

ส่วนในอำเภอทุ่งช้างนั้นผู้ผลิตประสบปัญหาด้านการตลาดและการเงินเช่นกันแต่น้อยกว่า ในขณะที่ผู้ผลิตในอำเภอบัวประสบปัญหาด้านการตลาดน้อยกว่าแต่กลับประสบปัญหาด้านการเงินมากกว่า ส่วนปัญหาในด้านระดับฝีมือนั้นผู้ผลิตใน 3 อำเภอประสบปัญหาด้านนี้ไม่มากนัก

สำหรับทักษะที่ควรได้รับการพัฒนานั้น ผู้ผลิตส่วนมากเห็นว่าควรได้รับการพัฒนาด้านการตลาด รองลงมาคือเทคนิคการวางลวดลาย เทคนิคการทอ เทคนิคการย้อมผ้า ผู้ผลิตเกือบทุกกลุ่มเห็นว่าควรพัฒนาทักษะด้านการตลาดมากกว่าทักษะด้านอื่น (ยกเว้นผู้ผลิตที่เป็นลูกจ้าง) ส่วนผู้ผลิตในกลุ่มทอผ้าที่มีอายุกลุ่มน้อยเห็นความสำคัญของเทคนิคการทอผ้ามากกว่าทักษะการตลาด สำหรับผู้ผลิตในกลุ่มมีคู่ค้าหลักและมีร้านของตัวเองเห็นความสำคัญของเทคนิคการวางลวดลายมากกว่าการตลาด

เมื่อผู้ผลิตเป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้าไทยแล้วส่วนมากพอใจที่เป็นสมาชิกและส่วนมากคิดว่าจะยังคงเป็นสมาชิกกลุ่มตลอดไป มีผู้ผลิตส่วนน้อยที่ไม่พอใจในการเป็นสมาชิกของกลุ่ม

ผู้ผลิตส่วนมากเห็นว่าในอนาคต 5 ปี การดำเนินงานของกลุ่มจะดีขึ้น ผู้ผลิตในอำเภอทุ่งช้างเพียง 1 ใน 2 เท่านั้นที่เห็นว่าอนาคต 5 ปี การดำเนินงานของกลุ่มดีขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตในอำเภอเวียงสา และอำเภอบัวส่วนมากเห็นว่าการทำงานของกลุ่มในอนาคต 5 ปีจะดีขึ้น ส่วนผู้ผลิตที่เห็นว่าอนาคตของกลุ่มจะแย่ลง โดยให้เหตุผลว่า ไม่มีตลาดแน่นอน มีคู่แข่งมากขึ้น ราคาผ้าลดลง ราคาวัตถุดิบแพงขึ้น มีการกดราคา พ่อค้าคนกลางไปรับผ้าจากลาว และค่าใช้จ่ายในการขนส่งผลผลิตสูงขึ้น

บทบาทในการถ่ายทอดทักษะ

ผู้ผลิตส่วนใหญ่ได้รับความรู้ในการผลิตครั้งแรกมาจากคนในครอบครัว รองลงมาคือเพื่อนสมาชิกกลุ่มและฝึกฝนด้วยตนเอง ผู้ผลิตในอำเภอเวียงสาได้รับความรู้ในการผลิตครั้งแรกมาจากเพื่อนสมาชิกกลุ่มไม่ใช่คนในครอบครัว ซึ่งแตกต่างจากผู้ผลิตในอำเภอทุ่งช้างและอำเภอบัว แสดงว่าการถ่ายทอดความรู้ในเรื่องการทอผ้าในชนเผ่าไทลื้อนั้นยังคงดำรงอยู่ ถึงแม้จะไม่มากนักตาม ส่วนคนเมือง (คนเวียงสา) นั้นระบบของกลุ่มมีความเข้มแข็งเพียงพอที่ใช้เป็นแหล่งในการถ่ายทอดความรู้ด้านการทอผ้าได้ สำหรับบทบาทของรัฐในการเป็นแหล่งถ่ายทอดความรู้นั้นจะกระจายตัวอยู่ในอำเภอเวียงสามากกว่าอำเภออื่น โดยหน่วยงานที่เข้ามามีบทบาทในการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าคือ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน พัฒนาชุมชน กรมอุตสาหกรรม และศูนย์อุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จ.เชียงใหม่

ร้อยละ 50.57 ของผู้ผลิตผ้าไทยใน 3 อำเภอเท่านั้นที่ได้แสดงบทบาทในการถ่ายทอดทักษะในการทอผ้าไทยให้กับบุคคลอื่น ผู้ผลิตในอำเภอบัวแสดงบทบาทในการถ่ายทอดทักษะนี้น้อยสุด ในขณะที่ผู้ผลิตในอำเภอเวียงสาแสดงบทบาทนี้มากที่สุด ผู้ผลิตส่วนมากถ่ายทอดทักษะในการทอผ้าให้แก่เพื่อนสมาชิกกลุ่ม รองลงมาคือ คนในครอบครัว จากข้อมูลที่ได้นี้จะเห็นว่ากลุ่มได้แสดงบทบาทในการเป็นแหล่งถ่ายทอดความรู้และทักษะในการทอผ้า ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่มารดาจะถ่ายทอด

ทอดความรู้ในการทอผ้าให้กับลูกสาว และบิดาจะถ่ายทอดความรู้ในการสร้างและซ่อมแซมเครื่องมือให้กับลูกชาย อย่างไรก็ตามการถ่ายทอดทักษะในการทอผ้าในครอบครัวก็ยังคงอยู่แม้จะไม่มากนัก

ลักษณะของผู้ผลิตที่มีบทบาทในการถ่ายทอดทักษะความรู้ด้านการทอผ้าไทยนั้นมีลักษณะทั่วไปไม่แตกต่างกับผู้ผลิตทั้งหมดเท่าใดนัก จะแตกต่างกันที่แหล่งความรู้ครั้งแรกที่ผู้ผลิตได้รับ โดยผู้ผลิตที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้ครั้งแรกจากการฝึกฝนด้วยตนเองแสดงบทบาทในการถ่ายทอดความรู้ต่อน้อยกว่าผู้ผลิตที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้ครั้งแรกมาจากคนในครอบครัว เพื่อน สมาชิกกลุ่ม และ เพื่อน ส่วนผู้ที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้ในการทอผ้าเป็นครั้งแรกจากส่วนงานของรัฐและอื่นๆนั้น แม้จะมีปริมาณคนน้อย แต่ส่วนมากได้แสดงบทบาทในการถ่ายทอดความรู้ต่อ

โดยรวมแล้วไม่ว่าผู้ผลิตจะเป็นสมาชิกในกลุ่มทอผ้าที่มีอายุมากหรือน้อยก็แสดงบทบาทในการถ่ายทอดทักษะไม่แตกต่างกัน

3. ผู้บริหารระดับกลางหรือระดับสูงในหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่ให้การสนับสนุนและส่งเสริมกิจกรรมการผลิตผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยในจังหวัดน่าน

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับกลางหรือระดับสูงในหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่ให้การสนับสนุนและส่งเสริมกิจกรรมการผลิตผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยในจังหวัดน่าน ได้ผลสรุปดังนี้

ผู้บริหารในหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยในจังหวัดน่านจำนวน 15 ราย มี 12 รายมาจากหน่วยงานที่เป็นของภาครัฐบาลและ 3 รายมาจากหน่วยงานภาคเอกชน มี 6 กระทรวงที่มีบทบาทเกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและสนับสนุนการผลิตผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทย

ผู้บริหารที่ให้ความเห็นส่วนใหญ่เป็นหญิง มีอายุงานเฉลี่ย 13.47 ปี มีอายุเฉลี่ยแล้วอายุ 44.2 ปี ผู้บริหารส่วนใหญ่มาจากหน่วยงานที่มีอายุมากกว่า 20 ปี

ผู้บริหารส่วนมากระบุลักษณะความรับผิดชอบของหน่วยงานไว้ดังนี้คือ หน่วยงานได้ให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำแก่กลุ่มทอผ้า ส่วนมากหน่วยงานให้ความช่วยเหลือด้านการตลาดในรูปการให้คำแนะนำและอบรมในการหาช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และการหาตลาดให้โดยตรง สำหรับความช่วยเหลือด้านการพัฒนาการผลิตนั้นหน่วยงานให้ความช่วยเหลือในรูปการให้คำแนะนำด้านการผลิต รองลงมาคือการให้คำแนะนำในการพัฒนาวิธีการผลิตใหม่ๆ ส่วนการอบรมด้านลายผ้าและการอบรมในการพัฒนาวิธีการผลิตนั้นผู้บริหารระบุว่าหน่วยงานตนให้ความช่วยเหลือไม่ต่างกัน

ลักษณะของความรับผิดชอบ การสนับสนุน และการพัฒนาที่ควรได้รับ

ลักษณะของการให้การสนับสนุนและส่งเสริมกิจกรรมการผลิตผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยในจังหวัดน่านที่เคยดำเนินการและยังคงดำเนินการอยู่ คือ หน่วยงานส่วนมากเคยให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำแก่กลุ่มทอผ้าหรือสมาชิกกลุ่มทอผ้า โดยให้เงินเริ่มต้นการก่อตั้งกลุ่มทอผ้าแบบดอกเบี้ยต่ำหรือให้เปล่า ให้เงินช่วยเหลือในรูปของเงินทุนหมุนเวียน สนับสนุนด้านวัตถุดิบในลักษณะต้นทุนในบางโครงการ และสนับสนุนในรูปของวัสดุอุปกรณ์การทอผ้า เช่น สี ค้าย ส่วนการสนับสนุนด้านการตลาดนั้นได้ให้ในรูปแบบของการให้คำแนะนำและอบรมในช่องทางการจำหน่ายสินค้า ส่วนการให้ความช่วยเหลือด้านการตลาดโดยตรงนั้นมีหน่วยงานให้ความช่วยเหลือด้านนี้น้อยกว่า

ผลิตภัณฑ์

หน่วยงานส่วนมากให้การส่งเสริมด้านการพัฒนาการผลิตในรูปแบบของการแนะนำการออกแบบลายผ้าให้ตรงกับความต้องการของตลาด รองลงมาคือการแนะนำในด้านการพัฒนาการผลิต และการให้การอบรมด้านการออกแบบลายผ้า

ผู้บริหารส่วนใหญ่เห็นว่าลักษณะของการพัฒนาที่ควรได้รับในอนาคตคือคุณภาพผ้า การพัฒนาผ้าที่เน้นคุณภาพ สี ลาย และเส้นด้ายควรได้รับการพัฒนา รองลงมาคือการผลิตที่ตรงกับความต้องการของตลาด ส่วนการแปรรูปนั้น เห็นควรได้รับการส่งเสริมเช่นกัน ผู้ผลิตควรได้รับการส่งเสริมด้านการพัฒนาฝีมือของลายใหม่ และประยุกต์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด นอกจากนี้ลายผ้าโบราณที่แสดงความเป็นเอกลักษณ์ของคนน่านควรได้รับการฟื้นฟูเช่นกัน

การตลาด

สำหรับด้านการตลาดนั้น ผู้บริหารให้ความสำคัญต่อการหาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์มากที่สุด และเห็นควรพัฒนาตลาดสู่ต่างประเทศให้มากขึ้น เพื่อใช้เป็นช่องทางในการกระจายสินค้า นอกจากนี้ผู้บริหารส่วนมากเห็นว่าควรให้การส่งเสริมด้านการให้ข่าวสารและแหล่งจำหน่ายแก่ผู้ผลิต รองลงมาคือการเสนอให้เผยแพร่สินค้าหรือข้อมูลผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

ผู้บริหารส่วนใหญ่ทราบเกี่ยวกับการเปิดการค้าเสรี (ตลาดที่ไม่มีการกีดกันจากตลาดต่างประเทศ) และเห็นว่าการเปิดการค้าเสรีนั้นจะมีผลกระทบต่อสินค้าผ้าไทยในด้านบวกและลบไม่ต่างกัน

การบริหารจัดการ

สำหรับประเด็นเรื่องนโยบายการกระจายอำนาจนั้น ผู้บริหารส่วนใหญ่ทราบนโยบายนี้ ส่วนนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์นั้น ผู้บริหาร 53 คน ใน 100 คน เห็นว่านโยบายดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อหน่วยงานที่ตนสังกัด ส่วนผู้ที่เห็นว่านโยบายนี้จะมีผลกระทบต่อหน่วยงานนั้นคาดว่าหน่วยงานอาจต้องเปลี่ยนบทบาทไปจากเดิม

ผู้ผลิตควรจัดตั้งกองทุนหมู่บ้าน และรัฐควรให้การสนับสนุนด้านเงินทุนแก่กลุ่มทอผ้า ผู้ผลิตควรจัดตั้งเป็นชมรมหรือกลุ่มโดยให้ทางจังหวัดเป็นผู้ดำเนิน มีส่วนน้อยที่เห็นว่าควรส่งเสริมด้านการจัดการแบบครบวงจร

4. ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยในจังหวัดน่าน

ลักษณะทั่วไป

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยในจังหวัดน่าน จำนวน 25 รายซึ่งเป็นจำนวนมากกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยทั้งหมดในจังหวัดน่าน สามารถสรุปได้ดังนี้

ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่าย ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง มีอายุเฉลี่ยประมาณ 36.41 ปี และมีอายุงานเฉลี่ย 9 ปี ดำเนินธุรกิจมาแล้วเฉลี่ยประมาณ 10 ปี มีพนักงานประมาณ 15 คนต่อแห่ง ส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายไม่มีร้านสาขา ประมาณร้อยละ 52.4 ของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายมีการขายส่งเป็นช่องทางการขายหลัก ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายในอำเภอเมืองส่วนมากใช้การขายปลีกเป็นช่องทางการขายหลัก ส่วนที่อำเภอปัวและอำเภอทุ่งช้างนั้นผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนมากใช้การขายส่งเป็นช่องทางการหลัก ในขณะที่ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายในอำเภอเวียงสาเน้นใช้ช่องทางการขายหลักทั้งปลีกและส่งพอๆ กัน สำหรับลักษณะการจำหน่ายผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยนั้นจะอยู่ในจังหวัดและภายในภูมิภาคเป็นส่วนใหญ่

ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนใหญ่จัดการผลิตผ้าชิ้นๆ เอง ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายในอำเภอเมืองจะรับสินค้ามาจำหน่ายสูงกว่าที่อำเภอเวียงสา และอำเภอปัว ในขณะที่อำเภอทุ่งช้างผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายจัดผลิตสินค้าเอง และรับมาจำหน่ายใกล้เคียงกัน

นอกเหนือจากการจำหน่ายผ้าแล้ว ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายยังดำเนินกิจกรรมต่างๆ เกี่ยวกับผ้าอีก คือ มีการออกแบบลวดลาย การจัดหาปัจจัยการผลิต จัดการผลิตผ้าเอง และมีการย้อมผ้า ปั่นผ้าเอง

รายได้และผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายมีรายได้เฉลี่ยรวมทั้งหมดต่อปีประมาณ 21,352,000 บาท หรือมีรายได้เฉลี่ยต่อผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่าย 1 ราย ประมาณ 854,080 บาทต่อปี ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายมียอดขายรวมทั้งหมด ประมาณ 35,496,000 บาท ต่อปี

ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนมากเห็นว่าลักษณะของยอดขายผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยในรอบปีที่ผ่านมามีลักษณะเป็นไปตามฤดูกาล โดยช่วงที่ขายดี คือช่วงเทศกาลสงกรานต์ ปีใหม่ และช่วงฤดูหนาว ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายใช้สต็อกขายในแต่ละวัน/เดือนมาเป็นหลักในการประมาณยอดขาย นอกจากนั้นยังใช้รายละเอียดของยอดขายที่แปรผันตามฤดูกาลด้วยและใช้ราคาค้นทุนมาร่วมด้วยและจากประสบการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่าย

ส่วนใหญ่เห็นว่า ในรอบ 5 ปีที่ผ่านมายอดขายของผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะ มีการรณรงค์ให้ใช้ผ้าไทยมากขึ้น รัฐให้การสนับสนุน และมีการดัดแปลงผ้าไทยเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ มากขึ้น ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายที่เห็นว่ายอดขายลดลงได้ให้เหตุผลว่า ถึงจุดอิ่มตัว มีผู้ผลิตและขายผ้าไทยมากขึ้น มีท่าจากประเทศลาวเข้ามาตีตลาด

ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนมาก เห็นว่าผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยที่จำหน่ายอยู่มีเพียงพอกับความต้องการของตลาด และส่วนมากเห็นว่าคุณภาพของสินค้านั้นมีลักษณะตรงตามความต้องการของตลาดอยู่แล้ว ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายบางท่านได้ให้เหตุผลว่าคุณภาพของสินค้าที่ไม่ตรงตามความต้องการของตลาดในประเด็นของโทนการให้สี และงานด้านดีไซน์ที่ยังไม่ทันสมัย

ยอดขายของผ้าชุดจีน เป็นประเภทของผ้าไทยที่ขายได้ดีที่สุด โดยยอดขายผ้าชุดจีนรวมทั้งสิ้นในจังหวัดประมาณ 9,550 ชิ้นต่อเดือน ผ้าลายน้ำไหลมียอดจำหน่ายสูงที่สุด รองลงมาคือผ้าไทลื้อ ผ้าลายป้อ และ ผ้าลายอื่นๆรวมกัน ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายในเกือบทุกอำเภอจำหน่ายผ้าลายน้ำไหลได้มากที่สุด ยกเว้นที่อำเภอปัว ที่ยอดขายผ้าลายไทลื้อนั้นสูงกว่าลายน้ำไหล

นอกจากจำหน่ายผ้าชุดจีนแล้ว ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยด้วย ยอดขายของผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยต่อเดือน มียอดรวมประมาณ 6,215 ชิ้น ส่วนใหญ่เป็นของสินค้าแต่งตัว รองลงมาคือของใช้ส่วนตัว และสินค้าใช้ภายในบ้าน ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่าย ที่อำเภอปัว และอำเภอทุ่งช้าง มียอดขายสินค้าประเภทของใช้ส่วนตัวมากกว่าผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าประเภทอื่น ในขณะที่อำเภอเวียงสา และอำเภอเชียงกลาง มียอดขายสินค้าเครื่องแต่งตัวมากกว่า ส่วนที่อำเภอเมือง ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายมียอดขายสินค้าของใช้ส่วนตัวและภายในบ้านในปริมาณเท่าๆ กัน

สภาพตลาดและการแข่งขัน

ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายให้ความเห็นว่า มีจำนวนผู้ที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันในจังหวัดเฉลี่ยประมาณ 9 ราย ส่วนใหญ่ระบุว่าคู่แข่งอยู่ในจังหวัดเดียวกัน สำหรับคู่แข่งกันในภูมิภาคในประเทศและจังหวัดใกล้เคียง คือ จังหวัดแพร่ เชียงใหม่ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นอกจากนี้ยังระบุว่า มีคู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศลาว ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่เป็นคู่แข่งกันคือ ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายจากเชียงใหม่ ผ้ามัดหมี่จากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผลิตภัณฑ์ผ้าม่อฮ่อมจากแพร่ ผ้าตีนจก และผ้าทอเลียนแบบจากประเทศลาว

สำหรับการตั้งราคา ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนใหญ่กำหนดโดยใช้ต้นทุน รองมาคือปัจจัยในตลาด เช่น ราคาของคู่แข่ง ความต้องการของตลาดเป็นพื้นฐาน และตามที่ตกลงกับผู้ผลิต ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนใหญ่จะทำโดยวิธีแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยทำเป็นเสื้อสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ นอกจากนี้อาจมีการลดราคาขายปลีก หรือ ส่งคืนให้ผู้ผลิต

โดยทั่วไปผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายมีความพอใจในคุณภาพของผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทย นอกจากนี้ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายมีความคิดเห็นว่า ลวดลายผ้า ควรมีการปรับปรุงการออกแบบให้หลากหลายและเป็นไปตามความต้องการของตลาดให้มากขึ้น นอกจากนี้ควรมีการปรับปรุงด้านสีย้อมให้มีคุณภาพและเป็นไปตามความนิยมด้วย

มุมมองในอนาคต

ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนมากเห็นว่ายอดขายในช่วง 5 ปีข้างหน้าจะเพิ่มขึ้น รองมาคือคาดว่าจะยอดขายจะไม่เปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายใน อำเภอปัว และใน อำเภอเวียงสาเห็นว่าอนาคตของยอดขายผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยค่อนข้างเป็นไปได้ในทางบวกมากกว่าที่อำเภออื่น โดยคิดว่าความต้องการของตลาดทั้งผ้าไทยและผลิตภัณฑ์แปรรูปจะมีมากขึ้นเนื่องจากกระแสการอนุรักษ์ ผ้าพื้นเมืองมีสูงขึ้น ในขณะที่ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนใหญ่ในอำเภอเมืองเห็นว่าแนวโน้มของยอดขายน่าจะคงที่ บรรดาผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายที่คิดว่าแนวโน้มของยอดขายจะคงที่หรือลดลงนั้นได้ให้เหตุผลว่า มีการผลิตผ้ามากขึ้นเกินความต้องการของตลาด ราคาตก ขาดการพัฒนาคุณภาพและลวดลาย อาจไม่สร้างตลาดใหม่หรือไม่ทำให้ตลาดขยายตัวได้ นอกจากนี้ยังมีผ้าจากประเทศลาวเข้ามาแข่งขัน และสภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ส่งผลให้ตลาดซบเซาลงได้

ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายส่วนมาก คาดว่าตลาดผ้าไทยจะขยายมากขึ้นตามภูมิภาคต่างๆ ในประเทศ มีเพียงส่วนน้อยที่คาดว่าตลาดจะขยายตัวไปต่างประเทศ

ในอนาคตผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายมีความเห็นว่าผ้าไทยและผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทยจำเป็นต้องพัฒนาในหลายด้าน ได้แก่ ด้านคุณภาพผ้า ด้านการสนับสนุน รองลงมาคือ การออกแบบและพัฒนาลวดลาย และด้านการผลิต ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายที่อำเภอเมืองเห็นควรเน้นว่าการพัฒนาคุณภาพผ้ามากที่สุด ขณะที่ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายที่อำเภอปัวนั้นให้น้ำหนักด้านการสนับสนุนและพัฒนาลวดลาย ส่วนด้านการสนับสนุนให้น้ำหนักด้านการตลาดและข้อมูล นอกจากนี้ให้พัฒนาในด้านเทคนิคการผลิต เช่น เทคนิคการทอและด้านสี การย้อมสีและด้านทักษะในการปรับปรุงคุณภาพผ้า ส่วนด้านอื่นๆที่ควรมีการพัฒนา ได้แก่ ด้านเงินทุนและประชาสัมพันธ์ การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร และด้านการตลาด

**สรุประเบียบวิธีวิจัยแบบ Delphi techniques
สำหรับการวิจัยในระยะที่ 2**

**โครงการ ความต้องการทักษะแรงงานในอนาคตสำหรับการผลิตผ้าไทย และผลิตภัณฑ์
ประกอบผ้าไทย: กรณีศึกษาจังหวัดน่าน
(Future labor skill need for producing Thai traditional fabric and Thai
traditional fabric related products : a case study of Nan province)**

สรุประเบียบวิธีวิจัยแบบ Delphi techniques

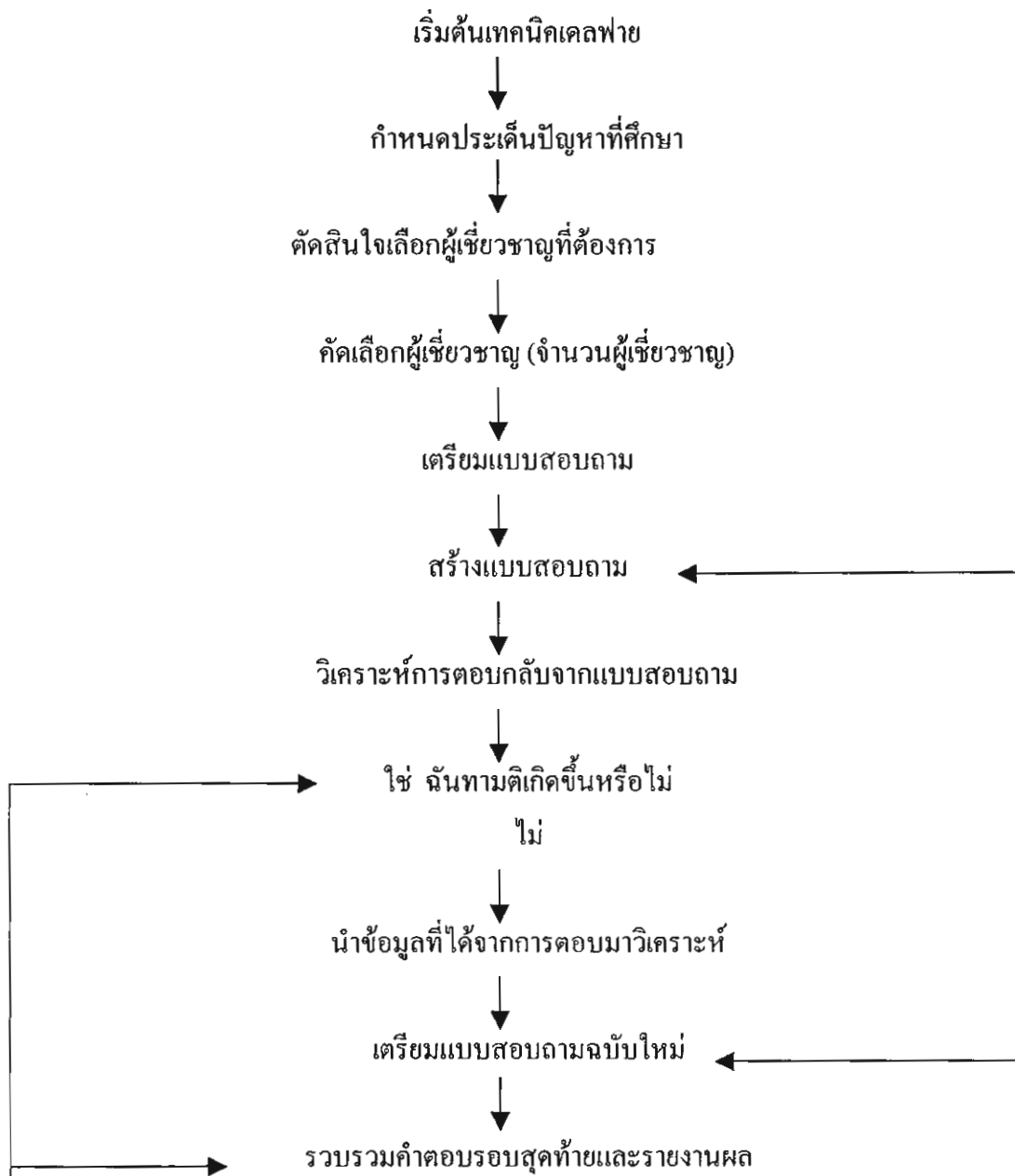
ในขั้นตอนการดำเนินงานวิจัยในระยะที่ 2 นี้ใช้เทคนิคเดลฟายในการดำเนินงานวิจัยซึ่งมีรายละเอียดพอสังเขปดังนี้ เทคนิคเดลฟายเป็นกระบวนการที่รวบรวมความคิดเห็นหรือการตัดสินใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งเกี่ยวกับอนาคตโดยใช้หลักการระดมความคิดจากผู้เชี่ยวชาญหลายท่านที่มีความรู้ความสามารถ และยินดีที่จะให้ความร่วมมืออย่างแท้จริงตามแนวคิดพื้นฐาน “สองหัวดีกว่าหัวเดียว” (two heads are better than one) แต่การระดมความคิดนี้จะไม่มีการเผชิญหน้ากันระหว่างผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งการกระทำเช่นนี้ทำให้ผู้เชี่ยวชาญสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างเป็นอิสระโดยไม่มีอิทธิพลจากกลุ่มมาเกี่ยวข้อง และใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล แต่อย่างไรก็ตามการตอบแบบสอบถามนี้ต้องมีการตอบหลายรอบ เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญได้กลั่นกรองความคิดอย่างรอบคอบมากที่สุด ซึ่งจะมีรายละเอียดของคำถามแต่ละรอบดังนี้

- รอบแรก จะเป็นการถามด้วยคำถามปลายเปิดเพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญได้แสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่
- รอบที่สอง คำถามจะพัฒนามาจากคำถามในรอบแรกโดยนำความคิดจากผู้เชี่ยวชาญมาสังเคราะห์และสรุปเป็นคำถามปลายปิด
- รอบที่สาม ผู้วิจัยจะนำคำตอบแต่ละข้อในรอบที่สองมาหาค่ามัธยฐาน(median) ฐานนิยม (mode) และพิสัยควอไทล์ (interquartile range) แล้วจึงนำมาเพิ่มเติมในคำถามในรอบที่ 3 เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญได้เปรียบเทียบ

หลังจากนั้นผู้วิจัยจะวิเคราะห์ว่าคำตอบที่ได้รับมีฉันทามติ (consensus) หรือไม่ ถ้ายังไม่มีฉันทามติผู้วิจัยก็จะดำเนินการในรอบที่ 4 ต่อไป สำหรับในขั้นตอนสุดท้ายเมื่อได้ฉันทามติแล้วผู้วิจัยจะพิจารณารวบรวมความคิดหรือคำตอบของผู้เชี่ยวชาญในรอบสุดท้าย และรายงานผลต่อไป

เพื่อความเข้าใจที่ง่ายขึ้นสามารถเขียนเทคนิคเดลฟายเป็นลำดับขั้นตอนแสดงเป็นแผนผัง ดังนี้

แผนผังแสดงกระบวนการของเทคนิคเดลฟาย



ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม

กรุณาเติมคำในช่องว่าง หรือกาเครื่องหมาย (✓) หน้าคำตอบที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

การสัมภาษณ์รอบที่ 2 ของโครงการวิจัย เรื่อง “ความต้องการทักษะแรงงานในอนาคตสำหรับการผลิตผ้าไทย และผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทย : กรณีศึกษาจังหวัดน่าน” ได้ขอความอนุเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญทั้งสิ้น 21 ท่าน ประกอบด้วย เจ้าของธุรกิจ 13 ท่าน นักวิชาการ 4 ท่าน และนักออกแบบ 4 ท่าน

1. ผลการสัมภาษณ์รอบแรก พบว่า ผู้เชี่ยวชาญทั้งหมดมีฉันทามติ (Consensus) ว่าไม่สามารถระบุจำนวนขนาดของ ตลาดผ้าน่านในอนาคตได้ อันเนื่องมาจากผลกระทบจากปัจจัยภายนอกต่าง ๆ ท่านคิดว่า อนาคตอีก 5 ปีข้างหน้า ขนาดตลาดของผ้าน่านสามารถขยายตัวได้อีกหรือไม่ เพราะเหตุใด

☐ ได้ เพราะ ☐ ถ้ามีการปรับผลิตภัณฑ์ โดย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

.....ควรมีการปรับสีสรร

.....ควรมีการปรับลวดลาย

.....ควรมีการปรับมาตรฐาน

.....ควรมีการเลือกวัตถุดิบที่เหมาะสม

.....ควรมีความทันสมัย

.....ควรมีการนำมาประยุกต์ทำผลิตภัณฑ์อื่น

☐ ถ้ามีการปรับกระบวนการผลิต โดย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

.....ควรมีนักออกแบบ (Designer) เข้ามาแนะนำ

.....ควรมีการพัฒนากระบวนการผลิตทุกขั้นตอน
อย่างจริงจัง

.....กระบวนการผลิตในอนาคตจะมีการพึ่งพิง
แรงงานน้อยลง (Manual labor)

.....ควรมีการปรับวิธีการผลิต เพื่อให้ทันต่อความ
ต้องการ

☐ ถ้ามีการทำการตลาด โดย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

.....ควรมีการวางแผนการตลาด

.....ควรมีการผลิตตามความต้องการของลูกค้า

☐ ไม่ได้ (ขนาดจะคงที่)

เพราะ

☐ ไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้

☐ ไม่สามารถพัฒนากระบวนการผลิตได้

☐ ไม่สามารถทำการตลาดได้

2. ผลการสัมภาษณ์รอบแรก พบว่า ผู้เชี่ยวชาญมีฉันทามติ (Consensus) เหมือนกันว่า จุดเด่นของผ้า่านคือ ลวดลาย สวยงาม (ร้อยละ 78.95) ท่านคิดว่า ผ้า่านมีจุดด้อยอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

