

การถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
ของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้
จังหวัดเชียงใหม่



สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร
ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
กันยายน 2558

การถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจ
ชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่



การค้นคว้าแบบอิสระนี้เสนอต่อมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม

หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร

ลิขสิทธิ์ของอัจฉรา มานิตย์ เชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กันยายน 2558

การถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจ
ชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

อัจฉรา มานิตย์

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร

คณะกรรมการสอบ


อาจารย์ที่ปรึกษา





.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.วิวัฒน์ หวังเจริญ)

.....
(อาจารย์ ดร.พิชญลักษณ์ พิชญกุล)



.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.นิรมล อุดมอ่าง)



.....กรรมการ
(อาจารย์ ดร.พิชญลักษณ์ พิชญกุล)

25 กันยายน 2558

© ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องการถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาและความอนุเคราะห์เป็นอย่างสูงของ อาจารย์ ดร.พิชญลักษณ์ พิชญกุล ประธานที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ ที่ได้สละเวลาในการให้คำแนะนำ คำปรึกษาและตรวจแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ตลอดจนถึงแนะแนวทางอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้า จนทำให้การค้นคว้าแบบอิสระฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ นอกจากนี้ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.วิวัฒน์ หวังเจริญ ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ และ รองศาสตราจารย์ ดร.นิรมล อุดมอ่าง กรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ ที่กรุณาสละเวลาให้คำปรึกษา คำแนะนำ ตลอดจนถึงตรวจแก้ไขงานจนการค้นคว้าแบบอิสระฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ใน โครงการปริญญาโท สาขาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร คณะบริหารธุรกิจและคณะอุตสาหกรรมเกษตรมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ทุกท่านที่ได้ให้การประสิทธิประสาทวิชาความรู้และถ่ายทอดประสบการณ์ด้านต่างๆ ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่โครงการปริญญาโท สาขาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตรที่ให้ความช่วยเหลือติดต่อประสานงานต่างๆด้วยดีตลอดมา

ขอขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ ครอบครัวมานิตย์ และครอบครัวบัวลอยทุกท่าน ที่คอยให้กำลังใจและสนับสนุนทุนการศึกษาครั้งนี้ ขอขอบคุณเพื่อนร่วมรุ่นและเพื่อนสนิทที่รู้จักทุกคนที่คอยเป็นกำลังใจให้เสมอมาและคอยช่วยเหลือ จนทำให้การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระครั้งนี้สำเร็จ

ขอขอบพระคุณคุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ที่ได้สละเวลาในการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการศึกษาครั้งนี้

สุดท้ายนี้ผู้ศึกษาหวังว่า การค้นคว้าแบบอิสระในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้สำหรับหน่วยงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องและตลอดจนผู้ที่สนใจศึกษาต่อไป

อัจฉรา มานิตย์

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ การถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
ของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ
จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นางสาวอัจฉรา มานิตย์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการอุตสาหกรรมเกษตร)

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ดร.พิชญลักษณ์ พิชญกุล

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ประกอบการในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพร เจ้าของกิจการวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่ ได้รับรางวัลได้รับรางวัลผู้ประกอบการดีเด่นมอบโดยจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อปี พ.ศ. 2552 ผู้ประกอบการถือเป็นสิ่งสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่ความสำเร็จและความยั่งยืนในธุรกิจ สิ่งหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จในธุรกิจ อาจไม่ใช่เพราะเงินทุนที่มากพอแต่อาจจะเป็นเพราะบุคลิกลักษณะของผู้ประกอบการหลายๆอย่างที่รวมกันอยู่ในตัวของบุคคลนั้น การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระนี้ทำการเก็บข้อมูล โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม โดยที่อ้างอิงจากทฤษฎีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 8 ประการ ประกอบด้วย เป็นผู้มีการต้องการความสำเร็จ เป็นผู้มีความรับผิดชอบ เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง เป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว เป็นผู้วิสัยทัศน์และความยืดหยุ่น เป็นผู้มีความสามารถทางด้านมนุษย์สัมพันธ์ และเป็นผู้มีความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล

ผลการศึกษาพบว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมากที่สุดมี 3 คุณลักษณะได้แก่ ประการที่หนึ่ง การเป็นผู้มีการต้องการความสำเร็จ เนื่องจากผู้ประกอบการมีความทะเยอทะยานสูงในการทำงาน ความทะเยอทะยานใช้เป็นพลังในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่เป้าหมายและชอบความท้าทายในความสามารถของตนเอง มีอุดมการณ์ไว้สำหรับยึดเหนี่ยวการทำงานและยัง

ชื่นชอบในการแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจตลอดเวลา ประการที่สอง การเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบ ผู้ประกอบการมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าทุกครั้งที่สั่งซื้อสินค้าและมีความมุ่งมั่นที่ทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดและมีจรรยาบรรณที่ดีในการดำเนินธุรกิจ มีความรับผิดชอบต่อลูกค้าในเรื่องของการมีวินัยทางการเงินที่ดี มีความรับผิดชอบต่อพนักงานภายในองค์กรและสิ่งแวดล้อม มีการจัดสรรสวัสดิการ เงินเดือน ที่พัก ให้กับพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียมกันดูแลพนักงานเหมือนคนครอบครัว และมีการบำบัดน้ำเสียควบคุมจัดการของเสียที่ปล่อยออกจากโรงงานก่อนเสมอ ประการที่สาม การเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นและมุ่งมั่นในการทำงานมากและยึดถือคุณภาพของสินค้าและบริการ มีการพัฒนาตนเองโดยการแสวงหาความรู้ใหม่และพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าของธุรกิจอยู่เสมอ มีการเปรียบเทียบคู่แข่งทางธุรกิจกับตนเองเสมอ และเป็นบุคคลที่มีการแสวงหาตลาดใหม่ของสินค้าอยู่ตลอดเวลา

ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ การประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสิ่งสำคัญที่สุดคือตัวของผู้ประกอบการ บุคคลที่จะเป็นผู้ประกอบการได้ต้องไม่มีความไหวหวั่นกับปัญหาและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นในการดำเนินกิจการ ผู้ประกอบการต้องมีความมั่นใจที่มีความมั่นคงและมีความเชื่อมั่นในตนเองต่อการทำงาน มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า การติดต่อธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์จะเป็นการสร้างพื้นฐานความสัมพันธ์ในระยะยาวให้กับลูกค้า ผู้ประกอบการต้องสร้างความเท่าเทียมของพนักงานให้เกิดขึ้นภายในองค์กรและมีความจริงใจต่อพนักงานและไม่มีการเลือกปฏิบัติต่อพนักงานที่แตกต่างกัน ดังนั้น ความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจต้องมีหลายคุณลักษณะประกอบกัน บุคคลที่จะเป็นผู้ประกอบการอาจจะไม่จำเป็นจะต้องมีลักษณะผู้ประกอบการที่มีครบทุกข้อ ยกเว้นข้อที่จำเป็นบางข้อที่ผู้ประกอบการควรที่จะมี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Lesson Learned About Characteristics of a Successful Entrepreneur of Mae Cham Crispy Pork Skin Business Community Enterprise, Maejo Municipality, Chiang Mai Province

Author Miss Atchara Manit

Degree Master of Business Administration (Agro-Industry Management)

Advisor Lecturer Dr. Pichayalak Pichayakul

ABSTRACT

The purpose of this independent study was to explore a characteristic lesson of a successful entrepreneur who succeeded in Mae Cham Crispy Pork Skin business community enterprise in Mueang Mae Jo Municipality, Chiang Mai Province. The entrepreneur in this study is Jiratip Wattaveeprom, the owner of Mae Cham Crispy Pork Skin business community enterprise. He was awarded the Outstanding Entrepreneur Award bestowed by Chiang Mai province in 2009. Entrepreneurs are essential to drive success and sustainability in business. The aspect that makes an entrepreneur successful in business may not be sufficient funding, but it may be due to many characteristics gathered in a person's character. Data were collected using an in-depth interview and participatory observation based on the eight successful entrepreneur characteristics: need for achievement, responsibility, risk taking, self-confidence, need for quick response, vision and flexibility, capability of human relationship, and technical knowledge and personal experience.

The study found that three characteristics that made the entrepreneur successful in business most were as follows. First, it was need for achievement. Since the entrepreneurs who have high ambition to work use their ambition as power to drive the business toward the goal. They also like to challenge their own abilities, rely on their ideology for the work, and favor to compete with their competitors constantly. The second characteristic was responsibility. Entrepreneurs must be

responsible for every customer's order, committed to providing customers with highest benefits and good ethics in business, responsible for partners in a matter of having good financial discipline, responsible for employees in the organization and the environment, provide benefits, salaries, accommodation to every employee equally, treat them like family members, control and manage waste of the plant constantly. The third characteristic was self-confidence. Entrepreneurs must be confident and committed to work and rely on the quality of products and services. They must also develop themselves by acquiring new knowledge and always improve their products. They must always compare themselves with the competitors, and seek new markets for their products at all times.

Recommendations for the entrepreneurs were as follows. To succeed in business, the most important element is the entrepreneur himself. Those who can become an entrepreneur must not fear problems and obstacles of the business. Entrepreneurs need to be mentally stable and have confidence in one's work. They must be loyal to their customers. Contacting business with integrity will form the basis for a long-term relationship with customers. Entrepreneurs need to create equality among staff within the organization and have sincerity to all employees equally. As a result, being a successful entrepreneur in business must have many characteristics combined. Entrepreneurs do not need to have all characteristics, except for some that they should be required to have.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
ABSTRACT	ฉ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญ	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา	2
นิยามศัพท์	2
บทที่ 2 ทฤษฎี แนวคิด และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	3
แนวคิดการถอดบทเรียน	3
วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	13
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษา	16
ขอบเขตการศึกษา	16
วิธีการศึกษา	17
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	18
การวิเคราะห์ข้อมูล	19
บทที่ 4 ผลการศึกษา	
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์	21
ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม	24
เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่	

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ส่วนที่ 3 ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่ ตามทฤษฎีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ในการประกอบธุรกิจ 8 ประการ	49
ส่วนที่ 4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการ ผลการศึกษาจากการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม	63
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ	66
สรุปผลการศึกษา	66
อภิปรายผล	71
ข้อค้นพบ	75
ข้อเสนอแนะ	76
บรรณานุกรม	78
ภาคผนวก	81
ภาคผนวก ก	82
ภาคผนวก ข	88
ประวัติผู้เขียน	94

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 3.1 กรอบแนวความคิด	17
ภาพที่ 4.1 คุณจริที่ปต์ วัฒนทวีพรหม	21
ภาพที่ 4.2 ตรายี่ห้อแคบหมูแม่แ่ม	25
ภาพที่ 4.3 ลินค้าและผลิตภัณฑ์ของโรงงานแคบหมูแม่แ่ม	26
ภาพที่ 4.4 แคบหมูแบบไ้มัน	27
ภาพที่ 4.5 แคบหมูแบบเบบี่	27
ภาพที่ 4.6 แคบหมูแบบคอกระจก	28
ภาพที่ 4.7 แคบหมูแบบฝอย	28
ภาพที่ 4.8 ผลิตภัณฑ์น้ำพริกหนุ่มแม่แ่ม ไล้แ้วแม่แ่ม และน้ำพริกหมูกรอบแม่แ่ม	29
ภาพที่ 4.9 น้ำพริกหนุ่มอบแห้งชนิดผง	29
ภาพที่ 4.10 เอกสารการจดทะเบียนพาณิชย์แคบหมูแม่แ่ม	31
ภาพที่ 4.11 เอกสารการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แ่ม	32
ภาพที่ 4.12 ภาพถ่ายทางดาวเทียมโรงงานแคบหมูแม่แ่ม	33
ภาพที่ 4.13 ภาพถ่ายทางดาวเทียมจำลองขนาดพื้นที่โรงงานแคบหมูแม่แ่ม	34
ภาพที่ 4.14 แผนภาพโครงสร้างองค์กรของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แ่ม	36
ภาพที่ 4.15 เอกสารการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ปี พ.ศ. 2546	39
ภาพที่ 4.16 เอกสารการรับรองการอบรมมาตรฐานการผลิตน้ำมันไบโอดีเซล	40
ภาพที่ 4.17 คุณแม่สุณา ขยัน (แม่แ่ม)	42
ภาพที่ 4.18 แคบหมูที่ยังไม่ได้นำไปทอด	46
ภาพที่ 4.19 กระบวนการทอดแคบหมูให้พองกรอบ	46
ภาพที่ 4.20 การทอดแคบหมูโดยใช้เตาไฟฟ้าชนิดพิเศษ 2 ชั้น	48

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

แคบหมูเป็นผลิตภัณฑ์ที่คนทางภาคเหนือของประเทศไทยนิยมรับประทาน แคบหมูเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอาหารซึ่งมีมาอย่างยาวนาน แคบหมูเป็นอาหารพื้นบ้านของชาวล้านนาไทย การทำแคบหมูเป็นวิธีการแปรรูปและถนอมอาหารที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านมีการสืบทอดกันเป็นเวลานาน ซึ่งวิธีในการผลิตเกิดจากการนำหนังหมูสดมาผ่านกรรมวิธีการทอดจนได้ลักษณะพองกรอบ มีกลิ่นหอม รสกลมกล่อม ใ้รับประทานเป็นอาหารประเภทเครื่องเคียงต่างๆ จากกรรมวิธีในการผลิต จะเห็นว่ามีส่วนที่ย่างยาก ประกอบกับสภาพภาวะความเป็นอยู่ของผู้คนในปัจจุบันที่เร่งรีบ ทำให้เกิดการผลิตแคบหมูในลักษณะผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปออกมาจำหน่าย แคบหมูนิยมใช้เป็นของฝากจากทางภาคเหนือเพราะแคบหมูเป็นผลิตภัณฑ์ที่ง่ายต่อการนำกลับ

ปัจจุบันมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์แคบหมูหลากหลายรูปแบบ หนึ่งในโรงงานแปรรูปแคบหมูที่มีชื่อเสียง มีคุณภาพ และเป็นที่ยอมรับในจังหวัดเชียงใหม่ คือ โรงงานแปรรูปแคบหมูตรา “แม่แจ่ม” ปัจจุบันบริหารงานโดยคุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม ซึ่งได้รับรางวัลผู้ประกอบการดีเด่นมอบโดยจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อปี พ.ศ. 2552 ด้วยวิสัยทัศน์และการบริหารงานที่ดี จึงทำให้แคบหมูแม่แจ่มเป็นแคบหมูที่มีคุณภาพทั้งในอดีตและปัจจุบันจนได้รับรางวัล แคบหมู ชนะเลิศที่ 1 และรางวัลของเซลล์ชวนชิมเมื่อวันที่ 14 เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2551 รางวัลที่ได้รับเป็นการรับรองคุณภาพของแคบหมู กล่าวคือ แคบหมูที่ผลิตมีการคัดเลือกวัตถุดิบที่ใหม่ สด สะอาด เนื่องจากแคบหมูแม่แจ่ม ใช้น้ำมันใหม่ในการทอด ซึ่งทำให้แคบหมูสามารถเก็บไว้ได้นาน ไม่เหม็นหืน แคบหมูแม่แจ่มได้ทำการผลิตเริ่มมาเมื่อปี พ.ศ. 2518 จากคุณแม่สุณา ขยัน (แม่แจ่ม) โดยเริ่มต้นเป็นธุรกิจแบบครัวเรือนมีการจำหน่ายโดยการเร่ขายตามบ้านและชุมชน ต่อมา มีการปรับปรุงวิธีการผลิตให้ทันสมัยมากขึ้น แคบหมูแม่แจ่มมีโอกาสเข้ามาจำหน่ายในตลาดเชียงใหม่เมื่อปีพ.ศ. 2536 และในปีเดียวกันมีร้านเอื้องหลวงได้นำแคบหมูแม่แจ่มเข้าประกวดที่ภาคประจวบฯ และได้รับรางวัลที่ 1 จากการประกวดแคบหมูในนามของร้านเอื้องหลวง (แคบหมูแม่แจ่ม, 2557: ออนไลน์) นับตั้งแต่นั้นมาทำให้ผลิตภัณฑ์แคบหมูตรา “แม่แจ่ม” เป็นที่รู้จักของผู้คนทั่วไปเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีรางวัลและการรับรองมาตรฐานคุณภาพอีกมากมายที่ผลิตภัณฑ์แคบหมูแม่แจ่มได้รับ

แคบหมูแม่แจ่มได้ดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลากว่า 30ปี ผู้ประกอบการถือเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่ความสำเร็จและความยั่งยืนในธุรกิจ สิ่งหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการ

ประสบความสำเร็จในธุรกิจอาจไม่ใช่เพราะมีเงินทุนในการดำเนินธุรกิจที่มากมาย แต่อาจเป็นเพราะ บุคลิกและลักษณะของผู้ประกอบการหลายๆอย่างที่รวมกันอยู่ในตัวของบุคคลนั้น

1.2 วัตถุประสงค์

เพื่อถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ได้บทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่
2. นำไปใช้เป็นแนวทางให้กับธุรกิจอื่นและสามารถประยุกต์ใช้กับธุรกิจที่ใกล้เคียง

1.4 นิยามศัพท์

การถอดบทเรียน หมายถึง เป็นการถอดบทเรียนผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจแคบหมูของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม แม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งความรู้ที่เป็น “ข้อค้นพบใหม่” มาจากการเรียนรู้/ประสบการณ์ การทำงานจริง หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็นการอธิบายเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นซึ่งไม่ใช่เพียงการเล่าเรื่องในอดีตแต่มีการอธิบายที่มีคุณค่าที่จะนำไปปฏิบัติต่อ เป็นการสกัดความรู้ที่มีอยู่ในตัวของผู้ประกอบการออกมาเป็นบทเรียน/ความรู้ที่ชัดเจน

ผู้ประกอบการ หมายถึง เจ้าของธุรกิจผลิตภัณฑ์แคบหมู “ตราแม่แจ่ม” ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจและบริหารจัดการธุรกิจของตนเองที่ดำเนินการผลิตและจำหน่ายแคบหมู ตราแม่แจ่ม อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หมายถึง เจ้าของธุรกิจที่สามารถบริหารจัดการธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จ มีการเจริญเติบโตของธุรกิจและสามารถอยู่ในตลาดได้

แคบหมู หมายถึง อาหารชนิดหนึ่งที่ทำมาจากหนังหมูหรือหนังหมูติดมันทอดให้พองและกรอบเป็นอาหารพื้นบ้านของชาวล้านนาไทยการทำแคบหมูเป็นวิธีการแปรรูปและถนอมอาหารที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านสืบทอดกันมาเป็นเวลาช้านานแคบหมูนิยมใช้เป็นของฝากของทางเหนือ

วิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม คือ ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายแคบหมู “ตราแม่แจ่ม” โรงงานตั้งอยู่ที่เลขที่ 364 หมู่ 4 ตำบลหนองจ่อม อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

บทที่ 2

ทฤษฎี แนวคิด และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่องการถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่ มีแนวคิดและทฤษฎีมาเป็นเกณฑ์ในการศึกษา ดังนี้

2.1 แนวคิดการถอดบทเรียน

2.1.1 ความหมายของการถอดบทเรียน

วารางคณา จันทรังค (2557) การถอดบทเรียน (Lesson Learned) เป็นแนวคิดและเครื่องมือเพื่อสร้างการเรียนรู้ซึ่งเป็นวิธีการหนึ่งของการจัดการความรู้ โดยเป็นกระบวนการดึงเอาความรู้จากการทำงานออกมาใช้เป็นทุนในการทำงานเพื่อยกระดับให้ดียิ่งขึ้น การถอดบทเรียนจึงเป็นการสกัดความรู้ที่มีอยู่ในตัวคนออกมาเป็นบทเรียน/ความรู้ที่ชัดเจน ซึ่งผลที่ได้จากการถอดบทเรียนทำให้ได้บทเรียนในรูปแบบชุดความรู้ที่เป็นรูปธรรมและเกิดการเรียนรู้ร่วมกันของผู้เข้าร่วมกระบวนการ อันนำมาซึ่งการปรับวิธีคิดและเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานที่สร้างสรรค์และมีคุณภาพยิ่งขึ้น หัวใจหลักของการถอดบทเรียนต้องมีการแบ่งปันความรู้โดยมีผลประโยชน์ร่วมกัน มีความไว้วางใจตนเองและผู้อื่นและมีการเรียนรู้

2.1.2 ความสำคัญและประโยชน์ของการถอดบทเรียน

สามารถสรุปโดยแบ่งออกเป็น 3 ระยะดังนี้

1.) ระยะสั้น สามารถนำไปปรับปรุงเทคนิคการทำงานการขับเคลื่อนเป็นไปในทิศทางเดียวกันสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของสังคม และทำให้ผลการดำเนินงาน โครงการดีขึ้น

2.) ระยะกลาง ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในการทำงานและการเผชิญปัญหามากขึ้น

3.) ระยะยาว เกิดความภาคภูมิใจเมื่อได้เห็นพัฒนาการของโครงการที่ดีขึ้นหลังจากการนำบทเรียนไปปรับใช้ได้

2.1.3 ช่วงการดำเนินการในการถอดบทเรียน

สามารถกระทำได้ 3 ช่วง คือ

1.) การถอดบทเรียนก่อนดำเนินการ เป็นการเรียนรู้ก่อนที่จะเกิดข้อผิดพลาดเป็นการเรียนรู้ก่อนทำกิจกรรมหรือการเรียนรู้จากเพื่อน (Peer Assist-PA) โดยคำว่า “เพื่อน” ในที่นี้หมายถึงทีมผู้ช่วยกับ ทีมปรึกษาภายนอกมาเป็นเพื่อนร่วมอุดมการณ์

2.) การถอดบทเรียนระหว่างดำเนินการ เป็นการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงานจะเป็นการเล่าเรื่อง (Story Telling) ถ่ายทอดจากตัวบุคคลหรือการปลดปล่อยความรู้ออกมา และสามารถบันทึกไว้เป็นชุดความรู้

3.) การถอดบทเรียนหลังดำเนินการ เป็นการเรียนรู้เพื่อการดำเนินงานในครั้งต่อไป การถอดบทเรียนหลังดำเนินการ (After Action Review: AAR) โดยหลักการแล้วเป็นการถอดบทเรียนภายหลังการสิ้นสุดกิจกรรมหรือโครงการ เพื่อช่วยให้การดำเนินกิจกรรมในครั้งต่อไปดีขึ้น และลดข้อผิดพลาด การถอดบทเรียนลักษณะนี้จะมีประโยชน์ ถ้าต้องดำเนินกิจกรรมนั้นหลายๆครั้งและถอดบทเรียนในช่วงแรกๆของการทำกิจกรรมเพื่อยกระดับคุณภาพการทำงานในครั้งต่อไปให้ดีขึ้นและดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2.1.4 วิธีการถอดบทเรียน

วิธีการถอดบทเรียนประกอบด้วย ดังนี้

1. การถอดบทเรียนด้วยการเรียนรู้จากเพื่อน (Peer Assist: PA) เป็นการเรียนรู้ก่อนการทำการกิจกรรม โดยเป็นการเรียนรู้จากเขา เขาเรียนรู้จากเราทั้งเราและเขาเรียนรู้ร่วมกันและสิ่งที่เรา ร่วมกันสร้าง (เกิดความรู้ใหม่) โดยมีลักษณะเป็นการประชุม/ประชุมเชิงปฏิบัติ

2. การถอดบทเรียนแบบเล่าเรื่อง (Story Telling: ST) เป็นการเรียนรู้ก่อนหรือระหว่างทำการกิจกรรม ด้วยการให้ผู้มีความรู้จากการปฏิบัติ ปลดปล่อยความรู้ที่ซ่อนเร้นอยู่ในตัวออกมา แลกเปลี่ยนความรู้โดยผู้เล่าจะเล่าความรู้สึกที่ฝังลึกอยู่ในตัวที่เกิดจากการปฏิบัติ ซึ่งผู้ฟังสามารถตีความได้โดยอิสระและเมื่อเกิดการแลกเปลี่ยนผลการตีความแล้ว จะทำให้ผู้ฟังมีความรู้ที่สามารถบันทึกไว้เป็นชุดความรู้ ซึ่งการถอดบทเรียนในลักษณะนี้ จะเป็นการสกัดความรู้จากเรื่องที่เล่าออกมาว่ามีคุณค่าและสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้อย่างไร ไม่ใช่เป็นเพียงการเล่าเรื่องในอดีต เงื่อนไขการเล่าเรื่อง ผู้เล่าต้องมีความสุขในการเล่า บรรยายภาคคี มีความเท่าเทียมกัน เป็นอิสระและเป็นเรื่องที่ประสบความสำเร็จ มีการซักถามด้วยความชื่นชม (appreciative inquiry) สิ่งสำคัญในการถอดบทเรียนจากการเล่าเรื่อง คือ การสกัดความรู้จากเรื่องที่เล่า ตรวจสอบคุณค่าและสำรวจทางเลือกสู่การปฏิบัติในโอกาสต่อไป

3. การถอดบทเรียนหลังปฏิบัติการ (After Action Review: AAR) ที่มาของ AAR นั้นมาจากกองทัพสหรัฐฯ โดยเกิดจากการนำผลการรบมาปรับปรุงเพื่อการรบครั้งต่อไป ดังนั้น AAR จึงเป็นการจับความรู้ที่เกิดขึ้นสั้นๆ ภายหลังการทำการกิจกรรม แล้วนำไปสู่การวางแผนในครั้งต่อไป ทำให้คนทำรู้สึกตื่นตัวและมีความรู้สึกผูกพันกับงาน โดยโครงการ/กิจกรรมที่ทำครั้งเดียวแล้วจบ ไม่จำเป็นต้องทำ AAR ซึ่งรูปแบบการทำ AAR สามารถดำเนินการได้ทั้งระหว่างการทำกิจกรรมเพื่อ

ปรับปรุง/แก้ไขระหว่างการทำงาน หรือ “การทำไป คิดไป แก้ไขไป” และภายหลังสิ้นสุดแต่ละกิจกรรมเพื่อนำไปวางแผนกิจกรรมครั้งต่อไป

2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

2.2.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

บุญทวารณ วิววน (2556) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่มีแรงบันดาลใจในการแสวงหาโอกาสและประยุกต์ใช้ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อสร้างความแตกต่างในการดำเนินงานทางธุรกิจ โดยมีความตั้งใจมุ่งมั่นที่จะทำการก่อตั้งธุรกิจและสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และมีการบริหารความเสี่ยงในธุรกิจที่ได้จัดตั้งขึ้นมาอีกทั้งมีการบูรณาการความรู้ที่เป็นปัจจุบันและมีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

2.2.2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่มองเห็น โอกาสทางธุรกิจและสามารถหาช่องทางที่จะสร้างธุรกิจของตนเองและพร้อมที่จะรับความเสี่ยงต่างๆที่จะเกิดขึ้นตั้งแต่ตัดสินใจที่จะเริ่มดำเนินธุรกิจในการประกอบธุรกิจต้องการผู้ประกอบการที่มีความสามารถหลายด้านซึ่งอาจพิจารณา ลักษณะผู้ประกอบการจากพฤติกรรมต่างๆ ดังนี้

McClelland (1973) แปลโดยบุญทวารณ วิววน ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับคุณสมบัติ และคุณลักษณะบุคลิกภาพของผู้ประกอบการ มี 8 ประการ ดังนี้

ประการที่ 1 เป็นผู้มีการต้องการความสำเร็จ

ในอดีตคนมักจะคิดว่า เงิน คือปัจจัยผลักดันให้ผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินการธุรกิจ แต่โดยข้อเท็จจริงแล้วความต้องการบรรลุความสำเร็จถือเป็นแรงผลักดันพื้นฐานที่มีผลต่อแรงจูงใจของผู้ประกอบการ ดังนั้น เมื่อพิจารณาในประเด็นนี้ ด้านเงินจึงเป็นเพียงองค์ประกอบส่วนหนึ่งของสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จในธุรกิจเท่านั้นแต่ยังไม่มีความครอบคลุม บุคคลจะมีความแตกต่างกันในเรื่องระดับความต้องการความสำเร็จ บุคคลบางกลุ่มที่มีความต้องการความสำเร็จในระดับต่ำ มักจะเป็นบุคคลที่พึงพอใจกับสถานภาพในปัจจุบัน แต่ในทางตรงกันข้าม บุคคลอีกส่วนหนึ่งที่ต้องการความสำเร็จในระดับสูงชอบที่จะแข่งขันเพื่อให้ตนเองประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้และมีความพอใจที่ต้องรับผิดชอบต่องาน แมคเคนแลนด์ นักจิตวิทยาจากมหาวิทยาลัย ฮาวาร์ด ได้ค้นพบความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการความสำเร็จและกิจกรรมการประกอบธุรกิจผลปรากฏว่าโดยเฉลี่ยแล้วผู้ประกอบการมีความต้องการความสำเร็จสูงกว่าคนทั่วไป

McClelland (1965) แปลโดยปริยาพร วงศ์อนุตรโรจน์ ได้กล่าวถึงความต้องการความสำเร็จ คือ ความต้องการความสำเร็จ (Need for Achievement) เป็นความต้องการที่จะทำสิ่งต่างๆ

ให้เต็มที่และดีที่สุดเพื่อความสำเร็จ บุคคลที่ต้องการความสำเร็จสูงจะมีลักษณะชอบการแข่งขัน ชอบงานที่ท้าทาย ต้องการได้รับข้อมูลป้อนกลับ เพื่อประเมิน ผลงานของตนเอง มีความชำนาญในการวางแผน มีความรับผิดชอบสูง กล้าที่จะเผชิญกับความล้มเหลว

Meggison, Byrd and Meggison (2003) แปลโดยบุญ ทวรรณ วิงวอน กล่าวว่า แรงผลักดันอันเกิดจากความต้องการความสำเร็จนี้ได้นำมาสู่แรงบันดาลใจในด้านความทะเยอทะยานของเอกบุคคลและการเริ่มธุรกิจของตนเองจึงถึงเป็นวิธีทางหนึ่งที่จะทำให้ตนเองประสบความสำเร็จตามที่ต้องการและที่ได้มีการมุ่งหวังไว้

ประการที่ 2 เป็นผู้มีความรับผิดชอบ

ผู้ประกอบการ โดยทั่วไปจะเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบต่อตนเองและต่อผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ

Moorman and Halloran (2006) แปลโดยบุญ ทวรรณ วิงวอน ผู้ที่มีความรักฝิดชอบมีการควบคุมดูแลทรัพยากรทั้งที่เป็นด้านกายภาพและชีวภาพด้วยตนเองและพร้อมที่จะดำเนินการไปตามที่เห็นสมควร มีความพอใจต่อการบริหารจัดการการควบคุมและใช้ทรัพยากรให้บรรลุเป้าหมายที่ตนกำหนดขึ้นและรับผิดชอบต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจ ตลอดจนความผูกพันที่มีต่อธุรกิจของตนเองอย่างเต็มที่ อีกทั้งมีพลังการทำงานอยู่ในระดับสูงมากกว่าบุคคลทั่วไป พลังนี้จะพบอยู่เสมอในช่วงเริ่มเปิดธุรกิจระยะแรกนั้นจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการได้ใช้ความพยายามความรับผิดชอบทั้งหมดที่มีอยู่อย่างไม่น่าเชื่อ ทั้งทางด้านความคิด ความทุ่มเท ความกระตือรือร้น และการทำงานอย่างหนักยากที่จะพบเห็นได้ในบุคคลโดยทั่วไป

ศิลป์พร ศรีจันเพชร(2553) กล่าวว่าหลักความรับผิดชอบ (Responsibility) คือ ความรับผิดชอบในงานของตน ความรับผิดชอบต่อภาระกระทำของตนเอง รวมถึงการตระหนัก และสำนึกในสิทธิ และหน้าที่

ถวิล จันทรสว่าง (2545) กล่าวว่าไว้ว่า ความรับผิดชอบ คือ การทำตามหน้าที่ ปฏิบัติตามกฎระเบียบการทำงานที่ได้รับมอบหมาย การทำตามที่ตนได้พูด หรือที่ได้ให้คำมั่นสัญญาไว้และการยอมรับในสิ่งที่ตนเองได้พูด หรือ ได้กระทำลงไปทั้งในด้านที่เป็นผลดีและข้อบกพร่องต่างๆ ทุกครั้ง

ประการที่ 3 เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการได้รับหรือการเริ่มดำเนินงานในธุรกิจของตนเองตนเอง จะมีความแตกต่างกันออกไป ถ้าผู้ประกอบการลงทุนด้วยเงินทุนของตนเองย่อมมีการบริหารความเสี่ยงทางการเงินเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ต้องรับความเสี่ยงด้วยตนเอง

McClelland (1973) แปลโดยบุญทวรรณ วิงวอน ได้ศึกษาว่าบุคคลที่มีความต้องการความสำเร็จสูง จะมีอุปนิสัยชอบยอมรับความเสี่ยงและความพอใจต่อความเสี่ยงอาจสะท้อนถึงความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการ

เจริญ เจษฎาวัดย์ (2546, 15) ความเสี่ยงหมายถึง เป็น โอกาสที่องค์การจะเกิดการดำเนินงานที่ขาดทุนหรือไม่ สามารถดำเนินการให้ประสบความสำเร็จตามแผนงานหรือเป้าหมายที่ตั้งไว้

เจนเนตร มณีนาค (2548) ให้ความหมายของความเสี่ยง (Risk) ว่าหมายถึงโอกาสที่องค์การจะเกิดการดำเนินผิดพลาดหรือเสียหาย ไม่ประสบผลสำเร็จตามแผนงานหรือเป้าหมายที่ตั้งไว้ หรือความเป็นไปได้อันที่จะเกิดความสูญเสียขึ้น หรืออุปสรรคที่มากกระทบต่อองค์การ

กิตติพันธ์ คงสวัสดิ์เกียรติ (2554) กล่าวว่าไว้ว่าความเสี่ยง (Risk) คือ การวัดความสามารถ ที่จะดำเนินการให้วัตถุประสงค์ของงานประสบความสำเร็จ ภายใต้การตัดสินใจงบประมาณ กำหนดเวลา และข้อจำกัดด้านเทคนิคที่เผชิญอยู่ อย่างเช่น การจัดทำโครงการเป็นชุดของกิจกรรม ที่จะดำเนินการเรื่องใดเรื่องหนึ่งในอนาคต โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด มาดำเนินการให้ประสบความสำเร็จ ภายใต้กรอบเวลาอันจำกัด ซึ่งเป็นกำหนดการปฏิบัติการในอนาคต ความเสี่ยงจึงอาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา อันเนื่องมาจากความไม่แน่นอน และความจำกัดของทรัพยากร โครงการผู้บริหารโครงการจึงต้องจัดการความเสี่ยงของโครงการ เพื่อให้ปัญหาของโครงการลดน้อยลง และสามารถดำเนินการให้ประสบความสำเร็จ ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ประการที่ 4 เป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเอง

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่จะมีแนวโน้มเป็นบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง โดยเป็นบุคคลที่มีทัศนคติและความเชื่อมั่นในเชิงบวกเมื่อพบปัญหาที่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงแล้วมีความเชื่อว่าบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองมีความสามารถที่จะแก้ไขปัญหาวิเคราะห์ปัญหา จัดลำดับความสำคัญของปัญหาที่เกิดขึ้นได้ โดยทั่วไปผู้ประกอบการที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถที่จะประสบความสำเร็จและเป็นผู้ที่โน้มเอียงไปในทางมองโลกในแง่ดีเกี่ยวกับโอกาสในความสำเร็จบนพื้นฐานความเป็นจริง

อุษณีย์ โพธิ์สุข (2542) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง การที่เรามีความรู้สึก หรือความคิดความเชื่อว่าคุณสามารถทำสิ่งต่างๆ ได้

พิมพิกา คงรุ่งเรือง (2542) ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง บุคลิกภาพของบุคคล ที่มีความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อตนเอง มีความภาคภูมิใจในตนเอง กล้าคิด กล้าแสดงออก มีความเป็นตัวของตัวเอง รวมทั้งจัดการแก้ปัญหาและปรับตัวอยู่ในสังคมด้วยความรู้สึกที่มั่นคงเพื่อสุขภาพจิตที่ดีและการดำรงชีวิตอย่างมีความสุข

ซูชีพ อ่อน โคนสูง (2516) กล่าวว่า iva พหุติกรรมของผูู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีลักษณะดังนี้

1. กล้าในการคิด การพูด และการกระทำ
2. มีจิตใจมั่นคง ไม่เชื่อคนง่าย มีเหตุผล
3. มีความรอบคอบ มีแผนงาน
4. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ชอบทำสิ่งแปลกๆใหม่ๆ
5. มีความกล้าเสี่ยง (กล้าได้กล้าเสีย)
6. มีลักษณะนิสัยชอบแสดงตัว
7. ไม่มีความวิตกกังวลเกินไป
8. มีความเป็นผู้นำ
9. เป็นผู้ที่รักในความยุติธรรม
10. ชอบช่วยเหลือหมุ่คณะ
11. ชอบอิสระ ไม่โอ้อวด
12. ตั้งจุดมุ่งหมายไว้สูงและคิดว่าจะทำได้สำเร็จ
13. มีความเกรงใจ และเห็นใจผู้อื่น

ประการที่ 5 เป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว

การเป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว เป็นอัตราเร่งหรือความรวดเร็วในการให้บริการของธุรกิจ เป็นการได้เปรียบในด้านการปรับตัวที่ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ประกอบการแข่งขันในการให้บริการมีมากยิ่งขึ้น จนก่อให้เกิดการเปรียบเทียบในด้านความรวดเร็ว ถึงกับมีคำกล่าวที่ว่าผู้บริหารในยุคนี้สามารถที่จะบริหารเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือหมายถึงการจัดการเวลาได้อย่างเหมาะสม ดังนั้น การตอบสนองอย่างรวดเร็วเป็นเสมือนจิตใจสำนึก เพราะเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ไม่ยอมแพ้ต่อปัญหา แต่ในทางตรงกันข้ามจะพยายามตอบสนองต่อปัญหาโดยการวางแผนในการแก้ไขปัญหาโดยให้บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องมีส่วนร่วมและมุ่งเน้นที่ตลาดในอนาคต การที่ผู้ประกอบการต้องทำงานอย่างทุ่มเทนั้น ไม่ใช่เพื่อความสำเร็จในช่วงระยะเวลาสั้นๆแต่บุคคลเหล่านั้นเป็นบุคคลที่มุ่งเน้นที่อนาคตโดยค้นหาโอกาสและเสริมสร้างรายได้ให้ธุรกิจของตนเองเพื่อพัฒนาให้เป็นธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ต่อไปในอนาคต

สิทธิชัย ฝรั่งทอง (2553) ได้ให้ความหมายของการตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Quick Response) นั้น หมายถึง การที่องค์กรธุรกิจมีความคล่องตัว (ความสามารถหลัก) ในการตัดสินใจทางการบริหารที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งในการตอบสนองอย่างรวดเร็วจะมี 6 ลักษณะ ดังนี้

1. การพัฒนาสินค้าใหม่ (Developing new products) หากเป็นอุตสาหกรรมการผลิตมักจะใช้เวลาในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ออกสู่ท้องตลาดเร็วขึ้น ส่วนใหญ่มักจะเป็นผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมรถยนต์ หรืออุตสาหกรรมโทรคมนาคม เช่น จาก 3 ปี ให้เหลือ 1 ปี เป็นต้น

2. สินค้าที่ผลิตตามคำสั่งของลูกค้า (Customization Product) เป็นความรวดเร็วที่บริษัทสามารถผลิตสินค้าได้ตามคำสั่งซื้อของลูกค้าด้วยการนำเทคโนโลยีการผลิตและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ตัวอย่างเช่น Amazon.com บริหารจัดการการขายแบบเข้าถึงลูกค้าเป็นรายบุคคลโดยการเก็บข้อมูลการซื้อของลูกค้าแต่ละครั้งแล้วนำข้อมูลนั้นมาวิเคราะห์ความชอบส่วนตัวของลูกค้าแต่ละคนเพื่อที่จะสามารถแนะนำสินค้าให้กับลูกค้าได้ตามความชอบส่วนตัวของลูกค้าได้แบบเฉพาะเจาะจงเป็นรายบุคคล ซึ่งจะทำให้ลูกค้ารู้สึกถึงความเป็นคนพิเศษและมีความรู้สึกที่ดีต่อองค์กร

3. การปรับปรุงสินค้าเดิมที่ยังจำหน่ายอยู่ (Improving Existing Products) เพียงปรับปรุงผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือ Upgrade อย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว ซึ่งสามารถทำได้ทุกอุตสาหกรรม เช่น โทรศัพท์เคลื่อนที่ปรับปรุงเป็นทั้งโทรศัพท์+โทรทัศน์+วิทยุ+ถ่ายรูป

4. การส่งมอบสินค้าตามคำสั่งซื้อ (Delivery of Ordered Products) เป็นการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วในเวลาอันสั้น เช่น บริษัท United Parcel Service หรือ UPS ในสหรัฐอเมริกา ได้เสนอการแก้ไขปัญหาให้กับบริษัท โตชิบา ที่ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ Laptop ซึ่งประสบปัญหาเมื่อลูกค้าส่งซ่อมแล้วส่งคืน เมื่อเกิดความล่าช้า โดยทาง UPS ได้ให้บริษัท โตชิบา ตั้งศูนย์ซ่อมที่ Hub ของ UPS และให้ส่งคนมาฝึกอบรมวิธีการซ่อมพนักงาน UPS ปรากฏว่า ทางบริษัท โตชิบา สามารถลดค่าใช้จ่ายด้าน Logistics ได้อย่างมากรวมทั้งสามารถส่งมอบสินค้าตามคำสั่งซื้อและซ่อมส่งคืนสินค้าในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ยังทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดด้วย

5. การปรับความพยายามทางการตลาด (Adjusting Marketing Efforts) เป็นการทำที่ตอบโจทย์ทางการตลาดและตอบโจทย์สภาพแวดล้อมภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วให้ประสบผลสำเร็จ เช่น บริษัทผู้ผลิตรถยนต์มีพันธกิจในการขยายการผลิตรถยนต์ไฮบริดและผลิตรถยนต์ขนาดเล็กประหยัดพลังงานมาตรฐานสากล (อีโคคาร์) รับผิดชอบต่อโลก

6. ตอบคำถามของลูกค้า (Answering Customer Questions) เป็นการเพิ่มความสะดวก ง่าย และรวดเร็ว กับลูกค้า ในยุคที่ลูกค้ามีพฤติกรรมในการอดทนรอการทำธุรกรรมน้อย เช่น ในการขออนุมัติสินเชื่อทุกประเภทได้เร็วขึ้นของสถาบันการเงินที่เป็น Bank และ Non-Bank เช่น อีออน อีซีบาย เป็นต้น

ประการที่ 6 เป็นผู้มีความยืดหยุ่น

ผู้ประกอบการถือเป็นผู้ที่มีความอดทนต่อปัญหาสูงกว่าบุคคลทั่วไป เพราะเป็นผู้ที่ต้องเผชิญกับปัญหาต่างๆอย่างรอบด้าน โดยเฉพาะด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจซึ่งในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แรงกดดันยังต้องมีเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น ความสามารถในการด้านความยืดหยุ่นและอดทนจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการในยุคปัจจุบัน ตลอดจนมีความสามารถและชำนาญในการตัดสินใจเลือกแนวทางที่ดีที่สุดในการดำเนินงานที่เหมาะสมให้กับธุรกิจ ผู้ประกอบการจะประเมินโอกาสวิเคราะห์ และตัดสินใจอย่างเฉียบแหลมเพื่อนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จก้าวหน้า

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ (2547) วิสัยทัศน์ หมายถึง จินตภาพในอนาคตที่เด่นชัดอยู่ในความคิดของบุคคลหนึ่ง ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเข้าใจสภาพปัจจุบันและการเปลี่ยนแปลงในอนาคต จินตภาพดังกล่าวมีอิทธิพลต่อการสร้างแรงบันดาลใจให้บุคคลนั้นมุ่งสู่สัมฤทธิ์ผลที่ได้วางไว้ ส่งผลให้บุคคลนั้นดำเนินชีวิตอย่างมีเป้าหมาย มีการวางแผนและไม่ย่อท้อต่อความล้มเหลวเสมอว่า จินตภาพนั้นจะเป็นจริง

สุภรัตน์ เอกอัครวิน และ เขาวนาฏ ผลิตนนท์เกียรติ (2551) ได้ให้ความหมายความยืดหยุ่นไว้ว่า หมายถึง ความสามารถเฉพาะบุคคลที่สามารถพัฒนาได้เป็นความสามารถในการฟื้นตัวกลับมาใช้ชีวิตตามปกติได้อย่างสำเร็จภายหลังเผชิญกับเหตุการณ์วิกฤติ

ประการที่ 7 เป็นผู้มีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์

ความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ (Human relationship ability) เป็นแนวทางที่ผู้ประกอบการแสดงออกได้หลายด้าน เช่น ด้านบุคลิกภาพ ความมั่นคงทางจิตใจ ความชำนาญในการสร้างมนุษยสัมพันธ์ ความสามารถในการเข้าสมาคม การสร้างสายสัมพันธ์กับบุคคลอื่นๆ คำนี้ถึงบุคคลที่เกี่ยวข้อง มีความเห็นอกเห็นใจบุคคลอื่น มีความเอื้ออาทรต่อพนักงาน และปัจจัยที่สำคัญที่สุดของการมีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจนั้นเพื่อการติดต่อที่ดีกับทั้งลูกค้า หรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจ

วิจิตร อวระกุล (2542) มนุษย์สัมพันธ์ หมายถึง การติดต่อเกี่ยวข้องกับกันเพื่อที่จะเป็นสะพานทอดไปสู่ความเป็นมิตร รวมทั้งการที่พัฒนาตนเองให้เป็นที่รักใคร่ชอบพอและได้รับความร่วมมือสนับสนุนจากผู้อื่น

ค่านาย อภิปรัชญาสกุล (2553) กล่าวถึง มนุษย์สัมพันธ์ คือ เป็นเรื่องราวที่ว่าด้วยพฤติกรรมของบุคคลที่มาเกี่ยวข้องกันในการทำงานในองค์กรหรือหน่วยงาน เพื่อให้การทำงานดำเนินไปอย่างราบรื่น โดยสามารถสร้างความราบรื่นในการทำงานร่วมกัน สร้างความเข้าใจอันดีและความสามัคคี ก่อให้เกิดความรักใคร่และความสำเร็จในการทำงานร่วมกัน เป็นปัจจัยที่ช่วยเพิ่มผลผลิตและเป็นเครื่องมือช่วยในการแก้ปัญหาและขจัดความขัดแย้ง

ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเสริมสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อทำให้ลูกค้าและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจเกิดความประทับใจ นอกจากนี้ยังต้องพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกจ้างพนักงาน เพื่อที่จะทำให้เกิดแรงจูงใจที่จะทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องฝึกฝนพนักงานให้มีศักยภาพและความพร้อมที่จะเรียนรู้ตลอดเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประการที่ 8 เป็นผู้มีความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล

ความรู้ทางเทคนิค (Technical Knowledge) และประสบการณ์ส่วนบุคคล หมายถึง ความชำนาญของผู้ประกอบการในการทำงานขั้นพื้นฐานในงานแต่ละประเภทที่บ่มเพาะ หรือสั่งสม และตกผลึกจนกลายเป็นประสบการณ์ไม่ว่าจะเป็นด้านเทคนิค การขาย การตลาด การวิเคราะห์ข้อมูล การเงิน การทำบัญชี เป็นต้น ซึ่งความชำนาญเหล่านี้ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้ได้ถ้าหากมีประสบการณ์ที่เป็นเทคนิคเฉพาะในการดำเนินธุรกิจจะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะการเริ่มต้นธุรกิจมาจากแนวคิดและประสบการณ์ส่วนบุคคล ไม่ว่าจะเป็นที่บ้านหรือที่ทำงาน โดยมีการบูรณาการเป็นองค์ความรู้ในปัจจุบันเพื่อให้ได้เป็นรูปธรรม สามารถทำการนำเสนอหรือออกผลิตภัณฑ์ใหม่การปรับปรุงการบริการต่างๆมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบการ

2.3.1 ความหมายของความสำเร็จในการประกอบการ

ความสำเร็จเป็นสิ่งสำคัญที่นักบริหารต่างไขว่คว้า แต่การประสบความสำเร็จได้ด้วยตนเองกลับเป็นสิ่งที่ท้าทาย การสร้างธุรกิจให้เจริญเติบโตและประสบความสำเร็จไม่จำเป็นต้องอาศัยแรงบวจากภายนอกแต่เพียงอย่างเดียว แต่สามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้ด้วยตัวของผู้ประกอบการเอง ความสำเร็จของการประกอบการในธุรกิจต่างๆ มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายไว้ ดังนี้

Jennings and Beaver (1997) แปลโดย บุญจาวรณ วิงวอน ได้อธิบายว่า ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ หมายถึง การบริหารงานที่เป็นไปตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ขององค์กรที่กำหนดไว้

2.3.2 การวัดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

Pasanen (2003) แปลโดย บุญจาวรณ วิงวอน ได้อธิบายมุมมองการประเมินผลประกอบการเชิงประจักษ์ของธุรกิจ สามารถวัดได้โดยแบ่งออกเป็นกลุ่ม 3 กลุ่ม

กลุ่มที่หนึ่ง คือ การวัดการเติบโต (Growth) เป็นการวัดรายได้ สาขากิจการที่เพิ่มขึ้น จำนวนพนักงาน ส่วนแบ่งตลาด เป็นต้น

กลุ่มที่สอง คือ การวัดการทำกำไร(Profitability) ได้แก่ การวัดผลกำไร อัตราการทำกำไร เป็นต้น

กลุ่มที่สาม คือ การวัดความอยู่รอด (Survival) ได้แก่ จำนวนปีที่ธุรกิจเปิดดำเนินการ เป็นต้น

2.4 ประวัติวิสาหกิจชุมชนแคบหมู “แม่แจ่ม” เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

แคบหมูแม่แจ่มได้ทำการผลิตเริ่มมาเมื่อปี พ.ศ. 2518 จากนางสุนา ขัน (แม่แจ่ม) ในปีพ.ศ. 2518 ทำเป็นธุรกิจแบบครัวเรือนขนาดเล็กมีการจำหน่ายโดยการเร่ขายตามบ้านที่ละน้อยจนเพิ่มมากขึ้น และมีการปรับปรุงกระบวนการวิธีการผลิตขึ้นมาเรื่อยๆ และได้มีโอกาสเข้ามาขายในตลาดเชียงใหม่ โดยมีร้านเอื้องหลวงได้นำแคบหมูแม่แจ่มเข้าประกวดที่ภาคประตู่ท่าแพและได้รับรางวัลที่ 1 ในปี พ.ศ. 2539 ปัจจุบันบริหารงานโดยคุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม จากจุดเริ่มต้นที่ดีของผลิตภัณฑ์แคบหมูแม่แจ่ม เป็นต้นมาทำให้ในปีต่อๆมาแคบหมูตราแม่แจ่มยังได้รับรางวัลและมาตรฐานรับรองคุณภาพอีกมากมาย ได้แก่

2.4.1 รางวัลและมาตรฐาน คุณภาพที่ได้รับ

- พ.ศ. 2539 ได้รับรางวัลแคบหมูชนะเลิศที่ 1 ปีฉลองสมโภช 700 ปีจังหวัดเชียงใหม่
- พ.ศ. 2541 ได้รับฉายาเกษตรกรลูกค้ำธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส) สาขาแม่โจ้ เชียงใหม่ เป็นราชินีแคบหมู
- พ.ศ. 2541 ได้รับเลข อย. จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
- พ.ศ. 2546 ได้รับ มผช. (มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน) จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
- พ.ศ. 2547 ได้รับรางวัล OTOP 4 ดาว
- พ.ศ. 2549 ได้รับเครื่องหมายการค้า จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา
- พ.ศ. 2549 ได้รับการอบรมผลิตไปโอดีเซล จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เพื่อนำน้ำมันเก่ามาผลิตไปโอดีเซลใช้เอง 100%
- พ.ศ. 2550 ได้รับรางวัลมาตรฐานการจัดการวิสาหกิจชุมชน (มจก.)
- พ.ศ. 2550 ได้รับรางวัลจาก ช้อนทองชวนทาน จากศูนย์รับประกันคุณภาพหัตถ์พิมพ์อาหารระดับ 9 ดาว
- พ.ศ. 2551 ได้รับรางวัลจาก เซลล์ชวนชิม โดยผ่านสื่อหนังสือพิมพ์มติชนสุดสัปดาห์
- พ.ศ. 2552 ได้รับรางวัลผู้ประกอบการดีเด่น มอบโดยจังหวัดเชียงใหม่

จากรางวัลการันตีมากมายทำให้ ปัจจุบัน แคมพูตรา “แม่เข้ม” ได้กลายเป็นผลิตภัณฑ์แคมพูที่ดีมีคุณภาพมีการจัดจำหน่ายในระดับห้างสรรพสินค้าชั้นนำ คือ TOP ที่อปซูเปอร์มาร์เก็ต ที่มีการวางจำหน่ายสินค้าทั่วประเทศ และริมปีง ซูเปอร์มาเก็ตของจังหวัดเชียงใหม่ นอกจากนี้ยังมีร้านตัวแทนจำหน่ายสำหรับคนเชียงใหม่อยู่ในตลาดวโรรสเชียงใหม่ (ภาคหลวง) และยังมีห้องเย็นส่วนตัวที่จังหวัดนครปฐมเพื่อใช้ในการคัดเก็บวัตถุดิบที่ใหม่ สด สะอาด รวมไปถึงมีหน้าร้านจำหน่ายประจำที่กรุงเทพฯ ในตลาดบองมาร์เช่ ฉะนั้นจะเห็นได้ว่าจากธุรกิจแคมพูแบบครัวเรือนธรรมดา ตลอดระยะเวลา 30 ปี ได้มีการพัฒนาธุรกิจและประสบความสำเร็จในธุรกิจมาโดยตลอด จนกระทั่งกลายมาเป็น วิสาหกิจชุมชนแคมพู “แม่เข้ม” ในปัจจุบัน (แคมพูแม่เข้ม, 2557 : ออนไลน์)

2.5 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

อชิตา เฉลิมไทย (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่องลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีเชาวน์จิต อัจฉริยะ ภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกผู้ประกอบการ และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจประเภท โรงแรมแบบอิสระในเขตชะอำและเขตหัวหิน ผลการศึกษาพบว่า ลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีเชาวน์จิตอัจฉริยะของผู้ประกอบการ พบว่ามีความสมดุลอยู่ในระดับค่อนข้างสูงทั้ง 6 ลักษณะ ได้แก่ แบบยึดระเบียบแบบแผน แบบชอบเข้าสังคม แบบชอบสำรวจ มองการณ์ไกล แบบชอบงานศิลป์ แบบยึดความจริง และแบบกล้าได้กล้าเสีย ในส่วนของลักษณะบุคลิกผู้ประกอบการพบว่าบุคลิกผู้ประกอบการด้านความเป็นตัวของตัวเอง ความใฝ่ใจในความสำเร็จ ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้อยู่ในระดับค่อนข้างสูงส่วนด้านความมีนวัตกรรมและความกล้าเสี่ยงอยู่ในระดับปานกลางและด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำและลักษณะความสำเร็จในการประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่มีความสำเร็จอยู่ในระดับสูง ผลการวิจัยไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีเชาวน์จิตอัจฉริยะกับความสำเร็จในการประกอบการ และผลการวิจัยบุคลิกผู้ประกอบการพบว่า ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรมและความใฝ่ใจในความสำเร็จ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ

พิชญา มัชฌิมศรัทธา (2554) ได้ศึกษาเรื่องบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ทักษะการจัดการทรัพยากรใหม่และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการโรงแรมอิสระในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความเป็นตัวของตัวเองความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ และความใฝ่ใจในความสำเร็จอยู่ในระดับค่อนข้างสูงโดยความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยงและความก้าวร้าวในการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง มีความชำนาญในวิชาชีพอยู่ในระดับค่อนข้างมากมีประสบการณ์ในการบริหารอยู่ในระดับปาน

กลาง มีทักษะการจัดการทรัพยากรใหม่อยู่ในระดับค่อนข้างน้อยและมีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจมีระดับค่อนข้างสูง ซึ่งบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการด้านความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ ความใฝ่ใจในความสำเร็จและทักษะการจัดการทรัพยากรใหม่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

ฝนทิพย์ ชมารไสว (2555) ได้ทำการศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย ผลการศึกษาพบว่า ในผลวิจัยเชิงปริมาณพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 9 องค์ประกอบ คือ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จ ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความมุ่งมั่นอดทน ด้านความคิดสร้างสรรค์ ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความมั่นใจในตนเอง ด้านการตอบสนองกับปัญหาอย่างทันทีทันใด และด้านความรับผิดชอบ ส่วนผลการวิจัยเชิงคุณภาพนั้นพบว่า ความคิดเห็นของผู้ประกอบการในการที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้นั้นจะเกิดจากความตั้งใจและต้องกล้าลงมือทำ มีการมองแบบมุมกว้าง มีการพิจารณาความเหมาะสมในการทำธุรกิจ มองคู่แข่งและมีการมองหาตลาดใหม่ ต้องพิจารณาความพึงพอใจของลูกค้า มีการพัฒนาตนเองตลอดเวลา มีการจัดการธุรกิจที่ดี เลือกวิธีการที่เหมาะสม มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในแต่ละด้าน มีการเตรียมการตลอดเวลา จับโอกาสทางธุรกิจได้ก่อนผู้อื่นและสามารถทำให้สำเร็จตามเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้

ปราณี ต้นประยูร (2555) ได้ทำการศึกษา คุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลการศึกษาพบว่า คุณลักษณะที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดและระดับมาก 3 อันดับแรกคือ การยึดถือในคุณภาพของสินค้าหรือบริการ ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าหรือบริการ ตามลำดับ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความต้องการความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโดยรวมในระดับปานกลาง ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor analysis) ได้องค์ประกอบของคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวน 14 องค์ประกอบ ดังนี้ 1) ความมุ่งมั่นตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ 2) นวัตกรรมและความสามารถด้านการตลาด 3) มนุษยสัมพันธ์และการติดต่อสื่อสาร 4) การมีเครือข่ายความเชื่อมั่น 5) คุณภาพของสินค้าหรือบริการ 6) โอกาสทางธุรกิจและการเพิ่มผลผลิต 7) การมองโลกในแง่ดี 8) การบริหารจัดการ 9) ภาวะผู้นำ 10) ทักษะและความเชี่ยวชาญ 11) ความรับผิดชอบ 12) ระบบงาน 13) สุขภาพ และ 14) จริยธรรมทางธุรกิจ

ลิตธิชัย ธรรมเสนห์ (2555) ได้ทำการศึกษา สมรรถนะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกิจการสถานบริการสปาในจังหวัดชลบุรี กับขีดความสามารถอันพึงประสงค์ของผู้รับบริการ ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับการจัดการความสะอาด

การใช้เครื่องมือและผลิตภัณฑ์ มีจรรยาบรรณในอาชีพ และทักษะการบริการเป็นอย่างดี ลูกค้าประทับใจในคุณสมบัติด้านทักษะการบริการมากที่สุด และลูกค้าประทับใจคุณสมบัติด้านความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าน้อยที่สุด พบว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถในการจัดการและรับผิดชอบต่อความสามารถในการฝึกอบรมพนักงานเป็นอย่างดี แต่ยังขาดความสามารถด้านการตลาด การสื่อสาร การใช้คอมพิวเตอร์ และการสร้างเครือข่ายความเชื่อมั่น ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเนื้อหาการประกอบธุรกิจสพานั้น นอกจากการบริการจะต้องดี ยังต้องคำนึงถึงความสะอาดและความปลอดภัยในการบริการ จากการศึกษาพบว่าลูกค้าคำนึงถึงความสะอาดและความปลอดภัย



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระเรื่องการถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ มีระเบียบวิธีการศึกษาดังนี้

3.1 ขอบเขตการศึกษา

3.1.1 ขอบเขตเนื้อหา

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการศึกษาการถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการศึกษาเกี่ยวกับการถอดบทเรียนเพื่อสร้างการเรียนรู้ ซึ่งเป็นวิธีการหนึ่งของการจัดการความรู้ โดยเป็นกระบวนการดึงเอาความรู้จากการทำงานออกมาจากผู้มีประสบการณ์ของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

เนื่องจากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจประชากรในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้คือ เจ้าของกิจการวิสาหกิจชุมชนแคบหมูตราแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

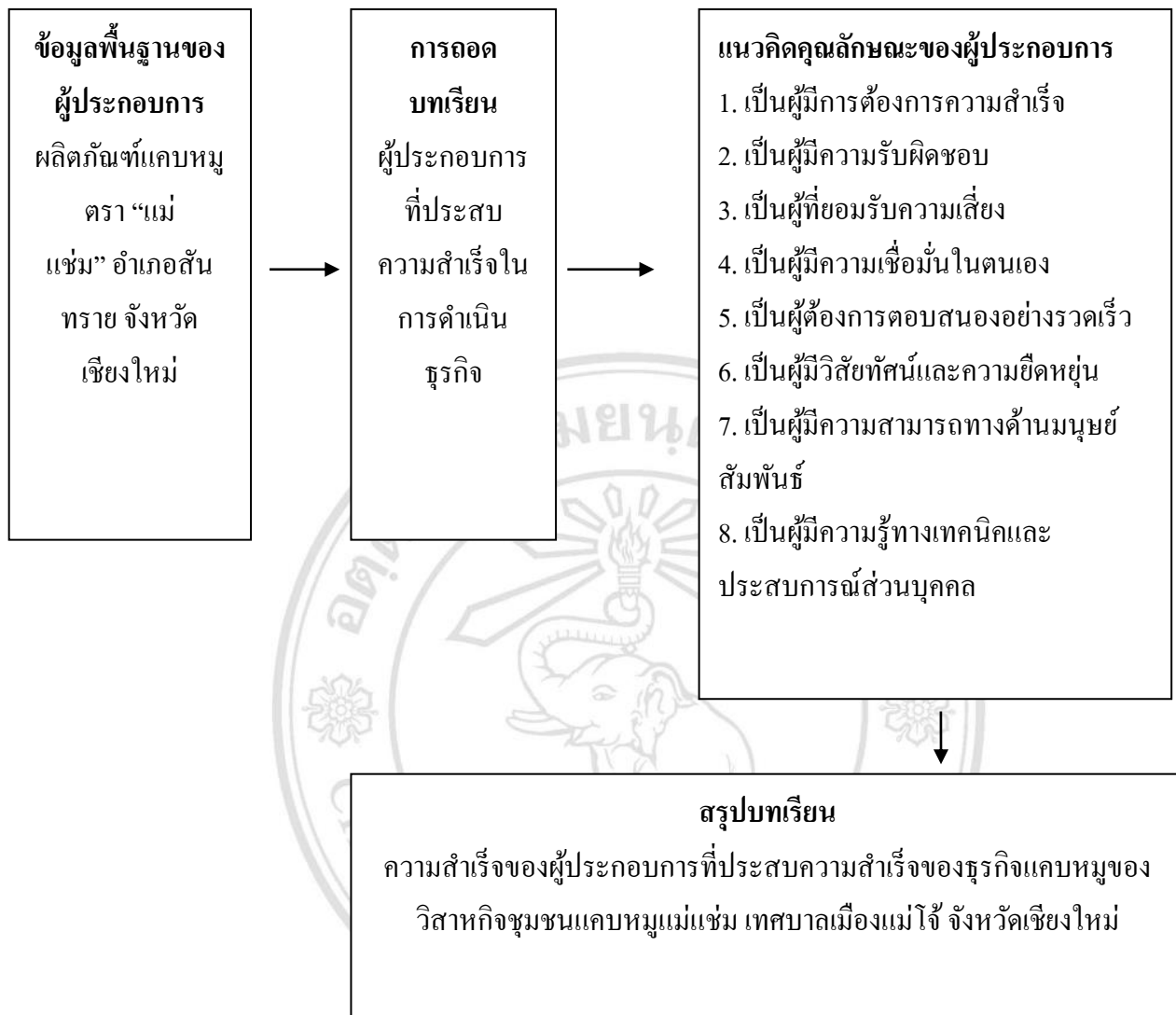
ผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม ตำแหน่ง เจ้าของกิจการ โดยใช้วิธีการเจาะจงผู้ให้ข้อมูล โดยยึดตามความสามารถการให้ข้อมูล

3.1.2 ขอบจำกัดการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการศึกษาที่ใช้แบบการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการเพียงรายเดียว ข้อมูลที่ได้รับจึงเป็นเพียงข้อมูลด้านเดียว

3.1.3 กรอบแนวคิด

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการใช้แนวคิดทฤษฎีลักษณะของผู้ประกอบการมาวิเคราะห์โดยใช้เครื่องมือการสัมภาษณ์และการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมเพื่อสรุปเป็นบทเรียนของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจแคบหมูของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งแสดงออกมาเป็นกรอบแนวคิดดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิด

3.2 วิธีการศึกษา

3.2.1 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์โดยใช้แบบการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม (Participant Observation)

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการศึกษาข้อมูลจากตำรา วารสาร งานวิจัยและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เครื่องบันทึกเสียง รวมไปถึงการค้นคว้าข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

3.2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ คือ การใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ซึ่งใช้เวลาเก็บรวบรวมข้อมูลในการสัมภาษณ์ 2 วัน โดยแบ่ง เอกสารแบบการสัมภาษณ์ออกเป็น 2 ช่วง และการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) โดยผู้ทำการศึกษาจะเข้าไปมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมร่วมกับผู้ประกอบการเป็นระยะเวลา 1 สัปดาห์ เป็นช่วงเวลาที่ได้รับการอนุญาตจากผู้ประกอบการเท่านั้น ซึ่งการเข้าไปสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม จะทำการเก็บข้อมูลในส่วนของการผลิต การบรรจุภัณฑ์และการจัดจำหน่ายเป็นหลัก

การสัมภาษณ์จะใช้คำถามแบบปลายเปิด โดยแบบสัมภาษณ์สามารถแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ให้สัมภาษณ์ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ การนับถือศาสนา สัญชาติ สถานภาพทางการศึกษา รายได้ จำนวนสมาชิกในครอบครัว ที่อยู่/ที่พักอาศัย สถานที่ทำงาน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบไปด้วย 2 ส่วน

2.1 ข้อมูลกิจการ เป็นการสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของกิจการ

2.2 ข้อมูลประวัติความเป็นมาและนโยบายในการบริหารงาน เป็นการสัมภาษณ์ถึงประวัติความเป็นมาของกิจการ การก่อตั้งกิจการเริ่มแรก รวมไปถึงนโยบายและปรัชญาในการบริหารงานของกิจการ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่ ตามทฤษฎีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 8 ประการ ซึ่งทฤษฎีนี้เป็นแนวคิดของนักวิชาการ เดวิด แมคเคลแลนด์ ได้นำเสนอแนวคิดไว้ในหนังสือ Achieving Society (สังคมแห่งความสำเร็จ) ถึงแม้ไม่มีเหตุผลใดๆ ในการยืนยันเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการเชิงกลยุทธ์ 8 ประการที่มีผลต่อการเติบโตของธุรกิจอย่างชัดเจน แต่ปรากฏการณ์จากงานศึกษาที่นำมาอธิบายครั้งนี้ ในมุมมองทั้ง 8 ด้าน ได้ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆของการดำเนินงานทางธุรกิจในยุคปัจจุบัน จนทำให้ธุรกิจมีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น ข้อมูลส่วนนี้จึงเป็นการสัมภาษณ์ถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 8 ข้อดังนี้

1. เป็นผู้มีการต้องการความสำเร็จ
2. เป็นผู้มีควมรับผิชอบ
3. เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง
4. เป็นผู้มีควมเชื่อมั่นในตนเอง
5. เป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว
6. เป็นผู้มีวิสัยทัศน์และควมยืดหยุ่น
7. เป็นผู้มีควมสามารถทางด้านมนุษย์สัมพันธ์
8. เป็นผู้มีควมรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการหรือเจ้าของกิจการ ปัญหาและข้อคิดเห็น ต่างๆ

ในการศึกษาครั้งนี้มีการตรวจสอบความเที่ยงตรงของแบบสัมภาษณ์ โดยอาศัยผู้เชี่ยวชาญพิจารณาข้อคำถามในการสัมภาษณ์ให้ครอบคลุมและรวมไปถึงเนื้อหาที่ครบถ้วน ข้อคำถามที่ถูกต้องเหมาะสม ตรงตามโครงสร้าง และภาษาที่ใช้เหมาะสมกับผู้ให้ข้อมูล

3.2.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลจากการเก็บรวบรวมข้อมูลการสัมภาษณ์ รวมไปถึงข้อมูลที่ได้จากการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมโดยใช้เทคนิคในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) ซึ่งรวบรวมข้อมูลต่างๆที่ได้ทำการบันทึกเสียงและการจดบันทึก และนำมาสังเคราะห์การเรียนรู้เพื่อให้ได้ชุดรูปแบบควมรู้โดยใช้กรอบแนวคิดการถอดบทเรียน (Lesson Learned) และทฤษฎีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระเรื่องการถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อถอดบทเรียนจากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจแคบหมูของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อนำมาสร้างการเรียนรู้โดยเป็นกระบวนการดึงเอาความรู้จากการทำงานออกมาจากผู้มีประสบการณ์ของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ สรุปเป็นบทเรียนความสำเร็จของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการแคบหมูของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม โดยได้ใช้เครื่องมือวิจัยคือ การใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) ข้อมูลที่ค้นพบจึงเป็นข้อมูลที่แท้จริงที่ได้จากผู้ประกอบการโดยตรง

การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระครั้งนี้มีการใช้คำถามแบบปลายเปิดในการสัมภาษณ์ และการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม มีเนื้อหา ดังนี้

4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

4.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม

4.2.1 ข้อมูลกิจการ

4.2.2 ข้อมูลประวัติความเป็นมาและนโยบายในการบริหารงาน

4.3 ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ตามทฤษฎีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 8 ประการ

4.4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการ

4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

4.1.1 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์



ภาพที่ 4.1 คุณจิริทนต์ วัฒนทวีพรหม

*ที่มา: <http://www.nstda.or.th/index.php> (2558)

คุณจิริทนต์ วัฒนทวีพรหม ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม / เจ้าของกิจการ

เพศ ชาย (Male)

อายุ อายุ 50 ปี

สถานภาพทางารสมรส แต่งงานแล้ว

ศาสนา พุทธ

สัญชาติ ไทย

ระดับการศึกษา

การศึกษา

ปี พ.ศ. 2526 จบการศึกษาวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีพิจิตร

ปี พ.ศ. 2529 จบการศึกษาวิทยาลัยเกษตรกรรมบ้านกร่างพิษณุโลก (ปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อเป็น มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนาพิษณุโลก)

หลังจากปี พ.ศ. 2529 คุณจิริทนต์ วัฒนทวีพรหม ได้สำเร็จการศึกษา ณ วิทยาลัยเกษตรกรรมบ้านกร่างพิษณุโลก หลังจากจบการศึกษาได้รับโอกาสในการทำงาน ชีวิตในการทำงานช่วงขณะนั้นเป็นช่วงชีวิตที่ไม่ราบรื่น สุดท้ายได้มีโอกาสเข้ามาทำงานที่จังหวัดเชียงใหม่เมื่อปี พ.ศ.

2532 ขณะทำงานอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ คุณจิรทีปต์ได้สังเกตเห็นถึงความสำคัญกับการศึกษาเป็นอย่างมาก จนกระทั่งได้มีโอกาสเข้ารับการศึกษาคณะที่มหาวิทยาลัยราชภัฏจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งใช้ระยะเวลาในการศึกษาเล่าเรียนในช่วง วันเสาร์-วันอาทิตย์ และทำงานไปด้วยในวันจันทร์ถึงวันศุกร์

ปี พ.ศ. 2536 จบการศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏจังหวัดเชียงใหม่

วุฒิการศึกษาปัจจุบันที่ได้รับคือ วิทยาศาสตร์บัณฑิต (วทบ.) เมื่อปี พ.ศ. 2536 หลังจากสำเร็จการศึกษา เมื่อปี พ.ศ. 2536 คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม ได้มีโอกาสทำความรู้จักกับเพื่อนร่วมรุ่นคนใหม่ ในช่วงที่ศึกษาอยู่ ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏจังหวัดเชียงใหม่ และได้มีโอกาสเปลี่ยนที่ทำงานใหม่

4.1.2 อาชีพหลัก/ อาชีพเสริม

อาชีพหลักในปัจจุบัน คือ การผลิตแคปซูลของวิสาหกิจชุมชนแคปซูลแม่แจ่ม

อาชีพเสริม ไม่มี กำลังดำเนินการแต่ยังไม่ประสบความสำเร็จ

4.1.3 รายได้จากอาชีพหลัก (บาท/เดือน) / รายได้จากอาชีพเสริม (บาท/เดือน)

รายได้จากอาชีพหลัก ประมาณ 300,000 บาท ถึง 1,000,000 บาท / เดือน เหตุผลเพราะว่า รายได้วัดจากการขายผลิตภัณฑ์แคปซูลในช่วงเทศกาลและนอกเทศกาล เพราะธุรกิจแคปซูลเป็นธุรกิจที่ถูกจัดให้อยู่ในประเภทสินค้าที่เป็นของฝาก เนื่องจากคุณภาพของสินค้าจึงทำให้มีทั้งลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไปเป็นจำนวนมาก ในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวเดือนพฤษภาคม - เดือนกันยายน ซึ่งมียอดขายน้อยจะมีรายได้ประมาณ 300,000 บาท ส่วนในฤดูกาลท่องเที่ยวเดือนตุลาคม - เดือนเมษายน จะมีรายได้ประมาณ 1,000,000 บาท

รายได้จากอาชีพเสริม (ไม่มี)

4.1.4 จำนวนสมาชิกในครอบครัว

สมาชิกในครอบครัวมี 6 คน ประกอบด้วย คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม / ภรรยา / ลูกสาว 2 คน / คุณพ่อของภรรยา / คุณแม่ของภรรยา

ภรรยา ชื่อ คุณ รัชชณีย์ วัฒนทวีพรม

อาชีพ ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายแคปซูล

ลูกสาวคนที่ 1 ชื่อ คุณ รัตนาภรณ์ วัฒนทวีพรม

กำลังศึกษาเล่าเรียนในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย

ปลาย

ลูกสาวคนที่ 2 ชื่อ คุณ จรวยพร วัฒนทวีพรม

กำลังศึกษาเล่าเรียนในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย

ปลาย

คุณพ่อของภรรยา ชื่อ พ่ออุ้ยคำ ขยัน

เกษียณ

คุณแม่ของภรรยา ชื่อ แม่สุณา ขยัน

เกษียณ

4.1.5 ที่อยู่

ที่อยู่ของคุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม ตั้งอยู่ที่โรงงานแคบหมูแม่แ่ม เลขที่ 364 หมู่ 4 ตำบลหนองจ่อม อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ 50210

4.1.6 สถานที่ทำงาน/ ระบุตำแหน่ง

สถานที่ทำงานของคุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม คือ โรงงานแคบหมูแม่แ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่

ตำแหน่งการทำงานของคุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่

4.1.7 ภูมิลำเนาเดิมย้ายมาอยู่ เพราะเหตุใด

คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม แต่เดิมเป็นคนจังหวัดพิจิตร ย้ายมาอาศัยอยู่จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อวันที่ 11 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2532 เหตุผลที่ย้ายมาอยู่จังหวัดเชียงใหม่เนื่องจาก คุณจิรทีปต์ ได้มีโอกาสเปลี่ยนสถานที่งานใหม่และได้เริ่มทำงานที่กรมมหาดเล็กรักษาพระองค์ ซึ่งตั้งอยู่สวนล้านนา ร.9 จังหวัดเชียงใหม่ในปัจจุบัน สมัยนั้นได้ทำงานในตำแหน่งหน่วยปราบปรามพืชเสพติดของทหารหรือเรียกว่า ปปส. (หน่วยป้องกันและปราบปรามยาเสพติด)

4.1.8 จุดเริ่มต้นทำธุรกิจแคบหมู

คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม แต่เดิมไม่เคยรู้จักธุรกิจแคบหมูมาก่อน ช่วงที่ย้ายมาทำงานอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ ผู้บังคับบัญชาในสายงานของท่านเป็นคนที่ชอบรับประทานแคบหมูมากและต้องเป็นแคบหมูของคุณแม่สุณา (แม่แ่ม) เท่านั้น ผู้บังคับบัญชาขอให้คุณจิรทีปต์ มาซื้อแคบหมูของคุณแม่สุณา (แม่แ่ม) เป็นประจำ จนกระทั่งคุณจิรทีปต์ ได้มาเจอและทำความรู้จักกับลูกสาวของคุณแม่สุณา (แม่แ่ม) คบหาดูใจกับลูกสาวของคุณแม่สุณา ประมาณ 2 ปี 4 เดือน และได้เข้ามาเป็นลูกเขยของคุณแม่สุณา (แม่แ่ม) คุณจิรทีปต์ คิดเพียงว่าเมื่อได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวคุณแม่สุณา (แม่แ่ม) ทางครอบครัวของคุณแม่สุณา (แม่แ่ม) จะให้มาเป็นเพียงคนขับรถส่งแคบหมู เท่านั้น แต่สุดท้ายทางครอบครัวของคุณแม่สุณา (แม่แ่ม) ได้ให้คุณจิรทีปต์ มาเป็นเจ้าของกิจการและเนื่องด้วยปริมาณงานที่มีมากและงานค่อนข้างละเอียดอ่อนในการผลิตแคบหมู คุณจิรทีปต์จึงตัดสินใจลาออกจากงานประจำที่ทำ และได้หันมาทำธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตแคบหมูเมื่อปี พ.ศ. 2537 เป็นต้นมา

4.1.9 ครอบครัวมีใครเคยทำธุรกิจแคบหมูมาก่อนหรือไม่

แต่เดิมครอบครัวของผู้ประกอบการหรือคุณจิรทีปต์เป็นชาวจังหวัดพิจิตร ไม่เคยรับประทานแคบหมูหรือรู้จักธุรกิจการทำแคบหมูมาก่อน แต่โดยส่วนตัวของคุณจิรทีปต์ เคยได้ยินและเคยทราบเท่านั้นว่ามีอาหารที่ทำมาจากหนังสัตว์ ที่เรียกว่า แคบหมู แต่ไม่เคยรับประทานมาก่อน เนื่องจากแคบหมูเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีวางจำหน่ายอยู่ทางภาคเหนือและร้านขายของฝากตามจังหวัดในตัวเมืองเป็น

ส่วนใหญ่ ทำให้ทางครอบครัวของคุณจิรทีปต์ไม่เคยมีโอกาสดำเนินการรับประทานแคบหมู เพราะในสมัยอดีต ครอบครัวของคุณจิรทีปต์ อาศัยอยู่ในหมู่บ้านที่ห่างไกลจากตัวเมืองของจังหวัดพิจิตร จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ทางครอบครัวของคุณจิรทีปต์ ไม่เคยมีใครได้ลองรับประทานหรือเคยทำธุรกิจแคบหมูมาก่อน

4.1.10 ท่านมีประสบการณ์ในการทำแคบหมูมาแล้วกี่ปี

ประสบการณ์ในการทำแคบหมูของคุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม เริ่มตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2537 เพราะจากการที่ได้แต่งงานกับลูกสาวของคุณแม่สุณา (แม่แจ่ม) จึงได้หันมาทำธุรกิจแคบหมู และนับตั้งแต่วันที่ได้อำนาจในการทำธุรกิจแคบหมู จนถึงปัจจุบัน มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจแคบหมูประมาณ 21 ปี

4.1.11 ท่านอยู่ในวิสาหกิจชุมชนดำรงตำแหน่งอะไร

คุณ จิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม อยู่ในวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม

4.1.12 ท่านอยู่ในวิสาหกิจชุมชนมาแล้วกี่ปี

คุณ จิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม อยู่ในวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม มาแล้ว 5 ปี เพราะกิจการมีการจดทะเบียนจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เมื่อปี พ.ศ. 2553 จนถึงปัจจุบันนับเป็นเวลา 5 ปี

4.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

4.2.1 ข้อมูลกิจการ

4.2.1.1 ชื่อปัจจุบันของกิจการ

ชื่อ วิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4.2.1.2 ที่มาของตราสินค้า/ยี่ห้อ



ภาพที่ 4.2 ตรายี่ห้อแคบหมูแม่แฉ่ม

*ที่มา: <http://www.maecham.com> (2558)

ที่มาของตราสินค้าแคบหมูแม่แฉ่ม แต่เดิม คำว่า “แม่แฉ่ม” มาจากลูกชายของแม่แฉ่มเป็นคนตั้งให้ อันที่จริงแล้วแม่แฉ่ม ก็คือ คุณแม่สุณา ขยัน คนในท้องถิ่นนั้น จะนิยมเรียก แม่แฉ่ม ซึ่งหมายถึง คุณแม่สุณา จะเป็นคนขี้บ่นถ้าลูกสาวหรือลูกชายคนไหนตื่นสายหรือใครไม่ขยันทำงาน คุณแม่สุณาก็จะบ่น แต่คำว่า “แฉ่ม” จะมาจากคำว่า “แฉ่ม” ซึ่งลูกชายของคุณแม่สุณาจะเป็นตั้งฉายานี้ให้คุณแม่ เพราะว่าตื่นนอนคุณแม่ก็จะชอบบ่น ลูกชายของคุณแม่สุณา จึงเรียกคำว่า “แฉ่ม” แทนชื่อของคุณแม่สุณา ซึ่งลูกชายของคุณแม่สุณาจะใช้คำว่า “แฉ่ม” ซึ่งแปลว่า “บ่น” แทนสรรพนามในการเรียกแม่ หลังจากนั้นมาแต่เดิมที ครอบครัวของคุณแม่สุณา ประกอบธุรกิจการทำแคบหมูมาก่อนแต่เป็นธุรกิจขนาดครัวเรือนไม่ใหญ่และไม่มียี่ห้อหรือยี่ห้อของแคบหมู จนกระทั่งลูกค้าจิตใจในรสชาติของแคบหมูแม่สุณา ทำให้ลูกค้ามีเพิ่มมากขึ้น การเกิดตรายี่ห้อแคบหมูแม่แฉ่มสืบเนื่องมาจากการที่มีลูกค้าทักท้วงในการเรียกชื่อแคบหมู คุณจิริทิปต์ ได้กล่าวต่อไปว่า การทำสิ่งต่างๆเราจะเริ่มจากที่ลูกค้ามีความต้องการ อย่างเช่น ตรายี่ห้อ เพื่อง่ายต่อการเรียกชื่อ และโดยส่วนตัวของคุณจิริทิปต์ ในสมัยนั้นก็ไม่ได้มีองค์ความรู้ในการตั้งชื่อตรายี่ห้อใดๆ แต่ด้วยสมัยนั้นก่อนที่คุณจิริทิปต์ จะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวคุณแม่สุณา แคบหมูที่คุณแม่สุณาทำขึ้นมาชาวบ้านก็มีการเรียกกันติดปากว่า

แคบหมูของ “แม่แฉ่ม” ตามลูกชายของคุณแม่สุนาเรียก จนกระทั่งคุณจิรทีปต์ ได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวคุณแม่สุนาและมีการเริ่มมาต่อยอดของธุรกิจแคบหมูต่อจากคุณแม่สุนา คุณจิรทีปต์ จึงได้สังเกตเห็นถึงปัญหาการเรียกชื่อแคบหมู “แม่แฉ่ม” เพราะลูกค้าส่วนใหญ่จะออกเสียงยากในการเรียก และลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นคนภาคกลาง คนต่างจังหวัด จึงทำให้เป็นเรื่องยากในการออกเสียงของ พยัญชนะ ซ. จึงเปลี่ยนชื่อแคบหมู เดิมชื่อแคบหมู “แม่แฉ่ม” เปลี่ยนเป็น แคบหมู “แม่แหม่ม” ใช้ พยัญชนะ ซ. แทน ทำให้การออกเสียงเรียกง่ายกว่าชื่อเดิม หลังจากการเปลี่ยนชื่อ คุณจิรทีปต์ เห็นว่าพอลูกค้าทางภาคกลางและต่างจังหวัด ได้ฟังชื่อใหม่ที่เปลี่ยนลูกค้ามีความรู้ว่ามีความเป็นไปได้ว่า มีคนชื่อ “แม่แหม่ม” อยู่จริง จึงกลายเป็นที่มาของตราสินค้าแคบหมูแม่แหม่ม มาจนถึงทุกวันนี้ คุณจิรทีปต์ ยังได้กล่าวต่อไปว่า การตั้งชื่อตราหือสินค้า มันเหมือนการเดาใจลูกค้าที่ต้องมองให้หลากหลายกว่า จะกลายเป็นตราหือสินค้าแคบหมูแม่แหม่มมาจนถึงทุกวันนี้ได้ก็ต้องอาศัยเวลาและการคิดที่มากพอสมควร

4.2.1.3 ลักษณะสินค้าผลิตภัณฑ์

โรงงานแคบหมูแม่แหม่มมีการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่เน้นการผลิตแคบหมูเป็นหลัก อีกทั้งยังมีสินค้าที่ไม่ใช่แคบหมู คือ เป็นสินค้าประเภทอาหารพื้นเมืองของทางภาคเหนือที่ทางโรงงานมีการคิดสรรด้วยความพิถีพิถันและประสบการณ์ทำให้มีสินค้าผลิตภัณฑ์ต่างๆออกสู่ตลาดมากมาย ซึ่งแสดงให้เห็นดังภาพ



ภาพที่ 4.3 สินค้าและผลิตภัณฑ์ของโรงงานแคบหมูแม่แหม่ม

สินค้าและผลิตภัณฑ์ของทางโรงงานแคบหมูแม่แหม่ม มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นแคบหมู 4 แบบ คือ

1. แคบหมูแบบไร้มัน คือ แคบหมูที่นำเฉพาะหนังหมูมาผลิตเป็นแคบหมูจะมีลักษณะพองกรอบ



ภาพที่ 4.4 แคบหมูแบบไร้มัน

2. แคบหมูแบบเบบี้ คือ แคบหมูที่นำหนังหมูชั้นและไขมันหมูมาผลิตเป็นแคบหมู



ภาพที่ 4.5 แคบหมูแบบเบบี้

แคะหมูแบบเบบี๋ตราแม่แ่มเป็นแคะหมูที่ไ้รับรางวัลแคะหมูชนะเลิศที่ 1 และที่ไ้รับรางวัลด้าสุดคือ รางวัลเชลล์ชวนชิม เมื่อปี พ.ศ. 2551 ที่รับรองคุณภาพทีโดดเด่น คือ เป็นแคะหมูแบบเบบี๋พอดีคำ ซึ่งถือว่าเป็นแคะหมูแม่แ่มที่ไ้ใช้คำว่า ชิมแล้วซัวร์ หรืออ่อยทำพิสูจน์

3. แคะหมูแบบหมูกระจก คือ เป็นแคะหมูติดมันที่ทำมาจากน้ส่วนคอนำมาทอด มีความกรอบมาก รสชาติจะเข้มซ้ันกว่าแคะหมูธรรมดา



ภาพที่ 4.6 แคะหมูแบบหมูกระจก

4. แคะหมูแบบฝอย คือ แคะหมูไ้มันที่มีการใช้เฉพาะส่วนหนังหมูห้ให้เป็นเส้นเล็ก ๆ



ภาพที่ 4.7 แคะหมูแบบฝอย

นอกจากนี้ยังมีสินค้าที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์แคบหมู คือ น้ำพริกหนุ่มแม่แจ่ม ใส่อ้วแม่แจ่ม และน้ำพริกหมูกรอบแม่แจ่ม ซึ่งแสดงให้เห็นดังภาพ



ภาพที่ 4.8 ผลิตภัณฑ์น้ำพริกหนุ่มแม่แจ่ม ใส่อ้วแม่แจ่ม และน้ำพริกหมูกรอบแม่แจ่ม

คุณจิรทีปต์ กล่าวว่าผลิตภัณฑ์น้ำพริกหนุ่ม ใส่อ้ว และน้ำพริกหมูกรอบ จะไม่ค่อยเป็นที่รู้จักในจังหวัดเชียงใหม่ เพราะคุณจิรทีปต์ได้นำผลิตภัณฑ์น้ำพริกหนุ่ม ใส่อ้ว และน้ำพริกหมูกรอบไปเปิดตลาดที่กรุงเทพมหานคร และมีหน้าร้านขายประจำที่กรุงเทพมหานคร ที่ตลาดบองมาร์เช่ และยังมีผลิตภัณฑ์ที่ออกสู่ตลาดใหม่อีก 1 ผลิตภัณฑ์ คือ น้ำพริกหนุ่มอบแห้งชนิดผง ซึ่งแสดงให้เห็นดังภาพ



ภาพที่ 4.9 น้ำพริกหนุ่มอบแห้งชนิดผง

คุณจิรทีปต์เล่าว่า น้ำพริกหนุ่มชนิดผงเป็นการคิดผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อคาดหวังจะให้ลูกค้า ง่ายต่อการพกพา มีน้ำหนักเบาและสามารถนำไปบริโภคได้ทันทีในรูปแบบของผงโรยข้าวหรือคลุกผสมกับแคบหมู และมีการทดลองตลาดผลปรากฏว่าผลิตภัณฑ์น้ำพริกหนุ่มอบแห้งชนิดผงไม่เป็นที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากมีปัญหาในเรื่องการผลิตที่ไม่สามารถควบคุมคุณภาพของกลิ่นน้ำพริกหนุ่มได้ ต้นทุนในการผลิตสูงและลูกค้าส่วนใหญ่ชอบน้ำพริกหนุ่มในรูปแบบดั้งเดิมมากกว่า จึงกลายเป็นเหมือนการบ้านที่คุณจิรทีปต์ต้องกลับมาคิดและแก้ไขต่อไป ทำให้คุณจิรทีปต์ต้องหยุดพักโครงการน้ำพริกหนุ่มอบแห้งชนิดผงไว้เพื่อปรับปรุงในอนาคต

4.2.1.4 ปีที่ก่อตั้งกิจการเริ่มแรก

การก่อตั้งกิจการเริ่มแรกของแคบหมูแม่แจ่ม คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม ได้กล่าวว่า ปีที่ก่อตั้งกิจการสมัยยุคแรกๆคือปี พ.ศ. 2518 ซึ่งเริ่มจากคุณแม่สุณา ขยัน ซึ่งทำเป็นธุรกิจแบบครัวเรือนขนาดเล็ก เดินจำหน่ายตามบ้านเรือนและตลาดเล็กๆในหมู่บ้านเท่านั้น

4.2.1.5 เป็นกิจการที่มีเจ้าของ หรือ เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ทำกันเป็นกลุ่ม

แต่เดิมแคบหมูแม่แจ่ม ดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของกิจการคนเดียว ต่อมาคุณจิรทีปต์ได้เปลี่ยนจากธุรกิจเจ้าของคนเดียว เปลี่ยนเป็นวิสาหกิจชุมชน เพราะต้องการให้มีความสอดคล้องกับทางราชการและรัฐบาล เนื่องจากทางรัฐบาลจะเน้นการสนับสนุนในเรื่องของการรวมกลุ่มและการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนมากกว่าที่เป็นธุรกิจแบบบุคคลธรรมดาหรือกิจการเจ้าของคนเดียว กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (2558) วิสาหกิจชุมชน (Community enterprise) หมายถึง กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่นๆที่ดำเนินการ โดยคณะบุคคลที่มีความผูกพันมีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน

คุณสมบัติของวิสาหกิจชุมชน มีดังนี้

1. เป็นวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ.๒๕๔๘ และผ่านการประเมินศักยภาพครั้งล่าสุดอยู่ในระดับดี

2. ต้องมีข้อมูลการประกอบการย้อนหลังให้คณะกรรมการตรวจสอบได้เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 3 ปี นับตั้งแต่ประกาศรับสมัคร

3. การประกอบกิจการต้องดำเนินงาน โดยกลุ่มคนในชุมชน และสอดคล้องกับศักยภาพ บริบทของชุมชนหรือแผนชุมชน

4. ต้องมีกิจกรรมที่หลากหลาย มีความเชื่อมโยงและเกื้อกูลซึ่งกันและกัน

4.2.1.6 การจดทะเบียนพาณิชย์ของกิจการเริ่มตั้งแต่เมื่อไหร่ แล้วเปลี่ยนเป็น วิสาหกิจชุมชนตั้งแต่เมื่อไหร่

วิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2518 โดยประกอบธุรกิจแบบ
ครัวเรือน จนกระทั่งเมื่อปี พ.ศ. 2540 คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม ได้จดทะเบียนพาณิชย์ธุรกิจ ใช้ชื่อ
แคบหมูแม่แจ่มและดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายแคบหมู โดยมีรูปภาพให้เห็นดังนี้

ทะเบียนเลขที่ 2963
คำขอที่ 12/2540
609/2550

แบบ พค. 0403

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
สำนักงานกลางทะเบียนพาณิชย์
ใบทะเบียนพาณิชย์
ใบสำคัญออกให้เพื่อแสดงว่า

นายจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม

ได้จดทะเบียนพาณิชย์ ตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499
เมื่อวันที่ 30 มกราคม พ.ศ. 2540
ชื่อที่ใช้ในการประกอบพาณิชย์กิจ
แคบหมูแม่แจ่ม
เขียนเป็นอักษรโรมัน

ชนิดแห่งพาณิชย์กิจ
จำหน่ายอาหารกระป๋องและบรรจุภัณฑ์

ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่
เลขที่ 7 หมู่ที่ 1 ต.ตอก/ซอช อ.นน. เชียงใหม่
ตำบล/แขวง นองจิม อำเภอ/เขต สันทราย จังหวัด เชียงใหม่

ออกให้ ณ วันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2550
(นางสาววรรณวิมล ธีรจิตตพงษ์)
นายทะเบียน

ภาพที่ 4.10 เอกสารการจดทะเบียนพาณิชย์แคบหมูแม่แจ่ม

*ที่มา: <http://www.maecham.com> (2558)

หลังจากปี พ.ศ. 2540 แคมพูแม่แ่ม ได้ดำเนินธุรกิจแบบกิจการเจ้าของคนเดียวมา โดยตลอด จนกระทั่งอีก 13 ปี ต่อมา ในปี พ.ศ. 2553 คุณจิรทีปต์ ได้เปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ จากกิจการเจ้าของคนเดียว ได้จดทะเบียนเป็นชื่อ วิสาหกิจชุมชนแคมพูแม่แ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ แสดงให้เห็นภาพดังนี้

The document is an official registration form for a community enterprise. At the top center is the national emblem of Thailand. Below it, the title reads 'หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน' (Certificate of Registration of Community Enterprise). The main body of the document contains the following information: 'หนังสือสำคัญฉบับที่ให้ไว้แก่' (Certificate No. given to), 'วิสาหกิจชุมชนแคมพูแม่แ่ม, แม่โจ้ เชียงใหม่' (Community Enterprise Kamphum Maem, Mae Jo, Chiang Mai), 'ที่ตั้ง : เลขที่ 364 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองจ๊อม' (Address: No. 364, Group 4, Nongjom Sub-township), 'อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50210' (San Trai District, Chiang Mai Province, Postal Code 50210), 'โทรศัพท์: 053498236 โทรสาร: 053354043 E-mail address :jirathec.p.w@hotmail.com', 'เพื่อเป็นหลักฐานว่า ได้รับการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน' (To serve as a basis for having been registered as a community enterprise), 'ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 เรียบร้อยแล้ว' (under the Community Enterprise Promotion Act, B.E. 2548, completed), 'รหัสทะเบียน 6-50-14-07/1-0008', 'ให้ไว้ ณ วันที่ 14 เดือนกรกฎาคม พุทธศักราช 2553' (Issued on 14 July 2010), 'ลงชื่อ..... นายทะเบียน' (Signed by the Registrar), '(นายสงคำ นวลคำ) (นายสงคำ นวลคำ) นายชวนะภักดิ์สันทราย' (Mr. Songkam Nuancham, Mr. Chuanpakkit Santrae), 'เกษตรอำเภอ' (Agriculture Office), 'สำนักงาน เกษตรอำเภอสันทราย' (San Trai District Agriculture Office), 'จังหวัดเชียงใหม่' (Chiang Mai Province). There are handwritten signatures and stamps on the document, including one that says 'วิสาหกิจชุมชน' and another that says 'ให้ไว้'. At the bottom, there are two conditions: (1) 'วิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ต้องแจ้งความประสงค์ที่จะดำเนินการต่อไป ภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันสิ้นปีปฏิทินทุกปี หากไม่แจ้งเป็นเวลา 2 ปีติดต่อกัน อาจถูกถอนชื่อออกจากทะเบียน' (Community enterprises and their networks must declare their intention to continue operations within 30 days of the end of the fiscal year. If not declared for 2 consecutive years, they may be removed from the register.) (2) 'กรณีเลิกกิจการ จักต้องแจ้งให้นายทะเบียนทราบภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ประสงค์จะเลิกกิจการ' (In case of business closure, the registrar must be notified within 30 days of the date of closure.)

ภาพที่ 4.11 เอกสารการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนแคมพูแม่แ่ม

*ที่มา: คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม (2558)

4.2.1.7 เหตุผลในการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน

คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม ได้ให้เหตุผลในการจัดตั้งแคบหมูแม่แจ่ม เป็นวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เพราะว่าเปรียบเสมือนทางเลือกใหม่ในการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบัน ซึ่งการรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนจะง่ายต่อการจัดการ ในเรื่องเอกสารหรือการติดต่อกับทางราชการต่างๆ แคบหมูเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทของอาหารและของฝากประจำภาคเหนือ ถ้าดำเนินกิจการลักษณะตัวบุคคลธรรมดา โอกาสที่จะการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของทางภาครัฐ มีโอกาสได้รับการสนับสนุนน้อยมาก เนื่องจากหน่วยงานทางภาครัฐส่วนใหญ่จะสนับสนุนในเรื่องของการรวมกลุ่มและการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน ยกตัวอย่าง กรณีการคัดเลือกผลงานหรือสินค้าเข้าประกวดในงานเทศกาลหรือนิทรรศการต่างๆ ทางภาครัฐจะคัดเลือกผลงานหรือสินค้า ที่มาจากการรวมกลุ่มหรือวิสาหกิจชุมชนเป็นอันดับแรกและผู้ประกอบการรายเดียวจะเป็นตัวเลือกสุดท้ายในการคัดเลือก ฉะนั้นการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนจึงเป็นทางเลือกที่ดีในการดำเนินธุรกิจประเภทนี้

4.2.1.8 สถานที่ติดต่อของกิจการ/ ที่ตั้งของกิจการ

โรงงานแคบหมูแม่แจ่ม ตั้งอยู่เลขที่ 364 หมู่ 4 ตำบลหนองจ่อม อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งสถานที่ตั้งของโรงงานตั้งอยู่ที่ชุมชนหมู่บ้านท่าเกวียน แสดงให้เห็นภาพดังนี้



ภาพที่ 4.12 ภาพถ่ายทางดาวเทียม โรงงานแคบหมูแม่แจ่ม

*ที่มา: <http://www.google.co.th/maps> (2558)

4.2.1.9 ขนาดพื้นที่ในการจัดตั้งโรงงาน

พื้นที่ของโรงงานแคบหมูแม่แจ่มในปัจจุบันมีทั้งหมดประมาณ 6 ไร่ แต่เดิมพื้นที่ของโรงงานมี 2 ไร่ 1 งาน ต่อมาในปี พ.ศ. 2539 มีการซื้อที่ดินเพิ่ม และในปี พ.ศ. 2542 ได้มีการซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อขยายโรงงานอีกครั้ง จึงทำให้ปัจจุบันขนาดและพื้นที่ของโรงงานมีประมาณ 6 ไร่ ซึ่งแสดงให้เห็นดังภาพ



ภาพที่ 4.13 ภาพถ่ายทางดาวเทียมจำลองขนาดพื้นที่โรงงานแคบหมูแม่แจ่ม

*ที่มา: <http://www.google.co.th/maps> (2558)

4.2.1.10 งบประมาณในการจัดตั้งโรงงาน

ด้านงบประมาณในการจัดตั้งโรงงาน คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม ได้กล่าวว่า งบประมาณในการจัดตั้งกิจการ ไม่มี เนื่องจากคุณจิรทีปต์ ไม่มีแบบแผนการจัดตั้งโรงงานหรือความรู้ความสามารถในการจัดตั้งโรงงานมาก่อน ในอดีตโรงงานแคบหมูแม่แจ่มมีพื้นที่ประมาณ 2 ไร่ ซึ่งคุณจิรทีปต์ ไม่มีการวางแผนการสร้างโรงงานและไม่ได้คิดถึงว่า ณ วันนี้ธุรกิจจะเติบโตได้ขนาดนี้ คุณจิรทีปต์ คิดเพียงว่าผลิตแคบหมูแล้วจำหน่ายหรือเรียกว่า ทำไปขายไป จนกระทั่งรู้สึกว่าการเติบโตขึ้น มีลูกค้ามากขึ้น มีคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าที่เพิ่มขึ้น คุณจิรทีปต์จึงใช้ช่วงจังหวะนี้ในการขยายธุรกิจและโรงงาน บริเวณรอบๆ โรงงานจะเป็นเขตชุมชนและโรงเรียน การผลิตแคบหมูในปริมาณมากจะเกิดปัญหาเรื่องควันที่มาจากกระบวนการผลิตแคบหมู เมื่อมีโอกาสคุณจิรทีปต์ จะขยาย

โรงงานออกไปให้มีบริเวณที่กว้างขึ้นและปรับเปลี่ยนทิศทางตำแหน่งของโรงงาน หรือเรียกว่า ทำไป
อยู่ไป แต่ไม่ได้มีการวางแผนกำหนดโครงสร้างโรงงานไว้ล่วงหน้า เพราะฉะนั้น จะไม่มีงบการสร้าง
โรงงานที่แน่นอน แต่โรงงานจะมีการปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอตามช่วงจังหวะของงบการเงินในกิจการ
และโอกาสในช่วงเวลานั้น

4.2.1.11 โครงสร้างขององค์กรเป็นอย่างไร มีแผนอะไรบ้าง

คุณจิรทีปต์ ได้กล่าวว่า โครงสร้างขององค์กรเริ่มต้นจากการไม่มีความรู้ในรูปแบบ
ของแผนผังการจัดตั้งองค์กรมาก่อน แต่รู้แล้วว่าพนักงานคนนี้จะทำอะไรและคนนี้มีหน้าที่อะไร ซึ่งไม่มี
โครงสร้างองค์กรอย่างเป็นทางการ จนกระทั่งต่อมาคุณจิรทีปต์ได้มีแนวความคิดในเรื่องของการ
ปฏิบัติงานในองค์กรจึงนำไปผสมผสานกับทฤษฎี จึงมีการจัดการโครงสร้างขององค์กรเกิดขึ้นมา ซึ่ง
จำแนกได้เป็น 6 แผนกดังนี้

คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม เป็นประธานกลุ่ม มีหน้าที่ คือ มีอำนาจในการตัดสินใจ
ทั้งหมดภายในองค์กรและควบคุมดูแลการทำงานทุกแผนกภายในองค์กร

แผนกฝ่ายขาย มีหน้าที่ คือ ดูแลในเรื่องการจำหน่ายสินค้า/การติดต่อลูกค้า

แผนกฝ่ายจัดซื้อ มีหน้าที่ คือ จัดซื้อและจัดหาวัตถุดิบ (หนังหมู) ซึ่งฝ่ายจัดซื้อจะอยู่
ที่จังหวัดนครปฐม ดูแลเรื่องวัตถุดิบ การเก็บรักษาและการติดต่อกับผู้ขายหนังหมู

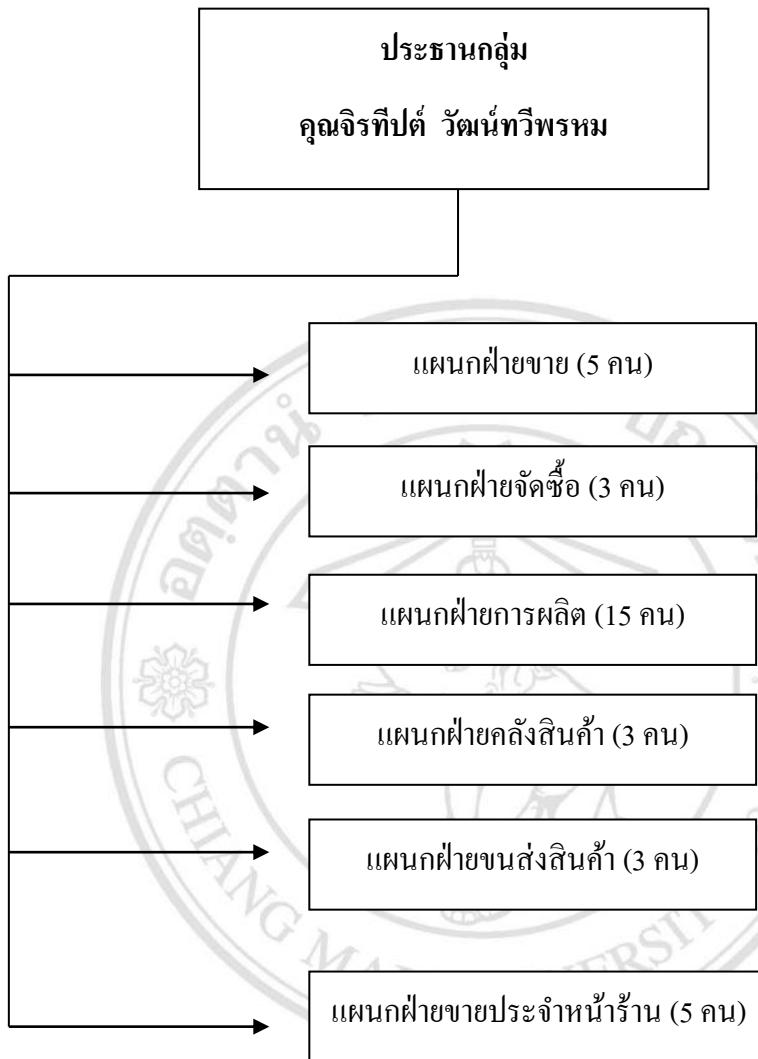
แผนกฝ่ายการผลิต มีหน้าที่ คือ ผลิตสินค้า ดูแลเรื่องการผลิตตั้งแต่เริ่มต้นไปจนถึง
การบรรจุภัณฑ์สินค้า

แผนกฝ่ายคลังสินค้า มีหน้าที่ คือ จัดการดูแลเรื่องการเก็บรักษาสินค้ารวมไปถึงการ
กระจายสินค้า

แผนกฝ่ายขนส่งสินค้า มีหน้าที่ คือ ขนส่งสินค้าและสิ่งของต่างๆภายในองค์กร

แผนกฝ่ายขายประจำหน้าร้าน มีหน้าที่ คือ ขายสินค้าประจำร้าน ซึ่งแคบหมูแม่แจ่ม
จะมีหน้าร้านจำหน่ายสินค้า 4 ร้าน ได้แก่

1. ตลาดวโรรสหรือที่เรียกกันว่า ตลาดหลวงจังหวัดเชียงใหม่
2. ตลาดต้นตำไย จังหวัดเชียงใหม่
3. ตลาดสุเทพ (ต้นพยอม) จังหวัดเชียงใหม่
4. ตลาดบองมาร์เช่ (Bon Marché Market Park) กรุงเทพมหานคร



ภาพที่ 4.14 โครงสร้างองค์กรของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม
ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4.2.1.12 จำนวนพนักงานในกิจการ

ปัจจุบันโรงงานแคบหมูแม่แจ่ม มีพนักงานประมาณ 30 - 35 คน มีทั้งพนักงานประจำและพนักงานชั่วคราว มีการจ้างพนักงานตามช่วงเทศกาล ในฤดูท่องเที่ยวและนอกฤดูท่องเที่ยว จำนวนพนักงานในกิจการจะไม่แน่นอน

4.2.1.13 รูปแบบการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์

รูปแบบการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของแคบหมูแม่แจ่มมีทั้งขายปลีกและขายส่ง มีหน้าร้านที่จังหวัดเชียงใหม่ 3 แห่ง และกรุงเทพมหานคร 1 แห่ง

4.2.1.14 ความสามารถในการผลิตแคบหมูสูงสุดต่อวัน และปริมาณการผลิตจริง

ความสามารถในการผลิตแคบหมู คุณจริที่ปต์กล่าวว่า แคบหมูที่ผลิตและจำหน่ายมี 4 ประเภท ซึ่งมีกำลังการผลิต ดังนี้

1. แคบหมูแบบเบบี๋ ความสามารถในการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 1,200 กิโลกรัม / วัน (หนังหมูสด) จะได้เป็นแคบหมูประมาณ 600 - 700 กิโลกรัม ใช้จำนวนพนักงานในการผลิต 3 คน พนักงาน 1 คนจะรับผิดชอบการผลิตแคบหมูคนละ 400 กิโลกรัม / วัน

2. แคบหมูแบบไร้มัน ความสามารถในการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 700 กิโลกรัม / วัน (หนังหมูสด) จะได้เป็นแคบหมูประมาณ 300 กิโลกรัม ใช้จำนวนพนักงานในการผลิตแคบหมู 2 คน

3. แคบหมูแบบฝอย ความสามารถในการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 360 กิโลกรัม / วัน (หนังหมูสด) จะได้เป็นแคบหมูประมาณ 150 - 200 กิโลกรัม ใช้จำนวนพนักงานในการผลิตแคบหมู 2 คน

4. แคบหมูแบบหมูกระจก ความสามารถในการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 500 กิโลกรัม / วัน (หนังหมูสด) จะได้เป็นแคบหมูประมาณ 250 - 300 กิโลกรัม ใช้จำนวนพนักงานในการผลิตแคบหมู 2 คน

ราคาในการจำหน่ายแคบหมูของ วิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม มีดังนี้

1. แคบหมูแบบเบบี๋ ราคา กิโลกรัมละ 400 บาท
2. แคบหมูแบบไร้มัน ราคา กิโลกรัมละ 340 บาท
3. แคบหมูแบบฝอย ราคา กิโลกรัมละ 450 บาท
4. แคบหมูแบบหมูกระจก ราคา กิโลกรัมละ 450 บาท

4.2.1.15 การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน คุณจริที่ปต์ กล่าวว่า การลงทุนเป็นเรื่องปกติของการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงิน โดยส่วนตัวแล้วคุณจริที่ปต์ ได้ทำการกู้ยืมเงินจาก 2 สถาบันทางการเงิน คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส) และธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) เหตุผลในการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส) เพราะว่าแต่เดิมคุณพ่อของคุณจริที่ปต์ เป็นสมาชิกของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส) มาก่อน คุณจริที่ปต์จึงรับช่วงเป็นสมาชิกต่อจากคุณพ่อ เพื่อทำการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน (ธ.ก.ส) ซึ่งการกู้ยืมเงินจะนำเงินมาใช้เมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉินในธุรกิจและดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารเพื่อ

การเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ช.ก.ส) จะถูกกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป แต่ข้อเสียคือธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ช.ก.ส) จะมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยของการกู้ยืมเงินที่ไม่มากและการดำเนินเรื่องสินเชื่อที่มีความล่าช้า ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไปจะให้วงเงินการกู้ยืมเงินที่มากกว่าและธนาคารพาณิชย์จะมีอัตราดอกเบี้ยที่แพงมากแต่การดำเนินเรื่องสินเชื่อจะมีความรวดเร็ว เมื่อกิจการเจอปัญหาและต้องการใช้เงินแบบเร่งด่วน ธนาคารพาณิชย์ เช่น ธนาคารกสิกรไทย ก็จะเป็นตัวเลือกที่ดีตัวเลือกหนึ่ง ฉะนั้นต้องมีการวางแผนที่ดีในเรื่องของการเงิน

4.2.1.16 ความสามารถใช้คืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

คุณจิรทีปต์ กล่าวว่าแต่เดิมได้ชำระเงินกู้ของเดิมเสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว แต่ปัจจุบันได้มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินอีกครั้ง เพราะคุณจิรทีปต์ได้ให้เหตุผลว่า ธุรกิจมีการเจริญเติบโตขึ้น เงินทุนเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจถ้าธุรกิจขาดเงินทุนก็ไม่สามารถอยู่ได้และเงินทุนส่วนใหญ่ในธุรกิจจะเป็นเงินทุนหมุนเวียน คุณจิรทีปต์ ได้ยกตัวอย่างให้ฟังว่า การไปเปิดตลาดแคบหมูแม่แจ่ม ที่กรุงเทพมหานคร ต้องมีการลงทุนในการซื้ออาคารสถานที่ในการจัดเก็บสินค้าเพื่อให้ง่ายและสะดวกต่อการจำหน่ายสินค้า มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินมาลงทุนในการซื้ออาคารสถานที่ และมีการชำระคืนในรูปแบบรายเดือนกับทางสถาบันการเงิน คุณจิรทีปต์ ยังได้กล่าวต่อไปอีกว่าการทำธุรกิจถ้าทำแล้วไม่ขยายธุรกิจต่อ ธุรกิจก็จะหยุดแค่นั้น การขยายธุรกิจออกไปยิ่งทำให้ตัวเรามีประสบการณ์มีการเรียนรู้ขึ้นเรื่อยๆ

4.2.1.17 หน่วยงานที่เข้ามาให้การสนับสนุนหรือส่งเสริมกิจการ

หน่วยงานที่เข้ามาให้การสนับสนุนในส่วนของการส่งเสริมกิจการมีอยู่ 3 หน่วยงานหลัก คือ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่ จะช่วยส่งเสริมในส่วนของการพัฒนาเครื่องจักรในโรงงานและการแก้ไขปัญหาของเสียที่มาจากการผลิต เช่น ควันไฟในการทอดแคบหมู ต่อมาก็คือ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งเข้ามาสนับสนุนในเรื่องของการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการบรรจุภัณฑ์ และหน่วยงานสุดท้ายคือ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) จะช่วยสนับสนุนในเรื่องการรับรองมาตรฐานของสินค้าซึ่งทาง (อย.) ได้ทำการรับรองมาตรฐาน Primary GMP หรือ GMP (Good Manufacturing Practice) ให้กับแคบหมูแม่แจ่ม คุณจิรทีปต์ ได้เล่าว่า การสนับสนุนของหน่วยงานจากทางภาครัฐมีไม่มาก เพราะคุณจิรทีปต์ มองว่าธุรกิจแคบหมูแม่แจ่ม ได้ประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจมาแล้วซึ่งผ่านจุดที่หน่วยงานต่างๆของทางภาครัฐให้การสนับสนุน ไม่ใช่เพราะว่าคุณจิรทีปต์เป็นคนเก่ง แต่เพราะว่าคุณจิรทีปต์ เคยเจอกับปัญหาในการประกอบธุรกิจมาก่อน แล้วแก้ไขปัญหาด้วยตัวเองมาโดยตลอดก่อนที่จะมีหน่วยงานจากภาครัฐเข้ามาให้การช่วยเหลือ

4.2.1.18 มาตรฐานการรับรองที่ได้รับ

คุณ จิรทีป ตักกล่าววว่าแต่เดิมเมื่อปี พ.ศ. 2541 แคมหมูแม่แจ่ม ได้รับเลข อย.จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ซึ่งเป็นการรับรองการปนเปื้อนสารพิษในอาหารเพื่อให้การรับรองแคมหมูแม่แจ่มไม่มีการปนเปื้อนสารพิษในอาหารมีการผลิตที่ถูกต้องอนามัยและปลอดภัย

ในปีพ.ศ. 2546 ได้รับการรับรองมาตรฐาน มผช. (มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน) จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เพื่อรับรองว่า แคมหมูแม่แจ่มมีคุณภาพที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ชุมชนเป็นที่เชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ ซึ่งสามารถสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 4.15 เอกสารการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ปี พ.ศ. 2546

*ที่มา: <http://www.maecham.com> (2558)

ในปี พ.ศ. 2549 ได้รับการรับรองเครื่องหมายการค้า จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา

ในปี พ.ศ. 2549 ได้เข้ารับการอบรมมาตรฐานการผลิตไบโอดีเซลจากทางมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เพื่อนำน้ำมันเก่ามาผลิตไบโอดีเซลใช้เอง 100 % ซึ่งแสดงให้เห็นดังภาพ จากน้ำมันที่เหลือใช้ในการทอดแคบหมู คุณจิรทีปต์ได้นำมาผลิตเป็นน้ำมันไบโอดีเซลใช้กับรถยนต์ ภายในโรงงานแต่ไม่สามารถจำหน่ายได้เพราะไม่มีกฎหมายรองรับในการผลิตไบโอดีเซลสำหรับการจำหน่าย



ภาพที่ 4.16 เอกสารการรับรองการอบรมมาตรฐานการผลิตน้ำมันไบโอดีเซล

*ที่มา: <http://www.maechem.com> (2558)

ล่าสุดต่อมาในปี พ.ศ. 2558 ได้รับการรับรองมาตรฐาน Primary GMP (Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) วารสารอาหารและยา (2557) ได้อธิบายการรับรองมาตรฐาน GMP คือ มาตรฐานการผลิตขั้นต้นซึ่งเป็นเกณฑ์ที่กระทรวงสาธารณสุขได้ออกประกาศว่าด้วยเรื่อง วิธีการผลิต เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิตและการเก็บรักษาอาหารแปรรูปที่บรรจุในภาชนะพร้อมจำหน่าย เป็นหลัก เกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตขั้นต้น สำหรับกลุ่มอาหารพร้อมปรุงและอาหารสำเร็จรูปพร้อมบริโภคทันทีรวมไปถึงกลุ่มอาหาร ทิ้งไว้ที่เย็นไม่ได้ ถูกบังคับให้ปฏิบัติตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 193) พ.ศ. 2543 ประกอบด้วย 6 ข้อกำหนดคือ

1. สถานที่ตั้งและการผลิต
2. เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต
3. การควบคุมกระบวนการผลิต
4. การสุขาภิบาล
5. การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด
6. บุคลากรและสุขลักษณะ

4.2.1.19 รางวัลที่กิจการได้รับตั้งแต่ก่อตั้งกิจการจนถึงปัจจุบัน

แคบหมูแม่แจ่มในฐานะที่เป็นโรงงานผลิตและจำหน่ายแคบหมูซึ่งเป็นอาหารประจำท้องถิ่นทางภาคเหนือ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ได้รับการยอมรับจากลูกค้าและสถาบันสำคัญต่างๆ มากมาย รางวัลที่ได้รับ มีดังนี้

ในปีพ.ศ. 2539 ได้รับรางวัลแคบหมูชนะเลิศที่ 1 ปีฉลองสมโภช 700 ปีจังหวัดเชียงใหม่ คุณจิรทีปต์กล่าวว่ารางวัลชนะเลิศแคบหมูที่ได้รับเมื่อปี พ.ศ. 2539 เป็นรางวัลที่รู้สึกภูมิใจ เพราะเป็นการส่งแคบหมูเข้าประกวดในนามของแคบหมูแม่แจ่มเป็นครั้งแรกและได้รับรางวัลชนะเลิศ ทำให้ผู้คนได้รู้จักชื่อเสียงของแคบหมูแม่แจ่มมากขึ้น

ในปีพ.ศ. 2541 ได้รับรางวัลฉายาเกษตรกรลูกค้าธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส) สาขาแม่ใจ เชียงใหม่ ให้เป็นราชินีแคบหมู

ในปีพ.ศ. 2547 ได้รับรางวัล OTOP 4 ดาว

ในปีพ.ศ. 2550 ได้รับรางวัลมาตรฐานการจัดการวิสาหกิจชุมชน (มจก.)

ในปีพ.ศ. 2550 ได้รับรางวัลจาก ช้อนทองชวนทาน จากศูนย์รับประกันคุณภาพ ทับทิมอาหารระดับ 9 ดาว

ในปีพ.ศ. 2551 ได้รับรางวัลจาก เซลล์ชวนชิม โดยผ่านสื่อหนังสือพิมพ์มติชนสุดสัปดาห์

ในปีพ.ศ. 2552 ได้รับรางวัลผู้ประกอบการดีเด่น มอบโดยจังหวัดเชียงใหม่

ในปีพ.ศ. 2556 ได้รับรางวัล OTOP 5 ดาว

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า หลังจากได้รับรางวัลโอท็อป OTOP 5 ดาว ช่วงหลังปี พ.ศ. 2556 เป็นต้นมา คุณจิรทีปต์ ไม่ได้ส่งแคบหมูแม่แจ่มเข้าประกวดตามหน่วยงานต่างๆ เพราะรู้สึกว่ารางวัลที่ได้รับตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันมีมากเพียงพอแล้ว หรือเรียกว่า รู้สึกอึดตัว ประกอบกับเรื่องของเวลาที่ไม่เพียงพอและหน้าที่การทำงานที่ต้องรับผิดชอบ คุณจิรทีปต์กล่าวว่าทุกรางวัลที่ได้รับมา รู้สึกภาคภูมิใจทุกรางวัล ต่อจากนี้ไปคุณจิรทีปต์จะทำการศึกษาคุณภาพสินค้าผลิตภัณฑ์ให้ดีที่สุดแทนการ

ส่งแคบหมูเข้าประกวดตามหน่วยงานต่างๆ และก็จะใช้เวลาส่วนใหญ่ในการดูแลลูกค้า ดูแลสาขาที่
เปิดหน้าร้านและดูแลพนักงาน

4.2.1.20 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ของการประกอบธุรกิจแคบหมู

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของการประกอบธุรกิจแคบหมู ประมาณ 300,000-1,000,000 บาทต่อเดือน คุณจิรทีปต์ กล่าวว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนจะไม่แน่นอนเพราะแคบหมูเป็นสินค้าประเภทอาหารและถูกจัดให้อยู่ ในกลุ่มของ ของฝากของจังหวัดเชียงใหม่ รายได้ส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับช่วงเทศกาล ซึ่งช่วงเทศกาลจะประมาณตั้งแต่เดือนตุลาคม – เดือนเมษายน

4.2.2 ข้อมูลประวัติความเป็นมาและนโยบายในการบริหารงาน

4.2.2.1 ประวัติความเป็นมาของกิจการแคบหมูแม่แจ่ม

แคบหมูแม่แจ่มเริ่มผลิตมาตั้งแต่เมื่อปี พ.ศ.2518 จากคุณแม่สุณา ขยัน (แม่แจ่ม) แสดงให้เห็นดังภาพ



ภาพที่ 4.17 คุณแม่สุณา ขยัน (แม่แจ่ม)

*ที่มา: <http://www.maecham.com> (2558)

ซึ่งในสมัยอดีตคุณแม่สุณา มีอาชีพทำสวน ด้วยความที่คุณแม่สุนามีลูกถึง 8 คน และมีรายได้น้อยไม่เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายในครอบครัว จึงให้ลูกๆได้ไปหัดทำแคบหมูกับเครือญาติที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน เมื่อประมาณปี พ.ศ. 2518 เริ่มต้นผลิตแคบหมูขายที่ 50 กิโลกรัม เมื่อผลิตแคบหมูเสร็จเรียบร้อยก็ให้ลูกๆช่วยกันแรงแขายตามหมู่บ้าน จากการผลิตแคบหมูที่ไม่มาก หลังจากนั้นเริ่มมีลูกค้าให้การตอบรับแคบหมูแม่แจ่มเพิ่มขึ้น จนกระทั่งเริ่มมีการผลิตมากขึ้นและมีการปรับปรุงพัฒนาแคบหมูขึ้นเรื่อยๆ ต่อมาได้มีโอกาสนำแคบหมูเข้ามาขายในตลาดเชียงใหม่ (ตลาดวโรรส เชียงใหม่) และเมื่อปี พ.ศ. 2536 มีร้านเอื้องหลวงได้นำแคบหมูแม่แจ่มส่งเข้าประกวดที่ตลาดประตูท่าแพ เชียงใหม่และได้รับรางวัลชนะเลิศที่ 1 ซึ่งอยู่ในนามของร้านเอื้องหลวง ต่อมาเมื่อปี พ.ศ.

2537 คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหมได้แต่งงานกับลูกสาวคุณแม่สุณา และปี พ.ศ. 2539 คุณจิรทีปต์ได้ลาออกจากงานประจำมาช่วยภรรยาทำธุรกิจแคบหมู (แต่เดิมแคบหมูแม่แ่มทำเป็นแบบระบบครอบครัว) ซึ่งคุณจิรทีปต์ เป็นคนจังหวัดพิจิตร ไม่มีความรู้ในเรื่องการผลิตแคบหมูก่อน และได้มาเป็นลูกเขยของคนเชียงใหม่ ตอนแรกคุณจิรทีปต์ หวังเพียงว่าจะมาเป็นพนักงานขับรถส่งแคบหมู แต่คุณแม่สุณาได้ให้คุณจิรทีปต์ เป็นเจ้าของดูแลกิจการแทน ต่อมาหลังจากนั้นคุณจิรทีปต์ได้นำแคบหมูแม่แ่มไปประกวดที่ตลาดประตูท่าแพ เมื่อปี พ.ศ. 2539 จนได้รับรางวัลชนะเลิศที่ 1 ซึ่งเป็นปีฉลองสมโภช 700 ปีของจังหวัดเชียงใหม่ จัดโดยเทศบาลอำเภอเมืองเชียงใหม่และส่งเข้าประกวดในนามของแคบหมูแม่แ่ม ต่อมาจากนั้น ได้มีแม่บ้านของทางมหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ขอให้ผลิตแคบหมูถวายสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี แม่บ้านได้กล่าวว่า “ท่านทรงโปรดแคบหมูจิ้มน้ำปลา” หลังจากนั้นก็มีคณะติดตามของสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ไปซื้อที่บ้านมากขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่ง (ลูกชายคนเล็กของคุณแม่สุณา) บอกว่าต้องตั้งชื่อแคบหมูให้แม่ และเนื่องจากคุณแม่สุณาเป็นคนขี้บ่น บ่นเช้า บ่นเย็น จึงได้ตั้งชื่อว่า “แคบหมูแม่แ่ม” เพราะคำว่า “แ่ม” ในภาษาเหนือแปลว่า ขี้บ่น ต่อมาคุณจิรทีปต์ ได้เปลี่ยนชื่อแคบหมูเป็น “แม่แ่ม” เพื่อให้คนทั่วไปเรียกว่า “แม่แ่ม” เพราะว่าเรียกได้ง่ายขึ้นและจำได้เร็วขึ้น

ต่อมาเนื่องจากว่าคุณจิรทีปต์ เป็นคนที่ชอบทำอะไรดีๆ ให้สวามีให้ได้คุณภาพ และคุณจิรทีปต์ เป็นคนภาคกลาง ได้มาอาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ ชอบรับประทาน (กากหมู) แคบหมูของภาคเหนืออยู่แล้ว ก็จะชิมไปคิดไปเรื่อยๆ จนช่วยครอบครัวปรับปรุงรสชาติโดยใช้เครื่องปรุงเกรด A ทั้งหมด แต่หลังจากนั้นก็เกิดปัญหาขึ้น เนื่องจากถูกลอกเลียนแบบและก็มีปัญหาอยู่ 10 ปี จึงทำการคิดค้นจากวิกฤตให้เป็นโอกาส โดยพัฒนาสูตรแคบหมูขึ้น เพื่อตอบแทนให้ลูกค้าได้รับประทานสินค้าที่อร่อยและมีคุณภาพและตอบแทนบุญคุณแผ่นดินไทยเพื่อนายหลวง จึงเกิดจุดคิดขึ้นมา คือ “เอาใจเขามาใส่ใจเรา ชีวิตใครใครก็รัก ลูกใครใครก็รัก” เพราะฉะนั้นลูกค้าทุกคนต้องการสินค้าที่ดีสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อตัวเองและคนที่เขารัก จึงได้คิดพัฒนาแคบหมูให้อร่อยเพื่อลูกค้า เพื่อผู้บริโภคทุกคนด้วยความจริงใจ

ตลอดระยะเวลากว่า 30 ปีคุณจิรทีปต์ ภูมิใจที่สามารถทำให้แคบหมูแม่แ่มกลายเป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าทุกคน สุดท้ายคุณจิรทีปต์ ได้กล่าวประโยคหนึ่งไว้ว่า “การทำแคบหมูต้องเริ่มจากความจริงจังจากการเอาใจใส่เขามาใส่ใจเรา เราจึงตั้งใจพัฒนาแคบหมูขึ้นมาโดยเริ่มให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนในการทำแคบหมู เช่น วัตถุดิบต้องสด น้ำมันต้องใหม่ เครื่องปรุงต้องเกรด A และทั้งข้อดีชมของลูกค้าเราต้องรับฟัง ด้วยความชอบของลูกค้าเราก็ขอพัฒนาผลิตภัณฑ์แคบหมูนี้ต่อไปให้อยู่คู่กับคนไทยและคนภาคเหนือตลอดไป”

4.2.2.2 ปัญหาและอุปสรรคที่เคยเกิดขึ้นในกิจการ

คุณจิรทีปต์ ได้กล่าวถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในกิจการว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นในกิจการมีแทบทุกด้าน เริ่มตั้งแต่ด้านพนักงาน ด้านชุมชน ด้านการตลาด และด้านวัตถุดิบ ดังนี้

1. ด้านพนักงาน

คุณจิรทีปต์ กล่าวว่า ปัญหาเรื่องของพนักงานเป็นเรื่องที่ต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษ ตัวของคุณจิรทีปต์จะกลับมาคิดทบทวนทุกครั้งที่เวลาเกิดปัญหาขึ้นและหาสาเหตุของปัญหาด้วยตัวของคุณจิรทีปต์เอง ปัญหาของพนักงานหลักๆมาจากสาเหตุ คือ รายได้ การดูแลสวัสดิการ การลาหยุดและการให้ใจกับพนักงานระหว่างตัวของคุณจิรทีปต์เอง ที่กล่าวมาคือสาเหตุหลักที่คุณจิรทีปต์พบในเรื่องของปัญหาด้านพนักงาน

2. ด้านชุมชน

ปัญหาด้านชุมชนคุณจิรทีปต์ กล่าวว่า จะเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม โรงงานแคบหมูแม่แจ่มตั้งอยู่ในพื้นที่ ที่เป็นชุมชนใกล้วัดและโรงเรียน การผลิตแคบหมูในปริมาณที่มากจะทำให้เกิดกลุ่มควันที่มากจากการทอดแคบหมูในปริมาณที่มากเช่นกัน ปัญหาเรื่องของกลุ่มควันจึงเป็นปัญหา ที่เกิดขึ้นอยู่ในขณะนี้ ซึ่งคุณจิรทีปต์ได้ให้ความสำคัญกับปัญหาในเรื่องนี้และกำลังหาวิธีการแก้ไขปัญหานี้ คุณจิรทีปต์ ได้กล่าวไว้ว่า “เราจะต้องไม่ทำใครเดือดร้อน เพราะเราต้องทำให้คนในชุมชนรู้สึกดีกับแคบหมูแม่แจ่ม”

3. ด้านการตลาด

คุณจิรทีปต์ได้กล่าวว่า ลูกค้าส่วนใหญ่จะรู้จักแคบหมูแม่แจ่ม เพราะด้วยระยะเวลาและประสบการณ์ในการผลิตแคบหมูที่มากกว่า 20 ปี ทำให้เป็นที่ยอมรับและรู้จักของลูกค้ามากมาย แต่ปัจจุบันมีการประสบปัญหาในเรื่องของ คู่แข่ง ที่มากขึ้น เพราะแคบหมูเป็นสินค้าที่สามารถลอกเลียนแบบง่าย ใครที่อยากขายหรืออยากจำหน่ายก็สามารถทำได้ ฉะนั้นปัญหาในเรื่องของคู่แข่งก็เป็นปัญหาส่วนหนึ่งที่ไม่ควรมองข้าม

4. ด้านวัตถุดิบ

ต่อมาจะเป็นปัญหาในเรื่องของด้านวัตถุดิบก็คือ หนั้หมูสด ซึ่งปัญหาด้านวัตถุดิบส่วนใหญ่จะเกิดจาก ช่วงเวลาที่วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น เมื่อวัตถุดิบมีราคาที่สูงขึ้นทำให้ต้นทุนในการผลิตแคบหมูมีต้นทุนที่สูงและส่งผลต่อกำไรที่จะลดลง นอกจากนี้ยังมีปัญหาในเรื่องของวัตถุดิบที่ขาดตลาด เพราะคุณจิรทีปต์ จะไม่ใช่หนั้หมูที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ จะใช้หนั้หมูที่มีอยู่ในประเทศไทยเท่านั้น ซึ่งแหล่งวัตถุดิบที่ส่งหนั้หมูให้กับทางโรงงานแคบหมูแม่แจ่มจะอยู่ที่จังหวัด

นครปฐม คุณจิรทีปต์ให้เหตุผลว่า หนังกหมูที่นำเข้ามาจากต่างประเทศจะเป็นหนังกหมูแบบแช่แข็ง ความสดใหม่ของหนังกหมูจะสู้หนังกหมูที่มาจากประเทศไทยไม่ได้

4.2.2.3 วิธีป้องกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในกิจการ

คุณจิรทีปต์ ได้เล่าให้ฟังว่า ปัญหาของกิจการที่ได้กล่าวให้ฟังในข้างต้น ถือว่าเป็น ปัญหาที่ค่อนข้างหนักทุกด้านและก็มีความสำคัญต่อกิจการในทุกเรื่อง ตลอดระยะเวลา 20 กว่าปีในการบริหารของคุณจิรทีปต์ คุณจิรทีปต์ได้เจอปัญหาอุปสรรคต่างๆมากมาย บางปัญหาก็สามารถแก้ไขได้และบางปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขได้ ในส่วนของปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขได้ คุณจิรทีปต์ ได้กล่าวให้ฟังว่า “ปัญหาบางอย่างที่ไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ เราก็แค่ยอมรับความเป็นจริง อย่างวิ้งหนีปัญหา การวิ้งหนีปัญหาไม่ได้ช่วยให้ปัญหาดีขึ้น”

คุณจิรทีปต์ได้กล่าวถึงตัวอย่างกรณีปัญหาด้านพนักงานให้ฟังว่า คุณจิรทีปต์จะให้ ฉายาของพนักงาน คือ รวยแล้วเลิก เนื่องจากพนักงานส่วนใหญ่ในโรงงานจะมาจากกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ บนพื้นที่สูงซึ่งเป็นชาวเขาคอนไทย เมื่อพนักงานทำงานและมีเงินมากพอ พนักงานที่นี้ส่วนใหญ่ก็จะ กลับบ้านเกิดของตนเอง จึงกลายเป็นที่มาของฉายา คือ รวยแล้วเลิก คุณจิรทีปต์กล่าวให้ฟังต่อไปว่า พนักงานของโรงงาน เมื่อถึงช่วงเวลาปลูกข้าวและเก็บเกี่ยวข้าว พนักงานส่วนใหญ่ที่โรงงานก็จะกลับ บ้านเกิด ฉะนั้น ในเรื่องของปัญหาพนักงาน คุณจิรทีปต์ได้ย้อนกลับมาถามตัวเองทุกครั้งเมื่อเกิด ปัญหาขึ้นมา มีการทบทวนหาสาเหตุของปัญหาในสิ่งที่เกิดขึ้นกับพนักงาน เริ่มตั้งแต่ รายได้ของ พนักงาน การจัดสรรรายได้ การดูแลการให้สวัสดิการต่างๆ ซึ่งคุณจิรทีปต์ให้ความสำคัญกับปัญหาใน เรื่องนี้มาก คุณจิรทีปต์เล่าให้ฟังว่าช่วงเวลาที่พนักงานขอลากลับบ้านเกิด ตัวของคุณจิรทีปต์เองจะไม่ ห้าม เพราะการห้ามเหมือนการขู่ง คุณจิรทีปต์จึงจะไม่ห้ามและปล่อยให้พนักงานกลับบ้านเกิดของ พนักงานเพื่อไปทำธุระให้เสร็จแล้วรีบกลับมาทำงาน

วิธีการแก้ไขปัญหในช่วงที่พนักงานส่วนใหญ่ใน โรงงานลากลับบ้าน คือ คุณจิรทีปต์ ได้มีการปรับในเรื่องของการทำสต็อกแคบหมูเก็บไว้ซึ่งการสต็อกแคบหมูจะใช้การเก็บแคบหมู ในช่วงที่แคบหมูยัง ไม่ได้นำมาทอดเป็นช่วงของกระบวนการผลิตการเคี้ยวหนังกหมูแล้วทำให้แห้งเพื่อ รอนำไปทอด ซึ่งแสดงให้เห็นดังภาพ



ภาพที่ 4.18 แคมหมูที่ยังไม่ได้นำไปทอด

นอกจากจะเป็นการแก้ไขปัญหาเรื่องของพนักงานที่ลากลับบ้านเกิด การทำสต็อกแคมหมูในลักษณะการเคี้ยวแคมหมูเก็บไว้ ยังช่วยในเรื่องปัญหาของวัตถุดิบคือช่วงที่หนังหมูสดมีราคาสูง เพราะตอนที่วัตถุดิบมีราคาสูงทางโรงงานจะชะลอการซื้อวัตถุดิบหนังหมูสดแต่จะซื้อวัตถุดิบเก็บในช่วงที่หนังหมูสดมีราคาถูกลง แล้วทำการผลิตแคมหมูให้อยู่ในรูปแบบลักษณะการเคี้ยวหนังหมูแบบทำให้แห้งเก็บไว้ คุณจิรที่ปต์กล่าวว่า ยิงปีนั้นคิดเคี้ยวเหมือนได้นกสองตัว คือแก้ไขปัญหาเรื่องวัตถุดิบที่มีราคาสูง และปัญหาเรื่องพนักงานช่วงที่ลากลับบ้านเกิดเพราะทำให้พนักงานในโรงงานมีไม่มาก พนักงานที่เหลือในโรงงานช่วงเวลานั้นสามารถนำหนังหมูที่แปรรูปเป็นหนังหมูแห้งที่ผ่านการเคี้ยวหนังหมูมาแล้วสามารถนำมาทอดให้พองกรอบเป็นแคมหมู ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งแสดงให้เห็นดังภาพ



ภาพที่ 4.19 กระบวนการทอดแคมหมูให้พองกรอบ

คุณจิรทีปต์ได้สอนให้พนักงานมีวิสัยทัศน์ในเรื่องการทำงาน ความรับผิดชอบต่อนหน้าที่การและให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคน ส่งเสริมให้พนักงานมีความกล้าแสดงออกถึงความสามารถของแต่ละคน ให้พนักงานทุกคนมีความรับผิดชอบต่อหน้าที่และบทบาทที่ได้รับ มีการให้รางวัลพนักงานกรณีเมื่อพนักงานทำงานล่วงเวลา คุณจิรทีปต์จะพยายามทำให้พนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในการทำงานและมีส่วนร่วมฝึกฝนการแก้ไขปัญหาทุกครั้ง กรณีตัวอย่างเช่น เกิดปัญหาในกระบวนการผลิตแคบหมู แคบหมูหม้อนี้ออกแล้วไม่พองตัว คุณจิรทีปต์จะไม่ออกคำสั่งแต่จะทำการเรียกพนักงานที่รับผิดชอบในกระบวนการผลิตมาช่วยกันแก้ไขปัญหาโดยการให้พนักงานออกความคิดเห็นช่วยกันแก้ไข เพื่อที่จะทำให้การผลิตแคบหมูครั้งต่อไปจะไม่เกิดข้อผิดพลาดขึ้น คุณจิรทีปต์จะไม่คิดว่ากล่าวพนักงานทั้งสิ้นยอมเสียสละแคบหมูหม้อที่ทอดไม่พองตัวทิ้งไป เพราะคุณจิรทีปต์คิดว่าสิ่งที่ผ่านมาให้ถือว่าผ่านไป คุณจิรทีปต์กล่าวต่อไปว่า อยากทำให้พนักงานทุกคนทำตัวเองให้มีค่า โรงแคบหมูแม่แจ่มเปรียบเสมือน โรงเรียน ถ้าพนักงานสามารถทำงานเรียนรู้เก็บเกี่ยวประสบการณ์จากที่นี่ไปได้ พนักงานที่ออกจากที่นี่ไปก็สามารถดำเนินชีวิตของตัวเองได้ คุณจิรทีปต์ได้กล่าวให้ฟังว่า ถ้าให้พนักงานออกไปทำแคบหมูขายเอง พนักงานที่นี้ก็สามารถทำขายเองได้เพราะคุณจิรทีปต์ไม่เคยปิดความรู้ความสามารถในการผลิตแคบหมู เพียงแต่ว่าพนักงานขาดเงินทุนกับตลาดเท่านั้น เหตุผลที่คุณจิรทีปต์ไม่หวงความรู้ในการผลิตแคบหมู คุณจิรทีปต์รู้ดีว่าการทำธุรกิจมันไม่ได้ง่ายและไม่ได้อยากแต่เหนื่อย เพราะต้องดึงทุกเรื่องเข้ามาบรรจบกันซึ่งมันไม่ง่าย คนที่พร้อมจะยอมเหนื่อยก็สามารถเป็นผู้ประกอบการได้

นอกจากการแก้ไขปัญหาภายในกิจการคุณจิรทีปต์ยังต้องเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคที่เกิดจากภายนอกกิจการ คือปัญหาด้านคู่แข่งคุณจิรทีปต์ได้กล่าวต่อไปว่าปัญหาด้านคู่แข่งส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องของการลอกเลียนแบบสินค้า ปัญหาของการลอกเลียนแบบสินค้าจากคู่แข่งทำให้คุณจิรทีปต์รู้สึกเป็นกังวล แต่การลอกเลียนแบบสินค้าเป็นปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขได้เพราะใครๆก็สามารถทำแคบหมูจำหน่ายได้ คุณจิรทีปต์เล่าว่า จะมีรอบเวลาอยู่รอบหนึ่งทีแคบหมูจำหน่ายไม่ได้หรือช่วงเวลาที่กำลังซื้อของผู้บริโภคถดถอย คนที่จะสามารถอยู่ในตลาดได้จะมีแค่ตัวจริงเท่านั้น ซึ่งแคบหมูแม่แจ่มมีการเจาะตลาดกลุ่มผู้บริโภคตั้งแต่ระดับล่าง ระดับกลาง ไปจนถึงผู้บริโภคระดับบน ช่วงที่กำลังซื้อของคนระดับล่างและระดับกลางถดถอยลง ยังมีกลุ่มผู้บริโภคหรือลูกค้าที่มีกำลังซื้อมากและกลุ่มผู้บริโภคระดับบนจะเน้นการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพเป็นหลัก เพราะฉะนั้น คุณจิรทีปต์จึงบอกกับตัวเองว่า จะต้องผลิตแคบหมูที่มีคุณภาพ ซึ่งจะสามารถใช้แข่งขันกับคู่แข่งได้ โดยการผลิตแคบหมูต้องมีการใช้วัตถุดิบเกรดคุณภาพทั้งหมด รวมถึงน้ำมันที่ใช้ในการทอดแคบหมูต้องใช้น้ำมันใหม่ทุกครั้ง เพราะการใช้น้ำมันใหม่ทอดแคบหมูจะทำให้สามารถเก็บแคบหมูไว้ได้นานไม่เหม็นหืน

เตาไฟที่ใช้ในการทอดแคบหมูมีการใช้เตาไฟฟ้าชนิดพิเศษ 2 ชั้น ชั้นล่างเป็นน้ำ ชั้นบนเป็นน้ำมัน ซึ่งแสดงให้เห็นดังภาพ



ภาพที่ 4.20 การทอดแคบหมูโดยใช้เตาไฟฟ้าชนิดพิเศษ 2 ชั้น

การใช้เตาไฟฟ้าพิเศษชนิด 2 ชั้นในการทอดแคบหมู ทำให้กากหมูที่เป็นเศษขยะร่วงหล่นไปที่น้ำ จึงส่งผลให้น้ำมันที่ใช้ทอดแคบหมูจะมีสีใสและไม่ไหม้ และยังสามารถควบคุมอุณหภูมิในการทอดได้ ทำให้แคบหมูคายน้ำมันไว้ไขมัน แคบหมูจึงแห้ง กรอบ อร่อย ไม่แข็งและไม่อมน้ำมัน ทำให้แคบหมูแม่แ่มได้รับการตอบรับจากลูกค้าระดับบน เป็นอย่างดี คุณจิรทีปต์กล่าวว่านอกจากคุณภาพของสินค้าต้องมีตัวแปรและตัวประกอบอีกหลายปัจจัย เช่น ช่องทางการจัดจำหน่าย แคบหมูแม่แ่มได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายมีการขยายตลาดเปิดหน้าร้านที่กรุงเทพมหานครเพื่อต้องการให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายต่อการซื้อแคบหมู ถ้าไม่ขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ธุรกิจก็จะไม่เติบโต คุณจิรทีปต์ได้กล่าวไว้ประโยคหนึ่งว่า “การทำธุรกิจก็เหมือนกับการขึ้นหลังเสือ เราไม่สามารถลงจากหลังเสือได้ ถ้าทำแค่นี้มันก็จะหยุดแค่นี้” คุณจิรทีปต์รู้สึกดีใจที่แคบหมูแม่แ่มสามารถวางจำหน่ายในซูเปอร์มาเก็ตชั้นนำของประเทศไทยได้ ผู้บริโภคได้รู้จักแคบหมูแม่แ่มเพิ่มมากขึ้น จากการทำตลาดเพียงจังหวัดเชียงใหม่เฉพาะภาคเหนือ ปัจจุบันธุรกิจเติบโตขึ้น ผู้บริโภคจะอยู่ภูมิภาคใดในประเทศ ก็สามารถบริโภคแคบหมูได้ ทำให้คุณจิรทีปต์รู้สึกว่าปัญหาในเรื่องของกลุ่มคู่แข่งกลายเป็นปัญหาที่สามารถแก้ไขได้ การแข่งขันจึงกลายเป็นเรื่องปกติที่ผู้ประกอบการต้องเผชิญ เมื่อเจอกับปัญหาต้องมีสติทุกครั้ง ค่อยๆคิดและแก้ไขปัญหา

4.2.2.4 นโยบายและหลักการในการบริหารงานของกิจการ

หลักในการบริหารงานของคุณจริทีปต์ สิ่งแรกคือ การให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคน โดยการมอบหมายบทบาทหน้าที่ให้พนักงานได้แสดงความสามารถในการทำงานของตนเองออกมา และผ่านการติชมการทำงานจากคุณจริทีปต์เพื่อให้พนักงานมีพลังเกิดความภาคภูมิใจและกำลังใจในการทำงาน คุณจริทีปต์จะไม่ดูถูกพนักงาน เพราะพนักงานแต่ละคนจะเก่งและมีความสามารถไม่เหมือนกันแต่ต้องสามารถทำงานแทนกันได้ คุณจริทีปต์จะพูดคุยกับพนักงานและมีการอบรมพนักงานอยู่เสมอ กิจการจะดำเนินต่อไปได้นอกจากตัวของคุณจริทีปต์ พนักงานคือปัจจัยสำคัญที่จะทำให้กิจการเดินหน้าต่อไป นอกจากการให้ความสำคัญกับพนักงาน สิ่งที่สำคัญอีกอย่างก็คือ ลูกค้า การบริหารงานในส่วนของคุณค้า คุณจริทีปต์ได้กล่าวไว้ว่า “ถ้าลูกค้ามีความต้องการ เราก็จะทำ เพื่อตอบโจทย์ความรวดเร็วและความต้องการของลูกค้า ฉะนั้นลูกค้ามีความต้องการสิ่งใดต้องตอบสนองให้ทันทวงที เพราะเราเป็นพ่อค้า” เมื่อลูกค้าเข้ามาติดต่อกับทางโรงงาน คุณจริทีปต์บอกกับพนักงานเสมอว่า อย่าให้ลูกค้าผิดหวังกลับไป คุณจริทีปต์ไม่ได้หลงตัวเองหรืออวดเก่งแต่คุณจริทีปต์รู้ดีว่าอนาคตในวันข้างหน้าจะเกิดอะไรขึ้น คุณจริทีปต์กล่าวต่อไปว่า คนเราต้องมีความคิดดีใฝ่ดี ตลอดระยะกว่า 20 ปีที่สร้างแบรนด์แคบหมูแม่แจ่มขึ้นมา ซึ่งมันไม่ใช่เรื่องง่าย ฉะนั้นสิ่งที่สำคัญที่สุดคือการรักษาแบรนด์เอาไว้ คุณจริทีปต์บอกกับตัวเองเสมอว่าต้องทำให้ลูกค้ามีความสุขมากที่สุดเมื่อได้รับประทานแคบหมูแม่แจ่ม คือ แคบหมูต้องมีคุณภาพ ต้องมีความอร่อย และความสะอาด

คุณจริทีปต์ยอมรับว่าการเป็นผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่เหนื่อย ต้องอดทนกับทุกเรื่องที่เกิดขึ้น รวมไปถึงเรื่องคุณธรรมจริยธรรมในการทำงาน ซึ่งคุณธรรมเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องมีและมีความคู่ไปกับการทำงาน ต้องซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและการให้ความสำคัญกับพนักงาน

4.3 ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ตามทฤษฎีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 8 ประการ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

4.3.1 เป็นผู้มีการต้องการความสำเร็จ

4.3.1.1 สิ่งที่ผู้ประกอบการใช้เป็นตัวชี้วัดความสำเร็จใน

ผู้ประกอบการกล่าวว่าตัวชี้วัดความสำเร็จของกิจการ คือ ดังนี้

1. สามารถสร้างแบรนด์ยี่ห้อของตัวเองได้ เนื่องด้วยระยะเวลาและประสบการณ์ในการผลิตแคบหมูมาอย่างยาวนานทำให้แคบหมูแม่แ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้าทั่วไปและได้รับการตอบสนองจากลูกค้าเป็นอย่างดี

2. แคบหมูแม่แ่มเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ลูกค้ามีการพูดถึงและกล่าวถึง การเป็นที่ยอมรับของลูกค้า คุณจริทีปต์ได้กล่าวไว้ว่า เป็นสิ่งที่ถือว่าประสบความสำเร็จเพียงพอแล้ว

3. เป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานต่างๆของรัฐ เนื่องจากมีหน่วยงานของทางภาครัฐเข้ามาให้ความช่วยเหลือและให้เป็นแหล่งเรียนรู้ในการศึกษาดูงาน ของนักเรียน นักศึกษา จากสถาบันการศึกษาต่างๆ

4. สามารถดูแล เลี้ยงดูพนักงานในกิจการได้ เพราะว่าคุณจริทีปต์ให้ความสำคัญกับพนักงาน ทำงานร่วมกันเหมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน พนักงานทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นคุณจริทีปต์ก็มีความรู้สึกรักใคร่และภูมิใจ

5. เป็นที่ยอมรับของคนในสังคม มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น กิจการแคบหมูแม่แ่มช่วยพัฒนาสุขภาพของคุณจริทีปต์ และสามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตของครอบครัวคุณจริทีปต์ให้ดีขึ้นและเป็นที่ยอมรับของคนรอบข้าง

คุณจริทีปต์กล่าวว่า แท้จริงแล้วไม่รู้ว่าความสำเร็จจริงๆของกิจการอยู่ตรงไหน แต่เมื่อคุณจริทีปต์ได้ลองมองย้อนกลับไป ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ทุกอย่างมีการเปลี่ยนแปลงและเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ดีขึ้น คุณภาพชีวิต ครอบครัว พนักงานทุกคนสามารถเลี้ยงดูครอบครัวของตัวเองได้ และโรงงานมีการขยายตัวมากขึ้น สิ่งเหล่านี้ก็ถือว่าเพียงพอแล้วในความสำเร็จของกิจการ

4.3.1.2 การตั้งเป้าหมายของกิจการ

คุณจริทีปต์กล่าวว่า เป้าหมายของกิจการในอนาคตที่วางเอาไว้ คือ ถ่ายทอดกิจการให้ลูกสืบทอดกิจการต่อ แต่คุณจริทีปต์คิดว่าการถ่ายทอดกิจการส่งต่อไปให้รุ่นต่อไปเป็นเรื่องของอนาคต ปัจจุบันคุณจริทีปต์คิดเพียงว่าจะทำหน้าที่ตรงนี้ให้ดีที่สุด พัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์ของแม่แ่มให้ดีกว่าเดิม เพื่อผู้บริโภคและลูกค้า สิ่งเหล่านี้ก็จะกลายเป็นแบบอย่างที่ดีให้กับคนรุ่นหลังต่อไป

4.3.1.3 สาเหตุที่ได้รับรางวัล

คุณจริทีปต์ได้เล่าเหตุผลให้ฟังว่า การที่แคบหมูแม่แ่มได้รับรางวัลต่างๆมากมายเนื่องมาจากคุณภาพของสินค้าเป็นหลัก คุณจริทีปต์พยายามแสดงออกให้ลูกค้าได้เห็นเสมอในเรื่องกระบวนการผลิต แคบหมูแม่แ่มจะไม่ใช้วัตถุคิพหนังหมูแช่แข็ง จะใช้หนังหมูสด ในการผลิตเท่านั้น และเครื่องปรุงจะใช้เกรดเอทั้งหมดรวมไปถึงน้ำมันในการทอดจะไม่ใช้น้ำมันที่ใช้แล้วมาทอด

แคบหมูเค็สดกชาติ ทำให้คุณภาพสิ่งเหล่านี้เป็นตัวชี้วัดถึงคุณภาพของแคบหมูแม่เข้ม รางวัลจากหน่วยงานต่างๆที่ได้รับมา เนื่องมาจากการผลิตแคบหมูที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานรับรองต่างๆ

4.3.1.4 ปัจจัยความสำเร็จที่ทำให้กิจการของท่านสามารถดำเนินกิจการมาเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการ มีหลายปัจจัยที่เข้ามาเกี่ยวข้อง คือ

1. ความท้าทาย คุณจิรทีปต์เป็นบุคคลที่ชอบความท้าทาย การท้าทายตัวเอง เป็นสิ่งที่ทำให้คุณจิรทีปต์รู้สึกภูมิใจในตัวเองทุกครั้งเมื่อได้ทำในสิ่งที่ตัวเองคิดว่าทำไม่ได้แล้ว ประสบความสำเร็จ จากอดีตที่ไม่เคยรู้จักการทำแคบหมูมาก่อนต้องอาศัยประสบการณ์และการพัฒนาตัวเอง จนกระทั่งทุกวันนี้กลายเป็นผู้ประกอบการ

2. ความทะเยอทะยาน คุณจิรทีปต์กล่าวว่า ความทะเยอทะยานเป็นบ่อเกิดแห่งความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ คนทุกคนมีความทะเยอทะยานเหมือนกันหมด หากต่างกันก็คงเพียงแค่ว่าใครจะมากใครจะน้อยกว่ากันเท่านั้น และความทะเยอทะยานจะเป็นแรงขับเคลื่อนให้ชีวิตเดินทางไปถึงเป้าหมายที่ได้ตั้งเอาไว้ เปรียบเสมือนเป็นยานพาหนะที่จะนำพาตัวเองไปสู่ความสำเร็จของชีวิต

3. ความมีอุดมการณ์ คุณจิรทีปต์ได้กล่าวไว้ว่าการทำธุรกิจผู้ประกอบการ ต้องมีอุดมการณ์ เพื่อไว้เป็นที่ยึดเหนี่ยวในการทำงานถ้าขาดอุดมการณ์ในการทำงาน ผลงานที่แสดงออกมาก็ยากที่จะสำเร็จ

4. ครอบครัว ซึ่งครอบครัวเป็นเหมือนแรงผลักดันที่ดีในการทำงานและเป็นกำลังใจสำคัญในการต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรคที่เผชิญ

5. การพิสูจน์ตนเอง คุณจิรทีปต์ได้กล่าวว่าการพิสูจน์ตนเองให้ทุกคนเห็นและเป็นที่ยอมรับของผู้คน จึงทำให้กลายเป็นแรงผลักดันมาจนกระทั่งทุกวันนี้

4.3.1.5 ระดับความสำเร็จของกิจการในมุมมองผู้ประกอบการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า ปัจจุบันกิจการถือว่าประสบความสำเร็จเป็นที่น่าพึงพอใจแล้ว แต่ก็สามารถพัฒนาและต่อยอดต่อไปได้อีกมากมาย เพราะว่าแคบหมูเป็นสินค้าประเภทอาหาร ตรายืดที่ผู้คนยังบริโภคอาหาร แคบหมูก็ยังคงสามารถจำหน่ายได้ จากการจำหน่ายเพียงภายในจังหวัด เชียงใหม่ ต่อไปก็เริ่มจำหน่ายที่กรุงเทพมหานคร และขยายไปถึงต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันมีลูกค้าจากประเทศจีนเข้ามาติดต่อกับทางกิจการแล้ว

4.3.1.6 หลักการ สำคัญในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าหลักการสำคัญที่สำคัญในการทำธุรกิจคือ

1. ต้องมีความตั้งใจ คือ การผลิตแคบหมูในแต่ละครั้งคุณจิรทีปต์มีความตั้งใจที่จะทำ
ให้แคบหมูแม่แ่ม ออกมาดีที่สุดในทุกครั้งเพื่อลูกค้าและผู้บริโภค

2. ทำสินค้าให้มีคุณภาพ ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ที่ซื้อแคบหมูแม่แ่ม ชอบในคุณภาพและ
ความอร่อยของแคบหมู คุณจิรทีปต์กล่าวว่าเหตุผลที่ทำให้ต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพราะ คุณจิร
ทีปต์รู้ว่าลูกค้าจะรู้สึกดีเมื่อได้รับประทานสินค้าที่มีคุณภาพ

3. ต้องรู้จักธุรกิจของตัวเองให้ดี คุณจิรทีปต์กล่าวว่า ต้องรู้จักธุรกิจของตัวเองให้ดี
ธุรกิจของคุณจิรทีปต์คือการผลิตแคบหมูเป็นธุรกิจประเภทอาหาร ผลิตเพื่อให้ผู้คนบริโภค ข้อนี้ต้อง
ระลึกอยู่เสมอว่าตัวของเราเองกำลังทำอะไรอยู่

4. มีคู่แข่งให้เปรียบเทียบตลอดเวลา กล่าวคือ การมีคู่แข่งทางธุรกิจนอกจากจะเป็น
ปัญหาอุปสรรคของกิจการ ยังเป็นแรงบันดาลใจที่สำคัญที่ทำให้ตัวของคุณจิรทีปต์ มีการพัฒนาสินค้า
ผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา

4.3.1.7 ความพึงพอใจต่อยอดขายของผู้ประกอบการ

สำหรับยอดขายในปีที่ผ่านมาของกิจการคุณจิรทีปต์กล่าวว่า ในปีที่ผ่านมายอดขายถือ
ว่าพึงพอใจ แต่ปีนี้รู้สึกว่ายอดขายคงที่ไม่เพิ่มและไม่ลด อาจจะเนื่องมาจากสภาพแวดล้อมและปัจจัย
จากภายนอกกิจการ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเศรษฐกิจ หรือการใช้จ่ายของผู้คนที่ลดลง แต่กิจการอยู่ได้เพราะ
มีลูกค้าประจำที่อุดหนุนสินค้าของกิจการมาโดยตลอด

4.3.1.8 แนวทางในการพัฒนาศักยภาพของกิจการ

แนวทางการพัฒนาศักยภาพของกิจการคุณจิรทีปต์กล่าวว่า วางแนวทางในการพัฒนา
กิจการไว้ทุกด้าน

- ด้านเงินทุน

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าในเรื่องของเงินทุน ถ้าในอนาคตสามารถขยายกิจการ
ต่อไปได้ ต้องอาศัยการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินเป็นหลัก ซึ่งคุณจิรทีปต์ก็เป็นลูกค้าสมาชิกของ
สถาบันทางการเงินมาก่อน

- ด้านบุคลากรของกิจการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า มีการวางแนวทางในการเพิ่มพนักงานในโรงงานเพิ่มขึ้น
เพราะการผลิตแคบหมูยังต้องอาศัยแรงงานคน เครื่องจักรไม่สามารถทดแทนในเรื่องของกระบวนการ
ผลิตได้หมด

- ด้านวัสดุอุปกรณ์เครื่องมือต่างๆ

คุณจิรทีปต์ได้วางแนวทางที่จะเพิ่มวัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือที่เป็นการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย เพราะคุณจิรทีปต์มีแนวคิดที่จะเปลี่ยนแปลงระบบการผลิตเดิม มีการใช้เทคโนโลยีเครื่องจักรเพิ่ม ตัวอย่างกรณี การเปลี่ยนเตาไฟฟ้าที่ใช้ในการทอดแคบหมู แต่เดิมจะใช้เตาถ่านซึ่งเสียเงินในการทอด ข้อเสียของเตาถ่านซึ่งเสียเงินคือ อุณหภูมิในการทอดไม่สามารถควบคุมได้และไม่ค่อยมีความสะอาด

- ด้านการจัดการการผลิตรวมไปถึงการตลาด

คุณจิรทีปต์ได้กล่าวไว้ว่าแคบหมูเป็นสินค้าที่มีข้อจำกัด เพราะแคบหมูมีอายุการเก็บรักษาที่อายุสั้น แคบหมูแม่แ่มจะตั้งราคาขายที่สูงขึ้น เพื่อการเจาะตลาดระดับกลาง และระดับบน เป็นหลัก คุณจิรทีปต์เปรียบแคบหมูแม่แ่มเป็น “สินค้าแฮนด์เมด” สินค้าที่ต้องใช้ฝีมือในการผลิต ถ้ารีบเร่งทำการผลิตให้ได้ปริมาณมากเกินไป การควบคุมในเรื่องคุณภาพก็จะไม่สามารถควบคุมได้

4.3.1.9 มุมมองของผู้ประกอบการด้านคู่แข่งและการแข่งขัน

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า คู่แข่งของกิจการคือ ร้านค้าที่ผลิตและจำหน่ายสินค้าเหมือนกัน เพราะแคบหมูเป็นสินค้าที่สามารถผลิตและจำหน่ายได้ง่าย จัดอยู่ในประเภทอาหารที่เป็นของฝากทางภาคเหนือ คู่แข่งในตลาดจึงมีปริมาณมาก วิธีการพัฒนาสินค้าให้เหนือคู่แข่งคือ ต้องรักษาคุณภาพของสินค้าทำให้สินค้ามีความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง กรณีตัวอย่างการขอการรับรองมาตรฐาน Primary GMP (Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ทำให้แคบหมูสามารถวางจำหน่ายอยู่ในซูเปอร์มาเก็ตชั้นนำของประเทศไทยได้

4.3.2 เป็นผู้มีความรับผิดชอบ

4.3.2.1 การแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการในกรณีไม่สามารถส่งของให้ลูกค้าได้ตรงเวลา

คุณจิรทีปต์ได้กล่าวให้ฟังว่า ถ้าเกิดกรณีส่งของให้ลูกค้าไม่ตรงเวลา คุณจิรทีปต์มีวิธีการแก้ไขคือ การพูดคุยเจรจากับลูกค้า โดยอาศัยเทคนิคการพูดที่เป็นธรรมชาติไม่เคร่งเครียด และลูกค้าส่วนใหญ่จะเข้าใจเรื่องการผลิต และตัวของคุณจิรทีปต์เองก็ต้องการให้ลูกค้าได้สินค้าที่มีความสดใหม่ ปัญหาการส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาถือว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นมีกรณีที่น้อยมาก เพราะลูกค้าจะมีการสั่งซื้อสินค้าก่อนอย่างน้อย 1-2 วัน ก่อนถึงวันที่จะมารับสินค้า

4.3.2.2 ระบบการดูแลหรือสวัสดิการให้แก่พนักงาน

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า การให้สวัสดิการกับพนักงาน มีดังนี้ การให้ประกันสังคมกับพนักงานทุกคน การออกโบนัสทุกๆสิ้นปี มีที่พักสำหรับพนักงานในโรงงานให้ฟรี มีการดูแลเรื่องอาหารของพนักงาน ที่พัก อุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆฟรี พนักงานป่วยหรือไม่สบายคุณจิรทีปต์ก็จะพาไปโรงพยาบาล คุณจิรทีปต์มีการสอนและอบรมพนักงานเป็นประจำ สอนให้รู้จักการเก็บเงิน การใช้จ่าย การไม่ประมาทเงินและการรู้จักคุณค่าของเงิน พนักงานส่วนใหญ่ในโรงงานเป็นคนที่มาจากพื้นที่สูง

4.3.2.3 ปัญหาของผู้จัดส่งวัตถุดิบ (ผู้ขายหนังหมูเจ้าประจำ) ที่ผู้ประกอบการเคยประสบและวิธีการแก้ไข

คุณจิรทีปต์ได้กล่าวให้ฟังว่า ปัญหาของผู้จัดส่งวัตถุดิบส่วนใหญ่จะเกิดปัญหาในเรื่องของหนังหมูขาดตลาด แต่ช่วงที่หนังหมูขาดตลาดจะมีระยะเวลาไม่นาน วิธีการแก้ไขเมื่อเกิดปัญหาช่วงที่หนังหมูขาดตลาด คือ การซื้อหนังหมูสต็อกเก็บไว้ช่วงที่ยังมีหนังหมูจำหน่ายอยู่ในท้องตลาด เพราะผู้ขายหนังหมูเจ้าประจำ จะติดต่อและคอยบอกกับทางโรงงานตลอด ในช่วงที่หนังหมูมีการขาดตลาดหรือช่วงที่หนังหมูมีราคาสูงขึ้น ซึ่งทำให้คุณจิรทีปต์สามารถควบคุมและแก้ไขปัญหาเรื่องของวัตถุดิบได้ คุณจิรทีปต์กล่าวว่าสาเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้จัดส่งวัตถุดิบ มีความซื่อสัตย์และภักดีต่อคุณจิรทีปต์ เพราะว่าคุณจิรทีปต์มีวินัยทางการเงินที่ดี การทำธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็ตาม ผู้ประกอบการต้องมีวินัยทางการเงินและมีความซื่อสัตย์ต่อตนเองและผู้อื่น ปัญหาในเรื่องของผู้จัดส่งวัตถุดิบ จึงไม่ค่อยที่จะมีปัญหา

4.3.2.4 ระบบการดูแลควบคุมการจัดการของเสียที่มาจากการผลิตต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชนของกิจการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าของเสียที่มาจากการผลิตส่วนใหญ่ ก็คือ ไขมัน ที่มาจากการชะล้างในส่วนของการผลิตต่างๆและเรื่องของควันไฟที่มาจากการทอดแคบหมู ระบบการควบคุมดูแลในส่วนของการจัดการของเสียในส่วนของปัญหาไขมัน คุณจิรทีปต์มีการทำบ่อน้ำสำหรับดักไขมัน ก่อนที่จะปล่อยน้ำลงสู่ธรรมชาติ และปัญหาเรื่องควันไฟที่มาจากทอดแคบหมู คุณจิรทีปต์มีการจัดการในเรื่องของควันไฟโดยการใช้พัดลมขนาดใหญ่ช่วยในการเป่าควันไฟเพื่อลดมลพิษที่จะปล่อยควันไฟขึ้นสู่อากาศน้อยที่สุด

4.3.2.5 ปัญหาในเรื่องสิ่งแวดล้อมในชุมชนที่เกิดจากการดำเนินงานของกิจการและแนวทางแก้ไข

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าปัญหาในเรื่องมลพิษ ปัจจุบันโรงงานประสบปัญหาในเรื่องของควันไฟ ที่ยังจัดการและควบคุมไม่ได้ทั้งหมด แต่ได้มีการวางแนวทางในเรื่องของแก้ไขปัญหาไว้

บางส่วน คือ จะทำที่ดักควันไฟโดยจะให้ควันไฟตกลงน้ำ ได้มีการติดต่อช่างและผู้เชี่ยวชาญให้มา ออกแบบระบบและทำเครื่องดักควันไฟเป็นที่เรียบร้อย คุณจิริที่ปต์คิดว่าถ้า ณ ขณะนี้คุณจิริที่ปต์ไม่ แก้ไขปัญหาเรื่องควันไฟ ต่อไปในอนาคตถ้าโรงงานมีการเพิ่มปริมาณการผลิตที่มากขึ้น ปัญหาใน เรื่องควันไฟต้องส่งผลกระทบต่ออย่างหนักต่อชุมชนได้

4.3.3 เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง

4.3.3.1 แนวคิดในการลงทุนเพิ่มของกิจการ

คุณจิริที่ปต์กล่าวว่าอยากลงทุนเพิ่ม เพราะอยากปรับปรุงพัฒนาโรงงานให้เป็นระบบ มีมาตรฐานขึ้น อยากนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในเรื่องของกระบวนการผลิตและรวมไปถึงการปรับปรุง พัฒนาการจัดการข้อเสียที่ออกจากโรงงานให้กระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้มีปริมาณน้อยที่สุด

4.3.3.2 โครงการกู้เงินเพิ่มของกิจการ

คุณจิริที่ปต์กล่าวว่า อนาคตมีโครงการที่จะกู้เงินเพิ่ม เพราะอยากจะปรับปรุงพัฒนา โรงงานให้ดีขึ้นและใช้ต่อยอดธุรกิจแคบหมูแม่แจ่มต่อไป

4.3.3.3 ความต้องการส่งสินค้า ผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศ

คุณจิริที่ปต์กล่าวให้ฟังว่า อยากส่งสินค้าออกต่างประเทศ เพราะคุณจิริที่ปต์รู้ว่า แคบหมูแม่แจ่มเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ปลอดภัยและอร่อย เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้ามากมาย และสามารถนำไปประยุกต์ได้ คุณจิริที่ปต์คิดว่าแคบหมูแม่แจ่มน่าจะเป็นสินค้าที่ตอบ โจทย์ลูกค้าทั้งคน ไทยและชาวต่างชาติได้ การส่งสินค้าออกต่างประเทศเป็นช่องทาง ทางธุรกิจที่ทุกคนอยากจะทำ และเป็นสิ่งที่ท้าทายในการทำธุรกิจ

4.3.3.4 สิ่งที่มีความเป็นไปได้ที่เกิดความเสียหายต่อกิจการ ในการดำเนินกิจการและ วิธีการแก้ไข

คุณจิริที่ปต์กล่าวว่าความเสียหายที่คิดว่าจะเกิดขึ้นกับกิจการโดยที่ไม่ได้คาดคิดมาก่อน ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องต้นทุนของวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้น ซึ่งคุณจิริที่ปต์ไม่สามารถควบคุมราคาของวัตถุดิบได้ แต่สามารถแก้ไขโดยการเก็บสต็อกวัตถุดิบในช่วงที่มีราคาถูก

4.3.3.5 การประสบปัญหาการขาดทุนและวิธีการแก้ไขปัญหา

คุณจิริที่ปต์กล่าวว่าเคยประสบปัญหาเล็กน้อย แต่ไม่ถือว่าร้ายแรง ส่วนใหญ่จะเป็น เรื่องปัญหากระบวนการผลิต การทอดแคบหมูบางครั้งแคบหมูไม่พองตัว ถ้าแคบหมูไม่พองตัวขณะ ทอด ซึ่งหมายความว่าแคบหมูไม่ได้คุณภาพและต้องยอมสละแคบหมูส่วนนั้นทิ้ง ซึ่งหมายถึงต้นทุน ในการผลิตที่ต้องเสียไป วิธีแก้ไขปัญหาคือ มีการปรึกษากับพนักงานและหาสาเหตุของปัญหาให้ได้ แคบหมูในส่วนที่เสียหายคุณจิริที่ปต์ถือว่าเป็นบทเรียนและตัวอย่างให้กับพนักงาน คุณจิริที่ปต์จะไม่

ลงโทษหรือเอาผิดกับพนักงาน แต่จะสอนให้พนักงานรู้จักการเรียนรู้จากสิ่งที่ผิดพลาดแทนการลงโทษหรือตัดเงินเดือน

4.3.3.6 แนวทางการวางแผนในการบริหารระบบการเงินของกิจการ

คุณจิรที่ปต์กล่าวว่าไม่ได้คิดหรือวางแผนระบบการเงินของกิจการเอาไว้ แต่ในเรื่องของการใช้เงิน คุณจิรที่ปต์รู้ว่าเมื่อไหร่ก็ตามที่มีรายได้เข้ามาในกิจการ ต้องแบ่งเงินออกเป็นส่วนๆ ส่วนหนึ่งคือเงินที่ต้องใช้หมุนเวียนในกิจ และอีกส่วนหนึ่งคือกำไร ช่วงไหนที่วัตถุดิบตัวไหนมีราคาถูกลงคุณจิรที่ปต์ก็จะทำการซื้อเก็บไว้ คุณจิรที่ปต์กล่าวว่า คนเราจะประมาณค่าของเงินไม่ได้ การใช้เงินต้องใช้อย่างมีสติและใช้ให้เกิดประโยชน์

4.3.3.7 ความไม่แน่นอนของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในกิจการและวิธีการแก้ไขของผู้ประกอบการ กรณีดังนี้

- การแข่งขันในเชิงการตลาดของกลุ่มแข่ง ที่มีผลกระทบต่อปริมาณการขายและรายได้ของกิจการ

คุณจิรที่ปต์กล่าวว่าคู่แข่งมีผลกระทบบ้างในบางครั้งกับปริมาณการขายและรายได้ของกิจการ การมีคู่แข่งก็สามารถทำให้พัฒนาตนเองขึ้น แต่คุณจิรที่ปต์คิดว่าถึงแม้ว่าในปัจจุบันจะมีคู่แข่งทางการค้าที่เพิ่มมากขึ้นแต่แคบหมูแม่แ่มก็ยังสามารถรักษายอดขายได้ดีมาโดยตลอด

- ความเสียหายจากภัยพิบัติ ทำให้ขบวนการผลิตและการจัดการหยุดชะงัก

คุณจิรที่ปต์กล่าวว่า โรงงานเคยประสบปัญหาเรื่องภัยพิบัติจากธรรมชาติคือน้ำท่วมโรงงาน จากเหตุการณ์น้ำท่วมที่เคยเกิดขึ้น ทำให้ปัจจุบันต้องสร้างที่กั้นน้ำรอบโรงงาน

4.3.3.8 กิจการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางเอาไว้และการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ

คุณจิรที่ปต์กล่าวว่าถ้ากิจการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ ต้องทำใจที่จะยอมรับผลของมัน สาเหตุที่ทำให้กิจการไม่เป็นไปตามเป้าหมายน่าจะมาจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น เรื่องการเมือง เศรษฐกิจหรือตลาด

4.3.4 เป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเอง

4.3.4.1 สาเหตุที่ถูกค้าขึ้นชอบแคบหมูของกิจการ

คุณจิรที่ปต์คิดว่าแต่เดิมลูกค้าอาจจะไม่ชอบแคบหมูแม่แ่ม เพราะแคบหมูเป็นผลิตภัณฑ์อาหารพื้นบ้านและเป็นอาหารทางภาคเหนือ และคุณจิรที่ปต์ได้มีโอกาสเข้ามาสัมผัสและ

เกิดความคิดขึ้นมาว่าจะทำอย่างไรให้แคหมูแม่แหม่มมีจุดเด่นและแตกต่าง เพราะฉะนั้นคุณจิรทีปต์จึงต้องสร้างตัวเองขึ้นมา เพื่อให้ลูกค้าทุกคนรู้ว่าแคหมูแม่แหม่ม มีรสชาติอร่อย โดดเด่นกว่าคู่แข่ง

4.3.4.2 ความมั่นใจหรือความเชื่อมั่นใน ที่สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของกิจการสามารถแข่งขันกับคู่แข่ง กรณีดังต่อไปนี้

- ผลิตภัณฑ์แคหมูมีรสชาติอร่อยและรสชาติเป็นเอกลักษณ์
- ยี่ห้อเป็นที่รู้จักของผู้คนทั่วไป
- มีการผลิตที่สะอาดปลอดภัย

คุณจิรทีปต์ได้กล่าวว่ามีความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์แคหมูแม่แหม่มทุกด้าน ตั้งแต่เรื่องของรสชาติที่อร่อย ยี่ห้อเป็นที่รู้จัก และมีความสะอาดปลอดภัย เพราะทุกอย่างต้องมีประกอบคู่กันทุกด้าน เช่น วัตถุดิบ ต้องมีการคัดเลือกและต้องมีความพิถีพิถันในการเลือก ใส่ใจในทุกเรื่องเพื่อให้สินค้าออกมาดีและมีคุณภาพ คือ แคหมูต้องอร่อย รูปลักษณ์ดูดี และราคาก็มีความเป็นไปได้

4.3.4.3 แรงจูงใจ ในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ ให้สินค้ามีคุณภาพที่ดี

คุณจิรทีปต์ไม่รู้ว่าจะอะไรคือแรงจูงใจที่จะผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพที่ดี แต่เนื่องจากคุณจิรทีปต์จะมีนิสัยส่วนตัวที่อยากท้าทายความสามารถของตัวเอง และเกิดจากวิธีคิด คือ การเอาใจเขามาใส่ใจเรา พอคุณจิรทีปต์ได้เข้ามาอยู่ในธุรกิจแคหมู รู้สึกว่าการทำธุรกิจแคหมูไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องเผชิญกับปัญหามากมาย เช่น ปัญหาเรื่องคู่แข่ง การต่อรองราคาสินค้าจากลูกค้า คำติชมจากลูกมากมาย ทำให้คุณจิรทีปต์คิดว่า จะทำการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ นี้ได้อย่างไร จนกระทั่งคุณจิรทีปต์ได้ลองมองย้อนกลับไปดูตัวเองและบอกกับตัวเองว่า ในโลกนี้มีทั้งด้านดีและไม่ดี เมื่อมีโอกาสได้ทำในสิ่งที่อยากทำ ก็ควรจะเลือกทำในสิ่งที่ดี แคหมูก็เช่นกัน การทำแคหมูที่มีคุณภาพนอกจากจะเป็นสิ่งที่ดีต่อแบรนด์ชื่อยี่ห้อ ผลตอบรับจากลูกค้าก็ค่อนข้างดี ได้รับคำชมจากลูกค้า ลูกค้าชมต่อหน้าพนักงาน ทำให้พนักงานมีกำลังใจและมีแรงผลักดันที่จะผลิตแคหมูให้ดีขึ้นมีคุณภาพ สิ่งเหล่านี้เปรียบเสมือนแรงจูงใจที่สำคัญในการผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ

4.3.4.4 สาเหตุที่ทำให้สินค้าและผลิตภัณฑ์ของกิจการได้วางจำหน่ายอยู่ในห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำของประเทศ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าน่าจะเกิดจากระยะเวลา ประสบการณ์ และวิธีคิด คุณจิรทีปต์เป็นบุคคลที่มีความมุ่งมั่นในการทำงาน และมีความเชื่อมั่นต่อสินค้าและผลิตภัณฑ์แคหมูแม่แหม่ม มีความมั่นใจถึงคุณภาพของสินค้า คุณจิรทีปต์เล่าให้ฟังว่า ไม่เคยเข้าไปเสนอขายสินค้ากับทางห้างสรรพสินค้าหรือซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำของประเทศ คุณจิรทีปต์เริ่มจากการนำแคหมูเข้าสู่ตลาด

รอบนอก เป็นตลาดระดับหมู่บ้านและชุมชน จากนั้นก็นำแคบหมูไปสู่ตลาดระดับอำเภอ จากระดับอำเภอ ก็ได้มีโอกาสนำแคบหมูเข้าสู่ตลาดระดับจังหวัด และก็นำแคบหมู ไปเปิดตลาดที่กรุงเทพมหานคร ลูกค้าที่ได้รับประทานแคบหมูแม่แจ่มก็มีความรู้สึกชอบและติดใจแคบหมูแม่แจ่ม เมื่อมีใครรู้จักแคบหมูแม่แจ่มมากขึ้น สุดท้ายคุณจิรทีปต์ก็ได้รับการติดต่อจากซูเปอร์มาเก็ตชั้นนำของประเทศเพื่อนำแคบหมูแม่แจ่มไปวางจำหน่าย

4.3.5 เป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว

4.3.5.1 การปรับตัวเมื่อต้องเผชิญกับปัญหาวัตถุดิบที่มีราคาสูงของผู้ประกอบการจากภาวะเศรษฐกิจที่มาจากปัจจัยภายนอกของกิจการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าต้องมีการค้นหาสูตรเฉพาะของการเก็บรักษาวัตถุดิบเมื่อวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น ต้องมีการวางแผนระยะยาว เพราะฉะนั้นคุณจิรทีปต์มองว่า การจำหน่ายแคบหมูจะจำหน่ายได้ดีในช่วงของฤดูกาลท่องเที่ยว และจะจำหน่ายได้น้อยลงในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวคุณจิรทีปต์สังเกตว่าถ้าช่วงฤดูกาลท่องเที่ยววัตถุดิบจะมีราคาสูงขึ้น และในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยววัตถุดิบจะมีราคาถูกลง ฉะนั้นในเรื่องของผู้ส่งวัตถุดิบ ถ้าคุณจิรทีปต์มีวินัยในเรื่องของการจ่ายเงิน หรือเป็นลูกค้าที่ดี เมื่อราคาวัตถุดิบจะมีราคาสูงขึ้น ผู้ส่งวัตถุดิบจะไม่ขึ้นราคาวัตถุดิบกับคุณจิรทีปต์ เพราะคุณจิรทีปต์ถือว่าเป็นพันธมิตรทางการค้าที่ดี

4.3.5.2 แนวทางในการจัดการกับปัญหาในเรื่องของสินค้าที่ผลิตไม่ทันต่อคำสั่งซื้อของลูกค้าของผู้ประกอบการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า ส่วนใหญ่จะผลิตสินค้าทันต่อความต้องการของลูกค้า ไม่มีปัญหาในเรื่องของการผลิตที่ไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า เพราะแคบหมูเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำสต็อกเก็บไว้ได้ และประสบการณ์ในการผลิตแคบหมูที่ผ่านมาทำให้เรียนรู้และเข้าใจในเรื่องของการผลิตและคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ดี

4.3.5.3 การวางแผนของผู้ประกอบการในกรณีที่ความต้องการของผู้บริโภคสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น ในช่วงเทศกาลปีใหม่นักท่องเที่ยวจะนิยมใช้แคบหมูเป็นของฝากทำให้แคบหมูจะขายดีเป็นพิเศษ แต่หลังช่วงเทศกาลไปแล้วความต้องการแคบหมูของผู้บริโภคอาจจะลดลง และแนวทางแก้ไข

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวจะมีการวางแผนคือ จะให้ความสำคัญในเรื่องการจัดซื้อและจัดเก็บวัตถุดิบเป็นหลัก เพราะช่วงนอกฤดูกาลวัตถุดิบจะมีราคาถูก และปรับปรุงโรงงานทำความสะอาด ต่อเติมโรงงาน ทำโรงงานให้เป็นระบบระเบียบ ซึ่งพนักงานทุกคนต้องช่วยกันทำ เพราะพนักงานทุกคนจะได้มีความรู้สึกที่ว่า โรงงานเปรียบเสมือนเหมือนบ้านหลังที่สอง

ที่ต้องคอยดูแลปรับปรุงพัฒนา ส่วนในช่วงเทศกาลท่องเที่ยวคุณจิริที่ปต์มีแผนการรับมือคือ การทำสต็อกแคบหมูเก็บไว้ตั้งแต่ช่วงเดือนสิงหาคมถึงเดือนกันยายน เพื่อที่จะจำหน่ายให้ทันในเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม ซึ่งเป็นช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว เพราะในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวแคบหมูจะจำหน่ายได้ดีเป็นพิเศษ

4.3.5.4 การแก้ไขกรณีปัญหาวัตถุดิบ เช่น หนักรวมขาดตลาดมีราคาแพง

คุณจิริที่ปต์กล่าวว่าต้องวางแผนการสต็อกวัตถุดิบ ถ้าสต็อกวัตถุดิบเก็บไว้แต่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการในการผลิต คุณจิริที่ปต์มีการจัดหาผู้ส่งวัตถุดิบรายใหม่แต่ต้องยินดีจ่ายเงินกับราคาวัตถุดิบที่สูงขึ้น และต้องยอมเสียสละกำไรที่จะได้น้อยลง

4.3.5.5 การพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดของกิจการ

แต่เดิมแคบหมูแม่แ่มผลิตแคบหมูเพียง 2 รูปแบบ คือ แคบหมูแบบเบบี๋และแคบหมูแบบไร้มัน ปัจจุบันได้มีการพัฒนาสินค้าขึ้น คือ แคบหมูแบบฝอยและแคบหมูแบบคอกระจก และผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่แคบหมู คือ น้ำพริกหมูกรอบ ซึ่งน้ำพริกหมูกรอบมีการตอบรับอนุญาตให้สามารถวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาเก็ตชั้นนำของประเทศ ได้

4.3.5.6 กิจการของท่านมีการวางแผนทางในการปรับปรุงสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เดิมที่วางจำหน่ายอยู่อย่างไร

คุณจิริที่ปต์กล่าวว่าผลิตภัณฑ์เดิมที่ได้อยู่แล้วก็จะไม่ปรับเปลี่ยนหรือเปลี่ยนแปลง แต่จะคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมาแทนที่ปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์เดิม ลูกค้าแต่ละคนจะชอบสินค้าไม่เหมือนกันลูกค้าบางคนชอบแคบหมูแบบดั้งเดิม บางคนชอบแบบใหม่ที่มีความแปลก ฉะนั้นการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ต้องดูพฤติกรรมของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ เพราะคุณจิริที่ปต์ผลิตแคบหมูตามความต้องการจากลูกค้าเป็นหลัก

4.3.6 เป็นผู้วิสัยทัศน์และความยืดหยุ่น

4.3.6.1 เป้าหมายในอีก 10 ปีในการทำงานของผู้ประกอบการ

คุณจิริที่ปต์กล่าวว่า ไม่กล้าตั้งเป้าหมายไว้ไกลเกินไป เพราะรู้ดีว่าชีวิตการทำงาน และได้มาขึ้นอยู่ตำแหน่งของผู้ประกอบเจ้าของธุรกิจ เป็นสิ่งที่เหนื่อยมาก แต่ถ้าให้มองอนาคตอีก 10 ปีข้างหน้าของธุรกิจและชีวิตการทำงาน โดยส่วนตัวคุณจิริที่ปต์คิดว่า ลูกค้าน่าจะมารับตำแหน่งและสืบทอดธุรกิจต่อ และต่อไปโรงงานอาจจะต้องใช้เครื่องจักรเข้ามาช่วยในการผลิต เพิ่มมากขึ้น แต่สิ่งเหล่านี้เป็นเพียงสิ่งที่คุณจิริที่ปต์คิดไว้เท่านั้น คุณจิริที่ปต์กล่าวว่าจะนั้นต้องทำวันนี้ให้ดีที่สุด เพื่อให้แบรนด์หรือตราสินค้ามีความแข็งแกร่งมากที่สุด ให้ทุกคนได้ยอมรับและทำให้แคบหมูแม่แ่มสามารถอยู่ในใจของลูกค้าได้

4.3.6.2 มีการจัดการในเรื่องของการมอบหมายงานหรือตำแหน่งหน้าที่ให้แก่พนักงาน

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า มอบหมายงานตามแผนกที่พนักงานรับผิดชอบ ถ้าแผนกใดมีพนักงานไม่เพียงพอสามารถดึงพนักงานแต่ละแผนกเข้าไปช่วยได้ชั่วคราว เพราะคุณจิรทีปต์จะสอนพนักงานทุกคนให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ กรณีตัวอย่างถ้าพนักงานแผนกทอดแคบหมูไม่อยู่หรือลากลับบ้าน พนักงานแผนกอื่นก็สามารถทำแทนพนักงานคนที่ลากลับบ้านได้

4.3.6.3 หน่วยงานที่เข้ามาให้การสนับสนุนของกิจการ

คุณจิรทีปต์ยกตัวอย่างให้ฟังว่า สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) มีการมาให้คำแนะนำในเรื่องของการออกแบบห้องทอดแคบหมู ส่งเสริมในเรื่องของการเป็นศูนย์กลางในการเรียนรู้ของนักเรียน นักศึกษา ในการศึกษาดูงาน และให้คำแนะนำในการขอ Primary GMP

4.3.6.4 การวางแผนงานระยะสั้น 1 ปีและระยะยาวมากกว่า 1 ปีของผู้ประกอบการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าใน 1 ปีข้างหน้าได้มีการวางแผนงานในเรื่องของการปรับปรุงโรงงานเพิ่ม ปรับปรุงสถานที่ให้เป็นส่วนมากขึ้น มีการติดตั้งโซลาร์รูฟในโรงงาน โซลาร์รูฟคือระบบเปลี่ยนพลังงานแสงอาทิตย์มาเป็นพลังงานไฟฟ้าทางเลือกใหม่ซึ่งจะใช้ติดตั้งบนหลังคาเพื่อนำพลังงานไฟฟ้าที่ได้ไปใช้งานในการทำกิจกรรมต่างๆภายในโรงงาน

4.3.6.5 ธุรกิจอื่นที่ผู้ประกอบการสนใจ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าอยากทำธุรกิจอื่นร่วม ตัวอย่างการติดตั้งโซลาร์รูฟ นอกจากจะสามารถนำพลังงานไฟฟ้าที่ได้มาใช้ประโยชน์ในกิจการ ยังสามารถนำไปจำหน่ายให้กับภาครัฐได้ ซึ่งสามารถติดตั้งได้กับหลังคาทุกประเภท ด้วยการลงทุนเพียงครั้งเดียวกับการติดตั้งโซลาร์รูฟ บนหลังคาของโรงงาน ถือเป็นการลงทุนที่จะช่วยสร้างรายได้ให้กับกิจการในระยะยาวจากพลังงานที่อยู่แล้วในธรรมชาติ

4.3.7 เป็นผู้มีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์

4.3.7.1 กิจกรรมการรับประทานอาหารที่ผู้ประกอบการทำร่วมกันกับพนักงานในองค์กร

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า การรับประทานอาหารร่วมกับพนักงานถือว่าเป็นเรื่องปกติเป็นประจำ เนื่องจากเป็นนิสัยโดยส่วนตัวของคุณจิรทีปต์ เพราะคุณจิรทีปต์มองว่าการรับประทานอาหารร่วมกับพนักงานเป็นเรื่องปกติธรรมดา และไม่คิดจะแบ่งแยกชั้นชน ทุกคนทำตามหน้าที่ของตนเองและทุกคนเป็นมนุษย์เหมือนกันมีสิทธิทุกอย่างเท่าเทียมกัน คุณจิรทีปต์กล่าวว่าโดยส่วนตัวไม่เคยดูถูกหรือ

รังเกียจพนักงานเพราะคุณจิรทีปต์เคยเป็นลูกน้องของบุคคลอื่นมาก่อน รู้และเข้าใจในความรู้สึกของพนักงานดีทุกคน

4.3.7.2 การเข้าถึงตัวผู้ประกอบการของพนักงานกรณีเกิดปัญหา

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าในกรณีที่พนักงานมีปัญหาทุกครั้ง พนักงานจะเข้ามาปรึกษาคุณจิรทีปต์เป็นประจำ เพราะการทำงานในโรงงานแคบหุ้มนุ่มแฉ่แฉ่มจะทำงานกันแบบครอบครัว เมื่อใดที่พนักงานมีปัญหาหรือต้องการความช่วยเหลือสิ่งใด คุณจิรทีปต์ไม่เคยปฏิเสธการช่วยเหลือพนักงาน แต่คุณจิรทีปต์มีกฎข้อห้ามคือ ห้ามพูดโกหก ห้ามทะเลาะกัน มีปัญหาให้เข้ามาปรึกษาขอความช่วยเหลือได้

4.3.7.3 การวางตัวของผู้ประกอบการให้เป็นที่รักใคร่ของพนักงาน

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าต้องทำตัวเป็นกลางไม่ลำเอียง ทำสิ่งที่ดีให้พนักงานเห็นและเป็นตัวอย่างที่ดีของพนักงาน

4.3.7.4 วิธีการที่ทำให้พนักงานในองค์กรตั้งใจทำงาน รักใคร่สามัคคี

คุณจิรทีปต์เล่าให้ฟังว่าพนักงานเคยทะเลาะกัน คุณจิรทีปต์แก้ไขปัญหาโดยการพูดคุยกับพนักงานสอนให้พนักงานมีเหตุผลในการตัดสินใจ ไม่ใช่อารมณ์ในการตัดสินใจ เพราะพนักงานมีนิสัยส่วนตัวที่ไม่เหมือนกัน การได้มาอยู่ร่วมกันทุกคนต้องปรับตัว คุณจิรทีปต์รู้สึกว่าการพูดคุยเป็นสิ่งที่ทำให้พนักงานได้นำกลับไปคิดในการปรับปรุงตัวเอง สุดท้ายพนักงานก็เข้าใจเหตุผลในสิ่งที่คุณจิรทีปต์ได้กล่าวให้ฟัง

4.3.7.5 การแสดงออกความเอื้ออาทรต่อพนักงานของผู้ประกอบการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าถ้าพนักงานประสบปัญหาต้องรู้ก่อนว่าพนักงานประสบปัญหาในด้านใดบ้าง กรณีตัวอย่าง พนักงานอาจจะประสบปัญหาในเรื่องส่วนตัว เช่น รายได้ไม่เพียงพอ ดิิดสุรา ชอบเที่ยว ถ้าประสบปัญหาในด้านนี้คุณจิรทีปต์มีการแนะนำให้รู้จักการประหยัด การเก็บออม เพราะพนักงานคนอื่นๆรายได้เท่ากัน มีเงินเก็บเหลือใช้ ฉะนั้นคุณจิรทีปต์จะคอยตักเตือนพนักงานเป็นประจำ

4.3.7.6 การพึ่งพาพันธมิตรในวงการธุรกิจเดียวกันของผู้ประกอบการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่ามีเพื่อนในวงการธุรกิจเดียวกันแต่มีไม่มาก ส่วนใหญ่จะไม่ค่อยพึ่งพาอาศัยกัน เพราะต่างคนต่างทำงานของตนเองและคุณจิรทีปต์เป็นบุคคลที่ไม่ชอบการสังสรรค์ ไม่ชอบการดื่มสุราเป็นคนที่รักษาสุขภาพ คุณจิรทีปต์รู้ว่าชีวิตของคนเรามีค่ามากเพราะว่าลูกสาวของคุณจิรทีปต์เคยป่วยมาก่อน

4.3.7.7 แนวทางในการเข้าหาลูกค้า

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าเวลาเจอกับลูกค้าส่วนใหญ่จะพักทลายลูกค้าเข้าหาลูกค้า วางตัวให้ธรรมดาที่สุดเพราะ คุณจิรทีปต์จะไม่ทำตัวให้ลูกค้าเข้าหายาก

4.3.8 เป็นผู้มีความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล

4.3.8.1 สาเหตุของผู้ประกอบการที่หันมาสนใจในการทำธุรกิจเกี่ยวกับแคหมู

คุณจิรทีปต์เล่าให้ฟังว่าแต่เดิมผิดหวังในเรื่องของการทำงาน จนกระทั่งได้มารู้จักกับธุรกิจแคหมูได้แต่งงานกับลูกสาวของแม่สุนา (แม่แฉ่ม) แต่เดิมคิดว่าจะมาเป็นเพียงคนขับรถส่งแคหมู สุดท้ายคุณแม่สุนาให้มาเป็นเจ้าของธุรกิจ หลังจากนั้นก็เริ่มเรียนรู้เกี่ยวกับประสบการณ์ในการทำงานในการผลิตแคหมู มีการลองผิดลองถูกมามากพอสมควร สุดท้ายก็ประสบความสำเร็จกับธุรกิจแคหมู

4.3.8.2 สาเหตุการเรียนรู้วิธีการทำแคหมู

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าแต่เดิมคุณจิรทีปต์ไม่มีความรู้ความชำนาญในการผลิตแคหมูมาก่อน อาศัยการเรียนรู้จากประสบการณ์และระยะเวลากว่า 20 ปี ในการดำเนินกิจการแคหมู

4.3.8.3 วิธีการพัฒนาความรู้ความสามารถของผู้ประกอบการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าการผลิตแคหมูไม่จำเป็นต้องอาศัยความรู้หรือทฤษฎีที่มากเกินไป ความรู้ที่มีในปัจจุบันล้วนเกิดจากประสบการณ์ที่ได้มาจากการเรียนรู้จากอดีต คุณจิรทีปต์อยากพัฒนาในเรื่องของวิถึกระบวนการคิด ให้มากขึ้น

4.3.8.4 ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจแคหมูถึงสำคัญที่สุดในการทำธุรกิจ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดในการประกอบธุรกิจแคหมูคือ การรักษาคุณภาพของสินค้า และการให้ความสำคัญกับพนักงานในองค์กรทุกคน แคหมูแม่แฉ่มดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากมาย เพราะว่าแคหมูแม่แฉ่ม สามารถทำการรักษาและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างดี

4.3.8.5 รางวัลที่ได้จากการทำธุรกิจแคหมูที่ผู้ประกอบการภูมิใจที่สุด

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าภูมิใจกับทุกรางวัลที่ได้รับ เพราะแต่ละรางวัลที่ได้รับล้วนแต่มีเรื่องราวที่ดีเกิดขึ้นมากมาย ซึ่งรางวัลที่ได้รับเป็นการพิสูจน์และการันตีให้เห็นว่า คุณจิรทีปต์มีความมุ่งมั่นในการทำงานและตั้งใจในการทำธุรกิจให้ดีที่สุด และเป็นการพิสูจน์ตัวเองในเรื่องของการดำเนินกิจการ สามารถนำพากิจการประสบความสำเร็จได้

4.4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการ

4.4.1 ข้อเสนอแนะที่ทำให้กิจการมีการพัฒนาให้ดีขึ้น

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าต้องให้ความสำคัญกับทุกเรื่องตั้งแต่ลูกค้า วัตถุดิบ คุณภาพของสินค้า ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า รวมไปถึงการให้ความสำคัญกับพนักงานในองค์กร กิจการจะพัฒนาขึ้น นอกจากตัวของผู้ประกอบการ พนักงานภายในองค์กรเป็นตัวแปรที่สำคัญที่จะช่วยให้องค์กรสามารถขับเคลื่อนไปข้างหน้าได้

4.4.2 ในอีก 5 ปีข้างหน้า ท่านมองกิจการหรือธุรกิจของท่านเป็นอย่างไร

คุณจิรทีปต์กล่าวว่า อีก 5 ปีข้างหน้า ผู้คนส่วนใหญ่จะต้องรู้จักแคปหมูแม่แจ่มมากขึ้นกว่านี้ ส่วนในเรื่องของการขยายโรงงานคุณจิรทีปต์กล่าวว่าเป็นเรื่องของอนาคต แต่ต้องมีการปรับปรุง เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต หรืออีก 5 ปีข้างหน้าอาจจะมีการทำธุรกิจแบบแฟรนไชส์เกิดขึ้น และอาจจะขยายโรงงานไปที่จังหวัดนครปฐม ซึ่งใกล้กับแหล่งวัตถุดิบเพื่อเกิดความสะดวกในเรื่องของการขนส่งสินค้า

4.4.3 ข้อเสนอแนะและข้อคิดของหลักการแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ

คุณจิรทีปต์กล่าวว่าข้อคิดในการทำธุรกิจ คือ “อย่าอนตั้นสาย อย่าอายทำกิน อย่าหมิ่นเงินน้อย และอย่าคอยวาสนา” ฉะนั้นหลักการข้อคิดที่แท้จริงคุณจิรทีปต์ไม่รู้ แต่คุณจิรทีปต์รู้เพียงว่า งานจะสอนคน ยิ่งทำยิ่งได้รับ ยิ่งเป็นผู้ให้ก็ยิ่งได้รับ เมื่อประสบความสำเร็จในชีวิตสิ่งที่ลืมไม่ได้ คือบุคคลที่อยู่ข้างหลังที่คอยผลักดันตัวเราไปสู่ความสำเร็จและบุญพาวรี คุณพ่อ คุณแม่ ถ้าคิดจะทำสิ่งใด ควรทำสิ่งนั้นในดีที่สุด มีความศรัทธาในเรื่องของการออม การออมเงิน การสะสมความดี คุณจิรทีปต์กล่าวว่าแคปหมูเหมือนธุรกิจขายตรง ถ้าแคปหมูมีรสชาติที่อร่อย ลูกค้าจะทำการบอกต่อ จากบุคคลที่ 1 กลายเป็นบุคคลที่ 2 และบุคคลที่ 3 และต่อไปเรื่อยๆเปรียบเสมือนเครือข่ายที่มีการขยายออก ทุกวันนี้แคปหมูแม่แจ่มจะชนะทุกอย่างได้ต้องรักษาคุณภาพและมาตรฐาน เท่านั้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ผลการศึกษาจากการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) เป็นข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ตามทฤษฎีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 8 ประการ

1. เป็นผู้มีการต้องการความสำเร็จ

จากการสังเกตการณ์พบว่าผู้ประกอบการมีการทำงานที่เต็มไปด้วยพลังในการทำงาน มีความมุ่งมั่นในการทำงานเสมอ มีความกระตือรือร้นในการทำงาน ทำงานทุกอย่างโดยไม่หลีกเลี่ยงและทำงานหนักทุ่มเทให้กับงานเพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยผู้ประกอบการจะไม่คำนึงถึงความยากลำบากต่อการทำงาน

2. เป็นผู้มีความรับผิดชอบ

จากการสังเกตการณ์พบว่าผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มีความรับผิดชอบสูงมาก อาทิเช่น การให้สัญญากับลูกค้าในการซื้อขายสินค้า ผู้ประกอบการมีการรับผิดชอบต่อคำพูดทุกครั้งและมีความพยายามในการรักษาคำพูดต่อลูกค้า

3. เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง

จากการสังเกตการณ์พบว่าผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่กล้ายอมรับในความเสี่ยง มีการคิดและวางแผนในการลงทุนทุกครั้ง จะใช้เวลาในการวางแผนนานและศึกษาการลงทุนอย่างละเอียดก่อนทำการตัดสินใจลงทุน มีการมัดจำเงินค่าสินค้าในคำสั่งซื้อที่มีปริมาณมาก

4. เป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเอง

จากการสังเกตการณ์พบว่าผู้ประกอบการมีความมั่นใจและเชื่อมั่นในตนเองสูงมาก มีความมั่นใจในผลิตภัณฑ์สินค้าของตนเอง และนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าได้เห็นและได้ลองชิมเป็นประจำ

5. เป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว

จากการสังเกตการณ์พบว่าผู้ประกอบการจะมีความคล่องตัวและไวต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเช่น การนำเสนอสินค้าใหม่ การปรับปรุงสินค้าตามคำติชมของลูกค้า รวมไปถึงการส่งมอบสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า มีการทำงานเป็นทีม พนักงานทุกคนจะรู้จักหน้าที่ของตนเอง

6. เป็นผู้มีวิสัยทัศน์และความยืดหยุ่น

จากการสังเกตการณ์พบว่าผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนแปลงพัฒนาโรงงานอยู่เสมอ มีการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้เป็นตัวช่วยในการดำเนินกิจการในด้านการผลิตเพิ่มชิ้นการใช้เครื่องจักรแทนแรงงานคนเพิ่มขึ้น และมีการมองหาธุรกิจอื่นในการลงทุนเพิ่ม แต่ธุรกิจที่จะลงทุนเพิ่มต้องมีประโยชน์และเกื้อต่อธุรกิจเดิม

7. เป็นผู้มีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์

จากการสังเกตการณ์พบว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ได้ดี เช่น การพูด การใช้ถ้อยคำที่ดีในการพูดกับลูกค้าและพนักงาน มีการควบคุมอารมณ์ความรู้สึกได้ดี ผู้ประกอบการจะช่วยพนักงานทำงานเป็นประจำ เมื่อมีว่าง จะไม่ปล่อยให้เวลาผ่านไปแบบเปล่าประโยชน์ ผู้ประกอบการมีความสามารถในการทำงานได้ทุกแผนก เช่น ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้า ผู้ประกอบการสามารถทำการจำหน่ายสินค้าของให้ลูกค้าได้ โดยที่ไม่ต้องรบกวนพนักงานขาย และยังสามารถสนทนากับลูกค้าได้อย่างเป็นกันเอง

8. เป็นผู้มีความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล

จากการสังเกตการณ์พบว่า ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการผลิตแคหมูมานาน ทักษะในการผลิตแคหมูของผู้ประกอบการได้มาจากประสบการณ์ในอดีต ผู้ประกอบการจึงมีบุคลิกภาพที่มีความเชื่อมั่นในความรู้และความสามารถของตนเองสูง สามารถอธิบายข้อมูลผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้กับลูกค้าได้โดยมีการอธิบายอย่างชำนาญ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องการถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ใช้แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องคือ แนวคิดเกี่ยวกับการถอดบทเรียน และแนวคิดคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 8 ประการ ประชากรในการศึกษาคั้งนี้ คือ คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม เจ้าของกิจการวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ทำการเก็บข้อมูลโดยการใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาสามารถสรุปผลการศึกษาเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ คือ คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม) / เจ้าของกิจการ จบการศึกษาจากมหาวิทยาลัยราชภัฏ จังหวัดเชียงใหม่ ปัจจุบันแต่งงานแล้ว มีสมาชิกในครอบครัวทั้งหมด 6 คน อาชีพหลักคือการผลิตแคบหมู ปัจจุบันอาศัยอยู่บ้านเลขที่ 364 หมู่ 4 ตำบลหนองจ่อม อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ 50210 ภูมิลำเนาเดิมของผู้ให้สัมภาษณ์เป็นคนจังหวัดพิจิตรย้ายมาอาศัยอยู่จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากได้มีโอกาสเปลี่ยนสถานที่งานใหม่ โดยส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์ไม่เคยรู้จักแคบหมูหรือธุรกิจการทำแคบหมูมาก่อนแต่เคยได้ยินและเคยทราบเท่านั้นว่าแคบหมูเป็นอาหารที่ทำมาจากหนังสัตว์(หนังหมู) ที่เรียกว่า แคบหมู แต่ไม่เคยรับประทานมาก่อน จนกระทั่งผู้ให้สัมภาษณ์ คือ คุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรม ได้มีโอกาสรู้จักกับ คุณรัชณีย์ วัฒนทวีพรม ซึ่งทางคุณแม่ของคุณรัชณีย์ ประกอบธุรกิจแคบหมูมาก่อน ชื่อคุณแม่สุณา ขยัน (แม่แจ่ม) หลังจากที่คุณจิรทีปต์แต่งงานกับคุณรัชณีย์ (ลูกสาวของคุณแม่สุณาหรือแม่แจ่ม) ทำให้คุณจิรทีปต์ได้มีโอกาสเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวคุณแม่สุณา ขยัน ทางครอบครัวของคุณแม่สุณา ได้ให้คุณจิรทีปต์ เข้ามารับช่วงบริหารธุรกิจแคบหมูต่อจากคุณแม่สุณา ต่อมาคุณจิรทีปต์ ได้ลาออกจากงานประจำที่ทำอยู่และได้หันมาบริหารธุรกิจแคบหมูอย่างจริงจัง เมื่อปี พ.ศ. 2537 ผู้ให้สัมภาษณ์มีประสบการณ์ในการผลิตแคบหมู มาประมาณ 21 ปี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม

วิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองไฉ้ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ดำเนินงานเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายแคบหมู ก่อตั้งกิจการในปี พ.ศ. 2518 โดยเริ่มจากคุณแม่สุณา ขยัน ทำเป็นธุรกิจแบบครัวเรือนขนาดเล็ก จนกระทั่งปี พ.ศ. 2540 คุณจิรทีปต์ได้ทำการจดทะเบียนธุรกิจใช้ชื่อว่าแคบหมูแม่แจ่มในการดำเนินธุรกิจ ต่อมาในปี พ.ศ. 2553 คุณจิรทีปต์ได้เปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจจากกิจการเจ้าของคนเดียว ได้จดทะเบียนเป็นชื่อ วิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ไฉ้ จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ในการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบัน โรงงานแคบหมูแม่แจ่มตั้งอยู่ในชุมชนหมู่บ้านท่าเกวียน ตำบลหนองจ้อม อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ กิจการมีโรงงานผลิตอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ มีอาคารผลิต 1 อาคาร ซึ่งมีการปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ โรงงานสามารถการผลิตแคบหมูได้ 4 ประเภท ได้แก่ แคบหมูแบบเบบี๋ ความสามารถในการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 1,200 กิโลกรัม / วัน แคบหมูแบบไร้มัน ความสามารถในการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 700 กิโลกรัม / วัน แคบหมูแบบพอย ความสามารถในการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 360 กิโลกรัม / วัน และแคบหมูแบบคอหมูกะจก ความสามารถในการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 500 กิโลกรัม / วัน แคบหมูเบบี๋จะเป็นที่นิยมของลูกค้าส่วนใหญ่ ส่งผลให้รายได้และยอดขายของกิจการมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 300,000-1,000,000 บาท / เดือน เพราะรายได้ต่อเดือนจะไม่แน่นอนเนื่องจากแคบหมูเป็นสินค้าประเภทอาหารและของฝากของรายได้ส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับช่วงเทศกาลเป็นหลัก

แคบหมูแม่แจ่มเริ่มมาจากการผลิตแบบภาคครัวเรือน ทรายี่หื้อแคบหมูแม่แจ่มได้มาจากลูกชายของคุณแม่สุณา (แม่แจ่ม) เป็นคนตั้งให้ คุณแม่สุณาเป็นคนจับปัน ฉะนั้นคำว่า “แจ่ม” จะมาจากคำว่า “แจ่ม” ซึ่งแปลว่า “บัน ลูกชายของคุณแม่สุนามีการใช้คำว่า “แจ่ม”” แทนสรรพนามในการเรียกแม่ เป็นผลทำให้แคบหมูที่คุณแม่สุณาทำขึ้นมาจำหน่าย ชาวบ้านมีการเรียกกันติดปากว่า แคบหมูของ “แม่แจ่ม” ตามลูกชายของคุณแม่สุณาที่ใช้เรียกชื่อ และจนกระทั่งคุณจิรทีปต์ ได้เข้ามาต่อยอดของธุรกิจแคบหมูต่อจากคุณแม่สุณา ทำให้คุณจิรทีปต์ จึงได้สังเกตเห็นถึงปัญหาการเรียกชื่อแคบหมู เพราะลูกค้าส่วนใหญ่จะออกเสียงยากในการเรียกชื่อ จึงได้เปลี่ยนชื่อแคบหมู เดิมชื่อแคบหมู “แม่แจ่ม” เปลี่ยนเป็นแคบหมู “แม่แจ่ม” ใช้พยัญชนะ ซ. แทนพยัญชนะ ซ. ทำให้การออกเสียงเรียกง่ายกว่าชื่อเดิม ปัจจุบันคุณจิรทีปต์ วัฒนทวีพรหม ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มมีหน้าที่ คือ มีอำนาจในการตัดสินใจทั้งหมดภายในองค์กรและควบคุมดูแลการทำงานทุกแผนกภายในองค์กร องค์กรประกอบด้วย 6 แผนกได้แก่ แผนกฝ่ายขาย แผนกฝ่าย ผลิต แผนกฝ่ายคลังสินค้า แผนกฝ่ายขนส่งสินค้า และแผนกฝ่ายขายประจำหน้าร้าน แคบหมูแม่แจ่มมีหน้าร้านจำหน่ายสินค้าอยู่ 4 แห่ง ได้แก่ ตลาดวโรรสจังหวัดเชียงใหม่ ตลาดต้นลำไยจังหวัดเชียงใหม่ ตลาดสุเทพ (ต้นพะยอม) จังหวัดเชียงใหม่ และตลาดบองมาร์เช่ (Bon Marché Market Park) กรุงเทพมหานคร

แคบหมูแม่แจ่มมีหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนและส่งเสริมกิจการมี 3 หน่วยงานหลัก คือ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่ ช่วยส่งเสริมในส่วนของพัฒนาเครื่องจักรในโรงงานและการแก้ไขปัญหาของเสียที่มาจากการผลิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่สนับสนุนในเรื่องของการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการบรรจุภัณฑ์ และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) สนับสนุนในเรื่องการรับรองมาตรฐานของสินค้า จากการมีหน่วยงานของทางภาครัฐเข้ามาให้การสนับสนุน ทำให้แคบหมูแม่แจ่มได้รับการรับรองมาตรฐาน หลายมาตรฐาน อาทิ มาตรฐาน มพข. (มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน) จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มาตรฐานเลข อย. จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และมาตรฐาน Primary GMP (Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) นอกจากนี้ยังได้รับรางวัลอีกหลายรางวัล อาทิ รางวัลแคบหมูชนะเลิศที่ 1 ปีฉลองสมโภช 700 ปีจังหวัดเชียงใหม่ รางวัลจากเซลล์ชวนชิมโดยผ่านสื่อหนังสือพิมพ์มติชนสุดสัปดาห์เป็นแคบหมูเจ้าแรกในประเทศไทยที่ได้รับการเกียรตินิยมจากเซลล์ชวนชิม รางวัลผู้ประกอบการดีเด่น มอบโดยจังหวัดเชียงใหม่ และรางวัล OTOP 5 ดาว เป็นต้น

ด้วยระยะเวลาที่ยาวนานในการผลิตและจำหน่ายแคบหมูแม่แจ่มกิจการได้พบเจอกับปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในกิจการ ซึ่งประกอบด้วยปัญหาหลักที่เกิดขึ้นในกิจการมี 4 ด้าน ได้แก่ 1.ด้านพนักงาน ซึ่งมีสาเหตุหลัก เช่น ความไม่พอใจในรายได้ สวัสดิการ การลาหยุด 2.ด้านชุมชน ปัญหาด้านชุมชนจะเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม คือ ปัญหาเรื่องของกลุ่มควันที่เกิดจากกระบวนการผลิตแคบหมู 3. ด้านการตลาดซึ่งปัญหาที่พบ คือ คู่แข่งที่มากขึ้น สินค้าลอกเลียนแบบง่าย 4. ด้านวัตถุดิบ ปัญหาเรื่องของวัตถุดิบ คือ หนักรวมสด บางช่วงเวลาวัตถุดิบมีราคาสูงส่งผลต่อต้นทุนที่สูงขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์มีวิธีป้องกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในกิจการ กรณีตัวอย่างปัญหาด้านพนักงาน การขาดงานหรือการลาหยุดงานของพนักงาน ผู้ประกอบการมีวิธีการแก้ไขปัญหาช่วงที่พนักงานส่วนใหญ่ในโรงงานลากลับบ้าน คือ การทำสต็อกแคบหมูแห้งเก็บไว้ การสต็อกแคบหมูจะใช้การเก็บแคบหมูในช่วงที่แคบหมูยังไม่ได้นำมาทอดแคบหมูจะมีลักษณะแห้ง การทำสต็อกแคบหมูในลักษณะแคบหมูแห้งเก็บ ยังช่วยในเรื่องปัญหาของวัตถุดิบ ช่วงที่หนักรวมสดมีราคาสูง เพราะตอนที่วัตถุดิบมีราคาสูงทางโรงงานจะชะลอการซื้อวัตถุดิบหนักรวมสดแต่จะซื้อวัตถุดิบเก็บในช่วงที่หนักรวมสดมีราคาถูก แล้วทำการผลิตแคบหมูให้อยู่ในรูปแบบแคบหมูแห้งเก็บไว้ ช่วงที่พนักงานลากลับบ้านถ้ามีคำสั่งซื้อจากลูกค้าสามารถนำแคบหมูแห้งที่เก็บสต็อกไว้มาออกมาทอดผลิตส่งให้ลูกค้าได้ทันที

นโยบายและหลักการในการบริหารงานของผู้ประกอบการมีหลักในการบริหารงานของผู้ประกอบการสิ่งแรกคือ การให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนมอบหมายบทบาทหน้าที่ให้พนักงานได้แสดงความสามารถในการทำงานของตนเอง ดิชมการทำงาน of พนักงาน เพื่อให้พนักงานมีพลังเกิดความภาคภูมิใจและกำลังใจในการทำงาน ไม่ดูถูกพนักงาน พนักงานในโรงงาน

ต้องสามารถทำงานแทนกันได้ ผู้ประกอบการจะพูดคุยกับพนักงานและมีการอบรมพนักงานอยู่ประจำ นอกจากการให้ความสำคัญกับพนักงาน สิ่งที่สำคัญอีกประการคือ ลูกค้า ต้องตอบโจทย์ความรวดเร็ว และความต้องการของลูกค้าให้ทันทางที่ อย่าให้ลูกค้าผิดหวังและสุดท้ายต้องรักษาคุณภาพของสินค้า แคมพูนแม่แฉ่ม คือ แคมพูนต้องมีคุณภาพ ต้องมีความอร่อย และความสะอาด

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการต้องอดทนกับทุกเรื่องที่ผ่านมา รวมไปถึงเรื่องคุณธรรม จริยธรรมในการทำงาน ซึ่งคุณธรรมเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องมีและมีความคู่ไปกับการทำงาน ต้องซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและการให้ความสำคัญกับพนักงาน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเชิงลึกของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจแคมพูน ของวิสาหกิจชุมชนแคมพูนแม่แฉ่ม ตามทฤษฎีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 8 ประการ

1. เป็นผู้มีการต้องการความสำเร็จ

ผู้ประกอบการมีปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ 5 ประการ ได้แก่ ประการที่หนึ่ง ความท้าทาย ผู้ประกอบการรู้สึกภูมิใจทุกครั้งเมื่อได้ทำในสิ่งที่ตัวเองรู้สึกทำไม่ได้แล้ว ประสบความสำเร็จ ประการที่สอง ความทะเยอทะยาน ผู้ประกอบการรู้สึกว่าความทะเยอทะยาน เป็นบ่อเกิดแห่งความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ เปรียบเสมือนแรงขับเคลื่อนที่ไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ ประการที่สาม ความมีอุดมการณ์ ผู้ประกอบการจะใช้อุดมการณ์เป็นที่ยึดเหนี่ยวของการทำงาน ประการที่สี่ ครอบคร้ว ผู้ประกอบการรู้สึกว่าครอบคร้วเป็นกำลังใจสำคัญในการต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรค และ ประการที่ห้า การพิสูจน์ตนเอง ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่ต้องการ การยอมรับจากสังคมการพิสูจน์ตนเองกลายเป็นแรงผลักดันที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทำงาน ผู้ประกอบการรู้สึกว่าการแข่งขันของกลุ่มเป็นสิ่งที่ใช้เปรียบเทียบเพื่อให้ผู้ประกอบการต้องพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวเองและพัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง

2. เป็นผู้มีความรับผิดชอบ

ผู้ประกอบการมีความรับผิดชอบ 4 ด้าน ด้านที่หนึ่งมีความรับผิดชอบต่อพนักงาน มีการจัดสรรสวัสดิการให้พนักงาน ที่พัก ประกันสังคมค่ารักษาพยาบาล เงินเดือน โบนัส และค่าจ้างช่วงการทำงานเกินเวลา ด้านที่สอง มีความรับผิดชอบต่อลูกค้า การส่งสินค้าตรงต่อเวลาและความต้องการของลูกค้า ด้านที่สาม มีความรับผิดชอบต่อผู้ส่งวัตถุดิบ การมีวินัยทางการเงิน ความซื่อสัตย์ต่อคู่ค้า และด้านที่สี่ มีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมการควบคุมดูแลจัดการขอเสียที่มาจากกระบวนการผลิตแคมพูน การทำบ่อคักไขมันจากเศษวัตถุดิบที่มาจากกระบวนการผลิต มีการควบคุมของเสียก่อนปล่อยสู่ธรรมชาติและชุมชน

3. เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง

ผู้ประกอบการยอมรับความเสี่ยงในการขาดทุนได้ ส่วนใหญ่จะเกิดปัญหาในกระบวนการผลิต แคบหมูไม่พองตัวเวลาทอดหรือแคบหมูที่ทอดแข็งเกิน ผู้ประกอบการจะยอมเสียสละแคบหมูส่วนนั้นทิ้งซึ่งหมายถึงต้นทุนเพื่อรักษาคุณภาพสินค้า พบว่า ผู้ประกอบการมีการวางแผนในโครงการกู้เงินจากสถาบันทางการเงินเพิ่ม เพื่อใช้ต่อยอดธุรกิจและปรับปรุงพัฒนาโรงงานให้โรงงานมีมาตรฐานเป็นระบบ และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในเรื่องของกระบวนการผลิต รวมไปถึงมีแนวคิดการส่งสินค้าออกต่างประเทศ เพื่อเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของกิจการ

4. เป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเอง

ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มีความมุ่งมั่นในการทำงานมีความเชื่อมั่นต่อสินค้าและผลิตภัณฑ์ มีความมั่นใจถึงคุณภาพของสินค้า ประกอบด้วย 3 ด้าน ด้านที่หนึ่ง เชื่อมั่นว่าผลิตภัณฑ์แคบหมูมีรสชาติอร่อยและรสชาติเป็นเอกลักษณ์ มีการพิถีพิถันในการเลือกใช้วัตถุดิบการใส่ใจในคุณภาพของสินค้า ด้านที่สอง ยึดถือเป็นที่รู้จักของผู้คนทั่วไป ด้วยระยะเวลายาวนานและประสบการณ์ในการผลิตแคบหมู แบรินด์แคบหมูแม่แจ่มมีลูกค้าเป็นจำนวนมาก และด้านที่สาม มีการผลิตที่สะอาดปลอดภัย มีการควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน พบว่าผู้ประกอบการสามารถนำแคบหมูแม่แจ่ม วางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำของประเทศได้ด้วยความเชื่อมั่นถึงคุณภาพและความมีมาตรฐานของสินค้าตนเอง การเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการนั้น ไม่ใช่เรื่องง่ายแต่ถ้ามีความมุ่งมั่นที่จะทำมันก็ไม่ใช่ว่าเรื่องยากจนเกินไป

5. เป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว

ผู้ประกอบการมีการปรับตัวเมื่อเผชิญกับปัญหาที่เกิดขึ้นในกิจการ ได้แก่ ปัญหาวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้น ผู้ประกอบการมีการวางแผนการซื้อวัตถุดิบเก็บไว้ช่วงที่วัตถุดิบมีราคาถูก ปัญหาสินค้าผลิตไม่ทันต่อคำสั่งซื้อของลูกค้า ผู้ประกอบการสามารถทำสต็อกสินค้าเก็บไว้ปัญหาการผลิตสินค้าที่ไม่ทันต่อคำสั่งซื้อของลูกค้าจึงไม่เกิดขึ้น ผู้ประกอบการตอบสนองความรวดเร็วในการบริการลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่เกิดความประทับใจ

6. เป็นผู้วิสัยทัศน์และความยืดหยุ่น

ผู้ประกอบการมีการวางแผนงานในอนาคตใน 1 ปีข้างหน้า ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องของการปรับปรุงโรงงาน การทำธุรกิจอื่นร่วม การทำโซลาร์รูฟในโรงงาน เป็นพลังงานทางเลือกใหม่ที่ใช้การลงทุนเพียงครั้งเดียว สามารถนำพลังที่ได้จากการทำโซลาร์รูฟมาแปลงเป็นไฟฟ้าใช้ในโรงงานและจำหน่ายให้ทางภาครัฐ

7. เป็นผู้มีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์

ผู้ประกอบการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและพนักงานภายในองค์กร ผู้ประกอบการที่ทักทายลูกค้าเสมอในการเข้าหาลูกค้ามีการวางตัวให้เป็นมิตรผู้ประกอบการจะไม่ทำตัวให้ลูกค้าเข้าถึงยาก ผู้ประกอบการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อพนักงานในองค์กรทุกคน มีการทำกิจกรรมร่วมกับพนักงานเป็นประจำ การรับประทานร่วมกับพนักงาน การไม่แบ่งชนชั้น การให้สิทธิเท่าเทียมกันและการไม่ดูถูกผู้อื่น พนักงานประสบปัญหาในเรื่องต่างๆผู้ประกอบการให้ความช่วยเหลือและพร้อมที่ให้การช่วยเหลือดูแลเปรียบเสมือนคนในครอบครัว

8. เป็นผู้มีความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล

ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่ไม่มีความรู้ความชำนาญในการผลิตแคบหมูมาก่อน อาศัยการเรียนรู้จากประสบการณ์ ในการผลิตแคบหมู มีการทดลองลงด้วยตนเองอย่างสม่ำเสมอ ผู้ประกอบการจะไม่เน้นหลักการหรือทฤษฎีในผลิตแคบหมู แต่อาศัยการเรียนรู้จากประสบการณ์ในอดีต

ส่วนที่ 4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการมีข้อเสนอแนะหลักการความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ คือ ข้อคิดในการทำธุรกิจ คือ “อย่าอนตั้นสาย อย่าอายทำกิน อย่าหมีเงินน้อย และอย่าคอยวาสนา” การทำงานหรือการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จคือการลงมือทำ งานจะสอนคน ยิ่งทำยิ่งได้รับ เมื่อชีวิตประสบความสำเร็จสิ่งที่ไม่ได้ คือ บุพการี ผู้ให้กำเนิด ศรัทธาในเรื่องของการออม การออมเงิน การมีวินัยในการเงิน และการสะสมความดี ผลิตสินค้าให้มีคุณภาพเพื่อให้ลูกค้าที่ได้บริโภคสินค้ามีความสุข ลูกค้าก็จะเกิดความจงรักภักดีต่อแบรนด์ ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับพนักงานภายในองค์กรเพราะเป็นตัวแปรสำคัญที่จะช่วยให้องค์กรสามารถขับเคลื่อนไปข้างหน้าได้ นอกจากนี้คุณลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจได้ ต้องมีความรับผิดชอบในงานที่ทำ โดยเป็นผู้นำในการทำสิ่งต่างๆ ต้องมีความคิดริเริ่มและลงมือทำเองหรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำ ซึ่งจะดูแลงานจนสำเร็จตามเป้าหมายและจะรับผิดชอบในผลงานไม่ว่าผลงานนั้นจะออกมาดีหรือไม่ก็ตาม

5.2 อภิปรายผล

การศึกษาเรื่องการถอดบทเรียนจากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจแคบหมูของวิสาหกิจชุมชนแคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่ มีประเด็นที่สามารถอภิปรายผล ได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการเป็นผู้มีการต้องการความสำเร็จ ผู้ประกอบการมีปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ คือ เป็นบุคคลที่ชอบในความสูงชอบความท้าทาย ชอบการลงมือทำในสิ่งที่คิดว่าตนเองทำไม่ได้ มีความทะเยอทะยานในตัวเองที่จะสูง เป็นบุคคลที่มีอุดมการณ์ในการทำงานและมีรอบคราวไว้เป็นแรงบันดาลใจในการต่อสู้กับปัญหาอุปสรรค และความต้องการพิสูจน์ตนเอง มองคู่แข่งเป็นสิ่งที่ใช้เปรียบเทียบเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวเองและพัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษา ฝนทิพย์ ฆารไสว (2555) ที่ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย ที่พบว่าผู้ประกอบการที่จะทำให้อุตสาหกรรมประสบความสำเร็จได้นั้นจะเกิดจากความตั้งใจและต้องกล้าลงมือทำ มองคู่แข่ง พัฒนาตนเองตลอดเวลา

2. ผู้ประกอบการเป็นผู้มีความรับผิดชอบ ผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อความรับผิดชอบต่อตนเองและผลลัพธ์ที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ มีความรับผิดชอบต่อพนักงาน มีความรับผิดชอบต่อลูกค้า มีความรับผิดชอบต่อผู้ส่งวัตถุดิบ และมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของฝนทิพย์ ฆารไสว (2555) ที่ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย ปราณิ ดันประยูร (2555) ที่ได้ทำการศึกษา คุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจเมืองค้ประกอบ คือ มีความรับผิดชอบ มีการจัดการธุรกิจที่ดี สิทธิชัย ธรรมเสนห์ (2555) ได้ทำการศึกษาสมรรถนะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกิจการสถานบริการสปาในจังหวัดชลบุรี กับขีดความสามารถอันพึงประสงค์ของผู้รับบริการ พบว่าผู้ประกอบการมีความสามารถในการจัดการและรับผิดชอบต่อความสามารถในการฝึกอบรมพนักงานเป็นอย่างดี

3. ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มีการยอมรับความเสี่ยง ผู้ประกอบการชอบทำงานที่ท้าทายความรู้ความสามารถของตนเองและจะไม่มี ความภูมิใจกับงานที่ง่ายหรืองานที่มีความเป็นไปได้ร้อยเปอร์เซ็นต์หรือเท่ากับไม่มีความเสี่ยงเลยและจะหลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไปแต่ชอบงานที่มีความเสี่ยงปานกลาง คือ มีโอกาสประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว ซึ่งสอดคล้องกับอชิตา เฉลิมไทย (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่องลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีชาวน์จิตอัจฉริยะภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกผู้ประกอบการ และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจประเภท โรงแรมแบบอิสระในเขตชะอำและเขตหัวหิน พิชญามัชฌิมศรัทธา (2554) ได้ศึกษาเรื่องบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ทักษะการจัดการจัดหาทรัพยากรใหม่และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ โรงแรมอิสระในเขต

กรุงเทพมหานคร พบว่าลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความกล้าเสี่ยงในการบริหารงานระดับปานกลาง

4. ผู้ประกอบการเป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเอง ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มีความมุ่งมั่นในการทำงานมีความเชื่อมั่นต่อสินค้าและผลิตภัณฑ์ มีความมั่นใจถึงคุณภาพของสินค้าของตนเอง ผู้ประกอบการที่จะมีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง มีความเป็นอิสระและพึ่งตนเองได้ มีความมั่นใจ ตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็งซึ่งสอดคล้องกับสนธิพิมพ์ ฆาร ไสว (2555) ได้ทำการศึกษาคูณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจ โรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย ผลการศึกษาพบว่า ลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะเป็นบุคคลที่มีมีความเชื่อมั่นและมั่นใจในตนเอง มีความคิดในเชิงบวกเมื่อเผชิญกับปัญหาจะสามารถแก้ไขและหาทางออกได้ ปราณี ดันประยูร (2555) ได้ทำการศึกษาคูณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่าผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor analysis) ได้คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จคือ การมีเครือข่ายความเชื่อมั่นและความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าของตนเอง พบว่าองค์ประกอบของผู้ประกอบการจะประกอบด้วยความมุ่งมั่นตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ การมีเครือข่ายความเชื่อมั่นและใส่ใจถึงคุณภาพสินค้าและผลิตภัณฑ์ของตนเอง

5. ผู้ประกอบการเป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการมีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลาเมื่อเผชิญกับปัญหาที่เกิดขึ้นในกิจการ ผู้ประกอบการมีการทำงานที่เต็มไปด้วยพลังมีชีวิตชีวา มีความกระตือรือร้นตลอดเวลา ทำงานทุกอย่างโดยไม่หลีกเลี่ยงและทำงานหนักมากกว่าคนปกติทั่วไปซึ่งสอดคล้องกับสนธิพิมพ์ ฆาร ไสว (2555) ที่ได้ทำการศึกษาคูณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจ โรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการในการที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้นั้นจะเกิดจากความตั้งใจ มีการพิจารณาความพึงพอใจของลูกค้า มีการพัฒนาตนเองตลอดเวลา มีการจัดการธุรกิจที่ดี เลือกวิธีการที่เหมาะสม มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในแต่ละด้าน มีการเตรียมการตลอดเวลา จับโอกาสทางธุรกิจได้ก่อนผู้อื่นและสามารถทำให้สำเร็จตามเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้

6. ผู้ประกอบการเป็นผู้มีวิสัยทัศน์และความยืดหยุ่น ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มีการวางแผนการทำงานไว้ล่วงหน้า มองหาช่องทางและรายได้อื่นอยู่ตลอดเวลาความเป็นนวัตกรรมในการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ด้วยเครื่องมือที่ใหม่ๆและมีความเป็นเอกลักษณ์ของตนเองไม่เหมือนใคร และเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ สามารถที่วิเคราะห์เหตุการณ์ในอนาคตข้างหน้าได้อย่างแม่นยำและพร้อมรับเหตุการณ์ที่จะเปลี่ยนแปลง ซึ่งสอดคล้องกับบอชิตา เถลิ้มไทย (2552) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่องลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีเชาวันจิตอัจฉริยะ ภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจประเภท โรงแรมแบบอิสระในเขตชะอำและ

เขตหัวหิน พบว่า บุคลิกภาพของผู้ประกอบการมีความสมดุลอยู่ในระดับค่อนข้างสูงทั้ง 6 ลักษณะ ได้แก่ แบบยึดระเบียบแบบแผน แบบชอบเข้าสังคม แบบชอบสำรวจ มองการณ์ไกล แบบชอบงาน ศิลป์ แบบยึดความจริง และแบบกล้าได้กล้าเสีย พิษญา มัชฌิมศรัทธา (2554) ได้ศึกษาเรื่องบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ทักษะการจัดหาทรัพยากรใหม่และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการโรงแรมอิสระในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการด้านความเป็นตัวของตัวเอง ได้แก่ ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความสม่ำเสมอ และใส่ใจในการเรียนรู้ ความใส่ใจในความสำเร็จและทักษะการจัดหาทรัพยากรใหม่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ฝนทิพย์ ฆาร ไสว (2555) ได้ทำการศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย พบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีองค์ประกอบ คือ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความมุ่งมั่นอดทน ด้านความคิดสร้างสรรค์ ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความมั่นใจในตนเอง ด้านการตอบสนองกับปัญหาอย่างทันทีทันใด และด้านความรับผิดชอบ

7. ผู้ประกอบการเป็นผู้มีความสามารถทางด้านมนุษย์สัมพันธ์ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีทั้งลูกค้าภายในและภายนอกองค์กรมีจริยธรรมทางธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับปราณี ต้นประยูร (2555) ได้ทำการศึกษา คุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลการศึกษาพบว่า คุณลักษณะที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดและระดับมาก 3 อันดับแรกคือ การยึดถือในคุณภาพของสินค้าหรือบริการ ความซื่อสัตย์จริยธรรมทางธุรกิจต่อลูกค้าและความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าหรือบริการ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสิทธิชัย ธรรมเสนห์ (2555) ได้ทำการศึกษาสมรรถนะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกิจการสถานบริการสปาในจังหวัดชลบุรี กับขีดความสามารถอันพึงประสงค์ของผู้รับบริการ พบว่าผู้ประกอบการมีจรรยาบรรณในอาชีพ และทักษะการบริการเป็นอย่างดี ลูกค้าประทับใจในคุณสมบัติด้านทักษะการบริการมากที่สุด และลูกค้าประทับใจคุณสมบัติด้านความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าน้อยที่สุด

8. ผู้ประกอบการเป็นผู้มีความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีการใฝ่การเรียนรู้ พัฒนาตนเองและอาศัยประสบการณ์ในการเรียนรู้ด้วยตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับบอชิตา เฉลิมไทย (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่องลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีเชาวน์จิตอัจฉริยะ ภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกผู้ประกอบการ และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการประเภทโรงแรมแบบอิสระในเขตชะอำและเขตหัวหิน พบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ในระดับค่อนข้างสูง

พิชญา มัชฌิมศรัทธา (2554) ได้ศึกษาเรื่องบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ทักษะ การจัดหาทรัพยากรใหม่และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการโรงแรมอิสระในเขต กรุงเทพมหานคร พบว่าลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความเป็นตัวของตัวเองความสม่ำเสมอ และใฝ่ใจในการเรียนรู้ในระดับค่อนข้างสูงและมีความชำนาญในวิชาชีพอยู่ในระดับค่อนข้างมากมี ประสบการณ์ในการบริหารอยู่ในระดับปานกลาง

5.3 ข้อค้นพบ

จากการศึกษาเรื่องการถอดบทเรียนจากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจแคหมู ของวิสาหกิจชุมชนแคหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ได้ค้นพบประเด็น คือ

1. จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการ จะมีลักษณะแตกต่างจากบุคคลธรรมดาทั่วไป มีแนวคิดและวิธีคิดที่ไม่เหมือนบุคคลธรรมดา ลักษณะท่าทางของผู้ประกอบการจะแตกต่างจากบุคคล ธรรมดาทั่วไป คือผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มีความต้องการความสำเร็จในการดำเนินกิจการที่สูงมาก ผู้ประกอบการจะสร้างธุรกิจนั้นขึ้นมาจากใจ ผู้ประกอบการจะไม่หยุดพัฒนาธุรกิจมีการขยายธุรกิจทุก ครั้งเมื่อมีโอกาส ผู้ประกอบการจะเป็นบุคคลที่มีความทะเยอทะยาน คือ มีการหามองหาตลาดใหม่ และลูกค้ารายใหม่ให้กับธุรกิจเสมอ ผู้ประกอบการมีการวางแผนแนวทางการพัฒนาธุรกิจไว้ล่วงหน้า เช่น วางแผนทางการเงิน คือ มีการแบ่งเงินออกเป็นส่วนๆเพื่อจัดสรรใช้ในธุรกิจ ไม่ใช่เงินที่มาก เกินไปและไม่ก่อหนี้ของธุรกิจที่มากเกินไป มีการวางแผนด้านบุคลากร คือ มีการอบรมพนักงานเป็น ประจำ มีการมอบหมายงานให้พนักงานรับผิดชอบ เป็นต้น

2. จากการศึกษาพบว่าพนักงาน จะเรียกรรพนามแทนผู้ประกอบการว่า พ่อเลี้ยง แสดงถึงการให้เกียรติและการนับถือ เนื่องจากผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อ พนักงานทุกคน คือ ไม่มีการแบ่งชนชั้นในการทำงาน พนักงานทุกคนทำงานเหมือนครอบครัว มีการ ใส่ใจกับพนักงาน โดยการวางตัวและทำกิจกรรมต่างๆร่วมกับพนักงาน ได้แก่ การร่วมรับประทานอาหารกับพนักงาน การทำงานร่วมกับพนักงาน การให้พนักงานมีส่วนช่วยเหลือและการบริหารงาน ในองค์กร

3. จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการเป็นผู้มีวาทศิลป์ในการพูดที่ดี คือ ทำให้ สามารถจูงใจผู้ฟังให้คล้อยตามได้ มีการเลือกใช้ถ้อยคำที่หลากหลายในพูด พูดเก่ง ไม่ใช่คำหยาบคาย ในการพูดกับลูกค้า ฉะนั้นการมีวาทศิลป์ที่ดีของผู้ประกอบการจึงกลายเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

4. จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการได้นำเอาประสบการณ์ในอดีตมาเป็นบทเรียน ซึ่งเป็นการมองย้อนอดีตในสิ่งที่เคยทำผิดพลาด นำมาเป็นบทเรียนสะท้อนไม่ให้เกิดเหตุการณ์เช่นนั้น อีก และนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงาน เพื่อมุ่งไปสู่การทำงานที่ดี

กว่าเดิม ผู้ประกอบการจะมองเหตุการณ์ต่างๆเป็นเหมือน โอกาสที่จะได้เรียนรู้ในการทำงาน บางครั้ง ผู้ประกอบการมีการหุุดคิดหาวิธีใหม่ๆมาแก้ไขปัญหา ผู้ประกอบการเป็นผู้เข้าถึงปัญหาแล้วหา ทางแก้ไขปัญหาคด้วยตนเอง คือ เมื่อเกิดปัญหาขึ้นภายในองค์กรผู้ประกอบการจะเรียกพนักงานที่ รับผิดชอบในส่วนนั้นมาประชุม เพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขปัญหา ผู้ประกอบการไม่มีบทลงโทษ ต่อพนักงานเมื่อพนักงานทำงานผิดพลาด ผู้ประกอบการจะยึดถือว่าความผิดพลาดเปรียบเสมือน บทเรียนในอดีตให้กับธุรกิจ

5. จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มีความเชื่อมั่น ในตนเอง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง กล่าวคือผู้ ประกอบมีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าตนเองและเชื่อว่าสินค้าของตนเองมีความโดดเด่นกว่า คู่แข่งเสมอ เพราะสินค้าที่ผลิตขึ้น มีการคัดสรรวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตต้องเป็นวัตถุดิบระดับ เกรดเอ และมีความสะอาดปลอดภัยในเรื่องของกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน

5.4 ข้อเสนอแนะ

5.4.1 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการธุรกิจ

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาการถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบ ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ทำให้ทราบถึงการถอดบทเรียนการเรียนรู้จากสถานที่จริงและบุคคลที่ ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ มีแนวคิด วิธีคิด วิธีการในการบริหารธุรกิจที่ดีและสามารถ นำพาธุรกิจให้เกิดความเจริญรุ่งเรืองเติบโตและก้าวหน้า และเป็นแบบอย่างที่ดีให้กับผู้ประกอบการ รายอื่นได้ ดังนี้

1. ผู้ประกอบการต้องมีความรู้พื้นฐานที่ดีในธุรกิจของตนเองและติดตามความ เปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจอยู่ตลอดเวลา
2. ผู้ประกอบการต้องมีความเป็นผู้นำและมีพื้นฐานความรู้ด้านการบริหารจัดการ
3. ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการสรรหา การฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรและ พนักงานภายในองค์กร
4. การให้ผลตอบแทนและสิ่งจูงใจที่เหมาะสมแก่พนักงาน เพื่อให้เกิดแรงกระตุ้นใน การปฏิบัติงานของพนักงานที่มากขึ้น
5. การให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหารหรือเสนอความคิดเห็นพนักงานจะเกิด ความรักและความภักดีต่อองค์กร
6. ผู้ประกอบการต้องดำเนินกิจการการให้ถูกต้องตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ ไม่กระทำการสิ่งผิดกฎหมาย หรือขัดต่อศีลธรรมอันดีงาม

7. ผู้ประกอบการต้องมีการจัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสมทั้งภายในและภายนอกองค์กร
8. ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญในเรื่องของการตรงต่อเวลากับการบริหารงาน
อย่างใกล้ชิดกับพนักงาน

9. ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการบริการที่ดีและเป็นกันเองกับลูกค้า ให้
คำแนะนำและอธิบายถึงคุณลักษณะของสินค้าแต่ละชนิดกับลูกค้าด้วยความเต็มใจ

10. ผู้ประกอบการต้องยอมรับฟังคำติชมของลูกค้า เพราะคำติชมของลูกค้าคือแนว
ทางการแก้ไขที่ดี เพราะจะทำให้เข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้อย่างลึกซึ้งและทำให้ลูกค้าเกิดความ
ประทับใจ จนกลายเป็นลูกค้าประจำของธุรกิจ

11. ผู้ประกอบการต้องมีการแสวงหาความรู้ใหม่อยู่เสมอ เพื่อให้ทันต่อการปรับปรุง
เปลี่ยนแปลงธุรกิจให้เข้ากับยุคสมัยปัจจุบันให้มากที่สุด

5.4.2 ข้อเสนอแนะสำหรับศึกษาครั้งต่อไป

5.4.2.1 ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์
ผู้ประกอบการและการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม ในอนาคตต่อไปควรทำการขยายการศึกษา โดย
ทำการศึกษาในเชิงปริมาณ เพื่อที่จะได้เข้าใจและทราบถึงลักษณะและความสัมพันธ์ของตัวแปรที่เป็น
ตัวทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จมากที่สุด

5.4.2.1 การศึกษาครั้งนี้ทำการศึกษาเฉพาะในส่วนของวิสาหกิจชุมชนผู้ประกอบการราย
เดียว เท่านั้น ในอนาคตต่อไปควรมีการขยายการศึกษาของวิสาหกิจชุมชนอื่นหรือในธุรกิจอื่นเช่น
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งไม่ใช่เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านอุตสาหกรรมเกษตรแต่จะใช้การศึกษาใน
เชิงเปรียบเทียบ เพื่อศึกษาถึงบุคลิกลักษณะทักษะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการ
ประกอบธุรกิจ เป็นต้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

บรรณานุกรม

- กิตติพันธ์ คงสวัสดิ์เกียรติ. 2554. การจัดการความเสี่ยงและตราอนุสารเบื้องต้น. พิมพ์ครั้งที่4.
กรุงเทพมหานคร: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น.
- กัตัญญู หิรัญญสมบุรณ์. 2544. การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ. พิมพ์ครั้งที่3. กรุงเทพมหานคร:
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. 2547. ลักษณะชีวิตพิชิตความสำเร็จยอดมนุษย์. พิมพ์ครั้งที่12.
กรุงเทพมหานคร: ชัคเซส มีเดีย.
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. 2553. การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า. พิมพ์ครั้งที่1. กรุงเทพมหานคร:
บริษัท โฟกัสมีเดียแอนด์พับลิชซิ่ง จำกัด.
- แคบหมูแม่แจ่มจังหวัดเชียงใหม่. 2557. “กระดานข่าว” [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
<http://www.maecham.com> (13 ธันวาคม 2557)
- เจนเนตร มณีนาค. 2548. การบริหารความเสี่ยงระดับองค์กรจากหลักการสู่การปฏิบัติ.
กรุงเทพมหานคร: บริษัทไฟนอลการพิมพ์.
- เจริญ เจษฎาวัดย์. 2548. การบริหารความเสี่ยง Introduction to risk management. พิมพ์ครั้งที่2.
กรุงเทพมหานคร: พอดีจำกัด.
- จิริทีปต์ วัฒนทวีพรหม. เจ้าของกิจการ. 2557. สัมภาษณ์. 25 ธันวาคม.
- ฉัตยาพร เสมอใจ. 2556. การจัดการธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร: บริษัทวี.พี.พี. (1991) จำกัด.
- ชูชีพ อ่อนโคกสูง. 2516. ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัวตามวิตกกังวล ความเชื่อมั่นใน
ตนเองกับคุณธรรมแห่งพลเมืองดี. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ถวิล จันท์สว่าง. 2545. การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยบางประการกับความรับผิดชอบของ
นักเรียนโรงเรียนสังกัดกรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ธงชัย สันติวงษ์. 2540. องค์การและการจัดการ. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิชย์.
- นิตย์ สัมพันธ์. 2542. ภาวะผู้นำ:พลังขับเคลื่อนสู่ความเป็นเลิศ. พิมพ์ครั้งที่1. กรุงเทพมหานคร:
ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- บุญทวารณ วิงวอน. 2556. การเป็นผู้ประกอบการยุคโลกาภิวัตน์. พิมพ์ครั้งที่1. กรุงเทพมหานคร:
บริษัทแอกทีฟ พี.พี. จำกัด.

- ปราณี ต้นประยูร. 2555. คุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา. พระนครศรีอยุธยา: มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
- ปรีชาพร วงศ์อนุตรโรจน์. 2553. จิตวิทยาการบริหารงานบุคคล. พิมพ์ครั้งที่1. กรุงเทพมหานคร: ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ.
- ฝนทิพย์ ฆารไสว. 2555. การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรม ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย. พิษณุโลก: มหาวิทยาลัยนเรศวร.
- พิชญา มัชฌิมศรีทธา. 2554. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ทักษะการจัดการหาทรัพยากรใหม่และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการโรงแรมอิสระในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าแบบอิสระศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พิมพ์ิกา คงรุ่งเรือง. 2542. การศึกษาลักษณะพฤติกรรมความเชื่อมั่นในตนเองของเด็กปฐมวัยที่ได้รับการจัดกิจกรรมเคลื่อนไหวและจังหวะตามแกนแห่งการเรียนรู้ของไฮสโคป. กรุงเทพมหานคร: การค้นคว้าแบบอิสระการศึกษาปฐมวัยมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ราชบัณฑิตยสถาน. 2530. พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. กรุงเทพมหานคร : นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์.
- วิจิตร ตวะกุล. 2542. เทคนิคมนุษย์สัมพันธ์. พิมพ์ครั้งที่8. กรุงเทพมหานคร: โอ เอส พริ้นติ้ง เฮาส์.
- วารางคณา จันท์คง. 2557. “การถอดบทเรียน” ดร.จุลสารสาขาวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ. ฉบับที่1. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://stou.ac.th> (16 พฤศจิกายน 2557)
- ศุภรัตน์ เอกอัศวิน และเขาวานาฏ ผลิตนนท์เกียรติ. 2551. “ความสามารถยื่นหยักเผชิญวิกฤต” วารสารสุขภาพจิตแห่งประเทศไทย. สำนักพัฒนาสุขภาพจิต กรมสุขภาพจิต,(190-198).
- ศิลปะพร ศรีจันเพชร. 2553. “หลักการพื้นฐานของธรรมาภิบาล” คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ฉบับที่125.
- สิทธิชัย ธรรมเสนห์. 2555. สมรรถนะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทกิจการสถานบริการสปาในจังหวัดชลบุรี กับขีดความสามารถอันพึงประสงค์ของผู้รับบริการ. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.
- สิทธิชัย ฝรั่งทอง. 2553. ขับเคลื่อนโลจิสติกส์ด้วยการตลาด. พิมพ์ครั้งที่1. กรุงเทพมหานคร: บริษัทเอ็กซ์ เฟอร์เน็ต จำกัด.
- สำนักงานส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นและวิสาหกิจชุมชน.กระทรวงมหาดไทย. 2557. “กระดานข่าว” [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.cep.cdd.go.th> (2 พฤศจิกายน 2557)

อชิตา เถลิ้มไทย. 2552. ลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีเซวณัจตอัจฉริยะ ภูมิความรู้ความ
ชำนาญ บุคลิกผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจ
ประเภทโรงแรมแบบอิสระในเขตชะอำและเขตหัวหิน. กรุงเทพมหานคร: การค้นคว้าแบบอิสระศิลป
ศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
อภิสิทธิ์ ประวัตินเมือง. 2544. รูปแบบความสัมพันธ์และการสร้างสมการทำนายของกลยุทธ์ในการ
ดำเนินธุรกิจและภูมิความรู้ความชำนาญที่มีต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาด
ย่อมในธุรกิจร้านหนังสือ. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
อุษณีย์ โพธิสุข. 2542. สร้างรากฐานอัจฉริยภาพให้ลูกน้อย. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร: บริษัทเขต
โล่ การพิมพ์ (1998) จำกัด.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ก

แบบการสัมภาษณ์เชิงลึก

การถอดบทเรียนคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน
แคบหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ให้สัมภาษณ์

- 1.1 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์
- 1.2 เพศ
- 1.3 อายุ
- 1.4 สถานภาพทางการสมรส
- 1.5 ศาสนา
- 1.6 สัญชาติ
- 1.7 ระดับการศึกษา
- 1.8 อาชีพหลัก/ อาชีพเสริม
- 1.9 รายได้จากอาชีพหลัก (บาท/เดือน) / รายได้จากอาชีพเสริม (บาท/เดือน)
- 1.10 จำนวนสมาชิกในครอบครัว
- 1.11 ที่อยู่
- 1.12 สถานที่ทำงาน/ ระบุตำแหน่ง
- 1.13 แต่เดิมเป็นคนจังหวัดอะไร อาศัยหรือย้ายมาอยู่จังหวัดเชียงใหม่ตั้งแต่เมื่อไหร่ (ย้ายมาอยู่เพราะเหตุใด)
- 1.14 รู้จักธุรกิจแคบหมูได้อย่างไร
- 1.15 ครอบครัวของท่านมีใครเคยทำธุรกิจแคบหมูก่อนหรือไม่
- 1.16 ท่านมีประสบการณ์ในการทำแคบหมูมาแล้วกี่ปี
- 1.17 ท่านอยู่ในวิสาหกิจชุมชนดำรงตำแหน่งอะไร
- 1.18 ท่านอยู่ในวิสาหกิจชุมชนมาแล้วกี่ปี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแคหมูแม่แจ่ม เทศบาลเมืองแม่ใจ จังหวัดเชียงใหม่

2.1 ข้อมูลกิจการ

- 2.1.1 ชื่อปัจจุบันของกิจการ
- 2.1.2 ที่มาของตราสินค้า/ ยี่ห้อ
- 2.1.3 ลักษณะสินค้าผลิตภัณฑ์มีกี่แบบ/ อะไรบ้าง
- 2.1.4 ปีที่ก่อตั้งกิจการเริ่มแรก
- 2.1.5 เป็นกิจการที่มีเจ้าของ หรือ เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ทำกันเป็นกลุ่ม
- 2.1.6 การจดทะเบียนพาณิชย์ของกิจการเริ่มตั้งแต่เมื่อไหร่ แล้วเปลี่ยนเป็นวิสาหกิจชุมชนตั้งแต่เมื่อไหร่
- 2.1.7 เหตุผลในการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน
- 2.1.8 สถานที่ติดต่อของกิจการ/ ที่ตั้งของกิจการ
- 2.1.9 ขนาดพื้นที่ในการจัดตั้งโรงงาน
- 2.1.10 งบประมาณในการจัดตั้งโรงงาน
- 2.1.11 โครงสร้างขององค์กรเป็นอย่างไร มีแผนอะไรบ้าง
- 2.1.12 ปัจจุบันมีจำนวนพนักงานในกิจการทั้งหมดกี่คน
- 2.1.13 รูปแบบการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์เป็นแบบใด
- 2.1.14 ความสามารถในการผลิตแคหมูสูงสุดต่อวัน เท่าไหร่/ ผลิตจริงได้เท่าไหร่
- 2.1.15 กิจการของท่านมีการกู้ยืมเงินมาจากสถาบันการเงินหรือไม่ เพราะเหตุใด
- 2.1.16 ปัจจุบันกิจการของท่านสามารถใช้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินได้หรือยัง
- 2.1.17 กิจการมีหน่วยงานใดเข้ามาให้การสนับสนุนหรือส่งเสริมกิจการบ้าง/ ให้การสนับสนุนอย่างไร
- 2.1.18 กิจการของท่านได้รับมาตรฐานการรับรองอะไรบ้าง
- 2.1.19 รางวัลที่กิจการ ได้รับตั้งแต่ก่อตั้งกิจการจนถึงปัจจุบันเป็นจำนวนกี่รางวัล / อะไรบ้างเหตุผลที่ได้รับรางวัล
- 2.1.20 รายได้เฉลี่ยต่อ/ เดือน ของการประกอบธุรกิจแคหมู

2.2 ข้อมูลประวัติความเป็นมาและนโยบายในการบริหารงาน

- 2.2.1 ประวัติความเป็นมาของกิจการของท่าน
- 2.2.2 ปัญหาและอุปสรรคที่เคยเกิดขึ้นในกิจการ
- 2.2.3 วิธีป้องกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในกิจการ
- 2.2.4 นโยบายและหลักการในการบริหารงานของกิจการของท่าน

ส่วนที่3 ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน
ແບບໝູ່ແມ່ແຂ້ມ ເທສບາລເມືອງແມ່ໂຈ້ ຈັງຫວັດເຢັງໄມ້ ຕາມທຸກຊັດຊັດຂອງຜູ້ປະກອບການທີ່
ປະສບຄວາມສຳເລັດໃນການປະກອບຮູກຮີງ 8 ປະກາຣ

ຄຸນລັກຊະນະຂອງຜູ້ປະກອບການທີ່ປະສບຄວາມສຳເລັດ

3.1 ເປັນຜູ້ມີການຕ້ອງການຄວາມສຳເລັດ

3.1.1 ທ່ານໃຊ້ອະໄກເປັນຕົວຊີ້ວັດຄວາມສຳເລັດໃນກິດການ ເພາະເຫຼົ່າໃດຈິ່ງເປັນລິ່ງນີ້

3.1.2 ທ່ານຕັ້ງເປົ້າໝາຍຂອງກິດການຂອງທ່ານເປັນອຸ່ງໄກ

3.1.3 ຕອດຮະຍະເວລາໃນການດຳເນີນກິດການ ທ່ານທຳອຸ່ງໄກເຖິງໄດ້ຮັບຮາງວັດຕ່າງໆ

ມາກມາຍ

3.1.4 ປັດຈັບຄວາມສຳເລັດທີ່ທຳໃຫ້ກິດການຂອງທ່ານສາມາດດຳເນີນກິດການມາເປັນ
ຮະຍະເວລາທີ່ຍາວນານໄດ້ ເພາະອະໄກ

3.1.5 ທ່ານຄິດວ່າປັດຈຸບັນນີ້ກິດການຂອງທ່ານປະສບຄວາມສຳເລັດໃນຮະດັບທີ່ນຳພິ່ງພອ
ໃຈແລ້ວຫຼືອຍັງ ເພາະອະໄກເຖິງເປັນເຊັ່ນນັ້ນ

3.1.6 ທ່ານມີລັດກາຣ ສູ່ຄວາມສຳເລັດໃນການທຳຮູກຮີງຂອງທ່ານ ອຸ່ງໄກ

3.1.7 ທ່ານຄິດວ່າຍອດຂາຍໃນປີທີ່ຜ່ານມາຂອງກິດການຂອງທ່ານເປັນທີ່ນຳພິ່ງພອໃຈແລ້ວຫຼື
ຍັງ ອຸ່ງໄກ

3.1.8 ທ່ານມີແນວທາງໃນການພັດທະນາສັດຊັດກາຣຂອງກິດການໃນດ້ານໃດບັ່ງ ເພາະອະໄກ
ຊິ່ງໄດ້ແກ່ ດັ່ງນີ້

- ດ້ານເງິນທຸນ

- ດ້ານບຸກຄາຣຂອງກິດການ

- ດ້ານວັດຊັດຊັດປຣກຣເຣັ່ງເມັດຕ່າງໆ

- ດ້ານການຈັດການກາຣຊັດຊັດຊັດ ໄປເຖິງການຕລາດ

3.1.9 ທ່ານຄິດວ່າຄູ່ແຂ່ງຂອງກິດການທ່ານຄືອາໄກ ແລ້ວທ່ານມີວິທິການພັດທະນາສິນຄ້າແລະ
ຜລິດກັດຊັດໃຫ້ເຫຼືອກວ່າຄູ່ແຂ່ງ ອຸ່ງໄກ

3.2 ເປັນຜູ້ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບ

3.2.1 ຕັກກິດການຂອງທ່ານ ມີສາມາດສັ່ງຂອງໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ຮັບເວລາທ່ານຈະທຳອຸ່ງໄກ
ແລະທ່ານມີວິທິແກ້ໄກອຸ່ງໄກ

3.2.2 ກິດການຂອງທ່ານມີຮະບບກາຣຄູແລຫຼືສວັດດິກາຣໃຫ້ແກ່ພັກງານອຸ່ງໄກບັ່ງ

3.2.3 ປັດຊາຂອງຜູ້ຈັດສັ່ງວັດຊັດຊັດ (ຜູ້ຂາຍໜັງໝູ່ເຈົ້າປະຈຳ) ທີ່ທ່ານເຊຍປະສບມີ
ອະໄກບັ່ງ ທ່ານມີວິທິການແກ້ໄກປັດຊາທີ່ເຈອອຸ່ງໄກບັ່ງ

3.2.4 กิจกรรมของท่านมีระบบการดูแลควบคุมการจัดการของเสียที่มาจากการผลิตต่อ
สิ่งแวดล้อมในชุมชนอย่างไร

3.2.5 ปัญหาในเรื่องสิ่งแวดล้อมในชุมชนที่กิจกรรมของท่านสร้างมลพิษ มีอะไรบ้าง
และท่านมีแนวทางหรือวิธีการแก้ไขอย่างไร

3.3 เป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยง

3.3.1 ท่านคิดว่าอยากลงทุนในกิจกรรมของท่านเพิ่มไหม อย่างไร

3.3.2 ท่านคิดว่ามีโครงการที่จะกู้เงินเพิ่มไหม อย่างไร เพื่อมาใช้ในกิจการ

3.3.3 ท่านคิดว่าอยากส่งสินค้า ผลิตภัณฑ์ของท่านส่งออกไปยังต่างประเทศไหม
อย่างไร

3.3.4 ท่านคิดว่าอะไรคือสิ่งที่มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดความเสียหายต่อกิจการ ใน
การดำเนินกิจการของท่าน แล้วท่านมีวิธีการจัดการสิ่งนั้นๆอย่างไร

3.3.5 กิจกรรมของท่านเคยประสบปัญหาขาดทุนไหม ถ้าเคยท่านมีวิธีการแก้ไขปัญหา
อย่างไร

3.3.6 ท่านมีแนวทางในการวางแผนในการบริหารระบบการเงินของกิจการท่าน
อย่างไรบ้าง

3.3.7 ท่านคิดว่าความไม่แน่นอนของเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น ในกิจการของท่าน มี
อะไรบ้าง ท่านจัดการกับสิ่งนั้นๆอย่างไร เช่น ตัวอย่าง

- การแข่งขันในเชิงการตลาดของกลุ่ม ที่มีผลกระทบต่อปริมาณการขาย
และรายได้ของกิจการ

- ความเสียหายจากภัยพิบัติ ทำให้ขบวนการผลิตและการจัดการหยุดชะงัก

3.3.8 ถ้ากิจการของท่านไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางเอาไว้ ท่านจะอย่างไร

3.4 เป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเอง

3.4.1 ท่านคิดว่าลูกค้าชอบแคบหมูของท่านไหม เพราะอะไรถึงเป็นเช่นนั้น

3.4.2 ท่านมีความมั่นใจหรือความเชื่อมั่น ในด้านอะไรบ้าง ที่สินค้าหรือผลิตภัณฑ์
ของท่านจะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ เพราะอะไรถึงเป็นเช่นนั้น ตัวอย่างเช่น

- ผลิตภัณฑ์แคบหมูมีรสชาติอร่อยและรสชาติเป็นเอกลักษณ์

- ยี่ห้อเป็นที่รู้จักของผู้คนทั่วไป

- มีการผลิตที่สะอาดปลอดภัย

3.4.3 ท่านมีแรงจูงใจอะไรบ้าง ในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ของท่านให้ได้คุณ
ภาพที่ดี

3.4.4 สาเหตุที่ทำให้สินค้าและผลิตภัณฑ์ของท่านได้วางจำหน่ายอยู่ในห้างสรรพ

สินค้าและซัพพลายเออร์มาเกิดขึ้นนำของประเทศเป็นเพราะอะไร และทำไมถึงเป็นเช่นนั้น

3.5 เป็นผู้ต้องการตอบสนองอย่างรวดเร็ว

3.5.1 กิจกรรมของท่านมีการปรับตัวอย่างไรเมื่อต้องเผชิญกับปัญหาวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่มาจากปัจจัยภายนอกของกิจการ

3.5.2 ท่านมีแนวทางในการจัดการกับปัญหาในเรื่องของสินค้าที่ผลิตไม่ทันต่อคำสั่งซื้อของลูกค้าอย่างไร

3.5.3 ในกรณีที่ความต้องการของผู้บริโภคสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น ในช่วงเทศกาลปีใหม่นักท่องเที่ยวจะนิยมใช้แคปซูลเป็นของฝากทำให้แคปซูลจะขายดีเป็นพิเศษ แต่หลังช่วงเทศกาลไปแล้วความต้องการแคปซูลของผู้บริโภคอาจจะลดลง กิจกรรมของท่านมีการวางแผนรับมืออย่างไรในการผลิตสินค้าแต่ละช่วง

3.5.4 ถ้าเกิดปัญหาวัตถุดิบ เช่น หนังกุ้งขาดตลาดหรือมีราคาแพงขึ้นท่านจะทำอย่างไร

3.5.5 กิจกรรมของท่านได้มีการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดอย่างไร

3.5.6 กิจกรรมของท่านมีการวางแผนแนวทางในการปรับปรุงสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เดิมที่วางจำหน่ายอยู่อย่างไร

3.6 เป็นผู้มีวิสัยทัศน์และความยืดหยุ่น

3.6.1 ท่านตั้งเป้าหมายในอีก 10 ปีในการทำงานอย่างไร

3.6.2 กิจกรรมของท่านมีการจัดการในเรื่องของการมอบหมายงานหรือตำแหน่งหน้าที่ให้แก่พนักงานเป็นแบบใด อย่างไรบ้าง

3.6.3 กิจกรรมของท่านมีหน่วยงานใดเข้ามาให้การสนับสนุนบ้าง และทำการสนับสนุนอย่างไร

3.6.4 มีการวางแผนงานระยะสั้น 1 ปี และระยะยาว มากกว่า 1 ปี หรือไม่ อย่างไร

3.6.5 ท่านคิดว่านอกจากธุรกิจแคปซูลแล้ว ท่านอยากทำธุรกิจอื่นอีกหรือไม่เพราะอะไรท่านถึงคิดว่าเป็นอย่างนั้น

3.7 เป็นผู้มีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์

3.7.1 ท่านรับประทานอาหารร่วมกับลูกน้องใหม่ บ่อยไหม อย่างไร

3.7.2 ท่านคิดว่าลูกน้องหรือพนักงานของท่านมาหาเวลาเขามีปัญหาไหม อย่างไร

3.7.3 ท่านมีการวางตัวอย่างไรบ้างให้เป็นที่รักใคร่ของพนักงานในกิจการของท่านเพราะอะไรถึงทำเช่นนั้น

3.7.4 ท่านมีวิธีการอย่างไรให้พนักงานทุกคนในกิจการตั้งใจทำ รักใคร่สามัคคีกัน

3.7.5 ท่านแสดงถึงความเอื้ออาทรต่อพนักงานอย่างไรบ้าง เมื่อพนักงานของท่านประสบปัญหาในเรื่องต่างๆ

3.7.6 ท่านมีเพื่อนฝูงในวงการธุรกิจเดียวกันไหม พึ่งพากันไหม อย่างไรบ้าง

3.7.7 การพบเจอลูกค้าในแต่ละครั้งท่านมีวิธีการหรือแนวทางในการเข้าหาลูกค้าอย่างไรบ้าง

3.8 เป็นผู้มีความรู้ทางเทคนิคและประสบการณ์ส่วนบุคคล

3.8.1 สาเหตุที่ทำให้ท่านหันมาสนใจในการทำธุรกิจเกี่ยวกับแคปหมูเนื่องมาจากสาเหตุอะไร

3.8.2 ท่านเรียนรู้วิธีการทำแคปหมูอย่างไร

3.8.3 ท่านมีวิธีการพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวเอง อย่างไรบ้าง

3.8.4 ระยะเวลาที่ผ่านมาประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจแคปหมูของท่าน ท่านคิดว่าอะไรคือสิ่งสำคัญที่สุดในการทำธุรกิจ อย่างไร

3.8.5 รางวัลที่ได้จากการทำธุรกิจแคปหมูที่ท่านภูมิใจที่สุดคืออะไร เพราะอะไรถึงคิดว่าสิ่งนี้

ส่วนที่4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการ

4.1 ท่านมีข้อเสนอแนะอย่างไรที่จะทำให้กิจการของท่านมีการพัฒนาดีขึ้น

4.2 ในอีก 5 ปีข้างหน้า ท่านมองกิจการหรือธุรกิจของท่านเป็นอย่างไร

4.3 ท่านคิดว่าถ้าจะต้องถ่ายโอนธุรกิจสู่รุ่นถัดไปท่านจะมีข้อเสนอแนะ ข้อคิดหรือหลักการแห่งความสำเร็จอะไรบ้าง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ข
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา

หนังสือยินยอมให้ข้อมูลเพื่อการศึกษ และเผยแพร่ผลการศึกษา

เขียนที่ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
วันที่ 21 มีนาคม 2558

โดยหนังสือฉบับนี้ ข้าพเจ้า นาย/นางสาว จิรภัฏ จันทกวี (ผู้มีอำนาจลงนาม)
ตำแหน่ง คณาจารย์ บริษัท วิสาหกิจเพื่อชนแดนทอม แอส
ตั้งอยู่เลขที่ ๑๖4 หมู่ 7 ต. หนองคว้อม อ. สันทราย จ. เชียงใหม่

ขอทำหนังสือฉบับนี้เพื่อเป็นหลักฐานแสดงว่าข้าพเจ้าได้รับทราบและยินยอมให้ อัญญา
มินทร์ รหัสนักศึกษา ๕๖๑๑๒๐๔๐ สังกัด สาขาวิชา การจัดการอุตสาหกรรมเกษตร คณะวิทยาศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้ทำการค้นคว้าแบบอิสระ/วิทยานิพนธ์ เรื่อง การลดต้นทุนสิ้นเปลืองในการปรับปรุง
คุณภาพไส้ในไก่ประดู่แดง ๒๕๕๖ และ การวิจัยสายพันธุ์ไก่ประดู่แดง ได้ไป ไป๋ได้ จังหวัด เชียงใหม่
เข้ามาศึกษาและเก็บข้อมูล ณ หน่วยงานของข้าพเจ้าตามคำชี้แจงของผู้ศึกษา และอนุญาตให้นำผลการศึกษาเผยแพร่
สู่สาธารณะได้

ทั้งนี้หากผู้ศึกษาได้กระทำการในขอบเขตอำนาจของหนังสือยินยอมฉบับนี้ให้มีผลสมบูรณ์และ
ชอบด้วยกฎหมายทุกประการและหากมีผลกระทบหรือเกิดความเสียหายขึ้นจะไม่มีมีการเรียกร้องแต่อย่างใด
เพื่อเป็นหลักฐานแห่งความยินยอมนี้ ข้าพเจ้าได้ลงลายมือชื่อและประทับตรา (ถ้ามี) ไว้ต่อ
หน้าพยาน

ลงชื่อ จิรภัฏ จันทกวี ลงชื่อ อัญญา มินทร์
ผู้มีอำนาจลงนาม (นาย/นางสาว จิรภัฏ จันทกวี) ชื่อผู้ศึกษา (นางสาว อัญญา มินทร์)
ตำแหน่ง คณาจารย์

ประทับตราองค์กร

ลงชื่อ _____ ลงชื่อ วิภา ม
ชื่อพยาน (_____) ชื่อพยาน (นางสาว ก)

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา (ต่อ)



หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน

หนังสือสำคัญฉบับที่ 1416

วิสาหกิจชุมชนเกษตรกรรมแม่แจ่ม, แม่โจ้ เชียงใหม่

ที่ตั้ง : เลขที่ 364 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองจ๊อม

อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50210

โทรศัพท์: 053498236 โทรสาร: 053354043 E-mail address : jiratheep.w@hotmail.com

เพื่อเป็นหลักฐานว่า ได้รับการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน
ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 เรียบร้อยแล้ว

รหัสทะเบียน 6-50-14-07/1-0008

ให้ไว้ ณ วันที่ 14 เดือนกรกฎาคม พุทธศักราช 2553

ลงชื่อ.....นายทะเบียน

(นายดวงคำ นวลดี)

เกษตรอำเภอสันทราย

เกษตรอำเภอ

สำนักงาน เกษตรอำเภอสันทราย

จังหวัดเชียงใหม่

หมายเหตุ:

- (1) วิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ต้องแจ้งความประสงค์ที่จะดำเนินการต่อไป ภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันสิ้นปีปฏิทินทุกปี หากไม่แจ้งเป็นเวลาที่ 2 ปีติดต่อกัน อาจถูกถอนชื่อออกจากทะเบียน
- (2) กรณีเลิกกิจการ จักต้องแจ้งให้นายทะเบียนทราบภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ประสงค์จะเลิกกิจการ

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา (ต่อ)



ทะเบียนเลขที่..... 2963
 คำขอที่..... 12/2540
 609/2550

แบบ พค. 0403

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
 สำนักงานกลางทะเบียนพาณิชย์
 ใบทะเบียนพาณิชย์
 ใบสำคัญนี้ออกให้เพื่อแสดงว่า



นายจิรวิทย์ วัฒนทวีพรหม

ได้จดทะเบียนพาณิชย์ ตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499
 เมื่อวันที่ 30 มกราคม พ.ศ. 2540

ชื่อที่ใช้ในการประกอบพาณิชย์กิจ

แสนพุ่มแม่แจ่ม

เขียนเป็นอักษรโรมัน

ชนิดแห่งพาณิชย์กิจ
 จำหน่ายอาหารกระป๋องและบรรจุภัณฑ์

ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่

เลขที่ 7 หมู่ที่ 1 ต.ตอก/ชอญ อ.อนน. -
 ตำบล/แขวง พนงจันต๊ะ อำเภอสว่างแดนดิน จังหวัด สว่างแดนดิน

ออกให้ ณ วันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2550

(นางสาววรรณรัตน์ ศิริวิชัยพงษ์)

นายทะเบียน



เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา (ต่อ)



สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
ให้ใบรับรองฉบับนี้ไว้เพื่อแสดงว่า

นายศิริทัตต์ วัฒนเทวีพรหม

ได้รับอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนกับ

แคนทึม มาตรฐานเลขที่ มจส.๑๐๑/๒๕๔๖

ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง แคนทึม

สถานที่ทำชื่อ

เลขที่ ๑/๒ ตรอก/ซอย ถนน เชียงใหม่-พญา หมู่ที่ ๔

ตำบล หนองต๋อม อำเภอ ฮ้างทราย จังหวัด เชียงใหม่

ออกให้ ณ วันที่ ๓๐ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๔๔

(นายไพโรจน์ สัตยญะเดชากุล)

เลขาธิการสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

สิ้นอายุวันที่ ๓ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๕๒

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา (ต่อ)



ประกาศนียบัตรนี้ให้ไว้เพื่อแสดงว่า

แปะหนุคิมันและแปะหนุไว้หนุ

ร้านแปะหนุแม่เอี่ยม

บ้านเลขที่ ๕๗๐/๘๖ หมู่ที่ ๓ ตำบลสันป่าเป้า อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

ได้รับการคัดเลือกเป็นผลิตภัณฑ์ ระดับดีเยี่ยม

ประจำปี พ.ศ. ๒๕๕๗

ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. ๒๕๕๗

(OTOP Product Champion)

ให้ไว้ ณ วันที่ ๘ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๗

(นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์)

ประธานกรรมการอำนวยการ
หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ

(นายประชา มาสินนธ์)

รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย
ประธานอำนวยการคัดสรรสุดยอด
หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. ๒๕๕๗

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา (ต่อ)



ประกาศนียบัตรนี้ให้ไว้เพื่อแสดงว่า

แกบหมู

แกบหมูแม่แจ่ม

364 ม.4 ซอย17 ต.หนองพ้อม อ.สันทราย จ.เชียงใหม่

ได้รับการคัดเลือกเป็นผลิตภัณฑ์ ระดับห้าดาว

ประเภทอาหาร

ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. ๒๕๕๕

(OTOP Product Champion)

ให้ไว้ ณ วันที่ ๑ มีนาคม พ.ศ. ๒๕๕๖

นางสาวศิริพร น. ชนบท
ผู้อำนวยการ
สำนักงานพัฒนาสินค้าเกษตร
และอาหาร จังหวัดเชียงใหม่

นายวิฑูรย์ อารมย์
ผู้แทนเกษตรกร
ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล
หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP) ปี พ.ศ. ๒๕๕๕

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นางสาวอัจฉรา มานิตย์
วัน เดือน ปีเกิด	3 กุมภาพันธ์ 2534
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2549 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนสิริมงคลานุสรณ์ จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2552 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนวัดโนนทัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2556 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขา เศรษฐศาสตร์เกษตรทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	ประกอบธุรกิจส่วนตัว



มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
© by Chiang Mai University
rights reserved