



องค์ความรู้บริการวิชาการสู่ชุมชน  
การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ OTOP  
และผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนสู่ความเป็นสากล  
จะพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ OTOP  
และวิสาหกิจชุมชนสู่ความเป็นสากลได้อย่างไร  
ปีงบประมาณ 2556

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้  
โทรศัพท์ 053873280 โทรสาร 053498151  
[www.ba.mju.ac.th](http://www.ba.mju.ac.th)

**องค์ความรู้บริการวิชาการสู่ชุมชน  
การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ OTOP และผู้ประกอบการ  
การวิสาหกิจชุมชนสู่ความเป็นสากล  
จะพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ OTOP และวิสาหกิจ  
ชุมชนสู่ความเป็นสากลได้อย่างไร**

วิทยากร อบรมหลักสูตร “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ OTOP และวิสาหกิจชุมชน จังหวัดเชียงใหม่ ครั้งที่ 2” ได้ให้ข้อเสนอแนะในการพัฒนาแต่ละด้านไว้ดังนี้

**การพัฒนาศักยภาพภาวะผู้นำชุมชน**

โดย อาจารย์ ดร.กัญญ์พัสวีย์ กล่อมธงเจริญ

จากการเข้าพบหน่วยงานต่างๆ ที่คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ได้ลงนามความร่วมมือ เพื่อพัฒนาโจทย์วิจัยและบริการวิชาการ การพัฒนาศักยภาพภาวะผู้นำชุมชน เป็นประเด็นหนึ่งที่หน่วยงานต่างๆ ต้องการให้จัดหลักสูตรฝึกอบรมเนื่องจากการดำเนินโครงการกิจกรรมต่างๆ ของแต่ละหน่วยงานต้องประสานผ่านผู้นำชุมชน ไปยังพื้นที่ต่างๆ ดังนั้นการพัฒนาศักยภาพภาวะผู้นำชุมชนจึงเป็นสิ่งที่สำคัญ ทางคณะบริหารธุรกิจ จึงได้จัดอบรมในหลักสูตรนี้ โดยมีผู้นำจากชุมชนต่างสนใจเข้าร่วมอบรม

การอบรมในครั้งนี้ได้กล่าวถึงความหมายผู้นำชุมชน ลักษณะ และคุณสมบัติผู้นำชุมชนที่ดี แนวทางการทำหน้าที่ของผู้นำชุมชน บทบาทของผู้นำชุมชนในด้านเศรษฐกิจ ด้านการจัดการทรัพยากรธรรมชาติ ด้านสุขภาพอนามัย ด้านศาสนา วัฒนธรรม ประเพณี ด้านการพัฒนาคน ด้านการบริหารจัดการชุมชน ด้านการรักษาความปลอดภัย ซึ่งการเป็นผู้นำชุมชนจะต้องมีศิลปะการเป็นผู้นำ และในการเป็นผู้นำจะต้องมีปัจจัยกระตุ้นในการเป็นผู้นำ เพราะการเป็นผู้นำมิใช่ใครก็ทำได้

ผู้นำจะต้องมีทักษะในการเป็นผู้นำคือต้องเก่งคิด เก่งคน และเก่งงาน ผู้นำมีทั้งแบบ  
เผด็จการ แบบเสรีนิยมและแบบประชาธิปไตยซึ่งต้องเลือกใช้ให้เหมาะสม และยัง  
ได้กล่าวถึงลักษณะผู้นำที่ควรหลีกเลี่ยง

ในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้เข้ารับการอบรมพบว่าการเป็นผู้นำ  
ชุมชนต้องเสียสละประโยชน์ส่วนตน เพื่อประโยชน์ส่วนร่วม และผู้นำชุมชนส่วน  
ใหญ่มีปัญหาเรื่องบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก บุคลิกภาพภายในเช่นเรื่อง  
ทัศนคติ การรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น ความอดทน ความเสียสละ เป็นต้น  
บุคลิกภาพภายนอกเช่น การแต่งกาย การวางตัว การสื่อสาร เป็นต้น ดังนั้น  
ผู้นำชุมชนต้องปรับปรุงบุคลิกภาพตนเองเพื่อประสบความสำเร็จในการเป็นผู้นำ

