

บทที่ ๔

แนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง

การศึกษาวิจัยเรื่อง “แนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่” ในบทที่ ๒ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาถึงสภาพทั่วไปของการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ในบทที่ ๓ ได้ศึกษาถึงสาเหตุและปัญหาของการผลิตเครื่องปั้นดินเผา และในบทที่ ๔ ได้ศึกษาแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ โดยวิธีการสัมภาษณ์จากผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญ ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการสังเคราะห์บทสัมภาษณ์โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๔.๑ แนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

๑) ความคิดเห็นจากการสัมภาษณ์เจ้าของโรงงาน และส่ล่บ่ัน ต่อแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญเกี่ยวกับแนวทางการเสริมสร้างคุณค่า การผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นไปในแนวเดียวกัน กล่าวคือ แนวทางการสร้างสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผานั้นหากต้องมีการพัฒนาต้องคำนึงถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบทั้งหลายด้วยคือ

๑) ด้านการผลิตบางโรงงานยังไม่สามารถควบคุมการผลิตให้มีความแข็งแกร่งได้เพราะว่าการหาแหล่งดินยังไม่มีควมมั่นคงต้องเปลี่ยนแหล่งดินอยู่บ่อยๆ ซึ่งมีความสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “สมัยก่อนเคยใช้แหล่งดินที่อำเภอสันป่าตอง บ้านน้ำบ่อหลวงซึ่งเป็นแหล่งดินที่ดีมีคุณภาพมากต่อมาระยะหลังเจ้าของบ่อดินได้ขายที่ดินให้กับนายทุนจึงทำให้ต้องหาแหล่งดินใหม่อยู่เรื่อยๆ บ่อดินบางบ่อก็ดีบางบ่อก็ไม่ดี ทุกวันนี้ต้องอาศัยคนขุดดิน หรือรถบรรทุกดิน (รถดั้ม) เวลาเจอแหล่งดินหรือบ่อดินตรงไหนน่าจะดีก็จะมาบอกให้กับโรงงานๆก็จะสั่งซื้อ ซึ่งไม่สามารถรู้ได้ว่าดินนั้นจะดีหรือไม่ดี ก็ต้องจ่ายเงินเป็นต้น”^๑ และอีกประการหนึ่งแหล่งบางแหล่งก็จำเป็นต้องใช้ทรายละเอียดผสมอีกทีถึงจะทำให้มีความแข็งแกร่ง ไม่แตกร้าวเวลาเผาเป็นต้นผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “เหตุที่โรงงานของตนสามารถอยู่ได้มาจนถึงทุกวันนี้ได้ ต้องอาศัยความชำนาญความรู้จากการ

^๑ สัมภาษณ์ นางสุภัทร วงค์จา, เจ้าของโรงงาน และส่ล่บ่ันหม้อ ชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๖ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

เรียนรู้มาจากบรรพบุรุษ รู้ว่าดินชนิดใดจะต้องผสมทรายเท่าไรถึงจะไม่ทำให้เวลาเผาออกมาแล้วเสียหายเป็นต้น”^๒

ดังนั้นในประเด็นด้านการผลิตที่จะสามารถพัฒนาให้ได้มาตรฐานในการผลิตเพื่อเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และตรงตามความต้องการของตลาดนั้น สำหรับบางโรงงานที่ยังไม่สามารถควบคุมการผลิตได้นั้นควรจะต้องหาแนวทางเพื่อการพัฒนาให้ได้คุณภาพคือ ๑.เมื่อเจอแหล่งดินผลิตออกมาแล้วเกิดความเสียหายจากการเผาควรปรึกษาโรงงานที่ชำนาญ หรือปรึกษาหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ เช่นกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือมหาวิทยาลัยที่ทำงานด้านวิจัยเรื่องดินเพื่อนำดินไปทดลอง หรือทำการศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องแล้วนำมาทดลองเป็นต้น

๒) ด้านความต้องการของผู้บริโภค และตลาดมีความสำคัญต่อการผลิต และการพัฒนารูปแบบใหม่เป็นอย่างมากเพราะการพัฒนาที่ตรงตามความต้องการของตลาดหรือไม่ นักออกแบบหรือช่างศิลปะก็จะมีหัตถ์คิดอีกแบบคือจะต้องออกแบบรูปแบบที่ไม่เหมือนใคร ออกแบบให้แตกต่างจากคนอื่น ผลการพัฒนาออกมาจำหน่ายไม่ได้หรือจำหน่ายได้น้อย ส่วนนักการตลาดก็จะมีหัตถ์คิดอีกแบบหนึ่ง คือผลิตรูปแบบเดิม ๆ นั้นแหละขายได้ และมียอดการออเดอร์ตลอด ซึ่งไม่มีการพัฒนาเลยอยู่รูปแบบไหนก็ปีกรูปแบบนั้น จะสวนทางกับนักออกแบบที่ต้องการให้มีการพัฒนาการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์ตลอดเวลาตัวเอง แนวทางการเสริมสร้างนั้นเป็นสิ่งที่สามารถทำได้ แต่จะต้องค่อยเป็นค่อยไป เพราะว่าทุกวันนี้จะต้องพึ่งตนเองมากกว่าพึ่งพาคนอื่น หรือพึ่งพาหน่วยงานของรัฐ หน่วยงานของรัฐมีบ้างที่เข้ามาส่งเสริมแต่ก็ยังไม่พอกับความต้องการของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาอยู่ดี หน่วยงานส่งเสริมได้เฉพาะในนามกลุ่มเท่านั้น ส่วนในนามผู้ประกอบการเดี่ยวรัฐไม่สามารถส่งเสริมได้ ชุมชนบ้านเหมืองกุงจดทะเบียนในนาม “วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาบ้านเหมืองกุง” มีนายวุฒิ เตชะแก้ว เป็นประธานกลุ่ม งบประมาณส่งเสริมแต่ละครั้งที่ลงมาในกลุ่มได้แค่บริหารในกลุ่มเท่านั้นซึ่งน้อยมากสำหรับการที่จะนำมาพัฒนา

