



วารสารชุมชน

Journal of Community Development

ปีที่ 8 ฉบับที่ 8 มกราคม - ธันวาคม 2559
Vol.8 No.8 January - December 2016

พลังชุมชนกับการขับเคลื่อน**ประเทศไทย**
สู่...ความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน



หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต (ศศ.บ.)

สาขาวิชาการพัฒนาชุมชน

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

BACHELOR OF ARTS PROGRAM IN COMMUNITY DEVELOPMENT

FACULTY OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES RAJABHAT RAJSHAK UNIVERSITY

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทความวิจัย :

61

■ การศึกษาพฤติกรรมการกินอาหารของบุคลากร
ในกรุงเทพมหานครที่มีอายุ 80 ปีขึ้นไป
จำนวน 6 ตำบลเขตทุ่งน้ําเมือง กรุงเทพมหานคร

โดย อัจฉริยา ไชยวิ. ศรัณย์สัมพันธ์, เกษชา มุทะรัมย์ดี
และ ปุญญิฉ ประทุม

69

■ การศึกษาภูมิปัญญาในการผลิตสิ่งทอที่อุตสาหกรรมจุดเล็กการค้าขาย
กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดุมบ้านควนป้อม หมู่ที่ 1 ตำบลศรี
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

โดย ยริยาภรณ์ นันมี, อุดมศักดิ์ เตโชชัย, เตโช แซ่น้ำแก้ว และ ชิตติมา
ศำรงวัฒนะ

87

■ การศึกษาแนวทางทางกายภาพที่ใช้ประโยชน์เศรษฐกิจท่องเที่ยวเพื่อ

การส่งเสริมการตลาด กรณีศึกษา : โรงเรียนบุรีรัมย์พิทยักษ์หมู่ที่ 1 ตำบลบ้านดอนและบาง
หมู่ที่ 6 ตำบลท่าบ่อระ อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

โดย สุทธิญา เอี่ยมใจ, จิตติมา ศำรงวัฒนะ, เตโช แซ่น้ำแก้ว และอุดมศักดิ์ เตโชชัย

106

■ การศึกษาภูมิปัญญาการแปรรูปเครื่องแกงตำป้อเพื่อทานแหวง

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษา : กลุ่มแม่บ้านหัวขันธ์ หมู่ที่ 4 ตำบลชะเมา
อำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช

โดย ยุทธพร รักธงเจริญ, จิตติมา ศำรงวัฒนะ, เตโช แซ่น้ำแก้ว และอุดมศักดิ์ เตโชชัย

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

122

■ การศึกษาแนวทางการพัฒนาการปฏิบัติงานตามบทบาทหน้าที่
ของอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้านร่วมกับทีมสุขภาพ
ตำบลสวนหลวง อำเภอเมืองนันทบุรี จังหวัดนครศรีธรรมราช
โดย วิรภัทรา คำป้อม และเชษฐา มุทะรัมย์ดี

134

■ การศึกษาการปรับตัวของชาวสวนยางในภาวะขาดสภาพตลาด
ตำบลหัวบึง อำเภอเวียงหนองเจียง จังหวัดกระบี่
โดย อวยพร สว่างโพธิ์ และทรงศักดิ์ประสิทธิ์ อ่อนจันทร์



บรรณานุกรม

- จตุรัตน์ บัวแก้ว. (2540). **พัฒนากรรรมพื้นที่บ้านชุมชนหนองเลน้อย**. รายงานการวิจัย คณะมนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา. วิทยาเขตปทุมธานี
- รวัด สุขศึกษาอุจน์. (2549). **การศึกษา และพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์จักสานกระจูด จังหวัดนครศรีธรรมราช**. เครือข่ายการวิจัย และถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชน (สกอ.) ภาคใต้ตอนบน มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
- วิบูลย์ สีสุวรรณ. (2540). **พัฒนากรรรมพื้นที่บ้าน**. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์โมเดิร์นสโตร์
- สมาคมตลาดแม่ลหู่อเมริกา. (2558). **ส่งเสริมการตลาด**. (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก : <https://www.getokenov.org>. (สืบค้นข้อมูลวันที่ 1 มีนาคม 2558).
- สมบัติย์ บุญมี. (2551). **ตลาดขายการสานกระจูด**. วารสารคนใต้

การศึกษาแนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
เพื่อการส่งเสริมการตลาด กรณีศึกษา : โรงเรียนมัธยมโพธิ์ชัยกรุป
ชุมชนบ้านดอนมะพร้าว หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ

อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

STUDY THE GUIDELINE OF SUFFICIENCY ECONOMY
PHILOSOPHY APPLICATION TO PROMOTE MARKETING,
CASESTUDY : ANANPHAIBOON GROUP BRICK FACTORYIN
DONMAPRANG VILLAGE AT MOO 6, THAPRAJA, CHA-UAT,
NAKORN SI THAMMARAT

ศุภัญญา เสถิมิ่ง
จิตติมา ศำรวัฒน์ยะ, เตโช แซ่มั่นแก้ว และอุดมศักดิ์ เตโชชัย

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ เพื่อศึกษาแนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
เพื่อการส่งเสริมการตลาด กรณีศึกษา : โรงเรียนมัธยมโพธิ์ชัยกรุป ชุมชนบ้านดอน
มะพร้าว หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยเป็นการ
วิจัยเชิงคุณภาพ

ผลการวิจัยพบว่า

1. การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา: โรงเรียนมัธยม
โพธิ์ชัยกรุป ชุมชนบ้านดอนมะพร้าว หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัด
นครศรีธรรมราช พบว่า 1) ทางโรงเรียนมีความพอประมาณ โดยใช้วิธีการผลิตเพื่อ

