

การประชุมเชิงวิชาการระดับชาติและนานาชาติด้านบริหารธุรกิจ ครั้งที่ 5

The 5th National & International Conference

Business Administration 2017 : Digital Economy Thailand 4.0

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ระหว่างวันที่ 9 – 10 มีนาคม 2560

ณ โรงแรม ดี เอ็มเพรส จังหวัดเชียงใหม่

ที่ปรึกษา

อธิการบดีมหาวิทยาลัยแม่โจ้

รองอธิการบดี (รองศาสตราจารย์ ดร.วีระพล ทองมา)

รองอธิการบดี (รองศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร กิตติการกุล)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กชพร ศิริโกคากิจ)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทองเลี่ยน บัวจุม)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์พาวิน มะโนชัย)

รองอธิการบดี (อาจารย์รชฏ เชื้อวิโรจน์)

รองอธิการบดี (อาจารย์อภิชาติ สอนคำทอง)

คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายบริหารและกิจการพิเศษ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวิชาการและวิเทศสัมพันธ์

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวิจัยและบริการวิชาการ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวางแผนและพัฒนา

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายการเงินและระบบสารสนเทศ

รองศาสตราจารย์ ดร.จกมลดินทร์ แสงอาสภาวิริยะ

รองศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร บุญมาก

บรรณาธิการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร วรรณสฤติย์

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

กองบรรณาธิการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร	วรรณสฤติย์	ประธานกรรมการ
อาจารย์ ดร.กัญญพัสวีย์	กล่อมธงเจริญ	รองประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา	ศรีนฤวรรณ	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษนิศา	เดชเถกิง	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทัตพงศ์	อวิโรธนานนท์	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา	ตันจันทรพงศ์	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริกุล	ตุลาสมบัติ	กรรมการ
อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ	สิริประเสริฐศิลป์	กรรมการ
อาจารย์ ดร.อรุณี	ยศบุตร	กรรมการ
นายพงศ์กฤตน์	ภูริพิสิฐกร	กรรมการและเลขานุการ
นางสาวอลิษา	อนันจิตต์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

เจ้าของ

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

เลขที่ 63 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหาร อำเภอสันทราย

จังหวัดเชียงใหม่ 50290

โทรศัพท์ 0-5387-3550-2 โทรสาร 0-5349-8151

www.ba.mju.ac.th

ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจประเมินผลงาน

รองศาสตราจารย์ ดร.จงบดินทร์

รองศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยศ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธิดารัตน์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กชพร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชเนีย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทริกา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มาณวิน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อายุส

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตตินุช

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษณิศ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.หัตถพงศ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริกุล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์โสภณ

อาจารย์ ดร.กัญญพัสวี่

อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ

อาจารย์ ดร.อรุณี

อาจารย์ ดร.ชัยวัฒน์

อาจารย์ ดร.พนมพร

อาจารย์ ดร.ศรฐา

อาจารย์ ดร.กุลชญา

อาจารย์ ดร.อนุชา

อาจารย์ ดร.อุกฤษณ์

แสงอาสภวิริยะ

บุญมาก

สัมฤทธิ์สกุล

ชลประเสริฐสุข

ศิริโกศากิจ

บังเมฆ

มณีพันธ์

สงเคราะห์

หุ่ยเย็น

ชลิกาวิทย์

วรรณสถิต

ศรีนฤวรรณ

เดชเอ็ก

อวิโรธนานนท์

ตันจันทรพงศ์

ตุลาสมบัติ

พองเพชร

กล่อมธงเจริญ

สิริประเสริฐศิลป์

ยศบุตร

ใบไม้

เฉลิมวรรณ

วรุณกุล

แวนแก้ว

กันทรเดช

มารังค์

การสร้างนวัตกรรมรูปแบบธุรกิจชุมชนสู่การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ของชุมชนดอนไถ่ อำเภอกะทู้แบน จังหวัด สมุทรสาคร
Innovative business model to the tourist community of creative community
Donkaidee Baen district of Samut Sakhon

กชกร แปลงนารถ¹ และ สิริชัย ดีเลิศ²

¹นักศึกษาด้านการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

²ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบและการปรับเปลี่ยนธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ของธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้านสู่ความยั่งยืนของชุมชน เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกต โดยมีผู้ให้ข้อมูลหลักคือผู้ประกอบการในหมู่บ้านดอนไถ่ร้านเบญจรงค์ซึ่งเป็นประธานกลุ่มสมาชิกกลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไถ่

ผลการศึกษาพบว่าการพัฒนาารูปแบบธุรกิจจากธุรกิจขนาดเล็กที่ทำกันในชุมชน ได้มีการสร้างกลุ่มเครือข่ายรวมตัวกันทำเบญจรงค์โดยการกระจายงานออกไปให้สมาชิกในกลุ่มทำ เพื่อการกระจายรายได้อย่างทั่วถึง และพัฒนาสินค้าให้มีเอกลักษณ์ที่เป็นของกลุ่มมีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลายรวมถึงมีสีถึง 10 สี จนเป็นหมู่บ้านที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจรวมถึงชุมชนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีและต่อมาได้พัฒนามาเป็นศูนย์การเรียนรู้ เพื่อให้กลุ่มผู้ที่สนใจเข้ามาศึกษาดูงานตลอดจนมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติเข้ามาเยี่ยมชมหมู่บ้านและเนื่องจากบริเวณแถวนั้นไม่มีโรงแรม หรือแหล่งที่พักจึงได้เกิดเป็นที่พักรีสตอร์ขึ้น เพื่รองรับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาดูงานและมีกิจกรรมกับกลุ่มหมู่บ้านในการทำเบญจรงค์โดยการสอนการลงสีขั้นพื้นฐานเพื่อเป็นกิจกรรมที่สามารถทำร่วมกันได้ จากการทำธุรกิจเบญจรงค์ได้กลายมาเป็นแหล่งการเรียนรู้วัฒนธรรมของชุมชน และยังกระจายรายได้สู่ชุมชนอีกด้วย โดยมีปัจจัยในการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจชุมชนสู่การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ จากผู้นำการมีส่วนร่วมการประชาสัมพันธ์แบบบอกต่อการขยายรูปแบบจากการผลิตสู่ธุรกิจบริการด้วยการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

คำสำคัญ: การท่องเที่ยว, รูปแบบธุรกิจ

Abstarct

The purpose of this research was to study the type and the transformation of business to the local creative handicraft business for the sustainability of the community. This was a qualitative research which collect the data by the in-depth interview and observation, the interviewee was the entrepreneur which is the head of the group of Don Kai Dee porcelain village

The study found that the small business which exist in the village gather the village members together and spread the work to the group members to spread the income to everyone equally, and also develop the unique of the porcelain products to diversify the porcelain product. The porcelain business of Don Kai Dee village was successfully implemented which improve the quality of life and become the learning center of Don Kai Dee village for those Thai and foreign visitors that want to learn on how to make the porcelain product. There were Thai style residences which will support the visitors and there were activities for those visitors who want to learn on how to make the porcelain product. Apart from being the porcelain business, there are also be the cultural learning center Don Kai Dee village which spread the income equally to the village. The factors in transforming its business model into the community tourism initiative. Leaders from the involvement of public relations said the growth model from the production of business services with the creative tourism.

