

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

จากการศึกษางานวิจัยและบทความที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาการผลิต การตลาด และการจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าหัตถกรรมสิ่งทอ พอจะสรุปได้ดังนี้

กระบวนการผลิตงานหัตถกรรมสิ่งทอ

การทอผ้าของชาวละว้าบ้านมิดหลวง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่อดีตจนถึงพ.ศ. 2545 ยังคงใช้รูปแบบดั้งเดิม คือใช้เกวียนเป็นอุปกรณ์ในการทอทุกบ้าน ซึ่งทุกบ้านจะมีกี่ชนิดนี้บ้านละอย่างน้อย 2 ชุดหรือมากกว่า ขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิกในครอบครัว ส่วนใหญ่จะติดตั้งไว้ในห้องนอน หรือที่โล่งในบ้านเส้นใยที่ใช้ทอคือฝ้ายที่มาจากการปลูกเองและซื้อจากอำเภอแม่แจ่ม สีที่ใช้ย้อมมีทั้งสีธรรมชาติและสีเคมี ถ้าเป็นผ้าที่ใช้ในพิธีกรรมจะใช้เฉพาะฝ้ายที่ปลูกเองและย้อมด้วยสีธรรมชาติเท่านั้น จริญญา สีพาแลว (2545)

นอกจากจะมีการผลิตผ้าทอตามกระบวนการแบบภูมิปัญญาดั้งเดิมแล้วการพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตที่รวดเร็วและมีได้ผลผลิตที่แตกต่างออกไปและเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ก็มีความสำคัญ เดือนธันวาคม ปีพ.ศ. 2545 ทำวิจัยเรื่อง “การเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิตสิ่งทอพื้นบ้านที่มีผลกระทบต่อวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม กรณีศึกษา ตำบลทุ่งกล้วย อำเภอภูซาง จังหวัดพะเยา” พบว่าการเปลี่ยนแปลงวิถีทอผ้าของชาวบ้านเป็นสิ่งที่เกิดจากแรงกระตุ้นทั้งภายในและภายนอกซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงอย่างค่อยเป็นค่อยไป ผู้วิจัยเห็นว่าหากจะให้การทอผ้าดำรงสืบต่อไปนั้นจะต้องมีการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิต โดยประยุกต์ด้านเทคโนโลยีผสมผสานกับภูมิปัญญาดั้งเดิมของวัฒนธรรมชุมชนที่มีอยู่ ภายใต้การส่งเสริมสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ทำหน้าที่ในการกำกับดูแลให้คำปรึกษา วิธีการผลิตตั้งแต่กระบวนการจัดหาวัตถุดิบที่ปลอดภัยให้ผู้บริโภคได้รับรู้เรื่องราวที่แฝงอยู่ในผ้าซึ่งจะทำให้การตัดสินใจซื้ออยู่บนพื้นฐานความพอใจในสินค้ามากกว่าราคาที่กำหนด

พัฒนาการงานหัตถกรรมสิ่งทอ

นอกจากจะมีการวิจัยพัฒนาการกระบวนการผลิตจากการผลิตผ้าทอเพื่อใช้ในครัวเรือนมาเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายนั้นทำให้มีกระบวนการอื่นๆ เพิ่มเข้ามาได้แก่ การผลิตที่รวดเร็วขึ้น มีการบริหารจัดการ ฯลฯ ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์และคณะ (2546) ทำวิจัยเรื่อง “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน กรณีศึกษากลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านดอนหลวง จังหวัดลำพูน” โดยทำการศึกษาสภาพปัจจุบันของห่วงโซ่ตั้งแต่การผลิต การตลาดการเงิน การระดม

ทุนและลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต ศักยภาพในการขยายธุรกิจและตลาด รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของผู้ประกอบการ พบว่า

1. มีการจัดรูปแบบและการจัดการขององค์กรในรูปแบบของกลุ่ม ดำเนินงานโดยคณะกรรมการนอกจากนั้นยังมีกลุ่มย่อยที่มีความชำนาญในแต่ละด้านได้แก่ กลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้าย กลุ่มแปรรูป กลุ่มการตลาด แต่ละกลุ่มดำเนินงานโดยคณะกรรมการเช่นเดียวกันทุกกลุ่มมีสมาชิกที่มีความถนัดในงานนั้นๆ และแต่ละกลุ่มก็จะเป็นสมาชิกของกลุ่มทอผ้าบ้านดอนหลวง
2. การบริหารและการวางแผนทางการเงินของกลุ่มมี 2 ส่วนที่สำคัญคือมาจากการยืมเงินของสมาชิกผ่านสหกรณ์ออมทรัพย์ และการยืมฝ่ายของสมาชิก นอกจากนั้นกลุ่มฯ ได้มีการกู้เงินจากธนาคาร จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 และได้รับเงินสนับสนุนเปล่าจากองค์การบริหารส่วนจังหวัด ลำพูน
3. ศักยภาพการพัฒนา กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านดอนหลวง พบว่าสมาชิกในกลุ่มผู้ผลิตที่มีทักษะในการทอผ้าสูง มีความละเอียดประณีต อีกทั้งยังได้รับการพัฒนาฝึกอบรมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนั้นองค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูนยังจะจัดให้มีโครงการถนนสายวัฒนธรรมบ้านดอนหลวง ตำบลแม่แรง จังหวัดลำพูน ซึ่งหากโครงการแล้วเสร็จจะทำให้บ้านดอนหลวงเป็นสถานที่ท่องเที่ยวแหล่งใหม่ส่งผลให้เกิดการซื้อขายสินค้าหัตถกรรมของกลุ่มฯ
4. ปัญหาของกลุ่มคือ
 - 4.1 มีกรรมการผู้รับตำแหน่งเหรียญแต่ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ทั้งนี้เพราะเป็นเจ้าของกิจการทอผ้าเป็นของตนเองอยู่แล้ว
 - 4.2 ไม่มีการกักตุนฝ้ายซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ต้องใช้ตลอดปี โดยเฉพาะระหว่างเดือนมีนาคม – เมษายน เป็นช่วงที่สินค้าจำหน่ายได้มากแต่ขาดฝ้ายสำหรับทอ
 - 4.3 ไม่มีการพัฒนาและออกแบบที่แปลกใหม่
 - 4.4 ขาดการวางแผนการผลิต
 - 4.5 ยังมีการจำหน่ายผ่านนายทุนหรือพ่อค้าคนกลาง ซึ่งนำไปสู่การกดราคา ทำให้การขยายสินค้าไปสู่ตลาดบนทำได้ยาก
 - 1.6 สินค้าบางชิ้นใช้เวลาในการผลิตนานแต่ไม่สามารถตั้งราคาสูงได้
 - 1.7 ปริมาณการผลิตของสมาชิกไม่แน่นอนเนื่องจากขาดวัตถุดิบ
 - 1.8 เทคโนโลยีการผลิตไม่เหมาะสมกับสภาพในปัจจุบัน
 - 1.9 ขาดแคลนทุนหมุนเวียน
 - 4.10 ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปยังขาดความประณีตและไม่ได้มาตรฐาน

5. ข้อเสนอแนะของผู้วิจัย

1. ต้องมีการคัดเลือกสมาชิกที่สามารถรับผิดชอบในการดำเนินการของตำแหน่งต่างๆ อย่างจริงจังได้
2. มีผู้รับผิดชอบด้านการตลาดการหาลูกค้า
3. มีผู้ทำหน้าที่ออกแบบผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ และมีการออกแบบที่หลากหลาย ทั้งรูปแบบ และประโยชน์การใช้สอย
4. มีการฝึกทักษะการแปรรูป
5. การจำหน่ายควรนำสินค้าของกลุ่มไปฝากขายตามร้านที่มีสถานที่ท่องเที่ยว ต่างๆ ทั้งในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง
6. ด้านการเงิน กลุ่มควรมีการทำบัญชีที่ละเอียดขึ้นเพื่อทราบรายรับรายจ่ายที่แท้จริงของกลุ่ม

การตลาดและการพัฒนา

ปิยารัช เขยวัดเกาะ (25 46) ทำการวิจัยเรื่อง “โครงสร้างการตลาดของผลิตภัณฑ์สิ่งทอ บ้านคอนหลวง จังหวัดลำพูน” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างทางการตลาดและผลการดำเนินงานทางการตลาด รวมไปถึงปัญหาและอุปสรรคของผลิตภัณฑ์สิ่งทอบ้านคอนหลวง โดยทำการศึกษาผลิตภัณฑ์ 5 ชนิด ได้แก่ ผ้าคลุมเตียง ผ้าม่าน หมอนอิง ผ้ารองจาน และกระเป๋า พบว่า

1. ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์บ้านคอนหลวงขึ้นอยู่กับคุณภาพของวัตถุดิบ คือฝ้าย ที่นำมาใช้ในการผลิต ความรู้ความชำนาญของผู้ผลิต การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้าไปใช้ในการผลิตควบคู่ไปกับการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น
2. การกำหนดราคาขายของกลุ่มทอผ้าบ้านคอนหลวง บางครั้งกลุ่มฯ มีอิทธิพลในการกำหนดราคาขาย ซึ่งการกำหนดราคาขายจะแตกต่างกันไปตามตลาดแต่ละแห่ง โดยคำนึงถึงต้นทุนการผลิตเป็นสำคัญ โดยในแต่ละตลาดจะกำหนดราคาเหมือนกัน คือเริ่มพิจารณาจากต้นทุนการผลิตบวกกับกำไรที่ต้องการในแต่ละตลาด ซึ่งตลาดในท้องถิ่นจะบวกเพิ่มกำไรร้อยละ 10 ตลาดต่างจังหวัดร้อยละ 30 ซึ่งกำไรนี้ได้รวมค่าขนส่งสินค้าเข้าไปด้วย สำหรับตลาดต่างประเทศลูกค้าจะมารับสินค้าด้วยตนเอง จึงมีการบวกกำไรร้อยละ 20
3. การให้เครดิตแก่ลูกค้า กลุ่ม ฯ จะให้เครดิตกับลูกค้าที่ซื้อจำนวนมากเป็นประจำเป็นบางรายที่สามารถเชื่อใจได้ ทำให้มีการผูกขาดลูกค้าประจำบางรายไว้กับกลุ่ม สำหรับในช่วงเทศกาลหรือเมื่อมีการจัดงานแสดงสินค้าก็จะมีการลดราคาสินค้าลงมากกว่า

ปกติ นอกจากความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ การให้เครดิตแก่ลูกค้าประจำ แล้วการบริการส่งสินค้าถึงมือผู้ซื้อก็เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่ทำให้มีลูกค้าประจำ

4. ทุก ๆ ผลิตภัณฑ์กว่าร้อยละ 70 เป็นการจำหน่ายสินค้าในท้องถิ่น โดยสินค้าจะถูกส่งผ่านมือผู้ผลิตเพียงคนเดียวก่อนที่จะถึงมือผู้บริโภค จะมีเพียงแต่ผลิตภัณฑ์ฝักรองจานเท่านั้นที่สัดส่วนการจำหน่ายในท้องถิ่นต่ำกว่าร้อยละ 50 เนื่องจากผู้บริโภคในท้องถิ่นไม่นิยมนำฝักรองจานไปใช้ในครัวเรือน สำหรับตลาดในต่างจังหวัดและตลาดต่างประเทศจะมี การจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง คิดเป็นร้อยละ 30 และร้อยละ 5 ตามลำดับ
5. การดำเนินงานทางการตลาดของผลิตภัณฑ์สิ่งทอบ้านดอนหลวง เป็นการพิจารณาถึงต้นทุนการผลิตและกำไรที่ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยเริ่มจากราคาขายแล้วหักต้นทุนการผลิต ซึ่งต้นทุนการผลิตในการศึกษาครั้งนี้จะพิจารณาเพียงต้นทุนผันแปร ได้แก่ค่าแรงงานและค่าวัตถุดิบ และการขายผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดนั้นทุก ๆ หน่วยของการขายต้องหักเงินเข้ากลุ่มหน่วยละ 10 บาท จึงจะสามารถคิดกำไรสุทธิจากการขายผลิตภัณฑ์ได้ ซึ่งการขายในราคาส่งจะสามารถสร้างกำไรได้มากกว่าการขายปลีก ซึ่งสามารถสร้างกำไรสุทธิจากการขายได้มากกว่าร้อยละ 50 ของราคาขายที่ตั้งไว้ ยกเว้นผลิตภัณฑ์เพียงชนิดเดียว คือ หมอนอิงที่ได้รับกำไรสุทธิต่ำกว่าร้อยละ 50 ของราคาขาย

ปัญหาที่พบในการศึกษา คือ

1. ขาดแรงงานในการผลิตเนื่องจากคนรุ่นใหม่ไม่สนใจที่จะสานต่อภูมิปัญญาท้องถิ่น
2. โครงสร้างและขนาดของการผลิตคือ ไม่สามารถควบคุมคุณภาพการผลิตรวมถึงขนาดของรูปแบบของผลิตภัณฑ์ได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากสมาชิกแต่ละคนต่างทำการผลิตที่บ้านของตนเอง
3. ขาดข้อมูลข่าวสารทางการตลาด และการที่กลุ่มไม่สามารถหาตลาดในประเทศและต่างประเทศแหล่งใหม่เพื่อขยายตลาดของผลิตภัณฑ์ได้

ผู้วิจัยได้ให้ข้อเสนอแนะที่จะช่วยแก้ไขปัญหาคือ

1. ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรช่วยกันส่งเสริมด้านการพัฒนาประสิทธิภาพด้านการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ การสร้างตราสินค้ารวมถึงบรรจุภัณฑ์ มีการให้ข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดและเทคนิคการผลิตอันเป็นประโยชน์เพื่อให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยทำการกำหนดแนวทางในการส่งเสริมพัฒนาเพื่อยกระดับคุณภาพมาตรฐานให้แก่

ผลิตภัณฑ์เป็น การเพิ่มศักยภาพด้านการตลาดและการแข่งขันสู่ระดับสากล นอกจากนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีบทบาทด้านการแสวงหาตลาดทั้งในและต่างประเทศ โดยมีการวางแผนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ สิ่งทอ มีการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ผ่านอินเทอร์เน็ต และประสานงานในการจัดหาสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นการขยายตลาดให้กว้างขึ้น นอกจากนี้ควรพิจารณาถึงการส่งเสริมและพัฒนาเพื่อให้เกิดความยั่งยืนอีกด้วย

นอกจากนั้นเบญจา บุญสุภาพ (2545) ทำการวิจัยเรื่อง “แนวทางการพัฒนาการตลาดสินค้าที่ระลึกที่ผลิตจากผ้าพื้นเมืองในอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่มีต่อสินค้าที่ระลึกที่ผลิตจากผ้าพื้นเมือง และเพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาสินค้าที่ระลึกในอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี พบว่าสิ่งที่จะทำให้เกิดการพัฒนาการตลาดของสินค้าที่ระลึกที่ผลิตจากผ้าพื้นเมืองได้นั้นคือ

1. ผู้ประกอบการควรเจาะกลุ่มเป้าหมายที่ลูกค้าสตรี เพราะสตรีจะซื้อสินค้ามากกว่าชาย
2. ควรมีการออกแบบที่หลากหลาย ทันสมัยแต่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง
3. สินค้าจะต้องมีคุณภาพ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า และเป็นการยกระดับสินค้าของตนเอง
4. ควรมีการกำหนดราคาตามคุณภาพของสินค้า ต้นทุน และคำนึงถึงภาวะเศรษฐกิจรวมทั้งสถานะการแข่งขัน
5. เพิ่มช่องทางใหม่โดยใช้ต้นทุนที่ไม่สูงนัก เช่นการทำเว็บไซต์ของตนเองและการฝากขายในเว็บไซต์อื่นๆ เช่น เว็บไซต์การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
6. กำหนดราคาให้สามารถต่อรองได้
7. มีแคตตาล็อกสินค้า
8. ร้านค้าควรรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและการตัดสินใจซื้อสินค้า
9. ควรควรมีการรวมตัวของร้านค้าทุกร้านเป็นองค์กรหรือกลุ่มเพื่อเป็นการป้องกันผลประโยชน์และการมีอำนาจการต่อรอง ซึ่งจะสามารถลดต้นทุนการผลิตที่สูงเกินไป ซึ่งผู้ประกอบการสามารถขายปลีกหน้าร้านของตนเองและขายส่งให้กับเครือข่ายพันธมิตรได้ ทั้งนี้จะต้องเป็นการรวมกลุ่มการผลิตให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ

พรรณนุช ชัยปิ่นชนะ (2549) ยังได้ทำการวิจัยเรื่อง “การศึกษากลยุทธ์การตลาดและปัญหาทาง การตลาดของกลุ่มทอผ้ากะเหรี่ยง แม่ขนาด ตำบลทาภาศ อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน” ผลการวิจัยพบว่า

1. ควรมีการเสริมคุณค่าในตัวผลิตภัณฑ์ โดยให้ลูกค้ารู้เรื่องราว ที่มาของผลิตภัณฑ์ด้วยการจัดทำข้อมูลประวัติของหมู่บ้านและวิถีชีวิตของชุมชนเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางยิ่งขึ้น
2. ควรผลิตงานให้มีความละเอียด ประณีต และสะอาด เช่นผ้าที่มีการทอเก็บลายจะทำให้เห็นผ้าว่ามีลายทั้ง 2 ด้าน ซึ่งจะสามารถปรับราคาขายให้สูงขึ้นได้ตามคุณภาพของงาน
3. ลดข้อจำกัดของหน้าผ้าทอที่แคบด้วยการใช้เทคนิคการต่อผ้าให้มีความละเอียด และสวยงาม เช่นศิลปะการถักโครเช เข้ามาช่วยให้รอยต่อมีความประณีตสวยงามยิ่งขึ้น
4. เพิ่มผลิตภัณฑ์ที่เชื่อมด้วยสิริธรรมชาติเพื่อเป็นการขยายโอกาสทางการตลาดและกลุ่มเป้าหมายให้กว้างขึ้น

ผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมชาวเขา

มีการศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติของนักท่องเที่ยวชาวไทยต่อผลิตภัณฑ์ชาวเขาในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดย ศิริพรรณ ปัญญาคม (2545) ศึกษาในประเด็นความรู้ของผู้บริโภคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมชาวเขา พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมชาวเขา และความพึงพอใจของผู้ซื้อต่อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมชาวเขา พบว่า

1. ส่วนใหญ่รู้จักผลิตภัณฑ์หัตถกรรมชาวเขาประเภทเสื้อผ้ามากกว่าประเภทอื่น และซื้อผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้ามากกว่าประเภทอื่นๆเช่นกัน
2. ผู้ซื้อพึงพอใจงานหัตถกรรมชาวเขาที่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง และกรรมวิธีในการผลิตในระดับมาก

สิ่งที่มีผลกระทบต่อการตลาดคือ

1. ผลิตภัณฑ์ลืตก
2. สินค้าหัตถกรรมชาวเขามีให้เลือกน้อย
3. หีบห่อบรรจุภัณฑ์ไม่สวย
4. ไม่ติดป้ายราคา ต่อรองไม่ได้
5. ราคาสูงเกินคุณภาพงาน
6. ไม่สามารถจ่ายด้วยบัตรเครดิตได้

7. การจัดร้านค้าไม่ดี บรรยากาศในร้านไม่ดี ไม่สะอาด
8. ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์
9. ไม่บอกแหล่งที่มาและเรื่องราวของสินค้า
10. ผู้ขายไม่รู้จักสินค้าของชาวเขาแต่ละเผ่า
11. ไม่มีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า
12. สินค้าที่ล้าสมัยง่ายควรใช้ช่องทางผ่านผู้แทนจำหน่าย ส่วนกลยุทธ์การส่งเสริมการจัดจำหน่ายควรมีการใช้สื่อโฆษณาประเภทนิตยสาร เน้นจัดแสดงสินค้า ณ จุดขายโดยใช้พนักงานขายที่สามารถให้รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและมีความสามารถโน้มน้าวจิตใจลูกค้า

รจพร ประชาเดชสุวรรณ (2554) ทำวิจัยเรื่อง “โครงการวิจัยและพัฒนการผลิตและการตลาดสินค้าหัตถกรรมชนเผ่า กะเหรี่ยง ปะหล่อง และลัวะ” มีวัตถุประสงค์พัฒนาต่อยอดภูมิปัญญาด้านงานหัตถกรรมของชนเผ่ากะเหรี่ยง ปะหล่อง และลัวะให้มีคุณภาพและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด เพื่อพัฒนาต้นแบบกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมให้มีความเข้มแข็งในระดับชุมชน เพื่อขยายผลไปสู่ชุมชนพื้นที่สูงอื่นในระยะต่อไป และเพื่อพัฒนากลุ่มผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมต้นแบบให้เป็นศูนย์การเรียนรู้งานหัตถกรรมของชนเผ่า ประชากรที่ทำการศึกษาคือกลุ่มสตรีผู้ผลิตงานหัตถกรรม 3 ชนเผ่าในพื้นที่โครงการหลวง และพื้นที่ขยายผลโครงการหลวง ได้แก่ ชนเผ่ากะเหรี่ยง พื้นที่พระบาทห้วยต้ม อ. ถ้ำปูน ชนเผ่าปะหล่อง อ. เชียงดาว จ. เชียงใหม่ และลัวะ อ. แม่ลาน้อย จ. แม่ฮ่องสอนผลของการวิจัยมีดังนี้

1. การพัฒนาคุณภาพบุคลากร

กลุ่มสตรีกะเหรี่ยงในพื้นที่ศูนย์ฯ พระบาทห้วยต้ม

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากะเหรี่ยงโบราณ สามารถผลิตงานหัตถกรรมที่ย้อมด้วยธรรมชาติจำหน่ายให้กับบริษัท Thai Tribal Crafts fair Trade Co., LTD ได้ตามความต้องการของผู้ซื้อ ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น
2. สามารถลดต้นทุนการผลิตได้
3. กลุ่มหัตถกรรมทอผ้ากะเหรี่ยงโบราณมีปริมาณคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้น ส่งผลให้กลุ่มแปรรูปมีงานเย็บกระเป๋า และงานเย็บเสื้อผ้าเพิ่มมากขึ้น กลุ่มแปรรูปรู้จักการทำงานเป็นกลุ่ม และเข้าใจการจัดการบริหารกลุ่ม การคิดต้นทุน และการตั้งราคาได้

กลุ่มสตรีปะหล่อง ในโครงการขยายผลโครงการหลวงพื้นที่ปางแดงใน

1. กลุ่มทอผ้าปะหล่องสามารถย้อมสีธรรมชาติที่มีคุณภาพได้ และสามารถมีวิธีคิดในการผสมสีต่างๆ
2. กลุ่มสตรีปะหล่องสามารถย้อมผ้าด้วยสีธรรมชาติจำหน่ายได้ ทำให้มีรายได้ช่องทางหนึ่ง
3. คณะกรรมการกลุ่มสตรีทอผ้าทุกคนทราบบทบาทหน้าที่ และการบริหารรายได้ สามารถคิดราคาค้นทุนกำไรได้

กลุ่มสตรีลัวะ หมู่บ้านดง อำเภอแม่ลาน้อย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

1. กลุ่มสตรีลัวะ หมู่บ้านดงสามารถย้อมสีธรรมชาติได้อย่างมีคุณภาพ
 2. เข้าใจการคิดต้นทุนกำไรและสามารถตั้งราคาสินค้าได้โดยไม่สูงกว่าราคาในท้องตลาด
 3. เข้าใจเรื่องการทำบัญชี และการจัดการของกลุ่ม
 4. ได้เข้าร่วมจำหน่ายสินค้าในช่วงเดือน พฤศจิกายน- ธันวาคมที่อำเภอปางกานชาด จังหวัดแม่ฮ่องสอน และ ถนนคนเดิน จังหวัดแม่ฮ่องสอน
2. การพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์
1. ได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ ผ้าคลุมไหล่ลายชนไก่ป่า ซึ่งเป็นลายดั้งเดิมของชนเผ่าลัวะที่ทอลงในผ้าชิ้น โดยมีการพัฒนารูปแบบ การวางลวดลาย การใช้สี และเส้นใยให้เป็นไปตามความต้องการของตลาดตามผลของการศึกษาการตลาดสำหรับสินค้าหัตถกรรมในจังหวัดเชียงใหม่ ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ได้ยื่นขอจดอนุสิทธิบัตรเมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2554
 2. มีการพัฒนาต้นแบบกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมให้มีความเข้มแข็งในระดับชุมชน และให้เป็นศูนย์การเรียนรู้งานหัตถกรรมชนเผ่า เพื่อขยายผลไปสู่ชุมชนพื้นที่สูงอื่นในระยะต่อไป โดยผู้วิจัยได้ศึกษาถึงประวัติของการรวมกลุ่มของสตรีชนเผ่าทั้ง 3 เผ่า กลุ่มหัตถกรรมของทั้ง 3 ชนเผ่า สามารถเป็นกลุ่มต้นแบบของการผลิตและจำหน่ายงานหัตถกรรมสิ่งทอได้ดังนี้
 - 2.1 ชนเผ่ากะเหรี่ยง ศูนย์ ฯ พระบาทห้วยต้ม กลุ่มทอผ้ากะเหรี่ยงโบราณสามารถเป็นกลุ่มต้นแบบได้ในระดับดีมาก สามารถบริหารและจัดการสมาชิก จัดการการผลิต และจัดการการตลาดได้ด้วยตัวเอง สามารถวิเคราะห์ปัญหาและหาทางแก้ไขด้วยตนเองได้

2.2 ชนเผ่าปะหล่อง พื้นที่ขยายผลโครงการหลวง หมู่บ้านปางแดงใน มีความพร้อมที่จะเป็นกลุ่ม แต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ในความดูแลอย่างใกล้ชิดจากเจ้าหน้าที่ของสถาบันวิจัยและพัฒนา (องค์การมหาชน) ที่ประจำอยู่ในพื้นที่ เนื่องจากยังขาดความชำนาญในการบริหารจัดการกลุ่ม เจ้าหน้าที่จะต้องหมั่นตรวจสอบ และตรวจดูงานบ่อยๆ ในระยะแรก และควรจะตรวจสอบจากบุคคลหลายคน ไม่เฉพาะจากหัวหน้ากลุ่มเท่านั้น เมื่อเกิดปัญหา หรืออุปสรรคจะต้องเข้าไปให้ความช่วยเหลือทันที ไม่ควรทิ้งไว้ เนื่องจากงานหัตถกรรมเป็นงานที่ทำรองจากงานการเกษตร เมื่อเกิดปัญหา และไม่ได้รับการแก้ไขในที่สุดก็จะละทิ้งการผลิตงานหัตถกรรมไป

2.3 ชนเผ่าลัวะ หมู่บ้านดง ศูนย์ฯ แม่ลาน้อย มีความพร้อมและมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับชนเผ่าปะหล่อง พื้นที่ขยายผลโครงการหลวง หมู่บ้านปางแดงใน คือจะต้องอยู่ในความดูแลจากเจ้าหน้าที่ของสถาบันวิจัยและพัฒนา (องค์การมหาชน) ที่ประจำอยู่ในพื้นที่ เนื่องจากยังขาดความชำนาญในการบริหารจัดการกลุ่ม

3. การพัฒนากลุ่มผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมต้นแบบให้เป็นศูนย์เรียนรู้งานหัตถกรรมของชนเผ่าและการคัดเลือกชุมชนเพื่อพัฒนาให้เป็นศูนย์เรียนรู้ด้านหัตถกรรม

1. ศูนย์ พัฒนาโครงการหลวง พระบาทห้วยต้ม เป็นศูนย์ที่กลุ่มหัตถกรรมผ้าทอกระเหรี่ยงมีความเข้มแข็งมาก ในเรื่องการบริหารจัดการสมาชิก การผลิต การตลาด และวิทยาการท้องถิ่นมีสถานที่จำหน่ายสินค้าที่กว้างขวาง มีพื้นที่ในบริเวณที่จำหน่ายสินค้าสำหรับสมาชิกมาร่วมกันทอผ้า ซึ่งเมื่อมีผู้มาเยี่ยมชม มาเรียนรู้ หรือซื้อสินค้าจะสามารถเห็นกระบวนการผลิตได้ อันจะเป็นปัจจัยที่จะส่งผลให้กระบวนการผลิตที่ครบวงจร แต่อย่างไรก็ตามยังขาดพื้นที่ และอุปกรณ์ สำหรับการย้อมสีธรรมชาติ บริเวณดังกล่าว ยังมีพื้นที่อีกมากมายที่จะสามารถสร้างโรงย้อม และลานตากผ้าได้ สถาบันฯ ควรสนับสนุนให้มีการสร้างโรงย้อม ที่บำบัดน้ำทิ้ง และจัดหาอุปกรณ์สำหรับการย้อม ให้กับกลุ่ม ซึ่งจะให้เป็นเป็นศูนย์การเรียนรู้หัตถกรรมได้ดีที่สุดแห่งหนึ่ง

2. พื้นที่ขยายผลโครงการหลวง หมู่บ้านปางแดงใน กลุ่มสตรีทอผ้าปะหล่อง มีความพร้อมสูงในการย้อมสีธรรมชาติ ทั้งสถานที่ อุปกรณ์ และวิทยาการท้องถิ่น ที่มีความชำนาญค่อนข้างสูง สิ่งที่จะต้องปรับปรุงคือ ปรับ

หม้อต้มข้อมให้มียขนาดต่ำลง เนื่องจากที่มีอยู่สูงเกินไป ขาดต่อการใช้นอกจากนั้นเจ้าหน้าที่ของสถาบันฯ ที่อยู่ประจำพื้นที่จะต้องให้ความเอาใจใส่และติดตามเรื่องการบริหารจัดการกลุ่มจนกว่าจะเข้มแข็ง และสามารถจัดการได้เอง เนื่องจากยังมีจุดอ่อนเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม ดังปรากฏในรายงานข้างต้น

3. ศูนย์พัฒนาโครงการหลวง แม่ลาน้อย มีความพร้อมในเรื่องของสถานที่ อุปกรณ์ และวิทยากรท้องถิ่นซึ่งมีความสามารถที่จะเป็นผู้ถ่ายทอดได้ แต่ทั้งนี้ยังมีข้อที่จะต้องปรับปรุงเพิ่มเติม 2 ประการคือ 1. จะต้องเพิ่มอุปกรณ์การข้อมสิทธรรมาชาติให้ครบได้แก่ หม้อต้มข้อม จำนวน 2 ใบ เตา ถึงพลาสติกสำหรับใส่สารกระตุ้น ถึงพลาสติกใหญ่สำหรับแช่เปลือกไม้หรือวัสดุที่ให้สี และลานสำหรับข้อม ลานตากฝ้าย และ บ่อบำบัดน้ำทิ้ง 2.กลุ่มผู้ผลิตจะต้องมาร่วมกันผลิตที่ศูนย์เรียนรู้ โดยเฉพาะการข้อมฝ้าย มิใช่ทำที่บ้านของตนเองเหมือนปัจจุบัน

ศูนย์พัฒนาโครงการหลวง แม่ลาน้อย มีเงื่อนไขในการที่จะเป็นศูนย์เรียนรู้ที่ตลอดจนเช่นเดียวกันกับ พื้นที่ขยายผลโครงการหลวง หมู่บ้านปางแดงใน คือเจ้าหน้าที่ของสถาบันฯ ที่อยู่ประจำพื้นที่จะต้องให้ความเอาใจใส่และติดตามเรื่องการบริหารจัดการกลุ่มจนกว่าจะเข้มแข็ง และสามารถจัดการได้เอง เนื่องจากยังมีจุดอ่อนเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม