

การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ OTOP ในการผลิตงานหัตถกรรมกระดาษก้นบัวหลวงและการสร้างช่อง  
ทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี  
ดำรงค์พล วิโรจน์ธรรม<sup>1</sup>, กษิตัส รัตนภรณ์<sup>2</sup>, รัฐ ชมภูพาน<sup>2</sup>, จุฬารักษ์ ศรีเมืองใหม่<sup>2</sup> และเสริมศรี สงเนียม<sup>2\*</sup>

The development of OTOP business potential for producing Handicraft Paper Kan Bua  
Luang and Distribution channel creation to strengthen the community of Ponpiman Village,  
Thanyaburi district, Pathum Thani Province

Dumrongpoal Virojtum<sup>1</sup>, Kasidit Rattanaporn<sup>2</sup>, Rath Chombhuphan<sup>2</sup>, Juraporn Srimuangmai<sup>2</sup>, and Sermsri Songnearm<sup>2\*</sup>

<sup>1</sup> คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

<sup>2</sup> คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

<sup>1</sup>Department of Management, Faculty of Business Administration, Rajamangala University of Technology Thanyaburi

<sup>2</sup> Faculty of Home Economics Technology, Rajamangala University of Technology Thanyaburi

\* Corresponding author. E-mail address: Sermsri@rmutt.ac.th

Received: 8<sup>th</sup> Mar 2024 ; Revised: 11<sup>th</sup> Jul 2024 ; Accepted: 15<sup>th</sup> Jul 2024

DOI : 10.60101/jhet.2024.781

## บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ใช้แนวทางการวิจัยเชิงปริมาณในการตรวจสอบข้อมูลพื้นฐานของชุมชน ผู้ประกอบการสินค้าโอท็อป หมู่บ้านพรพิมาน อำเภอธัญบุรี และใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพโดยการใช้แบบสอบถามเชิงลึกและการสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกและการจัดสัมมนากลุ่มย่อย เพื่อทราบข้อมูลพื้นฐานและข้อมูลเชิงลึกด้านความรู้ประสบการณ์การผลิตสินค้าโอท็อป และความรู้ทางการทำธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าโอท็อป เพื่อออกแบบการจัดการอบรมการประดิษฐ์สินค้าโอท็อปจากกระดาษก้นบัวหลวง การออกแบบและการประดิษฐ์บรรจุภัณฑ์ การอบรมการจัดการธุรกิจ การวางแผนธุรกิจและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับสินค้าโอท็อปงานประดิษฐ์กระดาษก้นบัวหลวงและอื่น ๆ เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน อำเภอธัญบุรี

ประชากรที่ใช้ในการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ ได้แก่ ผู้เข้าร่วมอบรมสัมมนาการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้นบัวหลวง จำนวน 45 คน เครื่องมือวิจัยเป็นแบบสอบถามและสถิติที่ใช้วิเคราะห์ได้แก่ค่าร้อยละ (%) ค่าคะแนนเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) จากข้อมูลพบว่า มีผู้มีระดับการศึกษาสูงกว่า ระดับปริญญาตรี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 และมีผู้มีระดับการศึกษาน้อยกว่า ระดับปริญญาตรี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 78.0 ปัญหาและความต้องการการพัฒนาศักยภาพการจัดการธุรกิจของผู้ประกอบการมีผลวิจัยแสดง การเลือกความต้องการอบรมพัฒนาความรู้ 3 หัวข้อหลักดังนี้ อันดับ 1 ต้องการอบรมพัฒนาการตลาดและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย ร้อยละ 51.11 โดยผู้ประกอบการจำนวน 45 คน มีความต้องการอบรม มีค่า

คะแนนเฉลี่ย ( $\bar{x} \pm S.D.$ ) =  $4.44 \pm 0.59$  , อันดับ 2 การออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้า OTOP ร้อยละ 31.11 มีค่าคะแนนเฉลี่ย ( $\bar{x} \pm S.D.$ ) =  $3.62 \pm 0.78$  , อันดับ 3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย ร้อยละ 17.78 มีค่าคะแนนเฉลี่ย ( $\bar{x} \pm S.D.$ ) =  $3.24 \pm 0.65$

จากข้อมูลเชิงปริมาณและข้อมูลเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยได้นำมาวิเคราะห์และจัดการอบรมพัฒนาความรู้ความสามารถทางการจัดการธุรกิจ การทำการตลาดสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย ได้ผลลัพธ์ที่ประสบความสำเร็จ ชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน สามารถผลิตงานประดิษฐ์กระดาษก้านบัวหลวง สามารถจัดการบริหารชุมชนในการทำธุรกิจ และการสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมีการปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยมีกลุ่มผู้วิจัยเป็นที่ปรึกษาอย่างต่อเนื่อง

**คำสำคัญ:** กระดาษหัตถกรรม, การจัดการธุรกิจ , การสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย

## ABSTRACT

This research used a quantitative research approach to examine community fundamentals. OTOP product operator Pornpiman Village, Thanyaburi District, and the use of qualitative research approaches by using in-depth questionnaires and in-depth interviews and small group seminars to get basic information and insights in knowledge of OTOP product manufacturing experience and business knowledge OTOP product distribution for the design, training, invention of OTOP products, fine arts from Kanbua Luang paper, packaging design and fabrication, business management training ,business planning and creating distribution channels for OTOP products, handicrafts, Paper Kanbua luang and more. To strengthen the community of Ponpiman Village, Thanyaburi District

The population used in this research were the participants of the seminar on making products from Kan Bua Luang paper. Business management approach and the creation of distribution channels for all products of 45 people. The research instruments were questionnaires, and statistics were used for analysis, such as percentage (%), mean score ( $\bar{x}$ ), and standard deviation (S.D.). There are people with higher education levels. 10 students at the bachelor's degree, accounting for 22.0 percent, have a lower education level. At the bachelor's degree, there were 35 people, representing 78.0 percent. Problems and needs to develop the business management potential of entrepreneurs, research results show The selection of training needs to develop knowledge on three main topics, as follows: No. 1 needs training on marketing development and creating distribution channels (51.11%). The participants in the seminar 45 people have a need for training. Mean score ( $\bar{x} \pm S.D.$ ) =  $4.44 \pm 0.59$ , 2nd place, 31.11% of OTOP packaging design, mean score ( $\bar{x} \pm S.D.$ ) =  $3.62 \pm 0.78$ , 3rd place, product diversity development, 17.78%, mean score ( $\bar{x} \pm S.D.$ ) =  $3.24 \pm 0.65$ .

From quantitative and qualitative data The researcher analyzes and organizes business management knowledge development training. Marketing, creating distribution channels Get successful results Pornpiman Village Community Able to produce handicraft paper; Able to manage the community in doing business and building distribution channels With continuous improvement and development with a group of researchers as a constant advisor

**Keywords:** Paper Crafts, Business Management, Distribution Channel Establishment

## บทนำ

การส่งเสริมการสร้างรายได้ สร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน มีความรู้ความสามารถในการผลิตสินค้าชุมชน สินค้าโอท็อป เป็นการสร้างช่องทางการสร้างรายได้เพื่อช่วยให้ชุมชนที่เป็นรากหญ้าประชากรของประเทศไทย ให้ในการดำเนินชีวิต การผลิตสินค้าชุมชนมีหลากหลาย ได้แก่ อาหาร ของที่ระลึก ขนม กระจ่าง ทุปหอม ยารักษาโรค สบู่อาบน้ำ น้ำยาสระผม ลูกประคบ ของชำร่วย เป็นต้น อย่างไรก็ตามปัญหาของการส่งเสริมการอบรมให้ชุมชนมีความรู้ทางด้านการประกอบการ การเป็นผู้ผลิตสินค้าและบริการส่วนมากเป็นการอบรมพื้นฐานเบื้องต้นทางด้านการผลิต ขาดการอบรมให้ความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจ การวางแผนธุรกิจที่สามารถมองภาพรวมทั้งหมดของการทำธุรกิจ ทั้งด้านการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ การควบคุมคุณภาพ การควบคุมต้นทุนราคา การบริหารการตลาด และการบริหารการเงิน เพื่อให้ชุมชนผู้ประกอบการมีความรู้ความสามารถในการบูรณาการการพัฒนา การนำความรู้ทุกด้านมาวางแผนธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจผลิตสินค้าโอท็อป หรือสินค้าชุมชนให้มีคุณภาพสูง มีความสามารถในการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายและการสร้างกำไรได้อย่างยั่งยืน

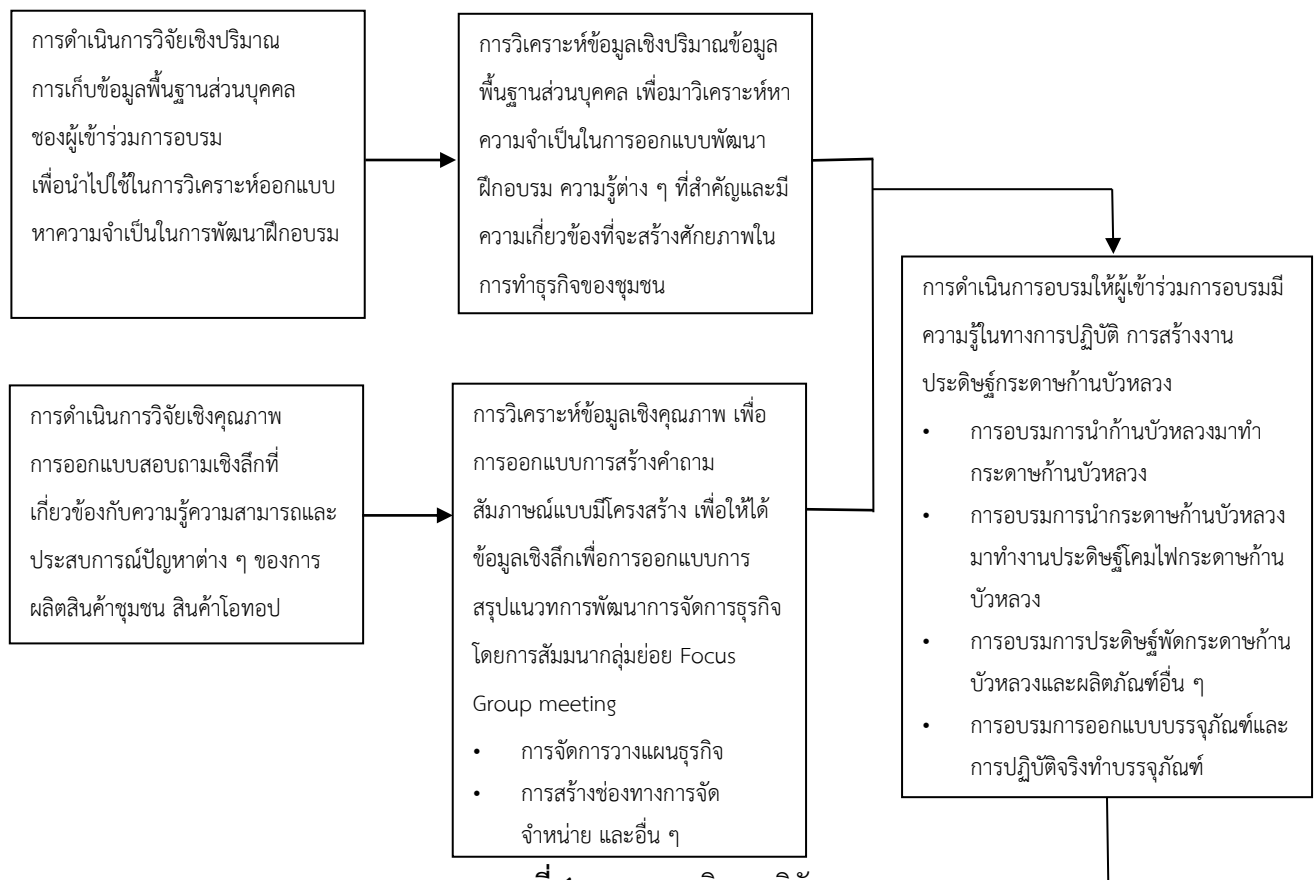
การผลิตสินค้างานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เป็นการส่งเสริมการแปรรูปวัสดุจากพืชที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์จากก้านดอกบัวหลวงมาผลิตเป็นสินค้าโอท็อปที่ส่งเสริมการนำดอกบัวหลวงมาเป็นวัสดุในการผลิตสินค้างานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง โดยสอดคล้องกับอัตลักษณ์สัญญาของลักษณะดอกบัวหลวงสีชมพูอยู่ตรงกลางและรวงข้าวสีทองอยู่ 2 ข้าง ดอกบัวและต้นข้าวหมายถึง ความสมบูรณ์ด้วยพืชพันธุ์ธัญญาหาร จังหวัดปทุมธานี และเพื่อสนองพระราชดำริโครงการอนุรักษ์พันธุกรรมพืชอันเนื่องมาจากโครงการพระราชดำริสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯสยามบรมราชกุมารี และการส่งเสริมงานศิลปกรรม

งานวิจัยนี้เป็นการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กลุ่มชุมชนสามารถประดิษฐ์กระดาษก้านบัวหลวง และการอบรมถ่ายทอดความรู้ นำกระดาษก้านบัวหลวงมาประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์สินค้าต่าง ๆ จากกระดาษก้านบัวหลวง เช่น โคมไฟกระดาษก้านบัวหลวง กระดาษก้านบัวหลวง เป็นต้น รวมทั้งพัฒนาศักยภาพทางการจัดการธุรกิจและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อปของชุมชนหมู่บ้านพรพิมานอำเภอธัญบุรี ให้สามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าโอท็อปเพื่อการสร้างรายได้ได้อย่างยั่งยืน รวมทั้งมีความสามารถในการปรับปรุงพัฒนาบริหารกลุ่มชุมชนได้ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง

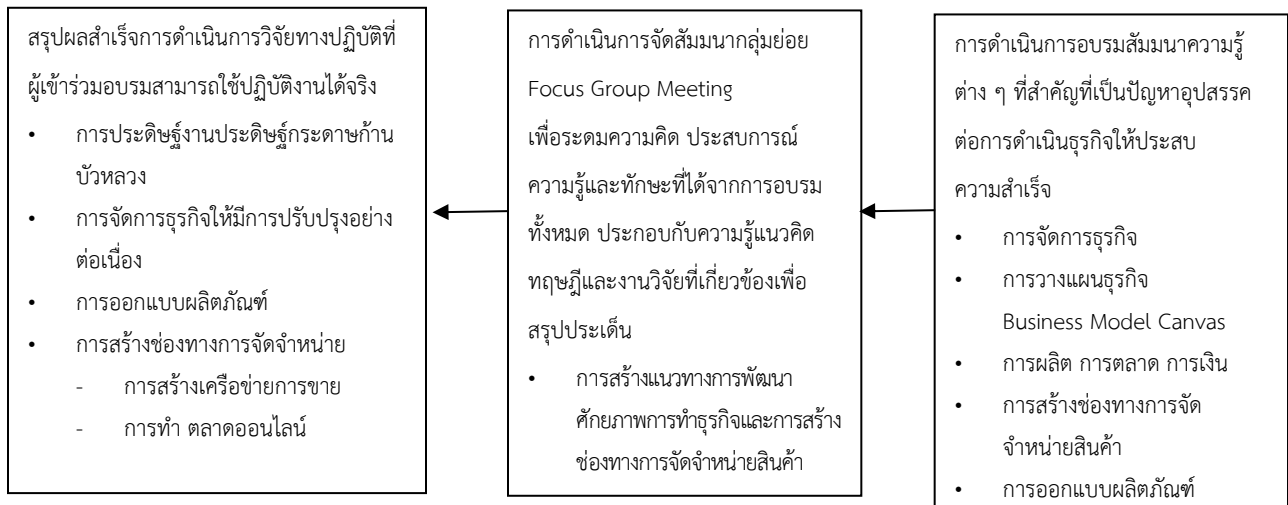
## วัตถุประสงค์

- 1). การศึกษาหาแนวทางการพัฒนาศักยภาพชุมชนหมู่บ้านพรพิมานอำเภอธัญบุรี ให้เป็นผู้ประกอบการ ผลิตสินค้า OTOP ที่มีคุณภาพและส่งเสริมการสร้างอัตลักษณ์เชิงหัตถกรรมการผลิตสินค้าโอท็อปโดยประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์งานกระดาษก้านบัวหลวง
- 2). การส่งเสริมการแปรรูปวัสดุจากพืชที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์จากก้านดอกบัวหลวงมาผลิตเป็นสินค้าโอท็อปที่ส่งเสริมการนำดอกบัวหลวงมาเป็นวัสดุในการผลิตสินค้า สอดคล้องกับอัตลักษณ์รูปดอกบัวหลวงสีชมพูอยู่ตรงกลางและรวงข้าวสีทองอยู่ 2 ข้าง ดอกบัวและต้นข้าว หมายถึงความสมบูรณ์ด้วยพืชพันธุ์ธัญญาหาร จังหวัดปทุมธานี
- 3). เพื่อสนองพระราชดำริโครงการอนุรักษ์พันธุกรรมพืชอันเนื่องมาจากโครงการพระราชดำริสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี และการส่งเสริมงานศิลปกรรม
- 4). เพื่อพัฒนาศักยภาพทางการจัดการธุรกิจและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อปของชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี ให้สามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าโอท็อปเพื่อการสร้างรายได้อย่างยั่งยืน รวมทั้งมีความสามารถในการปรับปรุงพัฒนาบริหารกลุ่มชุมชนได้ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง

## กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิดการวิจัย (ต่อ)

## วิธีการศึกษา/วิธีการวิจัย

1). ศึกษาข้อมูลส่วนบุคคล และบริบทวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน อำเภอดงเจริญ จังหวัดปทุมธานี ทำการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลด้านอายุ การศึกษา และประสบการณ์การรับการศึกษาอบรม ในด้านต่าง ๆ เช่น การอบรมการทำอาหาร, เครื่องดื่ม, สมุนไพร, ผ้าและเครื่องแต่งกาย, ของใช้ ของประดับ ของตกแต่ง เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลพื้นฐานต่าง ๆ ของชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน อำเภอดงเจริญ มาวิเคราะห์หาความจำเป็นและหัวข้อการอบรมพัฒนาศักยภาพทางการจัดการธุรกิจ การวางแผนธุรกิจ และการวางแผนการตลาด การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้างานประดิษฐ์กระดาษก้านบัว และสินค้าผลิตภัณฑ์โอท็อปอื่น ๆ

2). การค้นหาข้อมูลทุติยภูมิ การศึกษาเอกสารตำราแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น สินค้าผลิตภัณฑ์โอท็อป เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพปัญหาต่าง ๆ และความต้องการในการผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์โอท็อป การศึกษางานประดิษฐ์เชิงศิลปะที่จัดทำเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อปประเภทของที่ระลึก

3). การดำเนินการหาข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการจัดทำแบบสอบถามเชิงลึก และการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สำคัญเชิงลึกเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรค และความต้องการอบรม การหาความรู้เพื่อการพัฒนาศักยภาพทางการจัดทำธุรกิจ การวางแผนธุรกิจ การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์โอท็อปจากงานประดิษฐ์กระดาษก้านบัวหลวง และสินค้าโอท็อปอื่น ๆ

4). การดำเนินการอบรมพัฒนาความรู้ความสามารถในการประดิษฐ์งานจากกระดาษก้านบัวหลวง โดยเริ่มต้นจากการอบรมปฏิบัติจริงในการนำก้านดอกบัวหลวงมาแปรรูปทำกระดาษก้านบัวหลวง และการดำเนินการอบรมการประดิษฐ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง โดยเริ่มต้น จากการทำโคมไฟจากกระดาษก้านบัวหลวง การพัฒนาอบรมการวางแผนธุรกิจและหลักการผลิต การสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อป โดยนำความรู้ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้มีการนำใช้กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบในการแข่งขัน มาออกแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย มีความแตกต่างจากสินค้าที่ใกล้เคียงกันที่ทำจากกระดาษสา โดยการ

ดำเนินการอบรมการออกแบบและประดิษฐ์พัดที่ทำจากกระดาษก้านบัวหลวง และแนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์รูปแบบสินค้าอื่น ๆ จากกระดาษก้านบัวหลวง เช่น กระเป๋าจากกระดาษก้านบัวหลวง แก้วกาแฟจากกระดาษก้านบัวหลวง ฉากกั้นจากกระดาษก้านบัวหลวง การ์ดอวยพรกระดาษก้านบัวหลวง



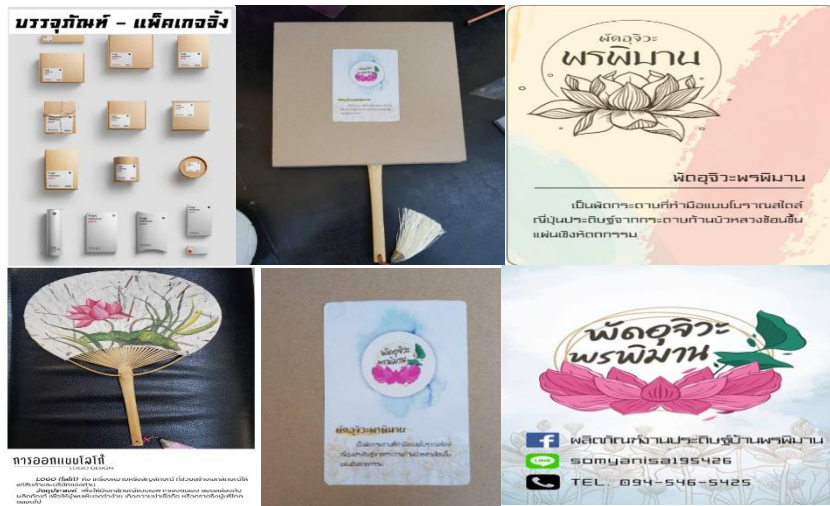
ภาพที่ 2 การอบรมการทำกระดาษก้านบัวหลวง และการประดิษฐ์งานประดิษฐ์โคมไฟจากกระดาษก้านบัวหลวง

5). การดำเนินการอบรมพัฒนาความรู้ความสามารถในการออกแบบและประดิษฐ์สินค้างานประดิษฐ์กระดาษก้านบัวหลวง เช่น งานประดิษฐ์พัดจากกระดาษก้านบัวหลวง โคมไฟตั้งโต๊ะ และกล่องบรรจุภัณฑ์ และเพื่อเพิ่มความรู้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเฉพาะราย ผู้เข้ารับการอบรมสามารถประยุกต์ใช้ความรู้จากการฝึกอบรมมาใช้ออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้างานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวงอื่น ๆ ได้ด้วยตนเอง



ภาพที่ 3 การอบรมการประดิษฐ์พัดจากกระดาษก้านบัวหลวงและแนวทางการประดิษฐ์สินค้า

6). การดำเนินการอบรมพัฒนาความรู้ความสามารถในการออกแบบและประดิษฐ์บรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าจากกระดาษก้านบัวหลวง โดยออกแบบและประดิษฐ์บรรจุภัณฑ์สำหรับพัดที่ทำจากงานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เพื่อการสร้างความคุ้มค่าให้กับสินค้าจากกระดาษก้านบัวหลวง รวมทั้งแนวทางการออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าจากกระดาษก้านบัวหลวงอื่น ๆ



ภาพที่ 4 บรรจุภัณฑ์และฉลากสำหรับผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง

7). การพิจารณาแบบสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณเป็นข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคล ในการออกแบบการจัดอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถทางการจัดการธุรกิจ การวางแผนธุรกิจ การสร้างแนวทางการจัดการด้านการตลาด การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 45 คน ที่เข้าร่วมการฝึกอบรมการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และเข้าร่วมการสัมมนาการวางแผนธุรกิจ การแลกเปลี่ยนปัญหาการเพิ่มศักยภาพทางการบริหารธุรกิจและความต้องการอบรม



ภาพที่ 5 การอบรมพัฒนาความรู้การจัดการธุรกิจ การวางแผนธุรกิจ การผลิต การตลาด การเงิน

8 ). การจัดการประชุมย่อยโฟกัสกลุ่มย่อย เพื่อสรุปประเด็นปัญหาในการบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มชุมชนหมู่บ้านพรมพิน อำเภอธัญบุรีที่เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ การวางแผนธุรกิจ การสร้างแนวทางการจัดการด้านการตลาด การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์ก้านบัวหลวงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 45 คน ที่เข้าร่วมการฝึกอบรมการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เพื่อแลกเปลี่ยนปัญหาและการหาแนวทางในการแก้ปัญหา การป้องกันปัญหา

ล่วงหน้า เป็นการเพิ่มศักยภาพทางการบริหารธุรกิจและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้างานประดิษฐ์กระดาษก้านบัวหลวง  
สินค้าโอท็อป



ภาพที่ 6 การจัดการประชุมย่อยโฟกัสกลุ่มย่อย เพื่อสรุปประเด็นปัญหาในการบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มชุมชนหมู่บ้านพรพิมานอำเภอธัญบุรี

9). จัดเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้มาจากวิเคราะห์สภาพปัญหาในการผลิตสินค้าโอท็อปและสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชนและความต้องการอบรมได้รับความรู้เพิ่มเติมในส่วนของการบริหารธุรกิจ ตามความคิดเห็นของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้เข้าร่วมการอบรม และร่วมการสัมมนาการประชุมย่อยแบบโฟกัสกลุ่มย่อย ที่ได้ให้ข้อมูลเชิงลึกแนวคุณภาพในการตอบคำถามเชิงลึก จากข้อมูลเชิงลึกจะนำมาวิเคราะห์หาประเด็นปัญหาสำคัญ และประเด็นความต้องการฝึกอบรม

10). การสรุปประเด็นปัญหาและการสรุปข้อมูลจากการค้นคว้าวิจัยในการศึกษาข้อมูลพื้นฐานทั้งข้อมูลเชิงปริมาณและข้อมูลเชิงคุณภาพ รวมทั้งข้อมูลแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มาดำเนินการพัฒนาอบรมด้าน การบริหารธุรกิจ การสร้างผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์เชิงศิลปกรรมเป็นของชำร่วยที่ระลึก การวางแผนธุรกิจ การบริหารการตลาด การบริหารการเงิน การบริหารและการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มผู้เข้าร่วมการอบรม เป็นชุมชนหมู่บ้านพรพิมานอำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี

### ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการดำเนินการทำวิจัยในครั้งนี้ ได้แก่ ผู้เข้าร่วมอบรมสัมมนาการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และการออกแบบทำรูปแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง ทั้งหมด จำนวน 45 คน ที่เข้าร่วมโครงการ โดยผู้เข้าร่วมโครงการเป็นประชาชนที่อาศัยในชุมชน หมู่บ้านพรพิมาน อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี

### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือในการดำเนินการครั้งนี้ เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัยซึ่งเป็นการดำเนินงานวิจัยแบบการถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการประยุกต์ใช้ส่วนประกอบของก้านบัวหลวงเป็นวัสดุเบื้องต้นในการแปรรูปมาทำกระดาษก้านบัวหลวงและมีการให้ความรู้อบรมในการใช้กระดาษก้านบัวหลวง มาทำผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และในกระบวนการดำเนินการวิจัยถ่ายทอดความรู้สุดท้ายเป็นการสัมมนาการบริหารวางแผนธุรกิจ การให้ความรู้ด้านการผลิต การตลาด และการเงิน โดยการ

ถ่ายทอดความรู้การเขียนแผนธุรกิจแบบ Business Model Canvas การศึกษาข้อมูลส่วนบุคคล เพื่อตรวจสอบพื้นฐาน ศักยภาพในการวางแผนพัฒนาฝึกอบรมในด้านการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หมู่บ้านพรพิมาน ที่เข้าร่วมการอบรมการจัดทำประกอบผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เช่น การประดิษฐ์โคมไฟจากกระดาษก้านบัวหลวง , การประดิษฐ์พัดจากกระดาษก้านบัวหลวง และการถ่ายทอดความรู้การจัดการอบรมการออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง การให้การอบรมและแลกเปลี่ยนความรู้ทางการวางแผนธุรกิจ การจัดการธุรกิจแบบบูรณาการในหัวข้อการผลิต การเงิน และการตลาด โดยมุ่งเน้นการแสวงหาองค์ความรู้เพื่อการศึกษาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวงที่เหมาะสมให้กับวิสาหกิจชุมชน หมู่บ้านพรพิมาน เพื่อให้สามารถทำการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวงได้เพื่อเป็นการส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมการใช้บัวหลวงซึ่งเป็นพืชสัญลักษณ์ของจังหวัดปทุมธานี และเป็นการริเริ่มสร้างสรรค์ส่วนประกอบก้านบัวหลวงเพื่อนำมาใช้ทำผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เพื่อเป็นการสร้างรายได้ ส่งเสริมงานอาชีพในการดำรงรักษาศิลปวัฒนธรรมของชุมชน ของจังหวัดปทุมธานี การดำเนินการวิจัยในการแสวงหาข้อมูลเพื่อนำมาค้นคว้าวิจัยในการสร้างองค์ความรู้การศึกษาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เพื่อให้วิสาหกิจชุมชน หมู่บ้านพรพิมาน 4 ที่เข้าร่วมการอบรมการจัดทำประกอบผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง ได้ใช้ประโยชน์ในการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง

สรุปการดำเนินการวิจัยค้นหาข้อมูล มีทั้งหมด 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลปัญหาและความต้องการการฝึกอบรม

ตอนที่ 3 ข้อมูลในการจัดการสัมมนาการประชุมกลุ่มย่อยและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้

ข้อมูลเชิงลึกเพื่อการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง

### **ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ขั้นตอนการสร้างดังต่อไปนี้**

1. ศึกษาเอกสาร ตำราและงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่นเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพปัญหาต่าง ๆ และความต้องการในการผลิตสินค้างานประดิษฐ์เชิงศิลปของที่ระลึก เป็นการค้นหาข้อมูลทุติยภูมิ

2. การจัดการประชุมย่อยโฟกัสกลุ่มย่อย และการพิจารณาแบบสำรวจข้อมูลส่วนบุคคล ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 45 คน ที่เข้าร่วมการฝึกอบรมการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และเข้าร่วมการสัมมนาการวางแผนธุรกิจ การแลกเปลี่ยนปัญหาการเพิ่มศักยภาพทางการบริหารธุรกิจและความต้องการอบรม

2.1. ข้อมูลเชิงปริมาณจากสถานะภาพข้อมูลส่วนบุคคลของผู้เข้าร่วมการฝึกอบรมการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และเข้าร่วมการสัมมนาการวางแผนธุรกิจ โดยมาวิเคราะห์โดยการแจกแจงค่าเฉลี่ยต่าง ๆ

2.2. ข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้มาจากวิเคราะห์สภาพปัญหาในการผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชนและความต้องการอบรมได้รับความรู้เพิ่มเติมในส่วนใดของการบริหารธุรกิจ ตามความคิดเห็นของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้เข้าร่วมการอบรมและร่วมการสัมมนาการ

ประชุมย่อยแบบโฟกัสกลุ่มย่อย ที่ได้ให้ข้อมูลเชิงลึกแนวคุณภาพในการตอบคำถามเชิงลึก จากข้อมูลเชิงลึกจะนำมาวิเคราะห์หาประเด็นปัญหาสำคัญ และประเด็นความต้องการการฝึกอบรม โดยหาค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของแต่ละด้านและเปรียบเทียบกับเกณฑ์ โดยใช้มาตรฐานประเมินค่า ดังนี้

ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50-5.00 หมายถึง มีปัญหาและความต้องการอยู่ในระดับคะแนนมากที่สุด

ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.50-4.49 หมายถึง มีปัญหาและความต้องการอยู่ในระดับคะแนนมาก

ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.50-3.49 หมายถึง มีปัญหาและความต้องการอยู่ในระดับคะแนนปานกลาง

ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.50-2.49 หมายถึง มีปัญหาและความต้องการอยู่ในระดับคะแนนน้อย

ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.00-1.49 หมายถึง มีปัญหาและความต้องการอยู่ในระดับคะแนนน้อยที่สุด

### สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

สถิติที่ใช้ในการวิจัยนี้ประกอบด้วย ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งมีสูตรดังนี้

$$1. \text{ค่าร้อยละ} \quad \text{สูตรค่าร้อยละ} = \frac{\text{จำนวนข้อมูลที่มี}}{\text{จำนวนข้อมูลทั้งหมด}} \times 100$$

$$2. \text{ค่าเฉลี่ย} \quad \text{สูตรค่าเฉลี่ย} \mu = \frac{\sum fx}{\sum f}$$

เมื่อ  $\mu$  = แทนค่าคะแนนเฉลี่ย

$\sum fx$  = แทนผลรวมทั้งหมดของความถี่คูณคะแนน

$\sum f$  = แทนผลรวมทั้งหมดของความถี่ซึ่งค่าเท่าจำนวนข้อมูลทั้งหมด

$$3. \text{ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน} \quad \text{สูตร} \sigma = \frac{\sqrt{\sum (X-\mu)^2}}{N}$$

เมื่อ  $\sigma$  = ความเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากร

$X$  = คะแนนแต่ละตัว

$\mu$  = แทนค่าคะแนนเฉลี่ย

$N$  = แทนจำนวนข้อมูล

### ผลการศึกษา

คณะผู้วิจัยขอเสนอผลงานวิจัยในภาพรวมและข้อสรุปที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัยที่ตั้งไว้โดยมีประเด็นที่สำคัญดังนี้ จากข้อมูลพบว่า มีผู้มีระดับการศึกษาสูงกว่า ระดับปริญญาตรี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 และมีผู้มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ระดับปริญญาตรี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 78.0 ปัญหาและความต้องการการพัฒนาศักยภาพการจัดการธุรกิจของผู้ประกอบการมีผลวิจัยแสดง การเลือกความต้องการอบรมพัฒนาความรู้ 3 หัวข้อหลักดังนี้ อันดับ 1 ต้องการอบรมพัฒนาการตลาด และการสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย ร้อยละ 51.11 โดยผู้ประกอบการจำนวน 45 คน มีความต้องการอบรม มีค่าคะแนนเฉลี่ย ( $\bar{x}$ )

= 4.44 และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) = 0.59 , อันดับ 2 การออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้า OTOP ร้อยละ 31.11 มีค่าคะแนนเฉลี่ย ( $\bar{x}$ ) = 3.62 และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) = 0.78 , อันดับ 3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย ร้อยละ 17.78 มีค่าคะแนนเฉลี่ย ( $\bar{x}$ ) = 3.24 และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) = 0.65

## การอภิปรายผล

ประเด็นที่สำคัญที่ค้นพบจากงานวิจัยในด้านต่าง ๆ ดังนี้

จากการศึกษาปัญหาและความต้องการพัฒนาศักยภาพผู้เข้าร่วมการฝึกอบรม ทำการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคลด้านอายุ การศึกษา และประสบการณ์การรับการฝึกอบรม ในด้านต่าง ๆ เช่น การอบรมการทำอาหาร, เครื่องดื่ม, สมุนไพร, ผ้าและเครื่องแต่งกาย, ของใช้ ของประดับ ของตกแต่ง เป็นต้น และข้อมูลจากการจัดการประชุมย่อยโฟกัสกลุ่มย่อย และการพิจารณาแบบสำรวจข้อมูลส่วนบุคคล ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 45 คน ที่เข้าร่วมการฝึกอบรมการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และเข้าร่วมการสัมมนาการวางแผนธุรกิจ การแลกเปลี่ยนปัญหาการเพิ่มศักยภาพทางการบริหารธุรกิจและความต้องการอบรม ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับดังนี้

### ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาปัญหาและความต้องการการพัฒนาศักยภาพทางการทำธุรกิจ และทำการศึกษาข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลด้านอายุ การศึกษา และประสบการณ์การรับการฝึกอบรม ในด้านต่าง ๆ เช่น การอบรมการทำอาหาร เครื่องดื่ม สมุนไพร ผ้าและเครื่องแต่งกาย ของใช้ ของประดับ และของตกแต่ง พบว่า ผู้ประกอบการและผลิตภัณฑ์ชุมชนส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 87.0 และเป็นเพศชาย จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 13.0 ส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 35 - 45 ปี จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 31.0 ผู้มีอายุระหว่าง 46 - 60 ปี จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 ผู้มีอายุระหว่าง 61 - 75 ปี จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 29.0

ผู้เข้าร่วมการอบรมงานประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เป็นผู้มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 และมีผู้มีการศึกษาน้อยกว่าระดับปริญญาตรี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 78.0

สรุปข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม จะพบว่าส่วนใหญ่ผู้เข้าอบรมจะเป็นผู้หญิง และเป็นผู้ที่อยู่ในช่วงสูงอายุ มีระดับการศึกษาที่ต่ำกว่าระดับปริญญาตรีในระดับร้อยละ 78 การให้การอบรมถ่ายทอดความรู้ทางด้านการบริหารธุรกิจ การสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย อาจมีอุปสรรคทางด้านพื้นฐานความรู้เบื้องต้น

### ตอนที่ 2 ข้อมูลปัญหาและความต้องการการฝึกอบรม

จากการศึกษาปัญหาและความต้องการการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และการออกแบบทำรูปแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เพื่อศึกษาปัญหาและความต้องการพัฒนาศักยภาพผู้เข้าร่วมอบรมชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน 4 ด้านการวางแผนทำธุรกิจ และการศึกษาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาในเรื่องทักษะการบริหารจัดการกลุ่มอยู่ในระดับน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการมีศักยภาพ ในการจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม และเครือข่ายทำให้การบริหารจัดการกลุ่มดำเนินไปด้วยดีไม่ประสบปัญหา ปัญหาในเรื่องของการสร้างและพัฒนาเครือข่ายและความต้องการ ให้มีผู้แทนจำหน่ายทำการตลาดให้อยู่ในระดับปานกลาง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สามารถดำเนินการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ออกมาจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยประสบปัญหาเพียงเล็กน้อยเท่านั้น แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการยังต้องการคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้เข้ามาช่วยในการคำแนะนำแก่ผู้ประกอบการในเรื่องนี้โดยตรง

### **ตอนที่ 3 ข้อมูลในการจัดการสัมมนาการประชุมกลุ่มย่อยให้ความรู้และแลกเปลี่ยน ข้อมูลเชิงลึกเพื่อการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวงข้อมูลประเด็นที่ต้องการให้มีการวิจัยและพัฒนา**

จากการศึกษาปัญหาและความต้องการการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และการออกแบบทำรูปแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เพื่อศึกษาปัญหาและความต้องการการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการเข้าร่วมอบรมชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน 4 ด้านการวางแผนทำธุรกิจ และการศึกษาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการการช่วยเหลือจากหน่วยงานทางภาครัฐในเรื่องการออกแบบและสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก รองลงมาคือเรื่องความต้องการสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ หรือการสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้มีความหลากหลาย กระบวนการของการตลาดกลยุทธ์การตลาด

#### **สรุปผลการทดลอง**

จากการศึกษาปัญหาและความต้องการการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง และการออกแบบทำรูปแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง เพื่อศึกษาปัญหาและความต้องการการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการเข้าร่วมอบรมชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน 4 ด้านการวางแผนทำธุรกิจ และการศึกษาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง สามารถสรุปข้อเสนอแนะในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการดำเนินกิจกรรมผลิตสินค้าชุมชนที่เข้มแข็ง และการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง ได้ดังนี้

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนย่อย ชุมชนหมู่บ้านพรพิมาน 4 อาจต้องมีการปรับปรุงระบบการทำกิจกรรมการผลิตสินค้าชุมชน ให้เข้มแข็งขึ้น โดยการปรับปรุงโครงสร้างและการบริหารงานที่มีหน่วยงานย่อยและผู้รับผิดชอบโดยตรง พร้อมทั้งมีการวางแผนงาน การจัดองค์กร การนำกลุ่มชุมชน และการควบคุมการดำเนินงาน
2. การหาพันธมิตร กลุ่มวิสาหกิจชุมชนย่อยอื่น ๆ ในการแลกเปลี่ยนความรู้ ความช่วยเหลือในการทำกิจกรรมผลิตสินค้าชุมชน และการแลกเปลี่ยนแนวทางการบริหารโดยรวมทั้งการผลิต การบริหารการเงิน การบริหารการตลาด

3. การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับงานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวงสามารถสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายและกลยุทธ์ทางการตลาด การส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ให้มากขึ้น โดยควรดำเนินการปรับปรุง ดังนี้

3.1 การออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย จากการทำโคมไฟจากกระดาษก้านบัว และการทำพัดกระดาษก้านบัวหลวง และงานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง โดยการพัฒนาออกแบบงานประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากกระดาษก้านบัว ในรูปแบบผลิตภัณฑ์ตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์จากกระดาษสา และเป็นการสร้างคุณค่าออกแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายรูปแบบ เป็นการส่งเสริมการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายทางการใช้ส่วนผสมทางการตลาด ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเฉพาะราย ชุมชนกลุ่มผู้ผลิตสินค้าสามารถรับคำสั่งซื้อรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่าผู้บริโภคมีความต้อง ทำให้เป็นการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายที่ดี

3.2 การสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย โดยการมีพันธมิตรทางธุรกิจและร่วมกิจกรรมกับหน่วยงานวิสาหกิจชุมชน โดยการสร้างกลุ่มผู้ผลิตสินค้าโอท็อป สินค้าชุมชน มีการแลกเปลี่ยนความรู้การผลิตสินค้า การแชร์ข้อมูลช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การจัดงานแสดงและขายสินค้าของแต่ละจังหวัด การเสนอขายจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทเอกชนและหน่วยงานรัฐที่ส่งเสริมกิจกรรมการช่วยเหลือสังคม CSR ( Corporate Social Responsible ) เป็นต้น

3.3 การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายงานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัว โดยการหาพันธมิตรในโซ่อุปทานซัพพลายเชน จากต้นน้ำและปลายน้ำ ของการผลิตงานประดิษฐ์จากกระดาษสาและกระดาษก้านบัว รวมทั้งสินค้าผลิตภัณฑ์สิ่งประดิษฐ์เชิงศิลปะ

3.4 การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายจากการมีพันธมิตรทางธุรกิจ และการมีเครือข่ายการทำธุรกิจ ประกอบกับการใช้กลยุทธ์การสร้างสินค้าให้มีเอกลักษณ์ความโดดเด่น เป็นสินค้าศิลปะหัตถกรรมที่ส่งเสริมการอนุรักษ์พันธุ์ดอกบัวหลวงและการนำวัสดุเหลือใช้จากก้านดอกบัวหลวงมาแปรรูปเป็นกระดาษ และการออกแบบสินค้าผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย สามารถออกแบบสินค้าตามความต้องการของผู้บริโภคเฉพาะราย รวมทั้งสินค้างานประดิษฐ์จากกระดาษก้านบัวหลวง สามารถดึงดูดให้ผู้บริโภคนิยมซื้อเป็นของขวัญในเทศกาลสำคัญ เช่น วันเกิด , เทศกาลปีใหม่ , เทศกาลวันเคารพผู้ใหญ่ในวันสงกรานต์ การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสามารถ นำ FaceBook Page ของกลุ่มที่มีการประชาสัมพันธ์ขายสินค้าไปฝาก Post ไว้กับหน่วยงานรัฐบาล เช่น กรมส่งเสริมวิชาชีพ จังหวัดปทุมธานี เทศบาลต่าง ๆ และ หน่วยงานอำเภอ ที่เป็นเครือข่ายพันธมิตร รวมทั้งการฝากโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายสินค้ากระดาษจากก้านบัวหลวงให้กับธุรกิจ ห้างหุ้นส่วนเอกชน ให้ช่วยซื้อซึ่งเป็นกิจกรรมช่วยเหลือสังคม CSR ( Corporate Social Responsibility ) ที่องค์กรธุรกิจเอกชนนิยมปฏิบัติและกำหนดเป็นนโยบายของบริษัทในการทำกิจกรรม CSR

3.5 การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายจากการสื่อสารทางการตลาดออนไลน์ เป็นการส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่าย ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น การตลาดออนไลน์ Facebook การตลาดออนไลน์บน Website E-commerce เช่น Lazada และ Shopee เป็นต้น โดยมีกลยุทธ์ในการสร้างแรงดึงดูดความน่าสนใจให้กับลูกค้า อย่างไรก็ตามการจัดการตลาดออนไลน์ทางกลุ่มชุมชน ต้องมีการปรับปรุง Facebook Page ให้มี Content ที่ทันสมัย การสื่อสารการขายต้องมีแรงดึงดูดให้

ผู้บริโภคสนใจในตัวสินค้า และการเพิ่มการบริการ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม เป็นการสร้างคุณค่าให้แก่สินค้าผลิตภัณฑ์โอท็อป

### กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงได้อย่างสมบูรณ์ ก็เนื่องจากได้รับคำแนะนำคำปรึกษาจากกลุ่มอาจารย์ คณะศิลปกรรมศาสตร์ และกลุ่มอาจารย์จากคณะบริหารธุรกิจ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือและเป็นกำลังใจที่ดีที่ทำให้คณะผู้วิจัยสามารถพัฒนางานวิจัยชิ้นนี้ขึ้นมาได้ จนประสบความสำเร็จ อดทนไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคและรู้จักแบ่งเวลาการทำงานทำให้คณะผู้วิจัยสามารถนำมาเป็นแรงบันดาลใจเพื่อใช้ในการทำวิจัยครั้งนี้ได้เป็นอย่างดี

ผู้วิจัยขอขอบคุณ ทูสนันสนุนโครงการวิจัยและนวัตกรรมภายใต้นโยบายและยุทธศาสตร์ อววน. และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ภายใต้กองทุนส่งเสริมวิทยาศาสตร์วิจัย และนวัตกรรม ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2563

### เอกสารอ้างอิง

- กมล ชัยวัฒน์.(2552). *การโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด*. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กมลชนก พิณชัย. (2556). *รายงานวิจัยปัญหาและแนวทางการแก้ไขปัญหาของ OTOP จังหวัดเชียงใหม่: ศึกษาเปรียบเทียบกับ OVOP จังหวัดไอโอตะ ประเทศญี่ปุ่น. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเอกภาษาญี่ปุ่น. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.*
- กานต์สุดา มาฆะศิริรานนท์. (2554). *วิธีเขียนแผนการตลาด. (พิมพ์ครั้งที่ 1).* กรุงเทพฯ :บริษัทเอ็กซ์เปอร์เนท จำกัด.
- คณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์. (2562). *รายงานวิจัยผลการดำเนินโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ปี 2561. กรุงเทพมหานคร: กรมการพัฒนาชุมชน.*
- ชาติรี ตะโจประัง. ( 2561). *แนวทางการส่งเสริมการขายสินค้าโอท็อปบนตลาดออนไลน์ เชิงพุทธในจังหวัดอุดรธานี. (กศิปัญญ์ ทองแกม, ผู้สัมภาษณ์)*
- คมจักร กำธรพลิน.( 2560). *ทำการตลาดออนไลน์แบบแบรนด์ใหญ่ ที่ไม่เคยมีใครบอกคุณ. ปทุมธานี: บริษัท ไอแอมเดอะเบสท์ จำกัด.*
- จิตรัตน์ คุณรัตนภรณ์. (2550). *การบริหารช่องทางการตลาด (Marketing Channel Management ). (พิมพ์ครั้งที่ 1).* กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ช่อระกา.
- ณัฐวศา สุทธิธาดา. (2563). *การตลาดออนไลน์ ( Online Marketing). (พิมพ์ครั้งที่ 2 ).* กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วิวดี้กรุ๊ป.
- ยุพิน พิทยาวัฒน์ชัย. (2551). *การจัดการช่องทางการตลาด. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์*
- รวีพร คูเจริญไพศาล. (2549). *การกระจายช่องทางการตลาดและโลจิสติกส์. (พิมพ์ครั้งที่ 2).* กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิริ ภูพงษ์วัฒนา. (2549). *การจัดการช่องทางการตลาด. กรุงเทพฯ: แสงดาว.*
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2545). *การบริหารตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ธีระฟิล์มและไชน่าเท็กซ์.*
- สุวิทย์ นามบุญเรือง. (2560). *การบริหารช่องทางการตลาด. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.*
- สุดาดวงเรืองจุริยะ. (2550). *หลักการตลาด. (พิมพ์ครั้งที่ 10).* กรุงเทพฯ: ประกายพริก

- อนันต์ สายทอง และคณะ. (2550). รายงานวิจัย โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในกิจกรรมส่งเสริมงานวิจัย  
ปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อพัฒนามาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ระดับชุมชน น้ำพริกพื้นบ้านทุกภูมิภาค และ  
อาหารแปรรูป 4 เครื่องช่วยผลิตภัณฑ์ในภาคกลาง กรณีศึกษา : ฝ้ายอมคราม หมู่ที่ 4 บ้านหนองหงส์ สกลนคร.  
สถาบันราชภัฏสกลนคร.
- อัญชัญ จงเจริญ. (2555). รายงานวิจัยรูปแบบและมาตรฐานการจัดการธุรกิจร้านจำหน่ายสินค้าโอท็อปและของฝากชุมชน  
กรณีศึกษา จังหวัดระยอง. สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา.
- Alexander O. & Yves P, (2010). Business Model Generation. New York: Weslearn Co.,Ltd.
- Kotler , P. & Keller, K.L. (2006). *Marketing Management* (12<sup>th</sup> ed.) New Jersey: Pearson Prentice Hall.