นักศึกษาศาสตร์ การพัฒนาชุมชน

* อาจารย์ที่ปรึกษา สาขาวิชาการศึกษาชุมชน



ขึ้นไปได้ 2) มีเหตุผล ในการตัดสินใจในแต่ละครั้งจะต้องพิจารณาว่าประโยชน์
นั้นน้อยแต่ไหน3) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องก็จะเรียนรู้ผลกระทบและการเปลี่ยนแปลงด้าน
ต่าง ๆ ได้ 4) มีการพัฒนาความรู้เพื่อพัฒนารูปแบบของอู่ชุมชน 5) ทางโรงอิฐได้
มีการสอนเรื่องชุมชนบ้าง,เป็นการสร้าง ความเหมาะสมและตามโอกาสที่
เหมาะสม

2) แนวทางการส่งเสริมการอาศรัยการศึกษา โรงอิฐอู่ชุมชนโพธิ์กรุป
ชุมชนบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจักษ์ อำเภอชะอวด จังหวัด
นครศรีธรรมราช พบว่า1) มีแนวทางการส่งเสริมการตลาดซึ่งมีความเกื้อกูลต่อชุมชน
2) มีแนวทางการตลาดของอู่ โดยพัฒนาอู่ให้มีรูปแบบที่ทันสมัยอยู่เสมอ 3) มี
แนวทางการตลาดที่จะช่วยส่งเสริม ก่อให้เกิดอาชีพที่สามารถต่อยอดจากอู่ได้ เช่น
อาชีพก่อสร้าง และสถาบัน

คำสำคัญ : โรงอิฐ,แนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง, บ้านดอน
มะปราง

ABSTRACT

The objectives of this research were as follow : (1) to study the
guideline of sufficiency economy philosophy application and (2) to
study the guideline to promote marketing. Case study -Ananhalboon
Group Brick Factory in Donmaphangvillage at Moo 6, Thepraaja , Cha-uaat ,
Nakorn Si Thammarat. This research was qualitative research.

The results of this study were :

1) the guideline of sufficiency economy philosophy application
as follow : (1)based on modicum that had produced the objects
themselves , (2) each time of decision must had investigated about



benefit as more or less, (3) defend with quite learning about effect and
change, (4) must had always developed the knowledge to develop the
brick pattern ,(5) had usually grown the moral principle if had proper
time or suitable opportunity to workers.

2)the guideline to promote marketing as follow : (1) must had supported
the community, (2) must had developed the brick pattern to modern
style always (3) the marketing must had cumulated the career such as
construction or architect

Keywords: Brick Factory, guideline of sufficiency economy philosophy
application, Donmaphang Community

บทนำ

จากยุคอดีตสู่ปัจจุบันการตลาดของโรงอิฐอู่ชุมชนโพธิ์กรุปกำลังตั้งอยู่
ในเขตพื้นที่ของชุมชนบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจักษ์ อำเภอชะอวด
จังหวัดนครศรีธรรมราช มีการตลาดหลากหลายวิธีการ และซึ่งในแต่ละวิธีนั้นเป็นการ
ประพันธ์ต้นทุนในการผลิตอิฐอีกด้วยเช่นกัน และผู้วิจัยได้เลือกเอา โรงอิฐอู่เมือง
โพธิ์กรุป สืบเนื่องมาจากโรงอิฐอู่เมืองโพธิ์กรุป เป็นโรงอิฐแรก ๆ ที่ได้ทำ
การตลาดโดยวิธีการขายแบบปลีก และขายแบบในราคาส่ง และมีการขนส่งให้สะดวก
และโรงอิฐอู่เมืองโพธิ์กรุป ยังมีวิธีการประพันธ์ต้นทุนอีกหลายอย่าง อาทิเช่น การ
รับซื้อไม้คอตแล้วนำมาแปรรูปเป็นแฉง จากที่เมื่อก่อนซื้อมาแต่เพื่อเป็นการประหยัด
ต้นทุนทางโรงอิฐอู่เมืองโพธิ์กรุปเจ้าคิดจึงได้ทำการแปรรูปที่มาจากแฉงเป็นต้น

เศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญาที่ยึดหลักทางสายกลาง ซึ่งแนวทางทางต่าง
อยู่และปฏิบัติของประชาชนในทุกระดับได้ดำเนินไปในทางสายกลาง มีความพอเพียง
และมีความพร้อมที่จะจัดการต่อผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลง ซึ่งจะต้องอาศัย
ความรู้รอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง ในการวางแผนและดำเนินการทุกขั้นตอน ทั้งนี้

เศรษฐกิจพอเพียงยังเป็นงานสำคัญในชีวิตอย่างสูงสุดและยั่งยืน เพื่อให้สามารถอยู่ได้แม้ในโลกที่มีการแข่งขันสูงและเป็นการพัฒนาที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของทางสายกลางและความไม่ประมาท โดยคำนึงถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัวตลอดจนการใช้ความรู้ ความรอบคอบ และคุณธรรมประกอบการวางแผน การตัดสินใจและการกระทำต่าง ๆ ในชีวิตประจำวันของเร” ความพอประมาณ หมายถึง ความพอดีที่ไม่น้อยเกินไป และไม่เบียดเบียนตนเอง และผู้อื่นความมีเหตุผล หมายถึง การใช้หลักเหตุผลในการตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ โดยพิจารณาจากเหตุปัจจัยที่เกี่ยวข้อง การมีภูมิคุ้มกันที่ดี หมายถึง การเตรียมตัวให้พร้อมรับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว (พระราชบัญญัติของพระราชบัญญัติพระราชบัญญัติ 2538)

