

บทที่ 5

อภิปรายผล สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดเพื่อเพิ่มรายได้สำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย” โดยมีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาบริบทชุมชน ปัญหา และอุปสรรคที่มีต่อกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มรายได้แก่ผู้สูงอายุ ตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย 2) พัฒนาแนวทางกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้สูงอายุ ตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย 3) จัดทำนโยบายการส่งเสริมด้านการกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้สูงอายุ ตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย โดยแบ่งการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 3 ส่วน ซึ่งมีรูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้แบบสัมภาษณ์ในการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยเรียงลำดับการนำเสนอไว้ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

5.2 ผลการวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐาน

5.3 ข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

1. เพื่อศึกษาบริบทชุมชน ปัญหา และอุปสรรคที่มีต่อกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มรายได้แก่ผู้สูงอายุ ตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย จากผลการวิจัยสรุปได้ว่า กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่มีการรวมตัวกันอย่างไม่เป็นทางการจากทั้งหมด 9 หมู่บ้าน ซึ่งมีกลุ่มผู้สูงอายุผลิตผักปลอดภัยจะเป็นกลุ่มที่มีการรวมอย่างเข้มแข็งโดยมีระบบในการบริหารงานพื้นฐานภายในอย่างชัดเจนแต่ปัญหาที่สำคัญคือ ทั้งสองส่วนยังขาดทักษะในการพัฒนารูปแบบการตลาดยังต้องอาศัยจากหน่วยงานภายนอกที่เข้ามาช่วยในการให้ความรู้ ตลอดจนข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งที่มีความสำคัญอย่างมากในการพัฒนารูปแบบส่วนประสมทางการตลาดให้มีความน่าสนใจต่อลูกค้า ทั้งนี้ในการจัดการองค์ความรู้ในภาพรวมจะใช้ระบบการจัดบันทึกด้วยมือยังขาดเทคโนโลยีในการเข้ามาช่วยบริหาร ดังนั้นปัญหาเหล่านี้ทางหน่วยงานรับผิดชอบควรเร่งการดำเนินงานนโยบายส่งเสริมให้กลุ่มได้รับความรู้และยกระดับทักษะในการนำเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้ในการทำงานจะช่วยให้การดำเนินงานของกลุ่มมีประสิทธิภาพในการแข่งขัน

2. การพัฒนาแนวทางกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้สูงอายุ ตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย จากผลการวิจัยสรุปได้ว่า

แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยในด้านผลิตภัณฑ์ทางกลุ่มมีความสามารถในการผลิตและเรียนรู้ตลาดที่ดี ซึ่งให้ความสำคัญกับการตลาดนำการผลิตที่นำไปสู่การวางแผนบริหารผลิตภัณฑ์ได้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งทางกลุ่มได้เน้นตลาดสินค้าเกษตรปลอดภัยโดยมีมาตรฐาน GAP รองรับ นอกจากการพิจารณาทางด้านตลาดแล้วทางกลุ่มพิจารณาในเรื่องรอบการผลิตตามฤดูกาลของแต่ละพืชเพื่อให้เกิดการหมุนเวียนอย่างต่อเนื่อง โดยกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ทางกลุ่มจะใช้รูปแบบ

การออกสำรวจตลาดเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการบ่งชี้ถึงการเลือกผลิตสินค้าออกจำหน่าย และการสร้างองค์ความรู้ในการจัดการผลิตภัณฑ์จะเสริมด้วยการอบรมกับทางหน่วยงานภาครัฐที่เข้ามาส่งเสริม ซึ่งหลังจากการอบรมก็จะนำข้อมูลที่ได้มาทบทวนประชุมกันและมีการจัดทำเป็นเอกสารเพื่อรับทราบถึงข้อมูลในการดำเนินงานที่ได้รับมาจากการอบรม แล้วจึงนำไปสู่การปรับกระบวนการดำเนินงานภายในที่มีมาตรฐานสอดคล้องกับกฎระเบียบ เทคโนโลยีการเพาะปลูกตามมาตรฐานที่ได้รับการอบรม ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่เกี่ยวกับการประมวลและกลั่นกรองความรู้ของกลุ่มผู้สูงอายุผลิตผักปลอดภัยนำไปสู่การปรับปรุงระบบเอกสารที่เกี่ยวกับความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดความทันสมัยใหม่และกระจายความรู้ไปใช้ในกลุ่ม ซึ่งการเข้าถึงความรู้ของทางกลุ่มใช้วิธีการแจกเอกสารให้สมาชิก และการแบ่งปันจะใช้วิธีการสอนและลงมือทำหน้างานเพื่อเป็นการสร้างประสบการณ์และการตัดสินใจไปพร้อมกัน เช่น การแต่งผักวางหน้าร้าน การจัดแพ่งให้น้ำซื้อ การบรรจุแพ็คเกจที่มีมาตรฐานเหมือนห้าง ซึ่งหลังจากที่ได้ฝึกงานจริงก็จะมีมารมาสรุปงานกันในกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนประเด็นปัญหาที่เจอหรือวิธีการที่จะทำให้ขายของได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยในด้านราคาทางกลุ่มจะใช้วิธีการกำหนดราคาแต่ละผลิตภัณฑ์โดยวิธีการเปรียบเทียบราคาจากสินค้าประเภทเดียวกันในท้องตลาด แล้วพิจารณากับต้นทุนการผลิตว่าคุ้มค่าในการขาย เพราะเนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะเป็นสินค้าเกษตรแบบปลอดภัยซึ่งราคาขายจะแตกต่างกับสินค้าพืชผักทั่วไปแบบเคมี ดังนั้นทางกลุ่มจึงใช้วิธีการดูราคาตลาดก่อนเพื่อเป็นฐานในการกำหนดราคาเบื้องต้น พร้อมกับพิจารณาต้นทุนการผลิตควบคู่ ดังนั้นในการจัดการองค์ความรู้ของทางกลุ่มทางด้านการบ่งชี้ความรู้จะใช้วิธีการจดบันทึกข้อมูลโดยนำข้อมูลของสินค้าเกษตรที่มีอยู่ในตลาดมาทำการเปรียบเทียบให้เห็นถึงความคุ้มค่าและปริมาณความต้องการซื้อ ตลอดจนราคาขายของสินค้าแต่ละประเภทในตลาด และนำมาเปรียบเทียบกับต้นทุนที่มีการบันทึกเอาไว้ในการทดลองปลูกก่อนจากทางหัวหน้ากลุ่ม จะแสดงให้เห็นถึงการป้องกันความเสี่ยงก่อนการเพาะปลูกได้เป็นอย่างดีว่าขาดทุนหรือกำไรจากการลงทุน การสร้างและแสวงหาความรู้เพื่อการจัดการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จะใช้วิธีการแสวงหาความรู้ในการพึ่งพาตนเองโดยผลิตปัจจัยการผลิตใช้เองทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ง่ายและรู้ข้อมูลที่ใช่ตัดสินใจในการลงทุน ซึ่งเป็นปัจจัยที่นำมาสู่การจัดการความรู้ให้เป็นระบบโดยจะนำข้อมูลที่ได้มาทำการประชุมชี้แจงจัดสรรโควต้าในการผลิต โดยทางหัวหน้ากลุ่มกล่าวว่า สินค้าตัวไหนมีกำไรหรือปริมาณการจัดซื้อมากก็จะนำมาทดลองในแปลงก่อนแล้วค่อยทำการพัฒนากระจายองค์ความรู้ให้กับสมาชิกก็จะทำให้ทุกคนเข้าใจถึงวิธีการเพาะปลูกและความคุ้มค่า และพัฒนาลงแปลงตามรอบฤดูกาลผลิต วิธีการนี้ทางกลุ่มได้กล่าวว่า เป็นวิธีที่จะช่วยให้สามารถพัฒนาระบบการผลิตได้ดี ควบคุมความเสี่ยงก่อนล่วงหน้าทำให้ต้นทุนไม่จมหรือเกิดการลงทุนสูญเปล่า จากดังกล่าวข้างต้นจะเป็นสิ่งที่ช่วยการจัดการในด้านการกลั่นกรองให้เกิดความรู้ความเข้าใจต่อการลงทุนในพืชแต่ละชนิด ซึ่งการจัดการความรู้ด้านการเข้าถึงความรู้โดยใช้รูปแบบเอกสารที่มีการบันทึกจากการออกตลาดเพื่อให้ทราบถึงความเคลื่อนไหวในการขายและกำไรที่เกิดขึ้น โดยจะนำมาใช้ในการวางแผนการผลิตเพื่อส่งตลาด จากวิธีการดังกล่าวทำให้สมาชิกทุกคนสามารถดำเนินได้อย่างรวดเร็วเช่นการลดลงของราคาสินค้าก็ทำให้ทุกคนทราบถึงการเปลี่ยนแปลงและหาวิธีสร้างการยอมรับในการขายได้ ข้อมูลที่ได้จากการบันทึกจะนำมาใช้ในการจัดการความรู้ด้านการแบ่งปันและแลกเปลี่ยนเรียนรู้โดยใช้แลกเปลี่ยนเรียนรู้การถ่ายทอดในกลุ่ม

แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ทางกลุ่มจะใช้วิธีการไปออกร้านขายเองโดยเอาสินค้าของสมาชิกไปขายจะไม่ใช้ตัวกลาง เนื่องด้วยส่วนหนึ่งการผลิตมีขีดจำกัดจึงไม่เล่นการช่องทางที่เป็นพ่อค้าคนกลางและห้างสรรพสินค้าซึ่งจะทำให้ระบบการผลิตจะเน้นเป็นเชิงอุตสาหกรรมแบบการเกษตรเคมีที่ต้องเร่งรอบการผลิตให้เร็ว นอกจากนี้ยังเน้นการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานราชการเพิ่มเสริมในการพัฒนาช่องทางการขายซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมเรื่องราคาและการจัดการสินค้าคงเหลือได้ง่าย ดังนั้นในการจัดการองค์ความรู้ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายของทางกลุ่มจะมีรูปแบบการบ่งชี้ความรู้ในการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายของทางกลุ่มโดยเน้นการลงมือขายเองเพราะการออกไปขายเองจะทำให้สมาชิกทุกคนทราบถึงปัญหาในการขายและการจัดวางสินค้าที่นำไปขาย ซึ่งจะตัดตัวกลางทางการตลาดออก นอกจากนี้ยังทางกลุ่มจะใช้วิธีการออกบูทตามงานต่างๆ เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมของลูกค้าและรูปแบบแต่ละตลาดในแต่ละสถานที่ซึ่งการจัดรูปแบบร้านในแต่ละงานจะแตกต่างกันออกไป จุดนี้เองเป็นสิ่งที่ให้กลุ่มได้เข้าใจถึงวิธีการบริหารหน้าร้านได้อย่างมีอาชีพในการสร้างกลยุทธ์บริหารหน้าร้านเพื่อดึงดูดลูกค้า ซึ่งจากการออกร้านขายเองจะทำให้สมาชิกเกิดประสบการณ์และเข้าใจตลาดมากขึ้นซึ่งเป็นรูปแบบการสร้างและแสวงหาความรู้โดยการลงมือปฏิบัติจริง นอกจากนี้ยังใช้วิธีการออกสำรวจในแต่ละห้างเพื่อนำรูปแบบของแต่ละที่มาปรับใช้ในการดำเนินงานเพื่อสร้างการดึงดูดหน้าร้าน อีกทั้งเข้าฝึกอบรมกับทางหน่วยงานราชการที่มีหลักในการพัฒนาให้กับทางกลุ่ม ซึ่งข้อมูลที่ได้ทางกลุ่มจะมีการนำมาจัดการความรู้ให้เป็นระบบโดยใช้เอกสารควบคุมในการทำงาน เช่น การเบิกจ่ายสินค้าออกไปจำหน่าย การจดบันทึกยอดขายของสินค้าแต่ละตัวที่มีการออกร้านแต่ละงานแล้วเอามาเปรียบเทียบให้เห็นถึงการจัดร้านในแต่ละที่แล้วนำมาปรับกลยุทธ์ ส่วนระบบการขายระหว่างคู่ค้ายังไม่มีการขายให้กับพ่อค้าคนกลาง และนำมาใช้ในการประมวลและกลั่นกรองความรู้ภายในกลุ่ม ดังนั้นการเข้าถึงความรู้ของสมาชิกในกลุ่มจึงง่ายต่อการเข้าถึงซึ่งมีทั้งรูปแบบที่เป็นเอกสารและลงมือปฏิบัติจริงหน้าร้าน โดยประสบการณ์กับข้อมูลที่ได้สมาชิกจะนำมาแบ่งปันองค์รู้ในที่ประชุมที่นำไปสู่การเรียนรู้ร่วมกันอย่างตลอดเวลา

แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยในด้านการส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มจะใช้วิธีการนำมามาตรฐานสินค้าที่ได้รับมาแสดงในส่วนหน้าร้านและบนตัวผลิตภัณฑ์ มีป้ายโฆษณาสื่อสารถึงชื่อกลุ่ม มาตรฐานที่ได้รับ หน่วยงานที่สนับสนุน อีกทั้งพนักงานขายก็ต้องมีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการมาตรฐานแบบปลอดภัยเพื่อจะได้สามารถอธิบายให้กับลูกค้าได้ที่จะนำไปสู่ความมั่นใจต่อตัวสินค้า และมีโปรโมชั่นการส่งเสริมการขายเพื่อเป็นการกระตุ้นให้มียอดขายมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการโฆษณาผ่านสื่อโซเชียลมีเดียทางไลน์และเฟสบุ๊ค และยังได้รับการสนับสนุนจากสถานีวิทยุสุโขทัย ดังนั้นในการจัดการองค์ความรู้ด้านการส่งเสริมการตลาดในด้านการบ่งชี้ความรู้ของกลุ่มใช้วิธีการเรียนรู้ด้วยตนเองและจากหน่วยงานมาสนับสนุน ซึ่งจะนำมาปรับใช้ในการสร้างเทคนิคในการส่งเสริมการตลาดให้ดึงดูดลูกค้ามากขึ้น ซึ่งจากวิธีการดังกล่าวจะช่วยเสริมกระบวนการสร้างและแสวงหาความรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อที่สามารถโต้ตอบลูกค้าได้และนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้น่าสนใจมากขึ้นโดยข้อมูลที่ได้จากหน้าร้านและการฝึกอบรมทางกลุ่มจะมีการนำมาปรับใช้สอนภายในกลุ่มเพื่อช่วยกันคิดแก้ปัญหาและเรียนรู้ไปพร้อมกัน โดยที่การจัดการความรู้ให้เป็นระบบทางกลุ่มยังใช้ระบบแบบเอกสารในการบันทึกข้อมูลยังขาดการนำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เข้ามาสนับสนุนในการทำงาน ดังนั้นในการเข้าถึงข้อมูลจะเน้นที่หน้างานเป็น

หลักโดยที่ทุกคนจะต้องเข้ามาฝึกการขายเพื่อให้เกิดประสบการณ์ตรง ทั้งนี้ประสบการณ์ที่ได้จะถูกนำมาใช้ในการแบ่งปันและแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันในกลุ่มสมาชิกและจากการเรียนรู้ร่วมกันก็จะนำไปพัฒนาปรับใช้เป็นกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพในการส่งเสริมการตลาด

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายการส่งเสริมด้านการกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้สูงอายุ ตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย

จากการผลการสัมภาษณ์ข้างต้นเกี่ยวกับการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดของกลุ่มผู้สูงอายุผลิตผักปลอดภัยในแต่ละด้านของส่วนประสมทางการตลาด พบว่า

ส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ควรพัฒนาควรจัดทำนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาเรื่องมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์เพื่อเสริมความรู้ของทางกลุ่มให้สามารถยกระดับผลิตภัณฑ์ได้ในตลาดหลายระดับ

ส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาควรพัฒนาควรจัดทำนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาเรื่องการจัดทำบัญชีต้นทุนตามกิจกรรมเพื่อให้เกิดการรัดกุมมากยิ่งขึ้นในการกำหนดราคาสินค้าแต่ละชนิดและพัฒนาทักษะการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดทำระบบบัญชี

ส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายควรพัฒนาควรจัดทำนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาเรื่องการสร้างพันธมิตรและช่องทางการจัดจำหน่ายที่รองรับกับมาตรฐานการผลิตของกลุ่มผู้ปลูกผักปลอดภัย

ส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดควรพัฒนาควรจัดทำนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาเรื่องทักษะการสื่อสารแบบบูรณาการทางการตลาด และพัฒนาศูนย์ถ่ายทอดองค์ความรู้ทางด้านการตลาดเพื่อรองรับการขอรับคำปรึกษาจากกลุ่มอาชีพผู้สูงอายุ ตลอดจนนโยบายการพัฒนาความเป็นเลิศด้านการตลาดให้กับหัวหน้ากลุ่มเพื่อสร้างผู้นำต้นแบบในการบริหารงานด้านการส่งเสริมการตลาด

อภิปรายผล

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดเพื่อเพิ่มรายได้สำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย สามารถอภิปรายได้ดังนี้

1.บริบทของชุมชน ปัญหา และอุปสรรคที่มีต่อกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มรายได้แก่ผู้สูงอายุ ตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย พบว่า กลุ่มผู้สูงอายุผลิตผักปลอดภัยจะเป็นกลุ่มที่มีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็งโดยมีระบบในการบริหารงานพื้นฐานภายในอย่างชัดเจนมีการจัดทำระบบบันทึกข้อมูล และมีแผนงานที่มาจากกรรนำข้อมูลที่บ้านที่มาใช้ประกอบการตัดสินใจทำให้ในภาพรวมของการดำเนินงานของกลุ่มมีความชัดเจนในการดำเนินงานและสามารถพัฒนาต่อยอดธุรกิจได้เพราะมีความพร้อม ซึ่งปัญหาที่สำคัญพบว่า เป็นประเด็นเรื่องทักษะในการพัฒนารูปแบบการตลาดและเทคโนโลยีในการบริหารข้อมูล

2.การพัฒนาแนวทางกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้สูงอายุ ตำบลปากแคว จังหวัดสุโขทัย จากผลการวิจัยสรุปได้ว่า

แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยในด้านผลิตภัณฑ์ทางกลุ่มมีความสามารถในการผลิตและเรียนรู้ตลาดที่ดี ซึ่งให้ความสำคัญกับการตลาดนำการผลิตที่นำไปสู่การวางแผนบริหารผลิตภัณฑ์ได้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งทางกลุ่มได้เน้นตลาดสินค้าเกษตรปลอดภัยโดยมีมาตรฐาน GAP รองรับ นอกจากการพิจารณาทางด้านตลาดแล้วทางกลุ่มพิจารณาในเรื่องรอบการผลิตตามฤดูกาลของแต่ละพืชเพื่อให้เกิดการหมุนเวียนอย่างต่อเนื่อง โดยกระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ทางกลุ่มจะใช้รูปแบบการออกสำรวจตลาดเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการบ่งชี้ถึงการเลือกผลิตสินค้าออกจำหน่าย และการสร้างองค์ความรู้ในการจัดการผลิตภัณฑ์จะเสริมด้วยการอบรมกับทางหน่วยงานภาครัฐที่เข้ามาส่งเสริม ซึ่งหลังจากการอบรมก็จะนำข้อมูลที่ได้มาทบทวนประชุมกันและมีการจัดทำเป็นเอกสารเพื่อรับทราบถึงข้อมูลในการดำเนินงานที่ได้รับมาจากการอบรม แล้วจึงนำไปสู่การปรับกระบวนการดำเนินงานภายในที่มีมาตรฐานสอดคล้องกับกฎระเบียบ เทคโนโลยีการเพาะปลูกตามมาตรฐานที่ได้รับการอบรม ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่เกี่ยวกับการประมวลและกลั่นกรองความรู้ของกลุ่มผู้สูงอายุผู้ผลิตผักปลอดภัยที่นำไปสู่การปรับปรุงระบบเอกสารที่เกี่ยวกับความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดความทันสมัยใหม่และกระจายความรู้ไปใช้ในกลุ่ม ซึ่งการเข้าถึงความรู้ของทางกลุ่มใช้วิธีการแจกเอกสารให้สมาชิก และการแบ่งปันจะใช้วิธีการสอนและลงมือทำหน้างานเพื่อเป็นการสร้างประสบการณ์และการตัดสินใจไปพร้อมกัน เช่น การแต่งผักวางหน้าร้าน การจัดแพ่งให้น่าซื้อ การบรรจุแพ็คเกจที่มีมาตรฐานเหมือนห้าง ซึ่งหลังจากที่ได้ฝึกงานจริงก็จะมีมารมาสรุปงานกันในกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนประเด็นปัญหาที่เจอหรือวิธีการที่จะทำให้ขายของได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยในด้านราคาทางกลุ่มจะใช้วิธีการกำหนดราคาแต่ละผลิตภัณฑ์โดยวิธีการเปรียบเทียบราคาจากสินค้าประเภทเดียวกันในท้องตลาด แล้วพิจารณากับต้นทุนการผลิตว่าคุ้มค่าในการขาย เพราะเนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะเป็นสินค้าเกษตรแบบปลอดภัยซึ่งราคาขายจะแตกต่างกับสินค้าพืชผักทั่วไปแบบเคมี ดังนั้นทางกลุ่มจึงใช้วิธีการดูราคาตลาดก่อนเพื่อเป็นฐานในการกำหนดราคาเบื้องต้นพร้อมกับพิจารณาต้นทุนการผลิตควบคู่ ดังนั้นในการจัดการองค์ความรู้ของทางกลุ่มทางด้านการบ่งชี้ความรู้จะใช้วิธีการจดบันทึกข้อมูลโดยนำข้อมูลของสินค้าเกษตรที่มีอยู่ในตลาดมาทำการเปรียบเทียบให้เห็นถึงความคุ้มค่าและปริมาณความต้องการซื้อ ตลอดจนราคาขายของสินค้าแต่ละประเภทในตลาด และนำมาเปรียบเทียบกับต้นทุนที่มีการบันทึกเอาไว้ในการทดลองปลูกก่อนจากทางหัวหน้ากลุ่ม จะแสดงให้เห็นถึงการป้องกันความเสี่ยงก่อนการเพาะปลูกได้เป็นอย่างดีว่าขาดทุนหรือกำไรจากการลงทุน การสร้างและแสวงหาความรู้เพื่อการจัดการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จะใช้วิธีการแสวงหาความรู้ในการพึ่งพาตนเองโดยผลิตปัจจัยการผลิตใช้เองทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ง่ายและรู้ข้อมูลที่ใช้ตัดสินใจในการลงทุน ซึ่งเป็นปัจจัยที่นำมาสู่การจัดการความรู้ให้เป็นระบบโดยจะนำข้อมูลที่ได้มาทำการประชุมชี้แจงจัดสรรโควต้าในการผลิต โดยทางหัวหน้ากลุ่มกล่าวว่า สินค้าตัวไหนมีกำไรหรืออปริมาณการจัดซื้อมากก็จะนำมาทดลองในแปลงก่อนแล้วค่อยทำการพัฒนากระจายองค์ความรู้ให้กับสมาชิกก็จะทำให้ทุกคนเข้าใจถึงวิธีการเพาะปลูกและความคุ้มค่า และพัฒนาแปลงตามรอบฤดูกาลผลิต วิธีการนี้ทางกลุ่มได้กล่าวว่าเป็นวิธีที่จะช่วยให้สามารถพัฒนาระบบการผลิตได้ดี ควบคุมความเสี่ยงก่อนล่วงหน้าทำให้ต้นทุนไม่จมหรือเกิดการลงทุนสูญเปล่า จากดังกล่าวข้างต้นจะเป็นสิ่งที่ช่วยการจัดการในด้านการกลั่นกรองให้เกิดความรู้ความเข้าใจต่อการลงทุนในพืชแต่ละชนิด ซึ่งการจัด

ความรู้ด้านการเข้าถึงความรู้โดยใช้รูปแบบเอกสารที่มีการบันทึกจากการออกตลาดเพื่อให้ทราบถึง ความเคลื่อนไหวในการขายและกำไรที่เกิดขึ้น โดยจะนำมาใช้ในการวางแผนการผลิตเพื่อส่งตลาด จาก การวิธีการดังกล่าวทำให้สมาชิกทุกคนสามารถดำเนินได้อย่างรวดเร็วเช่นการลดลงของราคาสินค้าก็ ทำให้ทุกคนทราบถึงการเปลี่ยนแปลงและหารือสร้างการยอมรับในการขายได้ ข้อมูลที่ได้จากการ บันทึกจะนำมาใช้ในการจัดความรู้ด้านการแบ่งปันและแลกเปลี่ยนเรียนรู้โดยใช้แลกเปลี่ยนเรียนรู้การ ถ่ายทอดในกลุ่ม

แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับกลุ่มผู้ผลิตผัก ปลอดภัยในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ทางกลุ่มจะใช้วิธีการไปออกร้านขายเองโดยเอาสินค้าของ สมาชิกไปขายจะไม่ใช้ตัวกลาง เนื่องด้วยส่วนหนึ่งการผลิตมีขีดจำกัดจึงไม่เล่นการช่องทางที่เป็นพ่อค้า คนกลางและห้างสรรพสินค้าซึ่งจะทำให้ระบบการผลิตจะเน้นเป็นเชิงอุตสาหกรรมแบบการเกษตรเคมี ที่ต้องเร่งรอบการผลิตให้เร็ว นอกจากนี้ยังเน้นการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานราชการเพิ่มเสริม ในการพัฒนาช่องทางการขายซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมเรื่องราคาและการจัดการสินค้าคงเหลือได้ ง่าย ดังนั้นในการจัดการองค์ความรู้ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายของทางกลุ่มจะมีรูปแบบการบ่งชี้ ความรู้ในการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายของทางกลุ่มโดยเน้นการลงมือขายเองเพราะการออกไป ขายเองจะทำให้สมาชิกทุกคนทราบถึงปัญหาในการขายและการจัดวางสินค้าที่นำไปขาย ซึ่งจะตัด ตัวกลางทางการตลาดออก นอกจากนี้ยังทางกลุ่มจะใช้วิธีการออกบูทตามงานต่างๆเพื่อศึกษาถึง พฤติกรรมของลูกค้าและรูปแบบแต่ละตลาดในแต่ละสถานที่ซึ่งการจัดรูปแบบร้านในแต่ละงานจะ แตกต่างกันไป จุดนี้เองเป็นสิ่งที่ให้กลุ่มได้เข้าใจถึงวิธีการบริหารหน้าร้านได้อย่างมีอาชีพในการ สร้างกลยุทธ์บริหารหน้าร้านเพื่อดึงดูดลูกค้า ซึ่งจากการออกร้านขายเองจะทำให้สมาชิกเกิด ประสบการณ์และเข้าใจตลาดมากขึ้นซึ่งเป็นรูปแบบการสร้างและแสวงหาความรู้โดยการลงมือปฏิบัติ จริง นอกจากนี้ยังใช้วิธีการออกสำรวจในแต่ละห้างเพื่อนำรูปแบบของแต่ละที่มาปรับใช้ในการ ดำเนินงานเพื่อสร้างการดึงดูดหน้าร้าน อีกทั้งเข้าฝึกอบรมกับทางหน่วยงานราชการที่มีหลักในการ พัฒนาให้กับทางกลุ่ม ซึ่งข้อมูลที่ได้ทางกลุ่มจะมีการนำมาจัดการความรู้ให้เป็นระบบโดยใช้เอกสาร ควบคุมในการทำงาน เช่น การเบิกจ่ายสินค้าออกไปจำหน่าย การจดบันทึกยอดขายของสินค้าแต่ละ ตัวที่มีการออกร้านแต่ละงานแล้วเอามาเปรียบเทียบให้เห็นถึงการจัดร้านในแต่ละที่แล้วนำมาปรับ กลยุทธ์ ส่วนระบบการขายระหว่างคู่ค้ายังไม่มีการขายให้กับพ่อค้าคนกลาง และนำมาใช้ในการประมวล และกลั่นกรองความรู้ภายในกลุ่ม ดังนั้นการเข้าถึงความรู้ของสมาชิกในกลุ่มจึงง่ายต่อการเข้าถึงซึ่งมี ทั้งรูปแบบที่เป็นเอกสารและลงมือปฏิบัติจริงหน้าร้าน โดยประสบการณ์กับข้อมูลที่ได้สมาชิกจะนำมา แบ่งปันองค์รู้ในที่ประชุมที่นำไปสู่การเรียนรู้ร่วมกันอย่างตลอดเวลา

แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการองค์ความรู้ด้านการตลาดสำหรับกลุ่มผู้ผลิตผัก ปลอดภัยในด้านการส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มจะใช้วิธีการนำมามาตรฐานสินค้าที่ได้รับมาแสดงในส่วน ของหน้าร้านและบนตัวผลิตภัณฑ์ มีป้ายโฆษณาสื่อสารถึงชื่อกลุ่ม มาตรฐานที่ได้รับ หน่วยงานที่ สนับสนุน อีกทั้งพนักงานขายก็ต้องมีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการมาตรฐานแบบปลอดภัยเพื่อจะได้ สามารถอธิบายให้กับลูกค้าได้ที่จะนำไปสู่ความมั่นใจต่อตัวสินค้า และมีโปรแกรมส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นให้มียอดขายมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการโฆษณาผ่านสื่อโซเชียลมีเดียทางไลน์และ เฟสบุ๊ค และยังได้รับการสนับสนุนจากสถานีวิทยุสุโขทัย ดังนั้นในการจัดการองค์ความรู้ด้านการ ส่งเสริมการตลาดในด้านการบ่งชี้ความรู้ของกลุ่มใช้วิธีการเรียนรู้ด้วยตนเองและจากหน่วยงานมา

สนับสนุน ซึ่งจะนำมาปรับใช้ในการสร้างเทคนิคในการส่งเสริมการตลาดให้ดึงดูดลูกค้ามากขึ้น ซึ่งจากวิธีการดังกล่าวจะช่วยเสริมกระบวนการสร้างและแสวงหาความรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อที่สามารถโต้ตอบลูกค้าได้และนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจมากขึ้นโดยข้อมูลที่ได้จากหน้าร้านและการฝึกอบรมทางกลุ่มจะมีการนำมาปรับใช้สอนภายในกลุ่มเพื่อช่วยกันคิดแก้ปัญหาและเรียนรู้ไปพร้อมกัน โดยที่การจัดความรู้ให้เป็นระบบทางกลุ่มยังใช้ระบบแบบเอกสารในการบันทึกข้อมูลยังขาดการนำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เข้ามาสนับสนุนในการทำงาน ดังนั้นในการเข้าถึงข้อมูลจะเน้นที่หน้างานเป็นหลักโดยที่ทุกคนจะต้องเข้ามาฝึกการขายเพื่อให้เกิดประสบการณ์ตรง ทั้งนี้ประสบการณ์ที่ได้จะถูกนำมาใช้ในการการแบ่งปันและแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันในกลุ่มสมาชิกและจากการเรียนรู้ร่วมกันก็จะนำไปพัฒนาปรับใช้เป็นกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพในการส่งเสริมการตลาด

ข้อเสนอแนะ

1. ควรจัดการความรู้จากตัวบุคคลที่เกิดขึ้นจากความร่วมมือของทุกคนและทุกส่วนฝ่ายให้เกิดการเชื่อมโยงกันและนำมาสร้างนวัตกรรมการเรียนรู้ให้ชัดเจน โดยเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนสิ่งที่เป็นความรู้ การปรับปรุงและบูรณาการให้เข้ากับการปฏิบัติงาน
2. ควรนำวิธีการจัดการความรู้ให้เป็นส่วนหนึ่งในกระบวนการปฏิบัติงานและสร้างเป็นวัฒนธรรมองค์กรเพื่อนำไปสู่การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและประสบการณ์
3. ควรจัดให้มีระบบการสื่อสาร การประชาสัมพันธ์ด้านการจัดการความรู้ในกลุ่มให้เป็นหมวดหมู่และจัดโครงสร้างให้มีผู้รับผิดชอบในการปรับเปลี่ยนข้อมูล และยกระดับการดำเนินงานให้มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ร่วมในการบันทึกการทำงาน