บทที่ 5
ปฏิบัติการวิจัยในพื้นที่

การวิจัยเรื่อง รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร เป็นงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research : PAR) ทั้งนี้คณะผู้วิจัยจะเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative) ประกอบด้วยการสรุปภาพการดำเนินงานเพื่อให้ผลที่ได้จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ครอบคลุมทั้งมิติเชิงลึกและกว้าง โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับบริบทของชุมชน การสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมและกระบวนการดำเนินงานร่วมกันระหว่างทีมนักวิจัยและชุมชน เพื่อพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง คณะผู้วิจัยได้ดำเนินและวิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. กิจกรรมดำเนินงาน
2. ผลที่ได้รับ

กิจกรรมดำเนินงาน

การดำเนินโครงการวิจัยเพื่อให้ได้รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร ให้บรรลุผลสำเร็จ คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการ 3 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 ขั้นตอนการเตรียมการ

1.1 เตรียมพื้นที่ และเตรียมกลุ่มเป้าหมาย

1.2 ประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการแก่ชุมชน

1.3 วางแผนการดำเนินโครงการร่วมกันกับชุมชน

ระยะที่ 2 ขั้นตอนปฏิบัติการ มีดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาบริบทของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ วิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูลบริบทของกลุ่ม

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาสภาพปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยดำเนินการดังนี้

1) สำรวจปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร ผู้ให้ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยคือ สมาชิกกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน จำนวน 20 คน เครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ แบบสอบถามแบบปลายเปิด แบบสัมภาษณ์เชิงลึก แบบสอบถามการจัดกลุ่มสนทนา

2) สรุป วิเคราะห์ และสังเคราะห์ปัญหาการจัดจำหน่าย และรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มแบบมีส่วนร่วม

ขั้นตอนที่ 3 พัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยดำเนินการดังนี้

1) พัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบล พระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร แบบมีส่วนร่วม แล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกันระหว่างนักวิจัย นักศึกษา เจ้าหน้าที่ อปต. และกลุ่มสมาชิก

2) นำเสนอรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร ร่วมกับผู้นำชุมชน กลุ่มสมาชิก ชุมชนเป้าหมาย และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ระยะที่ 3 ติดตามผล ประเมินผล สรุปผล และถอดบทเรียน

3.1 ถอดบทเรียนภาพรวมการดำเนินงานของโครงการวิจัย (Retrospect) เพื่อกำหนดทิศทางการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในอนาคต

3.2 วิเคราะห์ผล สรุปผล และจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

ผลที่ได้รับ

ผลการดำเนินโครงการวิจัยเพื่อให้ได้รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร ให้บรรลุผลสำเร็จ คณะผู้วิจัยได้แบ่งผลการดำเนินการ 3 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 ขั้นตอนการเตรียมการ

1.1 เตรียมพื้นที่ และเตรียมกลุ่มเป้าหมาย

ในวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2560 ณ ชุมชนบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังยโสธร ทีมนักวิจัยได้ลงพื้นที่เพื่อเป็นการเตรียมพื้นที่และเตรียมกลุ่มเป้าหมาย โดยในการลงพื้นที่ครั้งนี้มีเจ้าหน้าที่ อบต.เครือข่ายคือ คุณมรกต ศาสตริน ได้พาทีมนักวิจัยสำรวจพื้นที่ เพื่อเป็นการเตรียมพื้นสำหรับการจัดกิจกรรม นอกจากนั้นทีมนักวิจัยยังได้มีการพูดคุยกับกำนันชัยวัฒน์ ตะเคียน กำนันตำบลพระเสาร์ ซึ่งผู้นำและชุมชนร่วมกันให้ข้อมูลและต้อนรับทีมนักวิจัยอย่างเป็นกันเอง แสดงดังรูปภาพที่ 5.1

รูปภาพที่ 5.1 การเตรียมพื้นที่ และเตรียมกลุ่มเป้าหมาย

1.2 ประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการแก่ชุมชน

วันที่ 18-19 กุมภาพันธ์ 2560 ณ ห้องประชุมองค์การบริหารส่วนตำบลพระเสาร์ นักวิจัยที่มีการจัดเวทีประชุมเพื่อชี้แจงทำความเข้าใจโครงการแก่ชุมชน ซึ่งอาจารย์ผกามาศ มูลวันดี หัวหน้าแผนงานวิจัยได้กล่าวเปิดเวที และคณะนักวิจัยได้กล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการดำเนินโครงการวิจัยให้กับชุมชนที่สนใจได้ทราบถึงที่มาของการดำเนินโครงการ แสดงดังรูปภาพที่ 5.2

