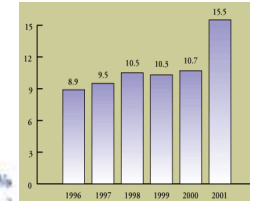
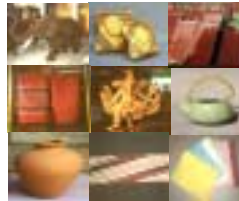
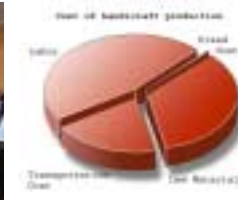


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย

โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{(1), (3)}

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{(2), (3)}

นักวิจัย

อาจารย์ลักขมี วรชัย^{(2), (3)}

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

อาจารย์นันทมน ชีระกุล^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

โครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น โดยดำเนินการวิจัยแบบเจาะลึกถึงโครงสร้างทางธุรกิจรอบด้าน และการจัดองค์กรของหน่วยประกอบการ ซึ่งทำให้ได้ข้อมูลรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการเสนอแนะให้หน่วยประกอบการสามารถนำไปพิจารณาปรับปรุงกิจการของตนได้เป็นอย่างดี

แผนธุรกิจฉบับนี้ เป็น แผนธุรกิจของ กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากการวิจัยกรณีศึกษาเจาะลึกดังกล่าวแล้วข้างต้น อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจ จะเป็นอย่างไรนั้นย่อมต้องเป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของกิจการเป็นสำคัญ ดังนั้นการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้ จึงเกิดจากการระดมความคิดของกลุ่มประกอบการ โดยมีคณะวิจัยทำหน้าที่ด้านวิชาการในการคำนวณ วิเคราะห์ผล และเขียนแผน โดยปรับปรุงและเพิ่มเติมให้เกิดความสมบูรณ์และมีความเป็นไปได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดของเวลา และเป้าหมายของหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้แผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมสำหรับหน่วยประกอบการ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่าน และสมาชิกในองค์กร ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะนำแผนธุรกิจที่ร่วมกันจัดทำขึ้นนี้ไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สืบไป

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	4
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	8
3. วัตถุประสงค์ เป้าหมายและแผนทางธุรกิจ	11
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	45
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	45
6. ภาคผนวก	47

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย จัดตั้งกลุ่มเมื่อปี ในปี 2536 มีสมาชิกจำนวน 94 ราย วัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม เพื่อแก้ปัญหาการตัดราคากันเอง เป็นการรวมกันผลิตรวมกันขาย และมีการรวมหุ้นในกลุ่มสมาชิก โดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย เป็นผ้าฝ้ายทอมือที่มีทั้งผ้าฝ้ายทอเป็นผืนเพื่อใช้สำหรับตัดเย็บเสื้อผ้า และผ้าฝ้ายทอมือเพื่อประโยชน์ใช้สอยรูปแบบแตกต่างกันออกไป เช่น ผ้ามา่น ผ้าปูโต๊ะ ผ้ารองจาน ตุ๊กตา ผ้าเช็ดหน้า เป็นต้น ซึ่งการทอผ้าของกลุ่มฯ มีทั้งลวดลายแบบดั้งเดิมและลวดลายประยุกต์ เช่น ลายช้าง ลายบัวลอย ลายดอก และลายน้ำไหล มาสร้างลวดลายบนผืนผ้าและมาผสมผสานในการทอ ทำให้ผ้าทอของกลุ่มฯ มีความหลากหลายสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ตามความต้องการของผู้บริโภค มีเป้าหมายการผลิตประมาณ 4,773 ชิ้นต่อปี หรือมูลค่าการผลิตประมาณ 717,000 บาทต่อปี

การจำหน่าย กลุ่มมีช่องทางหลัก 2 ช่องทาง คือ พ่อค้าคนกลาง และลูกค้ารายย่อย ที่เป็น กลุ่มข้าราชการ และนักท่องเที่ยว ซึ่งนิยมนำผ้าทอของกลุ่มไปแปรรูป สำหรับการส่งเสริมการขาย กลุ่ม เน้นวิธีการให้เครดิต ประมาณ 1 เดือน และการแสดงสินค้า เพื่อสร้างความพึงพอใจและความสะดวกให้กับลูกค้า

โอกาสธุรกิจและปัจจัยความสำเร็จ

ปัจจุบันมีการทอผ้าผลิตเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนกระจายตามแหล่งต่างๆ ทั่วประเทศประมาณ 9,287 หมู่บ้าน หรือคิดเป็นร้อยละ 43.5 ของอุตสาหกรรมในครัวเรือนทั้งหมด (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2544) การพัฒนาผ้าทอให้มีศักยภาพทางการตลาดจะส่งผลให้ราษฎรมีรายได้เพิ่มและเศรษฐกิจดีขึ้น ตลอดจนเป็นการอนุรักษ์ศิลปะผ้าทอที่มีประวัติอันยาวนานให้ดำรงอยู่คู่กับสังคมไทยต่อไป จากเดิมผ้าทอนิยมใช้ในท้องถิ่นเป็นหลัก ปัจจุบันหน่วยงานต่างๆ ได้มีการรณรงค์ให้มีการใช้ผ้าไทยในชีวิตประจำวัน ทำให้ตลาดผ้าไทยขยายตัวในวงกว้างขึ้น จะเห็นได้จากสถิติ การส่งออกสินค้าสิ่งทอ ในปี 2545 (ม.ค - ต.ค.) มีมูลค่า 1,785.4 ล้านดอลลาร์ฯ เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันของปี 2544 ซึ่งมีมูลค่า 1,770.3 ล้านดอลลาร์ฯ เพียงเล็กน้อย ร้อยละ 0.9 (กรมการค้าภายใน, 2545)

ดังนั้นโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มฯ เริ่มมีเมื่อสมาชิกภายในชุมชนรวมกลุ่มกันผลิตและขายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าฝ้ายทอมือ และมีหน่วยงานภายนอกที่สนับสนุนด้านการฝึกอบรม รูปแบบผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ประกอบกับ รัฐบาลมีนโยบาย “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เป็นแนวคิดที่ต้องการให้แต่ละหมู่บ้านมีผลิตภัณฑ์หลัก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรในท้องถิ่นที่มีอยู่ ให้กลายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น และจุดขาย รวมทั้งสนับสนุนส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายทั้งในประเทศและทั่วโลก ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

นอกจากนี้ การสนับสนุนของโครงการฝ้ายแกมใหม่ทั้งด้านกองทุนฝ้ายและการปลูกฝ้ายภายในพื้นที่ทำให้ในอนาคต ราคาวัตถุดิบอาจจะมีราคาลดลงและกลุ่ม ฯ สามารถพึ่งพาตนเองได้เพิ่มขึ้นในด้านการจัดหาวัตถุดิบ

สภาพการแข่งขัน ขึ้นอยู่กับรูปแบบของผลิตภัณฑ์ และกลุ่มลูกค้า โดยกลุ่ม เน้นการผลิตให้มีความแตกต่าง และให้ความสำคัญด้านคุณภาพ รูปแบบ และการใช้สีที่กลมกลืน

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของกลุ่ม คือ ด้านกำลังการผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ การจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่อเนื่องกับพ่อค้า ด้านเทคนิคการผลิต และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต กำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของพ่อค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะตลาดของกลุ่มส่วนใหญ่เป็น ตลาดขายส่งร้อยละ 80 และขายปลีกร้อยละ 20 ลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ มี 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มลูกค้าทั่วไป ได้แก่ เพื่อนบ้านในท้องถิ่นหรือท้องถิ่นใกล้เคียง ข้าราชการ นักท่องเที่ยวคนไทย บุคคลทั่วไปที่สนใจผ้าฝ้ายทอมือ มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อนำไปใช้ประโยชน์หรือเป็นของฝากที่ระลึก

2. กลุ่มลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางหรือตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ พ่อค้าภายในตำบลศิลาแลง และพ่อค้าในอำเภอบัว มีวัตถุประสงค์ในการซื้อหรือสั่งผลิตเพื่อนำไปจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง

ซึ่งกลุ่ม ฯ คาดว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ จะมีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในระดับจังหวัด ร้อยละ 40 สำหรับเป้าหมายยอดขายในปีแรก ๆ ประมาณ 900,000 บาท หรือที่ปริมาณยอดขาย 4,734 ชิ้น

ความได้เปรียบเชิงแข่งขัน

- 1) สมาชิกภายในกลุ่ม ฯ ทุกคนมีทักษะความสามารถในการทอ ทำให้กลุ่ม ฯ ได้เปรียบด้านกำลังการผลิต
- 2) มีการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์
- 3) กลุ่ม ฯ มีการจัดซื้อวัตถุดิบต่อครั้งปริมาณมากทำให้ช่วยลดต้นทุนในการจัดซื้อฝ้าย
- 4) กลุ่ม ฯ มีความชำนาญด้านการย้อมสีธรรมชาติและเน้นผลิตผลิตภัณฑ์ที่ย้อมจากสีธรรมชาติเพื่อสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และสอดคล้องกับความต้องการของตลาด

ความคุ้มค่าในเชิงธุรกิจ

จากการประเมินผลการประกอบการในปี 2545

ยอดขายมูลค่า	530,689	บาท
กำไรขั้นต้น	44,750.36	บาท

อัตรากำไรขั้นต้น	8.43	%
อัตรากำไรสุทธิ	6.95	%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อเจ้าของ (ROE)	0.89	%

ตารางที่ 1 แนวโน้มกำไรและระยะเวลาในการทำกำไร

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ปริมาณขาย (ผืน)	4,734	5,586	6,390	7,506	8,960
ยอดขายมูลค่า (บาท)	908,700	1,094,580	1,259,700	1,499,100	1,789,000
กำไรขั้นต้น (บาท)	191,222	225,128	258,246	296,015	357,364
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	21.04	20.57	20.50	19.75	19.98
อัตรากำไรสุทธิ (%)	14.45	15	15.58	15.55	16.40
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อเจ้าของ(ROE) (%)	24.71	23.61	22.01	20.72	20.69
จุดคุ้มทุนกำไร (บาท)	120,337.54	95,356.19	92,203.68	127,701.41	123,204.91

ตารางที่ 2 ประมาณการระยะเวลาคืนทุน

ประมาณการระยะเวลาคืนทุน

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดรับ(จริง)	146,432.06	310,630.98	506,907.20	745,892.94	1,039,327.49
เงินสดรับ(สะสม)	146,432.06	457,063.04	963,970.24	1,709,863.18	2,749,190.67

เงินลงทุนทั้งโครงการ 136,930.00

ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย เริ่มจัดตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2536 เริ่มแรกมีสมาชิกจำนวน 64 คน วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน ซึ่งการรวมกลุ่มครั้งแรกมีการระดมทุนจากสมาชิก โดยการลงหุ้นคนละ 100 บาท ดังนั้นเงินลงทุนเริ่มแรกมีจำนวน 13,000 บาท

ปี 2537 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงาน ได้แก่ กลุ่มรักเมืองน่าน ได้สนับสนุนเงินจำนวน 20,000 บาท เป็นเงินทุนปลอดดอกเบี้ย ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบและซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอปัว ได้สนับสนุนวัตถุดิบ (ฝ้าย) มูลค่าประมาณ 13,000 บาท เพื่อให้กลุ่มฯ ได้นำไปแจกให้สมาชิกดำเนินการผลิตผ้าทอ

ปี 2538 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอปัว ภายใต้โครงการเพิ่มรายได้ได้นอกภาคการเกษตร ได้เข้ามาสนับสนุนให้กลุ่มฯ จัดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการ โดยใช้ชื่อกว่า “กลุ่มทอผ้าสามัคคีศิลาแลง” และสนับสนุนเงินทุนและวัสดุอุปกรณ์มูลค่า ประมาณ 200,000 บาท เป็นเงินทุนปลอดดอกเบี้ย กำหนดชำระคืนภายใน 5 ปี สำหรับการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในช่วงนี้ประสบปัญหาเรื่องการบริหารภายในกลุ่ม กลุ่มฯ จึงมีการคืนหุ้นให้กับสมาชิกทุกคน

ช่วงปี 2539 – 2540 การผลิตผ้าทอและการจำหน่ายผ้าทอภายในบ้านเฮี้ย จึงเป็นรูปแบบแยกกันผลิตและขายให้กับพ่อค้าจากแหล่งต่าง ๆ ซึ่งต่อมาประสบปัญหาที่มีการผลิตผ้าทอมากจนพ่อค้ากดราคา ทำให้แต่ละคนขาดทุนจากการขายผ้าทอ จึงทำให้เกิดการรวมตัวจัดตั้งกลุ่มฯ อีกครั้ง ประมาณเดือนพฤศจิกายน 2541 เพื่อรวมกันผลิตและขาย ต่อรองราคากับพ่อค้า ภายใต้ชื่อ กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 94 คน มีการคัดเลือกประธานและคณะกรรมการทั้งหมด 7 คน กลุ่มฯ ได้ระดมทุนจากสมาชิก โดยมีการถือหุ้น ๆ ละ 100 บาท ซึ่งมีทั้งหมด 138 หุ้น เงินทุนส่วนนี้ให้นำมาให้สมาชิกกู้ยืม ผลกำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทุกสิ้นปีมีการปันคืนภายในกลุ่มฯ โดยแบ่งสัดส่วนการปันผลคืนเป็น 4 ส่วน ได้แก่ ร้อยละ 25 เป็นค่าตอบแทนคณะกรรมการ ร้อยละ 25 ปันผลคืนให้กับสมาชิก ร้อยละ 25 สมทบเข้ากลุ่มฯ เป็นเงินทุนหมุนเวียนและร้อยละ 25 เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของกลุ่มฯ

ปี 2541 – 2544 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอปัว องค์การบริหารส่วนตำบลศิลาแลง สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (โครงการฝ้ายแกมใหม่) โครงการพัฒนาสังคมและสตรีแห่งชาติของกรมพัฒนาชุมชน องค์การพัฒนาเอกชนเครือข่ายองค์กรเพื่อพัฒนาประชาธิปไตย (ZIF) และศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 (เชียงใหม่)

