



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์

การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร

เปรียบเทียบการดำเนินงานด้านการตลาดกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ บ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย อำเภอสว่างงาม จังหวัดลำปาง กับกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอสอด จังหวัดเชียงใหม่

แบบสัมภาษณ์ฉบับนี้ จัดทำขึ้น โดยนักศึกษาคณะศึกษาศาสตร์หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษา เปรียบเทียบการดำเนินงานด้านการตลาดกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ บ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย อำเภอสว่างงาม จังหวัดลำปาง กับกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอสอด จังหวัดเชียงใหม่

คำตอบของท่านจะถูกนำไปประมวลผลเพื่อจัดทำข้อเสนอแนะสำหรับ กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ บ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย อำเภอสว่างงาม จังหวัดลำปาง และกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอสอด จังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้นจึงเรียนมาเพื่อขอความร่วมมือจากท่านในการให้ข้อมูลตามความเป็นจริงด้วย จะเป็นพระคุณอย่างสูง ทั้งนี้ คำตอบของท่านจะถูกนำไปใช้ในระดับภาพรวมเท่านั้น

นางสาวมนันยา นันทสาร

แบบสัมภาษณ์

เปรียบเทียบการดำเนินงานด้านการตลาดกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ บ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย
อำเภอเสริมงาม จังหวัดลำปาง กับกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่

สำหรับหัวหน้ากลุ่ม

กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติบ้านนาเดา กลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง

วันที่สัมภาษณ์.....สถานที่.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อ-สกุลของผู้ให้สัมภาษณ์ นาย นาง นางสาว.....

อายุ 1. ต่ำกว่า 30 ปี 2. 31-40 ปี 3. 41-50 ปี
 4. 51-60 ปี 5. ตั้งแต่ 61 ปีขึ้นไป

2. บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....หมายเลขโทรศัพท์.....

โทรศัพท์มือถือ.....อีเมล.....

3. ระดับการศึกษา

1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษาหรือ ปวช.
 3. อนุปริญญาหรือ ปวส. 4. ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
 5. สูงกว่าปริญญาตรี 6. อื่นๆ (ระบุ).....

4. ระยะเวลาในการรับตำแหน่งหัวหน้ากลุ่ม -จนถึงปัจจุบัน

1. น้อยกว่า 2 ปี 2. 2 - 5 ปี 3. 6 - 9 ปี 4. มากกว่า 10 ปี

5. รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน (รวมทั้งรายได้อื่นๆ)

1. น้อยกว่า 10,000 บาท 2. 10,001-30,000 บาท
 3. 30,001- 50,000 บาท 4. 50,001-100,000 บาท
 5. 100,001- 150,000 บาท 6. มากกว่า 150,000 บาท

6. ในกลุ่มทอผ้ามีสมาชิกทั้งหมดกี่คน? มีแผนกใดบ้าง มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างไร?

-ด้านการตลาด กี่คน? -การจัดการวัตถุดิบ กี่คน? -การตรวจสอบคุณภาพ กี่คน?
-คนทอผ้า กี่คน? -การเงิน กี่คน? -คน ตรวจสอบวัตถุดิบ กี่คน?

.....
.....

7. กลุ่มทอผ้าอ้ายหลักเกณฑ์ใดในการรับสมัครสมาชิกเข้าร่วมงานกับกลุ่ม

.....
.....
.....
.....

8. สมาชิกในกลุ่มทอผ้ามีอัตราการหมุนเวียน เข้า/ออกจากการเป็นสมาชิกอย่างไร?

-มีสมาชิกต้องการลาออกหรือไม่ ด้วยเหตุผลใด

-มีคนต้องการสมัครสมาชิกใหม่หรือไม่ ด้วยเหตุผลใด

.....
.....
.....
.....
.....

9. วัตถุประสงค์หลักในการก่อตั้งกลุ่ม และความต้องการหลักที่สมาชิกส่วนใหญ่ต้องการเข้าร่วมงานกับกลุ่มทอผ้าคืออะไร?

.....
.....
.....
.....
.....

10. มีหลักเกณฑ์ในการจ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกกลุ่มทอผ้าอย่างไร ? มีสวัสดิการ/สิ่งจูงใจให้กับสมาชิกหรือไม่ อย่างไร?

-จ่ายเป็นรายวัน, จ่ายเป็นรายเดือน, จ่ายเป็นชิ้นงาน ?

-มีการจ่ายสวัสดิการ, โบนัส, ประกันสังคมหรือไม่ อย่างไร ?

.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....

11. ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มมีกี่ประเภท อะไรบ้าง?

.....
.....
.....
.....
.....

12. ท่านคิดว่าคุณสมบัติใดในตัวผลิตภัณฑ์ที่สร้างความประทับใจให้กับลูกค้าประจำ และทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้เกิดการซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มตัวอย่างต่อเนื่อง?

- ด้านคุณภาพ สี/ ลวดลาย /design/ ตราสินค้า/ ความหลากหลายของชนิดสินค้าให้เลือก
- ด้านราคา/ การบริการ/ สามารถผลิตได้ตามคำสั่งลูกค้าหรือไม่/ ระยะเวลาการสั่งสินค้า

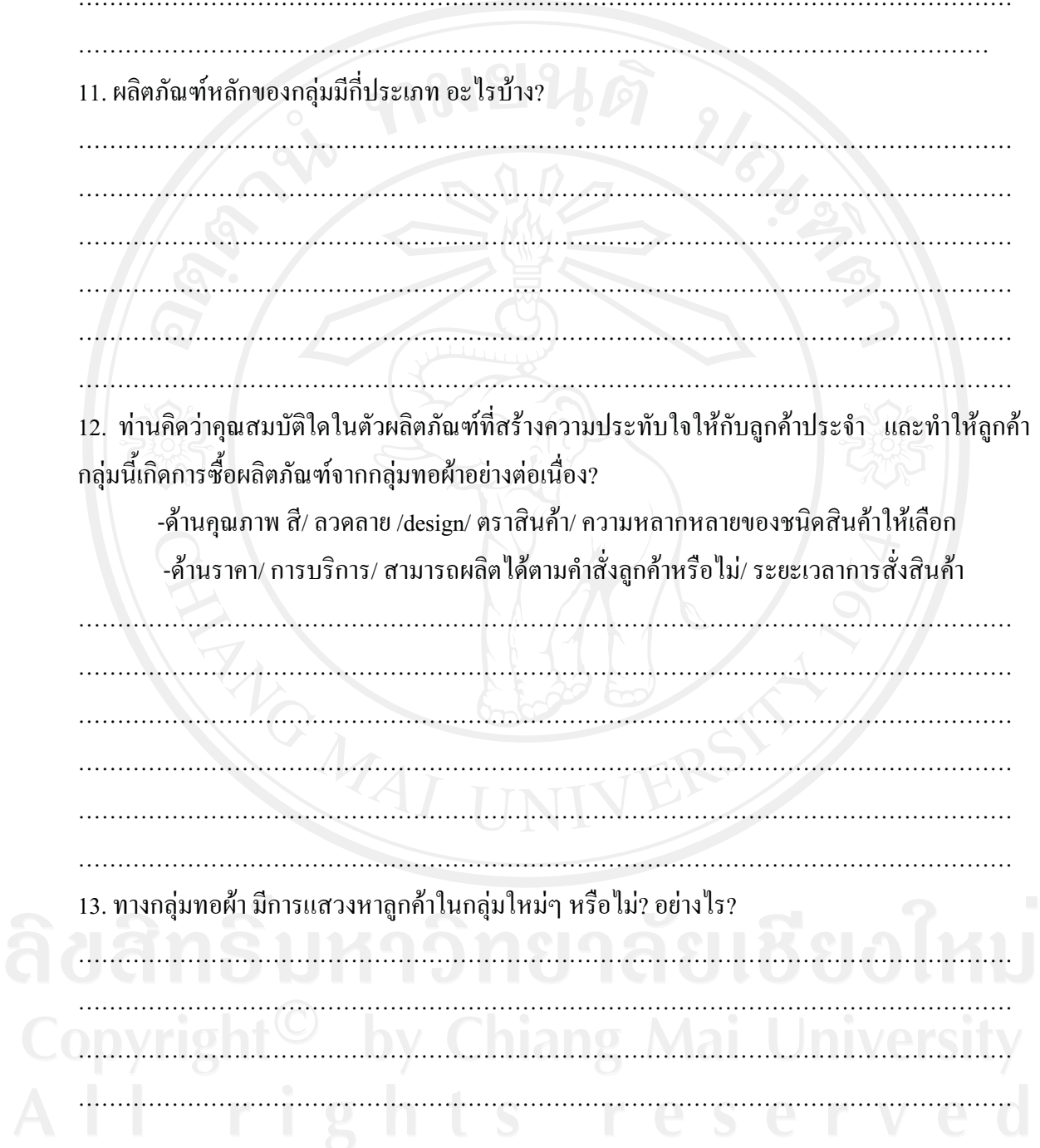
.....
.....
.....
.....
.....

13. ทางกลุ่มตัวอย่าง มีการแสวงหาลูกค้าในกลุ่มใหม่ๆ หรือไม่? อย่างไร?

.....
.....
.....
.....

14. ท่านมองแนวโน้มของธุรกิจผ้าทอในสถานะการณ์ปัจจุบันเป็นอย่างไร?

.....
.....



.....

.....

.....

15. ความพอใจ หรือ ไม่พอใจ ในภาพรวมที่มีต่อกลุ่มทอผ้าเป็นอย่างไร?

.....

.....

.....

16. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้ามากที่สุดคือใคร? เรียงลำดับ

1. ตัวเอง 2. คนในครอบครัว 3. กรรมการ/สมาชิกคนอื่นๆ
4. ลูกค้า 5. อื่นๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

คำถามในส่วนของ การแบ่งตลาด

2.1 ลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอจากกลุ่มทอผ้าเป็นใคร? ลูกค้ารู้จักกลุ่มทอผ้าได้อย่างไร?

- นักธุรกิจ ในท้องถิ่น ? / นักธุรกิจชาวต่างชาติ ?
- ผู้ผลิตสินค้าในท้องถิ่น ? / ผู้ผลิตสินค้าเพื่อส่งออก ?

.....

.....

.....

2.2 ลูกค้ากลุ่มนี้ได้ทำการติดต่อซื้อ/ ขายกับกลุ่มทอผ้านี้มาเป็นระยะเวลาานานเท่าใด ?

- แนวโน้มของมูลค่าการซื้อขายเป็นอย่างไร? เพราะเหตุใด ?

.....

.....

.....

2.3 ก่อนผลิตสินค้า ทางกลุ่มได้มีการมองตลาดผ้าทอหรือไม่ว่ากลุ่มลูกค้าที่ซื้อ แบ่งเป็นกี่ประเภท เช่น กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน กลุ่มลูกค้าที่ชอบสินค้าที่มาจากธรรมชาติ กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่ซื้อเป็นของฝาก หรือ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อไปเพื่อนำไปแปรรูป เป็นต้น

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.4 ลูกค้าของกลุ่มผ้าทอ จัดอยู่ในประเภทใด ?

.....
.....
.....
.....

คำถามในส่วนของการเลือกตลาดเป้าหมาย

2.5 ในสถานการณ์ปัจจุบันการแข่งขันในตลาดผ้าทอเป็นอย่างไร ?

- ความต้องการของตลาดผ้าทอไปในทิศทางใด ?

.....
.....

2.6 ก่อนผลิตสินค้า กลุ่มทอผ้ามีคิด หรือตกลงกันก่อนหรือไม่ว่า จะผลิตสินค้าชนิดนี้เพื่อขายให้กับใคร เช่น ผลิตผ้าหนาๆเส้นใหญ่เพื่อขายให้กับชาวต่างชาติ ผลิตผ้าบางๆเพื่อขายให้กับคนไทย เป็นต้น

.....
.....
.....
.....

2.7 กลุ่มทอผ้าใช้เกณฑ์ใดในการเลือกที่จะผลิตสินค้าไปขายให้กับกลุ่มลูกค้านี้ ?

- ปริมาณความต้องการของลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มนี้ ?
- ปริมาณวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น ?
- จำนวนคู่แข่งที่สามารถผลิตสินค้าชนิดเดียวกันได้ ?
- แนวโน้มของตลาดในอนาคตของสินค้าชนิดนี้ ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.8 สัดส่วนของลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มทอผ้าเป็นอย่างไร ? (คิดเป็นเปอร์เซ็นต์) เมื่อเทียบกับยอดขายทั้งปี เช่น คนไทย 20% ต่างชาติ 30 % เป็นต้น

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

คำถามในส่วนของการกำหนดตำแหน่งในตลาด

2.9 จุดเด่นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าคืออะไร ? มีความเหมือนหรือมีความโดดเด่นแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆอย่างไร?

- ด้านคุณภาพ/ความปราณีต ? - รูปแบบ/ design ? - ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์?
- มีการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ หรือไม่ ? - มีการรักษาคุณภาพให้คงที่หรือไม่ ?

.....

.....

.....

2.10 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าในด้านการแข่งขันกับคู่แข่งเป็นอย่างไร ?

- กำลังการผลิต?
- การใช้เทคนิคในการผลิตยากต่อการเลียนแบบ?

2.11 กลุ่มทอผ้ามีการกำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มหรือไม่ ? เช่น จะผลิตผ้าฝ้ายสำหรับผู้ชาย เป็นต้น โดยใช้เกณฑ์ใดเป็นตัวกำหนด ?

- ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ?
- คุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ ?
- ลักษณะการนำไปใช้ ?
- การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ?
- คุณภาพเทียบกับราคา ?
- ถิ่นกำเนิดของผลิตภัณฑ์ ?

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

2.12 ท่านคิดว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้า อยู่ในส่วนใดของตลาด ?

- อยู่ในตลาดใด ตลาดบน ตลาดกลาง ตลาดล่าง ? - ตลาดเฉพาะเจาะจง (Niche market) ?
- ตลาดมวลชน (Mass market) ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.13 ในปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นของเลียนแบบ หรือผลิตภัณฑ์คล้ายคลึงกับกลุ่มทอผ้าในตลาดหรือไม่ ?

.....

.....

.....

.....

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์

2.14 นอกจากผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มแล้วยังมีผลิตภัณฑ์อื่นๆ ให้ลูกค้าเลือกหลากหลายหรือไม่ ?

- แตกต่างจากคู่แข่ง หรือไม่?

.....

.....

2.15 วัตถุดิบหลักที่กลุ่มทอผ้าใช้ในการผลิตมีอะไรบ้าง ได้มาจากแหล่งใด ?

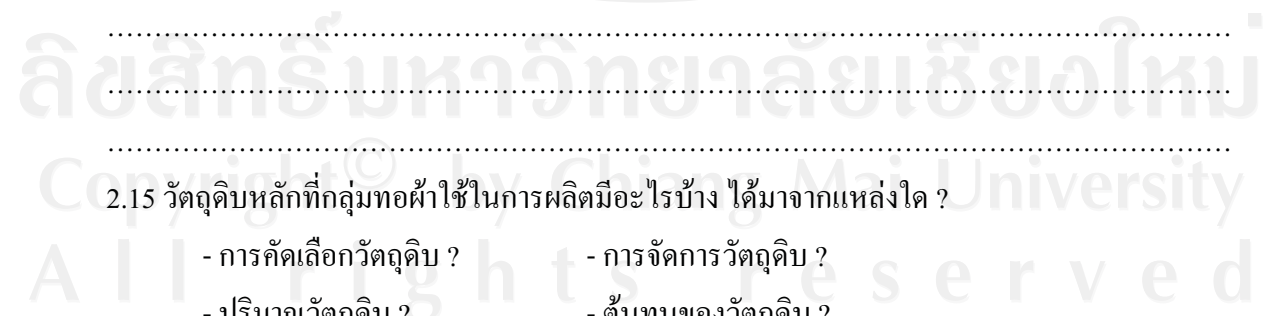
- การคัดเลือกวัตถุดิบ ?
- ปริมาณวัตถุดิบ ?
- การจัดการวัตถุดิบ ?
- ต้นทุนของวัตถุดิบ ?

.....

.....

.....

.....



.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.16 ในการผลิตสินค้ากลุ่มทอผ้าเป็นผู้ออกแบบสินค้า หรือลายผ้าเองหรือไม่ อย่างไร ?

- มีการจ้างนักออกแบบหรือได้รับการสนับสนุนด้านการออกแบบจากหน่วยงานของรัฐ?
- ศึกษาเรื่องแนวโน้มของแฟชั่น เทรนด์ ฤดูกาลมาปรับใช้กับการผลิต?
- นำข้อเสนอแนะของลูกค้ามาปรับใช้กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มหรือไม่?
- มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่ม ?
- มีการผลิตสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด ? / ระยะเวลาในการออกสินค้าใหม่ ?
- มีตราสินค้า?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

.....
.....
.....

2.17 กำลังการผลิตของกลุ่มทอผ้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าหรือไม่ ?

.....
.....
.....

2.18 กลุ่มทอผ้าใช้การบริหาร/ จัดการอย่างไรกับการผลิตและการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามเวลา
ที่ได้ตกลงกับลูกค้า?

.....
.....
.....
.....
.....

2.19 โดยเฉลี่ยระยะเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร ?

- ตรงตามเวลาที่กำหนด ?
- ทางกลุ่มมีการควบคุมคุณภาพการผลิตและระยะเวลาในการผลิตอย่างไร ?

.....
.....
.....
.....
.....

2.20 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าได้มีการส่งเข้าประกวดเพื่อรับการขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน
(มผช.) / OTOP หรือการประกวดจากหน่วยงานอื่นๆ หรือไม่ ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.21 มีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือทางกลุ่มทอผ้าหรือไม่ ? (ด้านใดบ้าง)

.....
.....
.....
.....

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา

2.22 กลุ่มทอผ้ามีเกณฑ์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์อย่างไร ?

.....
.....

- ราคาที่จำหน่ายในปัจจุบันมีความเหมาะสมหรือไม่?

.....
.....
.....

2.23 กลุ่มทอผ้ามีการให้เครดิตหรือส่วนลดทางการค้ากับลูกค้าหรือไม่ อย่างไร?

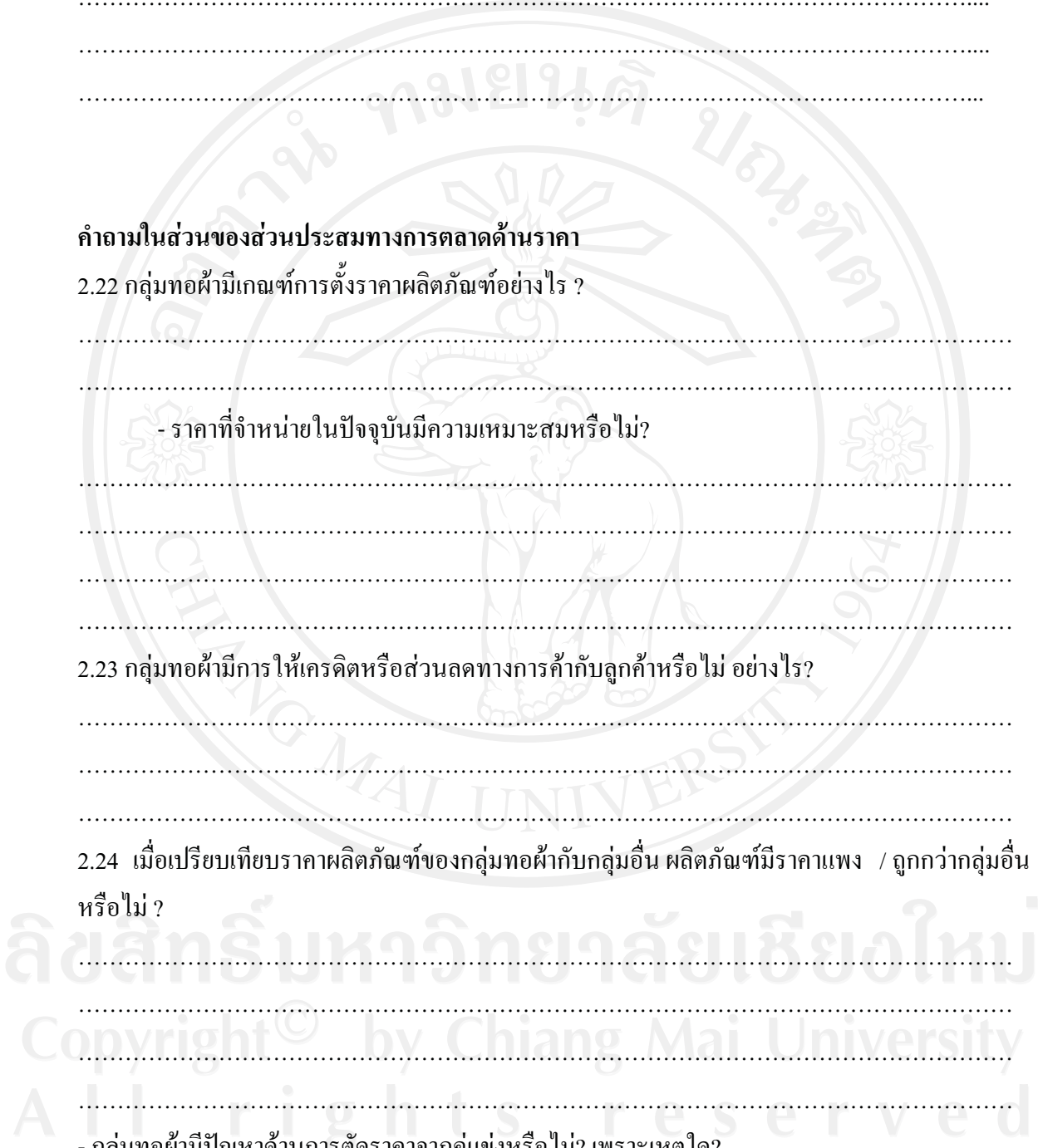
.....
.....
.....

2.24 เมื่อเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้ากับกลุ่มอื่น ผลิตภัณฑ์มีราคาแพง / ถูกกว่ากลุ่มอื่นหรือไม่?

.....
.....

- กลุ่มทอผ้ามีปัญหาด้านการตัดราคาจากคู่แข่งหรือไม่? เพราะเหตุใด?

.....
.....
.....



- มีแนวทางแก้ไขอย่างไร?

.....
.....
.....
.....

2.25 แนวโน้มราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเมื่อเทียบกับจากอดีตจนถึงปัจจุบัน เป็นอย่างไร?

.....
.....
.....
.....

- กลุ่มทอผ้ามีการวางแผนขยายในอนาคตอย่างไร ?

.....
.....
.....
.....

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย

2.26 กลุ่มทอผ้ามีช่องทางการจัดจำหน่ายกี่ช่องทาง ช่องทางใดบ้าง ? ช่องทางใดที่เหมาะสมที่สุด ?

.....
.....
.....
.....

- ช่องทางใดที่เหมาะสมที่สุด ?

.....
.....
.....
.....

2.27 กลุ่มทอผ้ามีการออกงานแสดงสินค้าหรือไม่ ? ที่ใดบ้าง ?

.....
.....
.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

.....
.....
- ได้อะไรจากการออกงานแสดงสินค้า ?
.....
.....
.....
.....

2.28 ทำเลที่ตั้ง การตกแต่ง โชว์รูมของกลุ่มทอผ้ามีความเหมาะสมหรือไม่?

- สะดวกในด้านการคมนาคมขนส่ง/การต้อนรับลูกค้าหรือไม่?
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.29 กลุ่มทอผ้ามีเทคนิคในการสร้างความจดจำให้แก่ลูกค้าอย่างไรบ้าง?
.....
.....
.....
.....

2.30 กลุ่มมีการบริการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า อย่างไรบ้าง?
.....
.....
.....

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด

2.31 กลุ่มทอผ้าใช้การประชาสัมพันธ์หรือไม่อย่างไร? เช่น การลงโฆษณาในหนังสือ เว็บไซต์ เป็นต้น

.....
.....
.....
.....

2.32 กลุ่มทอผ้ามีการจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าหรือไม่?

.....
.....
.....
.....

-มีการแจ้งข่าวสารไปยังลูกค้าหรือไม่? โดยผ่านช่องทางใด?

.....
.....
.....
.....

2.33 กลุ่มทอผ้ามีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายหรือไม่? อย่างไร?

- เช่น ซื้อครบ 10,000 บาท ได้รับผ้าพันคอ 10 ผืน เป็นต้น

.....
.....
.....
.....

2.34 กลุ่มทอผ้ามีการให้บริการหลังการขายกับลูกค้าหรือไม่ ? อย่างไร ?

.....
.....
.....
.....
.....

ข้อเสนอแนะ/ ข้อคิดเห็นอื่นๆเพิ่มเติม

2.35 โดยส่วนตัวท่านให้ความสำคัญต่อบริการซึ่งส่งผลต่อการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าอย่างไร ?

(ลำดับความสำคัญ มากที่สุด =1 → น้อยที่สุด =4)

.....ผลิตภัณฑ์ราคาการจัดจำหน่ายการส่งเสริมการขาย

2.36 ในมุมมองของท่านสิ่งที่ต้องการให้กลุ่มทอผ้าปรับปรุง/ พัฒนามีอะไรบ้าง ? (ในทุกๆด้าน)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.37 ผู้นำกลุ่มคิดว่าในอนาคตจะสามารถพัฒนากลุ่มของตนเองได้อย่างไรบ้าง ?

.....
.....
.....
.....
.....

2.38 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....
.....

แบบสัมภาษณ์

เปรียบเทียบการดำเนินงานด้านการตลาดกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ บ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย
อำเภอเสริมงาม จังหวัดลำปาง กับกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่

สำหรับสมาชิกกลุ่ม

กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติบ้านนาเดา กลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง

วันที่สัมภาษณ์.....สถานที่.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของสมาชิก

1. ชื่อ-สกุลของผู้ให้สัมภาษณ์ นาย นาง นางสาว.....

อายุ 1. ต่ำกว่า 30 ปี 2. 31-40 ปี 3. 41-50 ปี

4. 51-60 ปี 5. ตั้งแต่ 61 ปีขึ้นไป

2. บ้าน.....หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....หมายเลขโทรศัพท์.....

โทรศัพท์มือถือ.....อีเมล.....

3. ระดับการศึกษา

1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษาหรือ ปวช.
 3. อนุปริญญาหรือ ปวส. 4. ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
 5. สูงกว่าปริญญาตรี 6. อื่นๆ (ระบุ).....

4. ระยะเวลาในการร่วมงานกับกลุ่มทอผ้าจนถึงปัจจุบัน

1. น้อยกว่า 2 ปี 2. 2 - 5 ปี 3. 6 - 9 ปี 4. มากกว่า 10 ปี

5. รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน (รวมทั้งรายได้อื่นๆ)

1. น้อยกว่า 3,000 บาท 2. 3,001- 6,000 บาท
 3. 6,001- 9,000 บาท 4. 9,001-12,000 บาท
 5. 12,001-15,000 บาท 6. มากกว่า 15,000 บาท

6. หน้าที่/ภารกิจหลักของท่านในกลุ่มทำอะไร? ใครเป็นผู้กำหนดหน้าที่ในกลุ่มทอผ้า?

.....

7. กลุ่มทอผ้าใช้เกณฑ์ใดในการรับสมาชิกเข้าร่วมงาน ?

.....
.....
.....

8. จุดประสงค์หลักในการเข้าร่วมงานกับกลุ่มทอผ้าคืออะไร ?

.....
.....
.....

9. ค่าตอบแทนที่ได้รับจากกลุ่มทอผ้าเป็นอย่างไร ? มีการจ้างงานอย่างสม่ำเสมอหรือไม่ ?

.....
.....
.....

10. ผลตอบแทนที่ได้รับมีความเหมาะสมเพียงใด ? มีการให้ผลตอบแทนพิเศษหรือสิทธิพิเศษกับสมาชิกหรือไม่ ?

.....
.....
.....

11. ความพอใจในภาพรวมที่มีต่อการร่วมงานและการเป็นสมาชิกกับกลุ่มทอผ้าเป็นอย่างไร ?

.....
.....
.....

12. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในกลุ่มทอผ้ามากที่สุดคือใคร ?

- 1. ตัวเอง
- 2. หัวหน้ากลุ่ม
- 3. คนในครอบครัว
- 4. กรรมการ/สมาชิกคนอื่นๆ
- 5. ลูกค้า
- 6. อื่นๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

คำถามในส่วนของ การแบ่งตลาด

2.1 ลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มทอผ้าเป็นใคร ?

.....
.....

2.2 กลุ่มทอผ้าสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนแล้วหรือไม่ ?

.....
.....
.....

คำถามในส่วนของการเลือกตลาดเป้าหมาย

2.3 กลุ่มทอผ้าใช้เกณฑ์ใดในการเลือกตลาดเป้าหมาย ? ใครเป็นผู้เลือก ?

.....
.....
.....

คำถามในส่วนของการกำหนดตำแหน่งในตลาด

2.4 จุดเด่นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าคืออะไร ? มีความเหมือนหรือมีความโดดเด่นแตกต่างจากกลุ่มอื่น ๆ อย่างไร ?

.....
.....
.....
.....
.....

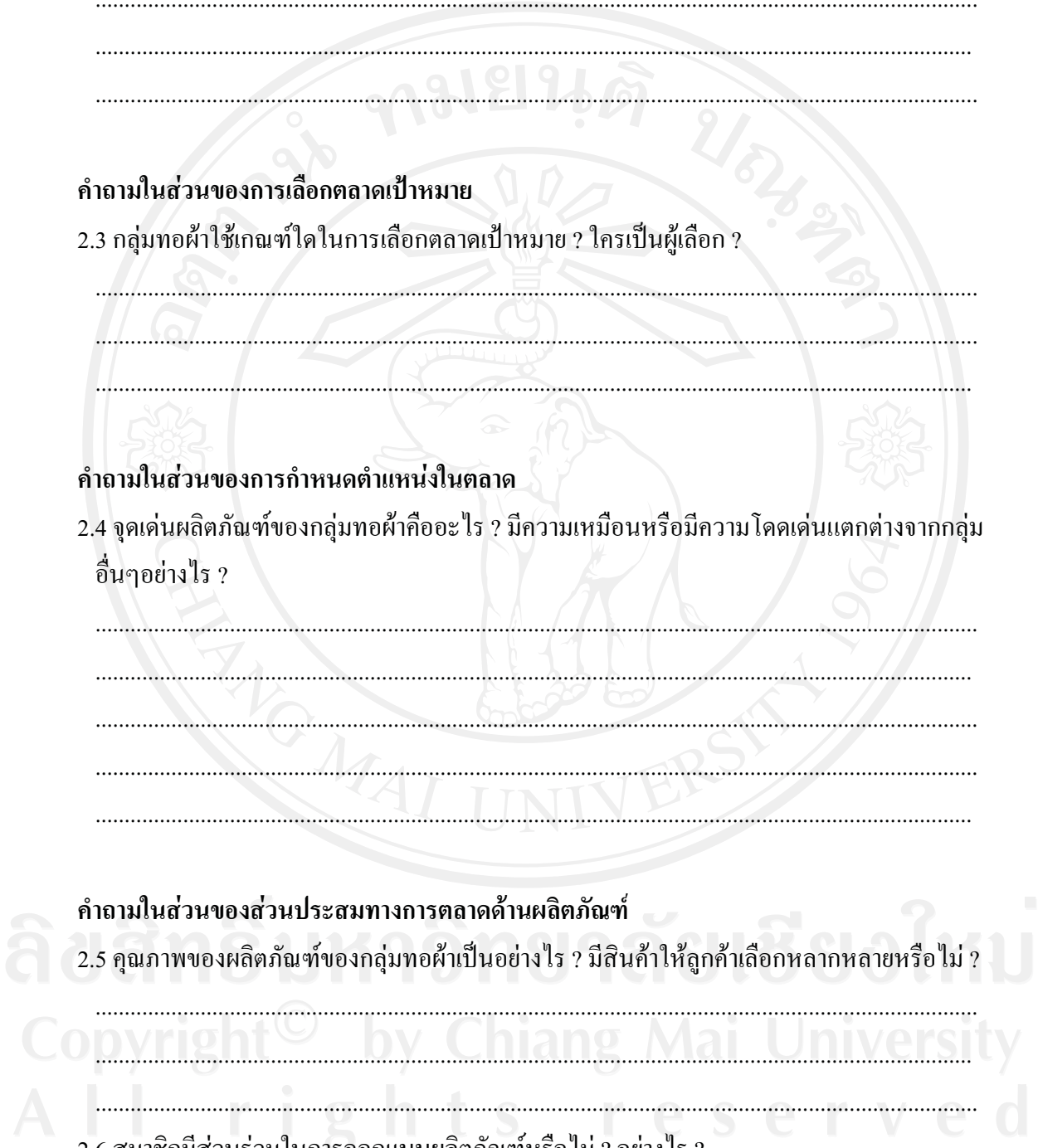
คำถามในส่วน of ส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์

2.5 คุณภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าเป็นอย่างไร ? มีสินค้าให้ลูกค้าเลือกหลากหลายหรือไม่ ?

.....
.....
.....

2.6 สมาชิกมีส่วนร่วมในการออกแบบผลิตภัณฑ์หรือไม่ ? อย่างไร ?

.....
.....
.....
.....



2.7 สมาชิกได้มีการศึกษาเกี่ยวกับแนวโน้มของแฟชั่น หรือนำความต้องการ/ ข้อเสนอแนะของลูกค้า มาปรับใช้กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มหรือไม่ ? อย่างไร ?

.....
.....
.....
.....

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา

2.8 ราคาผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในปัจจุบันมีความเหมาะสมหรือไม่ ? อย่างไร ?

.....
.....
.....

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย

2.9 ท่าเลที่ตั้ง การตกแต่งโชว์รูมของกลุ่มทอผ้ามีความเหมาะสมหรือไม่ ? สะดวกในด้านการคมนาคมขนส่งหรือการมาซื้อสินค้าของลูกค้าหรือไม่ ? อย่างไร ?

.....
.....
.....

2.10 กลุ่มทอผ้ามีเทคนิคในการสร้างความจดจำให้แก่ลูกค้าอย่างไร ?

.....
.....
.....

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด

2.11 กลุ่มทอผ้ามีการจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าหรือไม่ ? มีการแจ้งข่าวสารไปยังลูกค้าหรือไม่ ?
ผ่านช่องทางใด ?

.....
.....
.....
.....

ข้อเสนอแนะ/ข้อคิดเห็นอื่นๆเพิ่มเติม

2.12 โดยส่วนตัวท่านให้ความสำคัญต่อบัญชีซึ่งส่งผลต่อการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าอย่างไร ?
(ถ้าดับความสำคัญ มากที่สุด =1 → น้อยที่สุด =4)

.....ผลิตภัณฑ์ราคาการจัดจำหน่ายการส่งเสริมการขาย

2.13 ในมุมมองของท่านสิ่งที่ต้องการให้กลุ่มทอผ้าปรับปรุง/ พัฒนามีอะไรบ้าง ? (ในทุกๆด้าน)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.14 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....
.....

แบบสัมภาษณ์

เปรียบเทียบการดำเนินงานด้านการตลาดกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ บ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย
อำเภอเสริมงาม จังหวัดลำปาง กับกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่

สำหรับลูกค้า

กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติบ้านนาเดา กลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง
วันที่สัมภาษณ์.....สถานที่.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มลูกค้า

- ชื่อ-สกุลของผู้ให้สัมภาษณ์ นาย นาง นางสาว.....
อายุ 1. ต่ำกว่า 30 ปี 2. 31-40 ปี 3. 41-50 ปี
 4. 51-60 ปี 5. ตั้งแต่ 61 ปีขึ้นไป
- ชื่อของธุรกิจหรือกลุ่ม.....
- สถานที่ตั้งเลขที่..... หมู่ที่..... บ้าน.....
ตำบล..... อำเภอ..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....
- หมายเลขโทรศัพท์..... โทรศัพท์มือถือ.....
อีเมล.....
- ตำแหน่งในธุรกิจ
 1. เจ้าของธุรกิจ 2. ผู้จัดการ 3. กรรมการหรือสมาชิกกลุ่ม
 4. เจ้าหน้าที่ 5. อื่นๆ (ระบุ).....
- ระดับการศึกษา
 1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษาหรือปวช.
 3. อนุปริญญาหรือปวส. 4. ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
 5. สูงกว่าปริญญาตรี 6. อื่นๆ (ระบุ).....
- รูปแบบของธุรกิจ
 1. เจ้าของคนเดียว 2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ 3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 4. บริษัทจำกัด 5. วิสาหกิจชุมชน 6. สหกรณ์
 7. อื่นๆ (ระบุ).....
- ลักษณะของธุรกิจ
 1. นำเข้า/ส่งออก 2. คำส่ง / คำปลีก 3. E-commerce

4. ผู้ผลิตสินค้า 5. อื่นๆ (ระบุ).....

9. ระยะเวลาในการประกอบกิจการจนถึงปัจจุบัน

1. น้อยกว่า 2 ปี 2. 2 - 5 ปี 3. 6 - 9 ปี 4. มากกว่า 10 ปี

10. รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ

1. น้อยกว่า 30,000 บาท 2. 30,001-60,000 บาท
 3. 60,001-100,000 บาท 4. 100,001-150,000 บาท
 5. 150,001-200,000 บาท 6. มากกว่า 200,000 บาท

11. ประเภทของผลิตภัณฑ์ที่ซื้อ

1. ฟ้าฝืน 2. แปรรูป(ระบุ).....

12. จุดประสงค์หลักในการซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อ

13. คุณสมบัติใดที่สร้างความประทับใจในตัวผลิตภัณฑ์.....

14. เหตุผลที่ทำให้ซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มนี้อย่างต่อเนื่อง.....

15. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์มากที่สุด

1. ตัวเอง 2. ผู้ผลิตวัตถุดิบ 3. คนในครอบครัว
 4. กรรมการ/สมาชิก 5. ลูกค้า 6. อื่นๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix, 4 Ps)

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์

2.1 ท่านรู้จักกลุ่มทอผ้านี้ได้อย่างไร ? และท่านได้ทำการติดต่อซื้อ/ขายกับกลุ่มทอผ้านี้มาเป็นระยะเวลา
 นานเท่าใด ?

2.2 ความน่าเชื่อถือ/ชื่อเสียงของกลุ่มทอผ้าเป็นอย่างไร ? ทำไมถึงมีการสั่งผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ?

.....
.....
2.3 ความคิดเห็นที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าเป็นอย่างไร ? มีสินค้าหลากหลายหรือไม่ ?

.....
.....
.....
2.4 ในแง่ของผลิตภัณฑ์เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มทอผ้ากลุ่มอื่นๆ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้ามีความเหมือนหรือมีความโดดเด่นแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆอย่างไร ?

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา

2.5 ความถี่ในการสั่งผลิตภัณฑ์และมีมูลค่าการสั่งซื้อต่อครั้งเท่าไร ?

.....
.....
.....
2.6 เงื่อนไขในการชำระค่าผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร ? มีการให้เครดิตทางการค้าหรือไม่ ?

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย

2.7 ที่ตั้ง การตกแต่งร้านค้าของกลุ่มทอผ้าเป็นอย่างไร ? สะดวกในด้านการคมนาคมขนส่งหรือไม่ ?

.....
.....
.....
2.8 การส่งมอบผลิตภัณฑ์ใช้ช่องทางไหน ? ระยะเวลาในการส่งมอบ ? มีความตรงต่อเวลาหรือไม่ ?

.....
.....
.....
.....

2.9 ธุรกิจของท่านเลือกซื้อผลิตภัณฑ์อื่น นอกเหนือจากกลุ่มทอผ้าไหมหรือไม่ ? ที่ใดบ้าง ?

.....
.....
.....

คำถามในส่วนของส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด

2.10 กลุ่มทอผ้าไหมเคยให้ส่วนลดหรือสิทธิพิเศษแก่ธุรกิจของท่านหรือไม่ ? อย่างไร ?

.....
.....
.....
.....

2.11 กลุ่มทอผ้าเคยทำการติดต่อเพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่หรือแจ้งข่าวประชาสัมพันธ์ให้ธุรกิจของท่านหรือไม่ ? อย่างไร ?

