

## บทที่ 7

### วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

#### 7.1 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์สิ่งประดิษฐ์จากเกล็ดปลา

<b>จุดแข็ง</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• ต้นทุนต่ำจากวัตถุดิบเหลือใช้ในชุมชน</li><li>• ประสบการทำงานยาวนาน</li><li>• พัฒนารูปแบบสินค้าอยู่เสมอ</li><li>• ยอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง</li><li>• มีลูกค้าต่างประเทศรองรับ</li></ul>	<b>โอกาส</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• มีภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม</li><li>• หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย</li></ul>
<b>จุดอ่อน</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• ขาดการควบคุมคุณภาพที่ดีพอ</li><li>• ไม่มีเครือข่ายคอยสนับสนุนด้านการตลาด/การผลิต</li><li>• บรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน</li><li>• ช่องทางการจำหน่ายและ ปรส.ยังไม่ทั่วถึง</li></ul>	<b>อุปสรรค</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาวิจัย</li><li>• คู่แข่งมากรายมีการลอกเลียนแบบและตัดราคา</li><li>• ขาดที่ปรึกษาด้านการบริหารการตลาด</li><li>• วัตถุดิบ(กาว)ในท้องตลาดมีคุณภาพต่ำ</li></ul>

#### วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

##### จุดแข็ง

1. มีประสบการณ์ที่ยาวนาน ด้วยอายุการก่อตั้งเป็นเวลายาวนานถึง 12 ปี ที่ผ่านมากควรจะทำให้ทักษะการผลิตที่สูงพอสมควร
2. สถานะทางการเงินค่อนข้างดีในระยะสั้น ด้วยทุนเริ่มต้นจากหน่วยงานราชการเป็นเงิน 20,000 บาท เมื่อรวมกับผลกำไรที่ผ่านมาส่งผลให้มีเงินทุนหมุนเวียน 150,000 บาท
3. การจัดการคุณภาพด้วยระบบเงื่อนไขคำตอบแทนตามคุณภาพของผลงานจะส่งผลให้มีการพัฒนาทักษะการผลิตของทรัพยากรบุคคลในระยะยาว
4. มีพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตอยู่เสมอ
5. ต้นทุนการผลิตต่ำ ด้วยวัตถุดิบเป็นเกล็ดปลาที่เป็นของเหลือใช้ที่อยู่ในท้องถิ่น อีกทั้งการใช้แรงงานจากสมาชิกกลุ่ม ที่ดิน/อาคารจากการใช้ที่ทำการกลุ่ม/บ้านสมาชิกในการผลิตโดยไม่มีการใช้ เครื่องจักรแต่อย่างใด
6. ค่าตอบแทนโดยรวมแก่สมาชิกค่อนข้างสูง ด้วยค่าตอบแทนรวม 170,000 บาท/เดือน ในการแปรรูป สิ่งประดิษฐ์จากเกล็ดปลาให้ได้ผลผลิตประมาณ 2,000 ชิ้น /เดือน
7. มีการเติบโตของยอดขายอย่างต่อเนื่อง จากการบริหารการตลาดที่ค่อนข้างดี ด้วยการมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายรูปแบบ จากดอกไม้เกล็ดปลาที่ผลิตกว่า 20 แบบ วิธีจัด

จำหน่ายที่หลากหลาย ทั้งการจำหน่ายตรงและ ผ่านคนกลาง ช่องทางจำหน่าย งานแสดงสินค้าราชการ ที่ทำการกลุ่ม มีตลาดญี่ปุ่น มาเลเซีย ออสเตรเลียรองรับการส่งออก และการประชาสัมพันธ์ที่หลากหลายช่องทางด้วยวิธีการบอกต่อของลูกค้า นามบัตร Internet โทรศัพท์ หน่วยงานราชการ อีกทั้งการใช้สมาชิกกลุ่มเป็นพนักงานขาย ตลอดจนการส่งเสริมการขายด้วยส่วนลดทางการค้า นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมการขายตรงโดยสมาชิกกลุ่มอีกด้วย

