

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง แนวทางการสร้างได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ ผล
ศึกษาสามารถสรุป อภิปรายผล และมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยนี้สามารถสรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ดังนี้

1. สรุปการพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุ ในจังหวัด สมุทรปราการ

จากผลการทำ TOWS Matrix ได้แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่ม
ผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการดังนี้

1.1 พัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบในท้องถิ่น โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผสมผสานกับ
วัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีเป็นตำแหน่งผลิตภัณฑ์ สำหรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนักท่องเที่ยวทั้งชาว
ไทยและชาวต่างชาติ

1.2 จัดตั้งเครือข่ายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน ผสานกับช่องทางการ
ท่องเที่ยวของจังหวัดสมุทรปราการโดยภาครัฐและเอกชนร่วมมือกัน

1.3 ผลิตผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐาน โดยภาครัฐ
ร่วมมือกับภาคธุรกิจจัดทำให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุเข้าใช้ในการดำเนินงาน

1.4 จำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะประเภทอาหารในรูปแบบใหม่ๆ เช่น แบบเฟรนไชส์
ออนไลน์ เป็นต้น

1.5 อบรมความรู้และทักษะการประกอบการธุรกิจ และการสร้างแรงบันดาลใจให้
ผู้ประกอบการผู้สูงอายุโดยภาครัฐและภาคเอกชน

1.6 พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายประเภทและหลายระดับราคา

1.7 จัดตั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนกลุ่มผู้สูงอายุและสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับค้ำปลักใน
จังหวัดเพื่อใช้เป็นช่องทางการจัดจำหน่าย พร้อมทั้งประชาสัมพันธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชน ของกลุ่มผู้สูงอายุ
ให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

1.8 ตั้งศูนย์จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ประจำอำเภอหรือตำบล โดยมีผู้
ประสานงาน(Admin)กับภายนอกให้ผู้ประกอบการสูงอายุ

1.9 หาแนวทางการเก็บรักษาคุณภาพวัตถุดิบสำหรับใช้นอกฤดูกาล

2. สรุปการพัฒนาต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้

ผู้สูงอายุ

เว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุที่ผู้วิจัยได้พัฒนาขึ้นนั้น ผู้วิจัยได้นำไปทำการทดสอบการใช้งานระบบโดยผู้ใช้ ประกอบด้วย ผู้ชาย(ผู้สูงอายุ) และผู้ซื้อ(บุคคลทั่วไป) ผลการประเมินความพึงพอใจพบว่า ทั้งผู้ชายและผู้ซื้อมีความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อแยกตามรายด้านพบว่า

ด้านคุณภาพของข้อมูล มีความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด คือ มีความชัดเจน ครบถ้วน และมีประโยชน์ไม่ซ้ำซ้อน เชื่อมโยงตรงตามลิงค์ไปยังเนื้อหาได้ถูกต้อง วิธีการนำเสนอข้อมูลมีความชัดเจน ถูกต้อง น่าเชื่อถือ น่าสนใจ จัดหมวดหมู่เนื้อหาค้นหาได้ง่าย จัดเรียงเนื้อหาเป็นขั้นตอน มีความต่อเนื่อง เข้าใจง่าย แสดงผลข้อมูลตรงตามความต้องการของผู้ใช้ ภาพและข้อความบนหน้าจอมีความเหมาะสม

ด้านคุณภาพของระบบ มีความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด คือ มีการจัดวางรูปแบบโครงสร้างของระบบชัดเจน เมนูการใช้งานครอบคลุมทุกกระบวนการ เข้าถึงหน้าเว็บง่ายและใช้เวลาเหมาะสม สามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก ค้นหารายการสินค้าและระบบตะกร้าสินค้าสามารถใช้งานได้สะดวก สามารถใช้งานได้ไม่จำกัดเวลาและสถานที่ มีระบบรักษาความปลอดภัย และมีความน่าเชื่อถือ

ด้านคุณภาพของการบริการ มีความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ระบบสามารถตอบสนองกับผู้ใช้งานได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ แสดงคำแนะนำหรือวิธีการใช้บริการเว็บ มีบริการช่องทางการค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยง่าย ระบบรองรับการใช้งานได้หลายอุปกรณ์ มีบริการให้ความช่วยเหลือเมื่อผู้ใช้ประสบปัญหาการใช้งาน

3. สรุปรูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุ ในจังหวัดสมุทรปราการ

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

ส่วนที่ 1 ขอบข่ายการพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุ ประกอบด้วย 3 ด้าน คือ

1. ด้านการผลิต ควรสนับสนุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดอบรมให้ความรู้การผลิตผลิตภัณฑ์ การผลิตให้ได้คุณภาพ และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

2. ด้านการจัดจำหน่าย ควรสนับสนุนโดยจัดหาสถานที่ขายส่งเสริมให้ผู้ประกอบการนำผลิตภัณฑ์มาลงทะเลเบียน OTOP เพื่อให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมด้านการตลาด และอาจมีหน่วยงานอื่นที่ช่วยเหลือในด้านตลาด เช่น พาณิชย์จังหวัด กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งในสถานการณ์ปัจจุบัน การขายออนไลน์ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการจำหน่ายสินค้า

3. ด้านการบริหารจัดการ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนการบริหารจัดการ โดยการจัดตั้งกรรมการกลุ่ม เลือกโดยสมาชิก ดำเนินการบริหารกลุ่ม และเชื่อมโยงเป็นเครือข่าย ควรมี การประสานงานและมีความสัมพันธ์กันอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล อาจจัดหาหน่วยงานมาอบรม ในเรื่องของการบริหารจัดการได้ เช่น มหาวิทยาลัย เป็นต้น

ส่วนที่ 2 องค์ประกอบของเครือข่าย ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ ดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 คุณลักษณะที่ดีของผู้นำและสมาชิกเครือข่าย

องค์ประกอบที่ 2 กระบวนการเสริมสร้างพลังอำนาจ

องค์ประกอบที่ 3 การปฏิบัติงานของเครือข่ายและการสะท้อนผล

องค์ประกอบที่ 4 เทคนิค วิธีการพัฒนาสมาชิก

องค์ประกอบที่ 5 กิจกรรมสำคัญที่เสริมประสิทธิภาพการดำเนินการกิจของเครือข่าย

ส่วนที่ 3 กระบวนการ/ขั้นตอนการสร้างเครือข่าย ประกอบด้วย 6 ขั้นตอน

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นพัฒนาความสัมพันธ์

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้างเครือข่าย

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นรักษาความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นประสานหน่วยงานองค์กรเครือข่าย

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นบริหารจัดการเครือข่าย

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นสร้างพันธมิตรสัญญาร่วมกัน

4. สรุปแนวทางการสร้างรายได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ

แนวทางการสร้างรายได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ ด้านกลยุทธ์ การตลาดของผลิตภัณฑ์ชุมชน ด้านการใช้เว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ และด้านการจัดการ เครือข่าย มีดังนี้