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย เป็นผ้าฝ้ายทอมือที่มีทั้งผ้าฝ้ายทอเป็นผืนเพื่อใช้สำหรับตัดเย็บเสื้อผ้า และผ้าฝ้ายทอมือเพื่อประโยชน์ใช้สอยรูปแบบแตกต่างกันออกไป เช่น ผ้าผืน ผ้าปูโต๊ะ ผ้ารองจาน ตุ๊ก ผ้าเช็ดหน้า เป็นต้น ซึ่งการทอผ้าของกลุ่มฯ มีทั้งลวดลายแบบดั้งเดิมและลวดลายประยุกต์ เช่น ลายช้าง ลายบัวลอย ลายดอก และลายน้ำไหล โดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 30 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเน้นใช้สีย้อมจาก

ธรรมชาติและร้อยละ 70 เป็นสีเคมีที่เน้นโทนสีธรรมชาติ สามารถจำแนกประเภทผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้สี	ขนาดของผลิตภัณฑ์
ผ้าสองชาย - ผ้าสองชายชุด - ผ้าสองชายเดี่ยว (ผ้าหลบ)	- สีเคมี - สีย้อมธรรมชาติ	30 นิ้ว x 4 เมตร 30 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าขาวม้า	สีเคมี	30 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าคลุมไหล่ - ลายทึบ - ลายขวาง - ใหญ่	สีเคมี	22 นิ้ว x 2 เมตร 22 นิ้ว x 2 เมตร 28 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าหน้าไหล	- สีเคมี - สีธรรมชาติ	33 นิ้ว x 4 เมตร 33 นิ้ว x 4 เมตร
ตุ้ง	สีเคมี	10 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าม่าน - ผ้าม่านใหญ่ - ผ้าม่านเล็ก - ผ้าม่านพิเศษ (180)^{1/} - ผ้าม่านพิเศษ (170)^{1/} - ผ้าม่าน (60)^{1/} - ผ้าม่าน (130)^{1/} - ผ้าม่าน (130)^{1/} - ผ้าม่าน (150)^{1/} - ผ้าม่าน (160)^{1/} - ผ้าม่าน (100)^{1/}	- สีเคมี - สีย้อมธรรมชาติ - สีย้อมธรรมชาติ - สีเคมี - สีเคมี - สีย้อมธรรมชาติ - สีเคมี - สีเคมี - สีย้อมธรรมชาติ - สีย้อมธรรมชาติ	30 นิ้ว x 2 เมตร 30 นิ้ว x 1.30 เมตร 30 นิ้ว x 2 เมตร 30 นิ้ว x 2 เมตร 30 นิ้ว x 1 เมตร 30 นิ้ว x 2 เมตร 30 นิ้ว x 1.30 เมตร (มีระบาย) 30 นิ้ว x 2 เมตร (มีระบาย) 30 นิ้ว x 2 เมตร (มีระบาย) 30 นิ้ว x 1 เมตร (มีระบาย)

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้สี	ขนาดของผลิตภัณฑ์
สไบ - ลายบัง - ลายช้าง - ลายทึบ	สีเคมี	12 นิ้ว x 1 เมตร
ผ้าเช็ดหน้า	- สีเคมี - สีย้อมธรรมชาติ	10 นิ้ว x 10.5 นิ้ว 10 นิ้ว x 10.5 นิ้ว
ผ้าพื้น - ผ้าพื้นมุก^{1/} - ผ้าดินดำ - ผ้าตัวเอส^{1/} - ผ้าเมตร (70) - ผ้าเมตร (80) - ผ้าพื้นน้ำไหล	- สีเคมี - สีเคมี - สีเคมี - สีเคมี - สีย้อมธรรมชาติ - สีย้อมธรรมชาติ	หน้ากว้าง 30 นิ้ว
ผ้ารองจาน - ลายช้าง - ลายดอก(ลายไทย)	สีเคมี	15 นิ้ว x 20 นิ้ว
ผ้าปูโต๊ะ	สีเคมี	30 นิ้ว x 1.30 เมตร
ผ้าก่าน ^{2/} - ผืน - ชุด	- สีย้อมธรรมชาติ - สีย้อมธรรมชาติ	30 นิ้ว x 2 เมตร 30 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าถุง	สีเคมี	35 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าชุดละ 400	สีย้อมธรรมชาติ	30 นิ้ว x 4 เมตร

หมายเหตุ : ^{1/} หมายถึง ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ที่ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และ ^{2/} หมายถึง ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ที่ผลิตในปี 2545

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม ฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าสองชายชุด ผ้าสองชายเดี่ยว ผ้าขาวม้า ผ้าสไบ และ ตุ้ง

ประวัติสินค้า

การผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่ม ฯ เป็นการทอผ้าฝ้ายพื้นเมืองที่มีลวดลายดั้งเดิม มีเอกลักษณ์เป็นของท้องถิ่น เช่น ผ้าทอลายไทลื้อ ลายช้าง และ ลายบั้ง ซึ่งรูปแบบของผลิตภัณฑ์มีทั้ง เป็นผ้าฝ้ายทอเป็นผืน เช่น ผ้าสองชายชุด ผ้าสองชายเดี่ยว (ผ้าหลบ) ผ้าถุง และฝ้ายทอมือที่ทอแล้วสามารถนำแปรรูปเป็นเครื่องใช้ เช่น ผ้ามาบ ผ้ารองจาน ตุ้ง โดยในระยะแรก กลุ่ม ฯ นิยมใช้ฝ้ายย้อมสีสังเคราะห์มาใช้ในการทอผ้า ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ส่วนใหญ่ จำหน่ายภายในท้องถิ่น สำหรับการผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ในปัจจุบัน รูปแบบยังคงมีเอกลักษณ์ดั้งเดิมของท้องถิ่น แต่จะพัฒนาให้รูปแบบสอดคล้องกับความต้องการของตลาด และดัดแปลงพัฒนาผ้าฝ้ายทอมือให้มีประโยชน์ในการใช้สอยมากยิ่งขึ้น ทำให้เพิ่มมูลค่าในตัวผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น แต่ยังมีผลิตภัณฑ์บางประเภทที่กลุ่ม ฯ ยังผลิตเหมือนเดิม เช่น ผ้าถุง ผ้าสองชายชุด และผ้าสองชายเดี่ยว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีทั้งการพัฒนาในรูปแบบลวดลาย การย้อมสีธรรมชาติ และการมัดย้อม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ปี 2542 กลุ่ม ฯ มีการพัฒนาลวดลายของผ้า เป็นการทอผ้าลายน้ำไหล รูปแบบผลิตภัณฑ์ของผ้า น้ำไหล ได้แก่ ผ้าผืน และ ผ้าสองชาย

ปี 2544 กลุ่ม ฯ ได้พัฒนาเกี่ยวกับการใช้ฝ้ายจากเดิมที่ใช้ฝ้ายย้อมจากสีสังเคราะห์ เริ่มมีการนำฝ้ายที่ย้อมจากสีธรรมชาติมาใช้ทอผ้า ซึ่งกลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนจากโครงการฝ้ายแกมไหม ซึ่งในปัจจุบัน กลุ่ม ฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอจากฝ้ายที่ย้อมสีธรรมชาติ ร้อยละ 30 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ประเภท ผ้าสองชายชุด ผ้าสไบ ผ้าคลุมไหล่และผ้าพื้น

ปี 2545 กลุ่ม ฯ มีการนำรูปแบบการผลิตผ้ามัดย้อม ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอเรียกว่า ผ้าก่าน โดยกลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาฝีมือและแรงงานจังหวัดน่าน การผลิตผ้าก่านภายในกลุ่ม ฯ จึงเป็นช่วงกำลังพัฒนาผลิตภัณฑ์และทดลองตลาด

จุดแข็งของสินค้า

1. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีทั้งผ้าผืนและผลิตภัณฑ์แปรรูปสำหรับตัดเย็บเสื้อผ้า และเป็นเครื่องใช้ภายในครัวเรือน
2. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ จะเน้นผลิตผลิตภัณฑ์จากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ หรือใช้ฝ้ายสังเคราะห์ที่มีโทนสีธรรมชาติ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีสีกลมกลืนสวยงาม
3. กลุ่ม ฯ มีการใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะค่อนข้างเหมาะสมให้กับลูกค้า ซึ่งช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีความสวยงามและมีมูลค่าเพิ่มขึ้น
4. ผลิตภัณฑ์มีลวดลายดั้งเดิม ลายน้ำไหล และลายก่าน

3. SWOT Analysis

จุดแข็ง

1. ด้านการจัดการองค์กร

1. กลุ่ม ฯ ทอผ้าบ้านเฮี้ยที่จัดตั้งขึ้นเป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ด้วยความสมัครใจของสมาชิก สมาชิกมีส่วนร่วมและเป็นเจ้าของธุรกิจ โดยสมาชิกถือหุ้นของกลุ่มทอผ้าร่วมกัน
2. การบริหารจัดการภายในกลุ่ม คณะกรรมการกลุ่ม ฯ มีการแบ่งหน้าที่กันทำและการจัดสรรผลประโยชน์ให้กับคณะทำงานอย่างเหมาะสม
3. กลุ่ม ฯ มีที่ปรึกษาของกลุ่มที่สามารถให้คำปรึกษาทั้งด้านการจัดการ การบริหารเงินและด้านอื่น ๆ เนื่องจากที่ปรึกษาของกลุ่มมีทั้งผู้อาวุโส และคณาจารย์ที่มีความสามารถ

2. ด้านการผลิต

1. กลุ่ม ฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบหลากหลายและสมาชิกร้อยละ 70 สามารถมีความชำนาญและทักษะฝีมือใกล้เคียงกันทำให้สามารถระดมการผลิตได้ในปริมาณการผลิตจำนวนมาก
2. กลุ่ม ฯ เน้นการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ย้อมฝ้ายจากสีธรรมชาติถึงร้อยละ 30 ซึ่งเป็นการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัตถุดิบภายในท้องถิ่นมาใช้ผสมผสานกันให้เกิดมูลค่าทางด้านการผลิตผ้าทอมือนอกจากนี้ยังเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น
3. กลุ่ม ฯ มีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยมีการกำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่นำมาขายให้กับกลุ่ม เพื่อให้ยกมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
4. กลุ่ม ฯ มีการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตภายในกลุ่ม ฯ ทำให้ราคาวัตถุดิบค่อนข้างถูกกว่าการแยกซื้อในปริมาณน้อย และมีการแบ่งหน้าที่ในการจัดซื้อ การเก็บรักษาวัตถุดิบและการจ่ายวัตถุดิบฝ้ายอย่างมีระบบเกิดความสะดวกในการผลิตภายในกลุ่ม ฯ
5. กลุ่ม ฯ มีการวางแผนการผลิตในด้านการย้อมสีธรรมชาติทุกเดือน ทำให้สามารถกำหนดปริมาณวัตถุดิบและกำลังการผลิต และสมาชิกมีส่วนร่วมในการเรียนรู้กระบวนการย้อมสีธรรมชาติ

3. ด้านการตลาด

1. กลุ่ม ฯ มีประธานกลุ่ม ทำหน้าที่ด้านการตลาดและเป็นแม่ค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปผ้าทอมือ ทำให้ทราบถึงข้อมูลความต้องการด้านการตลาดและทราบถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายที่กลุ่ม ฯ สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย ซึ่งเป็นข้อมูลสำหรับการวางแผนการตลาดของกลุ่มในอนาคต
2. การรวมกลุ่ม ฯ สามารถเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคาได้ระดับหนึ่ง เนื่องจาก

งานทอผ้าเป็นงานที่ชาวบ้านมีภูมิปัญญาอยู่แล้ว สามารถดัดแปลงลวดลายและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้ และสามารถกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ให้สูงกว่าที่เคยทำได้ เป็นการยกระดับคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ให้สูงขึ้น

3. กลุ่ม ฯ มีการสนับสนุนการส่งเสริมการขาย โดยใช้วิธีการออกร้านจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ ผักขายผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานราชการ และการให้เครดิตกับลูกค้าประจำบางราย

4. กลุ่ม ฯ มีการใช้บรรจุภัณฑ์ทั้งในรูปแบบของกล่อง ถุงกระดาษ และถุงพลาสติก ซึ่งเป็นรูปแบบเดียวกับกลุ่มทอผ้าภายในตำบล ทำให้การบรรจุผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ช่วยดึงดูดความสนใจและเป็นที่รู้จักของลูกค้าเพิ่มขึ้น

4. ด้านการเงิน

1. กลุ่ม ฯ มีการจัดบันทึกทั้งด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ การเบิกจ่ายวัตถุดิบ การรับผ้าจากสมาชิก บัญชีการขายผ้า บัญชีเงินกู้ และบัญชีรับจ่าย ทำให้ข้อมูลทางบัญชีที่สามารถนำไปวางแผนทางการเงินของกลุ่ม ฯ ในอนาคตได้

2. กลุ่ม ฯ มีการระดมทุนจากสมาชิกภายในกลุ่ม บันทึกลงให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้น และค่าทอแก่สมาชิกที่นำผ้ามาขายให้กับกลุ่ม ฯ ซึ่งเป็นการสร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกภายในกลุ่มให้มีความร่วมมือกันผลิตผ้าและนำมาขายให้กับกลุ่ม ฯ

3. กลุ่ม ฯ มีการจัดสรรผลกำไรทุกสิ้นปี ภายในกลุ่ม โดยการกำหนดอย่างเป็นสัดส่วน ทำให้กลุ่ม ฯ สามารถนำเงินทุนไปใช้อย่างถูกวัตถุประสงค์

4. กลุ่ม ฯ มีการให้กู้ยืมเงินกับสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ ทุก 6 เดือน ทำให้สมาชิกสามารถยืมไปลงทุนทั้งด้านการผลิตและใช้ประโยชน์อื่น ๆ ตามความจำเป็น

จุดอ่อน

1. ด้านการผลิต

1. การย้อมสีธรรมชาติ มีปัญหาในเรื่องความสม่ำเสมอของสีที่ย้อมในแต่ละครั้ง สีตก นอกจากนี้การเก็บผ้าทอย้อมสีธรรมชาติไว้นานเกินไปมีผลทำให้สีที่ย้อมเปลี่ยนไป

2. สมาชิกภายในกลุ่ม ยังขาดทักษะในการแปรรูปผ้าทอให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และมีประโยชน์ในการใช้สอยเพิ่มมากขึ้น ทำให้สมาชิกผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเดิม ๆ