-สีสรรไม่เหมาะสม
-ผ้ายังไม่ได้คุณภาพ เช่น สีตก หด เนื้อไม่แน่น
-ลวดลายไม่สม่ำเสมอ
-มีข้อจำกัดในการใช้สอย
-มีการคิดแปลงผิดไปจากเดิม
-มีความแตกต่างจากผ้าไทยที่ผลิตจากแหล่งอื่นน้อย
-เพราะใช้ฝ้ายเป็นวัตถุดิบ

3. ผลการสัมภาษณ์รอบแรก พบว่า ผู้เชี่ยวชาญมีฉันทามติ (Consensus) ว่า ผู้เชี่ยวชาญมีความมั่นใจต่ำ (ร้อยละ 80.95) ว่า ลวดลายของผ้า่านในปัจจุบันจะเป็นที่ต้องการของตลาด ท่านคิดว่า เหตุผลที่ผู้เชี่ยวชาญมีความมั่นใจต่ำเป็นเพราะเหตุใด

-ต้องมีการปรับลวดลาย
-ต้องมีการปรับสีสรร
-ต้องมีการออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้งาน
-ต้องมีการปรับเปลี่ยนวัตถุดิบ

4. ผลการสัมภาษณ์รอบแรก พบว่า ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีฉันทามติ (Consensus) ว่า ควรส่งเสริมผลิตภัณฑ์ (ร้อยละ 76.19) และกระบวนการผลิต (ร้อยละ 66.67) เพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันของผ้า่าน

4.1 ท่านคิดว่า ทิศทางในการพัฒนาผ้า่าน เพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขัน ควรพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์หรือไม่ และควรให้ความสำคัญในด้านใดบ้าง

☐ ควร โดย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

-ควรเน้นมาตรฐานสินค้ามากขึ้น
-ควรเลือกวัตถุดิบให้เหมาะสม
-ควรมีประโยชน์ใช้สอยเพิ่มขึ้น
-ควรมีการพัฒนาลวดลาย
-ควรเน้นความมีเอกลักษณ์
-ควรเพิ่มขนาดความกว้างของผ้า เพื่อนำไปใช้ในการตกแต่ง

☐ ไม่ควร

4.2 ท่านคิดว่า ทิศทางในพัฒนาผ่านาน เพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขัน ควรพัฒนาด้านการทำการตลาดหรือไม่ และควรให้ความสำคัญในด้านใดบ้าง

☐ ควร โดย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

.....ควรมีการจัดร้านโชว์ แฟชั่นโชว์ และลงนิตยสาร

.....ควรมีการผลิตผ้าเป็นรุ่น ๆ

.....ควรตั้งราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพ

☐ ไม่ควร

4.3 ท่านคิดว่า ลักษณะการผลิตผ่านานในอนาคตควรเป็นอย่างไร (กรุณาเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อย มาเพียง 3 ลำดับ โดย 1 แทน มาก, 2 แทน ปานกลาง และ 3 แทน น้อย)

.....ควรมีการรวมกลุ่มในการผลิต

.....ควรมีผู้เชี่ยวชาญ หรือนักออกแบบให้คำแนะนำ

.....ควรมีการควบคุมด้านลวดลาย สีต้นและรูปแบบ

.....รัฐควรมีบทบาทมากขึ้นในด้านคุณภาพ ลวดลาย และการตั้งราคา

.....ควรหาคนกลางนำสินค้าไปขาย

.....ควรจัดตั้งศูนย์แสดงสินค้า

.....ควรมีการสร้างตราผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จัก

.....ชาวบ้านควรเป็นผู้ทำการตลาดเอง

.....กำลังการผลิตยังคงมีเท่าเดิม

4.4 ท่านคิดว่า ประเภทแรงงานการผลิตผ่านานในอนาคตควรเป็นอย่างไร (กรุณาเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อย มาเพียง 3 ลำดับ โดย 1 แทน มาก, 2 แทน ปานกลาง และ 3 แทน น้อย)

.....ควรเน้นให้แรงงานมีการแข่งขัน โดยฝีมือแรงงานควรมีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้น

.....แรงงานต้องมีฝีมือและความคิดสร้างสรรค์มากขึ้น

.....แรงงานในอนาคตจะไม่เพียงพอ

.....แรงงานต้องผลิตให้ตรงเวลา

.....แรงงานต้องสามารถผลิตได้จำนวนมาก ๆ

.....ควรสร้างจิตสำนึกให้ชาวบ้านรู้ว่าอาชีพนี้

สามารถเลี้ยงตนเองได้ และมีความต้องการพัฒนาฝีมือแรงงาน

.....ควรมีการปรับค่าแรงให้เหมาะสม

5. ผลการสัมภาษณ์รอบแรก พบว่า ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีมติ (consensus) ว่า รูปแบบในการทำการตลาดของค่านำนั้น ควรเน้นที่ผลิตภัณฑ์ (ร้อยละ 61.90)

5.1 ท่านคิดว่า รูปแบบการกระจายสินค้าของค่านำนในอนาคต ควรมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ และควรทำอย่างไร

- ☐ ควร โดย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
-ควรจัดให้มีศูนย์การกระจายและจำหน่ายสินค้า
 -ควรเน้นการขายแบบเฉพาะจุดขาย
 -ควรให้นักธุรกิจทำการกระจายสินค้า
- ☐ ไม่ควร

5.2 ท่านคิดว่า รูปแบบการทำการตลาดของค่านำนในอนาคต ควรมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ และควรทำอย่างไร

- ☐ ควร โดย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
-ควรมีการวางแผนการตลาด
 -ควรทำการตลาดเฉพาะ
 -ควรทำการตลาดมวลชน
- ☐ ไม่ควร

6. ผลการสัมภาษณ์รอบแรก พบว่า ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีมติ (Consensus) เห็นพ้องต้องกันว่า กลุ่มลูกค้าใน อนาคตของค่านำน จะเป็นบุคคลในวัยทำงาน อยู่ในวัยกลางคน มีฐานะระดับปานกลางขึ้นไป และมีอาชีพรับราชการ ท่านคิดว่า กลุ่มลูกค้าในอนาคตของค่านำนจะแตกต่างไปจากนี้หรือไม่

- ☐ ไม่แตกต่าง
- ☐ แตกต่าง
- โปรดระบุ.....
-
-

7. ผลการสัมภาษณ์รอบแรก พบว่า ผู้เชี่ยวชาญมีมติ (Consensus) ว่า การเข้าไปแข่งขันในตลาด ควรมีการแบ่ง กลุ่มตลาดและเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน (ร้อยละ 71.43)

7.1 ท่านคิดว่า อนาคตการเข้าไปแข่งขันในตลาดของค่านำน ควรเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ ควรมีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์
- ☐ ควรมีการตั้งราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า

7.2 ท่านคิดว่า การแบ่งกลุ่มตลาดและการเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพื่อการแข่งขันในตลาดผ้าผืน ควรมีการพัฒนาด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ ควรแนะนำการทำตลาดและการส่งเสริมการตลาด
- ☐ สินค้าควรมีเอกลักษณ์
- ☐ ควรเน้นมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์
- ☐ ควรมีการแบ่งเกรดผ้า
- ☐ ควรปลูกจิตสำนึกให้ใช้ผ้าไทย

7.3 ท่านคิดว่า การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เพื่อการแข่งขันในตลาดผ้าผืน ควรเป็นอย่างไร

- ☐ ควรเพิ่มรูปแบบการผลิต
- ☐ ควรมีนักออกแบบ (Designer) ช่วยแนะนำ
- ☐ ควรมีการปรับลดสาย และสีสรร

8. ผลการสัมภาษณ์รอบแรก พบว่า ผู้เชี่ยวชาญทั้งหมดมีฉันทามติ (Consensus) ว่า ระดับฝีมือของแรงงานสามารถพัฒนาต่อไปได้ในอนาคต (ร้อยละ 100) ท่านคิดว่า ระดับฝีมือของแรงงานควรพัฒนาในด้านใดบ้าง (ตอบได้ มากกว่า 1 ข้อ)

-มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้
-มีผู้เชี่ยวชาญหรือนักออกแบบ (Designer) เข้ามาแนะนำและสร้างแรงจูงใจให้
-แรงงานมีความพอใจที่จะเรียนรู้และเข้ารับการสอน
-พัฒนาฝีมือให้ได้มาตรฐาน
-มีการสืบทอดฝีมือต่อไปในอนาคต

ขอขอบพระคุณที่กรุณาตอบแบบสอบถาม

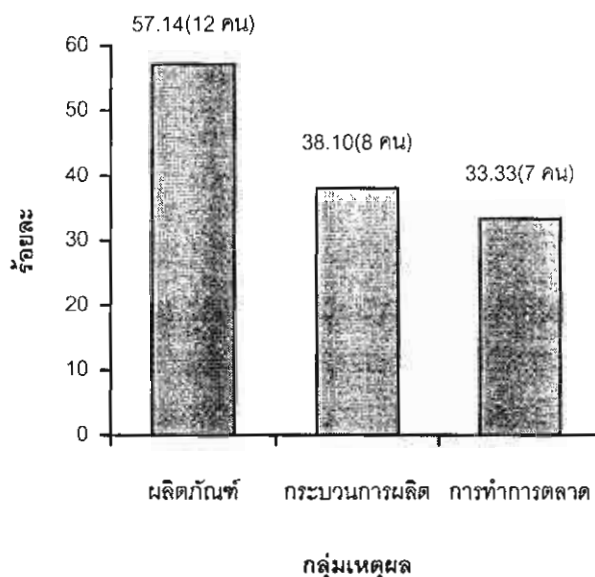
สรุปผลการทำ Delphi รอบที่ 1

ตอนที่ 1 : ผ้าน่าน

ผลการทำ Delphi รอบที่ 1 ของโครงการวิจัย เรื่อง "ความต้องการทักษะแรงงานในอนาคตสำหรับการผลิตผ้าไทย และผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทย : กรณีศึกษาจังหวัดน่าน" ได้รับความอนุเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญด้านผ้าไทยในแต่ละสาขา ซึ่งมีผู้ให้สัมภาษณ์ จำนวนทั้งสิ้น 21 ท่าน ประกอบด้วย เจ้าของธุรกิจ 13 ท่าน นักวิชาการ 4 ท่าน และนักออกแบบ 4 ท่าน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

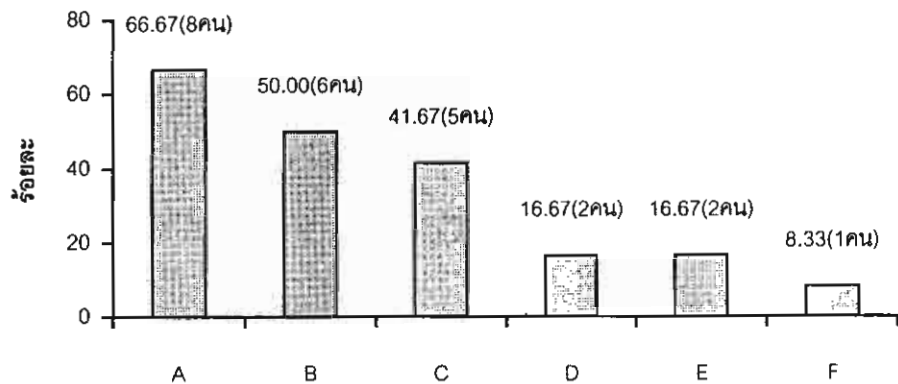
ข้อคำถามที่ 1 ตลาดของผ้าน่านในอนาคต (5ปี) ประมาณเท่าไร / เพราะอะไร

ไม่มีผู้เชี่ยวชาญท่านใดระบุจำนวนขนาดของตลาดผ้าน่าน แต่ให้สัมภาษณ์ว่า ตลาดสามารถขยายได้ 20 ท่าน และตลาดจะคงที่ 1 ท่าน โดยให้เหตุผลแตกต่างกัน ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้



ผลการสัมภาษณ์ ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 21 ท่าน ส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ตลาดมีแนวโน้มที่จะขยายขึ้น โดยปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ตลาดขยายขึ้นคือ ผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือ กระบวนการผลิต และการตลาดตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ผลลัพธ์

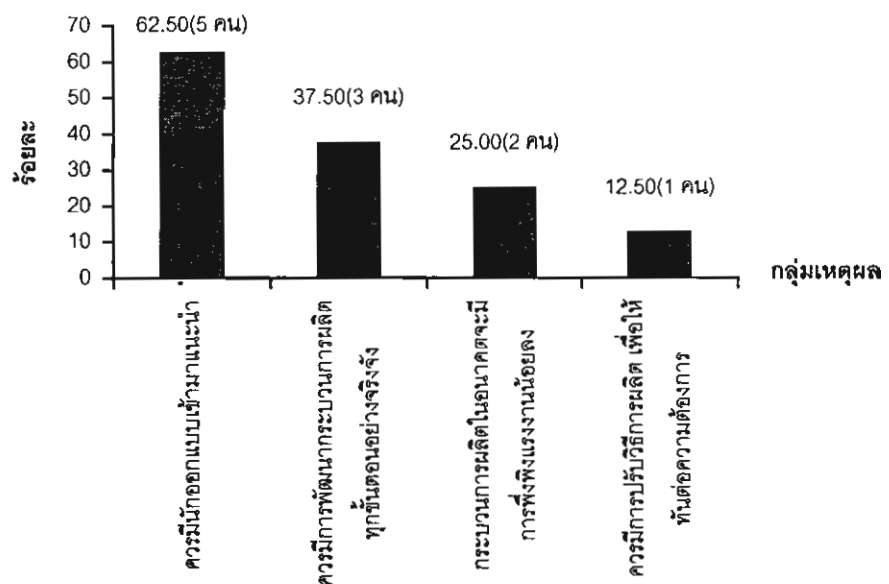


ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

สัญลักษณ์แทนค่าโดย :

- | | | |
|---|---|-------------------------------------|
| A | = | ควรมีการปรับสีสรร |
| B | = | ควรมีการปรับสวดลาย |
| C | = | ควรมีการปรับมาตรฐาน |
| D | = | ควรมีการเลือกวัสดุที่ที่เหมาะสม |
| E | = | ควรมีความทันสมัย |
| F | = | ควรมีการนำมาประยุกต์ทำผลิตภัณฑ์อื่น |

2. กระบวนการผลิต



3. การตลาด



ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นตรงกันว่า ควรมีการปรับสีสรรให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดมากที่สุด (ร้อยละ 66.67) ส่วนด้านกระบวนการผลิตนั้น ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นว่า ควรให้นักออกแบบ (designer) เข้ามาช่วยแนะนำมากที่สุด (ร้อยละ 62.50) และด้านการตลาด ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่ลงมติว่า ควรมีการวางแผนทำการตลาดมากที่สุด (ร้อยละ 71.43)

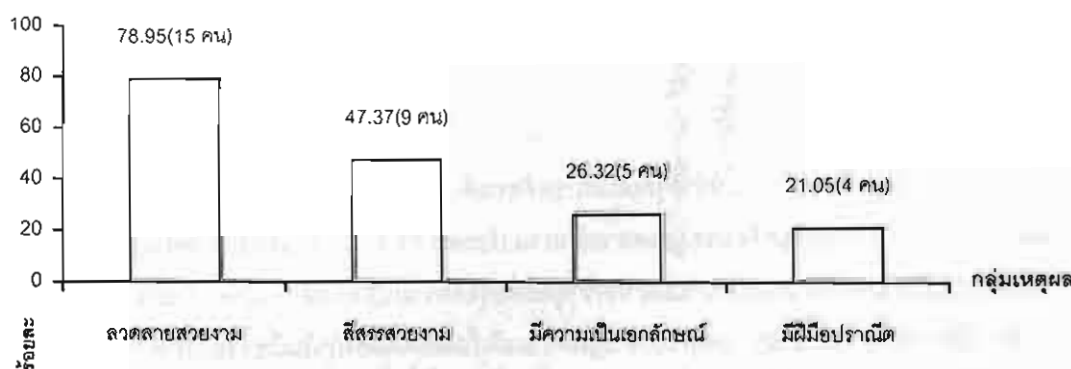
ข้อคำถามที่ 2 จุดเด่นและจุดด้อยของผ้าน่าน คืออะไร

ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นเกี่ยวกับจุดเด่นและจุดด้อยของผ้าน่าน ดังนี้