สรุปการเป็นผู้นำชุมชนต้อง **“กล้าคิด กล้าทำ กล้านำ และกล้าเปลี่ยนแปลง”**  
และผู้นำจะต้องมีปัจจัยสำคัญในการเสริมสร้างอุดมการณ์คือ 1. มีคุณธรรม 4  
ประการ (สุราวาธรรม) สัจจะ ทมะ ขันติ จาคะ 2. อิทธิบาท 4 คือ ฉันทะ  
วิริยะ จิตตะ วิมังสา (พึงพอใจ เพียร ฝึกฝน พิจารณา) 3. พรหมวิหาร 4 คือ  
เมตตา - กรุณา - มุทิตา - อุเบกขา (คิดดี - ทำดี - ชื่นชมยินดี - ปล่อยวาง)  
ตามหลักของผู้นำ คุณสมบัติที่สำคัญคือ ต้องมีคุณธรรม ผู้นำที่ดีสามารถฝึกฝน  
และเป็นได้ทุกคน ไม่ขึ้นอยู่กับอายุของผู้นำ และรู้จักใช้มนุษยสัมพันธ์ในการทำหน้าที่  
สุดท้ายวันนี้ท่านทำความดี ตามรอยเท้าพ่อแล้วหรือยัง.....



## การเขียนแผนธุรกิจและการบริหารโครงการ

โดย ผศ. ไสภณ พองเพชร

การอบรมเรื่องการเขียนแผนธุรกิจและการบริหารโครงการครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เข้าอบรมซึ่งเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนได้มีความรู้เกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ และสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปจัดทำแผนธุรกิจด้วยตนเองได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม รวมทั้งยังสามารถนำแผนธุรกิจที่ได้จัดทำไปเสนอขอแหล่งเงินทุนต่าง ๆ ในการทำธุรกิจได้อีกทางหนึ่งด้วย เช่น การนำแผนธุรกิจไปประกอบการขอกู้เงินจากสถาบันการเงินที่สนับสนุนแหล่งสำหรับวิสาหกิจชุมชน หรือ การหาผู้ร่วมลงทุนในธุรกิจที่ผู้ประกอบการนำเสนอในแผนธุรกิจก็ได้เช่นกัน เป็นต้น หัวข้อการอบรมเรื่องการเขียนแผนธุรกิจและการบริหารโครงการ

การอบรมเรื่องการเขียนแผนธุรกิจนั้น วิทยากรได้สอนตามส่วนประกอบหลักที่สำคัญ ๆ ของแผนธุรกิจ โดยปกติแล้วแผนธุรกิจมีส่วนประกอบที่สำคัญ 4 ส่วนด้วยกัน คือ (1) แผนการตลาด (2) แผนการบริหารองค์การ (3) แผนการผลิตหรือแผนการบริการ และ (4) แผนการเงิน

แผนการตลาด ประกอบด้วย การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ การวิเคราะห์ตลาด การวิเคราะห์คู่แข่ง การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมทางการตลาด นอกจากนี้จะต้องมีการพยากรณ์ยอดขายและการประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด

แผนการบริหารองค์การ ประกอบด้วย การจัดโครงสร้างของธุรกิจ การวิเคราะห์อัตรากำลังคนเพื่อสนับสนุนงานในส่วนต่าง ๆ ของธุรกิจ การวางแผนการจ้างงานและการกำหนดคุณสมบัติของบุคคลกรด้านต่าง ๆ การประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

แผนการผลิตหรือการบริการ ประกอบด้วย การพิจารณาทำเลที่ตั้ง พิจารณาแหล่งวัตถุดิบและการจัดซื้อวัตถุดิบ การวางแผนการผลิตหรือบริการ การวางแผนกำลังการผลิตและการวิเคราะห์อัตรากำลังคนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าหรือบริการ การคำนวณต้นทุนการผลิตสินค้าหรือบริการ

แผนการเงิน ประกอบด้วย การคำนวณเงินลงทุนของโครงการ การพิจารณาแหล่งเงินทุนที่จะใช้สำหรับการลงทุนเริ่มแรกและอัตราต้นทุนของเงินทุน การจัดทำงบการเงิน เช่น งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด เป็นต้น การประเมินความเป็นไปได้ทางการลงทุนด้วยเครื่องมือทางการเงิน เช่น ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน เป็นต้น