ในอนาคตหากสิ้นส่่าปั้นชุดปัจจุบันนี้แล้วยังไม่รู้ว่าจะหาแนวทางเสริมสร้างการผลิตเครื่องปั้นดินเผาจะออกมาในทิศทางใด เช่นเดียวกับผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “ในอนาคตอาจจะมีคนรุ่นหลังที่จะมาทำงานเครื่องปั้นต่อหากไม่มีประสบการณ์ในการปั้น อาจจะใช้วิธีการทำพิมพ์ หรือไม่มีโอกาสเป็นได้ ซึ่งจะเหมือนกับจังหวัดอื่น ๆ ที่มีการผลิตเครื่องปั้นดินเผาแต่หล่อด้วยโม หากจะหวังว่าจะมีส่่าปั้นเกิดขึ้นใหม่นั้นคงไม่มีแน่นอน สำหรับชุมชนบ้านเหมืองกุง แต่ท้องที่อื่นก็ไม่แน”^๓

ฉะนั้นในประเด็นนี้ ผู้ผลิตจะต้องนำเอารูปแบบผลิตภัณฑ์เก่าที่สามารถจำหน่ายได้ดีอยู่แล้ว นำมาประสานกับแนวคิดของนักออกแบบเพื่อปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมประโยชน์การใช้สอยและลดทอนเข้าอีกที เช่นหม้อน้ำดื่มขายดีอยู่แล้วก็สามารถนำมาปรับตรงฝาทำให้สนิทเพราะของเดิมไม่เน้นความสนิทเพียงแต่ทำฝาเพื่อปิดกั้นฝุ่นละอองตกเข้าข้างในหม้อน้ำเฉยๆไม่ได้กันอากาศหรือความชื้นเข้า แล้วทำการเคลือบน้ำเคลือบหรือน้ำยาเคลือบแข็งชนิดใสแล้วต้มได้ ก็สามารถส่งขาย

^๒สัมภาษณ์ นายสัญญา บุญหมั่น, เจ้าของโรงงาน และส่่าปั้นหม้อ ชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๖ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

^๓สัมภาษณ์ นางกานต์สินี สิงห์ชะพัฒน์, ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

ไปยังประเทศจีนได้แล้ว (เพราะว่าคนจีนชอบนำโองมาใส่ใบชาแห้ง) แต่ถ้าหากไม่เคลือบหรือฝามา สนิทจะทำให้อากาศเข้าสู่ภายในโองได้ทำให้ใบชาเสียรสชาติได้ อีกประการหนึ่งหม้อน้ำที่เคยใส่ก๊อก น้ำสมัยก่อนเคยผลิตออกมาจำหน่ายแต่ปัจจุบันไม่มีเลย ผู้วิจัยมีแนวทางว่าควรพัฒนาต่อเพราะเห็นว่า ยังมีผู้บริโภคจำนวนหนึ่งชอบที่จะใช้หม้อน้ำดินแต่เพื่อความสะดวกใช้วิธีเปิดก๊อกเอาเหมือนกับकुเลอร์ แต่จะต้องพัฒนาตรงที่ก๊อก เพราะว่าสมัยก่อนใช้ก๊อกน้ำแบบธรรมดาใช้นานไปอาจเกิดสนิม แต่ในปัจจุบันมีก๊อกน้ำทองเหลืองที่เคลือบเงามันอย่างดีจำหน่ายแล้วสวยงามมากหากนำมาติดบนหม้อน้ำ จำทำให้หม้อน้ำนั้นมีคุณค่ามากยิ่งขึ้นสามารถส่งจำหน่ายประเทศเพื่อนบ้านได้อีกด้วยเพราะว่าเดี๋ยวนี มีผู้บริโภคนิยมดื่มน้ำจากภาชนะที่ใช้วัสดุที่ทำมาจากธรรมชาติ และเน้นเรื่องสารเคมีตกค้าง ฉะนั้นจึง เป็นโอกาสที่ควรพัฒนาเป็นอย่างมาก

ส่วนในประเด็นเรื่องการสืบทอดภูมิปัญญานั้นผู้วิจัยเห็นว่าโรงงานแต่ละโรงงานควรจะหา แนวทางสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ที่สนใจอยากจะรับการถ่ายทอดภูมิปัญญานี้โดยการ ๑.การสร้างชิ้นงาน ใหม่ที่ได้มาจากแหล่งอื่นๆ หรือต่างจังหวัด ที่บ่งบอกถึงเรื่องราวต่างๆความเป็นมาต่างๆเช่นการ นำเอาลวดลายของเครื่องปั้นดินเผาบ้านเชียงมาประสมผสานกันกับลวดลายของท้องถิ่นเพื่อให้เกิด เป็นชิ้นงานใหม่ๆ หรือนำเอารูปแบบสมัยโบราณมาประยุกต์เพื่อให้เกิดเรื่องราวความเป็นมาเป็นต้น จะทำให้ผู้ที่สนใจในการปั้นไม่เกิดความจำเจแต่แบบเดิมๆ ๒.ควรให้ลูกหลานที่ไม่สนใจแล้ว ไปทำงาน ที่อื่นแล้ว เข้ามามีส่วนร่วมบ้างในบางเรื่องเช่น คนรุ่นใหม่เก่งทางด้านโซเชียลเน็ตเวิร์ค ก็ให้เขานำเอา ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาไปลงจำหน่ายแบบออนไลน์ หรือประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ให้เป็นต้น หากได้ผลกำไรจากการจำหน่ายก็ให้ผลตอบแทนเขาด้วยเงินบ้าง ซึ่งจะทำให้เขารู้สึกเหมือนกับว่าเขา ได้มีส่วนร่วมด้วย และยกย่องเขาเมื่อเขามีส่วนร่วมช่วยลงประชาสัมพันธ์หรือในเรื่องอื่น จะทำให้เขามี ความผูกพันกับเครื่องปั้นดินเผา ในที่สุดเขาจะเป็นผู้สืบทอดภูมิปัญญาไปโดยไม่รู้ตัว ๓.ให้โอกาสกับ นักปั้นรุ่นเก่าที่ลาจากการไปทำงานที่อื่น พอถึงเวลาแก่ตัวลงไม่สามารถทำงานที่ตนเองทำอยู่ในขณะนั้น ได้ ก็ให้โอกาสเขาเข้ามาทำงานปั้นเหมือนเดิมโดยไม่คิดว่า ความสามารถจะสั่นคลอนได้เป็นต้น แนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวมานี้อาจเป็นแนวทางที่สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องแรงงานในอนาคต ได้

๓) เรื่องรองจากความต้องการของผู้บริโภคและตลาดมีความสำคัญต่อการผลิต คือต้นทุน ในการผลิตจะต้องไม่แพงจนเกินไป เพราะเป็นตัวแปรที่สำคัญในการเสริมสร้างคุณค่าการผลิต เครื่องปั้นดินเผา ดังผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญกล่าวว่า “การพัฒนาที่มุ่งเน้นการเสริมสร้างคุณค่า นั้น พัฒนาได้แต่ต้องพัฒนาควบคู่ไปกับการความต้องการของผู้บริโภคด้วย ซึ่งผู้บริโภคทุกวันนี้จะตัดสินใจซื้อ สิ่งของแต่ละชิ้น ต้องคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอย ราคาต้องไม่แพงจนเกินไป เพราะทุกวันนี้ผลิตภัณฑ์ บางชนิดมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้ ฉะนั้นผู้ผลิตเองต้องคำนึงถึงผู้บริโภคด้วยหากตั้ง ราคาแพงเกินไปเขาก็ไม่ซื้อ แต่หากว่าตั้งราคาต่ำเกินไปก็ทำให้ขาดทุน โรงงานก็อยู่ไม่ได้ ต้องพอดี ๆ ถึงยังให้ผู้ประกอบการโรงงานทุกโรงงานก็ยังยึดถือหลักธรรมในพระพุทธศาสนาในการ สัมมาอาชีวะ คือมีการประกอบอาชีพที่ซื่อสัตย์ สุจริต และยุติธรรม อยู่แล้ว”^๔ กล่าวถึงการศึกษาดูงานไม่ว่าจะเป็น การศึกษาดูงานต่างประเทศหรือการศึกษาดูงานภายในประเทศก็ตามหน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงาน

^๔สัมภาษณ์ นางอุไร บุญหมั่น, เจ้าของโรงงาน ชุมชนบ้านหมืองกง, วันที่ ๖ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

ที่มีส่วนเกี่ยวข้องควรจัดให้มีการศึกษาดูงานอย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นแนวทางสู่การพัฒนาที่มีศักยภาพให้แก่ชุมชนอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งมีความเห็นสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “เพราะว่าการที่ได้ออกไปเรียนรู้ไปเห็นการทำงานของแต่ละจังหวัดแต่ละประเทศนั้นถือว่าเป็นการสะสมประสบการณ์อย่างดีอีกรูปแบบหนึ่ง ได้เห็น ได้เรียนรู้และนำกลับมาพัฒนาให้กับชุมชนของตนเอง”^๕

ฉะนั้นผู้ประกอบการด้านการผลิตจะต้องหาแนวทางลดต้นทุนการผลิตให้ได้ เช่นเดิมเคยผลิตด้วยมือ (การปั้นด้วยมือ) จะต้องพัฒนามาเป็นการผลิตด้วยโม (ผลิตภัณฑ์บางอย่างที่สามารถใช้โมได้) เพื่อที่จะได้ผลผลิตต่อวัน ต่อครั้งได้จำนวนมากๆ ในเมื่อต้นทุนลดเราก็สามารถย่นราคาเดิมได้โดยไม่จำเป็นต้องขึ้นราคาผลิตภัณฑ์นั้นๆ และยังเป็นภาระจำหน่วยแบบความซื่อสัตย์ยุติธรรมตามหลักขององค์สมเด็จพระสัมมาสัมพุทธเจ้าอีกด้วยไม่ได้ย่นราคาเดิมแต่ไปลดต้นทุนด้านการเผาทำให้เชื้อเพลิงปริมาณน้อยคือสิ่งนี้ผลิตภัณฑ์จะไม่ได้มาตรฐานแตกหักง่ายเป็นต้น

การผลิตด้วยวิธีการทำโมเป็นต้นแบบนั้นมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องศึกษาความรู้เพิ่มเติมให้มากเพราะว่าต้องอาศัยการเรียนรู้จากการศึกษาดูงาน หรือเรียนรู้จากสถาบันโดยตรง ฉะนั้นผู้ประกอบการจะต้องอาศัยการจัดทะเบียนเป็นกลุ่มผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชน โดยการเขียนโครงการถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน หรืออุตสาหกรรมจังหวัด เป็นต้น เพื่อยืนยันความจำนงว่าทางกลุ่มอยากจะพัฒนาการผลิตเครื่องปั้นดินเผาจึงขอความอนุเคราะห์หน่วยงานพาไปศึกษาดูงานต่างจังหวัด หรือไม่ก็เน้นดูงานยังโรงงานที่ผลิตแบบการหล่อด้วยโมเป็นต้น เพื่อจะได้นำเอาความรู้หรือแนวทางมาปรับใช้กับกลุ่มผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชน หรือโรงงานของตนได้

๒) ความคิดเห็นจากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชน ต่อแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญเกี่ยวกับแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกัน กล่าวคือ แนวทางการสร้างสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผาสำหรับการตลาดแนวโน้มในอนาคตขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ดังเช่นผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “หากในอนาคตไม่เกิน ๑๐ ปีข้างหน้า สلابันอาจจะสูญหายไปไม่มีคนรุ่นหลังสืบทอดภูมิปัญญาดั้งเดิม การตลาดย่อมเกิดขึ้นไม่ได้เช่นกัน การตลาดเป็นเสมือนเงาของการผลิต ที่กล่าวมานี้เป็นการคาดคะเนสำหรับอนาคตของการผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุงเท่านั้น”^๖ ส่วนแนวทางการตลาดในปัจจุบันอาศัยหน้าร้านค้าชุมชนเพื่อจำหน่าย และฐานลูกค้าเดิมที่เคยซื้อขายกันมาตั้งแต่หลายปีเท่านั้นซึ่งผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญให้ความเห็นว่า “อยากให้ภาครัฐเข้ามาส่งเสริมจัดหาสถานที่จำหน่ายให้กับทางผู้ประกอบการร้านค้าชุมชนบ้านเหมืองกุง และช่วยส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์ตลอดจนหาช่องทางในการเปิดกว้างกับการตลาดทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นตลาด

^๕สัมภาษณ์ นางบัวไหล บุญแดง, เจ้าของโรงงาน ชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๑๒ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

^๖สัมภาษณ์ นางกานต์สินี สิงห์ชะพัฒน์, ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

ออนไลน์ ตลาดสากลทั้งภายนอกประเทศ และภายในประเทศด้วย”^๗ อุปสรรคในการทำ การตลาดในปัจจุบันติดปัญหาบางสิ่งบางอย่าง จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “ผู้ประกอบการร้านค้าร่วมถึงเจ้าของโรงงานที่เปิดร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา มักจะ ลงราคากันเอง คือ ขายในราคาที่ไม่เท่ากันบ้างจึงส่งผลกระทบต่อการทำการตลาดเป็นอย่างมาก ยิ่ง ลูกค้าหรือผู้บริโภคเกิดการมีอำนาจในการต่อรองมากขึ้น เช่นหากเจ้าหนึ่งไม่ขายอีกเจ้าหนึ่งขายทำให้ เสียราคา ผลกำไรย่อมลดลง ถ้าเป็นไปได้อยากให้หันหน้าเข้าหากันทำการตกลงหาข้อยุติกับราคาที่ ขายอย่างเป็นธรรม ได้ประโยชน์ทั้งผู้ขาย และทั้งผู้ซื้อ”^๘ การทำธุรกิจในปัจจุบันมีความจำเป็นอย่ างยิ่งที่จะต้องหาแนวทางแก้ไขปัญหาร่วมกัน ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “ความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันโดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นผู้บริโภคเพื่อประดับเสียมากกว่าการ นำไปใช้จริง จะมีเฉพาะผลิตภัณฑ์บางชนิดเท่านั้นที่ผู้บริโภคนำไปใช้จริง เช่น หากผู้บริโภคเป็น ผู้สูงอายุ หรืออายุเลยกลางคนขึ้นไปซื้อน้ำตั้น นั้นแสดงว่านำไปใช้จริงคือใส่น้ำเพื่อดื่มจริง เพราะว่าตัว ของผู้บริโภครายนั้นเคยใช้สอยจริงมาก่อนในอดีตเป็นต้น หากผู้บริโภคใดที่มีอายุต่ำกว่ากลางคน ลงมาซื้อน้ำตั้น หรือโคนโทไปนั้น แสดงว่านำไปเพื่อการตกแต่งบ้านเรือน สวนหย่อมหรือเพื่อประดับ เป็นต้น ฉะนั้นราคาที่ยขายจึงไม่เป็นสาเหตุของการเปรียบเทียบราคากันมากสักเท่าไร”^๙

การคาดคะเนและการแบ่งแยกเครื่องปั้นดินเผาที่ผลิตออกจากชุมชนบ้านเหมืองกุง ของการบริโภค ผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “หากแยกเป็นประเภทแล้ว ที่นำไปใช้จริงๆไม่เกิน ๑๐% ส่วนมากจะซื้อไปเพื่อการประดับตกแต่งเป็นส่วนใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นโรงแรม รีสอร์ท ร้านค้า หรือ แม้แต่บ้านหลังสวย ๆงาม ๆ ตามหมู่บ้านจัดสรรทั่วไปก็นำไปใช้ในการประดับตกแต่งทั้งสิ้น ไม่ต่ำกว่า ๙๐% ของการบริโภคก็ว่าได้ ทุกวันนี้ผู้ประกอบการต่างหันมาพัฒนางานเครื่องปั้นดินเผาในรูปแบบที่ คล้าย ๆ กันโดยจะมุ่งเน้นความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก”^{๑๐}

ในประเด็นเรื่องการตลาดนั้นผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่าในอีกสิบปีข้างหน้าชุมชนบ้าน เหมืองกุง อาจจะขาดสล่าปั้นหม้อและการตลาดก็อาจจะสูญหายไปตามสล่าปั้นหม้อนั้นก็เป็นได้ ผู้วิจัย เห็นว่ายังมีแนวทางอยู่บ้างเพื่อไม่ให้สูญหายทั้งสล่าปั้นหม้อ และสูญหายทั้งด้านธุรกิจด้านการตลาด คือ

(๑). สล่าปั้นหม้อจะไม่สูญหายพอมิแนวทางตามที่ได้ให้แนวทางไว้ตั้งแต่ต้นคือ การสร้าง แรงจูงใจให้กับคนรุ่นใหม่ การให้ออกาสคนรุ่นเก่าได้มีโอกาสมากลับมาใช้วิชาเดิมโดยไม่ดูถูกเขา หารูปแบบใหม่ๆมาให้สล่าปั้นเพื่อไม่ให้จำเจกับงานเดิมๆ ทำให้เกิดแนวคิดใหม่ๆอยู่ตลอดเวลา

^๗สัมภาษณ์ นางโสภา วงศ์มฤดา, ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

^๘สัมภาษณ์ นางกานต์สินี สิงห์ชะพัฒน์ , ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

^๙สัมภาษณ์ นางโสภา วงศ์มฤดา, ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

^{๑๐}สัมภาษณ์ นางสาวภรณ์ แสงจันทร์, ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชนบ้านเหมืองกุง, วันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

(๒). ผู้ประกอบการร้านค้าชุมชน หรือเจ้าของโรงงานต้องหาแนวทางเสริมสร้างด้านการตลาดให้มากเพราะเป็นหัวใจของการผลิต เมื่อจำหน่ายได้ก็สามารถมีทุนผลิตได้ ฉะนั้นจะต้องทำดังนี้

๑). สร้างคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้มาตรฐานและความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์นั้นๆว่ามีคุณภาพจริง เช่นความแข็งแรง สีสันทนไม่หลุดลุ่ยง่าย ไม่ใช้ส่วนผสมที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ จากการที่ผู้บริโภคนำไปใช้จริง เช่นการนำหมอนนำไปใส่น้ำเพื่อตีเป็นต้น

๒). สร้างแบรนด์เพื่อความน่าเชื่อถือเพราะทุกวันนี้ยังไม่มีโรงงานใดที่มีแบรนด์เป็นของตนเอง เพราะการสร้างแบรนด์นั้นสามารถทำให้ผู้บริโภคจดจำผลิตภัณฑ์ และรู้จักผลิตภัณฑ์นั้นๆของโรงงานนั้นๆด้วยว่าแบรนด์นี้ดีมีคุณภาพ ซึ่งการสร้างแบรนด์นั้นมีหลายวิธีด้วยกันคือปรึกษาหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการส่งเสริม เช่น อุสาหกรรมจังหวัด กรมพัฒนาชุมชน มหาวิทยาลัยต่างๆ หรือสามารถปรึกษาได้ที่ศูนย์ความรู้ด้านการออกแบบ Thailand Creative & Design Center (TCDC) เป็นต้น หรือไม่หากมีลูกหลานที่พอมีความรู้ช่วยออกแบบให้ก็ได้ แบรนด์คือสัญลักษณ์ที่เกิดจากความคิดของผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการที่ต้องการให้สื่อถึงตัวผลิตภัณฑ์ หรือสื่อถึงความเป็นตัวตนที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์นั้นๆเพื่อให้จดจำได้ง่ายและบ่งบอกถึงความหมายของผลิตภัณฑ์นั้น ซึ่งส่งผลต่อการตลาดเป็นอย่างมาก

๓). ผู้ผลิต หรือผู้ประกอบการร้านค้าจะต้องร่วมมือกันหาแนวทางเพื่อกระตุ้นยอดขาย การกระตุ้นยอดขายโดยการส่งเสริมการขาย เช่นซื้อหมอนน้ำ ๑ ใบ แถมพริกระบายดักน้ำ ๑ ชิ้น หรือซื้อคอนโท ๑๐ ใบ แถมพริกรีก ๑ ใบ เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้บางครั้งผู้ประกอบการร้านค้าโดยลำพังก็อาจจะไม่สามารถทำได้ ต้องได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตอีกทีหนึ่ง เพราะว่าผลิตภัณฑ์ทุกชิ้นผู้จำหน่ายหรือผู้ประกอบการร้านค้าก็ต้องใช้เงินเข้ามาทุกชิ้น แต่ผู้ผลิตหรือโรงงานสามารถช่วยได้เพราะว่าผลิตเพิ่มอีกชิ้นหนึ่งจะเป็นไรไป เป็นต้น

๔). ในเมื่อมีแบรนด์แล้วผู้ผลิต หรือผู้ประกอบการร้านค้าชุมชนต้องหาแนวทางเปิดตลาดแบบออนไลน์เพื่อเป็นช่องทางการจำหน่าย เช่นเปิดเว็บไซต์กับเว็บไซต์ต่างๆ ซึ่งจะมีคำแนะนำให้หากเข้าไปเปิดดูใน Google หรือไม่ก็หาเปิดเว็บไซต์ฟรีที่มีอยู่หลายเว็บ เช่น www.Lnw Shop.com เป็นต้น หรือไม่ก็สามารถสร้างเว็บเพจใน Face book สร้างกลุ่มไลน์เพื่อขายสินค้าเป็นต้น ซึ่งทุกวันนี้จะมีกลุ่มผู้บริโภคบางกลุ่มที่นิยมซื้อสินค้าทางออนไลน์เป็นอย่างมาก หากเป็นต่างประเทศแล้วจะนิยมซื้อสินค้าทางออนไลน์มากกว่าซื้อตามห้างหรือร้านค้า เพราะว่าสะดวก ไม่ต้องเสียเวลาขับรถไปมาสิ้นเปลืองน้ำมันเปล่านั้นจะเสียอารมณ์กับสถานการณ์รถติดอีก ไปถึงร้านค้าแล้วสินค้าไม่มีหรือไม่ก็สินค้าหมดต้องเสียความรู้สึกอีก การเลือกซื้อก็ไม่หลากหลายเหมือนกับซื้อในเว็บ คลิ๊กแปดเดียวก็สามารถเห็นได้หลายร้านค้า ช่องทางที่กล่าวมานี้อาจจะเป็นแนวทางในการทำตลาดที่เหมาะสมกับผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาเป็นอย่างมากโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ชิ้นเล็กชิ้นน้อยสามารถจัดส่งได้สะดวกและรวดเร็วโดยบริการที่รองอยู่หลายบริษัทโลจิสติกส์ที่เกิดขึ้นมากมายในขณะนี้

๕). กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเหมืองกุงควรจะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆให้กับผู้ดูแลเว็บไซต์ “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)” เพื่ออัพเดททุกระยะ เพราะว่าเว็บของหนึ่งตำบล

หนึ่งผลิตภัณฑ์จะมีผู้บริโภคนิยมเข้าดูไม่น้อย เพื่อเป็นกระตุ้นให้ผู้ดูแลเว็บไซต์ได้กระทำ SEO (Search Engine Optimization) การโปรโมทเว็บ

(๓) ผู้ประกอบการร้านค้าร่วมถึงเจ้าของโรงงานที่เปิดร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา มักจะลงราคาตัวเอง เป็นสาเหตุของการสูญเสียรายได้ทางธุรกิจเครื่องปั้นดินเผา และอาจกระทบต่ออาชีพนี้ ทำให้สูญเสียคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ผลิตภัณฑ์นั้นๆ จะไม่มีคุณค่าอะไรเลย เพราะเกิดจากการแย่งกันขายทำให้เสียเสีราคา และคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้นไป ดังนั้น ผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการร้านค้าต้องยึดถือเอาหลักธรรมในพระพุทธศาสนาเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ คือจะต้องทำการค้าแบบซื่อสัตย์ สุจริต ไม่เบียดเบียนซึ่งกันและกัน ไม่อิจฉาริษยาซึ่งกันและกัน ไม่ค้าขายลงกันเป็นต้น

๓) ความคิดเห็นจากการสัมภาษณ์ ผู้บริโภค ต่อแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญในมุมมองของผู้บริโภค เกี่ยวกับแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นไปในแนวเดียวกัน “กล่าวคือการซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาร้อยละ ๙๐% นำไปเพื่อใช้ตกแต่งสถานที่ ไม่ว่าจะเป็นโรงแรม รีสอร์ท หรือบ้านเรือนเพราะเห็นว่าเครื่องปั้นดินเผาเป็นงานศิลปะที่มีความเป็นธรรมชาติที่น่าสะสมและเหมาะแก่การนำมาประดับตกแต่ง ทำให้รู้สึกเหมือนกับได้อยู่กับธรรมชาติอย่างเต็มรูปแบบ”^{๑๑} มีความสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “ในอนาคตแน่นอนว่าผู้บริโภคทุกคนต้องการที่จะเห็นรูปแบบใหม่ ๆ ของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาออกมาวางจำหน่ายตามตลาด โดยเฉพาะอยากให้เน้นรูปแบบการเป็นธรรมชาติมากที่สุด ความแข็งแรงและทนทาน มีน้ำหนักที่เบาสามารถขนย้ายได้สะดวก บางทีอาจรวมถึงการใช้บรรจุภัณฑ์ห่อหุ้มอีกทีหนึ่ง หากจะต้องเพิ่มราคาขึ้นอีกก็ไม่เป็นไร เพื่อความสะดวกและปลอดภัยของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ”^{๑๒} ขณะเดียวกันความคิดเห็น และมุมมองที่แตกต่างกันระหว่างผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “สำหรับผู้บริโภคภายในประเทศงานเครื่องปั้นดินเผาที่ใช้สำหรับโชว์หรือใช้ในการประดับตกแต่งโดยจะเน้นความสวยงามเป็นหลัก ความคงทน และแข็งแรงไม่ค่อยให้ความสนใจสักเท่าไร แต่สำหรับผู้บริโภคต่างประเทศมักจะเน้นทั้งสองรูปแบบ คือแข็งแรง คงทน และสวยงาม เพราะความคงทนนั้นจะเกี่ยวข้องกับการขนส่งที่ไกล และโอกาสเสี่ยงสูงมากต่อการแตกเสียหาย”^{๑๓}

จากประเด็นความคิดเห็นของผู้บริโภคที่ให้สัมภาษณ์ว่า ๙๐% นำไปเพื่อใช้ตกแต่งสถานที่ ไม่ว่าจะเป็นโรงแรม รีสอร์ท หรือบ้านเรือนนั้น ผู้ประกอบการเครื่องปั้นดินเผากล่าวว่าเป็นโอกาสอย่างยิ่งที่จะพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส เพราะว่าทุกวันนี้ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาของเราที่เคยผลิต

^{๑๑}สัมภาษณ์ Mr. Benson Meyland, ผู้บริโภคชาวจีน เจ้าของโรงแรมในจังหวัดสิบสองปันนา, วันที่ ๑๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

^{๑๒}สัมภาษณ์ Mrs.Xishang Wensoo, ผู้บริโภคชาวจีน นักการตลาดในจังหวัดสิบสองปันนา, วันที่ ๑๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

^{๑๓}สัมภาษณ์ นางฟ้ารุ่ง โคนาริอุส, ผู้บริโภคภายในประเทศ: นักออกแบบ และสร้างบ้าน, วันที่ ๑๗ กรกฎาคม

ออกมาเพื่อใช้งานจริงเช่น หม้อน้ำ โคนโท ใช้สำหรับใส่น้ำเพื่อต้มมาปัจจุบันได้เสื่อมความนิยมลงไป ซึ่งถือว่าเป็นวิกฤตอย่างยิ่งที่ส่งผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่มผู้ผลิต แต่เมื่อเรากลับมาดูความคิดเห็นของผู้บริโภคที่ให้ข้อมูลสำคัญซึ่งเป็นชาวต่างชาติให้ความสำคัญว่าส่วนใหญ่แล้วผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาของเรา ๙๐ กว่าเปอร์เซ็นต์นำไปใช้ตกแต่ง

ดังนั้นผู้ประกอบการเครื่องปั้นดินเผาสมควรนำเอาแนวคิดนี้มาปรับปรุง และประยุกต์เครื่องปั้นดินเผาของเราให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง เช่นการนำเอาโคนโทจากใบเล็ก มาทำเป็นใบใหญ่ใส่ลวดลายแบบไทยๆ ตกแต่งด้วยหวายให้ดูสวยงามเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่สามารถนำไปตกแต่งตามสถานที่ต่างๆได้ หรือการนำเอาหม้อน้ำจากเดิมไม่เคยทำฝาให้สนิท ก็ให้ทำฝาให้สนิทอาจจะต้องทำให้สามารถกันอากาศเข้าไปข้างในได้โดยวิธีการเพิ่มวัสดุ สูญญากาศ เข้าไปอีกที และเคลือบข้างในด้วยน้ำเคลือบหรือน้ำยาเคลือบแข็งก็ได้ เพื่อสามารถนำไปใส่ใบชาหรือใส่สิ่งของประเภทที่ต้องใช้สูญญากาศ เป็นต้น ซึ่งมีความสอดคล้องกับความต้องการที่ผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญกล่าวว่า “ในอนาคตแน่นอนว่าผู้บริโภคทุกคนต้องการที่จะเห็นรูปแบบใหม่ ๆ ของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาออกมาวางจำหน่ายตามตลาด โดยเฉพาะอยากให้เน้นรูปแบบการเป็นธรรมชาติมากที่สุด”^{๑๔} และสิ่งที่ควรพัฒนาเพิ่มเติมเป็นอย่างยิ่งคือการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำบรรจุภัณฑ์ได้เช่นของชิ้นเล็กชิ้นน้อยเป็นต้น เพราะการทำบรรจุภัณฑ์นั้นยังเป็นการประชาสัมพันธ์ให้กับผลิตภัณฑ์นั้นๆอีกด้วย เพราะสามารถใส่ Story ลงบนบรรจุภัณฑ์ได้อย่างลงตัว ไม่ว่าจะเป็น โลโก้ ชื่อโรงงาน ประวัติความเป็นมาของโรงงาน หรือประวัติความเป็นมาของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ตลอดจนถึงสถานที่ติดต่อก็สามารถใส่ลงบนบรรจุภัณฑ์นั้นได้ ฉะนั้นผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการรายใดที่มีศักยภาพพอที่จะเริ่มพัฒนาบรรจุภัณฑ์เองได้ ขั้นตอนที่ ๑. จะต้องเตรียมตัวผลิตภัณฑ์ก่อนว่าผลิตภัณฑ์ตัวไหนอยากทำบรรจุภัณฑ์ ขั้นตอนที่ ๒. จะต้องเตรียมข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับโรงงาน ผลิตภัณฑ์ หรือข้อมูลอื่นๆที่เราต้องการนำไปใส่ลงบนบรรจุภัณฑ์ ขั้นตอนที่ ๓. ปรีกษาโรงพิมพ์ หรือนักออกแบบเพื่อออกแบบบรรจุภัณฑ์ ซึ่งการออกแบบบรรจุภัณฑ์จะต้องคำนึงถึงตัวผลิตภัณฑ์ก่อนว่าผลิตภัณฑ์แบบไหนสมควรทำบรรจุภัณฑ์หรือไม่ควรทำ , ราคาต้องพอเหมาะพอดีไม่แพงเกินไปหรือไม่ถูกเกินไปจนบรรจุภัณฑ์นั้นๆไม่มีความแข็งแรง , สีสัณต์จะต้องให้เข้ากับผลิตภัณฑ์สีไม่โดดเด่นไป , ข้อมูลที่จะต้องใส่ลงบนบรรจุภัณฑ์นั้นๆจะต้องไม่เยอะเกะจอนมองแล้วไม่รู้ว่าจะเน้นต้องไหนพิเศษบ้าง และภาษาเป็นอีกส่วนหนึ่งที่สำคัญเป็นอย่างมาก ต้องดูกลุ่มเป้าหมายของเราก่อนว่าจะส่งขายประเทศไหนบ้าง เป็นต้น

สำหรับผู้ผลิตรายใดที่ไม่สามารถเริ่มทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เองได้ สามารถที่จะขอใช้บรรจุภัณฑ์ร่วมกับทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้จดทะเบียนไว้ได้โดยจะต้องใช้ข้อมูลร่วมทุกอย่าง และจะต้องรอให้หน่วยงานเข้ามาสนับสนุนบรรจุภัณฑ์ให้อีกที หรือหากทางกลุ่มมีงบประมาณเองก็สามารถยื่นเรื่องขอให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสนับสนุนเรื่องนักออกแบบให้ได้ ซึ่งบางหน่วยงานที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่จะมีแผนพัฒนาด้านนี้อยู่แล้ว

จากประเด็นเดียวกันความคิดเห็น และมุมมองที่แตกต่างกันระหว่างผู้บริโภคในประเทศและผู้บริโภคต่างประเทศกล่าวว่า สำหรับผู้บริโภคภายในประเทศงานเครื่องปั้นดินเผาที่ใช้สำหรับใช้

^{๑๔}สัมภาษณ์ Mrs.Xishang Wensoo, ผู้บริโภคชาวจีน นักการตลาดในจังหวัดสโขงปันนา, วันที่ ๑๗ กรกฎาคม ๒๕๖๐.

หรือใช้ในการประดับตกแต่งโดยจะเน้นความสวยงามเป็นหลัก ความคงทน และแข็งแรงไม่ค่อยให้ความสำคัญสักเท่าไร แต่สำหรับผู้บริโภคต่างประเทศมักจะเน้นทั้งสองรูปแบบ คือแข็งแรง คงทน และสวยงาม เพราะแข็งแรง และความคงทนนั้นจะเกี่ยวข้องกับกระบวนการขนส่ง เพราะโอกาสเสี่ยงสูงมากต่อการแตกหักและความสูญเสีย

ดังนั้นผู้ผลิตจะต้องหันมาใส่ใจในเรื่องความแข็งแรงเพิ่มเติม โดยจะต้องเน้นในเรื่อง ๑. กระบวนการเผาจะต้องเผาให้ได้ตามอุณหภูมิที่สามารถทดสอบได้ว่าแท้จริง ๒. จะต้องเน้นเรื่องส่วนผสมของทรายที่นำมาผสมในอัตราส่วนที่เหมาะสม โดยให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำไปเข้ากระบวนการทดสอบคุณภาพเสียก่อนที่จะนำมาใช้ในการผลิตเครื่องปั้นดินเผา

สรุปได้ว่า แนวทางการเสริมสร้างการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง

จากประเด็นปัญหาด้านการผลิตจะต้องได้รับการปรึกษาแนะนำจากโรงงานที่ชำนาญ หรือจะต้องปรึกษาจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ เช่นกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือมหาวิทยาลัยที่ทำงานด้านวิจัยเรื่องดินเพื่อนำดินไปทดลอง หรือทำการศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องแล้วนำมาทดลอง

ส่วนสาเหตุที่รูปแบบไม่ค่อยมีการพัฒนานั้น ผู้ผลิตจะต้องนำเอารูปแบบผลิตภัณฑ์เก่าที่สามารถจำหน่ายได้ดีอยู่แล้วนำมาต่อยอดโดยการนำมาประสานกับแนวคิดของนักออกแบบเพื่อปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมประโยชน์การใช้สอยและลดตายซ้ำอีกที

จากประเด็นเรื่องการสืบทอดภูมิปัญญานั้นผู้วิจัยเห็นว่าโรงงานแต่ละโรงงานควรจะทำแนวทางสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ที่สนใจอยากจะทำหรือถ่ายทอดภูมิปัญญา และการให้โอกาสคนรุ่นเก่าได้มีโอกาสกลับมาใช้วิชาเดิมโดยไม่ดูถูกเขา

ส่วนความต้องการของผู้บริโภคและตลาดมีความสำคัญต่อการผลิต คือต้นทุนในการผลิตจะต้องไม่แพงจนเกินไป เพราะเป็นตัวแปรที่สำคัญในการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ดังนั้นผู้ผลิตจะต้องทำการลดต้นทุนการผลิตให้ได้โดยการพัฒนาการปั้นจากเดิมมาเป็นการหล่อโดยใช้โมแทน ในผลิตภัณฑ์บางอย่างที่สามารถทำได้

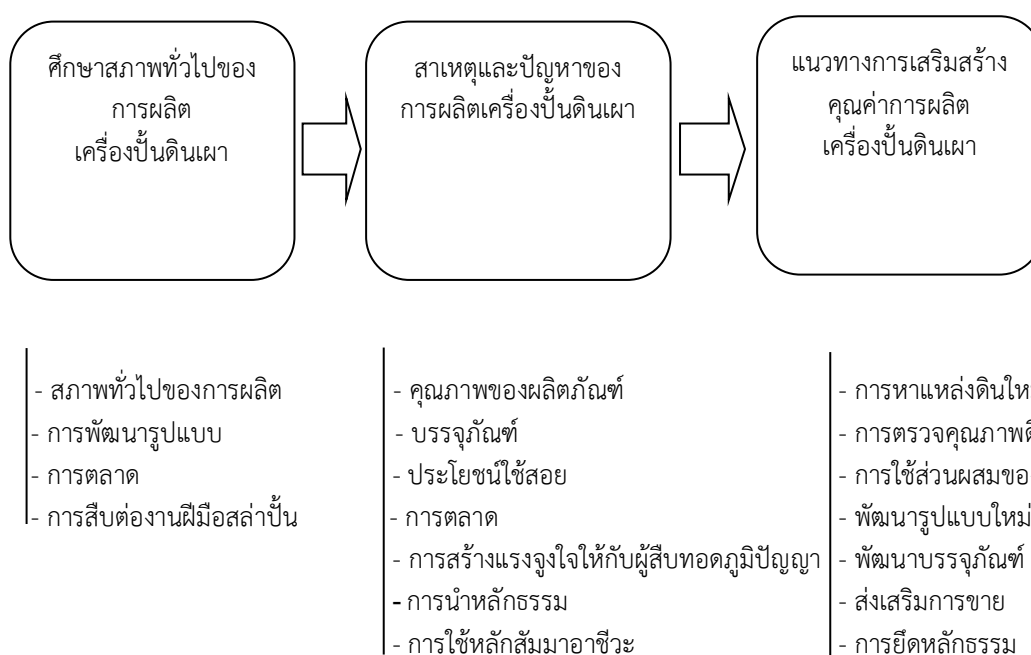
ในประเด็นเรื่องการตลาดนั้น ผู้ประกอบการร้านค้าชุมชน หรือเจ้าของโรงงานต้องหาแนวทางเสริมสร้างด้านการตลาดให้มากเพราะเป็นหัวใจของการผลิต จะต้องสร้างคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้มาตรฐานและความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์นั้นๆว่ามีคุณภาพจริง จะต้องสร้างแบรนด์เพื่อความน่าเชื่อถือ จะต้องทำการกระตุ้นยอดขาย โดยการส่งเสริมการขาย จะต้องหาแนวทางเปิดตลาดแบบออนไลน์เพื่อเป็นช่องทางการจำหน่ายในยุคโลกาภิวัตน์ จะต้องนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆส่งให้กับผู้ดูแลเว็บไซต์ตลอดเวลา เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ผู้ดูแลเว็บไซต์ได้กระทำ SEO (Search Engine Optimization) การโปรโมทเว็บ และผู้ประกอบการเจ้าของโรงงานต้องยึดถือเอาหลักธรรมตามพระพุทธศาสนาเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ คือจะต้องทำการค้าแบบซื่อสัตย์ สุจริต ไม่เบียดเบียนซึ่งกันและกัน ไม่อิจฉาริษยาซึ่งกันและกัน ไม่ค้าขายลงกัน

จากประเด็นเดียวกันต่อความคิดเห็น และมุมมองที่แตกต่างกันระหว่างผู้บริโภคในประเทศ และผู้บริโภคต่างประเทศนั้น ผู้ผลิตจะต้องหันมาใส่ใจในเรื่องกระบวนการเผาเพื่อให้ความแข็งแรงเพิ่มมากขึ้น และจะต้องเน้นเรื่องส่วนผสมของทรายที่นำมาผสมในอัตราส่วนผสมที่เหมาะสม

และสิ่งที่ผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการควรที่จะริเริ่มพัฒนาให้มากที่สุดอีกอย่างหนึ่งคือต้องพัฒนาบรรจุภัณฑ์ด้วย

๔.๒ องค์ความรู้

จากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษา “แนวทางการเสริมสร้างการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่” ทำให้สามารถสรุปผลการวิจัยได้เป็นองค์ความรู้เพื่อเป็นแนวทางในการเสริมสร้างการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ให้เป็นผลสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรม ดังนั้นองค์ความรู้ที่ได้รับจากการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยแสดงในรูปแบบของแผนภาพ คือ ขั้นตอนการศึกษาแนวทางในการเสริมสร้างการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีรายละเอียดของขั้นตอนดังนี้



แผนภาพที่ ๔.๑ ขั้นตอนการศึกษาแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา

๑) ศึกษาสภาพทั่วไปของการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ด้วยการศึกษาสภาพทั่วไปของการผลิต การพัฒนารูปแบบ การตลาด และการสืบต่อฝีมือสืบทอด

๒) ศึกษาสาเหตุและปัญหาของการผลิตเครื่องปั้นดินเผา คุณภาพของผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ในการห่อหุ้ม ประโยชน์ในการใช้สอย การตลาดการใช้เทคนิคในการส่งเสริมการขาย การสร้างแรงจูงใจให้กับผู้สืบทอดภูมิปัญญา และ การใช้หลักสัมมาอาชีวะตามแนวพระพุทธศาสนา

๓) ศึกษาหาแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา การหาแหล่งดินใหม่ การตรวจคุณภาพดินเพื่อให้ได้มาตรฐานการผลิต การใช้ส่วนผสมของทราย การพัฒนารูปแบบใหม่ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การใช้เทคนิคในการทำกิจกรรมการส่งเสริมการขาย การนำเอาหลักธรรมเข้ามาใช้ตามหลักพระพุทธศาสนา