รูปภาพที่ 5.2 แสดงการประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการแก่ชุมชนเป้าหมาย

ซึ่งจากการลงพื้นที่เพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย พบว่ามีผู้นำชุมชนและสมาชิกกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง จำนวน 21 คน ที่สนใจเข้าร่วมโครงการการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย

สินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร จากการสัมภาษณ์สมาชิกว่าสาเหตุใดจึงสนใจเข้าร่วมโครงการ พบว่าสมาชิกส่วนใหญ่เห็นว่าโครงการนี้เป็นทางเลือกที่จะนำไปสู่การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของชุมชนได้ ทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้สามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนได้อย่างยั่งยืน

1.3 วางแผนการดำเนินโครงการร่วมกันกับชุมชน

หลังจากที่ทีมนักวิจัยได้มีการประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการแก่ชุมชนเรียบร้อยแล้ว ทีมนักวิจัยร่วมกับเจ้าหน้าที่ อบต.เครือข่าย และตัวแทนชุมชน ได้ร่วมกันวางแผนการดำเนินโครงการวิจัยร่วมกัน ดังรูปภาพที่ 5.3

รูปภาพที่ 5.3 การวางแผนการดำเนินโครงการร่วมกันกับชุมชน

ซึ่งจากการประชุมวางแผนการดำเนินงานร่วมกันสามารถสรุปได้ ดังนี้

1. ในการขับเคลื่อนกระบวนการวิจัย ชุมชนได้มอบหมายให้ทีมนักวิจัยที่เป็นนักวิชาการสามารถวางแผนและพัฒนากระบวนการวิจัยให้สามารถขับเคลื่อนไปตามวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัยเพื่อให้การวิจัยสำเร็จลุล่วงไปตามวัตถุประสงค์ได้

2. การประสานงานระหว่างทีมนักวิจัยและชุมชน เจ้าหน้าที่ อบต.เครือข่ายคือ คุณมรกต ศาสตริน จะทำหน้าที่ในการประสานงาน การเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ชุมชนมีเพื่อการดำเนินงานวิจัย

3. กำนันซึ่งเป็นผู้นำหมู่บ้านจะทำหน้าที่ในการอำนวยความสะดวก สถานที่ในการดำเนินงาน และสนับสนุนสิ่งจำเป็นอื่นที่เห็นสมควรในการดำเนินโครงการ

4. ตัวแทนชุมชนที่เข้าประชุมวางแผน ประกอบไปด้วย กำนัน สมาชิกกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง จำนวนประมาณ 20 คน จะเข้าร่วมและให้ความร่วมมือกับคณะนักวิจัยเป็นอย่างดี

5. สถานที่ใช้ในการดำเนินโครงการ คือวัดประจำหมู่บ้าน ซึ่งมีโต๊ะ เก้าอี้ และสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินโครงการวิจัย

ระยะที่ 2 ขั้นตอนปฏิบัติการ มีดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาบริบทของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ วิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูลบริบทของกลุ่ม

โดยในวันที่ 25 มีนาคม 2560 นักวิจัยได้ลงพื้นที่เพื่อศึกษาข้อมูลบริบทของชุมชนโดยการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชน และใช้วิธีการสนทนากลุ่มกับผู้นำชุมชน ผู้นำกลุ่ม และตัวแทนชุมชน ดังรูปภาพที่ 5.4

รูปภาพที่ 5.4 การลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลบริบทของชุมชน

จากการลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลบริบทของชุมชนกับผู้นำชุมชน เจ้าหน้าที่ อบต. เครือข่าย ผู้นำกลุ่ม และตัวแทนชุมชน ทำให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับบริบทของชุมชน ดังนี้

บ้านหัวดง หมู่ที่ 6 มีจำนวนครัวเรือน 140 ครัวเรือน จำนวนประชากรทั้งหมด 545 คน เป็นชาย 283 คน และเป็นหญิง 262 คน มีบุคคลสำคัญ จำนวน 11 คน ดังนี้

1. นายชัยวัฒน์ ตะเคียน กำนันตำบลพระเสาร์ มีความเชี่ยวชาญด้านพัฒนาหมู่บ้าน
2. นายเข็มทอง สุวรรณคำ ผู้ไกล่เกลี่ยประจำหมู่บ้าน
3. นายกองสี พงษ์เกษม ประธานกลุ่มกองทุนเงินล้าน
4. นายบุญล้อม สุวรรณคำ ประธานกลุ่มร้านค้าชุมชน
5. นางคำปอน พงษ์เกษม มีความเชี่ยวชาญด้านตรวจวัดความดัน ตรวจเบาหวาน และรักษาโรคเบื้องต้น
6. นายแมน สมัครไทย อปพร.ประจำหมู่บ้าน รักษาความสงบเรียบร้อย
7. นายไชย วงศ์กันยา หมอยาสมุนไพร
8. นายลี ทนทาน มีความเชี่ยวชาญด้านจักสานไม้ไผ่ ตะกร้า
9. นายปรีชา อุดมแก้ว มีความเชี่ยวชาญด้านการจัดทำแผนพัฒนาชุมชน/หมู่บ้าน
10. นายสมาน คำผาง มีความเชี่ยวชาญด้านการจัดทำแผนพัฒนาชุมชน/หมู่บ้าน
11. นางสำราญ อุ่นดี มีความเชี่ยวชาญด้านให้ความรู้ด้านการศึกษาแก่เด็กและเยาวชนในชุมชน

สำหรับกลุ่มกองทุนในหมู่บ้านหัวดง มีจำนวน 3 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มกองทุนเงินล้าน เป็นกองทุนที่ช่วยแก้ปัญหาความยากจน เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพเพื่อช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ในด้านการจัดสวัสดิการให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น
2. กลุ่มออมทรัพย์ เพื่อช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน รู้จักการออมการจัดสวัสดิการให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

3. กลุ่มร้านค้าชุมชน เพื่อช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ในด้านการจัดสวัสดิการให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และสมาชิกได้ใช้สินค้าราคาถูก

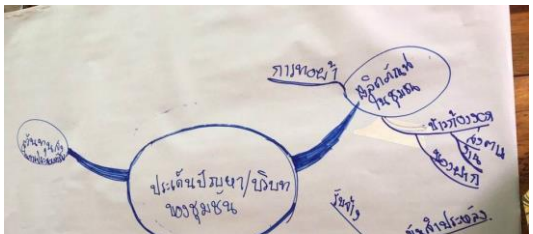
ร้านค้าหรือสถานที่จำหน่ายสินค้าของชุมชนมีดังนี้

1. ร้านค้าชุมชน จำนวน 2 ร้าน
2. สหกรณ์ชุมชน
3. ธงฟ้าประชารัฐ
4. ตลาดประชารัฐ
5. สถานที่จำหน่ายในอำเภอ/จังหวัด
6. OTOP

และจากการศึกษาบริบทของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง พบว่า โรงสีข้าวบ้านหัวดงมีระยะเวลาจัดตั้งมานาน มีสมาชิกทั้งหมดประมาณ 120 คน โดยรูปแบบของการจัดตั้งอย่างไม่เป็นทางการ ลักษณะของการดำเนินงานประกอบด้วยคณะกรรมการกลุ่ม และสมาชิกที่สมัครเข้าร่วมกลุ่ม โดยสมาชิกจะมีการนำข้าวมาสีที่โรงสีข้าวของกลุ่ม เมื่อสิ้นปีจะได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินปันผล แต่เดิมกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดงมีผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม คือ ข้าวกล้อง ที่มาจากข้าวของสมาชิกในกลุ่ม แต่เนื่องจากในการจัดทำข้าวกล้อง ถึงแม้สมาชิกชุมชนจะมีศักยภาพในการทำผลิตภัณฑ์ได้ แต่ไม่สามารถที่จะนำไปจำหน่ายได้ เนื่องจากในปัจจุบันข้าวไรซ์เบอรี่กำลังที่เป็นนิยม จึงทำให้คนส่วนใหญ่หันไปซื้อข้าวไรซ์เบอรี่แทนข้าวกล้อง ส่งผลให้กลุ่มต้องเลิกทำข้าวกล้อง เนื่องจากจำหน่ายได้น้อย ทำให้มีรายได้ไม่เพียงพอกับต้นทุน

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาสภาพปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยดำเนินการดังนี้

