

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การค้นคว้าแบบอิสระ เรื่อง ความพึงพอใจของลูกค้าต่างประเทศต่อลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเงินชาวเขาเผ่าปกากะญอ อำเภอฝาง จังหวัดลำพูน ได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากประชากร ซึ่งเป็นลูกค้าต่างประเทศซึ่งเป็นผู้ค้าส่งที่เป็นลูกค้าปัจจุบันของร้านเชียงใหม่ดีไซน์ ในเดือนมีนาคม 2549 จำนวน 25 ราย โดยผู้ศึกษาสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้ค้าส่งที่เป็นลูกค้าปัจจุบันของร้านเชียงใหม่ดีไซน์ ในเดือนมีนาคม 2549 จำนวน 25 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 60 อายุ 31-40 ปีร้อยละ 36 ประเทศที่บริษัท/ร้านค้าของผู้ตอบแบบสอบถามดำเนินกิจการอยู่ส่วนใหญ่ ร้อยละ 24 คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ลักษณะของธุรกิจหลักที่ผู้ตอบแบบสอบถามดำเนินกิจการหรือทำงานอยู่ คือ ธุรกิจขายปลีกร้อยละ 80 โดยผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 72 เป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการ กิจการของผู้ตอบแบบสอบถามทุกคนจำหน่ายเครื่องประดับเงิน และทุกคนซื้อเครื่องประดับเงินในประเทศไทยจากจังหวัดเชียงใหม่ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าเครื่องประดับเงินจากเชียงใหม่ มีความแตกต่างจากเครื่องประดับเงินจากแหล่งอื่นๆในประเทศไทยร้อยละ 93 โดยความแตกต่างของเครื่องประดับเงินจากแหล่งอื่นเมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องประดับเงินจากเชียงใหม่ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามระบุ ประกอบด้วย แบบของเครื่องประดับเงิน ความบริสุทธิ์ของเนื้อเงิน ลักษณะการทำด้วยมือของเครื่องประดับเงินของแหล่งเชียงใหม่และราคาของเครื่องประดับเงิน

ประเทศที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามเคยซื้อเครื่องประดับเงินมากที่สุด ร้อยละ 44 คือ ประเทศอิตาลี ผู้ตอบแบบสอบถามทุกคนเห็นว่าเครื่องประดับเงินของไทยมีความแตกต่างจากเครื่องประดับเงินของประเทศอื่นๆ โดยความแตกต่างระหว่างเครื่องประดับเงินของไทยและเครื่องประดับเงินของประเทศอื่นๆซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามระบุ ได้แก่ แบบของเครื่องประดับ ความบริสุทธิ์ของเนื้อเงิน และคุณภาพของเครื่องประดับเงิน ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 80 ซื้อเครื่องประดับเงินจากประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 50 ขึ้นไป เมื่อเทียบกับสัดส่วนการซื้อเครื่องประดับเงินจากประเทศอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 80 มีลูกค้าหลักเป็นลูกค้าประเภท

ลูกค้าปลีก ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 40 มีลูกค้าที่มีฐานะดี และข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถามสำหรับการปรับปรุงเครื่องประดับเงินชาวเขาเพื่อให้สามารถนำไปจำหน่ายในตลาดระดับสูงในประเทศของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ทำบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม สร้างคราวยี่ห้อ รักษาคุณภาพสินค้าและประชาสัมพันธ์ให้ชาวต่างประเทศรู้จักเครื่องประดับเงินชาวเขาให้มากขึ้น

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของลูกค้าต่างประเทศต่อลักษณะทางกายภาพทั่วไปของเครื่องประดับเงินชาวเขาเผ่าปกากะญอ หมู่บ้านห้วยคัม อำเภอลี่ จังหวัดลำพูน

จากแบบสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจและสาเหตุของความไม่พึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆของเครื่องประดับเงินชาวเขา ได้แก่ ความเงาวาว ความชัดเจนของลวดลาย จำนวนแบบ ความเข้มของการลงคำ ความบริสุทธิ์ และน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยแบ่งเครื่องประดับออกเป็น 5 หมวด คือ แหวน ต่างหู กำไล จี้และเม็ดเงิน ซึ่งคำถามบางข้อ มีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิด เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ พบว่า ในหมวดแหวน ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพโดยรวมของแหวนเงินชาวเขา และลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับแหวนเงินชาวเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามพึงพอใจมากที่สุด คือ ความบริสุทธิ์ของเครื่องประดับ จำนวนแบบ และความเข้มของการลงคำ โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามพึงพอใจ ร้อยละ 84 เท่ากัน สำหรับลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเงินชาวเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจมากที่สุด ร้อยละ 44 คือน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยระบุว่าน้ำหนักมากเกินไป

ในหมวดต่างหู ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพโดยรวมของต่างหูเงินชาวเขา และลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับต่างหูเงินชาวเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามพึงพอใจมากที่สุด คือ จำนวนแบบของเครื่องประดับ โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่พึงพอใจ ร้อยละ 92 และลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับต่างหูเงินชาวเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจมากที่สุด ร้อยละ 52 คือน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยระบุว่าน้ำหนักมากเกินไป

ในหมวดกำไล ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพโดยรวมของกำไลเงินชาวเขา และลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับกำไลเงินชาวเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามพึงพอใจมากที่สุด คือ จำนวนแบบของเครื่องประดับ โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่พึงพอใจ ร้อยละ 88 สำหรับลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับกำไลเงินชาวเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจมากที่สุด ร้อยละ 28 คือน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยระบุว่าน้ำหนักมากเกินไป

ในหมวดจี ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพโดยรวมของเงินของเขา และลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับจีเงินของเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามพึงพอใจมากที่สุด คือ จำนวนแบบของเครื่องประดับ โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่พึงพอใจร้อยละ 88 สำหรับลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับจีเงินของเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจมากที่สุด คือน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยระบุว่าน้ำหนักมากเกินไป ร้อยละ 44

ในหมวดเม็ดเงิน ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพโดยรวมของเม็ดเงินของเขา และลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเม็ดเงินเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามพึงพอใจมากที่สุด คือ จำนวนแบบของเม็ดเงิน โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่พึงพอใจ ร้อยละ 96 สำหรับลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเม็ดเงินเขาที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจมากที่สุด ร้อยละ 36 คือน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยระบุว่าน้ำหนักมากเกินไป

เมื่อจำแนกผู้ตอบแบบสอบถามออกตามทวีป เป็น 4 ทวีป ได้แก่ ยุโรป อเมริกาเหนือ เอเชียและออสเตรเลีย แล้วพิจารณาความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละทวีปต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆของเครื่องประดับเงินของเขา ในหมวดแหวนเงิน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปทุกคนสนใจเครื่องประดับแหวนเงินของเขา และทุกคนมีความพึงพอใจต่อความชัดเจนของลวดลาย จำนวนแบบและความเข้มของการรูด สำหรับลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับแหวนเงินที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ไม่พึงพอใจมากที่สุด ร้อยละ 40 คือน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยสาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือน้ำหนักของแหวนเงินมากเกินไป

ในส่วนของทวีปอเมริกาเหนือ ลักษณะทางกายภาพของแหวนเงินของเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ร้อยละ 86 มีความพึงพอใจ ได้แก่ ความเงาวาว จำนวนแบบ ความเข้มของการรูดและความบริสุทธิ์ของเครื่องประดับ ลักษณะทางกายภาพของแหวนเงินของเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ร้อยละ 72 ไม่พึงพอใจ คือน้ำหนักของแหวนเงินของเขา โดยสาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือน้ำหนักของแหวนเงินมากเกินไป และมีผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ที่ไม่สนใจแหวนเงินของเขา ร้อยละ 14

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชียส่วนใหญ่ มีความพึงพอใจต่อความบริสุทธิ์ของแหวนเงินของเขา ร้อยละ 67 และลักษณะทางกายภาพของแหวนเงินของเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชีย ไม่พึงพอใจมากที่สุด ร้อยละ 33 ได้แก่ น้ำหนักของแหวนเงิน โดยสาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือน้ำหนักของแหวนเงินมากเกินไป และผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 33 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทั้งหมด ไม่สนใจแหวนเงินของเขา

ในส่วนของทวีปออสเตรเลีย ผู้ตอบแบบสอบถามทุกคน มีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพของแหวนเงินชาวเขาทุกด้าน และผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคนสนใจเครื่องประดับแหวนเงินชาวเขา

เมื่อจำแนกผู้ตอบแบบสอบถามออกตามทวีป เป็น 4 ทวีป ได้แก่ ยุโรป อเมริกาเหนือ เอเชียและออสเตรเลีย แล้วพิจารณาความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละทวีปต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆของเครื่องประดับเงินชาวเขา ในหมวดต่างๆ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปทุกคน มีความพึงพอใจต่อความเงาวาวและจำนวนแบบของต่างหูเงินชาวเขา สำหรับลักษณะทางกายภาพ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับ โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปส่วนใหญ่ที่ไม่พึงพอใจต่อน้ำหนักของต่างหูเงินชาวเขา ร้อยละ 60 สาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือ น้ำหนักของต่างหูเงินมากเกินไป และไม่มีการมีผู้ตอบแบบสอบถามจากยุโรปรายใด ไม่สนใจเครื่องประดับในหมวดนี้

ในส่วนของทวีปอเมริกาเหนือ ลักษณะทางกายภาพของต่างหูเงินชาวเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้พึงพอใจมากที่สุด ได้แก่ ความเงาวาว จำนวนแบบ ความเข้มของการถมดำ และความบริสุทธิ์ของเครื่องประดับ โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่พึงพอใจ ร้อยละ 86 ลักษณะทางกายภาพของต่างหูเงินชาวเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอเมริกาเหนือไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับ โดยมีผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ ไม่พึงพอใจต่อน้ำหนักของต่างหูเงินชาวเขา ร้อยละ 72 โดยสาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือ น้ำหนักของต่างหูเงินมากเกินไป และมีผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 14 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอเมริกาเหนือทั้งหมด ไม่สนใจเครื่องประดับเงินชาวเขาในหมวดต่างๆ

ในส่วนของทวีปเอเชีย ลักษณะทางกายภาพของต่างหูเงินชาวเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้พึงพอใจมากที่สุด ได้แก่ จำนวนแบบ ความเข้มของการถมดำ และความบริสุทธิ์ของเครื่องประดับ โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่พึงพอใจเท่ากัน คือ ร้อยละ 83 สำหรับลักษณะทางกายภาพของต่างหูเงินชาวเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชียส่วนใหญ่ ร้อยละ 33 ไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของต่างหู โดยสาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือ น้ำหนักของต่างหูมากเกินไป และผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 17 จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดจากทวีปนี้ไม่สนใจเครื่องประดับเงินชาวเขาในหมวดต่างๆ

ในส่วนของทวีปออสเตรเลีย ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคน มีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพของต่างหูเงินชาวเขาทุกด้าน และผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคนสนใจเครื่องประดับเงินชาวเขาในหมวดต่างๆ

เมื่อจำแนกผู้ตอบแบบสอบถามออกตามทวีป เป็น 4 ทวีป ได้แก่ ยุโรป อเมริกาเหนือ เอเชียและออสเตรเลีย แล้วพิจารณาความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละทวีปต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆของเครื่องประดับเงินชาวเขา ในหมวดกำไล พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปทุกคน มีความพึงพอใจต่อความเงาวาวและจำนวนแบบของกำไลเงินชาวเขา และผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปส่วนใหญ่ ร้อยละ 30 ไม่พึงพอใจต่อน้ำหนักของกำไลเงินชาวเขา โดยสาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือ น้ำหนักของกำไลเงินมากเกินไปและผู้ตอบแบบสอบถามจากยุโรปทุกคนสนใจเครื่องประดับกำไลเงินชาวเขา

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอเมริกาเหนือ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 86 มีความพึงพอใจต่อความเงาวาว จำนวนแบบ ความเข้มของการรูดและคุณสมบัติของกำไลเงินชาวเขา มากที่สุด และลักษณะทางกายภาพซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ไม่พึงพอใจมากที่สุด คือน้ำหนักของกำไลเงินชาวเขา โดยมีผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจ ร้อยละ 29 ซึ่งสาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือ น้ำหนักของกำไลเงินมากเกินไป และมีผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ร้อยละ 14 ไม่สนใจเครื่องประดับเงินชาวเขาในหมวดกำไล

ในส่วนของทวีปเอเชีย ลักษณะทางกายภาพซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ส่วนใหญ่ ร้อยละ 67 มีความพึงพอใจมากที่สุด ได้แก่ ความชัดเจนของลวดลาย จำนวนแบบและความบริสุทธิ์ของกำไลเงินชาวเขา และลักษณะทางกายภาพซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากเอเชียส่วนใหญ่ ร้อยละ 33 ไม่พึงพอใจมากที่สุด คือน้ำหนักของกำไลเงินชาวเขา ซึ่งสาเหตุความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือ น้ำหนักของกำไลมากเกินไป โดยมีผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 33 จากผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชียทั้งหมด ไม่สนใจกำไลเงินชาวเขา

ในส่วนของทวีปออสเตรเลีย ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคน มีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพของกำไลเงินชาวเขาทุกด้าน และผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคนสนใจกำไลเงินชาวเขา

เมื่อจำแนกผู้ตอบแบบสอบถามออกตามทวีป เป็น 4 ทวีป ได้แก่ ยุโรป อเมริกาเหนือ เอเชียและออสเตรเลีย แล้วพิจารณาความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละทวีปต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆของเครื่องประดับเงินชาวเขาในหมวดจี้ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปทุกคน มีความพึงพอใจต่อความเงาวาวและจำนวนแบบของจี้เงินชาวเขามากที่สุด สำหรับลักษณะทางกายภาพของจี้เงินชาวเขา ซึ่งมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปส่วนใหญ่ ร้อยละ 50 ไม่พึงพอใจมากที่สุด คือน้ำหนักของจี้เงินชาวเขา โดยสาเหตุของความไม่พึงพอใจที่ระบุ คือน้ำหนักของจี้เงินมากเกินไป ผู้ตอบแบบสอบถามจากยุโรปทุกคนสนใจเครื่องประดับในหมวดจี้

ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอเมริกาเหนือ พบว่า ส่วนใหญ่ ร้อยละ 71 มีความพึงพอใจต่อความเงวาว จำนวนแบบ ความเข้มของการรูดชำระและความบริสุทธิ์ของจีเงินของเขา สำหรับลักษณะทางกายภาพของจีเงินของเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอเมริกาเหนือไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของจีเงินของเขา โดยมีผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจ ร้อยละ 42 และระบุสาเหตุของความไม่พึงพอใจว่า น้ำหนักของจีเงินของเขามากเกินไป และมีผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ ร้อยละ 29 ไม่สนใจเครื่องประดับในหมวดจี

ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชีย พบว่า ส่วนใหญ่ ร้อยละ 83 มีความพึงพอใจต่อจำนวนแบบ ความเข้มของการรูดชำระและความบริสุทธิ์ของจีเงินของเขา สำหรับลักษณะทางกายภาพของจีเงินของเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชียส่วนใหญ่ ร้อยละ 50 ไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของจีเงินของเขา โดยระบุว่า จีเงินเขาหมักมีน้ำหนักมากเกินไป และมีผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชีย ร้อยละ 17 ไม่สนใจเครื่องประดับเงินของเขาในหมวดจี

ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปออสเตรเลีย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคน มีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพทุกด้าน และผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคนสนใจเครื่องประดับเงินของเขาในหมวดจี

เมื่อจำแนกผู้ตอบแบบสอบถามออกตามทวีป เป็น 4 ทวีป ได้แก่ ยุโรป อเมริกาเหนือ เอเชียและออสเตรเลีย แล้วพิจารณาความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละทวีปต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆของเครื่องประดับเงินของเขา ในหมวดเม็ดเงิน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปทุกคน มีความพึงพอใจต่อความเงวาวและจำนวนแบบของเม็ดเงินเขาามากที่สุด สำหรับลักษณะทางกายภาพของเม็ดเงินของเขา ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากยุโรป ส่วนใหญ่ ร้อยละ 30 ไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของเม็ดเงิน โดยระบุสาเหตุความไม่พึงพอใจว่า เม็ดเงินเขาหมักมีน้ำหนักมากเกินไป และผู้ตอบแบบสอบถามจากยุโรปทุกคนสนใจเครื่องประดับเงินของเขาในหมวดนี้

ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอเมริกาเหนือ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคน มีความพึงพอใจต่อความเงวาว จำนวนแบบ ความเข้มของการรูดชำระและความบริสุทธิ์ของเม็ดเงินเขามากที่สุด สำหรับลักษณะทางกายภาพซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอเมริกาเหนือไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของเม็ดเงินของเขา โดยมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่พึงพอใจ ร้อยละ 29 ซึ่งสาเหตุที่ไม่พึงพอใจ คือ น้ำหนักของเม็ดเงินเขาหมักมากเกินไป และผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปทุกคน มีความสนใจเครื่องประดับในหมวดเม็ดเงินเขา

ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชีย พบว่า ส่วนใหญ่ ร้อยละ 83 มีความพึงพอใจต่อจำนวนแบบและความบริสุทธิ์ของเมล็ดเงินชาวมามากที่สุด สำหรับลักษณะทางกายภาพซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชียไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของเมล็ดเงินชาวม โดยที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่พึงพอใจ ร้อยละ 66 ซึ่งสาเหตุที่ไม่พึงพอใจ คือ น้ำหนักของเมล็ดเงินชาวมมากเกินไป และมีผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชีย ร้อยละ 17 ไม่สนใจเรื่องระดับหมวดเมล็ดเงินชาวม

ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปออสเตรเลีย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคน มีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพทุกด้าน และผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ทุกคนสนใจเรื่องระดับเงินชาวมในหมวดเมล็ดเงิน

อภิปรายผล

จากผลการศึกษา หากนำมาพิจารณาพร้อมกับจากทฤษฎีส่วนประสมการตลาดทางด้านผลิตภัณฑ์ (ซีริกิติ นวรัตน์ ณ อยุธยาและเอก บุญเจือ, 2548 : 85-88) ซึ่งได้อธิบายการแยกระดับของผลิตภัณฑ์ ออกได้เป็น 3 ระดับนั้น เมื่อนำมาใช้ในการพิจารณาแยกระดับของเครื่องประดับเงิน ชาวเขา สามารถนำมาอภิปราย ดังนี้

- (1) ผลิตภัณฑ์หลัก (Core Product) หมายถึง ผลประโยชน์หลักที่ลูกค้าต้องการอย่างแท้จริงจากการซื้อผลิตภัณฑ์ ดังนั้น ในผลการศึกษาครั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลักตามการรับรู้ของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เครื่องประดับเงินชาวเขาที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อไปเพื่อจำหน่ายต่อแก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายในประเทศของตน เพื่อใช้สวมใส่เพื่อประดับ
- (2) ผลิตภัณฑ์ที่แท้จริง (Actual Product) หมายถึง สิ่งที่อยู่ล้อมรอบผลิตภัณฑ์หลัก ซึ่งช่วยให้ผลิตภัณฑ์หลักทำหน้าที่ได้อย่างสมบูรณ์ในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ที่แท้จริงของเครื่องประดับเงินชาวเขา ได้แก่ ความบริสุทธิ์ของเนื้อเงิน น้ำหนักของเครื่องประดับ และลักษณะทางกายภาพภายนอกที่มองเห็นด้วยตา ได้แก่ ความเงาวาว ความชัดเจนของลวดลาย จำนวนแบบ และความเข้มของการรรมดำ จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากมีความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ที่แท้จริงที่ตามที่ได้มีการนำเสนออยู่ในปัจจุบัน จากแบบสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจและสาเหตุของความไม่พึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆของเครื่องประดับเงินชาวเขาเผ่า ปกาเกอะญอ อำเภอลี้ จังหวัดลำพูน ได้แก่ ความเงาวาว ความชัดเจนของลวดลาย จำนวนแบบ ความเข้มของการลงดำ ความบริสุทธิ์ และน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยแบ่งเครื่องประดับออกเป็น 5 หมวด คือ แหวน ต่างหู กำไล จี้และเม็ดเงิน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเงินชาวเขาในทุกหมวด โดยหมวดที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพมากที่สุด คือ หมวดเม็ดเงิน แต่อย่างไรก็ตามผลการศึกษาระบุว่า ลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเงินชาวเขาที่ไม่เป็นที่พึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับเงินชาวเขา และระบุสาเหตุความไม่พึงพอใจว่าน้ำหนักของเครื่องประดับมากเกินไป ซึ่งจากการที่น้ำหนักเครื่องประดับหนักเกินไป

อาจมีผลทำให้ผู้สวมใส่รู้สึกไม่สะดวกขณะสวมใส่เครื่องประดับ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในหมวดของต่างหู ซึ่งมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจ น้ำหนักของเครื่องประดับในหมวดนี้มากกว่าเครื่องประดับในหมวดอื่นๆ และผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งไม่พึงพอใจต่อน้ำหนักของเครื่องประดับเงิน ชาวเขาในแต่ละหมวด ระบุสาเหตุความไม่พึงพอใจต่อน้ำหนักของเครื่องประดับเงินชาวเขาว่า น้ำหนักของเครื่องประดับมากเกินไป แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามคำนึงถึงความหนักของเครื่องประดับเงินชาวเขา ซึ่งอาจทำให้เกิดความไม่สะดวกเมื่อสวมใส่ มากที่สุด

- (3) ผลิตภัณฑ์เสริม (Augmented Product) หมายถึง สิ่งที่อยู่ล้อมรอบผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์ที่แท้จริง ทำหน้าที่ในการนำเสนอผลประโยชน์หรือบริการเพิ่มเติมให้กับลูกค้า ดังนั้นผลิตภัณฑ์เสริมของเครื่องประดับเงินชาวเขา อาจได้แก่ บรรจุภัณฑ์ ตรายี่ห้อ (Brand) การรับประกันคุณภาพ การประชาสัมพันธ์ให้ชาวต่างประเทศรู้จักเครื่องประดับเงินชาวเขาให้มากขึ้น ซึ่งในปัจจุบันยังไม่มีผู้จำหน่ายรายใดให้ความสำคัญกับปัจจัยเหล่านี้ แต่ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นชาวต่างชาติ ได้เสนอแนะขึ้นมาว่าปัจจัยเหล่านี้ ซึ่งเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เสริม จะสามารถช่วยให้นำเครื่องประดับเงิน ให้สามารถนำไปจำหน่ายในตลาดระดับสูงในประเทศของผู้ตอบแบบสอบถามได้ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของทฤษฎีนี้ ที่กล่าวไว้ว่า ผลิตภัณฑ์เสริม (Augmented Product) จะทำหน้าที่ในการนำเสนอผลประโยชน์หรือบริการเพิ่มเติมให้กับลูกค้า

ข้อค้นพบ

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31-40 ปี โดยส่วนใหญ่มีบริษัท/ร้านค้า ตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา รองลงมาได้แก่ ประเทศอิตาลี และญี่ปุ่น ตามลำดับ ลักษณะของธุรกิจเป็นธุรกิจขายปลีก โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการ ซึ่งจำหน่ายเครื่องประดับเงิน และทุกคนซื้อเครื่องประดับเงินในประเทศไทยจากจังหวัดเชียงใหม่ โดยได้ให้ความเห็นว่า เครื่องประดับเงินจากเชียงใหม่ มีความแตกต่างจากเครื่องประดับเงินจากแหล่งอื่นๆ ในประเทศไทย ได้แก่ แบบของเครื่องประดับเงิน ความบริสุทธิ์ของเนื้อเงิน ลักษณะการทำด้วยมือ ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของเครื่องประดับเงินของแหล่งเชียงใหม่

ประเทศที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยซื้อเครื่องประดับเงินนอกเหนือจากประเทศไทย คือ ประเทศอิตาลี และได้ให้เหตุผลว่า เครื่องประดับเงินของไทยมีความแตกต่างจากเครื่องประดับเงินของประเทศอื่น โดยความแตกต่างระหว่างเครื่องประดับเงินของไทยและเครื่องประดับเงินของประเทศอื่น ได้แก่ แบบของเครื่องประดับ ความบริสุทธิ์ของเนื้อเงิน และคุณภาพของเครื่องประดับเงิน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้อเครื่องประดับเงินจากประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 50 ขึ้นไป เมื่อเทียบกับสัดส่วนการซื้อเครื่องประดับเงินจากประเทศอื่น และมีลูกค้าหลักเป็นลูกค้าประเภทลูกค้าปลีก มีฐานะดี ข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถามสำหรับการปรับปรุงเครื่องประดับเงินของเขา เพื่อให้สามารถนำไปจำหน่ายในตลาดระดับสูงในประเทศของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ทำบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม สร้างตรา ยี่ห้อ รักษาคุณภาพสินค้าและประชาสัมพันธ์ให้ชาวต่างประเทศรู้จักเครื่องประดับเงินของเขาให้มากขึ้น

จากการศึกษาเกี่ยวกับความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจและสาเหตุของความไม่พึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆ ของเครื่องประดับเงินของเขา ได้แก่ ความเงาวาว ความชัดเจนของลวดลาย จำนวนแบบ ความเข้มของการลงดำ ความบริสุทธิ์ และน้ำหนักของเครื่องประดับ โดยแบ่งเครื่องประดับออกเป็น 5 หมวด คือ แหวน ต่างหู กำไล จี้และเม็ดเงิน พบว่าทุกหมวด ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพโดยรวมของเครื่องประดับเงินของเขา โดยลักษณะทางกายภาพที่เป็นที่พึงพอใจมากที่สุด คือ จำนวนแบบ และลักษณะทางกายภาพที่ไม่เป็นที่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับ

เมื่อจำแนกผู้ตอบแบบสอบถามออกตามทวีป เป็น 4 ทวีป ได้แก่ ยุโรป อเมริกาเหนือ เอเชียและออสเตรเลีย แล้วพิจารณาความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละทวีปต่อลักษณะทางกายภาพต่างๆ ของเครื่องประดับเงินของเขาในแต่ละหมวด พบว่า มีเพียงผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปและออสเตรเลียเท่านั้น ที่สนใจเครื่องประดับเงินของเขาทุกหมวด โดยผู้ตอบ

แบบสอบถามจากทวีปออสเตรเลียทุกคนมีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพทุกด้านและทุกหมวด สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปยุโรปนั้น ลักษณะทางกายภาพที่พึงพอใจมากที่สุดในทุกหมวด ได้แก่ ความเงาวาวและจำนวนแบบ และลักษณะทางกายภาพที่ไม่พึงพอใจมากที่สุดในทุกหมวด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับ

ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอเมริกาเหนือ นั้น พบว่า ลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับที่เป็นที่พึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้มากที่สุดในทุกหมวด คือ ความเงาวาว จำนวนแบบ ความชัดเจนของการรรมคำ และความบริสุทธิ์ของเครื่องประดับ และลักษณะทางกายภาพที่ผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้ไม่พึงพอใจมากที่สุดในทุกหมวด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับ

สำหรับส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปเอเชีย พบว่า มีจำนวนผู้ที่ไม่สนใจเครื่องประดับเงินชาวเขาในแต่ละหมวด มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอื่น ซึ่งลักษณะทางกายภาพที่เป็นที่พึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปนี้มากที่สุดในทุกหมวด คือ จำนวนแบบ และความบริสุทธิ์ของเครื่องประดับ และลักษณะทางกายภาพที่ไม่พึงพอใจมากที่สุดในทุกหมวด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับเช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามจากทวีปอื่นๆ

จากข้อค้นพบที่นำเสนอข้างต้น จะเห็นได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกทวีป มีแนวโน้มความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเงินชาวเขาทุกหมวด เป็นไปในทิศทางเดียวกัน นั่นคือ ลักษณะทางกายภาพที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พึงพอใจมากที่สุด คือ จำนวนแบบของเครื่องประดับ และลักษณะทางกายภาพที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ไม่พึงพอใจมากที่สุด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อเสนอแนะจากผู้ตอบแบบสอบถามสำหรับการปรับปรุงเครื่องประดับเงินชาวเขา เพื่อให้สามารถนำไปจำหน่ายในตลาดระดับสูงในประเทศของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ทำบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม
2. สร้างยี่ห้อ (Brand)
3. รักษาคุณภาพสินค้า
4. ประชาสัมพันธ์ให้ชาวต่างประเทศรู้จักเครื่องประดับเงินชาวเขาให้มากขึ้น

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

ชาวเขาเผ่าปกากะญอ อำเภอเถลี จังหวัดลำพูน ซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องประดับเงินชาวเขา ควรปรับปรุงให้เครื่องประดับที่ผลิตขึ้นมีน้ำหนักที่เบากว่าเดิม เนื่องจากผลการศึกษา พบว่า ลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเงินชาวเขา ที่ลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้ตอบแบบสอบถาม ไม่พึงพอใจมากที่สุดในแต่ละหมวด คือ น้ำหนักของเครื่องประดับ เนื่องจากมีน้ำหนักมากเกินไป โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในหมวดต่างหู ซึ่งเป็นหมวดที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจมากที่สุด ดังนั้นหากกลุ่มชาวเขาเผ่าปกากะญอ อำเภอเถลี จังหวัดลำพูน สามารถแก้ไขปรับปรุงให้เครื่องประดับทุกหมวดมีน้ำหนักเบาลง ซึ่งอาจทำได้โดยการรีดแผ่นเงินให้บางลงก่อนนำมาขึ้นรูปเป็นเครื่องประดับ หรือใช้กรรมวิธีอื่นที่สามารถทำให้น้ำหนักของผลิตภัณฑ์เบาลง น่าจะทำให้ลูกค้าต่างประเทศมีความพึงพอใจต่อลักษณะทางกายภาพของเครื่องประดับเงินชาวเขาเพิ่มมากขึ้น

เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละทวีปมีความสนใจเครื่องประดับเงินชาวเขาในแต่ละหมวดแตกต่างกัน ดังนั้นการทำการตลาดสำหรับแต่ละทวีป ผู้จำหน่ายเครื่องประดับเงินชาวเขา ควรเน้นผลิตและจำหน่ายเครื่องประดับในหมวดซึ่งลูกค้าในทวีปนั้นๆสนใจ ซึ่งสามารถแบ่งออกตามทวีปได้ดังนี้

สำหรับตลาดทวีปยุโรปและออสเตรเลียนั้น จากผลการศึกษาพบว่า ชาวยุโรปและออสเตรเลียสนใจเครื่องประดับเงินชาวเขาทุกหมวด ดังนั้นผู้จำหน่ายเครื่องประดับเงินชาวเขาสามารถเสนอสินค้าทุกหมวดแก่ตลาดในสองทวีปนี้ แต่ควรปรับปรุงทางด้านน้ำหนักของเครื่องประดับซึ่งหนักเกินไปตามที่ได้เสนอแนะไว้ข้างต้น และรักษาคุณภาพของลักษณะทางกายภาพอื่นของเครื่องประดับซึ่งเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า

สำหรับตลาดอเมริกาเหนือ นั้น จากผลการศึกษาพบว่า ตลาดในทวีปนี้สนใจเครื่องประดับเงินชาวเขาในหมวดจี้ น้อยที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับหมวดอื่น ดังนั้นผู้จำหน่ายเครื่องประดับเงินชาวเขาควรเสนอสินค้าโดยเน้นสินค้าในหมวดอื่น เช่น หมวดเม็ดเงิน ซึ่งเป็น

หมวดที่ได้รับความสนใจมากที่สุด และควรปรับปรุงทางด้านน้ำหนักของเครื่องประดับซึ่งหนักเกินไปตามที่ได้เสนอแนะไว้ข้างต้น และรักษาคุณภาพของลักษณะทางกายภาพอื่นของเครื่องประดับซึ่งเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า

สำหรับตลาดเอเชีย นั้น จากผลการศึกษาพบว่า ชาวเอเชียสนใจเครื่องประดับเงิน ชาวเขาในหมวดต่างหู จี้และเม็ดเงิน มากกว่าหมวดแหวนและกำไล ดังนั้นผู้จำหน่ายเครื่องประดับเงินชาวเขาควรเน้นจำหน่ายสินค้าในหมวดต่างหู จี้และเม็ดเงินสำหรับตลาดเอเชีย เนื่องจากได้รับความสนใจมากกว่า และควรปรับปรุงทางด้านน้ำหนักของเครื่องประดับซึ่งหนักเกินไปตามที่ได้เสนอแนะไว้ข้างต้น และรักษาคุณภาพของลักษณะทางกายภาพอื่นของเครื่องประดับซึ่งเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า

จากข้อเสนอแนะจากผู้ตอบแบบสอบถามสำหรับการปรับปรุงเครื่องประดับเงิน ชาวเขาเพื่อให้สามารถนำไปจำหน่ายในตลาดระดับสูงในต่างประเทศ ซึ่งได้นำเสนอข้างต้น ร้านค้าที่จำหน่ายเครื่องประดับเงินชาวเขาสามารถนำมาข้อเสนอดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ได้ ดังนี้

1. ควรมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามสามารถสร้างคุณค่าให้แก่เครื่องประดับเงินได้ ซึ่งบรรจุภัณฑ์นั้นควรจะสอดแทรกเอกลักษณ์ของเครื่องเงินชาวเขาหรือความเป็นไทย หรือไม่นั้น ผู้ที่จะให้แนวคิดได้ดีที่สุดคือลูกค้าชาวต่างประเทศที่เข้ามาติดต่อซื้อขายกับผู้ประกอบการนั่นเอง เนื่องจากบุคคลเหล่านี้เป็นผู้ใกล้ชิดลูกค้าและเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าในแต่ละประเทศได้ดีที่สุด ดังนั้นขั้นตอนคือควรมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการและลูกค้าชาวต่างประเทศ เนื่องจากสินค้าที่บรรจุอยู่ในบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม สามารถขายได้ในราคาที่สูงขึ้น เนื่องจากลูกค้ารับรู้ว่าคุณค่าของสินค้าเพิ่มขึ้น
2. ผู้ประกอบการที่จำหน่ายเครื่องประดับเงินชาวเขาควรมีการสร้างตราหือสินค้า (Brand) ของตัวเองขึ้น เพื่อให้เป็นที่จดจำแก่ลูกค้า และเพื่อประโยชน์ต่อการทำการตลาดและสร้างความซื่อสัตย์ต่อตราหือสินค้า (Brand Loyalty) ในอนาคต เนื่องจากเครื่องประดับเงินชาวเขาเริ่มเป็นที่นิยมของชาวต่างประเทศมากขึ้น และปัจจุบันมีร้านค้าซึ่งจำหน่ายเครื่องประดับเงินชาวเขาหลายร้าน ดังนั้นหากมีการสร้างตราหือของร้านค้าของตนขึ้นมา ย่อมทำให้ลูกค้าสามารถจดจำและแยกเครื่องประดับเงินชาวเขาของทางร้านจากเครื่องประดับเงินชาวเขาของร้านอื่นได้อีกทั้งยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ตัวผลิตภัณฑ์ได้อีกด้วย

3. ผู้ประกอบการเครื่องประดับเงินชาวเขาควรมั่นตรวจสอบและรักษาคุณภาพสินค้าเสมอ อาจมีการรับประกันคุณภาพ รับประกันความเสียหายและซ่อมแซมเครื่องประดับให้กรณีที่เครื่องประดับชำรุดภายในระยะเวลาที่กำหนด และควรมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ ลักษณะทางกายภาพภายนอกที่มองเห็นด้วยตา ความบริสุทธิ์ของเนื้อเงิน และน้ำหนักของเครื่องประดับ ให้อยู่ในระดับที่ลูกค้าพึงพอใจมากที่สุด
4. ผู้ประกอบการเครื่องประดับเงินชาวเขาควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ชาวต่างประเทศรู้จักเครื่องประดับเงินชาวเขาให้มากขึ้น เช่น การออกงานนิทรรศการเครื่องประดับในต่างประเทศ โดยอาจติดต่อโดยตรงกับผู้จัดงานหรือติดต่อผ่านทางกรมส่งเสริมการส่งออก นอกจากนี้ผู้จำหน่ายเครื่องประดับเงินชาวเขาสามารถจัดทำเว็บไซต์ของตน เพื่อให้ชาวต่างประเทศสามารถเข้าชมได้อย่างสะดวก และอาจปรับปรุงเว็บไซต์ให้สามารถถูกค้นพบง่ายขึ้น (Web-Optimization) เมื่อค้นหาโดย Search engine ต่างๆ หรืออาจลงโฆษณาเว็บไซต์ของตนผ่านทางเว็บไซต์อื่นที่มีชื่อเสียง เช่น Ebay.com, msn.com, yahoo.com เป็นต้น

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมสำหรับผู้ที่สนใจควรมีการศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าต่างประเทศต่อลักษณะทางกายภาพทั่วไปของเครื่องประดับเงินชาวเขาเผ่าปกากะญอ หมู่บ้านห้วยต้ม อำเภอลี้ จังหวัดลำพูน ซึ่งเป็นลูกค้าของร้านอื่นนอกเหนือจากลูกค้าต่างประเทศของร้านเชียงใหม่ดีไซน์ รวมทั้งควรมีการศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าชาวไทยต่อลักษณะทางกายภาพทั่วไปของเครื่องประดับเงินชาวเขาเผ่าปกากะญอ หมู่บ้านห้วยต้ม อำเภอลี้ จังหวัดลำพูนด้วย