

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการวัดศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตไม้แกะสลักในเขตอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ จากเกณฑ์การให้คะแนนและดัชนีบ่งชี้ต่าง ๆ สามารถสรุปผลจากการศึกษา และมีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากนโยบายของรัฐบาลในการส่งเสริมระบบเศรษฐกิจในระดับฐานราก โดยการให้ชุมชนซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศสามารถพึ่งตนเองได้ตามแนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มีการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนขึ้นเพื่อเป็นการส่งเสริมให้ชุมชนมีความเข้มแข็ง จึงมีการรวมกลุ่มกันของผู้ผลิตไม้แกะสลักในเขตอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ทั้งที่มาจาก การส่งเสริมของส่วนราชการ และมาจากการรวมกลุ่มกันเองของภาคเอกชน การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตไม้แกะสลักในเขตอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ผลการศึกษาดังนี้

5.1.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยู่หว่า

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยู่หว่า ได้มีการจดทะเบียนตั้งตั้งแต่ปีพ.ศ. 2540 ตั้งอยู่ริมคลองชลประทาน มีสมาชิกมารวมกลุ่มเริ่มแรกจำนวน 50 ราย สามปีต่อมาเจ้าของที่ดินที่ติดอยู่กับศูนย์ได้ ก่อสร้างร้านค้าให้ใหม่มีความคงทนถาวร เพื่อรองรับสมาชิกที่เพิ่มมากขึ้น ปัจจุบันมีจำนวน 42 ห้อง ปัจจุบันศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยู่หว่ามีสมาชิกทั้งหมด 157 ราย เป็นสมาชิกที่มาเช่าพื้นที่เพื่อทำการแกะสลักไม้และจำหน่าย จำนวน 27 ราย เป็นสมาชิกที่ทำงานที่บ้านจำนวน 130 ราย มีการจัดโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน คือมีประธาน รองประธาน เภรัณญิก เลขานุการ เสมียน และกรรมการจำนวน 6 คน ประธานศูนย์คนปัจจุบันคือ นายอนันต์ มูลเมือง อายุ 58 ปี

ศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยู่หว่าได้รับความสนับสนุนและช่วยเหลือจากป่าไม้อำเภอสันป่าตอง ช่วยเหลือโดยการให้คำปรึกษาด้านการจัดตั้งโรงงาน ให้คำปรึกษาด้านกฎหมาย และเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ศูนย์เพื่อนำมาแกะสลัก พัฒนาการอำเภอสันป่าตอง ได้ให้ความช่วยเหลือ

ในด้านการจดทะเบียนจัดตั้งศูนย์ ให้คำปรึกษาในด้านการส่งเสริมผลิตภัณฑ์เข้าคัสสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย องค์การบริหารส่วนตำบลยี่หว้า ได้ให้ความช่วยเหลือเป็นเงินกู้ปราศจากดอกเบี้ย จากองค์การบริหารส่วนตำบลยี่หว้าเป็นจำนวนเงิน 100,000 บาท

ผลิตภัณฑ์หลักของศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยี่หว้า เป็นลักษณะ การแกะท่อนไม้สักเก่าขนาดใหญ่ แกะสลักเป็นภาพช้างลิลิต มีความวิจิตรบรรจง ถ่ายทอดอิริยาบถ ของช้างผ่านงานศิลปะของช่างฝีมือ จนเกิดเป็นไม้แกะสลักที่มีความงดงาม ซึ่งช่างได้ศึกษารูปถ่าย อิริยาบถต่าง ๆ ของช้าง โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของรูปร่างของช้าง กับ โครงสร้างของไม้ที่นำมาแกะ ให้มีความเหมาะสมกัน โดยให้สมจริงและมีมิติ ใช้วัตถุดิบหลักคือไม้สัก มีต้นทุนการผลิตและราคาขายดังนี้

1) ไม้แกะสลักรูปช้างลิลิตขนาดเล็กความยาว 1 เมตร มีต้นทุนทั้งหมดเป็นเงิน 1,000 บาท ส่วนใหญ่เป็นค่าแกะสลักเป็นเงิน 500 บาท คิดเป็น 50% รองลงมาเป็นค่าไม้และค่าเช่าพื้นที่เป็นเงิน 200 บาท คิดเป็น 20% โดยใช้ระยะเวลาในการแกะสลัก 1 สัปดาห์ มีราคาขาย 1,500 ได้กำไร 500 บาท คิดเป็นกำไรร้อยละ 50

2) ไม้แกะสลักรูปช้างลิลิตขนาดกลาง ความสูง 2 เมตร มีต้นทุนทั้งหมดเป็นเงิน 10,800 บาท ส่วนใหญ่เป็นค่าไม้เป็นเงิน 5,500 บาท คิดเป็น 50.9% รองลงมาเป็นค่า แกะสลักเป็นเงิน 4,500 บาท คิดเป็น 41.7% โดยใช้ระยะเวลาในการแกะสลัก 2 สัปดาห์ มีราคาขาย 15,000 บาท ได้กำไร 4,200 บาท คิดเป็นกำไรร้อยละ 38.9

3) ไม้แกะสลักรูปช้าง ลิลิตขนาดใหญ่ ความสูง 5 เมตร มีต้นทุนทั้งหมดเป็นเงิน 19,300 บาท ส่วนใหญ่เป็นค่าแกะสลัก เป็นเงิน 10,000 บาท คิดเป็น 51.8% รองลงมาเป็นค่าไม้เป็นเงิน 8,000 บาท คิดเป็น 41.5% โดยมีระยะเวลาในการแกะสลัก 4 สัปดาห์ มีราคาขาย 22,000 บาท ได้กำไร 2,700 บาท คิดเป็นกำไรร้อยละ 14

การจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักมีเป็นการขายส่งร้อยละ 54 และขายปลีก ร้อยละ 46 ซึ่งการขายปลีกและขายส่งเกิดจากการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าโดยตรง ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าซึ่งก็คือสถานที่ตั้งและทำการผลิตของศูนย์ ซึ่งเป็นลูกค้าประจำ และลูกค้าใหม่ที่ได้รับคำแนะนำจากลูกค้าเก่าของศูนย์ เมื่อพิจารณากลุ่มลูกค้าของศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลัก ตำบลยี่หว้า แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือกลุ่มลูกค้าต่างประเทศมีสัดส่วนร้อยละ 39 ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนมากที่สุด ส่วนใหญ่เป็นชาวจีนและชาวอเมริกัน รองลงมาเป็นลูกค้าจากภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคใต้ที่มาซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ มีสัดส่วนร้อยละ 36 และกลุ่มลูกค้าในภาคเหนือ มีสัดส่วนน้อยที่สุด คือมีสัดส่วนร้อยละ 25 ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าจากบ้านถวายและจากจังหวัดลำปางมาซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

สมาชิกได้กำไรจากการขายเฉลี่ยรายละ 118,560 บาทต่อคนต่อปี โดยได้จากการกำไรจากการขายเฉลี่ย 66 % ยอดขายของสมาชิกที่เข้าพื้นที่จำนวน 27 รายเป็นเงิน 8,051,302 บาทต่อปี การบริหารการเงินของศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยุหว่าจะมีเสมือนทำหน้าที่ออกใบเสร็จที่เป็นของทางศูนย์และมีการจัดทำรายรับ - รายจ่าย โดยมีการเก็บเงิน 2% จากยอดขายของสมาชิกให้กับทางศูนย์เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน มีการจัดทำบัญชีรายรับ - รายจ่ายด้วย และร้านค้าสมาชิกจะต้องจ่ายค่าเช่า 800 บาทต่อห้อง ซึ่งสมาชิกจะเช่าพื้นที่ร้านค้าของศูนย์เพื่อแสดงและจำหน่ายสินค้า มีการจัดทำบัญชีรายรับ - รายจ่ายเป็นประจำ และมีการสรุปยอดขายเป็นรายเดือนและรายปี แต่ไม่มีรายละเอียดว่าสามารถจำหน่ายได้เดือนละกี่ชิ้น มีเหรียญกษาปณ์เป็นผู้รับผิดชอบเมื่อร้านค้าสมาชิกขายสินค้าได้จะต้องแจ้งให้เจ้าหน้าที่เสมือนเพื่อลงบันทึกและออกใบเสร็จรับเงินให้ และร้านค้าสมาชิกจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมให้ทางศูนย์เป็นจำนวน 2% ของยอดขายทันทีเมื่อสิ้นปีสมาชิกจะได้รับเงินปันผลตอบแทนคืน 2% จากค่าธรรมเนียมที่จ่ายให้กับศูนย์

ศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยุหว่าไม่มีเจ้าหน้าที่เนื่องจากศูนย์มีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ แต่มีลูกหนี้ซึ่งก็คือสมาชิกที่ได้กู้ยืมเงินจากศูนย์ไปใช้ในการหมุนเวียน โดยทางศูนย์จะคิดดอกเบี้ยร้อยละ 0.7 ต่อเดือน ศูนย์มีเงินทุนที่จะให้สมาชิกกู้ยืมในปี พ.ศ. 2555 จำนวน 90,000 บาท และสามารถกู้ยืมได้ไม่เกินรายละ 10,000 บาท สมาชิกสามารถผ่อนชำระได้จำนวน 10 เดือน

ศึกษาผลการดำเนินงานของศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยุหว่า โดยใช้หลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2553 คะแนนเต็ม 100 คะแนน ผลการศึกษาพบว่า ศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยุหว่าได้คะแนนเฉลี่ยรวม 65 คะแนน ซึ่งจัดศึกษาอยู่ในระดับต่ำ โดยแบ่งออกเป็น 3 ด้านคือ

1. ด้านผลิตภัณฑ์และความเข้มแข็งของชุมชน ได้คะแนนรวม 20 คะแนน จากคะแนนเต็ม 30 คะแนน ปัจจัยที่นำมาพิจารณาคือ ปัจจัยด้านการผลิตได้คะแนน 9 คะแนน จากคะแนนเต็ม 12 คะแนน ปัจจัยด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้คะแนน 4 คะแนนจากคะแนนเต็ม 9 คะแนน และปัจจัยด้านความเข้มแข็งของชุมชน ได้คะแนน 7 คะแนนจากคะแนนเต็ม 9 คะแนน
2. ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาด ได้คะแนนรวม 14 คะแนนจากคะแนนเต็ม 25 คะแนน ปัจจัยที่นำมาพิจารณาคือ ปัจจัยด้านการตลาดได้คะแนน 8 คะแนนจากคะแนนเต็ม 15 คะแนน และปัจจัยด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ได้คะแนน 6 คะแนนจากคะแนนเต็ม 10 คะแนน

3. ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ได้คะแนนรวม 31 คะแนนจากคะแนนเต็ม 45 คะแนน ปัจจัยที่นำมาพิจารณาคือ ปัจจัยด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้คะแนน 26 คะแนนจากคะแนนเต็ม 40 คะแนน และปัจจัยด้านโอกาสทางการตลาดได้คะแนน 5 คะแนนเต็ม

5.1.2 กลุ่มกาตร้อยสลา

กาตร้อยสลาคั้งอยู่ที่ หมู่ที่ 12 ถนนคลองชลประทาน ตำบลอุหว่า อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ มีพื้นที่ดำเนินการทั้งหมดประมาณ 5 ไร่ กาตร้อยสลาเริ่มก่อตั้งและเปิดดำเนินการเมื่อ ปี พ.ศ.2547 โดยอาจารย์นิวัตร ชันแก้ว มีสมาชิกเริ่มแรกจำนวน 10 รายใช้ชื่อว่า “กลุ่มส่งเสริมอาชีพหัตถกรรมบ้านดอนตัน” ปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อเป็น “กาตร้อยสลา” ในปี พ.ศ. 2550 ปัจจุบันมีสมาชิก 30 ราย มีการจัดโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน คือมีประธาน รองประธาน เภรัญญิก เลขานุการ ประชาสัมพันธ์ และกรรมการจำนวน 8 คน ประธานกลุ่มคนปัจจุบันคือ อาจารย์นิวัตร ชันแก้ว อายุ 57 ปี

กลุ่มกาตร้อยสลามีแหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือคือ ป่าไม้อำเภอสันป่าตองช่วยเหลือโดยการให้คำปรึกษาด้านการจัดตั้งโรงงาน ให้คำปรึกษาด้านกฎหมาย และเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ศูนย์เพื่อนำมาแกะสลัก และพัฒนาการอำเภอสันป่าตอง ได้ให้ความช่วยเหลือในด้านการจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มให้คำปรึกษาในด้านการส่งผลิตภัณฑ์เข้าคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักของกลุ่มกาตร้อยสลา เป็นลักษณะการแกะสลักแผ่นไม้สักแปรรูป และไม้สักธรรมชาติให้เป็นภาพช้างลิลิต ม้า และปลาทอง มีความประณีต อ่อนช้อย งดงามมาก โดยช่างแกะสลักได้ทำการศึกษาโครงสร้างสรีระร่างกายของช้าง ม้า และปลาเป็นอย่างดี ทำให้รูปร่างสัดส่วนดูสมจริง อีกทั้งอิริยาบถและอารมณ์ความรู้สึก ก็สามารถถ่ายทอดได้ผ่านฝีมือของช่างแกะสลักที่มีความชำนาญ ใช้วัตถุดิบหลักคือไม้สัก มีต้นทุนการผลิตและราคาขายดังนี้

1) ภาพแกะสลักไม้สักขนาดเล็กสูง 40 ซม. ยาว 60 ซม. มีต้นทุนทั้งหมดเป็นเงิน 4,100 บาท ส่วนใหญ่เป็นค่าแกะสลักเป็นเงิน 2,500 บาท คิดเป็น 61% รองลงมาเป็นค่าไม้เป็นเงิน 600 บาท คิดเป็น 14.6% ใช้เวลาในการแกะสลัก 2 สัปดาห์ มีราคาขาย 4,800 บาท ได้กำไร 700 บาท คิดเป็นกำไรร้อยละ 17.1%

2) ภาพแกะสลักไม้สักขนาดกลางสูง 80 ซม. ยาว 120 ซม. มีต้นทุนทั้งหมดเป็นเงิน 19,100 บาท ส่วนใหญ่เป็นค่าแกะสลักเป็นเงิน 12,000 บาท คิดเป็น 62.8% รองลงมาเป็นค่าไม้เป็นเงิน 3,500 บาท คิดเป็น 18.3% ใช้เวลาในการแกะสลัก 4 สัปดาห์ มีราคาขาย 28,000 บาท ได้กำไร 8,900 บาท คิดเป็นกำไร 46.6%

3) ภาพแกะสลักไม้สักขนาดใหญ่สูง 80 ซม. ยาว 220 ซม. มีต้นทุนทั้งหมดเป็นเงิน 31,800 บาท ส่วนใหญ่เป็นค่าแกะสลักเป็นเงิน 20,000 บาท คิดเป็น 62.9% รองลงมาเป็นค่าไม้เป็นเงิน 7,000 บาท คิดเป็น 22% ใช้เวลาในการแกะสลัก 6 สัปดาห์ มีราคาขาย 35,000 บาท ได้กำไร 3,200 บาท คิดเป็นกำไร 10.1%

การจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักมีการขายส่งร้อยละ 48 และขายปลีก ร้อยละ 52 ซึ่งการขายปลีกและขายส่งเกิดจากการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าโดยตรง ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าซึ่งก็คือสถานที่ตั้งของกลุ่ม และทางเว็บไซต์หรืออีเมลที่ทางกลุ่มได้จัดเตรียมไว้เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้า เมื่อพิจารณาจากลูกค้าของกลุ่มภาคร้อยละแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มลูกค้า ในกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่น ๆ มีสัดส่วนร้อยละ 43 ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนมากที่สุด ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าจากภาคกลางและภาคใต้มาซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ รองลงมาเป็นกลุ่มลูกค้าในภาคเหนือมีสัดส่วนร้อยละ 35 ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าจากบ้านถวายและจากจังหวัดลำปางมาซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ และกลุ่มลูกค้าต่างประเทศมีสัดส่วนน้อยที่สุด ส่วนใหญ่มาจากอเมริกา ยุโรป และจากประเทศจีน คือมีสัดส่วนร้อยละ 22

สมาชิกได้กำไรจากการขายเฉลี่ยรายละ 112,584 บาทต่อคนต่อปี โดยได้จากกำไรจากการขายเฉลี่ย 54 % ยอดขายของสมาชิกที่เข้าพื้นที่จำนวน 20 รายเป็นเงิน 6,421,460 บาทต่อปี การบริหารการเงินของกลุ่มภาคร้อยละจะมีการเก็บค่าเช่าพื้นที่ห้องละ 800 บาท ไม่มีการเก็บค่าธรรมเนียมการขาย มีการจัดทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย ไม่มีเงินปันผลให้แก่สมาชิก และกลุ่มภาคร้อยละไม่มีเจ้าหน้าที่และลูกหนี้

ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มภาคร้อยละ โดยใช้หลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2553 คะแนนเต็ม 100 คะแนน ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มภาคร้อยละได้คะแนนเฉลี่ยรวม 73 คะแนน ซึ่งจัดศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง โดยแบ่งออกเป็น 3 ด้าน คือ

1. ด้านผลิตภัณฑ์และความเข้มแข็งของชุมชน ได้คะแนนรวม 22 คะแนนจากคะแนนเต็ม 30 คะแนน ปัจจัยที่นำมาพิจารณาคือ ปัจจัยด้านการผลิตได้คะแนน 10 คะแนนจากคะแนนเต็ม 12 คะแนน ปัจจัยด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้คะแนน 5 คะแนนจากคะแนนเต็ม 9 คะแนน และปัจจัยด้านความเข้มแข็งของชุมชน ได้คะแนน 7 คะแนนจากคะแนนเต็ม 9 คะแนน

2. ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาด ได้คะแนนรวม 15 คะแนนจากคะแนนเต็ม 25 คะแนน ปัจจัยที่นำมาพิจารณาคือ ปัจจัยด้านการตลาดได้คะแนน 10 คะแนนจากคะแนนเต็ม 15 คะแนน และปัจจัยด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ได้คะแนน 5 คะแนนจากคะแนนเต็ม 10 คะแนน

3. ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ได้คะแนนรวม 36 คะแนนจากคะแนนเต็ม 45 คะแนน ปัจจัยที่นำมาพิจารณาคือ ปัจจัยด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้คะแนน 31 คะแนนจากคะแนนเต็ม 40 คะแนน และปัจจัยด้านโอกาสทางการตลาดได้คะแนน 5 คะแนนเต็ม

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยี่หว้า และกลุ่มกาเด็กร้อยสลา ยังได้คะแนนค่อนข้างต่ำในบางด้าน ดังนั้นจึงมีข้อเสนอแนะบางประการในการแก้ปัญหา ซึ่งอาจเป็นประโยชน์และใช้เป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

1. ด้านการขยายปัจจัยการผลิต สมาชิกของศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยี่หว้าไม่มีการขยายปัจจัยการผลิต สาเหตุหนึ่งคือราคาของวัตถุดิบที่ใช้ผลิตคือไม้สักมีราคาแพง และหายากมากขึ้น ผู้ผลิตจึงควรหาไม้ชนิดอื่นที่มีราคาถูกกว่าไม้สัก และสามารถหาได้ง่ายกว่ามาทดแทนไม้สักเพื่อลดต้นทุนการผลิตลง

2. การพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ ผู้ผลิตไม้แกะสลักทั้งสองกลุ่มควรมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ควรมีลักษณะที่บ่งบอกถึงเอกลักษณ์ต่อผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานสากลเชิงการค้า

3. การพัฒนาด้านการตลาด ควรมีการส่งเสริมจากภาครัฐในด้านการประชาสัมพันธ์และช่องทางการจัดจำหน่าย ควรมีการใช้เทคโนโลยีการสื่อสารให้เกิดประโยชน์ในการประชาสัมพันธ์ มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สามารถรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไว้และเพื่อให้ดูน่าสนใจ จะเป็นส่วนช่วยส่งเสริมให้ลูกค้าหันมาสนใจผลิตภัณฑ์มากขึ้น

4. การจัดทำบัญชี ผู้ผลิตไม้แกะสลักทั้งสองกลุ่มควรมีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นทางการ เพื่อให้ทราบต้นทุนที่แท้จริง และกำไรของตนว่ามีมากน้อยเพียงใด ที่สำคัญคือสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ได้อย่างเหมาะสม

5. ด้านเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ ผู้ผลิตทั้งสองกลุ่มควรมีการจัดบันทึกเรื่องราวประวัติศาสตร์ความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ เพื่อที่จะได้เป็นข้อมูลและเพิ่มความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า หรือผู้ที่สนใจในการศึกษาค้นคว้าเรื่องราวของผลิตภัณฑ์

6. ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ผู้ผลิตกลุ่มศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยี่หว้าควรมีการพัฒนาฝีมือ ความประณีตเรียบร้อยในการผลิต และพัฒนาด้านการออกแบบให้มีความสวยงาม น่าสนใจ และควรมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อยู่เสมอ

ส่วนด้านที่ได้คะแนนคืออยู่แล้วนั้น มีข้อเสนอแนะบางประการเพื่อเป็นประโยชน์แก่กลุ่มผู้ผลิตไม้แกะสลักทั้งสองกลุ่ม ดังนี้

1. ด้านภูมิปัญญาและเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ผลิตภัณฑ์ที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้น ควรมีการรักษาและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ
2. ความประณีตเรียบร้อยในการผลิต ทั้งสองกลุ่มได้รับการคัดสรรผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับ 3 ดาว ตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ดังนั้นควรมีการรักษามาตรฐานความประณีตไว้ และควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อส่งประกวดให้ได้รับการคัดสรรในระดับที่สูงขึ้น เพื่อที่จะได้เป็นที่ยอมรับของลูกค้านำต่อไป
3. ด้านโอกาสทางการตลาด ควรมีการพัฒนาให้สามารถส่งออกมากยิ่งขึ้นโดยการสร้างตราสินค้าและรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและได้มาตรฐานสากล

5.3 การเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

จากการศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะที่อาจเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาครั้งต่อไป ดังนี้

1. การศึกษาครั้งต่อไปควรมีการศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มผู้ผลิตทั้งหมดบนถนนสายไม้ เพื่อที่จะได้ทำการเปรียบเทียบโครงสร้างต่าง ๆ และศักยภาพของผู้ผลิตไม้แกะสลักแต่ละกลุ่ม เพื่อที่จะได้มีการพัฒนาปรับปรุงศักยภาพของผู้ผลิตไม้แกะสลักต่อไป
2. การศึกษาโครงสร้างทางการเงินของผู้ผลิตไม้แกะสลัก ควรมีการศึกษารายละเอียดมากกว่านี้ เช่น ต้นทุนการผลิต ควรมีการแจกแจงรายละเอียดให้มากกว่านี้ เพื่อจะได้ทราบต้นทุนที่แท้จริงของผู้ผลิตไม้แกะสลัก