McKinsey มาใช้เป็นต้นแบบเพื่อระบุปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ โรงพิมพ์และยังใช้ในวิเคราะห์เพื่อระบุแนวทางการกำหนดกลยุทธ์ของผู้ประกอบการโรงพิมพ์เมื่อต้องปรับขยายไปสู่โรงพิมพ์ดิจิทัลและอีบุ๊ก ซึ่งจะสามารถทำให้ธุรกิจโรงพิมพ์สามารถดำเนินธุรกิจ

ได้อย่างต่อเนื่องเมื่อสภาพแวดล้อมของการพิมพ์ได้เปลี่ยนไป ผลจากการวิจัยในการประกอบธุรกิจ โรงพิมพ์ดิจิทัลและอีบุ๊กได้มีการปรับตัวและใช้ กลยุทธ์ปัจจัยพื้นฐานได้แก่ ด้านทีมงานและอุปกรณ์ ด้านคุณภาพงาน ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่มีความแตกต่างเพื่อสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และด้านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ซอฟต์แวร์เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าและการบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น และการสร้างความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ

2.6 กรอบแนวคิดของงานวิจัย

การวิจัยเรื่อง “กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป” โดยการวิจัยนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล โดยเน้น รับฟัง การรวบรวมการสัมภาษณ์ และวิเคราะห์จากทัศนคติ วิธีการดำเนินธุรกิจ ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง หลักในธุรกิจโรงพิมพ์ ได้แก่ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียนทำมือกลุ่มนวนิยาย ทั้งแบบมืออาชีพ นักเขียนทำมือที่มิงานเขียนเป็นงานอดิเรก และนักเขียนหน้าใหม่ รวมถึงนักอ่านทุกเพศ ทุกวัย ซึ่ง ผู้วิจัยได้มีกรอบแนวคิดที่ได้จากการค้นคว้าทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เพื่อรวบรวมเป็นแนวทางการปรับปรุง การบริหารงานธุรกิจโรงพิมพ์ และสร้างแบรนด์ในแบบฉบับธุรกิจใหม่ในยุคของนักเขียนทำมือ ให้เป็น กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป ดังนี้

ภาพที่ 2.3

กรอบแนวคิดของงานวิจัย



หลักแนวคิด

1. ความเชื่อมโยงงานในธุรกิจโรงพิมพ์และสำนักพิมพ์
2. องค์ประกอบที่สำคัญที่จะทำให้โรงพิมพ์ประสบผลสำเร็จ
3. ข้อดี และข้อเสียการเป็นนักเขียนทำมือ
4. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป” ผู้วิจัยจะทำการรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยเตรียมแบบสัมภาษณ์ที่มีแบบแผน (Structured Interviews) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์ สรุปผล เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การวิจัย ผู้วิจัยได้เตรียมการวิจัย ดังนี้

- 3.1 กลุ่มเป้าหมาย
- 3.2 ด้านเนื้อหา
- 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 การตรวจสอบเครื่องมือ
- 3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.6 การวิเคราะห์ข้อมูลและแนวทางการนำเสนอ

3.1 กลุ่มเป้าหมาย

การวิจัยนี้กลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ คือ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักเขียนและนักอ่านทุกเพศ ทุกวัย โดยมีรายละเอียด ดังตารางที่ 3-1

ตารางที่ 3.1

กลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ในงานวิจัย

ลำดับที่	กลุ่มเป้าหมาย	จำนวนสัมภาษณ์ (คน)
1	สำนักพิมพ์	3
2	โรงพิมพ์	3
3	นักเขียน	9
4	นักอ่าน ทุกเพศ ทุกวัย	3
รวม		15

3.2 ด้านเนื้อหา

ในการศึกษางานวิจัยเชิงคุณภาพครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาทฤษฎี วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดกรอบแนวคิดของงานวิจัย ก่อนทำการสัมภาษณ์ถึงปัญหา อุปสรรคในการดำเนินการสืบเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกและภายใน รวมถึงการเกิดกระแสกันเขียนทำมือขึ้นในผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักของธุรกิจโรงพิมพ์ ได้แก่ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักเขียน และนักอ่าน

ในการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องของธุรกิจโรงพิมพ์ ทั้ง 4 กลุ่มหลัก ซึ่งเป็นการเปิดรับข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริง และข้อมูลที่เป็นทัศนคติ ทั้งนี้ผลลัพธ์ที่ได้จะมีทั้งเชิงบวกและเชิงลบ จำเป็นต้องมีการปรับตัว ปรับปรุงธุรกิจอยู่รอด และการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักเขียน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ ประสิทธิผลสูงสุด และตอบสนองนักอ่าน

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และแบบสอบถามคำถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) ตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. ผู้วิจัยได้มีการเตรียมตัวด้านความรู้เกี่ยวกับแนวความคิด และทฤษฎีการวิจัย ที่เกี่ยวข้องก่อนการสร้างรูปแบบการสัมภาษณ์เพื่อให้ได้ผลตรงตามกรอบวัตถุประสงค์งานวิจัย
2. ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการรวบรวมข้อมูล และการเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ส่วน คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยเอกสาร (Review Data) และการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (Field Data)
3. ผู้วิจัยเตรียมความพร้อม ในเรื่องของจรรยาบรรณของนักวิจัย ก่อนที่จะมีการสัมภาษณ์ (Bentz & Shapiro, 1998) ในปัจจุบันนักวิจัยกำลังมีความตระหนักรู้ยิ่งขึ้นในพลวัตของการดำเนินการวิจัยกับประชาชนที่มีความแตกต่างกันทางความคิด ความเชื่อ ค่านิยมและประสบการณ์จากนักวิจัย (ศศิธร ไชยประสิทธิ์, 2545) แทนที่นักวิจัยจะนำเอาประสบการณ์ของตนไปกำหนด หรือไปมีอิทธิพลต่อคนที่มีความคิด ความเชื่อ ค่านิยม ประสบการณ์และแบบแผนการดำเนินชีวิตที่แตกต่างจากนักวิจัย เรากลับต้องเคารพในความแตกต่าง และให้คุณค่าต่ออัตลักษณ์ ความเป็นอิสระของประชาชนผู้มีส่วนร่วมในการวิจัย ตัวอย่างเช่น ถ้าเรายังคงคิดว่า คนขอทาน คือคนเกียจคร้าน เราก็จะไม่วันเข้าใจโลกและประสบการณ์ของคนยากจนด้อยโอกาสอย่างแท้จริง นอกจากนี้ ยังมีแง่มุมของความอ่อนไหวทางความรู้สึก ทั้งในเรื่องของการตั้งคำถามงานวิจัยหรือคำถามทั่วไปมาเกี่ยวข้อง ซึ่งผู้วิจัยเองต้องทำการศึกษาข้อมูล และเตรียมตัวอย่างละเอียดถี่ถ้วน
4. คำถามงานวิจัยในการสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือที่อยู่ในงานวิจัยที่สร้างขึ้นเองโดยคำถามงานวิจัยเป็นเครื่องมือหลักในการเก็บรวบรวม จากการสัมภาษณ์กับผู้ให้ข้อมูลตามแนวคำถาม

ในการสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ตั้งคำถามให้ครอบคลุมตามขอบเขตของงานวิจัยอันเป็นสิ่งที่ต้องศึกษา เป็นแบบสัมภาษณ์ที่มีแบบแผน (Structure Interview) มีการกำหนดคำถามเฉพาะเจาะจงและชัดเจน เป็นคำถามการสัมภาษณ์มีการเรียงลำดับคำถามปลายเปิด (Open-Ended Questions) เพื่อให้ผู้ถูกสัมภาษณ์แต่ละคนของกลุ่มเป้าหมายจะได้รับชุดคำถามชุดเดียวกัน และจะนำมาทำการสรุป วิเคราะห์ เปรียบเทียบคำตอบของแต่ละคน รวมถึงข้อคำถามที่อาจจะเกิดขึ้นในระหว่างการสังเกตอย่างไม่มีส่วนร่วม (Non participative) ซึ่งโครงสร้างแบบสัมภาษณ์แบ่งตามกลุ่มเป้าหมายได้ 4 กลุ่ม โดยแต่ละกลุ่มมีแบบสัมภาษณ์ 4 ส่วนคำถาม ดังตารางที่ 3-2

ตารางที่ 3.2

ความสัมพันธ์หัวข้อของแบบสัมภาษณ์ที่ใช้สัมภาษณ์ในงานวิจัยในกลุ่มประชากร

ส่วนที่	แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับ	กลุ่มเป้าหมาย			
		สำนักพิมพ์	โรงพิมพ์	นักเขียน	นักอ่าน
1	ข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล	●	●	●	●
2	ผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้น และวิธีการปรับตัว	●	●	●	●
3	ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing	●	●	●	●
4	มีทัศนคติต่อโอกาสสรอดใหม่ของธุรกิจโรงพิมพ์ด้วย New Business Model นักเขียนทำมือ	●	●	●	●

● หมายถึง ถามตามแบบสัมภาษณ์

5. อุปกรณ์ที่ใช้ในการสัมภาษณ์ในครั้งนี้ คือ กระดาษ ปากกา โทรศัพท์มือถือและโปรแกรมสำหรับการอัดเสียง

3.4 การตรวจสอบเครื่องมือ

ผู้วิจัยทำการศึกษาและดำเนินการสร้างแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย โดยมีขั้นตอน ดังนี้

1. ศึกษาวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. สร้างแบบสัมภาษณ์ในการวิจัยโดยพิจารณาถึงแนวคิดให้ครอบคลุมถึงวัตถุประสงค์ของการศึกษา
3. นำแบบสัมภาษณ์ ให้อาจารย์ที่ปรึกษาช่วยตรวจสอบความถูกต้อง
4. ทำการปรับปรุงและแก้ไขแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของอาจารย์ที่ปรึกษา
5. ปรับปรุงและแก้ไขแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามภายหลังการทดลองเพื่อคัดกรองแก้ไขคำถามให้ได้เครื่องมือวิจัยที่สมบูรณ์ และชัดเจนมากยิ่งขึ้น เพื่อนำไปเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจริง

3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการรวบรวมข้อมูล 2 ส่วน คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลเอกสาร (Review Data) และการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (Field Data) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยเอกสาร (Review Data) ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าและเก็บรวบรวมข้อมูลด้านวิชาการ จากแหล่งข้อมูลงานวิจัยต่าง ๆ เช่น เอกสารทางวิชาการ นิตยสาร วารสาร หนังสือพิมพ์ ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต แหล่งข่าวบทความ ทั้งในประเทศ ต่างประเทศ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. การเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (Field Data) สามารถแบ่งระบบ การทำงานได้ 3 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) แบบตัวต่อตัว ระหว่างกลุ่มตัวอย่าง สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียนทำมือ กลุ่มนวนิยายทั้งแบบมืออาชีพ นักเขียนทำมือที่มีงานเขียนเป็นงานอดิเรก และนักเขียนหน้าใหม่ รวมถึงนักอ่านโดยผู้วิจัยได้เตรียม คำถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) เน้นลักษณะการสัมภาษณ์แบบเป็นทางการ ด้วยคำถามปลายเปิดและคำถามปลายปิดเพื่อทบทวนความถูกต้อง กำหนดการสัมภาษณ์แบ่งเป็น 4 ประเด็น เพื่อให้มีความครอบคลุม และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย และมีการส่งจดหมายขออนุญาตจากมหาวิทยาลัยฯ เพื่อแสดงถึงเจตนาารมณ์ ในการขอ

สัมภาษณ์ไปยังองค์กรกรณีศึกษา นอกจากนี้เมื่อเริ่มการสัมภาษณ์ผู้สัมภาษณ์จะแนะนำตัวกับผู้ถูกสัมภาษณ์ ขออนุญาตบันทึกเสียง เพื่อความครบถ้วนของเนื้อหา และชวนพูดคุยถึงข้อมูลส่วนตัว เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยกัน และเปิดใจในการให้สัมภาษณ์แก่นักวิจัย ก่อนที่จะเริ่มการสัมภาษณ์อย่างเป็นทางการโดยระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ใช้เวลาต่อท่าน ไม่เกิน 45-60 นาที การสัมภาษณ์นักวิจัย จะทำการสัมภาษณ์จนกว่าจะพบข้อสงสัยหรือไม่มี ข้อมูลเกิดขึ้นใหม่ที่เรียกว่า “ข้อมูลอิ่มตัว” (Data Saturation) จึงหยุดการสัมภาษณ์ เพราะการอิ่มตัว ของข้อมูล (Data Saturation) คือ เกิดจากข้อมูลที่รวบรวมได้ มีลักษณะเดียวกันหรือเป็นแบบแผนเดียวกัน และไม่เกิดข้อมูลใหม่ (Emergence of Regularities)

ขั้นตอนที่ 2 ระหว่างการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะมีการบันทึกในแต่ละประเด็นที่ร่วมพูดคุย เฉพาะประเด็นที่สำคัญด้วยการอัดเสียง และหรือการจดบันทึกการสัมภาษณ์ พร้อมการสังเกต

ขั้นตอนที่ 3 ข้อมูลดังกล่าวจะถูกการบันทึกและถอดเทปรายวัน เพื่อตรวจสอบข้อมูล เพื่อนำมาศึกษาถึงข้อผิดพลาดในการสัมภาษณ์ เพื่อนำไปปรับปรุงในการเก็บข้อมูลเพิ่มเติมในครั้งต่อไป

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูลและแนวทางการนำเสนอ

3.6.1 การจัดทำข้อมูล

1. นำผลการสัมภาษณ์จากการบันทึก และการถอดเทปมาทบทวนความเข้าใจในแต่ละประเด็นต่าง ๆ
2. นำผลการสัมภาษณ์มาสรุปตีความหมาย พร้อมทำการตั้งข้อความบางประโยคที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยมาวิเคราะห์ข้อมูล
3. นำผลการสัมภาษณ์ ที่มีความหมายเดียวกัน มาแบ่งหมวดหมู่ในการตอบคำถามตามประเด็นต่าง ๆ เพื่อเตรียมพร้อมกับการวิเคราะห์ผล

3.6.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ เป็นขั้นตอนที่สำคัญ และยากในกระบวนการวิจัย โดยเฉพาะ วิธีการหลักที่ใช้ในการวิเคราะห์ เป็นวิธีการสร้างข้อสรุปจากการศึกษารูปแบบ หรือข้อมูลจำนวนหนึ่งมักไม่ใช้สถิติช่วยในการวิเคราะห์ หรือถ้าใช้สถิติก็ไม่ได้ใช้ในการวิเคราะห์เป็นวิธีวิเคราะห์หลัก แต่ใช้เป็นข้อมูลเสริม ดังนั้น ผู้วิเคราะห์ข้อมูลจึงมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการวิจัย ผู้วิเคราะห์ข้อมูล ควรมีความรอบรู้ในเรื่องแนวคิดทฤษฎี มีความรู้จริงด้วยตัวเอง สามารถสร้างข้อสรุปผลเป็นกรอบแนวคิด โดยปกติแล้ว ผู้เขียนจะนำวิธีการวิเคราะห์มาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสร้างข้อสรุปในการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งส่วนใหญ่ข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์ จะเป็นข้อความบรรยาย ซึ่งได้จากการสังเกต สัมภาษณ์ และจดบันทึก

2. การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) โดยผู้วิจัยเลือกใช้วิธีการเปรียบเทียบข้อมูล (Constant Comparison) โดยนำข้อมูลจากคำตอบ และการสังเกตที่ได้รับจาก ผู้ถูกสัมภาษณ์ แต่ละกลุ่ม ทั้ง 4 กลุ่ม คือ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักเขียน และนักอ่าน นำมาเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น สมัยก่อนและปัจจุบันที่หลังการเกิดปรากฏการณ์นักเขียน ทำมือ (Self-publishing) เพื่อทราบความแตกต่างของการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข กลยุทธ์ที่ปรับใช้ โอกาสเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ทั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีจัดเรียงข้อมูลสรุปแยกตามกลุ่ม ผู้ถูกสัมภาษณ์ ทั้ง 4 กลุ่ม เพื่อเปรียบเทียบด้วยตารางเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลง ที่เกิดขึ้นแต่ละหัวข้อการเปลี่ยนแปลง จากการสัมภาษณ์และสังเกตของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ ดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.3

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
		สมัยก่อน	ปัจจุบัน
1. สำนักพิมพ์			
2. โรงพิมพ์			
3. นักเขียน			
4. นักอ่าน			

ในการเปรียบเทียบนี้ Glaser และ Strauss (1965) ได้ใช้วิธีการเปรียบเทียบการวิเคราะห์จะนำไปสู่การสร้างข้อสรุป และการสร้างทฤษฎี ขั้นตอนในการวิเคราะห์ แบบเปรียบเทียบ มี 4 ขั้นตอนคือ

1. เปรียบเทียบเหตุการณ์ (Incidents) โดยแยกเหตุการณ์ออกเป็นประเภท (Categories) และให้รหัสลงไป เช่น 1, 2, 3,

2. ประมวลประเภทของข้อมูล และคุณลักษณะ (Properties) ของประเภทเข้าด้วยกัน เป็นการสังสมข้อค้นพบหรือข้อสรุปย่อย ๆ จากการเปรียบเทียบประเภทของข้อมูล และคุณลักษณะของประเภทซึ่งกันและกัน เมื่อเปรียบเทียบแล้วผู้วิจัยก็จะเริ่มเชื่อมโยงข้อมูลเหล่านั้น ทำให้เกิดความสัมพันธ์ และเกิดเป็นแนวคิดย่อย ๆ ขึ้น

3. ขยายวงของการเปรียบเทียบแล้วเลือกค้นหาเป็นเหตุการณ์ที่เป็นกุญแจสำคัญผู้วิจัยจะใช้กรอบแนวคิดที่ได้จากการสรุปลักษณะความสัมพันธ์ของข้อมูลในเหตุการณ์ต่าง ๆ ในข้อที่ 2 มาพิจารณาเหตุการณ์อื่น ๆ ที่มีอยู่เมื่อขยายวงของการเปรียบเทียบออกไป คุณสมบัติที่ได้คล้ายคลึงหรือไม่ และที่แตกต่างกันของข้อมูลก็จะมีมากขึ้น ซึ่งทำให้ผู้วิจัยสามารถพบข้อสรุปของงานวิจัยได้

4. สร้างข้อสรุปเมื่อผู้วิจัยได้เปรียบเทียบข้อมูลจนอิ่มตัวแล้ว สิ่งที่ผู้วิจัยจะต้องทำต่อคือ การตัดทอน (Reduce) คุณลักษณะของข้อมูลที่เปรียบเทียบกันจนเหลือแต่คุณลักษณะร่วมที่มีความหมาย และมีความสัมพันธ์ โดยผู้วิจัยก็จะสร้างข้อสรุปจากข้อมูลนั้น เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (Self-publishing)



บทที่ 4

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

งานวิจัย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ และศึกษาวิเคราะห์โอกาสของนักเขียนทำมือในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา โดยงานวิจัยนี้เป็นแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และการสร้างแบบสอบถามคำถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) ตามวิธีดำเนินการวิจัยในบทที่ 3 โดยงานวิจัยนี้ได้รวบรวม ธุรกิจโรงพิมพ์ คือ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 15 คน โดยสัมภาษณ์ผ่านช่องทางออนไลน์ หรือนัดพบกัน เพื่อนำข้อมูลมารวบรวม ประมวลผลและวิเคราะห์หาคำตอบตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย

4.1 ผลการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

โดยใช้วิธีการเปรียบเทียบข้อมูล (Constant Comparison) โดยนำข้อมูลจากคำตอบและการสังเกตที่ได้รับจากผู้ถูกสัมภาษณ์แต่ละกลุ่ม ทั้ง 4 กลุ่ม คือ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักเขียน และนักอ่าน นำมาเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลง ที่เกิดขึ้น สมัยก่อนและปัจจุบันที่หลังการเกิดปรากฏการณ์นักเขียนทำมือ (Self-publishing) เพื่อทราบความแตกต่างของการเปลี่ยนแปลง ปัญหาอุปสรรค แนวทางแก้ไข ทั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีจัดเรียงข้อมูลสรุปแยกตามกลุ่ม ผู้ถูกสัมภาษณ์ ทั้ง 4 กลุ่มจากการสัมภาษณ์และสังเกตของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ ดังตารางที่ 4.1-- 4.4

4.2.1 เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในวงการธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

ตารางที่ 4.1

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของสำนักพิมพ์

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
1. โครงสร้างองค์กร	1. เป็นบริษัทใหญ่ 2. คนในองค์กรมีหลายฝ่าย หลายส่วนงานภายในองค์กร แบ่งตามหน้าที่รับผิดชอบงานที่ชัดเจน 3. ทุกกระบวนการ สามารถทำเองในองค์กร	1. ปรับขนาดองค์กรเป็นขนาดเล็ก ใช้คนน้อยลง เพื่อลดค่าใช้จ่าย และส่วนใหญ่ผู้บริหาร ดำเนินการงานเอง 2. คนในองค์กรจำเป็นต้องมีทักษะแบบผสมผสานสามารถทำงานได้หลายหน้าที่มากขึ้น ลดการส่งต่อของงาน ทำให้งานรวดเร็วมากขึ้น โดยมีเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการทำงาน 3. งานที่ใช้เวลานาน หรืองานเฉพาะทาง เช่น ออกแบบ แพลตฟอร์ม การจะทำการจ้าง Outsource หรือ Freelance มากขึ้น
2. กลุ่ม Segment ลูกค้า	เป็นแนวหนังสือ How to	หนังสือแปลต่างประเทศ หนังสือชุดหลายเล่ม และนวนิยายรักที่มากกว่าชาย-หญิง LGBTQ มีกระแสตอบรับความนิยมมาก
3. นักเขียนในสังกัด	มีนักเขียนจำนวนมากในสังกัด และมีการเผยแพร่ผลงานในนามสำนักพิมพ์ใหญ่	มีนักเขียนในสังกัดน้อยลง เนื่องจาก - มีนักเขียนทำมือที่เผยแพร่ผลงานในนามนักเขียนเองมากขึ้น - มีแนวทางการเขียนแบบใหม่ๆ ที่ต่างจากสำนักพิมพ์

ตารางที่ 4.1

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของสำนักพิมพ์ (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
4. รูปแบบค่าตอบแทนหรือลิขสิทธิ์ของงานเขียน	- ค่าตอบแทนนักเขียนจากการขายหนังสือเล่ม 10% จากราคาปก - ลิขสิทธิ์งานเขียนเป็นของสำนักพิมพ์	- ค่าตอบแทนนักเขียนจากการขายหนังสือเล่ม 10% จากราคาปก - ค่าตอบแทนนักเขียนจากการขาย e-book ประมาณ 50% จากราคาขาย - ลิขสิทธิ์งานเขียนยืดหยุ่นมากขึ้นแล้วแต่ตกลงกัน
5. พฤติกรรมผู้บริโภค	1. ช่องทางการซื้อ แบบออฟไลน์ คือ หนังสือเล่มที่วางขายหน้าร้าน 2. ช่องทางการโปรโมท แบบออฟไลน์ คือ ใบปลิว โปสเตอร์	- ช่องทางการสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น - หนังสือเล่ม ทั้งฝากขายที่หน้าร้านและสั่งซื้อ Online เช่น Web นายอินทร์ ซีอี๊ด ที่สามารถกดสั่งจ่ายเงินออนไลน์แล้วหนังสือเล่มส่งไปถึงที่อยู่ลูกค้า เป็นการปรับตัวจากช่วงการระบาดจาก COVID ที่คนไม่สามารถออกจากบ้านได้ - และต่อมาภัยยุคไร้เงินสด ที่สามารถชำระเงินด้วยการโอนเงิน ธนาคาร จ่ายผ่านบัตรเครดิต และรับของก่อนค่อยจ่าย - มีเทคโนโลยีในการอ่านเพิ่มขึ้น เช่น Tablet, Smartphone ทำให้รูปแบบ การอ่านและการซื้อของนักอ่านบางกลุ่มปรับเป็น e-book ด้วย Platform Online เช่น readAwrite, meb, Dek-D,

ตารางที่ 4.1

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของสำนักพิมพ์ (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
		เทพซื่อป, ฐานวลัย, Facebook, Twitter, tiktok, IG, Line OA ที่สะดวกต่อการพกพาและลดพื้นที่การจัดเก็บหนังสือเล่ม - มีเทคโนโลยี และช่องทางการโปรโมทเพิ่มขึ้น ในโลก Online ช่วยให้การติดต่อสื่อสารเข้าถึงผู้บริโภควงกว้าง เร็วขึ้น และการตอบสนอง เช่น Like Share Reaction Follow บอกต่อ
6. เศรษฐกิจ	1. จำนวนเฉลี่ยสั่งผลิตพิมพ์แต่ละครั้ง 10,000-20,000 เล่ม 2. ต้นทุนการผลิตเล่มไม่สูง เนื่องจากสั่งผลิตจำนวนมาก ทำให้ราคาต่อเล่มได้ และราคาต่อหน่วยไม่สูง 3. กำไรสูง รายได้มากกว่า รายจ่าย	1. จำนวนเฉลี่ยหนังสือเล่มลดลง 2. ต้นทุนการผลิตเล่มสูงขึ้น เนื่องจากสั่งผลิตจำนวนน้อยลง ทำให้ต่อราคาไม่ได้ ทำให้ราคาต่อหน่วยสูงขึ้น 3. ค่าใช้จ่ายในการบริหารดำเนินการสูงขึ้น เช่น ค่า GP ฝากขาย ค่าแรง กำไรน้อยลง
7. เทคโนโลยี		มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก ที่ช่วยทำให้การทำงานของสำนักพิมพ์ทาง การเผยแพร่ผลงาน การติดต่อสื่อสาร และลดต้นทุนการดำเนินการ คล่องตัวมากยิ่งขึ้น แม่นยำลดเวลา ลดความผิดพลาด ทั้ง Hardware และ Software ซึ่งทำให้เกิดนักเขียนทำมือมากอีกด้วย

ตารางที่ 4.2

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของโรงพิมพ์

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
1. โครงสร้างองค์กร	1. เน้นระบบงานพิมพ์เป็นหลัก 2. โครงสร้างองค์กรไม่มีความซับซ้อนมากนัก บุคลากรไม่ได้แยกหน้าที่กันอย่างชัดเจน	1. ครบวงจรตั้งแต่ออกแบบจนถึงพิมพ์งานทั้งระบบออฟเซต และดิจิทัลรวมถึงเข้ารูปเล่มบรรจุห่อพร้อมส่ง 2. แยกโครงสร้างองค์กรที่ค่อนข้างมีความชัดเจน เป็นแผนกโดยแบ่งตามบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ
2. กลุ่ม Segment ลูกค้า	1. กลุ่มลูกค้าสำนักพิมพ์เป็นหลัก 2. ลูกค้านิติบุคคล และหน่วยงานราชการรัฐวิสาหกิจ	1. กลุ่มลูกค้าสำนักพิมพ์ 2. ลูกค้าบุคคลธรรมดา นักเขียนทำมือ 3. โรงพิมพ์อื่น 4. ลูกค้านิติบุคคล และหน่วยงานราชการรัฐวิสาหกิจ
3. ยอดสั่งพิมพ์	ในอดีตจะเป็นยอดที่มาจากสำนักพิมพ์เพียงอย่างเดียว แต่โดยในอดีตส่วนใหญ่หนังสือเล่มได้รับความนิยมสูง ทำให้ยอดการจำหน่ายสูงตาม ส่งผลให้ยอดพิมพ์มีปริมาณสูงตามไปด้วย	ส่วนงานพิมพ์ประเภท Annual Report หรือ SD Report ยอดพิมพ์ลดลงอย่างมาก เนื่องจากลูกค้าทำสื่อออนไลน์ จึงทำให้ยอดพิมพ์งานประเภท 4 สี Segment Report ลดลง แต่ส่วนของนักเขียนหรือนักวาดทำมือกลับมีเข้ามาทดแทน

ตารางที่ 4.2

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของโรงพิมพ์ (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
4. กระบวนการทำงานของโรงพิมพ์	มุ่งเน้นในส่วนของการเพิ่มเพียงอย่างเดียว	การหาความรู้เกี่ยวกับวัสดุกระบวนการ หมึกที่ใช้พิมพ์ เพื่อตอบโจทย์งานออกแบบของลูกค้าที่ยากขึ้นซับซ้อนขึ้น นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงการหาตลาดใหม่ และออกนอกตลาดมากขึ้นเพื่อเลี้ยงพนักงานทั้งองค์กรได้ และสอบถามข้อมูลเชิงการตลาดมากขึ้นจากทาง supplier จัดจำหน่ายเครื่องพิมพ์
5. เกณฑ์การรับเคลมสินค้า	เป็นการสื่อสารกันอย่างไม่เป็นทางการ การรับงานเน้นการพูดคุยปากเปล่า ทำให้เกิดข้อผิดพลาดได้ ในอดีตส่วนใหญ่ไม่ได้มีการกำหนดเกณฑ์การรับเคลมสินค้า	คุณภาพงานพิมพ์ และการรับประกัน ทางโรงพิมพ์มีการระบุว่ารับเคลมในกรณีใดบ้าง เป็นการจัดการข้อร้องเรียนลูกค้า เป็นการตกลงกันตั้งแต่ตอนซื้อขาย และคอยให้คำปรึกษาลูกค้าเสมอว่างานพิมพ์ประเภทนี้จะพบปัญหาหรือมีข้อจำกัดใดบ้าง
6. เทคโนโลยี	เครื่องมือที่มีเทคโนโลยีทางการพิมพ์ที่ความทันสมัยยังไม่แพร่หลายมากนัก	มีการนำเครื่องมือที่มีเทคโนโลยีทางการพิมพ์ที่ความทันสมัยและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ดี ปิดข้อจำกัดของงานพิมพ์ดิจิทัลไม่ว่าจะพิมพ์แล้วหมึกลอย หรือพิมพ์แล้วสีเพี้ยน หรือพิมพ์แล้วทำให้งานหลังพิมพ์ส่งผลต่อรอยขีดข่วนบนงานหมดไป

ภาพที่ 4.1

เทคโนโลยีทางการพิมพ์ที่เปลี่ยนแปลงไป



ตารางที่ 4.3

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักเขียน

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
1. โครงสร้างองค์กร	- นักเขียนเป็นบุคคลากรส่วนหนึ่งขององค์กร ต้องพึ่งพาสำนักพิมพ์ให้บริหารจัดการให้ทุกอย่าง - นักเขียนทำหน้าที่อย่างเดียวคือเขียน และส่งต้นฉบับให้สำนักพิมพ์ดำเนินการต่อ	นักเขียนเพียงคนเดียวก็สามารถทำทุกอย่างได้เอง ได้เรียกว่า “นักเขียนทำมือ”
2. กลุ่ม Segment ลูกค้า	สำนักพิมพ์ช่องทางเดียว	สำนักพิมพ์ และลูกค้าโดยตรง ผ่านช่องทาง Online และ Offline

ตารางที่ 4.3

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักเขียน (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
3. Process ขั้นตอน การทำหนังสือ	นักเขียนสังกัดสำนักพิมพ์ ทั้งแบบเป็นงานอดิเรก และเป็นมืออาชีพ โดยมีขั้นตอน กำหนดเวลาการทำงาน การแบ่งหน้าที่ และค่าตอบแทน ที่ชัดเจน - แนวทางการเขียน มี 2 แบบ คือ 1) รับ Brief แนวทางการเขียน จากสำนักพิมพ์ ว่าอยากให้เขียน แนวไหน แล้วนำไปเขียน ซึ่งจะมีการ กำหนดเวลาการทำงาน เพื่อส่ง ต้นฉบับ และมีการมีสัญญา อย่างชัดเจน 2) เขียนในเรื่องที่อยากเขียน แล้วนำไปเสนอสำนักพิมพ์พิจารณา ซึ่งจะต้องลุ้นการตอบรับจาก สำนักพิมพ์ ว่ารับ หรือไม่รับ - สำนักพิมพ์ตรวจต้นฉบับ โดย บก. ปรับแก้ไขให้ถูกต้อง หรือ แบบที่สำนักพิมพ์ต้องการ - การทำ Artwork ปก และรูปเล่ม - สำนักพิมพ์โปรโมท - นักเขียนรับค่าตอบแทน	นักเขียนทำมือ ทำเองทุกขั้นตอน ตั้งแต่ร่าง Concept เขียนต้นฉบับ ตรวจต้นฉบับ ประสานงานจัดทำ Artwork วางรูปเล่ม วาดภาพปก ประสานงานโรงพิมพ์ ตรวจสอบภาพ เล่ม โปรโมทประชาสัมพันธ์ ฝาก ร้าน รับ Order Pack หนังสือส่ง ลูกค้า
4. การบริหารเงิน เวลา	สำนักพิมพ์เป็นผู้กำหนดค่าตอบแทน และกำหนดส่งต้นฉบับ	นักเขียนทำมือบริหารเวลา และเงิน ด้วยตัวเอง
5. แนวการเขียน	สำนักพิมพ์เป็นผู้ให้แนวการเขียน แก่นักเขียน และเป็นผู้ตรวจสอบไม่ มีสิทธิ์ขาดในการเขียน หรือออกแบบ เล่ม	สามารถเขียน แก้ไข ออกแบบได้ อิสระ ตามจินตนาการ และความ ต้องการของนักเขียนเอง

ตารางที่ 4.3

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักเขียน (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
6. รูปแบบปก และเล่ม	มีหน่วยงานที่ออกแบบให้	สามารถ ออกแบบ และ Freelance ได้อิสระ ตามจินตนาการ และความ ต้องการของนักเขียนเอง
7. เทคโนโลยี	มีเทคโนโลยี HW และ SW ใช้การทำงาน 1) มีโปรแกรมในการออกแบบ ที่ ต้องช่าง Graphic มือโปรทำ 2) รับส่งข้อมูลผ่าน E-mail	มีเทคโนโลยีเข้าช่วยให้งานเร็วขึ้น แม่นยำขึ้น ลดค่าใช้จ่าย ติดต่о สื่อสาร และทำการตลาด 1) มี AI เข้ามาช่วยให้ง่ายขึ้น เช่น การตรวจคำผิด ออกแบบ Artwork ภาพประกอบ 2) มีโปรแกรมออกแบบ แบบที่ใคร ทำก็ได้แล้ว 3) รับ-ส่งข้อมูล ในการทำงานได้ อย่างรวดเร็ว 4) โปรโมทได้ ด้วยการกำหนด Target Group ชื้อ-ขาย ด้วย ระบบ Electronic
8. ค่าตอบแทน	กรณีเผยแพร่ผลงานร่วมกับ สำนักพิมพ์ส่วนแบ่ง 10% จากราคาปก หรือตามที่สำนักพิมพ์เป็นผู้สั่งผลิตพิมพ์กำหนดเท่านั้น	กรณีเผยแพร่ผลงานร่วมกับ สำนักพิมพ์ ส่วนแบ่ง 10% จากราคาปก หรือ ตามที่สำนักพิมพ์เป็นผู้สั่งผลิตพิมพ์ กำหนดเท่านั้น กรณีเผยแพร่ผลงานด้วยตัวเอง “นักเขียนทำมือ” ขึ้นอยู่กับการ บริหารต้นทุน และช่องทางการขาย ของนักเขียน นักเขียนบางรายได้รับ ค่าตอบแทน 60-65% ของราคา หน้าปก, บางรายขายตอนผ่าน ช่องทาง Online มีรายได้ 50,000-

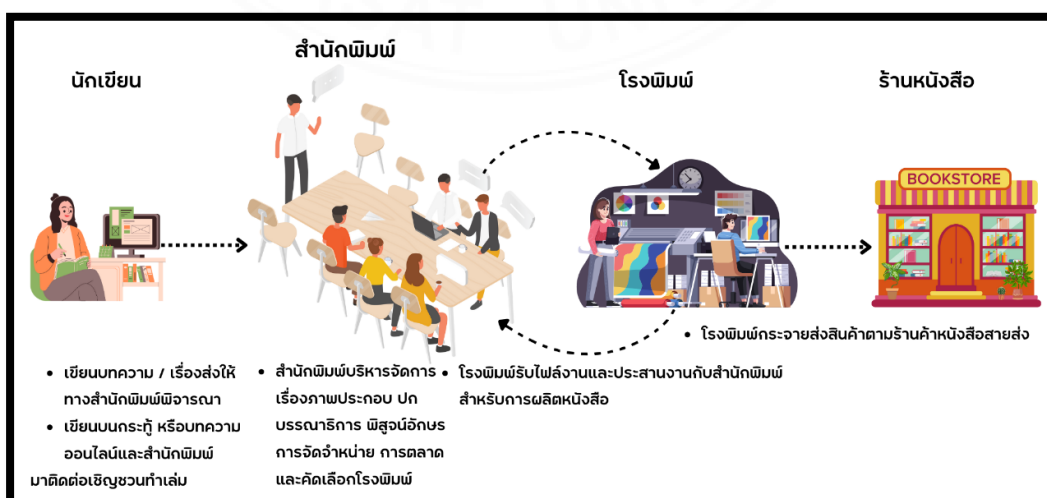
ตารางที่ 4.3

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักเขียน (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
		300,000 บาทต่อเดือน และบางรายขายพิมพ์เล่มเพียง 100 เล่ม แต่ในแพลตฟอร์มขายได้ 1.5 ล้าน บาทต่อผลงาน
9. สิทธิในผลงาน	กรณีเผยแพร่ผลงานกับสำนักพิมพ์ จะมีการตกลงเงื่อนไข และเป็นไปตามสัญญาที่ตกลงร่วมกัน	- กรณีเผยแพร่ผลงานกับสำนักพิมพ์ จะมีการตกลงเงื่อนไข และเป็นไปตามสัญญาที่ตกลงร่วมกัน - กรณีเผยแพร่ผลงานด้วยตัวเอง “นักเขียนทำมือ” สามารถใช้ประโยชน์จากนามปากกาของเราได้เต็มที่ ในการทำ PR เลือกช่องทางจัดจำหน่าย และสร้าง branding ของตัวเองได้

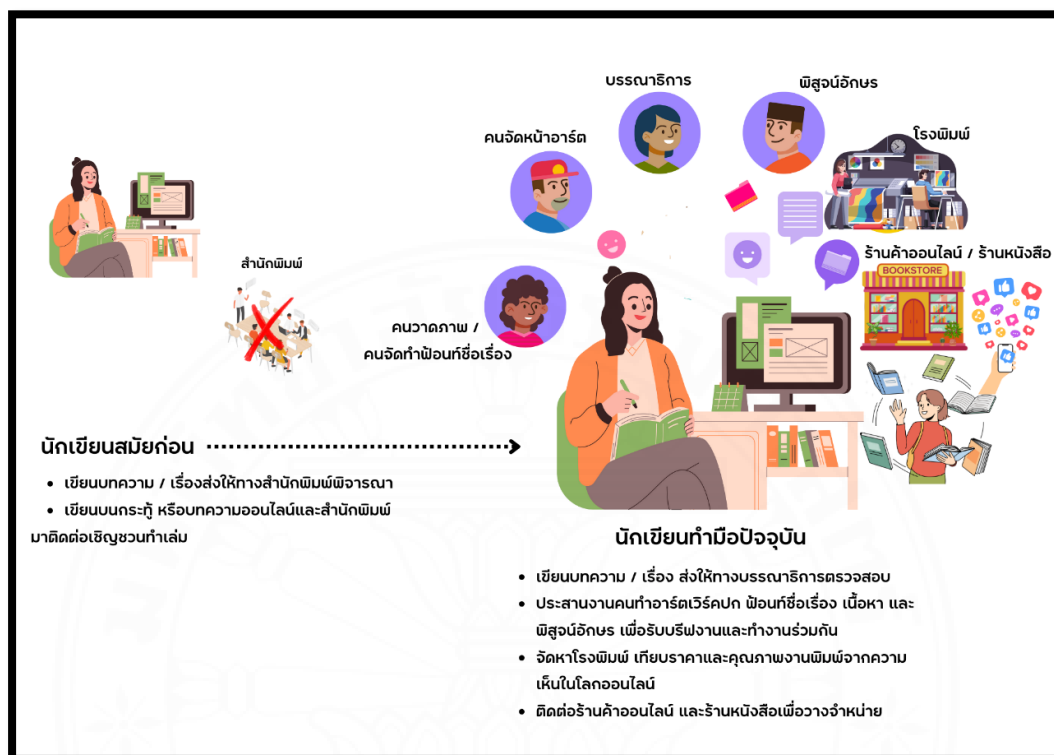
ภาพที่ 4.2

กระบวนการดำเนินธุรกิจการทำหนังสือของนักเขียนสมัยก่อน



ภาพที่ 4.3

กระบวนการดำเนินการธุรกิจการทำหนังสือของนักเขียนทำมือปัจจุบัน



ตารางที่ 4.4

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักอ่าน

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
1. ช่องทางการซื้อ	ใช้ช่องทางแบบออฟไลน์ คือ หนังสือเล่มที่วางขายหน้าร้าน	- ซื้อหนังสือเล่ม ที่วางขายหน้าร้าน และกับซื้อออนไลน์ ช่องทาง platform เช่น Shopee หรือเว็บ นายอินทร์ เราก็ร่อนหนังสือมาส่งที่บ้านได้ ไม่ต้องไปเดินที่ร้านเพื่อจะได้นหนังสือมาอ่าน - ซื้ออ่านตอน, e-book ทาง Web บ้าง

ตารางที่ 4.4

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักอ่าน (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
2. การเลือกซื้อ	เดินเข้าร้านหนังสือ เลือกหนังสือเล่มหยิบอ่าน ถ้าชอบก็ซื้อ	- สภาพเศรษฐกิจ มีผลต่อการซื้อ และปัจจุบัน มีผลงานเขียนมากขึ้น มีตัวเลือกเยอะ และราคาสูงขึ้น จึงทำให้นักอ่านต้องคิดก่อนซื้อมากขึ้น - การเลือกซื้อตัดสินใจจาก ความน่าสนใจของเนื้อหา ปก ความคุ้มค่าของหนังสือ ราคา นามปากกา - มีรูปแบบการซื้อหนังสือเล่มแบบ pre-order ซื้อ e-book, เป็นตอน, อ่านล่วงหน้า - นักอ่านบางคน ซื้อ e-book ยอมเสียเงินประมาณ 2 เหรียญ เพื่อจะอ่านล่วงหน้า เหมือนจ่ายเป็นเงินก้อนเล็กเรื่อยๆ ไม่ได้จ่ายก้อนใหญ่
3. ความถี่การซื้อ	ถ้าเจอเล่มที่ชอบก็ซื้อ	- บางคนอ่านช้าลง บางคนอ่านน้อยลง บางคนมีหนังสือกองตออยู่เยอะ
		- ความถี่การซื้อของนักอ่าน เฉลี่ย 1 เดือน ไม่เกิน 5 เล่ม บางคนซื้อทุกสัปดาห์ และบางคนซื้อหนังสือเมื่อมีโปรโมชั่น ลดราคา
4. แนวหนังสือที่ขายดี	How to ทำอย่างไรให้เราได้ Success หรือ Productive	- How to ก็เกี่ยยังงั้นให้มัน Success - มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น ทั้งการเขียนและรูปเล่ม ก็มีความเป็นเอกลักษณ์มากขึ้น เช่น แนวกระแส

ตารางที่ 4.4

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักอ่าน (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
		ความนิยมของ boy love, Girls Love
5. ราคาหนังสือเล่ม		- รู้สึกว่ามันแพงขึ้น โดยนักอ่านรับรู้สาเหตุเป็นประเด็นของเงินเพื่อสงคราม การเมือง
6. ของแถม	ซื้อหนังสือ ได้แค่หนังสือ	- มีความรู้สึกว่างบางทีนักเขียนก็จุกใจเรา นอกจากหนังสือแล้วก็พวกของแถม มี standee มีโปสการ์ด มีนุ่นมีนี่แถมนอกจากตัวเล่ม นักอ่านบางคนต้องการแค่อ่านหนังสือ ไม่ต้องการพวกของ Premium ที่เดี๋ยวนี้ ทั้งนักเขียนและสำนักพิมพ์จะยึดมาให้ โดยที่เราไม่ได้ต้องการ
7. ความเร็วในการออกผลงาน	ต้องรอสำนักพิมพ์เท่านั้นที่จะขายให้เราได้	- มีนักเขียนทำมือ มีสำนักพิมพ์มากมาย ทำให้มีผลงานเขียนออกมามากมาย และหลากหลายแนว - มีเทคโนโลยี Device, platform, Application ปัจจุบัน มีเยอะขึ้น เข้าถึงง่ายขึ้น นักเขียนสามารถเขียนนิยายจากมือถือก็ได้ ซึ่งทุกคนมีมือถือ เลยทำให้เกิดงานเขียนขึ้นมาได้ง่ายขึ้น
8. คุณภาพเล่ม	ไม่ต้องห่วงเรื่องความปรารถนา เวลาซื้อหนังสือเล่มนี้ เราจะมั่นใจได้เลยว่าหนังสือได้ออกมาวางที่ชั้นสำนักพิมพ์	ความปรารถนาลดลง ทำให้รู้สึกว่างบางทีเปิดมาเจอคำผิด หรือว่าเจอเนื้อหาที่เราไม่คาดคิดอะไรแบบนี้ ทั้งๆ ที่ปกหลังไม่ได้บอกแบบนี้

ตารางที่ 4.4

เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของนักอ่าน (ต่อ)

หัวข้อการเปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	
	สมัยก่อน	ปัจจุบัน
	หมายถึงร้านหนังสือต้องมีการตรวจสอบคุณภาพ ผ่านมาหลายขั้นตอนกว่าจะมาถึงมือเรา	
9. คุณภาพงานเขียน		สำนักพิมพ์ปิดตัวไปเยอะ และนักเขียนทำมือก็เพิ่มขึ้นมาก บางผลงานที่ไม่ได้มี บก. หรือสำนักพิมพ์ตรวจสอบให้ใครอยากเขียนก็เขียน เผยแพร่ได้เลย ทำให้มีโอกาสมองงานที่ไม่มีคุณภาพหรือไม่ตรงใจคนอ่านบ้าง

4.2 อภิปรายผล

4.2.1 ทศนคติวิธีการดำเนินธุรกิจ

ในมุมมองสำนักพิมพ์ ในการดำเนินงานต้องทำงานเชิงรุกมากขึ้น ราคาการผลิตและเทคโนโลยีพิมพ์มีการเปลี่ยนแปลง สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้รูปแบบการทำงานของโรงพิมพ์ทำงานง่ายขึ้น และเร็วขึ้น โดยในด้านของการปรับตัวสำนักพิมพ์ควรคัดเลือกเนื้อหาหรือเรื่องที่ได้รับค่านิยมเพื่อนำมาใช้ในการตีพิมพ์เพื่อลดความเสี่ยง สำนักพิมพ์ ผู้เขียนต้องเลือกโรงพิมพ์ที่การบริหาร นโยบาย วิสัยทัศน์ นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการปรับกลยุทธ์การตลาด การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ ประกอบด้วย การมุ่งเน้นเรื่องคุณภาพงาน และระยะเวลาที่รวดเร็ว มีความยืดหยุ่นสูง กระบวนการผลิตใหม่ๆ หรือวัตถุดิบที่เหมาะสมตรงกับความต้องการของลูกค้าควรมีการนำเครื่องมือที่มีเทคโนโลยีทางการพิมพ์ที่ความทันสมัยและตอบโต้ความต้องการของลูกค้าได้ดี ควรมีบุคคลากรที่เข้าใจในเครื่องพิมพ์และเข้าใจในเนื้อหาพร้อมปรับทัศนคติตามกลยุทธ์ หรือเป้าหมายขององค์กร สอดคล้องกับงานวิจัยของสรุทธิ์ ศิริหงส์ (2564) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้บริการธุรกิจโรงพิมพ์ขนาดย่อมและขนาดกลาง ในกรุงเทพมหานคร และเขตปริมณฑล โรงพิมพ์ ด้วยการนำกลยุทธ์ทางการตลาด มาปรับใช้ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง

ภายนอก รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย เพื่อสร้างความพึงพอใจในสินค้าและบริการ

4.2.2 ปัญหาและโอกาสสำหรับผู้ประกอบการสำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียนในปัจจุบัน

มุมมองสำนักพิมพ์ สถานการณ์ในปัจจุบันยอดการจำหน่ายหนังสือในรูปแบบ e-book เพิ่มขึ้น ในขณะที่ยอดขายหนังสือเล่มลดลง ในช่วง COVID ถือว่าเป็นโอกาสมากกว่าเนื่องจาก คนอ่านหนังสือที่มีเวลาอ่านมากขึ้น อย่างไรก็ตามนักเขียนก็เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีคนหันมาทำงานเขียนเป็นงานอดิเรก ทั้งนี้สำนักพิมพ์ที่ให้สัมภาษณ์เริ่มทำธุรกิจในช่วง COVID เหมือนกัน มุมมองนักเขียน 1) เรื่องการควบคุมเวลา 2) งานเขียนคนละแนวกับที่สำนักพิมพ์ต้องการก็อาจทำให้งานไม่ผ่าน 3) ปัญหาในการทำปก 4) งานเขียนและเผยแพร่ ที่พบว่า จำนวนเข้าถึงก็ยังคงน้อย 5) คุณภาพของงาน 6) รายได้จากสำนักพิมพ์ ผู้เขียนไม่สามารถตรวจสอบยอดผลิตเล่มได้ 7) เรื่องการแบ่งเวลา สำหรับด้านเทคโนโลยี AI มาช่วยในการตรวจคำผิด ถือว่าเป็นผลกระทบเชิงบวก มุมมองนักอ่านในปัจจุบันจำนวนสำนักพิมพ์ขนาดย่อย และนักเขียนก็เพิ่มขึ้น หนังสือเพิ่มขึ้น อาจจะเป็นเพราะว่าปัจจุบันนี้การทำหนังสือมันง่ายขึ้น ส่งผลให้งานเขียนมีความหลากหลายเพิ่มขึ้น การเขียนและรูปเล่ม ก็มีความเป็นเอกลักษณ์มากขึ้น แต่หนังสือที่ขึ้นหนังสือ ค่อนข้างจะจำกัด ไปในทางแนวเดียวกัน มุมมองโรงพิมพ์ พฤติกรรมของผู้สั่งผลิตหรือผู้จ้างพิมพ์มีการเปลี่ยนแปลงคือต้องการงานคุณภาพดี ในราคาต้นทุนถูกลง แต่ในมุมมองของโรงพิมพ์เราถือว่าเป็นโอกาสดีของทั้งโรงพิมพ์ที่ได้มีโอกาสรับงานพิมพ์ที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อให้เครื่องจักรทำงานได้เต็มที่เต็มประสิทธิภาพ สอดคล้องกับงานวิจัยของอรนุช วาณิชนาม (2558) ได้ศึกษาปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ต่อการปรับขยายไปเป็นโรงพิมพ์ดิจิทัลและอีบุ๊ก ที่พบว่า ผลจากการวิจัยในการประกอบธุรกิจโรงพิมพ์ดิจิทัลและอีบุ๊กได้มีการปรับตัวและใช้ กลยุทธ์ปัจจัยพื้นฐานได้แก่ ด้านทีมงานและอุปกรณ์ ด้านคุณภาพงาน ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่มีความแตกต่างเพื่อสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และด้านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ซอฟต์แวร์เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าและการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น และการสร้างความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ

4.2.3 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing

มุมมองสำนักพิมพ์ ปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ และเป็นที่ยอมรับในอาชีพนักเขียนทำมือ เนื่องมาจาก ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสารทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้น ค่าตอบแทนนักเขียนทำมือมากกว่าการเผยแพร่ผลงาน นักเขียนต้องการความมีอิสระ มาตรฐานของสำนักพิมพ์ อาจจะไม่สอดคล้องกันกับที่นักเขียนต้องการ นักเขียนสามารถบริหารต้นทุนการผลิตเอง ความหลากหลายในการรับต้นฉบับของสำนักพิมพ์ในไทยต่ำลง ทั้งนี้เนื่องจากมุมมองยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป และการหันมาให้ความสำคัญในเรื่อง work/learn life balance นอกจากนี้ ใน

ปัจจุบันเทคโนโลยีคือปัจจัยทำให้การเป็นนักเขียนทำมือสามารถเกิดขึ้นได้ง่าย โดยโรงพิมพ์จะมีไว้สำหรับพิมพ์หนังสือและสิ่งตีพิมพ์ ไม่ได้มีกระบวนการ หรือหน้าที่ ที่ต้องมาคัดเลือกผลงานจากนักเขียน โรงพิมพ์จะพิมพ์ตามข้อผูกมัด หรือตามสัญญาที่ลูกค้าให้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ จินฉฉินา ทศปารมีญาณรุจิ (2565) การดำเนินการเพียงคนเดียวก็ทำให้มีอิสระในการตัดสินใจในกระบวนการต่าง ๆ โดยมีกระแสดิจิทัลเอื้ออำนวยให้สามารถดำเนินการในงานส่วนที่สำนักพิมพ์เคยผูกขาดความสามารถในการดำเนินการ ขับเคลื่อนให้การตีพิมพ์เผยแพร่ผลงานด้วยตนเองขยับใกล้เคียงกับการตีพิมพ์ของสำนักพิมพ์ขนาดเล็ก ทั้งนี้การตีพิมพ์ด้วยตนเองทำให้นักเขียนมีสิทธิ์ขาดในการควบคุมกระบวนการจัดพิมพ์ทุกขั้นตอนด้วยตนเอง รวมถึงการแบกรับค่าใช้จ่ายในการตีพิมพ์ทั้งหมด นักเขียนจึงมีฐานะเป็นทั้งนักเขียนและเจ้าของกิจการ

4.2.4 ความต้องการของผู้บริโภค พฤติกรรมการอ่านของนักอ่านในปัจจุบัน

มุมมองสำนักพิมพ์ คนอ่านหนังสือที่มีเวลาอ่านมากขึ้น รูปแบบหนังสือจะเป็น e-book ในสัดส่วนที่สูงขึ้น มุมมองนักเขียน พฤติกรรมผู้อ่าน หรือวิธีการซื้อผู้บริโภคเปลี่ยนไป รูปแบบการจัดจำหน่ายมีการเปลี่ยนแปลงไป โดยเน้นการขายบนแพลตฟอร์ม เนื่องจากตอบโต้และเข้าถึงคนอ่านได้มากกว่า และนักเขียนสามารถนำเสนอเนื้อหาได้สะดวกและรวดเร็ว ส่วนคนที่เขาอ่านเล่มก็ยังคงอ่านเล่ม เพราะมากกว่าเนื้อหาเขายังอยากได้การสัมผัสกระดาษ ซึ่งเสน่ห์ของหนังสือเล่มอยู่ สำหรับแนวทางการเขียนชอบเรื่องที่แปลกใหม่ เช่น มีเรื่องการเมืองอยู่ในนิยาย หรือ เนื้อหาของอาชีพตัวละครเป็นนักดับเพลิง มุมมองนักอ่าน ในการเลือกซื้อต้องประกอบการพิจารณาในเรื่องของราคา เน้นซื้อ e-book มากกว่าเล่ม รูปเล่มสวย ชื่อเสียงนักเขียนโดยนามปากกาของนักเขียน มุมมองโรงพิมพ์ ปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มสำนักพิมพ์ กลุ่มคนที่ชอบนิยายจีน สอดคล้องกับบุญญา ประสานเหลือวิไล (2561) ที่กล่าวว่า จากความคิดเห็นของผู้ที่มีประสบการณ์การเกี่ยวกับการสร้างเนื้อหา กล่าวว่า เป็นเพราะพฤติกรรมของคนรุ่นใหม่เปลี่ยนไป มีช่องทางเข้าถึงสื่อบันเทิงอื่น ๆ มากขึ้น และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้อ่าน ได้แก่ ระบบการสื่อสารกับผู้อ่าน และความเป็นส่วนตัวของข้อมูล เป็นต้น ปัจจัยด้านนักเขียน เช่น ชื่อเสียง งานเขียน และเอกลักษณ์ เป็นต้น ปัจจัยด้านผู้อ่าน เช่น ช่วงเวลาที่เข้าอ่าน ระยะเวลาที่อ่าน และประเภทนวนิยายที่ชอบ เป็นต้น ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วม เช่น การแสดงความคิดเห็น ดิชม ตักเตือน เป็นต้น

4.2.5 ทศนคติที่มีต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

มุมมองสำนักพิมพ์ ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับปรุงโรงพิมพ์ ได้แก่ 1) ระบบการคิดราคา ให้ง่าย และรวดเร็ว มีความชอบส่วนตัวของระบบ 2) คุณภาพของงาน 3) การปรับตัวเพื่อใช้งานช่องทางออนไลน์ในการจะต้องปรับตัวเป็นดิจิทัลมากขึ้น 4) เน้นการทำงานที่เป็นระบบครบวงจร มุมมองนักเขียน เพื่อลดความเสี่ยง ลดระยะเวลา เพิ่มรายได้ ปัจจุบันมีช่องทางเลือกให้กับผู้ที่

ต้องการพิมพ์ผลงาน ดังนั้นโรงพิมพ์จะต้องแสดงสมรรถนะความสามารถ ต้องเสริมจุดแข็งที่ทำให้ทุกคนดึงดูด โรงพิมพ์ต้องเป็นที่ปรึกษาที่เข้าใจงาน ช่วยสนับสนุนนักเขียน ในส่วนของสำนักพิมพ์ ต้องมีบรรณาธิการ ทีมออกแบบ ทีม support PR ทีมการตลาด ทีมสายส่งที่มีความสามารถในการทำการตลาด รูปแบบการจัดการธุรกิจ ทั้งนี้การที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจบริการของโรงพิมพ์ ผู้ประกอบการควรมีการเตรียมพร้อมในการให้บริการอย่างเป็นมืออาชีพโดยใส่ใจในลูกค้า ตั้งแต่การรับงานพิมพ์ การประสานงาน การรายงานความคืบหน้าของงานและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นโดยมีเจ้าหน้าที่เข้ามาดูแลอยู่ในทุกขั้นตอน ในขณะเดียวกันก็ต้องควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้ ทั้งวัสดุ การพิมพ์ต่าง ๆ หรือทักษะแรงงาน เป็นต้น นอกจากนี้ทางผู้ประกอบการโรงพิมพ์ควรจะมีเครือข่ายหรือพันธมิตรที่สามารถพึ่งพากันในยามที่จำเป็น หรือรองรับงานในช่วงเวลาที่มีปริมาณงานมากก็เป็นอีกวิธีการหนึ่งที่จะช่วยลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ จิณณ์ธิดา ทศปารมีญาณรุจิ (2565) ที่ทำการศึกษาเรื่อง กระบวนการทำงานของนักเขียนนวนิยายที่ตีพิมพ์เผยแพร่ผลงานด้วยตนเอง (self-publishing) ที่พบว่า ปัจจัยด้านความสนใจและความต้องการของนักอ่านที่ทำให้ผลิตนวนิยายที่เป็นที่ชื่นชอบของกลุ่มนักอ่านเป้าหมาย ร่วมกับปัจจัยด้านแรงกดดันทางเศรษฐกิจเพื่อแข่งขันในตลาดได้โดยยังคงเอกลักษณ์งานเขียนของตน อีกทั้งยังแสดงให้เห็นความเป็นสถาบันสาธารณะผ่านบทบาทความเป็นนักเขียนในการทำงาน นอกจากนี้การที่นักเขียนในฐานะเป็นเจ้าของกิจการที่ดำเนินการตีพิมพ์ด้วยตนเองจะสามารถตีพิมพ์ได้สำเร็จนั้นจำเป็นต้องมีทั้งทักษะในการจัดการที่นำมาใช้ในการบริหารการทำงานของตนเอง เพื่อประสานงานและทำงานร่วมกันกับฝ่ายปฏิบัติงานอื่น ๆ ได้อย่างราบรื่น อีกทั้งยังต้องบริหารเงินทุนที่มีจำกัดโดยควบคุมไม่ให้ขาดทุน และคัดเลือกต้นฉบับที่เป็นที่ต้องการของนักอ่านและมีแนวโน้มจะขายได้ซึ่งมีผลกับรายได้ของกิจการโดยตรง นอกจากนี้ความสามารถทางวิชาชีพก็เป็นสิ่งจำเป็น โดยต้องมีความรู้และความสามารถในการกระบวนการตีพิมพ์และการใช้อุปกรณ์และเทคโนโลยีเป็นเครื่องมือเพื่อช่วยให้นักเขียนใช้อุปกรณ์และเทคโนโลยีมาทำงานได้ง่ายและสะดวกขึ้น

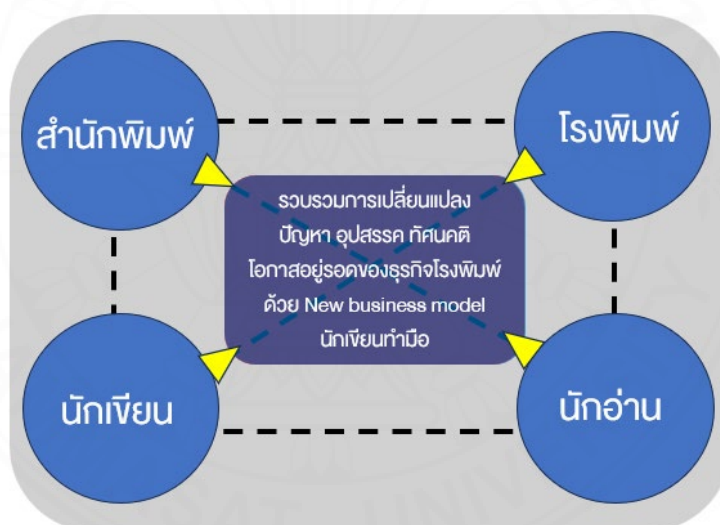
บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษางานวิจัยกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป มีวัตถุประสงค์ เพื่อทราบสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของวงการสิ่งพิมพ์ วิถีชีวิตของธุรกิจสิ่งพิมพ์ และโอกาสของนักเขียนทำมือ ที่เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing ที่พบของนักเขียนในปัจจุบัน ทราบความต้องการของผู้บริโภค พฤติกรรมการอ่านของนักอ่านในปัจจุบัน ดังภาพที่ 5-1 แนวทางการรวบรวมและสรุปทัศนคติของงานวิจัย

ภาพที่ 5.1

แนวทางการรวบรวมและสรุปทัศนคติของงานวิจัย



จากภาพที่ 5.1 แนวทางการรวบรวมและสรุปทัศนคติของงานวิจัย เพื่อนำผลการวิจัยมาเป็นแนวทางในการดำเนินงานของวงการธุรกิจสิ่งพิมพ์ โอกาสของนักเขียนทำมือ โดยงานวิจัยนี้เป็นแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และการสร้างแบบสอบถามคำถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) ซึ่งงานวิจัยนี้ได้รวบรวม ธุรกิจโรงพิมพ์ คือ สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 15 คน โดยสัมภาษณ์ผ่านช่องทางออนไลน์ หรือนัดพบกัน เพื่อนำข้อมูลมารวบรวม ประมวลผลและวิเคราะห์หาคำตอบตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากข้อมูลทั่วไปของสำนักพิมพ์ ในตารางที่ ข.1 แสดงรายละเอียดข้อมูลทั่วไปของสำนักพิมพ์ จำนวนทั้งหมด 3 แห่ง จากข้อมูลทั่วไปของโรงพิมพ์ในตารางที่ข.5 แสดงรายละเอียดข้อมูลทั่วไปของโรงพิมพ์ จำนวนทั้งหมด 2 แห่ง โดยผู้วิจัยได้ทำการค้นหาสถานประกอบที่มีชื่อเสียงในวงการธุรกิจสิ่งพิมพ์ที่มีความหลากหลายทั้งองค์กรเล็ก องค์กรใหญ่ จากนั้นได้ทำการติดต่อขอทำการสัมภาษณ์ผู้บริหาร และได้รับความอนุเคราะห์ จากข้อมูลส่วนบุคคลของนักเขียน ในตารางที่ ข.9 แสดงรายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลของนักเขียน ค้นหานักเขียนจากนามปากกาและชื่อหนังสือผลงานจาก Datayolk, 2565 ที่รวบรวม 20 หนังสือทำมือจากนักเขียนไทยรุ่นใหม่ และลูกค้าของสำนักพิมพ์โรงพิมพ์ ค้นหานักเขียนที่มีความหลากหลาย ทั้งที่เป็นนักเขียนอาชีพ นักเขียนเป็นงานอดิเรก และนักเขียนมือใหม่ จำนวนทั้งหมด 9 คน และจากข้อมูลส่วนบุคคลของนักอ่าน ตารางที่ ข.21 แสดงรายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลของนักอ่าน นักอ่านตัวงที่เคยเป็นนักเขียน ปัจจุบันผันตัว ไปทำงานแฟร์ เอเจนซี่รับพิมพ์นิตยสาร มีความเชี่ยวชาญด้านการตลาด รู้จักนักเขียนหลากหลายแนว และยังอยู่ในแวดวงธุรกิจสิ่งพิมพ์ จำนวนทั้งหมด 3 คน

5.1.1 ทศนคติวิธีการดำเนินธุรกิจ การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์

5.1.1.1 มุมมองสำนักพิมพ์

จากการสัมภาษณ์พบว่า ยอด e-book เพิ่มขึ้น ส่วนยอดขายหนังสือเล่มลดลง จาก 10,000-20,000 เล่ม อาจจะเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจ ยอดผลิตหนังสือลดลง แต่ก็ไม่ถึงกับทำให้โรงพิมพ์อยู่ไม่ได้ อาจจะต้องทำงานเชิงรุกมากขึ้น โดยเฉพาะสายขนส่งงานหนังสือ รวมถึงงาน Packing หนังสือ นอกจากนี้ ราคาการผลิตของโรงพิมพ์ มีการเปลี่ยนแปลงปรับสูงขึ้น เทคโนโลยีพิมพ์มีการเปลี่ยนแปลงที่ทำให้คุณภาพงานพิมพ์ดีขึ้น สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ รูปแบบการทำงานของโรงพิมพ์ทำงานง่ายขึ้น และเร็วขึ้น คาดว่าน่าจะเป็นเพราะหันมาพิมพ์ดิจิทัลมากขึ้น โดยในด้านการปรับตัวสำนักพิมพ์ดำเนินการลดการจ้าง Outsource แยกแบรนด์เพื่อให้ครอบคลุมทุก Segment จับตลาด Y และเงินมากขึ้น รวมไปถึงการคัดเลือกเนื้อหาหรือเรื่องที่ได้รับคามนิยมเพื่อนำมาใช้ในการตีพิมพ์เพื่อลดความเสี่ยง ในส่วนของนักอ่าน พบว่าเปลี่ยนรูปแบบการอ่านเป็น e-book และซื้อหนังสือเพื่อสะสม ทำให้การซื้อหนังสือเล่มลดลง แต่ราคาเพิ่มขึ้น นักเขียน เป็นนักเขียนอาชีพ 10% และมีนักเขียนเป็นงานอดิเรกเพิ่มขึ้น

5.1.1.2 มุมมองนักเขียน

จากการสัมภาษณ์พบว่า การปรับตัวคือต้องเลือกสำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ที่ การบริหาร นโยบาย วิสัยทัศน์ที่เหมาะสมกับผู้เขียน การออกแบบปก ออกแบบ Font ต้องมีการออกแบบ ให้สอดคล้องกับความสนใจของผู้อ่าน เนื้อหา และมีความดึงดูด นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการปรับกลยุทธ์ การขายการตลาด เพื่อให้มีความแตกต่างจากท้องตลาด สร้าง Branding ที่ดี เพื่อที่ลูกค้าจะได้รู้สึก คุ่มค่ากับการอ่านเนื้อหาของเรา พยายามเรียนรู้ด้าน Marketing ด้วยตัวเอง ทั้งการอ่าน เพื่อขยาย ตลาด และกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น

5.1.1.3 มุมมองนักอ่าน

จากการสัมภาษณ์พบว่า สำนักพิมพ์เกิดขึ้นใหม่เยอะ และคนเขียนทำมื่อ เยอะขึ้น รวมไปถึงงานเขียนในรูปแบบ e-book อย่างไรก็ตาม โรงพิมพ์มีต้นทุนมากขึ้น หนังสือจึงแพง ส่งผลกระทบต่อยอดการซื้อหนังสือเล่ม เพราะว่าการอ่านออนไลน์ทำให้ไม่จำเป็นต้องรอสำนักพิมพ์ อีกต่อไป

5.1.1.4 มุมมองโรงพิมพ์

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ทิศนคติวิธีการดำเนินธุรกิจ การปรับตัวเพื่อ ความอยู่รอดของธุรกิจของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในธุรกิจโรงพิมพ์ ประกอบด้วย การมุ่งเน้นเรื่อง คุณภาพงาน และระยะเวลาที่รวดเร็ว มีความยืดหยุ่นสูงและยินดีรับความต้องการจากลูกค้ามาหา กระบวนการผลิตใหม่ๆ หรือวัตถุดิบที่เหมาะสมตรงกับความต้องการของลูกค้า เน้นงานคุณภาพสวยงาม กระดาษดี เน้นการวางโครงสร้างองค์กรมีคนทำงานไม่มาก การหาความรู้เกี่ยวกับวัสดุ กระบวนการ หมึกที่ใช้พิมพ์ เพื่อตอบโจทย์งานออกแบบของลูกค้าที่ยากขึ้นซับซ้อนขึ้น นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงการหาตลาดใหม่ และออกนอกตลาดมากขึ้นเพื่อเลี้ยงพนักงานทั้งองค์กรได้ จึงไปศึกษาดู จากสื่อออนไลน์ Facebook Twitter ของโรงพิมพ์ที่มีเครื่องพิมพ์ดิจิทัลว่าขายงานประเภทไหน และ สอบถามข้อมูลเชิงการตลาดมากขึ้นจากทาง supplier จัดจำหน่ายเครื่องพิมพ์ จึงทำให้รู้ว่ามีตลาด นิยายและงานหนังสือทำมือ ในแง่ของเทคโนโลยี ควรมีการนำเครื่องมือที่มีเทคโนโลยีทางการพิมพ์ที่ ความทันสมัยและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ดี ปิดข้อจำกัดของงานพิมพ์ดิจิทัลไม่ว่าจะพิมพ์ แล้วหมึกลอย หรือพิมพ์แล้วสีเพี้ยน หรือพิมพ์แล้วทำให้งานหลังพิมพ์ส่งผลต่อรอยขีดข่วนบนงานหมดไป

ในแง่มุมมองของการรับมือในเรื่องของคุณภาพงานพิมพ์ และการรับประกัน ทางโรงพิมพ์ต้องมีการระบุว่าจะรับเคลมในกรณีใดบ้าง เป็นการจัดการข้อร้องเรียนลูกค้า เป็นการตกลง กันตั้งแต่ตอนซื้อขาย เจ้าหน้าที่ขายงานพิมพ์มีความจำเป็นที่ต้องแจ้งและระบุในเอกสารทุกครั้ง และ คอยให้คำปรึกษาลูกค้าเสมอว่างานพิมพ์ประเภทนี้จะพบปัญหาหรือมีข้อจำกัดใดบ้าง และแนะนำ เพิ่มเติมแนวทางแก้ไข ทั้งนี้เพื่อให้สามารถรับมือกับเรื่องคุณภาพและเพื่อลดของเสียที่อาจจะเกิดขึ้น โรงพิมพ์ควรมีบุคคลากรที่เข้าใจในเครื่องพิมพ์และเข้าใจในเนื้องานพร้อมปรับทัศนคติตามกลยุทธ์

หรือเป้าหมายขององค์กร รวมไปถึงวิถีในการบริหารเจ้าหน้าที่หน้าเครื่อง และระบุข้อควรระวังในเอกสารใบสั่งงานเสมอ รวมไปถึงโรงพิมพ์ได้เสนอขั้นตอนที่สำคัญที่ช่วยลดปัญหาของเสียและความผิดพลาด คือเรามีการทำตัวอย่างเล่มเสมือนจริงส่งให้ลูกค้าอนุมัติ 1 เล่ม และเก็บไว้ที่โรงพิมพ์ 1 เล่ม เราเรียกว่า ปฏิรูปจริงแบบเข้าเล่ม แต่ก็ตามมาด้วยต้นทุนการตั้งแท่นเข้าเล่มเสมือนจริงทุกครั้ง แต่เมื่อเทียบกับค่าซ่อมหรือความสูญเสียที่จะเกิดขึ้น ไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนมากเท่าไร แต่ระยะเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้นเราต้องแจ้งลูกค้า

5.1.2 ปัญหาและโอกาสสำหรับผู้ประกอบการสำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียนในปัจจุบัน

5.1.2.1 มุมมองสำนักพิมพ์

จากการสัมภาษณ์พบว่า สถานการณ์ในปัจจุบันยอดการจำหน่ายหนังสือในรูปแบบ e-book เพิ่มขึ้น ในขณะที่ยอดขายหนังสือเล่มลดลงอาจจะเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจเนื่องจากการผลิตรูปแบบหนังสือเล่มมีต้นทุนที่สูงส่งผลให้มูลค่าของหนังสือสูงขึ้น โดยในช่วง COVID ถือว่าเป็นโอกาสมากกว่าเนื่องจาก คนอ่านหนังสือที่มีเวลาอ่านมากขึ้น อย่างไรก็ตามนักเขียนก็เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีคนหันมาทำงานเขียนเป็นงานอดิเรก ทั้งนี้สำนักพิมพ์ที่ให้สัมภาษณ์เริ่มทำธุรกิจในช่วง COVID เหมือนกัน โดยจับตลาดหญิงรักหญิง เนื่องจากช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาได้รับความนิยมสูง สำหรับช่องทางในการทำตลาดและสื่อสารกับลูกค้า มี 2 Platform คือ Facebook ส่วนใหญ่ลูกค้าเป็นผู้ชาย และ Twitter ส่วนใหญ่ลูกค้าเป็นผู้หญิง นอกจากนี้ในส่วนของปัญหาพบว่า ร้านหนังสือขอขึ้นค่าส่วนแบ่งยอดขาย GP ในขณะที่ค่าตอบแทนนักเขียนลดไม่ได้ เพราะว่าผูกอยู่ในสัญญาแล้ว ดังนั้น สำนักพิมพ์เองก็มีการปรับตัว ลดคน จ้างฟรีแลนซ์บ้าง

5.1.2.2 มุมมองนักเขียน

จากการสัมภาษณ์ พบว่า นักเขียนพบเจอกับอุปสรรคจำนวนมาก เรื่องคน เรื่องงาน เรื่ององค์กร ได้แก่ 1) เรื่องการควบคุมเวลา เนื่องจากการทำเล่มนั้นไม่สามารถดำเนินกิจกรรมทั้งหมดได้ด้วยตนเองต้องมีการประสานงานกับบุคคลอื่นตามหน้าที่ความรับผิดชอบ ทำให้ใช้เวลารอคอย รวมไปถึงปัญหาที่เกิดจากการแก้ไขงานเพื่อให้ได้คุณภาพตามที่ต้องการ และการประสานงาน การให้คำแนะนำด้านการสั่งซื้อ ผลิต และบริการ 2) งานเขียนคนละแนวกับที่สำนักพิมพ์ต้องการก็อาจทำให้งานไม่ผ่าน 3) ปัญหาในการทำปก เนื่องจากการค้นหาผู้วาดที่มีความสอดคล้องกับงาน เนื่องจากปกถือได้ว่ามีความสำคัญ 4) งานเขียนและเผยแพร่ ที่พบว่า จำนวนเข้าถึงก็ยังคงน้อย 5) คุณภาพของงาน ซึ่งปัจจุบันดีขึ้นกว่าเมื่อก่อนมากทั้งคุณภาพทั้งเล่ม กระดาษและในส่วนของนักเขียน ทำให้กระบวนการทำงานเมื่อก่อนที่ทำงานกับสำนักพิมพ์ก็คือเขียนอย่างเดียว ปัจจุบันเป็นนักเขียนทำมือด้วย เลยต้องทำหลายอย่างด้วยตัวเองเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่ง 6) รายได้จากสำนักพิมพ์ ผู้เขียนไม่สามารถตรวจสอบยอดผลิตเล่มได้ หากเป็นนักเขียนทำมือ จะมีรายได้หลังจากหักทุกอย่าง