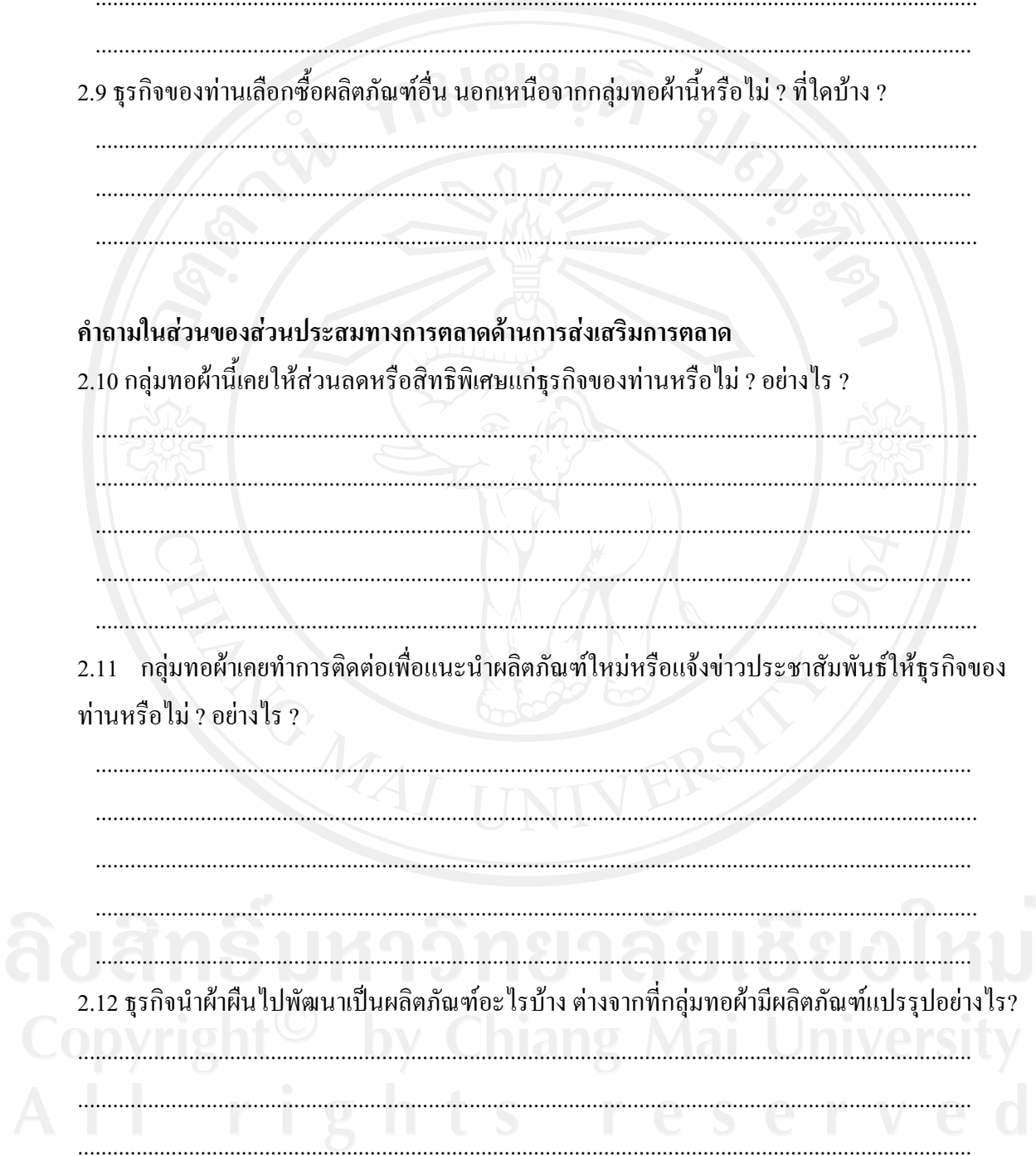
.....
.....
.....

2.12 ธุรกิจนำผ้าผืนไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์อะไรบ้าง ต่างจากที่กลุ่มทอผ้ามีผลิตภัณฑ์แปรรูปอย่างไร?

.....
.....
.....

2.13 หากกลุ่มทอผ้านี้ไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ ธุรกิจของท่านจะอย่างไร ?

.....
.....
.....



ข้อเสนอแนะ/ข้อคิดเห็นอื่นๆเพิ่มเติม

2.14 การให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้านี้

(ลำดับความสำคัญ มากที่สุด =1 → น้อยที่สุด =4)

.....ผลิตภัณฑ์ราคาการจัดจำหน่ายการส่งเสริมการขาย

2.15 ความพอใจในภาพรวมที่มีต่อกลุ่มทอผ้า

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.16 ต้องการให้กลุ่มทอผ้าปรับปรุง/ พัฒนาอะไรบ้าง ? (ในทุกๆด้าน)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.17 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....



ภาคผนวก ข

ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสี่ธรรมชาติด้านนาเดา
และกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือย้อมสีธรรมชาติบ้านนาเดา

190 หมู่ 6 ต.เสริมซ้าย อ.เสริมงาม จ.ลำปาง

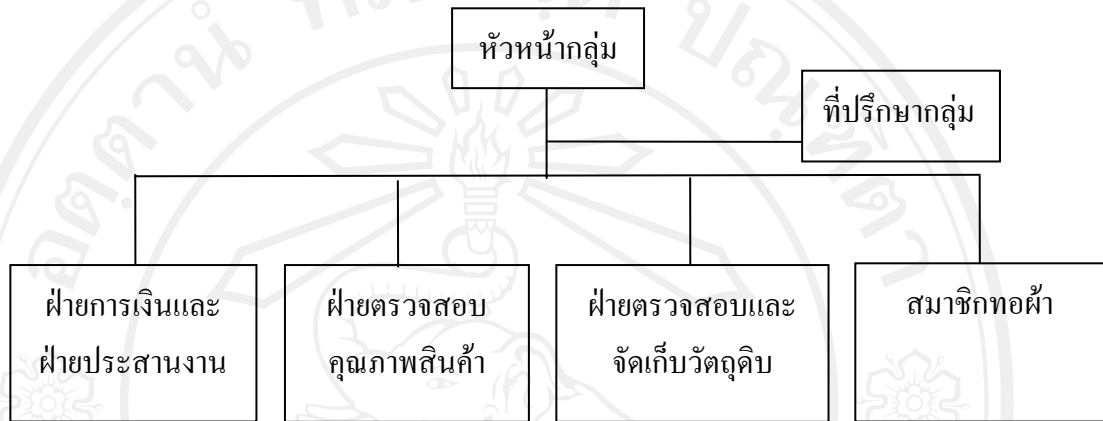
กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติบ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย อำเภอเสริมงาม จังหวัดลำปาง เป็น การรวมกลุ่มสมาชิกของชุมชนเพื่อประกอบอาชีพเกี่ยวกับการทอผ้าฝ้ายปั่นมือย้อมสีธรรมชาติ ชาวบ้านนาเดาส่วนใหญ่เดิมมีอาชีพหลักคือ การเกษตรกรรม ยามว่างจะมีการทอผ้าเพื่อใช้ในครัวเรือน จึงได้มีการรวมตัวกันเป็นกลุ่ม เพื่อทอผ้าหลังจากฤดูการเก็บเกี่ยวเพื่อสร้างรายได้เสริมโดยใช้เส้นไหม ประดิษฐ์ แต่สินค้าที่ผลิตออกมานั้นมีรูปแบบที่ไม่แตกต่างจากท้องตลาด ทำให้การดำเนินงานของกลุ่ม ไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ จากปัญหานี้ประธานกลุ่มได้สังเกตพบว่าสินค้าที่ขายดี และได้รับความสนใจจากลูกค้าโดยเฉพาะชาวต่างชาติ คือสินค้าที่มีการอนุรักษ์ภูมิปัญญาและ สิ่งแวดล้อม ดังนั้นในปี พ.ศ.2545 ประธานกลุ่มจึงได้นำแนวคิดนี้มาปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตและ รูปแบบสินค้าให้มีเอกลักษณ์เป็นของตนเองคือ ผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติโดยใช้เส้นใยฝ้ายปั่นมือและ ย้อมสีจากต้นไม้ใบไม้ในท้องถิ่น ได้ผ้าฝ้ายที่มีความสวยงามและได้รับความสนใจจากลูกค้ามากขึ้น และ ลูกค้าชาวญี่ปุ่นเกิดความสนใจในผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติจึงได้เกิดการสั่งผลิตเป็นจำนวนมาก และ ให้การสนับสนุนในด้านเงินทุนและการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของบริษัทญี่ปุ่น และทำการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง เป็นการสร้างงานและรายได้ให้กับชาวบ้านและชุมชนเป็นอย่างดี ชาวบ้านจึงได้มีการรวมตัวกันเหนียวแน่นขึ้นและมีการส่งเสริมการปลูกฝ้ายปลอดสารพิษเพื่อใช้เป็น วัตถุดิบ สร้างอาชีพสำหรับผู้สูงอายุในชุมชนโดยการปั่นเส้นฝ้ายอยู่กับบ้าน รวมถึงการนำเอาภูมิปัญญา ท้องถิ่นมาใช้ในการย้อมสีธรรมชาติที่หาวัตถุดิบการย้อมได้ภายในท้องถิ่นและการทอผ้าด้วยกี่กระตุก พื้นบ้าน รวมถึงการส่งเสริมให้ชาวบ้านได้ตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมในการผลิต โดยใน ทุกขั้นตอนการผลิตปราศจากการใช้สารเคมี นอกจากนั้นเพื่อการพัฒนาการดำเนินงานในกลุ่ม ทางกลุ่ม ยังได้รับความร่วมมือในการให้การแนะนำ คำปรึกษาจากโครงการฝ้ายแกมไหม สถาบันวิจัยและพัฒนา วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่อีกด้วย

รายชื่อสมาชิกกลุ่มปัจจุบัน มีทั้งสิ้น 17 คน

1.	นางฟองแก้ว ไชยเมืองชื่น	
2.	นางสุดา กำแก้ว	
3.	นางจันทร์ฟอง กำแก่น	
4.	นางอนงค์ อุดดา	
5.	นางเดือนนภา ใจแก้วมา	
6.	นางศรีเวียน การิยา	
7.	นางกิ่งมุล ปาเมืองมุล	
8.	นางอนงค์ ติ้สุทา	
9.	นางสุภาพร ปาเมืองมุล	
10.	นางภัทริกา บุรีงาม	
11.	นางพิมพ์ร ต้นต้อย	
12.	นางจันทร์คำ อุดดา	
13.	นางคำมา เชื้อนสอน	
14.	นางจาง ยอดปะนัน	
15.	นางจันทร์แก้ว ติ้สุทา	
16.	นางบัวผัด เสาศุฑ	
17.	นางคำสุข ไชยวงศ์	
18.	นายชาย การิยา	ฝ่ายเยี่ยมสี

รูปแบบการบริหารงานกลุ่ม บทบาท และหน้าที่ของฝ่ายต่างๆ

กลุ่มทอผ้าฝ้ายปั่นมือย้อมสีธรรมชาติบ้านนาเดา ได้มีรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม และรายชื่อคณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม



ภาพที่ ข.1 รูปแบบการบริหารงานกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติบ้านนาเดา

โครงสร้างการบริหารจัดการ

หัวหน้ากลุ่ม

- 1.นางศรีเวียน การิยา

ฝ่ายการเงินและฝ่ายประสานงาน

1. นางจันทร์พอง กำแก่น
2. นางคำมา เชื้อนสอน
3. นางฟองแก้ว ไชยเมืองชื่น

ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพสินค้า

1. นางจันทร์คำ อุดตา
2. นางสุดา กำแก้ว
3. นางอนงค์ ต๊ะสุทา

ฝ่ายตรวจสอบและจัดเก็บวัตถุดิบ

1. นางจาง ยอดปะนัน
2. นางภัททริกา อุดทาคำ

ที่ปรึกษากลุ่ม

1. ผู้ใหญ่บ้านนาเดา หมู่ 6 ต.เสริมชัย อ.เสริมงาม ลำปาง
2. อาจารย์ดำเนิน มะโนใจ
3. โครงการพัฒนาฝ้ายปั่นมือพื้นบ้านและพื้นฟูการย้อมส้อม
334 หมู่ 11 ต.แจ้ซ้อน อ.เมืองปาน จ.ลำปาง

ระเบียบข้อบังคับกลุ่ม

คุณสมบัติสมาชิกทอผ้า

1. เป็นผู้ที่มีใจรักในงานทอผ้า รักท้องถิ่น รักชุมชนที่อยู่อาศัย
2. เป็นผู้มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่แก่คนรอบข้าง แบ่งปันทักษะความรู้ให้กับเพื่อนสมาชิก และคนอื่นๆที่สนใจอยากเรียนรู้ในการทอผ้า
3. เป็นผู้ที่มีจิตใจดีงาม มีความยุติธรรม เสียสละพร้อมช่วยเหลืองานกิจกรรมที่เป็นสาธารณะ
4. ไม่เอาเปรียบเพื่อนสมาชิกคนอื่นๆ ไม่ว่าจะด้วยวิธีใดก็ตาม
5. มีความเสมอภาค ยุติธรรม รับฟังความคิดเห็นของคนส่วนใหญ่
6. ไม่มาหวังรวมกลุ่มเพื่อหวังแค่เงินและมาหาผลประโยชน์ส่วนตัวโดยไม่สนใจกิจกรรมส่วนรวมของกลุ่ม
7. ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบหรือมติข้อตกลงของกลุ่มทุกข้ออย่างเต็มใจ

หน้าที่ของสมาชิก

1. ต้องช่วยกันทำงานที่เป็นงานหลักของกลุ่มหรือเพื่อนสมาชิกที่ต้องการความช่วยเหลือ
2. ต้องดูแลเอาใจใส่บริการผู้สูงอายุปั่นฝ้ายที่รับผิดชอบอยู่ไม่ต่ำกว่า 3 คน(ยกเว้นกรรมการที่ทำงานส่วนกลาง) ซึ่งจะมีผลในการซื้อฝ้ายจากธนาคารไปใช้ทอในแต่ละครั้ง และบ่งบอกถึงความใส่ใจในกิจกรรมของกลุ่ม
3. ต้องซื้อขายวัตถุดิบในการทอจากธนาคารเท่านั้นในราคาและจำนวนเท่าเทียมกัน
4. ต้องมีการออกแบบลวดลายผ้าด้วยตัวเอง หากยังไม่คุ้นเคยให้ปรึกษาเพื่อนสมาชิก
5. สมาชิกทอผ้ามีการออมทรัพย์เดือนละ 250 บาท (ปีละ 3,000)
6. หากมีที่ดินว่างเปล่าต้องปลูกฝ้ายอินทรีย์ โดยใช้พันธุ์พื้นบ้าน (แก่นแป, ขี้แมว, คอน้อย, ตุ่น)
7. ต้องร่วมประชุมกลุ่มทุกๆครั้งหากมีการนัดประชุม ยกเว้นมีเหตุจำเป็น

การรับสมาชิกเข้าหรือออก

1. เป็นมิตรร่วมกันของกลุ่มที่มีเหตุผลเพียงพอให้สมาชิกออกจากกลุ่มพร้อมเงินออมทรัพย์ที่สะสมไว้
2. จะรับสมาชิกใหม่ในทุกๆต้นปีหรือตามความเหมาะสม โดยมีใช้หลักเกณฑ์ดังนี้
 - 2.1. ต้องสมทบหุ้นออมทรัพย์ในปีนั้น 3,000 บาท
 - 2.2. มีสมาชิกปันฝ้ายมาด้วย 5 คนพร้อมดูแลและปันฝ้ายให้ธนาคารฝ้าย
 - 2.3. ทดลองงาน 2 เดือน โดยทอผ้าทอผ้าสามัคคีและเริ่มนำเส้นฝ้ายส่งให้ธนาคารฝ้าย

การบริหารจัดการภายในกลุ่ม

1. มีการประชุมกลุ่มอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง ในช่วงส่งผ้าหรือรับคำสั่งซื้อใน ช่วงวันที่ 25 – 30 ของทุกเดือน หรือตามการแจ้งประชุมจากกรรมการ
2. หน้าที่ซื้อขายดอกฝ้ายและเส้นฝ้ายเป็นหน้าที่ของธนาคาร ทั้งภายในชุมชนและนอกชุมชน
3. มีการหักรายได้จากสมาชิก 4% จากรายได้ที่ได้รับจากกลุ่มดังนี้
 - 3.1. มอบให้สาธารณะประโยชน์ ผู้ด้อยโอกาส ผู้ลำบากยากไร้ 1% (ตามมติกลุ่ม)
 - 3.2. เป็นค่าวัสดุอุปกรณ์กลาง 1%
 - 3.3. สมทบกองทุนกลางของกลุ่ม 2%
4. สมาชิกสามารถขอยืมสิทธิธรรมชาติด้วยตัวเองเพื่อใช้หรือขอยืมส่งให้ธนาคารในราคาที่ยุติธรรม

สมาชิกต้องมีสมุดบันทึกการเบิกจ่ายเส้นฝ้ายกับธนาคาร รวมถึง รายการเส้นฝ้ายจากคนปันฝ้ายที่ดูแลอยู่พร้อมแสดงให้กลุ่มและกรรมการดูรายละเอียด

กลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง

147 หมู่ 9 บ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่

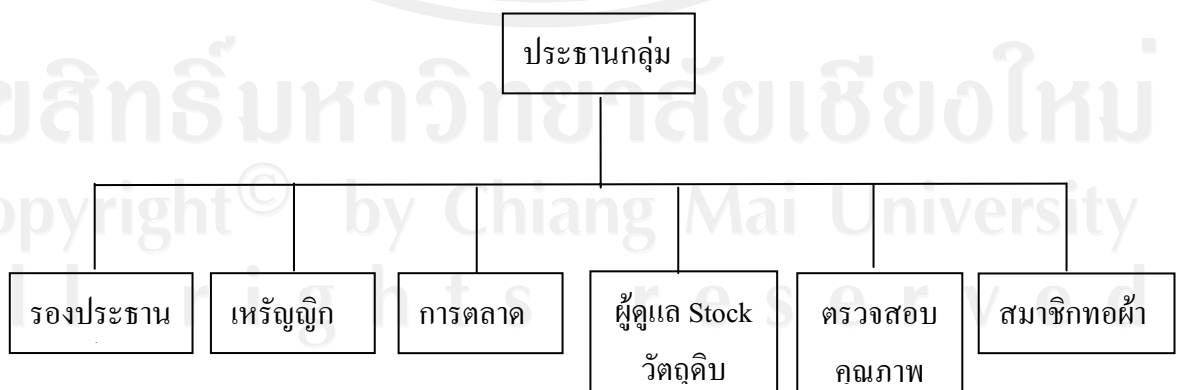
กลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ได้เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2538 โดยเกิดจากการรวมตัวกันของชาวบ้านที่ว่างงานจากการทำการเกษตรกรรมและทำนา ซึ่งเป็นอาชีพหลัก เมื่อว่างมักจะทอผ้าเพื่อไว้ใช้ในครัวเรือน เมื่อมีผ้ามากขึ้นก็จะนำไปขายให้กับคุณแสงดา บันสิทธิ์ (ศิลปินแห่งชาติ) แห่งบ้านไร่ไผ่งาม และออกงานแสดงสินค้าต่างๆ เช่น งานฤดูหนาว ของจังหวัดเชียงใหม่ โดยเริ่มต้นให้นางจันทร์หอม ปู้ดพรม เป็นประธานกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง และได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการฝ่ายอื่นๆ อีกด้วย และต่อมา เมื่อนางจันทร์หอม ปู้ดพรม ได้ผันตัวเองเป็นคนขึ้นลายผ้าและรองประธานกลุ่ม จึงให้นางสาวพิสมัย ปู้ดพรม เป็นหัวหน้ากลุ่มจนถึงปัจจุบัน และมีสมาชิกทั้งหมด 32 คน

วัตถุประสงค์ของการก่อตั้งกลุ่ม

1. เพื่อให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะ
2. เพื่อให้เกิดการช่วยเหลือเหลือกันในกลุ่ม
3. เพื่อพัฒนาและสร้างงานให้เกิดรายได้ในกลุ่ม
4. เพื่อสร้างพลังให้มีความเข้มแข็งในกลุ่ม

รูปแบบการบริหารงานกลุ่ม บทบาท และหน้าที่ของฝ่ายต่างๆ

กลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่งได้ มีรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม และรายชื่อคณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม



ภาพที่ ข.2 รูปแบบการบริหารงานกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง

โครงสร้างการบริหารจัดการ

1. นางสาวพิสมัย ปู่ดพรม ประธานกลุ่ม
2. นางจันทร์หอม ปู่ดพรม รองประธานและฝ่ายขึ้นต้นแบบลายผ้า
3. นางสิงห์คำ มีดโห้ง เหมัญญิก
4. นางบัวจันทร์ คำมลใจ การตลาด
5. นางบัวลา ปู่ดพรม การตลาด
6. นางศรีพล ไชโย ตรวจสอบและจัดเก็บวัตถุดิบ
7. นางบัวผัน ไชโย ตรวจสอบคุณภาพสมาชิกที่ทอผ้า จำนวน 25 คน

โดยบทบาทและหน้าที่ของแต่ละฝ่ายมีรายละเอียดดังนี้

1. ประธานกลุ่ม
 - 1.1 ติดต่อหน่วยงานและประสานงานกับหน่วยงานภายนอก
 - 1.2 ดูแลการปฏิบัติงานภายในกลุ่ม
 - 1.3 ให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหาภายในกลุ่ม
 - 1.4 เสนอแนวคิดและวิธีการพัฒนาการทำงานภายในกลุ่ม
2. รองประธาน
 - 2.1 เป็นตัวแทนในการประชุมกับหน่วยงานภายนอกแทนประธาน
 - 2.2 ปฏิบัติหน้าที่แทนประธานในกรณีที่ประธานไม่อยู่
 - 2.3 ออกงานแสดงสินค้าบ้างในบางคราว ที่จำเป็น
 - 2.4 และยังทำหน้าที่ขึ้นต้นแบบลายผ้าใหม่ๆ ให้กับสมาชิกที่ทอผ้าอีกด้วย
3. เหมัญญิก
 - 3.1 ดูแลด้านการเงินและจัดทำบัญชีย่อย
4. การตลาด
 - 4.1 ติดต่อหาคำสั่งซื้อจากลูกค้าทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น
 - 4.2 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
 - 4.3 ประสานงานระหว่างลูกค้ากับสมาชิกกลุ่ม
5. ตรวจสอบคุณภาพ
 - 5.1 ก่อนส่งสินค้าให้กับลูกค้าต้องมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อน โดยพิจารณา ขนาด สี ลวดลาย ปริมาณ ตรงตามที่ลูกค้าสั่งหรือไม่

5.2 ทำการคัดแยกสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพออกไว้คนละส่วนกับสินค้าที่จะนำส่งให้กับลูกค้า

6. สมาชิกที่ทอผ้า

6.1 ทอผ้าตามที่ได้รับมอบหมายงานให้สำเร็จทันตามที่กำหนด และได้สินค้าที่มีคุณภาพตรงตามที่ถูกสั่งต้องการ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ค

ภาพผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือสี่ธรรมชาติ

บ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย อำเภอเสริมงาม จังหวัดลำปาง
และกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติบ้านนาเดา ตำบลเสริมซ้าย อำเภอสว่างงาม จังหวัดลำปาง



ภาพที่ ค.1 วัตถุดิบ (ดอกฝ้าย)



ภาพที่ ค.2 การจัดเก็บเส้นฝ้าย



ภาพที่ ค.3 การทอผ้า



ภาพที่ ค.4 การตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งมอบให้ลูกค้า



ภาพที่ ค. 5 ผลิตภัณฑ์เตรียมจัดส่ง



ภาพที่ ค.6 การประชุมกลุ่ม



ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University
All rights reserved
ภาพที่ ค.7 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์แปรรูปของบริษัท อุษาโต สยาม จำกัด
ที่มา : <http://www.usaato.com>

กลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอสอด จังหวัดเชียงใหม่



ภาพที่ ค.8 วัตถุดิบ



ภาพที่ ค.9 ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย



ภาพที่ ค.10 ผลิตภัณฑ์ผ้าพันคอ



ภาพที่ ค.11 ผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้าน

Lanna Brown
Natural Dye & Fashion



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาพที่ ค.12 ผลิตภัณฑ์จากผ้าข้อมสีมะเกลือแปรรูปโดยร้านลานนา บราว

ซึ่งเป็นลูกค้าที่สั่งซื้อผ้าฝืนจากกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง

ที่มา : www.lannabrown.com



ภาพที่ ค.13 ผลิตภัณฑ์แปรรูปโดยร้าน Spin & Spun
ซึ่งเป็นลูกค้าที่สั่งซื้อผ้าฝืนจากกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง
ที่มา : ร้าน Spin & Spun

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล นางสาวนันทยา นันทสาร

วัน เดือน ปีเกิด

17 พฤษภาคม 2525

ประวัติการศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ปีการศึกษา 2548

ประวัติการทำงาน

2548- 2549 โครงการฝ้ายเกมใหม่

สถาบันวิจัยและพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2549-ปัจจุบัน กิจการส่วนตัว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved