

บทที่ ๕

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “แนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่” มีวัตถุประสงค์ คือ ๑) เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ๒) เพื่อศึกษาแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ๓) เพื่อเสนอแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ให้กับชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ศึกษาจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth interview) ผู้วิจัยเลือกผู้ให้สัมภาษณ์ จำนวน ๑๕ คน จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักสำคัญ (Key informants) คือ กลุ่มที่ ๑ เจ้าของโรงงาน และส่ล่บ่่นหม้อ จำนวน ๓ โรงงานละ ๓ คนรวมทั้งหมด ๙ คน กลุ่มที่ ๒ ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชน จำนวน ๔ ร้านค้า (๔ คน) กลุ่มที่ ๓ ผู้บริโภค จำนวน ๒ คน ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ และประมวลผลที่ได้จากแบบสัมภาษณ์เชิงลึก และวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ในการศึกษา แล้วนำมาวิเคราะห์สังเคราะห์ข้อมูล นำเสนอดังนี้

๕.๑ สรุปผลการวิจัย

๕.๑.๑ สภาพทั่วไปของแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

จากการวิจัยผู้วิจัยได้กำหนดประเด็นหลักของสภาพทั่วไปของแนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ประกอบด้วยประเด็นทั่วไป ด้านอุตสาหกรรมการผลิต ด้านศิลปะการออกแบบเพื่อประโยชน์ใช้สอยเพื่อสร้างคุณค่าทางด้านจิตใจทั้งวัฒนธรรม และสังคม และด้านการเสริมสร้างคุณค่าเพื่อการเพิ่มมูลค่า ซึ่งผลการวิจัยพบว่า

๑) ด้านอุตสาหกรรมผลิตนั้น พบว่า เกิดจากปัจจัยหลายประการ อาทิเช่น ๑. เกิดจากวัตถุดิบในการผลิตที่สำคัญคือดินที่ใช้ในการผลิต จะต้องมึแหล่งดินที่มีคุณภาพที่ดีถึงจะสามารถนำมาผลิตเป็นเครื่องปั้นดินเผาที่มีคุณภาพ และทำให้เครื่องปั้นดินเผานั้นมีคุณค่า แข็ง แกร่ง ทนทาน บรรจุได้นานาน ๆ ไม่ทำให้เนื้อดินหลุดล่อน ที่ผ่านมา พบว่า เมื่อเจอแหล่งดินที่ดีมีคุณภาพแล้ว ปัญหาตามมามีคือไม่สามารถใช้แหล่งดินเดิมได้ตลอดไป ต้องเปลี่ยนแหล่งดินบ่อยครั้ง ทำให้ยากแก่การรักษาไว้ซึ่งคุณภาพได้ ทำให้การผลิตบางครั้งได้มาตรฐาน และมีคุณภาพ แต่ในบางครั้งก็ไม่ได้มาตรฐานคือจะด้อยคุณภาพ ๒. เกิดจากส่วนผสมที่สำคัญ คือทรายละเอียด ดินบางบ่อหรือบางแหล่งหากไม่ได้ผสมทรายละเอียดเพื่อเป็นตัวประสาน ผลิตภัณฑ์ที่ได้ ส่วนมากจะไม่มีคุณภาพจะแตกหักง่ายเวลาเข้าสู่กระบวนการเผา ๓. เกิดจากกระบวนการเผา ผลิตภัณฑ์บางอย่างที่เป็นความต้องการของลูกค้าให้เผาแบบ ร่มดำ ผลิตภัณฑ์ที่เผาออกมาจะด้อยคุณภาพ เพราะอุณหภูมิในการเผา

ไม่ถึง ๘๐๐ องศา จะอยู่ที่ประมาณ ๓๐๐ - ๔๐๐ องศาเท่านั้น จึงทำให้เนื้อดินไม่สุก ข้างนอกดำ ข้างในเป็นสีน้ำตาลอ่อน แสดงว่าดินที่ถูกเผาไม่สุก เวลาใช้บรรจุน้ำนาน ๆ จะทำให้เนื้อดินหลุดลุ่ย ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เหมาะสำหรับมีไว้ใช้ชั่วคราวอย่างเดียว ไม่นิยมนำมาใช้กับประเภทงานที่ต้องบรรจุน้ำที่ยังคงมีการผลิตอยู่จนถึงทุกวันนี้เพราะความต้องการของลูกค้าเอง ซึ่งจะต้องหากรรมวิธีในการใช้ส่วนผสมอื่นๆเพื่อให้เกิดความแข็งแรงต่อไป

