

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาวิจัยความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในการนำเสนอผ้าไหม
ด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ปรากฏผลการศึกษาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งผู้วิจัยได้นำเสนอ การสรุปผล
อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

1. ความมุ่งหมายของการวิจัย
2. วิธีดำเนินการวิจัย
3. สรุปผลการวิจัย
4. อภิปรายผล
5. ข้อเสนอแนะ

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาศักยภาพเพื่อการเตรียมพร้อมสู่ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของ
กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านหุ่งจาน ตำบลวัง อำเภอบัวชุม จังหวัดนครราชสีมา
2. เพื่อศึกษาความต้องการในการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้า
ของชุมชนของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านหุ่งจาน ตำบลวัง อำเภอบัวชุม
จังหวัดนครราชสีมา
3. เพื่อศึกษารูปแบบการนำเสนอผ้าไหมของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย
บ้านหุ่งจาน ตำบลวัง อำเภอบัวชุม จังหวัดนครราชสีมา ออกสู่ตลาดด้วยระบบพาณิชย์
อิเล็กทรอนิกส์

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านหุ่งจาน
มีสมาชิกทั้งหมด 120 คน แยกเป็น คณะกรรมการ 20 คน และสมาชิก 100 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม การสังเกตแบบมีส่วนร่วม
และการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากการศึกษาค้นคว้าเอกสารเกี่ยวกับระบบ
พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แบ่งเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับสถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพหลัก รายได้เฉลี่ยต่อเดือน รายได้จากการทำงานใหม่ สถานภาพ ในกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ระยะเวลาการเข้าเป็นสมาชิก ระยะเวลาในการทอผ้าไหม ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เหตุจูงใจในการนำเสนอสินค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ตอนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ประกอบด้วย 4 ชั้นตอน คือ การนำเสนอสินค้า การสั่งซื้อสินค้า การชำระเงิน และการส่งสินค้า

ตอนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับรูปแบบการประกอบการของกลุ่มเพื่อเป็นแนวทาง ในการกำหนดรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมสำหรับการนำเสนอสินค้าของชุมชน ประกอบด้วย ผู้ประกอบการและผู้สั่งซื้อสินค้า จำนวนผู้ซื้อและปริมาณการสั่งซื้อ ราคาสินค้า สถานที่จำหน่ายสินค้า สินค้า และการส่งเสริมการขาย

ตอนที่ 4 เป็นคำถามปลายเปิดเพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับ ความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในการนำเสนอสินค้าของชุมชน รูปแบบระบบพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมในการนำเสนอสินค้าของชุมชน

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ ผู้วิจัยได้รับคำแนะนำและตรวจสอบความ

เที่ยงตรง(Validity) จากคณะกรรมการที่ปรึกษาซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 3 ท่าน แล้วนำไปทดลอง ใช้ (Try out) กับเกษตรกรผู้ทอผ้าไหมที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลจิว อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา แล้วนำมาวิเคราะห์ความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้วิธีของ Cronbach การเก็บรวบรวมข้อมูล และแจกแบบสอบถาม และรับคืน โดยนัดหมาย วัน เวลา ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลในระหว่างเดือนสิงหาคม 2547 นำแบบสอบถามที่ได้มาตรวจสอบ ความสมบูรณ์ของข้อมูล และนำไปวิเคราะห์

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows (Statistical Package for the Social Sciences) ดังนี้

4.1 คำนวณหาร้อยละ (Percentage) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในการนำเสนอสินค้าของชุมชน รูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมในการนำเสนอสินค้าของชุมชน

4.2 คำนวณหาค่าฐานนิยม (Mode) เพื่อทราบระดับความต้องการระบบพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ในการนำเสนอสินค้าของชุมชนในภาพรวม

4.3 การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) สำหรับความคิดเห็นและ ข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม

สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมสำหรับการนำเสนอสินค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลจิว อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา สรุปได้ดังนี้

1. ศักยภาพเพื่อการเตรียมพร้อมสู่ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลจิว อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

จากการรวบรวมข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง ที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 120 คน ซึ่งทั้งหมดเป็นเพศหญิง จำนวน 120 คน ช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 36-45 ปี และอายุระหว่าง 46-50 ปีเท่ากัน ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในระดับต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า อาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร/ค้าขาย รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ระหว่าง 3,001-5,000 บาท รายได้จากการทอผ้าไหมของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ระหว่าง 3,000-5,000 บาท สถานภาพในกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัยของผู้ตอบแบบสอบถาม มีสถานภาพเป็นสมาชิกจำนวน 100 คน คณะกรรมการ 20 คน ระยะเวลาในการเข้าเป็นสมาชิกของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะอยู่ในระหว่าง 3-5 ปี ระยะเวลาในการประกอบอาชีพทอผ้าไหมของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมากกว่า 10 ปี ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่เคยมีประสบการณ์ใช้คอมพิวเตอร์ ไม่มีความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ ส่วนใหญ่ไม่เคยใช้อินเทอร์เน็ต ส่วนใหญ่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับอินเทอร์เน็ต ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่มีประสบการณ์ในการซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และการขายสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตทั้งหมด รวมไปถึงไม่มีประสบการณ์ในการซื้อและขายสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตทั้งหมด เหตุจูงใจที่ต้องการซื้อขายสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการขยายตลาดให้กว้างขึ้น

จากข้อมูลเบื้องต้น สรุปได้ว่า สมาชิกทั้งหมดของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น จำนวน 120 คนทั้งกรรมการและสมาชิกนั้นเป็นเพศหญิง ช่วงอายุส่วนใหญ่ระหว่าง 36-45 ปีและ 46-50 ปี ระดับการศึกษาส่วนใหญ่ต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า อาชีพเกษตรกร/ค้าขายคืออาชีพหลัก รายได้รวมโดยเฉลี่ย 3,001-5,000 บาท/เดือน รายได้จากการทอผ้าไหม 3,001-5,000 บาท/เดือน ระยะเวลาในการเป็นสมาชิกส่วนใหญ่ 3-5 ปี ระยะเวลาในการทอผ้าไหมส่วนใหญ่มากกว่า 10 ปี โดยส่วนใหญ่ไม่มีประสบการณ์ในการใช้คอมพิวเตอร์ ไม่มีความรู้ในระบบคอมพิวเตอร์ ไม่มีประสบการณ์ในการใช้อินเทอร์เน็ต ไม่มีประสบการณ์ในการซื้อ ขายผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แต่มีความต้องการจำหน่ายผ้าไหมให้ได้มากขึ้น

2. ความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้าของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลวัง อำเภอบัวชุม จังหวัดนครราชสีมา

2.1 ความต้องการเพื่อนำเสนอสินค้าเพื่อเสนอสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สรุปได้ดังนี้

ผู้จัดทำเว็บไซต์เพื่อนำเสนอสินค้า คณะกรรมการและสมาชิกมีความต้องการให้สหกรณ์เป็นผู้นำเสนอสินค้ามากที่สุด กลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำเสนอคือผู้ใช้สินค้ามากที่สุด กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการมากที่สุดคือลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ จุดประสงค์ในการนำเสนอสินค้าเพื่อต้องการขายสินค้ามากที่สุด

2.2 ความต้องการวิธีการสั่งซื้อสินค้าเพื่อนำเสนอสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สรุปได้ดังนี้

วิธีการสั่งซื้อสินค้า คณะกรรมการและสมาชิกมีความต้องการให้สั่งซื้อสินค้ากับกลุ่มโดยตรงมากที่สุด มีความต้องการสัญญาซื้อขายเพื่อเป็นหลักประกันมากที่สุด การรับคำสั่งซื้อด้วยสินค้าที่ผลิตตามรูปแบบของลูกค้ามากที่สุด

2.3 ความต้องการจัดส่งสินค้าเพื่อนำเสนอสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สรุปได้ดังนี้

วิธีการจัดส่งสินค้า คณะกรรมการและสมาชิกมีความต้องการให้ผู้ซื้อมารับสินค้าด้วยตนเองมากที่สุด ไม่ต้องการให้มีการประกันการจัดส่งมากที่สุด มีความต้องการการจัดส่งตามข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมากที่สุด

2.4 ความต้องการวิธีการรับชำระเงินเพื่อนำเสนอสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สรุปได้ดังนี้

วิธีการรับชำระเงิน คณะกรรมการและสมาชิกมีความต้องการรับชำระเงินจากลูกค้าโดยตรงมากที่สุด ไม่ต้องการให้มียกเว้นในการรับชำระเงินมากที่สุด มีความต้องการใช้ชื่อกลุ่มเป็นผู้รับเงินมากที่สุด

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น มีความต้องการให้สหกรณ์เป็นผู้จัดทำเว็บไซต์ อาจเป็นเพราะมีความคุ้นเคยจากการดำเนินงานร่วมกันมาเป็นระยะเวลานาน มีความต้องการนำเสนอผู้ใช้สินค้ามากที่สุด และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ เหตุผลคือ สามารถจำหน่ายผ้าไหมตาม รูปแบบที่ลูกค้ากำหนดมา โดยสามารถกำหนดราคากันด้วยความพอใจทั้งสองฝ่าย และควร ต้องมีสัญญาซื้อขายเป็นหลักประกันเพื่อความชัดเจนและถูกต้องของเงื่อนไข โดยต้องการให้ผู้ซื้อเป็นผู้เข้ารับสินค้าเอง เพื่อเป็นการตรวจสอบก่อนรับสินค้า อีกทั้งสามารถรับชำระเงินได้

3. รูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมในการนำสินค้าของชุมชนออกสู่ตลาดด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สรุปลงได้ดังนี้

3.1 ลักษณะการประกอบการของผู้ผลิต และผู้ซื้อสินค้า

ลักษณะการประกอบการของกลุ่ม คณะกรรมการและสมาชิกมีความคิดเห็นว่าการประกอบการของกลุ่มเป็นแบบทางทหารทั้งหมด การบริหารการเงินและบัญชีมีหลักฐานในการรับจ่ายเงินทั้งหมด ลักษณะผู้ซื้อสินค้าเป็นผู้บริโภคมากที่สุด จุดประสงค์ในการซื้อสินค้าเป็นการซื้อเพื่อใช้เองมากที่สุด

3.2 จำนวนผู้ซื้อและปริมาณการสั่งซื้อ

จำนวนผู้ซื้อสินค้า คณะกรรมการและสมาชิกมีความคิดเห็นว่ามีผู้ซื้อ 4-6 รายมากที่สุด มีปริมาณการสั่งซื้อ 2-6 ชิ้นมากที่สุด ความนิยมของสินค้าเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดการผลิตมากที่สุด ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดปริมาณการผลิตมากที่สุด

3.3 ราคาสินค้า

ปัจจัยกำหนดราคาสินค้า คณะกรรมการและสมาชิกมีความคิดเห็นว่ารูปแบบของสินค้าเป็นปัจจัยที่มีผลมากที่สุด ราคาสินค้าตามรูปแบบของสินค้าเป็นราคาสินค้าที่ขายมากที่สุด ราคาสินค้าและการชำระเงิน คณะกรรมการและสมาชิกมีความคิดเห็นว่ามีราคาสินค้าชัดเจนพร้อมรูปของสินค้ามากที่สุด

3.4 สถานที่จำหน่ายสินค้า

สถานที่จัดแสดงและจำหน่ายสินค้า คณะกรรมการและสมาชิกมีความคิดเห็นว่ามีสถานที่จำหน่ายจัดแสดงและจำหน่ายสินค้าทั้งหมด ช่องทางการจำหน่ายสินค้ามีความคิดเห็นว่าการจัดจำหน่ายเองมากที่สุด

3.5 สินค้า

สินค้า คณะกรรมการและสมาชิกมีความคิดเห็นว่า สวดสายประยุกต์เป็นแบบที่ได้ขายมากที่สุด ปัจจัยกำหนดวัตถุดิบในการผลิต รูปแบบของผ้าไหมเป็นปัจจัยที่มีผลมากที่สุด ปัจจัยกำหนดลักษณะสินค้า ค่าสั่งซื้อของลูกค้าเป็นปัจจัยที่มีผลมากที่สุด ความสามารถในการผลิตสินค้า การทอผ้าไหมตามสีและลวดลายที่มีอยู่มากที่สุด การตรวจสอบ/การรับรองคุณภาพสินค้า มีการตรวจสอบและรับรองคุณภาพจากกลุ่มทั้งหมด ตรายสินค้า มีตรายสินค้า ตรายกลุ่มผู้ผลิตและตราของท้องถิ่นทั้งหมด บรรจุภัณฑ์เป็นถุงกระดาษทั้งหมด ไม่มีการรับคืนสินค้า

3.6 การส่งเสริมการขาย

การออกร้านจำหน่ายและการแสดงสินค้า คณะกรรมการและสมาชิกมีความคิดเห็นว่ามี การออกกioskจำหน่ายและการแสดงสินค้าในระดับประเทศทั้งหมด ไม่มีการส่งเสริม

การขายทั้งหมด การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางวารสาร

3.7 การส่งเสริม สนับสนุน

การได้รับการฝึกอบรม คณะกรรมการและสมาชิกมีความคิดเห็นว่า ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมมากที่สุด การสนับสนุนการฝึกอบรมต้องการมากที่สุดคือ รูปแบบของผลิตภัณฑ์ จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า ลักษณะการประกอบการของกลุ่มนั้น เป็นแบบทางการ ตามรูปแบบการบริหารแบบสหกรณ์ มีหลักฐานการรับจ่ายเงินครบถ้วน ความนิยมในรูปแบบของผ้าไหมจากลูกค้าคือ ผลิตขายประยุกต์ จะเป็นปัจจัยที่กำหนดราคาสินค้าและปริมาณการผลิต โดยทางกลุ่มนั้น มีสถานที่จัดแสดงและจำหน่ายผ้าไหมในชุมชน ซึ่งจะมีการตรวจสอบและรับรองคุณภาพจากกลุ่ม มีบรรจุภัณฑ์เป็นถุงกระดาษที่มีตราสินค้า ราคากลุ่มผู้ผลิตและท้องถิ่นระบุชัดเจน ยังมีการออกร้านแสดงและจำหน่ายสินค้าในระดับประเทศ เพื่อให้เป็นที่รู้จักกันมากขึ้นนอกจากที่ได้มีการประชาสัมพันธ์ในวารสาร จากการศึกษาสมาชิกส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการสนับสนุนหรือการฝึกอบรม แต่ยังคงต้องการได้รับการฝึกอบรม โดยต้องการฝึกอบรมในเรื่องของรูปแบบผลิตภัณฑ์มากที่สุด

4. ความคิดเห็นเกี่ยวกับความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้าของชุมชนของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลจี้ อำเภอบัวชุม จังหวัดนครราชสีมา

มีผู้แสดงความคิดเห็นโดยมีความต้องการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศ ทำให้เสนอขายสินค้าได้กว้างไกลยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ยอดขายและรายได้เพิ่มขึ้น ส่วนสมาชิกมีความเห็นว่า ถ้าใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้าจะทำให้สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น สร้างกำไรได้มากขึ้น

การมีทัศนคติที่ดี ความพึงพอใจ และความคาดหวังต่อระบบพาณิชย์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น เป็นแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ที่มีความคาดหวังเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต จากการเป็นที่รู้จักมากขึ้น ได้รับการยอมรับมากขึ้น การจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น การสร้างกำไรต่อหน่วยได้มากขึ้นนั้น มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นการยอมรับถึงภววิสัยที่จะต้องเข้ามาบทบาทต่อชีวิตของตนเอง ยอมรับในการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ยอมรับแนวทางใหม่ที่เกิดขึ้น ดังเช่นกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ได้ยอมรับถึงการขาดความรู้ความสามารถในเรื่องระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แต่มีองค์ความรู้ในเรื่องการทอผ้าไหมให้ได้คุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาด อันเป็นอัตตวิสัยที่มีลักษณะเฉพาะที่มีความเข้มแข็งและยั่งยืน มีความพร้อมที่จะรับการเปลี่ยนแปลงเพื่อเป็นการสร้างโอกาสที่ดีให้กับกลุ่มของตนเอง ชุมชนของตนเอง ให้มีความเจริญก้าวหน้าสืบต่อไป

อภิปรายผล

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความต้องการในการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้าของชุมชนและรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมในการนำสินค้าของชุมชนออกสู่ตลาดของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลจิว อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา นำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

1. ศักยภาพเพื่อเตรียมความพร้อมสู่ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลจิว จังหวัดนครราชสีมา

จากการรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับศักยภาพเพื่อเตรียมความพร้อมสู่ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น พบว่า มีความต้องการนำเสนอสินค้า ซึ่งตรงกับผลการศึกษาของณัฐกานต์ นิกรพงษ์สิน (2543 : บทคัดย่อ) กล่าวว่า กลุ่มมีความพึงพอใจและมีความคาดหวังในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยต้องการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย แม้ว่าจะขาดความรู้ความเข้าใจในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ไม่เคยใช้ระบบอินเทอร์เน็ต ไม่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเว็บไซต์เพื่อนำเสนอสินค้า ไม่มีความรู้ในระบบคอมพิวเตอร์ สมาชิกทั้งหมดของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น จำนวน 120 คนทั้งกรรมการและสมาชิกนั้น เป็นเพศหญิง ช่วงอายุส่วนใหญ่ระหว่าง 36-45 ปี และ 46-50 ปี ระดับการศึกษาส่วนใหญ่ต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า อาชีพเกษตรกรรม/ค้าขายค้ายาชีพหลักรายได้รวม โดยเฉลี่ย 3,001-5,000 บาท/เดือน รายได้จากการทอผ้าไหม 3,001-5,000 บาท/เดือน ระยะเวลาในการเป็นสมาชิกส่วนใหญ่ 3-5 ปี ระยะเวลาในการทอผ้าไหมส่วนใหญ่มากกว่า 10 ปี แต่มีความต้องการจำหน่ายผ้าไหมให้ได้มากขึ้นแต่เนื่องด้วย ทางกลุ่มมีทัศนคติที่ดี มีความพึงพอใจตลอดจนมีความคาดหวังในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จะสามารถสนองความต้องการ ในการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มได้เป็นอย่างดี อีกทั้งมีแรงจูงใจเกี่ยวกับรายได้จากการทอผ้าไหม เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ทั้งหมดของกลุ่ม พบว่า การทอผ้าไหมสามารถสร้างรายได้หลักให้กลุ่มได้เป็นอย่างดี แม้ว่า สมาชิกส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพเกษตรกรรม/ค้าขาย รวมไปถึงประกอบอาชีพในการทอผ้าไหม ที่สมาชิกส่วนใหญ่จะมีประสบการณ์มากกว่า 10 ปีสำหรับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพทอผ้าไหม อันแสดงให้เห็นถึงความรู้ความสามารถในการทอผ้าไหมที่สั่งสมเป็นเวลานานของกลุ่ม เป็นองค์ความรู้ที่มีลักษณะเฉพาะ สามารถทอผ้าไหมที่ได้คุณภาพมีรูปแบบ สีสรรสวยงาม สอนองความต้องการของตลาดได้เป็นอย่างดี จนเมื่อชุมชนเหล่านี้มีพัฒนาการในการทอผ้าไหม และมีการรวมกลุ่มกลุ่มกัน เริ่มมีการดำเนินงานที่มีความชัดเจนในรูปแบบการบริหารแบบสหกรณ์ มีการทอผ้าไหมได้เป็นจำนวนมากขึ้น และต้องการจำหน่ายให้ได้มากขึ้น จึงมีความจำเป็นต้องเพิ่มช่องทาง

การจำหน่ายให้มากขึ้น ประกอบกับทัศนคติที่ดี ความพึงพอใจ และความคาดหวังในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งองค์ประกอบหลักทั้งสองประการนี้จึงเป็นการยืนยันสำหรับศักยภาพของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน สู่ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ต่อไป

2. ความต้องการในการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้าของชุมชนของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลวัง อำเภอบัวชุม จังหวัดนครราชสีมา

2.1 ความต้องการนำเสนอสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

จากข้อสรุปเบื้องต้น จะเห็นได้ว่า ความต้องการนำเสนอสินค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัยบ้านทุ่งจานนั้น มีความต้องการนำเสนอสินค้า ซึ่งตรงกับผลการศึกษาของ ณัฐกานต์ นิกรพงษ์สิน (2543 : บทคัดย่อ) กล่าวว่า ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจและมีความคาดหวังในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยต้องการให้สหกรณ์เป็นผู้จัดทำเว็บไซต์เพื่อนำเสนอสินค้าให้ อาจเป็นสาเหตุจากคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มไม่มีความรู้ความเข้าใจในการจัดทำเว็บไซต์เพื่อนำเสนอสินค้า หรืออาจยังไม่เคยใช้ระบบอินเทอร์เน็ต จึงทำให้เกิดความไม่มั่นใจที่จะนำเสนอสินค้าด้วยตนเอง จึงหวังให้ภาครัฐให้ความช่วยเหลือ และหน่วยงานของรัฐที่ใกล้ชิดกับกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานมากที่สุดคือ สหกรณ์ ซึ่งสามารถรับรู้ปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินงานเป็นอย่างดี เพราะผู้บริหารของสหกรณ์มีความคุ้นเคยกับคนในท้องถิ่น ส่วนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการนำเสนอสินค้าเป็นลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ อาจเนื่องมาจากความต้องการให้ผ้าไหมปักธงชัยเป็นรู้จักกันอย่างแพร่หลายมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามจะยังมีปัญหาเกี่ยวกับภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร ซึ่งศูนย์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (2543 : 1-7) ที่กล่าวว่าความรู้ด้านภาษาอังกฤษ เป็นปัญหาสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้การขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพิ่มจากกลุ่มลูกค้าในประเทศด้วยความยากลำบาก เนื่องจากปัญหาเรื่องการติดต่อสื่อสารเป็นสำคัญ

ส่วนกลุ่มลูกค้าที่ต้องการให้มีการนำเสนอสินค้าตลอดจนมีความคาดหวังของจุดประสงค์ในการนำเสนอสินค้าอยู่ในค่อนข้างน้อย โดยต้องการนำเสนอสินค้า ให้แก่ ผู้บริโภค และจุดประสงค์ในการนำเสนอสินค้าเพื่อขาย อาจเป็นเพราะว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ยังไม่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และการจัดทำเว็บไซต์เพื่อนำเสนอดีพอ เพราะการจัดทำเว็บไซต์เพื่อนำเสนอสินค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นเป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำเสนอเป็นสิ่งที่กำหนดรูปแบบและจุดประสงค์ในการนำเสนอเป็นเหมือนเป้าหมาย ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญที่ทำให้สามารถออกแบบหรือจัดวางให้ตรงกับความต้องการของผู้ผลิตที่ต้องการนำเสนอสู่ผู้บริโภค

เช่น ถ้านำเสนอสินค้าให้กับผู้ใช้สินค้าโดยตรง การนำเสนอจะต้องเน้นรูปแบบของสินค้าที่หลากหลาย แต่ถ้านำเสนอให้บริษัท หรือร้านค้าโดยเฉพาะ จะต้องมียกข้อยกเว้นอื่น ๆ เข้ามาอีกมาก ไม่ว่าจะเป็นราคา อาจจะต้องมีราคาล้างทำพิเศษ หรือมีกระบวนการรับจ่ายเงิน มีการประกันสินค้าเข้ามาประกอบเพื่อนำเสนอ ประสบการณ์ของผู้ผลิต ความสามารถในการรับคำสั่งซื้อเป็นจำนวนมากได้ เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้ามากขึ้น ซึ่งในการทำการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้น เว็บไซต์จะเปรียบเสมือนหน้าตาของร้านที่จะต้องนำเสนอสิ่งที่เป็นจุดขายที่นำเสนอหรือข้อแตกต่างจากกลุ่มอื่น และที่ต้องนำเสนอในเว็บไซต์จะต้องประกอบด้วยข้อมูลต่าง ๆ ที่ให้รายละเอียดแก่ลูกค้าได้ เพื่อให้ลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ทราบว่าสินค้าที่นำเสนอ ผู้ขายต้องการนำเสนอสิ่งใด ซึ่งจะส่งผลไปถึงการตัดสินใจซื้อของลูกค้า (ฉัตรกฤษณ์ นพคุณ. 2543 : 22-30) และเมื่อทราบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้ว การที่จะทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด คือ การที่จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจกับสินค้าหรือบริการของเรา (ฉัตรกฤษณ์ นพคุณ. 2542 : 103)

ในการนำเสนอสินค้าบนเว็บไซต์นั้น ลูกค้าจะเลือกดูสินค้าโดยตรงจากเว็บไซต์ และอาจรู้จักตัวตนร้านค้าที่มีอยู่บนเว็บไซต์มาแล้ว จึงมีความพร้อมที่จะรับการนำเสนอสินค้าที่กลุ่มเป็นผู้ผลิตขึ้น หรืออาจเป็นเพราะผู้ใช้สินค้าเป็นผู้ที่จะใช้ประโยชน์จากสินค้านั้น ซึ่งการที่จะให้ผู้ใช้สินค้านำรับรู้ถึงเว็บไซต์หรือที่ตั้งบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตนั้นจะต้องมีการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ การโฆษณาสินค้าไปยังกลุ่มเป้าหมาย โดยขอความช่วยเหลือจากภาครัฐและเอกชนในการสร้างเว็บไซต์หรือฝากชื่อเว็บไซต์ไว้เพื่อเป็นเครื่องมือในการสื่อสารกับลูกค้า นำเสนอเนื้อหาข้อมูล รายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับสินค้าและกลุ่มไปสู่ลูกค้า เพื่อนำไปสู่การขายสินค้าตามจุดประสงค์ที่ต้องการนำเสนอต่อไป (ฉัตรกฤษณ์ นพคุณ. 2542 : 19)

2.2 ความต้องการวิธีการสั่งซื้อสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์

อิเล็กทรอนิกส์

การศึกษาความต้องการวิธีการสั่งซื้อสินค้าในการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ผลการศึกษา พบว่า ต้องการวิธีการสั่งซื้อสินค้า หลักประกันในการสั่งซื้อและการรับคำสั่งซื้อสินค้า และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ต้องการให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าโดยตรงกับกลุ่มมากที่สุด ต้องการสัญญาซื้อขายเป็นหลักประกันในการสั่งซื้อ และมีการผลิตสินค้าตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ

จากข้อสรุปเบื้องต้น จะเห็นได้ว่า ความต้องการวิธีการสั่งซื้อสินค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ต้องการวิธีการสั่งซื้อสินค้า โดยต้องการสั่งซื้อสินค้าโดยตรงกับกลุ่มมากที่สุด อาจเป็นเพราะยังยึดติดกับการค้าในรูปแบบเดิมที่ผู้ซื้อและผู้ขายจะพบปะติดต่อกัน และอาจเป็นเพราะยังไม่ไวใจ ไม่มั่นใจในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งถ้าประกอบการค้าในระบบพาณิชย์แล้ววิธีการสั่งซื้อสินค้านั้นจะต้อง

อย่างง่ายดาย สะดวก และรวดเร็ว คอนสแตนซ์ เฮซ แมคแคลเรน และบรูซ เจ แมคแคลเรน (Constance H. McClaren & Bruce J. McLaren, 2544 : 160) กล่าวว่า เมื่อลูกค้าได้เลือกสินค้าแล้ว ผู้ขายจะต้องจัดวางระบบการสั่งซื้อที่สะดวกและง่ายดายให้แก่ลูกค้า เว็บไซต์บางเว็บไซต์ได้รับการออกแบบมาให้โอนลูกค้าไปที่พนักงานขายที่ร้านค้าปลีกหรือต่อไปที่หมายเลขโทรศัพท์ฟรี วิธีการดังกล่าวอาจเป็นวิธีที่เหมาะสมกับการขายสินค้าที่มีองค์ประกอบที่ค่อนข้างซับซ้อน โดยผู้ขายจะต้องมีการประยุกต์ปรับเปลี่ยนไปตามประเภทสินค้าของตนเอง

ความต้องการสัญญาซื้อขายเป็นหลักประกันในการสั่งซื้อสินค้ามากที่สุดสืบเนื่องจากปัญหาหลายประการที่เคยเกิดขึ้นกับทางกลุ่ม อีกทั้งเป็นสร้างความชัดเจนในเรื่องของรายการสินค้าที่ได้ทำการซื้อขายกัน ประกอบกับพื้นฐานทางวัฒนธรรมของคนไทยที่ยึดถือความซื่อสัตย์ คุณธรรม ดังนั้นทางกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน จึงต้องการสัญญาซื้อเป็นหลักประกันในการสั่งซื้อจากลูกค้า เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งความเชื่อมั่นและความไว้วางใจเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะช่วยส่งเสริมให้การค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ประสบความสำเร็จ ปราโมทย์ ลือนาม

(2541 : บทคัดย่อ) ที่ได้ศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมของผู้ใช้อินเตอร์เน็ต พบว่า ผู้ใช้อินเตอร์เน็ตส่วนใหญ่ไม่มีวัตถุประสงค์ในการสั่งซื้อสินค้าและบริการ เพราะไม่มั่นใจในระบบความปลอดภัยและบางส่วนคิดว่ายังไม่มีเวลาจำเป็นในการสั่งซื้อสินค้าทางอินเตอร์เน็ต หากสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดแก่ผู้ซื้อ ไม่ว่าจะเป็นในตัวสินค้าและในตัวผู้ขายแล้ว การดำเนินธุรกิจในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จได้

ส่วนการรับคำสั่งซื้อ เป็นการผลิตสินค้าตามรูปแบบของลูกค้า ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความพร้อมของสินค้าในระดับหนึ่ง ซึ่งหากมีการทำการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้วจะเป็นผลดีเนื่องจากมีความสามารถรองรับคำสั่งซื้อได้ ซึ่งจะส่งผลไปถึงการจัดส่งสินค้าให้แก่ผู้รับได้ในระยะเวลาไม่นานเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าและจะเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้การค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ประสบความสำเร็จ (หัวข้อคิดที่ส่งผลให้การทำ E-Commerce สำเร็จ, 2544) เพื่อให้ขั้นตอนต่าง ๆ ในการทำการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ดำเนินไปได้ด้วยดี

2.3 ความต้องการวิธีการจัดส่งสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การศึกษาความต้องการวิธีการจัดส่งสินค้าในการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ผลการศึกษา พบว่า ทางกลุ่มมีความต้องการให้ลูกค้ามารับสินค้าด้วยตนเอง และไม่ต้องมีการประกันการจัดส่งสินค้า

จากข้อสรุปเบื้องต้น จะเห็นได้ว่า ความต้องการเสนอสินค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ต้องการวิธีการสั่งซื้อสินค้า

บ้านทุ่งจางไม่ต้องการมีปัญหาเกี่ยวกับสินค้ากับผู้ซื้อ ต้องการให้มีการตรวจก่อนรับสินค้า และยังไม่เข้าจากการค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และเกิดความไม่มั่นใจในลูกค้า และถ้าหากต้องการทำการค้าแบบใหม่ ซึ่ง สุรวัณห์ สรรเสริญ (2545 : 35) กล่าวว่า วิธีการจัดส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อเป็นหน้าที่ที่จะต้องเกิดขึ้นเมื่อการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ผู้ประกอบการจะต้องเตรียมความพร้อมในเรื่องของภาระหน้าที่ในการจัดส่งและการกำหนดราคาค่าจัดส่งสินค้าว่าจะเรียกเก็บจากผู้ซื้อ หรือจะบริการจัดส่งฟรี ซึ่งการวางแผนการจัดส่งขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ และเนื่องจาก การจัดส่งสินค้าเป็นการตอบสนองความต้องการความสะดวกสบายของผู้ซื้อ ซึ่งผู้ขายก็ต้องการเพิ่มยอดขาย จึงมุ่งไปยังจุดเดียวกันคือ ใช้เทคโนโลยีเป็นศูนย์กลาง เมื่อผู้ซื้อเลือกชมสินค้าจากเว็บไซต์ และทำการสั่งซื้อสินค้า ผู้ประกอบการก็ต้องทำการจัดส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อ

สำหรับการประกันการจัดส่งสินค้าและการจัดส่งสินค้า ทางกลุ่มไม่ต้องการให้มีการประกันการจัดส่งสินค้า อาจเป็นเพราะ คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจางส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้ต่ำ อาศัยรายได้จากการทอผ้าไหมเพื่อจำหน่ายเป็นรายได้เสริม ทำให้ยังไม่สามารถมีหลักประกันในการสั่งซื้อสินค้าและอาจเป็นว่าเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย แต่การทำการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้น ความเชื่อถือหรือการสร้าง ความมั่นใจให้แก่ลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากความเชื่อมั่นเป็นปัจจัยหนึ่งที่เป็นปัญหาและอุปสรรคของการสั่งซื้อ สินค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ซึ่งสอดคล้องกันกับ ปราโมทย์ ลีอนาม (2541 : บทคัดย่อ) ที่ได้ศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมของผู้ใช้สินค้าอินเทอร์เน็ต ในการซื้อสินค้าและบริการทางอินเทอร์เน็ต พบว่า การสั่งซื้อสินค้าโดยไม่มีหลักประกันนั้น ทำให้ไม่มีความมั่นใจต่อระบบความปลอดภัยในการชำระเงินซึ่งสอดคล้องกันกับ ชเนศ ผดุงสัตย์วงศ์ (2542 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีต่อ ความมั่นคงของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ต มีจำนวนผู้ที่เคยสั่งซื้อสินค้าหรือบริการผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตในอัตราส่วนที่น้อยมาก เพราะไม่มั่นใจว่าจะได้รับสินค้าหรือไม่ หรือสินค้าที่ได้รับจะมีคุณภาพตรงตามที่นำเสนอหรือไม่

ความต้องการในการจัดส่งสินค้า โดยจะจัดส่งสินค้าตามความข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ ที่เป็นเช่นนี้ อาจเป็นเพราะกลัวค่าใช้จ่ายจากการขนส่งสินค้าและความยุ่งยากในการจัดส่ง ซึ่งกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจางจะต้องปรับเปลี่ยนความต้องการจัดส่งสินค้าให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เช่น จัดส่งสินค้าตามข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายเพื่อให้เกิดความสะดวกทั้งสองฝ่าย เพราะข้อจำกัดในการจัดส่งสินค้าเป็นปัญหาและอุปสรรคของการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อีกประการหนึ่ง (วัชรพงศ์ ยะไวทย์, 2543 : 55-59) ดังนั้นหากมีวิธีการจัดส่งสินค้าตามความเหมาะสมของผู้ซื้อและผู้ขายทำให้การดำเนินการค้าลดปัญหาและอุปสรรคได้อีกทางหนึ่ง

2.4 ความต้องการวิธีการรับชำระเงินซื้อสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การศึกษาค้นคว้าความต้องการรับวิธีชำระเงินซื้อสินค้าในการใช้ระบบพาณิชย์

อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ผลการศึกษา พบว่า ส่วนใหญ่ต้องการรับชำระเงินจากลูกค้าโดยตรง ไม่มีนโยบายในการรับชำระเงิน และใช้ชื่อกลุ่มเป็นผู้รับค่าสินค้า

จากข้อสรุปเบื้องต้น จะเห็นได้ว่า ความต้องการนำเสนอสินค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ต้องการวิธีการรับชำระเงินรับชำระเงินจากลูกค้าโดยตรง อาจเป็นเพราะยังยึดติดกับการค้ารูปแบบที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีการแลกเปลี่ยนกันโดยตรง เพื่อป้องกันความเสี่ยงด้วยและเกิดความเชื่อมั่นซึ่งกันและกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เนื่องจากยังไม่วางใจในระบอบการชำระเงินในรูปแบบอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความปลอดภัยในการชำระเงินนั้น ไม่เพียงแต่ผู้ขายหรือผู้ประกอบการเท่านั้นที่ขาดความมั่นใจ แต่ผู้ซื้อเองก็ไม่มั่นใจในระบบความปลอดภัยในการชำระเงินเช่นกัน ซึ่งสอดคล้องกับ กิตติคุณ พงศ์มัยยังยืน (2542 : บทคัดย่อ) ที่ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดสำหรับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เคยซื้อสินค้าในระบบอินเทอร์เน็ตเป็นประจำ เนื่องจากไม่มั่นใจในระบบการชำระเงินผ่านบัตรเครดิต และสมเกียรติ ตั้งกิจวานิช (2542 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษา พบว่า ปัญหาสำคัญที่ผู้บริโภคไม่เคยซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต เพราะไม่มีวิธีการชำระเงินที่ปลอดภัย นอกจากนี้ บุษบา มาลาศรี (2544 : 59-62) ศึกษาพบว่า ปัญหาของผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพราะไม่มั่นใจ ในระบบความปลอดภัย และจากผลการศึกษาที่ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งในปัจจุบันนั้นมีวิธีการชำระเงินที่มีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นการชำระผ่านบัตรเครดิต เช็คอิเล็กทรอนิกส์ เงินสดดิจิทัล หรืออาจใช้วิธีที่คุ้นเคยกันอยู่ในปัจจุบัน เช่น การชำระเงินผ่านบัตร ATM เช็คเงินสด ธนาคาร การโอนเงินผ่านธนาคาร พักดูเก็บเงินปลายทาง เป็นต้น (จักรกฤษณ์ นพคุณ. 2543 : 22-30) ดังนั้น การวางแผนและวิธีการรับชำระเงินที่ดีที่ทำให้ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจ เชื่อมั่นในความปลอดภัยในวิธีการชำระเงินของผู้ขายหรือผู้ประกอบการก็จะเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ช่วยส่งเสริมให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อสินค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น

สำหรับนโยบายในการรับชำระเงิน ไม่มีนโยบายในการรับชำระเงิน อาจเป็นเพราะทางกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานยังขาดความรู้ความเข้าใจในการทำการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ประเภทกับยังไม่มีการทำการค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แล้วการกำหนดนโยบายการรับชำระเงินที่แน่ชัดกำหนดวิธีการขายให้สอดคล้องกับพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อของกลุ่มเป้าหมาย เช่น มีส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อจำนวนมาก ซึ่งการกำหนดนโยบายนี้จำเป็นต้องมีความแน่นอนตั้งแต่ต้น เพราะจะมีผลกระทบต่อการพัฒนาเว็บ

และสำหรับผู้รับชำระเงินอยู่ โดยต้องการใช้ชื่อกลุ่มเป็นผู้รับเงินมากที่สุด อาจเนื่องมาจากกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานมีความเชื่อมั่นในกลุ่มมากกว่า จึงทำให้ต้องการใช้ชื่อกลุ่มในการรับชำระเงิน ซึ่งทำให้สามารถทราบการรับ-จ่ายเงินเกิดความโปร่งใส เพราะการจ่ายเงินของกลุ่มนั้นจะต้องมีผู้รับทราบหรือลงมือชื่อหลายคน ทำให้เกิดความมั่นใจในการรับเงิน แต่จะมีข้อเสียในการทำนิติกรรมซึ่งอาจไม่คล่องตัว ไม่สามารถตัดสินใจในทันที หรือถ้ามีการมอบอำนาจให้ผู้ใดตัดสินใจในทันที หรือถ้ามีการมอบอำนาจให้ผู้ใดรับผิดชอบหรือมีสิทธิในการทำนิติกรรมใด ๆ ในนามกลุ่มแล้ว ก็จะต้องอาศัยความซื่อสัตย์ ความไว้นื้อเชื่อใจซึ่งกันและกัน ความจริงใจต่อกัน เพื่อไม่ให้เกิดความขัดแย้งในภายหลัง

ความต้องการในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัยนั้น มาจากการมีทัศนคติที่ดี ความพึงพอใจ และความคาดหวังจากระบบนี้ เพื่อต้องการให้กลุ่ม ชุมชน เป็นที่รู้จักมากขึ้น ได้รับการยอมรับมากขึ้น เพื่อจำหน่ายสินค้าให้ได้มากขึ้น สร้างกำไรต่อหน่วยสินค้าให้ได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น อีกทั้งองค์ความรู้ของกลุ่มในการทอผ้าไหมที่มีลักษณะเฉพาะ สามารถสนองความต้องการของตลาดทั้งคุณภาพและปริมาณ ซึ่งสองปัจจัยนี้เป็นพื้นฐานที่มีความเข้มแข็งในการสร้างพัฒนาการของธุรกิจชุมชน ให้มีความสอดคล้องกับคลื่นแห่งการเปลี่ยนแปลงในระบบข่าวสารข้อมูล การติดต่อสื่อสารเสมือนหนึ่งการสร้างองค์การธุรกิจที่มีคุณค่าแก่สังคม ภายใต้การหล่อหลอมหลักการและแนวคิดของกระแสท้องถิ่นนิยมและกระแสโลกาภิวัตน์ ที่มีความสอดคล้องกันตั้งแต่วัตถุประสงค์ไปจนถึงผลของการดำเนินการอย่างราบรื่นและงดงาม

3. รูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมในการนำสินค้าของชุมชนออกสู่ตลาดด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย
บ้านทุ่งจาน ตำบลวัง อำเภอบักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

3.1 ลักษณะการประกอบการของผู้ผลิตและผู้ซื้อสินค้า

ลักษณะการประกอบการของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้นมีลักษณะการประกอบการแบบเป็นทางการ ไม่มีกองทุนในการดำเนินการ แต่มีการบันทึกการรับจ่ายที่แน่นอน มีกฎระเบียบของกลุ่ม ผู้ซื้อสินค้า เป็นผู้บริโภค มีจุดประสงค์ในการซื้อสินค้าเพื่อใช้เอง ลักษณะการประกอบการของผู้ผลิตและผู้ซื้อสินค้านั้นถ้าทำด้วยระบบการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้วจะมีรูปแบบเป็นพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ระหว่างผู้บริโภคกับผู้บริโภค (Consumer-to-Consumer หรือ C-to-C) ซึ่งเป็นการค้าปลีกระหว่างบุคคลทั้งไปหรือระหว่างผู้ใช้อินเตอร์เน็ตด้วยกัน มีเป้าหมายหลักในการช่วยให้ผู้บริโภคสามารถนำสินค้าเข้ามาขายและเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการได้สะดวกและมั่นใจในการซื้อขายว่าจะไม่ถูกฉ้อโกง โดยปัจจัยที่ส่งเสริมให้การทำการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ประสบความสำเร็จคือ การมีตัวเลือกหลากหลาย ซึ่งเป็นจุดดึงดูดให้ผู้ซื้อและผู้ขายเข้ามาร่วมกันในตลาด (วัชรพงษ์ ยะไวทย์. 2543

ที่กล่าวถึงพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบนี้ไว้ว่า เป็นรูปแบบธุรกิจที่ผู้ขายนำสินค้าหรือบริการ (Good and Services Producer Business) ธุรกิจประเภทนี้จะเป็นการขายสินค้าให้กับผู้ซื้อที่ผู้ขายจะรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการนั้น ๆ โดยตรง ได้แก่ ผู้สร้างผลิตภัณฑ์กายภาพ (Physical Goods Producers) ธุรกิจกลุ่มนี้จะทำให้พัฒนาผลิตภัณฑ์และหากระบวนการผลิตสินค้าด้วย โดยบางรายอาจจำหน่ายให้ผู้ซื้อโดยตรงด้วย บางรายจะจำหน่ายผ่านธุรกิจอีกทีหนึ่ง หรือบางรายอาจจะใช้ทั้งสองวิธีร่วมกัน เช่น บริษัท Dell, Cisco เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีปัญหาและอุปสรรคสำคัญที่ผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตต้องคำนึง คือ การซื้อสินค้าในธุรกิจรูปแบบนี้อยู่ในข้อจำกัดคือ ซื้อเพื่อใช้เองเท่านั้น และยังมีปัจจัยเกี่ยวกับข้อจำกัดเกี่ยวกับกฎหมายรองรับไม่เพียงพอที่จะทำให้ผู้ซื้อสินค้ามั่นใจในการซื้อสินค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ข้อจำกัดด้านภาษี เป็นต้น และสำหรับผู้ประกอบการเองก็ต้องมีการเขียน Disclaimer หรือคำบรรยายที่แจ้งว่าจะรับผิดชอบหรือไม่รับผิดชอบในเรื่องใดบ้าง รวมทั้งการขนส่งสินค้า ซึ่งต้องคำนึงถึง น้ำหนักของสินค้า อัตราค่าขนส่งสินค้า เพราะสิ่งเหล่านี้จะส่งผลถึงราคาสินค้าด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประกันสินค้าเสียหายในขณะขนส่ง ซึ่งในบางครั้งผู้ประกอบการอาจไม่เห็นถึงความสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลถึงราคาสินค้า แต่อาจไม่คุ้มค่าเมื่อเกิดความเสียหายกับสินค้า ดังนั้นปัญหาอุปสรรคที่กล่าวมาข้างต้นจึงต้องหาทางป้องกันเพื่อไม่ให้เกิดความไม่สะดวกในการทำการค้า และประยุกต์ให้เหมาะสมกับลักษณะการประกอบการของผู้ผลิตสินค้าที่ยั่งยืนต่อไป (วัชรพงศ์ ยะไวทย์, 2543 : 55-59)

3.2 จำนวนผู้ซื้อสินค้าและปริมาณการสั่งซื้อ

จำนวนผู้ซื้อสินค้ามีจำนวน 1-3 ราย มีปริมาณการสั่งซื้อ 2-6 ชิ้น ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดชนิดสินค้า คือ ราคาสินค้า ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดปริมาณการผลิต คือ ปริมาณการสั่งซื้อสินค้า ซึ่งสอดคล้องกับ รัตติมา งามสง่า (2543 : 165) ซึ่งกล่าวไว้ว่า ผู้บริโภคมีความสนใจที่จะซื้อสินค้าและบริการในแบบ One-Stop-Shopping นั่นคือ สามารถทำธุรกรรมต่าง ๆ ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตตั้งแต่การสั่งซื้อสินค้า การชำระเงิน การรับสินค้า โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าโดยการขนส่ง ซึ่งเป็นการธุรกิจแบบ Inside Out จะต้องปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจให้เป็นแบบ Outside In หรืออีกนัยหนึ่ง คือ ต้องปรับปรุงให้เข้ากับความต้องการของผู้บริโภค ไม่ใช่มองแค่เฉพาะผลิตภัณฑ์ของตนเอง ซึ่งจะทำให้การทำการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมีปัญหาความไม่มั่นใจเกี่ยวกับความปลอดภัยในการชำระเงินและคุณภาพของสินค้าที่ผู้ประกอบการต้องสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ซื้อสินค้า และควรทำให้ผู้ซื้อทราบว่าสามารถคาดหวังจากผู้ผลิตได้บ้าง โดยการจัดหาข้อมูลความต้องการในการใช้สินค้าหรือบริการต่าง ๆ ที่ลูกค้าต้องการ และเมื่อมีข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ ควรแจ้งให้ลูกค้าทราบเพื่อให้เกิดความพึงพอใจมากที่สุด ซึ่งจะนำไปสู่การกลับมาสั่งซื้อสินค้าและบริการอีกในอนาคต

3.3 ราคาสินค้า

ราคาสินค้าของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมมาปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ตามความคิดเห็นของคณะกรรมการและสมาชิก พบว่า รูปแบบของผ้าไหมเป็นปัจจัยในการกำหนดราคาสินค้า มีราคาขายสินค้าทั้งราคาขายปลีกและขายส่ง มีราคาสินค้าในรายการชัดเจนพร้อมรูปสินค้า ซึ่งสำนักมาตรฐานการศึกษา ทบวงมหาวิทยาลัย (2543 : 37-45) กล่าวถึง การกำหนดราคา ว่า การกำหนดราคาที่เหมาะสมในสภาพการแข่งขันของตลาดที่มีลักษณะแตกต่างกันไป มีส่วนสำคัญกำหนดความสำเร็จซึ่งอาจใช้คู่แข่งเป็นเกณฑ์ ซึ่งจะต้องใช้การสำรวจตลาดก่อน กำหนดราคา และนำราคาขายในปัจจุบันมาเปรียบเทียบด้วย โดยถ้าเป็นสินค้าที่มีผู้จำหน่ายหรือมีผู้ขายสินค้าเป็นจำนวนมาก และมีสินค้าที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันหรือลักษณะมาตรฐานเดียวกัน และสามารถใช้ทดแทนกันได้ง่ายอีกทั้งยากที่จะสร้างความแตกต่างทางด้านคุณภาพ ผู้ขายควรตั้งราคาสินค้าให้อยู่ในระดับใกล้เคียงกับราคาตลาด และถ้ากรณีเป็นสินค้าที่มีผู้รู้จักน้อย ซึ่งมักจะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ผลิตรายใด ไม่ว่าจะในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจำหน่ายและอื่น ๆ ทำให้มีผลต่อการตั้งราคาของกลุ่มคู่แข่งตลาดค่อนข้างมาก ดังนั้น การเข้าสู่ตลาดของผู้ขายรายใหม่ มักใช้วิธีการเจาะตลาด โดยกำหนดราคาที่ต่ำเพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้บริโภคหันมาใช้สินค้าของตนเอง และเมื่อเป็นที่ยอมรับและนิยมของตลาดแล้วค่อย ๆ ปรับราคาเพิ่มขึ้น

จากองค์ประกอบเหล่านี้ ถ้าทำการคำนวณพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้ว การกำหนดราคาสินค้านั้นผู้ผลิตต้องคำนึงถึงต้นทุนในการผลิต หีบห่อ อัตราค่าขนส่งและอาจรวมถึงการประกันความเสี่ยง และถ้าเปิดเว็บไซต์โดยจดทะเบียนของตนเองและอัตราค่าบริการอินเทอร์เน็ตด้วย ซึ่งสอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคนอื่น ๆ (2541 : 35) ที่กล่าวว่า ลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าที่รับรู้ ในสายตาลูกค้า ซึ่งจะต้องพิจารณาว่า การยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าผลิตภัณฑ์นั้น ต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง การแข่งขัน และปัจจัยอื่น ๆ นอกจากนี้ ยืน ภู่วรรณ และสมชาย นำประเสริฐชัย. (2543 : 129) ได้กล่าวถึงเรื่องราคาว่า เป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงลูกค้า เพราะราคาสินค้าจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้าจะได้ประโยชน์และจะเลือกในสิ่งที่ตนเองคิดว่าดีที่สุดและคุ้มค่าที่สุด ยะไวทย์ (2543 : 105) กล่าวว่าในเรื่องของราคาสินค้านั้น ถ้าหากเราเข้าใจความต้องการของลูกค้า หรือปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาการซื้อแล้ว ราคาสินค้าไม่ได้หมายถึง การเอาต้นทุนบวกกำไร แต่หมายถึง การตั้งราคาที่สมเหตุสมผลกับคุณค่าของสินค้านั้น ๆ หรือราคาที่ลูกค้ายอมรับได้ คือ ราคาถูกไม่ได้ขายได้เสมอไป นอกจากนี้ จะต้องปรับสมดุลในเรื่องของอัตราค่าธรรมเนียมให้ได้ เพราะสินค้าบางอย่างเบาไม่ถึง 500 กรัม แรกของอัตราค่าขนส่ง ซึ่งจะทำให้ค่าขนส่งแพงเป็นจำนวนหลายเท่าของมูลค่าสินค้าจริง ทำให้ผู้ซื้อรู้สึกว่าจะไม่คุ้มกับการสั่งซื้อ ทางออกก็คือ กำหนดปริมาณการสั่งให้มีน้ำหนักมากกว่า 500

3.4 สถานที่จำหน่ายสินค้า

สถานที่จำหน่ายสินค้าของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน มีสถานที่จำหน่ายสินค้า มีที่จัดแสดงสินค้า แหล่งจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่เป็นตลาดภายในชุมชนหรือที่ผลิต ซึ่งสอดคล้องกับรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ระหว่างผู้บริโภคกับผู้บริโภค (Consumer-to-Consumer หรือ C-to-C) ซึ่ง วัชรพงศ์ ยะไวทย์ (2543 : 49) กล่าวว่าไว้ว่า เป็นรูปแบบของการค้าปลีกระหว่างบุคคลทั่วไปหรือระหว่างผู้ใช้อินเทอร์เน็ตด้วยกัน สอดคล้องกับนภดล กมลลาวิลาสเสถียร (2544 : 56) ที่กล่าวว่าธุรกิจรูปแบบนี้เป็นเป้าหมายหลักในการช่วยนำสินค้าเข้ามาให้ผู้บริโภคเลือกซื้อได้สะดวก จะดึงดูดใจให้ผู้ซื้อและผู้ขายเข้ามาร่วมในตลาด ซึ่งถ้าเป็นการค้าแบบปกติก็คือ สถานที่ที่สามารถติดต่อหรือจำหน่ายสินค้า แต่ถ้าทำการค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้ว ยืน ภู่วรรณ และสมชาย นำประเสริฐชัย. (2543 : 130) กล่าวว่าไว้ว่า สถานที่ตั้งหรือจำหน่ายสินค้า หมายถึง WWW ที่ทำให้เกิดสภาพการบริการแบบที่เดียวในสิ่งที่ต้องการ ทำให้เกิด One Stop Shopping โดยต้องคำนึงถึงการดำเนินเป้าหมายว่าถึงรูปแบบของเว็บไซต์ พื้นที่ของเว็บไซต์ การเลือกใช้โฮสต์ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าบริการอินเทอร์เน็ต ซึ่งจะต้องมีผู้เชี่ยวชาญหรือหน่วยงานของรัฐให้คำปรึกษาและสนับสนุน

3.5 สินค้า

สินค้าที่กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานผลิตคือ ผ้าไหม ปัจจัยที่กำหนดวัตถุดิบในการผลิตคือ ลูกค้าหรือผู้ซื้อ แหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเป็นวัตถุดิบในพื้นที่ทั้งหมด ปัจจัยกำหนดลักษณะสินค้าคือ รูปแบบของผ้าไหม แบบของผ้าไหมที่ทอจำหน่ายคือแบบลวดลายประยุกต์ กลุ่มสามารถทอผ้าไหมแบบลวดลายประยุกต์ และมีการตรวจสอบคุณภาพจากกลุ่ม มีตราสินค้า ตราท้องถิ่น และตราจังหวัด ตลอดจนมีบรรจุภัณฑ์เป็นถุงกระดาษ จากข้อมูลดังกล่าวได้จากการวิเคราะห์ พบว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ยังมีความยึดมั่นในการผลิตสินค้า หากแยกตามวัตถุประสงค์ในการใช้ผลิตภัณฑ์แล้วจะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งเป็นสินค้าหรือบริการที่ตอบสนองเป้าหมายส่วนบุคคลแก่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (สำนักงานมาตรฐานการศึกษา สำนักงานสถาบันราชภัฏกระทรวงศึกษาธิการ และสำนักงานมาตรฐานอุดมศึกษา ทบวงมหาวิทยาลัย. 2545 : 37-45) นอกจากนี้จะต้องมีการปรับแต่งสินค้าให้เข้ากับลูกค้า และมีการตั้งราคาที่เหมาะสม และสร้างจุดเด่นของสินค้าเพื่อให้เกิดความแตกต่างเพื่อนำมาเป็นจุดขาย และมีการตั้งราคาตามความเหมาะสม และสร้างจุดเด่นของสินค้าเพื่อให้เกิดความแตกต่างเพื่อนำมาเป็นจุดขาย เนื่องจากตัวสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการขาย ซึ่ง วัชรพงศ์ ยะไวทย์. (2543 : 104) กล่าวถึงผ้าไหมว่าเป็นสินค้าที่ขายแบบค่อยเป็นค่อยไป ช้า ๆ แต่มันคง ซึ่งต้องขึ้นอยู่กับทางเลือกตลาดเป้าหมายหรือกลุ่มเป้าหมาย ประเภทสินค้าผ้าไหมนั้นคืออะไร มีในตลาดมากหรือไม่ สินค้าในประเภทนี้โดยทั่วไปแล้วไม่ได้แข่งขันกันที่ราคา แต่แข่งขันกันที่การออกแบบ เอกลักษณ์หรือคุณค่าของสินค้า

นอกจากนี้สิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการทำการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของผ้าไหม จะต้องทราบว่าคุณค่าแต่ละอย่าง ผู้ซื้อซื้ออย่างไร ชื่อที่คุณค่า รูปแบบหรือรสนิยม เพื่อให้ทราบว่าจะต้องเสนอขายอย่างไร เพราะฉะนั้นถ้าทำการค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้วกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานจะต้องมีความสามารถการออกแบบลวดลาย หรือสีสรรใหม่ๆ รวมทั้งจะต้องมีบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มคุณค่าให้สินค้า ต้องมีการสำรวจสินค้าให้มากเพื่อรองรับคำสั่งซื้อและการส่งสินค้าให้ตรงตามกำหนดเวลา (จดหมายข่าวพาณิชย์ ปีที่ 3 ฉบับที่ 11 พฤศจิกายน, 2544) ซึ่งสอดคล้องกับข้อคิดที่ส่งผลให้การทำ E-Commerce สำเร็จ. (2544) ที่กล่าวถึงปัจจัยที่ส่งเสริมให้การทำการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ประสบความสำเร็จเกี่ยวกับสินค้า (Product) ว่าต้องมีการกำหนดประเภทของสินค้าที่ขาย ต้องคำนึงว่าเมื่อนำสินค้ามาขายแล้วต้องมีผู้ซื้อ ต้องมีสินค้าคงคลัง (Stock) มีการสำรวจสินค้า

3.6 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายสินค้าของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ในภาพรวมไม่มีการรับคืนสินค้า มีการออกจำหน่ายสินค้าในระดับประเทศ มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในวารสาร

การส่งเสริมการขายเป็นสิ่งสำคัญเพราะเป็นการให้ข้อมูลระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคนอื่น ๆ. 2541 : 36) โดยเริ่มจากการสำรวจตนเอง การสำรวจตลาด ต้องทราบความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และวัชระพงศ์ ยิวภย์. (2543 : 182) กล่าวว่า ถ้าทำการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะต้องมีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เว็บไซต์เป็นที่รู้จัก โดยประชาสัมพันธ์ผ่านระบบค้นหา (Search Engines) ซึ่งเปรียบเสมือนสมุดโทรศัพท์หน้าเหลืองบนระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อให้ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจสินค้าสามารถค้นหาเว็บไซต์ได้ การทำโฆษณาเว็บไซต์แบบ Banner Advertising หรือการทำป้ายขนาดเล็กได้ติดไว้ตามเว็บไซต์ต่าง ๆ เพื่อให้เป็นที่รู้จัก หรือเป็น Sponsor Skip หรือการเข้าไปเป็นผู้สนับสนุนเว็บไซต์ ซึ่งจะต้องมีการวางแผนในการโฆษณาว่าจะโฆษณาอย่างไร ชื่อโฆษณาจากใคร เว็บไซต์ใด ซึ่งสอดคล้องกับศิริรัตน์ จงเจริญมณีกุลและอัจฉรา จันทร์แสงอร่าม. (2543 : 24-25) ที่กล่าวถึงปัจจัยการส่งเสริมการขายในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้แก่ การมีชื่อเว็บไซต์ที่ดี จัดง่าย มีกำหนดแผนงานและเป้าหมายชัดเจน มีช่องทางการประชาสัมพันธ์และการขยายตลาดที่มีประสิทธิภาพ ผู้ให้บริการและดำเนินงานมีความชำนาญหรือมีความสามารถด้านเทคนิค มีการเสนอข้อมูลใหม่ ๆ และการทำเว็บไซต์ให้น่าสนใจไม่ว่าจะเป็นในด้านเนื้อหา ตัวสินค้าหรือบริการที่นำเสนอและเทคนิคการขาย ที่จะทำให้ผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์มาเป็นลูกค้าประจำ และเกิดความประทับใจ

ฉะนั้น หากกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานมีการปรับปรุงแก้ไขจากปัจจัยที่กล่าวมาแล้วข้างต้น โอกาสที่จะประสบความสำเร็จเมื่อมีการนำเสนอสินค้าด้วยระบบ

3.7 การส่งเสริม สนับสนุน

กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับ

การฝึกอบรม และไม่ได้รับการสนับสนุน มีความต้องการให้จัดอบรมในหลักสูตรการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งทางกลุ่มจะต้องมีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสินค้าให้มากขึ้น หาแหล่ง สนับสนุนเงินทุนในการดำเนินงานเพื่อการพัฒนาสินค้าให้มากขึ้น หาแหล่งสนับสนุนเงินทุน ในการดำเนินงานเพื่อการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อเตรียมพร้อมในการนำเสนอสินค้า ด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากปัจจัยที่สำคัญคือ สินค้าต้องมีการพัฒนา รูปแบบให้ หลากหลายเพื่อให้ลูกค้าเลือกได้ตามความต้องการเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจซื้อในอนาคต

จากข้อมูลดังกล่าวสามารถสรุปได้ รูปแบบของระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ เหมาะสมในการนำเสนอสินค้าของชุมชนได้ดังนี้ การประกอบการเป็นทางการในรูปแบบ สหกรณ์ที่มีความชัดเจนในการบริหาร มีการบันทึกการรับจ่ายที่แน่นอน มีกฎระเบียบของกลุ่ม ควรมีรูปแบบเป็นระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ระหว่างผู้บริโภคกับผู้บริโภค (Customer-to-Customer หรือ C-to-C) เป็นการค้าปลีกระหว่างบุคคลทั่วไป หรือระหว่างผู้ใช้อินเทอร์เน็ตด้วยกัน ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้ามาเลือกซื้อรูปแบบของสินค้าที่ต้องการได้อย่างสะดวกและมั่นใจ อาจได้มีการกำหนดของจำนวนผู้สั่งซื้อสำหรับสมาชิกแต่ละราย ตลอดจนราคาและปริมาณของ สินค้าที่ต้องปรับปรุงให้เข้ากับความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะรูปแบบของสินค้าที่เป็น ปัจจัยหลักในการกำหนดราคา ตลอดจนปัจจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างความใกล้เคียงกับราคาตลาด แต่มีการสร้างความพอใจที่แตกต่างออกไป กระตุ้นให้เกิดความต้องการของผู้บริโภคหรือกลุ่ม ลูกค้าเป้าหมาย อาจต้องมีการสำรวจตลาดก่อนการกำหนดราคา และกลยุทธ์เพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพในช่องทางจำหน่ายนี้ รวมไปถึงการสร้างบุคลากรที่ต้องมีความเข้าใจในเรื่อง ของการบริหารงานในรูปแบบเช่น การพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เกิดความหลากหลาย เพื่อสนองความต้องการแก่ตลาด การบริหารธุรกิจชุมชน อีกทั้งทักษะสำหรับการสื่อสารข้อมูล เช่น การพัฒนาความรู้ความสามารถสำหรับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้กับทางกลุ่มเอง เป็นต้น เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งสู่ความยั่งยืนสืบต่อไป

4. ความคิดเห็นเกี่ยวกับความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อ นำเสนอสินค้าของชุมชนของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน ตำบลวัง อําเภอบักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

จากการรวบรวมข้อมูลของผู้แสดงความคิดเห็นจากเสียงส่วนใหญ่ว่า

มีความต้องการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศ ทำให้ เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ทำให้เสนอขายสินค้าได้กว้างไกลยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ยอดขายและรายได้ เพิ่มขึ้น ส่วนสมาชิกมีความเห็นว่า ถ้าใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำเสนอสินค้าจะทำให้ สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น สร้างกำไรได้มากขึ้น

การมีทัศนคติที่ดี ความพึงพอใจ และความคาดหวังต่อระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น เป็นแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ที่มีความคาดหวังเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต จากการเป็นที่รู้จักมากขึ้น ได้รับการยอมรับมากขึ้น การจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น การสร้างกำไรต่อหน่วยได้มากขึ้นนั้น มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นการยอมรับถึงภววิสัยของกระแสโลกาภิวัตน์ที่จะต้องเข้ามาบดบาศต่อชีวิตของตนเอง ยอมรับในการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ยอมรับแนวทางใหม่ที่เกิดขึ้น ดังเช่นกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานนั้น ได้ยอมรับถึงการขาดความรู้ความสามารถในเรื่องระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ รวมไปถึงระบบคอมพิวเตอร์ แต่มีองค์ความรู้ในเรื่องการทอผ้าไหมให้ได้คุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาด อันเป็นอัตตวิสัยที่มีลักษณะเฉพาะตัวที่มีความเข้มแข็งและยั่งยืน มีความพร้อมที่จะรับการเปลี่ยนแปลงเพื่อเป็นการสร้างโอกาสที่ดีให้กับกลุ่มของตนเอง ชุมชนของตนเอง ให้มีความเจริญก้าวหน้าสืบต่อไป

ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้มีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้

กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจาน โดยเฉพาะคณะกรรมการจะต้องมีเผยแพร่ข่าวสารสมาชิกให้ทั่วถึง โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องมีการเตรียมพร้อมในการทำการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งแยกได้ดังนี้

ความต้องการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นกลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งจานมีความต้องการทำการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แต่ยังคงขาดความรู้ความเข้าใจในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ดังนั้นหากจะทำการค้าในระบบนี้ ทางกลุ่มจะต้องมีการเตรียมความพร้อม โดยอาจแบ่งหน้าที่ให้คณะกรรมการและสมาชิกในกลุ่มโดยแบ่งฝ่าย จัดเตรียมความพร้อม โดยอาจแบ่งหน้าที่ให้คณะกรรมการและสมาชิกในกลุ่ม แบ่งเป็น ฝ่ายจัดเตรียมผลิตภัณฑ์ สินค้า ซึ่งอาจรวมไปถึงการพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ ด้วย ฝ่ายจัดเตรียมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ในกรณีที่ทำเอง แต่ถ้าไม่จัดทำเองก็หาผู้สนับสนุน ผู้จัดทำเว็บไซต์ และการใช้บริการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ฝ่ายจัดเตรียมข้อมูล เช่น ข้อมูลตัวอย่างสินค้า รายละเอียดสินค้า ราคา ข้อมูลเกี่ยวกับการแนะนำ วิธีการซื้อขาย ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ดังจะเห็นได้จากการทำงานค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มธุรกิจมหาชน กลุ่มเครือข่ายอาชีพเชิงรายได้สร้างระบบการทำงานค้าบนเว็บไซต์ ใช้ชื่อว่า ดอยทคอม (WWW.MAEKOK.COM) นอกจากนี้อาจขอกการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐและสถาบันการศึกษาในท้องถิ่นเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาการค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้เกิดขึ้นจริง

รูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่กลุ่มสตรีสหกรณ์ผ้าไหมปักธงชัย บ้านทุ่งขานนั้น มีแนวโน้มว่าทำได้ เมื่อเข้าสู่ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ คือ พาณิชย์ระหว่างผู้บริโภคกับผู้บริโภคเพื่อเป็นการทดลองตลาดก่อน ซึ่งในอนาคตสามารถขยายรูปแบบอื่นได้ แต่สิ่งที่ต้องคำนึงคือ การเก็บสำรองสินค้า รวมทั้งการพัฒนาในรูปแบบสินค้าให้มีหลากหลายมากยิ่งขึ้น พัฒนารูปแบบ โดยแบ่งเป็นประเภทสินค้าให้มีความหลากหลาย ซึ่งมีแนวคิดอยู่แล้ว ซึ่งการทำให้มีผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนมากให้ลูกค้าเลือก และมีการพัฒนารูปแบบใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดเป็นอีกปัจจัยที่จะส่งเสริมให้การทำการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ประสบความสำเร็จ และการบริหารจัดการกลุ่ม การกระจายสินค้า การมีที่ตั้งแสดงสินค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าชมได้ นอกจากการชมบนเว็บไซต์เป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากมีอุปสรรคที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ความไม่มั่นใจในสินค้า คุณภาพสินค้า ที่นำเสนอผ่านระบบอินเทอร์เน็ตประกับนิสัยของคนไทย ที่นิยมซื้อสินค้าที่สามารถจับต้องได้ ดังนั้นการมีสถานที่ตั้งแสดงสินค้าจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะรองรับความสนใจในสินค้าก่อนการตัดสินใจซื้อ

ดังนั้นรูปแบบที่จะส่งเสริมให้การนำเสนอสินค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของชุมชนสามารถดำเนินไปได้ด้วยดี จะต้องอาศัยภาครัฐเข้ามาให้การช่วยเหลือ อาจเป็นภาครัฐที่อยู่ในท้องถิ่น เช่น สหกรณ์ องค์การบริหารส่วนตำบล หรือองค์การบริหารส่วนจังหวัด เข้ามาช่วยในการนำเสนอสินค้า โดยจัดรวบรวมสินค้าของชุมชน โดยแยกหมวดหมู่สินค้าให้ผู้ที่มาเยี่ยมชมเว็บไซต์ขององค์การบริหารส่วนตำบลหรือองค์การบริหารส่วนจังหวัดสามารถค้นหาสินค้าของชุมชนในจังหวัด หรืออาจกล่าวได้ว่าใช้เว็บไซต์ของหน่วยงานราชการเป็นตัวกลางในการนำเสนอสินค้า ซึ่งจะส่งผลดีต่อองค์กรของภาครัฐเอง และส่งผลดีต่อชุมชนให้มีการพัฒนาการทำการค้าโดยการนำเสนอสินค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ต่อไป

2. ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาวิจัยต่อไป

- 2.1 ควรศึกษาเพื่อประเมินความพร้อมของธุรกิจชุมชนในการนำเสนอสินค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของชุมชน
- 2.2 ควรศึกษาโดยทดลองทำการค้าในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อให้ทราบถึงขั้นตอน ปัญหาอุปสรรคในภาคปฏิบัติ ของการนำเสนอสินค้าของชุมชนด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
- 2.3 ควรศึกษาธุรกิจชุมชนที่มีการทำการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริมให้ทำการค้าระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ข้อดี-ข้อเสีย ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการทำการค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
- 2.4 ควรศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการการรับทราบตลอดจนการตอบสนองต่อการนำเสนอสินค้าด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์