แล้ว ก็ประมาณ 60-65% ของราคาหน้าปก แต่ก็เหนื่อย และใช้เวลา นั่งแพ็ค หรือประสานงานต่าง ๆ ใช้เวลาเพิ่มขึ้นประมาณ 1 เดือน 7) เรื่องการแบ่งเวลา เนื่องจากต้องทำงานประจำให้เสร็จก่อน แล้วพอมีเวลาว่างค่อยทำงานเขียนที่เป็นงานอดิเรก พอมีเวลาจะกลับมาเขียนต่อ ทำให้ต้องอ่านทวนใหม่ ปรับกระบวนการคิดใหม่ เพื่อเขียนต่อ 8) ส่วนปัญหาจากภายนอก คือ คำวิจารณ์จากนักวิจารณ์อ่านทั่วไป ที่อาจจะทำให้เสียกำลังใจในการทำงานด้านงานเขียน

นอกจากปัญหาและอุปสรรคจากที่กล่าวไปแล้วในช่วงต้น พบว่า ช่วง COVID จริงๆ การเกิด COVID มันไม่ใช่วิกฤต เป็นช่วงที่นิยายออนไลน์ขายดี แต่เพราะสำนักพิมพ์ที่น่าที่เจอปัญหาหนักยอดขายดิ่ง นักเขียนทำมือที่มีประสบการณ์ก็จะเลือกใช้จ่ายมากขึ้น ส่วนนักเขียนทำมือมือใหม่น่าจะมีผลกระทบเต็มๆ เพราะอาจมีตัวเลือกน้อย สำหรับด้านเทคโนโลยี AI มาช่วยในการตรวจคำผิด ถือว่าเป็นผลกระทบเชิงบวก การลงขายนิยาย e-book เยอะมากขึ้น เพราะแก้ไขได้ตลอดเวลา ไม่ต้องมีการจัดส่ง รวมไปถึงแพลตฟอร์ม Online ช่วยให้ขายรายตอนได้ เช่น เปิดเป็นแบบให้เช่า แบบขายขาด แบบให้อ่านล่วงหน้า อย่างไรก็ตามในด้านเศรษฐกิจ มองว่าต้องมีการปรับตัวตลอด วางแผนการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจ

5.1.2.3 มุมมองนักอ่าน

จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้อ่านอ่านช้าลง อ่านน้อยลง เพราะว่างานเยอะ แต่การซื้ออาจจะน้อยลง โดยเมื่อก่อนซื้อหนังสือไม่ค่อยคิด ชอบก็ซื้อเลย แต่เดี๋ยวนี้ถ้าชอบก็ต้องพิจารณาในเรื่องของราคาค่าจากการซื้อหนังสือ แต่ถ้ามีงาน Book fair ต่างๆ มีหนังสือลดราคา และหนังสือเล่มนี้เป็นเล่มที่อยู่ในใจว่าอยากได้อ่าน ก็จะตัดสินใจได้ง่ายขึ้น ในส่วนของเทคโนโลยีด้าน e-book ที่เข้ามา ไม่ส่งผลอะไรมากนัก เนื่องจากยังซื้อทั้งเล่มอ่าน และ e-book แต่ส่วนใหญ่ยังคงซื้อหนังสือในรูปแบบของ e-book ในปัจจุบันจำนวนสำนักพิมพ์ขนาดย่อย และนักเขียนก็เพิ่มขึ้น หนังสือเพิ่มขึ้น อาจจะเป็นเพราะว่าปัจจุบันนี้การทำหนังสือมันง่ายขึ้น ส่งผลให้งานเขียนมีความหลากหลายเพิ่มขึ้น การเขียนและรูปเล่ม ก็มีความเป็นเอกลักษณ์มากขึ้น แต่หนังสือที่ขึ้นหนังสือ ค่อนข้างจะจำกัด ไปในทางแนวเดียวกัน ในกรณีที่อ่านงานนักเขียนไทยสามารถ Interactive กับนักเขียนได้เลย ไม่จำเป็นต้องรอพิมพ์จนครบ นักอ่านก็ปรับตัวไปเป็น e-book เป็นหลัก การปรับตัวมันเป็นไปตามกระแส

5.1.2.4 มุมมองโรงพิมพ์

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ปัจจุบันมีสื่อบันเทิงหลากหลายให้คนเลือก การอ่านหนังสือถือเป็นสัดส่วนที่เล็กลง เรื่องนี้กระทบถึงสำนักพิมพ์ที่ต้องคัดกรองเนื้อหา มาตีพิมพ์ หรือเลือกเฉพาะเรื่องที่ขายได้มาตีพิมพ์ นอกจากนี้ พฤติกรรมของผู้ส่งผลิตหรือผู้จ้างพิมพ์มีการเปลี่ยนแปลงคือต้องการงานคุณภาพดี ในราคาต้นทุนถูกลง เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจและข้อตกลงของการจัดจำหน่ายมีผลต่อการคิดต้นทุนและราคาขายของลูกค้า หากมีการฝากขายตามร้านค้า

ออนไลน์หรือร้านสายส่ง อาทิเช่น นายอินทร์ ซีเ็ด คิโนะคุนิยะ จำเป็นต้องควบคุมราคาต้นทุนในการพิมพ์เช่นกัน ทุกภาคส่วนได้รับผลกระทบทั้งข้อดีข้อเสียแตกต่างกันไป แต่ในมุมมองของโรงพิมพ์เรากล่าวว่าเป็นโอกาสดีของทั้งโรงพิมพ์ที่ได้มีโอกาสรับงานพิมพ์ที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อให้เครื่องจักรทำงานได้เต็มที่เต็มประสิทธิภาพ และส่วนของนักเขียน สำนักพิมพ์ก็มีงานเขียน หรือหนังสือที่หลากหลายกันมากขึ้น เพราะไม่ว่าจะแข่งขันกันในเรื่องดีไซน์ปกภาพวาด หรือคอนเท้นต์ด้านในล้วนทำให้นักอ่านมีงานให้เสพมากขึ้น ทำให้งานพิมพ์ในไทยเฉพาะกลุ่มนักเขียนทำมือนิยมมากขึ้นจากข้อมูลของเด็กดียอดผู้ลงทะเบียนเพิ่มขึ้น

นอกจากปัจจัยที่กล่าวไปแล้ว ยังพบว่า ปริมาณงานลดลงในช่วงโควิดที่ผ่านมา และลูกค้ารายย่อยที่เป็นบุคคล หรือสำนักพิมพ์เล็กๆ ที่เคยทำหนังสือหายไปบางส่วนด้วยสภาพเศรษฐกิจ จะเห็นได้ว่า จากปัญหาของโควิดและเทคโนโลยีสื่อดิจิทัลมีผลกระทบบ้างเล็กน้อยหากเป็นความที่โรงพิมพ์ดิจิทัลเหมาะสำหรับงานที่ถูกค่าต้องการผลิตยอดพิมพ์น้อยชิ้นต่ำ 1 ชิ้นขึ้นไป ก็อาจจะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ส่วนงานพิมพ์ประเภท Annual Report หรือ SD Report ยอดพิมพ์ลดลงอย่างมาก เนื่องจากลูกค้าทำสื่อออนไลน์ จึงทำให้ยอดพิมพ์งานประเภท 4 สี Segment Report ลดลง แต่ส่วนของนักเขียนหรือนักวาดทำมือนักกลับมีเข้ามาทดแทน

5.1.3 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing

5.1.3.1 มุมมองสำนักพิมพ์

จากการให้สัมภาษณ์พบว่า รู้จักและเคยได้ยิน “นักเขียนทำมือ” โดยปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ และเป็นที่ยอมรับในอาชีพนักเขียนทำมือ เนื่องมาจาก 1) ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสารทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้น ยกตัวอย่างเช่น เอาไปโพสต์กระทู้ โพสต์ลงพันทิป หรือเรื่องสั้นไปโพสต์ลงเว็บบอร์ด หากเนื้อเรื่องมีความน่าสนใจ ก็จะได้รับความคิดเห็นที่ดีพิมพ์จากสำนักพิมพ์ ทำให้ Connect กันได้หมด รวมไปถึงแพลตฟอร์มต่าง ๆ เข้าถึงง่าย เผยแพร่ผลงานตัวเอง decentralized ระดับหนึ่ง ก็น่าจะทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือมากขึ้น 2) ค่าตอบแทนนักเขียนทำมือนอกจากการเผยแพร่ผลงาน ผ่านสำนักพิมพ์ด้วยการแบ่ง % จากยอดขาย (นักเขียนต้องการอยู่รอด) 3) นักเขียนรู้สึกตัวเองมีสิทธิ์เลือกมากขึ้น 4) มาตรฐานของสำนักพิมพ์ อาจจะไม่สอดคล้องกันกับที่นักเขียนต้องการ และนักเขียนส่วนใหญ่ต้องการความรวดเร็ว ทำให้มีโอกาสเปลี่ยนเป็นนักเขียนทำมือ

5.1.3.2 มุมมองนักเขียน

จากการสัมภาษณ์พบว่า นักเขียนทั้งหมดรู้จักคำว่า “นักเขียนทำมือ” โดยเป็นลักษณะของการไปประสานงานกับโรงพิมพ์ fastbook พิมพ์แบบ Digital ปรินต์เป็นแผ่นๆ แล้วให้เราเียบเล่มเอง รวมไปถึงกระบวนการจัดจำหน่ายที่กระทำด้วยตนเอง โดยปัจจัยที่ส่งผลให้มีผู้เข้ามาสนใจในการเป็นนักเขียนทำมือมากขึ้นได้แก่ 1) การทำงานร่วมกับสำนักพิมพ์แล้วเกิดความไม่

สบายใจ และนักเขียนต้องการความมีอิสระ เช่น ข้อจำกัดสำนักพิมพ์ค่อนข้างเยอะเช่น เรื่อง Platform และการห้ามซื้อขายรายตอน 2) ผลตอบแทนและสิ่งที่คุณคุมไม่ได้ที่ทำร่วมกับสำนักพิมพ์ 3) ออกแบบผลงานได้อิสระ เช่น การเลือกปก 4) ได้บริหารต้นทุนการผลิตเองสามารถจัดทำการตลาด โปรโมชั่น แจกของแถมฟรีเยี่ยมได้ 5) ความหลากหลายในการรับต้นฉบับของสำนักพิมพ์ในไทยต่ำลง เมื่อก่อนสำนักพิมพ์ในไทยเขาจะปั้นนักเขียนขึ้นมาด้วยตัวเอง หรือไม่ก็พิจารณาจากต้นฉบับของนักเขียนที่ส่งมารวม แต่เดี๋ยวนี้แทบจะไม่มีเปิดรับต้นฉบับ เป็นลักษณะของการพิจารณาว่าเรื่องไหนดัง เรื่องไหนยอดวิวเยอะ ก็นำมาตีพิมพ์ของตัวเอง อย่างไรก็ตามการเป็นนักเขียนทำมือก็มีข้อเสีย คือ โอกาสในการต่อรองน้อยในการวางสินค้าช่องทางใหญ่ 1) รายได้นักเขียนมากกว่าอาชีพหลัก ทำร่วมกับนักเขียนเกือบ 3 เท่า 2) นักเขียนทำมือต้องทำเองทุกขั้นตอน อาจทำให้เกิดข้อผิดพลาด และความเหนื่อยมากกว่าปกติ

5.1.3.3 มุมมองนักอ่าน

จากการสัมภาษณ์พบว่า การเกิดขึ้นของนักเขียนทำมือ ส่งผลให้ผู้อ่านมีทางเลือกที่มากขึ้น สามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น แต่ข้อเสียมันก็มีเหมือนกันเพราะว่า มันเหมือนกับใครอยากเขียนก็เขียน เผยแพร่ได้เลย ส่งผลให้มีงานที่ไม่มีคุณภาพเกิดขึ้น มันก็กลายเป็นแง่ของปริมาณ แต่ไม่ได้เกี่ยวกับคุณภาพ สำหรับปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้อ่านเข้ามาในการเป็นนักเขียนทำมือมากขึ้น เนื่องจาก 1) platform online เข้ามามีบทบาทเยอะขึ้น 2) รายได้ดี ไม่ผ่านสำนักพิมพ์ 3) ปัจจุบันการเป็นนักเขียนไม่ได้ยาก ไม่จำเป็นต้องออกเล่มเป็นโอกาสที่เปิดกว้างขึ้น

5.1.3.4 มุมมองโรงพิมพ์

จากการสัมภาษณ์พบว่า รู้จักและเคยได้ยินคำว่า “นักเขียนทำมือ” โดยมีความหมายว่า เป็นกลุ่มคน ตัวบุคคลที่มีความสามารถในการเขียน หรือชอบเขียน แต่งนิยายเฉพาะของเขา แล้วมีผู้ติดตามจำนวนหนึ่งชื่นชอบในตัวหนังสือของเขา จนเขาสามารถสั่งทำเป็นเฉพาะของเขา ถือเป็นผู้ที่สร้างสรรค์ผลงานเองและหาช่องทางตีพิมพ์และจัดจำหน่ายด้วยตนเอง โดยที่ไม่สังกัดสำนักพิมพ์ใดๆ ส่วนใหญ่ปัจจัยที่นำไปสู่การเป็นนักเขียนทำมือ เนื่องจากนักเขียนที่อยากขายงาน และนักอ่านที่อยากมีงานเขียนในแบบของตัวเอง 2 กลุ่มนี้สร้างคอมมูนิตี้ที่เข้มแข็งขึ้นมาบ้างแล้วตามงานอีเวนต์ต่าง ๆ ก็มีโอกาสดูเจอ ประกอบกับรายได้ดี และยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป และการหันมาให้ความสำคัญในเรื่อง work/learn life balance นอกจากนี้ ในปัจจุบันเทคโนโลยีคือปัจจัยทำให้การเป็นนักเขียนทำมือไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป เพราะมีกระทู้ หรือคำแนะนำจากเว็บไซต์แนะนำการเป็นนักเขียนทำมือ เช่น Dek-D และเกิดเว็บไซต์ที่เป็นเหมือนคอมมูนิตี้รวมทั้งนักเขียน คนจัดหน้า คนพิสูจน์อักษร คนรับออกแบบ หรือแม้กระทั่งโรงพิมพ์ ออกมาใหม่ในนามของ <https://www.cave.com/>

5.1.4 ความต้องการของผู้บริโภค พฤติกรรมการอ่านของนักอ่านในปัจจุบัน

5.1.4.1 มุมมองสำนักพิมพ์

จากการสัมภาษณ์ พบว่า คนอ่านหนังสือที่มีเวลาอ่านมากขึ้น ประกอบด้วย ตลาดหญิงรักหญิง รวมไปถึงแนวโครงสร้างของตลาดหนังสือตลาด Y และเงินมากขึ้น รูปแบบหนังสือจะเป็น e-book ในสัดส่วนที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตามพบว่า นักอ่านบางท่านเปลี่ยนเทรนการอ่านเป็น e-book และซื้อหนังสือเพื่อสะสม ทำให้การซื้อหนังสือเล็กลง แต่ราคาเพิ่มขึ้น

5.1.4.2 มุมมองนักเขียน

จากการสัมภาษณ์พบว่า พฤติกรรมผู้ซื้อนิยาย หรือวิธีการซื้อผู้บริโภค เปลี่ยนไป การอ่านหนังสือจาก e-book มากขึ้น 5-10 เท่า ในขณะที่นิยายรูปเล่มยอดขายลดลง นักอ่านรายได้น้อยลง ทำให้การอ่านลดลงไปด้วย รูปแบบการจัดจำหน่ายมีการเปลี่ยนแปลงไป โดยเน้นการขายบนแพลตฟอร์ม เนื่องจากตอบโจทย์ และเข้าถึงคนอ่านได้มากกว่า และนักเขียนสามารถนำเสนอเนื้อหาได้สะดวกและรวดเร็ว ส่วนคนที่เขาอ่านเล่มก็ยังคงอ่านเล่ม เพราะมากกว่าเนื้อหาเขายังอยากได้การสัมผัสกระดาษ ซึ่งเสน่ห์ของหนังสือเล่มอยู่ สำหรับแนวทางการเขียนชอบเรื่องที่แปลกใหม่ เช่น มีเรื่องการเมืองอยู่ในนิยาย หรือ เนื้อหาของอาชีพตัวละครเป็นนักดับเพลิง ซึ่งมีนักอ่านทั้งชอบและไม่ชอบ เด็กรุ่นใหม่จะอยู่ในช่องทาง Online เช่น Twitter ส่วนถ้าแนวรักปกติ ส่วนใหญ่ก็จะ Active ใน Facebook

5.1.4.3 มุมมองนักอ่าน

จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้อ่านจะพิจารณาจากเนื้อหาที่ชอบก่อน ถึงแม้ว่าเป็นผลงานของนักเขียนที่ชอบก็ต้องพิจารณาเนื้อหาก่อนว่าเราจะชอบแนวนั้นไหมแล้วถึงจะซื้อ ในกรณีที่หนังสือตามกระแสหนัก ๆ รู้สึกว่ามันไม่ใช่แนว ในการเลือกซื้อต้องประกอบการพิจารณาในเรื่องของราคา เน้นซื้อ e-book มากกว่าเล่ม รูปเล่มสวย ชื่อเสียงนักเขียน โดยนามปากกาของนักเขียนถ้าเคยอ่านงานเขา หมายถึงว่ามันช่วยตัดสินใจง่ายขึ้น เพราะว่ารู้จักฝีมืองานเขียนของเขา ส่วนสำนักพิมพ์ไม่มีผล ในแง่ของรูปแบบของหนังสือพบว่า แตกต่างจากในอดีต ตั้งแต่รูปแบบของการเข้าถึงหนังสือจากอดีตที่ต้องซื้อผ่านร้านหนังสือ แต่ในปัจจุบันพบว่าซื้อผ่านระบบออนไลน์ การพิจารณาในอดีตเน้นในเรื่องของความปราณีต โดยในอดีตถ้าหนังสือได้ออกมาวางที่ชั้นสำนักพิมพ์ หมายถึงว่า ร้านหนังสือนั้นต้องผ่านมาหลายขั้นตอนกว่าจะมาถึงมือเรา แต่สมัยนี้ความปราณีตตรงส่วนนี้ลดลง

5.1.4.4 มุมมองโรงพิมพ์

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มสำนักพิมพ์ กลุ่มคนที่ชอบนิยายจีน ไปซื้อลิขสิทธิ์จีน และก็มีจ้างคนไทยแปล แล้วขายเป็นตอน ๆ ผ่านการอ่าน

ออนไลน์ ถ้ากรณีที่มีการอ่านเยอะ ก็จะขายมาเป็นรูปเล่มด้วย แต่อย่างไรก็ตามเขาจะเน้นการขายออนไลน์ เนื่องจากเรื่องต้นทุนที่น้อยและการเข้าถึงที่มาก

5.1.5 ทศนคติที่มีต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

5.1.5.1 มุมมองสำนักพิมพ์

จากการสัมภาษณ์พบว่า แนวทางในการปรับปรุงธุรกิจโรงพิมพ์ เพื่อตอบสนองจากโอกาสใหม่ของธุรกิจด้วยนักเขียนทำมือ (Self-publishing) ถือเป็นโอกาสของโรงพิมพ์ แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวโรงพิมพ์ โดยมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับปรุงโรงพิมพ์ ได้แก่ 1) ระบบการคิดราคา ให้ง่าย และรวดเร็ว มีความชอบส่วนตัวของระบบ 2) คุณภาพของงาน 3) การปรับตัวเพื่อใช้งานช่องทางออนไลน์ในการจะต้องปรับตัวเป็นดิจิทัลมากขึ้น เช่น ทำการตลาดใน tiktok พิมพ์เล่มเดียวก็สามารถตีพิมพ์หนังสือได้ เช่น IDEOL หรือ LALAPIX ทำ App เพื่อเข้าถึงลูกค้า 4) เน้นการทำงานที่เป็นระบบครบวงจร แบบจัดส่ง แพคเกจของแถม เป็นต้น

5.1.5.2 มุมมองนักเขียน

จากการสัมภาษณ์พบว่า โรงพิมพ์จะต้อง Change Position จากผู้ผลิตที่มีอำนาจเหนือกว่า เป็น Partner ที่เป็นทีมเดียวกัน เพราะท้ายที่สุดแล้ว นักเขียนจะเลือกทำมือหรือทำกับสำนักพิมพ์อยู่ดี หากกรณีที่นักเขียนขายดีมาก ก็ต้องยังมีทีมที่ Professional มาก เพื่อลดความเสี่ยง ลดระยะเวลา เพิ่มรายได้ ปัจจุบันมีช่องทางเลือกให้กับผู้ที่ต้องการพิมพ์ผลงาน หลายแพลตฟอร์มมาก ไม่ว่าจะเป็น e-book โรงพิมพ์ขนาดเล็ก แม้กระทั่งเครื่องปริ้นเตอร์ รุ่นใหม่ๆ ที่ถูกผลิตออกมาที่สามารถปริ้นที่บ้านได้ ส่งผลให้มีคู่แข่งทางธุรกิจมากขึ้น ดังนั้น Business model ของการทำธุรกิจสิ่งพิมพ์ โรงพิมพ์ต้องรู้สถานะตัวเองและเป็นช่วงเวลาที่โรงพิมพ์จะต้องแสดงสมรรถนะความสามารถ ต้องเสริมจุดแข็งที่ทำให้ทุกคนดึงดูด โรงพิมพ์ต้องเป็นที่ปรึกษาที่เก่ง เข้าใจ ความเสี่ยงของงาน ช่วยสนับสนุนนักเขียน เป็นที่น่าไว้วางใจ ของนักเขียน ช่วยลดระยะเวลา ทำให้เอาลูกค้าอยู่ในส่วนของสำนักพิมพ์ ต้องมีบรรณาธิการ ทีมออกแบบ ทีม support PR ทีมการตลาด ทีมสายส่งที่มีความสามารถ ในด้านการทำการตลาด รูปแบบการจัดการธุรกิจ เพื่อนักเขียนทำมือยังไปต่อได้ โดยอยากให้โรงพิมพ์มีการพัฒนากระดาษที่หลากหลาย บริการที่ดี รวมไปถึงเทคนิคการผลิตที่แปลกใหม่มากขึ้น การพิมพ์ต้องรักษามาตรฐาน ในขณะที่นักเขียนต้องมีการพัฒนาเนื้อหา งาน การตลาด การสื่อสารทุกอย่างเพื่อที่จะเข้าถึงผู้อ่าน รวมไปถึงการที่จะต่อรองได้ นักเขียนต้องสร้างมูลค่าให้ตัวเอง โดยมีองค์ประกอบหลายอย่าง ทั้งเรื่องของชัดเจน การวางตัวและเรื่องของฝีมือโดยนักเขียนต้อง “ทำยังไงให้มันมีเอกลักษณ์แล้วก็มีคุณภาพ” ในเรื่องของแพลตฟอร์ม ควรเพิ่มระบบอัตโนมัติเพื่อที่จะสามารถตามแก้ปัญหาเขาได้ทันที

5.1.5.3 มุมมองนักอ่าน

จากการสัมภาษณ์พบว่า ปัจจุบันนักเขียนทำมือมีแนวโน้มสูงขึ้น ในส่วนของโรงพิมพ์น่าจะมีโอกาสทางธุรกิจมากขึ้น ดังนั้นส่งผลให้ทุกโรงพิมพ์มีการแข่งขัน ด้วยราคาคุณภาพ โรงพิมพ์ต้องปรับตัวมีการพิมพ์จำนวน on demand ได้มากขึ้น เพราะจะได้สอดคล้องกับจำนวนนักเขียน ที่มากขึ้น เมื่อก่อนเป็น Horizon ก็คือแบบเป็นแนวนอน ก็อาจจะต้องปรับตัวให้เป็นแนวตั้งมากขึ้น เพื่อกราฟจะได้ไปเท่ากับ Demand แต่ก็เข้าใจในแง่ของต้นทุนราคา ต้องเกิดขึ้นทั้งคู่ พอปริมาณการผลิตน้อยลง ต้นทุนมันก็จะสูงขึ้น

5.1.5.4 มุมมองโรงพิมพ์

จากการสัมภาษณ์พบว่า สำหรับนักเขียน ก็ถือว่าเป็นโอกาสมากขึ้น เนื่องจากการเป็นนักเขียนทำมือเป็นการอาศัยองค์ความรู้เป็นต้นเรื่องในการนำไปสร้างสรรค์เป็นงาน ในส่วนของโรงพิมพ์พบว่าไม่มีข้อเสียสำหรับโรงพิมพ์ ถือได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีของนักเขียน โดยอยากให้มีโอกาสเชื่อหรือการสนับสนุนไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง เนื่องจากเป็นงานที่เหนื่อย และต้นทุนที่ต่อให้ตัดสายก็ถือว่ายังสูงอยู่ และไม่สามารถขายในราคาแพงได้เนื่องจากกำลังซื้อมีการกระจุกตัว แต่สำหรับโรงพิมพ์ถือเป็นสิ่งที่เห็นโอกาสเนื่องจากงานให้ผลิตเครื่องพิมพ์ไม่หยุดจอต และมีรายได้เข้ามา ส่วนข้อเสียคือการแข่งขันของราคางานพิมพ์อาจจะส่งผลต่อโรงพิมพ์ โดยภาพรวมเห็นด้วยกับโอกาสครั้งนี้ และพร้อมจะพัฒนาเพื่อรับงานประเภทนี้มากขึ้นกว่าเดิม รวมไปถึงยินดีให้โรงพิมพ์อื่นรับงานประเภทนี้และพัฒนาไปด้วยกัน เพราะยังคงอยากให้หนังสืออยู่ในร้านค้า หรือโลกออนไลน์มากขึ้นให้นักอ่านมีของสะสม หรือหนังสือไว้อ่าน

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาและสัมภาษณ์เชิงลึก ทางผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในส่วนของธุรกิจโรงพิมพ์ เพื่อดำเนินธุรกิจให้ตอบสนองความต้องการของนักเขียนทำมือ หรือสำนักพิมพ์ทำมือ อีกระยะในอนาคต ควรกำหนดรูปแบบการทำงาน การประสานงาน และให้ความรู้สำหรับการเตรียมไฟล์งาน เข้าสู่กระบวนการพิมพ์ เพิ่มช่องทางการทำการตลาดหรือช่องทางการสื่อสารออนไลน์มากขึ้นเพื่อให้ทันเทคโนโลยี และสิ่งสำคัญคือใส่ใจในการรับประกันคุณภาพการผลิต

ภาพที่ 5.2

การดำเนินงานธุรกิจใหม่ของโรงพิมพ์เพื่อตอบสนองฐานลูกค้าประเภทนักเขียนทำมือ



5.3 ข้อจำกัดงานวิจัย

1. เนื่องจากเวลาที่จำกัด ผู้วิจัย สามารถสัมภาษณ์ทางช่องทางออนไลน์เป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม หากมีเวลาศึกษามากกว่านี้การพบหน้ากันจะทำให้การสัมภาษณ์ มีส่วนร่วมของการสังเกตมากขึ้น
2. ผู้วิจัยไม่สามารถเปิดเผยชื่อของธุรกิจได้ หรือผู้ให้สัมภาษณ์ได้ อันเนื่องมาจากความระมัดระวังหลายๆ ประการของผู้ที่ให้การสัมภาษณ์ และอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจได้
3. ผู้วิจัยไม่สามารถจับคู่กลุ่มนักเขียนที่ทำงานร่วมกับโรงพิมพ์ หรือสำนักพิมพ์ได้ แบบอัตราส่วนหนึ่งต่อหนึ่งได้เต็มที่ อันเนื่องมาจากความระมัดระวังหลายๆ ประการของผู้ที่ให้การสัมภาษณ์
4. กลุ่มตัวอย่างนี้ ผู้วิจัยได้เลือกกลุ่มบุคคลที่น่าสนใจ และเป็นตัวอย่างของสำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ นักเขียน และนักอ่าน ที่ให้โอกาสผู้วิจัย และสะดวกในการสัมภาษณ์ แต่เป็นสัดส่วนจำนวนเพียงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับจำนวนของผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสิ่งพิมพ์ในประเทศไทย ดังนั้น ทิศนคติของงานวิจัยที่ออกมาจะเป็นเชิงมุมมองแง่คิดเชิงบวกเป็นส่วนใหญ่

5. เนื่องจากเวลาที่จำกัด ผู้วิจัยสามารถศึกษาในระดับกรอบแนวคิด (Conceptual Framework) เท่านั้น ถ้าหากมีผู้ที่สนใจสามารถนำไปเจาะประเด็นอาชีพต่าง ๆ ได้ในอนาคต ผู้วิจัยคาดว่าผลประโยชน์จะนำไปขยายโอกาสอยู่รอดของธุรกิจโรงพิมพ์ด้วย New business model แบบเจาะลึกได้อีก

5.4 ทิศทางการวิจัยอนาคต

การวิจัยในครั้งถัดไปหากผู้ที่มีความสนใจ สามารถศึกษาเฉพาะเจาะจงรายละเอียดเพิ่มเติมเนื่องจากบริบทต่างกัน ปัจจัยที่มีผลกระทบต่างกัน และวิธีการดำเนินการต่างก็มีหลากหลายอย่างใดอย่างหนึ่งก็จะสามารถได้คำตอบในการศึกษาที่ชัดเจนมากขึ้น เช่น

1. ประเภทขององค์กร ยกตัวอย่างเช่น องค์กรเอกชน องค์กรภาครัฐ หรือภาคส่วนของธุรกิจ
2. ประเภทของกิจกรรม หรือ อาชีพ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสิ่งพิมพ์ ยกตัวอย่างเช่น กิจกรรมการวิจัยการตลาดของธุรกิจสิ่งพิมพ์ กิจกรรมรับความต้องการสั่งซื้อ กิจกรรมการเขียนหนังสือ กิจกรรมการผลิต กิจกรรมการส่งเสริมการตลาด กิจกรรมการขนส่ง เป็นต้น
3. ประเภทของหนังสือ กลุ่มหนังสือวิชาการ หนังสือเคล็ดลับให้ความรู้ หนังสือเพื่อความบันเทิง

ในอนาคตหากมีการเปลี่ยนแปลงปัจจัยภายในและภายนอก ทั้งแง่บวก และแง่ลบ ที่กระทบต่อธุรกิจสิ่งพิมพ์ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องจะต้องมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจโรงพิมพ์ อาจมีโอกาอยู่รอดของธุรกิจโรงพิมพ์ด้วย New business model อื่นๆ อีก นอกจากนักเขียนทำมือ ผู้วิจัยเชื่อว่าจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งกับกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์ เพื่อนำไปใช้จริงในอนาคต

รายการอ้างอิง

สารนิพนธ์และการค้นคว้าอิสระ

- สหรัฐ ศิริพงษ์. (2564). *การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการธุรกิจโรงพิมพ์ขนาดย่อมและขนาดกลาง* (สารนิพนธ์การจัดการปริณญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยมหิดล.
- อรนุช วานิชนาม. (2558). *การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์การปรับตัวของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ไปสู่โรงพิมพ์ดิจิทัลและหนังสืออิเล็กทรอนิกส์* (สารนิพนธ์การจัดการปริณญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยมหิดล.
- นิชาภา บุญญาธิกุล. (2564). *การบริหารองค์กรของสำนักพิมพ์ P.S. Publishing* (สารนิพนธ์วารสารศาสตรบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- รางกุล วิลาวณิชย์. (2564). *Publisher VS Printing House: สำนักพิมพ์กับโรงพิมพ์ แตกต่างกันอย่างไร*. <https://porcupine-book.com/publisher-vs-printing-house/>
- ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS. (2566). *ปรับลดประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2566 ลงสู่ 3% คาดปี 2567 โต 4.6% เดือนไทยยังเผชิญความไม่แน่นอนสูง จากเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มเติบโตในอัตราต่ำ*. <https://krungthai.com/th/krungthai-update/news-detail/2645>
- สมาคมการพิมพ์ไทย. (2563). *ปรับตัว“ธุรกิจโรงพิมพ์”ทำอย่างไรให้อยู่รอด*. <https://www.thaiprint.org/2020/02/vol124/industrial124-02/>
- สลิตตา สาริบุตร. (2548). *การพลิกฟื้นธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มผู้ประกอบการที่มีความเติบโตแบบลดลง (turnaround)*. บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิร.
- สำนักงานตำรวจแห่งชาติ. (2564). *สรุปสาระสำคัญของพระราชบัญญัติจัดแจ้งการพิมพ์ พ.ศ. 2550*. https://www.royalthaipolice.go.th/downloads/laws/%E0%B8%84%E0%B8%B3%E0%B8%AD%E0%B8%98%E0%B8%B4%E0%B8%9A%E0%B8%B2%E0%B8%A2/pdf_laws_02.pdf
- CREATIVE TALK. (2564). *รู้จัก 3 ขั้นตอนสำคัญ หากอยากร่วมงานกับสินค้าลิขสิทธิ์*. <https://creativetalkconference.com/3-important-steps-if-you-want-to-collaboration-with-brands/>

- Datataalk. (2564). ส่องข้อมูลรายได้ “นักเขียน” ฟรีแลนซ์ในประเทศไทย. <https://datayolk.net/social/analysis-content-writer-freelance-in-thailand-usng-data-visualization/>
- dataxet. (2565). ภาพรวมสื่อสิ่งพิมพ์ปี 2565 และกลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจสิ่งพิมพ์. <https://www.dataxet.co/media-landscape/2023-th/print-media>
- LINE for Business MyShop. (2564). หยุคขายของออนไลน์! ถ้ายังไม่รู้วาลิขสิทธิ์คืออะไร. <https://lineshoppingseller.com/market-trend/178-copyright-for-online-product>
- Readery. (2565). 20 หนังสือทำมือจากนักเขียนไทยรุ่นใหม่. https://www.facebook.com/readery/photos/a.440123146095283/5262270170547199/?paipv=0&eav=AfYn0ae6rjnf1vEfNkjDZdnDXqDtzjVWqMUBnmSZZMamOAeXIm8xqT_qszBR1vFqTr4&_rdr
- The Standard. (2566). เลือกขายในวันที่มีกำไรอาจดีกว่า! วิเคราะห์เหตุผลที่ตระกูลอุทกะพันธุ์ครอบครัวที่ปลูกปั้น ‘อมรินทร์’ มากับมือ เลือกขายธุรกิจให้กลุ่มเจ้าสัวเจริญแห่งเปียร์ช่าง. <https://thestandard.co/utakapan-amarin-and-sirivadhanabhakdi/>
- Ttb analytic. (2566). ประเมินการฟื้นตัวของเศรษฐกิจทั่วโลกชะลอตัวลงในช่วงครึ่งหลังของปี 2566. <https://thaipublica.org/2023/06/ttb-analytics75/>

Books

- Kotler, P. (1997). *Marketing management: Analysis, planning, implementation and control* (9th ed.). A Simon & Schuster Company.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Principles of Marketing* (12th ed.) Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L.. (2012). *Marketing Management* (12th ed.) Edinburgh Gate: Pearson Education Limited.
- Kotler, P., Wong, V., Saunders, J., & Armstrong, G. (2005), *Principles of Marketing*. Essex: Pearson Education Limited.