4.1 ด้านกลยุทธ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ชุมชน

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ควรเลือกลูกค้าที่อยู่ในวัยทำงาน อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไปเป็นลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากมีกำลังซื้อ รongลงมาเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในชุมชน

ด้านผลิตภัณฑ์และราคา การผลิตผลิตภัณฑ์ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น ส่วนใหญ่ไม่ขาดแคลน แต่ ควรเตรียมไว้ให้มีจำนวนเพียงพอใช้ตลอดปีและมีคุณภาพดี จึงควรวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับ วัตถุดิบในแต่ละช่วงฤดูกาล ควรให้ความรู้ในการจัดทำปฏิทินการปลูกพืชแก่เกษตรกรผู้ปลูกวัตถุดิบ จะทำ ให้สามารถวางแผนการผลิตได้ตรงตามความต้องการของตลาด ควรมีการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายกับ ผู้ขายแหล่งวัตถุดิบทั้งในชุมชนและนอกชุมชน โดยการทำข้อตกลงหรือสัญญา ที่มีการกำหนดคุณภาพและ ปริมาณที่ต้องการไว้อย่างชัดเจน มีการจัดตั้งศูนย์ประสานงานหาผู้ประกอบการเอกชนที่มีเทคโนโลยีที่ เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าของผู้สูงอายุ แล้วขอใช้และแบ่งปันประโยชน์ร่วมกัน หรือใช้งบประมาณ องค์กรบริหารส่วนท้องถิ่นหรือบริษัทที่ดำเนินการเรื่องเกี่ยวกับเทคโนโลยี เพื่อสนับสนุนการจัดซื้อ

เทคโนโลยีที่ทันสมัย สถาบันทางการศึกษาให้บริการออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ ส่วนการกำหนดราคา ต้องสอดคล้องกับคุณภาพและปริมาณของผลิตภัณฑ์ โดยพิจารณาต้นทุนการผลิตในทุกขั้นตอนของ กระบวนการผลิต และนำไปรวมกับผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับ

การจัดจำหน่าย ควรสร้างเครือข่ายทั้งในและนอกชุมชน ที่เป็นเครือข่ายการขายสินค้า ภาครัฐควรมีนโยบายส่งเสริมให้แต่ละหน่วยงานร่วมมือกันหาหรือแนวทางการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทางออนไลน์ที่ประจำตำบล โดยเริ่มจากผู้นำในชุมชน ควรมีการประชาสัมพันธ์เชิญชวน รวบรวมจำนวน ผู้สูงอายุที่สนใจเข้าร่วมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในระบบออนไลน์ ให้มาร่วมมือกันก่อตั้งเว็บไซต์สินค้า ออนไลน์ของตำบล หน่วยงานภาครัฐควรจัดตั้งโครงการช่วยเหลือผู้สูงอายุ พร้อมทั้งขอความร่วมมือกับ ภาคเอกชน เช่น การนำผลิตภัณฑ์จำหน่ายที่ไปรษณีย์ไทย หน่วยงานของรัฐ ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ สาขา ร้านสะดวกซื้อต่างๆ เป็นต้น

การสื่อสารการตลาด โดยภาครัฐและภาคเอกชนร่วมมือกันสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ที่ น่าสนใจ ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของผู้สูงอายุ โดยดึงจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ออกมานำเสนอ มีเรื่องราวที่ น่าสนใจ บอกข้อดีของผลิตภัณฑ์ สิ่งที่คุณจะได้รับ ให้เป็นที่รู้จักในสื่อโซเชียล ผ่านเว็บไซต์ของหน่วยงาน ราชการ จัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ซื้อ การลดราคาสินค้า เช่น Flash sale จัด โครงการอบรมความรู้ให้ผู้สูงอายุ ออกแบบการจำหน่ายสินค้าในออนไลน์ กระบวนการขาย การทำตลาด ออนไลน์ หรือการออกแบบรูปภาพที่โพสต์ลงในสื่อโซเชียล ที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าซื้อมากยิ่งขึ้น มีการฝึกปฏิบัติการขายเบื้องต้นแก่ผู้สูงอายุ อำนวยความสะดวกและให้คำปรึกษาด้านการพัฒนารายได้ นอกจากนี้ควรสร้างกลุ่มสมาชิกสายเลือดใหม่เพื่อเป็นทายาทของชุมชน ทั้งนี้กระทรวงพัฒนาสังคมและ ความมั่นคงของมนุษย์ และพัฒนาชุมชนควรเป็นศูนย์กลางในการสร้างความร่วมมือพัฒนา

4.2 ด้านการใช้เว็บแอปพลิเคชัน

ควรเชิญชวนผู้สูงอายุใช้เทคโนโลยีใหม่ในการขาย เช่น เว็บแอปพลิเคชัน เพื่อลดต้นทุนการ ขายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าในวงกว้าง สร้างแรงจูงใจโดยแสดงให้เห็นถึงข้อดี และความจำเป็นของการใช้แอปพลิเคชันและอุปกรณ์ต่างๆ แสดงให้เห็นว่าการใช้งานผ่านแอปพลิเคชัน ดีกว่าสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบันอย่างไร ทำให้เห็นตัวอย่างว่าแอปพลิเคชันสามารถช่วยเพิ่มยอดขายในการขาย สินค้าต่างๆ ได้ นอกจากนี้ภาครัฐอาจสนับสนุนส่งเสริมให้ผู้สูงอายุใช้อุปกรณ์สำหรับใช้เว็บแอปพลิเคชัน โดยจัดตั้งกลุ่มอาชีพเพื่อขอรับการสนับสนุนอุปกรณ์และระบบสำหรับการขายสินค้าออนไลน์จาก ภาคเอกชนหรือภาคภาครัฐ มีหน่วยงานหลักเป็นแม่ข่ายในการดำเนินกิจกรรมโครงการ และประสาน หลายๆ หน่วยงาน เพื่อหาเครือข่ายอำนวยความสะดวกให้ผู้สูงอายุ

หน่วยงานหรือองค์กรที่จะเป็นผู้รับผิดชอบการดำเนินการใช้เว็บแอปพลิเคชันของผู้สูงอายุ ควรเป็นองค์กรเอกชนหรือองค์กรที่สร้างแอปพลิเคชันขึ้นมา เพราะผู้สร้างจะมีความเข้าใจในการใช้งานได้ ดีกว่า สามารถถ่ายทอดให้ผู้สูงอายุมีความเข้าใจได้ง่ายและรวดเร็ว หรืออาจเป็นหน่วยงานที่ทำงานกับ ผู้สูงอายุ กลุ่มอาชีพต่างๆ ได้แก่ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น กระทรวง ICT ร่วมกับสำนักงานพัฒนาสังคม