2. ด้านการตลาด

1. แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ จำกัดภายในหมู่บ้าน ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ยังเป็นลูกค้ารายย่อยภายในท้องถิ่น และมีลูกค้าประจำน้อยราย

2. ช่องทางการตลาดมีน้อย กลุ่ม ฯ พึ่งพาพ่อค้าคนกลางไม่ก็ขาย ทำให้มีปัญหา

ด้านการต่อราคาผลิตภัณฑ์

3. การตั้งราคาผลิตภัณฑ์บางประเภทยังไม่สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง เช่น ผ้าไหม

3. ด้านการเงิน

กลุ่ม ๔ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในบางช่วง เนื่องจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้น้อย ทำให้ไม่มีเงินเพื่อใช้ในการซื้อวัตถุดิบให้กับสมาชิกนำไปผลิต และเกิดการจัดการภายในกลุ่ม ๔ เกิดอุปสรรค ซึ่งสมาชิกบางส่วนหันไปปรับจ้างทอกับแม่ค้านอกกลุ่มเพิ่มขึ้น

โอกาส

1. การสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ทำให้กลุ่ม ๔ สามารถพัฒนาทั้งด้านการผลิต การตลาด และการบริหารการเงิน
2. ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ประจำตำบลสีลาแลง ซึ่งกำลังอยู่ในช่วงดำเนินการก่อสร้าง กลุ่ม ๔ สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย ซึ่งเป็นช่องทางหนึ่งในการขยายการตลาดของกลุ่ม ๔
3. การแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่ม ๔ ประสานกลุ่ม ๔ สามารถช่วยเพิ่มช่องทางการตลาดและการพัฒนาแปรรูปให้กับกลุ่ม ๔ และสมาชิกภายในกลุ่ม สามารถเรียนรู้กระบวนการแปรรูปในเบื้องต้นจากประธานกลุ่ม
4. นโยบาย 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์และการรณรงค์การใช้ผ้าทอพื้นเมืองของหน่วยงานต่าง ๆ จะช่วยเพิ่มกระแสความนิยม ปริมาณความต้องการใช้ผ้าทอจากผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น
5. การสนับสนุนของโครงการฝ้ายแกมไหมทั้งด้านกองทุนฝ้ายและการปลูกฝ้ายภายในพื้นที่ ทำให้ในอนาคต ราคาวัตถุดิบอาจจะมีราคาลดลงและกลุ่ม ๔ สามารถพึ่งพาตนเองได้เพิ่มขึ้นในด้านการจัดหาวัตถุดิบ

อุปสรรค

1. ราคาวัตถุดิบฝ้ายเพิ่มสูงขึ้น และน้ำหนักของฝ้ายลดลง เนื่องจากตลาดผ้าทอพื้นเมืองขยายตัว มีการทอผ้าออกสู่ตลาดค่อนข้างมากขึ้น ผู้จำหน่ายฝ้ายจึงรวมตัวกันขึ้นราคาฝ้าย ในขณะที่กลุ่ม ๔ ต้องเพิ่มปริมาณการใช้ฝ้ายมากกว่าเดิมในการผลิตผลิตภัณฑ์ได้เท่าเดิม และราคาผ้าทอลดลง เนื่องจากการทอผ้าจากกลุ่มต่าง ๆ เพิ่มขึ้น มีการแข่งขันจากกลุ่มต่างๆ เพิ่มขึ้น ทำให้กลุ่ม ๔ มีปัญหาในด้านการต่อราคากับลูกค้า
2. ในปัจจุบันผู้บริโภคยังนิยมการใช้ประโยชน์จากเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น ค่อนข้างมาก ดังนั้น การรสนิยมการใช้ผ้าทอยังมีข้อจำกัดในการเพิ่มปริมาณการผลิต และกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายส่วนใหญ่ยังเป็นวัยกลางคน – ผู้สูงอายุ
3. การสื่อสารโทรคมนาคม ที่ไม่สามารถขยายการสื่อสารได้ทั่วถึง ถ้าหน่วยงาน

ภาครัฐที่เกี่ยวข้องช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการปรับปรุงเรื่องดังกล่าว บ้านเฮียจะสามารถพัฒนาหมู่บ้านไปได้ในระดับหนึ่ง

3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่ม

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮีย มีเป้าหมายเป็นศูนย์กลางการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ รักษาเอกลักษณ์ ลวดลายผ้าท้องถิ่นของตำบล ภายใน 5 ปี และกระจายรายได้ให้สมาชิกเพิ่มขึ้น

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้าน

3.2.1 เป้าหมายด้านการตลาด

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮีย ตั้งเป้าด้านยอดขายเพิ่มขึ้น ร้อยละ 50 ภายใน 5 ปีหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ของทุกปี นอกจากนี้ กลุ่ม ฯ จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ โดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าสำเร็จรูปและการผสมผสานวัตถุดิบอื่น ๆ เพื่อขยายตลาดเพิ่มขึ้น ภายใน 5 ปี

ภาพรวมของการตลาด

1.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เป้าหมายหลักของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มลูกค้า ที่มีอาชีพรับราชการ ประชาชนภายในท้องถิ่น และผู้ค้าปลีก

เป้าหมายรองของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มลูกค้า นักท่องเที่ยวและบริษัทตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป

2.ส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในระดับจังหวัด ร้อยละ 30 ส่วนระดับหมู่บ้าน มีเพียงร้อยละ 10 ซึ่งกลุ่ม ฯ สามารถขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้อีก

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 4 ราย ซึ่งมี ส่วนแบ่งดังนี้ ดังนี้

1. พ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 35
2. ข้าราชการในท้องถิ่น ร้อยละ 5
3. นักท่องเที่ยว ร้อยละ 5
4. ลูกค้ารายย่อยภายในพื้นที่ ร้อยละ 15

กลุ่ม ฯ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. บริษัทตัดเย็บเสื้อผ้า ร้อยละ 10
2. พ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 20
3. นักท่องเที่ยว ร้อยละ 10

ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหวัง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในระดับจังหวัด ร้อยละ ส่วนระดับหมู่บ้าน มีเพียงร้อยละ 20 สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 4 ราย ซึ่งมีส่วนแบ่งดังนี้ ดังนี้

1. พ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 45
2. ข้าราชการในท้องถิ่น ร้อยละ 10
3. นักท่องเที่ยว ร้อยละ 10
4. ลูกค้ารายย่อยภายในพื้นที่ ร้อยละ 15

กลุ่ม ฯ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. บริษัทตัดเย็บเสื้อผ้า ร้อยละ 20

ตารางที่ 4 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะยาว (5 ปี) ผ้าสองชายชุดและเดีวสี ธรรมชาติ เพิ่ม 30 % ผ้าย้อมสีธรรมชาติ เพิ่ม 35 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 20 %	ลูกค้าเก่า 80 % ขายส่ง 45 % ปลีก 35% ลูกค้าใหม่ 20 % ขายส่ง 20 %	เพิ่มขึ้นร้อยละ 50	สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับ ผลิตภัณฑ์ โดยการเน้น ผ้าย้อมสีธรรมชาติ ประมาณร้อยละ 80 และ การแปรรูปเป็นเสื้อผ้า สำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์ แปรรูปอื่น ๆ ที่มี คุณภาพตามความ ต้องการของตลาด	ตั้งราคาให้เหมาะสมกับ ลักษณะผลิตภัณฑ์ สอดคล้อง กับราคาตลาด	ขยายตลาดต่างจังหวัด ร้อยละ 50 ของมูลค่าขาย ทั้งหมด	เผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ เพื่อให้เป็นที่รู้จัก และกระตุ้น ให้เกิดความสนใจในการซื้อ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ
ระยะปานกลาง (3 ปี) ผ้าสองชายชุดและเดีวสี ธรรมชาติ เพิ่ม 30 % ผ้าย้อมสีธรรมชาติ เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 15 %	ลูกค้าเก่า 60 % ขายส่ง 35 % ปลีก 25 % ลูกค้าใหม่ 40 % ขายส่ง 30 % ปลีก 10 %	เพิ่มขึ้นร้อยละ 30	สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับ ผลิตภัณฑ์ โดยการเน้น ผ้าย้อมสีธรรมชาติ ประมาณร้อยละ 80 และ การแปรรูปเป็นเสื้อผ้า สำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์ แปรรูปอื่น ๆ ที่มี คุณภาพตามความ ต้องการของตลาด	ตั้งราคาให้เหมาะสมกับลักษณะ ผลิตภัณฑ์ สอดคล้องกับราคา ตลาด	ขยายตลาดไปต่างจังหวัด ร้อยละ 30 ของมูลค่าขาย ทั้งหมด	สร้างการยอมรับและรู้จัก ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

ตารางที่ 4 (ต่อ)

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น (1 ปี) ผ้าสองชายชุดและเดี่ยวสีธรรมชาติ เพิ่ม 30 % ผ้าย้อมสีธรรมชาติ เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 15 %	ลูกค้าเก่า 60 % ขายส่ง 35 % ปลีก 25 % ลูกค้าใหม่ 40 % ขายส่ง 30 % ปลีก 10 %	เพิ่มขึ้นเป็น 10 %	1.ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการแปรรูปให้เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปและมีตลาดขายทันสมัย 3.ฝึกอบรมพัฒนาการทอผ้าฝ้ายแกมไหม โดยขอรับการสนับสนุนจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน 2.การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์โดยใช้ผ้าทอของกลุ่มนำมาผลิตถุงผ้า <u>งบประมาณ 50,000 บาท (ถ้วนเฉลี่ย 5 ปี)</u>	1.ตั้งราคาตามคู่แข่ง โดยกำหนดราคาใกล้เคียงหรือต่ำกว่าเล็กน้อย ซึ่งพิจารณาจากต้นทุนการผลิตและรูปแบบผลิตภัณฑ์เป็นหลัก 2.ตั้งราคาตามสถานที่ โดยราคาขายปลีกในการออกร้านต่างจังหวัดเพิ่มขึ้นประมาณขึ้นละ 10-15 บาท	1.เพิ่มพ่อค้าคนกลางทั้งในภายในจังหวัดและต่างจังหวัด 2.ขยายตลาดไปที่ผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป 2.ออกร้านจำหน่ายสินค้า 3.จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต 4.ฝากขายผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานราชการได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 (เชียงใหม่) และ สำนักงานการเกษตรจังหวัดน่าน 5.จัดทำแผ่นพับสินค้าแจกนักท่องเที่ยวหรือบุคคลทั่วไป <u>งบประมาณ 10,000 บาท</u>	1.โฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต www.thaitambon.com 2.การให้เครดิตกับลูกค้าประมาณ 2 เดือน 3. จัดแสดงสินค้า 4.แจกของขวัญ และรางวัลให้กับไกด์ที่นำกลุ่มนักท่องเที่ยวเข้ามาซื้อสินค้าของกลุ่ม ฯ <u>งบประมาณ 20,000 บาท</u>

3.2.2 เป้าหมายด้านการผลิต

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย ตั้งเป้าด้านยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 ภายใน 5 ปี โดยผลิตผลิตภัณฑ์ย้อมสีธรรมชาติเพิ่มขึ้นร้อยละ 80 ที่มีคุณภาพและประยุกต์ลวดลายตามความต้องการของตลาด

ภาพรวมของแผนการผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ การผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และการผลิตเพื่อวางจำหน่ายเป็นสินค้าทดลองตลาด

การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลการผลิตจากคณะกรรมการของกลุ่มฯ โดย ประธานกลุ่ม เป็นผู้ตัดสินใจในการรับคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และกำหนดปริมาณการจัดซื้อวัตถุดิบฝ่ายหลังจาก กรรมการจัดซื้อ เป็นผู้จัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบต่าง ๆ เช่น บ้านดอนไชย ร้านฝ้ายทองและจินเฮงฮวด จ. เชียงใหม่ เป็นต้น และเก็บวัตถุดิบฝ่ายไว้ที่บ้านกรรมการผู้ควบคุมการจ่ายวัตถุดิบฝ่ายให้กับสมาชิกภายในกลุ่มฯ ซึ่งการกระจายคำสั่งซื้อการผลิตให้กับสมาชิก จะพิจารณาจากความความชำนาญและกำลังการผลิตเป็นหลัก หลังจากสมาชิกทอผ้าเสร็จ กรรมการกลุ่มฯ เป็นผู้รวบรวมผ้าทอจากสมาชิกส่งให้กับกลุ่มฯ เก็บไว้ ณ สถานที่จำหน่ายของกลุ่มฯ คือ บ้านประธานกลุ่มฯ ซึ่งประธานกลุ่มฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และนำผลิตภัณฑ์ไปแปรรูปเป็นบางส่วน เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป ผ้ามาลัย จำหน่ายให้กับพ่อค้าจากแหล่งต่าง ๆ ต่อไป ซึ่งรายได้ของสมาชิกจะคิดจาก ค่าทอแต่ละผืน หักด้วยต้นทุนฝ่ายที่เบิกไป

ข้อได้เปรียบด้านการผลิต

กลุ่มฯ มีจุดเด่นด้านการผลิตที่สำคัญ คือ ด้านกำลังการผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ การจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่อเนื่องกับพ่อค้า ด้านเทคนิคการผลิต และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต กำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของพ่อค้า

ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กลุ่มฯ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต คือ

1. การตรงเวลา
2. คุณภาพสม่ำเสมอ รวมถึงการประกันคุณภาพสินค้า
- 3.สนองความต้องการของตลาดอย่างรวดเร็ว

การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่ผ่านมากลุ่มฯ ได้มีการวางแผนการผลิต 2 เรื่อง คือ การสำรองฝ่ายไว้ใช้ในการผลิตในแต่ละช่วงเวลา กลุ่มฯ เป็นผู้จัดหาเอง โดยภายในรอบปีการผลิต กลุ่มฯ มีช่วงการจัดหาปัจจัยการผลิตในปริมาณไม่เท่ากัน ในแต่ละเดือน ซึ่งจะแบ่งช่วงการจัดหาวัตถุดิบฝ่าย เป็น 3 ช่วง คือ ช่วงก่อนฤดูกาลทำนา (มกราคม – พฤษภาคม) ช่วงดำนา (มิถุนายน - สิงหาคม) และช่วงเก็บเกี่ยว (พฤศจิกายน - ธันวาคม) ช่วงที่มีการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตมากที่สุด คือ ช่วงก่อนฤดูกาลทำนา มีการจัดหาวัตถุดิบฝ่าย เฉลี่ยมูลค่าในการจัดซื้อวัตถุดิบเดือนละ 18,000 บาท รองลงมา