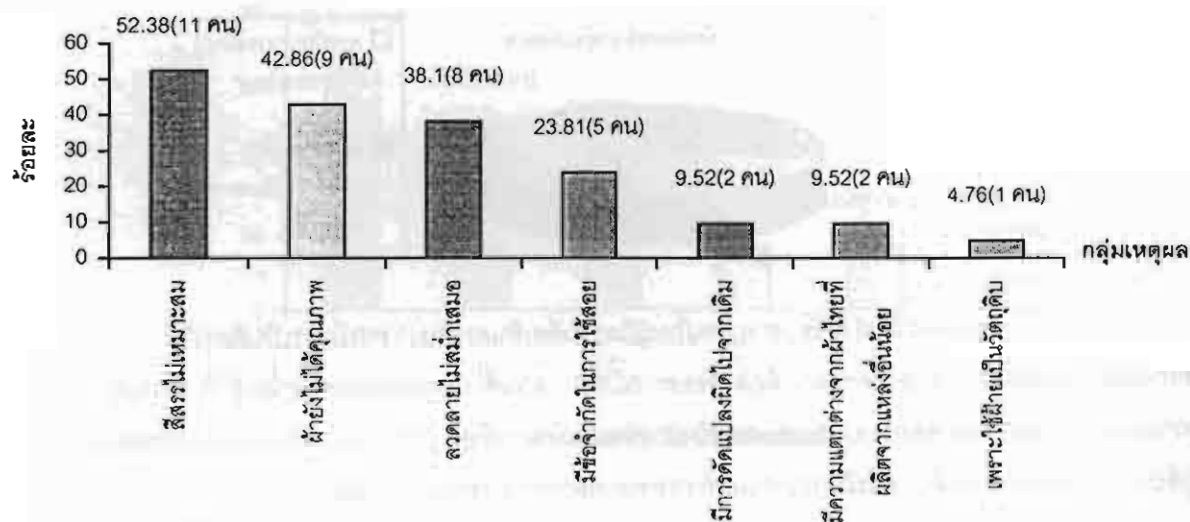
ลักษณะผ้าน่าน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. จุดเด่น	19	90.48
2. จุดด้อย	21	100.00

ผลการสัมภาษณ์พบว่า ผู้เชี่ยวชาญทั้งหมดมีความเห็นว่าผ้าน่านมีจุดด้อยมากกว่าจุดเด่น นอกจากนี้ยังมีความคิดเห็นไม่สอดคล้องกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

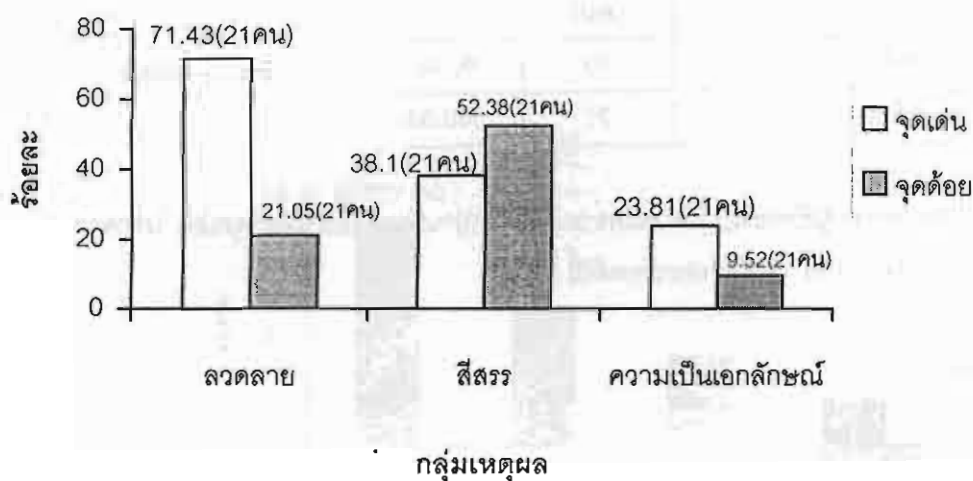
1. จุดเด่น



2. จุดด้อย



ผู้เชี่ยวชาญให้ความคิดเห็นว่า จุดเด่นของผ้า่านส่วนใหญ่คือ ลวดลายสวยงาม (ร้อยละ 78.95) ส่วนจุดด้อย ผู้เชี่ยวชาญให้ความคิดเห็นว่ามีสีสรรไม่เหมาะสมมากที่สุด (ร้อยละ 52.38) และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างจุดเด่นกับจุดด้อย ผู้เชี่ยวชาญทั้งหมดมีความคิดเห็น ดังนี้



เมื่อเปรียบเทียบระหว่างจุดเด่นกับจุดด้อยแล้วพบว่า ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นว่า จุดเด่นของลวดลายผ้า่าน มีมากกว่าจุดด้อยของลวดลายผ้า่าน (ร้อยละ 71.43 เปรียบเทียบกับร้อยละ 21.05) และจุดเด่นของความเป็นเอกลักษณ์ของผ้า่านมีมากกว่าจุดด้อยของความเป็นเอกลักษณ์ของผ้า่าน (ร้อยละ 23.81 เปรียบเทียบกับร้อยละ 9.52) แต่ผู้ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นไม่สอดคล้องกันในเรื่องของสีสรร ซึ่งพบว่า สีสรรของผ้า่านนั้นมีจุดด้อยมากกว่าจุดเด่น (ร้อยละ 52.38 เปรียบเทียบกับร้อยละ 38.10)

ข้อคำถามที่ 3 ลวดลายของผ้า่านในปัจจุบัน เป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่

จากการสัมภาษณ์นี้ ผู้เชี่ยวชาญได้แสดงความคิดเห็นแตกต่างกัน โดยสามารถแบ่งออกเป็น

2 กลุ่ม คือ



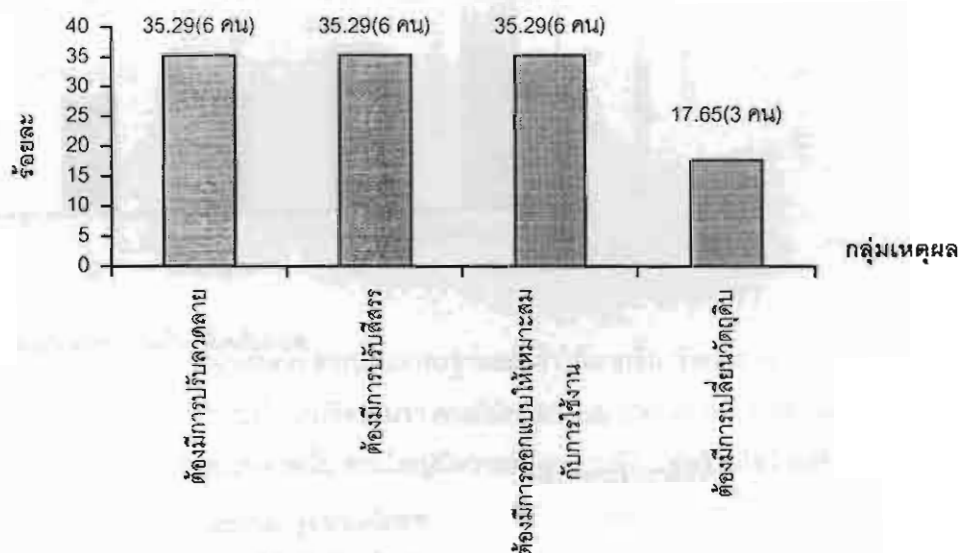
ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความมั่นใจต่ำว่า ผ้า่านจะเป็นที่ต้องการของตลาด โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ผู้เชี่ยวชาญที่มีความมั่นใจสูง

ผู้เชี่ยวชาญที่มีความมั่นใจสูงว่า ผ้า่านจะเป็นที่ต้องการของตลาด มีจำนวนทั้งสิ้น

4 ราย ซึ่งมีความคิดเห็นเหมือนกันทั้งหมดว่า ผ้า่านจะเป็นที่ต้องการของตลาด เนื่องจากมีความเป็นเอกลักษณ์

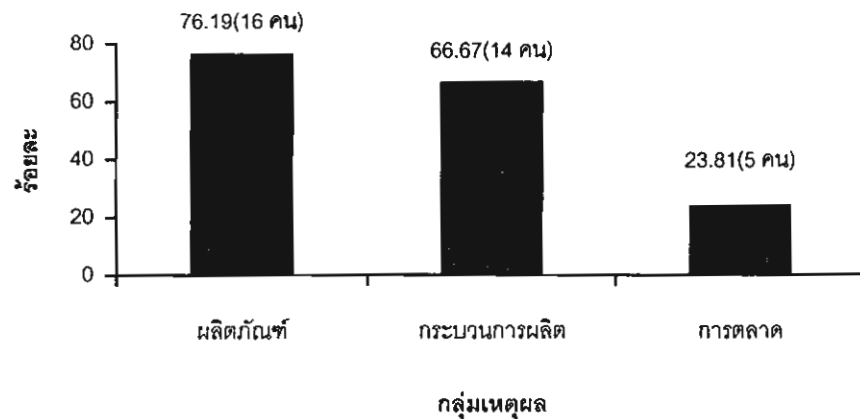
2. ผู้เชี่ยวชาญที่มีความมั่นใจต่ำ



ผู้เชี่ยวชาญที่มีความมั่นใจต่ำ ให้ความคิดเห็นว่า ผ้า่านจะเป็นที่ต้องการของตลาด แต่ยังมีลวดลาย สีสรร และแบบไม่ดีพอ จึงควรมีการปรับลวดลาย สีสรร และออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้งาน (ร้อยละ 35.29) ที่เหลือควรมีการปรับเปลี่ยนวัสดุดิบให้เหมาะสม (ร้อยละ 17.65)

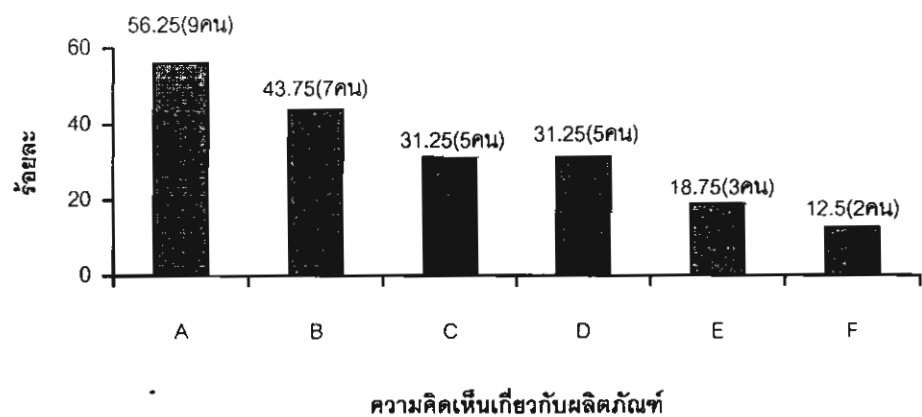
ข้อคำถามที่ 4 ทิศทางในการพัฒนาผ้า่านเพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันเป็นอย่างไร

ผลการสัมภาษณ์นี้ ผู้เชี่ยวชาญให้ความคิดเห็นหลากหลาย ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้



ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 21 ท่าน ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางการพัฒนาผ้า่าน ส่วนใหญ่พบว่า ควรให้ความสำคัญกับตัวผลิตภัณฑ์มากที่สุด รองลงมา คือ กระบวนการผลิต และการตลาด ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

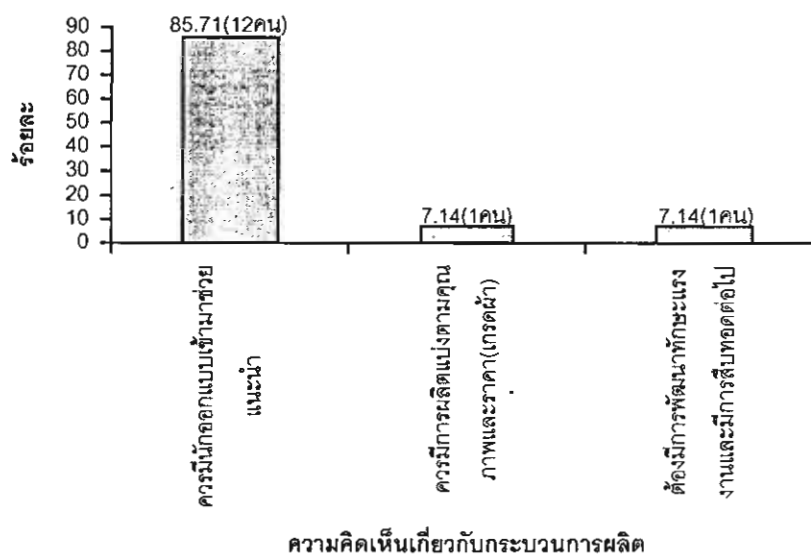
1. ผลิตภัณฑ์



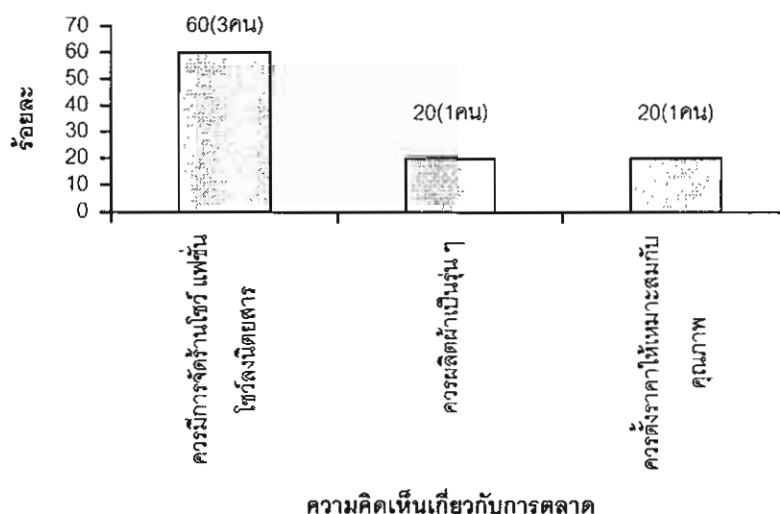
สัญลักษณ์แทนค่าโดย :

- | | | |
|---|---|---|
| A | = | ควรเน้นมาตรฐานมากขึ้น |
| B | = | ควรเลือกวัตถุดิบให้เหมาะสม |
| C | = | ควรมีประโยชน์ใช้สอยเพิ่มขึ้น |
| D | = | ควรมีการพัฒนาลวดลาย |
| E | = | ควรเน้นความมีเอกลักษณ์ |
| F | = | ควรเพิ่มขนาดความกว้างของผ้า เพื่อนำไปใช้ในการตกแต่ง |

2. กระบวนการผลิต



3. การตลาด

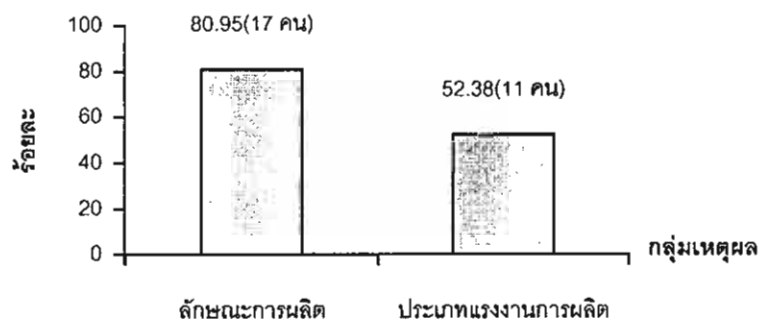


ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้เชี่ยวชาญเห็นว่า ควรเน้นมาตรฐานของผ้าให้มากขึ้น (ร้อยละ 56.25)

ส่วนด้านกระบวนการผลิต ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า ควรมีนักออกแบบ (Designer) เข้ามาช่วยแนะนำมากที่สุด (ร้อยละ 85.71) และด้านการตลาดนั้น ส่วนใหญ่มีความคิดว่า ควรมีการจัดร้านโชว์ แฟชั่นโชว์ลงนิตยสาร (ร้อยละ 60)

