

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง แนวทางการสร้างรายได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ เป็นการนำผลการวิจัยในแผนงานวิจัยจำนวน 3 เรื่อง คือ 1) การพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ 2) การพัฒนาต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ และ 3) รูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ มาวิเคราะห์และใช้เป็นแนวทางในการสร้างเครื่องมือเพื่อค้นหาคำตอบเกี่ยวกับ แนวทางการสร้างรายได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ ผลการศึกษามีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 การพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ

ในงานวิจัยเรื่องนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาสิ่งแวดล้อมทางการตลาด ที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ แล้วนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา มาทำการวิเคราะห์ SWOT โดยพิจารณาว่าสิ่งแวดล้อมใดเป็นสิ่งแวดล้อมที่ผู้สูงอายุควบคุมไม่ได้ แต่เอื้อต่อการดำเนินงานของผู้สูงอายุ ถือว่าเป็นโอกาส (Opportunities) แต่ถ้าสิ่งแวดล้อมใดเป็นข้อจำกัดต่อการดำเนินงานของผู้สูงอายุ ถือว่าเป็นอุปสรรค (Threats) ส่วนสิ่งแวดล้อมที่เป็นข้อดีของผู้สูงอายุ ถือว่าเป็นจุดแข็ง (Strengths) แต่ถ้าสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นข้อเสียหรือข้อบกพร่องของผู้สูงอายุ ถือว่าเป็นจุดอ่อน (Weaknesses) (Wheelen & Hunger, 2006, p.10) และจากการวิเคราะห์ SWOT ได้ผลดังนี้

จุดแข็ง (Strengths)

S1 ผู้สูงอายุมีความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีความเก่าแก่ มีเคล็ดลับในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการสะสมประสบการณ์ในการผลิตมานาน

S2 ผู้สูงอายุมีพลังในการทำงานและความอดทน มีฝีมือดี มีความใส่ใจและประณีต

S3 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหาได้ง่ายในชุมชน

S4 การผลิตผลิตภัณฑ์ ทำด้วยมือ จึงสามารถผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้น ให้มีลักษณะโดดเด่นเฉพาะตัวไม่ซ้ำกันได้

S5 การผลิตผลิตภัณฑ์ได้นำเอาวัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีมาผสมผสานกับผลิตภัณฑ์

S6 ผู้สูงอายุมีทักษะในการบริหารคน มีการกำหนดงานและหน้าที่ของแต่ละคนอย่างชัดเจน

S7 ผู้สูงอายุมีความพร้อมทางด้านตนเองสูง

จุดอ่อน (Weaknesses)

W1 ผู้สูงอายุไม่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต ทำให้ผลิตได้ช้าและไม่มีความมาตรฐาน บรรลุเกณฑ์ไม่สวย ไม่ทันสมัย จัดจำหน่ายรูปแบบเดิมๆ

W2 ผู้สูงอายุขาดความรู้และทักษะในการดำเนินงานเชิงธุรกิจ ได้แก่ ความรู้ในการใช้เทคโนโลยีเพื่อขายสินค้าทางออนไลน์ การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน การภาษีอากรในการดำเนินธุรกิจ การวิเคราะห์ศักยภาพของคู่แข่งชั้น และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ และการประเมินผลการประกอบการ

W3 ขาดเงินทุนในการดำเนินงาน

W4 สภาพร่างกายของผู้สูงอายุไม่เอื้ออำนวยในการทำงานหนัก และไม่สะดวกในการเดินทางไปขายผลิตภัณฑ์ไกลๆ

W5 ผู้สูงอายุขาดแรงจูงใจในการทำธุรกิจ ไม่เปิดรับสิ่งใหม่ๆ ยึดติดกับรูปแบบผลิตภัณฑ์เดิมๆ เพราะกลัวว่าลูกค้าเก่าจะไม่รู้จักผลิตภัณฑ์ของตน ไม่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์

W6 สภาพคล่องทางการเงินไม่ดีเท่าที่ควร

W7 ไม่มีทายาทสืบทอดความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น

โอกาส (Opportunities)

O1 มีเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่ช่วยให้การดำเนินงานสะดวก รวดเร็ว ทำให้มีมาตรฐานในการผลิต และมีช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ ที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรง ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนได้มากกว่าการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง

O2 มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายประเภทให้เลือกใช้ในการขาย

O3 รัฐบาลสนับสนุนงบประมาณในการดำเนินงานผลิตภัณฑ์ชุมชน

O4 ผู้จำหน่ายทรัพยากรการผลิตมีอยู่ทั่วไป ทำให้ไม่ขาดแคลน

O5 ลูกค้าส่วนใหญ่ให้ความสนใจซื้อผลิตภัณฑ์ชุมชนประเภทอาหารมากที่สุด

O6 คู่แข่งขันระหว่างผลิตภัณฑ์ชุมชนมีความสามารถ มีปัญหาและอุปสรรคคล้ายๆ กัน

O7 หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนให้ความช่วยเหลือ ด้านความรู้ พัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ ยกย่องระดับบรรจุภัณฑ์สอดคล้องความต้องการของตลาดเป้าหมาย จัดสรรพื้นที่และช่องทางจัดจำหน่าย ช่วยทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ ตลอดจนสนับสนุนการเงินต้นทุนต่ำ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมผลิตภัณฑ์ OTOP และ SMEs ให้เป็นที่รู้จัก สามารถต่อยอดขยายตลาดไปสู่ระดับนานาชาติ

O8 คุณค่าด้านสิ่งแวดล้อมของไทยยังดึงดูดนักท่องเที่ยว ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ

O9 ประเทศไทยมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ จึงทำให้ต้นทุนทางสังคมที่มีต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนประกอบด้วยทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่น

O10 ผู้สูงอายุได้รับการส่งเสริมการมีงานทำและการมีรายได้โดยกรมกิจการผู้สูงอายุ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์

อุปสรรค (Threats)

T1 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตบางชนิดมีตามฤดูกาลทำให้ช่วงนอกฤดูกาลขาดแคลน

T2 ลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าผลิตภัณฑ์ตราใดของจังหวัดสมุทรปราการเป็นของผู้สูงอายุผลิต

T3 คู่แข่งขันประเภทผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มีเงินลงทุนสูง สามารถผลิตและจัดจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าผลิตภัณฑ์ชุมชน

T4 คู่แข่งขันชั้นประเภทผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่กระจายครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

T5 งบประมาณที่ได้รับการจัดสรรจากรัฐไม่เพียงพอ การใช้จ่ายงบประมาณไม่สอดคล้องคล่องตัว และไม่ต่อเนื่องทำให้การดำเนินงานขาดความต่อเนื่อง

T6 หน่วยงานจัดช่องทางการขายทางออนไลน์ให้ผู้สูงอายุแต่ขาดผู้ประสานงาน (Admin) กับภายนอก

T7 ภาวะเศรษฐกิจถดถอยลงเนื่องจากการแพร่ระบาดของเชื้อ COVID-19 ทำให้ลูกค้ามีอำนาจซื้อลดลง

เมื่อได้ผลการวิเคราะห์ SWOT แล้ว จึงจัดทำแนวทางการพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุด้วยเทคนิค TOWS Matrix ดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงการวิเคราะห์ด้วย TOWS Matrix

<p style="text-align: center;">ปัจจัยภายใน</p> <p style="text-align: center;">ปัจจัยภายนอก</p>	<p style="text-align: center;">Strengths(S) จุดแข็ง</p> <p>S1 ผู้สูงอายุมีความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น S2 ผู้สูงอายุมีพลังในการทำงาน S3 วัตถุดิบหาง่ายในชุมชน S4 ผลิตภัณฑ์มีลักษณะโดดเด่น S5 นำวัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีผสมผสานกับผลิตภัณฑ์ S6 ผู้สูงอายุมีทักษะในการบริหารคน S7 ผู้สูงอายุมีความพร้อมทางด้านตนเองสูงกว่าด้านอื่นๆ</p>	<p style="text-align: center;">Weaknesses(W) จุดอ่อน</p> <p>W1 ไม่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย W2 ขาดความรู้และทักษะการดำเนินงานธุรกิจ W3 ขาดเงินทุนในการดำเนินงาน W4 สภาพร่างกายผู้สูงอายุไม่เอื้ออำนวย W5 ผู้สูงอายุขาดแรงจูงใจในการทำธุรกิจ W6 สภาพคล่องทางการเงินไม่ดี W7 ไม่มีทายาทสืบทอดความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น</p>
<p style="text-align: center;">Oportunities(O)โอกาส</p> <p>O1 มีเทคโนโลยีสมัยใหม่สำหรับการผลิตและจำหน่าย O2 มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลากหลาย O3 รัฐบาลสนับสนุนงบประมาณ O4 ผู้จำหน่ายทรัพยากรการผลิตมีอยู่ทั่วไป O5 ลูกค้าส่วนใหญ่สนใจซื้ออาหาร O6 คู่แข่งขันระหว่างผลิตภัณฑ์ชุมชนมีความสามารถ ปัญหาและอุปสรรคคล้ายๆ กัน O7 มีหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนช่วยเหลือ O8 สิ่งแวดล้อมของไทยยังคงดีตุนักท่องเที่ยว O9 มีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ O10 ผู้สูงอายุได้รับการส่งเสริมการมีงานทำและการมีรายได้</p>	<p style="text-align: center;">กลยุทธ์ SO</p> <p>(S1,S3,S4,S5,S7,O4,O8,O9,O10) พัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบในท้องถิ่นโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผสมผสานกับวัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีเป็นตำแหน่งผลิตภัณฑ์สำหรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ (S2,S6,O1,O2,O3,O6,O7) จัดตั้งเครือข่ายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนผสมผสานกับช่องทางการท่องเที่ยวของจังหวัดสมุทรปราการโดยภาครัฐและเอกชนร่วมมือกัน</p>	<p style="text-align: center;">กลยุทธ์ WO</p> <p>(W1,W3,W6,O1,O3,O7) ผลิตผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานโดยภาครัฐร่วมมือกับภาคธุรกิจจัดหาให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุเข้าใช้ในการดำเนินงาน (W3,W4,W6,W7,O2,O4,O5)จำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะประเภทอาหารในรูปแบบใหม่ๆ เช่น แบบเฟรนไชส์ ออนไลน์ (W2,W5,O7,O10) อบรมความรู้และทักษะการประกอบการธุรกิจและการสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุโดยภาครัฐและภาคเอกชน</p>

Threats(T)อุปสรรค	กลยุทธ์ ST	กลยุทธ์ WT
T1 วัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตบางชนิดมีตามฤดูกาลทำให้ช่วงนอกฤดูกาลขาดแคลน T2 ลูกค้านส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าผลิตภัณฑ์ตราใดของจังหวัดสมุทรปราการเป็นผู้สูงอายุผลิต T3 คู่แข่งขันมีเงินลงทุนสูง T4 คู่แข่งขันผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย T5 งบประมาณที่ได้รับจากรัฐไม่เพียงพอ T6 มีช่องทางขายออนไลน์แต่ขาดผู้ประสานงาน (Admin) กับภายนอก T7 ลูกค้ามีอำนาจซื้อลดลง	(S1,S3,S4,S5,T1,T7)พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายประเภทและหลายระดับราคา (S1,S4,S5,T2,T3,T4,T5) 1) จัดตั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนกลุ่มผู้สูงอายุและสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับค้าปลีกในจังหวัดเพื่อใช้เป็นช่องทางการจัดจำหน่าย 2) ประชาสัมพันธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนกลุ่มผู้สูงอายุให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	(W1,W2,T6)จัดตั้งศูนย์จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ประจำอำเภอหรือตำบลโดยมีผู้ประสานงาน(Admin)กับภายนอกให้ผู้ประกอบการสูงอายุ (W1,T1) หาแนวทางการเก็บรักษาคุณภาพวัตถุดิบสำหรับใช้นอกฤดูกาล

จากผลการทำ TOWS Matrix ได้แนวทางการพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการดังนี้

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบในท้องถิ่น โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผสมผสานกับวัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีเป็นตำแหน่งผลิตภัณฑ์ สำหรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ
2. จัดตั้งเครือข่ายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน ผสานกับช่องทางการท่องเที่ยวของจังหวัดสมุทรปราการโดยภาครัฐและเอกชนร่วมมือกัน
3. ผลิตผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐาน โดยภาครัฐร่วมมือกับภาคธุรกิจจัดหาให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุเข้าใช้ในการดำเนินงาน
4. จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะประเภทอาหารในรูปแบบใหม่ๆ เช่น แบบเฟรนไชส์ออนไลน์ เป็นต้น
5. อบรมความรู้และทักษะการประกอบการธุรกิจ และการสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุโดยภาครัฐและภาคเอกชน
6. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายประเภทและหลายระดับราคา
7. จัดตั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุ และสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับค้าปลีกในจังหวัดเพื่อใช้เป็นช่องทางการจัดจำหน่าย พร้อมทั้งประชาสัมพันธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
8. ตั้งศูนย์จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ประจำอำเภอหรือตำบล โดยมีผู้ประสานงาน (Admin) กับภายนอกให้ผู้ประกอบการสูงอายุ
9. หาแนวทางการเก็บรักษาคุณภาพวัตถุดิบสำหรับใช้นอกฤดูกาล

ส่วนที่ 2 การพัฒนาต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ

การพัฒนาต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ ได้จากการสังเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. การวางแผนและการวิเคราะห์ความต้องการ (Planning and Requirement Specification) โดยศึกษาความเป็นไปได้ของรูปแบบเว็บไซต์ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จากการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยยึดหลักความถูกต้องและความเหมาะสม เพื่อรองรับการใช้งานของผู้สูงอายุ และรวบรวมความต้องการโดยการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามและสัมภาษณ์เพิ่มเติม เกี่ยวกับวัตถุประสงค์ คุณสมบัติ และสาระสำคัญของระบบใหม่ควรมี เพื่อเป็นพื้นฐานสำหรับการออกแบบระบบ

2. การออกแบบ (Design) หลังจากศึกษาข้อมูลและวิเคราะห์ความต้องการของผู้ใช้ระบบแล้ว จึงนำข้อมูลที่ได้มาออกแบบระบบ ซึ่งระบบนี้ควรใช้งานได้ทั้งในรูปแบบของคอมพิวเตอร์ประเภทต่าง ๆ และโทรศัพท์มือถือประเภทสมาร์ทโฟนที่ผู้สูงอายุใช้งานอยู่ สามารถเรียกใช้งานได้ง่าย โดยพัฒนาแอปพลิเคชันเพื่อสามารถติดตั้งบนโทรศัพท์มือถือในระบบปฏิบัติการ Android ซึ่งผู้สูงอายุสามารถดาวน์โหลดไปใช้งานได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

3. การพัฒนาระบบ (Development) การพัฒนาระบบ แบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 Front Office หรือส่วนของหน้าร้าน ประกอบด้วย การนำเสนอสินค้า การค้นหาสินค้า การสั่งซื้อสินค้า การชำระเงินและการจัดส่งสินค้า

ส่วนที่ 2 Back Office หรือส่วนของหลังร้าน ประกอบด้วย การจัดการข้อมูลสมาชิกหรือลูกค้า การจัดการสินค้า ความถูกต้องและปลอดภัยของระบบ และรายงานสรุป

4. การทดสอบ (Testing) เป็นการทดสอบระบบให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยทดสอบระบบรวมและการแก้ไขข้อผิดพลาดที่พบ เมื่อทดสอบระบบและแก้ไขเรียบร้อยแล้ว จึงนำไปใช้งานจริง

ผลการทดสอบคุณภาพจากผู้เชี่ยวชาญ พบว่าระบบต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันอยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม มีคุณภาพสูง สามารถใช้งานได้จริง ซึ่งประเด็นการทดสอบจากผู้เชี่ยวชาญ สามารถสรุปผลดังนี้

1. การออกแบบหน้าจอ (Web Page Graphic Design) โดยรวมแล้วเหมาะสม การออกแบบตรงตามวัตถุประสงค์ คือ มีการบันทึกข้อมูลพื้นฐานที่ครบถ้วน ส่วนปฏิสัมพันธ์ของระบบมีความน่าสนใจ การออกแบบหน้าจอใช้งานง่าย การใช้สีสันสวยตา สามารถใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์

2. การออกแบบฐานข้อมูล (Databases Design) โดยรวมแล้วเหมาะสม

3. กระบวนการทำงาน (Process) โดยรวมแล้วเหมาะสม มีการส่งผ่านข้อมูลและต่อเนื่องของกระบวนการทำงานที่ไม่สับสน และตรงตามที่ได้วิเคราะห์และออกแบบระบบไว้

4. การออกแบบการแสดงผลข้อมูล (Output Design) โดยรวมแล้วเหมาะสม สามารถแสดงผลตรงตามความต้องการของผู้ใช้ สามารถให้รายละเอียดได้ครบถ้วน แสดงการอนุมัติเป็นลำดับขั้นตอน

5. ความน่าเชื่อถือของระบบและการรักษาความปลอดภัย (Reliability and Security) โดยรวมแล้วเหมาะสม ระบบมีความน่าเชื่อถือ มีการตรวจสอบข้อมูลรหัสผู้ใช้ รหัสผ่านและสิทธิ์การใช้งานของผู้ใช้ก่อนเข้าใช้งานบนระบบ และผู้ใช้ได้รับสารสนเทศที่แตกต่างกันตามสิทธิ์ที่กำหนด

ต่อจากนั้น นำระบบต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ ให้ผู้ใช้งานทดลองใช้ ได้แก่ ผู้ชาย(ผู้สูงอายุ) และผู้ซื้อ(บุคคลทั่วไป) ประเมินความพึงพอใจ ผลปรากฏตามตารางที่ 4.2 และ 4.3

ตารางที่ 4.2 แสดงระดับความพึงพอใจของผู้ชาย(ผู้สูงอายุ)ต่อระบบ

หัวข้อในการประเมิน	\bar{x}	S.D.	C.V. (%)	แปลผล
1. คุณภาพของข้อมูล (Information Quality)				
1.1 ข้อมูลมีความชัดเจนครบถ้วนและมีประโยชน์ไม่ซ้ำซ้อน	4.86	0.35	7.12	มากที่สุด
1.2 ข้อมูลเชื่อมโยงตรงตามลิงก์ไปยังเนื้อหาได้ถูกต้อง	4.91	0.29	5.91	มากที่สุด
1.3 วิธีการนำเสนอข้อมูลมีความชัดเจนถูกต้อง น่าเชื่อถือ มีความน่าสนใจ	4.91	0.29	5.91	มากที่สุด
1.4 การจัดหมวดหมู่เนื้อหาง่ายต่อการค้นหาและทำความเข้าใจ	4.82	0.39	8.07	มากที่สุด
1.5 การจัดเรียงลำดับเนื้อหาเป็นขั้นตอนมีความต่อเนื่อง เข้าใจง่าย	4.88	0.33	6.79	มากที่สุด
1.6 การแสดงผลข้อมูลตรงตามความต้องการของผู้ใช้	4.88	0.33	6.79	มากที่สุด
1.7 ภาพและข้อความบนหน้าจอมีความเหมาะสมสอดคล้องกันเป็นระเบียบเข้าใจง่าย	4.86	0.35	7.12	มากที่สุด
ภาพรวมคุณภาพของข้อมูล (Information Quality)	4.84	0.36	7.52	มากที่สุด
2. คุณภาพของระบบ (System Quality)				
2.1 ระบบมีการจัดวางรูปแบบโครงสร้างของระบบไว้เป็นอย่างดี	4.83	0.38	7.81	มากที่สุด
2.2 ระบบมีเมนูการใช้งานที่ครอบคลุมทุกกระบวนการ	4.8	0.4	8.4	มากที่สุด
2.3 การเข้าถึงหน้าเว็บง่ายและเวลาที่มีความเหมาะสม	4.87	0.34	6.9	มากที่สุด
2.4 ความสามารถในการจัดการที่ดีด้านระบบสมาชิกสามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก	4.87	0.34	7.01	มากที่สุด
2.5 ความสามารถในการจัดการที่ดี ระบบค้นหาและแสดงรายการสินค้าสามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก	4.86	0.35	7.22	มากที่สุด
2.6 ความสามารถในการจัดการที่ดีด้านระบบตะกร้าสินค้าสามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก	4.8	0.4	8.32	มากที่สุด
2.7 ความสามารถในการจัดการที่ดีด้านระบบ สามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก	4.84	0.36	7.52	มากที่สุด
2.8 สามารถขายสินค้าและบริการโดยไม่จำกัดทางด้านสถานที่และเวลา	4.85	0.34	7.11	มากที่สุด
2.9 ระบบมีการรักษาความปลอดภัยและมีความน่าเชื่อถือ	4.83	0.38	7.81	มากที่สุด
ภาพรวมคุณภาพของระบบ (System Quality)	4.8	0.4	8.4	มากที่สุด
3. คุณภาพของการบริการ (Service Quality)				
3.1 ระบบสามารถตอบสนองกับผู้ใช้งานได้อย่างรวดเร็ว	4.81	0.39	8.16	มากที่สุด

หัวข้อในการประเมิน	\bar{X}	S.D.	C.V. (%)	แปลผล
3.2 ประสิทธิภาพของการใช้งานระบบ	4.86	0.35	7.12	มากที่สุด
3.3 การแสดงคำแนะนำหรือวิธีการใช้บริการเว็บ	4.86	0.35	7.12	มากที่สุด
3.4 สามารถทำเป็นอาชีพหรือมีรายได้เสริมได้	4.86	0.35	7.12	มากที่สุด
3.5 มีบริการช่องทางการค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยง่าย	4.89	0.31	6.43	มากที่สุด
3.6 ความพร้อมของระบบสามารถเข้าถึงได้ง่ายและใช้งานง่ายรองรับหลายอุปกรณ์	4.85	0.36	7.42	มากที่สุด
3.7 การบริการให้ความช่วยเหลือจากระบบเมื่อผู้ใช้ประสบปัญหาในการใช้งานเช่น มีช่องทางการติดต่อร้องเรียนต่าง ๆ	4.82	0.38	7.98	มากที่สุด
ภาพรวมคุณภาพของการบริการ (Service Quality)	4.85	0.33	6.86	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวม	4.86	0.33	6.75	มากที่สุด

จากตารางที่ 4.2 พบว่าระดับความพึงพอใจของผู้ชาย(ผู้สูงอายุ)ต่อการทดลองใช้ระบบต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (\bar{X} =4.86, S.D.=0.33) และมีค่าสัมประสิทธิ์ของการแปรผันค่าของระดับความพึงพอใจของผู้ชายเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 6.75 เมื่อพิจารณาภาพรวมในแต่ละด้าน พบว่าทุกด้านมีความพึงพอใจในภาพรวมระดับมากที่สุด โดยเรียงค่าเฉลี่ยมากไปน้อย ดังนี้ คุณภาพของการบริการ(\bar{X} = 4.85,S.D.=0.33) คุณภาพของข้อมูล(\bar{X} =4.84, S.D.=0.36) และคุณภาพของระบบ (\bar{X} =4.8, S.D.=0.4)

ตารางที่ 4.3 แสดงระดับความพึงพอใจของผู้ซื้อ(บุคคลทั่วไป)ต่อระบบ

หัวข้อในการประเมิน	\bar{X}	S.D.	C.V. (%)	แปลผล
1. คุณภาพของข้อมูล (Information Quality)				
1.1 ข้อมูลมีความชัดเจนครบถ้วนและมีประโยชน์ไม่ซ้ำซ้อน	4.85	0.36	7.37	มากที่สุด
1.2 ข้อมูลเชื่อมโยงตรงตามลิงก์ไปยังเนื้อหาได้ถูกต้อง	4.90	0.30	6.13	มากที่สุด
1.3 วิธีการนำเสนอข้อมูลมีความชัดเจนถูกต้อง น่าเชื่อถือ มีความน่าสนใจ	4.90	0.30	6.13	มากที่สุด
1.4 การจัดหมวดหมู่เนื้อหาช่วยต่อการค้นหาและทำความเข้าใจ	4.80	0.40	8.34	มากที่สุด
1.5 การจัดเรียงลำดับเนื้อหาเป็นขั้นตอนมีความต่อเนื่อง เข้าใจง่าย	4.93	0.26	5.35	มากที่สุด
1.6 การแสดงผลข้อมูลตรงตามความต้องการของผู้ใช้	4.93	0.26	5.35	มากที่สุด
1.7 ภาพและข้อความบนหน้าจอมีความเหมาะสมสอดคล้องกันเป็นระเบียบเข้าใจง่าย	4.85	0.36	7.37	มากที่สุด
ภาพรวมคุณภาพของข้อมูล (Information Quality)	4.88	0.28	5.71	มากที่สุด
2. คุณภาพของระบบ (System Quality)				
2.1 ระบบมีการจัดวางรูปแบบโครงสร้างของระบบไว้เป็นอย่างดี	4.85	0.36	7.37	มากที่สุด
2.2 ระบบมีเมนูการใช้งานที่ครอบคลุมทุกกระบวนการ	4.88	0.33	6.67	มากที่สุด

หัวข้อในการประเมิน	\bar{X}	S.D.	C.V. (%)	แปลผล
2.3 การเข้าถึงหน้าเว็บง่ายและเวลาที่มีความเหมาะสม	4.88	0.33	6.67	มากที่สุด
2.4 ความสามารถในการจัดการที่ดีด้านระบบสมาชิกสามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก	4.88	0.33	6.67	มากที่สุด
2.5 ความสามารถในการจัดการที่ดี ระบบค้นหาและแสดงรายการสินค้าสามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก	4.83	0.38	7.88	มากที่สุด
2.6 ความสามารถในการจัดการที่ดีด้านระบบตะกร้าสินค้าสามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก	4.85	0.36	7.37	มากที่สุด
2.7 ความสามารถในการจัดการที่ดีด้านระบบ สามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก	4.85	0.36	7.37	มากที่สุด
2.8 สามารถขายสินค้าและบริการโดยไม่จำกัดทางด้านสถานที่และเวลา	4.80	0.40	8.43	มากที่สุด
2.9 ระบบมีการรักษาความปลอดภัยและมีความน่าเชื่อถือ	4.85	0.36	7.37	มากที่สุด
ภาพรวมคุณภาพของระบบ (System Quality)	4.85	0.33	6.75	มากที่สุด
3. คุณภาพของการบริการ (Service Quality)				
3.1 ระบบสามารถตอบสนองกับผู้ใช้งานได้อย่างรวดเร็ว	4.86	0.35	7.26	มากที่สุด
3.2 ประสิทธิภาพของการใช้งานระบบ	4.91	0.29	5.84	มากที่สุด
3.3 การแสดงคำแนะนำหรือวิธีการใช้บริการเว็บ	4.88	0.33	6.67	มากที่สุด
3.4 ท่านมีความไว้วางใจใน "ระบบ" ของ เว็บแอปพลิเคชันสร้างรายได้สำหรับผู้สูงอายุ	4.88	0.33	6.67	มากที่สุด
3.5 มีบริการช่องทางการค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยง่าย	4.91	0.29	5.84	มากที่สุด
3.6 ความพร้อมของระบบสามารถเข้าถึงได้ง่ายและใช้งานง่าย	4.87	0.34	7.03	มากที่สุด
3.7 การบริการให้ความช่วยเหลือจากระบบเมื่อผู้ใช้ประสบปัญหาในการใช้งานเช่น มีช่องทางการติดต่อร้องเรียนต่าง ๆ	4.84	0.37	7.69	มากที่สุด
ภาพรวมคุณภาพของการบริการ (Service Quality)	4.88	0.30	6.09	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวม	4.87	0.29	6.00	มากที่สุด

จากตารางที่ 4.3 พบว่าระดับความพึงพอใจของผู้ซื้อ(บุคคลทั่วไป)ต่อการทดลองใช้ระบบต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับผู้สูงอายุในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (\bar{X} =4.87,S.D.=0.29) และค่าสัมประสิทธิ์ของการแปรผันค่าของระดับความพึงพอใจของผู้ซื้อโดยรวมอยู่ที่ 6.00 เมื่อพิจารณาภาพรวมในแต่ละด้าน พบว่าทุกด้านมีความพึงพอใจในภาพรวมระดับมากที่สุด โดยเรียงค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย คือ คุณภาพของการบริการ (\bar{X} =4.88, S.D.=0.30) เท่ากับคุณภาพของข้อมูล (\bar{X} =4.88, S.D.=0.28) และรองลงมาคือคุณภาพของระบบ(\bar{X} =4.85, S.D.=0.33)

ส่วนที่ 3 รูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุ ในจังหวัดสมุทรปราการ

การวิจัยนี้ ได้ศึกษาจากเอกสาร หลักการ แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แล้วนำมาสร้างเครื่องมือเพื่อให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการจำนวน 30 คน ประเมินความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และ ความมีประโยชน์ของรูปแบบ เพื่อนำมาสร้างร่างรูปแบบการจัดการเครือข่าย แล้วให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 7 คน วิชาพัชร์ เพื่อหาความคิดเห็นที่สอดคล้อง ความเหมาะสม และความเป็นไปได้ในการปฏิบัติ แล้วนำผลการวิพากษ์มาสรุปและสร้างแผนภาพรูปแบบการจัดการเครือข่าย

ผลการศึกษารูปแบบเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ ประกอบด้วย 3 ส่วนคือ 1) ขอบข่ายการพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุ 2) องค์ประกอบของเครือข่าย 3) กระบวนการ/ขั้นตอนการสร้างเครือข่าย มีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 ขอบข่ายการพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุ ประกอบด้วย 3 ด้าน คือ

1. ด้านการผลิต เป็นการนำเอาปัจจัยการผลิตต่างๆ อันได้แก่ ที่ดิน แรงงาน ทุน วัตถุดิบและผู้ประกอบการ ผ่านกระบวนการผลิตหรือกรรมวิธีการผลิต จนกระทั่งออกมาเป็นสินค้าหรือบริการสำเร็จรูป เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ปัญหาการผลิตของกลุ่มชุมชนหรือกลุ่มผู้สูงอายุ ยังยึดติดกับรูปแบบเดิมๆ ที่เคยได้รับ บางครั้งไม่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาได้ไม่นานโดยเฉพาะอาหาร จึงควรสนับสนุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดอบรมให้ความรู้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การผลิตให้ได้คุณภาพ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

2. ด้านการจัดจำหน่าย เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวกับการนำสินค้าและบริการออกสู่ตลาด เพื่อเสนอต่อผู้บริโภคโดย การจัดหาสถานที่ขาย หรืออาศัยผู้เชี่ยวชาญทางการตลาดที่เป็นคนกลาง ช่วยในการนำเสนอสินค้าและบริการไปสู่ผู้บริโภคในเวลาและสถานที่ที่เหมาะสม จากปัญหาของกลุ่มหรือชุมชนที่ผลิตสินค้าแล้ว ส่วนมากยังขาดที่จำหน่ายสินค้า บางคนผลิตทีละน้อยเพื่อจำหน่ายเอง หรือไปฝากขายตามร้านอื่น ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริมให้ลงทะเบียน OTOP เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และส่งเสริมด้านการตลาด และอาจมีหน่วยงานอื่นที่ช่วยเหลือในด้านตลาดได้ เช่น พาณิชย์จังหวัด กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งในสถานการณ์ปัจจุบัน การขายออนไลน์ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการจำหน่ายสินค้า

3. ด้านการบริหารจัดการ การบริหารเป็นวิธีการจัดการทรัพยากรประเภทต่างๆ ได้แก่ คน เครื่องจักร วัตถุดิบ ให้มีการประสานงานและมีความสัมพันธ์กันอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนการบริหารจัดการ โดยการจัดตั้งกรรมการกลุ่ม เลือกโดยสมาชิก ดำเนินการบริหารกลุ่ม และเชื่อมโยงเป็นเครือข่าย อาจจัดหาหน่วยงานมาอบรมในเรื่องของการบริหารจัดการได้ เช่น มหาวิทยาลัย เป็นต้น

ส่วนที่ 2 องค์ประกอบของเครือข่ายของรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือ ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ ดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 คุณลักษณะที่ดีของผู้นำและสมาชิกเครือข่าย ประกอบด้วย 8 องค์ประกอบ
ย่อย ได้แก่

- 1) เป็นผู้ที่มีความเสียสละเพื่อส่วนรวม
- 2) มีความสามารถในการสื่อสารมีศิลปะในการจูงใจคน
- 3) มีความรับผิดชอบสูง
- 4) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
- 5) ความเป็นประชาธิปไตย
- 6) มีมนุษยสัมพันธ์จริงใจต่อเพื่อนร่วมงาน
- 7) มีความนุ่มนวลอ่อนปรนเสริมสร้างความสามัคคี
- 8) มีภาวะผู้นำทางวิชาการสูง

องค์ประกอบที่ 2 กระบวนการเสริมสร้างพลังอำนาจ ประกอบด้วย 9 องค์ประกอบย่อย
ได้แก่

- 1) การสร้างความไว้วางใจ
- 2) การให้อิสระในการทำงาน
- 3) การส่งเสริมการมีส่วนร่วม
- 4) การสร้างความตระหนัก
- 5) การยอมรับในผลการปฏิบัติงาน
- 6) การเสริมสร้างความรู้ทักษะความสามารถ
- 7) การจัดบรรยากาศแลกเปลี่ยนเรียนรู้
- 8) การมอบหมายอำนาจหน้าที่
- 9) การสนับสนุนทรัพยากรที่จำเป็น

องค์ประกอบที่ 3 การปฏิบัติงานของเครือข่ายและการสะท้อนผล ประกอบด้วย 9
องค์ประกอบย่อย ได้แก่

- 1) กำหนดเป้าหมาย
- 2) กำหนดบทบาทหน้าที่
- 3) กำหนดวิธีการสื่อสารและกลไกการประสานงาน
- 4) การปฏิบัติงานตามแผน
- 5) การเผยแพร่ผลงาน
- 6) กำหนดแผนปฏิบัติการ
- 7) สร้างความรู้ความเข้าใจในแผนการปฏิบัติและการประเมินผล
- 8) การประเมินผลการปฏิบัติงาน
- 9) การรายงานผลการปฏิบัติงาน

องค์ประกอบที่ 4 เทคนิค วิธีการพัฒนาสมาชิก ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบย่อย ได้แก่

- 1) การอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก
- 2) การปฏิบัติจริง
- 3) การประชุมเชิงปฏิบัติการ
- 4) การระดมความคิด
- 5) การศึกษาดูงาน

องค์ประกอบที่ 5 กิจกรรมสำคัญที่เสริมประสิทธิภาพการดำเนินการกิจของเครือข่าย ประกอบด้วย 9 องค์ประกอบย่อย ได้แก่

- 1) การมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคนในเครือข่าย
- 2) การสร้างวิสัยทัศน์ร่วมกัน
- 3) การติดต่อสื่อสารที่หลากหลายวิธี
- 4) การเสริมสร้างกระบวนการเรียนรู้และการปรับตัว
- 5) การพัฒนากิจกรรมและความเคลื่อนไหวทางธุรกิจ
- 6) การมีปฏิสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยน
- 7) มีการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงาน
- 8) การมีส่วนร่วมขององค์กรอื่น
- 9) การพัฒนาสมาชิกเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง

ส่วนที่ 3 กระบวนการของรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือ ประกอบด้วย 6 ขั้นตอน มีดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นพัฒนาความสัมพันธ์ ประกอบด้วย

- 1) สมาชิกในเครือข่ายมีความสัมพันธ์เป็นกัลยาณมิตรต่อกัน
- 2) สมาชิกมีอิสระในความคิดยอมรับความคิดเห็นของกันและกัน
- 3) มีการเสริมสร้างวัฒนธรรมเครือข่ายเพื่อขจัดความขัดแย้ง
- 4) มีการเสริมสร้างกิจกรรมสาธารณะเวทีแห่งการแลกเปลี่ยนเรียนรู้
- 5) มีการสรุปและทบทวนสิ่งที่ได้เรียนรู้ร่วมกัน
- 6) มีบรรยากาศแบบพลังเกื้อกูลสามัคคี
- 7) เครือข่ายมีการทำงานเป็นทีม
- 8) เครือข่ายมีความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นต่อกัน
- 9) มีการรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างสมาชิกทุกระดับ
- 10) เครือข่ายมีความโปร่งใสสามารถตรวจสอบได้

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้างเครือข่าย ประกอบด้วย

- 1) การสร้างความตระหนักแก่สมาชิกในเครือข่ายเพื่อการพัฒนา
- 2) การสร้างความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง
- 3) การสร้างความซื่อสัตย์และจริงใจต่อกันและกันของสมาชิก

- 4) สมาชิกเข้าร่วมเครือข่ายด้วยความเต็ม
- 5) สมาชิกตระหนักถึงความสำคัญของเครือข่ายอยู่เสมอ
- 6) เครือข่ายมีความพร้อมและมีการเตรียมกลุ่มหรือเตรียมเครือข่าย
- 7) กลุ่มบุคคล หน่วยงาน องค์กรที่จะรวมตัวเป็นเครือข่ายต้องมีเป้าหมายและความ

ต้องการเหมือนกัน

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นรักษาความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วย

- 1) มีการจัดกิจกรรมร่วมกันที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง
- 2) มีการรักษาสัมพันธ์ภาพที่ระหว่างสมาชิกเครือข่าย
- 3) กำหนดกลไกสร้างระบบจิตใจ
- 4) จัดหาทรัพยากรสนับสนุนเพียงพอ
- 5) ให้ความช่วยเหลือและช่วยแก้ไขปัญหาและ
- 6) มีการสร้างผู้นำรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นประสานหน่วยงานองค์กรเครือข่าย ประกอบด้วย

- 1) มีการประชาสัมพันธ์แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ความรู้ ทักษะ
- 2) มีการเชื่อมโยงสมาชิกที่ไม่มีโอกาสติดต่อกันเพื่อให้เข้ากันได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 3) มีการสื่อสารให้สมาชิกเครือข่ายสนใจทำกิจกรรมร่วมกัน
- 4) มีการชี้ให้สมาชิกเครือข่ายเห็นสภาพปัญหาและประเด็นการพัฒนาร่วมกัน
- 5) มีการประสานหน่วยงาน/ องค์กรเครือข่ายที่เป็นแหล่งวิชาการ
- 6) เสนอโครงการความร่วมมือเพื่อการแบ่งปันทักษะและประสบการณ์แก่เครือข่าย
- 7) กำหนดและสร้างข้อตกลงเป็นพันธสัญญาาร่วมกัน
- 8) สมาชิกเครือข่ายมีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่และมีความจริงใจต่อเพื่อนร่วมงานใน

เครือข่าย

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นบริหารจัดการเครือข่าย ประกอบด้วย

- 1) เครือข่ายมีกระบวนการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ
- 2) เครือข่ายมีการจัดทำแผน
- 3) เครือข่ายมีการปฏิบัติตามแผน
- 4) เครือข่ายมีการประเมินผล
- 5) เครือข่ายมีการกำหนดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่
- 6) เครือข่ายมีการควบคุมตรวจสอบ

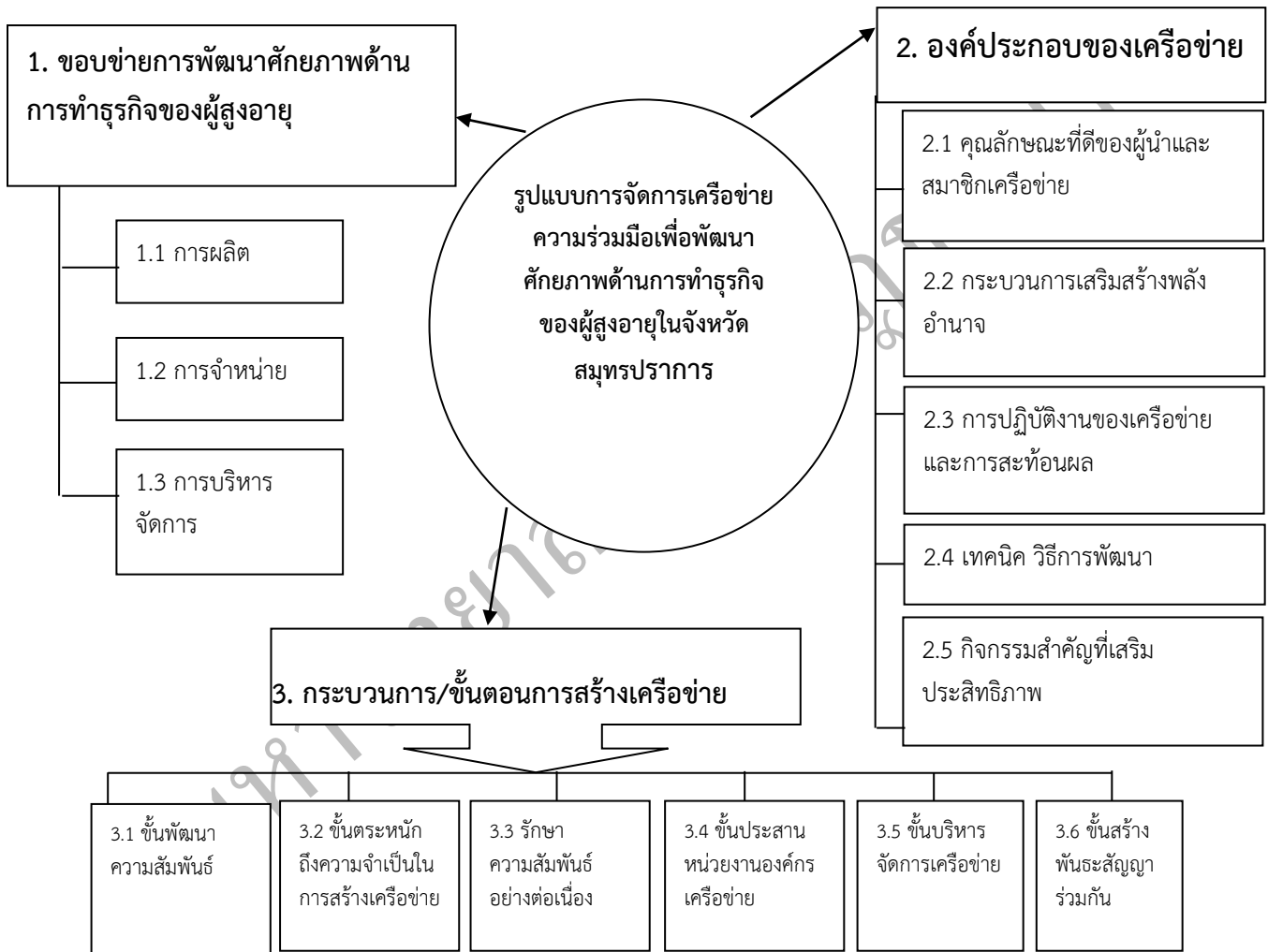
ขั้นตอนที่ 6 ขั้นสร้างพันธสัญญาาร่วมกัน ประกอบด้วย

- 1) สมาชิกเครือข่ายกำหนดวัตถุประสงค์และข้อตกลงในการทำงานร่วมกัน
- 2) เครือข่ายมีการดำเนินการแบบมีส่วนร่วม
- 3) มีการกำหนดบทบาทของสมาชิกให้ชัดเจน

- 4) สมาชิกสร้างส่งเสริมและดำรงไว้ซึ่งความสัมพันธ์อันดีต่อกัน
- 5) มีการสื่อสารแบบสองทางและสื่อสารอย่างทั่วถึง
- 6) สมาชิกมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และดำเนินงานตามแผนอย่างเป็นระบบ

จากผลการศึกษา สามารถนำมาสร้างเป็นรูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือ แสดงตาม

ภาพที่ 4.1



ภาพที่ 4.1 รูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ

ส่วนที่ 4 แนวทางการสร้างรายได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน ในจังหวัดสมุทรปราการ

การศึกษาเพื่อค้นหาคำตอบตามวัตถุประสงค์นี้ เป็นการนำผลงานวิจัย 3 เรื่องในแผนงานวิจัย คือ 1) การพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ 2) การพัฒนาต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ และ 3) รูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ มาสร้างเป็นเครื่องมือในการศึกษา โดยสัมภาษณ์ผู้ปฏิบัติงานในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอาชีพแก่ผู้สูงอายุจำนวน 30 ราย แล้วนำผลการสัมภาษณ์วิเคราะห์เชิงเนื้อหา ผลการวิจัยพบว่า แนวทางการสร้างรายได้ของผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในด้านกลยุทธ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ชุมชน ด้านการใช้เว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ และด้านการจัดการเครือข่าย เป็นดังนี้

1. ด้านกลยุทธ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ชุมชน

1.1 ลูกค้ายุค/ลักษณะที่น่าสนใจในการนำผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุเสนอขาย

ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่แนะนำให้เลือกลูกค้าที่อยู่ในวัยทำงาน อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป เนื่องจากมีกำลังซื้อ และมีภาวะการตัดสินใจด้วยตนเองได้ดีเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าและบริการ มีความพร้อมในการสื่อสารกับผู้สูงอายุ หรืออาจอยากช่วยเหลือผู้สูงอายุเพื่อสร้างรายได้ อย่างไรก็ตามประเด็นการตัดสินใจจะขึ้นอยู่กับ ผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุกุณภาพทันสมัย ทำให้น่าซื้อและสามารถสร้างความพึงพอใจในการใช้งานให้แก่ผู้บริโภคได้ ส่วนลูกค้ายุคเป้าหมายที่รองลงมาเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในชุมชน มีความสนใจสินค้าที่มีความแปลกใหม่ และนักท่องเที่ยวในพื้นที่อื่น มีผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนน้อยที่แนะนำให้ลือกลูกค้ายุคผู้สูงอายุ นักเรียน นักศึกษา ประชาชนทั่วไปและกลุ่มที่สามารถนำไปขายต่อได้

1.2 วิธีดำเนินการจัดหาวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้ในการผลิตให้มีจำนวนเพียงพอ มีใช้ตลอดปี และมีคุณภาพดี

ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ตอบว่าวัตถุดิบไม่ขาดแคลน สามารถจัดหาใช้ได้ตลอดปี อย่างไรก็ตาม มีข้อเสนอแนะว่า ควรสร้างเครือข่ายของคนในท้องถิ่นและ/ชุมชนใกล้เคียง เพื่อจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งที่เชื่อถือได้ โดยการทำข้อตกลงหรือสัญญากับผู้ขายแหล่งวัตถุดิบ มีการกำหนดคุณภาพและปริมาณที่ต้องการไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ควรส่งเสริมให้คนในท้องถิ่นเห็นคุณค่าวัตถุดิบเหล่านั้น โดยการเริ่มจากผู้นำชุมชน เพราะผู้นำชุมชนจะเป็นแบบอย่างที่ดีให้แก่คนในชุมชนเอง รวมถึงหน่วยงานต่างๆ ร่วมกันสนับสนุนทั้งภาครัฐ เอกชน และวิสาหกิจ ควรมีการรวมกลุ่มและวางแผนในการผลิต ว่าช่วงไหนควรผลิตอะไร ควรจะวางแผนการผลิตและการใช้วัตถุดิบของแต่ละพื้นที่ไว้ล่วงหน้า เพื่อให้สามารถจัดหาวัตถุดิบได้เพียงพอตลอดปี ควรให้ความรู้ในการจัดทำปฏิทินการปลูกพืชกับเกษตรกรผู้ปลูกวัตถุดิบ จะทำให้รู้ระยะเวลาผลผลิตนั้นออก สามารถวางแผนได้ตรงตามความต้องการของตลาด และวางแผนการผลิตและดำเนินการผลิตวัตถุดิบให้มีคุณภาพ สามารถควบคุมการผลิตวัตถุดิบให้มีมาตรฐาน ควรมีการ

รวมกลุ่มของเกษตรกร จัดตั้งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อทำสัญญาที่จะส่งต่อสินค้าทางการเกษตรให้กับผู้ผลิต โดยหมุนเวียนกันไปในแต่ละราย ทำให้มีวัตถุดิบในการผลิตเพียงพอและมีใช้ตลอดปี

1.3 การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ชุมชนของผู้สูงอายุ เพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ตอบว่าราคากับคุณภาพกับปริมาณของผลิตภัณฑ์ต้องสอดคล้องกัน โดยพิจารณาต้นทุนการผลิต ต้องมีการคำนวณต้นทุน เพื่อนำมาคำนวณเป็นราคาขาย ควรคิดราคาต้นทุนการผลิตในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต และนำไปรวมกับผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อนำทั้งสองอย่างมารวมกันจึงตั้งราคาสินค้า โดยคิดราคาสินค้าเป็นต่อชิ้น แต่ต้องไม่เอาเปรียบผู้ซื้อ อาจจัดโปรโมชั่นเพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ซื้อ แต่ต้องมีราคาที่เหมาะสม ได้กำไรและไม่ขาดทุน หากมีการแปรรูป มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีก็สามารถกำหนดราคาเพิ่มขึ้นได้ เมื่อนำไปขายในช่องทางออนไลน์ เช่น Lazada ก็สามารกำหนดราคาให้สมเหตุสมผลได้ และต้องไม่ลดคุณค่าของสินค้า สินค้าแฮนด์เมดเป็นสินค้าที่ใช้เวลาในการทำนาน ราคาควรสมเหตุสมผล กรณีสินค้าอื่นๆ ควรตั้งราคาไม่สูงกว่าท้องตลาด ศึกษาคู่แข่งว่ามีจุดอ่อนจุดแข็งอย่างไร มีจำนวนมากน้อยขนาดไหน ถ้าสินค้าแบบเดียวกันมีคู่แข่งจำนวนมาก ราคาสินค้าก็ควรเกาะกลุ่มไม่ให้ต่างกันมาก แต่ถ้าหากสินค้าไม่มีคู่แข่งเลย ก็อาจจะตั้งราคาสูงได้

1.4 วิธีการที่จะทำให้ภาคเอกชนมาร่วมมือกับภาครัฐ เพื่อช่วยเหลือผู้สูงอายุในการสร้างรายได้ด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนของผู้สูงอายุ ในเรื่องต่อไปนี้

1.4.1 จัดตั้งเครือข่ายช่องทางการจัดจำหน่าย

ผู้ให้สัมภาษณ์แนะนำว่าชุมชนควรสร้างเครือข่ายทั้งในและนอกชุมชน มีการจัดตั้งกลุ่มชมรมผู้สูงอายุ กลุ่มอาชีพต่างๆ ที่เป็นเครือข่ายในการขายสินค้า เชิญชวนผู้จำหน่ายสินค้าให้ความร่วมมือและดูแลกันในการจำหน่ายสินค้าในช่องทางต่างๆ เช่น การจำหน่ายในตลาดของอำเภอ การจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook Line Lazada การจำหน่ายโดยมีลูกค้ามารับซื้อ โดยให้มีการจำหน่ายอย่างเท่าเทียม กระจายรายได้ให้ทั่วถึงในแต่ละกลุ่ม ไม่ให้มีการเอาเปรียบซึ่งกันและกัน หน่วยงานภาครัฐต้องขอความร่วมมือในการสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์ผู้สูงอายุสามารถขายได้ตามท้องตลาด โดยจัดตั้งโครงการช่วยเหลือผู้สูงอายุ พร้อมทั้งขอความร่วมมือกับภาคเอกชน โดยการประสานงานกับภาคเอกชน มีการทำสัญญา วิเคราะห์ผลดี ผลเสีย รวมถึงผลประโยชน์ในการส่งเสริมให้ผู้สูงอายุมีรายได้ ลดอัตราผู้มีรายได้น้อยให้กับประเทศเช่น การนำผลิตภัณฑ์จำหน่ายที่ประชานิยมไทย หน่วยงานของรัฐ ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ สาขาร้านสะดวกซื้อต่างๆ มีการอบรมหรือการจัดงานต่างๆ ให้เชิญชวนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาร่วมออกแสดงบูทตามงานต่างๆของภาครัฐและเอกชน เพื่อประชาสัมพันธ์ให้หน่วยงานของเอกชนรับรู้ว่ามีชมรมผู้สูงอายุในพื้นที่และมีสินค้าอะไรจำหน่ายบ้าง ประสานบริษัทที่มีนโยบายสนับสนุนและช่วยเหลือสังคม(CSR: Corporate social responsibility) เพื่อขอนำผลิตภัณฑ์ของผู้สูงอายุไปวางจำหน่าย

1.4.2 จัดหาเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุเช่า

ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการให้เช่ามีความยากในการดำเนินการ อย่างไรก็ตามมีผู้แนะนำแนวทางอื่นๆ ดังนี้

- 1) จัดตั้งศูนย์ประสานงานหาผู้ประกอบการเอกชนที่มีเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าของผู้สูงอายุ แล้วขอใช้และแบ่งปันประโยชน์ร่วมกัน
- 2) สถาบันทางการศึกษาบริการออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ให้
- 3) ใช้งบประมาณองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นหรือบริษัทที่ดำเนินการเรื่องเกี่ยวกับเทคโนโลยี เพื่อสนับสนุนการจัดซื้อเทคโนโลยี

1.4.3 จัดอบรมความรู้และทักษะการประกอบธุรกิจและการสร้างแรงบันดาลใจ

ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่แนะนำว่าภาครัฐซึ่งอาจเป็นหน่วยงานพัฒนาชุมชน กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย จัดตั้งโครงการอบรมความรู้ในด้านวิชาการ ทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า ความรู้ความเข้าใจในการใช้เว็บแอปพลิเคชัน การขอการรับรองผลิตภัณฑ์ เช่น มาตรฐาน ออย. มพช.GMP และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ หรือในเรื่องที่กลุ่มผู้สูงอายุมีความสนใจ เพื่อเสริมทักษะให้ผู้สูงอายุ โดยเชิญวิทยากรที่เชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ด้านการทำธุรกิจและด้านอื่นๆ มาอบรมบรรยายและสร้างแรงบันดาลใจ อาจนำตัวอย่างผู้สูงอายุที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจมาเป็นกรณีศึกษา และยกตัวอย่างความสำเร็จของบุคคลที่เป็นตัวอย่าง หรือจัดหนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในการขายผ่านออนไลน์ มาเล่าประสบการณ์และวิธีการขายให้ฟังเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ ในการเลือกวิทยากรนั้น ผู้ให้สัมภาษณ์ยังแนะนำว่าควรเลือกใช้วิทยากรที่พูดติดตลก จะช่วยให้ผู้สูงอายุได้ผ่อนคลาย ควรมีการฝึกปฏิบัติการขายเบื้องต้นแก่ผู้สูงอายุด้วย นอกจากนี้หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนควรอำนวยความสะดวกและให้คำปรึกษาด้านการพัฒนา รายได้ด้วย ควรมีหน่วยงานที่สนับสนุนให้จำหน่ายสินค้าและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ จะทำให้สมาชิกกลุ่มเกิดทักษะและแรงบันดาลใจในการพัฒนาให้เติบโตต่อไป

1.4.4 จัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ประจำตำบล

ผู้ให้สัมภาษณ์เห็นด้วยต่อการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ประจำตำบล เพื่อที่จะได้ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้สูงอายุได้ทั่วถึงมากขึ้น ภาครัฐควรมีนโยบายส่งเสริมให้แต่ละหน่วยงานร่วมมือกัน หาหรือแนวทางการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยเริ่มจากให้ผู้นำในชุมชนหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐสอบถามความคิดเห็นจากคนในพื้นที่ ทำแบบสอบถาม ข้อดี ข้อเสีย ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ พร้อมทั้งเชิญภาคเอกชนร่วมสนับสนุนในการจัดตั้ง โดยให้หน่วยงานภาคเอกชนเข้ามาเป็นผู้ร่วมออกแบบการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นในกระบวนการขาย การทำตลาดออนไลน์หรือการออกแบบรูปภาพที่โพสต์ลงในสื่อโซเชียล ที่จะทำให้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์น่าซื้อมากยิ่งขึ้น ควรมีการประชาสัมพันธ์เชิญชวน รวบรวมจำนวนผู้สูงอายุที่สนใจเข้าร่วมการจำหน่ายในระบบออนไลน์ ให้มาร่วมมือกันก่อตั้งเว็บไซต์สินค้าออนไลน์ของตำบลของตนขึ้น และแจ้งต่อเจ้าหน้าที่หน่วยงานต่างๆ ว่ามีเว็บไซต์สินค้าชุมชนของตำบล ซึ่งจะสามารถทำให้ได้รับการสนับสนุน หรืออาจประสานงานพัฒนาชุมชนอำเภอหรือจังหวัด เพื่อนำผลิตภัณฑ์เข้าไปขายระบบออนไลน์ของภาครัฐที่มีอยู่แล้ว

1.4.5 การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ชุมชนของผู้สูงอายุให้เป็นที่ยุ้จักและจูงใจให้ลูกค้า

ซื้อ

ผู้ให้สัมภาษณ์ให้คำแนะนำว่าต้องมีการวางแผนการตลาด โดยให้หน่วยงานที่มีองค์ความรู้เข้ามาเกี่ยวข้อง ภาครัฐและภาคเอกชนร่วมมือกันสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ที่น่าสนใจ ดึงจุดเด่นของสินค้าออกมานำเสนอ มีเรื่องราวที่น่าสนใจ บอกข้อดีของผลิตภัณฑ์ สิ่งที่คุณจะได้รับ ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของหน่วยงานราชการ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอ เว็บไซต์ของตำบลแพนเพงของทางเทศบาล ผ่านองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น Facebook ส่วนตัวของเจ้าหน้าที่ และของสมาชิกกลุ่มเอง หรือ ผ่าน Line และ Lazada หรือ เว็บไซต์โรงงานอุตสาหกรรม และจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อจูงใจการซื้อสินค้า โดยประชาสัมพันธ์ให้มีความน่าสนใจ สร้างคอนเทนต์ของสินค้า เช่น นำรูปสวยงามมาลงเพื่อดึงดูดผู้ซื้อ การทำโปรโมชั่น การลดราคาสินค้า เช่น Flash sale ประชาสัมพันธ์ทั้งในสื่อโซเชียล รวมถึงการจัดโปรโมชั่น มีบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย เพื่อสร้างแรงจูงใจให้นำซื้อสินค้า ขอความร่วมมือหน่วยงานท้องถิ่นตำบล ช่วยประชาสัมพันธ์ จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย หรือสร้างกลุ่มสมาชิกสายเลือดใหม่เพื่อเป็นทายาทของชุมชน ทั้งนี้กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ และพัฒนาชุมชนควรเป็นศูนย์กลางในการร่วมมือกันพัฒนา

2. ด้านการใช้เว็บแอปพลิเคชัน

2.1 แนวทางที่จะทำให้ผู้สูงอายุมีอุปกรณ์สำหรับใช้เว็บแอปพลิเคชันเพื่อขายผลิตภัณฑ์ชุมชน

ผู้ให้สัมภาษณ์ให้ข้อคิดเห็นว่า ควรสนับสนุนส่งเสริมให้ผู้สูงอายุใช้อุปกรณ์สำหรับใช้เว็บแอปพลิเคชัน โดยจัดตั้งกลุ่มอาชีพเพื่อขอรับการสนับสนุนอุปกรณ์และระบบสำหรับการขายสินค้าออนไลน์จากภาคเอกชน หรือภาคภาครัฐควรสนับสนุนอุปกรณ์ที่ผู้สูงอายุสามารถเข้าถึงได้ง่าย หรือหากต้องใช้อุปกรณ์ควรมีราคาไม่แพง ให้เหมาะสมกับผู้สูงอายุหรือเน้นอุปกรณ์ไว้สำหรับเฉพาะผู้สูงอายุเท่านั้น อย่างไรก็ตามต้องมีหน่วยงานหลักในการเป็นแม่ข่ายในการดำเนินกิจกรรมโครงการ และประสานหลายๆ หน่วยงาน เพื่อหาเครือข่ายอำนวยความสะดวกให้ผู้สูงอายุ หรือให้ความรู้การใช้เว็บแอปพลิเคชันแก่ผู้สูงอายุ โดยแสดงให้เห็นถึงข้อดีและความจำเป็นของการใช้เว็บแอปพลิเคชันและอุปกรณ์ต่างๆ แสดงให้เห็นว่าการใช้งานผ่านแอปพลิเคชันดีกว่าสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบันอย่างไร เมื่อผู้สูงอายุเห็นความสำคัญและข้อดีของการใช้อุปกรณ์แอปพลิเคชันแล้ว ก็จะมีแรงจูงใจในการใช้ซื้ออุปกรณ์เพิ่มขึ้น หรืออาจให้ลูกหลาน คนในครอบครัวช่วยเหลือการจัดซื้ออุปกรณ์ แต่ผู้ให้สัมภาษณ์บางท่านให้ความเห็นว่าแนวทางที่จะทำให้ผู้สูงอายุมีอุปกรณ์สำหรับใช้เว็บแอปพลิเคชันเพื่อขายผลิตภัณฑ์ชุมชนเป็นไปได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากผู้สูงอายุเรียนรู้เริ่มช้า ควรเป็นในลักษณะการเชื่อมโยงลูกหลานหรือหน่วยงานที่ดูแลด้านการทำแอปพลิเคชันดีกว่าให้ผู้สูงอายุมาทำเอง

2.2 แนวทางให้ผู้สูงอายุสนใจใช้เว็บแอปพลิเคชันขายผลิตภัณฑ์ชุมชน

ผู้ให้สัมภาษณ์ให้แนวทางว่าต้องแนะนำให้ความรู้ เชิญชวนให้ผู้สูงอายุใช้เทคโนโลยีใหม่ในการขาย เพื่อลดต้นทุนในการประชาสัมพันธ์สินค้า สอนวิธีการใช้เว็บแอปพลิเคชันแก่ผู้สูงอายุอย่างสม่ำเสมอ และถ่ายทอดวิธีการจากเรื่องยากให้เป็นเรื่องง่าย พยายามไม่ทำอะไรให้ยากสำหรับผู้สูงอายุ ควรสร้างแพลตฟอร์มที่ตอบสนองต่อผู้สูงอายุ เช่น อ่านง่าย ตัวใหญ่ และไม่ใช้คำที่ต้องคิดเยอะ สร้าง

แรงจูงใจเรื่องราวความเป็นอยู่ในปัจจุบันที่พัฒนาเทคโนโลยีต่างๆไปได้ไกล ส่งเสริมประโยชน์การใช้แอปพลิเคชันเหล่านั้น พร้อมทั้งบอกข้อดีและข้อเสีย ต้องอธิบายถึงจุดเปลี่ยนแปลงหากใช้เว็บแอปพลิเคชันในการเพิ่มยอดขาย ยกตัวอย่างความสำเร็จ ส่งเสริมให้ลูกหลานชักชวน เห็นถึงข้อดี และทำให้เห็นตัวอย่างว่าแอปพลิเคชันสามารถช่วยในการขายสินค้าอื่นๆ ได้

2.3 หน่วยงานหรือองค์กรที่จะเป็นผู้รับผิดชอบการดำเนินการใช้เว็บแอปพลิเคชันของผู้สูงอายุ

ผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า ควรเป็นองค์กรเอกชนหรือองค์กรที่สร้างแอปพลิเคชันขึ้นมา เพราะผู้สร้างจะมีความเข้าใจในการใช้งานได้ดีกว่าสามารถถ่ายทอดให้ผู้สูงอายุให้มีความเข้าใจได้ง่ายและรวดเร็ว หรืออาจเป็นหน่วยงานที่ทำงานกับผู้สูงอายุ กลุ่มอาชีพต่างๆ ได้แก่ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น กระทรวง ICT ร่วมกับสำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานเกษตรทั้งจังหวัดและอำเภอ รวมไปถึงองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ทั้งนี้ให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและสำนักงานพัฒนาชุมชนเป็นเจ้าภาพและเป็นผู้ร่วมกันพัฒนา โดยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นเข้ามามีส่วนร่วมรวบรวมเครือข่าย ส่วนสำนักงานพัฒนาชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

2.4 การดำเนินการให้ผู้สูงอายุสามารถใช้เว็บแอปพลิเคชันขายผลิตภัณฑ์ชุมชนได้

ผู้ให้สัมภาษณ์แนะนำว่าควรสร้างแอปพลิเคชันที่เข้าใช้งานง่ายๆ ให้กับผู้สูงอายุ และผู้สูงอายุต้องมีมือถือที่สามารถใช้แอปพลิเคชันและใช้อินเทอร์เน็ต ต้องสร้างแรงจูงใจในการใช้แอปพลิเคชันว่าง่ายต่อการใช้งาน สะดวกและประหยัดเวลา มีการประชาสัมพันธ์การใช้แอปพลิเคชันอย่างทั่วถึง ฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติวิธีการใช้แก่ผู้สูงอายุแบบตัวต่อตัว หรือใช้วิธีการทำซ้ำ โดยการนำผู้มีความรู้การใช้แอปพลิเคชันนั้นๆ หรือบุตรหลานของผู้สูงอายุ มาสอนให้แก่ผู้สูงอายุ สอนหลักการใช้ต่างๆ เช่น การโพสต์ข้อความ โปสเตอร์ เทคนิคการใช้คำต่างๆ เพื่อสร้างแรงดึงดูดใจ รวมถึงการตอบลูกค้า โดยการทำซ้ำๆ หลายรอบ เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยจนสามารถนำไปใช้เองได้ นอกจากนี้ผู้ให้สัมภาษณ์แนะนำว่าอาจส่งเสริมให้ผู้สูงอายุคุ้นเคยกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ว่าใช้งานได้ไม่ยากจากสมาคมผู้สูงอายุในชุมชน เหมือนกับสถานีน้ำชาในอดีต ที่เป็นแหล่งของผู้สูงอายุมารวมตัวกันเพื่อคุยถึงเรื่องราวต่างๆ ในชีวิตประจำวัน หรือจัดกิจกรรมสัมพันธ์ระหว่างครอบครัว พร้อมทำกิจกรรมร่วมกัน ด้านการปฏิบัติให้ผู้สูงอายุใช้เทคโนโลยีกับลูกหลาน ใช้ภาษาพูดที่เข้าใจง่าย และสร้างความเคยชินเพื่อให้เกิดความกล้าแสดงออก ให้ผู้สูงอายุได้แสดงความสามารถของตัวเองออกมา เพื่อให้ผู้สูงอายุคุ้นเคยกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ว่าใช้งานได้ไม่ยาก

3. ด้านการจัดการเครือข่าย

3.1 หน่วยงานและขอบเขตบทบาทหน้าที่ของเครือข่ายความร่วมมือ เพื่อสร้างรายได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน

ผู้ให้สัมภาษณ์เสนอแนะว่าควรประกอบด้วยหลายๆ หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ภาครัฐสนับสนุนแหล่งความรู้ในด้านวิชาการ ทฤษฎี การปฏิบัติ ปัจจัยการผลิต ได้แก่ กระทรวง ICT มีบทบาท

ช่วยเหลือด้านบุคลากรการใช้เทคโนโลยี สำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์สนับสนุนกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุที่นำมาสร้างรายได้ สำนักงานพัฒนาชุมชนและสำนักงานเกษตรจังหวัดและอำเภอสร้างกลุ่มและช่องทางการตลาด องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นตัวขับเคลื่อนประสานการทำงาน สร้างเครือข่ายระดับท้องถิ่น สร้างกลุ่มและสนับสนุนกิจกรรมของผู้สูงอายุ กรมส่งเสริมการเกษตรทำหน้าที่จัดตั้งและรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็งของชุมชน กรมการพัฒนาชุมชนออกแบบและคัดสรรผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรมจังหวัดออกแบบบรรจุภัณฑ์ พาณิชย์จังหวัดช่วยประชาสัมพันธ์การขาย กำกับผู้ใหญ่บ้าน สมาชิกองค์กรบริหารส่วนตำบลเป็นสื่อประชาสัมพันธ์ ช่วยให้ความรู้ ให้คำแนะนำแนวทางในการสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มผู้สูงอายุ ภาคเอกชน/ผู้ประกอบการธุรกิจ สนับสนุนปัจจัยการผลิต การออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ และวิทยากรที่เป็นผู้เชี่ยวชาญที่ประสบความสำเร็จ ธนาคารให้ความรู้ในการจัดการบัญชีธนาคารหรือด้านการเงิน ทั้งนี้แต่ละหน่วยงานควรทำงานในขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่ตนได้รับมอบหมาย ร่วมมือกันแต่ไม่ควรข้ามหน้าข้ามตาในการทำงานกัน และไม่ควรถูกงานซ้ำซ้อน ก็จะทำให้เกิดความร่วมมือได้เป็นอย่างดี

3.2 ระบบและกลไกการสร้างและพัฒนาเครือข่ายความรับผิดชอบร่วมกัน เพื่อให้เกิดความรู้สึกร่วมกันเป็นกลุ่มเครือข่ายเดียวกัน

ผู้ให้สัมภาษณ์เสนอว่า ควรจัดตั้งคณะทำงานแบบบูรณาการทุกภาคส่วน เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมและทำงานเป็นทีม สร้างกระบวนการกลุ่มขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือผู้สูงอายุกันเองให้ได้อย่างยั่งยืน โดยการกำหนดคณะทำงาน เป้าหมาย วัตถุประสงค์ของการทำงาน รวมถึงระเบียบข้อบังคับ และการแบ่งผลโยชน์อย่างถูกต้อง มีวิสัยทัศน์ร่วมกัน สร้างนโยบายให้เป็นรูปธรรมชัดเจน เป็นรูปแบบเดียวกัน รับรู้และมุมมองที่เหมือนกัน มีความสนใจหรือมีผลประโยชน์ร่วมกัน มีการเสริมสร้างซึ่งกันและกัน มีการเกื้อหนุนพึ่งพากัน มีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคนในเครือข่าย มีปฏิสัมพันธ์กันในเชิงแลกเปลี่ยน กำหนดแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มและชุมชนให้ชัดเจน มีการสร้างข้อตกลงร่วมกันของชุมชน เครือข่ายต้องมีการติดต่อมีประตีสัมพันธ์กันอยู่ตลอด ต้องมีการทำกิจกรรมร่วมกัน พบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันระหว่าง นำข้อเสนอแนะและความคิดเห็นไปปฏิบัติ มีแผนงานหรือมีแนวทางของแต่ละหน่วยงานภายในทิศทางเดียวกัน การดำเนินงานของเครือข่ายต้องเป็นไปในทิศทางเดียวกัน มีความสามัคคีกัน

3.3 แนวทางการพัฒนาเครือข่ายเพื่อสร้างรายได้อย่างยั่งยืนให้แก่ผู้สูงอายุ

ผู้ให้สัมภาษณ์เสนอแนะว่า ควรมีโครงการพัฒนาเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง ให้มีเจ้าหน้าที่แต่ละหน่วยงานเข้ามาส่งเสริมสนับสนุนในการช่วยเหลือผู้สูงอายุ ใช้หลักการมีส่วนร่วมในการทำงาน สมาชิกที่เข้าร่วมต้องเข้าใจเป้าหมายในการรวมตัวกันว่าจะก่อให้เกิดความสำเร็จในภาพรวม สร้างการยอมรับในความแตกต่างระหว่างสมาชิก ยอมรับในรูปแบบและวัฒนธรรมองค์กรของสมาชิก มีกิจกรรมสม่ำเสมอและมากพอที่จะทำให้สมาชิกได้ทำงานร่วมกัน เป็นกิจกรรมที่ต้องแน่ใจว่าทำได้ และกระจายงานได้ทั่วถึง ควรเลือกกิจกรรมที่ง่ายและมีแนวโน้มประสบความสำเร็จ อย่าทำกิจกรรมที่ยากโดยเฉพาะครั้งแรกๆ เพราะถ้าทำไม่สำเร็จอาจทำให้เครือข่ายที่เริ่มก่อตัวเกิดการแตกสลายได้ สร้างกระบวนการการมีส่วนร่วมของผู้สูงอายุ มีการรวมกลุ่มเป็นกลุ่มแม่บ้าน หรือกลุ่มผู้สูงอายุในชุมชน โดยสร้างอาชีพที่แปลกใหม่ หรือหา

ความเป็นเอกลักษณ์ของวัตถุดิบในชุมชนมาเป็นจุดขาย สะท้อนชีวิตในอดีตบรรยากาศเก่าๆ มีแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจน มีการเรียนรู้การค้นคว้าสิ่งใหม่ๆ อยู่อย่างสม่ำเสมอ พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย เพื่อเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภค พัฒนาตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ผู้สูงอายุก็จะเกิดความพอใจในการดำเนินงาน และมีใจรักในการดำเนินกิจกรรมของตน สนับสนุนสมาชิกทุกกลุ่ม และทุกด้านที่ต้องการความช่วยเหลือ เน้นการช่วยเหลือกลุ่มสมาชิกที่ยังอ่อนแอให้สามารถช่วยตนเองได้ สนับสนุนให้สมาชิกได้พัฒนางานอย่างเต็มกำลังตามศักยภาพและความชำนาญที่มีอยู่ โดยร่วมกันตั้งเป้าหมายในการพัฒนางานให้กับสมาชิกแต่ละกลุ่ม ส่งผลให้สมาชิกแต่ละกลุ่มมีความสามารถพิเศษเฉพาะด้าน เป็นพื้นฐานในการสร้างความหลากหลายและเข้มแข็งให้กับเครือข่าย จัดให้มีเวทีระหว่างคนทำงานเพื่อพัฒนาหรือแก้ปัญหาในการทำงานด้านต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการให้กำลังใจซึ่งกันและกัน จัดกิจกรรมให้สมาชิกใหม่ของเครือข่าย เพื่อเชื่อมต่อคนรุ่นเก่ากับคนรุ่นใหม่ในการสืบทอดความเป็นเครือข่ายต่อไป ทำให้สร้างรายได้ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

3.4 ผลผลิตภัณฑชุมชนของผู้สูงอายุที่เครือข่ายควรเลือกมาดำเนินการเป็นอันดับแรกและอันดับต่อไป

ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เสนอว่า ควรเป็นอาหาร เพราะผู้บริโภคต้องซื้อเพื่อการดำรงชีวิต รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรม และบริการการท่องเที่ยว ทั้งนี้ควรเป็นผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน ที่เป็นภูมิปัญญาของท้องถิ่นที่ใกล้จะสูญหาย เพราะว่าคุณรุ่นใหม่จะไม่มีผู้สืบทอด ควรอนุรักษ์ให้คู่กับชุมชน ซึ่งจะเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของชุมชน ผลิตภัณฑ์ควรเป็นแนวสุขภาพ ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ส่วนการท่องเที่ยวเป็นแนวท่องเที่ยวเชิงเกษตร ซึ่งกำลังเป็นที่สนใจของคนทั่วไป