

บทที่ 7

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

7.1 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์สิ่งประดิษฐ์จากเกล็ดปลา

จุดแข็ง <ul style="list-style-type: none">• ต้นทุนค่าจากวัสดุดิบเหลือใช้ในชุมชน• ประสบการการทำงานยาวนาน• พัฒนารูปแบบสินค้าอยู่เสมอ• ยอดขายเดิบໂຕอย่างต่อเนื่อง• มีลูกค้าต่างประเทศรองรับ	โอกาส <ul style="list-style-type: none">• มีภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม• หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย
จุดอ่อน <ul style="list-style-type: none">• ขาดการควบคุมคุณภาพที่ดีพอ• ไม่มีเครือข่ายโดยสนับสนุนด้านการตลาด/การผลิต• บรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน• ช่องทางการจำหน่ายและปัจจุบันไม่ทั่วถึง	อุปสรรค <ul style="list-style-type: none">• ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาตัวเอง• คู่แข่งมากรายมีการลอกเลียนแบบและตัดราคา• ขาดที่ปรึกษาด้านการบริหารการตลาด• วัสดุดิบ(กาว)ในท้องตลาดมีคุณภาพต่ำ

วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง

1. มีประสบการที่ยาวนาน ด้วยอายุการก่อตั้งเป็นเวลายาวนานถึง 12 ปี ที่ผ่านมาจะทำให้ทักษะการผลิตที่สูงพอสมควร
2. สถานะทางการเงินค่อนข้างดีในระยะสั้น ด้วยทุนเริ่มต้นจากหน่วยงานราชการเป็นเงิน 20,000 บาท เมื่อร่วมกับผลกำไรที่ผ่านมาส่งผลให้มีเงินทุนหมุนเวียน 150,000 บาท
3. การจัดการคุณภาพด้วยระบบเงื่อนไขค่าตอบแทนตามคุณภาพของผลงานจะส่งผลให้มีการพัฒนาทักษะการผลิตของทรัพยากรบุคคลในระยะยาว
4. มีพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตอยู่เสมอ
5. ต้นทุนการผลิตค่า ด้วยวัสดุดิบเป็นเกล็ดปลาที่เป็นของเหลือใช้ที่อยู่ในท้องถิ่น อีกทั้งการใช้แรงงานจากสมาชิกกลุ่ม ที่ดินอาชารจากการใช้ที่ทำการกลุ่ม/บ้านสมาชิกในการผลิตโดยไม่มีการใช้เครื่องจักรแต่อย่างใด
6. ค่าตอบแทนโดยรวมแก่สมาชิกค่อนข้างสูง ด้วยค่าตอบแทนรวม 170,000 บาท/เดือน ในการแปรรูป สิ่งประดิษฐ์จากเกล็ดปลาให้ได้ผลผลิตประมาณ 2,000 ชิ้น /เดือน
7. มีการเติบโตของยอดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง จากการบริหารการตลาดที่ค่อนข้างดี ด้วยการมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายรูปแบบ จากตอกไม้เกล็ดปลาที่ผลิตกว่า 20 แบบ วิธีจัด

จำหน่ายที่หลักหlays ทั้งการจำหน่ายตรงและผ่านคนกลาง ช่องทางจำหน่ายงานแสดงสินค้าราชการ ที่ทำการกลุ่ม มีตลาดญี่ปุ่น มาเลเซีย ออสเตรเลียรองรับการส่งออก และการประชาสัมพันธ์ที่หลักหlays ช่องทางด้วยวิธีการบอกร่องของลูกค้า นามบัตร Internet โทรศัพท์ หน่วยงานราชการ อีกทั้งการใช้สมาชิกกลุ่มเป็นพนักงานขาย ตลอดจนการส่งเสริมการขายด้วยส่วนลดทางการค้า นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมการการขายตรงโดยสมาชิกกลุ่มอีกด้วย

จุดอ่อน

1. ขาดการมีส่วนร่วมทางการเงินของสมาชิกในการเป็นเจ้าของด้วยเหตุไม่มีข้อมูลของการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อเป็นทุนสมทบ
2. การจัดการระบบข้อมูลข่าวสารไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ เช่น มีบันทึกต่างๆ เป็นแบบอย่างง่ายและไม่มีการจัดระบบข้อมูลข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ เช่น ข้อมูลลูกค้า มีข้อมูลสินค้า คำสั่งซื้อบัญชี ยอดขาย เป็นต้น
3. ไม่มีเครือข่ายหุ้นส่วน ในด้านการผลิต/การตลาด /การเงินข้อมูลข่าวสาร /การวิจัยและพัฒนา
4. การวิจัยและพัฒนาใหม่ๆ ในด้าน ความต้องการลูกค้า/พัฒนาบรรจุภัณฑ์/การพัฒนาตลาด
5. ระบบการขนส่ง และการรักษาคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่ขาดประสิทธิภาพ
6. ไม่มีบริการเสริม และภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ไม่แน่นอน
7. การตั้งราคานฐานค่าใช้จ่ายอาจส่งผลทำให้มีกำไรใน้อยกว่าที่ควรจะเป็น

วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส

1. มีภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม
2. หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย

อุปสรรค

1. ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาจากภาครัฐ
2. คู่แข่งมากรายมีการลอกเลียนแบบและมีการขายต่ำราคา
3. ขาดที่ปรึกษาด้านการบริหารการตลาด
4. วัสดุคงทน(ภาชนะ)ในห้องตลาดมีคุณภาพดี ยังไม่เป็นที่พอใจของผู้ผลิตชิ้นงาน

7.2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

จุดแข็ง <ul style="list-style-type: none"> มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบอยู่เสมอ มีทักษะจากประสบการณ์ยาวนาน มีชื่อเสียงยาวนานเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป มีการระดมทุนสมทบอย่างต่อเนื่อง เครื่องข่ายครอบคลุมสนับสนุน มีการเติบโตของยอดขาย มีระบบการตรวจสอบคุณภาพเป็นระบบ 	โอกาส <ul style="list-style-type: none"> มีภูมิปัญญาดีเด่น รับสารส่งเสริมให้เข้าราชการใช้ผ้าไทย หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย
จุดอ่อน <ul style="list-style-type: none"> พึ่งพาตุนเดิบจากแหล่งภายนอก ต้นทุนการผลิตสูงส่งผลต่อราคาผลิตภัณฑ์ เงินทุนหมุนเวียนขาดสภาพคล่อง ช่องทางจำหน่ายยังไม่หลากหลาย/ไม่ทั่วถึง 	อุปสรรค <ul style="list-style-type: none"> ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาจากรัฐ ตุนเดิบมักขาดแคลน คุ้นเคยมากรายลอกเลียนแบบ

วิเคราะห์ปัจจัยภายใน จุดแข็ง

- เพิ่มรายได้เข้าสู่ครอบครัวของสมาชิก
- สินค้ามีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป
- มีการพัฒนารูปแบบสินค้าอยู่เสมอ เช่น ลายผ้าใหม่ๆ
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากลในเชิงการค้า
- การจัดทำบัญชีเป็นแบบมาตรฐาน
- มีการควบคุมคุณภาพอย่างเป็นระบบ ทั้งกระบวนการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์
- มีภูมิปัญญาท้องถิ่น
- ตัวชี้วัดแสดงการเติบโตของกลุ่มฯ จากการผลิตและจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น
- ใช้กลไกการตลาดในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มกับสมาชิกมีการรับซื้อและขายต่อ

จุดอ่อน

- นำเข้าวัสดุตุนเดิบจากนอกรัฐฯ และเกิดปัญหาขาดแคลนวัสดุตุนเดิบบ้างเป็นบางครั้ง
- สินค้ามีราคาค่าต้นทุนสูงเนื่องจากต้นทุนสูง
- การขยายตลาดยังไม่กว้างพอ
- ขาดสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน
- ไม่มีพื้นที่ไว้สำหรับเก็บวัสดุตุนเดิบมากพอ กับการผลิต
- ช่องทางจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ที่ยังไม่กระจายทั่วถึงกลุ่มลูกค้า

วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส

1. ผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งเกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้าน
2. หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนด้านซ่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งการออกบูธในงานแสดงสินค้า
3. เครือข่ายให้การสนับสนุนช่วยเหลือเชื่งกันและกันในการผลิตและการตลาด
4. หน่วยงานราชการสนับสนุนให้ข้าราชการ เจ้าหน้าที่ใช้ผ้าไทย

อุปสรรค

1. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐในด้านการพัฒนาทักษะ การจัดการและงบประมาณ
2. มีคู่แข่งมากราย
3. พึงพาตถูกดิบจากภายนอกที่มีราคาสูงและขนส่งล้าช้า
4. คู่แข่งขันมีการลอกเลียนแบบอยู่เสมอ

7.3 .วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์โคนม

อุปนัย <ul style="list-style-type: none"> สหกรณ์จังหวัด-สหกรณ์โคนมช่วยเหลือด้านการผลิต-จำหน่าย มีลูกค้าประจำรับซื้อน้ำนมคืน มีการระดมทุนจากสมาชิก 	โอกาส <ul style="list-style-type: none"> กระแสคนไทยตื่นเต้นมากขึ้น หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย
อุค้อ่อน <ul style="list-style-type: none"> ไม่สามารถกำหนดราคาน้ำนมดิบด้วยตนเอง ภาวะดอกเบี้ย รถส.ร้อยละ 9 ต่อปี น้ำนมดิบมีความเข้มข้นไม่ตามมาตรฐาน 	อุปสรรค <ul style="list-style-type: none"> ขาดความตื่นเต้นในการพัฒนาจากภาครัฐ ขาดงบประมาณ ไฟฟ้าดับทำให้เกิดการสูญเสียระหว่างผลิต ผู้รับซื้อน้อยรายขาดอ่านใจต่อรอง

วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง

- สหกรณ์จังหวัดและสหกรณ์โคนมเป็นเครือข่ายประสานความช่วยเหลือทั้งการผลิตและการจำหน่าย
- มีลูกค้าประจำผู้รับซื้อน้ำนมดิบอยู่แล้ว
- กระบวนการผลิตไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- มีการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม

จุดอ่อน

- ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดราคาน้ำนมดิบ
- ภาวะอัตราดอกเบี้ย รถส.ที่ร้อยละ 9 ต่อปี
- น้ำนมดิบมีความเข้มข้นไม่เพียงพอ

วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส

- รัฐบาลรณรงค์ให้คนไทยตื่นเต้นกันมากขึ้น
- หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย(สหกรณ์จังหวัด) และประชาสัมพันธ์สินค้า ตลอดจนแนะนำเพื่อปรับปรุงการผลิตและตลาด

อุปสรรค

- ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐในด้านการขยายการผลิตให้มากขึ้น และงบประมาณ
- ผลิตภัณฑ์อาจสูญเสียหากเกิดไฟฟ้าดับขณะทำการผลิต
- การผูกขาดจากผู้รับซื้อทำให้ขาดอ่านใจการต่อรองราคา

7.4. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์ก่อ lame phra

จุดแข็ง <ul style="list-style-type: none"> มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่แปลงใหม่แตกต่างจากสินค้าของคู่แข่งในตลาด วัสดุดีในห้องถังมีต้นทุนต่ำ ยอดขาย/สมาชิกเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีตลาดต่างประเทศรองรับ มีระบบการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วยค่าตอบแทน 	โอกาส <ul style="list-style-type: none"> มีภูมิปัญญาห้องถังดีเดิม หน่วยงานราชการและเอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย
จุดอ่อน <ul style="list-style-type: none"> ระบบการจดบันทึกข้อมูลยังไม่ดีพอและใช้ประโยชน์น้อย ช่องทางการจัดจำหน่ายยังไม่ทั่วถึง สินค้าเสียหายระหว่างการขนส่ง คู่แข่งมารายมีการลอกเลียนแบบและดัดแปลงราคา 	อุปสรรค <ul style="list-style-type: none"> ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง คู่แข่งมารายมีการลอกเลียนแบบและดัดแปลงราคา

วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง

- เพิ่มรายได้เข้าสู่ครอบครัวของสมาชิก
- ใช้วัสดุดีในห้องถังชุมชน
- มีการพัฒนารูปแบบสินค้าที่แปลงใหม่ที่ไม่ซ้ำกับคู่แข่งในตลาด
- มีการควบคุมคุณภาพอย่างเป็นระบบ
- มีเชือเดียงเป็นที่รู้จักกันไปและได้รับการรับรองคุณภาพ มาตรฐานจากหน่วยงานของรัฐ
- ตัวชี้วัดแสดงการเติบโตของกลุ่มฯ จากยอดการผลิตและจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น
- ใช้กลไกการตลาดในการรับเชือผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มกับสมาชิก
- ช่องทางจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ที่หลากหลายช่องทาง
- มีการประชาสัมพันธ์สินค้าทางอินเตอร์เน็ต
- มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและทันสมัย

จุดอ่อน

- ขาดประสิทธิภาพในการจัดการไม่มีระบบมาตรฐาน เช่น การจัดทำบัญชีเป็นแบบอย่างง่าย
- การผลิตมีผลกระทบต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม : ฝุ่นละออง
- บางกลุ่มยังอยู่ระหว่างการดำเนินการขอรับมาตรฐานจากหน่วยงานของรัฐ
- ผลิตภัณฑ์ไม่ได้ตามความต้องการของลูกค้า
- สมาชิกขาดความรับผิดชอบในหน้าที่รับผิดชอบต่อกลุ่มฯ

6. สมาชิกที่มีหักชำระฝ่ายอื่นมีจำนวนน้อยไม่เพียงพอต่อการผลิต
7. ขาดสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน
8. ช่องทางจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ที่ยังไม่กระจายทั่วถึงกลุ่มลูกค้า
9. ปัญหาสินค้าชำรุดระหว่างขนส่ง เนื่องจากสินค้าแตกหักได้ง่าย
10. การจำหน่ายระบบเงินเชื่ออาจส่งผลกระทบล่วงทางการเงิน

วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส

1. ผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งเกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านผสมผสานภูมิปัญญาจากที่อื่น
2. หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย(เกษตรจังหวัด อุตสาหกรรม จังหวัด พานิชย์จังหวัด) ทั้งการออกบูธในงานแสดงสินค้า การนบกต่อ และขอรายการ โทรทัศน์ สถานีวิทยุและนิตยสาร
3. เครือข่ายให้การสนับสนุนช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการผลิตและการตลาด
4. มีลูกค้าร้องรับแน่นอนอย่างต่อเนื่อง
5. การสนับสนุนสินค้า OTOP ของรัฐบาลก่อให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่มากขึ้น

อุปสรรค

1. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐในด้านการพัฒนาหักษะ การจัดอบรมและงบประมาณ
2. ไฟฟ้าดับเป็นประจำระหว่างการผลิต/ไฟฟ้ามีราคาแพงส่งผลต่อต้นทุนการผลิต
3. มีการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง-เครือข่าย
4. มีคู่แข่งมากรายเนื่องจากการสนับสนุนสินค้า OTOP ของรัฐบาล เช่น พัทลุง ตรัง นครศรีธรรมราช จนก่อให้การแข่งขันด้านราคา

7.5 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์ระบุด

จุดแข็ง <ul style="list-style-type: none"> มีทักษะความชำนาญสูง/หลากรูปแบบ ลูกค้ารู้จัก/เชื่อมพื้นอกรต่อถึงคุณภาพ มีการระดมทุนสมทบอย่างต่อเนื่อง เครือข่ายค่ายสนับสนุนด้านการผลิต มีตลาดในประเทศ/ส่งออกรองรับ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ เดินโตรตต่อเนื่อง/มีลูกค้าประจำ 	โอกาส <ul style="list-style-type: none"> มีภูมิปัญญาดั้งเดิม หน่วยงานราชการ/เอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย มีแหล่งวัสดุดีในท้องถิ่น(บางส่วน)
จุดอ่อน <ul style="list-style-type: none"> ขาดรูปแบบสินค้าที่เปลกใหม่/หลากหลาย ช่องทางการ ปชส.ไม่หลากหลายไม่ทั่วถึง พึงพาค่าตอบแทนกางลงเป็นส่วนใหญ่ ขาดการศึกษาความต้องการลูกค้า ระบบการจัดการข้อมูลข่าวสารไม่ดีพอ เครื่องจักร/อุปกรณ์ไม่พอเพียง ; เครื่องอบ คู่ค้าจ่ายเงินช้าทำให้การเงินขาดสภาพคล่อง 	อุปสรรค <ul style="list-style-type: none"> ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาจากวัสดุ หน้าฝนความชื้นทำให้วัสดุดีขึ้นรา มีแนวโน้มของการขาดแคลนวัสดุดี ดันทุนค่าขนส่งสูง สี-ขาวเป็นอันตรายต่อสุขภาพ

วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง

- เครือข่ายประสานความช่วยเหลือทั้งการผลิตและการจำหน่าย/มีการดูแลงานกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จส่งผลให้มีการพัฒนาทักษะ ความสามารถที่สูงขึ้น
- มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ
- เพิ่มรายได้เข้าสู่ครอบครัวของสมาชิก
- มีตลาดรองรับทั้งในประเทศและการส่งออก
- ใช้กลไกการตลาดในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มกับสมาชิก
- มีสถานที่ทำการกลุ่มเป็นศูนย์รวมการดำเนินการและจัดจำหน่าย ลูกค้ามาซื้อที่กลุ่ม
- ตัวชี้วัดแสดงการเติบโตของกลุ่มฯ จากยอดจำหน่ายสินค้า สมาชิกเพิ่มขึ้นและจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้น
- บางกลุ่มเกิดจากการใช้เงินทุนส่วนตัวของสมาชิกทั้งหมด/การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์โดยสนับสนุนการผลิต
- มีการประชาสัมพันธ์ที่หลากหลายช่องทาง
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม
- มีทักษะความชำนาญเนื่องจากเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ
- มีวัสดุดีในท้องถิ่นชุมชน
- ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานจากการ

จุดอ่อน

1. สมาชิกส่วนใหญ่อายุมาก ทำให้ผลิตผลงานได้น้อย
2. สมาชิกบางส่วนขาดการพัฒนาทักษะความชำนาญในการงานกระบวนการ
3. เงินทุนหมุนเวียนน้อยและการจ่ายเงินที่ล่าช้าของผู้ซื้อสินค้าส่งผลให้ขาดสภาพคล่องทางการเงิน
4. เครื่องมือเครื่องจักรไม่เพียงพอ กับการผลิตสินค้า (เครื่องรีด เครื่องอบ)
5. พึงพาดถูกดิบประกอบจากภายนอกชุมชน เช่น กาว สี ผ้า หูกระเปา เป็นต้น
6. ไม่มีการทำระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐานอาจส่งผลให้ขาดประสิทธิภาพในการจัดการ
7. บางกลุ่มยังขาดการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ
8. ระบบการขนส่งสินค้ายังไม่ดีเท่าที่ควรทำให้ดันทุนสูงและไม่มีประสิทธิภาพ
9. วัดถูกดิบกระบวนการที่ไม่ได้อบมักขึ้นราวด้วยกัน
10. การประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึงและขาดความหลากหลายในช่องทางการประชาสัมพันธ์
11. สถานที่คับแคบไม่เพียงพอ กับการเก็บสินค้าที่ผลิตได้
12. ขาดความรู้และทักษะในการขายสินค้าและการจัดการตลาด
13. ขาดผู้ชำนาญมีความรู้ในการซื้อขาย/ให้ความรู้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนใหม่
14. ไม่มีกฎระเบียบการบริหารงานที่แน่นอนอยู่กับผู้นำกลุ่ม
15. พึงพาดตลาดคนกลางเป็นส่วนใหญ่เนื่องจากตลาดขายตรงโดยกลุ่มประมาณ 30 % ของยอดขายทั้งหมด
16. ขาดการควบคุมคุณภาพในระบบการผลิต

วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส

1. ผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งเกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านผสมผสานภูมิปัญญาจากที่อื่น
2. หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย(พัฒนาชุมชน พานิชย์ จังหวัด) ทั้งการออกกฎหมายและรับรองคุณภาพ
3. วัดถูกดิบบางชนิดสามารถหาได้ในท้องถิ่น
4. การแข่งขันในหมู่สมาชิกก่อให้เกิดการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์
5. เป็นอาชีพเสริม ที่ใช้เงินลงทุนน้อยแต่ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น
6. ได้รับทุนสนับสนุนทุนจากหน่วยงานต่างๆ : หน่วยราชการ พระราชวัง บริษัทเอกชน

อุปสรรค

1. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐในด้านความรู้ การจัดการและงบประมาณ
2. มีแนวโน้มของการขาดแคลนวัดถูกดิบในอนาคตซึ่งมีผลกระทบต่อต้นทุนที่สูงขึ้น
3. วัดถูกดิบดอกระบบให้กับหน่วยงานขาดความประณีตไม่ได้ราคา
4. ช่วงฤดูฝนอากาศชื้นทำให้กระบวนการ วัดถูกดิบเสียหาย/ด้อยคุณภาพ
5. สียอมกระบวนการมีผลกระทบต่อสุขภาพ

7.6 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในลุ่มน้ำ ทະເລສາບສັກ

จุดแข็ง <ul style="list-style-type: none"> มีทักษะความชำนาญสูง ลูกค้ารู้จัก/เชื่อมั่นบอกรถต่อถึงคุณภาพ มีกรรมดั้นสมบอย่างต่อเนื่อง (กระชุด/โคนม) เครือข่ายค้ายสันบันสนุนด้านการผลิต มีตลาดในประเทศไทย/ส่งออกรองรับ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ เดิบໂຕต่อเนื่อง/มีลูกค้าประจำ 	โอกาส <ul style="list-style-type: none"> มีภูมิปัญญาชุมชนดั้งเดิม หน่วยงานราชการ/เอกชนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย มีแหล่งวัสดุดีๆ ใกล้ในท้องถิ่น
จุดอ่อน <ul style="list-style-type: none"> ขาดรูปแบบสินค้าที่เปลกใหม่/หลากหลาย ช่องทางการ ปชส./ไม่หลากหลายไม่ทั่วถึง พึงพาตลาดคนกลางเป็นส่วนใหญ่ ขาดการศึกษาความต้องการลูกค้า ระบบการจัดการข้อมูลน่าว่าสารไม่ดีพอ เครื่องจักร/อุปกรณ์ไม่พอเพียง ; เครื่องอบ คุ้มค่าจ่ายเงินเข้าทำให้การเงินขาดสภาพคล่อง มีการแข่งขัน ตัวราคา ลอกเลียนแบบ 	อุปสรรค <ul style="list-style-type: none"> ขาดความต่อเนื่องในการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันด้านการตลาด การผลิตและเครือข่าย หน้าฝนความชื้นทำให้วัสดุดีขึ้นรา มีแนวโน้มของการขาดแคลนวัสดุดีจากภายนอก/บางฤดูกาล ต้นทุนค่าน้ำสูง วัสดุดีๆ -กระบวนการผลิตอาจเป็นอันตรายต่อสุขภาพ เครือข่ายอาจเปลี่ยนบทบาทเป็นคู่แข่งทางการค้า

วิเคราะห์ปัจจัยภายใน จุดแข็ง

- ผลิตภัณฑ์เป็นงานหัตถกรรมเสียส่วนใหญ่ ชุมชนมีทักษะ ความชำนาญสูง
- ลูกค้ารู้จักผลิตภัณฑ์และเชื่อมั่นคุณภาพ
- การจัดตั้งส่วนใหญ่เกิดจากทุนราชการ ในขณะที่บางกลุ่มมีการระดมทุนสมทบต่อเนื่อง บางกลุ่มมีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนให้กับผู้ผลิต
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ต่างๆ มีเครือข่ายค้ายสันบันสนุนทางด้านการผลิต ทั้งจากหน่วยงานราชการและระหว่างกลุ่มผลิตภัณฑ์
- ตลาดมีทั้งตลาดภายในประเทศไทยและการส่งออกต่างประเทศ โดยอาศัยคนกลาง
- มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ ทั้งจากลูกค้านำเสนอตัวอย่างมาให้ผลิต ตัวอย่าง ผลิตภัณฑ์จากการราชการ การแข่งขัน และการลอกเลียนแบบกันเองระหว่างกลุ่ม
- ผลิตภัณฑ์มีการเดิบໂຕอย่างต่อเนื่อง ทั้งยอดขายและการมีลูกค้าประจำเพิ่ม จากการประมาณการยอดขายของแต่ละกลุ่ม

จุดอ่อน

1. ขาดรูปแบบสินค้าที่แปลกใหม่/หลากรสชาติ ไม่มีนักออกแบบ
2. พึงพาดตลาดคนกลางเป็นส่วนใหญ่
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 ตัวราคานี้ การแข่งขันกันมากจากกลุ่มต่างๆ

วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส

1. เป็นภูมิปัญญาของชุมชนดั้งเดิมผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล
2. มีหน่วยงานราชการออกชัน สนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ และช่องทางการจัดจำหน่าย ตลอดจนสนับสนุนด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์
3. ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ใช้วัสดุดีบหลังที่มีในท้องถิ่น หาได้ง่าย ราคายังไม่สูงนัก

อุปสรรค

1. ขาดความตื่นตัวในการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันด้านการตลาด การผลิตและเครือข่าย
2. ช่วงฤดูฝน ที่มีระยะเวลาหลายเดือน ความชื้นทำให้วัสดุดีบเป็นราไม่สามารถผลิตได้
3. มีแนวโน้มของการขาดแคลนวัสดุดีบจากภายนอก/บางฤดูกาล เช่น การเกิดไฟไหม้ ป่าพรุในฤดูแล้ง ทำให้ต้องนำเข้ากระชุดจากต่างจังหวัด เป็นต้น
4. ต้นทุนค่าขนส่งราคาสูง เนื่องจากบางกลุ่มทางคุณภาพยังไม่สอดคล้อง
5. วัสดุดีบ ตลอดจนกระบวนการผลิตบางขั้นตอนเป็นอันตรายต่อสุขภาพ
6. เครือข่ายของผลิตภัณฑ์มีบทบาททั้งสนับสนุนและเป็นคู่แข่งทางการค้าด้วย