ได้แก่ ช่วงดำนามีการจัดหาวัตถุดิบฝ้าย เฉลี่ยมูลค่าในการจัดซื้อวัตถุดิบเดือนละ 15,000 บาท และช่วงเก็บเกี่ยว จะมีการจัดหาวัตถุดิบน้อยฝ้ายที่สุด มีการจัดหาวัตถุดิบฝ้าย เฉลี่ยมูลค่าในการจัดซื้อวัตถุดิบเดือนละ 2,000 บาท และการวางแผนเรื่องการย้อมสีธรรมชาติ เดือนละครั้ง ใช้เวลาประมาณ 1 ½ - 2 วัน ซึ่งสมาชิกภายในกลุ่ม ๆ จะสลับหมุนเวียนกันมาย้อมสีฝ้าย เดือนละ 4-5 คน สำหรับกำลังการผลิตผ้าทอของสมาชิกแต่ละคนจะไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับความชำนาญในการทอ ในอนาคต กลุ่มฯ มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้น เพราะคิดว่าจะมีผู้ที่สนใจสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ มากขึ้น

กำลังการผลิตดังตารางที่ 5

การวางแผนการผลิตของกลุ่ม ฯ มีรายละเอียดต่อไปนี้

1. กลุ่ม ฯ จะผลิตผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น ซึ่งจะผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทเป็นช่วงการผลิต โดยพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าและยอดขายผลิตภัณฑ์จากปีที่ผ่านมา และเน้นผลิตผลิตภัณฑ์ฝ้ายย้อมสีธรรมชาติและการจัดซื้อวัตถุดิบฝ้ายสังเคราะห์ที่มีลักษณะเป็นโหนดสีธรรมชาติ

2. วางแผนที่จะสร้างโรงเรือนเพื่อเก็บวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต โดยจะดำเนินการของบประมาณจากหน่วยงานของภาครัฐภายในท้องถิ่น

3. วางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ เพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 30 เป็น ร้อยละ 80 เนื่องจากลูกค้ามีความต้องการซื้อเพิ่มขึ้น โดยพิจารณาจากยอดขายของปี 2544

นอกจากนี้กลุ่ม ฯ จะเข้าร่วมโครงการปลูกฝ้ายเมืองภายในพื้นที่ของโครงการฝ้ายแกมไหม โดยจะสนับสนุนเมล็ดฝ้ายปลอดสารพิษ ให้กลุ่ม ฯ ซึ่งกำลังอยู่ในช่วงส่งตัวแทนเข้ารับการฝึกอบรมการปลูกฝ้าย เพื่อให้มีวัตถุดิบฝ้ายผลิตภายในท้องถิ่นและลดการพึ่งพาวัตถุดิบฝ้ายจากภายนอก ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตของกลุ่ม ฯ อาจลดลงได้ในอนาคต

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนการผลิต

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะยาว (5 ปี) ผ้าสองชายชุดและเดี๋ยว สีธรรมชาติ เพิ่ม 20 % ผ้าย้อมสีธรรมชาติ เพิ่ม 35 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 20 %	ขยายกำลังการผลิตและ เพิ่มแรงงานที่มีทักษะ ฝีมือในการผลิต ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และประยุกต์ลวดลาย ตามความต้องการของ ตลาด	จัดหาวัตถุดิบที่มี คุณภาพ และราคาถูก โดยเน้นผ้าใยโสนสี ธรรมชาติและผ้าย้อมสี ธรรมชาติ ให้สอดคล้อง กับลักษณะและรูปแบบ ของผลิตภัณฑ์	-	พัฒนาและปรับปรุง กระบวนการผลิตให้ ประสิทธิภาพ ช่วยลด ต้นทุน และระยะเวลา ทำงาน สอดคล้องกับ กำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้อง กับความต้องการของ ลูกค้าและรักษาระดับ มาตรฐานให้สม่ำเสมอ	พัฒนาและปรับปรุง สถานที่ผลิต ให้มีความ คงทนแข็งแรง มี บรรยากาศเอื้อต่อการ ผลิต และเก็บรักษา วัตถุดิบและผลิตภัณฑ์
ระยะปานกลาง (3 ปี) ผ้าสองชายชุดและเดี๋ยว สีธรรมชาติ เพิ่ม 25 % ผ้าย้อมสีธรรมชาติ เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 15 %	ขยายกำลังการผลิตและ เพิ่มแรงงานที่มีทักษะ ฝีมือในการผลิต ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และประยุกต์ลวดลาย ตามความต้องการของ ตลาด	จัดหาวัตถุดิบที่มี คุณภาพ และราคาถูก โดยเน้นผ้าใยโสนสี ธรรมชาติและผ้าย้อมสี ธรรมชาติ ให้สอดคล้อง กับลักษณะและรูปแบบ ของผลิตภัณฑ์	-	พัฒนาและปรับปรุง กระบวนการผลิตให้ ประสิทธิภาพ ช่วยลด ต้นทุน และระยะเวลา ทำงาน สอดคล้องกับ กำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้อง กับความต้องการของ ลูกค้าและรักษาระดับ มาตรฐานให้สม่ำเสมอ	สร้างโรงเรือนเก็บ วัตถุดิบและอุปกรณ์การ ผลิต โดยดำเนินงานขอ งบประมาณจาก หน่วยงานภายใน ท้องถิ่น คาดว่าใช้ งบประมาณ 100,000 บาท

ตารางที่ 6 (ต่อ)

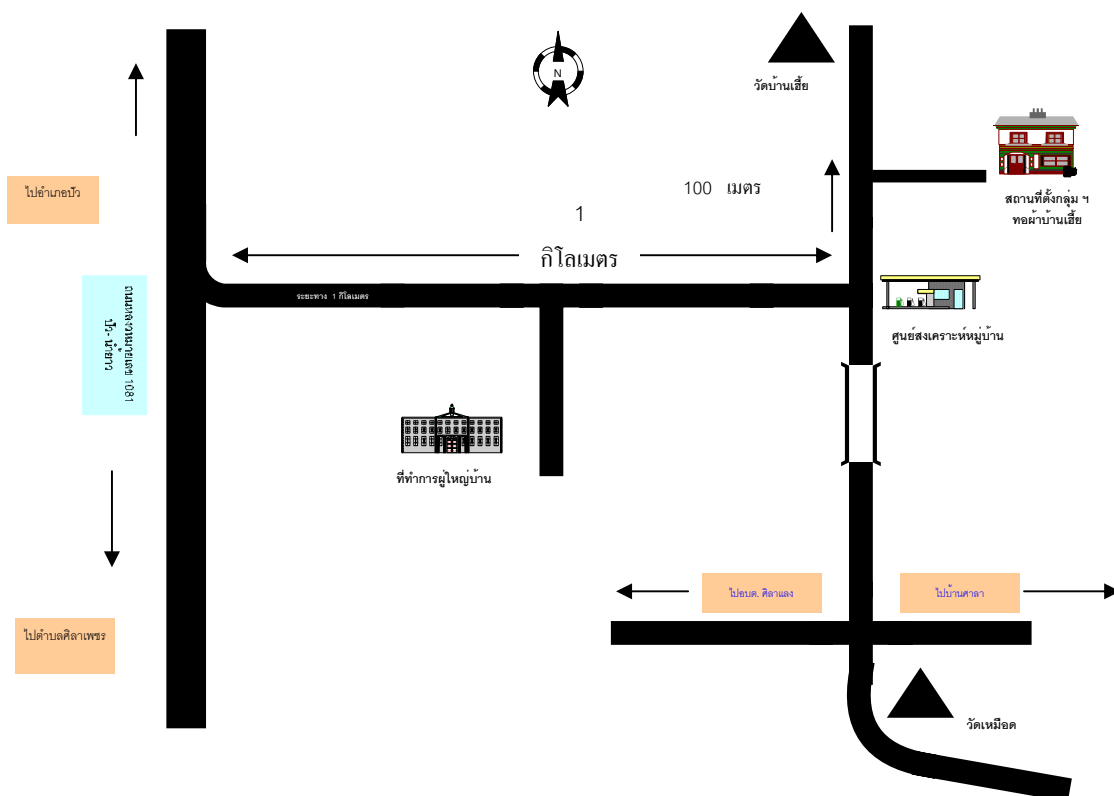
เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะสั้น (1 ปี) ผ้าสองชายชุดและเดี๋ยว สีธรรมชาติ เพิ่ม 20 % ผ้าย้อมสีธรรมชาติ เพิ่ม 35 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 20 %	อบรมทักษะฝีมือเชิง ปฏิบัติการ ด้านการทอ การย้อมสี และการแปร รูปผลิตภัณฑ์ โดยประสานงานกับกรม พัฒนาฝีมือแรงงาน งบประมาณ 30,000 บาท ทั่วประเทศ 5 ปี	1. เข้าร่วมโครงการปลูก ฝ่ายปลอดสารพิษของ ฝ่ายแกมใหม่ 2. จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้น โดยมีการสำรวจไว้ ในช่วงเทศกาล และช่วง คำสั่งซื้อมาก 3. มีการย้อมสีธรรมชาติ งบประมาณ 30,000 บาท	-	1. ปรับปรุงเทคนิคการ ย้อมสีธรรมชาติ โดยนำ วัตถุดิบภายในพื้นที่ ประเภทเปลือกไม้ ลูกไม้แห้งมาใช้ในการ ย้อมสี 2. เพิ่มกระบวนการด้าน การตัดเย็บและแปรรูป งบประมาณ 2,000 บาท	ควบคุมการผลิตทุก ขั้นตอน โดยเฉพาะ ขั้นตอนการแปรรูปและ การย้อมสีธรรมชาติ	-

3.2.3 เป้าหมายด้านการจัดองค์กร

กลุ่มทอผ้าบ้านเขี้ยว จะมีการรวมกลุ่มกับเครือข่ายภายในตำบล ภายใน 1 ปี โดยคณะกรรมการของกลุ่มร่วมเป็นคณะกรรมการของเครือข่ายและให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการบริหารงานภายในกลุ่มฯ และปรับปรุงระบบการทำงานของคณะกรรมการกลุ่มฯ ให้มีระบบมากขึ้น ภายในระยะเวลา 3 ปี นอกจากนี้ จะพิจารณาเพิ่มคำตอบแทนให้กับคณะกรรมการกลุ่มฯ ซึ่งขึ้นอยู่กับผลกำไรและรายได้ของกลุ่มฯ ในอนาคต

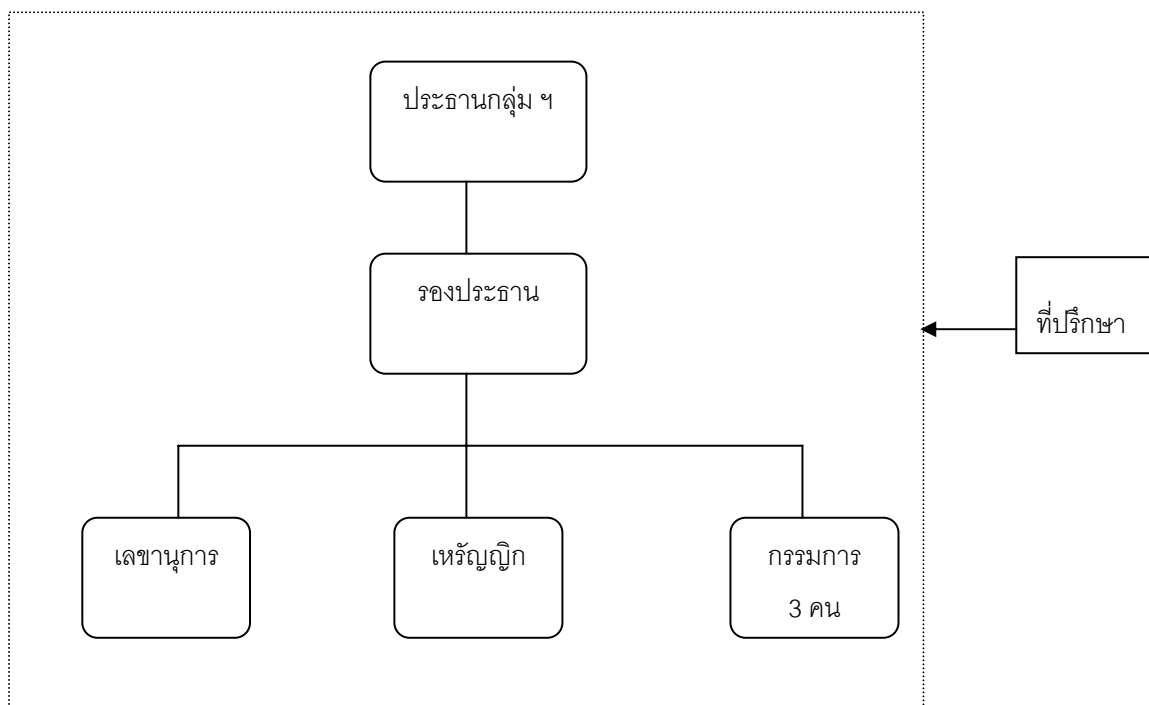
1. สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ : เลขที่ 141 หมู่ 1 บ้านเขี้ยว ตำบลศิลาแลง อำเภอบัว จังหวัดน่าน โทรศัพท์ติดต่อ 01(4733627), 09 - 8540987

การเดินทางไปกลุ่มทอผ้าบ้านเขี้ยว (กลุ่มฯ) เริ่มต้นจากถนนหลวงหมายเลข 1081 บัว – น่ายาว ถึงหลักกิโลเมตรที่ 4 เลี้ยวซ้าย เข้ามาประมาณ 1 กิโลเมตร ถึงสามแยกมีศูนย์สงเคราะห์หมู่บ้านตั้งอยู่ ให้เลี้ยวซ้ายไปประมาณ 100 เมตร ก็ถึงสถานที่ตั้งกลุ่มฯ ซึ่งสังเกตได้จากป้ายกลุ่มฯ อยู่ทางขวามือ รายละเอียดผังแผนที่ 1



แผนภาพที่ 1 ที่ตั้งสถานประกอบการของกลุ่มฯ

1.1 โครงสร้างองค์กร



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างองค์กร

การทำงานของคณะกรรมการส่วนใหญ่จะทำงาน ตามตำแหน่งโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่ม ๔ ซึ่งหมุนเวียนสับเปลี่ยนหน้าที่ในแต่ละปี แต่จะมีตำแหน่งประธานกลุ่ม ๔ ที่มีบทบาทหน้าที่ด้านการตลาดเพิ่ม นอกเหนือจากการบริหารงานภายในกลุ่ม ๔ นอกจากนี้ กลุ่ม ๔ จะมีที่ปรึกษาจำนวน 8 คน ประกอบไปด้วย ผู้ใหญ่บ้าน ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน 2 คน สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลศิลาแลง 2 คน และอาจารย์ที่อยู่ในหมู่บ้าน 3 คน ซึ่งจะช่วยให้คำปรึกษาด้านการจัดการและการทำบัญชีภายในกลุ่ม และการให้คำปรึกษาด้านอื่น ๆ

การบริหารของกลุ่ม ๔ มีการประชุมสามัญของกลุ่มประจำปี 1 ครั้ง คือในเดือนธันวาคมของทุกปี เพื่อชี้แจงเรื่องการบริหารงาน รายรับและรายจ่ายประจำปี ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาทั้งปี ด้านการผลิต การตลาดและการบริหารงานภายในกลุ่ม แต่ปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงกำหนดการประชุมสามัญประจำปีของกลุ่ม ๔ โดยเลื่อนขึ้นมาเป็นช่วงเดือนเมษายน เนื่องจากช่วงเดือนธันวาคมจะมีการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ในปริมาณมาก เพราะมีคำสั่งซื้อเข้ามาในช่วงนี้ ซึ่งกำหนดการใหม่จะเริ่มเดือนเมษายน 2545 เป็นต้นไป นอกจากนี้กลุ่ม ๔ จะมีการประชุมเกี่ยวกับเงินกู้ ทุกเดือน 6 เดือน ซึ่งกลุ่ม ๔ เรียกว่า “ขึ้นโต๊ะ” ซึ่งเป็นการดำเนินการเกี่ยวกับการให้เงินกู้กับสมาชิก นอกจากนี้ กลุ่ม ๔ มีการตั้งกฎระเบียบเพื่อให้มีการปฏิบัติภายในกลุ่มได้แก่

1. การทอดผ้าต้องมีความภาพ
2. กลุ่ม ๔ ไม่มีการควบคุมและกำหนดในการออกไปรับจ้างทอดผ้าของสมาชิก

3. ช่วงที่กลุ่ม มีฝ่ายปริมาณมากจะพิจารณาจัดสรรให้กับสมาชิกที่ส่งผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มเป็นประจำในอันดับแรก

ตารางที่ 7 ประวัติคณะกรรมการกลุ่ม ฯ ปี 2544

ที่	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถาน ภาพ	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทและหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพ ปัจจุบัน	เป็นสมาชิก กลุ่ม ในชุมชน	บทบาท ภายในชุมชน
1.	นางแพรว คำภานุช	35	หญิง	สมรส	ม.3	ประธาน กลุ่ม ฯ	บริหารงานภายใน กลุ่ม ฯ ด้านการผลิต การตลาด และ ประสานงานกับองค์กรอื่น ๆ	ค้าขาย ตัดเย็บผ้า และช่าง เสริมสวย	ตัดเย็บ เสื้อผ้าและ จำหน่ายผ้า ทอ	กลุ่มแม่บ้าน กลุ่ม ออม ทรัพย์	- เจริญญีกกลุ่มออม ทรัพย์ -ประธานกลุ่มแม่บ้าน ทหารผ่านศึก -คณะกรรมการศึกษา โรงเรียนชุมชนศิลาแลง -คณะกรรมการกองทุน หมู่บ้าน
2.	นางศรีอ่อน ชาวเฮี้ย	50	หญิง	สมรส	ป.4	รองประธาน กลุ่ม ฯ	ควบคุมดูแลการเบิกจ่าย วัตถุดิบ ตัวแทนกลุ่มฯ ในการฝึกอบรม และ ประสานงานภายในกลุ่ม ฯ	ทำนา	เกษตรกรรม และ จำหน่าย ทอผ้า	กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์	-
3.	นางจรรย์พร วิลลังกา	37	หญิง	สมรส	ม.6	เลขานุการ	จัดบันทึกรายงานการ ประชุม จัดบันทึกบัญชี เงินกู้ และเก็บรวบรวมผ้า	รับจ้าง	รับจ้างและ ทอผ้า	กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์	ประธานกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรบ้านเฮี้ย
4.	นางวราภรณ์ ทีฆาวงค์	38	หญิง	สมรส	ม.6	เหรัญญิก	บริหารด้านการเงินและ เก็บสำรองเงินของกลุ่ม ฯ	รับจ้าง	รับจ้างและ ทอผ้า	กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์	-

ตารางที่ 7 (ต่อ)

ที่	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถาน ภาพ	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทและหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพ ปัจจุบัน	เป็นสมาชิก กลุ่ม ในชุมชน	บทบาท ภายในชุมชน
5.	นางสาว ทิชาวงศ์	40	หญิง	สมรส	ม.3	กรรมการ	เก็บรักษาวัตถุดิบ และ จ่ายฝ้าย	ทำนา	ทำนาและ ทอผ้า	กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์	-
6.	นางจอมผาง เมฆแสน	38	หญิง	สมรส	ม.3	กรรมการ	จัดซื้อวัตถุดิบ และเป็น ตัวแทนกลุ่มฯ ในการเข้า ร่วมประชุมและฝึกอบรม	ทำนา	ทำนาและ ทอผ้า	กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์	-
7.	นางสมพร ไวทอง	33	หญิง	สมรส	ม.3	กรรมการ	เก็บรวบรวมผ้า และ เป็นตัวแทนกลุ่มฯ ในการ เข้าร่วมประชุมและ ฝึกอบรม	ทำนา	ทำนาและ ทอผ้า	กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์	-

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 8 เป้าหมายและแผนการจัดองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
ระยะยาว 5 ปี	
1. โครงสร้างองค์กร <u>เป้าหมาย</u> พัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ	-แบ่งงานให้สมาชิกและกรรมการบริหารงานตามความเหมาะสม - จัดฝึกอบรมด้านการบริหารองค์กร โดยประสานงานกับภาครัฐ
2. สมาชิก <u>เป้าหมาย</u> -	-
3. สวัสดิการ <u>เป้าหมาย</u> กระจายผลประโยชน์อย่างยุติธรรม	1. ปันผล 2. ค่าตอบแทนของคณะกรรมการ 3. มีการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการให้กับสมาชิก เพื่อใช้จ่ายในการรักษาสมาชิกยามเจ็บป่วย โดยจะแบ่งจากส่วนพัฒนากิจการ ร้อยละ 2
ระยะปานกลาง 3 ปี	
1. โครงสร้างองค์กร <u>เป้าหมาย</u> พัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ	-แบ่งงานให้สมาชิกและกรรมการบริหารงานตามความเหมาะสม - จัดฝึกอบรมด้านการบริหารองค์กร โดยประสานงานกับภาครัฐ
2. สมาชิก <u>เป้าหมาย</u> -	-
3. สวัสดิการ <u>เป้าหมาย</u> กระจายผลประโยชน์อย่างยุติธรรม	1. ปันผล 2. ค่าตอบแทนของคณะกรรมการ 3. มีการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการให้กับสมาชิก เพื่อใช้จ่ายในการรักษาสมาชิกยามเจ็บป่วย โดยจะแบ่งจากส่วนพัฒนากิจการ ร้อยละ 2
ระยะสั้น 1 ปี <u>เป้าหมาย</u> มีการแบ่งหน้าที่ให้คณะกรรมการอย่างมีระบบเพื่อให้มีความสามารถในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพ และจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกทุกปี	
1. โครงสร้างองค์กร	-แบ่งงานให้สมาชิกและกรรมการบริหารงานตามความเหมาะสม - จัดฝึกอบรมด้านการบริหารองค์กร โดยประสานงานกับภาครัฐ
2. สมาชิก	-
3. สวัสดิการ	1. มีสวัสดิการกู้ยืมเงินฉุกเฉินให้สมาชิก 2. ประชุมเรื่องการเพิ่มค่าตอบแทนให้คณะกรรมการ 3. มีการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการให้กับสมาชิก เพื่อใช้จ่ายในการรักษาสมาชิกยามเจ็บป่วย โดยจะแบ่งจากส่วนพัฒนากิจการ ร้อยละ 2

3.2.3 เป้าหมายด้านการเงิน

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย ตั้งเป้าหมายเพิ่มกำไรสุทธิ ร้อยละ 5 ทุกๆ ปี

1. สรุปข้อมูลทางการเงิน

ตารางที่ 9 พยากรณ์ยอดผลิต

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณการผลิต	ปริมาณการผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณการผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณการผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณการผลิต	ส่วนเพิ่ม %
ผ้าสองชายชุดเคมี	605	660.5	9	720.5	9	841	17	961	14
ผ้าสองชายเดี่ยวเคมี	968	1020.5	5	1080.5	6	1201	11	1442	20
ผ้าเมตร 70	60.5	96.3	59	180.7	88	240.5	33	361	50
ผ้าสไบ	484	540.5	12	600.5	11	721	20	841	17
ผ้าคลุมไหล่ข้าง	363	420.5	16	480.5	14	540.5	12	600.5	11
ผ้าขาวม้า	393	511	30	570.5	12	630.5	11	741	18
ผ้าสองชายชุดธรรมชาติ	847	961	13	1081	12	1201	11	1442	20
ผ้าสองชายเดี่ยวธรรมชาติ	726	841	16	961	14	1081	12	1201	11
ผ้าเมตร 80	121	180.5	49	240.5	33	361	50	481	33
ผ้าถุงผืน	60.5	96.3	59	120.2	25	180.5	50	240.5	33
ผ้าคลุมไหล่ใหญ่	60.5	96.3	59	120.2	25	180.5	50	240.5	33
ผ้าก่านผืน	60.5	120.5	99	180.5	50	240.5	33	300.5	25
ผ้าก่านชุด	24.2	48.2	99	60.1	25	96.3	60	120.2	25
รวม	4773.2	5593.1	17	6396.7	14	7515.3	17	8972.2	19

ตารางที่ 10 พยากรณ์ยอดขาย

หน่วย : ฟีน

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณขาย	ปริมาณ ขาย	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ขาย	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ขาย	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณขาย	ส่วนเพิ่ม %
ผ้าสองชายชุดเคมี	600	660	9	720	9	840	17	960	14
ผ้าสองชายเดี่ยวเคมี	960	1020	6	1080	6	1200	11	1440	20
ผ้าเมตร 70	60	96	38	180	88	240	33	360	50
ผ้าสไบ	480	540	11	600	11	720	20	840	17
ผ้าคลุมไหล่ข้าง	360	420	14	480	14	540	13	600	11
ผ้าขาวม้า	390	510	24	570	12	630	11	740	17
ผ้าสองชายชุดธรรมชาติ	840	960	13	1080	13	1200	11	1440	20
ผ้าสองชายเดี่ยวธรรมชาติ	720	840	14	960	14	1080	13	1200	11
ผ้าเมตร 80	120	180	33	240	33	360	50	480	33
ผ้าถุงฟีน	60	96	38	120	25	180	50	240	33
ผ้าคลุมไหล่ใหญ่	60	96	38	120	25	180	50	240	33
ผ้าก่านฟีน	60	120	50	180	50	240	33	300	25
ผ้าก่านชุด	24	48	50	60	25	96	60	120	25
รวม	4734	5586	15	6390	14	7506	17	8960	19

ตารางที่ 11 ต้นทุนสินค้าขาย

ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย : (บาท)	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รายการ					
สินค้าคงเหลือต้นปี	0	5,952.04	7,218.30	8,318.50	9,999.00
บวก : วัตถุดิบทางตรง	308,365.27	358,607.38	405,687.90	474,924.05	564,173.63
วัตถุดิบทางอ้อม	5,482.15	6,633.41	7,764.43	9,137.18	10,971.86
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	379,972.57	475,866.55	558,931.65	684,633.53	822,333.13
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	19,650.00	19,650.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00
ค่าเสื่อมราคา (ผลิต)	9,960.00	9,960.00	9,920.00	15,820.00	15,820.00
สินค้าที่มีเพื่อขาย	723,429.98	876,669.38	1,009,772.28	1,213,083.26	1,443,547.61
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	5,952.04	7,218.30	8,318.50	9,999.00	11,912.15
ต้นทุนสินค้าขาย	717,477.94	869,451.08	1,001,453.77	1,203,084.26	1,431,635.46

ตารางที่ 13 การจ้างงาน

หน่วย: บาท

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงต่อชิ้น (บาท)	ค่าแรงรวม (บาท)				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ผ้าสองชายชุดเคมี	86.12	52,101.51	56,881.07	62,048.16	72,425.41	82,759.59
ผ้าสองชายเดี่ยวเคมี	42.61	41,247.06	43,484.12	46,040.75	51,175.33	61,444.49
ผ้าเมตร 70	19.80	1,197.83	1,906.62	3,577.64	4,761.61	7,147.37
ผ้าสไบ	62.28	30,142.53	33,661.23	37,397.91	44,902.40	52,375.75
ผ้าคลุมไหล่ช้าง	122.47	44,458.23	51,500.51	58,848.98	66,197.45	73,545.92
ผ้าขาวม้า	52.55	20,652.62	26,853.66	29,980.46	33,133.53	38,940.43
ผ้าสองชายชุดธรรมชาติ	105.36	89,236.42	101,246.98	113,889.69	126,532.39	151,923.15
ผ้าสองชายเดี่ยวธรรมชาติ	52.22	37,913.46	43,919.03	50,185.72	56,452.41	62,719.09
ผ้าเมตร 80	34.57	4,182.82	6,239.67	8,313.80	12,479.34	16,627.59
ผ้าถุงผืน	156.32	9,457.58	15,053.96	18,790.09	28,216.41	37,595.82
ผ้าคลุมไหล่ใหญ่	133.77	8,093.09	12,882.05	16,079.15	24,145.49	32,171.69
ผ้าก่านผืน	371.51	22,476.36	44,766.96	67,057.56	89,348.16	111,638.76
ผ้าก่านชุด	777.40	18,813.08	37,470.68	46,721.74	74,863.62	93,443.48

ตารางที่ 14 ประมาณการงบประมาณต้นทุนโครงการ

หน่วย : บาท

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงิน ทั้งสิ้น
	หนี้สิน		ส่วนของผู้เจ้าของ	
	เจ้าหนี้	เงินกู้		
เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสด		100,000.00	40,000.00	140,000.00
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย				-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง				-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
วัสดุคงคลัง				-
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			120,000.00	120,000.00
เครื่องจักร			-	-
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			6,030.00	6,030.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			10,900.00	10,900.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
ยานพาหนะ			-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				-
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
รวม				276,930.00

งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี 2544

กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2544

		หน่วย : บาท
ยอดขายสุทธิ		530,689.00
<u>หัก</u> ต้นทุนขาย		
ค่าฝ้าย	214,400.22	
ค่าทอ	258,427.42	
ค่าวัตถุดิบ	1,333.00	
ค่าแต่งตุง	462.00	
สินค้าคงคลังต้นงวดบางส่วน	5,575.00	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนและอุปกรณ์กลุ่มฯ	5,741.00	485,938.64
กำไรขั้นต้น		44,750.36
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายการขาย		
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า ราวไม้และตู้อลูมิเนียม	497.00	
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายการบริหาร		
ค่าใช้จ่ายการจัดการ	7,341.00	7,838.00
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ		36,912.36
รายได้และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ		
<u>บวก</u> รายได้จากการขายฝ้าย	506.00	
<u>บวก</u> รายได้จากการค่าเช่าจักรเย็บผ้า 4 หลัง	450.00	
<u>บวก</u> ดอกเบี้ยรับ	10,757.00	11,713.00
		48,625.36
<u>หัก</u> ดอกเบี้ยจ่าย		44,161.00
กำไรสุทธิ		4,464.36

งบดุล		หน่วย : บาท
สินทรัพย์		
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>		
เงินสด		40,728.00
เงินฝากกองทุนฝ่ายเกมใหม่		5,000.00
ลูกหนี้การค้า		10,450.00
ลูกหนี้เงินกู้ของกลุ่ม ฯ		47,000.00
สินค้าคงคลัง		206,026.00
วัตถุดิบคงคลัง		10,598.00
		319,802.00
<u>อาคารและอุปกรณ์</u>		
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	120,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	60,000.00	60,000.00
ตู้แสดงสินค้าและราวไม้	2,900.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม ตู้แสดงสินค้าและราวไม้	290.00	2,610.00
ตู้คอมพิวเตอร์	10,300.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสมตู้คอมพิวเตอร์	1,720.00	8,580.00
จักรเย็บผ้า	18,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสมจักรเย็บผ้า	3,600.00	14,400.00
อุปกรณ์การผลิต	3,760.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสมอุปกรณ์การผลิต	725.00	3,035.00
รวมสินทรัพย์ถาวร		88,625.00
รวมสินทรัพย์		408,427
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>		
เจ้าหนี้		25,000.00
<u>หนี้สินระยะยาว</u>		
เงินกู้ระยะยาว		123,332.00

งบดุล

หน่วย : บาท

ส่วนของเจ้าของกิจการ

ทุน ระดมทุนจากสมาชิก

13,800.00

การสนับสนุนจากประธานกลุ่ม ฯ

125,200.00

การสนับสนุนจากหน่วยงาน

108,600.00

กำไรสะสม

8,887.00

กำไรสุทธิ

3,608.18

รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ

 408,427

ตารางที่ 15 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วน	กลุ่ม ฯ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน	12.79 เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น	4.55 เท่า
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด	1.83 เท่า
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	294,802 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /Efficiency Ratio)	
5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	27 ครั้ง
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้	13.48 วัน
7 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	2.88 ครั้ง
8.อายุสินค้า	127 วัน
9. รอบธุรกิจ	140 วัน
10. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	1.30 ครั้ง/เท่า
11. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	5.99 ครั้ง/เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
12. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด	36.32%
13. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.57 เท่า
14. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.31 เท่า
15. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	1.39 เท่า
16 Degree of Financial Leverage	3.57%
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
17.อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	6.95%
18. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	8.43%
19. อัตราการจ่ายเงินปันผล	33.33%
อัตราส่วนที่แสดงถึงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
20. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน	0.88%
21. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	9.04%
22. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.89%
23. กำไรต่อหุ้น	66.87 บาท

ตารางที่ 15 (ต่อ)

อัตราส่วน		กลุ่ม ฯ
24. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น/อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร		0.38 เท่า
25. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล		89.9%

ตารางที่ 16 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

(หน่วย : บาท)

	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รายได้					
ขาย	908,700.00	1,094,580.00	1,259,700.00	1,499,100.00	1,789,000.00
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	717,477.94	869,451.08	1,001,453.77	1,203,084.26	1,431,635.46
กำไรเบื้องต้น	191,222.06	225,128.92	258,246.23	296,015.74	357,364.54
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	35,500.00	35,500.00	35,500.00	35,500.00	35,500.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	19,250.00	20,250.00	21,250.00	22,250.00	23,250.00
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	5,180.00	5,180.00	5,180.00	5,180.00	5,180.00
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	131,292.06	164,198.92	196,316.23	233,085.74	293,434.54
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	131,292.06	164,198.92	196,316.23	233,085.74	293,434.54
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	131,292.06	164,198.92	196,316.23	233,085.74	293,434.54
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	131,292.06	164,198.92	196,316.23	233,085.74	293,434.54
กำไร (ขาดทุน) สะสม	131,292.06	295,490.98	491,807.20	724,892.94	1,018,327.49

ตารางที่ 17 ประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		908,700.00	1,094,580.00	1,259,700.00	1,499,100.00	1,789,000.00
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	-	908,700.00	1,094,580.00	1,259,700.00	1,499,100.00	1,789,000.00
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		334,062.37	362,794.22	409,611.28	480,693.72	571,611.09
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		5,938.99	6,729.35	7,858.68	9,251.58	11,124.75
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง		379,972.57	475,866.55	558,931.65	684,633.53	822,333.13
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		19,650.00	19,650.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย		35,500.00	35,500.00	35,500.00	35,500.00	35,500.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		19,250.00	20,250.00	21,250.00	22,250.00	23,250.00

ตารางที่ 17 ประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

การลงทุน						
สินทรัพย์ถาวร	136,930.00			100,000.00		
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	136,930.00	794,373.93	920,790.12	1,153,401.61	1,252,578.83	1,484,068.97
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยอดยกมา		263,070.00	577,396.07	711,185.95	777,484.34	984,005.51
รวมเงิน	-					
	136,930.00	114,326.07	173,789.88	106,298.39	246,521.17	304,931.03
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	400,000.00					
เงินกู้ระยะสั้น	-	-				
ชำระคืนเงินต้น		-	-	-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว		200,000.00				
ชำระคืนเงินต้น		-	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	263,070.00	577,396.07	711,185.95	777,484.34	984,005.51	1,248,936.55

ประมาณการงบดุล

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร

ลูกหนี้

สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย

วัตถุดิบทางตรงคงคลัง

วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง

วัสดุคงคลัง

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน

สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน

เครื่องจักร

อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า

สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย

อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย

ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
263,070.00	577,396.07	711,185.95	777,484.34	984,005.51	1,248,936.55
	-	-	-	-	-
	5,952.04	7,218.30	8,318.50	9,999.00	11,912.15
	25,697.11	29,883.95	33,807.33	39,577.00	47,014.47
	456.85	552.78	647.04	761.43	914.32
	-	-	-	-	-
263,070.00	609,502.06	748,840.98	820,257.20	1,034,342.94	1,308,777.49
-	-	-	-	-	-
120,000.00	120,000.00	120,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00
-	-	-	-	-	-
6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00
-	-	-	-	-	-
10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00

ประมาณการงบดุล (ต่อ)

สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	
ยานพาหนะ	
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	
รวมสินทรัพย์ถาวร	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	
สินทรัพย์อื่นๆ	
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอกการตัดจ่าย	
สิทธิการใช้สินทรัพย์	
รวมสินทรัพย์อื่นๆ	
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สินหมุนเวียน	
เงินเบิกเกินบัญชี	

ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
136,930.00	136,930.00	136,930.00	236,930.00	236,930.00	236,930.00
	15,140.00	30,280.00	45,380.00	66,380.00	87,380.00
136,930.00	121,790.00	106,650.00	191,550.00	170,550.00	149,550.00
400,000.00	731,292.06	855,490.98	1,011,807.20	1,204,892.94	1,458,327.49
					(หน่วย : บาท)
ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
-	-	-	-	-	-

ประมาณการงบดุล (ต่อ)

เจ้าหนี้
ตัวเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย
รวมหนี้สินหมุนเวียน
หนี้สินระยะยาว
เงินกู้ยืมระยะยาว
รวมหนี้สินระยะยาว
ส่วนของผู้ถือหุ้น
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)
หุ้นบุริมสิทธิ
หุ้นสามัญ
กำไรสะสม
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น

ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
	200,000.00	160,000.00	120,000.00	80,000.00	40,000.00
	200,000.00	160,000.00	120,000.00	80,000.00	40,000.00
400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
	131,292.06	295,490.98	491,807.20	724,892.94	1,018,327.49
400,000.00	531,292.06	695,490.98	891,807.20	1,124,892.94	1,418,327.49
400,000.00	731,292.06	855,490.98	1,011,807.20	1,204,892.94	1,458,327.49

ตารางที่ 18 ประมาณการจุดคุ้มทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
มูลค่าขาย	908,700.00	1,094,580.00	1,259,700.00	1,499,100.00	1,789,000.00
ต้นทุนคงที่	15,140.00	15,140.00	15,100.00	21,000.00	21,000.00
ต้นทุนผันแปร	794,373.93	920,790.12	1,053,401.61	1,252,578.83	1,484,068.97
จุดคุ้มทุน	120,337.54	95,356.19	92,203.68	127,701.41	123,204.91

4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ตารางที่ 19 การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน 1. วัตถุดิบและสินค้าไม่เพียงพอในช่วงเทศกาลและช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามามาก	1. stock สินค้าไว้ในช่วงก่อนฤดูกาลทำนาและช่วงเทศกาล 2. จัดสรรงบประมาณสำรองซื้อวัตถุดิบและสินค้า <u>ประมาณ 30,000 บาท ถัวเฉลี่ย 5 ปี</u>
2. สินค้าไม่ได้คุณภาพหรือมาตรฐานตามที่ลูกค้าสั่ง	2. กำหนดเงื่อนไขและการรับชิ้นงานจากสมาชิก
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก ยอดขายไม่ตรงตามเป้า เนื่องจากคู่แข่งมีการนำเงินทุนเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก	1. ออกร้าน เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ 2. เน้นผลผลิตและควบคุมคุณภาพ

5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

ตารางที่ 20 สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

กลยุทธ์และแผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
แผนการตลาด <u>1. ส่งเสริมการขาย</u>	1. โฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออินเตอร์เน็ต 2.. แผ่นพับ 3. แจกของขวัญ/รางวัลให้แก่ไกด์	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
	5. ออกร้านแสดงสินค้า	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
<u>2. ผลិតภัณฑ์</u>	1. พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ 2. การออกแบบบรรจุภัณฑ์	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

ตารางที่ 20 (ต่อ)

กลยุทธ์และ แผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
-แผนการผลิต	1. ฝึกอบรม	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
	2. สำรองซื้อ วัตถุดิบ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
	3. เข้าร่วม โครงการปลูก ฝ้ายปลอด สารพิษ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
	4. ปรับปรุงการ ย้อมสีธรรมชาติ	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
	5. สร้างโรงเรือน	-	-	100,000	-	-
-แผนการ จัดการองค์กร	อบรมศึกษา ดูงาน	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
-แผนการเงิน		-	-	-	-	-
-แผนจัดการ ความเสี่ยง		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
รวม		89,000	89,000	189,000	89,000	89,000

6. ภาคผนวก

กรรมวิธีการผลิต

กระบวนการผลิตผ้าทอของกลุ่ม ฯ ประกอบไปด้วย กระบวนการผลิตที่สำคัญ 2 กระบวนการได้แก่ กระบวนการย้อมสีธรรมชาติและกระบวนการทอผ้าของสมาชิก ซึ่งแต่ละกระบวนการมีขั้นตอนและรายละเอียดดังนี้

1.กระบวนการย้อมสีธรรมชาติ

วัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการย้อมผ้าทอของแต่ละผลิตภัณฑ์มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ ข.1 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตในขั้นตอนการย้อมผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ		อุปกรณ์การผลิต
	วัตถุดิบหลัก	วัตถุดิบรอง	
ผ้าสองชายชุดธรรมชาติ ผ้าสองชายเดี่ยวธรรมชาติ ผ้าพันเมตรละ 80 บาท ผ้าถุงชุด ผ้าถุงผืน ผ้าน้ำไหล	ฝ้ายขาวธรรมชาติเบอร์ 40/2 ฝ้ายขาวธรรมชาติเบอร์ 10/1	เปลือกไม้ จุนสี สารส้ม น้ำซี้โคลน/ ซี้เถ้า สารกันตก เชือกฟาง ใบยูคา ฯ ผงซักฟอก แก๊ส	หัวแก๊ส กระทะใบบัว กะละมัง ถังพลาสติก

ที่มา : จากการสำรวจ

การย้อมสีธรรมชาติของกลุ่ม ฯ มีกำหนดการย้อมสีทุก 1 เดือน โดยการย้อมสีแต่ละครั้งใช้เวลาประมาณ 1 ½ - 2 วัน ซึ่งมีสมาชิกมาช่วยย้อมสีร่วมกับคณะกรรมการครั้งละ 4-5 คน ปริมาณฝ้ายที่ย้อมได้ 7-8 ลูก/ครั้ง สำหรับขั้นตอนการย้อมสีธรรมชาติ มีลำดับขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

การเตรียมฝ้ายก่อนย้อม

- นำฝ้ายเบอร์ 10/1หรือ 40/2 มาซักด้วยผงซักฟอก เพื่อช่วยให้ฝ้ายสามารถดูดซึมน้ำย้อมสีได้มากยิ่งขึ้น ในอัตราส่วน ฝ้าย 7 ลูกต่อผงซักฟอก 1 ชีด โดยให้แรงงานของสมาชิกในการซักฝ้ายด้วยมือ ซึ่งขั้นตอนการซักฝ้ายจะเตรียมก่อนการย้อมประมาณ ½ วัน หลังจากซักฝ้ายเรียบร้อยแล้ว นำฝ้ายมาแช่น้ำเปล่า ประมาณ 1 คืนและนำฝ้ายผึ่งให้หมาด
- นำฝ้ายที่ผึ่งแล้วมาต้มไล่ไขมัน วัตถุดิบประสงค์เพื่อกำจัดเอาสิ่งสกปรก เช่น ไขมันออกจากฝ้ายก่อนจะนำไปย้อม โดยนำฝ้ายมาต้มกับน้ำในกระทะใบบัว ประมาณ 1 ชั่วโมง
- นำฝ้ายที่ต้มไล่ไขมันแล้ว มาต้มสีรองพื้น เพื่อให้เส้นฝ้ายมีสีครีมและทำให้สีที่ย้อมมีระดับสีที่สม่ำเสมอ โดยนำฝ้ายมาต้มกับใบยูคา ฯ ในอัตราส่วน ฝ้าย 7 ลูกต่อใบยูคา ฯ 2 ชีด ต้มไว้ประมาณ ½ ชั่วโมง และนำฝ้ายขึ้นเพื่อนำไปย้อมต่อไป

การเตรียมน้ำย้อมสีธรรมชาติ

- นำวัตถุดิบเพื่อใช้ในการย้อม ได้แก่ เปลือกไม้ ใบ มาหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และต้มในกะทะใบบัว ในอัตราส่วน ฝ้าย 1 ลูก : วัตถุดิบ 2 ชีด : น้ำ 5-10 ลิตร ต้มประมาณ 1 – 1 ½ ชั่วโมง
- ฝึ่งน้ำย้อมให้เย็น และนำสารมอร์แดนท์มาเติม
 - ถ้าต้องการระดับสีอ่อน เติมสารส้ม ในอัตราส่วน 1 ชีด : ฝ้าย 1 ลูก
 - ถ้าต้องการระดับสีปานกลาง เติมจุนสี ในอัตราส่วน 1.5 ชีด : ฝ้าย 1 ลูก
 - ถ้าต้องการระดับสีเข้ม เติมน้ำซีโคลน/ซีเถา ในอัตราส่วน 1.5 ชีด : ฝ้าย 1 ลูก

การย้อมฝ้าย

- นำฝ้ายมาแช่ในน้ำย้อม ขณะย้อมควรมีการพลิกฝ้ายเพื่อให้สีสม่ำเสมอ แช่ประมาณ 1 ½ ชั่วโมง
- ล้างน้ำเปล่า
- นำฝ้ายที่ย้อมแล้วมาแช่สารกันตก ในอัตราส่วน ฝ้าย 7 ลูก : สารกันตก 1.5 ชีด ประมาณ ½ ชั่วโมง
- ชักลอบในน้ำ ถ้าเป็นการย้อมจากซีโคลน ต้องขยี้ฝ้ายและถ้าใช้สารอื่น ๆ ไม่ต้องขยี้ฝ้าย
- บิดฝ้ายขึ้นตากประมาณ 3 วัน หลังจากนั้นสามารถนำฝ้ายไปทอได้

รายละเอียดกระบวนการย้อมสีธรรมชาติของกลุ่ม ฯ ดังแผนภาพที่ 4.3

2. กระบวนการทอผ้า

กระบวนการทอผ้าแต่ละประเภทของกลุ่ม ฯ ส่วนใหญ่มีขั้นตอนคล้ายคลึงกัน ตั้งแต่การเตรียมเส้นยืน การเตรียมเส้นสอด การสืบฟืมใหม่ การแกะลาย การเก็บมุก และการทอ ซึ่งแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

การเตรียมเส้นยืนและเส้นสอด มีวัตถุประสงค์เพื่อจัดทำเส้นยืนของการทอผ้าเป็นระเบียบและยาวง่ายต่อการขึ้นเครื่อง ซึ่งประกอบไปด้วย การกรอด้วย และการเข็นด้วยเส้นยืน

- **การกรอด้วย หรือการไว้น้ำด้วย** โดยนำฝ้ายยืน 1 กำ ไล่ที่ตงกว้างแล้วสาวฝ้ายยืนทีละเส้นไปที่เพียนกอ (เผียน) ซึ่งเพียนกอจะดึงเส้นด้วยไปม้วนไว้ที่หลอด พิวิซี ที่เสียบไว้กับปลายไม้ด้านหนึ่งของเพียนกอ (รูปภาพผนวกที่ 30) ซึ่งในปัจจุบันสมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่จ้างไว้น้ำด้วยกำละ 10 บาท ส่วนการเตรียมฝ้ายสอดและฝ้ายดิน จะทำเหมือนกับการเตรียมเส้นยืน แต่เพียนกอจะมีขนาดเล็กกว่า และกรอด้วยทีละ 1-2 เส้นหลอดที่ใช้เป็นแขนงไม้ไผ่ เมื่อเตรียมฝ้ายสอดและฝ้ายดินได้แล้วจะนำไปใส่ที่กระสวย ซึ่งเวลาในการกรอด้วยแต่ละชนิดแตกต่างกันดังนี้

ฝ้ายสอด ประเภท 10/1 และ ฝ้ายเกลียว โดยเฉลี่ยประมาณ 20 หลอด / ½ ชั่วโมง

ฝ้ายสอด ประเภท ไหมประดิษฐ์ โดยเฉลี่ยประมาณ 45 หลอด / 45 นาที

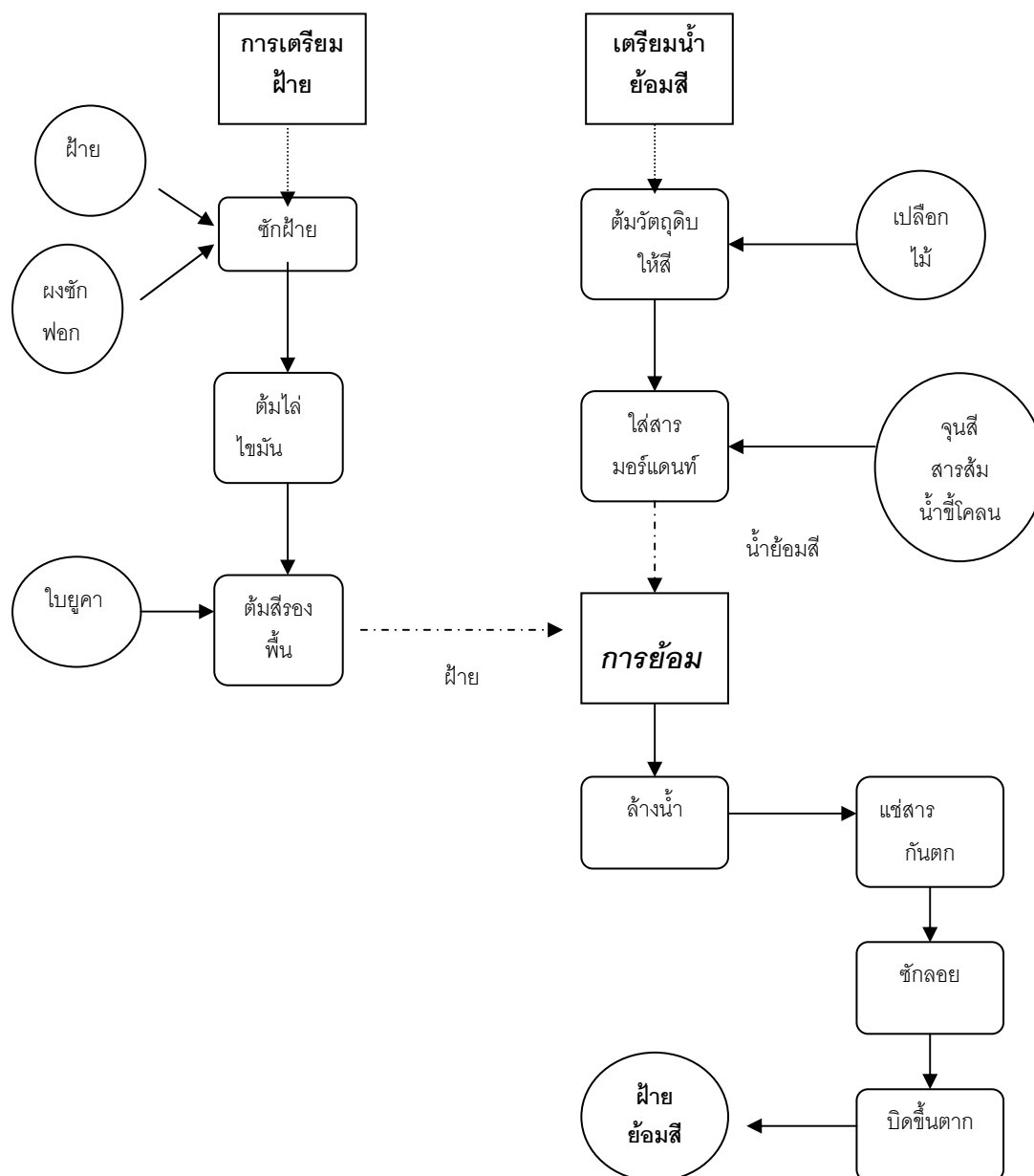
ฝ้ายดิน โดยเฉลี่ยประมาณ 10 หลอด / ½ ชั่วโมง

■ **การเข็นเส้นยืน** เพื่อเป็นขั้นตอนในการเตรียมเส้นยืนสำหรับการทอผ้า 1 เครือ โดยการเข็นจะทำที่หลักเข็นด้ายที่จะประกอบไปด้วยท่อพีวีซี และหลักไม้จำนวน 10 หลัก ความยาวประมาณ 110 เมตร ซึ่งการเข็นเส้นยืนจะดึงด้ายครั้ง 8-10 เส้น พร้อมกันแล้วมาคล้องกับหลักไม้ทีละหลัก (รูปภาพผนวกที่ 31) เดินไปกลับเท่ากับ 1 หลบ ด้ายที่เข็นแล้วจะนำมาม้วนไว้เป็นลักษณะห่วง เวลาที่ใช้ในการไวน์ด้ายประมาณ 2 ชั่วโมง/ฝ้าย 1 เครือ

การสืบเครือใหม่ (การเดินเส้นยืนขึ้นเครือ) เป็นขั้นตอนที่ในกระบวนการผลิตที่ยุ่งยากและละเอียดที่สุดซึ่งประกอบไปด้วยขั้นตอน การเก็บเขาสั้น แกะลาย และมัดเขายาว ซึ่งมีรายละเอียดแต่ละขั้นตอนดังนี้

■ **การเก็บเขาสั้น (เก็บตะกรอ)** เป็นการเตรียมเส้นยืน ด้านบน และด้านล่าง ตลอดจนการทอผ้า 1 เครือ ซึ่งเป็นการทอผ้าแบบ 2 ตะกรอ ซึ่งไม้เขาสั้นจะมีทั้งหมด 4 ไม้ หรือข้างบน 2 ไม้และ ล่าง 2 ไม้ ซึ่งทั้ง 2 ส่วนจะมัดด้วยเชือกไนลอนแล้วร้อยผ่านเส้นยืน และมีเชือกผูกกับไม้เขาสั้นกับไม้ยาวจำนวน 2 ไม้ เวลาทอสมาชิกเหยียบไม้ยาวจะทำให้ไม้เขาสั้นดึงฝ้ายเส้นยืนที่มัดกับไม้เขายาวข้างบนและข้างล่างแยกออกจากกันจึงจะสามารถสอดฝ้ายได้ สำหรับการเก็บเขาสั้นหรือจักเขาสั้น สมาชิกจะจ้างผู้เฒ่าผู้แก่จากบ้านฝ้ายและบ้านดอนไชย หลบละ 6 บาท ซึ่งเป็นวิธีที่นิยมใช้เพราะสะดวกรวดเร็วไม่เสียเวลาในการเก็บเขาสั้น ในการเก็บเขาสั้นจะมีไม้เต้าใช้วัดขนาดให้การเก็บเขาสั้นทั้ง 4 ไม้มีความยาวเท่ากัน และทำให้เชือกไนลอนตึงเท่ากันตลอดไม้เขาสั้น หลังจากเก็บเขาสั้นเสร็จแล้วก็นำเส้นยืนมาร้อยกับฟันของฟืม โดยด้านข้างจะร้อยฝ้ายยืน 4 เส้นต่อ 1 ฟันฟืมเพื่อความแข็งแรงของริมผ้า ประมาณ 1-5 ฟันฟืม ของริมผ้าทั้ง 2 ข้าง หลังจากนั้นถึงจะร้อยฝ้ายยืน 2 เส้นต่อ 1 ฟันฟืม โดยจะใช้ตะไบเล็บช่วยในการสอดฝ้ายยืน

■ **การแกะลายหรือเก็บมุก** เป็นขั้นตอนที่ยากที่สุด ต้องอาศัยความชำนาญอย่างแท้จริงและผู้ที่จะแกะลายต้องมีสายตาดีเพราะจะมีรายละเอียดมาก โดยเฉพาะลายน้ำไหล เริ่มจากนำแบบลายตัวอย่างมาแกะ การแกะลายแต่ละลวดลายจะมีจำนวนไม้เขายาวไม่เท่ากันซึ่งจะมีตั้งแต่ 14 – 20 ไม้ และใช้ไม้มุกในการช่วยเก็บลวดลายสำหรับผ้าบางประเภทได้แก่ ผ้าพื้นมุก ผ้าน้ำไหล เป็นต้น



แผนภาพ 3 กระบวนการย้อมสีธรรมชาติของกลุ่ม ฯ

- **การเก็บเขายาว** เมื่อเก็บมูกหรือแกะลายเสร็จแล้ว ก็จะมีการมัดไม้เขายาวกับฝ้ายเส้นยืนโดยใช้เชือกไนลอน และใช้ไม้เต้าช่วยวัดขนาดการมัดระหว่างเชือกไนลอนให้ตึงเท่ากันตลอดไม้เขายาว ซึ่งการมัดเขาจะทำให้เพียงครั้งดอกเท่านั้น ต้องทอไปกลับ 2 เที้ยวจึงจะได้ลวดลายเต็มดอก (รูปภาพผนวกที่ 27)