ปัจจัยเหล่านี้จะเกิดขึ้นได้นั้น จะต้องอาศัยความรู้ และคุณธรรม เป็นเงื่อนไขพื้นฐาน กล่าวคือ เงื่อนไขความรู้ หมายถึง ความรอบรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังในการดำเนินชีวิตส่วนเงื่อนไขคุณธรรม คือ การยึดถือคุณธรรมต่าง ๆ อาทิ ความซื่อสัตย์สุจริต ความอดทน ความเพียร การมุ่งต่อประโยชน์ส่วนรวมและการแบ่งปัน ฯลฯตลอดเวลาที่ประยุกต์ใช้ปรัชญาในไปปัจจุบันทางโรงเรียนต้นโตโยตย์ กรุ๊ป มีแนวโน้มที่จะมีการสร้างรูปแบบทางด้านการศึกษา โดยการนำเอาวิธีการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง (ปรัชญาของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว) นำเข้ามาใช้ร่วมกัน นั่นก็คือ 3 ท่วง คือ ความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว และ 2 เงื่อนไข นั่นก็คือ เงื่อนไขความรู้ และเงื่อนไขคุณธรรม ปรัชญาเหล่านี้ก็จะเป็นส่วนเลือกส่วนหนึ่ง ที่สามารถจะช่วยให้เกิดผลลัพธ์ทางด้านการศึกษาที่ดี และเด็กก็จะช่วยให้บรรลุเป้าหมายในโรงเรียนทางด้านการศึกษา และทางด้านการศึกษาของโรงเรียนต้นโตโยตย์กรุ๊ป ไปมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษา “แนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการส่งเสริมการศึกษา โรงเรียนต้นโตโยตย์กรุ๊ป ชุมชนบ้านดอนมะปราง ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช”

เพื่อที่จะได้ทราบถึงวิธีการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ตลอดจนถึงทราบนแนวทางส่งเสริมทางด้านการตลาดของโรงเรียนต้นโตโยตย์กรุ๊ป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการศึกษา โรงเรียนต้นโตโยตย์กรุ๊ป ชุมชนบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
2. เพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมการตลาด การศึกษา โรงเรียนต้นโตโยตย์กรุ๊ป ชุมชนบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. ทราบแนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการศึกษา โรงเรียนต้นโตโยตย์กรุ๊ป ชุมชนบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
2. ทราบแนวทางการส่งเสริมการตลาด การศึกษา โรงเรียนต้นโตโยตย์กรุ๊ป ชุมชนบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาแนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการส่งเสริมการตลาด การศึกษา : โรงเรียนต้นโตโยตย์กรุ๊ป ชุมชนบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

1. การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา: โรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป ๒ ตำบลบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

2. แนวทางการส่งเสริมการศึกษ: กรณีศึกษา: โรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป ๒ ตำบลบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

ขอบเขตด้านประชากร

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือคณะกรรมการบริหารโรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป ๒ ตำบลบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ จำนวน 15 คน ได้แก่ ผู้จัดการ จำนวน 1 คน รองผู้จัดการ จำนวน 1 คน และสมาชิกกลุ่ม จำนวน 13 คน

2. ผู้ให้ข้อมูลรอง คือ ผู้ที่ได้รับการส่งเสริมผลิตภัณฑ์อันเนื่องมาจากโรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป จำนวน 5 คน ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้าน จำนวน 1 คน นายกเทศมนตรีตำบลท่าประจะ จำนวน 1 คน ปลัดเทศบาล จำนวน 1 คน นักพัฒนาชุมชน จำนวน 1 คน และนายช่างโยธา จำนวน 1 คน

ขอบเขตด้านระยะเวลา ระยะเวลาในการวิจัย ตั้งแต่วันที่ 4 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 8 พฤษภาคม 2559

ขอบเขตด้านพื้นที่ โรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป ตั้งอยู่ในชุมชนบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งเนื่องจากได้มีโรงงานการผลิตอิฐแดงเป็นจำนวนมาก แต่มีโรงอิฐซึ่งเป็นโรงงานเก่าแก่ และเป็นโรงงานรุ่งยุคเบิกในการผลิตอิฐมาตั้งแต่ พ.ศ. 2531 นั่นก็คือ โรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป ๒ ตำบลบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากร

การศึกษาแนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการส่งเสริมการตลาดกรณีศึกษา: โรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป ๒ ตำบลบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้กำหนดขอบเขตด้านประชากรจำนวน 20 คน ดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ คณะกรรมการบริหารโรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป ๒ ตำบลบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ จำนวน 15 คน ได้แก่ ผู้จัดการ จำนวน 1 คน รองผู้จัดการ จำนวน 1 คน และสมาชิกกลุ่ม จำนวน 13 คน

2. ผู้ให้ข้อมูลรอง คือ ผู้ที่ได้รับการส่งเสริมผลิตภัณฑ์อันเนื่องมาจากโรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป จำนวน 5 คน ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้าน จำนวน 1 คน นายกเทศมนตรีตำบลท่าประจะ จำนวน 1 คน ปลัดเทศบาล จำนวน 1 คน นักพัฒนาชุมชน จำนวน 1 คน และนายช่างโยธา จำนวน 1 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือการศึกษาแนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการส่งเสริมการตลาดกรณีศึกษา: โรงเรียนนันทไพบูลย์กรุป ๒ ตำบลบ้านดอนมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช ในครั้งนี้ ดังนี้

1. ผู้วิจัย นักวิจัยถือเป็นเครื่องมือสำคัญที่สุดในการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้เตรียมตัวศึกษาทำความเข้าใจในแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการศึกษา กำหนดวิธีการและประเด็นที่สำคัญ เพื่อเป็นแนวทางในการรวบรวมข้อมูลอย่างรอบด้าน ตรวจสอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย

2. แบบบันทึกข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

3. แบบสัมภาษณ์ ผู้วิจัยเป็นผู้สัมภาษณ์ด้วยตัวเองโดยเตรียมแนวคำถามแบบครอบคลุมทุกรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับแนวทางการตลาด ช่วงแรกของ

สัมภาษณ์จะเป็นคำถามเกี่ยวกับการใช้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไปในการผลิตอิฐ
หลังจากนั้นก็จะเป็นคำถามเชิงประเมินผลที่ต้องการ เพื่อที่จะได้ข้อมูลที่ครบถ้วน
ชัดเจน และมีความถูกต้องตรงตามความจริงทุกประการ