#### จุดอ่อน

1. ขาดการมีส่วนร่วมทางการเงินของสมาชิกในการเป็นเจ้าของด้วยเหตุที่ไม่มีข้อมูลของการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อเป็นทุนสมทบ
2. การจัดการระบบข้อมูลข่าวสารไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ เช่น มีบันทึกต่างๆ เป็นแบบอย่างง่ายและไม่มีการจัดระบบข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ เช่น ข้อมูลลูกค้า มีข้อมูลสินค้า คำสั่งซื้อ บัญชี ยอดขาย เป็นต้น
3. ไม่มีเครือข่าย/หุ้นส่วน ในด้านการผลิต/การตลาด /การเงิน/ข้อมูลข่าวสาร /การวิจัยและพัฒนา
4. การวิจัยและพัฒนาใหม่ๆในด้าน ความต้องการลูกค้า/พัฒนาบรรจุภัณฑ์/การพัฒนาตลาด
5. ระบบการขนส่ง และการรักษาคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่ขาดประสิทธิภาพ
6. ไม่มีบริการเสริม และภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ไม่แน่ชัด
7. การตั้งราคาบนฐานค่าใช้จ่ายอาจส่งผลทำให้มีกำไรน้อยกว่าที่ควรจะเป็น

#### วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

##### โอกาส

1. มีภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม
2. หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย

##### อุปสรรค

1. ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาจากภาครัฐ
2. คู่แข่งมากมายมีการลอกเลียนแบบและมีการขายตัดราคา
3. ขาดที่ปรึกษาด้านการบริหารการตลาด
4. วัตถุดิบ(กาว)ในท้องตลาดมีคุณภาพต่ำ ยังไม่เป็นที่พอใจของผู้ผลิตชิ้นงาน

## 7.2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

<b>จุดแข็ง</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อยู่เสมอ</li> <li>• มีทักษะจากประสบการณ์ยาวนาน</li> <li>• มีชื่อเสียงยาวนานเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป</li> <li>• มีการระดมทุนสมทบอย่างต่อเนื่อง</li> <li>• เครือข่ายคอยสนับสนุน</li> <li>• มีการเติบโตของยอดขาย</li> <li>• มีระบบการตรวจสอบคุณภาพเป็นระบบ</li> </ul>	<b>โอกาส</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีภูมิปัญญาดั้งเดิม</li> <li>• รัฐบาลส่งเสริมให้ข้าราชการใช้ผ้าไทย</li> <li>• หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย</li> </ul>
<b>จุดอ่อน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• พึ่งพาวัตถุดิบจากแหล่งภายนอก</li> <li>• ต้นทุนการผลิตสูงส่งผลต่อราคาผลิตภัณฑ์</li> <li>• เงินทุนหมุนเวียนขาดสภาพคล่อง</li> <li>• ช่องทางจำหน่ายยังไม่หลากหลาย/ไม่ทั่วถึง</li> </ul>	<b>อุปสรรค</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาจากรัฐ</li> <li>• วัตถุดิบมักขาดแคลน</li> <li>• คู่แข่งมากรายลอกเลียนแบบ</li> </ul>

### วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

#### จุดแข็ง

1. เพิ่มรายได้เข้าสู่ครอบครัวของสมาชิก
2. สินค้ามีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป
3. มีการพัฒนารูปแบบสินค้าอยู่เสมอ เช่น ลายผ้าใหม่ๆ
4. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากลในเชิงการค้า
5. การจัดทำบัญชีเป็นแบบมาตรฐาน
6. มีการควบคุมคุณภาพอย่างเป็นระบบ ทั้งกระบวนการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์
7. มีภูมิปัญญาท้องถิ่น
8. ตัวชี้วัดแสดงการเติบโตของกลุ่มฯ จากยอดการผลิตและจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น
9. ใช้กลไกการตลาดในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มกับสมาชิกมีการรับซื้อและขายต่อ

#### จุดอ่อน

1. นำเข้าวัตถุดิบจากนอกชุมชน และเกิดปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบบ้างเป็นบางครั้ง
2. สินค้ามีราคาค่อนข้างสูงเนื่องจากต้นทุนสูง
3. การขยายตลาดยังไม่กว้างพอ
4. ขาดสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน
5. ไม่มีพื้นที่ไว้สำหรับเก็บวัตถุดิบมากพอกับการผลิต
6. ช่องทางจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ที่ยังไม่กระจายทั่วถึงกลุ่มลูกค้า

## วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

### โอกาส

1. ผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งเกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้าน
2. หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งการออกบูทในงานแสดงสินค้า
3. เครือข่ายให้การสนับสนุนช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการผลิตและการตลาด
4. หน่วยงานราชการสนับสนุนให้ข้าราชการ เจ้าหน้าที่ใช้ผ้าไทย

### อุปสรรค

1. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐในด้านการพัฒนาทักษะ การจัดการและงบประมาณ
2. มีคู่แข่งมากมาย
3. พึ่งพาวัตถุดิบจากภายนอกที่มีราคาสูงและขนส่งล่าช้า
4. คู่แข่งขันมีการลอกเลียนแบบอยู่เสมอ



### 7.3 .วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์โคนม

<b>จุดแข็ง</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● สหกรณ์จังหวัด-สหกรณ์โคนมช่วยเหลือด้านการผลิต-จำหน่าย</li> <li>● มีลูกค้าประจำรับซื้อน้ำนมดิบ</li> <li>● มีการระดมทุนจากสมาชิก</li> </ul>	<b>โอกาส</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● กระแสคนไทยดื่มนมมากขึ้น</li> <li>● หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย</li> </ul>
<b>จุดอ่อน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ไม่สามารถกำหนดราคาน้ำนมดิบด้วยตนเอง</li> <li>● ภาวะดอกเบี๋ย ธกส. ร้อยละ 9 ต่อปี</li> <li>● น้ำนมดิบมีความเข้มข้นไม่ตามมาตรฐาน</li> </ul>	<b>อุปสรรค</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาจากภาครัฐ</li> <li>● ขาดงบประมาณ</li> <li>● ไฟฟ้าดับทำให้เกิดการสูญเสียระหว่างผลิต</li> <li>● ผู้รับซื้อน้อยรายขาดอำนาจต่อรอง</li> </ul>

#### วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

##### จุดแข็ง

1. สหกรณ์จังหวัดและสหกรณ์โคนมเป็นเครือข่ายประสานความช่วยเหลือทั้งการผลิตและการจำหน่าย
2. มีลูกค้าประจำผู้รับซื้อน้ำนมดิบอยู่แล้ว
3. กระบวนการผลิตไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
4. มีการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม

##### จุดอ่อน

1. ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดราคาน้ำนมดิบ
2. ภาวะอัตราดอกเบี๋ย ธกส. ที่ร้อยละ 9 ต่อปี
3. น้ำนมดิบมีความเข้มข้นไม่เพียงพอ

#### วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

##### โอกาส

1. รัฐบาลรณรงค์ให้คนไทยดื่มนมกันมากขึ้น
2. หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย(สหกรณ์จังหวัด)และประชาสัมพันธ์สินค้า ตลอดจนแนะนำเพื่อปรับปรุงการผลิตและตลาด

##### อุปสรรค

1. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐในด้านการขยายการผลิตให้มากขึ้น และ งบประมาณ
2. ผลิตภัณฑ์อาจสูญเสียหากเกิดไฟฟ้าดับขณะทำการผลิต
3. การผูกขาดจากผู้รับซื้อทำให้ขาดอำนาจการต่อรองราคา

#### 7.4 .วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว

<p><b>จุดแข็ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่แปลกใหม่แตกต่างจากสินค้าของคู่แข่งในตลาด</li> <li>• วัตถุดิบในท้องถิ่นมีต้นทุนต่ำ</li> <li>• ยอดขาย/สมาชิกเติบโตอย่างต่อเนื่อง</li> <li>• มีตลาดต่างประเทศรองรับ</li> <li>• มีระบบการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วยค่าตอบแทน</li> </ul>	<p><b>โอกาส</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม</li> <li>• หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย</li> </ul>
<p><b>จุดอ่อน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ระบบการจดบันทึกข้อมูลยังไม่ดีพอและใช้ประโยชน์น้อย</li> <li>• ช่องทางการจัดจำหน่ายยังไม่ทั่วถึง</li> <li>• สินค้าเสียหายระหว่างการขนส่ง</li> <li>• คู่ค้าชำระด้วยเงินเชื่อส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน</li> </ul>	<p><b>อุปสรรค</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง</li> <li>• คู่แข่งมากมายมีการลอกเลียนแบบและตัดราคา</li> </ul>

#### วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

##### จุดแข็ง

1. เพิ่มรายได้เข้าสู่ครอบครัวของสมาชิก
2. ใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่ในท้องถิ่นชุมชน
3. มีการพัฒนารูปแบบสินค้าที่แปลกใหม่ที่ไม่ซ้ำกับคู่แข่งในตลาด
4. มีการควบคุมคุณภาพอย่างเป็นระบบ
5. มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั่วไปและได้รับการรับรองคุณภาพ มาตรฐานจากหน่วยงานของรัฐ
6. ตัวชี้วัดแสดงการเติบโตของกลุ่มฯ จากยอดการผลิตและจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น
7. ใช้กลไกการตลาดในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มกับสมาชิก
8. ช่องทางจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ที่หลากหลายช่องทาง
9. มีการประชาสัมพันธ์สินค้าทางอินเตอร์เน็ต
10. มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและทันสมัย

##### จุดอ่อน

1. ขาดประสิทธิภาพในการจัดการไม่มีระบบมาตรฐาน เช่น การจัดทำบัญชีเป็นแบบอย่างง่าย
2. การผลิตมีผลกระทบต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม : ฝุ่นละออง
3. บางกลุ่มยังอยู่ระหว่างการดำเนินการขอการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานของรัฐ
4. ผลิตภัณฑ์ไม่ได้ตามความต้องการของลูกค้า
5. สมาชิกขาดความรับผิดชอบในหน้าที่รับผิดชอบต่อกลุ่มฯ

6. สมาชิกที่มีทักษะฝีมือดียังมีจำนวนน้อยไม่เพียงพอต่อการผลิต
7. สภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน
8. ช่องทางจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ที่ยังไม่กระจายทั่วถึงกลุ่มลูกค้า
9. ปัญหาสินค้าชำรุดระหว่างขนส่ง เนื่องจากสินค้าแตกหักได้ง่าย
10. การจำหน่ายระบบเงินเชื่ออาจส่งผลถึงสภาพคล่องทางการเงิน

### วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

#### โอกาส

1. ผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งเกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านผสมผสานภูมิปัญญาจากที่อื่น
2. หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย(เกษตรจังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด พาณิชยจังหวัด ) ทั้งการออกบูทในงานแสดงสินค้า การบอกต่อ และออกรายการโทรทัศน์ สถานีวิทยุและนิตยสาร
3. เครือข่ายให้การสนับสนุนช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการผลิตและการตลาด
4. มีลูกค้ารองรับแน่นอนอย่างต่อเนื่อง
5. การสนับสนุนสินค้า OTOP ของรัฐบาลก่อให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่มากขึ้น

#### อุปสรรค

1. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐในด้านการพัฒนาทักษะ การจัดการและ งบประมาณ
2. ไฟฟ้าดับเป็นประจำระหว่างการผลิต/ไฟฟ้ามีราคาแพงส่งผลต่อต้นทุนการผลิต
3. มีการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง-เครือข่าย
4. มีคู่แข่งมากมายเนื่องจากการสนับสนุนสินค้า OTOP ของรัฐบาล เช่น พัทลุง ตรัง นครศรีธรรมราช จนก่อให้เกิดการแข่งขันด้านราคา

