

บริการวิชาการ ผ่าน Reality Show ยุทธการพอเพียง

ชัยยะ ฉัตรเวชศิริ*

จากผลการวิจัยของ Nielsen Media Research พบว่ารายการประเภท Reality Show มีสัดส่วนถึงร้อยละ 56 ของรายการโทรทัศน์ทางโทรทัศน์ของอเมริกา (รวมรายการจากเคเบิลทีวี และรายการจากสถานีโทรทัศน์ปกติ) และมีสัดส่วนเป็นร้อยละ 69 ของรายการโทรทัศน์ทั่วโลก¹

Reality Show เป็นรายการโทรทัศน์รูปแบบหนึ่ง ซึ่งจะมีการออกแบบสถานการณ์ หรือ สิ่งแวดล้อม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมรายการแสดงปฏิกิริยาออกมาในรูปแบบที่ต่างกันสุดขีด ต้องใช้การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า และฝ่าฟันอุปสรรคต่าง ๆ ต่างจากรายการประเภทสารคดีที่จะนำเสนอความจริงแบบที่เห็นได้ทั่วไป โดยผู้ผลิตจะวางตัวเป็นผู้บันทึกเหตุการณ์ และ ก็มีความแตกต่างกับ ละคร ซึ่งจะต้องมีการซ้อมออกแบบปฏิกิริยาของผู้แสดงล่วงหน้า แต่ Reality Show ผู้ผลิตจะวางตัวเป็นผู้ร้อยเรียงเรื่องราวผ่านการตัดต่อ ให้เร้าใจและสร้างอารมณ์ร่วมกับผู้ชมมากที่สุดทั้ง ความรู้สึก เสรีภาพ เสียดสี ติงใจ ขัดแย้ง หรือ ผิดหวัง ของผู้ร่วมรายการ

ด้วยอิทธิพลความสำเร็จของรายการโทรทัศน์รูปแบบ Reality Show มากมายใน ต่างประเทศ และ ใน ประเทศ เช่น รายการ เกมส์ชีวิต ไฮโซบ้านนอก Academy Fantasia, Big Brother, The Star ฯลฯ ทำให้หน่วยงานที่ทำงานด้านสังคม คือ สำนักงานกองทุน

สนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) และ กระทรวงมหาดไทย ให้ความสนใจสร้างสรรค์รายการ Reality Show ชื่อรายการ ยุทธการพอเพียง ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 9 ทุกวันเสาร์เวลา 15.00 น. – 16.00 น. (เริ่มออกอากาศครั้งแรก 21 ก.ค. 2550) โดยวางแนวคิดรายการว่า “เป็นเรียลลิตี้แนวใหม่ ที่ไม่ใช่การแข่งขัน ผู้ปฏิบัติไม่ได้หวังเงินรางวัล ไม่มีสคริปต์ มีแต่เรื่องราวชีวิตจริงของคนที่มีเป้าหมายเดียวกัน คือ สร้างความสุขแบบยั่งยืนด้วยวิถีชีวิตแบบพอเพียง”

รายการยุทธการพอเพียงคัดเลือกผู้ร่วมปฏิบัติการจำนวน 5 คนจาก 5 ภูมิภาค ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคใต้ ภาคกลาง ภาคอีสาน และกรุงเทพมหานคร โดยผู้ร่วมรายการทั้งหมดแม้จะมีอาชีพ มีปัญหา และมีเป้าหมายที่แตกต่างกัน แต่ทุกคนมีความตั้งใจและความมุ่งมั่นเดียวกันคือ การสร้างสุขภาวะที่ยั่งยืน ด้วยวิถีชีวิตพอเพียง โดยวางระดับการเข้ารอบของผู้เข้าร่วมปฏิบัติการเป็น 3 ระดับ คือ ระดับบุคคล ระดับครอบครัว และ ระดับชุมชน เกณฑ์การตัดสินให้คะแนน มี 3 ส่วน ได้แก่ คะแนนจากผู้สังเกตการณ์ประจำรายการ คะแนนจากทีมที่ปรึกษา และคะแนนจากผู้ชม

* ศูนย์บริการวิชาการและสหกิจศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีภาคใต้ จังหวัดนครศรีธรรมราช