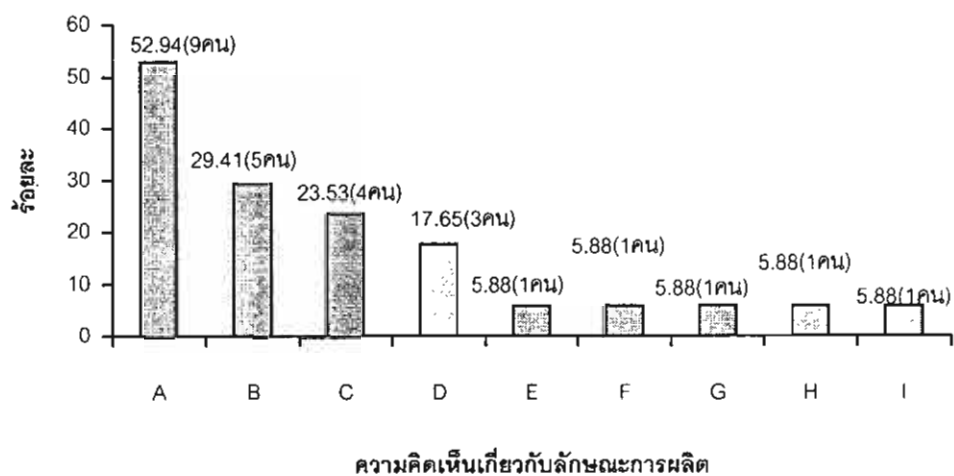
ข้อคำถามที่ 5 ลักษณะ ขนาด และประเภทแรงงานของการผลิตผ้าในอนาคตควรเป็นอย่างไร

ผลการสัมภาษณ์ ผู้เชี่ยวชาญให้ความคิดเห็นต่าง ๆ ซึ่งสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ ลักษณะการผลิต และประเภทแรงงานการผลิต โดยมีรายละเอียดดังนี้



ผลการสัมภาษณ์ มีผู้เชี่ยวชาญให้ความสำคัญต่อลักษณะการผลิตมากกว่าประเภทแรงงานการผลิต คิดเป็น ร้อยละ 80.95 และ 52.38 ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

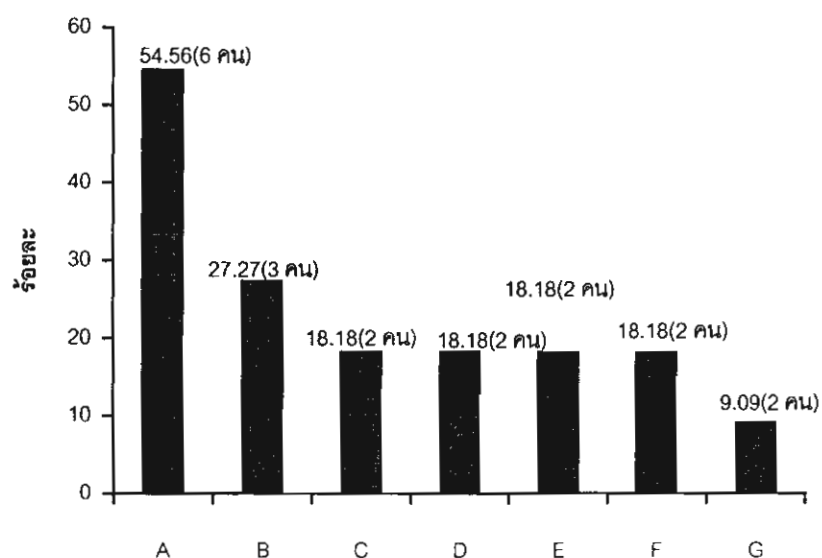
1. ลักษณะการผลิต



สัญลักษณ์แทนค่าโดย :

- | | | |
|---|---|--|
| A | = | ควรมีการรวมกลุ่มในการผลิต |
| B | = | ควรมีผู้เชี่ยวชาญหรือนักออกแบบให้คำแนะนำ |
| C | = | ควรมีการควบคุมด้านลวดลาย สี สีน และรูปแบบ |
| D | = | รัฐควรมีบทบาทมากขึ้นในด้านคุณภาพ ลวดลาย และการตั้งราคา |
| E | = | ควรมีคนกลางนำสินค้าไปขาย |
| F | = | ควรจัดตั้งศูนย์แสดงสินค้า |
| G | = | ควรมีการสร้างตราผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับ |
| H | = | ชาวบ้านควรเป็นผู้ทำการตลาดเอง |
| I | = | กำลังการผลิตยังคงมีเท่าเดิม |

2. ประเภทแรงงานการผลิต



ความคิดเห็นเกี่ยวกับประเภทแรงงานการผลิต

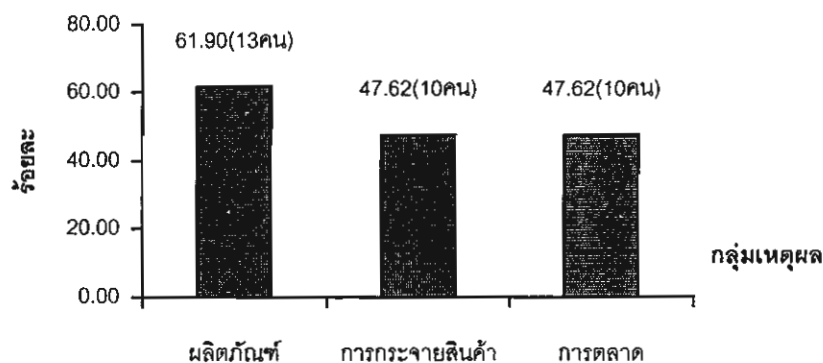
สัญลักษณ์แทนค่าโดย :

- | | | |
|---|---|--|
| A | = | ควรเน้นให้แรงงานมีการแข่งขัน โดยฝีมือแรงงานควรมีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้น |
| B | = | แรงงานต้องมีฝีมือและความคิดสร้างสรรค์มากขึ้น |
| C | = | แรงงานในอนาคตจะไม่เพียงพอ |
| D | = | แรงงานต้องผลิตให้ตรงเวลา |
| E | = | แรงงานต้องสามารถผลิตได้จำนวนมาก ๆ |
| F | = | ควรสร้างจิตสำนึกให้ชาวบ้านรู้ว่าอาชีพนี้สามารถเลี้ยงตนเองได้และมี
ความต้องการพัฒนาฝีมือแรงงาน |
| G | = | ควรมีการปรับค่าแรงให้เหมาะสม |

ผู้เชี่ยวชาญให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับลักษณะการผลิตว่า ควรมีการรวมกลุ่มการผลิตมากที่สุด (ร้อยละ 52.94) และในส่วนประเภทแรงงานการผลิต พบว่า ควรเน้นให้แรงงานมีการแข่งขัน โดยฝีมือแรงงานควรมีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้นเป็นลำดับแรก (ร้อยละ 54.56)

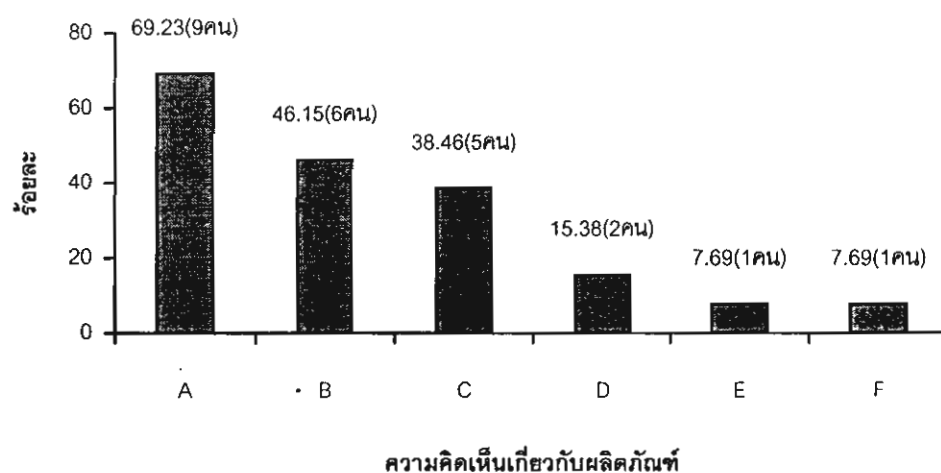
ข้อคำถามที่ 6 รูปแบบในการทำการตลาดของผ้า่านในอนาคตควรเป็นอย่างไร

ผลการสัมภาษณ์ ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 21 ท่าน สามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้



ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นว่า รูปแบบการทำการตลาดของผ้า่านในอนาคต ควร จะให้ความสำคัญกับตัวผลิตภัณฑ์มากที่สุด รองลงมา ผู้เชี่ยวชาญพิจารณาว่า ควรให้ความสำคัญกับการ กระจายสินค้า และการทำการตลาดเท่า ๆ กัน โดยในแต่ละประเภคนั้นจะมีรายละเอียดดังนี้

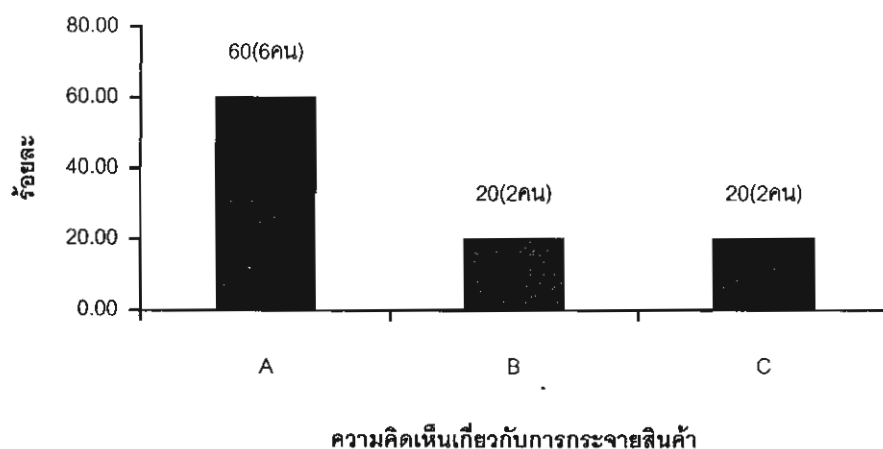
1. ผลิตภัณฑ์



สัญลักษณ์แทนค่าโดย :

- | | | |
|---|---|-------------------------------------|
| A | = | สินค้าต้องมีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน |
| B | = | สามารถนำมาประยุกต์ใช้ทำเฟอร์นิเจอร์ |
| C | = | ควรปรับลดลาย สี สรร |
| D | = | ควรมีการแบ่งเกรดของผ้า |
| E | = | ผู้ผลิตต้องออกมาหาผู้บริโภคเอง |
| F | = | ควรสร้างจุดแตกต่างของสินค้า |

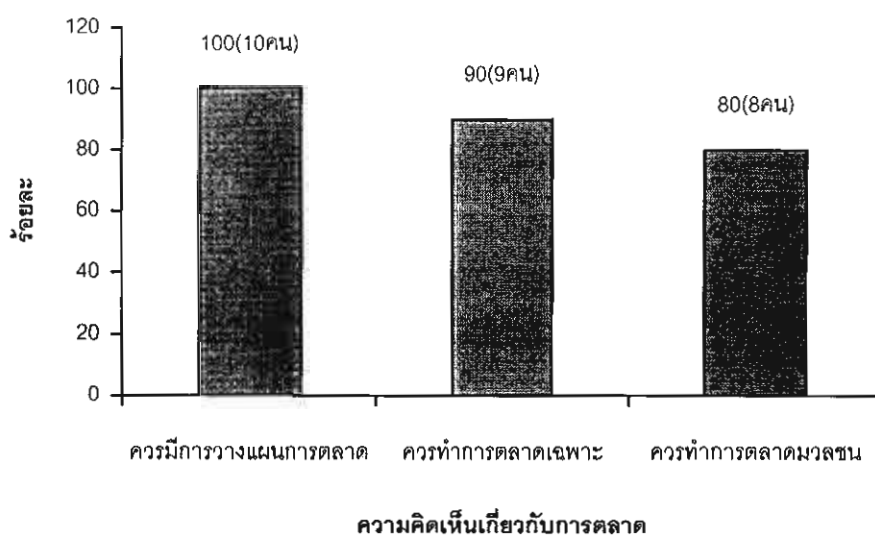
2. การกระจายสินค้า



สัญลักษณ์แทนค่าโดย :

- A = ควรจัดให้มีศูนย์การกระจายและจำหน่ายสินค้า
- B = เน้นการขายแบบเฉพาะจุดขาย
- C = ควรให้นักธุรกิจทำการกระจายสินค้า

3. การตลาด



รูปแบบการทำการตลาดในส่วนของผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้เชี่ยวชาญได้เสนอความคิดเห็นว่า สินค้าควรมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานเป็นลำดับแรก (ร้อยละ 69.23) ส่วนด้านการกระจายสินค้า พบว่า ควรจัดให้มีศูนย์การกระจายและจำหน่ายสินค้ามากที่สุด (ร้อยละ 60) และด้านการตลาด พบว่า ผู้เชี่ยวชาญที่ให้ความคิดเห็นในด้านการตลาดทั้งหมด มีความคิดเห็นตรงกันว่า ควรมีการวางแผนการตลาด

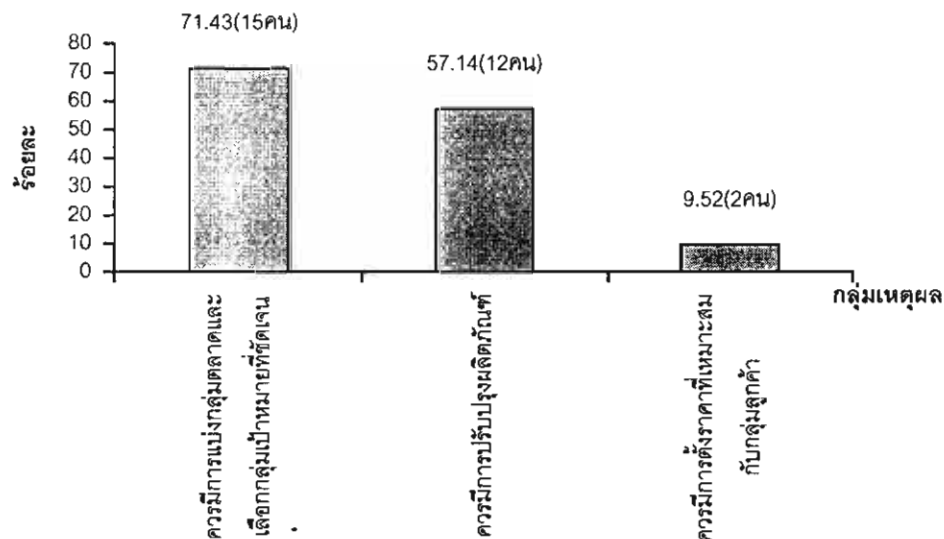
ข้อคำถามที่ 7 กลุ่มลูกค้าในอนาคตมีลักษณะแตกต่างจากปัจจุบันอย่างไร และควรจะมีการเข้าไปแข่งขันในตลาดใดบ้าง

ผลการสัมภาษณ์ ปรากฏว่า มีผู้เชี่ยวชาญเพียง 8 ท่าน ที่ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมายของผ้าน่าน ดังนี้

กลุ่มเป้าหมาย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. คนไทยที่อยู่ในวัยทำงาน	6	25.57
2. นักท่องเที่ยว	2	9.52

ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่จะให้ความคิดเห็นว่า กลุ่มลูกค้าในอนาคตของผ้าน่าน จะเป็นคนไทยที่อยู่ในวัยทำงานมากที่สุด รองลงมาคือ นักท่องเที่ยว

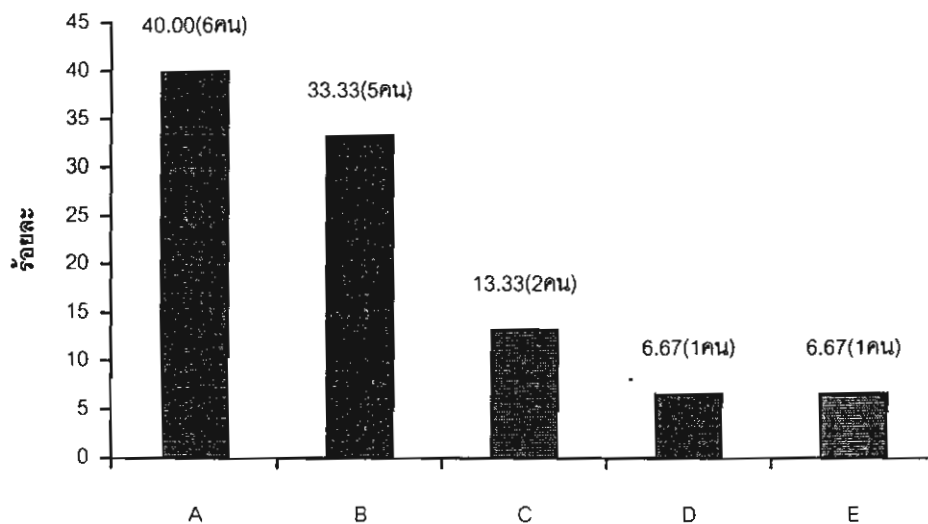
ส่วนลักษณะของการเข้าไปแข่งขันในตลาด มีผู้เชี่ยวชาญได้ให้ความเห็น ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้



ผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด ให้ความคิดเห็นว่า การเข้าไปแข่งขันในตลาด ควรให้ความสำคัญกับการแบ่งกลุ่มตลาดและการเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนเจาะตลาดมากที่สุด (ร้อยละ 71.43)

ทั้งนี้ ผู้เชี่ยวชาญยังเสนอความคิดเห็นในรายละเอียดเกี่ยวกับการแบ่งกลุ่มตลาดและเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน และการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. การแบ่งกลุ่มตลาดและการเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน

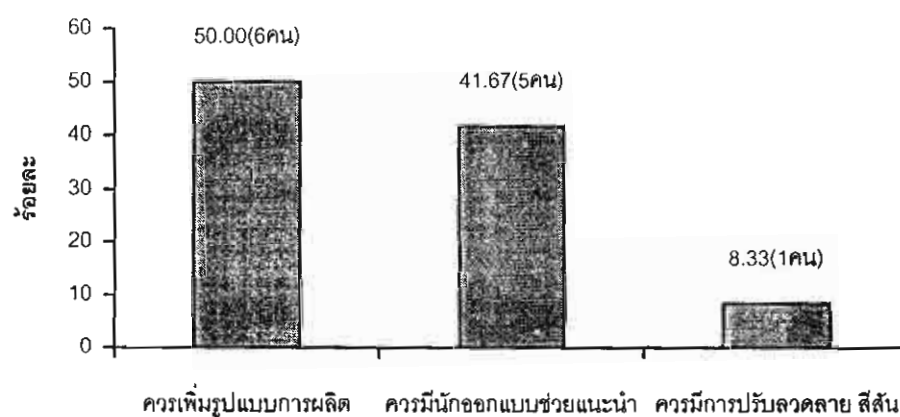


ความคิดเห็นเกี่ยวกับการแบ่งกลุ่มตลาดและการเลือกกลุ่มเป้าหมาย

สัญลักษณ์แทนค่าโดย :

- | | | |
|---|---|--|
| A | = | แนะนำการทำการตลาดและการส่งเสริมการตลาด |
| B | = | สินค้าควรมีเอกลักษณ์ |
| C | = | ควรเน้นมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ |
| D | = | ควรมีการแบ่งเกรดผ้า |
| E | = | ควรปลูกจิตสำนึกให้ใช้ผ้าไทย |

2. การปรับปรุงผลิตภัณฑ์

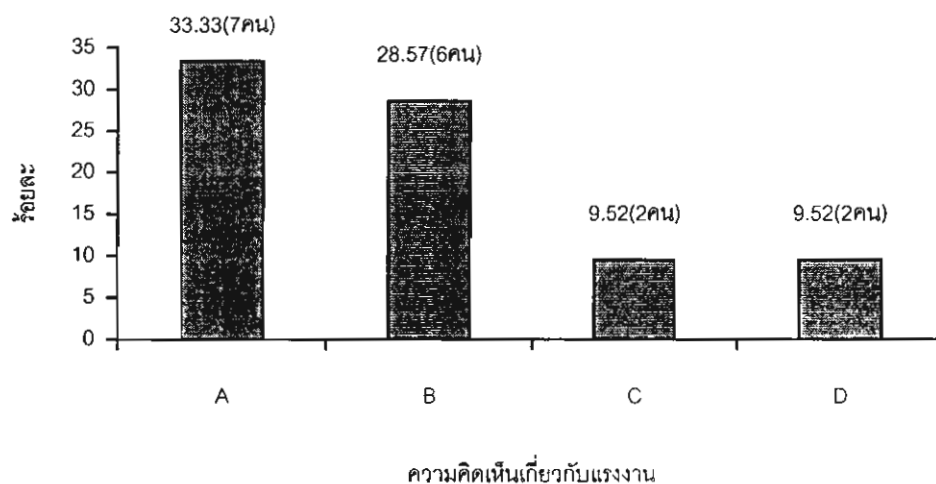


ความคิดเห็นเกี่ยวกับการปรับปรุงผลิตภัณฑ์

ผลการสัมภาษณ์พบว่า การแบ่งกลุ่มตลาดและเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนนั้น ผู้เชี่ยวชาญให้ความเห็นว่า ควรเน้นการทำการตลาดและการส่งเสริมการตลาดมากที่สุด (ร้อยละ 40) ในส่วนของการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ พบว่า ควรเพิ่มรูปแบบการผลิตเป็นลำดับแรก (ร้อยละ 50)

ข้อคำถามที่ 8 ระดับฝีมือแรงงาน ในปัจจุบันมีศักยภาพในการรองรับการพัฒนา และการผลิตในอนาคตหรือไม่ / เพราะเหตุใด และถ้าต้องการพัฒนาต้องพัฒนาในด้านใด

ผู้เชี่ยวชาญทั้งหมดมีฉันทามติ (Consensus) ว่า แรงงานมีศักยภาพในการรองรับการผลิต (ร้อยละ 100) และมีผู้เชี่ยวชาญบางท่านให้ความคิดเห็นว่า ควรมีการพัฒนาแรงงาน ดังต่อไปนี้



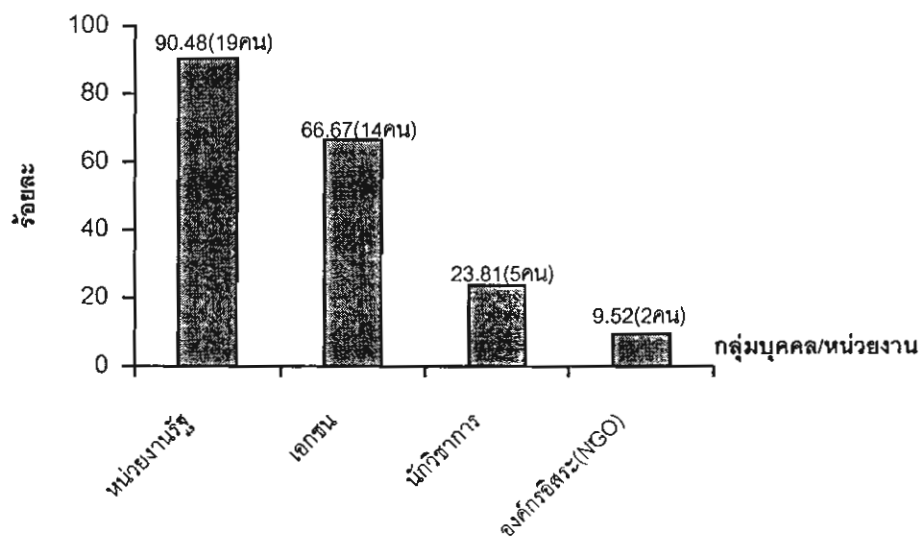
สัญลักษณ์แทนค่าโดย :

- | | | |
|---|---|--|
| A | = | แรงงานควรมีความคิดสร้างสรรค์ สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ |
| B | = | ควรมีผู้เชี่ยวชาญหรือนักออกแบบ เข้ามาแนะนำและสร้างแรงจูงใจให้แรงงานมีความพอใจที่จะเรียนรู้และรับการสอน |
| C | = | แรงงานควรพัฒนาฝีมือให้ได้มาตรฐาน |
| D | = | ควรมีการสืบทอดแรงงานต่อไป |

ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นว่า แรงงานควรมีความคิดสร้างสรรค์ สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้มากที่สุด (ร้อยละ 33.33) รองลงมาคือ ควรมีผู้เชี่ยวชาญหรือนักออกแบบ (Designer) เข้ามาแนะนำและสร้างแรงจูงใจให้แรงงานมีความพอใจที่จะเรียนรู้และรับการสอน (ร้อยละ 28.57)

ข้อคำถามที่ 9 องค์กร / หน่วยงานใด ควรมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาทักษะแรงงานให้มีศักยภาพ

ผลการสัมภาษณ์พบว่า ผู้เชี่ยวชาญแสดงความคิดเห็นว่า บุคคลหรือหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาทักษะแรงงาน แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

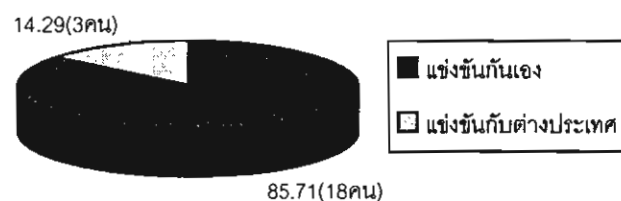


ผู้เชี่ยวชาญลงความเห็นเห็นว่า หน่วยงานของรัฐ น่าจะมีบทบาทสำคัญในการเข้ามาช่วยเหลือในการพัฒนาทักษะแรงงานมากที่สุด รองลงมาคือ เอกชน นักวิชาการ และ NGO ตามลำดับ โดยเข้ามาช่วยเหลือในด้านเงินทุน ให้คำปรึกษา และแนะนำในด้านต่าง ๆ

ข้อคำถามที่ 10 คู่แข่งขันในอนาคตคือใคร และลักษณะการแข่งขันในอนาคตเป็นอย่างไร

ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 21 ท่าน พบว่า คู่แข่งขัน สามารถแบ่งได้ 2 กลุ่ม ดังนี้

ร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับคู่แข่งขันในอนาคต



ผู้เชี่ยวชาญเสนอความคิดเห็นว่า จะมีการแข่งขันกันเองภายในประเทศมากที่สุด เช่น ภาคเหนือ ภาคอีสาน รองลงมาคือ จะแข่งกับต่างประเทศ เช่น ประเทศลาว พม่า และจีน

ตอนที่ 2 : ผลกระทบที่ประกอบผ่านาน

ผลการสัมภาษณ์พบว่า มีผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านานให้สัมภาษณ์ทั้งสิ้น 6 ท่าน โดยให้ความคิดเห็นและเหตุผลแตกต่างกัน ดังนี้

ขนาดตลาดของผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านาน ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า ยังคงสามารถขยายต่อไปได้ แต่ทั้งนี้จะต้องมีการพัฒนาคุณภาพ สีสรร ลวดลาย และสามารถประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น รวมถึงควรมีการวางแผนการทำการตลาด และให้นักออกแบบ เข้ามาช่วยแนะนำ ออกแบบให้เกิดความทันสมัย ตลอดจนผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านานจะต้องรักษาเอกลักษณ์เฉพาะตัวไว้ ในขณะที่มีผู้เชี่ยวชาญเพียง 1 ท่าน ที่ให้เหตุผลว่า ตลาดจะคงที่ โดยให้เหตุผลว่าจะไม่มีแรงงานมารับช่วงต่อ

จุดเด่นและจุดด้อยของผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านาน ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า ผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านานมีจุดด้อยมากกว่าจุดเด่น โดยจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ จะอยู่ที่ลักษณะของลวดลาย สีสรร ความปราณีต และการประยุกต์ใช้ ส่วนจุดด้อย พบว่า ผลิตภัณฑ์จะมีลวดลายมากเกินไป ทำให้ดูแล้วไม่โดดเด่น รองลงมาพบว่า ประโยชน์การใช้สอยมีน้อย

ลวดลายของผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านานในปัจจุบัน เป็นที่ต้องการของตลาด ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า ลวดลายของผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านานยังเป็นที่ต้องการของตลาด แต่จะขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้บริโภค การพัฒนาลวดลาย สีสรร และการมีนักออกแบบ เข้ามาแนะนำ

ทิศทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านานเพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขัน ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องพัฒนาและปรับเปลี่ยนวัตถุดิบให้เหมาะสม โดยพัฒนาให้มีประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น เช่น นำมาทำเฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน ตลอดจนควรมีนักออกแบบ ช่วยแนะนำและออกแบบให้มีความทันสมัยยิ่งขึ้น

ลักษณะและประเภทของแรงงานในอนาคต ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า อาจจะขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากไม่มีการฝึกอบรม ดังนั้นจึงควรที่จะมีการพัฒนาทักษะแรงงานเพิ่มขึ้น

รูปแบบในการทำการตลาดของผลิตภัณฑ์ประกอบผ่านาน ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นตรงกันว่า ควรมีการจัดแสดงสินค้า หรือห้องแสดงสินค้า (showroom)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าในอนาคตและการเข้าไปแข่งขันในตลาด ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า กลุ่มลูกค้าจะเป็นนักท่องเที่ยว อย่างไรก็ตาม การเข้าไปแข่งขันในตลาดต่าง ๆ นั้น ควรจะต้องมีการพัฒนาคุณภาพ ลวดลาย และสีสรรให้เหมาะสมเสียก่อน

ระดับฝีมือแรงงาน ในปัจจุบันมีศักยภาพในการรองรับการพัฒนา และการผลิตในอนาคต ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า แรงงานสามารถพัฒนาระดับฝีมือได้อีก แต่ก็ขึ้นอยู่กับว่ามีผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำปรึกษาแนะนำ แล้วจึงขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

องค์กร หรือหน่วยงานที่ควรมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาทักษะแรงงานให้มีศักยภาพ ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า องค์กรของรัฐน่าจะมีส่วนช่วยสนับสนุนและส่งเสริมในการพัฒนาทักษะแรงงานให้มีศักยภาพยิ่งขึ้น

คู่แข่งและลักษณะการแข่งขันในอนาคต ผู้เชี่ยวชาญคิดว่าจะมีการแข่งขันกันเองมากที่สุด ซึ่งศักยภาพในการแข่งขันนี้จะขึ้นอยู่กับการวางแผนการตลาด สร้างชื่อตรา (brandname) ให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า

และการมีนักออกแบบ (designer) เข้ามาช่วยเหลือให้คำแนะนำในด้านออกแบบต่าง ๆ ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญ
ยังมีข้อเสนอแนะว่า ควรมีการพัฒนา และปรับปรุงผลิตภัณฑ์

สรุปข้อวิจารณ์

จากผลสรุปการทำ Delphi รอบที่ 1 ของความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประกอบผ้า
น่าน ถึงแม้จะมีผู้เชี่ยวชาญเพียง 6 ท่าน ที่ให้ความคิดเห็นดังกล่าว แต่จากข้อมูลที่ได้รวบรวมมานั้น พบว่า
ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญมีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกันกับความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผ้า
น่าน ดังนั้นจึงมิได้ดำเนินการทำ Delphi รอบที่ 2 ต่อไป

