

กลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี*

MARKETING STRATEGY ON BUDDHIST WAY OF RIGHT OCCUPATION

GROUP OF THE TEEN CHOK FABRIC OF RATCHABURI CLAN

พระครูวิสุทธานันทคุณ

Phrakhru Wisutthanantakhun

วิทยาลัยสงฆ์ราชบุรี มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ประเทศไทย

Ratchaburi Buddhist College Mahachulalongkornrajavidyalaya University, Thailand

E-mail: Phrakhru.wisut@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาการจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ 2) สร้างช่องทางการตลาดสำหรับจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ และ 3) การพัฒนากลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพ เป็นการวิจัยและพัฒนา ได้แก่ การวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้การสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ 15 ท่าน การสนทนากลุ่มเฉพาะ 10 ท่าน และการวิจัยเชิงปฏิบัติการ 50 ท่าน พบว่า 1) การจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ คือ การสร้างตลาดชุมชนและสหกรณ์ขึ้นในท้องถิ่น การสร้างศูนย์จำหน่ายสินค้าตามจุดสำคัญของหวัด ได้แก่ (1) หน้าร้านประเภทศูนย์หัตถกรรมพื้นบ้านราชบุรี กาดวิถีชุมชนคูบัว ตลาดนัดโอะปอย ตลาดน้ำดำเนินสะดวก พิพิธภัณฑ์หนังใหญ่วัดขนอน และอุทยานหินเขางู เป็นศูนย์กลางการจำหน่ายผ้าขึ้นตีนจก (2) องค์การบริหารส่วนตำบล หน่วยงานภาครัฐระดับท้องถิ่น (3) ศูนย์ OTOP ผ้าไทยในจังหวัดราชบุรี และ (4) ตลาดออนไลน์ เพจ ผ้าขึ้นตีนจก ราชบุรี เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการ ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางประชาสัมพันธ์ และใช้เป็นช่องทางติดต่อสื่อสารระหว่างเจ้าของธุรกิจกับลูกค้า 2) การสร้างช่องทางการตลาดสำหรับจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ การใช้เศษผ้าขึ้นตีนจกมาใช้สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ อาทิ กระเป๋า ยามสะพาย เป็นต้น และ 3) การพัฒนากลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธมี 5 แนวทาง คือ 1) การเพิ่มจำนวนลวดลายบนผืนผ้า 2) การปรับลดจำนวนลวดลายบนผืนผ้า 3) การพัฒนาผ้าทอขึ้นตีนจกให้มีเป็นลวดลายใหม่ 4) การใช้

* Received 18 June 2023; Revised 23 October 2023; Accepted 7 December 2023



วัตถุดิบของเส้นด้ายย้อมสีธรรมชาติ และ5) การสร้างตราสัญลักษณ์ ใช้หลักการตลาด “4Ps” ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย

คำสำคัญ: กลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธ, กลุ่มสมาชิพผ้าขึ้นดินจกตระกูลราชบุรี

Abstract

The purposes of this research are to 1) study the distribution of goods and products, 2) create marketing channels for distributing goods and products, and 3) develop Buddhist marketing strategies for the Right Career Group. It is research and development, including qualitative research. Using interviews with 15 key informants, focus group discussions with 10 people, and action research with 50 people, it was found that 1) distribution of goods and products is the creation of community markets and cooperatives in local areas; Creation of product distribution centers at key points of the cold, including (1) storefronts in the type of Ratchaburi Folk Handicrafts Center Kadwithi Ku Bua Community Oh Poi Market Damnoen Saduak Floating Market Nang Yai Museum, Wat Khanon and Khao Ngu Stone Park It is a center for distributing Tin Jok cloth. (2) Subdistrict Administrative Organization Local government agencies (3) Thai fabric OTOP center in Ratchaburi province and (4) online market page Sarin Tin Jok Ratchaburi is a product or service presentation. that uses the internet as a medium of public relations and use it as a communication channel between business owners and customers. 2) Creating marketing channels for distributing goods and products. Using scraps of Tin Jok cloth to create new products such as bags, shoulder bags, etc. and 3) developing Buddhist marketing strategies with 5 approaches: 1) increasing the number of patterns on the cloth 2) reducing the number of patterns on the cloth 3) Developing new patterns of woven weave cloth, 4) using raw materials of naturally dyed yarn, and 5) creating a logo. Use the marketing principle "4Ps" including product, price, and distribution. and sales promotion

Keywords: Marketing Strategy on Buddhist Way of Right Occupation, Group of the Teen Chok Fabric of Ratchaburi Clan



บทนำ

ผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี เป็นผ้าจกที่พบในหมู่ช่างทอผ้าชาวไท-ยวน ในจังหวัดราชบุรี มีแหล่งกำเนิดแตกต่างกัน โดยแบ่งตามลักษณะของลวดลายได้เป็น 3 ตระกูลใหญ่ คือ 1) ผ้าขึ้นตีนจกคูบัว เป็นผ้าขึ้นตีนจกที่มีลายที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของตัวเอง อาทิ ลายดอกเซีย ลายหักนกคู่ ลายโก้งแก้ง ลายหน้าหมอน และลายนกคู่กินน้ำฮ่วมเต้า ผ้าขึ้นตีนจกคูบัวจะพบมากในตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี เพราะมีชุมชนไท-ยวนอาศัยอยู่ โดยในการจกจะใช้เส้นด้ายยืนสีดำ ฟุ้งดำ โดยไม่มีลายประกอบมากลาย พื้นผ้าเว้นพื้นดำไว้มากตามแบบของลวดลาย เพื่อจกให้เห็นลายชัดเจน ส่วนสีสันของเส้นใยที่ใช้ทอ จะใช้เส้นใยที่มีสีสันหลากหลาย เช่น จะใช้ฟุ้งดำดำจกแดง แดงเหลืองหรือเขียว เป็นต้น 2) ผ้าขึ้นตีนจกบางกะโด เป็นผ้าขึ้นตีนจกที่มีลวดลายขนาดและสีสันที่มีความใกล้เคียงกับจกคูบัว เป็นผ้าจกที่ได้จากชุมชนไท-ยวน ในชุมชนบางกะโด ตำบลบ้านสิงห์ อำเภอโพธาราม โดยผ้าขึ้นตีนจกบางกะโด จะมีความแตกต่างจากผ้าจกคูบัวตรงที่ชายของตีนขึ้นจะมีการเว้นพื้นที่ดำระหว่างลายเซเปาถึงเส้นเหลืองไว้กว้างมากกว่าผ้าจกคูบัว และ 3) ผ้าขึ้นตีนจกดอนแร่ เป็นผ้าขึ้นตีนจกที่มีลายที่มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง เช่น ลายกาบ ลายกาบดอกแก้ว และลายนกคู่กินน้ำฮ่วมเต้า พบมาในชุมชนไท-ยวน ตำบลดอนแร่ ตำบลห้วยไผ่ ตำบลหนองปลาหมอ และตำบลรางบัว โดยลักษณะของการจกจะประกอบด้วยหลากหลายของลวดลาย และจะมีการจกลายแน่นเต็มผืนผ้า มีการเว้นพื้นดำไว้น้อย ทำให้ลดความเด่นชัดของลายหลักลงไป โดยจะคงสีสันของเส้นใยเป็นสีแดงเป็นหลัก จะไม่นิยมใช้เส้นใยหลายสี (บุญยจริย สรสีสม, 2555)

ดังเดิมนั้น ผ้าขึ้นตีนจก มีได้มุ่งเน้นเพื่อการจำหน่าย แต่ในปัจจุบันนี้ การท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมได้กลายเป็นศูนย์กลางของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ทุก ๆ ประเทศพยายามที่จะพัฒนาการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมในประเทศของตนเอง เพราะนอกจากการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมจะสามารถสร้างรายได้และนำไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจทั้งระดับประเทศและระดับภูมิภาคแล้ว การท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมยังเป็นเครื่องมือสำคัญในการสืบทอดวัฒนธรรมให้คงอยู่ต่อไปด้วย การนี้ ผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี จึงมีบทบาทสำคัญในฐานะเป็น “ภูมิปัญญา มรดกวัฒนธรรม” (ณัฐชา ลิ้มปัญญาพร, 2563)

อย่างไรก็ตาม ปัญหาที่พบในปัจจุบัน คือ วัฒนธรรมและประเพณีแบบโบราณกำลังเลือนหายไป ปัญหาความขัดแย้งและความไม่เข้าใจกันระหว่างคนรุ่นใหม่กับคนรุ่นเก่าเนื่องมาจากการไหลบ่าของวัฒนธรรมตะวันตก ทำให้แนวความคิด ความรู้สึก วิธีการดำเนินชีวิตเปลี่ยนแปลงไป ก่อให้เกิดปัญหาต่อการถ่ายทอดภูมิปัญญาการทอผ้าขึ้นตีนจก ปัญหาการพัฒนาารูปแบบของผลิตภัณฑ์ ปัญหาทางการตลาด ฯลฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อิทธิพลจาก



ผลกระทบของสถานการณ์การระบาดโรคติดต่อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ยิ่งส่งผลให้เศรษฐกิจ การท่องเที่ยว และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรีซบเซาลงอย่างเห็นได้ชัด

ดังนั้น จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์วิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี” โดยมีจุดเน้นที่การยกระดับทักษะ (Up-Skill) กำลังคน/แรงงานในการผลิตสินค้าจากภูมิปัญญามรดกทางวัฒนธรรมของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี
2. เพื่อสร้างช่องทางการตลาดสำหรับจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี
3. เพื่อพัฒนากลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี

ระเบียบวิธีวิจัย

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) ตามลักษณะการเป็นตัวแทนของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม จากวิธีการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 15 ท่าน

การสนทนากลุ่มเฉพาะ (Focus Group Discussion) ผู้เข้าร่วมการสนทนากลุ่มเฉพาะโดยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ตามลักษณะของการเป็นตัวแทนของกลุ่มที่เหมาะสม จำนวน 10 ท่าน

ผู้เข้าร่วมกิจกรรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาเครือข่ายสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี ได้แก่ จำนวน 50 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) เกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่ระลึกจากภูมิปัญญามรดกทางวัฒนธรรมของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี มีลักษณะเป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structure Interview)

แบบสนทนากลุ่มเฉพาะ (Focus Group Discussion) เพื่อออกแบบวิธีการที่เหมาะสมในการจัดอบรมการพัฒนาฝีมือเพื่อยกระดับทักษะการผลิตสินค้าในเชิงสร้างสรรค์ที่มีมูลค่าเพิ่ม



ในชุมชนเป้าหมาย จากผู้ที่เข้าร่วมการสนทนากลุ่ม (ขนาดกลาง) โดยการอภิปรายโต้ตอบแสดงความเห็น/เล่าเรื่องประสบการณ์ ตามประเด็นที่ผู้ดำเนินการสนทนา (Moderator) กำหนดขึ้นมาอย่างเจาะจง ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) มีการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ 1) ขั้นตอนการสัมภาษณ์ คือ การเตรียมความพร้อมก่อนลงพื้นที่ 2) ขั้นตอนการดำเนินการด้านเอกสาร คือ ผู้ศึกษาวิจัยได้นำหนังสือขออนุญาตเก็บรวบรวมข้อมูล จากต้นสังกัด และ 3) ขั้นตอนการสัมภาษณ์เชิงลึก คือ การปฏิบัติการเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

การสนทนากลุ่มเฉพาะ (Focus Group Discussion) มีการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ 1) ขั้นตอนการประสานงาน คือ การติดต่อผู้ทรงคุณวุฒิในเบื้องต้นทั้งทางโทรศัพท์และด้วยตนเองเพื่อแนะนำตัวผู้วิจัย 2) ขั้นตอนการเตรียมการ คือ การนำหนังสือขออนุญาตเก็บรวบรวมข้อมูล และ 3) ขั้นตอนการสนทนากลุ่มเฉพาะ คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพที่กระตุ้นให้สมาชิกในกลุ่มสนทนาขนาดกลาง

กิจกรรมเชิงปฏิบัติการ (Action) การพัฒนาเครือข่ายสมาชิกผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี ซึ่งเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลตามลักษณะของการวิจัยปฏิบัติการ (Action Research) โดยการประเมินผลปฏิบัติการ (รายตัวชี้วัด) ในการพัฒนาเครือข่ายสมาชิกผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี (Input - Process - Output - Outcome)

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary Research) ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) โดยการวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้จากการศึกษาเอกสารต่าง ๆ อย่างเป็นระบบและมีความเชื่อมโยงกัน

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) โดยผู้วิจัยพยายามรักษาสำนวนเดิมของผู้ให้สัมภาษณ์รวมทั้งปรับแก้ให้มีความชัดเจนทางการสื่อสาร ความหมาย และลดข้อความที่ซ้ำซ้อนกัน

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสนทนากลุ่มเฉพาะ (Focus Group Discussion) ที่ประกอบด้วยผู้ดำเนินการสนทนา (Moderator) ผู้จดบันทึก (Note Taker) ผู้ช่วยทั่วไป (Assistant) และผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่งใช้หัวข้อสนทนาที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย และวิเคราะห์โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

การวิเคราะห์ข้อมูลจากกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ (Action) เป็นการวิเคราะห์กระบวนการปฏิบัติงาน ซึ่งครอบคลุม Input - Process - Output - Outcome (รายตัวชี้วัด) ร่วมกับสถิติ



อ้างอิงจะใช้เพื่ออธิบายความพึงพอใจ และค้นหาความจริงจากการปฏิบัติงาน ตามรูปแบบของการวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action Research)

ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “กลยุทธ์การตลาดออนไลน์วิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี” สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

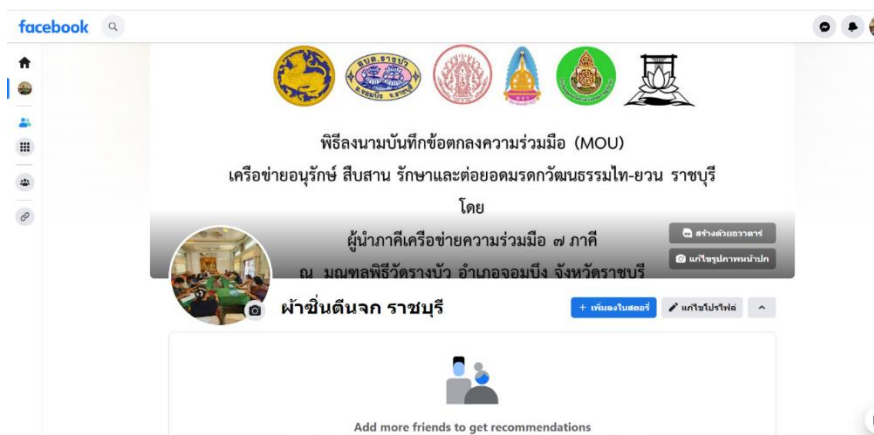
1. การจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี ได้แก่ การสร้างตลาดชุมชนและสหกรณ์ขึ้นในท้องถิ่น เพื่อจัดจำหน่ายผ้าขึ้นตีนจกราชบุรีและสร้างตลาดออนไลน์ การสร้างศูนย์จำหน่ายสินค้าตามจุดสำคัญต่าง ๆ ทั่วทั้งจังหวัด เพื่อการส่งออกสินค้าที่กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นตีนจกผลิตขึ้น ทั้งยังเป็นการแสดงสินค้าให้เข้าถึงบริโภคอย่างทั่วถึง ที่จะรับรู้ถึงการมีอยู่ของผ้าขึ้นตีนจกราชบุรี ได้แก่ 1) หน้ร้าน : ศูนย์หัตถกรรมพื้นบ้านราชบุรี วัฒนานอง กาดวิถีชุมชนคูบัว อำเภอเมือง ตลาดนัดโอบะปอย อำเภอสวนผึ้ง ตลาดน้ำดำเนินสะดวก อำเภอดำเนินสะดวก พิพิธภัณฑ์หนังใหญ่วัดขนอน อำเภอโพธาราม และอุทยานหินเขางู อำเภอเมือง เป็นศูนย์กลางในการจำหน่ายผ้าจก ผ้าพื้นเมืองของคนในชุมชน โดยผ้าทอไทยวน เป็นผ้าทอที่มีความประณีต สวยงาม และมีความเป็นเอกลักษณ์ทำให้ผ้าทอไทยวนของ จังหวัดราชบุรี มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง 2) องค์การบริหารส่วนตำบล : หน่วยงานภาครัฐระดับท้องถิ่นให้การส่งเสริม การประชาสัมพันธ์ และการจำหน่ายผ้าขึ้นตีนจกทุกชนิด ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลคูบัว องค์การบริหารส่วนตำบลดอนแร่ องค์การบริหารส่วนตำบลหนองโพ-บางกะโด นอกจากนี้มีเส้นทางการท่องเที่ยวที่เชื่อมโยงเส้นทางท่องเที่ยวที่สำคัญของชุมชน อำเภอ จังหวัดอื่นๆ 3) OTOP ผ้าไทยในจังหวัดราชบุรี : กรมการพัฒนาชุมชนได้ลงนามบันทึกข้อตกลงร่วมกับสภาสตรีแห่งชาติในพระบรมราชินูปถัมภ์ จัดทำโครงการ “สืบสาน อนุรักษ์ศิลปผ้าถิ่นไทย ดำรงไว้ในแผ่นดิน” สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดราชบุรีได้จัดทำแค็ตตาล็อกผ้าถิ่นไทย ประจำจังหวัดราชบุรี เพื่อประชาสัมพันธ์เชิญชวนให้ผู้สนใจได้สั่งซื้อผ้าจากผู้ประกอบการ OTOP และ 4) ตลาดออนไลน์ : เพจ ผ้าขึ้นตีนจก ราชบุรี การตลาดออนไลน์ เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการ ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางที่ช่วยในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และใช้เป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกันระหว่างเจ้าของธุรกิจกับลูกค้า เป็นการลงทุนทำการตลาดที่มีราคาไม่สูง สามารถแก้ไขหรืออัปเดตข้อมูลได้เสมอ ไม่จะเป็นการโพสต์ หรือแชร์ข้อมูลข่าวสารที่ธุรกิจต้องการให้ลูกค้าทราบ ก็สามารถทำได้ง่าย สะดวก และรวดเร็ว เกิดจากการเข้ามาของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ส่วน ผลการวิเคราะห์ SWOT Analysis ตลาดผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี ได้ดังนี้ จุดแข็ง



ทรัพยากรบุคคล คนในชุมชนมีฝีมือผลิตผ้าทอจากที่มีงานคุณภาพและมีเอกลักษณ์ จุดอ่อนทรัพยากรบุคคลขาดผู้สืบทอดวิธีการทอผ้าเนื่องจากคนรุ่นหลังไม่ให้ความสนใจในการสืบทอดอาชีพทอผ้าต่อไป โอกาสเศรษฐกิจองค์การบริหารส่วนตำบลตอนแร่เข้ามาช่วยเหลือทางด้านของเงินทุนและสร้างร้านสวัสดิการรัฐให้ชาวบ้านในชุมชนได้ใช้ประโยชน์ และอุปสรรคเศรษฐกิจอยู่ในช่วงถดถอย ไม่นั่นนอน ทำให้การซื้อขายผลิตภัณฑ์ผ้าทอจากในปัจจุบันลดลงอย่างเห็นได้ชัด

2. การสร้างช่องทางการตลาดสำหรับจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี ได้แก่ การสร้างแนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการทอผ้าขึ้นตีนจก การสร้างขั้นตอนทอผ้าขึ้นให้มีลวดลายที่ทันสมัยหลากหลายเพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาด และหน่วยงานภาครัฐควรมีส่วนช่วยสนับสนุนในเรื่องงบประมาณ การนำผลการการวิเคราะห์จากผลการวิจัยของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เข้าทำวิจัยพื้นที่ไปใช้ประโยชน์และอนุรักษ์ผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นผ้าขึ้นตีนจก ทั้งนี้กลุ่มผู้วิจัยมีการออกแบบผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าขึ้นตีนจกในการนำมาใช้ประโยชน์ใหม่ อาทิ กระเป๋า ยามสะพาย เป็นต้น ส่วนกลยุทธ์ราคา คือ การมีส่วนร่วมในการกำหนดราคาผ้าที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนพูนน้ำร้อนด้วยกลยุทธ์ราคาสูงราคาประมาณ 12,000 - 28,000 บาท เพื่อขายให้กับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นลูกค้าที่มีฐานะดีที่ชอบผ้าทอที่มีการถ่ายทอดผ่านวัฒนธรรมมาอย่างยาวนาน ส่วนกลยุทธ์ราคาเหมาะสมกับคุณภาพนั้นจะใช้กับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นลูกค้าฐานะปานกลาง ราคาผืนละ 5,000 - 15,000 บาท โดยมีราคาต่ำ 800 - 1,500 บาทต่อผืน โดยจำแนก 1) เพจ ผ้าขึ้นตีนจก ราชบุรี และ 2) פרטנעטערסויםใส่เสื้อลายจก

เพจ ผ้าขึ้นตีนจก ราชบุรี



ภาพที่ 1 เพจ ผ้าขึ้นตีนจก ราชบุรี



3. การพัฒนากลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี ได้แก่ การนำหลักพระพุทธศาสนามาพิจารณาภายใต้กรอบความคิด ของหลักการตลาดโดยใช้หลักหรือทฤษฎีการตลาดเป็นตัวตั้ง แล้วนำหลักธรรมมาเป็นตัวเสริมเพื่ออธิบายนี้ถือเป็นบูรณาการประเภท “ธรรมวิทยาหรือธรรมโมโลยี-Dhammology” ตามหลักของพระพรหมบัณฑิต การบูรณาการ 2 ศาสตร์นี้เข้าหากันน่าจะเกิดประโยชน์อย่างยิ่งในวงการการตลาด เพราะศาสตร์การตลาดจัดเป็นสายงานที่ต้องนำข้อมูลจำนวนมากสื่อกันไปสู่สังคมผู้บริโภค หากสามารถนำหลักพุทธศาสนา “เข้าหา” นักการตลาดในเชิงรุก สามารถทำให้นักการตลาดสามารถใช้หลักธรรมมาบูรณาการเป็นเครื่องมือช่วยทำงานการตลาด ภายใต้หลักการใหม่นี้ ที่ต่อไปจะใช้ชื่อว่า “ธรรมโมโลยี-การตลาด: Dhammology-Marketing” บูรณาการนี้ ไม่เพียงเป็นการสร้างนวัตกรรมใหม่สู่วงการการตลาด แต่ยังเป็นกุศโลบายอีกทางหนึ่ง ที่ช่วยเผยแผ่ธรรมะเข้าสู่คนรุ่นใหม่ในรูปแบบที่เหมาะสมกับยุคและความต้องการ และยังสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการแลกเปลี่ยนความรู้ในวิชาชีพการตลาดสู่โลกตะวันตกเพื่ออธิบายหลักธรรมในรูปแบบของหลักการตลาด ตัวอย่างของบูรณาการนี้คือการวางแผนการตลาดด้วยหลักสัปติธรรม 7 (Sappurisa-dhamma Marketing Plan Canvas) เป็นต้น กลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี สร้างตลาดจำหน่ายสินค้าที่ยั่งยืน ใช้ระบบการประชาสัมพันธ์ในหลากหลายต่อเนื่อง การสร้างจุดขาย การท่อมือ การสร้างอัตลักษณ์ให้น่าสนใจ ที่เป็นเอกลักษณ์ที่ลงตัวน่าสนใจ การจัดให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ รวมทั้งการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านผ้าขึ้นตีนจกภายในชุมชน ดังนั้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอเชิงสร้างสรรค์ควรดำเนินการ 5 แนวทาง คือ 1) การเพิ่มจำนวนลวดลายบนผืนผ้า 2) การปรับลดจำนวนลวดลายบนผืนผ้า 3) การพัฒนาผ้าทอตีนจกให้มีเป็นลวดลายใหม่ 4) การใช้วัตถุดิบของเส้นด้ายย้อมสีธรรมชาติ และ 5) การสร้างตราสัญลักษณ์ เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ผ้าลายจกตระกูลคูบัว เป็นผ้าที่มีชื่อเสียงและเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับจากลูกทั่วประเทศ จึงนำหลักการตลาด “4Ps” ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับกับความสนใจและความต้องการของผู้ซื้อ ที่นำเสนอประวัติการทอผ้าขึ้นนั้นๆ ขึ้นมา โดยการอิงพื้นที่ที่ได้รับการยอมรับอาทิ ผ้าลายจกตระกูลคูบัว ด้านราคา (Price) กำหนดให้ราคามีความหลากหลายสอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้สนใจ อาทิ ลด แลก แจก แถม ด้านการจัดจำหน่าย (Place) การนำผลิตภัณฑ์ไปออกบูธจำหน่าย อาทิ งานประจำปีวัดหลวงพ่อสดธรรมกายาราม จังหวัดราชบุรี งานสัปดาห์ส่งเสริมพระพุทธศาสนาวันมหาธาตุวชิรวิหาร



จังหวัดเพชรบุรี และด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion) การให้ฟรีเซนเตอร์สวมใส่เสื้อผ้าต่าง ๆ แล้วนำมาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ อาทิ เฟซบุ๊ก แชร์ขึ้นต้นจก ราชบุรี

ฟรีเซนเตอร์สวมใส่เสื้อลายจก



ภาพที่ 2 ฟรีเซนเตอร์สวมใส่เสื้อลายจก

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “กลยุทธ์การตลาดออนไลน์วิถีพุทธของกลุ่มสมาชิกผ้าขึ้นต้นจกตระกูลราชบุรี” สามารถอภิปรายผลการวิจัยได้ดังนี้

1. การจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาของกลุ่มสมาชิกผ้าขึ้นต้นจกตระกูลราชบุรี ได้แก่ การสร้างตลาดชุมชนและสหกรณ์ขึ้นในท้องถิ่น เพื่อจัดจำหน่ายผ้าขึ้นต้นจกราชบุรีและสร้างตลาดออนไลน์ การสร้างศูนย์จำหน่ายสินค้าตามจุดสำคัญต่าง ๆ ทั่วทั้งจังหวัดเพื่อการส่งออกสินค้าที่กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นต้นจกผลิตขึ้น ทั้งยังเป็นการแสดงสินค้าให้เข้าถึงบริโภคอย่างทั่วถึง ที่จะรับรู้ถึงการมีอยู่ของผ้าขึ้นต้นจกราชบุรี ได้แก่ 1) หน้าร้าน : ศูนย์หัตถกรรมพื้นบ้านราชบุรี วัดนาหนอง กาดวิถีชุมชนคูบัว อำเภอเมือง ตลาดนัดไธ้ะปอย อำเภอสวนผึ้ง ตลาดน้ำดำเนินสะดวก อำเภอดำเนินสะดวก พิพิธภัณฑ์หนังใหญ่วัดขนอน อำเภอโพธาราม และอุทยานหินเขางู อำเภอเมือง เป็นศูนย์กลางในการจำหน่ายผ้าจก ผ้าพื้นเมืองของคนในชุมชน โดยผ้าทอไทยวน เป็นผ้าทอที่มีความประณีต สวยงาม และมีความเป็นเอกลักษณ์ทำให้ผ้าทอไทยวนของ จังหวัดราชบุรี มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง 2) องค์การบริหารส่วนตำบล : หน่วยงานภาครัฐระดับท้องถิ่นให้การส่งเสริม การประชาสัมพันธ์ และการจำหน่ายผ้าขึ้นต้นจกทุกชนิด ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลคูบัว องค์การบริหารส่วนตำบลดอนแร่ องค์การบริหารส่วนตำบลหนองโพ-บางกะโด นอกจากนี้มีเส้นทางท่องเที่ยวที่เชื่อมโยงเส้นทางท่องเที่ยวที่สำคัญของชุมชน อำเภอ จังหวัดอื่นๆ 3) OTOP ผ้าไทยในจังหวัดราชบุรี : กรมการ



พัฒนาชุมชนได้ลงนามบันทึกข้อตกลงร่วมกับสภาสตรีแห่งชาติในพระบรมราชินูปถัมภ์ จัดทำโครงการ “สืบสาน อนุรักษ์ศิลปผ้าถิ่นไทย ดำรงไว้ในแผ่นดิน” สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดราชบุรีได้จัดทำแค็ตตาล็อกผ้าถิ่นไทย ประจำจังหวัดราชบุรี เพื่อประชาสัมพันธ์เชิญชวนให้ผู้สนใจได้สั่งซื้อผ้าจากผู้ประกอบการ OTOP และ 4) ตลาดออนไลน์ : เพจ ผ้าขึ้นตีนจก ราชบุรี การตลาดออนไลน์ เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการ ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางที่ช่วยในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และใช้เป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกันระหว่างเจ้าของธุรกิจกับลูกค้า เป็นการลงทุนทำการตลาดที่มีราคาไม่สูง สามารถแก้ไขหรืออัปเดตข้อมูลได้เสมอ ไม่ว่าจะเป็นการโพสต์ หรือแชร์ข้อมูลข่าวสารที่ธุรกิจต้องการให้ลูกค้าทราบ ก็สามารถทำได้ง่าย สะดวก และรวดเร็ว เกิดจากการเข้ามาของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ส่วน ผลการวิเคราะห์ SWOT Analysis ตลาดผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี ได้ดังนี้ จุดแข็งทรัพยากรบุคคล คนในชุมชนมีฝีมือผลิตผ้าทอจากที่มีงานคุณภาพและมีเอกลักษณ์ จุดอ่อนทรัพยากรบุคคลขาดผู้สืบทอดวิธีการทอผ้าเนื่องจากคนรุ่นหลังไม่ให้ความสนใจในการสืบทอดอาชีพทอผ้าต่อไป โอกาสเศรษฐกิจองค์การบริหารส่วนตำบลดอนแร่เข้ามาช่วยเหลือทางด้านของเงินทุนและสร้างร้านสวัสดิการรัฐให้ชาวบ้านในชุมชนได้ใช้ประโยชน์ และอุปสรรคเศรษฐกิจอยู่ในช่วงถดถอย ไม่นั่นอน ทำให้การซื้อขายผลิตภัณฑ์ผ้าทอจกในปัจจุบันลดลงอย่างเห็นได้ชัด สอดคล้องกับรัชพล จริยากุลธนา ได้ทำการวิจัยเรื่อง “การศึกษาอัตลักษณ์ลวดลายผ้าจากไท-ยวนราชบุรี สำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มพัฒนาอาชีพทอผ้าจาก” โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาอัตลักษณ์ลวดลายผ้าจาก ชาว ไท-ยวนของกลุ่มพัฒนาอาชีพทอผ้าจาก หมู่ 4 บ้านไต้ ตำบลคูบัว จังหวัดราชบุรี เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์จากอัตลักษณ์ลวดลายผ้าจาก ไท-ยวน ของกลุ่มพัฒนาอาชีพทอผ้าจาก หมู่ 4 บ้านไต้ ตำบลคูบัว จังหวัดราชบุรี เพื่อสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ในชุมชนจากอัตลักษณ์ลวดลายผ้าจากไท-ยวนของกลุ่มพัฒนาอาชีพทอผ้าจาก หมู่ 4 บ้านไต้ ตำบลคูบัว จังหวัดราชบุรี และเพื่อประเมินความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์ จากอัตลักษณ์ลวดลายผ้าจากไท-ยวน ของกลุ่มพัฒนาอาชีพทอผ้าจาก หมู่ 4 บ้านไต้ ตำบลคูบัว จังหวัดราชบุรี ผลการวิจัยพบว่า ลวดลายของผ้าจากชาวไท-ยวน เกิดจากการสะกิดด้ายเส้นยืนขึ้นเป็นระยะตามต้องการให้เส้นด้ายพุ่งพิเศษผ่านจากอีกด้านหนึ่งไปอีกด้านตามหน้ากว้างของผ้า ความเชื่อที่ว่าผ้าซิดเป็นของสูงจึงมีการอนุรักษ์ไว้นิยมทอใช้เป็นสไบหรือผ้าเปี่ยงทางพิธีศาสนา ลายที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะคือ ลายดอกเสี้ยว ลายโค้งแก้ง ลายหน้าหมอน ลายนกคู่กินน้ำร่วมเต้าเป็นลายหลักเทคนิคพิเศษ คือ การใช้ด้ายสีดำเว้นพื้นไว้มากเพื่อจกลายหักให้มีความเด่นชัดมันคงไม่มีความ หลากหลายของ



ลายประกอบ การใช้สีจะเป็นพื้นดำจากแดงและแซมเหลืองเป็นหลัก ผลการออกแบบผลิตภัณฑ์จากอัตลักษณ์ลวดลายผ้าจาก ไทย-ยวน ของกลุ่มพัฒนาอาชีพทอผ้าจาก หมู่ 4 บ้านใต้ ตำบลคูบัว จังหวัดราชบุรี พบว่าการสร้างแบบสอบถามทางอินเทอร์เน็ตเพื่อหาความต้องการเบื้องต้นของกลุ่มผู้บริโภคถึงประเภทของผลิตภัณฑ์ สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการคือ คือผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องประกอบการแต่งกาย (อิศพล จริยากุลธนา, 2561)

2. การสร้างช่องทางการตลาดสำหรับจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี

การช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี การสร้างแนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการทอผ้าขึ้นตีนจก การสร้างขั้นตอนทอผ้าขึ้นให้มีลวดลายที่ทันสมัยหลายหลาก เพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาด และหน่วยงานภาครัฐควรมีส่วนช่วยสนับสนุนในเรื่องงบประมาณ การนำผลการการวิเคราะห์จากผลการวิจัยของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เข้าทำวิจัยพื้นที่ไปใช้ประโยชน์และอนุรักษ์ผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นผ้าขึ้นตีนจก ทั้งนี้กลุ่มผู้วิจัยมีการออกแบบผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าตีนจกในการนำมาใช้ประโยชน์ใหม่ อาทิ กระเป๋า ยามสะพาย เป็นต้น ส่วนกลยุทธ์ราคา คือ การมีส่วนร่วมในการกำหนดราคาผ้าที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนพุน้ำร้อนด้วยกลยุทธ์ราคาสูงราคาประมาณ 12,000 - 28,000 บาท เพื่อขายให้กับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นลูกค้าที่มีฐานะดีที่ชื่นชอบผ้าทอที่มีการถ่ายทอดผ่านวัฒนธรรมมาอย่างยาวนาน ส่วนกลยุทธ์ราคาเหมาะสมกับคุณภาพนั้นจะให้กับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นลูกค้าฐานะปานกลาง ราคาผืนละ 5,000 - 15,000 บาท โดยมีราคาต่ำ 800 - 1,500 บาทต่อผืน โดยจำแนก 1) เพจ ผ้าขึ้นตีนจกราชบุรี และ 2) פרטנעเตอร์สวมใส่เสื้อลายจก สอดคล้องกับสุชาดา แสงดวงดี และคณะ ได้ทำการวิจัยเรื่อง “การพัฒนากลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ผ้าจากเศษผ้าทอจากคูบัว” จากผลการวิจัยพบว่าการพัฒนากลยุทธ์ทางการผลิตผ้าทอจากคูบัว เริ่มจากการสำรวจความต้องการ และข้อปัญหาเบื้องต้น และสรุปวิเคราะห์ความต้องการของผู้ผลิตผ้าทอจาก จากผลสรุปดังกล่าวพบว่า ปัญหาจากปัจจัยภายในและภายนอกของกลุ่มพัฒนาอาชีพผ้าทอจากคูบัว เพื่อให้เกิดกลยุทธ์ทางการผลิตผ้าทอจากแก่กลุ่มพัฒนาอาชีพ และชาวบ้านในชุมชนคูบัว จากนั้นจึงได้นำทฤษฎีการคิดสร้างสรรค์มาปรับใช้เป็นแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ โดยพัฒนาจากลวดลายของผ้าทอจากคูบัว ที่มีความงดงามตามแบบดั้งเดิมตั้งแต่สมัยโบราณ เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่ตัวผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะสอดคล้องกับการนำทฤษฎีการสร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ได้กล่าวไว้ ดังนี้ “การสร้างหรือผลิตผลิตภัณฑ์ขึ้นมานั้น จำเป็นต้องมีความแตกต่าง



เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ตัวผลิตภัณฑ์ เจาะกลุ่มเป้าหมายรายใหม่จากรายเดิมที่ยังคงเดิมไว้ แต่อาจทำให้เกิดความจำเจกับตัวผลิตภัณฑ์เดิมที่ยังไม่ได้มีความพัฒนารูปแบบ การสร้าง “มูลค่าเพิ่ม” ที่ติดมากับตัวผลิตภัณฑ์” ทั้งยังเป็นการเสริมสร้างความร่วมมือกันในชุมชน เพื่อให้กระบวนการผลิตผ้าทอจากคุบัวมีประสิทธิภาพมากขึ้นจากการร่วมมือระหว่าง กลุ่มพัฒนาอาชีพ ซึ่งเป็นบุคคลที่มีหน้าที่หลักในการช่วยให้คำแนะนำกับชาวบ้านในหมู่บ้านให้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนากลยุทธ์ทางการผลิต โดยผู้ทำวิจัยได้มีการนำทฤษฎีการมีส่วนร่วมในชุมชนมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการทำวิจัยครั้งนี้ควบคู่กันเพื่อให้ธุรกิจชุมชนบ้านใต้ ตำบลคุบัว มีรายได้เข้าชุมชนมากขึ้น เสริมสร้างรายได้ให้แก่ครัวเรือนให้ได้รายได้มากขึ้นจากเดิมสอดคล้องกับทฤษฎีธุรกิจชุมชนที่เน้นพัฒนาธุรกิจชุมชนให้มีความน่าสนใจและเสริมสร้างรายได้แก่ชุมชนและครัวเรือน อย่างไรก็ตาม การวิจัยครั้งนี้ มีข้อค้นพบสำคัญ คือ ผู้ผลิตผ้าทอจากในตำบลคุบัว มีความประสงค์เพื่อเผยแพร่กลยุทธ์ทางการผลิตผ้าทอจาก ที่ทำการพัฒนาโดยการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกแล้ว แก่ชาวบ้านที่ประกอบอาชีพทอผ้าจากคุบัว หรือบุคคลภายนอกที่สนใจทำการศึกษากลยุทธ์และกระบวนการต่าง ๆ ในทำทำธุรกิจทอผ้าทอจากคุบัว และกลุ่มพัฒนาอาชีพผ้าทอจากคุบัว ต้องการให้ผู้ทำวิจัยอธิบายและช่วยเหลือในด้านการอธิบายความรู้ความเข้าใจกลยุทธ์ในการผลิตแก่ชาวบ้านในหมู่บ้านให้เข้าใจ และสามารถนำกลยุทธ์นี้ไปปรับใช้ และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และตกลงยินดีเข้าร่วมการพัฒนากลยุทธ์ทางการผลิตผ้าทอจากในอนาคตต่อไป (สุชาดา แสงดวงดี และคณะ, 2562)

3. การพัฒนากลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นต้นจกตระกูลราชบุรี ได้แก่ การนำหลักพระพุทธศาสนามาพิจารณาภายใต้กรอบความคิด ของหลักการตลาดโดยใช้หลักหรือทฤษฎีการตลาดเป็นตัวตั้ง แล้วนำหลักธรรมมาเป็นตัวเสริมเพื่ออธิบายนี้ถือเป็นบูรณาการประเภท “ธรรมวิทยาหรือธรรมโมโลยี-Dhammology” ตามหลักของพระพรหมบัณฑิต การบูรณาการ 2 ศาสตร์นี้เข้าหากันน่าจะเกิดประโยชน์อย่างยิ่งในวงการการตลาด เพราะศาสตร์การตลาดจัดเป็นสายงานที่ต้องนำข้อมูลจำนวนมากสื่อต่อไปสู่สังคมผู้บริโภค หากสามารถนำหลักพุทธศาสนา “เข้าหา” นักการตลาดในเชิงรุก สามารถทำให้นักการตลาดสามารถใช้หลักธรรมมาบูรณาการเป็นเครื่องมือช่วยทำงานการตลาด ภายใต้หลักการใหม่นี้ ที่ต่อไปจะใช้ชื่อว่า “ธรรมโมโลยี-การตลาด: Dhammology-Marketing” บูรณาการนี้ ไม่เพียงเป็นการสร้างนวัตกรรมใหม่สู่วงการการตลาด แต่ยังเป็นกุศโลบายอีกทางหนึ่ง ที่ช่วยเผยแผ่ธรรมะเข้าสู่คนรุ่นใหม่ในรูปแบบที่เหมาะสมกับยุคและความต้องการ และยังสามารถใช้เป็น



เครื่องมือในการแลกเปลี่ยนความรู้ในวิชาชีพการตลาดสู่โลกตะวันตกเพื่ออธิบายหลักธรรมในรูปแบบของหลักการตลาด ตัวอย่างของบูรณาการนี้คือการวางแผนการตลาดด้วยหลักสัปปุริสธรรม 7 (Sappurisa-dhamma Marketing Plan Canvas) กลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธของกลุ่มสัมมาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี สร้างตลาดจำหน่ายสินค้าที่ยั่งยืน ใช้ระบบการประชาสัมพันธ์ในหลากหลายต่อเนื่อง การสร้างจุดขาย การท่อมือ การสร้างอัตลักษณ์ให้น่าสนใจ ที่เป็นเอกลักษณ์ที่ลงตัวน่าสนใจ การจัดให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ รวมทั้งการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านผ้าขึ้นตีนจกภายในชุมชน ดังนั้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอเชิงสร้างสรรค์ควรดำเนินการ 5 แนวทาง คือ 1) การเพิ่มจำนวนลวดลายบนผืนผ้า 2) การปรับลดจำนวนลวดลายบนผืนผ้า 3) การพัฒนาผ้าทอขึ้นตีนจกให้มีเป็นลวดลายใหม่ 4) การใช้วัตถุดิบของเส้นด้ายย้อมสีธรรมชาติ และ 5) การสร้างตราสัญลักษณ์ เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ผ้าลายจกตระกูลคูบัว เป็นผ้าที่มีชื่อเสียงและเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับจากลูกทั่วประเทศ จึงนำหลักการตลาด “4Ps” ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับกับความสนใจและความต้องการของผู้ซื้อ ที่นำเสนอประวัติการทอผ้าขึ้นตีนจกขึ้นมา โดยการอิงพื้นที่ที่ได้รับการยอมรับอาทิ ผ้าลายจกตระกูลคูบัว ด้านราคา (Price) กำหนดให้ราคามีความหลากหลายสอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้สนใจ อาทิ ลด แลก แจก แถม ด้านการจัดจำหน่าย (Place) การนำผลิตภัณฑ์ไปออกบูธจำหน่าย อาทิ งานประจำปีวัดหลวงพ่อดุสิตธรรมกายาราม จังหวัดราชบุรี งานสัปดาห์ส่งเสริมพระพุทธศาสนาวันมหาธาตุวราวิหาร จังหวัดเพชรบุรี และด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion) การให้ฟรีเซนต์เซอร์สวมใส่เสื้อผ้าต่าง ๆ แล้วนำมาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ อาทิ เพจ ผ้าขึ้นตีนจก ราชบุรี สอดคล้องกับรศ. สุทธยาพร ได้ทำการวิจัยเรื่อง “การออกแบบผลิตภัณฑ์และการบริการสำหรับชุมชนหัตถกรรมท้องถิ่นผ้าจก ไทยวน จังหวัดราชบุรี เพื่อขยายกลุ่มงานผลิตภัณฑ์ออกแบบตกแต่งภายในด้วยนวัตกรรมขึ้นรูปผ้าด้วยแม่พิมพ์และสิ่งทอสีเขียว” จากผลการวิจัยพบว่า การออกแบบผลิตภัณฑ์และการบริการสำหรับชุมชนหัตถกรรมท้องถิ่นผ้าจก ไทยวน จังหวัดราชบุรี เพื่อขยายกลุ่มงานผลิตภัณฑ์ออกแบบตกแต่งภายในด้วยนวัตกรรมขึ้นรูปผ้าด้วยแม่พิมพ์และสิ่งทอสีเขียว เป็นโครงการที่นำเอาภูมิปัญญางานหัตถกรรมท้องถิ่นมาใช้ร่วมกับนวัตกรรมการออกแบบในระบบอุตสาหกรรมที่ชุมชนสามารถเข้าถึงได้ง่ายด้วยตนเอง เพื่อเป็นการเปิดตลาดสินค้าใหม่ ๆ และมีการนำระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมมาใช้ รวมไปถึงการใช้แนวคิดการออกแบบการบริการมาช่วยจัดการและบริหารทรัพยากรให้เกิดคุณค่าสูงสุด โดยมีผลผลิตของโครงการนี้ที่แสดงออกมาอย่างเป็นรูปธรรม ได้แก่ 1) ก่อให้เกิดแนวทางการผลิตของผลิตภัณฑ์



งานหัตถกรรมโดยนวัตกรรมสิ่งทอสีเขียว ได้ผลงานการย้อมผ้าและไหมธรรมชาติด้วยสีสกัดจากธรรมชาติที่มีความสวยงาม มีคุณค่าและปลอดภัยต่อมนุษย์และสิ่งแวดล้อม 2) ผลงานผลิตภัณฑ์เพื่อการออกแบบตกแต่งภายในที่ประกอบไปด้วย ตู้เก็บของ ชั้นวางของ งานตกแต่งผนัง งาน partition wall โต๊ะข้าง โคมไฟ และงานโครงสร้างบล็อกรูปน จากการผลิตผลงานเทคนิควิธีการขึ้นรูปผ้าในแบบต่าง ๆ และ 3) การออกแบบอัตลักษณ์องค์กร แนวทางการออกแบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการสื่อสารและพื้นที่การเรียนรู้สร้างสรรค์ รวมไปถึงต้นแบบธุรกิจที่สามารถนำไปพัฒนาต่อยอดได้อีกต่อไป สำหรับแนวทางการพัฒนาต่อยอดในอนาคตสามารถทำได้โดยการนำเอากระบวนการทำงานจากโครงการวิจัยนี้มาพัฒนาสร้างสรรค์ต่อด้านต่าง ๆ ทั้งด้านเครื่องมือ เทคนิควิธีการผลิตรวมถึงการกระจายสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ จัดให้เกิดกิจกรรมความร่วมมือกับกลุ่มนักออกแบบ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ต่อกันอย่างใกล้ชิด ตามจากการตรวจสอบข้อคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญและผู้ใช้กลุ่มเป้าหมายทำให้เกิดข้อเสนอแนะและการพัฒนาต่อยอดไปในอนาคตในด้านการนำเอารูปแบบแนวทางในการออกแบบมาพัฒนาสร้างสรรค์มากขึ้นกว่าเดิมที่เคยเป็น โดยการจัดให้เกิดกิจกรรมความร่วมมือการออกแบบกับกลุ่มนักออกแบบ ศิลปิน และนักเรียน นักศึกษาด้านการออกแบบเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ต่อกัน สร้างความยั่งยืนให้กับงานหัตถกรรมของชุมชน นอกจากนี้ ยังมีนวัตกรรมการขึ้นรูปผ้าและการทำผ้าทอให้กันน้ำ อาทิ การเคลือบนาโนเทคโนโลยี ซึ่งหากเทคโนโลยีเหล่านี้แพร่หลายและเข้าถึงได้ง่ายมากขึ้น ผู้ประกอบการสามารถปรับรูปแบบการผลิตให้เหมาะสม แปลงใหม่ สวยงาม และคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น (รสา สุนทรายุทธ, 2562)

องค์ความรู้ใหม่

1. การจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ผ้าขึ้นดินจกตระกูลราชบุรี มีหน้าร้านจำหน่ายสินค้า และออกบูธจำหน่ายสินค้าตามงานๆ ทั้งภายในและภายนอกจังหวัด สร้างตลาดชุมชนและสหกรณ์ขึ้นในท้องถิ่น เพื่อจัดจำหน่ายผ้าขึ้นดินจกราชบุรีและสร้างตลาดออนไลน์ ควรสร้างศูนย์จำหน่ายสินค้าตามจุดสำคัญต่าง ๆ ทั่วทั้งจังหวัด เพื่อการส่งออกสินค้าที่กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นดินจกผลิตขึ้น ทั้งยังเป็นการแสดงสินค้าให้เข้าถึงบริโภคอย่างทั่วถึง ที่จะรับรู้ถึงการมีอยู่ของผ้าขึ้นดินจกราชบุรี ทั้งนี้ ควรปรับราคาให้เหมาะสมต่อการเลือกซื้อ โดยการมีส่วนร่วมในการกำหนดราคาผ้าที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งผลิตด้วยการทอผ้าจากกลุ่มแม่บ้านที่สืบเชื้อสายจากบรรพบุรุษมีความประณีตในการทอ มีการคัดสรรลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ ผ่านความเชื่อที่



ตกทอดต่อ ๆ กันมาด้วยกลยุทธ์ราคาต่ำสำหรับผู้สนใจทั่วไป ราคาสูง-สำหรับนักสะสม/ผู้ทุนทรัพย์สูง

2. การตลาดของผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี มีตลาดรองรับสินค้า และประชาสัมพันธ์ช่องทางตลาด การจัดกิจกรรมด้านการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มแม่บ้านนั้นจะดำเนินการแบบมีส่วนร่วมในการร่วมมือกันจัดกิจกรรมในทางพุทธศาสนา เช่น งานบุญประเพณีสงกรานต์ งานบุญปฏิบัติธรรมในวันวิสาขบูชา งานบุญวันเข้าพรรษา การสวดมนต์ข้ามปี เป็นต้น ดังนั้น กลยุทธ์ช่องทางการตลาด คือ การนำผ้าทอออกจำหน่ายไปยังสถานที่ต่างๆ หรือสถานที่ที่หน่วยราชการขอให้ไปจัดแสดงสินค้ากลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด มีการใช้กลยุทธ์ในการลดราคาผ้าทอให้แก่ลูกค้าเมื่อมีการจัดกิจกรรมทางพุทธศาสนาภายในวัดพุทธน้ำร้อน การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ผ่านการสาธิตการทอผ้าและการจัดแสดงสินค้าร่วมกับการจัดงานของหน่วยราชการ

3. การพัฒนาการตลาดวิถีพุทธของกลุ่มสมาชิกผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี สร้างรูปแบบการตลาดที่เน้นการโฆษณา “ลด แลก แจก” เพื่อสร้างความน่าสนใจสินค้าและเกิดความจดต่อผลิตภัณฑ์ผ้าขึ้นตีนจกไทย-ยวนราชบุรี ต้องสร้างตลาดจำหน่ายสินค้าที่ยั่งยืน ใช้ระบบการประชาสัมพันธ์ในหลากหลายต่อเนื่อง การสร้างจุดขาย การทอมือ สร้างอัตลักษณ์ให้น่าสนใจ ที่เป็นเอกลักษณ์ที่ลงตัวน่าสนใจ ควรจัดให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ รวมทั้งการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านผ้าขึ้นตีนจกภายในชุมชน การแต่งกายด้วยผ้าลายจกในงานบุญต่างๆ ที่เกิดขึ้นตามเทศกาลพระพุทธศาสนา และเทศกาลส่งเสริมศิลปะและวัฒนธรรมของภาครัฐ ในวันสำคัญที่กำหนดขึ้นเป็นการเฉพาะ หรือทุกวันอังคาร เป็นต้น เพื่อประชาสัมพันธ์แบบเคลื่อนไหว ให้ผู้พบเห็นสนใจสอบถาม รวมไปถึงชาวต่างชาติที่พบเห็นที่ถือเป็นการส่งเสริมเอกลักษณ์ท้องถิ่น ทั้งนี้ควรจัดให้มีการประกวดการแต่งกายด้วยผ้าลายจก

สรุปและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “กลยุทธ์การตลาดออนไลน์วิถีพุทธของกลุ่มสมาชิกผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี” พบข้อสรุปและข้อเสนอแนะได้ดังนี้ 1.สรุป ได้แก่ 1.1 การจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ คือ การสร้างตลาดชุมชนและสหกรณ์ขึ้นในท้องถิ่น การสร้างศูนย์จำหน่ายสินค้าตามจุดสำคัญของหวัด ได้แก่ (1) หน้าที่ร้านประเภทศูนย์หัตถกรรมพื้นบ้านราชบุรี กาดวิถีชุมชนคูบัว ตลาดนัดไธ้บ่อย ตลาดน้ำดำเนินสะดวก พิพิธภัณฑ์หนังใหญ่วัดขนอน และอุทยานหินเขางู เป็นศูนย์กลางการจำหน่ายผ้าตีนจก (2) องค์การบริหารส่วนตำบล หน่วยงานภาครัฐ



ระดับท้องถิ่น (3) ศูนย์ OTOP ผ้าไทยในจังหวัดราชบุรี และ (4) ตลาดออนไลน์ เพจ ผ้าขึ้นตีนจก ราชบุรี เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการ ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางประชาสัมพันธ์ และใช้เป็นช่องทางติดต่อสื่อสารระหว่างเจ้าของธุรกิจกับลูกค้า 1.2 การสร้างช่องทางการตลาด สำหรับจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ การใช้เศษผ้าขึ้นตีนจกมาใช้สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ อาทิ กระเป๋า ย่ามสะพาย เป็นต้น และ 1.3 การพัฒนากลยุทธ์การตลาดวิถีพุทธมี 5 แนวทาง คือ 1) การเพิ่มจำนวนลวดลายบนผืนผ้า 2) การปรับลดจำนวนลวดลายบนผืนผ้า 3) การพัฒนาผ้าทอ ขึ้นตีนจกให้มีเป็นลวดลายใหม่ 4) การใช้วัตถุดิบของเส้นด้ายย้อมสีธรรมชาติ และ 5) การสร้างตรา สัญลักษณ์ ใช้หลักการตลาด “4Ps” ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย และ 1.2 ข้อเสนอแนะ ได้แก่ 2.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย วัดและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ควรพัฒนาเครือข่ายสมาคมอาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาดวิถีพุทธเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน 2.2 ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ (1) กลุ่มทอผ้าขึ้นตีนจก ควรหาเทคโนโลยีใหม่มาทดแทนวัสดุที่ใช้แบบดั้งเดิม และ (2) กลุ่มหัตถกรรมพื้นบ้านราชบุรี ลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU : Memorandum of Understanding) กับวัดและหน่วยงานราชการ เพื่อนำผลิตภัณฑ์ผ้าขึ้นตีนจกไปจัดแสดงและจำหน่าย และ 2.3 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป (1) รูปแบบการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาดวิถีพุทธเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันระดับประเทศ (2) ควรศึกษา รูปแบบการพัฒนา กลุ่มหัตถกรรมพื้นบ้านราชบุรี วัดนาหนองเพื่อสร้างเครือข่ายกลุ่มสมาคมอาชีพผ้าขึ้นตีนจกตระกูลราชบุรี และ (3) ควรศึกษา การสร้างเครือข่ายผ้าขึ้นตีนจกของชาวไท-ยวนตระกูลราชบุรีวิถีพุทธต้นแบบ

บรรณานุกรม

- ณัฐชา ลีปัญญาพร. (2563). การศึกษาทุนทางวัฒนธรรมชาติพันธุ์ลาวครั้งในมิติการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม เพื่อยกระดับเศรษฐกิจชุมชนบ้านทุ่งสีหลง อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม. ใน (วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน). บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ธัชพล จรียากุลธนา. (2561). การศึกษาอัตลักษณ์ลวดลายผ้าจากไท-ยวนราชบุรี สำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มพัฒนาอาชีพทอผ้าจาก. ใน (วิทยานิพนธ์ครุศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีการออกแบบ



ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม). บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

บุญยจริย์ สรสีสม. (2555). สงคราม 9 ท้า และประวัติศาสตร์เมืองราชบุรี: กระบวนทัศน์การสืบสานอัตลักษณ์ 8 กลุ่มชาติพันธุ์. ราชบุรี: มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง.

รสา สุนทรายุทธ. (2562). การออกแบบผลิตภัณฑ์และการบริการสำหรับชุมชนหัตถกรรมท้องถิ่นผ้าจาก ไทยวน จังหวัดราชบุรี เพื่อขยายกลุ่มงานผลิตภัณฑ์ออกแบบตกแต่งภายในด้วยนวัตกรรมขึ้นรูปผ้าด้วยแม่พิมพ์และสิ่งทอสีเขียว. วารสารศิลปกรรมบูรพา, 8(1), 27-28.

สุชาดา แสงดวงดี และคณะ. (2562). การพัฒนากลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ผ้าจากเศษผ้าทอจกคูบัว”, งานประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 11 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม, (11-12 กรกฎาคม 2562).