

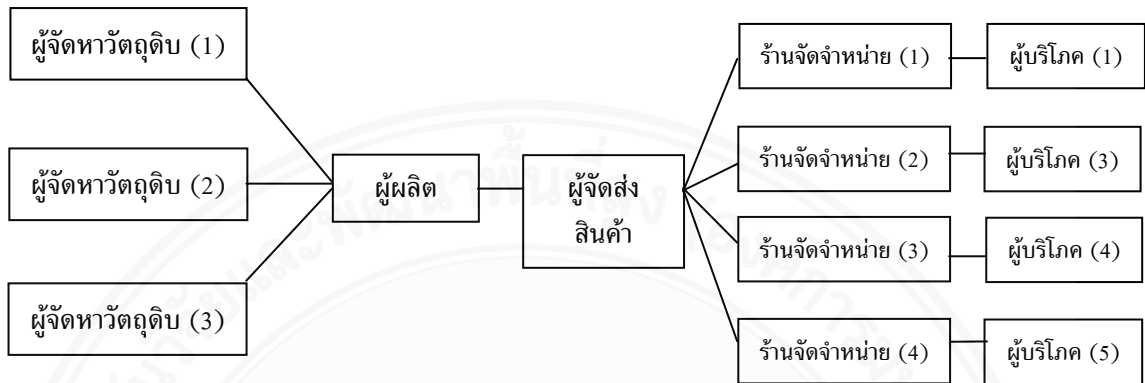
## บทคัดย่อ

งานวิจัยฉบับนี้เป็นงานวิจัยเพื่อศึกษาสังเคราะห์กลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงตลอดห่วงโซ่การผลิตและการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมของชนเผ่าที่อยู่ในพื้นที่โครงการหลวงและโครงการขยายผลโครงการหลวง 3 เผ่าใน 3 พื้นที่คือ เผ่าม้งในพื้นที่โครงการขยายผลบ้านถ้ำเวียงแก อ.สองแคว จ.น่าน เผ่าคาราอั้งในพื้นที่ขยายผลโครงการหลวงบ้านปางแดงใน และเผ่าปาเกะญอ ในพื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงพระบาทห้วยต้ม โดยการพัฒนายังจะต้องได้ผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน และสอดคล้องกับแนวโน้มความต้องการของตลาดระดับกลางขึ้นไป ในการศึกษาได้มีการสำรวจแนวโน้มความต้องการของตลาดงานสินค้าหัตถกรรมในระดับกลางขึ้นไปแล้วนำผลการศึกษาดังกล่าวมาเป็นตัวกำหนดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงตลอดห่วงโซ่การผลิตของทั้ง 3 พื้นที่

สำหรับการพัฒนารูปแบบ มาตรฐาน และเรื่องราว ของสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงนั้น ผู้วิจัยได้พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรม 3 ชนเผ่าคือ ม้ง คาราอั้ง และปาเกะญอร่วมกันกับกลุ่มผู้ผลิตงานหัตถกรรมในพื้นที่ เมื่อได้ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมาแล้วจึงนำไปทดสอบตลาดเพื่อหาความเที่ยงตรงของรูปแบบและมาตรฐานของสินค้ากับกลุ่มผู้บริโภค โดยผู้วิจัยได้นำเอาผลิตภัณฑ์ที่ได้มีการพัฒนาและออกแบบของทั้ง 3 เผ่าที่ทำการศึกษาไปวางจำหน่ายที่ร้านนุสรา ซึ่งตั้งอยู่บนถนนถนนเจริญราษฎร์ อ.เมือง จ. เชียงใหม่ ร้านค้าต่างๆบนถนนเส้นนี้เป็นร้านที่ส่วนใหญ่จะจำหน่ายงานศิลปะ และหัตถกรรมแทบทั้งสิ้น ซึ่งกลุ่มลูกค้าจะเป็นผู้ที่สนใจและมีความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าและเป็นผู้บริโภคตั้งแต่ระดับกลางขึ้นไป

ผลการทดสอบตลาดสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบ ทั้ง 7 แบบได้ ในราคา ดังนี้ผลิตภัณฑ์ของคาราอั้งมีกระเป๋าสานแบบที่ 1 ใบละ 1200 บาท กระเป๋าสานแบบที่ 2 ใบละ 900 บาท หมอนอิงใบละ 2,200 บาท ผลิตภัณฑ์ของปาเกะญอมีผ้าคลุมไหล่ชิ้นละ 1,200 บาท และผลิตภัณฑ์ของม้งมีหมอนอิงใบละ 2,500 บาท กระเป๋าใบละ 1,500 บาท และผ้าคลุมไหล่ ผืนละ 1,700 บาท โดยได้ทดลองผลิตทุกแบบรวม 45 ชิ้น ซึ่งสามารถจำหน่ายได้จำนวน 42 ชิ้น โดยมีข้อสังเกตว่าผู้ที่ซื้อสินค้าเป็นการซื้อเนื่องจากความพอใจ และความต้องการ

นอกจากนี้สามารถออกแบบระบบกลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูง  
ตลอดห่วงโซ่การผลิตและการตลาดได้ 1 ระบบ



ภาพที่ 1 แสดงกลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูง

## Abstract

The focus for this research project is to synthesize the highland handicrafts driving mechanism including the supply chain of production and marketing. The development of the new products of the three designated hill tribes both in the Royal Project and the Royal Project Extension Area, namely the Hmong at Tham Viang Kaew, Songkhaew district in Nan Province and the Dara Ang at Ban Pang Dang Nai, Chiangdao ditrict in Chiang Mai Province. The two tribes are in the Royal Project Extension Area. The third tribal group is the Karen which locates at Phra Bat Huay Tom, Lee district in Lamphoon Province and the area in under the Royal Project. The three groups must create the new handicrafts products which have to meet the standard and quality control approach and in addition the new products have to meet the market demand of the middle level customers. In this study, the researcher had conducted a survey to look for the trend in handicrafts market for the middle level customers in the future. The result of this survey is used as the indicator for the development of the new products and also as a driving mechanism and supply chain for the three areas as mentioned above

For the development of the new handicraft products, the researcher with the close collaboration of the local tribes had worked together creating various work products with design and styles, then taken them to try out in the market for the middle level customers to pick and choose. After that the researcher had selected the best item of the three tribes according to the market try out which had done earlier and placed these new three handicrafts products at Nussara handicrafts shop on Charoenrate street which is a famous street for customers to come and visit the arts and crafts shops every day.

The market try out for the three tribes, The Dara Ang had made three new products. The cotton bag number one is sold for 1,200 bahts, the bag number two was sold for 900 bahts and the pillow was 2,200 bahts. The shawl from the Karen was sold for 1,200 bahts, The Hmong had come up with three new products like the Dara Ang. The pillow was sold for 2,500 bahts, the bag was 1,500 bahts and the shawl was 1,700 bahts. There were 45 pieces of these products and 42 pieces were sold and only 3 items left. The researcher had interviewed Khun Nussara and were told that middle level customers were interested in the new products and were willing to pay for the asking price.

This research study had come up with one good driving mechanism approach for the high land handicrafts and its supply chain and marketing. The approach is as follows;

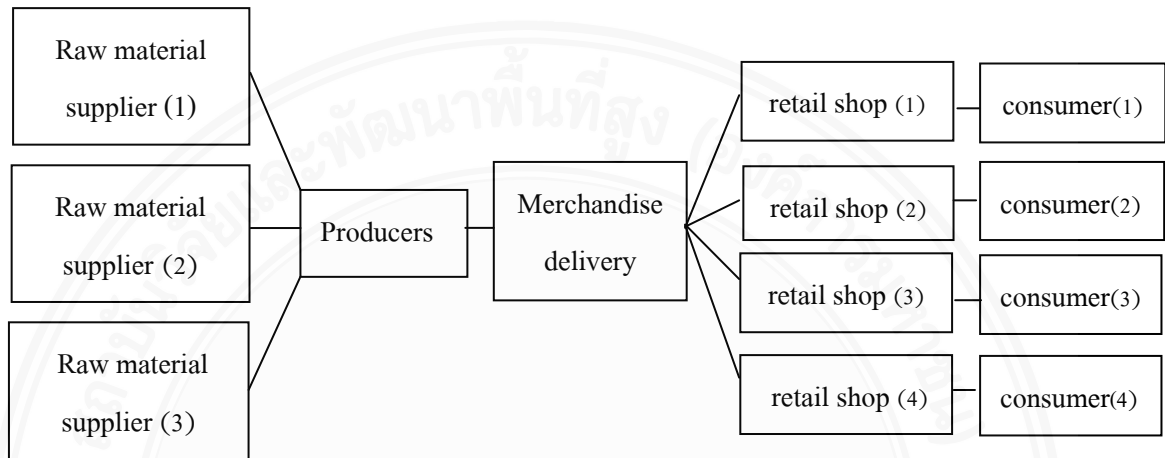


Figure 1 The Driving Mechanism for the highland handicrafts production.