๒) ด้านศิลปะการออกแบบเพื่อประโยชน์ใช้สอยเพื่อสร้างคุณค่าทางด้านจิตใจทั้งวัฒนธรรม และสังคม ที่มีการพัฒนาน้อยในปัจจุบัน พบว่า บางโรงงานมีความพยายามพัฒนาด้านการออกแบบอยู่แล้ว แต่มีปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้การพัฒนาแบบไม่สามารถตอบโจทย์ทุกผู้บริโภคได้เท่าที่ควร คือ ๑. การปั้นรูปแบบใหม่ทำให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุน เพราะจะต้องนำมาทดสอบตลาดหากไม่สามารถตอบโจทย์ทุกผู้บริโภคได้ นั้นหมายถึงการขาดทุนทั้งเงิน และเวลา ๒. การพัฒนาแบบใหม่เสียโอกาสทางการลงทุน เพราะจะต้องใช้เวลาในการทดลองซ้ำแล้วซ้ำเล่ากว่าจะได้รูปแบบที่ต้องการ บางครั้งเผาออกมาแตกร้าวเสียหาย บางครั้งเผาออกมาเนื้อดินหดตัว บิดตัว ไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการต้องสูญเสียเวลาในการทดลองหลายครั้งหลายครา ๓. ผู้ประกอบการจะต้องมีทุนสำรองในการผลิตเพื่อทำการสต็อกสินค้า ไม่เหมือนกับการผลิตตามออเดอร์ ผลิตเสร็จส่งรับเงินได้เลย ๔. ความกดดันในการปั้น และการสะท้อนจิตใจที่มีต่อสังคม คือสละปั้นจะนิยมปั้นรูปแบบเดิม ๆ ที่เคยปั้นมาตั้งแต่ในอดีตเพราะเป็นความถนัดเฉพาะตน สามารถผลิตชิ้นงานได้ครั้งละมากๆ ไม่เหมือนการปั้นรูปแบบใหม่ที่ช้าเพราะเกิดจากการไม่ถนัดไม่ชำนาญ และอีกประการหนึ่งคือการปั้นรูปแบบเดิมนั้นมีความสะท้อนถึงจิตใจด้วยว่าเป็นงานศิลปะที่บรรพบุรุษถ่ายทอดให้มา บางครั้งนั่งหลับตาปั้นก็ยังได้ ๕. มีการพัฒนารูปแบบมีน้อยมากในปัจจุบัน เพราะว่ามีผลิตภัณฑ์บางชนิดเสื่อมความนิยมลงเกิดจากสภาวะการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัย มีผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ ผู้ประกอบการจึงหันมาผลิต ผลิตภัณฑ์เพื่อการประดับตกแต่งมากกว่าประโยชน์ใช้สอย ๖. เกิดจากการถ่ายทอดภูมิปัญญาลดน้อยลง เพราะขาดบุคลากร ที่จะมารับการถ่ายทอด คนรุ่นหลังส่วนใหญ่จะหันไปประกอบอาชีพที่ตนคิดว่าสบาย และได้เงินมาก ประกอบกับเป็นยุคแห่งการเรียนรู้ เมื่อมีการศึกษาเล่าเรียนจบสูงๆ ก็ไม่อยากทำงานที่ลำบาก ทำให้ไอเดียหรือแนวคิดใหม่ ๆ ไม่เกิดเพราะว่าสละปั้นเป็นคนรุ่นเก่า

๓) ด้านการเสริมสร้างคุณค่าเพื่อการเพิ่มมูลค่า พบว่าปัจจุบันการผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุงนั้นมีการนำเอา อัตลักษณ์ ศิลปวัฒนธรรมในการปั้นมาประยุกต์เพื่อเพิ่มมูลค่าน้อยมาก จากการสังเกตว่าเคยปั้นแบบไหนก็จะปั้นแบบนั้นตลอด เหตุผลเพราะว่าทำตามความต้องการของผู้บริโภคนั่นเอง ราคา也不能เพิ่มได้มากหากวัดกับคุณค่าทางจิตใจแล้ว เป็นงานที่บ่งบอกถึงความเป็นไทยสะท้อนถึงสังคมไทยเป็นอย่างมาก ควรมีมูลค่าที่เพิ่มขึ้น อีกประการหนึ่งการที่ไม่นำเอาแบบเดิมมาพัฒนาหรือปรับเปลี่ยนจากรูปแบบเดิม อาจทำให้ในอีก ๑๐๐ ปีข้างหน้าลูกหลานจะรู้หรือเปล่าวางานศิลปะแบบไหนอยู่ในยุคสมัยใด ควรปรับเปลี่ยนเพื่อพัฒนารูปแบบบ้างเพื่อบ่งบอกถึงยุคถึงสมัยนั้นๆ และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มอีกทางหนึ่ง

การตลาดของผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุงนั้น พบว่าเป็นการค้าขายแบบเดิมๆคือแบบสมัยโบราณ ซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าแบบสมัยก่อน การซื้อขายผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค หรือฝากขายตามห้างสรรพสินค้าหรือสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆยังไม่มี

การสร้างแบรนด์ หรือโลโก้ การสร้างบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายนั้น พบว่ากลุ่มผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุงยังไม่มีการพัฒนามาก่อนหรือมีความคิดริเริ่มที่จะพัฒนายังยึดถือการตลาดแบบเดิมอยู่

๕.๒ อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง “แนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่” ผู้วิจัยอภิปรายผลได้ดังรายละเอียดต่อไปนี้

๑) ด้านอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุงที่ผ่านมาที่ทำให้การผลิตเกิดปัญหาด้านต่าง ๆ มากมายที่ทำให้ไม่สามารถพัฒนาการผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง ได้อย่างเต็มที่ตามความต้องการของตลาด เกิดจากปัจจัยหลายประการ อาทิเช่น

เกิดจากวัตถุดิบในการผลิตที่สำคัญคือดินที่ใช้ในการผลิตไม่ค่อยจะมีคุณภาพ เพราะเป็นแหล่งดินที่เลื่อนลอยเปลี่ยนแหล่งดินบ่อย ทำให้เสียเวลาในการทดสอบคุณภาพดิน ดินบางแหล่งมีคุณภาพแต่ได้ดินน้อยใช้ไประยะหนึ่งก็หมด พื้นดินบางแห่งเป็นแหล่งดินที่ใหญ่สามารถใช้ในการผลิตได้ยาวนานก็จริง แต่ดินไม่มีคุณภาพ ต้องอาศัยส่วนผสมอื่นๆผสมอีกที่เช่น ทรายละเอียดเป็นต้น ถึงจะทำให้มีความ แข็ง แกร่ง ทนทาน บรรจุใสน้ำนาน ๆ ไม่ทำให้เนื้อดินหลุดลุ่ย หากผู้ผลิตรายใดไม่มีความชำนาญหรือเรียนมาก่อนก็จะไม่สามารถผสมสูตรได้ ก็ต้องใช้เวลาในการทดลอง ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ **เชียวชาญ แสวงทอง** ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาเนื้อดินปั้นและเคลือบสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านตระกวน” ผลการศึกษาวิจัยพบว่า การปรับปรุงเนื้อดิน ทำได้โดยการผสมทรายในอัตราส่วนร้อยละ ๕-๓๐ โดยน้ำหนัก แล้วศึกษาสมบัติทางกายภาพและสมบัติเชิงกลได้แก่ ความเหนียว การดูดซึมน้ำ การหดตัวหลังเผา และความแข็งแรงหลังเผาพบว่าเนื้อดินมีความเหนียว การหดตัว และความแข็งแรงลดลงตามปริมาณของทรายที่ใช้ผสมเพิ่มขึ้น ในขณะที่ร้อยละการดูดซึมน้ำ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามปริมาณของทรายที่เพิ่มขึ้น ในการผสมทรายร้อยละ ๕ โดยน้ำหนัก ส่งผลให้เนื้อดินมีความแข็งแรงสูงสุด^๑ ซึ่งที่ผ่านมามีการเปลี่ยนแหล่งดินอยู่บ่อยครั้งจึงทำให้เกิดปัญหาทั้งด้านการพัฒนาการผลิต ทำให้ยากแก่การรักษาไว้ซึ่งคุณภาพไม่สามารถพัฒนาให้มีความแกร่งเหมือนกับแหล่งดินจังหวัดอื่นได้

เกิดจากกระบวนการเผา ที่เรียกว่าการเผาแบบรมดำ กระบวนการเผาแบบนี้ชิ้นงานที่ได้ออกมาจะไม่ค่อยมีความแข็งแรง ทั้งนี้เกิดจากความต้องการของลูกค้า เพราะจะมีสีสนที่สวยงามถูกใจลูกค้า ซึ่งกระบวนการเผาทั่วไปจะทำให้เป็นสีดำแบบนี้จะทำได้ ส่วนรูปแบบนั้นสามารถปรับเปลี่ยนไปตามความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ **สุวิทย์ อินทิพย์** ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนางานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาในเอกลักษณ์ของชุมชนมอญปากเกร็ดสำหรับเป็นผลิตภัณฑ์ร่วมสมัย” ผลการศึกษาวิจัยพบว่า แนวทางการประยุกต์ใช้งานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาในเอกลักษณ์ของชุมชนมอญปากเกร็ดต้องคำนึงถึงแนวคิดการออกแบบ และพัฒนา

^๑เชียวชาญ แสวงทอง, “การพัฒนาเนื้อดินปั้นและเคลือบสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านตระกวน”, ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ), ๒๕๕๘.

คือ ลักษณะเฉพาะถิ่น ความสวยงาม ประโยชน์ใช้สอย ขนาดสัดส่วน กรรมวิธีการผลิต จากการทดลองผลิตพบว่า เป็นแนวทางที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผลิตภัณฑ์ได้^๒

๒) ศิลปะการออกแบบเพื่อประโยชน์ใช้สอย เพื่อสร้างคุณค่าทางด้านจิตใจทั้งวัฒนธรรมและสังคม ที่มีการพัฒนาน้อยในปัจจุบันจึงทำให้ไม่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้เท่าที่ควร คือเกิดจาก ๑. การปั้นรูปแบบใหม่ทำให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุน เพราะจะต้องนำมาทดสอบตลาดหากไม่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ ย่อมหมายถึงการขาดทุนทั้งเงิน และเวลา ๒. การพัฒนารูปแบบใหม่เสียโอกาสทางการลงทุน เพราะจะต้องใช้เวลาในการทดลองซ้ำแล้วซ้ำเล่ากว่าจะได้รูปแบบที่ต้องการ ต้องสูญเสียเวลาในการทดลองหลายครั้งหลายครา ๓. ผู้ประกอบการจะต้องมีทุนสำรองในการผลิตเพื่อทำการสต็อกสินค้า ไม่เหมือนกับการผลิตตามออเดอร์ ผู้ผลิตได้รับเงินมัดจำส่วนหนึ่งสำหรับเป็นทุนในการผลิต ๔. ความกดดันในการปั้น และการสะท้อนจิตใจที่มีต่อสังคม สถาปนิกจะนิยมปั้นรูปแบบเดิม ๆ เพราะเป็นความถนัดเฉพาะตน การปั้นรูปแบบใหม่เกิดความล่าช้าเพราะความไม่ถนัด และอีกประการหนึ่งคือการปั้นรูปแบบเดิมนั้นมีความสะท้อนถึงจิตใจเพราะเป็นงานศิลปะที่บรรพบุรุษถ่ายทอดมาให้ จึงทำให้ไม่มีการพัฒนา ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ **ประกรณ์ วิไล, อภิญญา วิไล** ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านในภาคเหนือประเทศไทย” ผลการศึกษาวิจัยพบว่า ผู้ประกอบอาชีพช่างปั้นส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงและเป็นผู้หญิงล้วนถึง ๒ หมู่บ้าน อายุเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์ผู้ใหญ่ถึงผู้สูงอายุระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบระดับประถมศึกษา ประสพการณ์การทำอาชีพช่างปั้นเฉลี่ย ๑๒.๕ - ๔๖ ปี โดยในช่วง ๑๕ ปีที่ผ่านมาบางหมู่บ้านไม่มีคนเข้าสู่อาชีพนี้เลย ส่วนใหญ่ประกอบเป็นอาชีพหลักอย่างเดียวถึง ๓ หมู่บ้าน และประกอบเป็นอาชีพหลักโดยมีอาชีพเสริมคือการเกษตรอีก ๒ หมู่บ้าน รูปแบบการทำงานจึงเป็นการผลิตซ้ำๆ รูปแบบเดิมๆ ไม่มีการพัฒนาใดๆ^๓ ๕. ที่มีการพัฒนารูปแบบน้อยมากในปัจจุบัน เพราะผลิตภัณฑ์บางชนิดเสื่อมความนิยมลง มีผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ ผู้ประกอบการจึงหันมาผลิต ผลิตภัณฑ์เพื่อการประดับตกแต่งมากกว่าประโยชน์ใช้สอย ๖. การถ่ายทอด ภูมิปัญญาลดน้อยลง ขาดบุคลากรที่จะมารับการถ่ายทอด คนรุ่นหลังส่วนใหญ่จะหันไปประกอบอาชีพอื่น ทำให้โอเดียร์หรือแนวคิดใหม่ ๆ ไม่เกิด

๓) การเสริมสร้างคุณค่าเพื่อการเพิ่มมูลค่า ปัจจุบันการผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุงนั้นมีการนำเอา อัตลักษณ์ ศิลปวัฒนธรรมในการปั้นมาประยุกต์เพื่อเพิ่มมูลค่าน้อยมาก เคยปั้นแบบไหนก็จะปั้นแบบนั้น เหตุผลเพราะทำตามความต้องการของผู้บริโภค หากเปรียบด้านราคาแล้วควรที่จะมีราคาแพงกว่าปัจจุบัน อีกประการหนึ่งการที่ไม่นำเอารูปแบบเดิมมาพัฒนาหรือปรับเปลี่ยนจากรูปแบบไปจากเดิม อาจทำให้ภาพลักษณ์ลูกหลานอาจสับสนเรื่องศิลปะในยุคสมัย จึงควรปรับเปลี่ยนเพื่อพัฒนารูปแบบ เพื่อป้องกันถึงยุคถึงสมัยนั้นๆ และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มอีกทางหนึ่ง ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ **ประกรณ์ วิไล, อภิญญา วิไล** ได้ศึกษาวิจัย

^๒สุวิทย์ อินทิพย์, “การพัฒนางานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาในเอกลักษณ์ของชุมชนมอญปากเกร็ด สำหรับเป็นผลิตภัณฑ์ร่วมสมัย”, **ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต**, (คณะศิลปประยุกต์และการออกแบบ: มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี), ๒๕๕๕

^๓ประกรณ์ วิไล และอภิญญา วิไล, “ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านในภาคเหนือประเทศไทย”, **การประชุมวิชาการการพัฒนาชนบทที่ยั่งยืน**, (ครั้งที่ ๔, ๒๕๕๗).

เรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านในภาคเหนือประเทศไทย” ผลการศึกษาวិจัยพบว่า ในการพัฒนารูปแบบนั้น ทุกชุมชนไม่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์และลวดลายใหม่ ๆ เลย แต่ส่วนมากมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบตามความต้องการของลูกค้า เหตุผลสำคัญที่สุดในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ทำตามลูกค้าสั่ง^๔

ด้านการตลาดของผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุงนั้น เป็นการค้าขายแบบพื้นบ้านเดิมๆคือแบบสมัยโบราณ ซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าเหมือนสมัยก่อน การซื้อขายผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค เช่นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านระบบ SMS Marketing หรือ MMS Marketing ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือฝากขายตามห้างสรรพสินค้าหรือสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆยังไม่มี ซึ่งการทำตลาดสมัยนี้มีความจำเป็น เป็นอย่างยิ่งในการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านระบบ SMS Marketing หรือ MMS Marketing ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลการวิจัยของ เกวลิน ช่วยบำรุง ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยทางการตลาดผ่าน Mobile Marketing ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร” ผลการวิจัยพบว่าการสื่อสารการตลาดผ่าน SMS Marketing ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคและการสื่อสารการตลาดผ่าน MMS Marketing ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค จากผลการวิจัยสามารถนำไปเป็นแนวทางและข้อมูลเบื้องต้นให้ผู้ประกอบการของธุรกิจและบริการนำไปใช้ในการปรับปรุงในส่วนรูปแบบ และข้อความในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในนวัตกรรมรูปแบบใหม่ๆ เช่น QR Code และสื่อ Social Media ในโทรศัพท์เคลื่อนที่และยังสามารถพัฒนาฐานข้อมูลไปเป็นการวิจัยทางการตลาดเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ได้ต่อไป^๕

ด้านการสร้างแบรนด์ หรือโลโก้ การสร้างบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายนั้น กลุ่มผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุงยังไม่มีพัฒนาการมาก่อนหรือมีความคิดที่ริเริ่มที่จะพัฒนา ยังยึดถือการตลาดแบบเดิมอยู่ทั้งที่การสร้างแบรนด์ หรือโลโก้นั้นมีความจำเป็นมากในยุคปัจจุบันนี้ เพราะเป็นการประชาสัมพันธ์ตัวผลิตภัณฑ์ หรือโรงงาน ให้กับผู้บริโภค และบุคคลทั่วไปได้รู้จักและเชื่อถือในผลิตภัณฑ์นั้นๆ ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ นันธิดา รอดสถิตย์ ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “การสร้างแบรนด์สินค้าเปเปอร์มาเช่ของไทย” ผลการศึกษาวิจัยสรุปได้ว่า เรื่องการสร้างแบรนด์สินค้าเปเปอร์มาเช่ของไทย เป็นดังนี้

๑. มีกระบวนการสร้างแบรนด์สินค้าเปเปอร์มาเช่ของไทย โดยการนำเอาหลักปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้กับธุรกิจ มีขั้นตอน ๖ ขั้นตอน ดังนี้

๑.๑ การกำหนดจุดยืนของแบรนด์ คือ การสร้างสรรค์สินค้าในแนวการ์ตูนแฟนตาซี สีสันสดใส มีความเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์เอง ภายใต้แนวคิดของสินค้าที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม

๑.๒ การกำหนดคุณสมบัติของแบรนด์ คือ สินค้าเปเปอร์มาเช่ของไทยเป็นสินค้าที่เน้นประโยชน์ใช้สอย ของตกแต่งบ้าน เป็นสินค้าที่สามารถยกระดับงานหัตถกรรมกระดาษอัดของ

^๔เรื่องเดียวกัน

^๕เกวลิน ช่วยบำรุง, “ปัจจัยทางการตลาดผ่าน Mobile Marketing ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร”, *บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ปีการศึกษา), ๒๕๕๔

ไทยมาเป็นสินค้าหัตถอุตสาหกรรมไทยโดยผลิตมาจากกระดาษใช้แล้ว และสร้างสินค้าที่มีลักษณะความเป็นไทยในรูปแบบการทูนทั้งเด็กไทย นักมวยไทย รถตุ๊กตุ๊ก สอดแทรกลายไทย ลายเส้นทอง

๑.๓ การสร้างเอกลักษณ์ของสินค้าและแบรนด์ ตั้งแต่ชื่อแบรนด์ โลโก้ นามบัตร เว็บไซต์ บรรจุภัณฑ์ และพัฒนารูปแบบของสินค้าให้มีความเป็นเอกลักษณ์ แตกต่างจากคู่แข่ง

๑.๔ การสร้างวัฒนธรรมของแบรนด์ ด้วยการปลูกฝังจิตสำนึกคนในองค์กร รู้จักอาชีพหัตถกรรมกระดาษอัดของไทย เล็งเห็นคุณค่าของงานหัตถกรรมไทย สืบทอดศิลปหัตถกรรมไทย ภาคภูมิใจในอาชีพ มีส่วนร่วมในการผลิตสินค้าที่ใส่ใจในสิ่งแวดล้อม ช่วยลดขยะโลก ในการผลิตไม่สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับขยะกลับมามีคุณค่าอีกครั้ง และยัง เป็นการสร้างอาชีพ กระจายรายได้ให้กับชาวบ้าน

๑.๕ การสร้างการรับรู้ต่อแบรนด์ ด้วยการทำการสื่อสารการตลาด ด้วยการประชาสัมพันธ์ การเปิดหน้าร้าน การจัดแสดงสินค้า การสร้างเว็บไซต์ การแจกนามบัตร

๑.๖ การสร้างความจงรักภักดีต่อแบรนด์ ด้วยการเก็บข้อมูลของลูกค้าให้เป็นระบบ ทั้งลูกค้าในประเทศ ลูกค้าต่างประเทศ ให้ถูกต้องครบถ้วนและทันสมัยอยู่เสมอ คอยอัปเดตรูปแบบสินค้าใหม่ ลงในเว็บไซต์ คอยตอบรับอีเมลอย่างสม่ำเสมอ รวดเร็ว เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า นำเสนอสินค้าบ้าง แต่ไม่ยัดเยียดลูกค้าจนเกินไป สร้างความเป็นกันเองกับลูกค้า อธิบายขั้นตอนการทำแบบคร่าวๆ มีการประเมินผลจากการกลับมาซื้อสินค้าทั้งลูกค้าปลีกและส่ง

๒. มีการใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดในการสร้างแบรนด์สินค้าเปเปอร์มาเช่ของ ไทย นำมาใช้ประกอบด้วย ๑๒ เครื่องมือ ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ การจัดแสดงสินค้า การใช้ ผลิตภัณฑ์ เป็นสื่อ การบรรจุภัณฑ์ หน่วยงานขาย พนักงาน การจัดนิทรรศการหรือจัดแสดงสินค้า โชว์รูม เว็บไซต์ กิจกรรมความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การฝาก ขาย^๖

๕.๓ ข้อเสนอแนะ

๕.๓.๑ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง “แนวทางการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่” เสนอเชิงนโยบาย ดังนี้

๑) นโยบายภาครัฐ ควรมอบหมายให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้การส่งเสริมอาชีพ การผลิตเครื่องปั้นดินเผาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการมีความเป็นอยู่ที่ดี และทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็ง สามารถช่วยเหลือตนเองได้ เท่ากับเป็นการลดภาระทางด้านสังคม

๒) นโยบายภาครัฐ ควรจัดสรรสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนให้กับชุมชน หรือจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ถาวร เพื่อความมั่นคงในอาชีพ เป็นการลดปัญหาค้นหาสถานที่

๓) นโยบายภาครัฐ ควรหาทางออกในกรณีเกิดปัญหาสังคมกับสิ่งแวดล้อมอันเกิดจากการเผาเตาซึ่งเกิดจากการขยายตัวของสังคมอย่างรวดเร็ว เพื่อหลีกเลี่ยงการกระทบกระทั่งระหว่างผู้ประกอบการเดิม กับผู้อาศัยใหม่ในโครงการจัดสรรรอบๆชุมชน

^๖นันธิดา รอดสถิตย์, “การสร้างแบรนด์สินค้าเปเปอร์มาเช่ของไทย”, วิทยานิพนธ์นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต), ๒๕๕๖

๕.๓.๒ ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ

๑) หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรนำผลการวิจัยครั้งนี้ไปพิจารณาปรับปรุงให้สอดคล้องกับการเสริมสร้างคุณค่าการผลิตเครื่องปั้นดินเผาของชุมชน

๒) ผู้ประกอบการเจ้าของโรงงานควรวางหาทางนำเอาผลการวิจัยครั้งนี้ไปปรับปรุงใช้กับการแก้ปัญหาด้านการผลิต การพัฒนารูปแบบเพื่อให้สะท้อนจิตใจ และสังคม และด้านการเสริมสร้างคุณค่าเพื่อเพิ่มมูลค่า เพื่อให้เกิดความยั่งยืน ความมั่นคง

๓) ผู้ประกอบการ/ร้านค้าชุมชนควรรักษาหลักการประกอบอาชีพที่สุจริตขององค์กร สัมมาสัมพุทธเจ้าว่าด้วย สัมมาอาชีวะ การประกอบอาชีพอย่างสุจริต ไม่เบียดเบียนผู้อื่น ไม่ค้าสิ่งผิดกฎหมาย และผิดศีลธรรม

๕.๓.๓ ข้อเสนอในการทำวิจัยครั้งต่อไป

๑) ควรมีการวิจัยในลักษณะเชิงปฏิบัติการ (Action Research) เพื่อเป็นการนำแนวทางการเสริมสร้างการผลิตเครื่องปั้นดินเผาให้เกิดความชัดเจน

๒) ควรมีการวิจัยแนวทางการเสริมสร้างการผลิตเครื่องปั้นดินเผาแบบกลุ่มผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผา เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมในการถ่ายทอด และการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น