

บทที่ 4 ผลการดำเนินงานโครงการ

ในการดำเนินการโครงการฝึกอบรมส่งเสริมการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่غامและประชาชนในเขตเทศบาลตำบลแก้งคร้อ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ ความสามารถและประสบการณ์ด้านการตลาด 2) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมอบรม สามารถนำความรู้ที่ได้ไปสร้างรายได้ให้กับตนเองและครอบครัว 3) เพื่อส่งเสริมให้สินค้าที่ผลิตเป็นที่ต้องการของตลาด ผู้จัดทำโครงการขอเสนอผลการดำเนินงานตามกรอบการดำเนินงานดังนี้

ตารางที่ 4.1

Input	Process	Output	Outcome
1. คน 1.1 กลุ่มสมุนไพรมันฝรั่ง จำนวน 50 คน 1.2 เจ้าหน้าที่เทศบาล จำนวน 2 คน 1.3 วิทยากร จำนวน 2 คน 1.4 ประธานชุมชน จำนวน 1 คน 2. งบประมาณ 2.1 งบประมาณ 500 บาท 3. เอกสารข้อมูล 3.1 ข้อมูลการสร้างเพจ 3.2 ข้อมูลการตลาด 5A	1. เตรียมข้อมูลและสื่อในการทำโครงการ 2. วิเคราะห์ข้อมูล 3. กิจกรรมและการปฏิบัติการ 4. สรุปประมวลผล	1. ผู้เข้าอบรมได้ความรู้ใหม่ในการทำการตลาดออนไลน์ การสร้างเพจขายสินค้าผ่านโซเชียลมีเดีย 2. ผู้เข้าร่วมอบรมสามารถสร้างรายได้ให้กับตนเองและครอบครัวจากการอบรมการตลาด 3. ผลลัพธ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น	1. สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ได้ 2. มีทักษะในการสร้างโพสต์จำหน่ายสินค้าและการสร้างโพสต์ดึงดูดลูกค้ามากขึ้น 3. สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้เร็วกว่าการวางขายตามท้องตลาด 4. ผลลัพธ์เป็นที่รู้จักมากขึ้นกว่าแต่ก่อน

4.1. ปัจจัยนำเข้า

4.1.1 คน

กลุ่มคนที่เข้ามามีส่วนร่วมในโครงการ ประกอบด้วยภาคส่วนต่างๆ ดังต่อไปนี้

1) สมาชิกกลุ่มสมุนไพรมะขามจำนวน 33 คน เป็นกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนจากภาคท้องถิ่นให้มีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขึ้นมาเพื่อแก้ปัญหารว่างงานของคนในพื้นที่เขตเทศบาลตำบลแก้งคร้อ โดยมีชื่อว่ากลุ่มแม่บ้านผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ได้แต่งตั้งขึ้น เมื่อวันที่ 21 มีนาคม พ.ศ. 2554 สมาชิกกลุ่มคัดเลือกมาจากผู้ว่างงานในชุมชนแม่ขาม จำนวน 33 คน โดยกลุ่มสมุนไพรมะขามมีกิจกรรมการทำลูกประคบสมุนไพรมะขาม การทำยาหม่องสมุนไพรมะขาม ทำสบู่สมุนไพรมะขาม และน้ำยาล้างจานสมุนไพรมะขาม

2) ชาวบ้านในเขตเทศบาลตำบลแก้งคร้อ จำนวน 17 คน เป็นชาวบ้านที่ว่างงานและจะรวมตัวแต่งตั้งกลุ่ม จึงเลือกชาวบ้านกลุ่มนี้เข้ามาเพื่อศึกษาข้อมูลการทำการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ชาวบ้านในเขตเทศบาลกลุ่มนี้ได้รับการเรียนรู้ และสามารถนำไปปรับใช้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้

3) นางสาวปณิตา ปานจำรูญ วิทยากรอบรมการตลาด จำนวน 1 คน

4) ประธานชุมชน จำนวน 1 คน

5) ผู้ใหญ่บ้าน บ้านแม่ขาม จำนวน 1 คน

4.1.2 ทุนหรืองบประมาณ

งบประมาณ ในการจัดทำโครงการ รวมทั้งหมด จำนวน 500 บาท ได้งบประมาณมาจากกองสวัสดิการจำนวน 500 บาท เบิกจากตัวโครงการประจำปีงบประมาณ 63 เพื่อนำมาจัดโครงการให้ความรู้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีรายละเอียดดังนี้

