

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผลการศึกษาจะทำให้ทราบถึง การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าในจังหวัดเชียงใหม่ และสามารถนำข้อมูลไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าต่อไป โดยแนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษานี้ คือ การบริหารจัดการ ปัจจัยแห่งความสำเร็จ SWOT Analysis แนวคิดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ กลุ่มผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์จากผ้า ที่ส่งเข้าคัดสรรในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ของจังหวัดเชียงใหม่ ปี 2547 จำนวนทั้งหมด 82 ราย โดยขอบเขตเนื้อหาประกอบด้วย การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ในจังหวัดเชียงใหม่ คือ ด้านการตลาด การผลิต ด้านการเงิน และด้านการจัดการ เพื่อวิเคราะห์หาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ ตลอดจนปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินงานโดยมุ่งเน้นการศึกษาที่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ส่งสินค้าเข้าคัดสรร โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ในปี พ.ศ. 2547 และตอบกลับจำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 46.34

ข้อมูลที่ได้จะนำมาวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ในส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 จะใช้ ร้อยละ (Percentage) ความถี่ (Frequency) และค่าเฉลี่ย (Arithmetic Mean) ในส่วนที่ 3 และ 4 จะใช้ค่าเฉลี่ย (Arithmetic Mean) ตามมาตรวัดของลิเคิร์ต (Likert's scale)

ผลการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีตำแหน่งในการบริหารกิจการ เป็นประธานกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 34.2 เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 84.2 มีอายุระหว่าง 40-49 และ 30-39 ปี คิดเป็นร้อยละ 47.4 และ 34.2 ตามลำดับ การศึกษาสูงสุดอยู่ในระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 42.1 มีระยะเวลาในการบริหารงานอยู่ระหว่าง 4-6 ปี และ 7-9 ปี คิดเป็นร้อยละ 39.5 และ 26.3 ตามลำดับ

ประเภทของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป ของใช้บนโต๊ะอาหารและผ้าฝ้าย คิดเป็นร้อยละ 44.7 23.7 และ 21.6 ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์มีตราสินค้าและหรือสัญลักษณ์ คิดเป็นร้อยละ 65.8 กิจการไม่มีเว็บไซต์เป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 73.7 กิจการไม่มีการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 68.4 ส่วนที่มีการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 31.6 โดยประเทศที่ส่งออกรมากที่สุด คือ ญี่ปุ่น รองลงมา เป็นสหรัฐอเมริกา ลักษณะการส่งออกเป็นลูกค้านำซื้อที่ร้านและออกงานแสดงสินค้าในประเทศ ตามลำดับ โดยมากมีจำนวนพนักงานไม่เกิน 10 คนและ 11-25 คน คิดเป็นร้อยละ 42.1 และ 34.2

ตามลำดับ มูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร(รวมที่ดิน) น้อยกว่า 5 แสนบาท และ 5 แสน – 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.5 และ 26.3 ตามลำดับ ยอดขายรวมต่อปี ในปีที่ผ่านมา มีมูลค่ารวมน้อยกว่า 3 แสนบาท คิดเป็นร้อยละ 55.3 ผลกำไรก่อนหักภาษีในปีที่ผ่านมา มีมูลค่าน้อยกว่า 1 แสนบาท คิดเป็นร้อยละ 63.2 แหล่งที่มาของเงินทุนของกิจการมาจากของตนเองและกลุ่มสมาชิกตามลำดับ วิทยากรชุมชนได้รับความช่วยเหลือจาก ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค ที่ 1 ที่ว่าการอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ตามลำดับ มาตรฐานที่วิทยากรชุมชนได้รับ คือ ได้รับระดับ 3-5 ดาว ในการคัดสรรโครงการ OTOP มากที่สุด

ในเรื่องประเมินความสำเร็จในการดำเนินงานทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการเงิน และด้านการจัดการ ความสำเร็จโดยภาพรวมพบว่า อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.57 โดย ในด้านย่อย มีดังนี้ ด้านการผลิต ด้านการจัดการ และด้านการตลาด อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.97 3.79 และ 2.58 ตามลำดับ ด้านการเงิน อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.90 ส่วนปัญหาในการดำเนินงานด้านการตลาดและการเงินโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ตามลำดับ ปัญหาด้านการผลิต และการจัดการโดยรวม อยู่ระดับน้อย

สรุปผลการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิโดยใช้แบบสอบถาม ได้รับผลตอบกลับ จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.34 ผลการศึกษา แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ข้อมูลทางประชากรศาสตร์ของผู้ประกอบการและข้อมูลพื้นฐานของกิจการ และข้อมูลในการดำเนินงาน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ประกอบการและข้อมูลพื้นฐานของ

กิจการ

ผลการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีตำแหน่งในการบริหารกิจการ เป็นประธานกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 34.2 เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 84.2 มีอายุระหว่าง 40-49 และ 30-39 ปี คิดเป็นร้อยละ 47.4 และ 34.2 ตามลำดับ การศึกษาสูงสุดอยู่ในระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 42.1 มีระยะเวลาในการบริหารงานอยู่ระหว่าง 4-6 ปี และ 7-9 ปี คิดเป็นร้อยละ 39.5 และ 26.3 ตามลำดับ

ประเภทของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป ของใช้บนโต๊ะอาหารและผ้าฝ้าย คิดเป็นร้อยละ 44.7 23.7 และ 21.6 ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์มีตราสินค้าและหรือสัญลักษณ์ คิดเป็นร้อยละ 65.8 กิจการไม่มีเว็บไซต์เป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 73.7 กิจการไม่มีการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 68.4 ส่วนที่มีการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 31.6 โดยประเทศที่ส่งออกมากที่สุด คือ ญี่ปุ่น รองลงมาเป็นสหรัฐอเมริกา ลักษณะการส่งออกเป็นลูกค้ามาซื้อที่ร้านและออกงานแสดงสินค้าใน

ประเทศ ตามลำดับ โดยมากมีจำนวนพนักงานไม่เกิน 10 คนและ 11-25 คน คิดเป็นร้อยละ 42.1 และ 34.2 ตามลำดับ มูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร(รวมที่ดิน) น้อยกว่า 5 แสนบาท และ 5 แสน – 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.5 และ 26.3 ตามลำดับ ยอดขายรวมต่อปี ในปีที่ผ่านมา มีมูลค่ารวมน้อยกว่า 3 แสนบาท คิดเป็นร้อยละ 55.3 ผลกำไรก่อนหักภาษีในปีที่ผ่านมา มีมูลค่าน้อยกว่า 1 แสนบาท คิดเป็นร้อยละ 63.2 แหล่งที่มาของเงินทุนของกิจการมาจากของตนเองและกลุ่มสมาชิก ตามลำดับ วิทยกิจชุมชนได้รับความช่วยเหลือจาก ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค ที่ 1 ที่ว่าการอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ตามลำดับ มาตรฐานที่วิทยกิจชุมชนได้รับ คือ ได้รับระดับ 3-5 ดาว ในการคัดสรรโครงการ OTOP

ส่วนที่ 2 ข้อมูลในการดำเนินงาน

2.1 ความสำเร็จในการดำเนินงานจากปัจจัยชีวิตความสำเร็จ 5 ด้าน ดังนี้

1. ปัจจัยความสำเร็จด้านการเงิน พบว่า มีความสำเร็จในด้านการเงิน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.88 ได้รับเครดิตจากผู้ขายวัตถุดิบ สามารถหาต้นทุนสินค้าที่แท้จริงได้ถูกต้อง และมีความชำนาญในการบริหารเงิน อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.63, 3.61 และ 3.58 ตามลำดับ ผลกำไรจากการดำเนินงาน โดยมากอยู่ในระดับที่น้อยกว่า 1 แสนบาท และขณะที่สินทรัพย์อยู่ในระดับน้อยกว่า 5 แสนบาท ดังนั้นผลตอบแทนของกลุ่มคิดเป็นร้อยละ 20 จำนวนพนักงานส่วนมากไม่เกิน 10 คน ซึ่งค่าเฉลี่ยของรายได้ต่อคนประมาณ 10,000 บาทต่อปี ในด้านของสภาพคล่องของกิจการ อยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากได้รับเครดิตจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ทำให้สามารถนำเงินในส่วนของที่ซื้อวัตถุดิบมาใช้หมุนเวียนในกิจการ แต่ไม่สามารถในการหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ

2. ปัจจัยความสำเร็จด้านลูกค้า พบว่า ความสำเร็จด้านการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.51 สามารถรักษาจำนวนลูกค้าเดิมไว้ได้ คุณภาพสินค้าดีกว่าคู่แข่ง ลูกค้าเดิมมีปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้น ช่องทางจัดจำหน่ายที่ดี จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น พนักงานขายมีประสิทธิภาพ มีพนักงานขายเพียงพอ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.26, 4.08, 3.97, 3.97, 3.95, 3.95 และ 3.87 ตามลำดับ สำหรับยอดขายพบว่า มียอดขายมากกว่า 1 ล้านบาท และ 3-5 แสนบาท อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67 และ 3.65

3. ปัจจัยความสำเร็จด้านกระบวนการภายในธุรกิจ พบว่า ในด้านคุณภาพของสินค้าเมื่อพิจารณาจากส่วนที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ได้แก่ วัตถุดิบมีคุณภาพ กำลังการผลิตเพียงพอในการผลิตสินค้า วัตถุดิบในการผลิตมีปริมาณเพียงพอ พนักงานมีความชำนาญ สินค้าที่ผลิตมีคุณภาพตามที่ต้องการ สามารถหาวัตถุดิบทดแทนได้ และผลิตสินค้าได้ตามระยะเวลาที่วางแผนไว้ มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.32, 4.32, 4.26, 4.24, 4.16, 4.13 และ 4.11

ตามลำดับ ในส่วนของด้านการจัดการพบว่า พนักงานมีความชำนาญในกาผลิต และมีจำนวนพนักงานเหมาะสมต่อการผลิต มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.03 และ 3.97 ตามลำดับ

4. ปัจจัยความสำเร็จด้านการเรียนรู้และการสร้างนวัตกรรมใหม่ พบว่าสามารถรักษาพนักงานที่มีฝีมือไว้ได้ ค่าตอบแทนมีความจูงใจในการทำงาน อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.21 และ 4.11 ตามลำดับ มีทักษะในการบริหารคน การลาออกของพนักงานต่ำ มีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่พนักงาน และมีวิธีการประเมินการทำงานของพนักงานที่มีคุณภาพ อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.29, 3.05, 2.95 และ 2.92 ตามลำดับ สำหรับเครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้มีประสิทธิภาพอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.11

5. ปัจจัยความสำเร็จภายนอกด้านอื่นๆ พบว่า ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานสนับสนุนทุกระดับของการบริหารงานของประเทศ โดยเฉพาะความช่วยเหลือจาก ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค ที่ 1 ที่ว่าการอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น นอกจากนี้ยังได้รับระดับ 3-5 ดาวจากการคัดสรรสินค้า OTOP นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญ คือ พัฒนาชุมชน สหกรณ์จังหวัด สมาคมผู้ผลิตและส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ (NOHMEX) สำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่ ที่ให้ความช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจทั้ง 4 ด้าน เช่น

5.1 การจัดให้มีถนนคนเดิน ที่จะให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน นำสินค้ามาจำหน่าย ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เช่น ถนนคนเดินวันอาทิตย์ ถนนคนเดินวัวลาย ถนนคนเดินสันกำแพง

5.2 การมีหมู่บ้านต้นแบบ ที่สามารถเป็นได้ทั้งสถานที่ท่องเที่ยว เผยแพร่ศิลปวัฒนธรรม และการจำหน่ายสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ ของหมู่บ้าน เช่น หมู่บ้านบ่อสร้าง หมู่บ้านถวายเป็น

5.3 การจัดให้มีศูนย์แสดงสินค้าที่เปิดโอกาสให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนนำสินค้ามาแสดง เพื่อเป็นการสร้างตลาดทั้งในและต่างประเทศ เช่น ศูนย์แสดงสินค้าโอท็อป ที่ศูนย์ส่งเสริมการส่งออกจังหวัดเชียงใหม่ ศูนย์ SMEs ที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 1

5.4 การสนับสนุนของภาครัฐ โดยเฉพาะนโยบายของรัฐบาล ที่ผลักดันให้กลุ่มมีการรวมตัวกัน โดยเฉพาะโครงการ OTOP ที่ต้องการให้ชุมชนรากหญ้ามีความเข้มแข็ง

2.2 ความสำเร็จในการดำเนินงานสัมพันธ์กับข้อมูลประชากรศาสตร์ และข้อมูลพื้นฐานของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ กลุ่มเสื้อผ้าสำเร็จรูป กลุ่มผ้าฝืน ความสำเร็จอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00, 3.74 และ 3.60 ตามลำดับ ของใช้ในห้องนอนและบ้าน ของใช้ประกอบการแต่งกาย และของใช้บนโต๊ะอาหาร ความสำเร็จในการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.25 3.25 และ 3.20 ตามลำดับ ความสัมพันธ์กับอายุ พบว่า อายุระหว่าง 30-39 และ 40-49 ความสำเร็จในการดำเนินงานโดยรวม อยู่ในระดับ มาก มีค่าเฉลี่ย 3.70 และ 3.51 ตามลำดับ

ความสัมพันธ์กับเพศ พบว่า เพศชายและเพศหญิง มีความสำเร็จอยู่ในระดับมากเช่นเดียวกัน โดยมีค่าเฉลี่ย 3.75 และ 3.53 ความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา พบว่าผู้ที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีความสำเร็จในการดำเนินงานมากกว่า ระดับการศึกษาอื่นๆ ความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการบริหารงาน พบว่า ผู้ที่มีระยะเวลาในการบริหารงาน มากกว่า 10 ปี 4-6 ปี และ 7-9 ปี มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.03, 3.67 และ 3.61 ตามลำดับ ความสัมพันธ์กับการมีตราสินค้าและหรือสัญลักษณ์ของสินค้า พบว่า กลุ่มที่มีตราสินค้ามีความสำเร็จในการดำเนินงานมากกว่ากลุ่มที่ไม่มีตราสินค้า โดยมีค่าเฉลี่ย 3.68 และ 3.35 ตามลำดับ ความสัมพันธ์กับการมีเว็บไซต์ พบว่า มีความสำเร็จอยู่ในระดับมากเช่นเดียวกัน ความสัมพันธ์กับการส่งออก พบว่า มีความสำเร็จของการดำเนินงานอยู่ในระดับมาก ในด้านขนาดขององค์กรพิจารณาจากจำนวนพนักงาน พบว่า จำนวนพนักงานระหว่าง 26-50 คน 76-100 คน และ 21-25 คน มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25, 3.81 และ 3.60 ตามลำดับ ความสัมพันธ์กับมูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร พบว่า มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก ยกเว้นกลุ่มที่มีมูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร 3 –5 ล้านบาท มีความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง ความสัมพันธ์กับยอดขายรวมต่อปีในปีที่ผ่านมา พบว่า กลุ่มที่มียอดขาย 3-5 ล้านบาทและ มากกว่า 1 ล้านบาท มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.89 และ 3.74 ตามลำดับ ความสัมพันธ์กับผลกำไรในปีที่ผ่านมา พบว่า กลุ่มที่มีผลกำไร 1-3 ล้านบาท 8 แสน-1 ล้านบาท และ 3 – 5 ล้านบาท มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.82, 3.81 และ 3.75 ตามลำดับ

ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

ด้านการตลาด พบว่าปัญหาด้านคู่แข่งมีมากขึ้น มีการแข่งขันด้านราคาสูง และช่องทางการจัดจำหน่ายมีค่าใช้จ่ายสูง คู่แข่งมีมากขึ้น มีการแข่งขันด้านราคาสูง และช่องทางการจัดจำหน่ายมีค่าใช้จ่ายสูง เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์กับข้อมูลด้านประชากรศาสตร์และข้อมูลพื้นฐานของกิจการ พบว่า มีปัญหาเช่นเดียวกับปัญหาหลักด้านการตลาด ผู้ที่มีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี มีปัญหาในด้านช่องทางจำหน่ายน้อยและราคาสู้คู่แข่งไม่ได้ และลูกค้าไม่รู้จักร้านหรือสินค้าของร้าน แต่กลุ่มของใช้ประกอบการแต่งกาย มีปัญหาด้านขาดแผนการตลาดและไม่มีเกณฑ์การตั้งราคาที่ชัดเจน ความสัมพันธ์กับจำนวนพนักงาน กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 26- 50 คน มีปัญหาด้านขาดแผนการตลาด มีช่องทางจำหน่ายน้อย และมีสินค้าให้ลูกค้าเลือกน้อยและลูกค้าใหม่ลดลง กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 51-75 คน มีปัญหาด้านขาดแผนการตลาด และไม่มีเกณฑ์การตั้งราคาที่ชัดเจน กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 101 คนขึ้นไป มีปัญหาด้านขาดแผนการตลาดและไม่มีการพัฒนาารูปแบบสินค้า กลุ่มที่มียอดขายรวมต่อปี 3 - 5 ล้านบาท มีปัญหาในด้านไม่มีการพัฒนาารูปแบบสินค้า

ด้านการผลิต พบว่า ความสัมพันธ์กับข้อมูลประชากรศาสตร์และข้อมูลพื้นฐานของกิจการ มีปัญหาหลักในด้าน ต้นทุนการผลิตสูง วัตถุดิบราคาแพง นอกจากนี้มีปัญหาคือ ดังนี้ กลุ่ม

ที่มีจำนวนพนักงาน 76-100 คนและกลุ่มที่มีผลกำไร 8 แสน- 1 ล้านบาท มีปัญหาด้านของเสียจากการผลิตมีมาก กลุ่มที่มีผลกำไร 3 - 5 แสนบาท มีปัญหาด้านกำลังผลิตน้อยเกินไปและงานเสร็จไม่ตรงเวลา

ด้านการเงิน พบว่า ความสัมพันธ์กับข้อมูลประชากรศาสตร์และข้อมูลพื้นฐานของกิจการ มีปัญหาหลักในด้านขาดเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่น ๆ ดังนี้ เพศหญิงมีปัญหาด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป ผู้ที่มีอายุระหว่าง 50- 59 ปี มีปัญหาด้านไม่มีแหล่งกู้เงิน ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป ผู้ที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มีปัญหาด้าน อัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน ผู้ที่มีระดับการศึกษา ปวส. อนุปริญญา มีปัญหาด้านขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน และมีหนี้สินมากเกินไป ผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ขาดเงินทุนหมุนเวียน ยอดขายต่ำ ไม่ได้รับเครดิตในการซื้อสินค้ามาผลิต ไม่มีแหล่งกู้เงิน และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป ผู้ที่มีระยะเวลาในการบริหารงาน 7-9 ปี มีปัญหาด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มของใช้ในห้องนอนและบ้าน มีปัญหาด้านมีหนี้สินมากเกินไป กลุ่มของใช้บนโต๊ะอาหาร มีปัญหาด้านขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน ไม่ได้รับเครดิตในการซื้อสินค้ามาผลิต ไม่มีแหล่งกู้เงิน ยอดขายต่ำ และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มอื่นๆ เช่น เย็บ ปัก มีปัญหาด้านขาดความเข้าใจในการบริหารด้านการเงิน ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน ไม่มีแหล่งกู้เงิน ระบบบัญชีไม่ดี ลูกหนี้จ่ายเงินช้าหรือไม่จ่ายเงิน และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มที่มีการส่งออก มีปัญหาในด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน ที่มีจำนวนพนักงาน 26-30 คน มีปัญหาด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป ขาดเงินทุนหมุนเวียน และไม่มีแหล่งกู้เงิน ที่มีจำนวนพนักงาน 76-100 คน มีปัญหาด้านขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน มีหนี้สินมากเกินไป และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 101 คนขึ้นไป มีปัญหาด้านขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน กลุ่มที่มีมูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร น้อยกว่า 5 แสน มีปัญหาด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มที่มีมูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร 3 - 5 ล้านบาท มีปัญหาด้านมีหนี้สินมากเกินไป ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน ไม่มีแหล่งกู้เงิน และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มที่มีมูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร 5 - 10 ล้านบาท มีปัญหาด้านขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน มีหนี้สินมากเกินไป และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มที่มียอดขายน้อยกว่า 3 แสนบาทและมากกว่า 1 ล้านบาท มีปัญหาในด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มที่มียอดขาย 5 - 8 แสนบาท มีปัญหาในด้าน อัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน มีหนี้สินมากเกินไป และไม่มีแหล่งกู้เงิน กลุ่มที่มีผลกำไรก่อนหักภาษีน้อยกว่า 1 แสนบาท มีปัญหาด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป กลุ่มที่มีผลกำไรก่อนหักภาษี 8 แสน - 1 ล้านบาท มีปัญหาด้านขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน มีหนี้สินมากเกินไป และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป

ด้านการจัดการ พบว่า ความสัมพันธ์กับข้อมูลประชากรศาสตร์และข้อมูลพื้นฐานของกิจการ ไม่มีปัญหาที่อยู่ในระดับมากที่สุดหรือมาก

อภิปรายผล

ด้านการตลาด ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย จะมีระดับความสำเร็จที่แตกต่างกัน คือ รักษาจำนวนลูกค้าเดิมไว้ได้ สามารถเก็บเงินค่าสินค้าได้เร็ว คุณภาพสินค้าดีกว่าคู่แข่ง ลูกค้าเดิมมีปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้น ช่องทางจัดจำหน่ายที่ดี จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น พนักงานขายมีประสิทธิภาพ มีพนักงานขายเพียงพอ มีการโฆษณา หรือ การส่งเสริมการขายดีกว่าคู่แข่ง มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับการศึกษาของ นกคณ บวรวิทย์ (2546) พบว่า ผู้ประกอบการได้ให้ความสำคัญกับด้านการตลาดเป็นลำดับแรก ด้านการเงินเป็นลำดับที่สอง และด้านการจัดการเป็นลำดับที่สาม

ด้านการผลิต วัตถุประสงค์ในการผลิตมีปริมาณเพียงพอ กำลังการผลิตเพียงพอในการผลิตสินค้า พนักงานมีความชำนาญ สามารถหาวัตถุดิบทดแทนได้ สินค้าที่ผลิตมีคุณภาพตามที่ต้องการ ผลิตสินค้าได้ตามระยะเวลาที่วางแผนไว้ มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับการศึกษาของ Antrim (1980) จากการศึกษาพบว่า การควบคุมคุณภาพเป็นปัจจัยสำคัญในการที่จะได้เปรียบในการแข่งขันการเข้าใจผู้บริโภค การพัฒนาทางเทคโนโลยีที่ซับซ้อน เป็นหัวใจในการแข่งขัน นอกจากนี้ ในด้านการผลิตยังพบปัญหาในเรื่องต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ สีวลา วงศ์ไพบุลย์วัฒน์(2544) พบว่า ปัญหาด้านการผลิตได้แก่ ต้นทุนการผลิตสูงและการตัดเย็บไม่มีคุณภาพ

ด้านการเงิน วิสาหกิจชุมชน มีแหล่งที่มาของเงินทุนจากเจ้าของหรือกลุ่มมากที่สุด ในส่วนอื่นๆ จะเป็นการได้รับเครดิตจากผู้ขายวัตถุดิบ สามารถหาต้นทุนสินค้าที่แท้จริงได้ถูกต้อง มีความชำนาญในการบริหารเงิน มีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับการศึกษาของ อาคม สุรงค์เผ่า(2539) พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนส่วนตัวและเงินกู้จากสถาบันการเงิน

ด้านการจัดการ ประกอบด้วย สามารถรักษาพนักงาน ที่มีฝีมือไว้ได้ ค่าตอบแทนมีความจูงใจในการทำงาน พนักงานมีความชำนาญในการผลิต มีจำนวนพนักงานเหมาะสมต่อการผลิต มีความสำเร็จ อยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับการศึกษาของ Lee (2001) จากการศึกษา พบว่า มี 6 ปัจจัยหลักที่มีความสำคัญ ในการพัฒนาบริษัท คือ การจัดการองค์กร เทคโนโลยีและการสื่อสาร การตลาดและการค้าระหว่างประเทศ ทรัพยากรมนุษย์ และสิ่งแวดล้อมเพื่อให้องค์กรคงอยู่อย่างยั่งยืน การปรับบทบาทหน้าที่ภายในองค์กร การพัฒนาเทคโนโลยีและการสื่อสาร การพัฒนาคุณภาพของพนักงาน และการปรับปรุงสภาพแวดล้อมการทำงานให้มีความปลอดภัย

การควบคุมคุณภาพ เป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้คุณภาพของสินค้ามีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งจากข้อมูล พบว่า วิศวกรหรือช่างฝีมือมีระดับความสำเร็จด้านคุณภาพสินค้า โดยพิจารณาจากกระบวนการตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบ โดยวัตถุดิบมีคุณภาพ มีการเตรียมกำลังการผลิตได้อย่างเพียงพอ มีการวางแผนการผลิต มีของเสียจากการผลิตน้อย ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Antrim(1980) พบว่า การควบคุมคุณภาพเป็นปัจจัยสำคัญในการที่จะได้เปรียบในการแข่งขัน

ขนาดของบริษัท วิศวกรหรือช่างฝีมือที่มีมูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร 5 -10 ล้านบาท มีความสำเร็จในการดำเนินงานโดยรวม มีความสำเร็จ อยู่ในระดับมากกว่าระดับอื่นๆ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Amidon (1988) พบว่า ขนาดของบริษัท เป็นปัจจัยที่สำคัญ ในการเพิ่มผลผลิตมากกว่า commission โดยเฉพาะในบริษัทขนาดใหญ่

ด้านอื่น ๆ คือการช่วยเหลือจากหน่วยงานต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านความรู้ การเงิน การปรับปรุงคุณภาพของสินค้า เพื่อให้ได้มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับของลูกค้า การให้แหล่งเงินทุน ถือเป็นโอกาสกับวิศวกรหรือช่างฝีมือ ในการลงทุนทำธุรกิจ สอดคล้องกับการศึกษาของ Wiese (1999) จากการศึกษา พบว่า แอฟริกาใต้ สามารถที่จะแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นด้าน การออกแบบ ต้นทุนเรื่องแรงงาน เงื่อนไขทางด้านตลาดแรงงาน และความร่วมมือในกลุ่มอุตสาหกรรม นอกจากนี้ยังมีโอกาสที่ส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาและกลุ่มประเทศยุโรป โอกาสที่หลายหลาย จะทำให้อุตสาหกรรมของแอฟริกาใต้ เจริญเติบโต ประกอบกับมีการวิจัยและพัฒนา เพื่อยกระดับด้านเทคนิคการผลิตและการจัดการ การช่วยเหลือจากนานาชาติในด้านการค้า การจัดตั้งหน่วยงานเพื่อดูแลการค้า เช่น Textile and Clothing Development Authority แต่ทั้งนี้ยังมีจำเป็นอีกหลายด้านที่ต้องมีการพัฒนา เช่น การพัฒนากลยุทธ์เฉพาะด้าน สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ การพัฒนาทักษะด้านแรงงาน การปรับปรุงระเบียบเพื่อให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ และการสร้างกลุ่ม (Cluster) เพื่อให้เกิดอำนาจในการต่อรอง และมีการใช้ทรัพยากรร่วมกัน เพื่อให้เกิดประโยชน์มากที่สุด ซึ่งสิ่งเหล่านี้ จะทำให้อุตสาหกรรมเติบโตและสามารถแข่งขันได้

ข้อค้นพบ

ผลจากการศึกษาเรื่อง การดำเนินงานของวิศวกรหรือช่างฝีมือกลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้า ในจังหวัด เชียงใหม่ มีข้อค้นพบ ดังนี้

1. โดยภาพรวมในความสำเร็จในการดำเนินงาน จะเห็นว่าความสำเร็จด้านการผลิตและการจัดการมีมากกว่าด้านการตลาด ซึ่งแสดงว่ายังมีแนวคิดการผลิตนำการตลาด ผลที่ตามมาคือมีความสำเร็จในด้านการเงินน้อย เนื่องจากการผลิตและการจัดการเป็นเรื่องของต้นทุน ขณะที่การตลาดเป็นเรื่องของการหารายได้ เมื่อต้นทุนมีมากกว่า ย่อมทำให้เกิดความไม่สมดุลในเรื่องของรายรับและรายจ่าย และเมื่อมีการผลิตมากกว่าการตลาด ย่อมทำให้สินค้าขายไม่ได้ เป็น

ต้นทุนจม สู้ขายต้องขายลดราคาและตัดราคาขายกันเอง ซึ่งส่งผลเสียต่อการตลาดทั้งระบบ แม้แต่ตัวกลุ่มเองอาจจะไม่สามารถดำรงอยู่ได้ในระยะยาว

2. ด้านการตลาด

2.1 ผู้ที่มีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี มีปัญหาในด้านช่องทางจำหน่ายน้อยและราคาสู้คู่แข่งไม่ได้ และลูกค้าไม่รู้จักร้านหรือสินค้าของร้าน

2.2 กลุ่มของใช้ประกอบการแต่งกาย มีปัญหาด้านขาดแผนการตลาดและไม่มีเกณฑ์การตั้งราคาที่ชัดเจน

2.3 กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 26- 50 คน มีปัญหาด้านขาดแผนการตลาด มีช่องทางจำหน่ายน้อย และมีสินค้าให้ลูกค้าเลือกน้อยและลูกค้าใหม่ลดลง

2.4 กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 51-75 คน มีปัญหาด้านขาดแผนการตลาดและไม่มีเกณฑ์การตั้งราคาที่ชัดเจน

2.5 กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 101 คนขึ้นไป มีปัญหาด้านขาดแผนการตลาดและไม่มีการพัฒนารูปแบบสินค้า

2.6 กลุ่มที่มียอดขายรวมต่อปี 3 - 5 แสนบาท มีปัญหาในด้านไม่มีการพัฒนารูปแบบสินค้า

3. ด้านการผลิต

3.1 กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 76-100 คน และกลุ่มที่มีผลกำไร 8 แสน- 1 ล้านบาทมีปัญหาด้านของเสียจากการผลิตมีมาก

3.2 กลุ่มที่มีผลกำไร 3 - 5 แสนบาท มีปัญหาด้านกำลังผลิตน้อยเกินไปและงานเสร็จไม่ตรงเวลา

4. ด้านการเงิน

4.1 กลุ่มของใช้ในห้องนอนและบ้าน มีปัญหาด้านมีหนี้สินมากเกินไป

4.2 กลุ่มของใช้บนโต๊ะอาหาร มีปัญหาด้านขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน ไม่ได้รับเครดิตในการซื้อสินค้ามาผลิต ไม่มีแหล่งกู้เงิน ยอดขายต่ำ และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป

4.3 กลุ่มอื่นๆเช่นเย็บ ปัก มีปัญหาด้านขาดความเข้าใจในการบริหารด้านการเงิน ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน ไม่มีแหล่งกู้เงิน ระบบบัญชีไม่ดี ลูกหนี้จ่ายเงินช้าหรือไม่จ่ายเงิน และอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป

4.4 กลุ่มที่มีการส่งออก มีปัญหาในด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน

4.5 กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 26-30 คน 76-100 คน 101 คนขึ้นไป กลุ่มที่มีมูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร น้อยกว่า 5 แสน 3-5 ล้านบาท และ 5-10 ล้านบาท กลุ่มที่มียอดขาย น้อยกว่า 3 ล้านบาท 5 – 8 ล้านบาทและมากกว่า 1 ล้านบาท กลุ่มที่มีผลกำไรก่อนหักภาษีน้อยกว่า 1 ล้านบาท 8 แสน – 1 ล้านบาท มีปัญหาด้านอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป ขาดเงินทุนหมุนเวียน และไม่มีแหล่งกู้เงิน มีหนี้สินมากเกินไป และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน

ข้อเสนอแนะ

1. กลุ่มวิสาหกิจต่างๆ ต้องปรับแนวคิดในการดำเนินธุรกิจ โดยใช้การตลาดนำการผลิต นั่นหมายถึง เราจะรู้ความต้องการของลูกค้าก่อนที่จะทำการผลิต ซึ่งจะทำให้โอกาสที่จะขายสินค้าได้มีมากขึ้น และมุ่งที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เป็นตลาดเฉพาะ จะทำให้เราแตกต่างจากคู่แข่ง และเมื่อทุกกลุ่มมีกลุ่มลูกค้าของตนเอง และผลิตสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม จะเป็นการสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า(Differentiation) และไม่ต้องเป็นคู่แข่งกันเอง เพราะแต่ละกลุ่มจะมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง

2. ด้านการตลาด

2.1 กลุ่มที่ผู้บริหารมีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรีควรใช้ช่องทางจัดจำหน่ายที่มีให้เลือกหลายทาง เช่น ถนนคนเดินต่างๆ การจัดงานของหน่วยงานภาครัฐเช่น งานงานของขวัญของที่ระลึก งานอุตสาหกรรมแฟร์ งานทอเส้นฝ้าย สานเส้นใย ใส่งี๊ธรรมชาติ จัดที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จะทำให้กลุ่มวิสาหกิจมีโอกาสที่จะเผยแพร่สินค้าของกลุ่ม

2.2 กลุ่มของใช้ประกอบการแต่งกาย กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 26- 50 คน 51-75 คน และ 101 คนขึ้นไป ควรติดต่อที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 หรือสำนักพัฒนาชุมชน เพื่อเข้ารับการอบรมในด้านแผนการตลาด และการกำหนดราคาของสินค้า

2.3 กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 26- 50 คน และ 101 คนขึ้นไป และ กลุ่มที่มียอดขายรวมต่อปี 3 - 5 ล้านบาท ควรจะศึกษารูปแบบของสินค้าจากหนังสือ หรือการเข้าชมงานแสดงสินค้าต่างๆ หรือการเข้าไปดูแบบสินค้าในเวปไซด์ต่างๆ เพื่อนำมาปรับรูปแบบสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น หนังสือแฟชั่น งานแสดงสินค้า OTOP CITY ที่เมืองทองธานีซึ่งจะจัดขึ้นทุกปีประมาณช่วงปลายปีทำให้ลูกค้ามีโอกาสได้เลือกสินค้ามากขึ้น

3. ด้านการผลิต

3.1 ควรจะพิจารณาว่า ของเสียที่เกิดขึ้นมาจากความไม่ชำนาญ เครื่องมือและอุปกรณ์ไม่ครบ หรือวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิตไม่มีคุณภาพ ถ้าพนักงานไม่ชำนาญควรให้กลุ่มที่มีอยู่แล้วผลิตส่วนที่เราไม่ถนัด เพื่อลดความสูญเสีย จัดให้มีการอบรมภายในกลุ่มหรือส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมในเรื่องที่เกี่ยวข้อง ได้ที่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ถ้าเป็นเรื่องวัตถุดิบต้องมีการ

เช็คคุณภาพก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิต เช่น สีผ้าควรตรวจสอบก่อนว่าตรงตามที่ต้องการหรือไม่ เพราะถ้าเข้าสู่กระบวนการเย็บแล้วการแก้ไขจะทำได้ยาก

3.2 กลุ่มที่มีผลกำไร 3 - 5 แสนบาท ควรจะให้กลุ่มอื่นๆ ที่มีความชำนาญ อยู่แล้วเป็นผู้ผลิตให้ เช่น งานบาติก งานปัก เพื่อแก้ปัญหากำลังผลิตน้อยเกินไปและงานเสร็จไม่ตรง เวลา

4. ด้านการเงิน

4.1 กลุ่มของใช้ในห้องนอนและบ้าน ควรจะปรับโครงสร้างหนี้กับ ธนาคารที่เป็นของภาครัฐ เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ หรือ ธนาคารกรุงไทย เพื่อให้สามารถชำระหนี้ได้และเกิดสภาพคล่องในกลุ่ม

4.2 กลุ่มของใช้บนโต๊ะอาหาร ควรใช้แหล่งเงินทุนจากภาครัฐ ซึ่งบาง หน่วยงานไม่จำเป็นต้องใช้หลักทรัพย์หรือใช้หลักทรัพย์มูลค่าไม่สูง ในส่วนของเครดิตในการซื้อ สินค้าควรติดต่อร้านฝ้ายทอง หรือเงินเฮงฮวด ในภาคหลวง ซึ่งทั้งสองร้านให้เครดิตกับร้านค้าและ บริษัทต่าง ๆ มากมาย แต่ทั้งนี้เมื่อได้รับแล้วต้องสร้างความไว้วางใจให้กับร้าน ด้วยยอดขายต่ำควร จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ โดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่มีการจัดงานหลายแห่ง เช่น ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรมภาคที่ 1 ตั้งอยู่ที่ถนนทุ่งโฮเต็ล ศูนย์ศิลปวัฒนธรรม ตรงข้ามตลาดต้นพะยอม

4.3 กลุ่มอื่นๆเช่นเย็บ ปัก ควรจะเข้ารับการอบรมในเรื่องการเงินกับสำนัก พัฒนาชุมชนจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อแก้ไขปัญหาด้านการเงิน การบัญชี ของกลุ่ม

4.4 กลุ่มที่มีการส่งออก กลุ่มที่มีจำนวนพนักงาน 26-30 คน 76-100 คน และ 101 คนขึ้นไป กลุ่มที่มีมูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวร น้อยกว่า 5 แสน 3 – 5 ล้านบาท และ 5-10 ล้านบาท กลุ่มที่มียอดขายน้อยกว่า 3 แสนบาท 5 – 8 แสนบาท และมากกว่า 1 ล้านบาท กลุ่มที่มีผล กำไรก่อนหักภาษีน้อยกว่า 1 แสนบาทและ 8 แสน – 1 ล้านบาท ควรจะใช้แหล่งเงินทุนจากภาครัฐ เช่น ธนาคารเพื่อการนำเข้าและส่งออก SMEs Bank

4.5 ปัจจุบันการทำเว็บไซต์ มีเพียงแสดงรูปและข้อความที่ไม่เกิด ประโยชน์มากนักต่อลูกค้าหรือผู้เข้าชม ไม่ได้ใช้เว็บไซต์เป็นในแนวการค้า หรืออยู่ในขั้นของ e-commerce โดยเฉพาะอย่างยิ่งไม่มีการปรับปรุงข้อมูลสินค้าให้ทันสมัยตามแนวโน้มตลาด ดันปี แสดงสินค้าอะไรไว้ ปลายปียังแสดงสินค้านั้นอยู่ ซึ่งบ่งบอกถึงความไม่เอาใจใส่และไม่เข้าใจใน เรื่องการใช้ประโยชน์จากเว็บไซต์อย่างแท้จริง ต้องมีรายละเอียดของสินค้าที่สามารถบอกลูกค้าได้ ครบทุกอย่างหรือมากที่สุด เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่าย เช่น ขนาด วัตถุดิบที่ใช้ผลิต น้ำหนัก สี ความคมชัดของภาพ และมีการปรับข้อมูลอยู่ตลอดเวลาตามฤดูของสินค้า เช่น ฤดูหนาวเนื้อผ้าต้อง หนา ฤดูร้อนสีต้องสดใส หรือการใช้ภาษา ถ้าเป็นกลุ่มลูกค้าญี่ปุ่นควรมีภาษาญี่ปุ่นด้วย