¹ สืบค้นเมื่อ 13 กันยายน 2550 จาก <http://th.wikipedia.org>

ทางบ้านโดยจะสรุปผลคะแนนโหวตในสัปดาห์สุดท้ายในแต่ละระดับ

โครงการพัฒนาชุมชนเป็นสุขที่ภาคใต้ โดยคุณมานะ ช่วชู และ คุณทรงวุฒิ พัฒแก้ว ได้เชิญผู้เขียนเข้าร่วมเป็นหนึ่งในทีมที่ปรึกษาทางด้านการประกอบธุรกิจ ให้กับ นายอดิเรก ศรีอวยวารี หรือ บังแอร้ ผู้เข้าร่วมปฏิบัติการจากภาคใต้ เพื่อให้คำแนะนำวิธีการปรับเปลี่ยนไปสู่การดำเนินชีวิตด้วยวิถีพอเพียง หน้าที่ของทีมที่ปรึกษา นอกจากจะเอาใจช่วยการได้รับคะแนนโหวตของบังแอร้แล้ว ยังจะต้องถ่ายทอดให้ผู้ชมทางบ้านเห็นการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ แก้ไขปัญหา อุปสรรคของผู้เข้าร่วมปฏิบัติการจากภาคใต้รายนี้ตามคำแนะนำของทีมที่ปรึกษาโดยแข่งกับเวลา

บังแอร้ ชาวประมง ผู้หันหลังให้ท้องทะเล

ริมถนนเส้นทางขนานชายทะเล อ่าวไทย เริ่มตั้งแต่หมู่บ้านในถุ้ง บ้านสระบัว บ้านปากพูน บ้านปากพียง อำเภอท่าศาลา มุ่งสู่ตัวอำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช มีหมู่บ้านชาวประมงอาศัยอยู่หลายร้อยครอบครัว ทำมาหากินตามแนวชายฝั่ง ในอ่าวทะเลน้ำตื้น ใช้เรือที่มีเครื่องยนต์ระหว่างหนึ่งถึงเจ็ดแรงม้า มีเครื่องมือจับสัตว์น้ำอย่างง่าย ไม่ซับซ้อน ด้วยภูมิปัญญาของชาวประมงพื้นบ้าน และการพึ่งพาปรากฏการณ์ธรรมชาติ トラบจนสองทศวรรษที่ผ่านมา สัตว์น้ำมีจำนวนลดน้อยลง ราคาน้ำมันสูงขึ้น เรืออวนลากเริ่มรุกล้ำเข้ามาลากอวนบริเวณชายฝั่งของอ่าวต่างๆ ในเขตสามพันเมตรห่างจากฝั่ง ซึ่งผิดกฎหมาย แม้ว่าชาวประมงพื้นบ้านจะมีการรวมตัวกัน เป็นกลุ่มอนุรักษ์ประมงพื้นบ้าน เพื่อปกป้องรักษาสภาพแวดล้อมทะเลอ่าวไทย บริเวณดังกล่าว แต่ก็ไม่สามารถที่จะสู้กับการเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติ และความก้าวหน้า

เทคโนโลยี วิถีคิดดังกล่าวรุนแรง เรือวิ่งมานาน จนทำให้ชาวประมงส่วนหนึ่งต้องทิ้งทะเลในที่สุด

บังแอร้ หรือ หวอแอร้ (แปลว่าพี่ชายคนโต) เป็นชาวประมงพื้นบ้านคนหนึ่ง ที่ได้รับผลพวงจากภาวะวิกฤติดังกล่าว พร้อมกับมีหนี้สินจากการลงทุนในอาชีพประมง ด้วยการกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) เกือบสามแสนบาท แม้ว่าจะพยายามสร้างรายได้เสริม ด้วยการทำกรงนกขายในยามค่ำคืน แต่ก็ยังไม่เพียงพอ สุดท้าย ต้องตัดใจขายเรือประมงลำเดียวที่มีอยู่ หันหน้าเข้าหาฝั่ง ยึดอาชีพทำกรงนกขาย เลี้ยงครอบครัว

ด้วยความรับผิดชอบในฐานะผู้นำครอบครัว และไม่ยอมก้มหน้ายอมแพ้โชคชะตา เข้ามืด บังแอร้ จะตื่นมาช่วย กะตึ๋น ภรรยา เตรียมขายไก่ทอดที่หน้าบ้าน รุ่งสาง ไปรับจ้างส่งแม่ค้าไปตลาดด้วยรถจักรยานยนต์ พ่วงข้าง ตกบ่าถึงค่ำ จะผลิตกรงนกกรงหัวจุก ร่วมกับภรรยา และลูกๆ ซึ่งกลับมาจากเรียนหนังสือ