## 7.5 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระจุ๊ด

<p><b>จุดแข็ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีทักษะความชำนาญสูง/หลายรูปแบบ</li> <li>• ลูกค้ายึด/เชื่อมั่นบอกต่อถึงคุณภาพ</li> <li>• มีการระดมทุนสมทบอย่างต่อเนื่อง</li> <li>• เครือข่ายคอยสนับสนุนด้านการผลิต</li> <li>• มีตลาดในประเทศ/ส่งออกรองรับ</li> <li>• มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ</li> <li>• เดิมโตต่อเนื่อง/มีลูกค้าประจำ</li> </ul>	<p><b>โอกาส</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีภูมิปัญญาดั้งเดิม</li> <li>• หน่วยงานราชการ/เอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย</li> <li>• มีแหล่งวัตถุดิบในท้องถิ่น(บางส่วน)</li> </ul>
<p><b>จุดอ่อน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ขาดรูปแบบสินค้าที่แปลกใหม่/หลากหลาย</li> <li>• ช่องทางการ ปรชส. ไม่หลากหลายไม่ทั่วถึง</li> <li>• ฟังขาดตลาดคนกลางเป็นส่วนใหญ่</li> <li>• ขาดการศึกษาความต้องการลูกค้า</li> <li>• ระบบการจัดการข้อมูลข่าวสารไม่ดีพอ</li> <li>• เครื่องจักร/อุปกรณ์ไม่พอเพียง ; เครื่องอบ</li> <li>• คู่ค้าจ่ายเงินช้าทำให้การเงินขาดสภาพคล่อง</li> </ul>	<p><b>อุปสรรค</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาจากรัฐ</li> <li>• หน้าฝนความชื้นทำให้วัตถุดิบขึ้นรา</li> <li>• มีแนวโน้มของการขาดแคลนวัตถุดิบ</li> <li>• ต้นทุนค่าขนส่งสูง</li> <li>• สี-กาวเป็นอันตรายต่อสุขภาพ</li> </ul>

### วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

#### จุดแข็ง

1. เครือข่ายประสานความช่วยเหลือทั้งการผลิตและการจำหน่าย/มีการดูงานกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จส่งผลให้มีการพัฒนาทักษะ ความสามารถที่สูงขึ้น
2. มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ
3. เพิ่มรายได้เข้าสู่ครอบครัวของสมาชิก
4. มีตลาดรองรับทั้งในประเทศและการส่งออก
5. ใช้กลไกการตลาดในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มกับสมาชิก
6. มีสถานที่ทำการกลุ่มเป็นศูนย์รวมการดำเนินการและจัดจำหน่าย ลูกค้ามาซื้อที่กลุ่ม
7. ตัวชี้วัดแสดงการเติบโตของกลุ่มฯ จากยอดจำหน่ายสินค้า สมาชิกเพิ่มขึ้นและจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้น
8. บางกลุ่มเกิดจากการใช้เงินทุนส่วนตัวของสมาชิกทั้งหมด/การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์คอยสนับสนุนการผลิต
9. มีการประชาสัมพันธ์ที่หลากหลายช่องทาง
10. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม
11. มีทักษะความชำนาญเนื่องจากเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ
12. มีวัตถุดิบในท้องถิ่นชุมชน
13. ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานจากทางการ



### จุดอ่อน

1. สมาชิกส่วนใหญ่อายุมาก ทำให้ผลิตผลงานได้น้อย
2. สมาชิกบางส่วนขาดการพัฒนาทักษะความชำนาญในการสานกระจุย
3. เงินทุนหมุนเวียนน้อยและการจ่ายเงินที่ล่าช้าของผู้ซื้อสินค้าส่งผลให้ขาดสภาพคล่องทางการเงิน
4. เครื่องมือเครื่องจักรไม่เพียงพอกับการผลิตสินค้า (เครื่องรีด เครื่องอบ)
5. พึ่งพาวัตถุดิบประกอบจากภายนอกชุมชน เช่น กาว สี ผ้า หูกระเป่า เป็นต้น
6. ไม่มีการทำระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐานอาจส่งผลให้ขาดประสิทธิภาพในการจัดการ
7. บางกลุ่มยังขาดการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ
8. ระบบการขนส่งสินค้ายังไม่ดีเท่าที่ควรทำให้ต้นทุนสูงและไม่มีประสิทธิภาพ
9. วัตถุดิบกระจุยที่ไม่ได้อบมักขึ้นราได้ง่าย
10. การประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึงและขาดความหลากหลายในช่องทางการประชาสัมพันธ์
11. สถานที่คับแคบไม่เพียงพอกับการเก็บสินค้าที่ผลิตได้
12. ขาดความรู้และทักษะในการขายสินค้าและการจัดการตลาด
13. ขาดผู้ชำนาญมีความรู้ในการชี้แนะ/ให้ความรู้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่
14. ไม่มีกฎระเบียบการบริหารงานที่แน่ชัดขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่ม
15. พึ่งพาดตลาดคนกลางเป็นส่วนใหญ่เนื่องจากตลาดขายตรงโดยกลุ่มประมาณ 30 % ของยอดขายทั้งหมด
16. ขาดการควบคุมคุณภาพในระบบการผลิต

### วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

#### โอกาส

1. ผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งเกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านผสมผสานภูมิปัญญาจากที่อื่น
2. หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย(พัฒนาชุมชน พาณิชย์ จังหวัด) ทั้งการออกบูทในงานแสดงสินค้า การบอกต่อ และรับรองคุณภาพ
3. วัตถุดิบบางชนิดสามารถหาได้ในท้องถิ่น
4. การแข่งขันในหมู่สมาชิกก่อให้เกิดการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์
5. เป็นอาชีพเสริม ที่ใช้เงินลงทุนน้อยแต่ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น
6. ได้รับทุนสนับสนุนทุนจากหน่วยงานต่างๆ : หน่วยงานราชการ พระราชวัง บริษัทเอกชน

#### อุปสรรค

1. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐในด้านความรู้ การจัดการและ งบประมาณ
2. มีแนวโน้มของการขาดแคลนวัตถุดิบในอนาคตซึ่งมีผลกระทบต่อต้นทุนที่สูงขึ้น
3. วัตถุดิบดอกกระจุยใหญ่ทำให้งานขาดความประณีตไม่ได้ราคา
4. ช่วงฤดูฝนอากาศชื้นทำให้กระจุยขึ้นรา วัตถุดิบเสียหาย/ด้อยคุณภาพ
5. สีย้อมกระจุยมีผลกระทบต่อสุขภาพ

## 7.6 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา

<b>จุดแข็ง</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีทักษะความชำนาญสูง</li> <li>• ลูกค้ายึด/เชื่อมั่นบอกต่อถึงคุณภาพ</li> <li>• มีการระดมทุนสมทบอย่างต่อเนื่อง (กระจุจ/โคเนม)</li> <li>• เครื่องขยายคอยสนับสนุนด้านการผลิต</li> <li>• มีตลาดในประเทศ/ส่งออกรองรับ</li> <li>• มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ</li> <li>• เติบโตต่อเนื่อง/มีลูกค้าประจำ</li> </ul>	<b>โอกาส</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีภูมิปัญญาชุมชนดั้งเดิม</li> <li>• หน่วยงานราชการ/เอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย</li> <li>• มีแหล่งวัตถุดิบราคาถูกในท้องถิ่น</li> </ul>
<b>จุดอ่อน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ขาดรูปแบบสินค้าที่แปลกใหม่/หลากหลาย</li> <li>• ช่องทางการ ปชส.ไม่หลากหลายไม่ทั่วถึง</li> <li>• พึ่งพาดกลางคนกลางเป็นส่วนใหญ่</li> <li>• ขาดการศึกษาความต้องการลูกค้า</li> <li>• ระบบการจัดการข้อมูลข่าวสารไม่ดีพอ</li> <li>• เครื่องจักร/อุปกรณ์ไม่พอเพียง ; เครื่องอบ</li> <li>• คู่ค้าจ่ายเงินช้าทำให้การเงินขาดสภาพคล่อง</li> <li>• มีการแข่งขัน ตัดราคา ลอกเลียนแบบ</li> </ul>	<b>อุปสรรค</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันด้านการตลาด การผลิตและเครื่องขยาย</li> <li>• หน้าฝนความชื้นทำให้วัตถุดิบขึ้นรา</li> <li>• มีแนวโน้มของการขาดแคลนวัตถุดิบจากภายนอก/บางฤดูกาล</li> <li>• ต้นทุนค่าขนส่งสูง</li> <li>• วัตถุดิบ-กระบวนการผลิตอาจเป็นอันตรายต่อสุขภาพ</li> <li>• เครื่องขยายอาจเปลี่ยนบทบาทเป็นคู่แข่งทางการค้า</li> </ul>

### วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

#### จุดแข็ง

1. ผลิตภัณฑ์เป็นงานหัตถกรรมเสียส่วนใหญ่ ชุมชนมีทักษะ ความชำนาญสูง
2. ลูกค้ายึดผลิตภัณฑ์และเชื่อมั่นคุณภาพ
3. การจัดตั้งส่วนใหญ่เกิดจากทุนราชการ ในขณะที่บางกลุ่มมีการระดมทุนสมทบต่อเนื่อง บางกลุ่มมีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนให้กับผู้ผลิต
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ มีเครื่องขยายคอยสนับสนุนทางด้านการผลิต ทั้งจากหน่วยงานราชการและระหว่างกลุ่มผลิตภัณฑ์
5. ตลาดมีทั้งตลาดภายในประเทศและการส่งออกต่างประเทศ โดยอาศัยคนกลาง
6. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ ทั้งจากลูกค้านำตัวอย่างมาให้ผลิต ตัวอย่างผลิตภัณฑ์จากทางราชการ การแข่งขัน และการลอกเลียนแบบกันเองระหว่างกลุ่ม
7. ผลิตภัณฑ์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งยอดขายและการมีลูกค้าประจำเพิ่ม จากการประมาณการยอดขายของแต่ละกลุ่ม

### จุดอ่อน

1. ขาดรูปแบบสินค้าที่แปลกใหม่/หลากหลาย ไม่มีนักออกแบบ
2. ฟังพาดตลาดคนกลางเป็นส่วนใหญ่
3. ขาดการศึกษาถึงความต้องการของลูกค้า
4. ช่องทางการประชาสัมพันธ์ มีเพียงการแสดงตามงานที่หน่วยงานราชการจัด พ่อค้าคนกลางเข้ามาซื้อที่กลุ่ม ปากต่อปาก นับว่าการประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึงกลุ่มลูกค้า
5. ขาดระบบการจัดการข้อมูลข่าวสารที่ดี ทั้งระบบบัญชี ระบบการบริหารในกลุ่ม
6. เครื่องจักร/อุปกรณ์ไม่มี /ไม่เพียงพอ ไม่ค่อยลงทุน รอส่วนราชการนำมาให้
7. คู่ค้าส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าคนกลางจ่ายเงินช้าทำให้ขาดสภาพคล่อง แต่กลุ่มส่วนใหญ่ มักจะได้เงินทันทีหลังจากส่งสินค้า นอกจากที่ส่งพระราชวัง
8. สินค้าลอกเลียนแบบ ดัดราคา มีการแข่งขันกันมากจากกลุ่มต่าง ๆ

### วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

#### โอกาส

1. เป็นภูมิปัญญาของชุมชนดั้งเดิมผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล
2. มีหน่วยงานราชการเอกชน สนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ และช่องทางการจัดจำหน่าย ตลอดจนสนับสนุนด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์
3. ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ใช้วัตถุดิบหลักที่มีในท้องถิ่น หาได้ง่าย ราคาไม่สูงนัก

#### อุปสรรค

1. ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันด้านการตลาด การผลิตและเครือข่าย
2. ช่วงฤดูฝน ที่มีระยะเวลานานหลายเดือน ความชื้นทำให้วัตถุดิบขึ้นรา ไม่สามารถผลิตได้
3. มีแนวโน้มของการขาดแคลนวัตถุดิบจากภายนอก/บางฤดูกาล เช่น การเกิดไฟไหม้ป่าพรุในฤดูแล้ง ทำให้ต้องนำเข้ากระจุจจากต่างจังหวัด เป็นต้น
4. ต้นทุนค่าขนส่งราคาสูง เนื่องจากบางกลุ่มทางคมนาคมยังไม่สะดวก
5. วัตถุดิบ ตลอดจนกระบวนการผลิตบางขั้นตอนเป็นอันตรายต่อสุขภาพ
6. เครือข่ายของผลิตภัณฑ์มีบทบาททั้งสนับสนุนและเป็นคู่แข่งทางการค้าด้วย