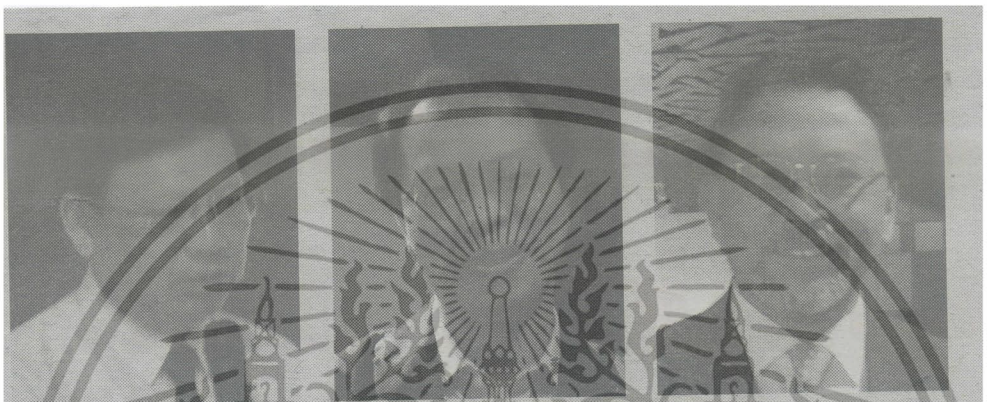


รศ.บุญสนอง รัตนสุนทรากุล *ยุทธนา ศิลป์สรรค์วิชช์* *ปราโมทย์ วิทยาสุข*

ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือ "โอทอป" นั้นได้รับการยอมรับและส่งเสริมจากหน่วยงานต่างๆ มากขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีจุดเด่น ที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่นที่ไม่เหมือนใคร แต่อย่างไรก็ตามปัจจัยเรื่องของความหลากหลายในผลิตภัณฑ์ เช่น รูปแบบ ความสวยงาม และความคงทนของชิ้นงาน หรือการที่ผลิตออกมาแล้วนั้นไม่สามารถจำหน่ายได้จริง กำลังกลายเป็นปัญหาหนึ่งที่จำเป็นต้องร่วมกันหาทางออก ดังนั้นศูนย์ต้นคิดซึ่งเป็นหน่วยงานภายใต้สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้ (องค์การมหาชน) จึงได้จัดงาน "คนต้นคิด OKMD" เพื่อการระดมเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญในแต่ละสาขาที่เข้าร่วมโครงการ เข้ามาให้ความรู้และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกับผู้ประกอบการ เพื่อนำไปเพิ่มพูนผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการให้พัฒนายิ่งๆ ขึ้นไป

รศ.บุญสนอง รัตนสุนทรากุล คณบดีคณะสถาปัตยกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ผู้เข้าร่วมการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรม ภูมิปัญญาและการออกแบบ เผยว่า กระบวนการที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์พื้นบ้านของเราประสบความสำเร็จนั้น ประกอบด้วย 3 เรื่อง คือ 1.แปลก 2.ดูดีหรือสวยงาม 3.ขายได้ ซึ่งทั้ง 3 องค์ประกอบนี้ไม่เพียงแต่จะช่วยสร้างความยั่งยืนให้กับผลิตภัณฑ์ แต่จะทำให้สินค้าโอทอปติดตลาดโลกได้อีกด้วย ซึ่งต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านลงไปดูและให้ความรู้

รศ.บุญสนองบอกว่า อันดับแรกตนจะคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีลักษณะของคนช่างฝันในการประกอบธุรกิจ เช่น ต้องการผลิตกระเป๋าผ้าฝ้ายขึ้นมา 1 ใบที่แปลกและแหวกแนวจากผู้ประกอบการรายอื่น โดยคัดเลือกจาก 20 คนให้เหลือเพียง 1 แล้วนำผู้ประกอบการเหล่านั้นเข้ามาร่วมอบรมโดยรวบรวมให้ได้ 50 คน และจะส่งเจ้าหน้าที่ลงไปเป็นศูนย์กลาง หรือเป็นไกด์ในการแชร์แนวคิดหรือไอเดียของผู้ประกอบการแต่ละคน เช่น หากใน 50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

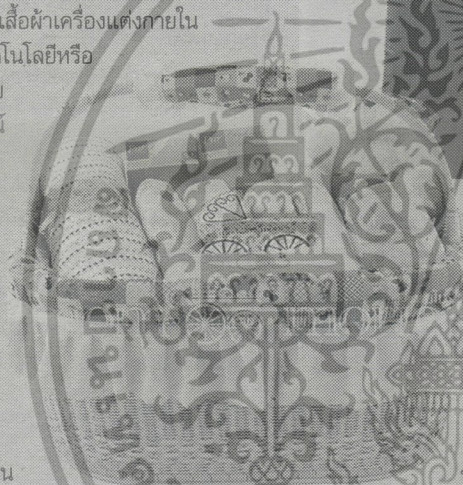
ระดมสมองพัฒนาสินค้าโอท็อปสู่ตลาดโลก

คนมีผู้ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องหนัง ผู้ประกอบการที่ต้องการผลิตกระเป๋าผ้าฝ้าย ก็สามารถนำหนังสัตว์มาประยุกต์กับกระเป๋าผ้าฝ้ายธรรมดา ให้กลายเป็นชิ้นงานใหม่และสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากขึ้น ดังนั้น การค้นหาผู้เข้ารับการอบรมที่มีความหลากหลาย ทั้งแนวคิดและมีวัสดุในการผลิตชิ้นงานที่ไม่เหมือนใครก็เป็นสิ่งที่สำคัญ เพราะทั้ง 2 สิ่งนี้สามารถจะตอบสนองความสำเร็จทั้ง 3 ประการที่ตั้งไว้ข้างต้นได้

แม้อุตสาหกรรมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในปัจจุบัน จะมีการนำเทคโนโลยีหรือเครื่องจักรกลเข้ามาช่วยพัฒนารูปแบบการดีไซน์ให้ทันสมัยขึ้น แต่การที่ผู้ประกอบธุรกิจเสื้อผ้าที่มีแบรนด์เป็นของตนเองนั้นต่างคนต่างทำ นอกจากชิ้นงานจะไม่หลากหลายแล้ว ยังทำให้ไม่ทราบถึงความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริง จึงส่งผลให้จำหน่ายแค่เพียงในประเทศ ดังนั้นนอกจากแชร์ไอเดียในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แล้ว การสำรวจความต้องการของลูกค้านั้น ถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบธุรกิจ

นายยุทธนา ศิลป์สรรค์วิชช์ ผู้นำเสนอแนวคิด

เปลี่ยนเสื้อเชิ้ตตัวเก่ามาเป็นกระเป๋าใบเก่ ช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้



ตะกร้าหวายเป็นบรรจุภัณฑ์ที่สร้างความสวยงามและเอกลักษณ์ให้กับสินค้าไทย

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าและเครื่องแต่งกาย จากมูลนิธิพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย กล่าวว่า "หากต้องการให้รูปแบบของชิ้นงานได้รับการพัฒนาอย่างยั่งยืนหรือขายได้นั้น นอกจากแชร์ไอเดียร่วมกันแล้ว การสำรวจความต้องการของลูกค้าก็เป็นสิ่งที่สำคัญ เพราะหากผลิตสินค้าไปแล้วนั้น ไม่ตรงกลุ่มเป้าหมายของลูกค้าก็อาจทำให้สินค้าขายไม่ได้ ขณะเดียวกันก็ควรกลับมาดูที่องค์กรของเราด้วยเช่นกันว่า ประกอบธุรกิจแบบไหน เช่น หากเราประกอบธุรกิจเกี่ยวกับเสื้อผ้านั้น อาจดัดแปลงเสื้อให้เป็นกระเป๋าสะพายก็ได้เช่นกัน ตรงนี้ก็จะเป็นการเพิ่มประโยชน์ในการใช้สอยชิ้นงานให้มากขึ้น หรือผู้ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับกระเป๋าสะพาย อาจต่อยอดสินค้าโดยการออกแบบกระเป๋าสะพายมีฮู้ด หรือหมวกใส่หัวก็ได้เช่นกัน ซึ่งสินค้าเหล่านี้เหมาะกับไลฟ์สไตล์ของวัยรุ่นยุคใหม่ ที่ชอบรูปแบบงานดีไซน์ที่ไม่ซ้ำแบบเดิมๆ"

นอกจากนี้ เรื่องของความมุ่งมั่นตั้งใจจริงของผู้ประกอบธุรกิจก็เป็นสิ่งสำคัญ เพราะหากผู้ประกอบการไม่มีความมานะอุตสาหะ อาจทำให้ธุรกิจประสบความล้มเหลวได้ เพราะบางครั้งรูปแบบของสินค้าที่ออกแบบนั้นอาจไม่สามารถผลิตได้จริง หรือผลิตแล้วไม่สามารถจำหน่ายได้ ดังนั้น การคาดหวังที่มากจนเกินไป อาจทำให้ผู้ประกอบการไม่ประสบความสำเร็จ หรือท้อแท้ในการประกอบธุรกิจนั่นเอง

นายปราโมทย์ วิทยาสุข ผู้อำนวยการสำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้ (องค์การมหาชน) กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จว่า ต้องอาศัยเจ้าของแนวคิดเป็นแกนสำคัญ "ผู้ประกอบการเปรียบเสมือนเจ้าของแนวคิด ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมุ่งมั่นและแสวงหาแนวทางในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเกิดอุปสรรคใดๆ ก็ตาม รวมทั้งต้องผลิตสินค้าให้ออกมาสม่ำเสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เช่น ก่อนหน้านี้เคยผลิตบรรจุภัณฑ์เป็นตะกร้าหวาย แต่ถ้าหากเราเปลี่ยนเป็นถุงผ้า อาจทำให้ความนิยมลดน้อยลง เนื่องจากลูกค้าเคยชินกับผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิม อาจทำให้ยอดการสั่งซื้อลดน้อยลง พูดง่ายๆ ว่าการเน้นซึ่งเอกลักษณ์ของชิ้นงานเอาไว้ จะช่วยให้สินค้าได้รับความนิยมตลอดไป".

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้