4. แผนที่เดินดิน และแผนผังประวัตินวัตกรรมชุมชน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงการศึกษา มีดังนี้

1. ผู้วิจัยติดต่อขอสัมภาษณ์บุคคลที่เป็นผู้ผลิต/ผู้ประกอบการวงอิฐฉนวนที่
ไพบูลย์กรุปชุมชนคลองมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัด
นครศรีธรรมราช
2. เก็บข้อมูลภาคสนามโดยการสัมภาษณ์ สังเกต และถามประเด็นที่
ครุศาสตร์ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้
3. ผู้วิจัยจะสัมภาษณ์ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการอิฐแดง โดยจะพูดคุยในประเด็น
ที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย ข้อมูลที่ได้จะมีประโยชน์ต่อประชาชนรุ่นหลัง เพื่อเป็น
แนวทางการตลาดของกรมศึกษาอิฐแดง ทั้งนี้ผู้สัมภาษณ์มีสิทธิไม่ตอบคำถาม และ
หยุดการสัมภาษณ์เมื่อใดก็ได้

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาริขัยครั้งนี้ เมื่อผู้วิจัยได้ข้อมูลทั้งจากเอกสารและภาคสนามแล้ว
นำมาวิเคราะห์เนื้อหาโดยสรุปเป็นภาพรวม เพื่อเป็นแนวทางในการค้นคว้าข้อมูลครั้ง
ต่อไปในขณะเก็บรวบรวมข้อมูล ข้อมูลใดขาดหรือไม่ชัดเจนก็เก็บเพิ่มเติมต่อไปจน
ครบถ้วนของข้อมูลที่ได้นำมาหาความสัมพันธ์ของข้อมูลจนเป็นรูปกฎการนำเสนอ
ให้สามารถอธิบายข้อเท็จจริง เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย ตามขอบเขตที่
กำหนดไว้อย่างชัดเจนที่สุดตามข้อมูลที่แท้จริง

ผลการศึกษา

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูล

ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ คณะกรรมการบริหารโรงเรียนที่ไพบูลย์กรุป ให้
หน้าที่ส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์อิฐแดงจากโรงงาน จำนวน 15 คน ได้แก่ ผู้จัดการ
จำนวน 1 คน รองผู้จัดการ จำนวน 1 คน และพนักงาน จำนวน 13 คน



ภาพประกอบ 1

แนวทางการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลการศึกษาแนวทางการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจ
พอเพียง เพื่อการส่งเสริมการตลาดการศึกษา : โรงเรียนที่ไพบูลย์กรุป ชุมชนบ้าน
คลองมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

ตอนที่ 2 การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา : โรงเรียนที่ไพบูลย์กรุป ชุมชนบ้านคลองมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด
จังหวัดนครศรีธรรมราช

1. ความพอประมาณ

จากการศึกษาพบว่า ด้านความพอประมาณ คือ ในโรงเรียนของเราได้มีการ
ให้จ่ายอย่างพอเพียง สิ่งไหนที่ดีเราดี และประหยัดก็จะทำขึ้นเอง โดยที่ไม่ต้องไปหา
ซื้ออีก เช่น แม้วัสดุจากที่จะซื้อมา ตอนนั้นก็ไม่ต้องซื้ออีกต่อไป เพราะหาโรยก็ได้
ทำการปรับปรุง ประหยัดไปอีกหนึ่งรูปแบบ และการขายถ่านซึ่งก็ได้อำนาจจากเรา

อิฐจากในสนามหญ้าก็สามารถที่จะนำกลับมาเผื่อนำมาขายได้เช่นกัน และทางโรงเรียนได้มีการเปิดสอนผู้เรียนอย่างสม่ำเสมอ

2. มีเหตุผล

จากการศึกษาพบว่า ด้านมีเหตุผล คือ จะต้องเป็นไปอย่างมีเหตุผลพอสมควร เพราะในการตัดสินใจในแต่ละครั้งจะต้องพิจารณาว่ามีประโยชน์กับกับใครหรือไม่ และเนื่องจากจะต้องใช้ปัจจัยในหลาย ๆ ด้านมาประกอบกัน เพื่อพิจารณาว่าเห็นสมควรหรือไม่ อย่างไรก็ตามเพื่อที่จะได้รู้ว่าจะต้องจ่ายอย่างไร แบบไหนกันบ้างเพื่อที่จะช่วยให้การตัดสินใจง่ายขึ้น

3. ภูมิคุ้มกัน

จากการศึกษาพบว่า ด้านภูมิคุ้มกัน คือ ทางโรงเรียนได้มีการส่งเสริมเรื่องการส่งเสริมคุณธรรม โดยการสั่งสอน ว่ากล่าวตักเตือนเวลาทำผิด และสอนให้มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความอดทนอดกลั้นมีความเพียร เช่น การใช้ส้วมในเวลาการทำงาน เป็นต้น

4. การส่งเสริมความรู้

จากการศึกษาพบว่า ด้านการส่งเสริมความรู้ คือ ได้มีการให้ความรู้ทั้งในด้านวิธีการผลิตอิฐ การเลาอิฐ และขั้นตอนวิธีการต่างๆให้กับพนักงานเก่า และพนักงานใหม่ เพื่อให้มีความรู้ และความเข้าใจในเรื่องของการผลิตอิฐ เพื่อให้ที่จะให้ความชำนาญ และคล่องตัวมากขึ้นในการทำงาน

5. การส่งเสริมคุณธรรม

จากการศึกษาพบว่า ด้านการส่งเสริมคุณธรรม คือ ได้มีการสอนเรื่องคุณธรรมบางเป็นบางครั้งแล้วแต่ตามความเหมาะสม และตามโอกาสที่เห็นสมควร อาทิเช่น การกล่าวคำเตือนเวลาทำผิด สอนให้มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ สอนให้มีความซื่อสัตย์ เป็นต้น