2.1 สำรวจปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร ผู้ให้ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยคือ สมาชิกกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง จำนวน 20 คน เครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ สัมภาษณ์เชิงลึก และการจัดกลุ่มสนทนา ดังรูปภาพที่ 5.5



รูปภาพที่ 5.5 สำรวจปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง

เนื่องจากกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์เดิมของกลุ่มได้ นั่นก็คือข้าวกล้อง ดังนั้นสมาชิกในกลุ่มจึงลงความเห็นว่าอยากมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำง่าย มีต้นทุนน้อย และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่มีจำหน่ายในพื้นที่ สมาชิกจึงเข้าร่วมโครงการวิจัยเกี่ยวกับการเพิ่มมูลค่าสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ซึ่งนำทีมวิจัย โดยอาจารย์ทิพย์สุดา ทาสีดำ เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้ คือ ข้าวแต๋น ที่ได้มาจากข้าวของสมาชิกกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง กิจกรรมและผลิตภัณฑ์ที่ได้แสดงดังรูปภาพที่ 5.6 – 5.7

รูปภาพที่ 5.6 แสดงกิจกรรมการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากข้าวของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง

รูปภาพที่ 5.7 แสดงผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้จากข้าวของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง

เมื่อกลุ่มได้ผลิตภัณฑ์จากข้าว นั่นคือ “ข้าวแต๋น” ซึ่งตั้งชื่อสินค้าผลิตภัณฑ์เป็น “ข้าวแต๋นกลุ่มแม่บ้านบ้านหัวดง” แต่ปัญหาที่กลุ่มต้องเจอก็คือ ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะจำหน่ายที่ใดและจำหน่ายได้อย่างไร ซึ่งสมาชิกในกลุ่มได้ให้ข้อมูลว่าผลิตภัณฑ์ที่ได้สามารถจำหน่ายในร้านค้าต่างๆ ของชุมชน ซึ่งสามารถแสดงดังรูปภาพที่ 5.8 – 5.9

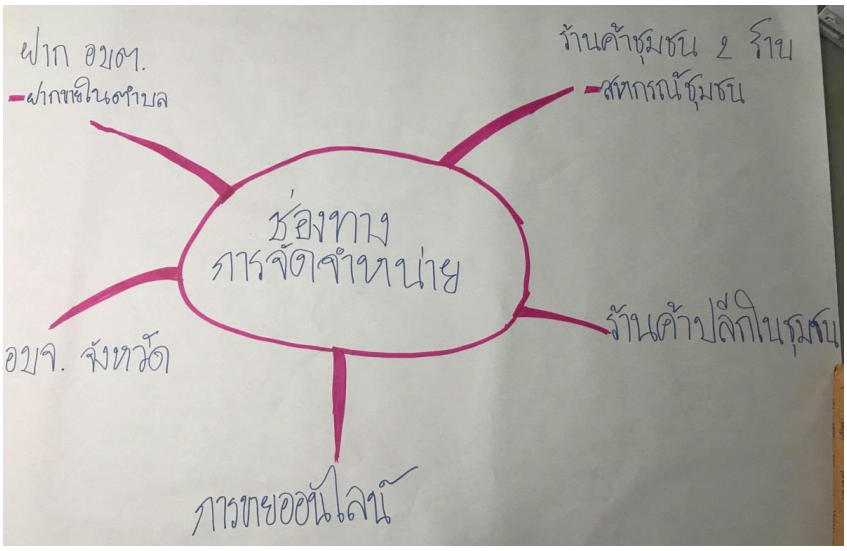
รูปภาพที่ 5.8 แสดงการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ร้านค้าชุมชน

รูปภาพที่ 5.9 แสดงการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ร้านธงฟ้าประชารัฐ

2.2 สรุป วิเคราะห์ และสังเคราะห์ปัญหาการจัดจำหน่าย และรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มแบบมีส่วนร่วม

จากการประชุมร่วมกันของสมาชิกของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดงและคณะนักวิจัย เพื่อร่วมกันแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม แสดงดังรูปภาพที่ 5.10 – 5.11

รูปภาพที่ 5.10 แสดงกิจกรรมการประชุมเพื่อหาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม



รูปภาพที่ 5.11 ผลที่ได้จากการแสดงความคิดเห็นของสมาชิกในกลุ่ม

จากข้อมูลที่ได้จากกิจกรรมดังกล่าว คณะผู้วิจัยได้ร่วมกันสังเกตและวิเคราะห์ปัญหาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม พบว่ากลุ่มมีวิธีการจัดจำหน่ายทางตรง นั่นคือการจำหน่ายโดยไม่ผ่านคนกลาง เพื่อไปยังผู้บริโภค สินค้ากระจายไปยังผู้บริโภคน้อย ซึ่งปัญหาที่พบสามารถสรุปได้ดังนี้

1) ผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายได้ในร้านค้าสวัสดิการชุมชนเท่านั้น
2) ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก
3) กลุ่มยังไม่มีช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น นอกจากการฝากขายหน้าร้านค้าภายในชุมชน
4) กลุ่มยังไม่รู้จักวิธีการจำหน่ายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ หรือการใช้สื่อดิจิทัล

ดังนั้นเพื่อให้กลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดงสามารถมองภาพผลิตภัณฑ์ ชุมชน และช่องทางการจำหน่ายสินค้าของชุมชนได้ชัดเจนขึ้น คณะนักวิจัย ผู้นำชุมชน และสมาชิกในกลุ่มจึงร่วมกันวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของชุมชน เพื่อนำไปใช้ในการพัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของชุมชน ซึ่งผลการวิเคราะห์ SWOT สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ผลการวิเคราะห์ SWOT ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชน

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
1. วัตถุดิบมีในชุมชน	1. มีช่องทางการจำหน่ายแบบทางตรง
2. ต้นทุนต่ำ ทำให้ตั้งราคาขายเพื่อดึงดูดใจลูกค้าได้	2. ไม่มีการประชาสัมพันธ์สินค้า
3. สามารถรวมกลุ่มสมาชิกเพื่อทำผลิตภัณฑ์ได้ง่าย	3. กลุ่มยังไม่มีความรู้ในการจำหน่ายสินค้า
4. มีสมาชิกที่สามารถเล่นเฟส หรือไลน์ได้	4. กลุ่มยังไม่ได้ใช้วิธีการขายผ่านสื่อดิจิทัล

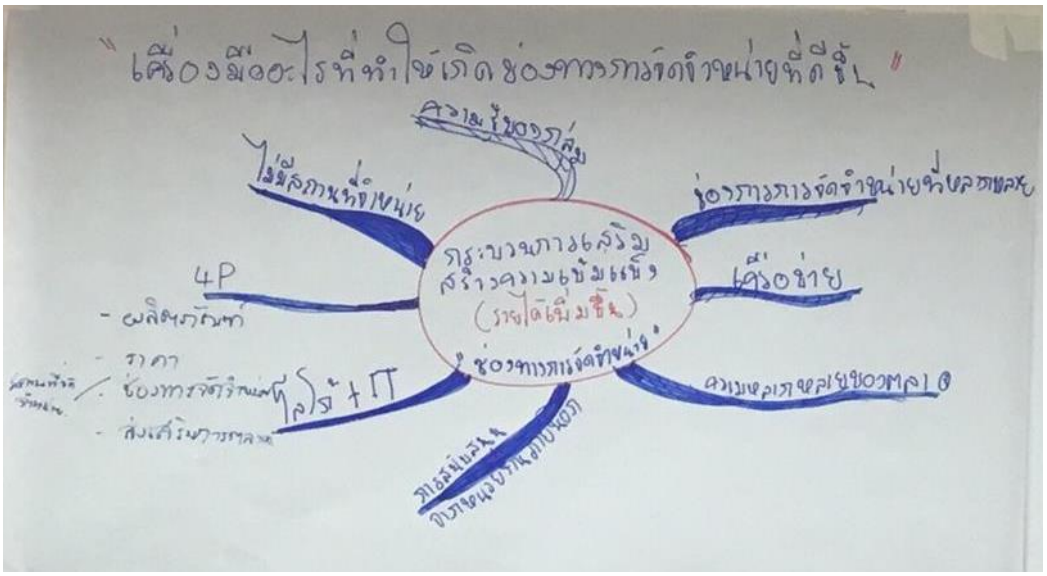
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
1. มีผู้นำชุมชนให้การสนับสนุน 2. มีผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง	1. กลุ่มยังไม่เป็นรู้จักของลูกค้า 2. พื้นที่ของชุมชนห่างจากเส้นถนนหลักทำให้ไม่สะดวกแก่การคมนาคม

ขั้นตอนที่ 3 พัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยดำเนินการดังนี้

1) การพัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร แบบมีส่วนร่วม แล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกันของคณะนักวิจัย

จากผลของการลงพื้นที่เพื่อสำรวจปัญหาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ซึ่งได้แก่ ข้าวแต๋นกลุ่มแม่บ้านบ้านหัวดง คณะนักวิจัยร่วมกับ ดร.เชาวลิต สิมสวย ผู้อำนวยการสถาบันวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ จึงช่วยกันระดมความคิดเห็นเพื่อนำไปสู่การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่เหมาะสมกับกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง แสดงดังรูปภาพที่ 5.12 – 5.13

รูปภาพที่ 5.12 แสดงกิจกรรมการระดมความคิดเพื่อพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม



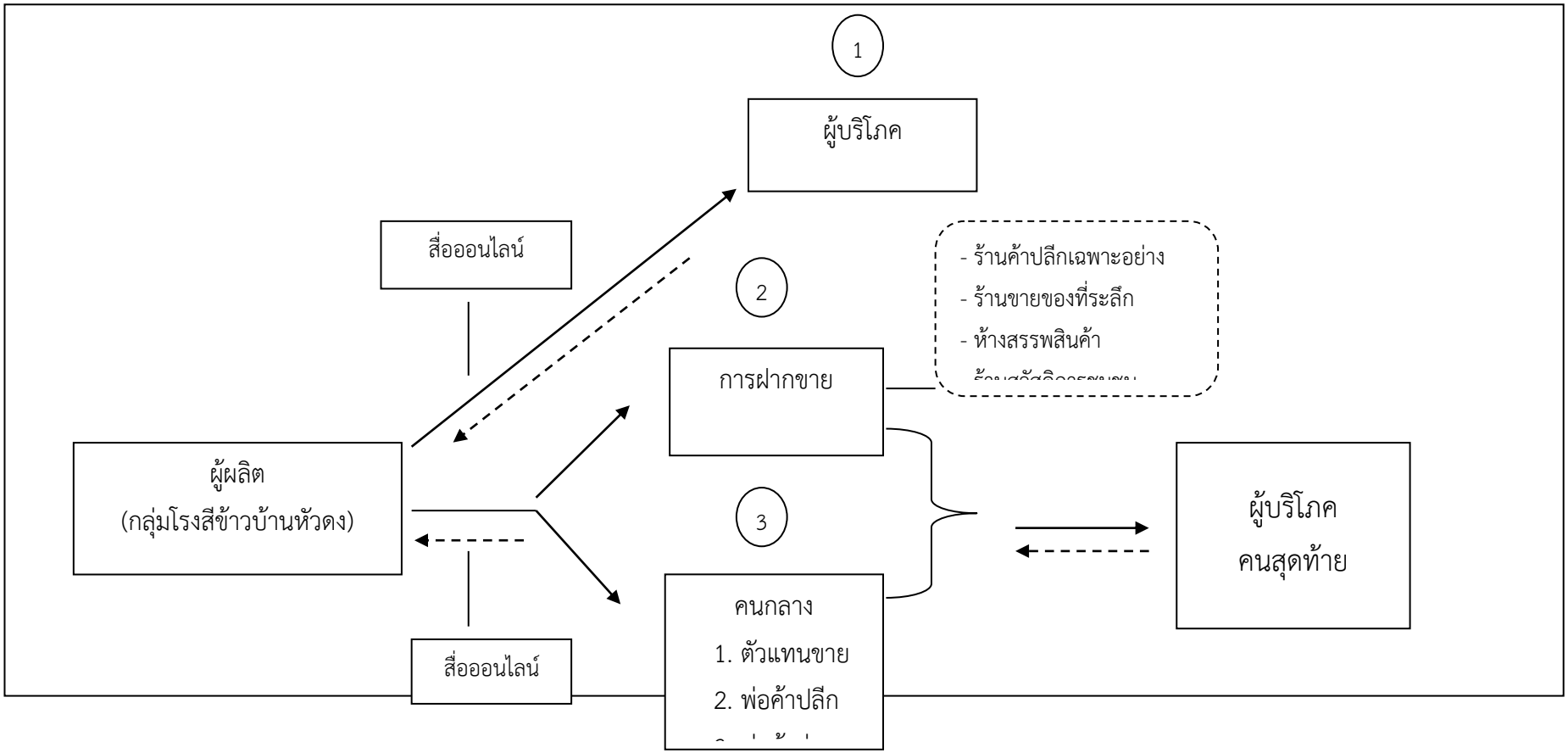
รูปภาพที่ 5.13 แสดงเครื่องมือที่ช่วยพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม

จากการระดมความคิดของคณะนักวิจัย เพื่อหาแนวทางในการพัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. กลุ่มต้องมีความรู้เกี่ยววิธีการจำหน่ายสินค้า
2. กลุ่มต้องมีสถานที่จำหน่ายสินค้า
3. กลุ่มต้องมีเครือข่ายเพื่อช่วยในการกระจายสินค้าของกลุ่ม
4. กลุ่มต้องมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย
5. กลุ่มต้องมีตราสินค้า และมีช่องทางการตลาดแบบออนไลน์ โดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการจำหน่ายสินค้า

ซึ่งจากแนวทางในการพัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายที่ได้ สามารถสรุปรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมกับกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ดังนี้ 1) กลุ่มมีความรู้เกี่ยวกับวิธีการจำหน่ายมากขึ้น 2) กลุ่มมีสถานที่จำหน่ายสินค้า เช่น ร้านค้าชุมชน ร้านค้าสหกรณ์ ร้านธงฟ้าประชารัฐ ตลาดประชารัฐ 3) กลุ่มมีเครือข่ายในการกระจายสินค้า เช่น เครือข่าย OTOP 4) กลุ่มมีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายมากขึ้น และ 5) กลุ่มมีตราสินค้า และมีช่องทางการตลาดแบบออนไลน์ โดยการใช้สื่อดิจิทัลในการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้า ซึ่งรูปแบบช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง แสดงดังรูปภาพที่ 5.14

รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง แสดงดังรูปภาพที่ 5.14



รูปภาพที่ 5.14 แสดงรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง

ทั้งนี้กลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ได้มีการดำเนินการพัฒนาวิธีการจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติม จากเดิมใช้วิธีการฝากขายหน้าร้านค้า เป็นการขายผ่านเฟสบุ๊ค โดยกลุ่มได้มีการจัดตั้งเฟสบุ๊คที่ชื่อว่า “ข้าวแต๋นกลุ่มแม่บ้านบ้านหัวดง” เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่ม และสินค้าของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น แสดงรูปภาพที่ 5.15

รูปภาพที่ 5.15 แสดงการจัดตั้งข้าวแต๋นกลุ่มแม่บ้านบ้านหัวดงผ่านเฟสบุ๊ก

2) จัดเวทีนำเสนอรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร

นักวิจัยร่วมกับองค์การบริหารส่วนตำบล ผู้นำชุมชน กลุ่มสมาชิก และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำเสนอช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ซึ่งกลุ่มมีความต้องการและสามารถดำเนินการได้เอง โดยกลุ่มได้มีการดำเนินการไปแล้ว คือ การขายผ่านออนไลน์และการประชาสัมพันธ์ผ่านเฟสบุ๊คของกลุ่ม แสดงดังรูปภาพที่ 5.16

รูปภาพที่ 5.16 แสดงการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านเฟสบุ๊คของกลุ่ม

และสิ่งที่กลุ่มต้องการที่จะดำเนินการต่อไป ก็คือการพัฒนาฝีมือของการทำผลิตภัณฑ์ รูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ รสชาติของผลิตภัณฑ์ เพื่อดึงดูดใจให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าของกลุ่มซ้ำ และกลุ่มอาจมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบอื่น เช่น การขายส่ง การมีตัวแทนขาย การฝากขายร้านค้าของฝากประจำอำเภอ/จังหวัด การรับทำผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เป็นต้น ตัวอย่างร้านค้าฝากขาย และรูปแบบแสดงดังรูปภาพที่ 5.17

รูปภาพที่ 5.17 แสดงตัวอย่างการฝากขายหน้าร้านขายของฝากหรือของที่ระลึก

ที่มา : ร้านขายของฝาก ,ออนไลน์

ระยะที่ 3 ติดตามผล ประเมินผล สรุปผล และถอดบทเรียน

ถอดบทเรียนภาพรวมการดำเนินงานของโครงการวิจัย (Retrospect) เพื่อกำหนดทิศทางการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในอนาคต สามารถสรุปได้ดังนี้

1. บทบาท/คุณลักษณะสำคัญของนักวิจัยที่ส่งผลให้งานวิจัยและพันธกิจสัมพันธ์ทำให้งานสำเร็จและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จอื่น ๆ

1.1 คุณลักษณะ/บทบาทผู้บริหารแผนวิจัย/นักวิจัย/นักวิจัยพื้นที่

1) เข้าใจเป้าหมายของแผนงานวิจัย

2) มีความเข้าใจนักวิจัย

3) ลงพื้นที่เข้าถึงผู้นำชุมชนและชุมชน

4) สร้างกระบวนการมีส่วนร่วม ร่วมวางแผน คิดแก้ปัญหาและมีส่วนร่วมกับพื้นที่

5) การทำงานมีความต่อเนื่อง ขับเคลื่อน ติดตาม ประเมินผล

6) มีภาวะความเป็นผู้นำ กล้าคิดและตัดสินใจ

7) มีการประสานงานกับนักวิจัย นักวิจัยในพื้นที่ ผู้นำกลุ่ม และกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี

1.2 ปัจจัยที่ผลต่อความสำเร็จ

1) มีเป้าหมายชัดเจน

2) มีผู้นำ กรรมการและคณะทำงาน

3) กลุ่มให้ความร่วมมือและมีส่วนร่วมในการดำเนินโครงการ

4) ผู้นำกลุ่มให้ความสำคัญและมีแนวทางหรือเป้าหมายไปในทิศทางเดียวกันกับนักวิจัย

2. ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น (วัดได้และประเมินได้)

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับชุมชนได้ มีดังนี้

1) เกิดแรงผลักดัน ทุกกิจกรรมมีส่วนผลักดันให้กลุ่มเกิดการตื่นตัว มีพลังมีแนวร่วมเกิดความร่วมมือของคนในกลุ่มในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และหาช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมเพื่อประชาสัมพันธ์ และกระจายสินค้าของกลุ่มเพิ่มมากขึ้น

2) จุดประกายความคิด จัดเวที การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดประกายความคิดที่สามารถนำไปใช้และนำไปต่อยอด เช่น

- กลุ่มต้องการมีตลาดในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย
- กลุ่มต้องมีการพัฒนาฝีมือในการทำผลิตภัณฑ์ข้าวแตน ที่มีรสชาติอร่อย รูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์มีความสวยงาม น่ารับประทาน สามารถเก็บรักษาได้ และมีบรรจุภัณฑ์ที่ดี

- สมาชิกในกลุ่มมองเห็นว่าสมาชิกถือเป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญในการหาช่องทางการจัดหน่ายเพื่อจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม

- กลุ่มมีการระดมความคิดเพื่อหาช่องทางการจัดหน่ายที่นอกเหนือจากการขายผ่านหน้าร้าน การฝากขาย โดยเริ่มมีการเน้นที่การขายผ่านออนไลน์และจัดตั้งเฟซบุ๊คชื่อว่า “ข้ 74 กลุ่มแม่บ้านบ้านหัวดง” ทั้งนี้ถือเป็นการเริ่มต้นประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มที่ดี

3. รูปธรรมความสำเร็จ

3.1 ผลลัพธ์ที่เกิดกับกลุ่ม

- กลุ่มมีความมั่นใจที่จะสานต่อเพื่อขับเคลื่อนช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มต่อไป

- ได้ความรู้และองค์ความรู้จากการร่วมวิจัยในด้านการตลาด และการพัฒนาผลิตภัณฑ์

3.2 ผลลัพธ์ที่เกิดให้กับนักวิจัย

- ประสบการณ์การวิจัยเชิงพื้นที่ทำให้เกิดกระบวนการคิด กระบวนการทำงานร่วมกันกับชุมชนและวิถีชีวิตของคนในชุมชน

- เรียนวิธี/เทคนิคการทำงานกับชุมชน

- ได้เครือข่ายความร่วมมือของคนในชุมชนเพิ่มขึ้นจากการทำงานร่วมกัน

4. บทสรุปการดำเนินงาน

กลุ่มเกิดความตระหนักในการร่วมกันหาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพื่อประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จัก และกระจายสินค้าเข้าถึงมือผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น และเรียนรู้ที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น โดยเน้นที่ชุมชนสามารถทำได้ มีรูปลักษณ์ภายนอกสวยงาม มีรสชาติอร่อย มีบรรจุภัณฑ์ และเก็บรักษาได้ ประการสำคัญ คือ มีต้นทุนไม่สูงมากนัก