Keywords: Tourism, Business Model

บทนำ

ประเทศไทยเป็นชาติที่มีศิลปะและวัฒนธรรมที่ยาวนานอีกประเทศหนึ่งในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยปรากฏให้เห็นเด่นชัดเป็นหลักฐานทั้งที่เป็นโบราณสถานและโบราณวัตถุ อันเป็น งานศิลปะที่ประณีตวิจิตรบรรจงจำนวนมาก ที่ผ่านการคิดค้น สร้างสรรค์ ประดิษฐ์ขึ้นด้วยความเพียร พยายามและสืบทอดกันมาเป็นเวลานานหลายร้อยปี หลายพันปี โดยเครื่องปั้นดินเผาของไทยก็เป็นงาน ประณีตศิลป์ที่มีลักษณะเฉพาะตัวอีกงานหนึ่งเช่นกัน งานเครื่องปั้นดินเผาของไทยที่เก่าแก่ที่สุดได้แก่ เครื่องปั้นดินเผาที่ถ้ำผี จังหวัดแม่ฮ่องสอน นอกจากนี้ยังมีแหล่งวัฒนธรรมบ้านเชียง อำเภอนองหาน จังหวัดอุดรธานี สันนิษฐานได้ว่ามีอายุประมาณ 6,000 ปีเศษมาแล้ว ในสมัยก่อน

ประวัติศาสตร์เครื่องปั้นดินเผาเป็นเพียงภาชนะดินเผาทั่วไป บนเครื่องปั้นดินเผาจะมีลวดลายสีแดงเขียนทับลงไป สีที่ได้จากสีของดิน มีการใช้วัสดุธรรมชาติ เช่น เปลือกหอย เชือก หรือไม้แหลม ทำลวดลายบนผิวภาชนะ ต่อมาความประณีตของลวดลาย สีล้น และกระบวนการผลิตมีเพิ่มมากขึ้น และ ซับซ้อนขึ้น จนกระทั่งมีภาชนะเครื่องปั้นดินเผาที่มีสีล้นหลากหลาย รูปทรงแตกต่าง มีความสวยงาม เหมาะสำหรับการใช้งานและเป็น ของประดับตกแต่ง (ฤดี นิยมรัตน์, 2554)

เครื่องปั้นดินเผาที่มีเอกลักษณ์แห่งความสวยงามประณีตชนิดหนึ่งที่มีชื่อเสียงของไทยก็คือ เครื่องเบญจรงค์เครื่องปั้นดินเผาสีขาวงานศิลปะชั้นสูง ด้วยฝีมือเชิงช่างทางด้านหัตถกรรมเบญจรงค์ที่สั่งสมมานาน จากรุ่นสู่รุ่น ผ่านมาหลายสมัย กลับยังทำงานหัตถกรรมเบญจรงค์พัฒนาไปสู่ตลาดสากลได้อย่างรวดเร็ว ด้วยคุณค่าในตัวผลิตภัณฑ์เองที่มีส่วนผสมของทองคำ และ คุณค่าทางด้านงานศิลปะชั้นสูง ที่หาประเทศใดในโลกเทียบเคียงได้ วัตถุประสงค์ในการผลิต ในปัจจุบันผู้ที่ทำเครื่องปั้นเบญจรงค์นั้นมียุ้งจำนวนมากซึ่งถ้ากล่าวถึงเบญจรงค์นั้น หมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อี้อยู่ในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร ชุมชนบ้านดอนไก่อี้อยู่เป็นหมู่บ้านที่สืบทอดการผลิตเครื่องเบญจรงค์กันมาหลายชั่วอายุคน จนปัจจุบันนับเป็นผลงาน OTOP ระดับ 5 ดาว นอกจากนี้ยังมีการเปิดโฮมสเตย์ (Home stay) เป็นที่พักให้นักท่องเที่ยวที่สนใจงานเบญจรงค์เข้าไปศึกษาวิถีชีวิตและเรียนรู้กระบวนการผลิตของหมู่บ้านเบญจรงค์เนื่องจากการปรับเปลี่ยนบริบทของธุรกิจทำให้ต้องมีการปรับตัวและเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องตามกับสถานการณ์ยุคปัจจุบัน (position innovation) (Joseph Schumpeter, 2550)

หมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อี้อันเริ่มต้นเมื่อประมาณ 20 กว่าปีที่แล้ว ช่างฝีมือที่ส่วนใหญ่เป็นญาติพี่น้องกัน จากชาวบ้านที่เป็นคนงานในโรงงานเสถียรภาพในปี พ.ศ. 2532 โรงงานประสบภาวะขาดทุนต้องปิดกิจการ ดังนั้นจึงเกิดการรวมกลุ่มของคนงานโดยนำองค์ความรู้และทักษะการทำเครื่องเบญจรงค์มาประยุกต์ใช้ภายใต้กลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อี้อ เพื่อผลิตเครื่องเบญจรงค์ขายเลี้ยงปากเลี้ยงท้อง แต่ด้วยรูปแบบลวดลายเฉพาะตัวที่เป็นเอกลักษณ์ เครื่องเบญจรงค์ที่นี้จึงได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มีชื่อเสียงไกลไปถึงต่างประเทศทำให้เป็นธุรกิจหัตถกรรมที่ถือว่าประสบความสำเร็จจนกระทั่งได้ รับรางวัลชุมชนดีเด่นด้านการท่องเที่ยวรางวัลอุตสาหกรรมท่องเที่ยวจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ในปี 2550 (พารณี ปัทมานันท์, 2558) สามารถอยู่ได้ด้วยตัวเองทางหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อี้อได้ทำการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจโดยการเรียนรู้ถึงการเปลี่ยนไปเพื่อขยายศักยภาพของตนเองอย่างต่อเนื่องเป็นแนวความคิดใหม่ๆและเป็นที่ยิ่งทุกคนต่างเรียนรู้ร่วมกัน (Perter Senge, 1990) โดยมีการต่อยอดธุรกิจการส่งเสริมการท่องเที่ยวของชุมชน และได้รับความนิยม จากทั้งชาวไทย และ ชาวต่างชาติ รวมไปถึงตัวผลิตภัณฑ์เบญจรงค์ไม่ว่าจะซื้อไปใช้สำหรับตกแต่งบ้านเรือน หรือนำไปใช้เพื่อเป็น ของขวัญ ของชำร่วย ของที่ระลึก

การศึกษาการเปลี่ยนแปลงธุรกิจหรือการสร้างนวัตกรรมรูปแบบธุรกิจ เพื่อเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ จึงมีความสำคัญในการขยายธุรกิจ กลุ่มลูกค้าและการจัดสรรทรัพยากรรวมถึงการจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจชุมชนสู่การสร้างรายได้และการสร้างความยั่งยืนให้กับชุมชนของไทย ที่มีแหล่งผลิตสินค้าด้านธุรกิจหัตถกรรมอยู่มากมาย เพื่อพัฒนานวัตกรรมรูปแบบธุรกิจสู่นวัตกรรมรูปแบบบริการและการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ให้สอดคล้องกับนโยบายพัฒนาประเทศสู่ประเทศไทย 4.0ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษารูปแบบและการปรับเปลี่ยนธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ของธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้านสู่ความยั่งยืนของชุมชน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบแนวความคิดหรือแนวทางในการดำเนินธุรกิจเบญจรงค์แบบครบวงจร
2. ได้ทราบถึงกลยุทธ์วิธีการในการสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจและความยั่งยืนของธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้าน