ภาคผนวก ข

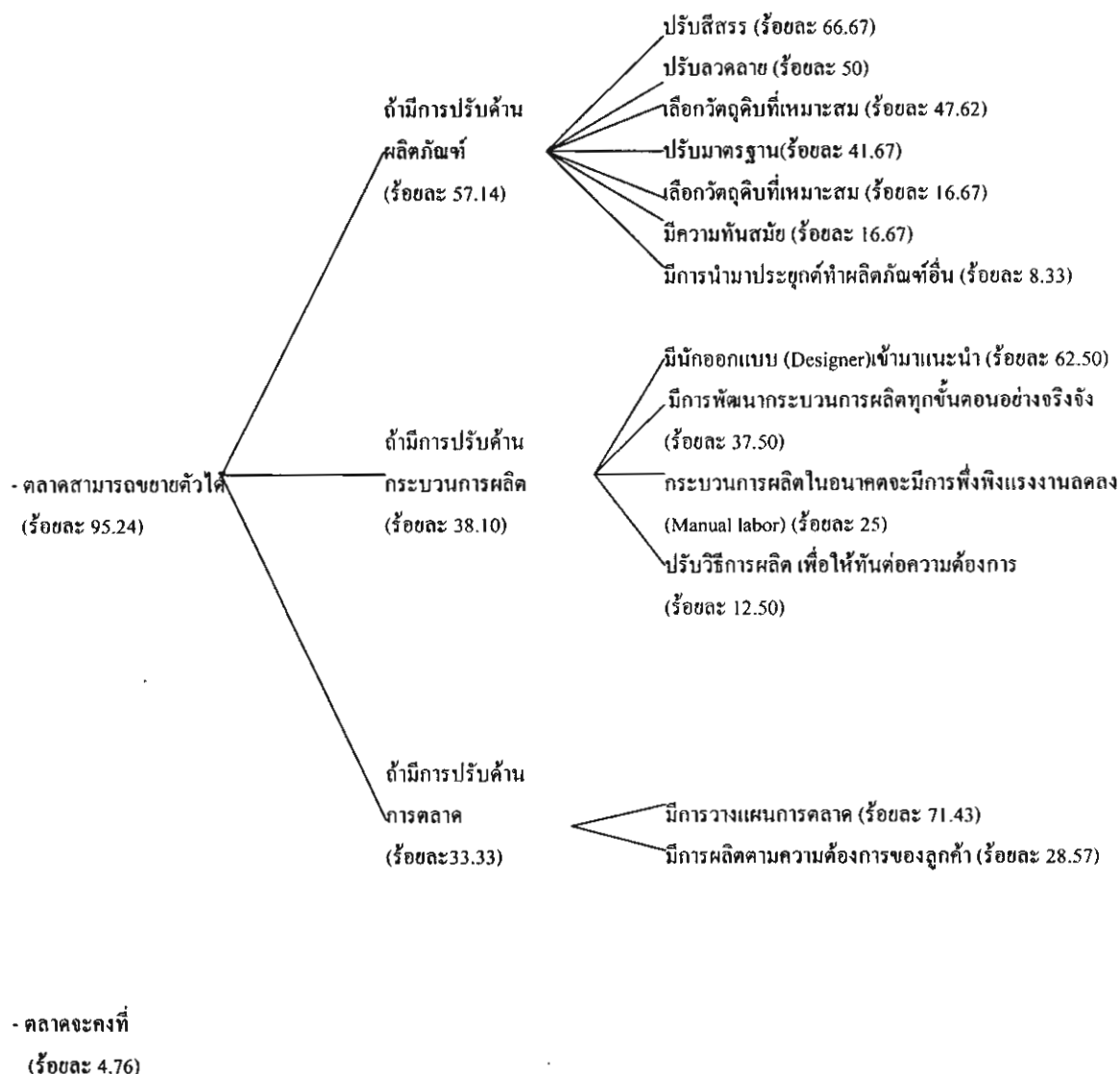
Conclusion

Delphi Techniques round 1

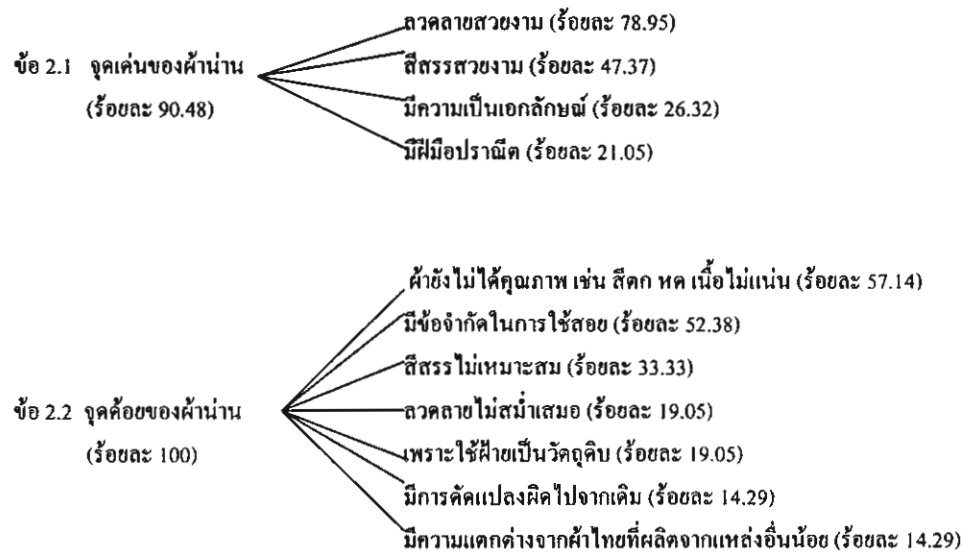
ผลการทำ Delphi รอบที่ 1 ของโครงการวิจัยเรื่อง "ความต้องการทักษะแรงงานในอนาคตสำหรับการผลิตผ้าไทย และผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทย : กรณีศึกษาจังหวัดน่าน" ได้รับความอนุเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญด้านผ้าไทยในแต่ละสาขา ซึ่งมีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวนทั้งสิ้น 21 ท่าน ประกอบด้วย เจ้าของธุรกิจ 13 ท่าน นักวิชาการ 4 ท่าน และนักออกแบบ 4 ท่าน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อคำถามที่ 1 ตลาดของผ้าผ้านานในอนาคต (5ปี) ประมาณเท่าไร / เพราะอะไร

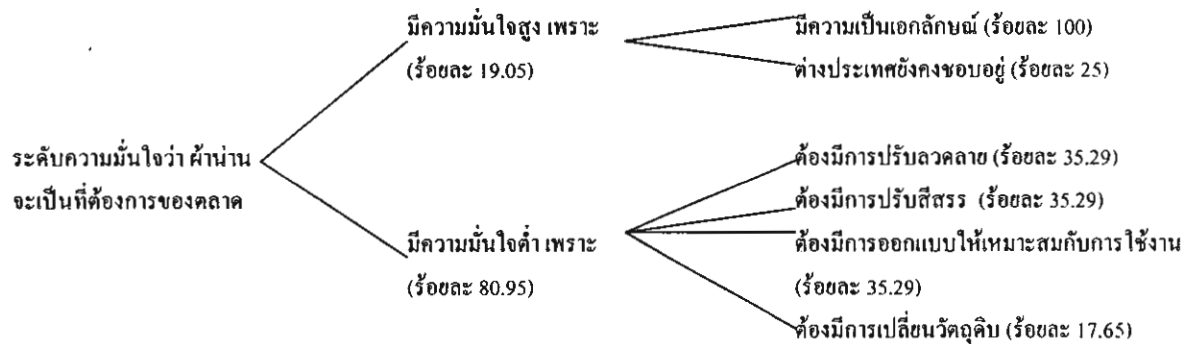
ไม่มีผู้เชี่ยวชาญท่านใดระบุจำนวนขนาดของตลาดผ้าผ้านาน แต่ให้สัมภาษณ์ว่า ตลาดสามารถขยายได้ โดยให้เหตุผลแตกต่างกัน ดังนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



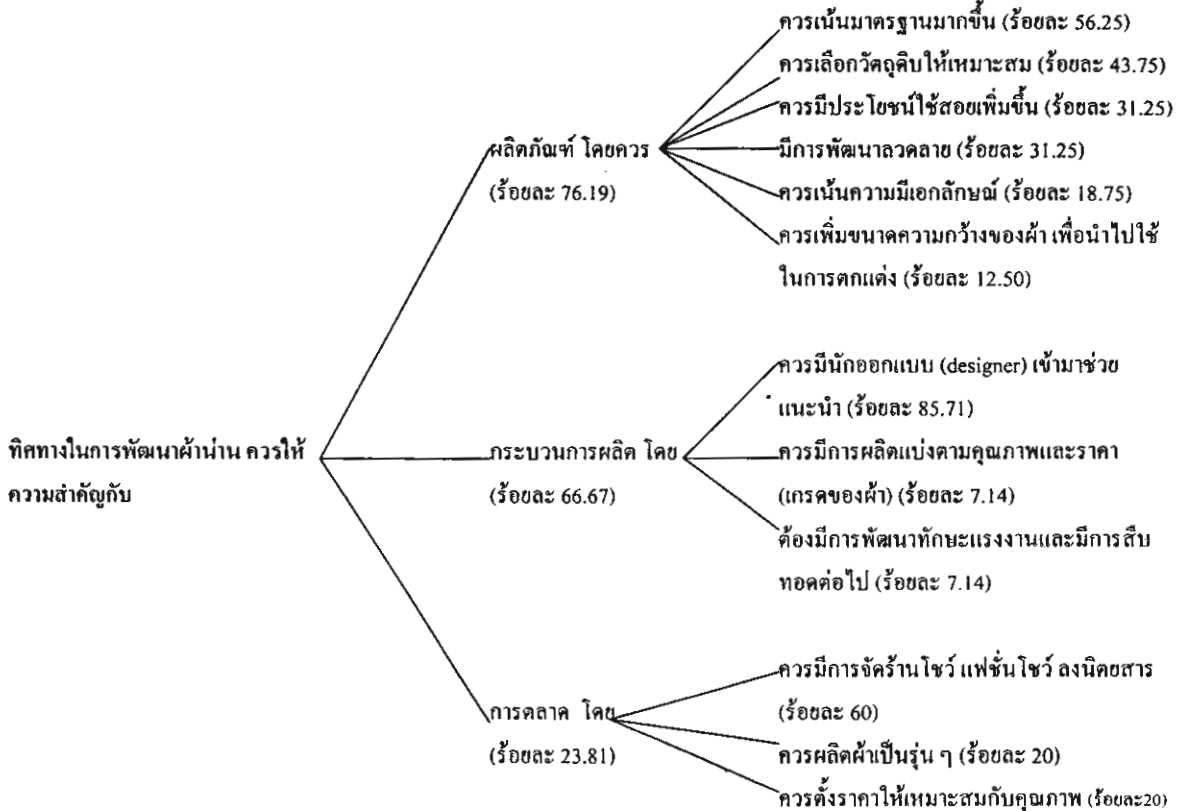
ข้อคำถามที่ 2 จุดเด่นและจุดด้อยของผ้า่าน คืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



ข้อคำถามที่ 3 ลวดลายของผ้า่านในปัจจุบัน เป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่

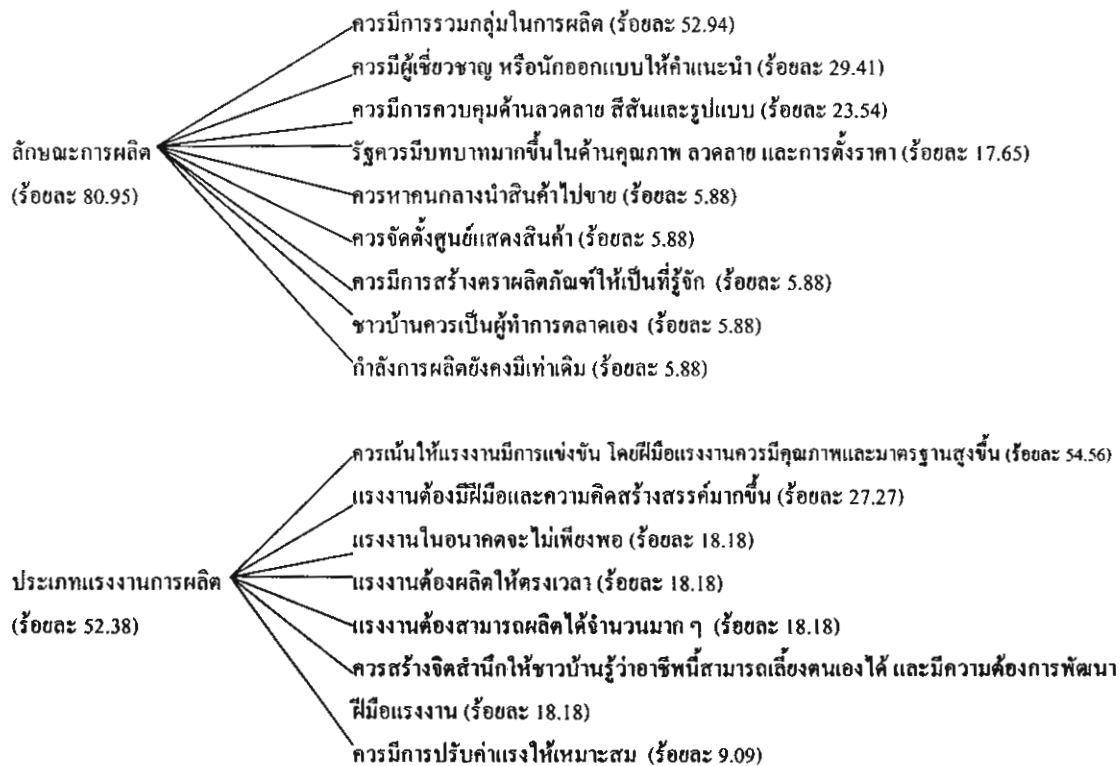


ข้อคำถามที่ 4 ทิศทางการพัฒนาผ้า่านเพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันควรเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

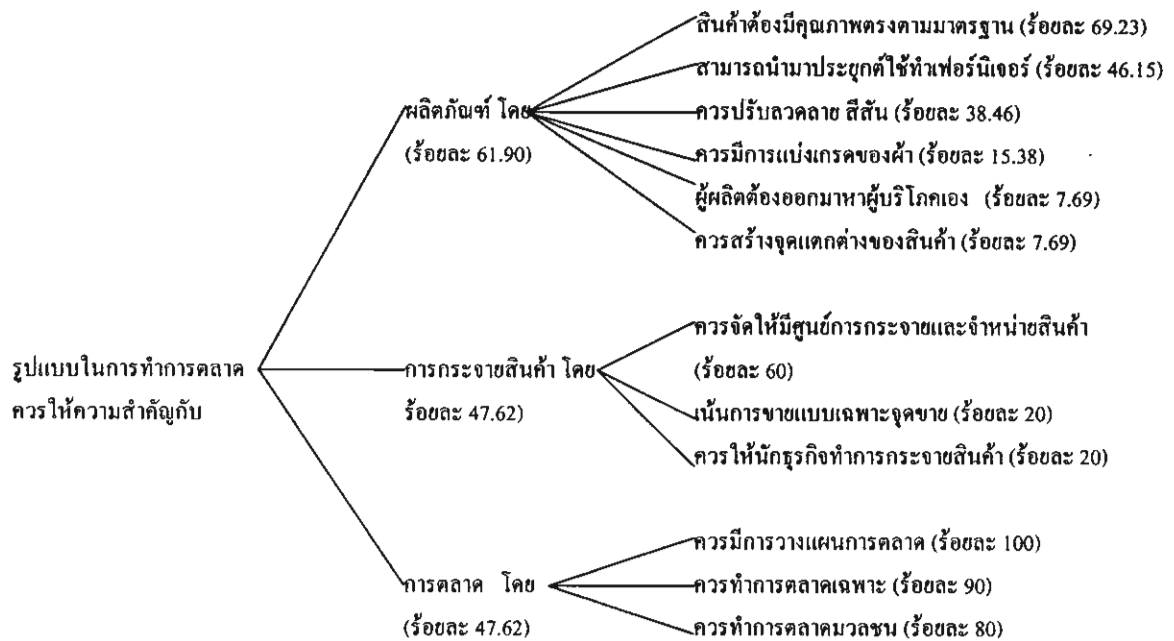


ข้อคำถามที่ 5 ลักษณะ ขนาด และประเภทแรงงานของการผลิตผ้า่านในอนาคตควรเป็นอย่างไร

ผู้เชี่ยวชาญไม่ได้ระบุถึงขนาดของแรงงาน แต่ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับลักษณะการผลิตและประเภทแรงงานการผลิต ดังนี้

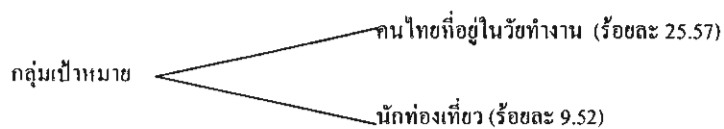


ข้อคำถามที่ 6 รูปแบบในการทำการตลาดของผ้า่านในอนาคควรเป็นอย่างไร

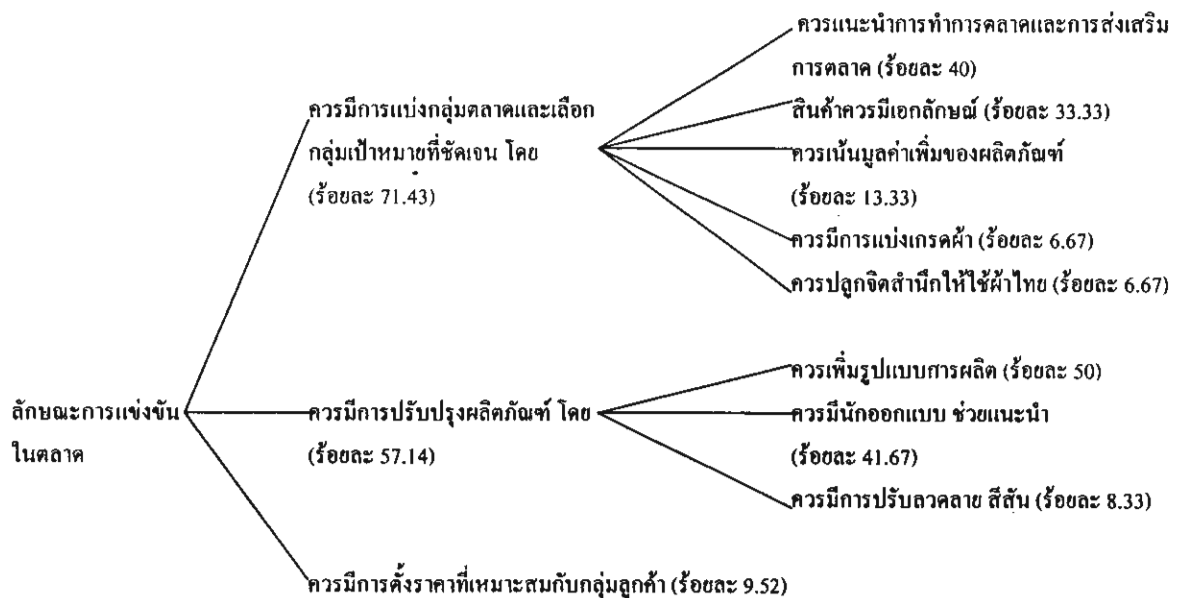


ข้อคำถามที่ 7 กลุ่มลูกค้าในอนาคตมีลักษณะแตกต่างจากปัจจุบันอย่างไร และควรจะมีการเข้าไปแข่งขันในตลาดได้อย่างไร