ตอนที่ 3 แนวทางการส่งเสริมการตลาดกรณีศึกษา : โรงเรียนบ้านโคกโพธิ์ไชย
ชุมชนบ้านคอมมะพร้าว หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะอำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

1. แนวทางการส่งเสริมการตลาดที่มีสื่อสังคม

1.1 การตลาดเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการซื้อของบุคคล

จากการศึกษาพบว่า ด้านการตลาดเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการซื้อของบุคคล คือ ทางโรงเรียนมีแนวทางที่จะทำให้การตลาดของโรงเรียนมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการซื้ออิฐ ก็คือ จะมีการเพิ่มจำนวนรูปแบบของอิฐเพิ่มเติม โดยจากที่ในปัจจุบันมี 4 รูปแบบของอิฐแบบ 4 ช่อง และมีการคิดเพิ่มเติมขึ้นมาเป็นแบบ 8 ช่อง เพื่อให้เป็นไปตามเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน

1.2 การตลาดช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพของประชาชน

จากการศึกษาพบว่า ด้านการตลาดช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพของประชาชน คือ ค่าครองชีพในแต่ละช่วงไม่เหมือนกัน ส่วนใหญ่จะเป็นไปตามกลไกของเศรษฐกิจ ซึ่งถ้าในช่วงเศรษฐกิจดี ก็จะทำให้ค่าครองชีพของประชาชนจะสูงขึ้นไปด้วยเช่นกัน แต่ถ้าช่วงไหนเศรษฐกิจเริ่มจะตกต่ำลงไป ก็จะทำให้ค่าครองชีพในช่วงนั้นตกลงไปด้วยเช่นกัน

1.3 การผลิตอิฐแดงนี้สามารถที่จะต่อยอดและสร้างอาชีพใหม่ ๆ

ให้แก่คนอื่น

จากการศึกษาพบว่า ด้านการผลิตอิฐแดงนี้สามารถที่จะต่อยอดและสร้างอาชีพใหม่ ๆ ให้แก่คนอื่น คือ อาชีพที่สามารถต่อยอดจากการทำงานอิฐได้ก็คือ อาชีพก่อสร้างซึ่งจะต้องใช้อิฐในการก่อสร้างที่อยู่อาศัย อาคาร บ้านเรือน และอาชีพสถาปนิกซึ่งจะต้องใช้อิฐในการคำนวณของแต่ละแบบแปลนของรูปแบบแต่ละบ้านจะไม่เหมือนกัน

2) แนวทางการส่งเสริมการตลาดที่มีต่อระบบเศรษฐกิจ

2.1 วิธีการสร้างการตลาดที่จะช่วยให้ประชากรมีรายได้สูง

จากการศึกษาพบว่า ด้านวิธีการสร้างการตลาดที่จะช่วยให้ประชากรมีรายได้สูง คือ การตลาดที่ดีควรที่จะมีการวางแผนไว้ว่าช่วงไหนมีลูกค้าออกดีที่สุด ควรที่จะเข้าไปในชั้นกลางไว้ให้ถึงในใจคนช่วงที่ขายดี หรือถ้าช่วงไหนมีลูกค้าออกไม่ได้ก็ควรที่จะเข้าไปไม่ข้ามแล้วแต่ความเหมาะสม และโอกาสทางเศรษฐกิจของในขณะนั้น

2.2 ปัจจัยการผลิตในด้านการตลาดที่จะช่วยทำให้เกิดการหมุนเวียนมากขึ้น

จากการศึกษาพบว่า ด้านปัจจัยการผลิตในด้านการตลาดที่จะช่วยทำให้เกิดการหมุนเวียนมากขึ้น คือ ปัจจัยการตลาดที่ดีก็คือ การมีความรับผิดชอบ เป็นมิตร มีความซื่อสัตย์ ความซื่อตรงต่อ ผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการ ก็จะทำให้ผู้บริโภคเข้ามาติดต่อซื้อขายกับเราอีก และมีอีกหลายหลายปัจจัย ที่จะทำให้ปัจจัยข้างด้านการผลิตในด้านการตลาด เกิดการหมุนเวียนในทางด้านปัจจัยที่ดีขึ้นเช่น ปัจจัยทางด้านการขาย ปัจจัยทางด้านความต้องการของผู้บริโภค

2.3 วิธีการในการสร้างความต้องการของสินค้า

จากการศึกษา ด้านวิธีการในการสร้างความต้องการของสินค้า คือ วิธีการในการสร้างความต้องการของสินค้าพบว่าทางโรงเรียนต้นใหญ่อยู่หมู่บ้าน จัดทำไปไม่ทันอยู่เรื่อย ๆ แล้วแต่ตามความเหมาะสมของเศรษฐกิจในช่วงของยุคนั้น ๆ ว่าเป็นอย่างไร ไปไม่ทันที่ทางโรงเรียนต้นใหญ่อยู่ได้จัดทำขึ้นก็คือ การลดราคา เวลาสินค้าล้นซื้อจำนวนมาก และการแจกของที่ระลึก วันนั้นก็คือ มาฝึกทำตั้งแต่

2.4 วิธีการทำการตลาดที่จะช่วยทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของประเทศ

จากการศึกษาพบว่า ด้านวิธีการทำการตลาดที่จะช่วยทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของประเทศ คือ น่าจะมีการประชาสัมพันธ์ หรือมีการ

ช่วยเหลือในเรื่องการส่งเสริมทางด้านการตลาด มีการส่งเสริม เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ และสร้างเสริมอาชีพให้แก่ประชาชนที่ทำงาน หรือหากรายงานทำไม่ได้ เพื่อที่จะช่วยให้มีการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจที่ดีขึ้น

อภิปรายผลผลการวิจัย

1. การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อเพิ่มกรณีศึกษา: โรงเรียนอู่ทองต้นใหญ่อยู่หมู่บ้านหนองมะปราง หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจะ อำเภอพะเยา จ.จังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า

ด้านพอประมาณพบว่า ทางโรงเรียนของเราได้มีการใช้จ่ายอย่างพอเพียง ซึ่งในกรณีที่ค่าดี และประหยัดก็จะทำขึ้นเอง โดยที่ไม่ต้องไปหาซื้ออีก เช่น แผลงไม้ธูปจากที่ระซังมา ตอนนี้อยู่ไม่ต้องซื้ออีกต่อไป เพราะทางโรงเรียนได้ทำการปรับปรุงเอง ประหยัดไปอีกหนึ่งรูปแบบ และการขายถ่านซึ่งก็ได้มาจากการเผาอิฐจากในเตาเผาอิฐก็สามารถที่จะนำถ่านเหล่านี้มาขายได้เช่นกัน และทางโรงเรียนได้มีการเปิดเป็นผู้อื่นอย่างเหมาะสม อภิปรายผลได้ว่าความพอประมาณเหล่านี้ ที่ทางโรงเรียนได้มีขึ้น นับเป็นการประหยัดดีดี เนื่องจากสามารถที่จะลดค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งได้

ด้านมีเหตุมีผลพบว่า จะต้องเป็นไปอย่างมีเหตุผลพอสมควร เพราะในการตัดสินใจในแต่ละครั้งจะต้องพิจารณาว่ามีประโยชน์มากน้อยแค่ไหน และเนื่องจากจะต้องใช้ปัจจัยในหลาย ๆ ด้านมาประกอบกัน เพื่อพิจารณาว่าเห็นสมควรหรือไม่อย่างไรจึงพอที่จะรู้ว่าจะต้องทำอย่างไร แบบไหนกับบ้าง เพื่อที่จะช่วยให้เกิดสติปัญญาอย่างอื่นอีกปรากฏผลได้ไว้ในการศึกษากรณีศึกษาต่าง ๆ ในแต่ละครั้ง จะต้องมีความเป็นได้ และให้สอดคล้องกับปัจจัยที่ต้องการ

ด้านภูมิคุ้มกันพบว่า ทางโรงเรียนได้มีการส่งเสริมเรื่องการส่งเสริมคุณธรรม โดยการส่งเสริม ว่ากล่าวตักเตือนเวลาทำผิด และสอนให้มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความอดทนอดกลั้นมีความเพียร เช่น การใช้สติในเวลากการทำงาน อภิปรายผลได้ว่าการมีความอดทนในเรื่อง ๆ ได้ดีนั้น จะส่งผลให้การทำงานมีประสิทธิภาพ และความ



ฉบับหนึ่งเป็นอย่างมาก ในด้านการส่งเสริมความรู้พบว่าได้มีการให้ความรู้ทั้งในด้านวิธีการผลิตอัญมณี การค้าอัญมณี และขั้นตอนวิธีการต่าง ๆ ให้กับพนักงาน และพนักงานใหม่ เพื่อให้มีความรู้ และความเข้าใจในเรื่องของการผลิตอัญมณี เพื่อที่จะไม่มีความซ้ำซ้อน และคล่องตัวมากขึ้นในการทำงาน

ด้านการส่งเสริมคุณธรรม พบว่า ได้มีการสอนเรื่องคุณธรรมบ้างเป็นบางครั้งแล้วแต่ตามความเหมาะสม และตามโอกาสที่เห็นสมควร อาทิเช่น การกล่าวถึงศีลธรรมเวลาทำผลิตภัณฑ์ สอนให้มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ สอนให้มีความซื่อสัตย์ เป็นต้น สัมภาษณ์ได้ว่าทางโรงอัญมณีมีการสั่งสอนในเรื่องด้านคุณธรรม ตามแต่ความเหมาะสมและโอกาสทั้งในชมรม ยกปรายผลได้ มีการให้ความรู้ในเรื่องต่าง ๆ เช่น การผลิตอัญมณี การทำอัญมณี เป็นต้น และให้ความรู้แก่คนที่สนใจศึกษาเรื่อง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของมูลนิธิพิทักษ์ (2550) ได้กล่าวว่า การทำการเกษตรทฤษฎีใหม่นั้น กิจกรรมทุกอย่างจะพึ่งกันและกัน เช่น 1) การเลี้ยงปลาในนาข้าว ผลผลิตจากข้าวเป็นอาหารปลา ในขณะที่ปลากินแมลงศัตรูข้าว และมูลปลาก็เป็นปุ๋ยต้นข้าว 2) การปลูกผักกับการเลี้ยงไก่ ไก่กินเศษพืชผัก มูลไก่ก็เป็นปุ๋ยสำหรับผัก และ 3) การใช้ทรัพยากรไม่ไร้ประโยชน์สัตว์ทำเป็นปุ๋ยคอก เศษหญ้าไปทำปุ๋ยหมัก เศษพืชผักเป็นอาหารปลา ฟางข้าวใช้เฉพาะ

เพื่อ
รวมทั้งสอดคล้องกับแนวคิดของสุภาภรณ์ อินทพงษ์ (2549) ได้กล่าวว่าหลักการของเกษตรทฤษฎีใหม่ คือ การทำไร่นาสามสลับและการเกษตรผสมผสานมีการปลูกพืชผักสวนครัว การทำปุ๋ยหมักปุ๋ยคอก และใช้วัสดุเหลือใช้มาเป็นปัจจัยการผลิตปุ๋ย เพื่อลดค่าใช้จ่าย และบำรุงดินเช่น การเพาะเห็ดฟางจากวัสดุเหลือใช้ไปร่อนนา การปลูกไม้ผลสวนหลังบ้าน และไม้ใช้สอยไม้คร้ำวเรือน การปลูกพืชสมุนไพรช่วยส่งเสริมสุขภาพอนามัย การเลี้ยงปลาในร่องสวน ในนาข้าวและแหล่งน้ำเพื่อเป็นอาหารโปรตีนและรายได้เสริม การเลี้ยงไก่พื้นเมืองแม่ไก่ไข่ ประมาณ 10-15 ตัว ต่อครัวเรือนเพื่อเก็บอาหารโปรตีนจากไข่ โดยใช้เศษอาหาร ไร่ และปลาข้าว จากผลผลิตการทำนา ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จากการปลูกพืชไร่ และการทำก๊าซชีวภาพจากมูลสัตว์ที่



เลี้ยงไว้ รวมทั้งการประกอบอาชีพเสริม เช่น การจักสาน ถัก ทอ แบริฐรูปอาหาร เป็นต้น

2. แนวทางการส่งเสริมการตลาด กรณีศึกษา : โรงอัญมณีต้นโพธิ์อยู่กรุ๊ปชุมชนบ้านดอนมะพร้าว หมู่ที่ 6 ตำบลท่าประจักษ์ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า

ด้านแนวทางส่งเสริมการตลาดที่มีความสำคัญคือสังคม พบว่า ด้านการตลาดเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมกรรมการซึ่งของบุคคลพบว่า ทางโรงอัญมณีมีแนวทางที่จะทำการตลาดของโรงอัญมณีมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของการซื้ออัญมณี ก็คือ จะมีการเพิ่มจำนวนรูปแบบของอัญมณีเพิ่มเติม ไทยมาที่ในปัจจุบันนั้น ภายในโรงอัญมณีมีรูปแบบของอัญมณี 4 ช่องลม และมีการคิดเพิ่มเติมขึ้นมาเป็นแบบ 8 ช่องลม เพื่อให้เป็นไปตามเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน อภิปรายผลได้ว่ามีการเปลี่ยนแปลงโดยมีการผลิตอัญมณีแบบใหม่ขึ้น ตามความต้องการของลูกค้า และตามตลาดต้องการ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Peter Drucker (1989) ที่กล่าวว่า การตลาด การตลาดคือความพยายามทำให้การขายขายออกง่าย และด้วยความรวดเร็วที่สุด

ด้านการตลาดช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพของประชาชนพบว่าค่าครองชีพในแต่ละช่วงไม่เหมือนกัน ส่วนใหญ่จะเป็นไปตามกลไกของเศรษฐกิจ ซึ่งถ้าในช่วงเศรษฐกิจดี ก็จะทำให้ค่าครองชีพของประชาชนจะสูงขึ้นไปด้วยเช่นกัน แต่ถ้าช่วงไหนเศรษฐกิจเริ่มจะตกต่ำลงไป ก็จะทำให้ค่าครองชีพในช่วงนั้นตกลงไปด้วยเช่นกัน อภิปรายผลได้ว่าถ้าช่วงไหนอัญมณีราคาดีขึ้น ก็จะทำให้ค่าครองชีพของประชาชนมีแนวโน้มที่สูงขึ้น ซึ่งเป็นไปตามกลไกของเศรษฐกิจในช่วงนั้นด้วยเช่นกัน พบว่าสอดคล้องกับแนวคิดของมัสซีย์ สุนทรวัฒน์ (2552) ได้กล่าวว่า องค์ประกอบของการตลาดมีดังนี้ 1) Need คือ ความจำเป็นหรือสิ่งที่จำเป็นในการดำรงชีวิต เช่น อาหารที่อยู่เครื่องนุ่งห่มและยารักษาโรค Want คือ ความต้องการสินค้า หรือบริการที่สามารถไปตอบสนองต่อผู้บริโภคได้ และ Demand คือ ความต้องการซื้อหรือความสามารถในการสั่งซื้อ 2) Product คือ การสร้างสินค้าที่จะไปตอบสนองต่อ



ผู้บริโภค และ 3) exchange คือกระบวนการที่ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยน เช่น การกำหนดราคาหรือการจัดจ้างพนักงานหรือการสื่อสารส่งเสริมการขาย ฯลฯ

ด้านการผลิตผู้แทนที่สามารถที่จะต่อต่อและสร้างอาชีพใหม่ให้แก่คนชนบทว่า อาชีพที่สามารถต่อต่อจากภาครัฐได้ก็คือ อาชีพก่อสร้าง ซึ่งจะต้องใช้เงินในการก่อสร้างคือ ภาษี บ้านเรือน และอาชีพสหกรณ์ ซึ่งจะต้องใช้เงินในการคำนวณของและแบบแปลนของรูปแบบต่อบ้านจะไม่เหมือนกัน อาทิประโยชน์ได้จากอาชีพที่สามารถที่จะต่อต่อจากอาชีพได้ นั่นก็คือ อาชีพการก่อสร้าง และอาชีพสหกรณ์

ด้านปัจจัยการผลิตในด้านการตลาดที่จะช่วยทำให้เกิดการหมุนเวียนมากขึ้น พบว่ามีความร่วมมือค่อนข้างเป็นมิตร มีความเชื่อสัจจะ ความซื่อตรงต่อ ผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการ ก็จะให้ผู้ที่บริโภคเข้ามาติดต่อซื้อขายกับเราอีก และมีอีกอย่างหนึ่งซึ่งจะทำให้ปัจจัยทางด้านการผลิตไม่ด้านการตลาด เกิดการหมุนเวียนในทางด้านปัจจัยที่ชัดเจน ปัจจัยทางด้านการขาย ปัจจัยทางด้านความต้องการของผู้บริโภค อาทิประโยชน์จากการหมุนเวียนเหล่านี้จะช่วยให้รู้ถึงวิธีการต่าง ๆ ได้ดี เนื่องจากการณ์เวียนที่เกิดขึ้น จะทำให้รู้ถึงวิธีการเดิม ที่จะทำอย่างไรกับสิ่งเหล่านั้นได้ชัดเจน

ด้านวิธีการในการสร้างความต้องการของสินค้าพบว่า วิธีการในการสร้างความต้องการของสินค้าพบว่าทางโรงอุสาหกรรมใหญ่อยู่มีการจัดทำไปรษณีย์ไปรษณีย์ ๆ แล้วแต่ความเหมาะสมของเศรษฐกิจในช่วงของยุคสมัย ๆ ว่าเป็นอย่างไร ไปรษณีย์ที่ทางโรงอุสาหกรรมได้จัดทำขึ้นก็คือ การจะความความมีคนที่คนส่งชื่อจำนวนมาก และการแจกของที่จะถึงกัน ก็คือ นานากังโกะ อย่างไรก็ตามได้ทำไปรษณีย์จัดทำไปรษณีย์ส่ง ๆ นั้นจะต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้บริโภคเป็นหลัก ว่าเป็นสิ่งที่ต้องการ หรือคุ้มค่ามากน้อย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสหรัฐอเมริกา ชื่อมะลอก (2552 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาเรื่องกลยุทธ์ธุรกิจและกลยุทธ์การตลาดบูรณาการ ซึ่งสัมพันธ์กับพฤติกรรมการตัดสินใจของผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษาบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์จำกัด (มหาชน) ผลการวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านส่วนสมทบทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคือ

จะมีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคือสินค้า พบว่าปัจจัยทางด้านส่วนสมทบทางการตลาด ปรากฏด้าน พบว่าด้านการให้บริการสินค้า พบว่าในภาพรวมค่าเฉลี่ย 3.55 เมื่อพิจารณาเรื่องสมรรถนะของสินค้า พบว่าปัจจัยด้านสมรรถนะของเจ้าหน้าที่บุคลากรให้บริการเฉลี่ย 3.9 54 โดยเมื่อแยกย่อยวิเคราะห์คือ กลยุทธ์ระดับองค์กรที่จะช่วยส่งเสริมการขายได้เปรียบในการแข่งขันกลยุทธ์ระดับหน้าที่กลยุทธ์

อย่างไรให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทาง และด้านวิธีการทำการตลาดที่จะช่วยผู้ขายสัมพันธ์ หรือมีการทบทวนเพื่อเงินเศรษฐกิจของประเทศพบว่า ควรที่จะมีการปรับ เพื่อเป็นการสร้างเสริมรายได้ และเรื่องการส่งเสริมทางด้านการตลาด มีการส่งเสริม งานทำเสริมได้ เพื่อที่จะช่วยให้มีการสร้างเสริมอาชีพให้แก่ประชาชนที่ว่างงานหรืออาชีพ มีการประชาสัมพันธ์ที่ดี เหมาะสม เปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตามได้ว่าด้วยการซื้อ การขายของธุรกิจ ก็สามารถที่จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ ส่งเสริมในด้าน

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาแนวทางทางเศรษฐกิจที่ใช้ใช้กับ ขุมชนบ้านคอกมดบวราง หมู่ที่ 6 จังหวัดการะลาต กรณีศึกษา : โรงอุสาหกรรมใหญ่อยู่บวราง ซึ่งจะมีผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะด้านทั่วไปจะ ด้านกลยุทธ์ ซึ่งควรพิจารณา ดังนี้

สรุป

- ข้อเสนอแนะต่อกลุ่มโรงอุสาหกรรมใหญ่อยู่บวราง** เพื่อให้ท้องถิ่นพัฒนาดีขึ้นต่อไป จะ
1. เครื่องจักรของโรงงานควรที่จะมีที่ทันสมัยมากขึ้น
 2. ควรที่จะมีการบริการส่งถึงมือลูกค้าที่



ข้อเสนอแนะต่อชุมชน

1. สนับสนุนให้การชุมชนรักและสนใจในตัวผลิตภัณฑ์
2. ส่งเสริมให้มีการถ่ายทอดองค์ความรู้การผลิตให้กับที่อื่น ๆ ภายในชุมชน
3. ส่งเสริมให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการผลิตสินค้ากันทั้งภายในและภายนอกชุมชน

ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

1. จัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ในตัวของผลิตภัณฑ์
2. จัดหาแหล่งตลาดรองรับผลผลิตของผลิตภัณฑ์
3. จัดตั้งศูนย์วิจัย เมืองจากในตำบลมีโรงสีฟ้าย่างงา

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาเรื่องภูมิปัญญาในการอนุรักษ์วิถีชีวิตของนักศึกษา: โรงเรียนบึงไพลย์บุรีรัมย์ ชุมชนบ้านดอนมะพร้าว ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
2. การศึกษาเรื่องปัญหาและความแตกต่างของวิถีชุมชนและวิถีชุมชนเมืองในพื้นที่ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
3. การศึกษาริธีการผลิตชาของวิถีชุมชนในพื้นที่อำเภอชะอวดและอำเภอทาดาล จังหวัดนครศรีธรรมราช



บรรณานุกรม

- มนตรีชัยสุภพรวีวัฒน์. (2552). **องค์ประกอบของการตลาด**. (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก : <http://www.oknalin.net>. (สืบค้นข้อมูลวันที่ 9 มกราคม 2559)
- มูลนิธิชัยพัฒนา. (2550). **เศรษฐกิจพอเพียง**. (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก : <http://www.cheapat.or.th> (สืบค้นข้อมูลวันที่ 9 มกราคม 2559)
- ศุภจิตกานต์ ขอมเสกอก. (2552). **การศึกษาเรื่องกลยุทธ์ธุรกิจและกลยุทธ์ การตลาด ในเขต กรุงเทพมหานคร กรณีศึกษาบริษัทบีทีเอส ซูเปอร์เซ็นเตอร์จำกัด (มหาชน)**. ภาควิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. สฤภคย์ อินทองตง. (2549). **ทำความเข้าใจกับความคิดเศรษฐกิจพอเพียง**. (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก : <http://www.thaingoo.org> (สืบค้นข้อมูลวันที่ 9 มกราคม 2559)
- Peter Dinkov. (1989). **ธุรกิจด้านการจัดการ** (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก <http://sitthiphun50.exttccn.com>. (วันที่สืบค้นข้อมูล 9 มกราคม 2559)