Electronic Media

- MasterClass. (n.d.). *Pros and Cons of Self-Publishing Your Book*. <https://www.masterclass.com/articles/pros-and-cons-of-self-publishing-your-book> [2023, Nov 11]



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสัมภาษณ์

กลุ่มที่ 1 แบบสัมภาษณ์สำหรับสำนักพิมพ์

เรื่อง กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรปริญญาโท โครงการปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง รวมถึงความคิดเห็นต่างๆ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการศึกษา และวิจัยภายใต้หัวข้อ "กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป"
2. ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์แบบสอบถามนี้ตามความเป็นจริงเพื่อให้ผลการวิจัยฉบับนี้สมบูรณ์ตามความมุ่งหมายของงานวิจัย
3. เนื่องจากการสัมภาษณ์เป็นแบบถาม-ตอบ แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) และแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อให้ผู้วิจัยสามารถเก็บข้อมูลได้ครบถ้วน จึงใคร่ขอความกรุณาอนุญาตให้ผู้วิจัยใช้วิธีการจดบันทึก และอัดเสียงตลอดการสัมภาษณ์ และระยะเวลาที่ใช้สัมภาษณ์จะใช้ประมาณ 45-60 นาที

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

เพื่อทราบสภาพแวดล้อมของธุรกิจวงการสื่อสิ่งพิมพ์ และโอกาสของนักเขียนทำมือ

แบบสอบถาม ประกอบไปด้วย 4 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล
- ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้น และวิธีการปรับตัว
- ส่วนที่ 3 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing
- ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับทัศนคติต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

รายการขอความคิดเห็น	
ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล	
ข้อที่	คำถาม
1	ชื่อ
2	ตำแหน่งงาน
3	ชื่อสำนักพิมพ์
4	อายุกิจการ
5	ประเภท หรือกลุ่มของหนังสือ
6	สำนักพิมพ์มีกลยุทธ์ โครงสร้างองค์กร ระบบปฏิบัติงาน บุคลากร และค่านิยมอย่างไร
7	จำนวนและรูปแบบนักเขียนที่อยู่ในสังกัดของสำนักพิมพ์
8	รูปแบบค่าตอบแทน หรือลิขสิทธิ์ของงานเขียนในปัจจุบันเป็นอย่างไร

ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้นและวิธีการปรับตัว	
ข้อที่	คำถาม
9	ท่านเคยได้ยินคำว่านักเขียนทำมือ หรือไม่ และท่านคิดว่านักเขียนทำมือ คืออะไร
10	ช่วง 3 ปี ที่ผ่านมากิจการได้รับผลกระทบ ปัญหาและอุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกอย่างไรบ้าง
10.1	สภาพเศรษฐกิจ ส่งผลต่อ จำนวนลูกค้า รายได้ – รายจ่าย ขององค์กร เป็นอย่างไร
10.2	จำนวนคู่แข่ง ในกลุ่มลูกค้าเดียวกัน เพิ่มขึ้น ลดลง มีการแข่งขันเป็นอย่างไร
10.3	เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลง ส่งผลต่อยอดขาย หรือพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าหรือไม่ อย่างไร
10.4	นักเขียน และค่าตอบแทนนักเขียนขององค์กร เป็นอย่างไร
10.5	กลุ่ม Segment ผู้อ่าน มีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงหรือไม่ อย่างไร
10.6	โรงพิมพ์ ที่ต้องร่วมงานด้วย มีจำนวน รูปแบบการทำงาน คุณภาพ เปลี่ยนไปหรือไม่ อย่างไร
11	จากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น สำนักพิมพ์มีการปรับตัว อย่างไร
11.1	จากข้อ 10.1 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
11.2	จากข้อ 10.2 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
11.3	จากข้อ 10.3 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร

11.4	จากข้อ 10.4 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
11.5	จากข้อ 10.5 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
11.6	จากข้อ 9.6 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
12	ท่านคิดว่าผู้เกี่ยวข้องหลักของธุรกิจสิ่งพิมพ์ เช่น โรงพิมพ์ นักอ่าน และนักเขียน ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกนี้ด้วยหรือไม่ อย่างไร
13	กระบวนการประสานงานกับนักเขียน และโรงพิมพ์ เป็นอย่างไร

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing

ข้อที่	คำถาม
14	สำนักพิมพ์ของท่าน มีนักเขียนมืออาชีพ นักเขียนเป็นงานอดิเรก หรือนักเขียนที่ผันตัวเป็นนักเขียนทำมือ หรือไม่ อย่างไร
15	การเกิดขึ้นของนักเขียนทำมือมีผลกระทบต่อสำนักพิมพ์ของท่านหรือไม่ อย่างไร
16	ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ
17	ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ

ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์ทัศนคติที่มีต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

ข้อที่	คำถาม
18	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป
19	ข้อเสนอแนะอื่นๆ

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณที่ท่านสละเวลาอันมีค่าในการแสดงความคิดเห็น
ตอบแบบสอบถามงานวิจัยในครั้งนี้

กลุ่มที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับโรงพิมพ์

เรื่อง กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรปริญญาโท โครงการปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างรวมถึงความคิดเห็นต่างๆ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการศึกษาและวิจัยภายใต้หัวข้อ "กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป"
2. ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์แบบสอบถามนี้ตามความเป็นจริงเพื่อให้ผลการวิจัยฉบับนี้สมบูรณ์ตามความมุ่งหมายของงานวิจัย
3. เนื่องจากการสัมภาษณ์เป็นแบบถาม-ตอบ แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) และแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อให้ผู้วิจัยสามารถเก็บข้อมูลได้ครบถ้วน จึงใคร่ขอความกรุณาอนุญาตให้ผู้วิจัยใช้วิธีการจดบันทึก และอัดเสียงตลอดการสัมภาษณ์ และระยะเวลาที่ใช้สัมภาษณ์จะใช้ประมาณ 45-60 นาที

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

เพื่อทราบสภาพแวดล้อมของธุรกิจวงการสื่อสิ่งพิมพ์ และโอกาสของนักเขียนทำมือ

แบบสอบถาม ประกอบไปด้วย 4 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล
- ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้น และวิธีการปรับตัว
- ส่วนที่ 3 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing
- ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับทัศนคติต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

รายการขอความคิดเห็น	
ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล	
ข้อที่	คำถาม
1	ชื่อ
2	ตำแหน่งงาน
3	ชื่อโรงพิมพ์
4	อายุกิจการ
5	ประเภทโรงพิมพ์ และรอบเวลาการผลิตงาน
6	สัดส่วนและรูปแบบลูกค้า ผู้จ้างผลิตงานพิมพ์
7	โรงพิมพ์มีกลยุทธ์ โครงสร้างองค์กร ระบบปฏิบัติงาน บุคลากร และค่านิยมอย่างไร

ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้นและวิธีการปรับตัว	
ข้อที่	คำถาม
8	ท่านเคยได้ยินคำว่านักเขียนทำมือ หรือไม่ และท่านคิดว่านักเขียนทำมือ คืออะไร
9	มีนักเขียนมืออาชีพ นักเขียนเป็นงานอดิเรก หรือนักเขียนที่ผันตัวเป็นนักเขียนทำมือ เป็นผู้ว่าจ้างผลิตบ้างหรือไม่ อย่างไร
10	ช่วง 3 ปี ที่ผ่านมากิจการได้รับผลกระทบ ปัญหาและอุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกอย่างไรบ้าง
10.1	สภาพเศรษฐกิจ ส่งผลต่อจำนวนลูกค้า รายได้ – รายจ่าย ปริมาณงาน ขององค์กร เป็นอย่างไร
10.2	จำนวนคู่แข่ง ในกลุ่มลูกค้าเดียวกัน เพิ่มขึ้น ลดลง มีการแข่งขันเป็นอย่างไร
10.3	เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลง ส่งผลต่อยอดขาย หรือพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าหรือไม่ อย่างไร
10.4	กลุ่ม Segment สำนักพิมพ์ หรือผู้จ้างผลิต มีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงหรือไม่ อย่างไร
10.5	ความต้องการของลูกค้า ด้านคุณภาพ และการจัดการกรณีลูกค้าร้องเรียน เป็นอย่างไร
10.6	ปริมาณของเสีย และการเคลม มากขึ้น หรือลดลงอย่างไร
11	กระบวนการประสานงานกับผู้จ้างผลิต ที่เป็นสำนักพิมพ์ และนักเขียน เหมือนหรือต่างกัน เป็นอย่างไร
12	จากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น โรงพิมพ์มีการปรับตัว อย่างไร

12.1	จากข้อ 10.1 มีวิธีการปรับตัว หากมี Idel time อย่างไร
12.2	จากข้อ 10.2 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
12.3	จากข้อ 10.3 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
12.4	จากข้อ 10.4 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
12.5	จากข้อ 10.5 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
12.6	จากข้อ 10.6 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
13	ท่านคิดว่าผู้เกี่ยวข้องหลักของธุรกิจสิ่งพิมพ์ เช่น สำนักพิมพ์ นักอ่าน และนักเขียน ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกนี้ด้วยหรือไม่ อย่างไร

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing	
ข้อที่	คำถาม
14	การเกิดขึ้นของนักเขียนทำมือมีข้อดี ข้อเสียต่อโรงพิมพ์ของท่านหรือไม่ อย่างไร
15	ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ
16	ปัจจัยใดที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ

ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์ทัศนคติที่มีต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป	
ข้อที่	คำถาม
17	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป
18	ข้อเสนอแนะอื่นๆ

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณที่ท่านสละเวลาอันมีค่าในการแสดงความคิดเห็น
ตอบแบบสอบถามงานวิจัยในครั้งนี้

กลุ่มที่ 3 แบบสัมภาษณ์สำหรับนักเขียน

เรื่อง กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรปริญญาโท โครงการปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างรวมถึงความคิดเห็นต่างๆ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการศึกษาและวิจัยภายใต้หัวข้อ "กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป"
2. ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์แบบสอบถามนี้ตามความเป็นจริงเพื่อให้ผลการวิจัยฉบับนี้สมบูรณ์ตามความมุ่งหมายของงานวิจัย
3. เนื่องจากการสัมภาษณ์เป็นแบบถาม-ตอบ แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) และแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อให้ผู้วิจัยสามารถเก็บข้อมูลได้ครบถ้วน จึงใคร่ขอความกรุณาอนุญาตให้ผู้วิจัยใช้วิธีการจดบันทึก และอัดเสียงตลอดการสัมภาษณ์ และระยะเวลาที่ใช้สัมภาษณ์จะใช้ประมาณ 45-60 นาที

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

เพื่อทราบสภาพแวดล้อมของธุรกิจวงการสื่อสิ่งพิมพ์ วิกฤตของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ และโอกาสของนักเขียนทำมือ

แบบสอบถาม ประกอบไปด้วย 4 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล
- ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้น และวิธีการปรับตัว
- ส่วนที่ 3 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing
- ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับทัศนคติต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

รายการขอความคิดเห็น	
ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล	
ข้อที่	คำถาม
1	ชื่อ หรือนามปากกา
2	ชื่อผลงานที่ผ่านมา และล่าสุด
3	แนว หรือประเภทการเขียน
4	ท่านเป็นนักเขียนที่ทำเป็นอาชีพ งานอดิเรก หรือเพิ่งเริ่มเขียน ประสบการณ์เขียนเริ่มตั้งแต่เมื่อไหร่
5	ท่านเคยได้ยินคำว่านักเขียนทำมือ หรือไม่ และท่านคิดว่านักเขียนทำมือ คืออะไร
6	ท่านมีแรงบันดาลใจหรืออะไรที่มาเป็นนักเขียน
7	ช่วยแชร์ประสบการณ์การพบปัญหา และอุปสรรคในการเขียนงาน
8	ช่วยแชร์ประสบการณ์ ท่านเคยเผยแพร่ผลงานผ่านสำนักพิมพ์ หรือเป็นนักเขียนทำมือหรือไม่
9	สำนักพิมพ์ หรือโรงพิมพ์ที่ท่านเคยร่วมงานด้วย คือที่ใด
10	ช่วยแชร์ประสบการณ์การพบปัญหา และอุปสรรคในการร่วมงานกับสำนักพิมพ์ และหรือโรงพิมพ์
11	ค่าตอบแทน – ค่าใช้จ่าย ระยะเวลาการเขียน

ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้นและวิธีการปรับตัว	
ข้อที่	คำถาม
12	ช่วง 3 ปี ที่ผ่านมากการเขียนงานของท่านได้รับผลกระทบ ปัญหาและอุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกอย่างไรบ้าง
12.1	สภาพเศรษฐกิจ ส่งผลต่อจำนวนลูกค้า/ผู้อ่าน รายได้ – รายจ่าย ปริมาณงาน ของท่านหรือไม่ อย่างไร
12.2	จำนวนคู่แข่ง ในกลุ่มลูกค้าเดียวกัน เพิ่มขึ้น ลดลง มีการแข่งขันเป็นอย่างไร
12.3	เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลง ส่งผลต่อยอดขาย หรือพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าหรือไม่ อย่างไร
12.4	กลุ่มผู้อ่านมีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงหรือไม่ อย่างไร
12.5	พฤติกรรมความต้องการหรือกระแสนิยมของลูกค้า/ผู้อ่าน เป็นอย่างไร

12.6	ช่องทางการเผยแพร่ผลงาน มีความเปลี่ยนหรือไม่ อย่างไร
13	กระบวนการประสานงานกับสำนักพิมพ์ หรือโรงพิมพ์ เหมือนหรือต่างกันเป็นอย่างไร
14	จากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น นักเขียนมีการปรับตัว อย่างไร
14.1	จากข้อ 12.1 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
14.2	จากข้อ 12.2 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
14.3	จากข้อ 12.3 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
14.4	จากข้อ 12.4 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
14.5	จากข้อ 12.5 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
14.6	จากข้อ 12.6 มีวิธีการปรับตัว อย่างไร
15	ท่านคิดว่าผู้เกี่ยวข้องหลักของธุรกิจสิ่งพิมพ์ เช่น สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักอ่าน ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกนี้ด้วยหรือไม่ อย่างไร

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing

ข้อที่	คำถาม
16	การเกิดขึ้นของนักเขียนทำมือมีข้อดี ข้อเสียต่อนักเขียน อย่างไร
17	ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ
18	ปัจจัยใดที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ

ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์ทัศนคติที่มีต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

ข้อที่	คำถาม
19	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป
20	ข้อเสนอแนะอื่นๆ

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณที่ท่านสละเวลาอันมีค่าในการแสดงความคิดเห็น
ตอบแบบสอบถามงานวิจัยในครั้งนี้

กลุ่มที่ 4 แบบสัมภาษณ์สำหรับนักอ่าน

เรื่อง กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรปริญญาโท โครงการปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างรวมถึงความคิดเห็นต่างๆ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการศึกษาและวิจัยภายใต้หัวข้อ "กรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป"

2. ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์แบบสอบถามนี้ตามความเป็นจริงเพื่อให้ผลการวิจัยฉบับนี้สมบูรณ์ตามความมุ่งหมายของงานวิจัย

3. เนื่องจากการสัมภาษณ์เป็นแบบ ถาม-ตอบ แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) และแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อให้ผู้วิจัยสามารถเก็บข้อมูลได้ครบถ้วน จึงใคร่ขอความกรุณาอนุญาตให้ผู้วิจัยใช้วิธีการจดบันทึก และอัดเสียงตลอดการสัมภาษณ์ และระยะเวลาที่ใช้สัมภาษณ์จะใช้ประมาณ 45-60 นาที

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

เพื่อทราบสภาพแวดล้อมของธุรกิจวงการสื่อสิ่งพิมพ์ และโอกาสของนักเขียนทำมือ

แบบสอบถาม ประกอบไปด้วย 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล

ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้น และวิธีการปรับตัว

ส่วนที่ 3 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing

ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับทัศนคติต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

รายการขอความคิดเห็น	
ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล	
ข้อที่	คำถาม
1	ชื่อ
2	อายุ
3	เพศ
4	อาชีพ
5	การศึกษา
6	แนว หรือประเภทหนังสือ ผลงานชื่อหนังสือ หรือนามปากกาผู้เขียนที่ชอบ
7	ความถี่การอ่าน และการซื้อหนังสือ
8	มีปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อการตัดสินใจก่อนซื้อ/อ่านหนังสือ (ชื่อเสียงสำนักพิมพ์/นักเขียน เนื้อหา การเข้าถึงเนื้อหา ช่วงราคา ช่องทางการเผยแพร่ ความชอบ กระแสที่มาแรงของ หนังสือที่ซื้อ รางวัล รูปเล่ม ภาพประกอบ สีสัน วัสดุ น้ำหนัก ผู้มีอิทธิพลในการจูงใจซื้อ โปรโมชัน)
9	ท่านเคยได้ยินคำว่่านักเขียนทำมือ หรือไม่ และท่านคิดว่านักเขียนทำมือ คืออะไร
10	ท่านมีความคิดเห็นว่าการซื้อหนังสือ/ผลงานกับนักเขียนสมัยนี้ กับสมัยก่อนแตกต่างกัน หรือไม่ อย่างไร

ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบปัญหา อุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่เกิดขึ้นและวิธีการปรับตัว	
ข้อที่	คำถาม
11	ช่วง 3 ปี ที่ผ่านมาการอ่านของท่านได้รับผลกระทบ ปัญหาและอุปสรรค จากการเปลี่ยนแปลงภายนอกอย่างไรบ้าง
11.1	สภาพเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการซื้อ/อ่าน ของท่านหรือไม่ อย่างไร
11.2	ท่านคิดว่าจำนวนสำนักพิมพ์ ผู้เขียน หนังสือมีจำนวนเพิ่มขึ้น ลดลง อย่างไรบ้าง
11.3	ท่านคิดว่าหนังสือ งานเขียน รูปเล่ม ที่เผยแพร่ มีการเปลี่ยนแปลง อย่างไรบ้าง
11.4	เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลง ส่งผลต่อพฤติกรรมการซื้อ/อ่าน ของท่านหรือไม่ อย่างไร
11.5	ช่องทางการซื้อหนังสือ/ผลงาน เป็นอย่างไร
11.6	พฤติกรรมความต้องการหรือกระแสดความนิยมของลูกค้า/ผู้อ่าน หนังสือแนวไหน ประเภท ไหนที่ขายดีที่สุดเวลานี้ และท่านคิดเห็น อย่างไร

12	จากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น นักอ่านมีการปรับตัว อย่างไร
13	ท่านคิดว่าผู้เกี่ยวข้องหลักของธุรกิจสิ่งพิมพ์ เช่น สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียน ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกนี้ด้วยหรือไม่ อย่างไร

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ Self-publishing

ข้อที่	คำถาม
14	การเกิดขึ้นของนักเขียนทำมือมีข้อดี ข้อเสียต่อนักอ่านอย่างไร
15	ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ
16	ปัจจัยใดที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ

ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์ทัศนคติที่มีต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

ข้อที่	คำถาม
17	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป
18	ข้อเสนอแนะอื่นๆ

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณที่ท่านสละเวลาอันมีค่าในการแสดงความคิดเห็นตอบ

แบบสอบถามงานวิจัยในครั้งนี้

ภาคผนวก ข

ผลสัมภาษณ์

โดยผู้วิจัยได้ทำการนำเสนอ และวิเคราะห์การวิเคราะห์ข้อมูลแบบสร้างข้อสรุปในการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งส่วนใหญ่ข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์ จะเป็นข้อความบรรยาย ซึ่งได้จากการสังเกต สัมภาษณ์ และจดบันทึก แล้วจึงนำมาเปรียบเทียบข้อมูล ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเชิงคุณภาพ

1. สำนักพิมพ์ เป็นจำนวนทั้งหมด 3 คน จากสำนักพิมพ์ 3 แห่ง
2. โรงพิมพ์ เป็นจำนวนทั้งหมด 3 คน จากโรงพิมพ์ 3 แห่ง
3. นักเขียน เป็นจำนวนทั้งหมด 9 คน
4. นักอ่าน เป็นจำนวนทั้งหมด 3 คน

1. สำนักพิมพ์

ตารางที่ ข.1

รายละเอียดข้อมูลทั่วไปของสำนักพิมพ์

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	1	2	3
1	ชื่อนักพิมพ์	ภัทรสา	ลิลลี่เฮ้า lily house	บีโกเนีย
2	อายุกิจการ	5 ปี	3 ปี	3 ปี
3	ประเภท กลุ่มหนังสือ	นวนิยาย ส่วนใหญ่เป็นนวนิยายรัก	นิยายรักแนวหญิงรักหญิง และนิยายแปลต่างประเทศ	นิยายรักโรแมนติก ที่มีตัวเอกเป็น LGBTQ เป็นสำนักพิมพ์ที่ทำ BL (Boys' Love) เจ้าแรกๆ
4	จำนวน, รูปแบบนักเขียนที่อยู่ในสังกัดของสำนักพิมพ์ และโครงสร้างองค์กรเป็นอย่างไร	- เป็นสำนักพิมพ์ตัวเอง - ยังไม่ได้รับงานของนักเขียนท่านอื่น - โครงสร้างของสำนักพิมพ์ มีฝ่ายผลิต เป็น บก. proof artwork graphic ฝ่ายบัญชี เหมือนบริษัททั่วไป และใช้ outsource	- มีประมาณ 10 คน - ไม่มีนักเขียนประจำในสังกัด - นักเขียนจะยื่นต้นฉบับเข้ามา ถ้าสนใจก็จะตีพิมพ์ และ มีการทำสัญญาเป็นงานๆ	- เป็นองค์กรขนาดเล็ก - มีพนักงานประจำอยู่ 3 คน เป็นนักเขียน 2 คน และทำงานกราฟฟิก 1 คน - ส่วนงานอื่น จ้างฟรีแลนซ์
5	รูปแบบค่าตอบแทน หรือลิขสิทธิ์ของงานเขียน	10% จากราคาปก	10% จากราคาปก	- พิมพ์เล่ม 500-1,000 เล่ม ส่วนแบ่ง 10% หากยอดพิมพ์ มากกว่า 1,000 เล่ม ส่วนแบ่ง 15% - ส่วน e-book สำนักพิมพ์แบ่งกับนักเขียน 50%

ตารางที่ ข.2

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของสำนักพิมพ์

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สำนักพิมพ์ ภัสตรา	สำนักพิมพ์ ลิลลี่เฮ้าส์ lily house	สำนักพิมพ์ บีโกเนีย
6	การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และกลยุทธ์ที่ปรับใช้จากสถานการณ์โรคระบาด COVID สภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยี และคู่แข่งที่เปลี่ยนแปลง	ปัจจุบัน - ยอด e-book เพิ่ม - ยอดหนังสือเล่มลดลง อาจจะเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจด้วย	ช่วง COVID ถือว่าเป็นโอกาสมากกว่า - คนอ่านหนังสือที่มีเวลาอ่านมากขึ้น - นักเขียนก็เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีคนหันมาทำงานเขียนเป็นงานอดิเรก - สำนักพิมพ์เองก็เริ่มทำธุรกิจในช่วง COVID เหมือนกัน โดยจับตลาดหญิงรักหญิง พึ่งมาบูมช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา - e-book ในสัดส่วนที่สูงขึ้น ส่วนหนังสือก็ยังรับพิมพ์เหมือนเดิมลูกค้าส่วนใหญ่จะซื้อฉบับพิมพ์เล่มเพื่อไปเก็บคู่กันกับฉบับ e-book เพื่อสะสม - ช่องทางในการทำตลาดและสื่อสารกับลูกค้า มี 2 Platform คือ Facebook ส่วนใหญ่ลูกค้าเป็นผู้ชาย และ Twitter ส่วนใหญ่ลูกค้าเป็นผู้หญิง - คู่แข่งมีเจ้าใหม่เข้ามาบ้าง แต่ก็ไม่ได้มีผลกระทบ เนื่องจากแนวการเขียนต่างกัน	ช่วง COVID - ปี 21 เป็นปีที่ทุกอย่างมันระเนระนาดหมด ไม่มีงานหนังสือขาย ซึ่งถ้าไม่มี e-book ของตัวเอง ก็ลำบาก - ปี 23 เศรษฐกิจมีความแตกต่างชัด หลังเลือกตั้ง - ผู้คนใช้เงินน้อยลงทำให้ยอดการซื้อหนังสือลดลง - ร้านหนังสือขอขึ้นค่าส่วนแบ่งยอดขาย GP - ค่าตอบแทนนักเขียนลดไม่ได้ เพราะว่าผูกอยู่ในสัญญาแล้ว - สำนักพิมพ์เองก็มีการปรับตัว ลดคน จ้างฟรีแลนซ์บ้าง บางอย่างที่เคยจ้าง ก็ต้องดึงกลับมาทำเอง

ตารางที่ ข.2

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของสำนักพิมพ์ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สำนักพิมพ์ ภัสรา	สำนักพิมพ์ ลิลลี่เฮ้าส์ Lily house	สำนักพิมพ์ บีโกเนีย
7	ผู้เกี่ยวข้องหลักของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น โรงพิมพ์ นักอ่าน และนักเขียน ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกนี้ด้วยหรือไม่ และมีการปรับตัวอย่างไร	ความเปลี่ยนแปลงที่พบ 1) ยอด e-book เพิ่มขึ้น ส่วนยอดหนังสือเล่มลดลง จาก 10,000-20,000 เล่ม อาจจะเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจ 2) ยอดผลิตหนังสือลดลง แต่ก็ไม่ถึงกับทำให้โรงพิมพ์อยู่ไม่ได้ อาจจะต้องทำงานเชิงรุกมากขึ้น โดยเฉพาะสายขนส่งงานหนังสือ 3) งาน Packing หนังสือนักอ่านบางคนเลือกซื้อจากร้าน ตามรีวิวใน Facebook และ Twitter ซื้อจากร้านที่ห่อแบบบีบ แบบที่แทบจะหมดม้วน 4) ราคาการผลิตของโรงพิมพ์ มีการเปลี่ยนแปลงปรับสูงขึ้น 5) เทคโนโลยีพิมพ์มีการเปลี่ยนแปลงที่ทำให้คุณภาพงานพิมพ์ดีขึ้น จากงานพิมพ์ดิจิทัลรุ่นแรกๆ มีความรู้สึกว่ามันเหมือนงานถ่ายเอกสาร ซึ่งปัจจุบันดิจิทัลกับออฟเซตแยกแทบไม่ออก	2-3 ปี ที่ผ่านมา 1) โรงพิมพ์ - มีการปรับราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ - รูปแบบการทำงานของโรงพิมพ์ทำงานง่ายขึ้น และเร็วขึ้น คาดว่าน่าจะเป็นเพราะหันมาพิมพ์ดิจิทัลมากขึ้น - ลดการจ้าง Outsource 2) สำนักพิมพ์ - ลงทุนน้อยลงและทำเอง - แดกแบรนด์เพื่อให้ครอบคลุมทุก Segment 3) นักอ่าน เปลี่ยนเทรนด์การอ่านเป็น e-book และซื้อหนังสือเพื่อสะสม ทำให้การซื้อหนังสือเล่มลดลง แต่ราคาเพิ่มขึ้น 4) นักเขียน เป็นนักเขียนอาชีพ 10% และมีนักเขียนเป็นงานอดิเรกเพิ่มขึ้น	การเปลี่ยนแปลงและปรับตัว 1) สำนักพิมพ์ - แนวโครงสร้างของตลาดหนังสือตอนนี้เขาไปจับตลาด Y และเงินมากขึ้น - สำนักพิมพ์ใหญ่ลดโควตาในการรับหนังสือรับต้นฉบับจากนักเขียนไทย ก่อนใหญ่กว่า - ดูยอดวิวมากกว่าเนื้อหา งานที่ติด Top Chart เรื่องไหนดังๆ เขาก็ชิงซื้อมาก่อนเลยเพื่อตอบสนอง Demand และลดความเสี่ยง เช่น สำนักพิมพ์โรส นิยายไทย อัตรา 1 ต่อเงิน 9 - ทิศทางหนังสือชุด ที่ถ้าคนอ่านแล้วติดก็จะซื้อต่อให้ครบ Set ก็จะได้เงินที่ 2) นักเขียน - ชอบสำนักพิมพ์ใหญ่ไม่อยากเสี่ยงเจอสำนักพิมพ์เล็กๆ เพิ่งเปิด แล้วไม่มีใครรับรองความปลอดภัยให้เขาได้ - ส่วนแบ่ง 10% จากปกหนังสือเล่ม น้อยกว่าเป็นนักเขียนทำมือ - มีแนวทางการเขียนเป็นของตัวเองไปขอตลาดใหญ่ไม่ได้ แต่อยู่ตลาดเล็กจะอยู่รอดเพราะฉะนั้นก็ทำมือ

ตารางที่ ข.3

ทัศนคติของสำนักพิมพ์ ที่มีต่อนักเขียนทำมือ

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สำนักพิมพ์ ภัสรสา	สำนักพิมพ์ ลิลลี่เฮ้าส์ lily house	สำนักพิมพ์ บีโกเนีย
8	รู้จัก เคยได้ยินหรือคิดอย่างไร กับ “นักเขียนทำมือ”	เคยได้ยิน และ เป็นนักเขียนทำมือมา 10 ปี แล้วค่ะ มีผลงานเล่มสุดท้ายและออกแจ่มใส มาตั้งแต่ปี 58	นักเขียนทำมือก็คือไม่ได้สังกัดสำนักพิมพ์ แล้วก็ตีพิมพ์ด้วยตัวเอง	รู้จักนักเขียนทำมือมา 17 ปี ยุคนั้นเขียนไปแล้วก็ไปแอบพิมพ์กันเอง ทีละ 100 เล่ม 300 เล่ม ช่วงนั้น Fast book รุ่งเรือง
9	ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ทำให้เกิด นักเขียนทำมือ และเป็นที่ยอมรับในอาชีพนักเขียนทำมือ	1) การมี Internet ทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้น มัน Change the World การเป็นนักเขียนเอาไปโพสต์กระทู้ โพสต์ลงพันทิป หรือเรื่องสั้นไปโพสต์ลงเว็บบอร์ด ไม่นาน บก. ก็ติดต่อมา และปัจจุบันโซเชียลมีเดียมีกันทุกคน ทำให้ Connect กันได้หมด และตัดสินใจตอนไปได้เยอะ 2) ค่าตอบแทนนักเขียนทำมือมากกว่าการเผยแพร่ผลงาน ผ่านสำนักพิมพ์ด้วยการแบ่ง% จากยอดขาย (นักเขียนต้องการอยู่รอด) 3) นักเขียนรู้สึกว่าคุณค่าของตัวเองมีสิทธิ์เลือกมากขึ้น 4) มาตรฐานของสำนักพิมพ์ อาจจะไม่สอดคล้องกันกับที่นักเขียนสบายใจร่วมงานด้วย	1) ความเร็วน่าจะมีส่วนมากที่สุด ทำให้เปลี่ยนเป็นนักเขียนทำมือ 2) ผลตอบแทนในฐานะนักเขียน 3) แพลตฟอร์มเข้าถึงง่าย เผยแพร่ผลงานตัวเอง decentralized ระดับหนึ่ง เช่น readAwrite หรือ meb ได้ ก็น่าจะทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือมากขึ้น	Recheck

ตารางที่ ข.4

ทัศนคติของสำนักพิมพ์ ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สำนักพิมพ์ ภัสรา	สำนักพิมพ์ ลิลลี่เฮ้าส์ lily house	สำนักพิมพ์ บีโกเนีย
10	ข้อเสนอแนะอื่นๆ	มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับปรุงโรงพิมพ์ 1) ระบบการคิดราคา ให้ง่าย และรวดเร็ว มีความชอบส่วนตัวของระบบของเอมซอน เพียงแค่เรากรอกข้อมูลต้องการพิมพ์จำนวนเท่าไร เรากดปุ่มเราจะรู้เลยว่าเราต้องจ่ายเท่าไร ทำให้นักเขียนสามารถตัดสินใจได้เองว่าจะพิมพ์จำนวนเท่าไร ส่วน Website ของไทยก็เคยลอง เช่น gogoprint.com คือราคาค่อนข้างกระโดด เมื่อจำนวนต่างกัน 2) คุณภาพ เนื่องจากเดี๋ยวนี้มีการแข่งขันง่ายใน Social	- นักเขียนทำมือค่อนข้างอินดี้ จะมีบางคนถ้าเกิดว่าเป็นเซลล์สไตล์เก่า จะแนะนำเรื่องการพิมพ์ บางที่ปรับตัวไม่ทันนักเขียนก็เลิกพิมพ์ แต่เวลานักเขียนเดี๋ยวนี้เป็น Introvert ไม่อยากจะคุยโทรศัพท์ติดต่อกับโรงพิมพ์ - อยากให้มีช่องทางไลน์ จะต้องปรับตัวเป็นดิจิทัลมากขึ้น เช่น ทำการตลาดใน tiktok พิมพ์เล่มเดียวก็สามารถตีพิมพ์หนังสือได้ เช่น IDEOL หรือ LALAPIX ทำ App เพื่อเข้าถึงลูกค้า - Digital มากเพิ่มขึ้น ต้อง decentralized เพิ่มขึ้น - ระบบครบวงจร - ทำทั้งแบบจัดส่ง แพ็คของแถม นู่นนี่นั่น ก็เป็น One Stop Service ดี	

2. โรงพิมพ์

ตารางที่ ข.5

รายละเอียดข้อมูลทั่วไปของโรงพิมพ์

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	1	2	3
1	ชื่อโรงพิมพ์	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
2	อายุกิจการ	มากกว่า 40 ปี	มากกว่า 30 ปี	4 ปี
3	ประเภทโรงพิมพ์ และรอบเวลาการผลิตงาน	ธุรกิจประเภทสื่อสิ่งพิมพ์ offset เป็นหลัก packaging ประมาณ 10% ดิจิทัลประมาณ 10% โดยโรงพิมพ์มีรอบการทำงาน 24 ชั่วโมง	ครบวงจรตั้งแต่ออกแบบจนถึงพิมพ์งานทั้งระบบออฟเซต และดิจิทัลรวมถึงเข้ารูปเล่มบรรจุห่อพร้อมส่ง	โรงพิมพ์ระบบดิจิทัลครบวงจร ทำงาน จันทร์-ศุกร์ เวลา 9.00 – 17.00 น.
4	สัดส่วนและรูปแบบลูกค้า ผู้จ้างผลิตงานพิมพ์ลูกค้าทั่วไป และนักเขียนทำมือ	ณ ปัจจุบันงานในเครือเป็นหนังสือประมาณ 40% ลูกค้าภายนอกที่ยังคงเป็นหนังสืออยู่ 40% แล้วก็ 10% เป็นงาน packaging งานรีปรินต์ ประมาณ 5% และงาน APS 5-10% (นักเขียนทำมือ ส่วนใหญ่จะมาเป็นกลุ่มของลูกค้า reprint เป็นนิยายชื่อแปลกๆ)	ประกอบด้วยลูกค้าสำนักพิมพ์เช่น คืบ, ซอลท์, นาฬิกาทราย, ฟ้าเดียวกัน ฯลฯ รวมถึงศิลปินงานศิลปะที่ต้องการทำสูจิบัตรหรือโปสเตอร์รวบรวมผลงาน	ลูกค้าส่วนใหญ่ 70% เป็นลูกค้าบุคคลธรรมดา 20% เป็นงานจ้างพิมพ์จากโรงพิมพ์อื่น และ 10% คือลูกค้านิติบุคคลและหน่วยงานราชการรัฐวิสาหกิจ
5	โรงพิมพ์ มี กลยุทธ์ โครงสร้างองค์กร ระบบปฏิบัติการ บุคลากร และค่านิยมอย่างไร	ไม่สามารถตอบได้ เนื่องจากเป็นเรื่องของผู้บริหาร ส่วนผู้ให้สัมภาษณ์เป็นผู้ปฏิบัติตามนโยบาย	มุ่งเน้นเรื่องคุณภาพงาน และระยะเวลาที่รวดเร็ว มีความยืดหยุ่นสูงและยินดีรับโจทย์จากลูกค้ามาหากระบวนการผลิตใหม่ๆ หรือวัตถุดิบที่เหมาะสมตรงกับความต้องการของลูกค้า	กลยุทธ์ของโรงพิมพ์เน้นงานคุณภาพสีสวย บนกระดาษคุณภาพดี โครงสร้างองค์กรมีพนักงานไม่มาก เพียง 20 คน จะปฏิบัติงาน 2 สถานที่คือ มหาสิทธาลัยสวนดุสิต วิทยาเขตกรุงเทพฯ และวิทยาเขตสุพรรณบุรี

ตารางที่ ข.6

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของโรงพิมพ์

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
6	การเปลี่ยนแปลง และ กลยุทธ์ที่ปรับใช้จากการปรับตัวของสำนักพิมพ์ นักเขียน และ นักอ่าน	ปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มสำนักพิมพ์ กลุ่มคนที่ชอบนิยายจีน ไปซื้อลิขสิทธิ์จีน และนำมาจ้างคนไทยแปล แล้วขายเป็นตอน ๆ ผ่านการอ่านออนไลน์ ถ้ากรณีที่มีการอ่านเยอะ ก็จะขายมาเป็นรูปเล่มด้วย แต่อย่างไรก็ตามเขาจะเน้นการขายออนไลน์ ในเรื่องต้นทุนและการเข้าถึง	ทำการบ้านเยอะขึ้นเรื่องของการหาวัสดุ กระบวนการ หมึกที่ใช้พิมพ์ เพื่อตอบโจทย์งานออกแบบของลูกค้าที่ยากขึ้นซับซ้อนขึ้นคือมันไม่ใช่แค่ใส่กาบ หรือปกอ่อนปกแข็งธรรมดา ภาพพิมพ์ก็ทำงานแบบคู่พาร์ทเนอร์ได้เลย ทดลองให้ลูกค้าดูให้เห็นไปเลยให้เค้ามีส่วนร่วมแชร์องค์ความรู้ให้ลูกค้าไปในตัวหลายคนเจองานยากไปแล้วติดใจ กลับมาใหม่ยากกว่าเดิมก็มี	ไม่ระบุ
7	ผู้เกี่ยวข้องหลักของธุรกิจคือสิ่งพิมพ์ เช่น สำนักพิมพ์ นักอ่าน และนักเขียน ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกนี้ด้วยหรือไม่อย่างไร	กรณีสำนักพิมพ์โดยปกติเขาก็จะส่งแต่โรงพิมพ์เดิม กลายเป็นว่าทางโรงพิมพ์ก็มองว่า จะเป็นสำนักพิมพ์ของงานในเครือ แต่พอเป็น Operate แบ่งงานกันชัดเจนขึ้น และโดยที่นโยบายของผู้ใหญ่กลายเป็นธุรกิจจริงจังขึ้น สำนักพิมพ์เขาก็ต้องมี KPI ของตัวเอง เขาต้องมีการลดต้นทุน ซึ่งทำให้ทางสำนักพิมพ์เอง ต้องชวนหา supplier อื่น ที่สามารถผลิตหนังสือให้เขาได้เหมือนกัน ในราคาที่ต่ำกว่า	ปัจจุบันมีสื่อบันเทิงหลากหลายให้คนเลือก การอ่านหนังสือถือเป็นสัดส่วนที่เล็กลง เรื่องนี้กระทบถึงสำนักพิมพ์ที่ต้องคัดกรองเนื้อหา มาตีพิมพ์ หรือเลือกเฉพาะเรื่องที่ขายได้มาตีพิมพ์ ส่วนตัวผมมองว่าเป็นอีกสาเหตุที่ทำให้วงการอ่านหนังสือแคบลงเพราะเจอแต่ซ้ำเดิม ยิ่งตลาดนิยายตอนนี้มีนิยายจีนแปลที่ได้รับความนิยมสูง จากที่เคยคุยกันในคอมมูนิตี้นอกจากเนื้อหาที่สนุกแล้ว นักอ่านมองว่านิยายจีนแปลที่ได้ตีพิมพ์คือมันจบแน่นอน	พฤติกรรมของผู้ผลิตหรือผู้จ้างพิมพ์มีการเปลี่ยนแปลงคือต้องการการคุณภาพดี ในราคาต้นทุนถูกลง เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจและข้อตกลงของการจัดจำหน่ายมีผลต่อการคิดต้นทุนและราคาขายของลูกค้า หากมีการฝากขายตามร้านค้าออนไลน์หรือร้านสายส่ง อาทิเช่น นายอินทร์ ซีเ็ด คิโนะคุนิยะ จำเป็นต้องควบคุมราคาต้นทุนในการพิมพ์เช่นกัน ทุกภาคส่วนได้รับผลกระทบทั้งข้อดีข้อเสียแตกต่างกันไป แต่ในมุมมองของ

ตารางที่ ข.6

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของโรงพิมพ์ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
			แต่กับนักเขียนไทยก็ต้องดูว่าฐานนักอ่านมากแค่ไหนบางเรื่องออกมาแล้วกระแสไม่ดี ก็ไม่ได้พิมพ์เล่มต่อ หรือนักเขียนบางคนก็สลับไปเขียนเรื่องอื่นจนกลายเป็นว่าเฟลทฟอร์มต่างๆ มินิยายมาก แต่นิยายที่จบมีน้อย กลับกันนักเขียนบางคนที่มีฝีมือ เขียนงานจบแต่เป็นที่รู้จักในกลุ่มเล็กๆ ต้องอาศัยโซเชียลทำการตลาดเอง ดีพิมพ์เอง ไลฟ์สดขายเองก็เริ่มมีให้เห็นมากขึ้น	โรงพิมพ์เราถือว่าเป็นโอกาสดีของทั้งโรงพิมพ์ที่ได้มีโอกาสรับงานพิมพ์ที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อให้เครื่องจักรทำงานได้เต็มที่เต็มประสิทธิภาพ และส่วนของนักเขียนสำนักพิมพ์ก็มีงานเขียน หรือหนังสือที่หลากหลายกันมากขึ้น เพราะไม่ว่าจะแข่งขันกันในเรื่องดีไซน์ปกภาพวาด หรือคอนเทนต์ด้านใน ล้วนทำให้นักอ่านมีงานให้เสพมากขึ้น ทำให้งานพิมพ์ไทยเฉพาะกลุ่มนักเขียนทำมือนิยมมากขึ้นจากข้อมูลของเด็กดียอดผู้ลงทะเบียนเพิ่มขึ้นมากถึง 3 แสนคน
8	การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจาก และกลยุทธ์ที่ปรับใช้จากสถานการณ์โรคระบาด COVID	ตอนโควิดแรกๆ ก็มีผล เห็นได้ชัดอย่างโรงพิมพ์ คือ สัปดาห์หนังสือแห่งชาติ ปกติปีละ 3-4 ครั้ง ไม่รวมยิบย่อย ที่จัดของส่วนตัวอีก มันหายไป ทำให้โรงพิมพ์เปลี่ยนเหมือนกับเน้นเป้าหมายงานอื่น มากขึ้น ก็เลยไปเน้นบรรณารักษ์ แต่พอโควิดซา พอกลับมามีสัปดาห์หนังสือได้ ดูว่าหนังสือมันยังบูมอยู่นะ จากที่เห็นตอนสั่งผลิตนิยายแล้วก็	ปริมาณงานลดลงในช่วงโควิดที่ผ่านมา และลูกค้ารายย่อยที่เป็นบุคคล หรือสำนักพิมพ์เล็กๆ ที่เคยทำหนังสือหายไปบางส่วนด้วยสภาพเศรษฐกิจ	จากปัญหาของโควิดและเทคโนโลยีสื่อดิจิทัล มีผลกระทบบ้างเล็กน้อย แต่ด้วยความที่เราเป็นโรงพิมพ์ดิจิทัลเหมาะสำหรับงานที่ลูกค้าต้องการผลิตรายย่อยขึ้นต่ำ 1 ชิ้นขึ้นไป เลยไม่ค่อยมีผลกระทบมากเท่าไร อาจจะมีผลกระทบจากงานจ้างพิมพ์ที่อาจจะมีงานที่โรงพิมพ์อื่นมาจ้างพิมพ์ลดลงบ้างเนื่องจากแต่ละที่จำกัดงบจ้างออก ส่วนงาน

ตารางที่ ข.6

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของโรงพิมพ์ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
		หนังสือในเครือ ช่วงโควิดแรกๆ ถ้าในกลุ่มเฉพาะ พวกติดตามนิยาย หนังสือการ์ตูนอ่านมากขึ้น คือมันทำให้มีช่วงเวลามากขึ้น จะสังเกตว่ามันจะมีอยู่ช่วงหนึ่ง ช่วงโควิด พวก influencer ที่ทำ Like Online จะบูมอยู่พักหนึ่ง เพราะมันเป็นตัวเลือกให้เขา		พิมพ์ประเภท Annual Report หรือ SD Report ยอดพิมพ์ลดลงอย่างมาก เนื่องจากลูกค้าทำสื่อออนไลน์ จึงทำให้ยอดพิมพ์งานประเภท 4 สี Segment Report ลดลง แต่ส่วนของนักเขียนหรือนักวาดทำมือกลับมีเข้ามาทดแทน
9	การเปลี่ยนแปลง และกลยุทธ์ที่ปรับใช้จากสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลง	เน้นเป้าหมายงานอื่น มากขึ้น ก็เลยไปเน้นบรรจุกัญท์ แต่พอโควิดซา พอกลับมามีสัปดาห์หนังสือได้ ดูว่าหนังสือมันยังบูมอยู่นะ จากที่เห็นตอนสั่งผลิตนิยายแล้วก็หนังสือในเครือ อย่างปิ่นเป็นคนชอบอ่านนิยาย สัปดาห์หนังสือก็ได้มีโอกาสไป อ่านนิยายจีน เป็นสมาชิกของ กวีบุ๊ค เดือนหนึ่งก็เกือบพันอยู่	รายได้ลดลงจากปริมาณงานที่หายไปบางส่วน แต่ทางบริษัทมีกลุ่มงานที่เป็นโพโต้บู๊คหรืองานศิลปะ หนังสือกลุ่มนี้ไม่ค่อยกระทบ ดังนั้นควรมีการซ่อมแซมเครื่องจักร ส่วนคนก็มีการฝึกอบรมหรือเรียนรู้งานในแผนกที่เกี่ยวข้องกับงานตัวเองเพิ่ม	จากสภาพเศรษฐกิจช่วง 3 ปีที่ผ่านมา หลังจากมีโรคระบาดหรือภัยธรรมชาติ รวมไปถึงสงคราม มีผลต่อจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากแต่ก่อนทางเรารับงานนอกเพียงแค้รับจ้างพิมพ์ งานทำข้อสอบ และงานจากองค์กรภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ พอเราเห็นสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป จึงทำการหาตลาดใหม่ และออกนอกตลาดมากขึ้นเพื่อเลี้ยงพนักงานทั้งองค์กรได้ จึงไปศึกษาดูจากสื่อออนไลน์ Facebook Twitter ของโรงพิมพ์ที่มีเครื่องพิมพ์ดิจิทัลว่าขายงานประเภทไหน และสอบถามข้อมูลเชิงการตลาดมากขึ้น

ตารางที่ ข.6

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของโรงพิมพ์ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
10	การเปลี่ยนแปลง และกลยุทธ์ที่ปรับใช้จากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง	ใช่ อย่าง 10 ปีที่แล้ว อ่านการ์ตูนญี่ปุ่นราคาแค่ 25 บาท แต่ต้นทุน แนวโน้มทางธุรกิจที่สิ่งพิมพ์มาก่อน ที่การ์ตูนขายที่เป็นพันเล่มมันขายราคาถูกลง เพราะยอดขายเยอะ แต่ปัจจุบันกลายเป็นว่า การดูหรืองานอย่างนี้ยอดขายมันลดลง เหมือนมันเป็นกลุ่มเฉพาะเป่ามากขึ้น ทำให้ต้นทุนเขาเพิ่มขึ้นไปด้วย มันเลยเป็นทางเลือกของลูกค้าว่า ฉันซื้อเป็นตอน หรือยืมเพื่อนอ่าน หรือยืมหนังสือเช่าหนังสือการ์ตูนจาก 25 บาทเป็นเล่มละ 200 บาทแล้วอย่างนี้ อย่างนี้มันก็น่าจะมีผล แต่อย่างว่าคนชอบก็คือชอบ แต่มันก็ยังขายได้อยู่ คนสะสมก็มี แต่เทคโนโลยีพวกออนไลน์บางคนมันเสกเยอะกว่า แสดงว่ามันก็ส่งผลต่อยอดขาย หรือพฤติกรรมของลูกค้าโรงพิมพ์	มีครับ แต่ไม่ใช่ไอ้บ๊วค์ที่ทำให้ลูกค้าหายไป แต่เป็นพวกเพลทฟอร์มสตรีมมิ่งที่ทำให้ลูกค้าสนใจกิจกรรมอื่นมากกว่าการอ่านหนังสือ แต่กลับกันก็มีการส่งเสริมกันอยู่บ้าง เช่นนิยายที่ได้เป็นซีรี่ส์ คนจะตามกลับมาซื้อรูปเล่มไว้สะสมหรือไปอดกันในกลุ่มของเค้า ก็ถือว่าคุณค่าของหนังสือไม่ใช่แค่ซื้อไปอ่านแล้ว แต่เป็นของสะสมหรือเป็นกิมมิกที่ได้รับความนิยมในกลุ่มนั้นๆ เปิดรับเทคโนโลยี และองค์ความรู้ใหม่ๆ และรักษาคุณภาพ มาตรฐานการผลิตกับความตรงต่อเวลา และไม่ลดราคาแข่งกันครับ ส่วนตัวมองว่าอยากได้ถูกลูกค้าทำที่ไหนก็ได้ แต่ถ้าอยากได้งานดีๆ มาที่ภาพพิมพ์เลย	จากทาง supplier จัดจำหน่ายเครื่องพิมพ์ จึงทำให้รู้ว่ามิตลาดนิยายและงานหนังสือทำมือ เทคโนโลยีเชิงสื่อดิจิทัลออนไลน์มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง แต่ถ้าเทคโนโลยีทางเครื่องพิมพ์เทคนิคงานพิมพ์เราถือว่าเป็นโอกาสเอื้อกับโรงพิมพ์เรามาก เนื่องจากเราจับเครื่องพิมพ์ดิจิทัลมานานกว่า 20 ปีในนามบริหารของมหาวิทยาลัยสวนดุสิตที่ผลิตงานภายใน และมาก่อตั้งบริษัทเพื่อรับงานจากบุคคลธรรมดา นิติบุคคล อย่างถูกต้อง ทำให้เรามีโอกาสนำเครื่องมือที่มีเทคโนโลยีทางการพิมพ์ที่ความทันสมัยและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ดี ปิดข้อจำกัดของงานพิมพ์ดิจิทัลไม่ว่าจะพิมพ์แล้วหมึกลอย หรือพิมพ์แล้วสีเพี้ยน หรือพิมพ์แล้วทำให้งานหลังพิมพ์ส่งผลต่อรอยขีดข่วนบนงานหมดไป

ตารางที่ ข.6

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของโรงพิมพ์ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
11	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบจากความต้องการด้านคุณภาพของลูกค้า	คุณภาพมากขึ้น ยกตัวอย่างงานนี้ ซึ่งพิมพ์มาตลอด แต่ก่อนคือใกล้เคียง 80% ลูกค้าไม่เคย ก็รับแค่แบบ แคมี comment มาว่าคราวหน้าฝากควบคุมหน่อย แต่ปัจจุบันด้วยสถานการณ์ต่างๆ ลูกค้าเอง ลูกค้าเขาก็มีฐานลูกค้าของเขา ซึ่งก็ต้องไปแข่งกับคนอื่นเหมือนกัน เขาก็ต้องอยากได้ของที่ดีขึ้น คุณภาพที่ดีที่สุด เพื่อทั้งเขาและเรา ก็กลายเป็นว่า จาก 80 ลูกค้าก็มา requirement ว่า ไม่ได้จะต้อง 90 หรือ 95	ในแง่ของการออกแบบลูกเล่นการทำหนังสือ ดิไซน์เนอร์ยุคใหม่มีไอเดียใหม่ๆ ต้องทำลองและปรับหาวิธีเพื่อผลิตงาน ในขณะที่งานธรรมดาทั่วไปลูกค้าก็มีความคาดหวังในเรื่องของคุณภาพสูงมาก อย่างพวก defect ที่มีโอกาสเจอในกระบวนการผลิตที่ปกติเช่นซีหมึกเล็กๆ ลูกค้าบางเจ้าที่เป็นผู้ซื้อก็รับไม่ได้เค้าจะพีดแบคกลับมาที่สำนักพิมพ์ ทางภาพพิมพ์ถึงแม้รู้ว่าเรื่องพวกนี้นั้นเกิดขึ้นได้และไม่กระทบกับการอ่าน แต่เมื่อลูกค้าคอมเมนต์มาเราก็ต้องหาวิธีการป้องกันเรื่องพวกนี้ตามมาเพื่อให้เกิดน้อยที่สุด	เดิมทีในเรื่องคุณภาพหากเราสังเกตจะมีข้อกำหนดระบุในเล่มพิมพ์ว่ารับเคลมสินค้าหรือเปลี่ยนเมื่อพบหน้าสลับ หน้าหาย หรือส่งผลต่อการอ่าน แต่ปัจจุบันความต้องการเรื่องคุณภาพเปลี่ยนแปลงไป ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการเข้าเล่ม สีกระดาษ คุณภาพสีงานพิมพ์ หรือการตัดเจียน รวมไปถึงการแพ็คเกจสินค้าส่งมีการหีบห่อหรือบรรจุป้องกันของการของชำรุดมากขึ้น แค่นั้น ถือว่าเป็นตัวเลือกในการสั่งผลิตงานพิมพ์ด้วย
12	ช่วยแชร์ ประสบการณ์ ปัญหา อุปสรรคของการจัดการของเสีย การเคลมลูกค้าร้องเรียน และช่วงที่โรงพิมพ์ว่างงาน	การควบคุมคุณภาพของงาน ก็ทำให้ปริมาณของเสีย ไม่ว่าจะเป็นทั้งการเผื่อเสีย หรือเสียในกระบวนการ หรือแม้กระทั่งการเคลม ปัจจุบันเพิ่มขึ้น บอกตรงๆ requirement เนี่ยเยอะขึ้นมาก ถ้าเรายังไม่พัฒนาของเสียต้องเยอะขึ้น ณ ปัจจุบัน รอง MD กำลังควบคุมอยู่	มากขึ้นครับ ตอนนี้นักอ่านเค้ามีคอมมูนิตีมีโซเชียล บางทีเรื่องพวกนี้พวกเค้าเรียนรู้กันแล้วก็ช่วยกันแจ้งไปที่สำนักพิมพ์ ที่ภาพพิมพ์เน้นความพึงพอใจของลูกค้ามากๆ กรณีที่ลูกค้าไม่สบายใจ ขอเคลมเราก็ทำให้ใหม่ โดยการนำระบบคุณภาพเข้ามาใช้ครับ ทุกตำแหน่ง ทุกขั้นตอนมีพื้นฐานอยู่แล้วพนักงานต้องทำตามนั้นก่อน ส่วนไหนที่ไม่ได้หรือมีวิธี	- ทางโรงพิมพ์ต้องระบุว่ารับเคลมในกรณีใดบ้าง เป็นการจัดการข้อร้องเรียนลูกค้า เป็นการตกลงกันตั้งแต่ตอนซื้อขาย เจ้าหน้าที่ขายงานพิมพ์มีความจำเป็นที่ต้องแจ้งและระบุในเอกสารทุกครั้ง เท่านั้นไม่พอต้องมีความรู้ความสามารถที่จะแนะนำหรือคอยให้คำปรึกษาลูกค้าเสมอว่างานพิมพ์ประเภทนี้จะพบปัญหาหรือมีข้อจำกัด

ตารางที่ ข.6

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของโรงพิมพ์ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
			ใหม่ที่ดีกว่าเอามาเรียนรู้ร่วมกันแล้วกำหนดเป็นมาตรฐานใหม่ ด้านของเสียมองเป็น2แบบ 1คือของเสียในกระบวนการจุดนี้มีทางระบบคุณภาพมากำกับไว้ อีกส่วนคือของที่คาดว่าเสียจากความคาดหวังของลูกค้า ตรงนี้อาศัยการเก็บข้อมูลของลูกค้าแต่ละเจ้าว่าเจ้าไหนซีเรียสเรื่องไหนเป็นพิเศษแล้วถ้าเจอก็รีบแก้ไขก่อนงานส่งถึงมือลูกค้าเลย	ไต่บ้าง และแนะนำเพิ่มเติมแนวทางแก้ไข จะทำให้ลดของเสียในส่วนผลิตและสร้างความไว้วางใจให้ลูกค้ามากขึ้น ถือว่าเป็นหูเป็นตาให้ลูกค้าเมื่องานอยู่ที่แท่นพิมพ์ - มีบุคคลากรที่เข้าใจในเครื่องพิมพ์และเข้าใจในเนื้อหาพร้อมปรับทัศนคติตามกลยุทธ์ หรือเป้าหมายขององค์กร รวมไปถึงมีวิธีการในการบริหารเจ้าหน้าที่หน้าเครื่อง และระบุข้อควรระวังในเอกสารใบสั่งงานเสมอ - ขั้นตอนที่สำคัญที่ช่วยลดปัญหาของเสียและความผิดพลาด คือเรามีการทำตัวอย่างเล่มเสมือนจริง เรียกได้ว่าของจริง 1-2 เล่ม ส่งให้ลูกค้าอนุมัติ 1 เล่ม และเก็บไว้ที่โรงพิมพ์ 1 เล่ม เราเรียกว่า ปฏิรูปจริงแบบเข้าเล่ม แต่ก็ตามมาด้วยต้นทุนการตั้งแท่นเข้าเล่มเสมือนจริงทุกครั้ง แต่เมื่อเทียบกับค่าซ่อมหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้น ไม่ส่งผลกระทบกับต้นทุนมากเท่าไร แต่ระยะเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้นเราต้องแจ้งลูกค้า

ตารางที่ ข.6

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของโรงพิมพ์ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
13	การเปลี่ยนแปลง และ กลยุทธ์ที่ปรับใช้ จากการปรับตัวของคู่แข่ง	ไม่ระบุ	โรงพิมพ์ที่มีเครื่องดิจิทัลเพิ่มขึ้น ลูกค้ากลุ่มนี้มี ตัวเลือกมากขึ้นและได้ราคาที่ถูกกว่า แต่งาน ส่วนที่มีความซับซ้อนทางภาพพิมพ์ยังสามารถ ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มนี้ได้อยู่ ทั้งงานบอร์ดเกมส์ หรืองานโปสเตอร์ โปสเตอร์เคลือบก็มี มีความ ยืดหยุ่นมากขึ้นในด้านบริการ หรือเรื่องราคา และหาลูกค้าเจ้าใหม่เพิ่มแต่เป็นกลุ่มที่เป็นงาน ยาก หรืองานศิลปะที่ภาพพิมพ์อยากทำก็จะสู้ เรื่องนี้เต็มที่ให้ได้งานมา	จำนวนคู่แข่ง เราไม่ขอวางตัวเองเป็นคู่แข่ง เพราะในตลาดนี้ขายทำมือ หรืองานพิมพ์ จำนวนน้อยไม่มีขั้นต่ำ มีหลายที่เค้าทำมา นานมากแล้ว ขอวางตัวเป็นพันธมิตร หากโรง พิมพ์ไหน หรือสำนักพิมพ์ หรือนักเขียนทำมือ มีงานและโรงพิมพ์อื่นไม่สามารถรองรับได้ก็ สามารถส่งมาได้ ส่วนลูกค้าใหม่เราจะไม่ขอใช้ วิธีแย่งงานมาด้วยการลดราคาขายเพื่อให้ ราคางานพิมพ์เสีย เราขอใช้คุณภาพและ ความแตกต่างที่เรามีเครื่องสามารถพิมพ์ กระดาษที่หลากหลาย หรือกระดาษพิเศษมี ผิวสัมผัสได้ดี ไม่มีปัญหาหลังงานพิมพ์ มี เครื่องเข้าเล่มที่นำเข้าจากอิตาลีมีมาตรฐาน และควบคุมการทำงานได้ง่าย เพียงแค่เราติด เรื่องระยะเวลาการผลิตที่เราทำงานเพียงกะ เดียวไม่เหมือนโรงพิมพ์ทั่วไป จึงทำให้ ระยะเวลาของเราในการผลิตงานจะยาวนาน กว่าที่อื่น

ตารางที่ ข.6

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของโรงพิมพ์ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
14	การเปลี่ยนแปลง และ กลยุทธ์ที่ปรับใช้ จากการปรับตัวของลูกค้า	กลุ่มงานหลายๆ งาน ลูกค้าไม่ยึดติดกับโรงพิมพ์ ลูกค้ายึดติดกับเซลล์ เพราะว่าเหมือนเขาอยู่กับเซลล์ แล้วถ้าเซลล์คนนั้นจบงานนี้ให้เขาได้ คือทำให้งานเขามีคุณภาพได้ ตามเรื่องเคลมนู่นนี่นั่น ถ้าลูกค้า Happy กับยูคือที่เข้ามามีหลายๆ คนเลยนะ ที่ยึดติดกับเซลล์ ไม่ว่าเซลล์คนนี้จะอยู่กับสำนักพิมพ์ไหน ก็ยังทำให้งานเขามีคุณภาพอยู่เหมือนเดิม เขาก็พร้อมที่จะใช้บริการเหมือนเดิม แนวโน้มก็คือพยายามจับเซลล์ที่เก่งๆ ใหม่ๆ แล้วก็มีหัวคิด ปรับตามยุคตามสมัย ให้มันกระชับ รวดเร็วได้คุณภาพมากขึ้น เข้ามาอยู่	ถ้าทำในส่วนของสำนักพิมพ์ความคล่องตัวน้อยกว่า บางทีดูงานกันหลายคนแต่ไม่กล้าตัดสินใจ ก็มี ส่วนนักเขียนผลงานเองก็ง่ายกว่า แต่ก็แก้ไขเยอะและล่าช้าบ้าง ทำการบ้านเยอะขึ้น เรื่องของการหาวัสดุ กระบวนการ หมึกที่ใช้พิมพ์ เพื่อตอบโจทย์งานออกแบบของลูกค้าที่ยากขึ้นซับซ้อนขึ้น คือมันไม่ใช่แค่ใส่กาหรือปกอ่อนปกแข็งธรรมดา ภาพพิมพ์ก็ทำงานแบบคู่พาร์ทเนอร์ได้เลย ทดลองให้ลูกค้าดูให้เห็นไปเลยให้เค้ามีส่วนร่วมแชร์องค์ความรู้ให้ลูกค้าไปในตัว หลายคนเจองานยากไปแล้วติดใจ กลับมาใหม่ยากกว่าเดิมก็มี รับฟังทุกข้อร้องเรียน แล้วเอามาทำการบ้านต่อ อันไหนพลาดจริงก็ต้องหาทางแก้ไข อันไหนเป็นความจุกจิกก็เป็นข้อมูลความต้องการของลูกค้าเจ้านั้นๆ เพื่อเป็นข้อมูลในการทำงานด้วยในอนาคต เรื่อง knowhow ในองค์กรก็สำคัญ ทุกครั้งที่มีการอะไรใหม่ๆ ที่ลดต้นทุน ลดเวลาการผลิต และได้งานที่ดีกว่าเดิมก็เอามาพัฒนากันเรื่อยๆ	จากที่แจ้งเบื้องต้นคำถามก่อนหน้านี้เรามีการปรับตัว และพร้อมรับมือกับงานพิมพ์ในปัจจุบันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และความอยู่รอดขององค์กร

ตารางที่ ข.7

ทัศนคติของโรงพิมพ์ ที่มีต่อนักเขียนทำมือ

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำเนาพลัส จำกัด
15	รู้จัก เคยได้ยินหรือคิดอย่างไรกับ “นักเขียนทำมือ”	ตอบตรงๆ คือ ยังไม่เข้าใจว่านักเขียนทำมือเคยได้ยินแต่หนังสือทำมือ นิยายทำมือ แต่นักเขียนทำมือเนี่ย เพิ่งเคยได้ยิน ไม่แน่ใจว่าเกี่ยวข้องกันหรือเปล่า นักเขียนทำมือก็คือคนที่ทำหนังสือทำมือนั่นแหละ หรือเปล่า แต่หนังสือทำมือได้ยินมาสักพักแล้ว เหมือนเป็นกลุ่มคน ตัวบุคคลที่มีความสามารถในการเขียน หรือชอบเขียน แต่งนิยายเฉพาะของเขา แล้วมีผู้ติดตามจำนวนหนึ่งชื่นชอบในตัวหนังสือของเขา จนเขาสามารถสั่งทำเป็นเฉพาะของเขา 100 เล่มอะไรอย่างนี้ คือกลุ่มลูกค้าติดตามหนังสือของเขา ไม่แน่ใจว่าเข้าใจถูกต้องไหม	เข้าใจว่าคือนักเขียน, นักวาดที่สร้างสรรค์ผลงานเองและหาช่องทางตีพิมพ์และจัดจำหน่ายด้วยตนเอง โดยที่ไม่สังกัดสำนักพิมพ์ใดๆ ผมอยู่ในกลุ่ม open chat ของไลน์มีกลุ่มที่นักเขียนรวมตัวกันอยู่หลายกลุ่ม	เพิ่งรู้จักและได้ยินมาประมาณ 1 ปี และคิดว่านักเขียนทำมือคือนักเขียนที่อิสระในการจัดทำเนื้อหา เลือกปก เลือกกระดาษ หรือมีความต้องการผลิตอะไรให้นักอ่านด้วยตนเอง

ตารางที่ ข.7

ทัศนคติของโรงพิมพ์ ที่มีต่อนักเขียนทำมือ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำนักพิมพ์ จำกัด
16	ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ และเป็นที่ยอมรับ	ข้อดีในส่วนของธุรกิจสื่อ reprint คือถ้าเซลล์เก่ง และเซลล์ติดตาม มั่นคั้นใน Facebook คนนี้จะมีคนติดตามเยอะ เขาขายได้มีหนังสือออกมาขายเยอะแล้ว คือถ้าเซลล์ชวนขายกลุ่มเฉพาะกิจอย่างนี้ เขาดีตรงได้เลย จบในคนเดียว ไม่จำเป็นต้องแย่งกับใคร	นักเขียนที่อยากขายงาน และนักอ่านที่อยากมีงานเขียนในแบบของตัวเอง 2 กลุ่มนี้สร้างคอมมูนิตี้ที่เข้มแข็งขึ้นมาบ้างแล้วตามงานอีเวนต์ต่าง ๆ ก็มีโอกาสดูเจอ ยิ่งเด็กยุคใหม่มีเทคโนโลยีพร้อม คุณภาพงานเขียนไม่ใช่ปัจจัยหลักด้วยยิ่งทำให้พวกเค้าโตไว	- รายได้ดี และยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป - เรื่อง work/learn life balance ทุกคนมีการจัดการเวลาที่แตกต่างกันไป บางคนทำเป็นงานอดิเรกและมีรายได้ก็ยิ่งเพิ่มแรงจูงใจในการอยากทำไปอีก - เทคโนโลยีคือปัจจัยทำให้การเป็นนักเขียนทำมือไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป เพราะมีกระทู้ หรือคำแนะนำจากเว็บไซต์แนะนำการเป็นนักเขียนทำมือ เช่น Dek-D และเกิดเว็บไซต์ที่เป็นเหมือนคอมมูนิตี้รวมทั้งนักเขียน คนจัดหน้า คนพิสูจน์อักษร คนรับออกแบบ หรือแม้กระทั่งโรงพิมพ์ออกมาใหม่ในนามของ https://www.cocave.com/ ทำให้การทำหนังสือของตนเอง 1 เล่มไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป

ตารางที่ ข.8

ทัศนคติของโรงพิมพ์ ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	โรงพิมพ์มหาชนแห่งหนึ่ง	PP	บริษัท สำนักพิมพ์ จำกัด
17	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป	สำหรับนักเขียน ก็ถือว่าเป็นโอกาสมากขึ้น ถ้ามองว่าคุณเป็นนักเขียน ไม่ว่าจะเกิดสถานการณ์ใด มันทำให้เรามีองค์ มีต้นเรื่องให้ไปสร้างสรรค์ต่อได้ อยากช่วงโควิดแรกๆ มันจะมีนิยายขอมบี้เข้ามา ก็เหมือนกับเป็นการจุดประกาย	- ไม่มีข้อเสียสำหรับโรงพิมพ์ ถือได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีของนักเขียน - อยากให้มีสินเชื่อหรือการสนับสนุนไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง เพราะจากที่เห็นคนรอบตัวทำนี้ เหนื่อยมาก และต้นทุนที่ต่อให้ตัดสายส่งไปแล้วการทำ100-200เล่มก็ถือว่ายังสูงอยู่ ขายแพงก็ไม่ได้เพราะกำลังซื้อบ้านเรามันกระจุกตัว	- ข้อดีเลยมีงานให้ผลิตเครื่องพิมพ์ไม่หยุดจอต และมีรายได้เข้ามา - ส่วนข้อเสียคือการแข่งขันของราคางานพิมพ์อาจจะส่งผลต่อโรงพิมพ์ - เห็นด้วยกับโอกาสร้านนี้และพร้อมจะพัฒนาเพื่อรับงานประเภทนี้มากขึ้นกว่าเดิม รวมไปถึงยินดีให้โรงพิมพ์อื่นรับงานประเภทนี้และพัฒนาไปด้วยกัน เพราะยังคงอยากให้หนังสืออยู่ในร้านค้า หรือโลกออนไลน์มากขึ้นให้นักอ่านมีของสะสมหรือหนังสือไว้อ่าน

3. นักเขียน

ตารางที่ ข.9

รายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลของนักเขียน (คนที่ 1-3)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	1	2	3
1	ชื่อ หรือนามปากกา	สีสันคล้า	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
2	แนวหรือประเภทการเขียน ชื่อผลงานที่ผ่านมา	นิยายแฟนตาซี หมอผี SSR, DWO 8 เล่ม, EOE 17 เล่ม, คนคีนซีฟ 5 เล่ม, Abyss Rider 3 เล่ม, เจอในตา 3 เล่ม	KANTHITA (ภาษาอังกฤษ) นิยายรักกับ โรมันติก กัลฐิตา (ภาษาไทย) แฟนตาซี กวางสี นิยายจินโอบราณเชวิน่า, Witchoar (วิชชอร์)	อินเอาสำหรับนิยายรักทั่วไป แนวรักวัยรุ่น ใช้อินเอา รวมเรื่องล่าสุดก็จะเป็นเรื่องที่ 15
3	ช่องทางการเผยแพร่ผลงาน	Dek-D, readAwrite	Meb, เทพซ้อป	readAwrite
4	แรงบันดาลใจการเป็น นักเขียน	- อาชีพเป็นสัตว์แพทย์ มา 10 ปี และมีงานเขียนเป็นอดิเรก - มีชิ้นแรก เขียนลง Website ไม่มี รายได้ เลยลองเสี่ยงดวงส่งผลงาน ให้สำนักพิมพ์พิจารณาผลงานเล่ม แรก Happy ก็เลยเขียนมาเรื่อยๆ แต่ปัจจุบันงานเขียนเป็นงานหลัก	- พี่ชายเริ่มเป็นนักเขียนก่อน ก็ช่วย พี่ชายสนุกดี เลยลองทำบ้าง - ทันทแพทย์ประจำอยู่ 6 ปีลาออกจาก ราชการ มานักเขียนมาตลอด 10 ปี - เริ่มเขียนอายุ 20 เขียนมา 19 ปีแล้ว	- เริ่มจากการอ่าน ตอนเด็กๆ มีเว็บๆ บ้างว่าเราอยาก เป็นนักเขียน แต่สมัยนั้นมันไม่ได้มีข้อมูลมาก คนจะ เป็นนักเขียนต้องทำอะไรถึงจะเป็นนักเขียน เราก็ได้ อ่านนิยายใน Internet เขาก็จะมีชื่อเรื่อง ตีพิมพ์กับ สำนักพิมพ์นั้นๆ พอเข้าไปอ่าน ก็รู้สึกว่ “เดี๋ยวนั้นมันจะ ตีพิมพ์ได้ง่ายขนาดนั้นเลยหรอ” เลยลองศึกษา - เรื่องที่ได้ตีพิมพ์อันแรก เราก็ลงใน web ไป ตอนนั้นยัง เขียนไม่เสร็จด้วย มี 2 สำนักพิมพ์ที่เขาติดต่อเข้ามา ให้ ส่งเรื่องย่อ เขาพิจารณาผ่านได้วางขายตอนปี 2016 เขียนกับทางสำนักพิมพ์ประมาณ 7 เรื่อง - เริ่มทำมือครั้งแรกตอนปี 2019 เพราะเราชอบเขียน แนวรักวัยรุ่น ออกกับสำนักพิมพ์บ้าง และทำมือบ้าง

ตารางที่ ข.10

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 1-3)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเวา, อินเวา
5	รู้จัก เคยได้ยินหรือ คิดอย่างไรกับ “นักเขียนทำมือ”	ทำมือ เหมือนแบบทำเอง เป็น Self-publishing	รู้จักนักเขียนทำมือ ตั้งแต่ประถมแล้ว เป็นคนชอบอ่านการ์ตูนญี่ปุ่นมาก และทุกซัมเมอร์ที่จะต้องไปร้านเช่าหนังสือชั้นใต้ดิน ที่เซ็นทรัลลาดพร้าว ที่นั่นเป็นที่แรกที่เจอหนังสือทำมือ และรู้ว่าหนังสือไม่จำเป็นต้องเป็นสำนักพิมพ์ พี่ชายเริ่มเขียนนิยายขาย ชื่อ มือพิสดาร เป็นนิยายจินตลึงภายใน ตั้งแต่ ม.1 เขาเขียนใช้เวลา 10 ปี ไปตีกับโรงพิมพ์ fastbook พิมพ์แบบ Digital ปริ้นเป็นแผ่นๆ แล้วให้เราเย็บเล่มเอง สมัยนั้น ขายได้เยอะมาก ชุดละ 2,500 บาท ได้เงินเป็นแสน นั่นคือจุดแรกที่รู้ว่า “แบบนี้ก็ทำได้” แล้วก็ขายผ่านทางอีเมลด้วย โพสต์แปะ สั่ง pre-order ใน Dek-D ต่อมาพี่ชายเรียนโปรแกรมเมอร์ก็สร้างเพจเว็บ และนั่นคือจุดเริ่มของหนังสือทำมือ	รู้จักนักเขียนหลายคน ตอนงานแจกลายเซ็นเขาจะนัดนักเขียนไปกิจกรรมของสำนักพิมพ์ ทำให้เรารู้จักนักเขียน คนอื่นๆ เยอะ ซึ่งบางท่านก็เป็นนักเขียนทำมือมาอยู่ก่อนแล้ว เลยได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์กัน
6	ช่วยแชร์ประสบการณ์ ปัญหา อุปสรรค ในงานเขียนที่พบ	อุปสรรคที่เจอเยอะมากทั้ง เรื่องคน เรื่องงาน เรื่ององค์กร เช่น 1) เรื่องการควบคุมเวลา เราไม่สามารถวาดปกได้เอง ก็ต้องติดกับคนอื่นที่รับผิดชอบ อาจจะมียุทธา 2) งานเขียนคนละแนวกับที่สำนักพิมพ์ต้องการก็อาจทำให้งานไม่ผ่าน	ปัญหาที่เจอมากที่สุดก็คือการทำปก เพราะหานักวาด ที่ถูกใจยาก เพราะชอบแบบโล่งๆ มี Space เยอะๆ ส่วนนักวาดต่างๆ ก็มักจะมียุทธาเยอะๆ ทำให้กว่าจะได้ปกบางเล่มก็ใช้เวลาเป็นปี เลยต้องวางแผนที่ดี	งานเขียนและเผยแพร่ ตอนนี้เหมือนใน Facebook ไม่ว่าเราจะจ่ายค่ายิงแอด แต่จำนวนเข้าถึงก็ยังคงน้อยอยู่ ก็เลยเริ่มเปิด LINE official ขึ้นมา

ตารางที่ ข.10

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 1-3) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
7	ช่วยแชร์ประสบการณ์ ปัญหา อุปสรรคที่ร่วมงาน กับสำนักพิมพ์ และโรงพิมพ์	เคยร่วมงานกับ - สำนักพิมพ์สถาพร 1168 publishing - โรงพิมพ์ทิมเบลนา สำเนาพลัส อุปสรรคที่พบจะเป็นเรื่อง - คุณภาพ ซึ่งปัจจุบันดีขึ้นกว่า เมื่อก่อนมากทั้งคุณภาพทั้งเล่ม กระดาษ - กระบวนการทำงานเมื่อก่อนที่ทำงานกับสำนักพิมพ์ก็คือเขียนอย่างเดียว ปัจจุบันเป็นนักเขียนทำมือด้วย เลยต้องทำหลายอย่างด้วยตัวเอง	อุปสรรคจากการร่วมงานกับสำนักพิมพ์ 1) เราก็ควบคุม หรือเช็คไม่ได้ว่าเขาจะ reprint เมื่อไหร่, พิมพ์เกิน พิมพ์ไม่บอก เป็นต้น 2) มันเหมือนเราไร้ซึ่งหนทาง เพราะว่ามันเหมือนอำนาจสั่งการไม่ได้อยู่ที่เราเลย มันอยู่ที่เขาตัดสินใจ สุดท้ายที่ก็รู้สึกว่ “เราคงต้องทำเอง”	เคยร่วมงานกับ - สำนักพิมพ์สถาพรกับแจ่มใส - โรงพิมพ์พิมพ์ดี อุปสรรคที่พบ - อีเมลที่เราขอ Brief เราคิดว่าปกมันสำคัญนะแต่ก็อาจจะไม่ได้แบบที่เราอยากได้ พอปกไม่สวยเราก็รู้สึกว่ เราปั่นมาตั้งแต่อักษรตัวแรกเลยนะ และสุดท้ายจะต้องมาตายเพราะปก เลยมีจ้างช่างนอกทำปกแล้วให้สำนักพิมพ์จ่ายเงินให้ ก็จะมี ติงว่า จากนักเขียนคนอื่น เป็นเรื่องที่ปวดหัวมาก - โรงพิมพ์พิมพ์ดีแพงสุด ในราคาทั้งหมดทุกโรงพิมพ์ที่เคยขอราคามา และอยู่ไกลจากบ้านมาก แต่ว่าเขาจะทำสวย คือสีเขาจะตรงกับไฟล์ที่สุด เขาค่อนข้างช่วยหลายอย่าง ก็เลยพิมพ์ที่พิมพ์ดี - โรงพิมพ์ใหญ่ จะช้าในการประสานงาน เช่น ขอราคา 3 วันยังไม่ได้ ผลิตเล่มนาน แต่คุณภาพดี - โรงพิมพ์เล็กขอราคาปุ๊บได้ปั๊บ ส่วนการผลิตก็รวดเร็ว 3 วัน ได้เล่มตัวอย่างแล้ว

ตารางที่ ข.10

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 1-3) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
8	ความแตกต่าง ค่าตอบแทน จากงานเขียนในอดีต ปัจจุบัน	- สำนักพิมพ์จะให้ 10% จากยอดพิมพ์ แต่ว่าเราไม่สามารถตรวจสอบได้ว่า ยอดผลิตเล่มเท่านั้นจริงหรือเปล่า - ปัจจุบัน รายได้นักเขียนทำมือที่ขาย ตอนเดือนนี้ 5-8 หมื่น บางคนก็ 2-3 แสน	สำนักพิมพ์จะให้ 10% จากราคาปก และ จำนวนเล่มที่พิมพ์	- ทำสำนักพิมพ์เขาจะให้ 10% ของราคาหน้าปก - ส่วนใหญ่จะออกปีละ 2 เรื่อง พยายามจะออกกับ สำนักพิมพ์ 1 เรื่อง ได้เงินน้อยหน่อยแต่ได้อยู่ในร้านอย่างนี้นะคะ และ ออกเอง 1 เรื่อง - ถ้าเป็นนักเขียนทำมือ จะมีรายได้หลังจากหักทุกอย่างแล้ว ก็ประมาณ 60-65% ของราคาหน้าปก แต่ก็เหนื่อย และใช้เวลานั่งแพ็ค หรือ ประสานงานต่างๆ ใช้เวลาเพิ่มขึ้นประมาณ 1 เดือน
9	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบที่เกิดขึ้นจาก COVID สภาพเศรษฐกิจ และเทคโนโลยี	- ช่วง COVID จริงๆ การเกิด COVID มันไม่ใช่วิกฤต เป็นช่วงที่นิยายออนไลน์ขายดีด้วยซ้ำ แต่เพราะสำนักพิมพ์ที่น่าที่เจอปัญหาหนักยอดขายดิ่ง ถ้าไม่นับงานหนังสือ พวกขายออนไลน์อย่างเดียว ยอดไม่ตกเลย - นักเขียนทำมือที่มีประสบการณ์ก็จะเลือกใช้จ่ายมากขึ้น ส่วนนักเขียนทำมือมือใหม่น่าจะมีผลกระทบเต็มๆ เพราะอาจมีตัวเลือกน้อย	- ด้านเทคโนโลยี AI มาช่วยในการตรวจคำผิด ตีมากเลยนะแทบจะ 95% ตรวจคำผิดได้ทั้งหมด เบื้องต้น - มีคนลงขายนิยาย e-book เยอะมากขึ้น เพราะแก้ไขได้ตลอดเวลา ไม่ต้องมีการจัดส่ง - แพลตฟอร์ม Online ช่วยให้ขายรายตอนได้ เช่น เปิดเป็นแบบให้เช่า แบบขายขาด แบบให้อ่านล่วงหน้า - ตัวอย่างที่ชัดเจนคือ พี่เขียนเรื่องจอบงวน พิมพ์เล่มแค่ 100 เล่ม แต่ในแพลตฟอร์มขายได้ 1.5 ล้านบาท	- ช่วง COVID รู้สึกว่าคนอยู่บ้านเยอะขึ้น คนจะอ่าน e-book เยอะขึ้นเปิด pre order หนังสือก็ยังยอดดีปกติ - ด้านเศรษฐกิจ คิดว่าจริงๆ แล้วก็มีผล เราเลยต้องมีการปรับตัวตลอด วางแผนว่าช่วงไหนคนจะมีเงิน หรือช่วงไหนไม่ควรออกงานเขียน หนังสือ เพราะคน จะเอาเงินไปใช้อย่างอื่น

ตารางที่ ข.10

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 1-3) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัณฐิตา, KANTHITA	อินเภา, อินเภา
10	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบจากผู้อ่าน/นักอ่าน	- พฤติกรรมผู้ซื้อนิยาย หรือวิธีการซื้อผู้บริโภคเปลี่ยนไป เพราะเขาชินกับ COVID อย่างเมื่อก่อนเราใช้โทรศัพท์สแกนจ่ายเงินน้อยมาก เพราะว่าบางร้าน ก็ไม่ได้รับ แต่เดี๋ยวนี้แทบทุกร้านต้องรับ เพราะลูกค้าไม่ได้พกเงินสด - e-book จึงมากขึ้น 5-10 เท่าเลย - ส่วนนิยายรูปเล่มยอดขายลดลง - นักอ่านรายได้น้อยลง ทำให้การอ่านลดลงไปด้วย	เทรนด์การขายเปลี่ยนไป - ขายในแพลตฟอร์ม ตอบโจทย์ และเข้าถึงคนอ่านได้มากกว่า และนักเขียนก็ลงเนื้อหา นิยายสะดวกกว่า - หนังสือเล่มแค่อายากจะเก็บสะสม	- กลุ่มอ่านส่วนใหญ่ เป็น e-Book - ถ้าเราเปิดขายช่วง 1 เดือนแรก 2 ใน 3 ของยอดขายจะเป็น e-book โดยเราจะให้ e-book จะออกหลังจากส่งเล่มถึงบ้านนักอ่านก่อน 1 สัปดาห์ - ส่วนคนที่เขาอ่านเล่มก็ยังคงอ่านเล่ม เพราะมากกว่าเนื้อหาเขายังอยากได้การสัมผัสกระดาษ ซึ่งเสน่ห์ของหนังสือเล่มอยู่ - แนวทางการเขียนชอบเรื่องที่แปลกใหม่ เช่น มีเรื่องการเมืองอยู่ในนิยาย หรือ เนื้อหาของอาชีพตัวละครเป็นนักดับเพลิง ซึ่งมีนักอ่านทั้งชอบและไม่ชอบ - เด็กรุ่นใหม่จะอยู่ในช่องทาง Online เช่น Twitter ส่วนถ้าแนวรักปกติ ส่วนใหญ่ก็จะ Active ใน Facebook - เพื่อที่เราอัพเดทข้อมูล จะได้ส่งถึงนักอ่านโดยตรงเลย และใน readAwrite ที่เราขึ้นเรื่องใหม่

ตารางที่ ข.10

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 1-3) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้า	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
11	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบการปรับตัวของคู่ค้า	- ยุคก่อนที่จะเข้ายุค Digital สำนักพิมพ์เฟื่องฟู นักเขียนไม่มีสิทธิ์มีเสียงอะไรเลย สำนักพิมพ์จะเป็นฝ่ายเลือกหรือตัดสินใจ - การปรับตัวคือ ต้องเลือกสำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ ที่การ บริหาร นโยบาย วิสัยทัศน์ ที่เหมาะกับเรา		- ในช่วง COVID ก็จะมีผลกระทบจาก โรงพิมพ์และสำนักพิมพ์ มีการปรับรูปแบบการทำงาน work from home บ้าง แต่ก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลงหรือกระทบเยอะ - ที่กระทบจริงๆ จะเป็นเรื่องของราคาของกระดาษที่ราคาสูงขึ้น
12	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบจากคู่แข่ง	คนมาทำงานด้านนี้ ก็เยอะ เช่น คนออกแบบปก ออกแบบ Font ก็ต้องปรับกลยุทธ์ การขาย การตลาด เข้าช่วย		นักเขียนทำมือคู่แข่งเยอะมาก นักเขียนทำมือสามารถเกิดขึ้นได้ทุกวัน

ตารางที่ ข.11

ทัศนคติของนักเขียน ที่มีต่อนักเขียนทำมือ (คนที่ 1-3)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
13	ปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ	หลักๆ เป็นเรื่องที่เคยร่วมงานกับสำนักพิมพ์แล้วไม่สบายใจ และนักเขียนต้องการความมีอิสระ เช่น 1. ข้อจำกัดสำนักพิมพ์ค่อนข้างเยอะเช่น เรื่อง Platform และการห้ามซื้อขายรายตอน 2. ผลตอบแทนและสิ่งที่คุณคุมไม่ได้ที่ทำร่วมกับสำนักพิมพ์ เช่น เล่ม พ.1 ขนาดตลาดมา 3-4 เดือนแล้ว แต่ไปเจอเล่มที่ดูใหม่มาก แต่สำนักพิมพ์บอกว่า พังคันเจอในโกดัง มัน Non-Sense ถ้าเป็นนักเขียนทำมือจะได้เงินจากการทำเอง ขายเอง และได้เงินเร็ว 3. ออกแบบผลงานได้อิสระ เช่น การเลือกปก 4. ได้บริหารต้นทุนการผลิตเองสามารถจัดทำการตลาด โปรโมชั่น แจกของแถมฟรีเมืมได้ แต่การเป็นนักเขียนทำมือก็มีข้อเสีย คือ โอกาสในการต่อรองน้อยในการวางสินค้าช่องทางใหญ่	1) รายได้นักเขียนมากกว่าอาชีพหลัก ทำร่วมกับนักเขียนเกือบ 3 เท่า 2) ไม่ต้องทำงานหนัก เข้าโรงพยาบาลทุก 3 เดือน เพื่อเร่งงานให้ทันกำหนดการ 3) อิสระ ไม่ต้องถูกบีบบังคับแนวการเขียน โครงเรื่อง ความคาดหวังยอดขาย การ PRและเวลา ทำให้ไม่เครียด 4) ได้ใช้ประโยชน์จากนามปากกาของเราได้เต็มที่ ในการทำ PR เลือกช่องทางจัดจำหน่าย และสร้าง branding ของตัวเอง แต่ก็มีข้อเสีย คือ เรามีไม่มีทีม ต้องทำเองทุกขั้นตอน	1) ค่าตอบแทน 2) ความมีอิสระ ในการใช้ความคิดสร้างสรรค์แบบไม่มีขอบเขตเลย จะไม่เหมือนกับที่ทำกับสำนักพิมพ์ เช่น - คำนี้นิยายใช้ไม่ได้ แต่มันเป็นคาแรคเตอร์ของตัวเอง - การออกแบบปกซึ่งการทำมือก็จะอิสระกว่า ยกเว้นราคา อย่างเคยไปเดินงานหนังสือ ที่ได้วัน ปกเขาจะสวย อลังการมาก กล่องสวมแบบกล่องไม้ขีด มีได้คัทมันสวยจนกระทั่งเราอยากซื้อ แม้ว่าเราอ่านไม่ออก - ความคิดสร้างสรรค์ตรงนี้ จะขับเคลื่อนวงการหนังสือได้ ซึ่ง e-book ไม่สามารถทำได้

ตารางที่ ข.12

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 1-3)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
14	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป	โรงพิมพ์ก็ได้ลูกค้าเพิ่มเพราะว่ามีคนทำมือเพิ่มขึ้นในตลาดจริง แต่ว่ายอดพิมพ์ของสำนักพิมพ์ก็ลดลง	- สำนักพิมพ์ไม่ตายหรือโรงพิมพ์ก็ไม่ตายเหมือนกัน แต่ว่าคุณจะต้อง Change Position ของคุณจากผู้ผลิตที่มีอำนาจเหนือกว่า เป็น Partner ที่เป็นทีมเดียวกัน เพราะท้ายที่สุดแล้วนักเขียนจะเลือกทำมือหรือทำกับสำนักพิมพ์อยู่ดี - ยิ่งนักเขียนขายดีมาก ก็ต้องยังมีทีมที่ Professional มาก เพื่อลดความเสี่ยง ลดระยะเวลา เพิ่มรายได้ - ปัจจุบันมีช่องทางเลือกให้กับผู้ที่ต้องการพิมพ์ผลงาน หลายแพลตฟอร์มมาก ไม่ว่าจะเป็น e-book โรงพิมพ์ขนาดเล็ก แม้กระทั่งเครื่องปริ้นเตอร์ รุ่นใหม่ๆ ที่ถูกผลิตออกมา ที่สามารถปริ้นที่บ้านได้ เพราะฉะนั้นคุณมีคู่แข่งมากขึ้น - Business model ของการทำธุรกิจสิ่งพิมพ์ ตัวโรงพิมพ์เอง ก็ต้องรู้สถานะตัวเองและเป็นช่วงเวลาโรงพิมพ์จะต้องแสดง Performance ต้องเสริมจุดแข็ง ว่าตัวคุณมีอะไร ที่ทำให้ทุกคนดึงดูด ยกเว้นว่าโลกนี้มันจะ Paperless	New Business Model นักเขียนทำมือ ยังไปต่อได้ โดยอยากให้โรงพิมพ์มีการพัฒนา - กระดาษที่หลากหลาย - บริการที่ดี เช่น โรงพิมพ์เล็กๆ ใน Twitter เขามีสิ่งที่ให้ได้ก็คือความหลากหลายของกระดาษ เราเลือกรูปส่งให้เขา เขาก็จะทำมาเป็นกระดาษอันเล็กๆ ขนาด 4 x 6 ตัด 4 ส่วน คือเล็กๆ แค่นั้นเลย เขาก็จะทำตัวอย่างแบบห้อยมารวมกันมาเป็นพวงกุญแจ แล้วก็ติดรหัสกระดาษ - เทคนิคการผลิตที่แปลกใหม่มากขึ้น

ตารางที่ ข.12

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 1-3) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
			- Sale โรงพิมพ์ต้องเป็น project Manager ที่เก่ง เข้าใจ ความเสี่ยงของงาน ช่วย Support นักเขียน เป็นที่น่าไว้วางใจ ของนักเขียน ช่วยลดระยะเวลา ทำให้ เอาลูกค้าอยู่ สำนักพิมพ์ ต้องมี บก. ทีม Art ทีม support PR ทีมการตลาด ทีมสายส่ง ที่เก่ง	
15	ข้อเสนอแนะอื่นๆ		ฝากถึงนักเขียนทำมือ - มูลค่าจริงๆ ของหนังสือไม่ได้อยู่ที่หนังสือ มันอยู่ที่ Branding ของนามปากกา ประเด็นคือจะทำยังไงให้ คนอ่านเขาตระหนักได้ว่า ถ้ามีชื่อนี้อยู่บนหนังสือ ไม่ว่าจะไปอยู่ในแพลตฟอร์มไหน แฟนคลับเชื่อนักเขียน มากกว่าสำนักพิมพ์ - ถ้าคิดจะพิมพ์กับสำนักพิมพ์ เรื่องที่คุณส่งต้องดีที่สุด เพราะว่าอำนาจการกระจายสินค้ามันสูงกว่าเราทำเอง การที่คุณส่งงานห่วยไปให้สำนักพิมพ์ คิดว่า สำนักพิมพ์ให้เงินน้อย นั่นคือการฆ่าตัวเอง เท่ากับเอา งานห่วยไปกระจายสินค้าทั่วประเทศ ถ้าเกิดคนอยากได้ branding สิ่งที่ต้องการ คือวางสินค้าให้กระจาย ทั่วประเทศ เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณเลือกทำกับสำนักพิมพ์	สุดท้ายแล้วนักเขียนที่จะอยู่รอด คือ - นักเขียนที่มีการพัฒนา ทั้งเรื่องของเนื้อหา งาน การตลาด การสื่อสาร ทุกอย่าง ที่จะ เข้าถึงนักอ่าน เพราะว่าเหมือนเราตัดคน กลางออกไปแล้ว กลายเป็นนักอ่าน ตรงกันได้เลย - ราคาหนังสือแพงขึ้น จึงทำให้คิดว่า Social มีผลมากๆ กับยอดขาย - ถ้าคู่แข่งมีช่องทางในการโปรโมทมากขึ้น นักอ่านมองเห็นนิยายของเขามากขึ้น - คนเคยชินไปแล้วกับการใช้ชีวิต Social การมองเห็นทุกอย่างผ่าน Social บางที การเข้าร้านหนังสือ ไปเดินงานหนังสือ เหมือนไปเอาฟิวส์

ตารางที่ ข.12

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 1-3) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
			ใหญ่ คุณต้องคิดว่านั่นคือการ PR ซึ่ง สถาพรบุ๊คส์ ซีเอ็ด นายอินทร์ ทำได้ - การที่คุณจะต่อรองได้ คุณต้องสร้างมูลค่าให้ตัวเอง ก่อน มีองค์ประกอบหลายอย่าง ทั้งเรื่องของชัดเจน การวางตัว ทั้งเรื่องของฝีมือ - ถ้าคุณอยากได้เงินคุณทำอีกเรื่องนึงมาพิมพ์มือสิ ขาย น้อยกว่าได้เงินเยอะกว่า แต่ถ้าเกิดคุณอยากได้ทั้งเงิน และชื่อเสียง คุณต้องทำอย่างนั้นเป็นระยะเวลานาน - การไปโชว์ตัว ไปเป็นวิทยากรต่างๆ ที่เชิญไป พี่ไม่เคย รับเงิน และออกค่าใช้จ่ายเองทั้งหมด เงินที่ใส่ซองให้ พี่คืนให้หมด บอกว่าให้เอาไปทำประโยชน์อย่างอื่น เพราะสิ่งที่พี่ทำคือ การสร้างไอดอล สร้าง branding	
			- การที่พี่เป็นนักเขียนขอ Price Minimum ต่ำสุด ไม่ได้ขอเพื่อที่จะสั่งเล่มเท่านั้น แต่ขอมาเพื่อรู้ว่า ต้นทุนที่แท้จริงในการ reprint เท่าไหร่ ได้ราคาที่ขาย ปกติ ต้องอ้างอิงต้นทุนนั้น นั่นคือการทำ Price analysis และไม่เคยขึ้นราคาหนังสือเลยเป็นการ รักษามาตรฐานราคาของสินค้าและการไม่สร้างความ ไม่พอใจกับลูกค้า	

ตารางที่ ข.12

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 1-3) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	สีสันคล้าว	กัลฐิตา, KANTHITA	อินเอา, อินเอา
			- แม่พี่เป็นนักบัญชี เขาให้พี่ทำบัญชีรายรับรายจ่าย ตั้งแต่ อายุ 15 แล้วต้องเอาไปให้เขาตรวจด้วยนะ ว่าลงถูกไหม เป็นบัญชีแยก ไม่ใช่ลงแค่รายรับรายจ่าย ต้อง Storylight Catalog ว่าอะไรจ่ายนี้อยู่ในหมวดหมู่ไหน เพื่อที่จะได้รู้ว่าคุณใช้จ่ายเยอะในหมวดไหน - สำหรับนักอ่านเขาไม่ได้สนใจแพลตฟอร์ม เขาไม่สนใจด้วยซ้ำว่า มีกระดาดหรือว่าไม่มีกระดาด มีคำผิดหรือว่าไม่มีคำผิด พิมพ์ด้วยกระดาดอะไร ทำด้วยอะไร เขาสนใจแค่ Content ที่อยู่ในนั้น ว่าคุ้มค่าพอที่จะซื้อไหม นั้นจะหมายความว่าเงินมันจะไหลไปที่นั่นได้ ไว แต่ถามว่ากระดาดหรือหนังสือจะหายไปไหม มันไม่หาย - เจื่อนใจนี้จะสลายหายไป ถ้าคุณทำให้เขารักเรามาก พุดง่ายๆ คือการสร้าง Brand Loyalty ก็เหมือนกับเรารักใครแล้วตาบอด อันนี้พุดไปเหมือนดูไม่ติ แต่ถ้าวเรารักใครเราก็พร้อมที่จะให้อภัยคนนั้น ผิดก็ไม่ว่า - แค่นี้หนังสือมีชื่อกัลฐิตาอยู่บนปกก็ซื้อแล้วอย่างเนี่ย มีคำพูดนี้พีดีใจมาก พี่คิดว่ามันเป็นการทำงานที่คุ้มค่า	

ตารางที่ ข.13

รายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลของนักเขียน (คนที่ 4-6)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	4	5	6
1	ชื่อ หรือนามปากกา	นับดาว	พนิดดา (ลวิตร)	V.Rondell
2	แนวหรือประเภทการเขียน ชื่อผลงานที่ผ่านมา	1) จิวซานหลิง เขียนนิยายจีนโบราณ และจีนปัจจุบัน ผลงาน ข้าคือของหาผู้ถูกลืม 2) จิวซิวเซ่อเซ่อซัน แนว bitter sweet มีฉากที่ร้อนแรงนิดนึง ผลงาน บุปผาผลิบานเมื่อยามรุ่งสาง 3) ปริยากานต์ นิยายไทย แนว feel good, Romantic comedy เผลอใจไม่เผลอรัก	แฟนตาซี และ สารคดี ผลงาน ไมรอน, ผู้เสกทราย, มาโอ, Maginal the father of death	แนวแฟนตาซี ผลงาน มายาจอมคาถา, mermaid, sol's fortress, the exdemon king
3	ช่องทางการเผยแพร่ผลงาน	Facebook ทวิตเตอร์	Dek-D	Dek-D / เฟสบุ๊ก / ReadAWrite / Meb
4	แรงบันดาลใจการเป็นนักเขียน	เมื่อก่อนทำงานประจำ มีงานเขียนเป็นงานอดิเรก 2-3 ปี แล้วเริ่มมีออกหนังสือกับสำนักพิมพ์	- เป็นคนชอบอ่านหนังสือ ชอบเรื่องเล่า แล้วก็ค้นพบว่าตัวเองชอบแต่งเรื่อง เริ่มเขียนแล้วอ่านเอง เป็นงานอดิเรก ตั้งแต่อยู่ ป. 4 พอโตขึ้นก็เริ่มเขียนลงพันทิป สมัยนั้นยังไม่มีเว็บ Dek-D พอเขียนงานอยู่พักนึง แม่ก็บอกว่าลองส่งสำนักพิมพ์ ก็เลยมีทยายส่ง แล้วได้พิมพ์มาเรื่อยๆ กับ อมรินทร์ สภาพร แจ่มใส - เคยเป็นบรรณาธิการ ทำงานประจำที่สำนักพิมพ์ Silver book ที่เชียงใหม่อยู่ 4-5 ปี และเป็น บก.ฟรีแลนซ์ให้กับอีกหลายที่ ก่อนจะเป็นนักเขียนอาชีพ 20 ปีแล้ว - เริ่มเป็นนักเขียนทำมือ ปี 2560	เป็นนักอ่าน และลงเว็บ และส่งผลงานไปทางสำนักพิมพ์ ตั้งแต่สมัยเรียน

ตารางที่ ข.14

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 4-6)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	นักดาว	พัฒนา (ลวิตร)	V.Rondell
5	รู้จัก เคยได้ยินหรือ คิดอย่างไรกับ “นักเขียนทำมือ”		นักเขียนที่เอาต้นฉบับไปส่งโรงพิมพ์เองแล้วก็เอาไปขายเอง	รู้จัก เป็นการทำหนังสือด้วยตัวเองไม่ผ่านสำนักพิมพ์ จำนวาดปกเอง ทำเนื้อหาเอง
6	ช่วยแชร์ประสบการณ์ ปัญหา อุปสรรค ในงานนักเขียนที่พบ	การโปรโมทยุคนี้ต้องทำตลาด ซึ่งพี่ก็ไม่ค่อยชอบออกสื่ออะ คือเป็นคนอินโทรเวิร์ด ชอบเป็นคนชอบเขียนงานอยู่ในถ้าไม่ค่อยคุยกับใคร แต่ก็นานๆ จะมาไลฟ์คุยกับนักอ่านทีนึง นักอ่านก็มาเยอะนะ	- งานนักเขียนทำมือเหนื่อยกว่า และต้องให้อารมณ์กับจินตนาการมาก่อน ไม่สามารถกำหนดการเขียนของตัวเองให้ช้าหรือเร็วได้ ยิ่งเครียดยิ่งเขียนไม่ออก มีงานเขียนบางเรื่องที่เขียนค้างอยู่ครึ่งเรื่อง แต่ก็ทำเท่าที่ได้ - นักเขียนบางคนเค้าสามารถเขียนแบบตอนติดเหรียญหรือลงสัปดาห์ละสองวันในออนไลน์บนแพลตฟอร์ม แต่พี่ก็ทำเท่าที่ทำได้ คือเขียนจบแล้วลงเลยทีเดียว ทำให้รายได้ของพี่ก็ไม่เหมือนพวกที่ขายเหรียญติดเหรียญ แต่ร่างกายก็ไม่ทรุดโทรม	1) นักเขียนทำมือส่วนใหญ่ อยู่กับสำนักพิมพ์มาเป็นเวลานาน มักจะลืมนะมันเป็นค่าใช้จ่าย อย่างเช่นการ edit หรือว่าการจ้างคนวาด จ้างบก. จ้างพิสูจน์อักษร ทุกอย่างเป็นเงินหมดเราก็ต้องมีการคำนวณล่วงหน้าอย่างระมัดระวังเหมือนกัน ต้องมีเงินก้อน มีเงินสำรองจ่าย บางครั้งก็มีค่าใช้จ่ายที่มันลดหรือเพิ่มด้วยอย่างเช่นค่าไปรษณีย์ขนส่ง มีไปรษณีย์อย่างเช่นวันเสาร์อาทิตย์ลดครึ่งนึง ต้องมีการทำงานประมาณไว้ล่วงหน้า เหมือนกันไม่จั่งเวลาทำงานนะ Flow ส่วนใหญ่ที่เจอคือ เค้ามักจะไม่ได้แยกบัญชีในการทำค่าใช้จ่ายของหนังสือกับบัญชีค่าใช้จ่ายส่วนตัวซึ่งมันจะทำให้ดีขึ้นบริหารยาก 2) บางครั้งคนที่เราคิดว่าใช้ได้จ้างงานใน Internet บางครั้งเจอคนดีก็มี ที่ไม่ค่อยดีก็มีเหมือนกัน ต้องเช็คให้ดี เคยเจอนักวาดตูดสุดๆ หรือ เจ้าอารมณ์ หรือว่าคนนี้ตารางแน่น ก่อนจะไปจ้างก็ต้องถามเพื่อนในเครือก่อนก็เป็นเรื่องดี

ตารางที่ ข.14

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 4-6) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	นักดาว	พัฒนา (ลิวิต)	V.Rondell
7	ช่วยแชร์ ประสบการณ์ ปัญหา อุปสรรคที่ร่วมงานกับสำนักพิมพ์ และโรงพิมพ์	- ประสบการณ์สำนักพิมพ์ดีบุก ให้อิสระกับพล็อตเรื่อง และ deadline แต่จะคุยกันก่อนว่าอยากได้แนวไหน - ส่วนอุปสรรคคือ ยังไม่มีความอิสระ สไตลการออกแบบปกที่ชอบต่างกัน เช่น เขาจะใช้กราฟฟิกเป็นแบบคนจริง เป็น Object สิ่งของ ส่วนนักเขียนอยากได้แบบภาพวาด - ประสบการณ์ร่วมงานกับโรงพิมพ์ เช่น Fastbook กริปปะแต่แพง	เคยทำงานร่วมกับ rabbit painting, blue test และภาพพิมพ์ มีอุปสรรค 1) ทำงานร่วมกับโรงพิมพ์ก็เคยเจอปัญหา เช่น ส่งไฟล์เข้าไปที่โรงพิมพ์แล้วโรงพิมพ์มีการแก้ไขเพื่อให้ผลิตได้ตามข้อกำหนดของโรงพิมพ์ที่บางอย่างเราไม่รู้ แต่บางทีก็แก้ไขข้อความจนข้อความผิด พิมพ์ผิด ตัดปกขอบรูปหายเหมือนกัน และงานพิมพ์คุณภาพดีมาก แต่ก็แพงมากทั้ง Digital และ Offset 2) ทำงานร่วมกับสำนักพิมพ์ก็เคยเจอ เช่น รายได้น้อยหน่อยเพราะสำนักพิมพ์ ไม่ได้ promote เรามาเคยได้อินเคสที่ว่านักเขียนไปอาละวาดให้เปลี่ยนปก เอามาประจานในเน็ต สำนักพิมพ์ก็กลัว แต่สำนักพิมพ์ที่แก้ไขที่ ไม่จำเป็นต้องแก้ไขเรื่องเขาอะก็มีเหมือนกัน ความสัมพันธ์มันก็ต้องดีไปด้วยเยอะเหมือนกัน	1) อุปสรรคของโรงพิมพ์ก็เป็นเรื่องคุณภาพ เคยมีปัญหาด้านคุณภาพ นักอ่านทักมาว่า - ขอ “เปลี่ยนเล่มได้ไหมเพราะกาว่าไม่เนียน ตรงนี้มันไม่สวย จริงๆ ” ซึ่งถ้ามีเล่มที่ดีกว่า ก็จะเปลี่ยนให้ลูกค้าคะ แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ ก็ไม่เห็นด้วยซ้ำว่ากาว่าไม่สวย - เคยเจอ “พีคขนาดเล่มมันไม่เท่ากันแล้วเนื้อหาข้างในต่างกันหรือเปล่าคะ” ประเด็นคือ เล่มสำเร็จผลิตออกมาเล็กกว่า ที่ควรจะเป็นมาก เกิดจากการระบุข้อมูลขนาดเล่มในเอกสารสั่งผลิตผิด 2) อุปสรรคของสำนักพิมพ์ คือ การประสานงาน เช่น คุณภาพการแปล จะต้องคัดเลือกค่อนข้างดีด้วย เพราะสำนักพิมพ์ขนาดใหญ่ Control ยากมาก

ตารางที่ ข.14

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 4-6) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	นักดาว	พัฒนา (ลวิตร)	V.Rondell
8	ความแตกต่าง ค่าตอบแทน จากงานเขียนในอดีต ปัจจุบัน	ผลงานพอใจไม่พลอริก ระยะเวลา การเขียน เดือนครึ่ง เนื่องจากผลงาน ก่อนหน้าพิค ขายดีมาก สำนักพิมพ์	ค่าตอบแทนสมัยนี้ขึ้นมาประมาณ 5-10 เท่า แต่ก็เงินเฟ้อด้วย	10% จากราคาปก แต่การเป็นนักเขียน ทำมีอ รายได้ กำไร อยู่ที่เรบริหาร
9	การเปลี่ยนแปลง และ การรับมือจากผลกระทบ ที่เกิดขึ้นจาก COVID สภาพ เศรษฐกิจ และเทคโนโลยี	COVID-19 ไม่ได้ส่งผลกระทบจะมีที่กระทบจริงๆ คือไม่ได้ไปงานหนังสือ เพราะกลัวโควิด ส่วนใหญ่จะเป็น Facebook เคยทำ Pageไว้ พอมีคอนเทนท์อะไรก็จะแชร์ลงไป มีการจัดกิจกรรม การแจกเล่มฟรี แจก Gift code ฟรี เน้นการ like and share เพื่อให้คนเข้าถึงเพจของเราให้มากขึ้น เพิ่มการมองเห็นอะไรมันก็เพิ่มขึ้น และใช้ยิง Ads ช่วยเวลาเปิดจองเล่ม ส่วนช่องทางติ๊กต็อก ทวิตเตอร์ ไม่ได้เล่นเลย	ที่เป็นรุ่นแรกที่มีการเขียนลงอินเทอร์เน็ตก็จะมีนักอ่านมาตามในเว็บ เราก็จะลงตอนไปเรื่อยในเว็บ พอนักอ่านเข้ามาอ่านแล้วก็จะมา Comment พอคุยกันมากๆ แล้วก็ก็เป็นเพื่อนกัน นักอ่านเนี่ยมี royalty สูงมาก ต่อมาก็มี LINE OA คนอ่านเริ่มเป็นรุ่นลูกแล้ว เริ่มมีการขายแบบปากต่อปาก	ที่จริงก็วงการมันก็เปลี่ยนไปทุกปีนะคะ COVID ทำให้จุดเปลี่ยนเยอะ เป็นการมาของ e-book หรือว่าแพลตฟอร์มที่เร็วกว่าปกติไป 4-5 ปี ทำให้นักเขียนเกิดการสําคัญอยู่หลายจุดเหมือนกัน เศรษฐกิจช่วง COVID และหลัง COVID และสงครามยูเครนที่มีผลต่อราคากระดาษ เมื่อก่อนเราอยากได้หนังสือ 10 เล่ม เราอาจจะจ่ายเงินประมาณสัก 3,000 บาท แต่สมัยนี้ได้ไม่ถึง 10 เล่มนะ พูดได้ว่าไม่ได้มีให้อัพเงินในมือน้อยลง แต่ซื้อมีย ก็ซื้อแต่จะเลือกมากขึ้น ยอมให้ตัวเองสามารถลืมนไปเล็กลงแล้วกัน

ตารางที่ ข.14

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 4-6) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	นักดาว	พัฒนา (ลวิตร)	V.Rondell
10	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบจากผู้อ่าน/นักอ่าน	นักอ่านที่ติด Page พี่เข้าใจไหม ที่เขาอยากจะสั่งกับพี่โดยตรง พี่ก็ต้องมานั่งสั่งจากสำนักพิมพ์เพื่อเอามาแพ็คให้เขาอยู่ดีอะ เรื่องเล่มสีแดงๆ นั้นนะ พี่สั่งมาเป็น 200 เล่มเลยนะจากสำนักพิมพ์อะ มันก็ราคาประมาณที่เราทำมือเองเลยอะ เหมือนเขาจะชอบแพคเกจจิ้งหรืออะไรของเราก็ตามแต่ลูกค้านะ		พฤติกรรมนักอ่านเปลี่ยนไป หลังจาก COVID ยอดการขายออนไลน์เพิ่มขึ้น เพราะยังกลัวและเสี่ยงจริงๆ ขนาดจะส่งพัสดุเชื่อก็อิงสามารถติด ที่พัสดุได้ ทุกคนก็เลยตัดปัญหาด้วยการซื้ออีบุ๊ก และไม่ต้องออกจากบ้านก็ซื้อได้มันเป็นความบันเทิงที่ไม่แพง จริงๆ ถ้าเทียบกันแล้วมันก็มี Netflix หรืออย่างอื่น การอ่านหนังสือเนี่ยมันจะทำให้ได้อยู่กับตัวเองมากกว่า หนังสือเนี่ยมันก็หยุดได้ง่ายกว่าการดูหนัง มันเลยรู้สึกว่าการอ่านหนังสือมากกว่า มันควบคุมได้ - มีคนจำนวนหนึ่งที่เค้าซื้อหนังสือรอบปรือออเดอร์ไว้แล้วเค้าก็จะนำไปปล่อยขายในราคาที่สูงขึ้น เป็นหนังสือมือสองที่แพงขึ้นเพราะมันเป็นลิมิเต็ดหาไม่ได้แล้ว - นิยายวายกลายเป็นของหายากราคาแพง มันต้องปรานีต ทั้งลูกเล่น กระดาษปก การห่อสีสัน โปรโมชัน เพราะต้องมุดๆ ทำกันเพราะสังคมประณามว่าเป็นหลุมดำ จากจุดนั้น

ตารางที่ ข.14

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 4-6) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	นักดาว	พัฒนา (ลวิตร)	V.Rondell
				มาถึงตอนนี้ได้ การที่นักเขียนเขาจะอยู่รอดในกลียุคนั้นแสดงว่านักเขียนเขาต้องมีฝีมือจริงๆ - มีลูกค้าบางคนบางที่ “ซื้อแล้วไม่ใช่หรือทำไมซื้ออีกล่ะ” เขาก็บอกว่า ซื้อมากกว่าเล่มหนึ่งเล่มเพราะว่า “เล่มนี้เขาเก็บ อีกเล่มนี้เขาแกะอ่าน” - คนที่กล้าจะสะสมจะเป็นคนที่อ่านมากกว่า 10 ปี ให้มากกว่า 10 ปีด้วย มันเป็นเรื่องกำลังทรัพย์ด้วยค่ะ เพราะว่า อายุ น้อยกว่าเนี่ยโอกาสที่จะมีกำลังซื้ออะมันน้อยลง แต่ไม่มีนะแต่น้อย - เคยอ่านคอมเมนต์เขาโหด แรงถึงขั้นที่แบบ “เขาจ่ายเงินนะ แล้วมันเป็นการจ่ายเงินที่แบบนักเขียนในสัญญาว่าจะให้คุณภาพที่ดีที่สุด” เขาคาดหวังความเพอร์เฟกเกินไป ก็คือมันควรจะรับผิดชอบในขอบเขตที่เป็นไปได้แหละ ถ้าวิเคิลมก็คือมันต้องสุดจริงๆ อะ

ตารางที่ ข.15

ทัศนคติของนักเขียน ที่มีต่อนักเขียนทำมือ (คนที่ 4-6)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	นับดาว	พัฒนา (สวิต)	V.Rondell
11	ปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ	- น่าจะเป็นเพราะโควิด ประมาณว่าแบบโควิดทำให้คนไม่มีงานทำให้คนตกงาน - คิดว่ามีคน promote ว่าเป็นนักเขียนก็มีรายได้หนุนนั้นคนก็เลยสนใจมาเป็นนักเขียน มันดูง่าย ๆ คนก็เลยมาลองกันดูอะไรอย่างเงี้ย	นักเขียนทำเองสบายใจกว่าทำกับสำนักพิมพ์ แต่ก็มีข้อควรระวัง คือ หนึ่งเกี่ยวกับเวลาไม่ทันใจ เช่น เรื่อง Art การจัดวางหน้า พี่ไม่สามารถปรับได้ เหมือนพี่ใช้สมองในการเขียนหนังสือไปหมดแล้ว ดังนั้นที่พี่ก็ Partner คูใจ เป็น Director ที่เข้าใจพี่เป็นอย่างดี แต่เค้าทำงานประจำด้วยมันก็จะช้านิดนึง สิ่งพิมพ์มันหดตัวลง เช่น เมื่อก่อนยอดพิมพ์ซีเฮอร์ที่สุดคือ 3,000 แต่ตอนนี้พิมพ์กับบางสำนักพิมพ์ก็แค่ 500	1. เป็นนักเขียนทำมือง่ายขึ้นเป็นการลดกำแพงที่ต้องปีนปาย สู่การเป็นนักเขียนอาชีพ ถ้าคนทั่วไปที่ไม่ได้อยู่ในวงการจะมองว่าต้องพิมพ์กับสำนักพิมพ์ มันเหมือนเป็นแลนด์มาร์กอะไรอย่างนี้ แต่ตอนนี้ประโยชน์ก็คงไม่ใช่แล้วเพราะนักเขียนทำมือ ก็สร้างเกิดรายได้จากการเป็นนักเขียนโดยไม่ผ่านสำนักพิมพ์ได้ 2. ทำให้คนรู้สึกมีกำลังใจว่าเป็นอาชีพที่ทำให้มีรายได้ แพลตฟอร์มหลายแห่งอะที่มีเยอะตอนนั้นก็เป็นจอยลดา Dek-D หรือ readAwrite อะไรก็จะมีประกาศว่านักเขียนรายได้สูงสุดเท่าไร 3. ยุคนี้เข้าสู่ดิจิทัลของการลงนิยาย รายตอนทั้งนั้นสภาพแวดล้อมมันเปลี่ยนแล้ว เราสามารถขายในนั้นเองได้เลย ไม่ต้องผ่านสำนักพิมพ์ และสมัยนี้ นักอ่านเขาไม่ได้เก็บเล่ม และประหยัดที่เก็บด้วย

ตารางที่ ข.16

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 4-6)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	นักดาว	พัฒนา (ลวิตร)	V.Rondell
12	ท่านมีทัศนคติอย่างไร ต่อกรณีศึกษานักเขียน ทำมือในสภาพแวดล้อม ธุรกิจสิ่งพิมพ์ เปลี่ยนแปลงไป	ตลาด E-book มันจะกว้างขึ้นเรื่อยๆ เพราะว่า 1. สะดวกพกพาไปไหนก็ได้ ประหยัดพื้นที่ เหมือนมีหนังสือหนึ่งเล่มอยู่ในแท็บเล็ตอัน เดียวก็ได้ 2. คนที่เค้าอายุเยอะๆ อะ ก็สามารถใช้ ฟังก์ชันในการขยายตัวอักษรได้ มันไม่ เหมือนหนังสือเล่มที่มันพิก อันนี้คือเหตุผล ที่นักอ่านสูงวัยเค้าชอบคอมเมนต์กันว่า อยากอ่าน e-book ส่วนหนังสือเล่มก็มีคุณค่าทางจิตใจ รูปเล่ม สวยงาม ปกสวย ฟินๆ มีของแถมฟรีแถมๆ ก็ เก็บเล่มไว้ชิ้นหนึ่ง ครอบครองก็ยังมีคนอ่านหนังสือ อยู่ธุรกิจสิ่งพิมพ์ ก็ยังคงอยู่ได้	โรงพิมพ์ต้องรับมือสิ่งที่กำลังเปลี่ยนแปลง คือ Sale ต้องตีสักเขียนทำมือพิมพ์ 100 เล่ม 10 คน ก็ไม่เท่ากับคุยกับสำนักพิมพ์ที่ 1 สำนักพิมพ์ แล้วพิมพ์ 1,000 เล่มเลย พี่รู้สึกว่ามีรายย่อย เยอะๆ โรงพิมพ์ก็จะเหนื่อย เพราะฉะนั้นมันต้อง มีวิธีทำให้โรงพิมพ์ไม่เหนื่อยกับการติดกับคน จำนวนมาก 1) การสร้างเป็นแพลตฟอร์มอะไรอย่างเงี้ย พี่ หมายถึงว่าการคุยกับ 10 คนให้รายได้ = การคุยกับคนเดียวอะ 2) ทันทีที่โรงพิมพ์รับงานเยอะๆ เอาเจ้าเล็กไว้ ข้างหลัง แล้วเจ้าเล็กก็จะจากไปว่าเอาทำไม ทั้งฉันว่าอะไรเงี้ย 3) ควรเพิ่มระบบต้องอัตโนมัติประมาณนี้ เพื่อที่จะสามารถตามแก้ปัญหาเขาได้ทันที เช่น แพลตฟอร์มของเนปก็ดีนะ เขียนง่าย เข้าใจง่าย	มีนักอ่านจำนวนมากเหมือนกันที่ยังอ่าน หนังสือเล่มอยู่ อาจเป็นเพราะมีคนที่ไม่ ชอบ e-book เพราะว่าอ่านแล้วปวดตา มีบางคนก็เค้าชัดเจนมากเค้าต้องการ หนังสือเล่มไปสะสม หรือต้องการเป็น วัตถุที่สามารถถูบล้างได้ นักสะสมเขาจะ มีความชอบงานคุณภาพเนี้ยบ ขอบเบี้ยว ไม่ได้ ยุบไม่ได้ ทุกอย่างต้องกริบ เพราะ มันเหมือนเป็นของสะสมของเขา จะเก็บ ให้สวยงาม มีความ Perfect เพิ่มมีอะไร ที่ Effect กลายเป็นของสะสมมีราคา เพิ่มมูลค่า การพิมพ์ต้องรักษามาตรฐาน ก็ยกระดับให้ไปสมกับราคาที่เค้าจะขาย ให้เขารู้สึกว่าดีพอที่เค้าจะเก็บ พอคนมา ทำหนังสือทำมือเยอะขึ้นการแข่งขันมัน ก็สูงขึ้น นักอ่านก็จะคาดหวังคุณภาพของ หนังสือทำมือมากขึ้น

ตารางที่ ข.16

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 4-6) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	นักดาว	พัฒนา (ลวิตร)	V.Rondell
			4) เพิ่มการขายบริการในแง่เราจะทำไฟล์ E- pub ให้เอง ถ้ามีปัญหาอะไร ก็จะมีคน สแตนด์บาย 24 ชั่วโมง เพียงอีเมลไปหรือ โทรไปเขาก็จะตอบมา ถ้าไม่ยุ่งยากเกินไป มันก็จะสบายขึ้นความคิดของพี่	
13	ข้อเสนอแนะอื่นๆ	ถ้าอยากจะเอาลูกค้าให้อยู่ 1) คนที่ตีลูกค้ายจะต้องเข้าใจความต้องการ ของลูกค้า ว่าลูกค้าต้องการอะไรแล้วมีการ สื่อสารที่ตรงไปตรงมาชัดเจน อย่างของ Fastbook อะ เวลามีปัญหาเจ้าของเขาจะคุยเองเลย จะไลน์หรือโทรมาเลย เขาไม่มีว่ป่ล่อย เอ้อระเหย คือเขามีความกระตือรือร้น 2) ส่งงานตรงเวลา		นักเขียนต้อง “ทำยังไงให้มันมีเอกลักษณ์แล้วก็คุณมีคุณภาพ คนอ่านก็ คือจะซื้อจริงๆ เภณท์การอ่านของแต่ละคนก็ไม่เหมือนกัน อยู่ที่ว่าเขาเป็นนักอ่านมาก่อนหรือว่าเป็นนักสะสมมาก่อน

ตารางที่ ข.17

รายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลของนักเขียน (คนที่ 7-9)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	7	8	9
1	ชื่อ หรือนามปากกา	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบภัค
2	แนวหรือประเภทการเขียน ชื่อผลงานที่ผ่านมา	Slice of life แนวชีวิตประจำวัน ผลงาน เช่น อยู่แชร์แฮร์รี่ สนธยาและหลังจากนั้นอีกาหนึ่งฝูง อีกากับพระเจ้า ละครฉากจ้อย BlueHour Juveniles Ghost Town revisited Of murder and muse	- นามปากกา ดินยา เขียนนิยายเป็นเล่ม แนวนิยายรักโรแมนติก ดราม่า มีฉายาว่า Drama Queen ดินรับผีปาก ผลงานเช่น บังเอิญของคนสองคน ร่วมกับสำนักพิมพ์ ฟิสิกส์เซ็นเตอร์ สุดท้ายยังงั้นหัวใจต้องเป็นเธอ กว่าหัวใจจะลงตัว บอกหน่อยนะว่าเธอก็รักกัน คือรักใช้ไหม มีรักพันระหว่าใจ เงารักซ่อนใจ ปมแค้นซ่อนรัก กับดักร้ายกลายรัก ใจเร้นรัก ใจแพ้รัก - นามปากกา Atin เขียนบทความ Columnise ใน Website DekD จากประสบการณ์ตรง และสัมภาษณ์คนอื่น เช่น Plot การเขียนนิยาย ต้องทำยังไง การตั้งชื่อนิยายแบบไหนดี อยากเป็นนักเขียนต้องทำยังไง	โรแมนติก Feel good ผลงาน เช่น Friend zone โชนคนรักเพื่อน และกำลังตีพิมพ์ อาการแบบนี้หมอเรียกว่ารัก
3	ช่องทางการเผยแพร่ผลงาน	Twitter		

ตารางที่ ข.17

รายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลของนักเขียน (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัครร,พบภัค
4	แรงบันดาลใจการเป็นนักเขียน	เพราะว่าชอบอ่านหนังสือ เห็นงานเขียนเจ๋งๆ เยอะ ก็เลยอยากจะมึงงานของตัวเองบ้าง เริ่มเขียนจากเว็บบล็อก ชื่อ เอ็กทริม ตอนนั้นมันล้มไปแล้ว เลยไม่ได้เขียนบล็อกแล้ว ต่อมาเขียนเรื่องสั้นลง Twitter แล้วก็ มันทำมาเรื่อยๆ ตั้งปี 2017 ประมาณ 5-6 ปี มาเขียนจริงจังตอนปี 2019 ที่ออกเล่มแรก ตอนนี้นำกิจการร้านอาหาร มีสำนักพิมพ์ และเป็นนักเขียนอาชีพเสริม	ชอบอ่านหนังสือ ชอบอ่านนิยาย ชอบเรียนภาษาไทย ชอบเขียนตั้งแต่ ป.4-5 มักจะได้แข่งขัน ประกวดการเขียน การแต่งกลอนของโรงเรียน และไม่ชอบเลขนักเขียนเป็นงานอดิเรกมาตลอดเลย เริ่มจากเขียนเล่นๆ ตั้งแต่สมัยเรียนโรงเรียนราชินี ม.4 อายุ 17 ปี ได้รู้จักกับโน้ต เป็นเจ้าของ Website DekD ที่เรียน ม.5 โรงเรียนสวนกุหลาบ ที่อยากจะได้นิยายไปลง Website ก็เลยช่วยกันพิมพ์จากสมุดโน้ตไปลง Website แบบไม่ได้มีรายได้ จนกระทั่งช่วงเรียนมหาวิทยาลัยปี 1 อายุ 19 ปี มีสำนักพิมพ์ติดต่อเข้ามา ก็เลยส่งต้นฉบับให้ และตีพิมพ์เล่มแรก พอเรียนจบมหาวิทยาลัย เริ่มได้รับเงินเดือน Freelance ของ Grammy และย้ายไปเขียนนิตยสารกับอมรินทร์มาเรื่อย ๆ จนเป็นช่วงขาลงของนิตยสาร จึงกลับไปทำ DekD ตอนอายุ 30 ปี	เป็นคนชอบอ่านหนังสือ แล้วอยากมีเรื่องของตัวเองบ้างจากจินตนาการของเรา และอยากหารายได้เสริมที่สามารถทำได้เมื่อก่อนอาชีพหลักคือครูสอนภาษาไทยให้ชาวต่างชาติ งานอดิเรกคือนักเขียน ตอนนี้อยากงานเขียนคืออาชีพหลัก และเสริมเป็นครูสอนภาษาไทยให้ชาวต่างชาติครับ จนกระทั่งวันหนึ่งรายได้ที่ได้จากการเป็นนักเขียนได้มากกว่างานหลัก จึงเริ่มทำงานเขียนเป็นงานเขียน และมี Idol คือ พี่บ๊วย กิ่งฉัตร เป็นนักเขียนในดวงใจ

ตารางที่ ข.18

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 7-9)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัครร, พบภัค
5	รู้จัก เคยได้ยินหรือคิดอย่างไรกับ “นักเขียนทำมือ”	- เราจะนึกถึงสมัยก่อนที่ fandom การ์ตูน มันยังไม่เหนียวแน่นเท่าตอนนี้ งานโดจิน ชิ สมัยก่อนที่เป็นงาน Event ที่คนนึกอยากจะเขียนอะไรก็เขียนแล้วก็เย็บเล่มมาขาย บางทีเย็บเล่มง่ายๆ แบบพิมพ์แบบถ่ายเอกสารมาแล้วเย็บมุมหลังคาเมื่อก่อนหนังสือทำมือก็จะเป็นประมาณนั้น ก็เคยซื้อเก็บเอาไว้เยอะเหมือนกัน - ซึ่งปัจจุบันว่าอุตสาหกรรมที่เป็นสิ่งพิมพ์แบบ On Demand ค่อนข้างพัฒนาขึ้น คำว่าทำมือก็เลยมีวิวัฒนาการตามมาด้วย ไม่ต้องมานั่งเข้าเล่มเองแล้ว ไม่ต้องมานั่งถ่ายเอกสาร ที่แบบนั่งกะเป็นไฟล์ 4 หน้ายกแบบนี้ไม่ต้องแล้ว ก็สามารถส่งพิมพ์แบบใส่กาบ แล้วก็บอกสเปคโรงพิมพ์ได้เลย คำว่าทำมือก็เลยเปลี่ยนเป็นนักเขียนอิสระ แทน เพราะว่า เป็นนักเขียนที่ไม่มีสังกัด	รู้จัก ต้องได้ยิน เพราะอาชีพเป็นนักเขียนที่ต้องทันเหตุการณ์ สมัยก่อน DekD จะมา Pickup นักเขียน มาเลือกนักเขียน เชิญมาเขียน แต่ในยุคปัจจุบัน นักเขียนไม่ได้สนใจสำนักพิมพ์มากเหมือนสมัยก่อน นักเขียนจะไม่ได้ให้ Contact ให้สำนักพิมพ์ เพราะอยากจะทำเอง บริหารจัดการด้วยตัวเอง	เคยได้ยิน เข้าใจว่านักเขียนทำมือคือนักเขียนไม่ต้องส่งต้นฉบับให้สำนักพิมพ์ คือนักเขียนสามารถทำเองได้หมด ตั้งแต่เลือกคนวาดปก การโปรโมท การขาย ทำได้เองทุกขั้นตอน

ตารางที่ ข.18

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบกัศ
6	ช่วยแชร์ประสบการณ์ ปัญหา อุปสรรคในงานนักเขียนที่พบ	อุปสรรคมันค่อยๆ วิวัฒนาการ เป็น Level ตามที่เราเจอด้วย - ตอนช่วงที่ทำแรกๆ อุปสรรคมันอาจจะ เป็นปัญหาแบบ Personal ความเสียหายจากการผลิต เช่น ส่งมาแล้วสี่เพี้ยน มุม ยับ ไม่ได้ชีวิตต้องส่งกลับ หรือว่าขายไม่ได้ แต่พอเริ่มทำอย่างจริงจังมากขึ้น - อุปสรรคมันก็จะเปลี่ยนมาเป็นปัญหา shipping grade เช่นว่า ร้านหนังสือไม่รับงานของนักเขียนอิสระ จะต้องไป register เป็นบริษัท แล้วก็ไปทำ ISPN ขึ้นทะเบียนนู่นนี่ ใส่ภาษาไทยบนหน้าปก อุปสรรคมันเปลี่ยนของมันไปเรื่อยๆ	ปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่คือ 1) เรื่องการแบ่งเวลา เนื่องจากต้องทำงานประจำให้เสร็จก่อน แล้วพอมีเวลาว่าง ค่อยทำงานเขียนที่เป็นงานอดิเรก พอมีเวลาจะกลับมาเขียนต่อ ทำให้ต้องอ่านทวนใหม่ ปรับกระบวนการคิดใหม่ เพื่อเขียนต่อ 2) เขียนไม่ออก เนื่องจากความเครียดจากงานจากการเลี้ยงลูก ไม่มีอารมณ์	ปัญหาจากนักเขียนเอง คือเขียนไม่ออก เขียนไม่ได้ ต้น ไม่มีพื่อใจกับสิ่งที่เขียน บางทีก็รู้เหมือนตัวเองยังทำได้ไม่ดี ส่วนปัญหาจากภายนอก คือ คำวิจารณ์จากนักวิจารณ์อ่านทั่วไป ที่ค่อนข้างแรง บางทีทำให้เสียกำลังใจ ต้องใช้เวลาทำใจด้วยเหมือนกัน
7	ช่วยแชร์ประสบการณ์ ปัญหา อุปสรรคที่ร่วมงานกับสำนักพิมพ์ และโรงพิมพ์	เคยร่วมงานกับโรงพิมพ์ไซเบอร์พริ้นท์ และ อมรินทร์ พบปัญหา - ด้านคุณภาพ - ด้านบริการของ Sale เรื่องการสื่อสารที่ใช้ อย่างคำศัพท์บางคำเข้าใจไม่ตรงกัน เช่น Digital proof ของโรงพิมพ์หมายถึงการว่า	ถ้าอยากจะเอาลูกค้าให้อยู่ 1) คนที่ตีลูกค้ำจะต้องเข้าใจความต้องการของลูกค้า ว่าลูกค้ำต้องการอะไรแล้วมีการสื่อสารที่ตรงไปตรงมาชัดเจน อย่างของ Fastbook อะ คุณบูเขาก็ตีนะเขาคุยดีพอมมี	เคยทำงานร่วมกับหลายสำนักพิมพ์ยาวนาน ตั้งแต่ 10 ปี ในสมัยนั้นเป็นนักเขียนที่มีหน้าที่เขียนต้นฉบับ,ตรวจเนื้อหา และ Brief ปก แก้วร่วมกับ บก.ที่เหลือจะเป็นหน้าที่ของสำนักพิมพ์จัดการให้หมด โดยวิธีการทำงานมี 2 แบบ คือ 1.เริ่มจาก เราเขียน

ตารางที่ ข.18

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัครร, พบกัศ
		ปรับตามไฟล์ลงบนกระดาษที่ไม่ใช่กระดาษใช้ตรวจสอบความถูกต้องก่อนการผลิต และนักเขียนหมายถึง เป็นไฟล์ส่งมาในเมลตรวจที่หน้าจอ	อะไรเขาก็จะไลน์หรือโทรมาเลย เขาไม่มัวปล่อยเอ้อระเหย คือเขามีความกระตือรือร้น 2) ส่งงานตรงเวลา	ต้นฉบับ แบบที่เราชอบ เราถนัด นำเสนอให้สำนักพิมพ์ หรือแบบที่ 2 เริ่มจากสำนักพิมพ์ Brief ว่าอยากให้เขียนหนังสือแนวไหน จนช่วง 2 ปีที่แล้วก่อนโควิดนี้จึงได้มีโอกาสได้ลองทำเองเป็นนักเขียนทำมือคุณภาพการผลิตเล่มหนังสือไม่เป็นไปที่คาดหวังบ้าง,การให้คำแนะนำด้านการสั่งซื้อ ผลิต และบริการ ช่วงแรกๆ ของการดีลังงานกันบ้าง
8	ความแตกต่าง ค่าตอบแทน จากงานเขียนในอดีต ปัจจุบัน	ทั้งนักเขียนทำมือหรือสำนักพิมพ์ ไม่พอกินทั้งคู่ รายได้ไม่ได้เยอะพอที่จะเลี้ยงชีพได้ ยกเว้นว่าเราจะเขียนอย่างบ้าคลั่ง เดือนละเล่ม มันไม่ได้มันยาก ที่ทำจริงได้คือ 3-4 เดือน จะออก 1 เล่ม	เมื่อ 5-6 ปี ก่อนหน้านี้ สำนักพิมพ์ให้ค่าตอบแทน 10% ของยอดพิมพ์เล่ม และ e-book ในเวลาต่อมาค่าตอบแทนปรับใหม่ สำนักพิมพ์ให้ค่าตอบแทน 10% ของยอดพิมพ์เล่ม ส่วน e-book ให้นักเขียน, ตอนที่ทำร่วมกับสำนักพิมพ์ ไม่มีค่าใช้จ่าย สำนักพิมพ์จะเป็นฝ่ายจัดการให้ทั้งหมด ไม่ต้องแบกภาระ และยังนำเข้าไปขายในร้านได้ด้วย, ส่วนหนังสือทำมือจะมีค่าใช้จ่าย เช่น ปก 700 - 7,000 บ., การ Proof	- Self Publishing ได้ค่าตอบแทนดีกว่า เพราะไม่ต้องไปแบ่งให้ใคร ถ้าเทียบกับทำงานร่วมกับสำนักพิมพ์ - ค่าใช้จ่ายหากทำ Self Publishing จำเป็นต้องมีเงินสำรองในการพิมพ์ ของแทมสำหรับทำโปรโมชั่น ค่าวดปก ค่าพิสูจน์อักษร ที่ต้องจ่ายเอง แต่หลังจากหักค่าใช้จ่ายก็ยังได้รับผลตอบแทนมากกว่าทำงานร่วมกับสำนักพิมพ์อยู่ดี

ตารางที่ ข.18

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบภัค
			ประมาณ 2,000 บ., ค่าจัดหน้า ประมาณ 2,000 บ., ค่า บก. ทั่วๆ ไปหลักหมื่น แต่อดิน ไม่ได้ใช้ เนื่องจากพอมีประสบการณ์มาบ้างแล้ว รู้เทคนิค, ค่าติดต่อ ISBN รวมๆ ค่าใช้จ่ายหลักแสน, ระยะเวลาการเขียนประมาณ 4-5 เดือน ค่อนข้างช้า เพราะต้องใช้เวลาวางจากงานประจำ นักเขียนคนอื่นใช้เวลาเขียนประมาณ 2 เดือนเล่ม	- ระยะเวลาการเขียน ใช้เวลาประมาณ 4-5 เดือน แล้วแต่ความยาวของเรื่อง แต่ถ้าช่วงไหนรีบๆ ก็อาจจะ 2 เดือน แล้วแต่ส่วนมากปกหรือเนื้อหาอะไรจะมาก่อนกันก็ได้ อยู่ที่ภาพในหัว
9	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบที่เกิดขึ้นจาก COVID สภาพเศรษฐกิจและเทคโนโลยี	มันเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอด ต้องเปลี่ยนตัวเองไปตามทุกสภาพการณ์ อย่างเช่น ตอนที่มิโควิต อันนี้เปิดร้านอาหารไม่ได้ เพราะว่าเราจำกัดที่นั่ง รายได้ร้านอาหารก็ลด ก็มาเขียนงานเขียนอย่างจริงจัง ตอนนั้นก็ขายดีเป็นช่วงที่ขายได้ แต่พอผ่านไปสัปดาห์มัน drop down แล้ว เราก็ต้องเขียนเรื่องใหม่ เราไม่รู้เลยว่าอะไรจะเกิดขึ้น ในเดือนต่อไป ในปีต่อไป ของการทำการตลาดเกี่ยวกับหนังสือ ไม่ว่าจะเป็นงานส่วนตัวหรือว่าสำนักพิมพ์	ไม่ได้รับผลกระทบใดใดจากการเปลี่ยนแปลงภายนอก กับการเขียนงาน แต่คิดว่ามีผลกระทบต่อผู้ขายหนังสือเล่ม	ช่วงโควิด มีผลกระทบนิดหน่อย นักอ่านจะเลือกเยอะ ถ้านักเขียนคนนั้นไม่ได้เขียนสนุกมากจริงๆ เราอาจจะไม่ใช่ตัวเลือกของเค้า

ตารางที่ ข.18

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบภัค
		1) ถ้าเป็นเมื่อก่อนมันไม่จำเป็นต้องทำการตลาดหนักอย่างนี้ แต่เดี๋ยวนี้รู้สึกว่าการตลาดมันต้อง Active ตลอดเวลา เช่น ยิง ads, ทำ tiktok, ต้องจ้าง influencer ที่จะสปอยตั้งแต่ต้นยังจบ หรือ เล่นที่ อ่านง่ายๆ แล้วดูคมๆ เหงๆ สามารถใส่เพลงเหงา เขาก็จะชอบกัน แม้กระทั่งร้านหนังสือเองก็ด้วย 2) เราทำสำนักพิมพ์กัน 2 คน มีแค่เรากับลาติต แค่ทำทุกอย่าง ทำบัญชี ทำ Distribution แคนนี่ก็เหนื่อยจะแย่แล้วถ้าจะทำ Marketing อีกอย่าง ก็มีคนมาทำเพิ่ม คือต้องตอบเป็นว่า วันนี้เราจะยิงแอดวันนี้ วันนี้เราจะทำ Content อันนั้น ต้องเป็นคนที่มีหัวด้านนี้โดยเฉพาะ เพราะฉะนั้นตอนนี้ก็ยังไม่ได้ลงไปโดยกับตลาดพวกนี้ขนาดนั้น		

ตารางที่ ข.18

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบภัค
10	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบ จากผู้อ่าน/นักอ่าน	เมื่อก่อนเราตั้งเป้ากับตัวเองว่า ให้อ่านในเน็ตฟรีแล้วก็ ใครอยากซื้อเล่มเก็บก็มาซื้อ แต่ตอนนี้เราคิดว่าไม่ได้แล้ว ถ้าเกิดเราจะให้มันพอกิน เราต้องขาย e-book ด้วย ก็เลยปิดบางเรื่อง เรื่องที่มันน่าจะขายได้ ก็จะปิดตั้งแต่ตอนที่ 5 ลงไป แล้วก็ขาย e-book ด้วยแล้วก็เล่มด้วย ซึ่งตอนนี้เงินจาก e-book ได้เยอะกว่าร้านหนังสือบางร้านอีก	จากช่วง COVID ผู้บริโภคเปลี่ยนพฤติกรรม การซื้อ แทนที่จะออกไปซื้อหนังสือเล่มที่ร้านแบบเดิม กลับซื้อ e-book เพิ่มขึ้น แต่ในความคิดเห็น ไม่ได้เรียกว่าปัญหา หรืออุปสรรค เพราะรายได้ ยังคงเท่าเดิม หรือเพิ่มขึ้นด้วย มองว่าเป็นการเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่ทำให้เราต้องเปลี่ยนมุมมอง หรือการบริหารจัดการของเรามากกว่า	จากสถิติที่บันทึกเอง นักอ่านกลุ่มเดิมยังอยู่กับเราติดตามเราอยู่ ตั้งแต่เล่มแรกจนถึงตอนนี้ ยังไม่ค่อยมีกลุ่มใหม่ๆ เข้ามา จึงมีความคิดที่อยากจะแตกนามปากกา เพื่อการขยายตลาด
11	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบการปรับตัวของคู่ค้า		สำนักพิมพ์ : 1.) การเลื่อนแผน เช่น อมรินทร์มีแผนการออกงานไม่แน่นอน มี.ค. โดยจะมีงานสัปดาห์หนังสือ แล้วสำนักพิมพ์ทำไมทัน เลื่อนเป็น พ.ค. ซึ่งทำให้นักเขียนผิดหวังจากความคาดหวัง, 2) ระบบการทำงานล่าช้า ยังไม่มีการทำงานที่เป็นมืออาชีพเพียงพอ เช่น สำนักพิมพ์ รศ.มีผู้บริหารที่ประสบการณ์น้อย ยังมีความคิดแบบเด็ก หมุนเงินไม่ทัน	มีความแตกต่าง ไม่เหมือนกันเลย เช่น ถ้าเราเป็นนักเขียน เขียนเสร็จส่งต้นฉบับให้สำนักพิมพ์ มีแกงานบ้างแต่ก็ถือว่าจบกระบวนการแล้ว แต่ถ้าเราเป็นนักเขียนทำมือ เราติดกับโรงพิมพ์เอง ยังต้องดูแลประสานงาน Post Production เช่น เตรียมส่งของ เตรียมการจ้าง Pack การ เคลมสินค้า ไม่ได้จบแต่ฉบับ

ตารางที่ ข.18

รายละเอียดข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และกลยุทธ์ที่ปรับใช้โอกาสเพื่อความอยู่รอดของนักเขียน (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบภัค
12	การเปลี่ยนแปลง และการรับมือจากผลกระทบจากคู่แข่ง		มีคู่แข่ง แต่มั่นใจว่านิยายแนวรักโรแมนติกอ่านแล้วเศร้า ไม่มีใครแข่งได้กับ Drama Queen เขียนเก่งที่สุด ซึ่งปัจจุบันกระแสที่ได้รับความนิยมคือ ทราม่าท้องแล้วหนี แต่ Drama Queen จะเขียนแบบที่ตัวเองอยากเขียน ไม่ได้ตามกระแส	ใส่ใจทุกขั้นตอน ปก เนื้อเรื่อง ทำให้มีคุณภาพ น่าสะสม เพื่อให้มีความแตกต่างจากท้องตลาด สร้าง Branding ที่ดี เพื่อที่ลูกค้าจะได้รู้สึกคุ้มค่ากับการอ่านเนื้อหาของเรา พยายามเรียนรู้ด้าน Marketing ด้วยตัวเอง ทั้งการอ่าน เพื่อขยายตลาด และกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น

ตารางที่ ข.19

ทัศนคติของนักเขียน ที่มีต่อนักเขียนทำมือ (คนที่ 7-9)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัครร, พบภัค
11	ปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ	1) เราไม่ต้องแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้กับคนอื่น เราสามารถ Manage ตัวเองได้หมดเลย เหมือนเราเป็นสำนักพิมพ์หนึ่ง เช่น เราจะจ้างคนพิสูจน์อักษรแล้วก็จ้างเอง เราจะจ้างคนจัดเล่มก็จ้างเอง แล้วก็เก็บเงินส่วนที่เหลือเอาไว้ เป็นกำไรของเรา ถ้าบริหารเงินเป็น การยื่นภาษีมันก็ได้ยากขนาดนั้น 2) สำนักพิมพ์เอาเปรียบ การที่สำนักพิมพ์จะเลือกให้สายส่งเยอะมาก คือสายส่งมันก็ดึงเปอร์เซ็นต์ไปเยอะมาก แต่การที่นักเขียนได้น้อย นักเขียนก็จะเห็นว่าไม่จำเป็นที่จะต้องพึ่งสำนักพิมพ์อีกต่อไป คือมันก็ได้แค่แฟร์กับนักเขียน 3) ความหลากหลายในการรับต้นฉบับ ของสำนักพิมพ์ในไทยมันต่ำลง เมื่อก่อนสำนักพิมพ์ในไทยเขาจะปั้นนักเขียนขึ้นมาด้วยตัวเอง หรือไม่ก็พิจารณาจากต้นฉบับของนักเขียนที่ส่งมาร่วม แต่เดี๋ยวนี้มันแทบจะไม่มีเปิดรับต้นฉบับเลย มันมีแต่ไปเซอร์เวย์ในพวกแพลตฟอร์ม ว่าเรื่องไหนดัง เรื่องไหนยอดวิวเยอะ แล้วก็ซื้อลิขสิทธ์ของตัวเองเหมือนมันไม่ได้ปั้นมาตั้งแต่แรก แต่ว่าไปดูว่าคนไหนเขาดังอยู่แล้ว 4) เทคโนโลยีการพิมพ์ Digital มันก็ก้าวทัน offset แล้ว	1) นักเขียนได้ตัดสินใจด้วยตัวเองมากขึ้น มีสิทธิ์มีเสียงมากขึ้น เช่น การออกแบบปก เราทำได้มากที่สุดคือแค่ออกความคิดเห็น แต่ไม่สามารถตัดสินใจได้ สุดท้ายเป็นสำนักพิมพ์ตัดสินใจอยู่ดี, ราคา, ยอดขาย 2) การมีเทคโนโลยี ทำให้นักเขียนและนักอ่านเข้าถึงกันได้ด้วยตัวเองง่ายขึ้น ซึ่ง Website DekD เคยมีบทความรวบรวมข้อมูล ID นักเขียนที่ Register จากปี 65 จำนวน 1 แสน ในปี 66 เพิ่มขึ้น 3 แสนคน หลักๆ เป็นนิยายแนวแฟนตาซี รักหวานแหว่ว แนวเงินกำลังภายใน ซึ่งยังไม่รวม Website แพลตฟอร์มที่อ่านนิยายอื่นๆ อีก เช่น readAWrite แนวปลูกใจเสือป่า 18+25+, รัชวลัย Fictionlog	1) รายรับได้เต็มๆ เช่น ebook หากทำงานร่วมกับสำนักพิมพ์ ก็จะเป็นรูปแบบการแบ่งเปอร์เซ็นต์ ซึ่งได้น้อยกว่า 2) จัดการทุกอย่างได้ตามที่เราต้องการ เช่น ปก การจัดวางหน้า ของฟรีเมียม-ของแถม 3) มีอิสระช่วงเวลาที่สะดวกทำงาน เช่น หากมีงานหนังสือ ถ้าทำกับสำนักพิมพ์ ก็จะมี Deadline ทำให้กดดัน 4) นักเขียนมันง่ายและหาเงินได้เร็ว จากประสบการณ์เคยเห็นคนโช้ยยอดขายใน Online มีรายได้เป็นล้านเลย แล้วยังมีคอร์สสอน Online ทำเงินได้ภายใน 15 วัน 5) เป็นงานที่ไม่ต้องลงทุนอะไร แค่มีคอมพิวเตอร์ กับโทรศัพท์ก็เขียนได้แล้ว ง่ายกว่าอาชีพอื่น, ช่วงโรคระบาดที่คนตกงาน ยกตัวอย่าง มีเพื่อนที่เป็นแอร์โฮสเตสที่ไม่ได้บินช่วงโควิด ก็ลองเขียนนิยาย ซึ่งอาจเป็นความฝันของเขาอยู่แล้ว

ตารางที่ ข.20

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 7-9)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบกัศ
12	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อโอกาสสรอดใหม่ของธุรกิจโรงพิมพ์ ด้วย New Business Model นักเขียนทำมือ	ปรับให้เข้ากับนิสัย กับพฤติกรรมของนักเขียนทำมือที่ดี อย่างเช่น LALAPIX เขาเห็นว่า เราไม่ต้องคุยเราใช้วิธีออฟไลน์เอาแล้วกดเลือกสเปคจากเว็บเขา อยากจะมีคนนั่งชื้อมอคค่า เปิดบริษัทมาเพื่อตีโรงพิมพ์ให้ เพราะว่ามันเขียนไม่ยากคุยกับเซลล์โรงพิมพ์เอง คือนักเขียนนะมีอุปนิสัยบางอย่างที่ไม่ชอบคุยกับเซลล์โรงพิมพ์ ถ้าเราสื่อสารผิดพลาดจะเป็นยังไง เขาขอการที่มี Choice มาให้เลือก ตักตามนั้นแล้วก็จบ ถ้าอยากให้เราเลือกกระดาษ นักเขียนจะรู้ได้ยังไงว่าต้องเลือกกี่แกรม เขาน่าจะมีแบบมาให้ดูเลยว่า อย่างเล่มนี้ ก็คือเท่านี้แกรม ก็เลือกเอาตามภาพอะไรอย่างนี้ คนสมัยนี้อยากสื่อสารอีกฝ่าย ที่เป็น supplier ให้น้อยลง อันนี้ความคิดเรานะ	สำนักพิมพ์มีผลกระทบมากที่สุด เช่น บางสำนักพิมพ์ในปัจจุบันไม่มีนักเขียนในสังกัดแล้ว เนื่องจากนักเขียนดั่งๆ ผันตัวเป็นนักเขียนทำมือกันหมด เช่น สำนักพิมพ์แจ่มใส ที่เคยมีนักเขียนดั่งๆ เช่น สแตมเบอร์เจ้าปลาน้อย ลูกซุบ ปัจจุบันไม่มีแล้วเพราะฉะนั้น 1) ต้องพยายามหาสิ่งจูงใจนักเขียนมากขึ้น 2) ต้องปรับกลยุทธ์ เป็นงานแปลแทน 3) ต้องเพิ่มการบริการที่ครบวงจรมากขึ้น เช่น นำเสนอของพรีเมียม, ประสานงานหรือ Package 4) ต้องทำการตลาดเชิงรุก เพิ่มช่องทางการติดต่อ Social เพิ่มมากขึ้น เพื่อให้เข้าถึงนักเขียน เช่น โรงพิมพ์ทักหานักเขียนจากยอดขาย e-book เยอะๆ	- โรงพิมพ์ยังมีโอกาสเติบโตได้อีก เพราะยังมีโรงพิมพ์ในประเทศ ยังน้อย - ส่วนนักเขียนมีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกวัน แต่คิดว่ายังโตได้อีก แต่สิ่งที่นักเขียนจะเลือกโรงพิมพ์ คือ 1) คุณภาพ 2) การบริการ 3) บริการหลังการขาย เช่นรับประกันคุณภาพ การรับเคลมสินค้า ทั้งนี้โรงพิมพ์ต้องเข้าใจนักอ่านว่า มีนักอ่านที่อ่านแล้วขายทิ้งไป กับบางกลุ่มซีเรียสเรื่องคุณภาพ เพราะต้องการเก็บสะสม และความคาดหวัง

ตารางที่ ข.20

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัครร, พบภัก
		ทั้ง 2 ช่องทาง แต่ไม่ใช่แค่มีเซล์มาตอบ ควรจะมีบอทดด้วย ถ้าจะถามว่า ถ้าไม่ยาก ถูกทั้งไว้ข้างหลัง ในแง่มุมนี้ก็เป็นอันนี้ แหละ ยกตัวอย่าง ตอนนั้น Sale ถามว่า กระดาษก็แกรมคะ ก็คือแบบจะรู้ไหมเนี่ย อะไรแบบนี้ คือมันไม่ใช่คำถามที่ตอบถูก คือ ถ้าถามว่ากระดาษบางหรือว่ากระดาษหนา เคลือบมันหรือไม่เคลือบมัน ตอบได้ แต่ถ้า ถามว่าก็แกรม เหมือนไปร้านข้าว แล้วป้า ขายข้าวถามว่า เอาข้าวกี่กรัม คือเขาไม่ได้ ถามว่าเอากี่ทัพพี		-
12	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อ โอกาสสรอดใหม่ของธุรกิจ โรงพิมพ์ด้วย New Business Model นักเขียนทำมือ	ถามว่าเอากี่กรัมอะไรอย่างนี้ นักเขียนเขา ไม่ได้มีความเชี่ยวชาญด้านนี้เขาก็ถอดใจ แล้วไม่ยอมทำ เขาก็จะไปเจ้าที่มี Machine คำนวณให้เรียบร้อย อีกตัวอย่างหนึ่งคือ เคยพิมพ์นามบัตรกับ Gogoprint เขาทำสีไม่เป๊ะเลยนะ แล้วก็ ขนาดไม่เหมือนเดิม แต่ว่าเขาเป็นบอทด แต่ก็ ซื้ออยู่ดีเพราะไม่อยากจะคุยกับ Sale	1) โรงพิมพ์คิดว่าไม่ได้มีผลกระทบมาก เนื่องจากยังมีการผลิตเล่มอยู่ แต่เปลี่ยน ลูกค้าจากสำนักพิมพ์ 1 บริษัท ที่มี 10 นักเขียน เป็นลูกค้านักเขียนทำมือ 10 คน เพราะฉะนั้น - ต้องมีวิธีการรับงานที่เหมาะสมสำหรับ จำนวนลูกค้าเยอะขึ้น ซึ่งมีวิธีการ ทำงาน ประสบการณ์ และความ รวดเร็วต่างกัน	

ตารางที่ ข.20

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบภัก
			- ต้องปรับกลยุทธ์การตลาด เป็นงาน ที่มียอดขายน้อยลง จาก 2-3 พันเล่ม ลดเหลือ 3-5 ร้อยเล่ม 2) ส่วนนักอ่านคิดว่า ส่วนใหญ่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการอ่าน เป็นการอ่าน Online หรือซื้อเป็นตอนๆ มากกว่าหนังสือเล่ม จะเลือกมากขึ้น จะซื้อหนังสือเล่มก็ต่อเมื่อ รักเรื่องนี้มากจริงๆ อยากสะสม หรือมีของแถม ของพรีเมียม	
13	ข้อเสนอแนะอื่นๆ	ข้อเสียคือ : การเป็นนักเขียนทำมือ เหมือนทำจรวด DIY แล้วพยายามจะเข้าไปในอวกาศ คือมันไม่สามารถเป็นส่วนร่วมของสมาคมได้ เพราะว่าสมาคมเขาจำเป็นต้องเป็นบริษัทจดทะเบียนพาณิชย์ เราไม่สามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของสมาคม สิ่งพิมพ์ หรือว่าเราไม่สามารถไปจอง Shelf เพื่อไปขายลิขสิทธิ์ของตัวเองในงานหนังสือต่างประเทศได้ การเป็นนักเขียนทำมือนั้นเสียโอกาสที่เราจะได้ Connection ที่เราจะเกาะกับสำนักพิมพ์ได้หลายส่วนอยู่	การทำงานแตกต่างมาก เช่น ถ้าทำงานร่วมกับสำนักพิมพ์ เพียงแคโยนไฟล์ word ก็จบเลย หากมีข้อบกพร่องในงานแค่บอกสำนักพิมพ์ ก็จะแก้ไขให้ เปรียบเหมือนสำนักพิมพ์เป็น Agency หรือเหมือนดารามีสังกัด แต่ถ้าทำงานร่วมกับโรงพิมพ์ จะต้องจัดหน้า แก๊ปก ต้องประสานงานกับ Graphic ต้องรับผิดชอบตัวเองมากขึ้น เหมือนเราเป็นบริษัทนักเขียนเอง	สำเนาลิขสิทธิ์มาตรฐานการทำงานค่อนข้างดี แต่อยากให้ช่วยปรับปรุงมาตรการรองรับเรื่องการไขปัญหา การรับ Feedback การเข้าถึงลูกค้า เช่น โรงพิมพ์ กู๊ดเฮด จะหักลูกค้าก่อนในหลายช่องทาง ข้อควรระวัง 1. รายได้ไม่แน่นอน ไม่รู้ว่าจะงานเขียนเรื่องนี้จะได้รับความนิยมมั้ย แต่หากทำงานร่วมกับสำนักพิมพ์ ก็จะมีการกำหนด

ตารางที่ ข.20

ทัศนคติของนักเขียน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (คนที่ 7-9) (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	Moonscape	อดิน	ภัคธร, พบภัค
		รายได้จากตอนเป็นนักเขียนทำมือ ดีกว่าตอนเราเป็นสำนักพิมพ์อีก แต่การที่เราเลือกเป็นสำนักพิมพ์เพราะว่าบ่อน้ำมันแคบเกินไปแล้วเราอยากไปที่แม่น้ำไปที่ทะเล	ฝากถึงนักเขียนทำมือ มือใหม่ : 1) นักเขียนทำมือที่เป็นมือใหม่ ที่ไม่มี บก. อาจจะฝึก สะสมประสบการณ์มาก ในด้านตรวจสอบความเหมาะสมของเนื้อหา เช่น การใช้คำซ้ำหลายจุด, การใช้สรรพนาม ไม่ตรงกัน เช่น ฉัน ดิฉัน กู มึง ข้า, วิธีการเล่าเรื่อง แนวทางในการดำเนินเรื่องที่ชัดเจน 2) งบประมาณที่ต้องสำรองในการจ้างรูป 3) ต้องมีความรู้ในการบริหารจัดการ ขั้นตอนการเขียน และการเผยแพร่ผลงาน	ตายตัวว่าจะพิมพ์จำนวนเท่าไร แบ่งเปอร์เซ็นต์จากยอดขายเท่าไร 2. ช่องทางการขายน้อยกว่า หากทำงานร่วมกับสำนักพิมพ์ ทางสำนักพิมพ์ก็จะมีช่องทางการวางขายในร้านหนังสือใหญ่ๆ เช่น ร้านนายอินทร์ ซีเอ็ด

4. ผู้อ่าน

ตารางที่ ข.21

รายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลของผู้อ่าน

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	1	2	3
1	ชื่อ	ณัฐชา อินทราเวช	ยุพาพร คติธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
2	อายุ	30	43	40
3	เพศ	หญิง	หญิง	หญิง
4	อาชีพ	นักแปลอิสระ	พนักงานบริษัท	Admin
5	การศึกษา	ปริญญาตรี	ปริญญาตรี	ปริญญาโท
6	แนว หรือประเภทหนังสือ ผลงาน ชื่อหนังสือ หรือนามปากกาผู้เขียน ที่ชอบ	ชอบอ่านนิยาย แนวแฟนตาซี นามปากกาที่ชอบ อ่านเป็นประจำ คือของคุณพินดา หรือ Season Cloud	แนว Non-Fiction นิยายแปล นักเขียน สวรรณศรีประทานพร ไม่เขียนถึงชั่ว	ชอบแนว tinder หรือ Berner นามปากกา ที่ชอบ ถ้าเป็นคนไทยก็จะเป็นคุณปราศ
7	ความถี่การอ่าน และการซื้อหนังสือ	ถ้าซื้อเป็นเล่มกับ e-book จริงๆ แล้วก็ซื้อทุก สิ้นเดือน ช่วงปลายเดือนอะไรแบบนี้ค่ะ ส่วน อ่าน ก็อ่านทุกวัน วันละประมาณบทหนึ่ง	อ่านสัปดาห์ละเล่ม ส่วน การซื้อหนังสือ แล้วแต่อารมณ์ และความน่าสนใจของ ปก เฉลี่ย 1 เดือนไม่เกิน 5 เล่ม	ความถี่ อ่านทุกวัน ซื้อตามโปรโมชั่น และงานหนังสือ book fair ใหญ่ๆ หรือ ช่วง e-book ลดเยอะๆ ก็จะกดซื้อ
8	มีปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อการ ตัดสินใจก่อนซื้อ/อ่านหนังสือ (ชื่อเสียงสำนักพิมพ์/นักเขียน เนื้อหา การเข้าถึงเนื้อหา ช่วงราคา ช่องทางการเผยแพร่ ความชอบ กระแสที่มาแรงของหนังสือที่ซื้อ รางวัล รูปเล่ม ภาพประกอบ สีสัน วัสดุ น้ำหนัก ผู้มีอิทธิพลในการจูง ใจซื้อ โปรโมชั่น)	1) เนื้อหาที่ชอบก่อน ถึงแม้ว่าเป็นผลงานของ นักเขียนที่ชอบก็ต้องดูเนื้อหาก่อนว่าเรา ชอบแนวนั้นไหมแล้วถึงจะซื้อ 2) กระแสหนังสือ บางทีหนังสือที่เป็นนิยายที่ เป็นกระแสหนักๆ มากเราก็ไม่อ่านเพราะ เรารู้สึกว่ามันไม่ใช่แนว 3) ราคาซื้อที่เราไหว 4) เน้นซื้อ e-book มากกว่าเล่ม 5) รูปเล่มสวย 6) ชื่อเสียงสำนักพิมพ์กับนักเขียน ไม่ค่อยมีผล	จริงๆ ทุกปัจจัย ให้อันดับ 1 เนื้อเรื่อง อันดับ 2 คือโปรโมชั่น By สำนักพิมพ์	อันดับ 1 อยู่ที่เนื้อหา แนวเรื่องราวตรงใจ ไหม อันดับรองลงมาก็เป็นนักเขียน นามปากกาของนักเขียนถ้าเคยอ่านงาน เขาแล้ว หมายถึงว่ามันช่วยตัดสินใจง่าย ขึ้น เพราะว่ารู้จักฝีมืองานเขียนของเขา อยู่แล้ว ส่วนสำนักพิมพ์ไม่มีผล เพราะว่า มันอยู่ที่นักเขียนรูปเล่ม ภาพประกอบจะ อยู่ช่วงท้าย ไม่ได้เป็นส่วนในการตัดสินใจ ซื้อ

ตารางที่ ข.22

ทัศนคติของนักอ่านที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นต่อการอ่าน

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	ณัฐชา อินทรหเวช	ยุพาพร คติธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
9	รู้จัก เคยได้ยินหรือคิดอย่างไร กับ “นักเขียนทำมือ”	เคยได้ยิน คิดว่าเป็นนักเขียนที่ไม่ผ่านสำนักพิมพ์ ทำเอง	เคยได้ยิน ครั้งแรกที่ได้ยินค่านักเขียนทำมือ คิดว่าเป็นการทำหนังสือเล่มหนึ่ง แต่ตอนนั้นคิดว่ามันเป็นการทำสมุด แต่ปัจจุบันรู้แล้วว่าหนังสือทำมือ คือหนังสือที่นักเขียนอิสระเขียนขึ้นมา แล้วไปพิมพ์เอง	นักเขียนทำมือเคยได้ยินมานานแล้ว เข้าใจว่า คือ นักเขียนที่ไม่ได้ทำกับสำนักพิมพ์ นักเขียนอิสระ นักเขียนที่เขียนเอง ขายเอง ผ่านในเว็บไซต์หรือว่าผ่าน Platform พวก เว็บ novel, Dek-D
10	ท่านมีความคิดเห็นว่าการซื้อหนังสือ/ผลงานกับนักเขียนสมัยนี้ กับสมัยก่อนแตกต่างกัน หรือไม่ อย่างไร	แตกต่างกัน เพราะจำได้ว่าตอนเด็กๆ เวลาไปซื้อหนังสือก็ไม่ได้ซื้อออนไลน์เลย ไปซื้อร้านตลอด แต่ช่วงนี้คือซื้อออนไลน์ได้แล้วไม่ว่าจะเป็นช่องทาง platform ไหนก็ตาม เราก็รอหนังสือมาส่งที่บ้านได้ ไม่ต้องไปเดินที่ร้านเพื่อจะได้หนังสือมาอ่าน	แตกต่างกันมาก สมัยก่อนซื้อหนังสือเราไม่ต้องห่วงเรื่องความปรารถนา เราซื้อหนังสือเล่มหนึ่งเรา จะมั่นใจได้เลยว่า ถ้าหนังสือได้ออกมาวางที่ชั้น สำนักพิมพ์ หมายถึงว่า ร้านหนังสือนั้นต้องผ่าน มาหลายขั้นตอนกว่าจะมาถึงมือเรา แต่สมัยนี้ ความปรารถนาตรงส่วนนี้ลดลง ทำให้รู้สึกว่า บางทีเปิดมาเจอคำผิด หรือว่าเจอเนื้อหาที่เรา ไม่คาดคิดอะไรแบบนี้ ทั้งๆ ที่ปกหลังไม่ได้บอกแบบนี้	- มีความแตกต่างกันมาก เมื่อก่อนเราซื้อหนังสือซื้อหนังสือหลักๆ เราจะซื้อจากงานหนังสือเป็นหลัก และที่ร้านหนังสือเวลาเราแวะเข้าไปชอบกก็ซื้อ - แต่สมัยนี้เราจะมีความรู้สึกว่าบางทีนักเขียนก็จริงจังเรา นอกจากหนังสือแล้วก็พวกของแถม มี standee มีโปสเตอร์ มีนูนมีมีแถมนอกจากตัวเล่ม ก็เลยรู้สึกว่ามันค่อนข้างที่จะเปลี่ยนไปมากขึ้น กับรูปแบบการซื้อที่เป็น pre-order ที่รู้สึกว่ามันเปลี่ยนไปอย่างชัดเจน
11	การเปลี่ยนแปลง หรือผลกระทบของการอ่าน จาก COVID เศรษฐกิจ	- อ่านช้าลง อ่านน้อยลง เพราะว่างานเยอะ - มีผลตรงที่เราซื้อน้อยลง แต่ก็ไม่ได้ได้อ่านน้อยลง เพราะกองตองเรากียังอยู่	ส่งผลค่ะ เมื่อก่อนซื้อหนังสือไม่ค่อยคิด ชอบกก็ซื้อเลย แต่เดี๋ยวนี้ถ้าชอบกก็ต้องขาคิดดูก่อนว่าอยากได้เล่มนี้จริงๆ ไหม ถ้าซื้อไปแล้วจะอ่าน ก็ครั้งจะมีเพื่อนอ่านด้วยไหม ก็คน กับการคุ้มค่างจากการซื้อหนังสือเล่มนี้เพราะว่าหนังสือราคาสูงขึ้น	- ก็มีผลอย่างมาก เพราะว่าหนังสือไม่ใช่ Priority แรก ที่เราอยากได้ แต่ถ้าเราอยากได้ก็ซื้อ แต่ถ้ามีงาน Book fair ต่างๆ มีหนังสือลดราคา และหนังสือเล่มนี้เป็นเล่มที่อยู่ในใจว่าอยากได้ อยากอ่าน ก็จะตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

ตารางที่ ข.22

ทัศนคติของนักอ่านที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นต่อการอ่าน (ต่อ)

	หัวข้อคำถาม	ณัฐชา อินทรเวช	ยุพาพร คติธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
12	การเปลี่ยนแปลงหรือผลกระทบของการอ่าน จากเทคโนโลยี ช่องทางการซื้อ หรือการอ่าน	มันไม่ได้เป็นแค่ตัวเล่มอย่างเดียวแล้ว มันมี e-book เข้ามา แต่คิดว่ามันได้จะเข้ามา disrupt อะไรมากอย่างเรายังซื้อทั้งเล่มอ่าน และ e-book การจ่ายเหรียญเพื่ออ่านแต่ละตอน แต่ไม่รู้เหมือนกันว่าเพราะอะไรเราถึงยอมเสียเงินประมาณ 2 เหรียญ เพื่อจะอ่านล่วงหน้า เหมือนจ่ายเป็นเงินก้อนเล็กเรื่อยๆ ไม่ได้จ่ายก้อนใหญ่ เพื่อซื้อ e-book อย่างเดียวแล้ว	1) จำนวน สำนักพิมพ์ขนาดเล็ก และ นักเขียนก็เพิ่มขึ้น หนังสือเพิ่มขึ้นมหาศาล อาจจะ เป็นเพราะ ว่าปัจจุบันนี้การทำหนังสือมันง่ายขึ้น ทั้งมีคุณภาพและไม่มีคุณภาพ 2) ความชอบส่วนตัว ยังคงชอบซื้อที่ร้านหนังสือ ยังไปร้านหนังสืออยู่ทุกอาทิตย์ แต่ว่าไม่ได้ซื้อหนังสือ ทุกครั้งที่เข้าร้าน ย้ายไปซื้อ shopee บ้าง ซื้อช่องทางออนไลน์บ้าง หรือไปซื้อกับสำนักพิมพ์บ้าง เพราะว่าสำนักพิมพ์จะได้มีกำไรน้อย 3) แนวการอ่าน แนวผู้ใหญ่ ชาย/หญิง เขาก็จะอ่าน ธัญวลัย แต่เราอ่านชาย/ชาย ก็อ่าน readAwrite Dek-D ไม่ค่อยชอบ UI ของ Dek-D ก็เลยไม่ได้อ่าน การปรับตัวก็คือ กดเหรียญมากขึ้น ปีนัดเหรียญอ่านนิยายมากขึ้น แทนที่จะซื้อเล่ม อย่างเช่น มุมมองนักอ่านพระเจ้า ถ้าเป็นปกติโดยนิสัย ก็คือจะซื้อเล่ม แต่รู้สึกว่ารอบนี้เล่มมันจำนวนเยอะมาก อาจจะมึที่เก็บไม่พอก็เลยกดเหรียญเอา อ่าน	1) ปริมาณสำนักพิมพ์ ผู้เขียน และหนังสือเพิ่มขึ้นเยอะมาก จนรู้สึกว้าซื้อตามไม่ไหว พอมันมีเยอะเกินไปก็เกิด Filter ในใจว่า เรา จะเลือกซื้อแต่เฉพาะเล่มที่เราอยากอ่าน 2) 2-3 ปีให้หลัง เราซื้อแต่ e-book เป็นหลัก ยกเว้นแต่หนังสือแปลบางชุด ที่เขาไม่ทำ e-book ก็ซื้อเป็นเล่ม แต่ก็ เป็นบางชุด แต่ตอนหลังออกมาเป็น e-book ก็ขายเล่มออก ปล่อยเล่มเป็นมือ 2 แล้วเก็บเป็น e-book มากกว่า เพราะว่ามัน Practical มันสะดวกกับเรามากกว่าในการอ่าน อย่างเช่น เรา อาจจะนอนอ่าน และอยากกลับไปเลยกับ หนังสือ คือถ้าเป็นหนังสือรูปเล่ม เราจะมี ความระแวงว่า เดี่ยวหนังสือจะยับ แล้วก็จะ มีเรื่องที่จัดเก็บ ที่เก็บไม่หมดไม่ไหว และ ใจความสำคัญก็คือ เราต้องการแค่อ่าน หนังสือ เราไม่ได้ต้องการพวกของ Premium ที่ เดี่ยวนี้ ทั้งนักเขียนและสำนักพิมพ์จะยึด มาให้ โดยที่เราไม่ได้ต้องการ

ตารางที่ ข.22

ทัศนคติของนักอ่านที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นต่อการอ่าน (ต่อ)

	หัวข้อคำถาม	ณัฐชา อินทรเวช	ยุพาพร คติธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
			สะดวกขึ้น อ่านได้ไวกว่าตัวเล่ม ที่สำนักพิมพ์พิมพ์มาด้วย เพราะสำนักพิมพ์ปล่อยก่อน 4) ส่วนตัวเป็นคนชอบที่จะอ่านหนังสือเล่ม แต่การอ่านออนไลน์เพิ่มมากขึ้นถ้าอ่านก็จะอ่านแบบติดเหรียญจะไม่ค่อยซื้อ e-Book	3) ส่วนใหญ่ซื้อ e-book ผ่าน Shopee หรือเว็บนายอินทร์ เพราะง่ายกว่าการที่เราต้องออกจากบ้านไปร้านหนังสือ 4) ถ้าซื้อหนังสือเล่ม ยังต้องรอขนส่งประมาณ 1-2 วัน 5) รอ Book fair แล้วเราก็เดินลากกระเป๋าซื้อหนังสือ ก็มีความสะดวกมากขึ้น เร็วมากขึ้น
13	การเปลี่ยนแปลงหรือผลกระทบของการอ่าน จากนักเขียน	- จริงๆ หลังๆ นี้มาค่อนข้างตามนักเขียนทำมือนามากกว่าสำนักพิมพ์ซื้อโดยตรงกับนักเขียนเลย หรือมีซื้อกับร้านบ้าง แต่ก็ซื้อตามร้านน้อยลง - กระแสนิยายรักมาแรง ส่วนใหญ่นักอ่านน่าจะดูจากกระแสใน Social สะส่วนใหญ่ด้วยมั้งในการซื้อหนังสือเล่มนี้ แต่ก็เราชอบอ่านนิยายแนวแฟนตาซี - ก็เลยเลือกซื้อมากขึ้น	- มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น การเขียนและรูปเล่ม ก็มีความเป็นเอกลักษณ์มากขึ้น แต่หนังสือที่ขึ้นหนังสือ ค่อนข้างจะจำกัดไปในทางแนวเดียวกัน อย่างเช่นสมมติว่า แนวนี้ดัง ก็จะมีแต่แนวนี้ หรือว่าภาพวาดทำนองนี้ดัง ก็จะมีปกที่นักวาดทำนองนี้เต็มไปหมด อะไรแบบนี้ - แนวที่ทำเงินก็ยังคงคิดว่าเป็นแนว Boy love แต่ถ้าคนซื้อง่าย จะค่อนข้างไปนิดหน่อย หรือไปมาก จะขายง่าย - อ่านงานนักเขียนไทย เราก็สามารถ Interactive กับนักเขียนได้เลย สมมติว่าเรากำลังติดตามอ่านเล่มนี้อยู่ นักเขียนออกเล่ม	- กลุ่ม Fiction นิยายรัก มีความหลากหลายเรื่องของเพศตัวแสดงชาย-หญิง และมีกระแสความนิยมมากของ boy love, Girls Love - กลุ่ม Non-Fiction ก็จะเป็นพวก How to ที่สมัยก่อนเป็น How to ทำอย่างไรให้เราได้ Success หรือ Productive แต่สมัยนี้เป็น How to ี่เกี่ยจยังงี้ให้มัน Succes - นักอ่านก็ปรับตัวไปเป็น e-book เป็นหลัก การปรับตัวมันเป็นไปตามกระแส ถ้าเป็นเรื่องแนวที่เราชอบที่สุดเราก็แบบ Pick up มาง่ายขึ้น อะไรอย่างนี้เท่านั้นเอง แต่ถึงกลับ ไม่ใช่เรื่องนี้นั่นก็จะไม่ซื้อเลย ก็ไม่ใช่ขนาดนั้น

ตารางที่ ข.22

ทัศนคติของนักอ่านที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นต่อการอ่าน (ต่อ)

	หัวข้อคำถาม	ณัฐชา อินทราเวช	ยุพาพร คติธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
			ใหม่ เขาโพสต์ในเน็ต ใน web ก็สามารถอ่านได้เลย ไม่จำเป็นต้องรอพิมพ์จนครบ ยกเว้นว่าเราชอบเขาจริงๆ แล้วเราอยากจะไดงานเขาสะสม หรือว่าเราอยากอ่านตอนพิเศษ ถึงเวลานั้นก็ค่อยรอว่าจะเปิดพิมพ์ใหม่ เปิด Pre-order ใหม่	
14	ท่านคิดว่าผู้เกี่ยวข้องหลักของธุรกิจสิ่งพิมพ์ เช่น สำนักพิมพ์ โรงพิมพ์ และนักเขียน ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกนี้ด้วยหรือไม่ อย่างไร	- สำนักพิมพ์เกิดขึ้นใหม่เยอะและหายๆ ไปบ้าง - คนเขียนทำมือก็ดูเยอะขึ้น เพราะอย่างเราเข้าไปในเว็บไซต์ที่อ่านออนไลน์ ก็ลงนิยายกันเยอะขึ้น - e-book ด้วย - โรงพิมพ์มีต้นทุนมากขึ้น หนังสือก็เลยแพงขึ้นด้วย	คิดว่าได้รับผลกระทบมาก เพราะว่าการอ่านออนไลน์ ทำให้ไม่จำเป็นต้องรอสำนักพิมพ์อีกต่อไป ไม่ต้องผ่านลายมือ ก็คิดว่าได้รับผลกระทบเยอะเพราะว่า คนที่ได้อ่านอย่างเดียวแล้วพอใจแล้ว จบไปแล้ว ช่วยซื้อก็เยอะ มันก็เลยไม่ถึงขั้นโรงพิมพ์และสำนักพิมพ์	เปลี่ยนมากจากคนที่ซื้อหนังสือมา 20 กว่าปี ก็ตั้งแต่อ่านหนังสือออกไปซื้อหนังสือมาตลอด รู้สึกว่ามันแพงขึ้น มันแพงขึ้นซึ่งแม้กระทั่งเราผู้ซึ่งมีรายได้ในระดับนี้แล้ว ก็ยังรู้สึกว่ามันเป็นสิ่งที่แพง ถ้าไปในเชิงเศรษฐกิจก็โอเคเงินมันเพื่อขึ้นต้นทุนสูงขึ้น แต่ในขณะที่เราค่าแรงเท่าเดิม ถามว่าส่งผลไหม ก็ส่งผลมาก ทั้งนักเขียนแล้วก็โรงพิมพ์ ก็จะมีระยะยาวในการแบกต้นทุนมากขึ้น

ตารางที่ ข.23

ทัศนคติของนักอ่าน ที่มีต่อนักเขียนทำมือ

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	ณัฐชา อินทราเวช	ยุพาพร ศติธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
15	การเกิดขึ้นของนักเขียนทำมือมีข้อดี ข้อเสียต่อนักอ่าน อย่างไร	คิดว่าข้อดีคือ มันทำให้มีนิยายอ่านเยอะขึ้น แต่ว่ามีแนวโน้มที่หาอ่านได้ แต่ต้องใช้เวลาในการหาว่าจะเจอเรื่องที่ชอบ แต่ข้อเสียมันก็มีเหมือนกันเพราะว่า มันเหมือนกับ ใครอยากเขียนก็เขียน เผยแพร่ได้เลย บางทีอาจจะไม่มีการ put เนื้อหาที่มันเข้าท่า หรืออะไรอย่างเนี้ย เหมือนกับว่ามันก็มีเนื้อหาที่มันสุ่มๆ เพิ่มมากขึ้น เพราะว่าไม่จำเป็นต้องผ่านใคร ลงได้เลยในออนไลน์	ข้อดี หาอ่านง่ายขึ้น มีนิยายมากมายหลายประเภทให้อ่าน แล้วก็ทำให้บางคนก็เขียนดีมาก ดิฉันเรารู้สึกว่าเขาน่าจะไปได้ไกลกว่านี้ ข้อเสีย คือคิดว่าปริมาณงานมันเยอะขึ้นมหาศาล มันมีงานที่ ต้องพูดตามตรงว่า มีงานที่ไม่มีคุณภาพ หรือว่าไม่ตรงใจคนอ่าน อย่างเราเป็นคนอ่านที่อายุเยอะนิดนึง เวลาเราอ่านงานที่เด็กๆ เขียนเราจะสามารถรู้ได้เลยทันทีถึงวิญญูของเขาในการเขียน มันทำให้เราไม่สนุกกับปริมาณงานมหาศาล แทนที่เราจะกดแล้ว เราเลือกสักเรื่องแล้วเราพลิกกลับไปกับมัน แต่มันทำให้เรากลายเป็นคนที่เลือกอ่านมากขึ้นไปอีก	ข้อดีคือเราได้อ่านงาน จากนักเขียนหลายคนมากขึ้น ไม่ได้ถูกผูกขาดเช่นว่า เราจะต้องอ่านของนักเขียนของคุณป้าเอ คุณป้าบี หรือนักเขียนเท่านั้นเท่านั้นอย่างเดียว 1) ข้อเสียก็คืออาจจะเจองานที่ไม่ถูกใจเราง่ายขึ้น เพราะมันมีจำนวนเยอะๆ มันก็กลายเป็น คือมันเป็นแง่ของปริมาณ แต่ไม่ได้เกี่ยวกับคุณภาพ 2) ถ้าเรารู้ว่าเราชอบอ่านแนวไหน เราก็จะได้เจอนักเขียนที่อยู่ในแนวนั้น ถึงเขาเป็นนักเขียนหน้าใหม่ ไม่ได้มีงานเขียนที่มาก แต่ถ้าเราได้เจอเขาสักครั้งหนึ่งแล้วเรารู้ว่าแนวทางการเขียนของเขาเป็นแบบนี้เราก็จะ loyalty กับเขาได้ง่ายขึ้น
16	ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ทำให้เกิดนักเขียนทำมือ	อาจจะเพราะว่าช่องทางการทำเล่มมันเพิ่มขึ้นด้วย แล้วก็สำนักพิมพ์เก่าๆ ปิดตัวลงเยอะอย่างที่เรตามสำนักพิมพ์ที่ทำนิยายแฟนตาซีเขาก็ไม่ได้ทำแล้ว เราก็เลยต้องไปหาซื้อกับนักเขียนโดยตรง ที่เขากลายเป็นนักเขียนทำมือ	- ตัวนักเขียนที่ได้รับการชื่นชม ก็เลยทำให้มีคนรู้สึกว่าเขาเขียนได้นี้ เลยอยากได้รับการชื่นชมบ้าง แล้วก็ - Application ตอนนี้ เอื้อต่อการเขียนได้ง่ายขึ้น มากกว่าสมัยก่อน	1) ด้วย platform ที่มีในปัจจุบัน มันมีเยอะขึ้น เข้าถึงง่ายขึ้น Device ต่างๆ เช่น เดียวนี้ เขียนนิยายจากมือถือก็ได้ ซึ่งทุกคนมีมือถือ มันเลยทำให้เกิดงานเขียนขึ้นมาได้ง่ายขึ้น

ตารางที่ ข.23

ทัศนคติของนักอ่าน ที่มีต่อนักเขียนทำมือ (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	ณัฐชา อินทราเวช	ยุพาพร ศติธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
				2) ซึ่งไม่เหมือนแต่ก่อนที่จะต้องไปรอสำนักพิมพ์ สำนักพิมพ์เท่านั้นที่จะขายให้เราได้ ในฐานะนักอ่าน เราต้องรอให้สำนักพิมพ์ออกมาขายก่อน แล้วมันเป็น platform เดียวกัน เราก็เข้าไปอ่านได้ง่ายขึ้น ก็ได้เจอนักเขียนมหาศาลในนั้นเช่นกัน
17	ปัจจัยใดที่ทำให้เกิดความนิยมในอาชีพนักเขียนทำมือ	1) platform online เข้ามามีบทบาทเยอะขึ้น คือเมื่อก่อนก็อ่านตามนิตยสาร รายปักษ์ รายเดือน รายสัปดาห์ แต่ว่าตอนนี้เข้า online ก็มีนักเขียนมาลงนิตยแล้วก็อ่านได้เลย มันก็ทำเงินได้เลย ไม่ต้องรอจากสำนักพิมพ์ หรือรอจากนิตยสารแล้ว 2) ได้เงินเร็วด้วย เพราะทำเสร็จก็ขายได้เลย แล้วก็สำนักพิมพ์อย่างที่บอกว่าปิดตัวลงไปก็มี นักเขียนที่เขียนบางแนวที่อยู่กับสำนักพิมพ์นั้นก็ต้องออกมาทำเอง	คล้ายๆ กัน เกิดความนิยม อาจจะเกิดจากความสำเร็จของนักเขียนคนก่อนๆ ก็เป็นไปได้ เช่น เห็นเขียนแล้วว่าเขาดูดีจัง ดึงจัง มีรายได้มีคนติดตาม และที่สำคัญคิดว่าตอนนี้ทุกคนเริ่มได้ 10-12 ขวบ ก็เริ่มได้ 50 ก็เริ่มได้ เกษียณแล้วยังขุดเขียนได้ ก็เลยทำให้ทุกคนคิดว่า เราไม่รู้จะทำอะไรดี เรามาเขียนนิยายดูเผื่อเราจะมีรายได้	ทุกคนมี device ก็เลยทำให้ใครก็เขียนได้ การเป็นนักเขียนไม่ได้ยากขนาดนั้น ไม่ได้ยากเข้า 5 ปี - 10 ปี ที่แล้ว ที่จะต้องงู้นั้นนั้นมากมาย แล้วไปทางของการเป็นนักเขียน ไม่จำเป็นต้องออกเล่ม เขาอาจจะเขียนจบหรือไม่จบก็ได้ แต่ถ้าเขาเริ่มเขียนเขาก็ือนักเขียนคนหนึ่ง ซึ่งเขาอาจจะทำไม่ครบ Loop ก็ได้ มันก็เลยทำให้แบบว่า มันเป็นไปได้ทั้งสนามเด็กเล่น และสนามจริง มันเป็นโอกาสที่เปิดกว้างขึ้นเท่านั้นเอง

ตารางที่ ข.24

ทัศนคติของนักอ่าน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	ณัฐชา อินทรหเวช	ยุพาพร ศดิธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
18	ท่านมีทัศนคติอย่างไรต่อกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป	ตอนนี้ นักเขียนทำมือมันเกิดขึ้นเยอะมาก ถ้าไปเดินงานหนังสือ มันก็มีบูธที่เขาบอกว่าเป็นของนักเขียนอิสระ เขามาวางขายเยอะขึ้น ก็คิดว่าโรงพิมพ์น่าจะมีโอกาสในการทำเงินเพิ่มมากขึ้น ถ้าเข้าหานักเขียนอิสระเพิ่มมากขึ้น เพราะว่าตอนนี้ นักเขียนทำมือก็เพิ่มขึ้น ถึงจะเป็นเงินก้อนไม่มาก แต่มันก็มาเรื่อยๆ เพราะว่าคนก็อยากทำเล่มอยู่เรื่อยๆ แล้วก็ มีเรทราคาที่น่าจะทำให้ นักเขียนมีต้นทุนน้อยลงหน่อย หนังสือที่ออกมาราคาก็ได้ไม่แพง คนอ่านจะได้ซื้อได้	นักเขียนทำมือ ออกได้ปีละเล่มก็เก่งแล้ว เพราะฉะนั้น Business model นักเขียนทำมือ คงจะต้องมีนักเขียนที่สนใจโรงพิมพ์นี้เยอะหน่อย แล้วก็ถ้ามีโอกาสก็ทำให้มันดี ทุกโรงพิมพ์ก็แข่งกัน ด้วยราคา คุณภาพ เขาจะกลับมาพิมพ์ด้วยซ้ำ และบอกต่อ ปัญหาของการที่ใช้ Business ของนักเขียนทำมือ คือนักเขียนทำมือไม่ได้เขียนเดือนละเล่มทุกคน เพราะฉะนั้นปริมาณงานมันจะไม่ได้มีเยอะขนาดนั้น แล้วถ้าจะเขียนเดือนละเล่ม แปลว่าเขาอาจจะไม่ได้พิมพ์ทุกเล่มที่เขาเขียน อาจจะย้ายไปทำ e-book บ้าง ซึ่งมันจะทำให้โอกาสที่จะได้งาน ก็ไม่ได้มหาศาล	เรามีความคิดว่า ไม่ว่าจะ e-book จะ disrupt งานเขียนมากน้อยแค่ไหน ยังไงคนก็ยังต้องใช้งานเขียนจากกระดาษ มันยังไม่สามารถกลายเป็น Zero ได้ แต่โรงพิมพ์ต้องปรับตัวมีการพิมพ์จำนวน on demand ได้มากขึ้น เพราะว่ามันจะได้สอดคล้อง กับจำนวนนักเขียน ที่มันมากขึ้น แต่ผู้อ่านไม่ได้ซื้อไม่ได้เยอะขึ้นตามจำนวนนักเขียน ที่เคยพิมพ์ใหญ่ขั้นต่ำ 500 เล่ม 1,000 เล่ม ก็อาจจะต้องมาเป็น 20 เล่ม 50 เล่ม เพื่อปรับตัวให้เข้ากับตลาด เมื่อก่อน เป็น Horizon ก็คือแบบเป็นแนวนอน ก็อาจจะต้องปรับตัวให้เป็นแนวตั้งมากขึ้น เพื่อกวาดจะไต่ไปเท่ากับ Demand แต่ก็เข้าใจในแง่ของต้นทุนราคา ต้องเกิดขึ้นทั้งคู่ พอปริมาณการผลิตน้อยลง ต้นทุนมันก็จะสูงขึ้น

ตารางที่ ข.24

ทัศนคติของนักอ่าน ถึงกรณีศึกษานักเขียนทำมือในสภาพแวดล้อมธุรกิจสิ่งพิมพ์เปลี่ยนแปลงไป (ต่อ)

ลำดับ	หัวข้อคำถาม	ณัฐชา อินทรเวช	ยุพาพร ศติธรรมธร	ศิริรัตน์ มีศิลป์
19	ข้อเสนอแนะอื่นๆ	ยังมีบางกลุ่มคนที่ยังอ่านเล่มอยู่ คนอายุมากที่รู้สึกอ่านในจอแล้วปวดตา หรือกลุ่มคนที่ชอบจับกระดาษ หนังสือเป็นเล่มมากกว่าเปิดพลิกหน้าหนังสืออ่าน แต่ว่าด้วยราคาหนังสือที่เพิ่มขึ้น ทำให้ซื้อหนังสือได้น้อยลง ถ้าต้นทุนน้อยลง ทำให้ราคาหนังสือลดลง ก็น่าจะทำให้ธุรกิจสิ่งพิมพ์ก้าวหน้ามากกว่านี้	อยากให้มียุติราคาที่เป็นมาตรฐานหรือว่ามีเซลล์ที่เข้าถึงลูกค้าสามารถบอกได้เลยว่า กระดาษแบบนี้ ราคาเท่านี้ ก็จะทำให้การตัดสินใจในการจะพิมพ์ง่ายขึ้นและคุณภาพการผลิตที่ดีก็เป็นโอกาสที่คนอยากได้ งานคุณภาพยอมจ่าย	นักเขียน เลิกขายของฟรีเหมี่ยมคะ เราอยากอ่านแต่หนังสือ แล้วเรามาจ่ายแค่ค่าหนังสือกันเถอะ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	ฐานันดร เรืองงาม
วุฒิการศึกษา	ปีการศึกษา 2557: วิทยาศาสตรบัณฑิต (เทคโนโลยีทางภาพและการพิมพ์) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ตำแหน่ง	Marketing Executive บริษัท เคพีพี - แอนทาลิส (ประเทศไทย) จำกัด
ประสบการณ์ทำงาน	Neramit & Digital Print Manager บริษัท อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน) Project & Product Manager บริษัท สำเนาพลัส จำกัด