ลักษณะของกลุ่มเป้าหมายของผ้า่าน

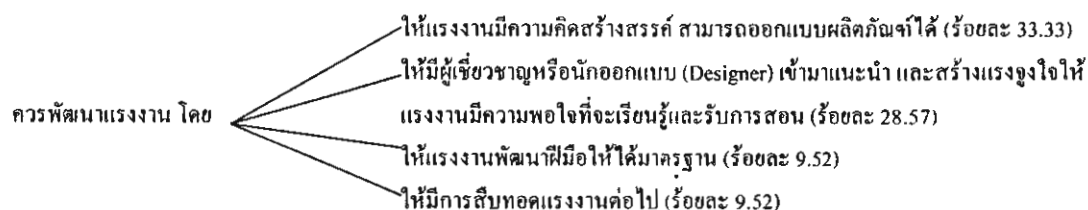


ลักษณะการแข่งขันในตลาดของผ้า่าน

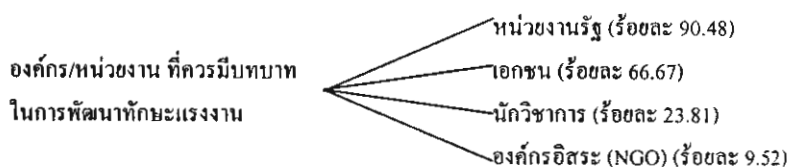


ข้อคำถามที่ 8 ระดับฝีมือแรงงาน ในปัจจุบันมีศักยภาพในการรองรับการพัฒนา และการผลิตในอนาคตหรือไม่ / เพราะเหตุใด และถ้าต้องการพัฒนาต้องพัฒนาในด้านใด

ผู้เชี่ยวชาญทั้งหมดมีความคิดเห็นเป็นเอกฉันท์ (Unanimity)ว่า แรงงานมีศักยภาพในการรองรับการผลิต แต่ควรพัฒนาแรงงานให้มากขึ้นในด้านต่าง ๆ ดังนี้

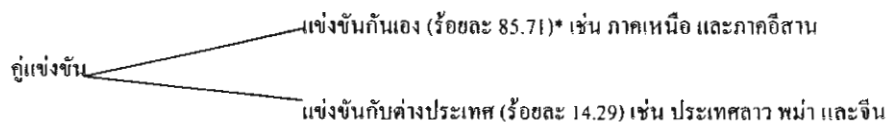


ข้อคำถามที่ 9 องค์กร / หน่วยงานใด ควรมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาทักษะแรงงานให้มีความศักยภาพ



ข้อคำถามที่ 10 คู่แข่งขันในอนาคตคือใคร และลักษณะการแข่งขันในอนาคตเป็นอย่างไร

ผลการสัมภาษณ์ ผู้เชี่ยวชาญ ไม่ได้ระบุถึงลักษณะการแข่งขันในอนาคต แต่ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคู่แข่งขันในอนาคตของ
ผ้าน่าน ดังนี้

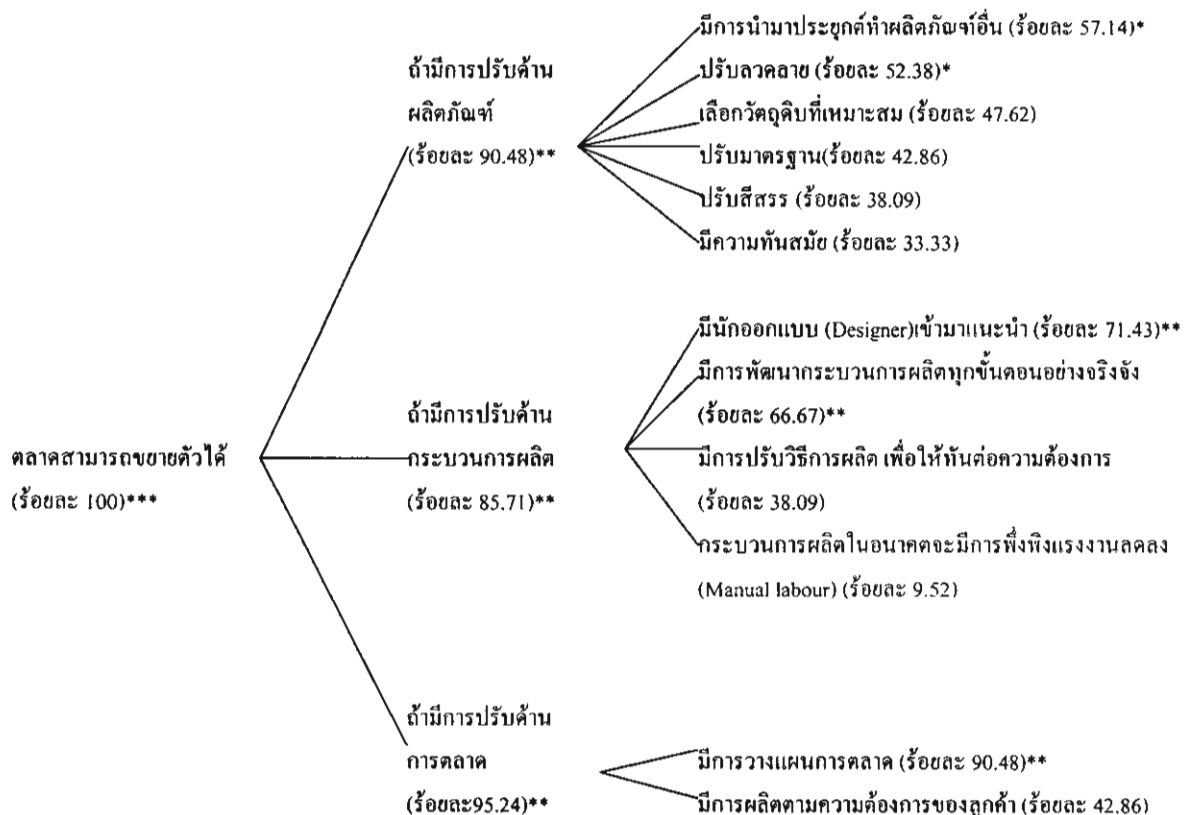


Conclusion

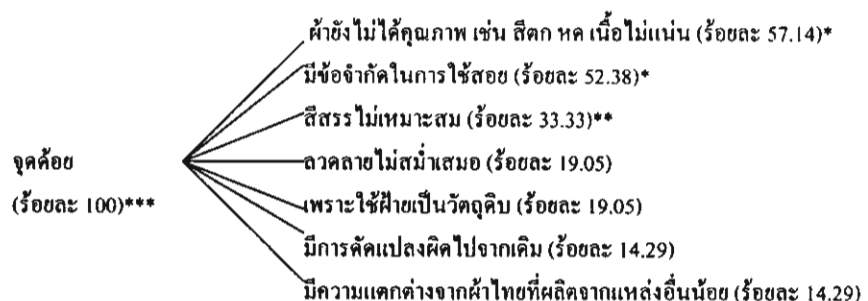
Delphi Techniques round 2

ผลการทำ Delphi รอบที่ 2 ของโครงการวิจัย เรื่อง "ความต้องการทักษะแรงงานในอนาคตสำหรับการผลิตผ้าไทย และผลิตภัณฑ์ประกอบผ้าไทย : กรณีศึกษาจังหวัดน่าน" ได้รับความอนุเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญด้านผ้าไทยในแต่ละสาขา ซึ่งมีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวนทั้งสิ้น 21 ท่าน ประกอบด้วย เจ้าของธุรกิจ 13 ท่าน นักวิชาการ 4 ท่าน และนักออกแบบ 4 ท่าน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

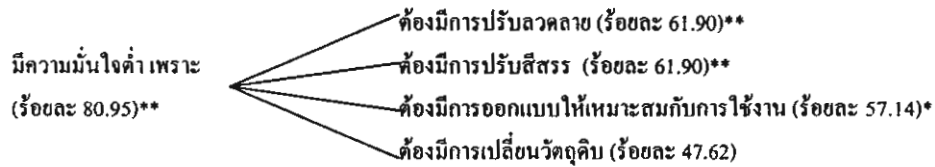
ข้อคำถามที่ 1 ท่านคิดว่า อนาคตอีก 5 ปีข้างหน้า ขนาดตลาดของผ้าน่านสามารถขยายตัวได้อีกหรือไม่ เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



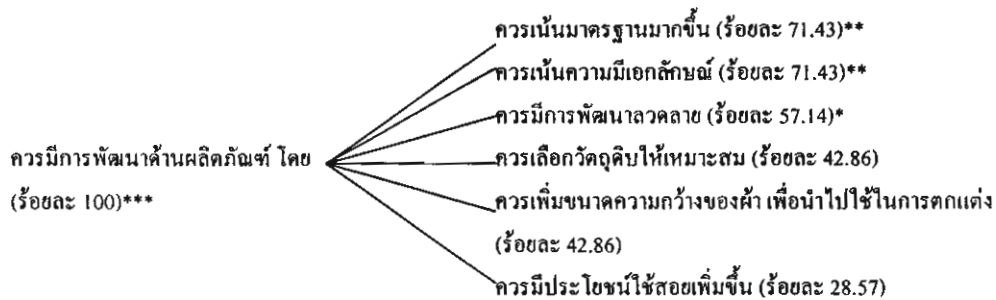
ข้อคำถามที่ 2 ท่านคิดว่า ผ้าน่านมีจุดด้อยอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



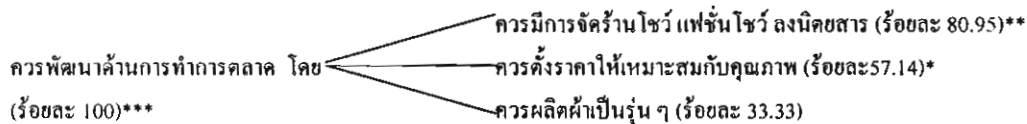
ข้อคำถามที่ 3 ท่านคิดว่า เหตุผลที่ผู้เชี่ยวชาญมีความมั่นใจต่ำเป็นเพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



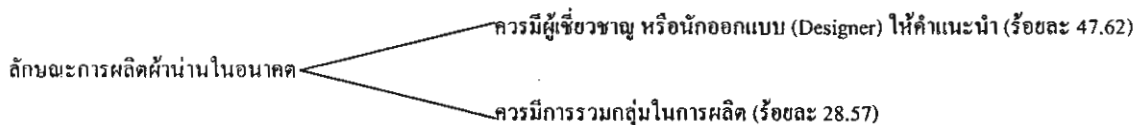
ข้อคำถามที่ 4.1 ท่านคิดว่า ทิศทางการพัฒนาผ้า่าน เพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขัน ควรพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์หรือไม่ และควรให้ความสำคัญในด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



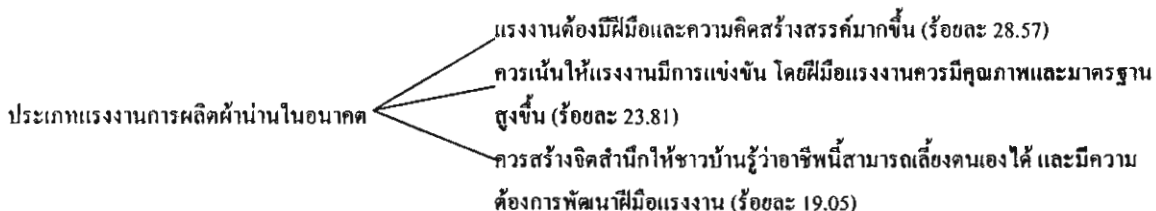
ข้อคำถามที่ 4.2 ท่านคิดว่า ทิศทางการพัฒนาผ้า่าน เพื่อส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขัน ควรพัฒนาด้านการทำการตลาดหรือไม่ และควรให้ความสำคัญในด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



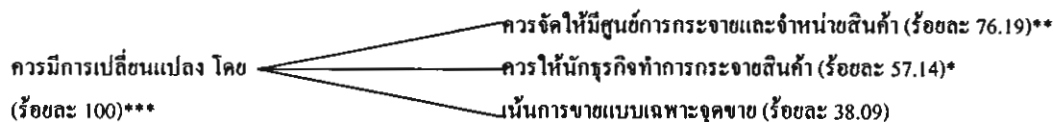
ข้อคำถามที่ 4.3 ท่านคิดว่า ลักษณะการผลิตผ้า่านในอนาคตควรเป็นอย่างไร



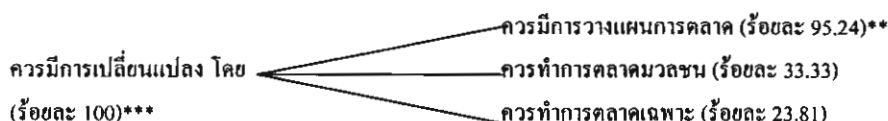
ข้อคำถามที่ 4.4 ท่านคิดว่า ประเภทแรงงานการผลิตผ้า่านในอนาคคควรเป็นอย่างไร



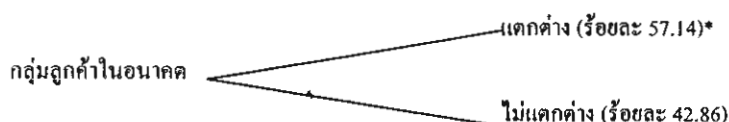
ข้อคำถามที่ 5.1 ท่านคิดว่า รูปแบบการกระจายสินค้าของผ้า่านในอนาคต ควรมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ และควรทำอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



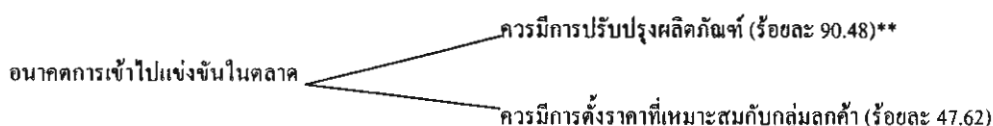
ข้อคำถามที่ 5.2 ท่านคิดว่า รูปแบบการทำการตลาดของผ้า่านในอนาคต ควรมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ และควรทำอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



ข้อคำถามที่ 6 ท่านคิดว่า กลุ่มลูกค้าในอนาคตของผ้า่านจะแตกต่างไปจากนี้หรือไม่



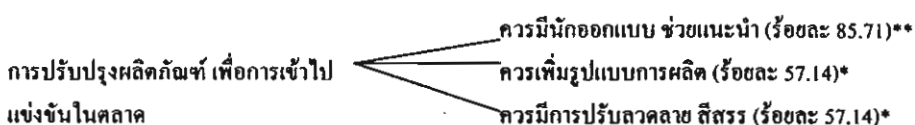
ข้อคำถามที่ 7.1 ท่านคิดว่า อนาคตการเข้าไปแข่งขันในตลาดของผ้า่าน ควรเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



ข้อคำถามที่ 7.2 ท่านคิดว่า การแบ่งกลุ่มตลาดและการเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพื่อการแข่งขันในตลาดผ้า่าน ควรมีการพัฒนาในด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



ข้อคำถามที่ 7.3 ท่านคิดว่า การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เพื่อการแข่งขันในตลาดผ้า่าน ควรเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



ข้อคำถามที่ 8 ท่านคิดว่า ระดับฝีมือของแรงงานควรพัฒนาในด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