นอกเหนือจากส่วนประกอบหลักของแผนธุรกิจที่สำคัญข้างต้นแล้ว แผนธุรกิจจะต้องมีส่วนประกอบอื่น ๆ ที่มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าส่วนประกอบหลักข้างต้นอีกด้วย คือ หน้าปกของแผนธุรกิจ บทสรุปผู้บริหาร และรวมถึงภาคผนวก ซึ่งส่วนประกอบเหล่านี้ที่แผนธุรกิจจำเป็นต้องมีด้วย

การจัดทำแผนธุรกิจนั้น ในส่วนของหน้าปกของแผนธุรกิจมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าเนื้อหาของแผนธุรกิจที่อยู่ภายในเล่ม ซึ่งผู้จัดทำแผนธุรกิจจะต้องทำให้แผนธุรกิจที่ตนจัดทำสามารถสร้างแรงจูงใจผู้อ่านต้องการอ่านตั้งแต่ได้เห็นหน้าปกของแผนธุรกิจ ซึ่งหน้าปกควรมีข้อมูลที่สำคัญ เช่น ชื่อธุรกิจ ชื่อผู้จัดทำ วันเดือนปีที่จัดทำแผนธุรกิจ การเลือกสีของหน้าปกมีความสำคัญเป็นอย่างมากเช่นกัน ส่วนของบทสรุปผู้บริหาร ผู้จัดทำแผนธุรกิจจะสามารถเขียนได้ก็ต่อเมื่อแผนธุรกิจทุกส่วนประกอบจะต้องจัดทำมาแล้วอย่างสมบูรณ์ นั่นหมายความว่าแผนการตลาด แผนการบริหารองค์การ แผนการผลิต และแผนการเงินจะต้องจัดทำมาแล้ว ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงจะสามารถเขียนบทสรุปผู้บริหารได้ และบทสรุปผู้บริหารนี้มีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะผู้ที่อ่านแผนธุรกิจหรือสถาบันการเงินที่จะอนุมัติเงินกู้ให้นั้นจะอ่านเพื่อเก็บรายละเอียดอย่างรวดเร็วจะบทสรุปผู้บริหารนี้ ดังนั้นการเขียนบทสรุปผู้บริหารจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก ที่ผู้เขียนจะต้องให้รายละเอียดที่สำคัญของแผนธุรกิจในบทสรุปผู้บริหารนี้ และในขณะเดียวกันบทสรุปผู้บริหารจะต้องมีความยาวไม่เกินหนึ่งหน้ากระดาษเท่านั้น ดังนั้นบทสรุปผู้บริหารจึงเป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่จะต้องแสดงให้เห็นว่าแผนธุรกิจที่จัดทำขึ้นนั้นมีความน่าสนใจในการลงทุน สินค้าที่ผลิตมีตลาดรองรับอย่างชัดเจน และการลงทุนจะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า

## ผู้เข้ารับการอบรมได้อะไรจากการอบรมครั้งนี้

การเข้ารับการอบรมเป็นเวลา 6 ชั่วโมง อย่างน้อยผู้เข้ารับการอบรมได้ความ  
พื้นฐานในการเขียนธุรกิจ และเข้าใจว่าแผนธุรกิจมีความสำคัญอย่างไร เหตุใด  
ผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องจัดทำแผนธุรกิจ และผู้ประกอบการได้รับความรู้  
เกี่ยวกับการวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น การวางแผนกำลังคน  
การวางแผนการผลิต และการจัดทำงบการเงินเบื้องต้น

## ความรู้ที่ผู้เข้ารับการอบรมควรจะได้รับเพิ่มเติม

ความรู้ด้านการตลาดในเชิงลึก เพื่อให้มีความรู้เกี่ยวกับการกำหนดราคาขาย  
การหาช่องทางการจัดจำหน่าย การเลือกวิธีการส่งเสริมทางการตลาดที่เหมาะสมกับ  
ผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนเองได้ความรู้ด้านการเงิน โดยเฉพาะด้านการจัดทำบัญชีและ  
งบการเงิน รวมถึงการวิเคราะห์ทางการเงิน



## การจัดทำงบประมาณเพื่อการวางแผนและควบคุม

โดย อาจารย์อรรถัย ดุษฎีดำเกิง

ในการดำเนินงานของกิจการ หน้าที่หลักของฝ่ายบริหารคือการกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายของกิจการว่าจะมุ่งไปในทิศทางใดรวมถึงต้องการให้บรรลุวัตถุประสงค์เช่นใด หรือเป้าหมายใดในระยะเวลาใดการกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายดังกล่าวนี้ ได้ถูกกำหนดไว้เป็นลายลักษณ์อักษรในแผนงานงบประมาณซึ่งก่อให้เกิดผลดีต่อกิจการ เพราะบุคลากรทั้งหมดในกิจการต่างรับทราบโดยทั่วกันว่าวัตถุประสงค์และเป้าหมายของกิจการเป็นเช่นใดการดำเนินงานของแต่ละหน่วยงานอันเป็นส่วนประกอบของกิจการนั้นจะได้มีเป้าหมายร่วมกันเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันเกิดการประสานงานระหว่างหน่วยงานต่างๆของกิจการเป็นไปด้วยดีนอกจากนั้นการจัดสรรทรัพยากรและปัจจัยต่าง ๆ ล่วงหน้าจะทำให้การดำเนินงานตามแผนงานนั้นเป็นไปอย่างราบรื่น

งบประมาณ (Budgeting) เป็นแผนงานอย่างละเอียดซึ่งในรูปของตัวเลขทั้งจำนวนหน่วยและจำนวนเงินของกิจการสำหรับระยะเวลาใดเวลาหนึ่งในอนาคตการจัดทำงบประมาณจะจัดทำล่วงหน้าถ้าเป็นงบประมาณระยะสั้นก็จะมีระยะเวลา 3 เดือน 6 เดือนหรือ 1 ปีและถ้าเป็นงบประมาณระยะยาวจะมีระยะเวลา 3 ปี 5 ปีการจัดทำงบประมาณมีความสำคัญและเป็นประโยชน์ในทางการบริหารและเป็นที่ยอมรับสำหรับการช่วยตัดสินใจของผู้บริหารได้

ในการจัดทำงบประมาณ เริ่มต้นจากการพยากรณ์ยอดขายของหน่วยงานด้านการขายและการตลาด ซึ่งพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น ยอดขายในอดีต สภาพสังคม เศรษฐกิจ การเมืองในปัจจุบันและทิศทางในอนาคต ลำดับต่อไปคือการวางแผนการผลิต เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้ทันต่อความต้องการซื้อของลูกค้า ทั้งนี้ฝ่ายผลิตต้องพิจารณาถึงความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ รวมถึงแรงงานด้วยนอกจากนั้น ฝ่ายบริหารต้องคำนึงถึงการวางแผนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อเนื่องด้วย เพื่อให้ทราบว่าในอนาคตจะเกิดผลกำไรขาดทุนอย่างไร และสิ่งสำคัญที่สุดคือผลกระทบต่อกระแสเงินสดหมุนเวียนของกิจการที่จะเกิดขึ้นอันเนื่องจากแผนงาน

ดังนั้น จึงจำเป็นต้องจัดทำงบประมาณเงินสด เพื่อให้ฝ่ายบริหารทราบถึงสภาพคล่องของกิจการในอนาคตด้วย

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการจัดทำงบประมาณจึงเป็นเครื่องมือสำคัญในการวางแผนของฝ่ายบริหาร และมีประโยชน์ต่อการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร รวมถึงเป็นเครื่องมือในการผลักดันและควบคุมให้การดำเนินงานตามแผนงานนั้นบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้อย่างมีประสิทธิภาพ



## การบริหารเงินทุนหมุนเวียน สำหรับผู้ประกอบการ

โดย อาจารย์จิรายุ หาญตระกูล

จากการให้บริการวิชาการในหัวข้อเรื่อง “การบริหารเงินทุนหมุนเวียน” สำหรับผู้ประกอบการ OTOP และผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการหลายรายเมื่อประกอบธุรกิจไประยะหนึ่งแล้ว มักจะประสบปัญหาทางการเงิน โดยเฉพาะการบริหารเงินทุนหมุนเวียน ที่ถือเป็นหัวใจสำคัญในการบริหารธุรกิจให้มีความอยู่รอด และประสบความสำเร็จ การจัดสรรระดับของสินทรัพย์หมุนเวียน (เงินสด ลูกหนี้สินค้า) และหนี้สินหมุนเวียน (เจ้าหนี้หนี้สินระยะสั้น) ให้มีสภาพคล่องที่เหมาะสมกับธุรกิจ รวมถึงการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีความเหมาะสมกับเงินทุนหมุนเวียนแต่ละประเภทด้วย

ดังนั้น ในการอบรมในครั้งนี้ จึงได้ให้ความรู้ในเรื่องของหลักการบริหารเงินทุนหมุนเวียน การวิเคราะห์สภาพคล่องอย่างง่าย โดยดูจาก วงจรการดำเนินงาน และวงจรเงินสด รวมถึงการใช้อัตราส่วนทางการเงินเพื่อวิเคราะห์สภาพคล่องของกิจการ สาเหตุการขาดสภาพคล่อง และแนวทางการป้องกันการเกิดปัญหาสภาพคล่อง

ผลการอบรมจากการสังเกตการณ์พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสนใจในเรื่องนี้เป็นอย่างมาก และได้รับความรู้ใหม่โดยเฉพาะเรื่อง การใช้อัตราส่วนทางการเงินเพื่อการวิเคราะห์หาสภาพคล่องของกิจการ รวมถึงการสนใจต่อการจัดหาเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ



## กลยุทธ์การตลาดไปสู่ผู้ประกอบการมืออาชีพ

โดย อาจารย์ ดร.อายุส หยุ่เย็น

ในการบรรยายด้านการตลาด ได้มีการพูดถึงการทำการตลาดยุคใหม่ โดยที่จะต้องให้ความสำคัญกับลูกค้าหรือผู้บริโภคเป็นอันดับแรก โดยที่จะต้องรู้ว่าสิ่งที่ลูกค้าต้องการหรือสิ่งที่ลูกค้ากำลังแสวงหาเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองคืออะไร จึงจะมีการผลิตสินค้าและบริการไปตอบสนองหรือเสนอขายให้กับลูกค้า

ขั้นตอนต่อไปคือการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค โดยใช้หลักการ 6W + 1H การแบ่งส่วนตลาด ประเด็นสำคัญ คือ การแบ่งลูกค้าออกเป็นกลุ่ม ๆ โดยแต่ละกลุ่มจะมีความต้องการหรือความชอบที่เหมือนกันเอาไว้ในกลุ่มเดียวกัน หลังจากแบ่งส่วนตลาดแล้ว จะมีการเลือกลูกค้าเป้าหมาย โดยคำนึงตามของลูกค้าเป้าหมายคือ ผู้บริโภคหรือลูกค้าที่มีความต้องการในสินค้าหรือบริการของเราจริง ๆ และขั้นตอนสุดท้ายคือการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยผู้ผลิตสินค้าจะต้องทราบว่าสินค้าและบริการของตนเองมีจุดเด่นในด้านใดบ้าง เพื่อให้ผู้บริโภคจดจำตัวสินค้าของเราและจะเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความภักดีต่อตราสินค้า ซึ่งวิธีการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ อาจจะใช้เรื่องของคุณภาพ ด้านการบริการหรือจุดเด่นในด้านอื่น ๆ มาเป็นจุดขายสินค้าได้

สิ่งที่เป็นหัวใจสำคัญของการตลาด คือ ส่วนประสมทางการตลาด (4P's) ผู้ผลิตสินค้าจะต้องให้ความสำคัญในตัวแรกคือผลิตภัณฑ์ (Product) ซึ่งจะต้องมีการพัฒนาในสินค้าและบริการอย่างสม่ำเสมอ ตัวที่สอง คือ ราคา (Price) จะต้องมีการกำหนดราคาให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า ตัวที่สาม คือ ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) คือ สถานที่ในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เพื่ออำนวยความสะดวกในการซื้อของลูกค้าและสุดท้ายคือ การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ การแจ้งข้อมูลข่าวสารของสินค้าและบริการให้กับลูกค้า เพื่อให้เกิดการรับรู้ที่ถูกต้องในตัวสินค้าและบริการ

## การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยบรรจุภัณฑ์

โดย อาจารย์ยอติศร สิทธิเวช และ อาจารย์ ดร.ภัทริกา มณีพันธ์

หนึ่งกลยุทธ์ที่มีความสำคัญยิ่งที่ผู้ประกอบการ OTOP และผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนควรให้ความสำคัญในการแข่งขัน คือการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวนี้ทั่วโลกกำลังให้ความสำคัญอย่างมากและเป็นที่ยอมรับโดยทั่วกันว่าเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เจ้าของผลิตภัณฑ์หลายรายประสบความสำเร็จในการแข่งขันทางธุรกิจ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นกระบวนการเกี่ยวกับการออกแบบเพื่อให้บรรจุภัณฑ์สินค้าแตกต่างจากสินค้าคู่แข่งซึ่งจะสร้างความสะดุดตาประทับใจแตกต่างสินค้าประเภทเดียวกันในท้องตลาดเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าเพราะการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจยุคใหม่ที่ทำให้วิธีการดำเนินธุรกิจเปลี่ยนไปธุรกิจเริ่มมองเห็นความสำคัญของการออกแบบเพราะค้นพบอย่างชัดเจนว่ามีผลต่อยอดขายสินค้าอย่างมากแต่อย่างไรก็ตาม การออกแบบบรรจุภัณฑ์จะสัมฤทธิ์ผลตามต้องการได้สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงควบคู่ไปด้วยคือการรักษาคุณภาพสินค้าให้ได้อย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายแรก คือ ความต้องการของลูกค้าการออกแบบบรรจุภัณฑ์ประกอบด้วยการออกแบบที่สำคัญ 2 ส่วน คือการออกแบบโครงสร้างและการออกแบบกราฟิก โดยที่การออกแบบโครงสร้างจะเน้นคุณสมบัติของวัสดุที่ทำบรรจุภัณฑ์ส่วนการออกแบบกราฟิกจะสื่อความหมายด้วยภาพวาดสัญลักษณ์ต่าง ๆ ที่ช่วยส่งเสริมการขายการออกแบบทั้งสองส่วนจะเกี่ยวพันไปในทางเดียวกันเพื่อให้ได้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสินค้านั้นๆบางครั้งเราจะพบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามสะดุดตาบนชั้นวางขายแต่สภาพเสียหายเนื่องจากบรรจุภัณฑ์เหล่านั้นไม่คำนึงถึงการออกแบบโครงสร้างส่งผลให้ภาพลักษณ์ของสินค้าด้อยลงไป

ในทางกลับกันสินค้าและบรรจุภัณฑ์บางชนิดมีสภาพดีแต่ผู้ซื้อไม่สนใจหยิบชมเนื่องจากขาดสีสันและข้อมูลสำหรับผู้ซื้อสนใจดังนั้นการออกแบบทั้งทางด้านโครงสร้างและกราฟิกจึงมีบทบาทสำคัญที่จะช่วยเสริมสร้างคุณค่าของสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ประสบความสำเร็จทั้งด้านความคุ้มครองและส่งเสริมการขาย

จะต้องให้ความสำคัญในการรวบรวมข้อมูลความต้องการของลูกค้าหรือตลาดเป้าหมายเป็นลำดับแรกการเลือกตลาดเป้าหมาย

ก่อนที่สินค้าจะถูกปล่อยเข้าสู่ตลาดเป้าหมายผู้ผลิตควรศึกษาและวิเคราะห์โอกาสที่สินค้าจะสามารถขายได้ในตลาดโดยจะต้องศึกษาอย่างถี่ถ้วนและได้ข้อมูลที่ต้องการเลือกพิจารณาราดตลาดเป้าหมายจะต้องพิจารณาร่วมกับนโยบายด้านการค้าและการเมืองประเพณี ภาษา สิ่งอำนวยความสะดวก ด้านการขนส่งและระยะทางการขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่ตลาดเป้าหมายทางงบประมาณด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขายมีจำกัดควรเลือกตลาดเป้าหมายที่มีการแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก

การคัดเลือกตลาดเป้าหมายจำเป็นต้องศึกษาผลิตภัณฑ์ร่วมไปกับการแข่งขันด้านการตลาดโดยที่บรรจุกฎจะเป็นกฎเกณฑ์สำคัญที่ต้องศึกษาร่วมไปกับผลิตภัณฑ์ด้วยในการวิเคราะห์กฎเกณฑ์ด้านการบรรจุกฎของตลาด ผู้ศึกษาจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลต่าง ๆ ด้านการค้า ประชากร ราคา ความต้องการของผู้บริโภค และกฎระเบียบต่าง ๆ ทั้งด้านสิ่งแวดล้อมและอื่น ๆ เมื่อข้อมูลพื้นฐานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับตลาดได้ถูกรวบรวมจนครบเราจะสามารถกำหนดการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของเราในตลาดได้การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์

ในการวางตำแหน่งของสินค้าในตลาดจำเป็นต้องทราบ ว่า ใครเป็นผู้ขาย ขายอะไรขายให้ใครผู้ผลิตต้องตอบคำถามเหล่านี้ให้ได้ว่าต้องการให้ผู้บริโภคมองเห็นผลิตภัณฑ์ในลักษณะที่สัมพันธ์อย่างไรกับบริษัทและผลิตภัณฑ์อื่นหรือตราอื่น ๆ ของบริษัทรวมทั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัททั้งหมดที่อยู่ในตลาดที่สนองความต้องการเดียวกัน

การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์นอกจากจะตอบคำถามเพื่อการออกแบบด้านบรรจุกฎแล้วยังต้องตอบคำถามให้ครอบคลุมถึงงานด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายได้อีกด้วยหากเราตั้งสมมติฐานในเบื้องต้นว่าตลาดเป้าหมายได้รับการคัดเลือกและได้ศึกษาและกำหนดการวางตำแหน่งของตัวผลิตภัณฑ์ในตลาดแล้วอย่างสมบูรณ์ลำดับต่อไปเป็นการดำเนินการเลือกวัสดุที่มีโครงสร้างเหมาะสมสำหรับการผลิตเป็นบรรจุกฎซึ่งเราต้องกำหนดให้ได้ก่อนว่าบรรจุกฎต้องทำหน้าที่อะไรบ้าง

บรรจุกัณฑ์และวัสดุช่วยบรรจุมีความสำคัญหรือมีหน้าที่พื้นฐานที่เป็นไปได้  
ทางเศรษฐศาสตร์ 4 ข้อ โดยหน้าที่พื้นฐาน 3 ข้อแรกจะเกี่ยวกับการออกแบบ  
โครงสร้างส่วนหน้าที่สุดท้ายจะโยงไปสู่การออกแบบกราฟิก



## ภาษาอังกฤษเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการ

โดย อาจารย์ ดร.มาณวิณ สงเคราะห์

การอบรมในหัวข้อ ภาษาอังกฤษเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการในครั้งนี้ เป็นการแนะนำให้ผู้ประกอบการทราบว่า การเรียนภาษาอังกฤษนั้นจริง ๆ แล้ว ไม่ได้เป็นเรื่องยาก เพียงแต่วิธีการที่ได้รับการเรียนการสอนกันมานั้นไม่ได้เน้นให้ผู้เรียนได้ออกเสียงให้ถูกต้อง วิทยากรจึงได้ยกตัวอย่างให้ผู้เข้าร่วมอบรมฟัง และได้ให้ผู้ประกอบการได้ลองออกเสียงตาม เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับความรู้เดิมด้านภาษาอังกฤษที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม ได้ชี้แจงเพิ่มเติมว่า การจะเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านภาษาอังกฤษนั้นไม่ได้เป็นเรื่องง่าย ด้วยเหตุนี้หากผู้ประกอบการเห็นความจำเป็นของการใช้ภาษาอังกฤษที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตน ผู้ประกอบการสามารถที่จะเข้ามาปรึกษากับศูนย์การเรียนรู้คณะบริหารธุรกิจ ซึ่งเป็นศูนย์ที่จะคอยช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จในธุรกิจของตนเองได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น ผู้ประกอบการสามารถนำเอาความรู้ที่ได้ นำไปใช้ในบทสนทนาภาษาอังกฤษของตนเอง โดยไม่ต้องสนใจกับไวยากรณ์มากนัก ผู้ประกอบการสามารถสื่อสารเป็นภาษาอังกฤษได้ง่ายขึ้น



## การใช้งานอินเทอร์เน็ตสำหรับผู้ประกอบการ

โดย อาจารย์สัญญา พันธุ์แพง และอาจารย์พิชิต สิทธิกัน



ในการอบรมได้แนะนำเกี่ยวกับการใช้งานคอมพิวเตอร์เบื้องต้นการใช้งานจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ โดยมุ่งเน้นการรับ-ส่งจดหมาย ตลอดจนทั้งแนบไฟล์ ในจดหมาย การส่งจดหมายแบบต่าง ๆ ทั้งการสำเนาและสำเนาฉบับเพื่อใช้ในการติดต่อซื้อขาย

สินค้าหรือบริการของผู้ประกอบการการใช้ปฏิทิน และการกำหนดการแจ้งเตือนนัดหมายผ่าน SMS ฟรี และการใช้งาน Face book เพื่อประชาสัมพันธ์ สินค้าและบริการของผู้ประกอบการ

จากการอบรมผู้ประกอบการต้องการให้มีการอบรมเพิ่มเติมเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) เพื่อจะได้เพิ่มช่องทางในการขายสินค้าและบริการ และวิทยากรเห็นว่าผู้ประกอบการมีความสนใจเทคโนโลยี แต่เนื่องจากขาดประสบการณ์ และการใช้งานจริง ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป ควรใช้เวลาในการอบรมเพิ่ม อาจะ 2-3 วัน เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถใช้งานเครื่องคอมพิวเตอร์ได้อย่างมีประสิทธิภาพหากมีการอบรมครั้งต่อไปควรเป็นเรื่องของการขายสินค้าบนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อที่จะเป็นการประชาสัมพันธ์ หรือขายสินค้าและบริการได้อีกช่องทาง เนื่องจากมีเว็บไซต์สำเร็จรูปของกระทรวงพาณิชย์ที่ให้ผู้ประกอบการสมัครใช้งานได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย ควรเมื่อนักศึกษาที่เลี้ยงสำหรับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อให้เกิดความรวดเร็วในการอบรม แต่ผู้เข้ารับการอบรมจะต้องเตรียมข้อมูลกิจการ และรูปสินค้ามาในวันอบรม



## สรุป

การจะพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ OTOP และวิสาหกิจชุมชนสู่ความเป็นสากลได้ออย่างไรวินั้น จะต้องให้ความสำคัญในเรื่องการพัฒนาศักยภาพภาวะผู้นำชุมชนเป็นอันดับแรก ส่วนในเรื่องการเขียนแผนธุรกิจและการบริหารโครงการเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการจะต้องจัดทำเพื่อนำไปเสนอขอแหล่งเงินทุนต่าง ๆ ในการทำธุรกิจการจัดทำงบประมาณเพื่อการวางแผนและควบคุมเป็นเครื่องมือสำคัญในการวางแผนของฝ่ายบริหาร และมีประโยชน์ต่อการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร รวมถึงเป็นเครื่องมือในการผลักดันและควบคุมให้การดำเนินงานตามแผนงานนั้นบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้อย่างมีประสิทธิภาพการบริหารเงินทุนหมุนเวียน สำหรับผู้ประกอบการ ต้องทราบหลักการบริหารเงินทุนหมุนเวียน การวิเคราะห์สภาพคล่องอย่างง่าย โดยดูจาก วงจรการดำเนินงานและวงจรเงินสด รวมถึงการใช้อัตราส่วนทางการเงินเพื่อวิเคราะห์สภาพคล่องของกิจการ สาเหตุการขาดสภาพคล่อง และแนวทางการป้องกันการเกิดปัญหาสภาพคล่อง รวมถึงกลยุทธ์การตลาดไปสู่ผู้ประกอบการมืออาชีพเพราะสิ่งที่เป็นหัวใจสำคัญของการตลาด คือ ส่วนประสมทางการตลาด (4P's) การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยบรรจุภัณฑ์ การออกแบบบรรจุภัณฑ์จะช่วยเพิ่มยอดขายให้ผู้ประกอบการมากขึ้น และการจะไปสู่ความเป็นสากลภาษาอังกฤษเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการและการใช้งานอินเทอร์เน็ตสำหรับผู้ประกอบการ ยังเป็นสิ่งที่จะต้องเพิ่มเติมให้แก่ผู้ประกอบการOTOP และผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน หากหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องสามารถพัฒนาศักยภาพในด้านต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วนั้น ก็จะเป็นการส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้ประกอบการ OTOP และผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนสามารถก้าวสู่ความเป็นสากลได้ไม่ยาก