ค่าวัสดุและอุปกรณ์ ปากกา, สมุด ,เอกสารคู่มือที่ใช้ระกอบในการอบรม = 500 บาท
รวมทั้งสิ้นจำนวน 500 บาท

4.1.3 เอกสารข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการอบรมประกอบไปด้วย แผนการตลาดแบบ 5A โดย A1 เป็นการสร้างการเรียนรู้ให้กับลูกค้าว่าเรากำลังขายสินค้าอะไร มีสรรพคุณอย่างไร A2 การดึงดูดใจ สร้างจุดเด่นให้กับตัวสินค้า ดึงสรรพคุณและข้อดีออกมาเพื่อดึงดูดลูกค้า A3 การสอบถาม เมื่อลูกค้าผ่านทั้งหมด A4 แล้วลูกค้าจะมีการทักมาสอบถามข้อมูลสินค้าของเรา A4 การซื้อ เมื่อลูกค้าสอบถามข้อมูลแล้ว จะมีการสั่งซื้อสินค้าของเรา และ A5 เป็นการบอกต่อในตัวสินค้าของเราให้ผู้คนได้ทราบหรือเรียกว่าการบอกต่อแบบปากต่อปาก

สอนวิธีการสร้างเพจขายสินค้า และวิธีการสร้างโพสต์ดึงดูดลูกค้า โดยขายสินค้าผ่านช่องทางสื่อโซเชียลมีเดียออนไลน์ Facebook

4.2. กระบวนการ

4.2.1 การเตรียมข้อมูลในการทำโครงการ โดยขั้นตอนการเตรียมการดังนี้

4.2.1.1 ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลเพื่อจัดทำโครงการ โดยการสำรวจข้อมูลของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านไผ่งาม หาปัญหาและสิ่งที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านไผ่งามต้องการและนำมาวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาช่วยเหลือแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นโดยจัดทำเป็นโครงการในการช่วยแก้ไขปัญหาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านไผ่งาม

4.2.1.2 วางแผนเขียนโครงการและตั้งชื่อโครงการ วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อจัดทำโครงการแก้ไขปัญหาในด้านการตลาดให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านไผ่งาม โดยการปรึกษาอาจารย์นิเทศและที่ปรึกษาในหน่วยงาน เพื่อจัดทำโครงการฝึกอบรมเสนออาจารย์นิเทศ และเริ่มวางแผนในขั้นตอนการดำเนินงานจัดทำโครงการ

4.2.2 การดำเนินงานจัดทำโครงการ ประชุมเพื่อกำหนดวันเวลาและเดือนที่ใช้ในการจัดฝึกอบรม โดยติดต่อประธานชุมชนผู้ใหญ่บ้าน เพื่อหาวันเวลาที่สะดวกของผู้เข้าร่วมอบรม และในส่วนของสถานที่ใช้สถานที่บ้านประธานชุมชนในการจัดทำโครงการอบรมการตลาดซึ่งง่ายต่อการเดินทางมาของผู้เข้าร่วมอบรม

4.2.2.1 เมื่อกำหนดวันเวลาที่เหมาะสมแล้ว จะมีการประสานไปยังประธานชุมชนและผู้ใหญ่บ้านเพื่อแจ้งให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้ทราบในวันเวลาและสถานที่จัดทำโครงการ โดยแจ้งล่วงหน้า 2 สัปดาห์ สาเหตุที่ต้องแจ้งล่วงหน้า 2 สัปดาห์เป็นก็เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้มีการเตรียมตัว ตลอดจนจัดการงานหรือนัดหมายต่าง ๆ เพื่อไม่ให้งานสะดุด หรือต้องวิ่งมาเคลียร์งานและเสียประโยชน์จากการอบรม

4.2.2.2 เช็ควัสดุอุปกรณ์และสถานที่ ตรวจสอบความพร้อมของสถานที่ละอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการจัดอบรม ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน ไม่ว่าจะเป็นเครื่องเสียง, ไมโครโฟน, ลำโพง, เอกสารที่ใช้ในการอบรม, ดินสอ, ปากกา, และเบรค เป็นต้น

4.2.3 เอกสารประกอบการอบรมและจัดกิจกรรม เอกสารการสร้างเพจ การสร้างข้อความดึงดูดใจลูกค้า และเอกสารอบรมหลักการตลาดแบบ 5A โดยถ่ายเอกสารแจกให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้ศึกษาไปพร้อมๆกับที่ฟังวิทยากรบรรยาย เพื่อให้เกิดความเข้าใจง่ายขึ้น และกิจกรรมในการจัดทำโครงการฝึกอบรมการตลาดจะเป็นการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านการตลาดกับกลุ่มผู้เข้าร่วมโดยการอบรม และให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้ฝึกการทำผลิตภัณฑ์สมุนไพรลูกประคบด้วยตนเอง

4.3. ผลที่เกิดขึ้น

4.3.1 ผู้เข้าร่วมอบรมได้ความรู้และทักษะใหม่ในการโพสต์ดึงดูด การสร้างเพจเพื่อจำหน่ายสินค้า ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย

4.3.2 ผู้เข้าร่วมอบรมสามารถสร้างรายได้จากการโพสต์ขายสินค้าผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียให้กับตนเองและช่วยจุนเจือครอบครัวได้

4.3.3 สินค้าเป็นที่รู้จักแก่ผู้คนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากใช้สื่อโซเชียลมีเดียในการประชาสัมพันธ์ และเป็นที่ต้องการของตลาดเพิ่มขึ้น

4.4. ผลลัพธ์

4.4.1. ชาวบ้านและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปออกบูธตามสถานที่ต่างๆ การค้าออนไลน์ได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปออกบูธตามสถานที่ต่างๆ

4.4.2. ชาวบ้านและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างโพสต์จำหน่ายสินค้า และการสร้างโพสต์ดึงดูดลูกค้าได้คล่องแคล่วมากขึ้น

4.4.3. ชาวบ้านและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าที่รวดเร็วกว่าการวางขายตามท้องตลาดแบบเดิม

4.4.4. ผลลัพธ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่าย มีสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มั่นคงเป็นที่ต้องการของตลาด และมียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทำชาวบ้านมีรายได้อย่างต่อเนื่อง

4.5. ปัญหาและอุปสรรค

4.5.1 ผู้เข้าร่วมอบรมส่วนมากเป็นผู้สูงอายุ ซึ่งมีปัญหาในด้านการอธิบายข้อมูลทางด้านการตลาดที่ค่อนข้างซับซ้อน ซึ่งทำให้ต้องอธิบายหลายรอบจนกว่าผู้เข้าร่วมอบรมจะเกิดความเข้าใจ

4.5.2 วิทยากรมีประสบการณ์ในการดำเนินการจัดทำโครงการน้อย จึงทำให้ผู้เข้าร่วมอบรมเข้าใจในข้อมูลได้ยาก และผลที่ตามมาทำให้ผู้เข้าร่วมอบรมไม่สนใจในการอบรม

4.6. การประเมินผลโครงการ

4.6.1 ผู้ตอบแบบประเมินความพึงพอใจการจัดโครงการ เป็นผู้เข้าร่วมโครงการจำนวน 50 คน ได้รับแบบประเมินความพึงพอใจ กลับคืนจำนวน 50 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100.00

4.6.2 การวิเคราะห์ข้อมูลโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล ใช้โปรแกรมที่ได้จากแบบสอบถามไปวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS

ตารางด้านข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ 4.2 เพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	19.00	38.00
หญิง	31.00	62.00
รวม	50.00	100.00

จากการตอบแบบสอบถามพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นหญิง จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 62 รองลงมาเพศชาย จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 38

ตารางที่ 4.3 อายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 20 ปี	4.00	8.00
อายุ 21-30 ปี	17.00	34.00
อายุ 31-40 ปี	17.00	34.00
มากกว่า 40 ปี	12.00	24.00
รวม	50	8.00

จากแบบสอบถามพบว่า ผู้ที่มีอายุ 21-30 ปี จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 34 และผู้ที่มีอายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 34 ตอบแบบสอบถามมากที่สุด รองลงมาเป็นช่วงอายุมากกว่า 40 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 24 และผู้ตอบแบบสอบถามน้อยที่สุดช่วงอายุ น้อยกว่า 20 ปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 8

ตารางที่ 4.4 อาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ	4.00	8.00
ลูกจ้าง	31.00	62.00
ธุรกิจส่วนตัว	15.00	30.00
อื่นๆ	00.00	00.00
รวม	50.00	100.00

จากแบบสอบถามพบว่า อาชีพลูกจ้างตอบแบบสอบถามมากที่สุด จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 62 รองลงมาอาชีพธุรกิจส่วนตัว จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 30 และผู้ตอบแบบสอบถามน้อยที่สุดอาชีพข้าราชการ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 8 และมีผู้ตอบแบบสอบถามเลยคืออาชีพอื่นๆ จำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0

ตารางด้านระดับความพึงพอใจโครงการ

ตารางที่ 4.5 ด้านเนื้อหา

ระดับความพึงพอใจ	ค่าเฉลี่ย	ระดับความพึงพอใจ
1. ความเข้าใจเนื้อหาในการสร้างโพสต์การตลาด	4.48	พึงพอใจมาก
2. ความเข้าใจในการสร้างเพจ	4.32	พึงพอใจมาก
3. สามารถสร้างโพสต์ในการขายสินค้าได้	4.56	พึงพอใจมากที่สุด
4. ความชัดเจนในการอธิบายเนื้อหาการตลาด	4.62	พึงพอใจมากที่สุด
รวม	4.50	พึงพอใจมากที่สุด

จากการตอบแบบสอบถามพบว่า ความพึงพอใจในโครงการด้านเนื้อหา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.50 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ความชัดเจนในการอธิบายเนื้อหาการตลาด มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ค่าเฉลี่ย 4.62 รองลงมา สามารถสร้างโพสต์ในการขายสินค้าได้ ค่าเฉลี่ย 4.52 และความเข้าใจเนื้อหาในการสร้างโพสต์การตลาด มีค่าเฉลี่ย 4.48 ข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด ความเข้าใจในการสร้างเพจ ค่าเฉลี่ย 4.32

ตารางที่ 4.6 ด้านวิทยากร

ระดับความพึงพอใจ	ค่าเฉลี่ย	ระดับความพึงพอใจ
1. ความรอบรู้ในด้านเนื้อหาวิชา และสามารถถ่ายทอดให้มีความเข้าใจในเรื่องดังกล่าว	4.46	พึงพอใจมาก
2. ความสามารถในการจัดลำดับความสัมพันธ์ของเนื้อหาที่สอดคล้องต่อเนื่อง	4.32	พึงพอใจมาก
3. การบรรยายเสียงดังฟังชัด ได้สาระใจความ	4.72	พึงพอใจมากที่สุด
4. การเปิดโอกาสให้ซักถาม/ ตอบคำถาม	4.76	พึงพอใจมากที่สุด
5. การเตรียมความพร้อมของวิทยากร	4.78	พึงพอใจมากที่สุด
รวม	4.61	พึงพอใจมากที่สุด

จากการตอบแบบสอบถามพบว่า ความพึงพอใจในโครงการด้านวิทยากร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.61 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า การเตรียมความพร้อมของวิทยากร มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.78 รองลงมา การเปิดโอกาสให้ซักถาม/ ตอบคำถาม ค่าเฉลี่ย 4.76 และการบรรยายเสียงดังฟังชัด ได้สาระใจความ มีค่าเฉลี่ย 4.72 ความรอบรู้ในด้านเนื้อหาวิชา และสามารถถ่ายทอดให้มีความเข้าใจในเรื่องดังกล่าว มีค่าเฉลี่ย 4.46 ข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด ความสามารถในการจัดลำดับความสัมพันธ์ของเนื้อหาที่สอดคล้องต่อเนื่อง ค่าเฉลี่ย 4.32