การทอ ขั้นตอนนี้สมาชิกภายในกลุ่มจะสามารถทอได้ทุกคน ซึ่งจะใช้เวลาแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับความชำนาญ และประเภทของผลิตภัณฑ์

การสีบฟิมเก่า จะเป็นขั้นตอนสีบเส้นยืนจากลายเก่า ซึ่งสมาชิกสามารถนำไปประกอบบนก็ได้ เพียงแต่นำมาต่อเส้นยืนกับลายเก่าที่ค้างอยู่ในฟิม โดยจะต่อเส้นยืนที่ละเส้น ซึ่งจะใช้วิธีม้วนเส้นด้ายเข้าด้วยกันที่ละเส้น อาจจะใช้น้ำหรือกาวยึดให้เส้นยืนติดกัน

นอกจาก กลุ่ม ฯ จะมีการทอผ้ามัดย้อมข้างต้น แล้ว ประมาณต้นปี 2545 กลุ่ม ฯ ได้นำวิธีการมัดย้อมฝ้ายและนำมาทอลักษณะคล้ายผ้ามัดหมี่ของอีสาน กลุ่ม ฯ เรียกว่า ผ้าม่าน ซึ่งกระบวนการผลิตผ้าม่านมีดังนี้

การเตรียมเครื่องมือมัดย้อม

- ไม้ด้าย ปริมาณด้าย 1 กำ ใช้เวลาวันประมาณ 30 นาที
- นำด้ายที่ไว้แล้วมาเข็นที่หลักเข็นด้ายและนำมามัดลายโดยใช้เชือกฟางมัดที่หลักเครื่องมือมัดย้อม โดยเฉลี่ย 1 เครื่องมัดย้อมใช้เวลาประมาณ 6 ชั่วโมง
- นำเครื่องมือมัดย้อมที่ได้มาแช่น้ำและผึ้ง ก่อนจะนำไปย้อม

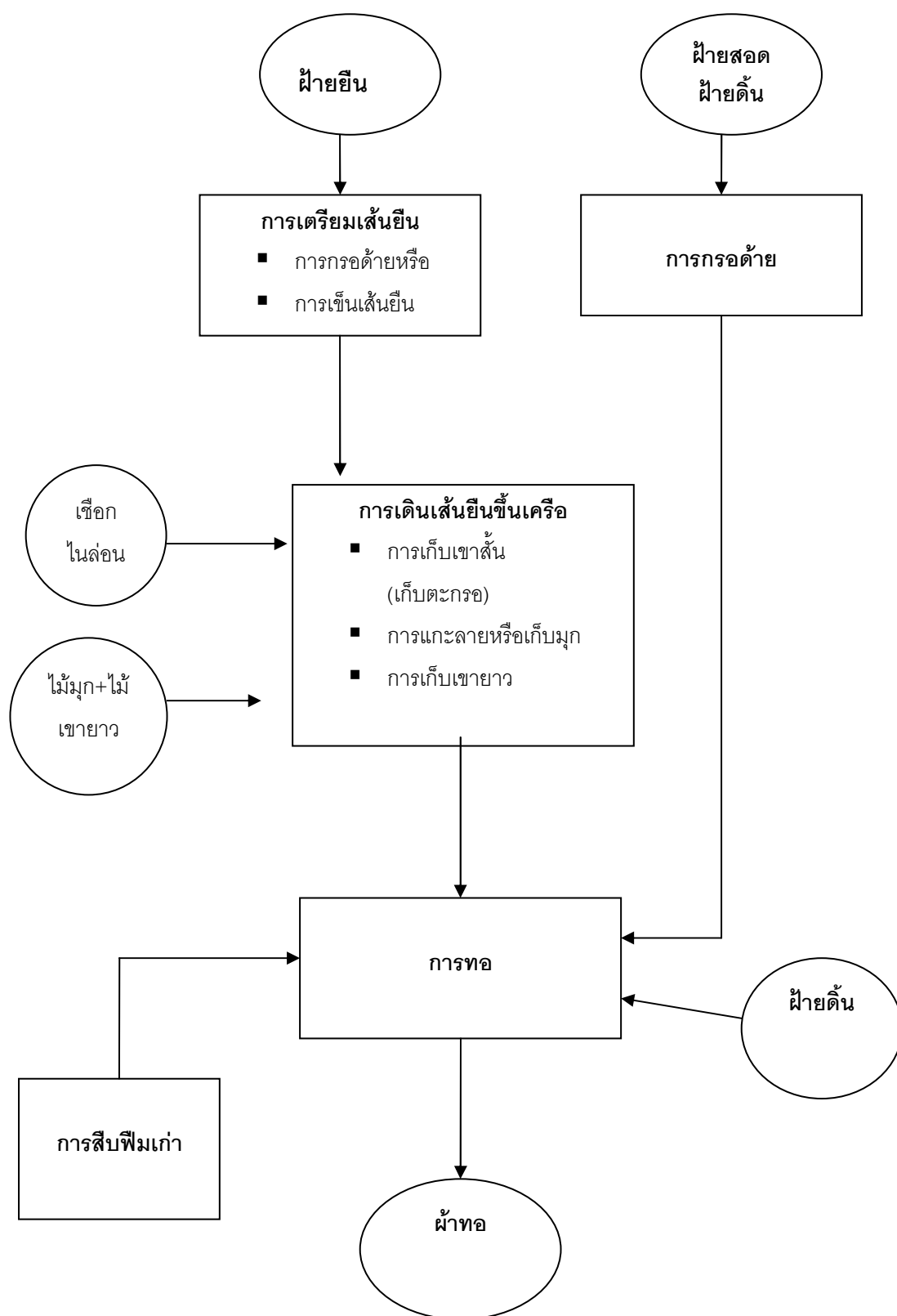
การเตรียมน้ำย้อม

ต้มสีน้ำเงิน ซึ่งเป็นสีเคมี โดยต้มใส่เกลือ ประมาณ 30 นาที

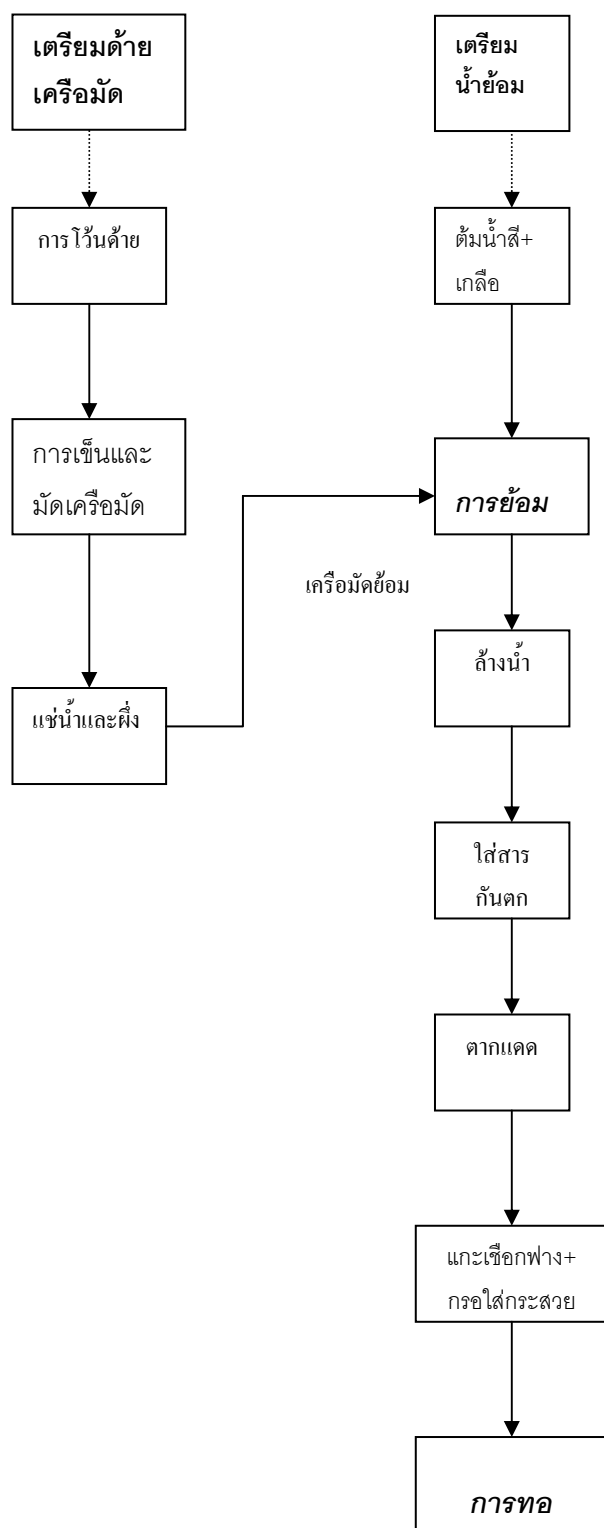
การย้อม

- นำเครื่องมือมัดย้อมที่เตรียมไว้ต้มในน้ำย้อมประมาณ 30 นาที
- ผึ่งเครื่องมือมัดย้อมให้เย็น แล้วนำไปล้างน้ำเปล่า
- ใส่สารกันตก
- นำไปซักลายนํ้าและนำไปตากแดดให้แห้ง
- แกะเชือกฟางออก และนำไปกรอใส่กระสวย
- นำฝ้ายไปทอเหมือนกับผ้าทออื่น ๆ แต่จะมีขั้นตอนยุ่งยากในการพุ่งด้ายสอด เนื่องจากจะต้องให้ลายที่มัดย้อมไว้ตรงกัน จึงต้องใช้ระยะเวลาในการทอ

รายละเอียดกระบวนการผลิตผ้าม่าน



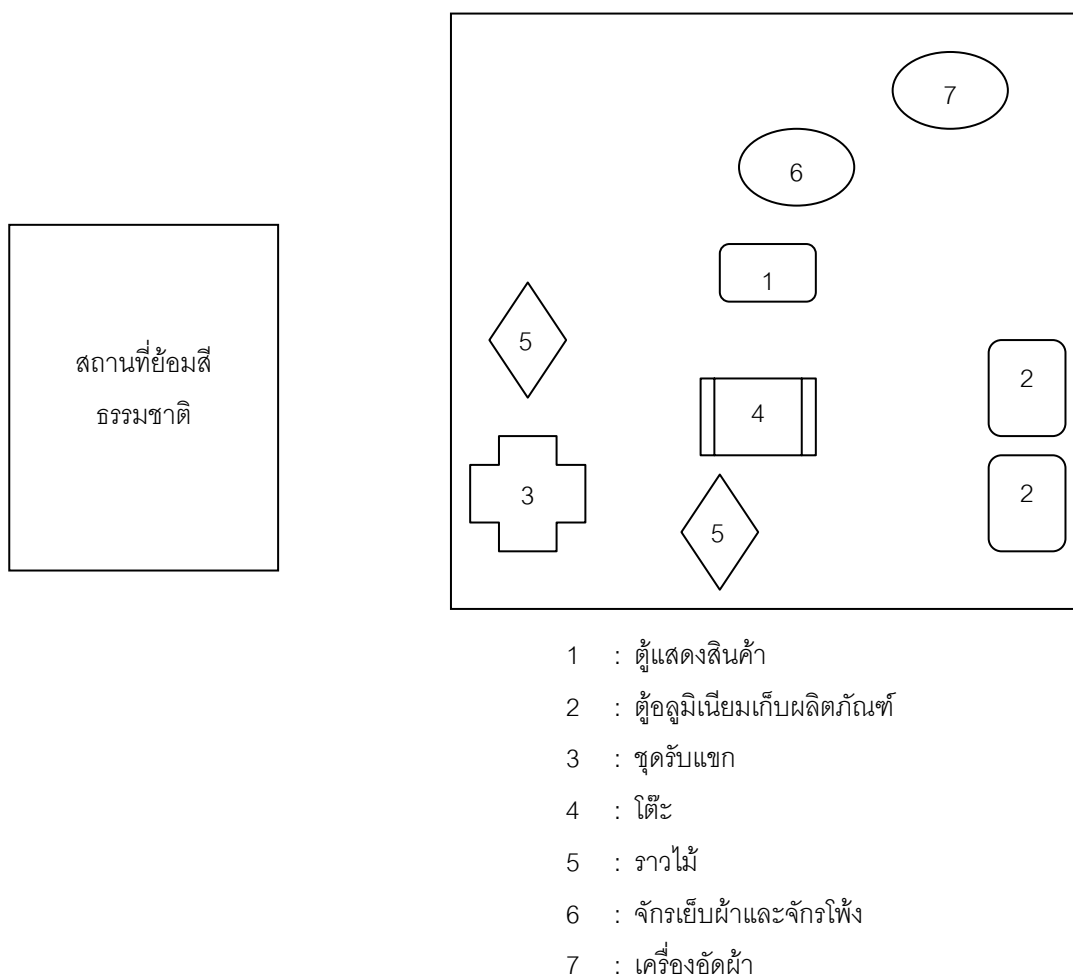
แผนภาพที่ 4 แสดงกระบวนการผลิตผ้าทอ



แผนภาพ 5 แสดงกระบวนการผลิตผ้าก๊วยของกลุ่ม ฯ

สถานที่ประกอบการของกลุ่ม ฯ ยังไม่มีสถานที่ประกอบการถาวร แต่จะใช้บ้านของนางแพรว คำภา
 นุช ประธานกลุ่ม ฯ เป็นสถานที่เก็บผลิตภัณฑ์และจัดจำหน่าย ซึ่งนางแพรว ได้ใช้บริเวณห้องโถงชั้นล่างของ
 บ้านเป็นห้องเก็บผลิตภัณฑ์ รวมทั้งเป็นสถานที่แปรรูปผลิตภัณฑ์ของนางแพรว ขนาดพื้นที่ประมาณ 6x8 เมตร
 ซึ่งประกอบไปด้วย ตู้ลุมินีเยม 2 หลัง 18.5" x 48"x68 " ตู้กระจก ราวไม้สำหรับโชว์ผลิตภัณฑ์ และ
 เครื่องจักรอุปกรณ์การแปรรูปของนางแพรว ได้แก่ จักรเย็บผ้า จักรโพง และเครื่องอัดผ้า

รายละเอียดแผนผังของสถานที่ประกอบการของกลุ่ม ฯ ดังแผนภาพที่ ๖.6



แผนภาพ 6 แผนผังของสถานที่ประกอบการของกลุ่ม ฯ