และความมั่นคงของมนุษย์ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานเกษตรทั้งจังหวัดและอำเภอ รวมไปถึงองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ทั้งนี้ให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และสำนักงานพัฒนาชุมชนเป็นเจ้าภาพและเป็นผู้ร่วมกันพัฒนา โดยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นเข้ามามีส่วนร่วมรวบรวมเครือข่าย ส่วนสำนักงานพัฒนาชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ควรสร้างแอปพลิเคชันที่ใช้งานง่าย ๆ ให้กับผู้สูงอายุ และผู้สูงอายุต้องมีมือถือที่สามารถใช้แอปพลิเคชันและใช้อินเทอร์เน็ต ต้องสร้างแรงจูงใจในการใช้แอปพลิเคชันว่าง่ายต่อการใช้งาน สะดวกและประหยัดเวลา มีการประชาสัมพันธ์การใช้แอปพลิเคชันอย่างทั่วถึง ฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติวิธีการใช้แก่ผู้สูงอายุแบบตัวต่อตัว หรือใช้วิธีการทำซ้ำ โดยการนำผู้มีความรู้การใช้แอปพลิเคชันนั้นๆ หรือบุตรหลานของผู้สูงอายุ มาสอนให้แก่ผู้สูงอายุ สอนหลักการใช้ต่างๆ เช่น การโพสต์ข้อความ โปสเตอร์ เทคนิคการใช้คำต่างๆ เพื่อสร้างแรงดึงดูดใจ รวมถึงการตอบลูกค้า โดยการทำซ้ำๆ หลายรอบ เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยจนสามารถนำไปใช้เองได้

4.3 ด้านการจัดการเครือข่าย

การจัดการเครือข่าย ควรประกอบด้วยหลายๆ หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ภาครัฐสนับสนุนแหล่งความรู้ในด้านวิชาการ ทฤษฎี การปฏิบัติ ปัจจัยการผลิต ภาคเอกชนสนับสนุนปัจจัยการผลิต การออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ และวิทยากรที่เป็นผู้เชี่ยวชาญที่ประสบความสำเร็จ ธนาคารให้ความรู้ในการจัดการบัญชีธนาคารหรือด้านการเงิน ควรจัดตั้งคณะทำงานแบบบูรณาการทุกภาคส่วน โดยมีระบบและกลไกการสร้างและพัฒนาเครือข่าย เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมและทำงานเป็นที่ร่วมกัน ควรมีโครงการพัฒนาเครือข่ายอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้แก่ผู้สูงอายุ โดยให้มีเจ้าหน้าที่แต่ละหน่วยงานเข้ามาส่งเสริมสนับสนุนในการช่วยเหลือผู้สูงอายุ ใช้หลักการมีส่วนร่วมในการทำงาน มีกิจกรรมสม่ำเสมอและมากพอที่จะทำให้สมาชิกได้ทำงานร่วมกัน เป็นกิจกรรมที่ต้องแน่ใจว่าทำได้ และกระจายงานได้ทั่วถึง ควรเลือกกิจกรรมที่ง่ายและมีแนวโน้มประสบความสำเร็จ มีการเรียนรู้การค้นคว้าสิ่งใหม่ๆ อยู่อย่างสม่ำเสมอ เน้นการช่วยเหลือกลุ่มสมาชิกที่ยังอ่อนแอให้สามารถช่วยเหลือตนเองได้ สนับสนุนให้สมาชิกได้พัฒนาอย่างเต็มกำลังตามศักยภาพและความชำนาญที่มีอยู่ รวมทั้งการให้กำลังใจซึ่งกันและกัน จัดกิจกรรมให้สมาชิกใหม่ของเครือข่าย เพื่อเชื่อมต่อกันกับคนรุ่นใหม่ในการสืบทอดความเป็นเครือข่ายต่อไป ทำให้สร้างรายได้ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืนต่อไป

ผลิตภัณฑ์ชุมชนของผู้สูงอายุที่เครือข่ายควรเลือกมาดำเนินการเป็นอันดับแรกควรเป็นอาหาร เพราะผู้บริโภคต้องซื้อเพื่อการดำรงชีวิต รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรม และบริการการท่องเที่ยว ทั้งนี้ควรเป็นผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน ที่เป็นภูมิปัญญาของท้องถิ่นที่ใกล้จะสูญหายเพราะว่าคนรุ่นใหม่จะไม่มีผู้สืบทอด ควรอนุรักษ์ให้คู่กับชุมชน ซึ่งจะเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของชุมชน ผลิตภัณฑ์ควรเป็นแนวสุขภาพ ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ส่วนการท่องเที่ยวเป็นแนวท่องเที่ยวเชิงเกษตร ซึ่งกำลังเป็นที่สนใจของผู้คนทั่วไป

สรุปแนวทางการสร้างรายได้ของผู้สูงอายุโดยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการนั้น หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนควรร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนช่วยเหลือผู้สูงอายุให้สามารถสร้างรายได้โดย

จัดตั้งเครือข่ายความร่วมมือและควรมีผู้นำหรือหน่วยงานหลักเพื่อดูแลและพัฒนาเครือข่ายให้มีความเข้มแข็ง เพื่อช่วยเหลือด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ มีวัตถุดิบสำหรับใช้ในการผลิตเพียงพอและมีคุณภาพ ตั้งราคาสินค้าที่เหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ มีเครือข่ายทางช่องทางการจัดจำหน่าย และสนับสนุนส่งเสริมให้ผู้สูงอายุใช้เทคโนโลยีเพื่อขายสินค้าทางออนไลน์ผ่านเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ ที่มีรูปแบบการใช้งานง่าย โดยการฝึกอบรมให้ความรู้แก่ผู้สูงอายุ

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการศึกษาตามแต่ละวัตถุประสงค์ของการวิจัยเรื่อง แนวทางการสร้างได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1. การอภิปรายการพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุ ในจังหวัดสมุทรปราการ

ผลการวิจัยการพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุ ในจังหวัดสมุทรปราการ พบว่า

ด้านผู้ประกอบการผู้สูงอายุ ควรดำเนินการต่อไปนี้

1. ควรพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบในท้องถิ่น
2. หาแนวทางการเก็บรักษาคุณภาพวัตถุดิบสำหรับใช้นอกฤดูกาล
3. การผลิตผลิตภัณฑ์ควรใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผสมผสานกับวัฒนธรรมขนบธรรมเนียม

ประเพณีเป็นตำแหน่งผลิตภัณฑ์

4. ผลิตผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายประเภทหลากหลายระดับราคา เพื่อให้สามารถจูงใจ

ลูกค้าได้ครอบคลุมหลายๆ กลุ่ม

5. จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์

ด้านภาครัฐ ควรดำเนินการต่อไปนี้

1. จัดตั้งเครือข่ายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนผสานกับช่องทางการท่องเที่ยวของจังหวัดสมุทรปราการ

2. ร่วมมือกับภาครัฐจัดหาเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุเข้าใช้ในการดำเนินงาน

3. ร่วมกับภาคเอกชนจัดอบรมให้ความรู้การจำหน่ายแบบเฟรนไชส์ให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุผลิตภัณฑ์ประเภทอาหาร

4. ร่วมกับภาคเอกชนจัดอบรมความรู้และทักษะการประกอบการธุรกิจและการสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้ประกอบการผู้สูงอายุ

5. จัดตั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนกลุ่มผู้สูงอายุ และประชาสัมพันธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนกลุ่มผู้สูงอายุให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

6. ประสานสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับค้าปลีกในจังหวัดเพื่อใช้เป็นช่องทางการจัดจำหน่าย

7. จัดตั้งศูนย์จัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ประจำอำเภอหรือตำบลโดยมีผู้ประสานงาน (Admin) กับภายนอกให้ผู้ประกอบการสูงอายุ

จากผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับผลการวิจัยของนุรีฮาน สาละ(2558, หน้า (5-6)) เรื่อง กลยุทธ์การพัฒนาการตลาดผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาลของวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดนราธิวาส ที่กล่าวว่าควรสร้างอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์จากความเป็นมุสลิมและฮาลาล ซึ่งเป็นการเน้นเอาวัฒนธรรมมาประสานกับผลิตภัณฑ์ และใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น ควรเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้ครอบคลุมลูกค้ามากขึ้น หน่วยงานภาครัฐควรเข้ามาเป็นพี่เลี้ยง สอดคล้องกับผลการวิจัยของกฤษณะ ดาราเรือง(2560, หน้า 131-140) เรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ทางการตลาดวิสาหกิจชุมชนบ้านเขาแหลม จังหวัดนครสวรรค์ ที่กล่าวว่าให้แสวงหาความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและสถาบันอุดมศึกษาเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด Modern trade พัฒนาการดำเนินงานด้วยการตลาด 4.0 ผ่าน Social media และ Digital marketing พัฒนาศักยภาพบุคลากร และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ดังนั้นสามารถอภิปรายได้ว่า การพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการนั้น ควรนำทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมในท้องถิ่นมาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างทางการแข่งขัน เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้า อย่างไรก็ตามยังมีความจำเป็นต้องได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ ในการดำเนินการจัดตั้งศูนย์ประสานงานเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมีปริมาณเพียงพอกับความต้องการของของลูกค้า โดยอาศัยการสนับสนุนด้านทรัพยากรจากภาคเอกชน เช่น เทคโนโลยีสมัยใหม่ บุคคลที่มีประสบการณ์ทางธุรกิจมาถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้สูงอายุ เป็นต้น ทั้งนี้เนื่องจากในท้องตลาดมีผู้ประกอบการจำนวนมาก สถานการณ์การแข่งขันจึงมีความรุนแรง ดังนั้นจึงต้องสนับสนุนเงินทุนและความรู้ในการดำเนินงานเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้แก่ผู้สูงอายุ

2. การอภิปรายการพัฒนาต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ

ผลการพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ พบว่าผู้ใช้งานเว็บแอปพลิเคชันมีความพึงพอใจในด้านคุณภาพของข้อมูล คือ ข้อมูลมีความชัดเจน ครบถ้วน และมีประโยชน์ไม่ซ้ำซ้อน เชื่อมโยงตรงตามลิงค์ไปยังเนื้อหาได้ถูกต้อง วิธีการนำเสนอข้อมูลมีความชัดเจน ถูกต้อง น่าเชื่อถือ น่าสนใจ จัดหมวดหมู่เนื้อหาค้นหาได้ง่าย จัดเรียงเนื้อหาเป็นขั้นตอน มีความต่อเนื่อง เข้าใจง่าย แสดงผลข้อมูลตรงตามความต้องการของผู้ใช้ ภาพและข้อความบนหน้าจอมีความเหมาะสม ด้านคุณภาพของระบบ คือ มีการจัดวางรูปแบบโครงสร้างของระบบชัดเจน เมนูการใช้งานครอบคลุมทุกกระบวนการ เข้าถึงหน้าเว็บง่ายและใช้เวลาเหมาะสม สามารถทำตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก ค้นหารายการสินค้าและระบบตะกร้าสินค้าสามารถใช้งานได้สะดวก สามารถใช้งานได้ไม่จำกัดเวลาและสถานที่ มีระบบรักษาความปลอดภัย และมีความน่าเชื่อถือ และด้านคุณภาพของการบริการ คือ ระบบสามารถตอบสนองกับผู้ใช้งานได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ แสดงคำแนะนำหรือวิธีการใช้บริการเว็บ มีบริการ

ช่องทางการค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยง่าย ระบบรองรับการใช้งานได้หลายอุปกรณ์ มีบริการให้ความช่วยเหลือเมื่อผู้ใช้ประสบปัญหาการใช้งาน

จากผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับผลงานวิจัยของภริชวิศิษฐ์ ผาสุขพันธ์(2555, หน้า ก) เรื่อง ปัจจัยแห่งความสำเร็จของเว็บไซต์ตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ที่พบว่ารูปแบบของเว็บไซต์ที่ผู้พัฒนาและออกแบบให้ความสำคัญเพื่อดึงดูดผู้ใช้งาน จะต้องมีการรักษาความปลอดภัย เข้าสู่เว็บไซต์ได้หลายช่องทาง ข้อมูลสารสนเทศของสินค้าต้องมีความเที่ยงตรงและมีแหล่งอ้างอิงชัดเจน ข้อมูลส่วนตัวและข้อมูลการทำธุรกรรมของสมาชิกไม่ถูกเปิด และกล่าวว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าเยี่ยมชมและซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ตลาดกลางพาณิชย์ มีอยู่ 5 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยด้านความสวยงามของเว็บไซต์ ปัจจัยด้านสินค้า ปัจจัยด้านข้อมูลสารสนเทศ ปัจจัยด้านระบบต่าง ๆ ภายในเว็บไซต์ และปัจจัยด้านความปลอดภัย สอดคล้องกับผลงานวิจัยของพิมลอร ตันหัน(2559, หน้า 55-62)เรื่อง แนวทางการพัฒนาแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับผู้สูงอายุ ที่กล่าวว่า การออกแบบแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับผู้สูงอายุนั้น แอปพลิเคชันต้องสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้กับการทำงานกิจกรรมต่างๆ ของผู้สูงอายุ และต้องใช้งานง่าย เข้าถึงง่าย ตัวอักษรจะต้องใหญ่ ใช้สีที่ไม่สดสว่าง หลีกเลี่ยงการทำงานที่ต้องให้ผู้สูงอายุคลิกแล้วไปวางในตำแหน่งอื่น สอดคล้องกับผลงานวิจัยของเกศกนก ยิ้มแย้ม(2563, หน้า 21)เรื่อง การเลือกใช้แอปพลิเคชันไลน์ของกลุ่มผู้สูงอายุ ที่กล่าวว่า แอปพลิเคชันไลน์สามารถเห็นการเคลื่อนไหวของผู้อื่นได้ และง่ายต่อการใช้งาน ส่งผลต่อความตั้งใจในการเลือกใช้แอปพลิเคชันไลน์ของกลุ่มผู้สูงอายุ ส่วนปัจจัยการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่น ไม่ส่งผลต่อการใช้แอปพลิเคชันไลน์ และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ เลา ซินแรน(Loh Xin Ran, 2014) วิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความไว้วางใจของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตในประเทศมาเลเซีย พบว่า ความสะดวกในการใช้งานของเว็บไซต์ มีผลเชิงบวกต่อความไว้วางใจของผู้บริโภคในตลาดออนไลน์มากที่สุด ดังนั้นสามารถอภิปรายได้ว่า การออกแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับผู้สูงอายุนั้นจะต้องคำนึงถึงสภาพร่างกายและจิตใจของผู้สูงอายุ เช่น การมองเห็นและการได้ยิน การใช้มือ ความใส่ใจ การรับรู้ เป็นต้น(ชุตিকা อุดมสิน, 2560, หน้า 1) จะทำให้ผู้สูงอายุใช้งานเว็บแอปพลิเคชันได้ง่าย สะดวก จึงจะสามารถจูงใจผู้สูงอายุให้ใช้งานเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือนี้เพื่อสร้างรายได้

3. การอภิปรายรูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุ ในจังหวัดสมุทรปราการ

ผลการวิจัยรูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุประกอบด้วย 3 ด้าน คือ ด้านที่ 1 ขอบข่ายการพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจ ประกอบด้วย 1) ด้านการผลิต 2) การจัดจำหน่าย 3) การบริหารจัดการ ด้านที่ 2 องค์ประกอบของเครือข่ายความร่วมมือประกอบด้วย 1) คุณลักษณะที่ดีของผู้นำและสมาชิกเครือข่าย 2) กระบวนการเสริมสร้างพลังอำนาจ 3) การปฏิบัติงานของเครือข่ายและการสะท้อนผล 4) เทคนิควิธีการพัฒนาสมาชิก 5) กิจกรรมสำคัญที่เสริมประสิทธิภาพการดำเนินภารกิจของเครือข่าย ด้านที่ 3 กระบวนการ/ขั้นตอนการสร้างเครือข่าย ประกอบด้วย 1) ขั้นพัฒนาความสัมพันธ์ 2) ขั้นตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้างเครือข่าย 3) ขั้นรักษา

ความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง 4) ชั้นประสานหน่วยงานองค์กรเครือข่าย 5) ชั้นบริหารจัดการเครือข่าย 6) ชั้นสร้างพันธมิตรสัญญาาร่วมกัน

จากผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับผลงานวิจัยของพรรณธิดา เหล่าพวงศักดิ์ และ ลุง วีระนาวิน(2559, หน้า 264) เรื่อง การพัฒนารูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่ภาคตะวันตก ที่กล่าวว่า รูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย ปัจจัยด้านกระบวนการและเงื่อนไขจัดการเครือข่าย ได้แก่ การร่วมกันวางแผนและเป้าหมาย ความร่วมมือระหว่างสมาชิก และผู้นำที่ดี และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของพิสิฐ เทพไกรวัล(2554, หน้า ก) เรื่อง การพัฒนารูปแบบเครือข่ายความร่วมมือเพื่อคุณภาพการจัดการศึกษาในโรงเรียนประถมศึกษาขนาดเล็ก ที่กล่าวว่า รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือประกอบด้วย กระบวนการสร้างเครือข่าย 6 ขั้นตอน ได้แก่ 1) ชั้นตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้างเครือข่าย 2) ชั้นประสานหน่วยงาน/องค์กรเครือข่าย 3) ชั้นสร้างพันธมิตรสัญญาาร่วมกัน 4) ชั้นบริหารจัดการเครือข่าย 5) ชั้นพัฒนาความสัมพันธ์ และ 6) ชั้นรักษาความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ส่วนองค์ประกอบของเครือข่าย ได้แก่ 1) ลักษณะหรือกิจกรรมสำคัญที่เสริมสร้างประสิทธิภาพการดำเนินภารกิจของเครือข่าย 2) ขอบข่ายและภารกิจการบริหารจัดการสถานศึกษา 3) เทคนิค/วิธีการพัฒนาสมาชิกเครือข่าย 4) กระบวนการเสริมสร้างพลังอำนาจ 5) คุณลักษณะที่ดีของผู้นำเครือข่าย และ 6) การปฏิบัติงานของเครือข่ายและการสะท้อนผล ดังนั้นสามารถอภิปรายได้ว่า การจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุประกอบด้วย 3 ด้าน คือ 1) ขอบข่ายการพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจ 2) องค์ประกอบของเครือข่ายความร่วมมือ และ 3) กระบวนการ/ขั้นตอนการสร้างเครือข่าย เนื่องจากการทำธุรกิจจะต้องเกี่ยวข้องกับการผลิต การจัดจำหน่าย และการบริหารจัดการ และเครือข่ายจะดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลนั้นจะต้องมีโครงสร้างและกระบวนการในการดำเนินงาน

4. การอภิปรายแนวทางการสร้างรายได้ของผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน ในจังหวัดสมุทรปราการ

แนวทางการสร้างรายได้ของผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ ด้านกลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชน ด้านการใช้เว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ และด้านการจัดการเครือข่ายสามารถอภิปรายผลการวิจัยได้ดังนี้

4.1 ด้านกลยุทธ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ชุมชน

ควรเลือกลูกค้ากลุ่มเป้าหมายวัยทำงาน เนื่องจากมีกำลังซื้อ รองลงมาเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว ควรใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นผลิตผลิตภัณฑ์ และให้ความรู้ในการจัดทำปฏิทินการปลูกพืชแก่เกษตรกรผู้ปลูกวัตถุดิบ เพื่อให้มีจำนวนเพียงพอใช้ตลอดปีและมีคุณภาพดี ควรมีการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายกับผู้ขายแหล่งวัตถุดิบ โดยการทำข้อตกลงหรือสัญญาที่มีการกำหนดคุณภาพและปริมาณไว้อย่างชัดเจน ภาครัฐและภาคเอกชนร่วมมือกันช่วยจัดหาเทคโนโลยีทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าของผู้สูงอายุ สถาบันทางการศึกษาให้บริการออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ ส่วนการกำหนดราคาต้องสอดคล้องกับคุณภาพและปริมาณ โดยพิจารณาต้นทุนการผลิต ภาครัฐควรมีนโยบายส่งเสริมให้แต่ละ

หน่วยงานร่วมมือกันจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ประจำตำบล โดยรวบรวมจำนวนผู้สูงอายุที่สนใจเข้าร่วมการจำหน่าย และภาครัฐและภาคเอกชนร่วมมือกันสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของผู้สูงอายุ โดยดึงจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ออกมานำเสนอ มีเรื่องราวที่น่าสนใจ บอกข้อดีของผลิตภัณฑ์ สิ่งที่คุณจะได้รับ ให้เป็นที่รู้จักในโซเชียล ผ่านเว็บไซต์ของหน่วยงานราชการ จัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ซื้อ และอบรมความรู้การทำตลาดออนไลน์ ให้ผู้สูงอายุ นอกจากนี้ควรสร้างกลุ่มสมาชิกสายเลือดใหม่เพื่อเป็นทายาทของชุมชน ทั้งนี้กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ และพัฒนาชุมชนควรเป็นศูนย์กลางในการสร้างความร่วมมือพัฒนา

จากผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับผลงานวิจัยของกฤษณะ ดาราเรือง(2560, หน้า 131-140) เรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ทางการตลาดวิสาหกิจชุมชนบ้านเขาแหลม จังหวัดนครสวรรค์ ที่กล่าวว่า ควรแสวงหาความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและสถาบันอุดมศึกษาเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด Modern trade และพัฒนาการดำเนินงานด้วยการตลาด 4.0 ผ่าน Social media และ Digital marketing สร้าง Brand online ผ่าน Social branding และพัฒนาศักยภาพบุคลากรที่สอดคล้องกับความต้องการ สอดคล้องกับผลงานวิจัยของรพมสาขา ณ สกลนคร (2556) เรื่อง แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา กล่าวว่า หน่วยงานภาครัฐเป็นหน่วยงานสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ทั้งในด้านการให้ความรู้ การพัฒนาทักษะด้านต่างๆ การสนับสนุนด้านการตลาด สอดคล้องกับผลงานวิจัยของนุรีฮาน สาและ(2558, หน้า(5-6)) เรื่อง กลยุทธ์การพัฒนาการตลาดผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาลของวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดนราธิวาส กล่าวว่า ควรมีผู้รับผิดชอบด้านการบริหารการตลาดเพื่อให้สามารถทำการตลาดเชิงรุกได้ เช่น ให้สมาชิกรุ่นใหม่เข้ามาช่วย หน่วยงานของรัฐเข้ามาเป็นพี่เลี้ยงด้านการตลาด สอดคล้องกับผลงานวิจัยของปานศิริ พูนพล และทิพวรรณ พรหมลาย(2560, หน้า 31) เรื่อง ปัญหาและแนวทางการพัฒนาการตลาดของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP(ระดับ1-5 ดาว)ในจังหวัดขอนแก่น ควรเน้นด้านการจัดการอบรมเพิ่มเติมทักษะความรู้แก่ผู้ประกอบการด้านการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด ด้านการบริหารต้นทุนการผลิต จัดหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนเพื่อการผลิตและการขยายกิจการ จากหน่วยงานภาครัฐภาคเอกชน และภาคสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง สนับสนุนให้มีหน่วยงานเข้ามาสนับสนุนผู้ประกอบการด้านสื่อเครือข่ายทางสังคม(Social network) เพื่อเกิดการเพิ่มและขยายช่องทางทางการตลาดและการส่งเสริมการตลาด เน้นแหล่งจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กว้างขึ้น สอดคล้องกับผลงานวิจัยของพุทธมน สุวรรณอาสน์ และ สัชฌ์เศรษฐ์ เรื่อง เศรษฐกิจ(2558, หน้า ข) วิจัยเรื่อง การพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าไหมลายสันกำแพงจากสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ โดยการมีส่วนร่วมของชุมชนสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ที่กล่าวว่า ควรพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Kamarudin(2018, p. VII) เรื่อง แผนหนึ่งหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์(OVOP)สำหรับ B40: สู่การพัฒนาชนบทที่ครอบคลุมและยั่งยืน ภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการช่วยเหลือผู้ประกอบการ OVOP ได้แก่ การให้ผู้ประกอบการมีส่วนร่วมในการจัดนิทรรศการและจัดแสดงผลิตภัณฑ์ของตน การให้ทุนในการพัฒนา รวมทั้งช่วยจัดหาเครื่องมือในการผลิตและการตกแต่ง สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ลามาตินูลู และคณะ(Lamatinulu et

al.,2017, p.98) เรื่อง การออกแบบกลยุทธ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและความสามารถทางการแข่งขันของโครงการหนึ่งหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์(OVOP)ในอุตสาหกรรมแปรรูปโกโก้ขนาดลึก ที่กล่าวว่า การพัฒนาความสามารถทางการแข่งขัน มีหัวใจสำคัญคือต้องมีความพร้อม ความเหมาะสม และวัตถุดิบมีคุณภาพ มีการสนับสนุนเทคโนโลยี และนำระบบการตลาดสมัยใหม่มาใช้ สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ตัว กุ๊ก และ วิสา(Ndua Ngugi and Bwisa, 2013, p. 1) เรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก: กรณีศึกษาธุรกิจของหนึ่งหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่กล่าวว่าปัจจัยที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการเติบโตของกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กนี้คือ การปรับปรุงด้านเทคโนโลยีเพื่อพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และใช้เทคนิคการตลาดสมัยใหม่ และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของอาร์เอ อาร์แอนติ วาดายา คูกี้ และ เฮนดร้า(R.A Aryanti Wardaya, Cooky, and Hendry, 2018, p.47) เรื่อง กลยุทธ์การจัดการอุตสาหกรรมที่ยั่งยืนของโครงการหนึ่งหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์(OVOP)ด้วยวิธี RAP-FIOVOP ที่กล่าวว่า ควรมีการสื่อสารกับหน่วยงานของรัฐในการส่งเสริมสนับสนุนสถานพัฒนา OVOP พัฒนาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถ และมีการลงทุนเทคโนโลยีเพื่อสังคม

4.2 ด้านการใช้เว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ

ควรเชิญชวนผู้สูงอายุใช้เทคโนโลยีใหม่ในการขาย เช่น เว็บแอปพลิเคชัน เพื่อลดต้นทุนการขายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าในวงกว้าง ภาครัฐและภาคเอกชนร่วมมือกันสนับสนุนส่งเสริมให้ผู้สูงอายุใช้อุปกรณ์สำหรับใช้เว็บแอปพลิเคชัน และระบบสำหรับการขายสินค้าออนไลน์ โดยมีหน่วยงานหลักเป็นแม่ข่ายในการดำเนินการ ควรสร้างแอปพลิเคชันที่ใช้งานง่าย ๆ ให้กับผู้สูงอายุ ฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติวิธีการใช้แก่ผู้สูงอายุแบบตัวต่อตัว หรือใช้วิธีการทำซ้ำ โดยการนำผู้มีความรู้การใช้แอปพลิเคชันนั้นๆ หรือบุตรหลานของผู้สูงอายุ มาสอนให้แก่ผู้สูงอายุ

จากผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับผลการวิจัยของ จันทรจิราพร ทองประสิทธิ์ และ พิทยา จินตโกวิท(2563, หน้า 118) เรื่อง พฤติกรรมของผู้สูงอายุในการใช้แอปพลิเคชันไลน์บนสมาร์ตโฟน ที่กล่าวว่า ผู้สูงอายุส่วนใหญ่เรียนรู้วิธีการใช้งานจากลูกหลาน หากกิจกรรมใดที่มีขั้นตอนเข้าถึงยากซับซ้อน ก็จะไม่เลือกทำกิจกรรมนั้น มักจะเลือกทำกิจกรรมที่ตนเองทำเป็นประจำ เช่น ส่งข้อความ ส่งสติ๊กเกอร์ ส่งรูปภาพ เป็นต้น ดังนั้นการออกแบบแอปพลิเคชันต้องทำให้ผู้สูงอายุเข้าถึงและทำกิจกรรมต่างๆ ได้ และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ อาร์เอ อาร์แอนติ วาดายา คูกี้ และ เฮนดร้า(R.A Aryanti Wardaya, Cooky, and Hendry,2018, p.47)เรื่อง กลยุทธ์การจัดการอุตสาหกรรมที่ยั่งยืนของโครงการหนึ่งหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์(OVOP)ด้วยวิธี RAP-FIOVOP ที่กล่าวว่า ควรมีการสื่อสารกับหน่วยงานของรัฐในการส่งเสริมสนับสนุนสถานพัฒนา OVOP และการลงทุนเทคโนโลยีเพื่อสังคม