ขอบเขตการวิจัย

1. ขอบเขตผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ กลุ่มผู้ประกอบการเบญจรงค์จำนวน 1 คน และ ช่างฝีมือด้านการลงสีจำนวน 1 คน ช่างฝีมือด้านการขึ้นรูปจำนวน 1 คน ผู้ประกอบการกล้วยไม้จำนวน 1 คน ผู้ประกอบการร้านขนมจำนวน 1 คน นักท่องเที่ยวจำนวน 1 คน
2. ขอบเขตเนื้อหามุ่งเน้นศึกษาแนวทางในการดำเนินธุรกิจ และการสร้างความแตกต่างของธุรกิจหัตถกรรมโดยการสร้างนวัตกรรมรูปแบบธุรกิจ(Business model innovation)คือรูปแบบการปรับเปลี่ยนธุรกิจให้ดีขึ้นเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจในการสร้างกระแสรายได้เพิ่มขึ้นโดยในงานวิจัยนี้ใช้แนวคิดผืนผ้าโมเดลธุรกิจ(Business model canvas)ในการศึกษาการปรับเปลี่ยนแบบค่อยเป็นค่อยไป(Incremental innovation)ของรูปแบบธุรกิจจากปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการธุรกิจเพื่อสร้างความยั่งยืน
3. ขอบเขตช่วงเวลาในการศึกษาคือช่วงเดือน สิงหาคม ถึงเดือน ธันวาคม พ.ศ. 2559

วิธีการดำเนินการวิจัยและระเบียบวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นวิจัยเชิงคุณภาพใช้ระเบียบวิจัยโดยการสร้างโมเดลความสำเร็จ โดยมุ่งทำความเข้าใจถึงวิธีการ หรือแนวคิดที่ส่งผลถึงธุรกิจเบญจรงค์โดยการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของวิถีคนในชุมชน ผู้วิจัยสืบค้นข้อมูลโดยตรงนำมาวิเคราะห์และเก็บรวบรวมข้อมูลตามขั้นตอน Business Model Canvas ตามแนวคิดของ Alexander Osterwalder โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มลูกค้า Customer Segments (CS)จะต้องระบุให้ชัดเจนว่ากลุ่มเป้าหมายเป็นใคร เพราะคือหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจ เพราะหากสินค้าที่ทำออกมาไม่ตรงกลุ่มเป้าหมาย การซื้อขายก็肯定不会เกิดขึ้นแน่นอน ดังนั้นเราจึงต้องวิเคราะห์ให้ได้ว่ากลุ่มเป้าหมายของเราเป็นใครกันแน่ต้องแยกให้ออกระหว่าง “ผู้ซื้อ กับ ผู้ใช้”

2. คุณค่าที่ผลิตภัณฑ์หรือ บริการนั้นมีให้ Value Propositions(VP)จะต้องระบุลงไปให้ได้ว่า สินค้าหรือบริการของนั้นคืออะไร หรือสามารถทำอะไรกับลูกค้าได้บ้าง ซึ่งข้อนี้สำคัญมาก เพราะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ
3. ช่องทาง Channels(CH) ช่องทางไหนที่จะช่วยให้ธุรกิจเข้าถึงลูกค้าได้บ้าง โดยจะต้องให้ความสำคัญทั้งช่องทางการสื่อสาร และช่องทางการส่งมอบสินค้าไปถึงมือลูกค้าด้วย
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า Customer Relationships(CR) ธุรกิจจะต้องสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งแต่ละกลุ่มเป้าหมายก็จะมีรูปแบบการรักษาความสัมพันธ์ที่แตกต่างกันไป เช่น การมีลดราคา , แคมเปญ , การส่งของขวัญให้ลูกค้าประจำของทางร้าน
5. กระแสรายได้ Revenue Streams (RS) หมายถึงรูปแบบของรายได้ที่ธุรกิจจะได้รับกลับมา ซึ่งจะต้องมองให้ออกว่ารายได้จะเข้ามาด้วยวิธีการใด เช่น ค่าสินค้า ค่าบริการ รวมไปถึงค่าโฆษณาด้วย ยกตัวอย่างเว็บไซต์ที่เปิดให้คนเข้าชมได้ฟรี รายได้ที่เข้าเว็บไซต์จึงมาจากการขายพื้นที่โฆษณา
6. ทรัพยากรหลัก Key Resources (KR) ทรัพยากรของมีความสำคัญต่อการทำให้แผนธุรกิจสำเร็จ ซึ่งหมายถึงทรัพยากรที่มีอยู่แล้ว และจำเป็นต้องมี ไม่ว่าจะเป็นเงินลงทุน หรือว่าเครื่องจักร เทคโนโลยีต่างๆ ก็ตาม ซึ่งรวมไปถึงทรัพยากรบุคคลด้วย
7. กิจกรรมหลัก Key Activities(KA) งานหลักของธุรกิจคืออะไร เช่น การผลิต การให้บริการ การจัดงานเลี้ยง การสร้างเครือข่าย
8. พันธมิตรหลัก Key Partners(KP) กิจกรรมหลักบางอย่างเราไม่สามารถทำได้อเอง หรือมีคนอื่นที่ทำได้ดีกว่า เราจึงต้องหาหุ้นส่วนทางธุรกิจ เพื่อกระจายความเสี่ยง และเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ธุรกิจ เช่น การจ้าง supplier หรือการหาคนร่วมทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจเป็นต้น
9. โครงสร้างต้นทุน Cost Structure(CS)ในแต่ละธุรกิจจะมีค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจ ซึ่งจะมีทั้งรายจ่ายที่คงที่และไม่คงที่ เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าวัตถุดิบ ค่าเช่าสถานที่ รวมถึงค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาดด้วยเช่นกัน เมื่อนำรายจ่ายเหล่านี้ไปลบกับ revenue streams ผลลัพธ์ที่ได้คือผลประโยชน์ที่องค์กรจะได้รับกลับมา (Alexander Osterwalder ,Yves Pigneur, 2557)

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก เข้าสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลผู้ประกอบการ

กลุ่มผู้ให้ข้อมูล ผู้ให้ข้อมูลผู้ประกอบการร้านเบญจรงค์จำนวน 1 คน ผู้ประกอบการร้านขนมไทยจำนวน 1 คน ผู้ประกอบการสวนกล้วยไม้จำนวน 1 คน ช่างฝีมือจำนวน 2 คน และ นักท่องเที่ยวจำนวน 1 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยแนวคำถามเพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ สมุดบันทึกและเครื่องเขียนในการบันทึกข้อมูล เครื่องบันทึกเสียงเพื่อเก็บข้อมูลช่วงสัมภาษณ์ กล้องบันทึกภาพ ถ่ายภาพขณะทำการสาธิต

2. ข้อมูลที่ใช้และวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลข้างต้นจากการสืบค้นข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์และเอกสารจากหนังสือรวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือการนำเรื่องมาวิเคราะห์ใช้ข้อมูลจากเรื่องราวหลายเรื่อง มาเชื่อมโยงเข้าด้วยกันตามประเด็นของเรื่องที่กำลังศึกษามาวิเคราะห์เพื่อ เป็นการสร้างข้อมูลโดยอาศัย การตีความและการให้ความหมายกับข้อมูล (เบญจา ยอดดำเนิน, 2552) โดยตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลการการสังเกตการสัมภาษณ์การถอดเทปคำสัมภาษณ์ ทำให้ทราบประเด็นเท็จจริงโดยการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

- 1.การเตรียมข้อมูลจากการถอดเทป ผู้วิจัยถอดเทปด้วยตนเองโดยการถอดเทปข้อมูลจากการบันทึกการสัมภาษณ์ถอดออกมาทุกคำพูดเพื่อความครอบคลุมเนื้อหาสาระของข้อมูลให้มากที่สุด รวมถึงข้อมูลที่ได้จากการบันทึกข้อมูลที่ไม่ใช่คำพูด เช่น กริยา ท่าทาง น้ำเสียง ขณะสัมภาษณ์ที่เป็นบันทึกลงในสมุด
- 2.การวางแผนการวิเคราะห์ข้อมูลทำความเข้าใจกับข้อมูลการสัมภาษณ์ทั้งหมด โดยการอ่านข้อมูลจากการสัมภาษณ์เพื่อมองเห็นภาพรวมข้อมูลทั้งหมด
- 3.การแปลความหมายและการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บมาเป็นขั้นตอนที่ให้เกิดการวิเคราะห์ที่สำคัญที่สุด การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการสะท้อนถึงความสัมพันธ์ระหว่างประเด็นหลักทั้งหมด

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูลการวิจัย เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของผลการวิจัย โดยใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า(Triangulation)เป็นวิธีที่สะท้อนให้เห็นว่าข้อมูลหลักฐานและผลการวิจัยที่วิเคราะห์ข้อมูลหลักฐานที่เก็บรวบรวมได้มีความถูกต้อง น่าเชื่อถือตรงกับความเป็นจริงมีการเปรียบเทียบจากมุมมองหลายๆทางเพื่อตรวจสอบข้อมูลความถูกต้อง ตลอดจนผลของการวิจัยการรวบรวมเอกสารต่างๆที่สัมภาษณ์มาตรวจสอบและสังเกต รวมด้วยกับการพิจารณาท่าทาง และกริยา รวมถึงพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลมาแปลความหมายรวมกับการถอดเทปเพื่อเป็นกรอบแนวคิดและพื้นฐานแห่งความเข้าใจรวบรวมวิเคราะห์และอภิปรายเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สำคัญและนำไปวิเคราะห์เพื่อให้ได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ (สุภางค์ จันทวานิช, 2547:31-33) จากการสัมภาษณ์กลุ่มคนจำนวน 3 คน คือกลุ่มลูกค้าชอบการดูแลเอาใจใส่ในเรื่องของการบริการให้คำแนะนำ และในส่วนของผู้ประกอบการนั้น ก็ใส่ใจในเรื่องความจริงจัง การให้บริการที่ตรงไปตรงมา และการแนะนำสินค้าตามความเหมาะสม

วิเคราะห์ผลการศึกษา

จากการสัมภาษณ์และศึกษาผู้ให้ข้อมูลหลักและผู้ให้ข้อมูลรองร้านอุไรเบญจรงค์ของกลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อี อำเภอกะทู้แบน จังหวัดสมุทรสาคร โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 ตอน ดังนี้

1. การเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจ
2. การปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจ
3. ปัจจัยที่สร้างความสำเร็จในการเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

1. การเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจ

การดำเนินการธุรกิจชุมชนเริ่มจากการทำธุรกิจของผู้ประกอบการเองทำเฉพาะในกลุ่มของตนเอง เช่น ร้านขนมไทย และสวนกล้วยไม้ที่มีอยู่มากในพื้นที่บริเวณ อำเภอกะทู้แบน และอำเภอบ้านแพ้ว ของจังหวัดสมุทรสาคร เป็นธุรกิจที่ประสบความสำเร็จทั้งสองธุรกิจ และหนึ่งในนั้นยังมีธุรกิจเบญจรงค์อีกธุรกิจและยังเป็นธุรกิจที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีผู้ประกอบการร้านเบญจรงค์อยู่ทั้งหมด 5 กลุ่ม 1. ร้านอุไร เบญจรงค์ 2. ร้านแดง เบญจรงค์ 3. ร้านหนูเล็กเบญจรงค์ 4. ร้านสังวาลเชรามิค 5. ยืนยงเบญจรงค์ รวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อีโดยมี ร้านอุไร เบญจรงค์ หรือ คุณอุไร แดงเอี่ยม เป็นเจ้าของร้านเบญจรงค์และเป็นประธานกลุ่มสมาชิกกลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อี ตั้งอยู่ที่ หมู่ 1 ตำบลดอนไก่อี อำเภอกะทู้แบน จังหวัดสมุทรสาคร 74110 หมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อีเริ่มต้นเมื่อประมาณ 40 กว่าปีที่แล้ว ช่วงฝีมือที่นี้ส่วนใหญ่เป็นญาติพี่น้องกัน จากชาวบ้านที่เป็นคนงานในโรงงานเสถียรภาพ ได้รับการถ่ายทอดภูมิปัญญาจากวิทยากรชาวไทย-จีนโบราณ ซึ่งทางโรงงาน ผู้ผลิตเครื่องเบญจรงค์เก่าแก่ของสมุทรสาคร เชิญมาสอนลวดลายบนเครื่องถ้วยชาม ต่อมาในปี พ.ศ. 2532 โรงงาน ประสบภาวะขาดทุนต้องปิดกิจการเพื่อความอยู่รอดช่างเขียนลายเบญจรงค์จึงต้องรวมกลุ่ม โดยนำองค์ความรู้และทักษะการทำเครื่องเบญจรงค์มาประยุกต์ใช้ ภายใต้กลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อี เพื่อผลิตเครื่องเบญจรงค์ขายเลี้ยงปากเลี้ยงท้อง แต่ด้วยรูปแบบลวดลายเฉพาะตัวที่เป็นเอกลักษณ์เริ่มต้นด้วยการเลือกเครื่องปั้นขาวเนื้อดี แล้วนำมาเขียนลาย และการลงสีนั้นก็ยังมีทั้งแบบดั้งเดิมคือแบบมัน จนถึงรูปแบบใหม่ แบบนูนและด้าน จากนั้นนำเครื่องเบญจรงค์เข้าเตาเผา การอบในเตาเผานั้นก็ต้องอบที่อุณหภูมิ 800-1,200 องศา หรือใช้เวลาประมาณครึ่งวัน การอบสีหลังจากเขียนลวดลายแล้วจะนำเข้าเตาอบที่อุณหภูมิ 800°C ใช้เวลาประมาณ 3 ชม. ซึ่งถ้าอุณหภูมิแรง และใช้เวลานานกว่านี้จะทำให้สีไม่สดอาจละลายได้ จึงมีข้อห้ามว่าก่อนจะนำเข้าเตาอบห้ามนำมือไปแตะต้องสีที่เขียนเคลือบไว้เด็ดขาด เครื่องเบญจรงค์ที่นี้จึงได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มีชื่อเสียงไกลไปถึงต่างประเทศ จากความทุ่มเทของชาวบ้านส่งผลให้ในปี 2550 หมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อี ได้รับรางวัลชุมชนดีเด่นทางด้านการท่องเที่ยว รางวัลอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทย จากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

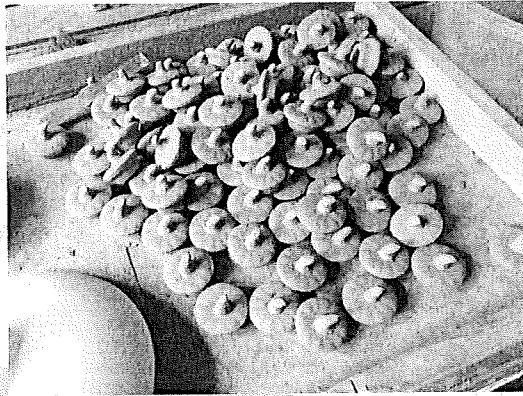
กลุ่มลูกค้าแต่ก่อนจะเป็นกลุ่มลูกค้าในประเทศเป็นต่อมาและเริ่มมีหน่วยงานภาครัฐที่มาซื้อสินค้าเพื่อไปเป็นของที่ระลึกในปัจจุบันนี้กลุ่มที่ซื้อสินค้าคือนักท่องเที่ยวตามแหล่งท่องเที่ยวใน

ประเทศและนอกประเทศส่วนใหญ่มีชาวต่างชาติสนใจในเบญจรงค์มากขึ้นเพราะเป็นของสวยงามมีความเป็นเอกลักษณ์ในช่วงปีใหม่ก็มีสิ่งจากธนาคาร ต่างๆเอาไปเป็นของขวัญ ก็จะมีพวกโลโก้ที่ทางธนาคารจะสั่งทำเป็นพิเศษ กลางปีมีคนไทยซื้อไปตกแต่งบ้าน และก็มีเป็นออเดอร์ก็ต้องสั่งใช้เวลาเป็นเดือนๆ ขึ้นอยู่กับจำนวนน้อยมาก งานเบญจรงค์นั้นขายได้ทั้งปี ทุกๆช่วงเทศกาล ส่วนลูกค้าต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็น ประเทศสวีตเซอร์แลนด์ ,โปแลนด์ , โอมาน บรูไน, ญี่ปุ่น , สิงคโปร์ เป็นพิเศษ

ส่วนการขายผลิตภัณฑ์นั้นแต่ก่อนจะมีขายตามหน้าร้านเพียงอย่างเดียวไม่มีช่องทางอื่นและต่อมาได้ขยายช่องทางทางการตลาดมากขึ้นเพราะการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่โตเร็วและมีช่องทางการขายมากขึ้นก็มีไปตามห้างสรรพสินค้า แล้วแต่ว่าอยากให้ไปวางขายที่ไหนจะติดต่อมา ส่วนมากก็จะมีไปวางขายตามแหล่งท่องเที่ยวตามจังหวัด กระบี่ พังงา ภูเก็ตเนื่องจาก นักท่องเที่ยวไม่ค่อยได้มาดูที่หมู่บ้าน แต่ช่วงนี้คนจะมาหมู่บ้านกันเยอะเพราะอยากเห็นกระบวนการทำ และกระบวนการผลิตแต่ต่างชาติที่เข้ามาส่วนใหญ่เป็นชาวญี่ปุ่น เพราะจะเข้ามาทำกิจกรรมกันเยอะมาเป็นครอบครัว มากันเป็นกรุ๊ปทัวร์ หรือกลุ่มที่ทำงานอยู่ในเมืองไทย

กระทรวงพาณิชย์ เข้ามาให้คำแนะนำเรื่องการขาย การพัฒนาชุมชนในรูปแบบเชิงสร้างสรรค์ที่มีการทำกิจกรรมไปพร้อมๆกับการทำธุรกิจเพื่อความเป็นเอกลักษณ์แล้วจัดทำให้เป็นศูนย์การเรียนรู้เบญจรงค์ที่ครบวงจร รวมถึงช่วยส่งเสริมการขายโดยให้ออกขายของในงานเมืองทอง ให้ไปออกขายของฟรี เป็นการนำส่งให้เพื่อการเจริญเติบโตของธุรกิจต่อไป เป็นเรื่องธรรมดาที่หน่วยงานรัฐต้องช่วย แต่ในทางตรงกันข้ามเราต้องช่วยเหลือตัวเองก่อนสร้างความยั่งยืนให้กับตนเองเราจะรอหรือ หวังให้มาช่วยอย่างเดียวไม่ได้เราต้องเข้มแข็งด้วยตัวเราเอง เพราะตัวเราต้องทำก่อน เริ่มจากต้นทุนของตนเองเงินทุนของตัวเองตลอดจนความรู้ความสามารถของตัวเองเริ่มจาก การที่ไม่มีอะไรเลย แม้แต่เงินเราจะต้องทำให้ตัวเอง ยั่งยืนก่อนเพราะรัฐบาลจัดงานปีละ 2 ครั้ง ถ้าไม่มีหน้าร้านธุรกิจก็ไม่สามารถดำเนินกิจการได้ ส่วนศักยภาพในการผลิตนั้นเรายึดหลักของการซื้อสัตย์และจริงใจต่อลูกค้า เราสามารถผลิตสินค้าให้ได้ตรงตามกำหนด ตรงต่อเวลา คือลูกค้าต้องไวใจเรา กลุ่มเรามีสมาชิกเกือบ 100 กว่าคน มีสวัสดิการ มีโบนัสให้เรามีประกันสังคม เราอยู่กันแบบพี่น้อง ช่วยเหลือกัน ทำคล้ายรูปบริษัท แต่ก็ไม่เหมือนแต่ มีสวัสดิการที่ดีกว่าที่อื่นๆ ให้เงินเป็นเดือน หรือเหมา มีหลักประกันให้กับพนักงานว่าสามารถเลี้ยงดูได้มีเงินออกตามกำหนดและยังมีการนำธุรกิจอื่นๆในชุมชนให้เข้ามามีส่วนร่วมอาทิเช่น ร้านขนมไทยที่ตั้งในจังหวัดให้เข้ามาโดยการนำมาขายให้กับนักท่องเที่ยวที่มาดูงานได้รับประทานและซื้อกลับไปเป็นของฝากและยังมีส่วนกล้วยไม้ซึ่งเป็นอีกธุรกิจที่เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมมีการเดินชมสวนรวมไปถึงการนำดอกกล้วยไม้มาทำการจัดแต่งในเครื่องเบญจรงค์เป็นกิจกรรมที่สามารถทำกันเป็นครอบครัวและต่อยอดจากสิ่งที่มีในชุมชนนำมาผสมผสานกันก่อให้เกิดธุรกิจที่มีความเป็นเอกลักษณ์จากการช่วยเหลือกันของ การธุรกิจที่ต่างคนต่างทำได้มาร่วมมือกันเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวให้มีความหลากหลาย จึงทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมมากเพราะเริ่มมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเรียนรู้เยอะขึ้นและมีกิจกรรมให้ทำ แต่ก็ยังขาดในเรื่องของการประชาสัมพันธ์และคนที่รู้ในเรื่องของภาษาที่เป็นสิ่งที่ควรต้องเร่งหา เพื่อให้เข้ามารับกับชาวต่างชาติที่เข้ามาในชุมชนแต่เนื่องจากการช่วยเหลือกันในชุมชนทำให้กลุ่มหมู่บ้านเป็นกลุ่มที่ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนและเข้มแข็งเพราะการช่วยเหลือกันภายในชุมชน

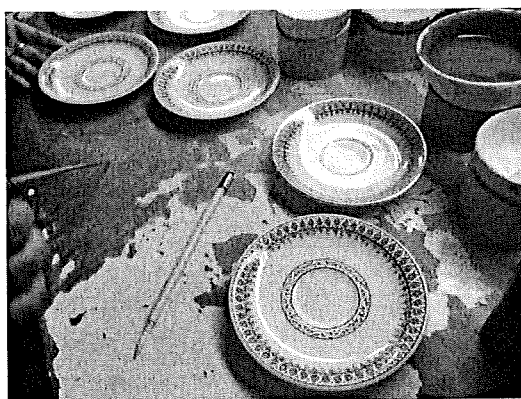
ตารางและภาพ



ภาพที่1 เครื่องขาว หรือของขาว ที่ทำการขึ้นรูปไว้รอการเผา



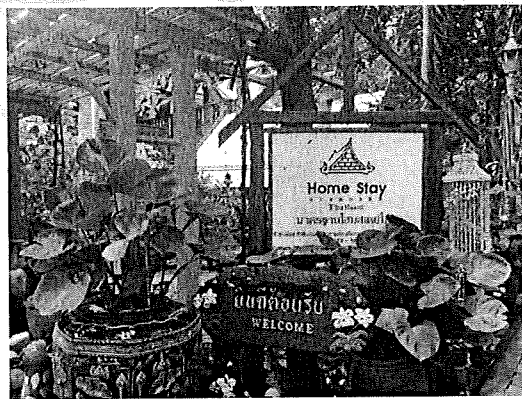
ภาพที่2 สีที่ใช้ลงเบญจรงค์เป็นสีที่พิเศษสั่งมาจากต่างประเทศไม่มีขายในประเทศไทย เพราะคุณภาพสีที่ดีจึงทำให้เบญจรงค์มีคุณภาพ



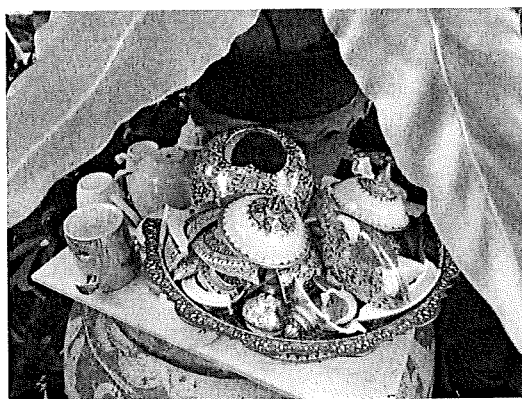
ภาพที่3 ขั้นตอนการลงสีหลังการเผาครั้งแรกวาดลวดลายขั้นตอนนี้ต้องใช้ช่างฝีมือที่มีความชำนาญเพราะเป็นขั้นตอนที่ยาก



ภาพที่ 4 บรรยากาศโดยรอบหลังได้ทำการตกแต่งสถานที่ให้เป็นแห่งท่องเที่ยว



ภาพที่ 5 บรรยากาศโดยรอบเป็นส่วนของด้านหน้าที่พักโฮมสเตย์มีการตกแต่งให้ดูร่มรื่นสวยงามน่าอยู่



ภาพที่ 6 เบญจรงค์ที่ชำรุดบางส่วนมาตกแต่งสถานที่และสื่อให้เห็นถึงการทำให้มีความยากและการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนถึงมือลูกค้าว่ามีคุณภาพที่ดี



ภาพที่ 7 รูปภาพวาดที่เสาทางเข้าโฮมสเตย์ เป็นลวดลายไทยที่มีความงดงาม โดยมีตลอดทางเดิน โดยเป็นการวาดลายของช่างเขียนลายเบญจรงค์

2. รูปแบบธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้านของไทยที่ประสบความสำเร็จและธุรกิจเชิงสร้างสรรค์

ธุรกิจก็เปรียบเสมือนกับวงจรชีวิตของมนุษย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามเวลาอยู่ทุกวินาที ซึ่งสิ่งที่ทำให้ทั้งสองอย่างสามารถอยู่รอดมาทุกยุคทุกสมัยก็คือการรู้จักปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ ณ ขณะนั้นได้ตลอดเวลา อย่างเช่นธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้านอย่างเบญจรงค์ที่มีมาอย่างยาวนานทุกยุคทุกสมัย ซึ่งลวดลายก็จะมีเหมือนกัน จึงต้องมีการปรับเปลี่ยน ค้นหาสิ่งใหม่ๆ เข้ามา รวมถึงการให้บริการที่ดีและมีนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามาช่วยส่งเสริมธุรกิจให้ดียิ่งขึ้นอย่างเช่นการปรับเปลี่ยนธุรกิจของร้านอุไรเบญจรงค์

1.กลุ่มลูกค้า (Customer Segment) กลุ่มเป้าหมายคือลูกค้า จากก่อนการปรับเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายนั้นไม่ได้มีการระบุ ไม่ได้ทำการเน้นขายของให้กับกลุ่มลูกค้ากลุ่มไหนเป็นพิเศษแต่หลังการจากปรับเปลี่ยน ธุรกิจก็ได้มุ่งเน้นไปยังชาวต่างชาตินักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวที่ไทยและยังทำการส่งขายไปยังต่างประเทศจนประสบความสำเร็จ

2.คุณค่าที่ผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้นมีให้ลูกค้า (Value Propositions) เนื่องจากตัวผลิตภัณฑ์นั้นมีคุณค่าทางศิลปะและวัฒนธรรมของชาติแล้วยังมีคุณค่าทางจิตใจ เพราะเป็นสมบัติของชาติ เราจึงใส่ใจกับคุณภาพสินค้าที่เราทำมีลวดลายให้เลือกมากมาย รวมถึงการมีบริการส่งสินค้า

3.ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Channels) ธุรกิจจะต้องสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เพราะธุรกิจจะต้องมีคนซื้อและขาย ธุรกิจจึงจะประสบความสำเร็จการที่จะประสบความสำเร็จนั้นจะต้องตรงต่อเวลาและสอดคล้องกับลูกค้ามีบริการที่ดีให้กับลูกค้า

4. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Customer Relationships) ช่องทางการขายสินค้าจะต้องสามารถหาได้ง่ายและต้องทันกับยุคสมัย จึงนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในเรื่องของการขายโดยการทำการประชาสัมพันธ์ให้กับลูกค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อการเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายและสะดวกสบาย

5. กระแสรายได้ (Revenue Streams) กระแสเงินสดที่เกิดจากกิจกรรมหลักที่ก่อให้เกิดรายได้ของกิจการ นั่นก็คือการขายเบญจรงค์

6. พันธมิตรหลัก (Key Partners) การทำธุรกิจส่วนใหญ่เราต้องมีการร่วมมือกับกลุ่มอื่นๆ เพื่อสร้างองค์กรของตนเองให้เข้มแข็ง เพราะการที่มีการรวมกลุ่มกันทำให้เรามีความหลากหลาย และเป็นประโยชน์ต่อกัน เพราะฉะนั้นการนำกลุ่มชนมหวาน กับสวนกล้วยไม้เข้ามาเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวแล้วยังสร้างจุดเด่นให้กับชุมชนอีกด้วย

7. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) ธุรกิจทุกธุรกิจจะต้องมีต้นทุนของธุรกิจนั้นเช่น ความรู้ความสามารถ ความชำนาญของตนเอง เหมือนร้านอุไรเบญจรงค์ที่มีความชำนาญด้านการทำเบญจรงค์และนำมาต่อยอดทางธุรกิจได้ โดยการรวมกลุ่มช่างฝีมือดีมาเพื่อทำธุรกิจ

8. ทรัพยากรหลัก (Key Resources) การจัดหาทรัพยากรหลักของทุกธุรกิจคือ เงิน เพราะเงินเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจและขับเคลื่อนธุรกิจ เพราะฉะนั้นต้นทุนการผลิตคือเงินและความสามารถในการผลิตสินค้าของธุรกิจ เช่น ธุรกิจเบญจรงค์ก็ต้องมี ดิน และช่างฝีมือในการปั้นชิ้นงาน และคนลงสี

9. กิจกรรมหลัก (Key Activities) กิจกรรมหลักของธุรกิจคือการให้บริการทำให้ลูกค้าประทับใจและกลับมาใช้บริการใหม่ โดยที่มีตัวสินค้าและบริการที่มีคุณภาพที่ดี ราคาที่เหมาะสม มีราคาให้ลูกค้าเลือกมากมายหลายระดับ



2.คุณค่าที่ผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้นมีให้ลูกค้า(Value Propositions) ธุรกิจแบบเดิม บริการการจัดส่งและให้คำแนะนำสินค้า ธุรกิจแบบใหม่ เบญจรงค์เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าด้วยตัวของมันเองมีลวดลายที่สวยงาม รวมถึงมีสินค้าให้เลือกสรรมากมายส่วนทางด้านบริการนั้นทางร้านมีการจัดส่งให้ลูกค้าทันทีที่สั่งมากหรือถ้าสนใจมาเรียนรู้ด้วยตนเองทางร้านมีที่พักและร่วมทำกิจกรรมเรียนรู้การทำเบญจรงค์	4. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Customer Relationships) ธุรกิจแบบเดิม สามารถซื้อได้ทั้งร้านเพียงอย่างเดียว ธุรกิจแบบใหม่ ลูกค้าสามารถมาเห็นสินค้าได้ที่หน้าร้านที่เปิดบริการทุกวัน รวมถึง งานเมืองทอง ห้างสรรพสินค้าตามโอกาสต่างๆ เว็บไซต์ที่สามารถบอกถึงการไปงานแสดงสินค้า	3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า(Channels) ธุรกิจแบบเดิม เป็นการขายของโดยไม่ได้มีการติดต่อหรือมีส่วนลดอะไรเป็นพิเศษแต่จะมีบริการจัดส่ง ธุรกิจแบบใหม่ เนื่องจากสินค้าที่มีความหลากหลายและสามารถตอบสนองให้กับลูกค้ามีการแนะนำการซื้อถึงความเหมาะสมในการให้เป็นของขวัญในโอกาสต่างๆ และยัง สามารถเลือกหลายที่ลูกค้าต้องการได้อีกด้วย กรณีที่ลูกค้าซื้อจำนวนมากจะมีการลด ราคา และการแถมสินค้าให้	9.กิจกรรมหลัก(Key Activities) ธุรกิจแบบเดิม -บริการจัดส่งของ ธุรกิจแบบใหม่ เราเป็นกลุ่มมีความพร้อมจึงได้เปรียบตรงที่รัฐบาลเราช่วยเลือกการเป็นกลุ่มให้ทำให้คนรู้จักชื่อเสียง, การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย การทำโฆษณา และเราได้เป็น 1 ใน 10 ย่านการค้าของประเทศไทย	1.กลุ่มลูกค้า (Customer Segment) ธุรกิจแบบเดิม -ลูกค้าเป็นกลุ่มคนไทยและหน่วยงานภาครัฐ ธุรกิจแบบใหม่ นักท่องเที่ยวต่างชาติ - ตามแหล่งท่องเที่ยว - สวิตเซอร์แลนด์,โปแลนด์,เยอรมัน,บรูไน,ญี่ปุ่น,สิงคโปร์ นักท่องเที่ยว(คนไทย) - ช่วงกลางปีคนไทยจะซื้อไปตกแต่งบ้าน, ของขวัญปีใหม่ลูกค้าพวกบริษัท, ห้าง, โรงแรม จะมีการสั่งเป็นออเดอร์ใหญ่ ส่วนมากจะเป็นช่วงอายุ 30 ปีขึ้นไป ซื้อมาเป็นของฝาก และใช้งานจริงตามโรงแรม
7.โครงสร้างต้นทุน(Cost Structure) ธุรกิจแบบเดิม ไม่มีแนวความคิดหรือเอกลักษณ์เป็นเบญจรงค์แบบเดิมๆที่เหมือนๆกัน ธุรกิจแบบใหม่ เบญจรงค์ในประเทศไทยมีจำนวนน้อยมากที่หาคนทำเป็นและมีฝีมือ แต่หากกลุ่มอื่นๆ ความชำนาญกว่า40ปีเราเป็นกลุ่มที่มีสมาชิกหลายคนและมีความสามารถเรามีแนวคิดและการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลาเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง เพื่อลูกค้าจะได้ไม่เบื่อ	6. พันธมิตร (Key Partners) ธุรกิจแบบเดิม ไม่มีการสร้างกลุ่มเครือข่ายทำได้ตามกำลังการผลิตที่มีอยู่ ธุรกิจแบบใหม่ กลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์มีเครือข่ายในจังหวัดสมุทรสาคร ถ้าไม่นับมาและทำไม่ทันก็จะส่งงานให้กับเครือข่ายในจังหวัด แต่ต้องอยู่ในข้อตกลงของลูกค้าด้วย ส่วนเรื่องของดินและน้ำโคลนนั้นบริษัทคอมปาว เป็นผู้ผลิต ดินได้มาจาก 3 จังหวัดของไทย คือ จากระนอง, สุราษฎร์ธานี, ลำปาง และผู้ประกอบการที่เข้ามาเป็นส่วนในการส่งเสริมการท่องเที่ยว ร้านขนมไทย และสวนกล้วยไม้ ที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมหลังจากเข้าร่วมกลุ่มกับหมู่บ้านเบญจรงค์			

3. ธุรกิจเบญจรงค์สู่การปรับเปลี่ยนธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

กลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อติ่นั้นมีเครื่องเบญจรงค์ตั้งแต่สมัยต้นกรุงรัตนโกสินทร์ทำให้ลูกค้าได้เห็นผลิตภัณฑ์และลวดลายต่าง ๆ มากมาย อีกทั้งยังเป็นกลุ่มเบญจรงค์ที่ใหญ่ทำให้ได้เปรียบในหลายด้าน อาทิ มีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาให้การช่วยเหลือในเรื่องของการขายสินค้า การออกแบบ รวมถึงเงินทุน เนื่องจากมีความพร้อมทั้งทางฝีมือและความสามารถของทางกลุ่ม การรวมกลุ่มกันมาอย่างยาวนานทำให้ชื่อเสียงของกลุ่มเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป กลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อติได้เป็นกลุ่มหมู่บ้านดีเด่น เพราะเป็นกลุ่มหมู่บ้านที่มีผู้นำที่มีความสามารถมีแนวคิดที่ทันสมัยโดยมีการจัดการประชุมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้มีความยั่งยืนและเป็นต้นแบบที่ดีของผู้นำที่ทำให้ชุมชนประสบความสำเร็จและยังมีกลุ่มคนในชุมชนที่ให้ความร่วมมือกันนอกความคิดเห็นจนกระทั่ง ทางการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยให้คำแนะนำ ในการเป็นศูนย์การเรียนรู้และการท่องเที่ยว โดยการสร้างโฮมสเตย์ สำหรับนักท่องเที่ยวที่มาเรียนรู้ กิจกรรมกับทางกลุ่ม ซึ่งมีนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ และในประเทศให้ความสนใจ เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมกับเห็นถึงขบวนการผลิตสินค้า ตั้งแต่ต้นจนจบการทำเบญจรงค์ ได้เรียนรู้วิถีชีวิตของคนในชุมชน ทั้งนี้กลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อติได้เป็นแหล่ง ย่านการค้า ที่ติดอันดับ 1 ใน 10 ย่านการค้าของไทย

นอกจากนี้ทางร้านมีกลยุทธ์ในการรวมกลุ่มและยังมีสินค้าให้เลือกมากมาย มุ่งเน้นจุดสนใจของลูกค้า ราคาที่มีให้เลือกหลากหลายทำให้ลูกค้ายอมรับราคาสินค้าที่เหมาะสมกับคุณภาพ อีกทั้งยังสร้างความแตกต่าง เพราะมีลวดลายที่สามารถสั่งทำได้ตามที่ต้องการและมีสีให้เลือกถึง 10 สี คือจุดแตกต่างอย่างหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการเข้าถึงบริการและสอดคล้องกับปัจจัยในการสร้างความสำเร็จในด้านของธุรกิจที่ยั่งยืนสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้จนเป็นที่ยอมรับจนถึงปัจจุบันปัจจัยที่ทำให้หมู่บ้านประสบความสำเร็จได้ถึงทุกวันนี้คือการรวมกลุ่มกันเพื่อช่วยเหลือและสร้างความแตกต่างให้กับชุมชนของตนเองโดยการร่วมมือกันในเรื่องของธุรกิจเมื่อธุรกิจประสบความสำเร็จก็จะประสบความสำเร็จไปด้วยกัน ทั้งนี้แนวคิดของชุมชนคือจะต้องสร้างความยั่งยืนให้กับตนเองก่อน อย่าหวังให้ใครหรือหน่วยงานใดเข้ามาช่วยเราต้องช่วยเหลือตนเองและอยู่ได้ด้วยตนเองเราจึงจะประสบความสำเร็จ

สรุปผล

การทำธุรกิจประเภทนี้ที่ขับเคลื่อนไปอย่างรวดเร็วทั้งทางด้านสินค้า บริการ ที่มีความหลากหลายมีการคิดค้นผลิตภัณฑ์ ลวดลาย ออกมาให้ลูกค้าเลือกซื้อ การใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพดี การตั้งราคาที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมทางการตลาดโดยผ่านสื่อออนไลน์และแหล่งช่องทางจัดจำหน่ายที่เปิดกว้างมากขึ้นจึงทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ส่งเสริมทางด้านการขายคือ การมีตัวผลิตภัณฑ์ให้เลือกมาก การลดราคา หรือมีของแถม การส่งเสริมเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ และ มาเรียนรู้การทำเบญจรงค์แบบครบวงจร นอกจากนี้ยังมีการมุ่งเน้นการสร้างความปลอดภัยให้แก่ลูกค้าโดยใช้นโยบาย ตรงต่อเวลา การบริการดี จริใจต่อลูกค้า ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจคือ กลุ่มหมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไก่อติ อู่เบญจรงค์นั้นมีที่จอดรถไม่เพียงพอสำหรับลูกค้า ซึ่งอยากให้ทางร้านนั้นจัดที่จอดรถให้เพียงพอแก่ลูกค้าที่มา หน้าร้านที่ติดถนนใหญ่ ไม่มีความโดดเด่นไม่สามารถมองเห็นได้ในระยะไกลทางร้านจึงควรปรับเปลี่ยนให้มีความโดดเด่นสามารถมองเห็นได้ชัดเจนมีเอกลักษณ์ที่เป็นของตัวเอง ขาดในเรื่องของการประชาสัมพันธ์และคนที่รู้ในเรื่องของภาษาที่เป็นสิ่งที่ควรต้องเร่งหา เพื่อให้ตอบสนองกับชาวต่างชาติที่เข้ามามากขึ้นในชุมชน

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

การทำวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเกี่ยวกับการศึกษารูปแบบธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้านของไทยที่ประสบความสำเร็จและการปรับเปลี่ยนธุรกิจให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์สำหรับทำวิจัยครั้งต่อไปอาจศึกษาถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่นอกเหนือจากเครื่องปั้นดินเผาเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆโดยวิธีการเก็บข้อมูลแบบสอบถาม

เอกสารอ้างอิง

- เบญจา ยอดดำเนิน.และกาญจนา ตั้งชลทิพย์. (2552) . *การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพการจัดการข้อมูล การตีความ และการหาความหมาย*(พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ : สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- พารณี ปัทมานันท์.(2558). *หมู่บ้านเบญจรงค์ดอนไถ่ ชุมชนสืบสานมรดกทางปัญญา*.สืบค้นเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2559. สืบค้นจากเว็บ https://www.sentangedtee.com/news_detail.php?rich_id=1626
- สุภางค์ จันทวานิช. (2547) . *การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ*(พิมพ์ครั้งที่ 12). กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ฤดี นิยมรัตน์. (2554) . *รายงานการวิจัยเรื่องอัตลักษณ์ลวดลายเบญจรงค์ไทย*. สืบค้นเมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2559. สืบค้นจากเว็บ <http://www.ssuir.ssru.ac.th/bitstream/ssuir/514/1/082-54.pdf>
- Osterwalder Alexander and Pigneur Yves . (2557). *คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ*. แปลจาก Business Model Generation. แปลโดย วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา. พิมพ์ครั้งที่1. สำนักพิมพ์.วีเลิร์น
- Schumpeter Joseph . (2550). *กลยุทธ์ธุรกิจนวัตกรรม*. แปลจาก Managing Innovation. แปลโดย ประเมศวร์ กุมารบุญ.สำนักพิมพ์. หนังสือพิมพ์ผู้จัดการออนไลน์