รายการยุทธการพอเพียงมีการออกอากาศทุกวันเสาร์ ครั้งละ 1 ชั่วโมง สารของรายการประกอบด้วยความคิดเห็นของผู้สังเกตการณ์ และ ผู้เข้าร่วมปฏิบัติการ ทั้ง 5 ราย จึงมีเวลาให้ผู้ชมทางบ้าน ได้รู้จัก บังแอร้เพียงไม่กี่นาที ผู้เขียน จึงขอใช้บทความนี้อธิบายว่าได้นำองค์ความรู้ อะไรบ้าง ในการให้คำปรึกษาแก่ บังแอร้ ผ่านรายการยุทธการพอเพียง

Reality Show ลดหนี้บังแอร้ จาก 19 ปี เหลือ 15 ปี

บังแอร้มีหนี้สินที่กู้ยืมจาก ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) จำนวน 180,000 บาท ดอกเบี้ยคงค้างอีกจำนวน 114,332 บาท (หลังจากได้ปรับโครงสร้างหนี้กับ ธกส. ไปครั้งหนึ่งแล้ว) รวมหนี้ทั้งหมด 294,332 บาท ธกส. ได้แบ่งยอดหนี้ทั้งสิ้น ออกเป็น 2 กอง คือ

กองที่ 1 เงินต้นเดิม 180,000 บาท ต้องผ่อนชำระทุกเดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10.50 ระยะเวลาผ่อน 19 ปี

กองที่ 2 ดอกเบี้ยคงค้างเดิม ให้ผ่อนเป็นปี ๆ ละ ประมาณ 11,000 บาท ไม่มีดอกเบี้ย ระยะเวลาผ่อน 10 ปี

ปรากฏว่าก่อนที่ผู้เขียนจะเข้าไปร่วมในทีมที่ปรึกษา บังเออร์ใช้วิธีการผ่อนแบบไม่สม่ำเสมอ คือ มีเท่าไรก็ให้เท่านั้น ไม่ได้แบ่งเป็นงวด ๆ ทำให้ยอดเงินไม่ลดลง อีกทั้งดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน ก็ยังไม่มีการชำระให้หมดอีกด้วย ผู้เขียนจึงอธิบายและแสดงวิธีการคิดดอกเบี้ยและการจ่ายชำระเงินงวด ที่ถูกต้องดังนี้

วิธีการคิดดอกเบี้ยของสถาบันการเงิน โดยทั่วไปมี 2 วิธี คือ

1. คิดแบบเงินต้นลด ดอกเบี้ยลด

หมายความว่า ดอกเบี้ยในแต่ละเดือนจะไม่เท่ากัน ขึ้นกับเงินต้นคงเหลือ ในช่วงแรก ๆ เงินค้างงวดจะต้องนำไปจ่ายดอกเบี้ยเป็นส่วนใหญ่ ส่วนที่เหลือก็จะนำไปหักออกจากเงินต้น แล้วนำเงินต้นที่เหลือ มาคำนวณดอกเบี้ยในเดือนถัดไป เช่น การชำระค่าผ่อนบ้านกับธนาคาร

2. คิดแบบคงที่

จะนำดอกเบี้ยต่อปี คูณ จำนวนปีที่จะต้องผ่อนชำระ และนำมาบวกรวมกับเงินต้น แล้วหารเป็นเงินงวดให้ผ่อนต่อเดือน ๆ ละ เท่า ๆ กัน เช่น การชำระค่างวดรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ใช้วิธีการคิดดอกเบี้ยแบบ เงินต้นลด ดอกเบี้ยลด ในกรณีของ บังเออร์ จึงมีงวดชำระเงิน ดังนี้

เดือนที่	เงินงวด	เงินต้น	ดอกเบี้ย	เงินต้นคงเหลือ
1	1,825	250	1,575	179,750
2	1,825	253	1,573	179,497
228 (ปีที่ 19)	1,825	1,810	16	0

เดือนแรก บังเออร์ชำระเงินงวดไป 1,500 บาท จะเห็นว่า ยังค้างค่าดอกเบี้ยอยู่อีก 75 บาท เงินต้นก็ไม่ลดลง ดอกเบี้ยก็จะไปสะสมในเงินต้นเพิ่มขึ้น จากยอด 180,000 เป็น 180,075 บาท เดือนต่อไปก็จะคิดดอกเบี้ยจากยอดเงินต้นใหม่ที่เพิ่มขึ้น **จึงเป็นสาเหตุที่ผู้ชมทางบ้านสงสัยว่า ทำไมหนี้บังเออร์ถึงเพิ่มขึ้นเร็วนัก**

บังเออร์ทราบแล้วว่า จะต้องผ่อนให้พอชำระอย่างต่ำให้พอดอกเบี้ย แต่ จากข้อมูลการทำบัญชีครัวเรือน ทีมที่ปรึกษาพบว่า บังเออร์มีกำลังความสามารถที่จะผ่อนชำระได้มากกว่าเงินงวด เดือนละ 1,825 บาท จึงได้แสดงสมุดหลักฐานการเงินที่ 2 การผ่อนชำระภายใน 15 ปี ให้บังเออร์เห็นดังนี้

เดือนที่	เงินงวด	เงินต้น	ดอกเบี้ย	เงินต้นคงเหลือ
1	1,990	415	1,575	179,585
2	1,990	418	1,571	179,167
180 (ปีที่ 15)	1,990	1,972	17	0

จากความรู้เรื่องกลไกอัตราดอกเบี้ยที่แนะนำให้บังเออร์ ผ่อนชำระเงินงวด เพิ่มขึ้นอีกเพียงเดือนละ 165 บาท (1,990 - 1,825) จะสามารถลดเวลาผ่อนลงเหลือ 15 ปี ประหยัดดอกเบี้ยที่จะต้องจ่ายในอีก 4 ปี ที่เหลือ คิดเป็นจำนวนเงินประมาณ 58,053 บาท

สำหรับ หนี้สินกองที่ 2 ซึ่งเป็นดอกเบี้ยเดิมที่ตั้งไว้อีกบัญชีหนึ่ง จากการศึกษาเงื่อนไข ของ ธกส. เปิดโอกาสให้บังเออร์ ผ่อนเป็นรายปี เฉลี่ยเดือนละประมาณ 1,000 บาท โดยไม่คิดดอกเบี้ย ดังนั้นบังเออร์ควรจะนำเงินไปฝากประจำกับธนาคาร หรือ ฝากกับกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ในหมู่บ้าน ทุกเดือน เพราะจะได้ดอกเบี้ยเงินฝาก เมื่อครบปีจึงถอนไปชำระหนี้สินกองที่ 2 ของ (ธกส.) และเพื่อสร้างวินัยการใช้จ่ายเงิน ทีมที่ปรึกษาจึงแนะนำให้บังเออร์ ออมเงินวันละ 100 บาท สิ้นเดือนจะ

ได้เงิน 3,000 บาท นำเงิน 2,000 บาท ไปชำระหนี้กองที่ 1 ทุกเดือน อีก 1,000 บาทให้นำไปฝากประจำรอชำระหนี้กองที่ 2 เมื่อครบปี ทีมที่ปรึกษาบังแอร์สามารถหาทางออกเรื่องหนี้สินของบังแอร์ได้แล้ว แม้ว่าจะต้องรอกอยให้เห็นผลลัพธ์ในระยะเวลา 15 ปี ข้างหน้าก็ตาม

ผลิตกรงนกมานาน แล้วทำไมไม่รวยเสียที

บังแอร์ ยึดอาชีพผลิตกรงนกมาแล้ว 3 ปี กรงนกที่ผลิตก็ขายดี ขายหมด แต่บางเดือนมีปัญหาเงินทุนหมุนเวียน ติดขัด ผู้เขียนจึงได้แกะรอย เพื่อหาต้นทุนกรงนกที่แท้จริง

กรงนกที่บังแอร์ผลิตมี 2 แบบ คือ แบบที่หนึ่ง ผลิต และแบบที่สอง ผลิต ผลิต ต้นทุนที่ ผู้เขียนรับทราบ คือ

	แบบ ผลิต (บาท)	สัดส่วน กำไร	แบบ ผลิต (บาท)	สัดส่วน กำไร
ราคาจำหน่ายส่ง / กรง	170	100 %	290	100 %
ต้นทุน	130	76 %	180	62 %
กำไรต่อหน่วย	40	24 %	110	38 %

คือ ค่าวัสดุการผลิต ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักร ซึ่งถ้านำมาคำนวณ จะปรากฏตาม งบต้นทุนการผลิตใหม่ ดังนี้

	แบบผลิต	แบบผลิต
ต้นทุนทางตรง		
วัตถุดิบทางตรง		
ค่าไม้ไผ่	30.00	40.00
ค่าไม้ไผ่ซี่กรง	20.00	25.00
รวม วัตถุดิบทางตรง	50.00	65.00
แรงงานทางตรง		
ค่าแรงงานผลิตไผ่	60.00	110.00
ค่าแรงงานใส่ซี่กรง	5.00	7.00
รวมต้นทุนทางตรง	115.00	182.00

ต้นทุนทางอ้อม		
ค่าวัสดุการผลิต		
น้ำมันทาไผ่	10.00	15.00
ค่าความร้อน + ค่าไฟฟ้า	5.00	10.00
ค่าใบเลื่อย	1.00	10.00
วัสดุสิ้นเปลืองอื่น ๆ	18.42	18.42
รวมค่าวัสดุการผลิต	34.42	53.42
ค่าเสื่อมราคา ไผ่	7.72	7.72
ต้นทุนรวม	157.14	243.14

เปรียบเทียบ ราคาจำหน่าย กับต้นทุนใหม่ ได้ดังนี้

	แบบ ผลิต (บาท)	สัดส่วน กำไร	แบบผลิต (บาท)	สัดส่วน กำไร
ราคาจำหน่าย (ส่ง / กรง)	170.00	100 %	290.00	100 %
ต้นทุน	157.14	92 %	243.14	84 %
กำไรต่อหน่วย	12.86	8 %	46.86	16 %

จะพบว่าเมื่อคิดต้นทุนการผลิตที่แท้จริงออกมา กำไรต่อหน่วยของกรงนกทั้งสองแบบ ไม่ได้สูงอย่างที่บังแอร์ คิดไว้ แม้จะมีตัวเลขรายได้แต่ละงวดการผลิตค่อนข้างดี แต่รายรับที่แท้จริงเมื่อหักกับต้นทุนที่บังแอร์จ่ายไป แต่ไม่ได้นำมาคิด ก็มีจำนวนมากเช่นกัน โจทย์ที่ผู้เขียนและทีมงานที่ปรึกษา จะต้องทำต่อไปก็คือ จะทำให้ธุรกิจ กรงนก ดำเนินต่อไปได้อย่างไร

ฝ่าดงทะเลเลือด ผู้นำน้ำสีคราม(Blue Ocean Strategy)

ขณะที่ผู้เขียน กำลังขบคิด หัวข้อดังกล่าว ก็นึกถึง กลยุทธ์ที่โด่งดัง เป็นที่กล่าวขวัญถึงในแวดวงเครื่องมือสมัยใหม่ทางธุรกิจ เมื่อปีที่แล้ว และกระแสยังร้อนแรงมาถึงปีนี้ คือ กลยุทธ์น้ำสีคราม (Blue Ocean Strategy) ซึ่ง ผู้แต่งตำราได้ เขียน อรรถาธิบายไว้ว่า

จักรวาลการตลาด ประกอบด้วยน่านน้ำสองประเภท คือ น่านน้ำสีแดง กับน่านน้ำสีคราม ในน่านน้ำสีแดง ได้กำหนดขอบเขตของอุตสาหกรรมไว้ และเป็นที่ยอมรับกันทั่วไป รวมทั้งกฎกติกาการแข่งขัน ก็เป็นที่รู้จักกันดีอยู่แล้ว บริษัทต่าง ๆ พยายามทำให้ดีกว่าคู่แข่ง ด้วยการแย่งส่วนแบ่งการตลาดที่มีอยู่แล้วให้ได้มากกว่า แต่เมื่อพื้นที่ในตลาดมีประชากรหนาแน่นขึ้น โอกาสทำกำไร และเติบโตของธุรกิจก็ถดถอยลง ผลผลิตกลายเป็นสินค้าพื้น ๆ ส่วนการแข่งขันแบบฟาดฟันกันถึงตายเล่นเอา น่านน้ำแดงฉานไปด้วยเลือด

ตรงกันข้าม น่านน้ำสีคราม คือ พื้นที่ในตลาดที่ยังไม่มีการจับจอง เป็นการสร้างความต้องการและโอกาสเติบโต สร้างผลกำไรมหาศาล ส่วนใหญ่จะถูกสร้างในอาณาบริเวณน่านน้ำ สีแดง โดยการขยายขอบเขตให้กว้างขึ้น²

ผู้เขียน ต้องการจะทดลองนำบางส่วนในกลยุทธ์ดังกล่าวมาใช้ เพื่อฝ่าทะเลเลือดไปสู่ น่านน้ำสีคราม ให้กับ ธุรกิจกรงนกของบังแอร์ จึงได้ข้อมูล โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก กับ กลุ่มเป้าหมายที่เลี้ยงนกกรงหัวจุกในพื้นที่ จำนวน 3 ราย ประกอบด้วย ผู้เลี้ยงนกที่มีประสบการณ์การเลี้ยงมากกว่า 35 ปี ผู้เลี้ยงนกประสบการณ์ 10 ปี และ ผู้เลี้ยงนกเพื่อประกวดแข่งขันประสบการณ์ 3 ปี มาเปรียบเทียบเพื่อหา นัยยะสำคัญในธุรกิจ และพบประเด็นที่น่าสนใจ ดังนี้

1. ผู้เลี้ยงนกส่วนใหญ่ จะให้ความสำคัญกับความสวยงามของกรงนก มากกว่า ความปลอดภัย และอารมณ์ความรู้สึกของนก

2. มีความสูญเสียของนกเลี้ยง อันเนื่องมาจากการเสียชีวิต บาดเจ็บ จากอุบัติเหตุภายในกรง และการบินหนีเพราะลืมนิดประตูกกรง

3. ราคาไม่ได้เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการเลือกซื้อกรงนก

4. ผู้เลี้ยงนกส่วนใหญ่ ยังไม่มีความรู้เกี่ยวกับนกเพียงพอ

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีจำนวนมากเพียงพอ (จำนวนเวทีแข่งขันนกรงหัวจุก)

บังแอร์ จะต้องฝ่าฟันออกจากทะเลเลือด คือ ผลิตรกรงนกราคาถูกจำหน่าย ไปสู่ตลาดใหม่ ที่ยังไม่มีใครเคยเล่นเรือไปถึง คือ กรงนกปลอดภัย ยี่ห้อบังแอร์ ยุทธการพอเพียง ด้วยการประยุกต์ใช้หลักการ 4 ประการ ของกลยุทธ์น่านน้ำสีคราม

หลักการของกลยุทธ์น่านน้ำสีคราม	การประยุกต์ใช้ ของ บังแอร์ ยุทธการพอเพียง
กำหนดขอบเขตการตลาดใหม่	ไม่แข่งขันในการผลิตรกรงนกราคาถูก
มุ่งเน้นที่ภาพรวมใหญ่ ไม่ใช่เฉพาะตัวเลข	ตอบสนองความต้องการที่จำเป็นของผู้เลี้ยงนกได้ในทุกระดับ
ก้าวพ้นความต้องการที่มีอยู่แล้ว	ผลิตรกรงนกที่ให้อรรถความรู้ การเลี้ยงนกให้ปลอดภัย
ดำเนินการตามขั้นตอนให้ถูกต้อง	ใช้ชื่อเสียงจากการเป็นผู้ร่วมปฏิบัติการรายการยุทธการพอเพียง และตอกย้ำแบรนด์สม่ำเสมอ

จากแนวคิดทฤษฎี และข้อมูลธุรกิจกรงนก ทำให้เกิดความคิดที่จะสร้างสินค้าใหม่ในตลาดเดิม คือ กรงนกปลอดภัย

1. ธรรมชาติของนกรงหัวจุก จะเคลื่อนไหวตลอดเวลาภายในกรง ซึ่งมีเนื้อที่จำกัด และบริเวณที่อันตราย และคร่าชีวิตนกในกรงไปแล้วจำนวนไม่น้อย

² W.Chan Kim, Renee Mauborgne. Blue Ocean Strategy

กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม, 2549. ศิริวรรณ : 5.

คือ **ที่เสียบกล้วย** เป็นลวดเหล็กเปลือย ผู้เลี้ยงบางราย ไม่ได้เสียบกล้วย หรือ ผลไม้ อื่น ๆ ตลอดเวลา มีโอกาสมากที่นกจะได้รับบาดเจ็บจากการถูกเหล็กบาดขา และ ลำตัว ที่เสียบกล้วยนี้เมื่อใช้ไประยะหนึ่ง จะขึ้นสนิม ทำให้อันตรายที่เกิดขึ้นกับนกจะรุนแรงมากขึ้นไปอีก กรงนกที่ดีจึงควรใช้โลหะที่ปลอดภัย ไม่ขึ้นสนิม เช่น สเตนเลส ทองเหลือง นอกจากนั้นแล้ว ควรจะต้องมี จุก ปิดบริเวณปลายของลวด ขณะที่ไม่ได้ใช้งานด้วย

2. ผู้เลี้ยงหลายราย ต้องสูญเสียนกที่บินหนีออกจากกรง ด้วยความพลอเรอลืมปิดประตูกรง นกบางตัว เป็นนกที่แข่งขันได้รางวัล มีราคาสูงเจ้าของเจ้าของคง เสียหายมาก สามารถแก้ไขได้ ด้วยการถ่วงตะกั่วที่ประตูกรง อาศัยแรงโน้มถ่วงของโลก เมื่อเจ้าของทำความ สะอาดกรงนก ให้อาหารนกเสร็จแล้วประตูกรงจะปิด ได้เองหมดกังวลเรื่องลืมปิดประตูกรง ป้องกันนกบินหนี จากการลืมปิดประตูกรงได้

3. กรงนกระดับที่ราคาไม่สูงมาก จะใช้ไม้ไผ่ ทำ ซี่กรงและเคลือบด้วยน้ำมันวานิช สีคล้ำยเนื้อไม้ เพื่อ ความทนทาน เมื่อทดลองแขวนคู่กับกรงนกที่ใช้วัสดุ ไม้ ชนิดเดียวกัน พบว่า การทาเคลือบเนื้อไม้ด้วย ยูรีเทน สี คล้ำ จะทำให้สามารถมองเห็น ตัวนกในกรง ได้ชัดเจน กว่า และจะทำให้นกสบาย ไม้รู้สึกอึดอัด มากนัก สุข ภาวนกดี เจ้าของก็มีความสุข

4. คอนนกกะทัง ทั้งคอนล่าง และคอนบนให้มี ความกว้างประมาณ 1.5 ซม. เพื่อไม่ให้นิ้วเท้าของนก ขณะที่เกาะคอน งุ่มง่อเข้าหากัน เพราะเมื่อนกบินหรือ กระโดดอย่างกระทันหัน นกจะคลายนิ้วออกจากกันไม่ ทันทำให้ขานกบาดเจ็บได้

เมื่อได้แนวความคิดที่จะสร้าง กรงนกปลอดภัย ในระดับที่บังแอร์ สามารถจะผลิตได้ หมายความว่า น่าน้ำสีครามถูกเปิดออกแล้ว คราวนี้คงจะอยู่ที่ ชาวประมงคนนี้ จะใช้ความสามารถในการจับปลา ได้

รวดเร็วเพียงใด ก่อนที่คู่แข่งขันจะแล่นเรือตามมาทัน และแปรสภาพทะเลสดสีคราม ให้เป็นสนามประลอง กำลังลีเลียด อีกครั้งหนึ่ง

ครอบครัว คือ ฐานที่มั่นสุดท้ายของชีวิต

คุณ ในความหมายเดิม จะหมายถึง ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร เงินตรา แต่คุณในความหมายของ ยุคแห่งการเรียนรู้ คุณที่สำคัญที่สุด คือ ความรู้ ความรู้ที่จะนำไปสู่การนำมา ซึ่ง คุณจากแหล่งอื่น ๆ เพิ่มเติมเข้ามาในธุรกิจ ผู้เขียนขอแนะนำการจำแนกความรู้ ของ ศาสตราจารย์นายแพทย์ประเวศ วะสี ที่กล่าวถึงความหมายความรู้ทั้ง 2 อย่าง คือ

ความรู้ในตำรา หมายถึง ความรู้ที่มีผู้บันทึก ความรู้ที่ได้จากการวิจัยสร้างความรู้ใหม่ขึ้นมา ความรู้ใหม่บางอย่างก็น่ามหัศจรรย์มาก “ความรู้ในตำรา” ก็มีประโยชน์และมีฐานะอย่างหนึ่ง ถ้านำมาใช้ให้ถูกที่ ก็จะมีประโยชน์มาก แต่ควรระวังข้อจำกัด และ ผลร้ายจากการใช้ไม่ถูกที่ด้วย

ความรู้ในตัวคน หมายถึง ความรู้ ความชำนาญ ที่มีอยู่ในตัวคน แต่ละคนที่ได้มาจาก ประสบการณ์ชีวิตและการทำงาน³

ด้วยความหมายที่ลึกซึ้ง ของ ความรู้ ทำให้ ผู้เขียนเริ่มมองหา คุณความรู้ อะไรบ้างที่ครอบครัวนี้มี อยู่ ผู้เขียนจึงใช้เวลาทำความรู้จักกับ บุคคลภายใน ครอบครัวนี้เพิ่มขึ้น คนแรก คือนางสาวกุสุมา สร้อยวาริ หรือ นุช เป็นลูกสาวคนโต กำลังเรียนทางด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศ ในระดับมหาวิทยาลัย ผู้เขียนให้ความเชื่อมั่นว่า ด้วยความรู้ที่เธอร่ำเรียนมาในระดับนี้

³ ประเวศ วะสี.2548. การจัดการความรู้ กระบวนการปลดปล่อย มนุษย์ สู่ศักยภาพ เสรีภาพ และความสุข. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ.สถาบันส่งเสริมการจัดการความรู้เพื่อสังคม (สคส.).

เธอมีความสามารถอย่างเพียงพอ ที่จะช่วยออกแบบ ผลิตผลิตภัณฑ์กรงนกปลอดภัย บังแอร์ ยุทธการพอเพียง ได้อย่างสวยงาม รวมทั้งการทำช่องทางการตลาดจำหน่ายกรงนก แบบออนไลน์ ผ่านทางเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เธอช่วยเหลือด้านธุรกิจให้บังแอร์ได้มากกว่าการใส่เฉพาะ ชื่อ กรงนก อย่างที่เคยทำมา

คนในครอบครัวรายต่อมา ที่ผู้เขียน ได้พูดคุยด้วย คือ นายกฤษฎา สร้อยวาริ หรือ ต๊ะ ลูกชายคนรอง กำลังเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปวช. ช่วงก่อสร้าง เขามีแผนอนาคตว่าเรียนให้จบปริญญาตรี เขาช่วย บังแอร์ ทำกรงนก หลายปี ผู้เขียนสอบถาม วิชาความรู้พื้นฐานด้านการผลิตที่ร่ำเรียนมา เขามีความรู้เรื่องการทำ 5 ส. (สะอาด สะดวก สะอาด สุขลักษณะ สร้างนิสัย) ให้โรงงานผลิตกรงนก เขาจะเขียนผังกระบวนการผลิต บนกระดาษแผ่นใหญ่ ติดที่ข้างฝาโรงงาน ให้คนงานทุกคนเห็น และ วิเคราะห์ความล่าช้าในกระบวนการผลิตที่เกิดขึ้น หาสาเหตุและการปรับปรุงแก้ไข เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การรักษาและควบคุมคุณภาพการผลิตกรงนกทุกขั้นตอน (Quality Control)

เพียงลำพัง บังแอร์ คนเดียว ผู้เขียนไม่มีความมั่นใจมากนักว่า จะสามารถสร้างเปลี่ยนแปลงได้ในระยะเวลาไม่กี่สัปดาห์ แต่เมื่อเห็นพลังของคนในครอบครัวที่พร้อมจะร่วมคิด ร่วมทำด้วยกันแล้ว แม้ว่า บังแอร์ อาจจะไม่ได้เป็นผู้ชนะในสนาม Reality Show ครั้งนี้ (ข่าวล่าสุด บังแอร์ ได้เข้าสู่รอบระดับครัวเรือนแล้ว) แต่ระยะเวลาที่ผ่านมา เขาได้พิสูจน์ให้ผู้ชมทางบ้าน ครอบครัว และทีมงานที่ปรึกษา ทุกคนเห็นแล้วว่า แม้ทะเลจะกลืนกินทรัพย์สมบัติ พร้อมกับสร้างหนี้สินไว้ให้จำนวนมากมาย แต่ตราบนิดที่ใจของเขายังไม่ท้อ เขายังคงมีครอบครัว ชุมชน รวมทั้งผู้ชมทางบ้านจำนวนมาก ที่ได้โหวตให้คะแนนบังแอร์ ผู้เขียนและทีมที่ปรึกษา ขอให้กำลังใจ ผู้ร่วมปฏิบัติการจากภาคใต้ รายนี้ ที่ได้อาสาเป็นตัวแทนของชาวบ้านคนหนึ่ง สื่อสารชีวิตของตนเอง ผ่านรายการโทรทัศน์ Reality Show อย่างน้อยคงจะมีผู้ชมจำนวนหนึ่งที่ตกอยู่ในสภาพเดียวกันกับเขา ได้มีกำลังใจ ลูกขึ้นต่อสู้ชีวิตต่อไป