4.3 ด้านการจัดการเครือข่าย

การจัดการเครือข่าย ควรประกอบด้วยหลายๆ หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ภาครัฐสนับสนุนแหล่งความรู้ในด้านวิชาการ ทฤษฎี การปฏิบัติ ปัจจัยการผลิต ภาคเอกชนสนับสนุนปัจจัยการผลิต การออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ และวิทยากรที่เป็นผู้เชี่ยวชาญที่ประสบความสำเร็จ ธนาคารให้ความรู้ในการจัดการบัญชีธนาคารหรือด้านการเงิน ควรจัดตั้งคณะทำงานแบบบูรณาการทุกภาคส่วน

โดยมีระบบและกลไกการสร้างและพัฒนาเครือข่าย เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมและทำงานเป็นทีมร่วมกัน ควรมีโครงการพัฒนาเครือข่ายอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้แก่ผู้สูงอายุ โดยให้มีเจ้าหน้าที่แต่ละหน่วยงานเข้ามาส่งเสริมสนับสนุนในการช่วยเหลือผู้สูงอายุ ใช้หลักการมีส่วนร่วมในการทำงาน มีกิจกรรมสม่ำเสมอและมากพอที่จะทำให้สมาชิกได้ทำงานร่วมกัน เป็นกิจกรรมที่ต้องแน่ใจว่าทำได้ และกระจายงานได้ทั่วถึง ควรเลือกกิจกรรมที่ง่ายและมีแนวโน้มประสบความสำเร็จ มีการเรียนรู้การค้นคว้าสิ่งใหม่ๆ อยู่อย่างสม่ำเสมอ เน้นการช่วยเหลือกลุ่มสมาชิกที่ยังอ่อนแอให้สามารถช่วยตนเองได้ สนับสนุนให้สมาชิกได้พัฒนางานอย่างเต็มกำลังตามศักยภาพและความชำนาญที่มีอยู่ รวมทั้งการให้กำลังใจซึ่งกันและกัน จัดกิจกรรมให้สมาชิกใหม่ของเครือข่าย เพื่อเชื่อมต่อกันกับคนรุ่นเก่ากับคนรุ่นใหม่ในการสืบทอดความเป็นเครือข่ายต่อไป ทำให้สร้างรายได้ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืนต่อไป

จากผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ประหยัด มะโนพะเส้า(2556, หน้า 17-26) เรื่อง กระบวนการขับเคลื่อนเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นเครื่องมือในการทำงานของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร จังหวัดลำพูน ที่กล่าวว่า กระบวนการขับเคลื่อนงานส่งเสริมการเกษตรผ่านเครือข่ายการเรียนรู้วิสาหกิจชุมชน จะต้องการสร้างทีมวิจัยและสร้างความเข้าใจร่วมกัน ออกแบบและสร้างกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของพิมพ์ภา เพ็งนาเรนทร์(2560, หน้า 1) เรื่อง การมีส่วนร่วมของชุมชนในการพัฒนาอาชีพเพื่อเพิ่มรายได้ของผู้สูงอายุ ที่พบว่า ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรให้ความสนใจต่อความถนัดของผู้สูงอายุและผลประโยชน์ที่จะได้รับ โดยต้องคำนึงถึงสมรรถภาพต่างๆ ของผู้สูงอายุ ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องสร้างเครือข่ายของกลุ่มผู้สูงอายุจะต้องมีโครงสร้างและระบบการจัดการที่เชื่อมโยงกันกับการสร้างอาชีพเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบและเป็นรูปธรรม ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องให้การสนับสนุนส่งเสริมการแก้ปัญหาและความต้องการของผู้สูงอายุ โดยมีมาตรการในการปฏิบัติที่สอดคล้องและเอื้อให้เกิดระบบการดำเนินงานที่ดี ให้ความรู้ในการสร้างอาชีพ และผู้สูงอายุอาจรวมกลุ่มกันและไปตั้งสินค้าขายในนามชมรมผู้สูงอายุของตำบลหรืองานโอท็อปของตำบลและจังหวัดสมุทรปราการ

ดังนั้นจึงสามารถอธิบายได้ว่าแนวทางการสร้างรายได้ของผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการนั้น หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนควรร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนช่วยเหลือผู้สูงอายุให้สามารถสร้างรายได้ โดยมีการจัดตั้งเครือข่ายความร่วมมือและควรมีผู้นำหรือหน่วยงานหลักเพื่อดูแลและพัฒนาเครือข่ายให้มีความเข้มแข็ง เพื่อช่วยเหลือด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนให้มีคุณภาพ มีวัตถุดิบสำหรับใช้ในการผลิตเพียงพอและมีคุณภาพดี ตั้งราคาสินค้าที่เหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ มีเครือข่ายทางช่องทางการจัดจำหน่าย และสนับสนุนส่งเสริมให้ผู้สูงอายุใช้เทคโนโลยีเพื่อขายสินค้าทางออนไลน์ผ่านเว็บแอปพลิเคชัน ที่มีรูปแบบการใช้งานง่าย และฝึกอบรมให้ความรู้ในการใช้งานเว็บแอปพลิเคชันแก่ผู้สูงอายุ ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการปรับตัวของผลิตภัณฑ์ชุมชนตามที่ธัญมัย เจียรกุล (2557, หน้า 177-191) ได้เสนอแนะไว้

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากผลการวิจัยดังกล่าว ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ แยกตามวัตถุประสงค์ดังนี้

1. การพัฒนากลยุทธ์การตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุ ในจังหวัดสมุทรปราการ

1.1 การพัฒนากลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ควรนำความเป็นภูมิปัญญามาเป็นจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ และมีการควบคุมคุณภาพการผลิตให้มีความเป็นมาตรฐาน โดยหน่วยงานของรัฐอาจหาแนวทางที่จะเข้ามาช่วยเหลือในด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต และควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายรูปแบบที่สามารถใช้วัตถุดิบในแต่ละฤดูกาลมาเป็นวัตถุดิบได้ สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์แบบผสมผสานวัฒนธรรมในท้องถิ่น บรรลุถึงขั้นสามารถใช้งานได้สะดวก เก็บรักษาสินค้าได้ปลอดภัยและนานเพียงพอ มีความสวยงาม และหาแนวทางการเก็บรักษาวัตถุดิบให้มีคุณภาพเพื่อไว้ใช้นอกฤดูกาล และมีการจัดทำปฏิทินการผลิตวัตถุดิบ

1.2 การพัฒนากลยุทธ์ด้านราคา ควรให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการผู้สูงอายุเกี่ยวกับการกำหนดราคาเชิงธุรกิจ เพื่อให้ราคามีความสมเหตุสมผลเหมาะสมกับภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์และผู้ขายได้รับกำไร ควรมีหลายระดับราคาให้เลือกที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม ตั้งราคาตามหลักจิตวิทยาเพื่อจูงใจให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ

1.3 การพัฒนากลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ควรสร้างเครือข่ายระหว่างช่องทางการจัดจำหน่าย โดยภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือให้ด้านการประสานงาน และให้ความรู้การขายทางออนไลน์มีศูนย์บริการการขายสินค้าทางออนไลน์ให้แก่ผู้ประกอบการผู้สูงอายุในแต่ละตำบล และสืบสานทายาทผลิตภัณฑ์โดยใช้การขายระบบเฟรนไชส์

1.4 การพัฒนากลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาด ควรให้ความรู้แก่ลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยจัดทำเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเฉพาะกลุ่มของผู้สูงอายุ แยกกลุ่มผลิตภัณฑ์แต่ละตำบล ใช้เทคนิควิธีแบบเล่าเรื่องราวประวัติความเป็นมา หรือความพิเศษของผลิตภัณฑ์ และใช้สื่อสังคมสื่อสารให้ลูกค้ารู้จักผลิตภัณฑ์ จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับลูกค้าที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม

2. การพัฒนาต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ

จากผลวิจัย การพัฒนาต้นแบบเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้สูงอายุ เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดจากงานวิจัยและนำไปประยุกต์ใช้ มีข้อเสนอแนะจากการวิจัยดังนี้

2.1 ควรมีระบบมีการรองรับการใช้งานได้หลายภาษา

2.2 ควรมีรูปแบบการชำระเงินที่หลากหลาย

2.3 ควรมีระบบแจ้งเตือนไปยังลูกค้าผ่านทางอีเมล หรือทางโทรศัพท์มือถือ (SMS)

3. รูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุ ในจังหวัดสมุทรปราการ

3.1 ภาครัฐควรมีการบูรณาการระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมการมีงานทำของผู้สูงอายุอย่างเป็นรูปธรรม

3.2 ภาครัฐควรวางเครือข่าย/จัดตั้งกรรมการที่ชัดเจน และมีการสนับสนุนที่ต่อเนื่อง

3.3 ภาครัฐควรตั้งหน่วยงานที่ดูแลการทำธุรกิจของผู้สูงอายุโดยตรง เพราะยังไม่มีกลุ่มผู้สูงอายุที่ทำธุรกิจอย่างเดียว ส่วนมากแฝงอยู่ในกลุ่มอื่น เช่น กลุ่มสตรี กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นต้น

4. แนวทางการสร้างรายได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน ในจังหวัดสมุทรปราการ

4.1 ลูกค้ายกกลุ่มเป้าหมายที่ผู้สูงอายุควรให้ความสนใจขายผลิตภัณฑ์ชุมชนคือวัยทำงาน

4.2 การจัดหาวัตถุดิบควรมีการวางแผนการผลิตและแผนการใช้วัตถุดิบ และทำข้อตกลงหรือสัญญากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบเกี่ยวกับคุณภาพและปริมาณที่ต้องการอย่างชัดเจน เพื่อให้มีวัตถุดิบใช้ได้เพียงพอต่อการผลิต และควรจัดทำปฏิทินการผลิตวัตถุดิบ

4.3 การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ต้องมีความเหมาะสม สมเหตุสมผลกับคุณภาพและปริมาณของผลิตภัณฑ์ และต้องคำนึงถึงต้นทุนตลอดกระบวนการผลิต

4.4 ควรตั้งเครือข่ายทั้งในและนอกชุมชน เพื่อเป็นเครือข่ายในการขายผลิตภัณฑ์ โดยมีภาครัฐและภาคเอกชนเข้ามาร่วมดำเนินการ

4.5 ควรเชิญวิทยากรที่มีประสบการณ์ มีความสำเร็จในการทำธุรกิจ ขายสินค้าทางออนไลน์ จากภาคเอกชนมาอบรมและสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้สูงอายุ

4.6 ควรสอนและฝึกให้ผู้สูงอายุใช้อุปกรณ์และเว็บแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือขายสินค้าแบบตัวต่อตัว และให้ลูกหลานเข้ามามีส่วนช่วยเหลือ

4.7 ภาครัฐและภาคเอกชนร่วมกันจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ที่น่าสนใจ ดึงจุดเด่นของสินค้าออกมานำเสนอ ออกแบบการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ กระบวนการขาย การทำตลาดออนไลน์ และประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ตำบล และหน่วยงานต่างๆ

4.8 ควรบูรณาการทุกภาคส่วน เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมและการทำงานเป็นทีมร่วมกัน สร้างความรับผิดชอบร่วมกันเพื่อให้เกิดความรู้สึกเป็นเครือข่ายเดียวกัน มีโครงการพัฒนาเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง และจัดกิจกรรมสม่ำเสมอ โดยมีหน่วยงานรับผิดชอบหลักและมีเจ้าหน้าที่จากแต่ละหน่วยงานเข้ามาส่งเสริมสนับสนุนให้การช่วยเหลือผู้สูงอายุ

4.9 ควรจัดกิจกรรมให้สมาชิกใหม่ของเครือข่าย เพื่อเชื่อมต่อคนรุ่นเก่ากับคนรุ่นใหม่ในการสืบทอดความเป็นเครือข่ายต่อไป

ข้อเสนอแนะการศึกษาครั้งต่อไป

1. ศึกษาการสร้างเครือข่ายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุในจังหวัดสมุทรปราการ
2. ศึกษากลยุทธ์การตลาดเชิงภูมิปัญญาชาวบ้านในจังหวัดสมุทรปราการ
3. ศึกษาการสร้างรูปแบบมาตรฐานธุรกิจบริการนวดแผนไทย
4. ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมผู้บริโภคกับกลยุทธ์ราคาของผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ
5. ศึกษาเพื่อพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพิ่มเติม ได้แก่ การเพิ่มช่องทางการชำระเงินให้มีความหลากหลายมากขึ้น มีการแจ้งเตือนข่าวสารและกิจกรรมต่าง ๆ ถึงสมาชิกผ่านอีเมล นอกจากนี้ อาจมีการออกแบบส่วนติดต่อกับผู้ใช้ให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ที่เป็นผู้สูงอายุมากยิ่งขึ้น และพัฒนาระบบแนะนำที่ใกล้เคียงกับความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด มีระบบเลือกภาษาใช้งาน ภาษาไทย และภาษาอังกฤษ และพัฒนาแอปพลิเคชันเพิ่มเติมในส่วนของการรองรับในระบบปฏิบัติการอื่น ๆ
6. ศึกษารูปแบบการจัดการเครือข่ายความร่วมมือ เพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการทำธุรกิจของผู้สูงอายุในพื้นที่อื่น ๆ
7. ติดตามผลแนวทางการสร้างรายได้แก่ผู้สูงอายุด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสมุทรปราการ