



วารสารโพนศาตร์วิชาการ Academic Journal of Bodhisastra

ปีที่ ๓ ฉบับที่ ๖ พฤษจิกายน พ.ศ.๒๕๖๓ – กุมภาพันธ์ พ.ศ.๒๕๖๔

Vol. 3 No 6 November A.D. 2020 - February A.D. 2021

วัตถุประสงค์

เพื่อสนับสนุนให้คณาจารย์ นักวิชาการ นักวิจัย และนักศึกษาของมหาวิทยาลัยโพนศาตร์มหาวิทยาลัยทางเลือกที่จัดตั้งขึ้นในมลรัฐฟลอริดา สหรัฐอเมริกา และมหาวิทยาลัยทั่วไป ได้มีโอกาสนำผลงานทางวิชาการ ผลงานสารนิพนธ์ วิทยานิพนธ์ และดุขภูนิพนธ์ รวมถึงงานวิจัยทางด้านสังคมศาสตร์อื่น ๆ มาเผยแพร่ และการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

คำชี้แจง

ความคิดเห็นใด ๆ ในวารสารวิชาการโพนศาตร์ฉบับนี้ เป็นของผู้เขียน มุลนิธิโพนศาตร์ และบรรณาธิการ ไม่จำเป็นต้องมีความเห็นพ้องแต่อย่างใด

ISSN: 2651 - 1452

เจ้าของวารสาร : มุลนิธิโพนศาตร์

บรรณาธิการที่ปรึกษา : พระวิเทศพรหมคุณ รศ.ดร.

บรรณาธิการ: ศ.ดร.สุธรรม เลิศพงษ์ประเสริฐ

กองบรรณาธิการบริหาร

ศ.ดร.ศักดิ์ ประสานดี

ศ.ดร.ทองหล่อ เทียงธรรม

ดร.ชลพันธ์ุ์ เชิดผล

อ.จันทมาศ วงษ์เสรี

คณะกรรมการกลั่นกรอง (Peer Review)

ศ.ดร.ศักดิ์ ประสานดี

ศ.ดร.สุธรรม เลิศพงษ์ประเสริฐ

ศ.ดร.ทองหล่อ เทียงธรรม

รศ.ดร.พ.ต.ท.หญิง ฐิชาลักษณ์ ณรงค์วิทย์

รศ.ดร.ปรีดี โชติช่วง

ดร.พระมหาภคภูวฒน์ บุญเศษ

รศ.ดร.พ.ต.อ.วิรุฒม์ สิริสวัสดิบุตร

รศ.ดร.สยันต์ พรหมดี

รศ.ดร.ณัฐวุธ วัชรกุลดิลก

ดร.นิพัทธ์ ชัยวรมุขกุล

ดร.พระดาวเสด็จ เลิศมณี

ดร.อาลี ญ้าปริง

รศ.ดร.ดะโต๊ะ สรี สัมพันธ์ รัฐแพทย์

ดร.มิน ตรัง

ผศ.ดร.พระครูพิศาลธรรมจารี	ดร.จรี ธรรมตระการ
ดร.ร.ต.ต.ปัญญาวัฒน์ กระทุ่มเขต	รศ.ดร.ขจิต ชัยนิคม
ดร.ประยงค์ หนูบุญคง	รศ.ดร.มณฑิรา สอดเนื่อง
ดร.สำราญ ผัดผล	ดร.ชำนาญ พึ่งถิ่น
ดร.ยุทธ บุญเกษ	ดร.สุนตรา ภาคเจริญ
ดร.สมเกียรติ ภูธรธรรมศิริ	ดร.สุพรรณิ นพสิทธิพล
ดร.พระมหาสุภภักดิ์ อุ่มพิมาย	ผศ.ดร.สุระชัย พิชัยช่วง
ผศ.ดร.วุฒิพงศ์ ถายะพินช์	ผศ.ดร.เกียรติกมล คำวิมล
ดร.ชลพันธ์ุ เชิดผล	ผศ.ดร.พระครูสุตธรรมวิวัฒน์ ชัยวัฒน์
ผศ.ดร.ฉัตรวรรณ องค์กรสิงห์	

เว็บไซต์วารสาร: www.bodhisastra.us

จัดพิมพ์เผยแพร่โดย

มูลนิธิโพธิศาสตร์ 117/241 ม.9 ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี 11110
โทร. 0814545265

กำหนดออกวารสาร

กำหนดออกวารสารทุก 4 เดือน จำนวนพิมพ์ 200 เล่ม

ผู้ทรงคุณวุฒิอ่านบทความฉบับนี้

ศ.ดร.สุธรรม เลิศพงษ์ประเสริฐ	ศ.ดร.ศักดิ์ ประสานดี
ศ.ดร.ทองหล่อ เทียงธรรม	ผศ.ดร.ฉัตรวรรณ องค์กรสิงห์

Model of Online Marketing's Business Management Administration of Good Gen Z 88 Co.,Ltd.

รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจออนไลน์ ของบริษัทกู๊ดเกนแซด เอทดีเอท จำกัด

Dr.URAIRAT UTTHAPRA

ดร.อุไรรัตน์ อุทปรา

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This dissertation is prepared. In order to present the business management model of Online Marketing of Good Gen Z 88 Co., Ltd. from the direct experience of the actors from work and continue to perform since the name of the person in 2016 until business grows therefore establishing Good Gen 88 Company limited in 2019 as a case study of business management principles with an online business model the actors use management principles by having a working system that is efficient, fast, and conducts business with honesty as the cornerstone of all business operations form of success the management in the past has the following important forms of management as follows: 1). Stores must stand out. 2). Content must be satisfied. 3). Target must match the group. 4).The crowd must be shot frequently. 5).Do not wait, have to hurry to answer.6). Know the round, must close well. 7). Speed up, must not buy. 8). Repurchase must broadcast 9). Cash flow must be satisfied

Key Word:: Online Marketing

บทคัดย่อ

ดุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้จัดทำขึ้นมาเพื่อนำเสนอรูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจออนไลน์ ของบริษัท กู๊ดเกนแซดเอทดีเอท จำกัด จากประสบการณ์จริงโดยตรงของผู้วิจัยจากการทำงานและลงมือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ในนามบุคคล เมื่อปีพ.ศ.2559 จนธุรกิจเติบโต จึงทำการจัดตั้งบริษัท กู๊ด เกนแซด เอทดีเอท จำกัด ในปีพ.ศ.2562 เป็นกรณีศึกษาหลักการบริหารธุรกิจที่มีรูปแบบธุรกิจออนไลน์ ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารงาน โดยมีการจัดระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์เป็นหลักสำคัญในการดำเนินธุรกิจตลอดมา รูปแบบความสำเร็จการบริหารงานที่ผ่านมาผู้วิจัยมีรูปแบบที่สำคัญในการบริหารจัดการดังต่อไปนี้ 1) ร้านค้า ต้องโดดเด่น 2) คอนเทนต์ (Content) ต้องโดนใจ 3) เป้าหมายต้องตรงกลุ่ม 4) รุมยิง ต้องถี่พอ 5).ไม่รอ ต้องรีบตอบ 6) รู้รอบ ต้องปิดเก่ง 7) เร่งส่ง ต้องไม่ยื้อ 8) ซื้อซ้ำต้องบรอดแคสต์(Broadcast) 9) แคชโฟว(Cash flow) ต้องตรงใจ

คำสำคัญ : ธุรกิจออนไลน์

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป

โลกปัจจุบันเป็นยุค 4.0 ที่กำลังเข้าสู่ยุค 5.0 เทคโนโลยีเป็นเรื่องสำคัญ ยุคก่อนนี้การเป็นเจ้าของธุรกิจ ต้องมีความพร้อมมาก โดยเฉพาะเงินทุนมหาศาล ทำเลที่ดีและพร้อมรับความเสี่ยงสูง คู่แข่งที่มีเงินทุนมากกว่าย่อมได้เปรียบในทางธุรกิจ ต่างกับยุคนี้ เทคโนโลยีพัฒนาไปไวมาก ธุรกิจเปลี่ยนโฉมหน้าใหม่ การตลาดเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ต้องมาพึ่งพาอาศัยโลกออนไลน์ เพราะใช้ทุนที่น้อยกว่า จึงทำให้มีความเสี่ยงที่น้อยกว่ายุคเก่า แต่ต้องแข่งขันที่ความไว

นอกจากนั้นปัจจุบันคนไทยมองการซื้อสินค้าออนไลน์เป็นเรื่องของความบันเทิงและไลฟ์สไตล์มากกว่าเป็นแค่ “การซื้อของ” เหมือนเมื่อก่อน นี่เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้การ live ขายของเป็นกระแสขึ้นมาทำให้ไทยนำเทรนด์โลกในการซื้อขายบทความบันเทิงทางออนไลน์

(สถิติ E-Commerce ไทยปี 2019 โดย PriceZa.com, 2562)

เพราะเทคโนโลยีมีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงแทบทุกวัน แนวทางในการทำการตลาดออนไลน์ก็ย่อมมีการเปลี่ยนแปลงทุกปีเช่นกัน ซึ่งในการทำตลาด “เทรนด์” เป็นสิ่งที่นักการตลาดต้องจับตามองอยู่เสมอ ประกอบกับการวิเคราะห์ข้อมูลจากในอดีต เพื่อประเมินสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้น เหล่าผู้ประกอบการ เจ้าของธุรกิจ และพ่อค้า แม่ค้าออนไลน์ จึงต้องไม่หยุดนิ่ง พร้อมปรับตัวตามเทรนด์การตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอเพื่อเป็นแนวทางให้กับทุกคนได้ทำความเข้าใจและเห็นทิศทางการทำการตลาด พร้อมวางแผนปรับกลยุทธ์ ให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นตลอดทั้งปี

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ หรือในท้องถิ่น

เทียบสัดส่วนคนที่ใช้อินเทอร์เน็ต ในประเทศต่อจำนวนประชากร คนที่ใช้ อินเทอร์เน็ต 75 % ต่อจำนวนประชากรทั้งหมดของประเทศ ในขณะที่ค่าเฉลี่ยทั่วโลกอยู่ที่ 59% คนไทยใช้เวลาอยู่ในอินเทอร์เน็ตโดยเฉลี่ยประมาณ 9.01 ชั่วโมงต่อวัน มากสุดเป็นอันดับ 4 ของโลก เป็นรองฟิลิปปินส์ แอฟริกาใต้ บราซิล และโคลัมเบีย ตามลำดับ

เรียงลำดับช่องทางออนไลน์ที่คนไทยซื้อสินค้ามากที่สุด

40% ผ่าน โซเชียลมีเดีย(Social Media)

35% ผ่าน อี마켓เพลส(E-Marketplace)

25% ผ่าน อีเทลเลอร์หรือแบรนด์(E-Tallers/Brand.com)

อัตราการเจริญเติบโตของตลาดออนไลน์

-ปี 2018 เติบโต 4.69%

-ปี 2019 เติบโต 8.71%

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทขององค์กร

บริษัท กู๊ด เกนแซด เอทีเอท จำกัด ได้ก่อตั้งเมื่อ วันที่ 28 ตุลาคม พ.ศ. 2562 ดำเนินธุรกิจประเภทธุรกิจ เป็นนายหน้า ตัวแทน และการค้าหลักทรัพย์

2.1.1 ข้อมูลที่ตั้ง

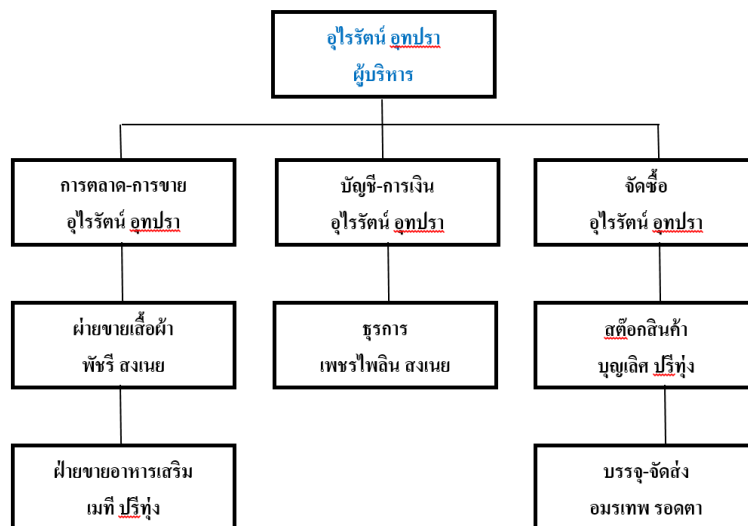
บริษัท กู๊ด เกนแซด เอทีเอท จำกัด เลขที่ 77/56 หมู่ที่ 1 ตำบลคลองสาม อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120



แผนที่ตั้ง : บริษัท กู๊ด เกนแซด เอทีเอท จำกัด



แผนผังองค์กร



หน้าที่และความรับผิดชอบของของผู้บริหาร บริษัท กู๊ด เกนแซด เอทดีเอท จำกัด (ผู้วิจักษ์ณ์)

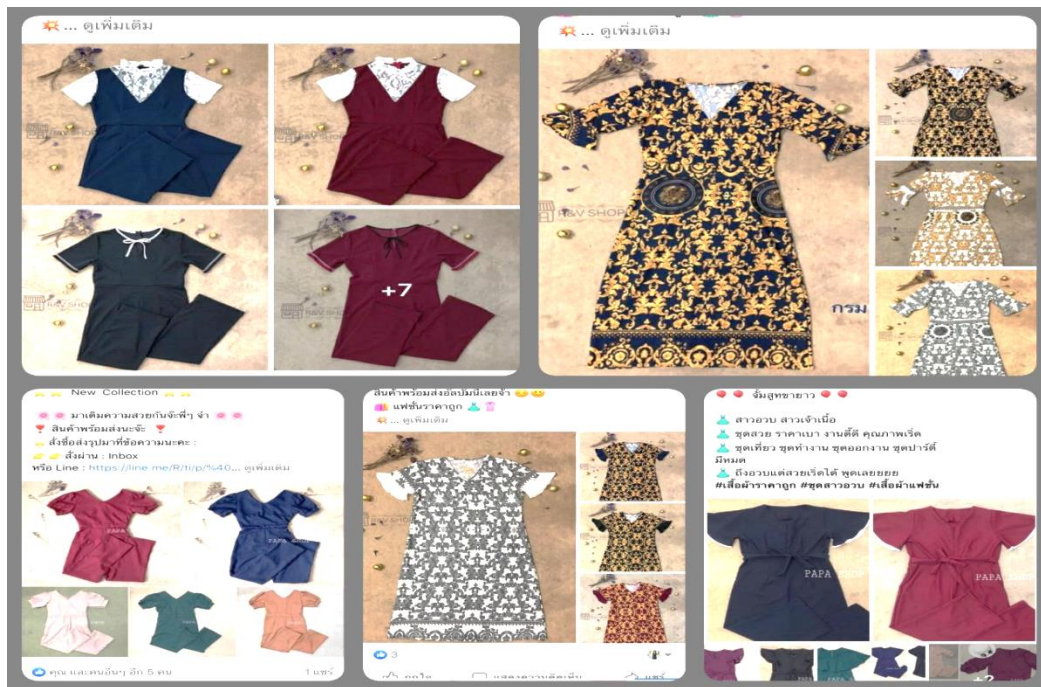
1. วางแผนกลยุทธ์การตลาด จัดชุดส่วนลด ของแถม รางวัล รายเดือน ในส่วนของพนักงานขาย และลูกค้า ออกแบบระบบการทำงานเป็นขั้นเป็นตอน เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ ที่ดีที่สุด
2. จัดทำบัญชี ทำบัญชีสต็อกสินค้าซื้อเข้า-ขายออก ทำบัญชีการเงินยอดซื้อ-ยอดขาย-ยอดจ่าย เพื่อหาต้นทุนกำไร เป็นรายวันแล้วมาสรุปเป็นรายเดือน
3. จัดซื้อสินค้า เพื่อเป็นสต็อกบางส่วนในการขาย โดยเดินทางไปซื้อเสื้อผ้าจากร้านส่งที่ตึกใบหยก ส่วนสินค้าอาหารเสริม สั่งซื้อทางออนไลน์บริษัทจัดจำหน่ายเป็นผู้จัดส่งมาให้สำนักงานของผู้วิจักษ์ณ์

การเริ่มต้นสถานการณ์ปัจจุบัน

เดือนมิถุนายน พ.ศ.2559 ผู้วิจักษ์ณ์เริ่มจากจำหน่ายเสื้อผ้าซึ่งเป็นสินค้าที่ขายง่าย และความต้องการในตลาดสูง โดยรับจากร้านค้าส่งไม่ต้องผลิตเองทำให้เงินทุนเริ่มต้นในการทำธุรกิจที่น้อยโดยการ(Live)ขายของใน Page Facebook มีการจ้างพนักงานขายผ่านการ(Live) ช่วยแพ็คกิ่งสินค้าด้วยจำนวน1คน ส่วนผู้วิจักษ์ณ์ จะทำหน้าที่จัดหาสินค้า ทำบัญชี ส่งสินค้าผ่านบริษัทขนส่ง

ผู้วิจักษ์ณ์ค้าขายเสื้อผ้ามียอดขายเติบโต จึงได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ในนามบริษัท กู๊ด เกนแซด เอทดีเอท เมื่อวันที่28 ตุลาคม พ.ศ.2562 และหาสินค้ากลุ่มอื่นมาขายเพิ่ม คืออาหารเสริม แก้ปัญหาโรคกระเพาะ กรดไหลย้อน โดยการสมัครเป็นตัวแทนกับบริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ประเภทธุรกิจ กลุ่มเสื้อผ้า โดยการ(Live)ขายของใน Page Facebook



ประเภทธุรกิจ กลุ่มอาหารเสริม มาขายเพิ่มโดยการสมัครเป็นตัวแทนกับ บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด



2.3 ขั้นตอน/กระบวนการดำเนินการธุรกิจออนไลน์

1. สร้างร้านค้าในระบบOnline
2. จัดซื้อ - สต็อกสินค้า
3. การตลาด ไลฟ์สด (Live)
4. การตลาด สร้างโฆษณาผ่าน Facebook

ช่องทางการติดต่อระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

- ลูกค้า COPY หน้าจอ ชุดที่สั่งซื้อเข้ามาในกล่องข้อความ พนักงานทำการสรุปยอดโอนให้
- ระบบตอบอัตโนมัติจะตอบคำถามทันทีที่ทีมงานช่วยตอบปิดการขาย พร้อมแจ้งวิธีการชำระเงิน คือ โอนเงินก่อน หรือเก็บเงินปลายทาง

เก็บฐานข้อมูลลูกค้า

เก็บฐานข้อมูลลูกค้า Line OA ลูกค้าเก่าจะเก็บข้อมูลในLine- OA(Official Account) เพื่อส่งข้อมูลใหม่ๆ ราคาส่วนลดของแถม โดยไม่เสียค่าโฆษณา จากประสบการณ์จริงผู้วิจัักษณ์ ลูกค้าเก่าจะกลับมาซื้อซ้ำเกิน 70%

เก็บฐานข้อมูลลูกค้า แฟ้ม Excel เพื่อนำเก็บข้อมูลกลุ่มลูกค้า เพศ อายุ และกลุ่มเป้าหมายเพื่อนำกลับมาทำโฆษณาใหม่

5.การส่งสินค้า

บรรจุสินค้า สรุปยอดส่งทุกวันเพื่อให้สินค้าถึงลูกค้าได้รวดเร็ว โดยทำการจัดสินค้าพร้อมเอกสารประกอบตามOrderทั้งหมดที่ลูกค้าสั่งบรรจุกล่อง ติดชื่อและเบอร์โทรผู้ส่งและผู้รับ กรณีที่เก็บปลายทางต้องติด COD เพื่อให้พนักงานส่งของเก็บเงินลูกค้าตามยอดบิล

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 ปัจจัยความสำเร็จของการบริหารจัดการธุรกิจออนไลน์ ของบริษัท กู๊ด เกนแซด เอทดีเอท จำกัด ที่ผู้วิจัักษณ์ประสบความสำเร็จมีปัจจัยการบริหารงาน ดังต่อไปนี้

1) **การสร้างแบรนด์** เปิดหน้าร้านOnline ที่ Page Facebook ลงรูปสินค้า หรือแบรนด์ ในเพจ Page ใส่รูปโปรไฟล์ จะช่วยให้คนค้นหาเพจได้ง่าย ใส่รูปหน้าปกเพื่อจะได้รับการกดถูกใจเพจและเยี่ยมชมเพจจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก ใส่รายละเอียดเบอร์โทรจะทำให้ลูกค้าติดต่อได้สะดวก เพิ่มรายละเอียดสินค้าว่าสินค้าสก๊ต หรือทำมาจากอะไร มีประโยชน์ ประสิทธิภาพดูแลอะไร ทานแล้วดีอย่างไร และเชิญเพื่อนมากดถูกใจ Page และทำการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับเพจ ให้ลูกค้ารับรู้ เข้าชมเพจ กดถูกใจ กดแชร์ เพื่อให้มีกลุ่มลูกค้าเข้าถึงและมีส่วนร่วมกับแบรนด์รับรู้แบรนด์เป็นจำนวนมาก

2) **สร้างความสนใจให้ลูกค้าเพื่อยืนยันการซื้อขาย (CF)** โดยLiveขายสดแบบ(Free) โดยพนักงานโชว์ตัวอย่างสินค้า และมีกิจกรรมกับลูกค้า หากใครแชร์เพจเราไปในกลุ่มต่างๆหรือแชร์ไปที่หน้า Facebook ตนเอง โดยกำหนดให้ว่าถ้าแชร์ ก็จะมีส่วนลดสินค้า หรือเรื่องค่าจัดส่งสินค้า หากลูกค้าทำการสั่งซื้อเข้ามา พนักงานจะทำการตรวจสอบ ที่หน้า Facebook หรือระบบจะขึ้นผู้แชร์ให้เห็น หากลูกค้าทำถูกเงื่อนไขทางร้านก็จะมีส่วนลดสินค้าหรือเรื่องค่าจัดส่งสินค้า ให้ตามเงื่อนไข หากลูกค้าที่สั่งซื้อเสื้อผ้ารุ่นเดียวกัน แบบเดียวกัน ผู้วิจัักษณ์เลือกลูกค้าที่กดสั่งซื้อเข้ามาก่อนเป็นผู้ได้ ตามจำนวนที่สินค้ามีอยู่ ส่วนที่เหลือแนะนำสินค้าแบบใหม่ที่มีในสต็อกให้ลูกค้าเพื่อดึงความสนใจให้ลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อสินค้าใหม่แทน

3) **สร้างแรงจูงใจในการซื้อสินค้า** เพื่กระตุ้นให้ลูกค้ามีความต้องการตัดสินใจซื้อสินค้าให้เร็วขึ้น และซื้อสินค้าจำนวนมาก บริษัทฯ มีการจัดชุดพิเศษในรอบ 4 เดือน เช่น เดือนที่ 1 จัดชุดซื้อ3 ชิ้น รับ

8) **จัดทำระบบ QC ก่อนส่งสินค้า** มีการตรวจสอบซ้ำ และถ่ายรูปก่อนบรรจุสินค้าลงกล่อง โดยจัดส่งสินค้าทุกวัน ส่งเลขบิลให้ลูกค้า และอีก 2 วัน จะเช็คกับลูกค้าว่าได้รับสินค้าหรือยัง เมื่อลูกค้ามีการสั่งซื้อเข้ามาเรียบร้อยแล้ว QC จะตรวจสอบสินค้าที่จัดเรียงตามออเดอร์ ตามรายชื่อลูกค้า ก่อนบรรจุและปิดปากกล่อง และทำการตรวจซ้ำอีกครั้งหลังติดชื่อผู้ส่งและผู้รับเรียบร้อยแล้ว ก่อนทำการจัดส่งที่ขนส่ง Kerry Express และหลังจากส่งสินค้าเรียบร้อยแล้วพนักงานจะทำการส่งเลขพัสดุแจ้งให้ลูกค้าทราบ และอีก 2 วัน QC จะมีตรวจเช็คกับลูกค้าอีกครั้งว่า ลูกค้าได้รับสินค้าเรียบร้อยแล้วหรือยัง

9) **เปิดช่องทาง การชำระ ค่าสินค้าให้กับลูกค้า** จะมีทางเลือกให้ลูกค้า ทางพนักงานจะทำการสอบถามลูกค้าก่อนว่า ลูกค้าสะดวกโอนเงินชำระค่าสินค้ามาก่อน หรือให้พนักงานไปเก็บเงินปลายทาง

1. กรณีลูกค้าโอน พนักงานจะแจ้งเลขบัญชีให้ลูกค้าโอนเงินมาชำระค่าสินค้าตามราคาที่แจ้ง และแจ้งให้ลูกค้าส่งบิลใบเสร็จมาในกล่องข้อความ เสร็จแล้วพนักงานจะทำการตรวจสอบยอดโอน จากระบบธนาคารก่อนว่าถูกต้องตรงกันแล้ว ทางพนักงานก็จะทำการสรุปยอดการสั่งซื้อและยืนยันยอดเงินตามที่โอนว่าได้รับเงินเรียบร้อยแล้ว

2. กรณีเก็บเงินปลายทาง พนักงานจะสรุปยอดและแจ้งยอดชำระเงินปลายทางให้ลูกค้า ทราบว่าต้องชำระให้บริษัทขนส่งเท่าไร หลังจากนั้นบริษัทขนส่ง จะโอนให้ตามรอบเงื่อนไขของบริษัทขนส่ง ผู้วิจัยจะใช้บริการกับบริษัทขนส่ง Kerry Express จะได้รับเงินภายใน 1-3 วัน

3.2 **รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจออนไลน์ ของบริษัท กู๊ด เกนแซด เอพีเอ จำกัด** ที่ผู้วิจัยประสบความสำเร็จมีรูปแบบการบริหารงานโดย ใช้หลักทฤษฎี 9 ต้อง ดังต่อไปนี้

1. **ร้านค้า ต้องโดดเด่น** เปิดหน้าร้าน Online ที่ Page Facebook เข้าไปสร้าง Page ที่ Facebook ตั้งชื่อเพจ ชื่อธุรกิจหรือชื่อสินค้า ลงหมวดหมู่และคำอธิบายเกี่ยวกับสินค้า ใส่รูปสินค้าหน้าเพจและรูปหน้าปก Page ต้องดูสวยงามโดดเด่น ดึงดูดความสนใจ สร้างโพสหน้า Page มีการลงข้อมูลสินค้าให้ครบถ้วน สร้างเรื่องราวและเพิ่มคำอธิบายเกี่ยวกับสินค้า และรายละเอียดสินค้าให้ครบถ้วน และลงข้อมูลใหม่ๆสม่ำเสมอ เชิญเพื่อนมากดถูกใจ Page ขึ้นต่ำ 10 คน เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขของ Facebook จึงจะสามารถทำโฆษณาผ่านทาง Facebook ได้

2. **คอนเทนต์ (Content) ต้อง โดนใจ** สร้างคอนเทนต์ Content เนื้อหาที่มุ่งเน้นให้ความรู้ลูกค้า หรือตอบคำถามที่ลูกค้าน่าจะสนใจ และรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าแทนที่จะเป็นการมุ่งขายสินค้า และ Content ใน 3 บรรทัดแรกเมื่อลูกค้าเห็นต้องสะดุดตาและดึงดูดลูกค้า ให้เข้ามาดู Page หรือเข้ามาสอบถามได้ Comment หรือ ในกล่องข้อความทันทีที่เห็น หลังจากใส่รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าเรียบร้อยแล้ว ต้องใส่เบอร์โทร Line OA เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อ Page เราได้อีกช่องทางหนึ่ง

3. **เป้าหมาย ต้อง ตรงกลุ่ม** -สร้างแคมเปญ (Campaign) เลือกข้อความ ใส่บแคมเปญ (Campaign) ขึ้นต่ำ 33 บาท

-ชุดโฆษณา ใส่อายุ เพศ กำหนดกลุ่มเป้าหมายแบบละเอียด ใส่กลุ่มเป้าหมาย เช่น โรงพยาบาล แพทย์ และเลือกภาษา ตำแหน่งการจัดวางที่กำหนดเอง เช่น หัวข้อ Facebook ปิ๊ดข่าว Facebook

-โฆษณา เลือก Pageให้ถูกต้อง สามารถเลือกทำโฆษณาได้ 2 แบบ คือใช้โพสต์ที่มีอยู่แล้ว หรือ สร้างโฆษณาใหม่ โพสต์ที่ทำอยู่แล้ว เลือกโพสต์ ในหน้าเพจมาทำได้เลย ดำเนินการต่อ และทำการเผยแพร่โฆษณา สร้างโฆษณาใหม่ ให้เข้าไปเพิ่มสื่อ เป็นรูปภาพ/วิดีโอ ที่เตรียมไว้แล้ว และตั้งค่าโฆษณา ทำContentในข้อความหลัก และสามารถพาดหัวข้อความใน messenger ได้ เช่น สิ่งซื้อที่นี้ จ่ายเงินหน้าบ้าน และสามารถเข้าไปสร้างแคมเปญหรือข้อความตอบลูกค้าอัตโนมัติแบบกำหนดเอง เช่น ข้อความตอบรับ หรือคำถามที่ลูกค้าถามบ่อยๆ เช่น ราคาเท่าไร? รับประทานแบบไหน

4. **แคมเปญต้องดีพอ** สร้างแคมเปญ(Campaign)โฆษณาแบบข้อความ หรือเรียกอีกอย่างว่าการยิง Ads สร้างกลุ่มเป้าหมายที่กำหนดเองให้หลากหลาย และจำนวนมาก เพื่อให้เจอลูกค้าที่ต้องการซื้อสินค้าจริง ภาพสินค้า ที่น่าสนใจ สดุดตา และทำ Retargeting และLookalike เพื่อให้ลูกค้าที่เคยปฏิสัมพันธ์กับเพจเรา เห็นเพจและโฆษณาเราบ่อยๆ ซึ่งครั้งแรกที่เห็นอาจจะแค่ผ่านตา เห็นครั้งที่ 2 หรือ 3 ลูกค้าจะเริ่มมีการทักเข้ามาซื้อหรือสอบถามข้อมูลต่างๆ การทำ Retargeting และLookalike จะจ่ายค่าโฆษณาไม่แพง และได้ลูกค้าที่ตรงกลุ่มยิ่งขึ้นและทำการสั่งซื้อต่อเนื่องตามระยะและการที่เป็น จึงทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น

5. **ไม่รอ ต้องรีบตอบ** ใช้ระบบตอบอัตโนมัติ คือ ข้อความที่เราเซตเป็นคำตอบ จากคำถามที่ลูกค้าถามมาเป็นประจำ เช่น สอบถามอาการลูกค้า ระยะการเป็นกรดไหลย้อนมีกี่ระยะ ประมาณระยะการเป็นโรค ทานกักลองก็ชุดจะหายขาดราคาเท่าไร มีโปรโมชันราคาพิเศษอะไรบ้าง แนะนำและปิดการขาย วิธีรับประทาน และวิธีการดูแลและสุขภาพให้ลูกค้า ระบบจะทำการตอบกลับให้อัตโนมัติ ตามที่ตั้งไว้ในระบบ เพื่อความรวดเร็ว และทำงานแทนเราในบางช่วงเวลา จะส่งผลให้ได้ลูกค้าที่มากขึ้น

6. **รู้รอบ ต้องปิดแ่ง** ให้ข้อมูลสินค้าที่น่าสนใจเป็นที่ต้องการ หรือช่วยแนะนำความรู้เกี่ยวกับโรค สาเหตุของการเกิดโรคและสินค้าว่าดูแลรักษาแบบไหน ต้องทานกี่เวลา ครั้งและกี่ขวด ก็แคปซูล ช่วยแก้ปัญหาของลูกค้าได้ แนะนำเงื่อนไขการทานยา และวิธีการดูแลสุขภาพเพิ่มเติมให้ลูกค้า แสดงถึงตัวอย่างสินค้าหรือคนที่เคยใช้สินค้าและประทับใจ พร้อมทั้งปิดการขายโดยมีทางเลือกให้กับลูกค้าเปรียบเทียบ ในเรื่องของจำนวนสินค้า และราคาสินค้า เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกคุ้มค่าที่สุดต่อการซื้อสินค้าในครั้งนี้

7. **เร่งส่ง ต้องไม่ยื้อ** มีการตรวจสอบรายชื่อที่อยู่ลูกค้าซ้ำและถ่ายรูปสินค้าก่อนบรรจุสินค้าลงกล่อง หลังจากบรรจุติดชื่อที่อยู่ผู้ส่งและผู้รับเรียบร้อยแล้วทำการถ่ายรูปตรวจสอบซ้ำอีก 1 ครั้ง และกำหนดเวลาในการจัดส่งสินค้าทุกวันตลอดการส่งสินค้า 15.00 น. ของทุกวัน เพื่อให้สินค้าถึงมือลูกค้าในวันถัดไป และหลังจากส่งเรียบร้อยแล้วพนักงานจะทำการตรวจสอบ และส่งเลขบิลเลขพัสดุให้กับลูกค้าทุกคนในกล่องข้อความ เพื่อให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบกับระบบขนส่งได้ด้วยตัวเอง และลูกค้าจะได้รับสินค้าถูกต้องตามที่สั่งซื้อ

8. **ซื้อซ้ำ ต้อง broadcast(Broadcast)** ลูกค้าเก่าจะเก็บข้อมูลในLineOA เพื่อส่งข้อมูลสินค้าใหม่ๆ ราคาส่วนลดของแถมประจำเดือน โดยการ broadcastข้อความ เพิ่มรูปภาพสินค้า หรือข้อความสินค้า ระบบจะทำการส่งข้อมูลสินค้าให้ลูกค้าอัตโนมัติ กับลูกค้าที่อยู่ใน LineOA และข้อมูลที่ส่งให้ลูกค้านั้นไม่ต้องเสียค่าโฆษณา จากประสบการณ์จริงผู้วิจัยพบว่า ลูกค้าเก่าจะกลับมาซื้อซ้ำเกิน 70% และลูกค้าเก่าจะอยู่กับเพจเรา และสั่งซื้อสินค้ากับเพจเราที่เดียว

9. **Cash flow(กระแสเงินสด) ต้องตรงใจ** จะมีทางเลือกให้ลูกค้า 2 ช่องทาง คือ ลูกค้าสะดวกโอนเงินก่อน หรือชำระค่าสินค้าปลายทาง คือ โอนเงินคือลูกค้าโอนชำระมาที่ผู้วิจัษณ์ก่อนส่งสินค้า หรือเก็บเงินปลายทาง คือ ลูกค้าจะชำระให้บริษัทขนส่งเมื่อได้รับสินค้า หลังจากนั้นบริษัทขนส่ง จะโอนเงินให้ทางร้านตามรอบเงื่อนไขของบริษัทขนส่ง ผู้วิจัษณ์ใช้บริการกับบริษัทขนส่ง Kerry Express จะได้รับเงินภายใน 1-3 วัน

3.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัษณ์เรื่องนี้

การขายสินค้าในธุรกิจออนไลน์ ที่ผู้วิจัษณ์ได้ทำมา มีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ต้องมีเงินทุนในการเริ่มต้น และมีทุนสำรอง มากกว่า 3 เท่าของทุนเริ่มต้น
2. สร้างร้านค้าออนไลน์ ให้น่าสนใจ เช่น ภาพต้องสวย ข้อมูลน่าสนใจ และมีคุณค่าทำให้น่าติดตาม
3. สร้างแบรนด์และสินค้าของเราให้ลูกค้ารู้จัก โดยใช้วิธีโปรโมททางสื่อโซเชียลให้มาก
4. เรียนรู้ พัฒนา ในการขายสินค้าออนไลน์ ตลอดเวลา
5. มีทัศนคติเชิงบวก เป็นนักต่อสู้ ขยันอดทน และยึดถือความถูกต้อง

3.4 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน ที่ผู้วิจัษณ์ใช้ในการทำธุรกิจมีดังต่อไปนี้

1. ผู้วิจัษณ์มีใจรัก ศรัทธาและเชื่อมั่นต่อสิ่งที่ทำและทำงานด้วยความเพียร ความมุ่งมั่นทุ่มเท ขยันทำงานด้วยความพยายาม อดทน และมีใจที่จดจ่อ ไม่ย่อท้อ และรับผิดชอบ ตั้งใจทำงานด้วยความฝักใฝ่ เอาใจใส่เสมอ ในทุกกิจกรรมจะมีการทบทวนในสิ่งที่ได้คิดได้ทำมา มีความรู้ความสามารถในสิ่งที่ทำ ทำด้วยความพิจารณา หมั่นตรวจสอบ มีการวางแผน วัตถุประสงค์ ตลอดจนหาวิธีแก้ไขปรับปรุง

2. ใช้หลักความสุจริตและโปร่งใส ทำธุรกิจด้วยความสุจริตและโปร่งใส มีระบบ กติกาการดำเนินงานที่เปิดเผย การให้ข้อมูลที่ตรงไปตรงมา และสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้ ซึ่งทีมงานและลูกค้าสามารถเข้าถึงและรับรู้ข้อมูลข่าวสารได้มีระบบการตรวจสอบ และประเมินผลที่มีประสิทธิภาพผ่านเพจของบริษัท

3. ใช้หลักความถูกต้องและมีคุณธรรม บริหารงานด้วยความถูกต้องและมีคุณธรรมไม่เอาเปรียบผู้อื่น พร้อมจะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีจิตใจที่โอบอ้อมอารี เอื้อเฟื้อ เกื้อกูลซึ่งกัน สร้างค่านิยมที่ดีงามให้ผู้ปฏิบัติงานในองค์กรหรือทีมงาน มีความซื่อสัตย์สุจริต ความเสียสละ ความอดทนขยันหมั่นเพียร ความเป็นระเบียบวินัย

4. ใช้หลักประสิทธิภาพและประสิทธิผลเน้นการทำงานที่มีประสิทธิภาพในกาดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นด้านการจัดกระบวนการทำงาน การจัดองค์กร การจัดสรรบุคลากร และมีการใช้ทรัพยากรต่างๆ อย่างคุ้มค่า และเหมาะสมให้ผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจและกระตุ้นการพัฒนาบุคลากร ด้วยการจัดอบรมต่างๆ การแบ่งปันประสบการณ์

5. ใช้หลักความรับผิดชอบต่อ ตั้งใจปฏิบัติภารกิจตามหน้าที่อย่างดี โดยมุ่งให้บริการแก่ผู้มารับบริการ เพื่ออำนวยความสะดวกต่าง ๆ มีความรับผิดชอบต่อความบกพร่องในหน้าที่การงานที่รับผิดชอบ และพร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไขอย่างทันท่วงที

บรรณานุกรม

สถิติ E-Commerce ไทยปี 2019 โดย PriceZa.com, 2562 ค้นเมื่อ 7 กรกฎาคม 2563 จาก

wfdigital.com/blog/2019/11/thailand-e-commerce-stats-2019-by-priceza/

5 เทรนด์การตลาดออนไลน์ 2020 รู้ทัน ปรับตัวไว เข้าใจผู้บริโภค, 2562) ค้นเมื่อ 10 กรกฎาคม 2563 จาก

<https://digitorystyle.com/article/5-trends-online-marketing-2020/>

“โซเชียลมีเดีย” นำพาธุรกิจรุ่ง, 2562) ค้นเมื่อ 15 กรกฎาคม 2563 จาก

<https://www.krungsri.com/bank/th/plearn-plearn/social-media-take-business.html>

E-Marketplace คืออะไร, 2557) ค้นเมื่อ 16กรกฎาคม 2563 จาก

<https://blog.sogoodweb.com/Article/Detail/9344>

ปรับตัวธุรกิจ คิดให้ทันลูกค้า ข้อเสนอจากงาน “Priceza E-Commerce Summit 2020, 2562

ค้นเมื่อ 18 กรกฎาคม 2563 จาก

<https://blog.openlandscape.cloud/priceza-ecommerce-summit-2020/>

การตลาดออนไลน์ (Online Marketing).(2562) ค้นเมื่อ 5 กรกฎาคม 2563 จาก <https://1th.me/Mofjr>

Model of Accounting Business management of Mill eyes company Limited

รูปแบบของการบริหารจัดการงานธุรกิจบัญชี ของ บริษัท มิลอายส์ จำกัด

Dr.SIRINTRA INTHONG

ดร.สิรินทรา อินทอง

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy Business Administration
At Bodhisatva University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

A dissertation for presenting The accounting management model of MIEYE Co.,Ltd. Discussing the principles of accounting management directly from the study, which has the goal of achieving business success of customers with a focus on management accounting system Accounting Finding quality personnel Using quality programs for clients, the success of Mileye Co.,Ltd. Is proven by the profits and successes of customers that can succeed and can block the leak, of the internal accounting system of the company when the company which is the customer can make more net profits, which will reflect the success of the company. Effectively limited The success of the organization is due to the following management styles: 1) Knowing the meaning of accounting and bookkeepers 2) Have efficiency of bookkeeping And measurement of accounting effectiveness. 3) Have the responsibility to maintain the business confidentiality of customers 4) Have knowledge of business and general management 5) Have interpersonal relations 6) Have training about accounting Account 7) Have communication skills 8) Have intelligence skills 9) Have carefulness and prudence in the presentation of financial statements.

Key Word : Accounting business

บทคัดย่อ

งานคุชฎินิพนธ์เพื่อนำเสนอรูปแบบของการบริหารจัดการงานธุรกิจบัญชีของบริษัท มิลอายส์ จำกัด กล่าวถึงหลักในการบริหารธุรกิจบัญชีโดยตรงจากผู้ศึกษาที่มีเป้าหมายมุ่งสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของลูกค้า โดยมุ่งเน้นในด้านการบริหารงาน การวางระบบบัญชี การจัดทำบัญชี การหาบุคคลากรที่มีคุณภาพ การใช้โปรแกรมที่มีคุณภาพ ให้กับลูกค้า ความสำเร็จในการบริหารงานของบริษัท มิลอายส์ จำกัด พิสูจน์ได้จาก ผลกำไร และความสำเร็จ ของลูกค้า ที่สามารถประสบความสำเร็จและสามารถปิดกั้นการรั่วไหลของระบบบัญชีภายในของบริษัท เมื่อบริษัทซึ่งเป็นลูกค้า สามารถทำกำไรสุทธิ ได้มากขึ้น ก็จะสะท้อนถึง

ความสำเร็จของบริษัทมิลายส์ จำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งความสำเร็จที่เกิดขึ้นขององค์กรเกิดจากรูปแบบของการบริหารงานดังต่อไปนี้ 1) การรู้ความหมายเกี่ยวกับการบัญชีและผู้ทำบัญชี 2) มีประสิทธิภาพการจัดทำบัญชี และการวัดประสิทธิภาพการจัดทำบัญชี 3) มีความรับผิดชอบรักษาความลับทางธุรกิจของลูกค้า 4) มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจและการจัดการทั่วไป 5) มีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 6) มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับการทำบัญชี 7) มีทักษะในการสื่อสาร 8) มีทักษะในด้านปัญญา 9) มีความรอบคอบและระมัดระวังในการเสนอเงิน

คำสำคัญ : ธุรกิจบัญชี

1. ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป

การบัญชี หมายถึง กระบวนการจัดการในส่วนของบริษัทรายการทางการค้า ได้แก่ การเขียนบันทึกรายการทางการค้าหรืองานด้านการประมวลข้อมูลการจำแนกแยกประเภทหมวดหมู่ทางการค้าหรืองานด้านการแสดงให้เห็นจุดที่ควรสนใจการ สรุปผลการดำเนินงานเพื่อการตัดสินใจ รวมไปถึงการวิเคราะห์และการแปลความหมายข้อมูลนักบัญชี

การบัญชีเกิดขึ้นตั้งแต่สมัยสุเมเรียนในดินแดนเมโสโปเตเมีย ในช่วงแรกๆก็เป็นแค่การเก็บข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณผลผลิตทางการเกษตร กับมูลค่าเหล่านั้นส่วนวิชาการบัญชีที่มีพื้นฐานเหมือนกับระบบคณิตศาสตร์ (ระบบบัญชี) ซึ่งหมายถึงการบันทึกข้อมูลทางการเงินโดยมีการบันทึกทั้งด้านบวก (เดบิต หรืออาจเรียกว่าการบันทึกบัญชีทางด้านซ้าย) กับ ด้านลบ (เครดิต หรืออาจเรียกว่าการบันทึกบัญชีทางด้านขวา) โดยที่การบันทึกแต่ละครั้งจะต้องมียอดรวมด้านบวกรวมกับด้านลบเป็นศูนย์) เกิดขึ้นในประเทศอิตาลีก่อนปี ค.ศ. 1543 โดย ได้พิมพ์หนังสือชื่อว่า Vennice ซึ่งเป็นหนังสือเกี่ยวกับการบันทึกบัญชี โดยพื้นฐานของการบัญชีทั้งหมดมาจากสมการว่า "สินทรัพย์=หนี้สิน+ทุน" ส่วนรายได้และค่าใช้จ่ายถือเป็นส่วนหนึ่งของทุน

วัตถุประสงค์ของการจัดทำบัญชี

1. เพื่อเป็นการบันทึกเหตุการณ์ทางการค้า
2. เพื่อให้เจ้าของกิจการได้ทราบว่าช่วงเวลานั้น ๆ มีสินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของเจ้าของกิจการอยู่เป็นจำนวนเท่าใดและเป็นอย่างไร
3. เพื่อเป็นปัจจัยหนึ่งประกอบการตัดสินใจในการลงทุนของนักธุรกิจ และประกอบการตัดสินใจในการบริหารของเจ้าของกิจการ
4. เพื่อเป็นการป้องกันการทุจริตและการสูญหายของทรัพย์สิน
5. เพื่อให้เป็นไปตามข้อบังคับของกฎหมาย
6. เพื่อเป็นเครื่องมือนำมาใช้ในการคำนวณภาษีที่จะต้องจ่ายแก่รัฐ

ความสำคัญของการมีระบบบัญชี

ระบบการบัญชีเป็นระบบของการให้ข้อมูลที่เป็นตัวเลข ระบบการบัญชีที่มีประสิทธิภาพจะต้องสามารถให้ข้อมูล 3 ประการคือ

1. รายงานภายในสำหรับฝ่ายบริหาร ใช้ในการวางแผนและการควบคุมปฏิบัติการประจำวัน
2. รายงานภายในสำหรับฝ่ายบริหาร ใช้ในการวางแผนยุทธวิธี นั่นคือ ช่วยในการตัดสินใจในกรณีพิเศษ และการวางแผนนโยบายของบริษัทโดยส่วนรวม และการวางแผนระยะยาว
3. รายงานภายนอกเพื่อเสนอแก่ผู้ถือหุ้น หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง และบุคคลภายนอกฝ่ายต่าง ๆ

ทั้งฝ่ายบริหารและบุคคลภายนอกต่างร่วมกันรับประโยชน์จากระบบการบัญชีแตกต่างกันเพียงว่าบุคคลภายนอกสนใจรายงานการเงินที่เป็นข้อมูล ข้อที่ 3 ซึ่งเป็นข้อมูลที่รายงานผลงานในอดีต ส่วนฝ่ายบริหารเน้นระบบการบัญชีที่จะนำมาช่วยการบริหารงาน ซึ่งก็คือการวางแผนงานและการควบคุมที่เป็นข้อมูลข้อที่ 1 และ 2 การบัญชีภายใน(บริหาร) เป็นการบัญชีที่เน้นทางด้านการรวบรวมข้อมูล การจัดประเภท และการตีความข้อมูลที่จะช่วยให้ฝ่ายบริหารแต่ละฝ่าย ในการทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

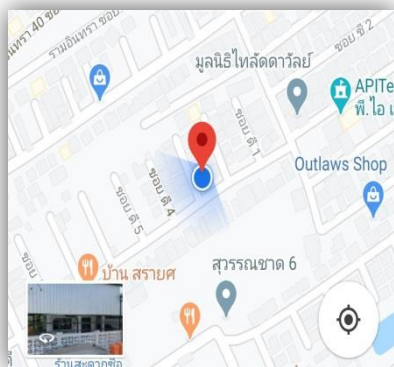
2.1 ความสนใจและแรงบันดาลใจ

ผู้วิจัยสนใจ ได้ให้ความสนใจในด้านการบัญชีตั้งแต่เรียนจบการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 3 และได้เข้ามาศึกษาที่โรงเรียนดุสิตวิทยการ สาขาการบัญชี จบการศึกษา ปวช.บัญชี ก็ศึกษาต่อปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต จบการศึกษา ทำงานในตำแหน่งสมุห์บัญชี บริษัท อากเนย์ ลิสซิ่ง จำกัด และทำงานในตำแหน่ง ผู้ตรวจสอบบัญชีภายใน บริษัท ทักษิณปาล์ม จำกัด และได้ทำงานในตำแหน่ง สมุห์บัญชี มาอีกหลายบริษัท จนกระทั่งออกมาทำบัญชี เป็นกิจการส่วนตัว โดยการจดทะเบียนบริษัท ชื่อ บริษัท มิลอายส์ จำกัด ปี 2554 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งประกอบกิจการ บริการรับทำบัญชี วางระบบบัญชี รับตรวจสอบบัญชี ภายใน รวมถึงการรับจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เป็นที่ปรึกษาให้แก่ธุรกิจต่างๆ ต่อมาก็ได้เรียนจบปริญญาโท

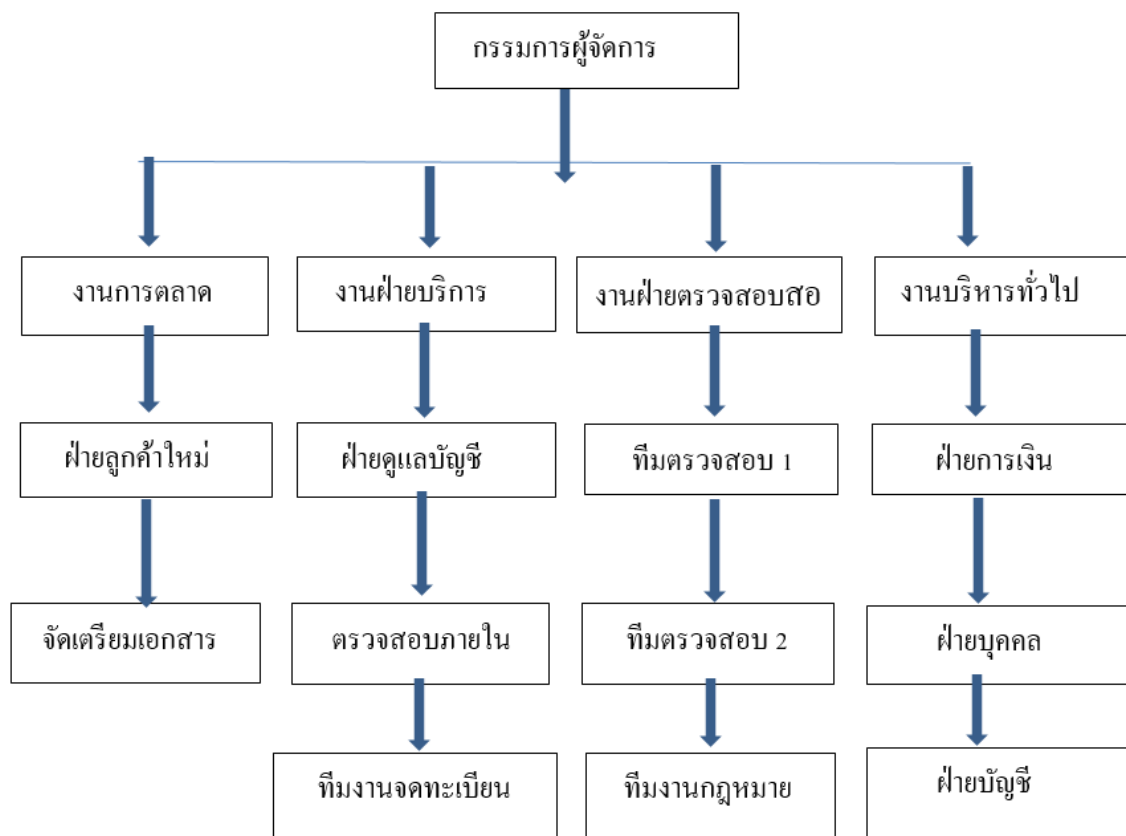
2.2 บริบทขององค์กร/ สถานการณ์ในปัจจุบัน

ชื่อบริษัท มิลอายส์ จำกัด สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 91/818 ซอยนวลจันทร์ 56 แยก 1 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10240 โทร.02-944-3250 ก่อตั้งเมื่อ 10 มีนาคม 2554

สำนักงานออฟฟิศ ตั้งอยู่เลขที่ 91/858 ซอยนวลจันทร์ 56 แยก 1 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10240 โทร.02-944-3250



แผนผังการบริหารงานของ องค์การ



หน้าที่ของผู้วิจักษณ์ ซึ่งอยู่ในฐานะกรรมการผู้จัดการ ของบริษัท มิลายส์ จำกัด เพื่อเป็นการนำบริษัท ไปสู่ความสำเร็จ และมีประสิทธิภาพสูงสุด การบริหารในเชิงรุกเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งในด้านอาชีพบัญชี ความเชื่อมั่นในการบริการขององค์กร นโยบายที่ดี ต่อลูกค้า เป็นปัจจัยสำคัญในการบริหารงานของผู้บริหาร ที่จะรักษาลูกค้าไว้ให้ได้ยาวนานที่สุด

2.3 การเริ่มต้น และสถานการณ์ในปัจจุบันและประเภทธุรกิจ

ในการดำเนินงานทางธุรกิจเจ้าของกิจการในฐานะผู้บริหารย่อมต้องการที่จะรับรู้ผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของกิจการ ดังนั้นการทำบัญชีจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากผู้บริหารจะสามารถนำข้อมูลทางการเงินไปใช้ในการวางแผนจัดทำงบประมาณต่างๆ และวางแผนในการดำเนินงานในอนาคตได้ ทั้งนี้ตามพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ.2543 ได้กำหนดให้ ห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน บริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด นิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทย กิจการร่วมค้าตามประมวลรัษฎากร การที่ในการดำเนินงานทางธุรกิจเจ้าของกิจการในฐานะผู้บริหาร ย่อมต้องการที่จะรับรู้ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของกิจการ ดังนั้นการทำบัญชีจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากผู้บริหารจะสามารถนำข้อมูลทางการเงินไปใช้ในการวางแผนจัดทำงบประมาณต่างๆ และวางแผนในการดำเนินงานในอนาคตได้ทั้งนี้ตาม

พระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ.2543 ได้กำหนดให้ ห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน บริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด นิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทย กิจกรรมร่วมค้าตามประมวลรัษฎากร การที่เป็นผู้มีหน้าที่จัดทำบัญชีและต้องจัดให้มีผู้ทำบัญชีซึ่งเป็นผู้ที่มีคุณสมบัติตามที่อธิบดีกำหนดเพื่อจัดทำบัญชี ให้เป็นไปตามพระราชบัญญัตินี้ โดยผู้มีหน้าที่จัดทำบัญชี มีหน้าที่ ควบคุมดูแล ผู้ทำบัญชีให้จัดทำบัญชี ให้ตรงต่อความเป็นจริงและถูกต้อง (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า,2556)

ในยุคปัจจุบันที่โลกมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในทุกๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมการเมือง ความก้าวหน้า ทางเทคโนโลยี สภาพแวดล้อม สิ่งเหล่านี้ก่อให้เกิดการแข่งขัน ส่งผลให้หลายองค์กร และหลายหน่วยงานมีการปรับเปลี่ยนระบบการปฏิบัติงานเพื่อให้องค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ มิได้อาศัยแค่เพียงบุคลากรที่เก่ง หรือเทคโนโลยีทันสมัยแต่เพียงอย่างเดียว แต่ยังต้องรวมถึงการบริหารงานที่ดีเพื่อให้ได้มาซึ่งการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพเพราะหากบุคคลสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก็จะส่งผลให้งานที่ได้รับมอบหมายมีคุณภาพ ทนต่อการตัดสินใจ มีความถูกต้อง ประสิทธิภาพการปฏิบัติงานจัดทำบัญชีไม่ได้ขึ้นอยู่กับตัวบุคคลเพียงอย่างเดียว แต่ยังขึ้นอยู่กับอีกหลายปัจจัย เช่น คุณลักษณะของบุคคล คุณลักษณะองค์การ คุณธรรมจริยธรรม ความรู้เกี่ยวกับงานบัญชี ทักษะทางปัญญา ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งจะสามารถวัดได้ด้วยความสำเร็จของงาน

จากที่ผ่านมาได้อธิบายให้เห็นที่มาของงบการเงิน และลักษณะของงบการเงินซึ่งประกอบด้วย งบแสดงฐานะทางการเงิน งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด ผู้วิจักษ์ยังได้เรียนรู้เกี่ยวกับงบการเงินเหล่านี้มีประโยชน์ในการนำไปใช้วิเคราะห์เพื่อให้ทราบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการ กระบวนการวิเคราะห์งบการเงินตามที่ได้อธิบาย การนำเสนอวิธีการอ่านงบจากข้อมูลดิบก่อนเพื่อให้เห็นสภาพทั่วไปและปัญหาในขั้นต้นของกิจการในด้านฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน หลักจากนั้นจึงนำเอาเครื่องมือหรือเทคนิคต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์งบการเงิน ได้แก่ การย่อส่วนตามแนวดิ่ง (Common – Size) การวิเคราะห์แนวโน้ม (Trend Analysis) การวิเคราะห์การเคลื่อนไหวของเงินทุน (Fund Flow Analysis) และการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Financial Ratio Analysis) มาใช้ในการวิเคราะห์งบการเงินอีกครั้งหนึ่งเพื่อตรวจสอบฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการในด้านต่างๆ ในขั้นตอนสุดท้ายหลังจากเรียนรู้วิธีการอ่านและวิเคราะห์งบการเงินแล้วก็คือ การเขียนรายงาน ซึ่งเป็นส่วนที่ยากเพราะต้องดึงเอาเฉพาะส่วนที่สำคัญและจำเป็นมาเขียนอธิบายเท่านั้น ซึ่งผู้วิจักษ์ได้ใช้กรณีตัวอย่างที่ยกมานี้ไม่ได้นำเสนอข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับลักษณะการทำธุรกิจของกิจการ ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรม มาประกอบด้วย ดังนั้นโลกแห่งความเป็นจริง นักวิเคราะห์ที่ดีจึงควรนำข้อมูลเหล่านี้มาประกอบการพิจารณาวิเคราะห์ด้วย

2.4 ผู้วิจักษ์ประสบความสำเร็จด้วยองค์ประกอบดังต่อไปนี้

1. การรู้ความหมายเกี่ยวกับการบัญชี และผู้ทำบัญชี การบัญชี หมายถึงการนำรายงานและเหตุการณ์ทางการเงินมาจดบันทึก จัดหมวดหมู่ สรุปผล วิเคราะห์ ตีความอย่างมีหลักเกณฑ์ตามความต้องการ

ของฝ่ายบริหารและการดำเนินงานของกิจการเพื่อประโยชน์ในการจัดทำรายงานที่จะต้องเสนอ ตามหน้าที่ความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย

ผู้ทำบัญชี หมายถึงผู้มีหน้าที่ปฏิบัติงานด้านบัญชีหรือมีหน้าที่บันทึกและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการเงินประจำวันเพื่อการนำรายงานและเหตุการณ์ทางการเงินมาจดบันทึก จัดหมวดหมู่ สรุปผล วิเคราะห์ตีความอย่างมีหลักเกณฑ์ตามความต้องการของฝ่ายบริหาร

เพราะฉะนั้น การที่จะบริหารธุรกิจบัญชี ผู้วิจักษ์ณ์ ต้องสามารถหาแนวคิดและความหมายของการบัญชี และผู้ทำบัญชี ให้เข้าใจความหมาย

2. มีประสิทธิภาพการจัดทำบัญชี และการวัดประสิทธิภาพการจัดทำบัญชี ประสิทธิภาพการปฏิบัติงานทางการจัดทำบัญชี เป็นความสามารถ ในการปฏิบัติให้มีความถูกต้องและน่าเชื่อถือและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจเชิงเศรษฐกิจ ซึ่งจะส่งผลให้การดำเนินงานขององค์การบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร และสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพจะต้องประกอบด้วยการทำงานที่ต้องเชื่อถือได้ งานสำเร็จทันเวลาและผลงานได้มาตรฐาน ดังนั้นการปฏิบัติงานทางการบัญชีที่ดีจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องภายในองค์กรโดยเฉพาะผู้บริหารจะต้องมีการควบคุมดูแล เพื่อให้การปฏิบัติงานทางการบัญชีมีประสิทธิภาพ ทันต่อเวลา มีความถูกต้องในการรายงานผล และสามารถนำไปใช้ในการตัดสินใจและวางแผนการดำเนินได้ ซึ่งประสิทธิภาพการปฏิบัติงานทางการบัญชีจะมีได้นั้น ต้องเริ่มจากผู้บริหาร จะต้องมีส่วนร่วมวิสัยทัศน์ทางการบัญชี และการบริหารงานที่ดีสามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมาย

3. การวัดประสิทธิภาพของการจัดทำบัญชี ประกอบไปด้วย

1. ความเข้าใจ ผู้ใช้งบการเงินสามารถเข้าใจในงบการเงิน อ่านรายงานทางงบการเงิน แล้วผู้บริหารสามารถ นำไปใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจ ทางธุรกิจได้ทันที ถึงแม้บางครั้งงบการเงินจะมีความซับซ้อน แต่ ก็สามารถ อธิบายให้เข้าใจได้

2. ด้านความเชื่อถือ ข้อมูลที่จัดทำเชื่อถือได้อย่างนัยสำคัญ ไม่มีความผิดพลาด ไม่มีความลำเอียงในการนำเสนอข้อมูล มีความเที่ยงธรรมของข้อมูลในงบการเงิน

3. ด้านความครบถ้วน ข้อมูลในงบการเงินมีความครบถ้วน ภายใต้อำนาจจำกัด แต่ผู้จัดทำก็แสดงข้อมูลที่ครบถ้วน ที่จำเป็นต่อการนำไปใช้ในการตัดสินใจ

4. ด้านความเกี่ยวข้องในการตัดสินใจ ผู้ใช้งบการเงินสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการคาดคะเนผลลัพธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถประเมินเหตุการณ์ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต จากข้อมูลที่แสดงในงบการเงิน จะต้องยืนยัน และชี้ข้อผิดพลาดจากผลการประเมินของเหตุการณ์ในอดีตได้

5. ความทันเวลา ผู้บริหารสามารถนำงบการเงินไปใช้ในการตัดสินใจ การวางแผนงานผู้ทำบัญชีจะต้องทำบัญชีต้องจัดทำงบการเงินให้ทันภายในกำหนดเวลาการจัดทำบัญชีที่มีประสิทธิภาพ มีความจำเป็นสำหรับองค์กร เพื่อช่วยให้องค์กรมีข้อมูลทางบัญชีที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน เชื่อถือได้ และทันเวลา เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจด้านต่าง ๆ เช่น การวางแผน การควบคุม การวัดผลการดำเนินงาน หรือการตัดสินใจลงทุน

4. **มีความรับผิดชอบรักษาความลับทางธุรกิจของลูกค้า** เป็นการรักษาความลับที่นักบัญชีจะต้องปฏิบัติคือ

1. ละเว้นจากการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับที่ได้มาจากการปฏิบัติงานเว้นแต่จะได้รับอนุญาตหรือกฎหมายกำหนดไว้

2. แจ้งให้ผู้บังคับบัญชาไม่ให้เปิดเผยข้อมูลความลับ จากการปฏิบัติงานพร้อมทั้งกำหนดมาตรฐานในการรักษาความลับ

3. ไม่แสวงหาผลประโยชน์ จากข้อมูลความลับซึ่งได้มาจากการปฏิบัติงานในทางที่ผิด จรรยาบรรณ หรือผิดกฎหมาย ทั้งโดยส่วนตัว หรือผู้อื่น

4. หลีกเลี่ยงการกระทำใดๆ และการให้คำปรึกษาซึ่งจะก่อให้เกิดความขัดแย้งระหว่างบุคคล

5. ละเว้นการเจรจาให้ร่วมกิจกรรมใดๆ ที่จะก่อให้เกิดอคติต่อการปฏิบัติหน้าที่ตามจรรยาบรรณ

6. ปฏิเสธของขวัญ ของรางวัลหรือของกำนัลใดๆ ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการปฏิบัติงาน

7. หลีกเลี่ยงการกระทำใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม ที่จะเป็นปฏิปักษ์ต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

5. **มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจและการจัดการทั่วไป** ผู้วิจักษ์ จะต้องมีความรู้ความสามารถ เกี่ยวกับสังคมเศรษฐกิจ การเมือง การปกครอง เศรษฐศาสตร์ พฤติกรรมองค์กร การจัดการ การตลาด ธุรกิจระหว่างประเทศ การบริหาร การวิเคราะห์ การใช้ดุลยพินิจ เพราะการเป็นที่ปรึกษาในด้านการบัญชี จะต้องตอบคำถามของผู้บริหารไม่ว่าจะคุยในด้านในทักษะและความรู้จะต้องพัฒนาและเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา เพราะลูกค้าแต่ละราย ผู้วิจักษ์ จะไม่รู้ล่วงหน้าว่าผู้ประกอบการจะชวนคุยในเรื่องใด

6. **มีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล** การมีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่ดีจะส่งผลให้การปฏิบัติงานประสบความสำเร็จ และจะนำไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ อย่างมีประสิทธิภาพ การปรับตัวให้เข้ากับบุคลากรภายในองค์กร มีความสำคัญมาก เพราะงานจะสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่สถานการณ์และวัฒนธรรมขององค์กรนั้น จะให้ความช่วยเหลือ การให้ข้อมูล การอำนวยความสะดวก ในการแก้ปัญหาทั้งในบทบาทของผู้นำและบทบาทของผู้ร่วมในทีมงานนั้น ๆ

7. **มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับการจัดทำบัญชี** การฝึกอบรมถือเป็นการพัฒนาบุคลากรให้เกิดความเข้าใจในการทำงานขององค์กรและสามารถนำความรู้ความสามารถของตนมาใช้ในการพัฒนาองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งยังเป็นการกระตุ้นให้ผู้ทำบัญชีมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

8. **มีทักษะในการสื่อสาร** ความสามารถในการฟัง การอ่าน การปรึกษาหารือ การนำเสนอ การแสดงความคิดเห็นอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการ การใช้ข้อมูลในด้านการรายงาน การสื่อสาร มีความจำเป็น ถ้าทักษะในการสื่อสารไม่ดี งานก็จะไม่ประสบความสำเร็จ ทำให้มีอุปสรรคในการทำงาน

9. **มีทักษะในด้านปัญญา** เป็นความสามารถในการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการแก้ปัญหาในสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง สามารถนำข้อมูลที่ค้นหา นำไปประมวลผลตามแนวคิดต่างๆ สามารถระบุและวิเคราะห์ปัญหาได้ด้วยตนเอง สามารถประยุกต์ความรู้ทางบัญชีและด้านอื่นที่มีความสัมพันธ์กัน เพื่อนำไปใช้ในทักษะ ทางวิชาชีพ รวมถึงใช้ดุลยพินิจในการแก้ไขปัญหาในสถานการณ์ต่างๆ อย่างสร้างสรรค์ โดย

คำนึงถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการตัดสินใจและสามารถติดตาม ประเมินผลและรายงานผลได้อย่างถูกต้อง ครบถ้วน

10. **มีความรอบคอบ และระมัดระวัง ในการเสนอเงิน** การบริหารธุรกิจการบัญชี ความรอบคอบ ความละเอียด การใส่ใจในงานที่รับผิดชอบ มีความสำคัญมาก การนำเสนอเงินบางรายการ ต้องทำการประมาณการ โดยไม่ทำให้สินทรัพย์ หรือ รายได้สูงเกิน รวมทั้งไม่ทำให้หนี้สินและค่าใช้จ่ายต่ำเกินไป นอกจากนี้ในการจัดทำงบการเงิน ก็อาจอาจจะประสบกับปัญหาความไม่แน่นอนอันหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งกิจการต้องแสดงความไม่แน่นอน โดยเปิดเผยในลักษณะของผลกระทบนั้น ทำให้ข้อมูลในงบการเงินขาดความเป็นกลาง

2.3 ขั้นตอน/กระบวนการดำเนินการ (input process output)

บริษัท มิลายส์ จำกัด ประกอบธุรกิจในการด้านบัญชี ครบวงจร เริ่มตั้งแต่การรับจดทะเบียนบริษัท ห้าง ห้างหุ้นส่วน การจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงการวางระบบบัญชี การตรวจสอบบัญชีภายใน การตรวจสอบบัญชีสรรพากร การวางแผนทางภาษี เพื่อให้การทำจัดภาษีที่ถูกต้อง การรับทำบัญชี ยื่นภาษีประจำเดือนเช่น ภพ.30 ภงด 1,3 ,53 ยื่นภาษี ภงด.50,51

ลูกค้าของบริษัท จะแยกประเภท ดังต่อไปนี้

1. ประเภทลูกค้าประจำรายเดือน
2. ประเภทลูกค้าประจำรายปี
3. ประเภทลูกค้าสำนักงานบัญชีส่งให้ผู้ตรวจสอบเซ็นประจำปี
4. ประเภทลูกค้าจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท
5. ประเภทลูกค้าจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงบริษัท
6. ประเภทลูกค้าให้ตรวจสอบบัญชีภายใน
7. ประเภทลูกค้าอื่นๆ เช่น ให้ตรวจนับสต็อกสินค้าเหลือ ฯลฯ
8. ประเภทลูกค้าให้วางระบบบัญชี

1. ประเภทลูกค้ารายเดือน มีวิธีการดำเนินการดังต่อไปนี้

1.1 ไม่เกินวันที่ 5 ของทุกเดือน ลูกค้าจะต้องส่งเอกสาร การหักภาษี ณ ที่จ่าย ของบริษัทเพื่อให้พนักงานบัญชี ในส่วนที่รับผิดชอบ เอกสารของบริษัทลูกค้า ทำการตรวจสอบเอกสารทำรายการเพื่อยื่นชำระค่าภาษี ภงด1,3,53 กรณียื่นเป็นเอกสาร ไม่เกินวันที่ 7 ของทุกเดือนยื่นที่สำนักงานสรรพากร แต่ถ้าเป็นกรณียื่นทางอิเล็กทรอนิกส์ ไม่เกินวันที่ 15 ของทุกเดือน

1.2 ไม่เกินวันที่ 10 ของทุกเดือน ลูกค้าจะต้องส่งเอกสาร รายรับ รายจ่ายของบริษัทเพื่อให้พนักงานบัญชี ในส่วนที่รับผิดชอบ เอกสารของบริษัทลูกค้า ทำการตรวจสอบเอกสารทำรายการเพื่อยื่นชำระภาษีมูลค่าเพิ่ม ภพ.30 กรณียื่นเป็นเอกสาร ไม่เกินวันที่ 15 ของทุกเดือนยื่นที่สำนักงานสรรพากร แต่ถ้าเป็นกรณียื่นทางอิเล็กทรอนิกส์ ไม่เกินวันที่ 23 ของทุกเดือน

1.3 ยื่นรายการประมาณการครึ่งปี ภงด.51 ยื่นไม่เกินวันที่ 31 สิงหาคม ของทุกปี

1.4 ปิดงบการเงินประจำปี ภายใน 31 พฤษภาคม ของทุกปี รวมยื่น งบด.50 กรมสรรพากรและยื่นงบกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (ขั้นตอนการตรวจสอบ และออกหน้ารายงานผู้ตรวจสอบบัญชีจะเหมือนประเภทลูกค้ารายปีตามข้อ 2.)

2. ประเภทลูกค้ารายปี มีวิธีการดำเนินการดังต่อไปนี้

2.1 ไม่เกินเดือน มีนาคม ของทุกปี ลูกค้าจะต้องส่งเอกสาร รายได้ ค่าใช้จ่าย ของบริษัทเพื่อให้พนักงานบัญชี ในส่วนที่รับผิดชอบ เอกสารของบริษัทลูกค้า เพื่อจัด คัดแยกเอกสาร และตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร

2.2 บันทึกรายได้ ค่าใช้จ่าย เข้าในโปรแกรมสำเร็จรูปของบริษัท คือโปรแกรม Express เพื่อเป็นการเก็บรวบรวมจำนวน รายได้ ค่าใช้จ่าย เพื่อออกงบทดลอง หรือกระดาษทำการ พิมพ์สมุดรายวัน แยกประเภทแต่ละบัญชี ออกมาตรวจสอบความถูกต้องของตัวเลข เบื้องต้น

2.3 ส่งให้ฝ่ายตรวจสอบ เพื่อทำการตรวจสอบ เป็นขั้นตอนที่ 2 เมื่อผ่านการตรวจสอบความถูกต้อง ส่งให้ฝ่ายออกงบการเงิน เพื่อทำการออกรายงาน งบแสดงฐานะทางการเงิน งบกำไรขาดทุน งบกำไรสะสม และ หมายเหตุประกอบงบการเงิน

2.4 เมื่อฝ่ายการตรวจสอบตามขั้นตอนของบริษัทแล้ว ก็จะส่งให้ผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัท ตรวจสอบความถูกต้อง และออกหน้ารายงานผู้ตรวจสอบบัญชี

2.5 ขั้นตอนการยื่นงบก็จะเหมือนข้อ 1.4 หรือ ลูกค้าบางรายอาจจะนำไปยื่นเอง บริษัทก็จะจัดเตรียมเอกสารยื่นให้

3. ประเภทลูกค้าสำนักงานบัญชีส่งให้ผู้ตรวจสอบเช่นประจำปี มีวิธีการดำเนินการดังนี้

3.1 ประเภทของลูกค้า จะเป็นสำนักงานบัญชี ที่อยู่ใครือของบริษัท ซึ่งได้รับการทดสอบความรู้ความสามารถของการทำบัญชี และได้รับความไว้วางใจ ในด้านการทำบัญชี บริษัท จะตรวจสอบลูกค้าบางรายที่มีความสงสัยในตัวเลข

3.2 เมื่อฝ่ายการตรวจสอบตามขั้นตอนของบริษัทแล้ว ก็จะส่งให้ผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัท ตรวจสอบความถูกต้อง และออกหน้ารายงานผู้ตรวจสอบบัญชี

3.3 เมื่อผู้ตรวจสอบออกหน้ารายงานบัญชี แล้วจะส่งกลับไปให้สำนักงานบัญชีเพื่อทำการยื่นงบการเงินต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. ประเภทลูกค้าจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท มีวิธีการดำเนินการดังต่อไปนี้

4.1 บริษัท จะดำเนินการ จงซื้อ ตามที่ลูกค้าแจ้งรายชื่อมาให้

4.2 เมื่อได้รายชื่อบริษัท ตามใบจองของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า มาแล้ว ก็จะแจ้งให้ลูกค้าของบริษัท จัดเตรียมเอกสาร เช่น สำเนาบัตรประชาชน ผู้เริ่มก่อตั้ง จำนวน 3 คน สถานที่ตั้ง วัตถุประสงค์หลัก ที่จะดำเนินการเบื้องต้น กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม จำนวนรายชื่อ ผู้ถือหุ้น ออกแบบตราของของบริษัท สำเนาบัตรประชาชน ผู้ถือหุ้น

4.3 บริษัท จะส่งให้เจ้าหน้าที่ ฝ่ายจดทะเบียนดำเนินการจัดตั้งบริษัท เป็นผู้ดำเนินการจัดพิมพ์เอกสาร ตามความประสงค์ของบริษัท ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร

4.4 ฝ่ายกฎหมายของบริษัท จะเป็นผู้ตรวจสอบเอกสาร นำส่งให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในการลงนามจัดตั้งบริษัท ลงนามในเอกสารต่อหน้าทนายความของบริษัท เมื่อลงนามเรียบร้อยแล้ว ทนายความลงนามรับรองความถูกต้องของลายเซ็น

4.5 จัดส่งให้ฝ่ายจดทะเบียน จัดตั้งบริษัทไปจดทะเบียนที่สำนักงานทะเบียนธุรกิจการค้าเมื่อจดทะเบียนเสร็จเรียบร้อยแล้ว จะได้รับเอกสาร คือ ใบสำคัญการจดทะเบียน หนังสือรับรองบริษัท บอจ.2 บอจ.3 รายงานการประชุมจัดตั้งบริษัท บอจ.5

5. ประเภทลูกค้าจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงบริษัท มีการดำเนินการดังต่อไปนี้

5.1 บริษัท จัดเตรียมเอกสาร ตามความประสงค์ของลูกค้าว่าจะให้บริษัท ดำเนินการเปลี่ยนแปลงอะไรบ้าง เช่น เปลี่ยนแปลงกรรมการและอำนาจกรรมการ แจ้งย้ายที่ตั้งสำนักงาน หรือ ในด้านอื่น ๆ

5.2 บริษัท จะส่งให้เจ้าหน้าที่ ฝ่ายจดทะเบียน เป็นผู้ดำเนินการ จัดพิมพ์เอกสาร ตามความประสงค์ของบริษัท ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร

5.3 ฝ่ายกฎหมายของบริษัท จะเป็นผู้ตรวจสอบเอกสาร นำส่งให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในการลงนามจัดตั้งบริษัท ลงนามในเอกสารต่อหน้าทนายความของบริษัท เมื่อลงนามเรียบร้อยแล้ว ทนายความลงนามรับรองความถูกต้องของลายเซ็น

5.4 จัดส่งให้ฝ่ายจดทะเบียน จัดตั้งบริษัทไปจดทะเบียนที่สำนักงานทะเบียนธุรกิจการค้าเมื่อจดทะเบียนเสร็จเรียบร้อยแล้ว จะได้รับเอกสาร ที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลง

6. ประเภทลูกค้าให้ตรวจสอบบัญชีภายใน มีวิธีการดำเนินการดังต่อไปนี้

6.1 เมื่อบริษัท ได้รับข้อเสนอจากลูกค้า ในด้านการขอใช้บริการตรวจสอบบัญชีภายในของบริษัท เจ้าหน้าที่ฝ่ายตรวจสอบ ก็จะติดต่อเพื่อกำหนดขอบเขต การตรวจสอบ และเสนอราคา ค่าตรวจสอบภายใน เมื่อตกลงราคาเรียบร้อยแล้ว เช่น สัญญาการดำเนินการ กำหนดเวลา และเงื่อนไขต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

6.2 บริษัท จัดเจ้าหน้าที่ ตรวจสอบเข้าดำเนินการ ตรวจสอบ ตามข้อกำหนดการตรวจสอบภายใน

6.3 เมื่อตรวจสอบ เสร็จตามกำหนดเวลา ทำรายงานการตรวจสอบส่งให้บริษัทลูกค้า

6.4 กำหนดวันประชุมสรุป ชี้แจง ปัญหา ข้อเสนอแนะ

7. ประเภทลูกค้าอื่นๆ เช่น ให้ตรวจนับสต็อกสินค้าเหลือ ฯลฯ มีวิธีการดังต่อไปนี้

7.1 เมื่อบริษัท ได้รับข้อเสนอจากลูกค้า ในด้านการขอใช้บริการตรวจสอบสต็อกสินค้าคงเหลือของบริษัท เจ้าหน้าที่ฝ่ายตรวจสอบ ก็จะติดต่อเพื่อกำหนดขอบเขต การตรวจนับ เสนอราคา ค่าตรวจนับสินค้า เมื่อตกลงราคาเรียบร้อยแล้ว เช่น สัญญาการดำเนินการ กำหนดเวลา และเงื่อนไขต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

7.2 บริษัท จัดเจ้าหน้าที่ ตรวจนับสต็อก ตามข้อกำหนดการตรวจนับ

7.3 เมื่อตรวจนับสต็อก เสร็จตามกำหนดเวลา ทำรายงานการตรวจนับส่งให้บริษัทลูกค้า

7.4 กำหนดวันประชุมสรุป ชี้แจง ปัญหา ข้อเสนอแนะ

8. ประเภทลูกค้าให้วางระบบบัญชี มีวิธีการดำเนินการดังต่อไปนี้

8.1 บริษัท ได้รับข้อเสนอ ในด้านการวางระบบ บัญชีของบริษัท ฝ่ายดำเนินการด้านการวางระบบบัญชี ก็จะศึกษาธุรกิจของบริษัท ว่าเป็นบริษัทจัดอยู่ในประเภทไหน ควรวางระบบอย่างไร เช่น เป็นธุรกิจโรงแรม ธุรกิจ โรงงานผลิต ธุรกิจซื้อมาขายไป ธุรกิจการให้บริการ หรือธุรกิจอื่นๆ

8.2 จัดเตรียมการดำเนินงาน เสนอราคาการดำเนินงาน ระยะเวลา ภายในเงื่อนไข ของงาน เมื่อตกลงเรียบร้อยแล้ว จัดทำสัญญา ลงนามในสัญญา

8.3 วางแผนการดำเนินงาน เสนองานการวางระบบเบื้องต้น

8.4 จัดเจ้าหน้าที่ เข้าไปในบริษัท เพื่อลงมือปฏิบัติ ตามแผนงานที่วางแผน

8.5 ชี้แจงปัญหา ทำรายงานกรณี มีปัญหาในการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอน

8.6 สรุป ปิดการดำเนินงาน ทำรายงาน และประชุม เสนอผู้บริหารของบริษัท

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจบัญชีของบริษัท มิลายส์ จำกัด ที่ผู้วิจัยค้นพบประสบความสำเร็จมีรูปแบบในการบริหารงานดังนี้

1. การรู้ความหมายเกี่ยวกับการบัญชี และผู้ทำบัญชี เป็นการเตรียมพื้นฐานและความพร้อม การนำเหตุการณ์ทางการเงินมาจดบันทึก การจัดหมวดหมู่ สรุปผล วิเคราะห์ ตีความอย่างมีหลักเกณฑ์ ตามความต้องการของฝ่ายบริหารและการดำเนินงานของกิจการเพื่อประโยชน์ในการจัดทำเป็นรายงานเพื่อเสนอต่อผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น และหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง ตามหน้าที่ความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย

เพราะฉะนั้น การที่จะบริหารธุรกิจบัญชี จะต้องสามารถหาแนวคิดและความหมายของการบัญชีเพื่ออธิบายให้ผู้ประกอบการเข้าใจในความหมาย

2. มีประสิทธิภาพการจัดทำบัญชี และการวัดประสิทธิภาพการจัดทำบัญชี เป็นความสามารถ ในการปฏิบัติงานให้มีความถูกต้อง เชื่อถือได้และเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจในเชิงธุรกิจ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการได้ ประสิทธิภาพจะต้องประกอบด้วย การทำงานต้องเชื่อถือได้ งานเสร็จทันเวลา ผลงานได้มาตรฐาน มีความถูกต้องในการรายงานผล และเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจและวางแผนการดำเนินงานได้ สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จได้ตามเป้าหมาย

3. มีความรับผิดชอบต่อรักษาความลับทางธุรกิจของลูกค้า เป็นการรักษาความลับที่นักบัญชีจะต้องปฏิบัติ เช่น ละเว้นการเปิดเผยข้อมูลแม้แต่จะได้รับอนุญาต กำหนดมาตรฐานในการรักษาความลับ ไม่แสวงหาผลประโยชน์จากข้อมูลของลูกค้า ปฏิเสธของขวัญ ของรางวัลใดๆ ที่มีอิทธิพลต่อการปฏิบัติงาน หลีกเลี่ยงการกระทำใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่จะมีผลต่อองค์กร

4. มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจและการจัดการทั่วไป จะต้องมีความรู้ความสามารถ เกี่ยวกับ สังคม เศรษฐกิจ การเมือง การปกครอง เศรษฐศาสตร์ พฤติกรรมองค์กร การจัดการ การตลาด ธุรกิจระหว่างประเทศ การบริหาร การวิเคราะห์ การใช้ดุลยพินิจ เพราะการเป็นที่ปรึกษาในด้านการบัญชี จะต้องตอบคำถามหรือพูดคุยกับผู้บริหารไม่ว่าจะคุยในทักษะและความรู้จะต้องพัฒนาและเรียนรู้อยู่ตลอดเวลาเพราะผู้ประกอบการแต่ละรายเวลาไปเสนองานจะไม่ทราบว่าจะชวนคุยในเรื่องใด

5. **มีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล** การมีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่ดีจะส่งผลให้การปฏิบัติงานประสบความสำเร็จและจะนำไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ อย่างมีประสิทธิภาพ การปรับตัวให้เข้ากับบุคคลกรภายในองค์กร มีความสำคัญมาก เพราะงานจะสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และวัฒนธรรมขององค์กรนั้น จะให้ความช่วยเหลือ การให้ข้อมูล การอำนวยความสะดวก ในการแก้ปัญหาทั้งในบทบาทของผู้บริหาร และบทบาทของผู้ร่วมในทีมงาน

6. **มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับการจัดทำบัญชี** การฝึกอบรมถือเป็นการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจ ทักษะและทัศนคติที่ดีในการทำงาน ปัจจุบันเทคโนโลยีมีความเจริญก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กรมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ผู้ปฏิบัติงานจึงควรได้รับการพัฒนาให้สามารถทำงานได้สอดคล้องกับสถานการณ์ต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งการฝึกอบรมเป็นวิธีการที่ดีที่สุด ความต้องการของผู้ปฏิบัติงานในการที่จะมีความเจริญก้าวหน้าในอาชีพจึงพัฒนาความรู้ ความสามารถของตนเอง เพื่อให้มีโอกาสเลื่อนตำแหน่งหน้าที่การงานซึ่งจะส่งผลให้เกิดความเจริญก้าวหน้าต่อหน่วยงาน และ สร้างขวัญกำลังใจต่อผู้ปฏิบัติงานอีกด้วย

7. **มีทักษะในการสื่อสาร** การสื่อสารเป็นทักษะที่ต้องใช้เป็นประจำหลายครั้งปัญหาต่าง ๆ เกิดขึ้นจากความเข้าใจที่ไม่ตรงกัน ของผู้สื่อสารและผู้รับสาร ดังนั้นการสื่อสารที่ดีจะช่วยให้ได้งานตามที่ต้องการทำงานได้อย่างราบรื่น รวดเร็วส่งผลให้ประสิทธิภาพในการทำงานสูง และมีความสุขในการทำงาน ทำให้บุคลากรมีความร่วมมือกัน ความขัดแย้งลดน้อยลง ทักษะการสื่อสารที่ดี ความสามารถในการอ่าน การฟัง การพูด การปรึกษา การใช้ข้อมูลในด้านการรายงาน การสื่อสาร มีความจำเป็นถ้าทักษะการสื่อสารไม่ดี งานก็จะไม่ประสบความสำเร็จ ทำให้มีอุปสรรคในการทำงาน

8. **มีทักษะในด้านปัญญา** เป็นการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการแก้ปัญหาในสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างสร้างสรรค์ และได้อย่างถูกต้อง สามารถนำข้อมูลไปประมวลผลตามแนวคิด วิเคราะห์ปัญหา ใช้ดุลยพินิจในการแก้ไขปัญหาได้ด้วยตัวเอง โดยคำนึงถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการตัดสินใจ สามารถติดตามประเมินผล รายงานผล ได้อย่างถูกต้อง ครบถ้วน

9. **มีความรอบคอบ และระมัดระวัง ในการเสนองบการเงิน** การบริหารธุรกิจบัญชี ความรอบคอบ ความละเอียด การใส่ใจในงานที่รับผิดชอบ มีความสำคัญมาก เช่น การนำเสนองบการเงินบางรายการต้องทำการประมาณการ โดยไม่ทำให้สินทรัพย์ หรือ รายได้สูงเกิน รวมทั้งไม่ทำให้หนี้สินและค่าใช้จ่ายต่ำเกินไป นอกจากนี้ในการจัดทำงบการเงิน ต้องตรวจสอบความถูกต้องและเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูล ซึ่งเป็นการป้องกันมิให้เกิดความเสียหายแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องหรือผู้ใช้ประโยชน์จากงบการเงิน

3.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

การบริหารธุรกิจบัญชี ของบริษัท มิลายส์ จำกัด ซึ่งเป็นงานให้บริการ เพราะฉะนั้น ผู้วิจัย ซึ่งเป็นผู้บริหารหลัก ในการติดต่อลูกค้า ซึ่งบริษัท จัดทำโฆษณาบ่อยมาก การตลาดจึงมีความสำคัญ เพราะการให้บริการทางด้านการบัญชี ส่วนใหญ่จะมาจากความเชื่อถือ เชื่อมั่นและจากการแนะนำจากลูกค้าเดิมๆ ของบริษัท ซึ่งลูกค้าใหม่ ประมาณ 80 % จะมาจากการแนะนำจากลูกค้าเดิม ผู้วิจัย ได้ทำวิจัย เรื่องนี้

ทำให้ต้องศึกษาขั้นตอน เพื่อให้ตรงกับวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการ แต่ก็ถือว่าเป็นความสำเร็จ อีกระดับหนึ่งของการทำธุรกิจบัญชี ทำให้เห็นข้อแตกต่าง ระหว่างธุรกิจบัญชี กับการทำธุรกิจด้านอื่น ๆ ซึ่งธุรกิจนี้ต้องมีการศึกษา มีการฝึกอบรม การเรียนรู้ไม่มีสิ้นสุด สำหรับธุรกิจนี้

ความรับผิดชอบต่อเพื่อนร่วมวิชาชีพ ไม่แย่งงานจากผู้ทำบัญชีด้วยกันกับรายอื่น การไม่ให้หรือรับว่าจะให้ทรัพย์สิน หรือประโยชน์อื่นๆ เพื่อเป็นการจูงใจให้บุคคลอื่นแนะนำหรือจัดหางานบัญชีมาให้ การไม่กำหนดค่าธรรมเนียมหรือค่าตอบแทนในการให้บริการโดยมิได้คำนึงถึงลักษณะความเสี่ยง ความซับซ้อนและปริมาณของงานที่ตนให้บริการและต้องประพฤติดนในทางที่ถูกที่ควร สำนึกในหน้าที่และไม่ปฏิบัติตนในลักษณะที่ทำให้เกิดความเสื่อมเกียรติศักดิ์แห่งวิชาชีพ

3.3 แผนงานต่อยอดในอนาคต

บริษัทมีการวางแผนในการพัฒนาบุคลากร มีการฝึกอบรม มีการจัดทำโฆษณา เพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักในกลุ่มธุรกิจหลาย ๆ ระดับ สร้างความเชื่อถือ ความเชื่อมั่นในด้านการทำบัญชี เพื่อขยายการตลาดให้กว้างขึ้น และ บริษัทขยายงานเพิ่มในด้านการให้บริการ ดำเนินการขออนุญาตอาหารและยา การดำเนินด้านการขึ้นทะเบียนเป็นผู้นำเข้า ส่งออก การให้บริการดำเนินการแก่ผู้ประกอบการที่ประสงค์จะส่งออกเพื่อใช้สิทธิประโยชน์ทางการค้าภายใต้ FTAs เช่น เครื่องหมายการค้า และในด้านอื่น ๆ และบริษัทรับงานจากบริษัทในเครือซึ่งเป็นโรงงานผลิตยา โรงงานผลิตเวชสำอาง โดยบริษัทจะรับดำเนินงานในด้านนิติกรรมทุกชนิดของบริษัทในเครือโรงงานการผลิต

3.4 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน

หลักคุณธรรมจริยธรรมที่ผู้วิจัยใช้ในในการทำธุรกิจมีดังต่อไปนี้

1. **การมีคุณค่าในวิชาชีพ** มีความตั้งใจในการทำงาน อย่างโปร่งใส มีขั้นตอนในการตรวจสอบเอกสารต่างๆ มีการบริหารงานเป็นไปด้วยความชัดเจน และความโปร่งใส ยึดถือตามระเบียบกฎเกณฑ์ สามารถตรวจสอบได้
2. **มีความอิสระ** มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมายโดยปราศจากอิทธิพลของบุคคลอื่นที่ทำให้ขาดอิสระในการทำงาน และได้รับความไว้วางใจในการทำงานอย่างอิสระ
3. **มีความเที่ยงธรรม** มีความตั้งใจในการปฏิบัติงานอย่างมีคุณธรรม มีความเที่ยงธรรม เที่ยงตรง ใช้ดุลพินิจโดยปราศจากความลำเอียงในการปฏิบัติงาน
4. **มีความซื่อสัตย์ สุจริต** การประพฤติอย่างตรงไปตรงมา จริงใจ ซื่อตรงต่อวิชาชีพ ไม่คดโกง ไม่หลอกลวง ปฏิบัติงานบนหลักฐานที่เป็นจริงเชื่อถือได้ไม่อ้างอิงหรือยอมให้บุคคลอื่นอ้างได้ว่าได้ปฏิบัติงาน รักษาความลับทางด้านธุรกิจของลูกค้า
5. **มีความเมตตา** มีความรักใคร่ปรารถนาที่จะให้ผู้ร่วมงานมีความสุขในการปฏิบัติงาน บริษัท จะประสบความสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่ที่เจ้าหน้าที่ปฏิบัติงาน

บรรณานุกรม

- ศรีสุดา อีรยา"ลักษณะข้อมูลทางการบัญชี". *การบัญชีเพื่อการจัดการ Managerial Accounting*. ปทุมธานี, 2555
- สุภาพร เพ่งพิศ (2553) การศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัญหาในการจัดทำบัญชีของสำนักงานบัญชี ในกรุงเทพมหานคร

Model of Management zhaozhongyin Clinic, Thai traditional medicine and Chinese traditional medicine

รูปแบบของการบริหารจัดการงานเจ้าจงอีคลินิก การแพทย์แผนไทย

และการแพทย์แผนจีน

Dr.PHATSITTA MEEANAN

ดร.พัชสิทธิ์ฐิตา มีอนันต์

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

In this Documentary, ZZI or Zhao Zhong Yi Clinic is to create and manage for those Thai and Chinese Medicine Principle and Practice. It's all from the real Experience for Ms. Phatsitta Meeanan. There're the Results and Successes of Professional Work & Practice. We focus on: 1. Making those patients experience the most impressive when visit and get our Medicines and Treatments. 2. Having those patients experience like coming to their own family Doctors, getting closely consultations. 3. Communicating in such a way of Integrated Medicals both Thai and Chinese, creating the real Balance to deliver the best effectiveness. 4. Managing those 'One-Stop' Services for those diagnoses and consultations in all Thai & Chinese Herbs and Prescriptions. 5. Providing those affordable and reasonable for everyone, including Religious Leaders, Monks and Nuns- Free of Charges. 6. Locating the most convenient in its community. 7. Decorating in such a Simple way in Thai and Chinese Style, having all 'Standardized' for Branding, Uniqueness, Cleanliness, Convenience, and Safety. 8. Providing the Doctor Delivery to patients' home, if necessary. 9. Managing those Online Media Tools, like 'Facebook', 'IG', 'Line', 'WeChat', 'GoogleBusiness', and etc. We plan to connect with 'BBX', 'Wongnai' for those 'Friends get Friends'/ 'Words of Mouth' Strategies. 10. Having those Team Training, Seminars, self-improvements, People Development Programs for all Staff Members.

Key Word : Thai Medical, Chinese Medical

บทคัดย่อ

คุณฉันทิตา มีอนันต์ ฉบับนี้ จำทำขึ้นมาเพื่อเสนอรูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจด้านคลินิก ที่มีการให้บริการทั้งศาสตร์การแพทย์แผนไทย และศาสตร์การแพทย์แผนจีน ของเจ้าจงอี คลินิก จากประสบการณ์จริงโดยตรงของผู้ทำวิจัักษณ์ ผลของการทำงานและความสำเร็จของการบริหารงาน เจ้าจงอี คลินิก โดยเน้นการ 1.สร้างให้คนไข้ได้รับความรู้สึกประทับใจที่ได้มาใช้บริการการรักษาที่ทางคลินิก 2 สร้างความรู้สึกให้คนไข้มาแล้วมีความรู้สึกเป็นเหมือนมาปรึกษาหมอประจำครอบครัว 3.การมีจุดเด่นทางศาสตร์การแพทย์แผนไทย

และศาสตร์การแพทย์แผนจีนอย่างผสมผสานการให้บริการอย่างลงตัว มีการส่งต่อคนไข้ระหว่างแพทย์ทั้ง 2 แผน ให้ทำงานร่วมกัน เพื่อการให้บริการด้านสุขภาพแก่คนไข้ ให้ได้ประสิทธิภาพการรักษา สูงสุด 4.การให้บริการที่ครบในรูปแบบ One stop service ที่การให้คำปรึกษาและวินิจฉัยโรคทั้งศาสตร์การแพทย์แผนไทย การแพทย์แผนจีน การจ่ายยาสมุนไพร ไทย สมุนไพรจีน 5. อัตราค่าบริการที่สมเหตุสมผล และทางคลินิกยังมีบริการให้แก่พระภิกษุ แม่ชี และ บุคคลที่สำคัญทางศาสนา ได้เข้ามารับบริการฟรี 6. ท่าเลที่ตั้งของคลินิก หาได้ง่าย เป็นแหล่งชุมชน 7. สถานที่ภายในคลินิก ตกแต่งแบบเรียบง่าย ออกแนวจีน ผสมไทย แต่จะเน้นความโดดเด่นการให้เห็นได้ชัดว่าคือคลินิกแพทย์แผนจีน ทุกสาขาจะตกแต่งหน้าร้านให้เป็นเอกลักษณ์เดียวกัน เพื่อให้เกิดความจดจำต่อ ชื่อคลินิก สถานที่สะอาด สะดวก และปลอดภัย 8. บริการจัดส่งหมอไปยังบ้านของคนไข้ ในรายที่มีอาการหนัก ไม่สะดวกต่อการเดินทางมาพบแพทย์ที่คลินิก 9. สร้างระบบลูกค้าสัมพันธ์ ใช้สื่อทางอินเทอร์เน็ต FB IG LINE LINE Telegram WeChat Google My Business เข้าร่วมกับระบบ บาเทอร เช่น BBX World Batter smart Wongnai มีการใช้ระบบเพื่อนแนะนำเพื่อน มีการทำการตลาดสื่อสารกับคนไข้ต่อเนื่อง 10. มีการฝึกอบรมพนักงานและทีมแพทย์ ทั้งเรื่องการให้ความรู้ และทักษะต่างๆ เพิ่มเติมเสมอ โดยการให้ฝึกอบรมตามสถานที่ต่างๆ หรือ จัดหาผู้เชี่ยวชาญมาจัดอบรมเทคนิคและแนวคิดต่างๆ ให้กับบุคลากรของทางคลินิก

คำสำคัญ : แพทย์แผนไทย แพทย์แผนจีน

1. ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป

1.1 ประวัติการแพทย์แผนไทย

ประวัติการแพทย์แผนโบราณในประเทศไทยนั้น ได้มีการค้นพบศิลาจารึกของอาณาจักรขอมประมาณ ปี พ.ศ. 1725-1729 ในสมัยพระเจ้าชัยวรมันที่ 7 ทรงบำเพ็ญพระราชกุศลโดยการสร้างสถาน พยาบาล เรียกว่า อโรคยาศาลา โดยมีผู้ทำหน้าที่รักษาพยาบาล รวม 92 คน มีพิธีกรรมบวงสรวงพระไภสัชคุรุไวฑูรย์ ด้วยยาและอาหารก่อนแจกจ่ายไปยังผู้ป่วย

ในปีพ.ศ. 2524 ศ.นพ.อวย เกตุสิงห์ ได้ก่อตั้งอายุรเวทวิทยาลัยขึ้น เพื่อผลิตแพทย์แผนโบราณรุ่นใหม่ โดยสอนความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพควบคู่ไปกับวิชาการแพทย์แผนโบราณ สอนทั้งเวชกรรม เภสัชกรรม การผดุงครรภ์ และการนวดแบบราชสำนัก ซึ่งหลักสูตรใช้เวลาศึกษา 3 ปี และแพทย์แผนไทยประยุกต์ที่เรียนจบหลักสูตรนี้สามารถสอบใบประกอบโรคศิลปะได้พ.ศ. 2528 ถือได้ว่าเป็นจุดเปลี่ยนของวงการแพทย์แผนไทย จากการที่กลุ่มศึกษาปัญหายา มูลนิธิสาธารณสุขกับการพัฒนา มูลนิธิหมอชาวบ้าน คณะกรรมการประสานงานองค์กรเอกชนเพื่อการสาธารณสุขมูลฐาน ร่วมกับ สมาคมแพทย์แผนโบราณต่าง ๆ ได้จัดสัมมนาฟื้นฟูการนวดไทยเป็นครั้งแรก และได้ก่อตั้ง โครงการฟื้นฟูการนวดไทย เพื่อทำกิจกรรมรณรงค์เผยแพร่การนวดไทยแก่ประชาชนให้สามารถนำไปใช้เพื่อทดแทนการใช้ยาแก้ปวดเกินจำเป็น เสริมศักยภาพของหมอนวดไทยจากสำนักต่าง ๆ รวมทั้งหมอนวดอิสระ โครงการนี้มีส่วนทำให้มีการใช้การนวดไทยแพร่หลายมากขึ้นในหมู่ประชาชนและมีการนำการนวดไทยไปใช้ในสถานบริการสาธารณสุขของรัฐในเวลาต่อมา ประกอบกับ

กระทรวงสาธารณสุข ได้จัดทำโครงการสมุนไพรกับการสาธารณสุขมูลฐาน โดยความร่วมมือของประเทศ สหพันธ์สาธารณรัฐ เยอรมัน เน้นการทดลองใช้ สมุนไพร 5 ชนิดในคลินิกของโรงพยาบาลชุมชน 5 แห่ง ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นในการใช้ยาสมุนไพรและยาแผนไทยในสถานบริการสาธารณสุขของรัฐในเวลาต่อมาด้วยเช่นกัน พ.ศ. 2532 กระทรวงสาธารณสุข โดยมติเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี ได้จัดตั้งศูนย์ประสานงานการพัฒนา การแพทย์และเภสัชกรรมแผนไทย สังกัดสำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข เพื่อทำหน้าที่วางนโยบายและ แนวทางเกี่ยวกับการพัฒนาการแพทย์แผนไทย เอื้ออำนวย ประสานงาน และให้การสนับสนุนการดำเนินงาน ของหน่วยงานและสถาบันต่าง ๆ ให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม ศูนย์ประสานงานฯ ที่เกิดขึ้นนี้ ได้เริ่ม วางรากฐานการพัฒนาการแพทย์แผนไทยโดยการประสานความร่วมมือจากฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐ เอกชน และฝ่ายวิชาชีพ ต่อมาในปี พ.ศ.2536 หน่วยงานนี้ได้โอนไปรวมกับสถาบันการแพทย์แผนไทย ซึ่ง จัดตั้งขึ้นในสังกัดกรมการแพทย์ ต่อมาได้ย้ายไปสังกัดสำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข และกรมพัฒนา การแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก

ปัจจุบันการแพทย์แผนไทยได้แบ่งออกเป็น 4 สาขา คือ

- 1.สาขาเวชกรรมไทย เป็นการตรวจ การวินิจฉัยโรค เพื่อหาสาเหตุของการเกิดโรคตามแนวทางของ การแพทย์แผนไทย จากนั้นจึงทำการบำบัดหรือรักษา หรือป้องกันด้วยกรรมวิธีการแพทย์แผนไทย
- 2.สาขาเภสัชกรรมไทย เป็นการเตรียมยา การผลิตยาแผนไทย ด้วยกรรมวิธีการแพทย์แผนไทย
- 3.สาขามดุงครรภ์ไทย เป็นการดูแลสุขภาพของมารดาและเด็กในครรภ์ ตั้งแต่ก่อนคลอด การทำ คลอด พร้อมทั้งการดูแลและส่งเสริมสุขภาพมารดาและเด็กในระยะหลังคลอด แต่ในปัจจุบันหน้าที่ในการทำ คลอดแบบแผนไทยมีน้อยลง แต่จะเน้นในการดูแลสุขภาพของ มารดาหลังคลอดมากขึ้น
- 4.สาขากายนวดไทย เป็นทั้งศาสตร์และศิลปะ ที่มีมาตั้งแต่โบราณกาล เกิดขึ้นจากสัญชาตญาณ เบื้องต้นของการอยู่รอด เมื่อมีอาการปวดเมื่อยหรือเจ็บป่วย ตนเองหรือญาติมิตรมักจะบีบนวดบริเวณดังกล่าว นั้น ทำให้อาการปวดเมื่อยคลายลง ในครั้งแรกๆ เป็นไปโดยมิได้ตั้งใจ ต่อมาเริ่มสังเกตเห็นผลของการบีบนวด ในบางจุดหรือบางวิธีที่ได้ผล จึงเก็บไว้เป็นประสบการณ์และกลายเป็นความรู้ที่สืบทอดกันต่อๆ มา การนวด ไทยปัจจุบัน มีทั้งการนวดเพื่อการรักษาอาการเจ็บป่วย การนวดเพื่อสุขภาพ และการนวดเพื่อเสริมสวย ในบาง คนอาจจะมีการใช้ยาสมุนไพรควบคู่ไปด้วยก็มี เช่น ให้อาบน้ำสมุนไพร หรือในระหว่างการนวดอาจจะมี การประคบด้วยลูกประคบสมุนไพรด้วยก็ได้

ประวัติการแพทย์จีนโดยสังเขป

การแพทย์จีนมีประวัติความเป็นมายาวนานหลายพันปี พัฒนาการของการแพทย์แผนจีนแบ่งตาม ยุคต่าง ๆ ดังนี้

ตำราบนผืนผ้าไหม มีถึง 10 เล่ม

- ห้าสิบสองโรคและตำรับยา
- ตำราการรักษาเบ็ดเตล็ด
- ตำราโรคทางสูติกรรม
- ตำรารักษาสุขภาพ
- ภาพการบริหารลมหายใจ
- กฎหมายช่วยย้อยและเสริมสุขภาพ

- ลักษณะชีพจรในผู้ป่วยหนัก
- การคลำชีพจร
- ตำราตั้งเดิมเรื่องการมยาบนเส้นลมปราณ 12 เส้น บนแขนขา
- ตำราตั้งเดิมเรื่อง 12 เส้นลมปราณสำหรับมยา

หนังสือบนซีกไม้ไผ่ มีจำนวนทั้งสิ้น 200 ชิ้น มีเนื้อหาประกอบด้วยตำรา 4 เล่ม

- สิบคำถาม
- ประสานอินหยาง
- ตำรายาต่าง ๆ และข้อห้ามใช้
- หลักการบริหารประเทศ

สรุปหลักการสำหรับสุขภาพและการรักษาโรค 4 ประการ

- ให้ปฏิบัติตามกฎธรรมชาติ 4 ฤดูกาล และหลักอินหยาง โดยมีสองสิ่งที่ตรงข้ามกันในธรรมชาติคือ หยิงเป็นฝ่ายลบ และชายเป็นฝ่ายบวก
- ให้ความสำคัญกับอาหารและการรับประทานให้เป็นเวลา ควบคุมอารมณ์ทั้งความสนุกสนานความโกรธความเศร้าเสียใจ และความสุข
- บริหารร่างกายโดยชี่กง
- ปรับและควบคุมกิจกรรมทางเพศ

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ หรือในท้องถิ่น

เนื่องจากที่ผู้ทำวิจัยมีความสนใจเรื่องของสุขภาพ เรื่องของความงามและมีความสนใจทางด้านนี้มาเป็นเวลามากกว่า 18 ปี สนใจในการเรียนรู้โดยเริ่มต้นการเข้าไปศึกษาการเรียนนวดจากโรงเรียนการนวดแผนไทย เรียนเรื่องการดูแลมารดาหลังคลอดและเรียนเสริมเทคนิคต่าง ๆ อีกมากมาย เปิดร้านนวดเพื่อสุขภาพมาเป็นเวลา 4 ปี และได้พัฒนาธุรกิจเพิ่มเติม มาเสริมทางด้านความงามแบบครบวงจร ชื่อว่าร้าน เอส พี บอดีสลิม สาขาแฮปปี้แลนด์ โดยจะเน้นเรื่องของการทำด้านความงามด้านการนวดหน้า ทำสปาใบหน้า หน้าขาว หน้าใสและเรื่องการลดน้ำหนัก กระชับสัดส่วน เรื่องการทำความงามด้านเส้นผม เป็น สปาแบบครบวงจร ผู้ทำวิจัยจึงได้ไปเรียนแพทย์จีนใช้เวลาในการเรียนเป็นเวลา 5 ปี จึงเป็นผู้ประกอบการได้ จึงได้ทำการเปิดคลินิกเจ้าจ้ออี คลินิกการแพทย์แผนไทยประยุกต์ เป็นสาขาแรก และในขณะที่เปิดคลินิกผู้ทำวิจัยก็ได้เข้าศึกษาศาสตร์การแพทย์แผนไทยกับทางมหาวิทยาลัยรามคำแหงและจบเป็นที่เรียบร้อยและได้นำศาสตร์การรักษาของแพทย์แผนจีน มาผสมผสานกับศาสตร์การแพทย์แผนไทย นำมารักษาคนไข้อย่างเป็นแบบแผนการรักษา แบบแพทย์แผนของเจ้าจ้ออี ที่เป็นการใช้การรักษาร่วมกันทำให้คนไข้ได้รับการรักษาที่มีประสิทธิภาพ และเห็นผลของการรักษาได้รวดเร็ว และสร้างความประทับใจให้แก่คนไข้และมีการบอกต่อและแนะนำการรักษา

1.3 ความสนใจและแรงบันดาลใจ

นางสาวพัชสิษฐ์ตา มือนันต์ เป็นผู้ก่อตั้งเจ้าจ้ออีคลินิก ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2556 ถึง ปัจจุบัน โดยมีการเปิดและขยายสาขา ดังนี้

1. สนใจในด้านการดูแลสุขภาพ เรื่องของการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม โดยใช้ศาสตร์ของแพทย์แผนจีนและแพทย์แผนไทยในการดูแลสุขภาพ เน้นความเป็นการรักษาแบบธรรมชาติ โดยใช้วิธีการฝังเข็ม

การครอบแก้ว การกัวซา การนวดทุยหนา การจัดกระดูกแบบจีน การอ่อนเส้นลมปราณ และการใช้ยาสมุนไพรจีน และอีกส่วนของการรักษาคนไข้ร่วมกันคือศาสตร์ การแพทย์แผนไทย ที่ประกอบไปด้วยเวชกรรมไทย เภสัชกรรมไทย ฝังเข็มไทย และนวดไทย และการใช้ยาสมุนไพรไทย โดยที่ใช้หลักของการตรวจรักษาแบบผสมผสาน ของการตรวจวัดชีพจรแบบจีน และการตรวจอาการแบบแพทย์แผนไทยโดยการใช้ วัน เดือน ปีเกิด ธาตุกำเนิด ธาตุเจ้าเรือน ในการตรวจอาการของคนไข้ และ ใช้การซักประวัติคนไข้ร่วมด้วย ทำให้มีการประยุกต์ใช้การรักษาของทั้ง แพทย์แผนจีน และแพทย์ แผนไทย ในการรักษาที่ลงตัว และมีการส่งต่อคนไข้ระหว่างกันโดยใช้การรักษาคนไข้ร่วม

2. หลงไหลในศาสตร์รักษา ตั้งแต่ ปี 2556 – จนถึงปัจจุบัน รูปแบบการดูแลคนไข้ด้วยการใช้ศาสตร์ของการแพทย์ทางเลือก โดยใช้ศาสตร์แพทย์แผนจีน และ แพทย์แผนไทย ในการดูแลคนไข้ ทำให้เป็นที่ประจักษ์ว่าการรักษาแนวทางนี้เป็นที่ได้ผลเป็นอย่างดี เพราะทางคลินิกได้รับสูตรสำเร็จนี้ โดยการขยายสาขา เจ้าจงอี คลินิก ได้ถึง 5 สาขาและยังมีฐานของผู้ป่วยที่มารักษากับทางคลินิก รวมกัน มากกว่า 20,000 รายและมีที่สำคัญ การเปิดคลินิก ใช้เงินเริ่มต้นในการเปิดธุรกิจ เพียง 200,000 บาท และสามารถ ขยายสาขาภายใน 7 ปี ได้ถึง 5 สาขา มีคนไข้ที่มาใช้บริการที่มีคนไข้จำนวนมากและมีการบอกต่อ

3. สนใจที่จะคิดค้นหาวิธีการรักษา แบบผสมผสานให้ได้ผลและมีประสิทธิภาพดีที่สุดต่อผู้ป่วย โดยใช้ศาสตร์การรักษาของศาสตร์แพทย์แผนจีนและแพทย์แผนไทย ใช้การรักษา แบบควบคู่ ทั้งการนวดแบบไทยและการจัดกระดูก ฝังเข็มหรือมีการอบสมุนไพรร่วมด้วย

1.4 วิธีการศึกษา / แหล่งข้อมูล

แหล่งข้อมูลนำมาจาก เจ้าจงอีคลินิก และเจ้าจงอีสหคลินิก คลินิกตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556 - 2563

1. เจ้าจงอีคลินิกการแพทย์แผนไทยประยุกต์ ปี พ.ศ.2556 สาขาเสรีไทย มีฐานจำนวนคนไข้โดยประมาณ 4,000 ราย

2. เจ้าจงอีคลินิกการแพทย์แผนไทยประยุกต์ ปี พ.ศ. 2557 สาขารามคำแหง มีฐานจำนวนคนไข้ประมาณ 3,500 ราย

3. เจ้าจงอีคลินิกการประกอบโรคศิลปะการแพทย์แผนจีน ปี พ.ศ. 2558 สาขาห้างเอิน มาร์คพลาซ่า ชั้น ปี 3 โซนสุขภาพและความงาม มีฐานจำนวนคนไข้ประมาณ 4,800 ราย

4. เจ้าจงอีคลินิกการประกอบโรคศิลปะการแพทย์แผนจีน ปี พ.ศ. 2559 สาขากรุงเทพกรีฑา 27 มีฐานจำนวนคนไข้ ประมาณ 3,800 ราย

5. เจ้าจงอีสหคลินิก การแพทย์แผนไทย การแพทย์แผนจีน สาขาลาดราชมอินทรา กม.2 ปี พ.ศ. 2561 มีฐานคนไข้ประมาณ 3,800 ราย

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทขององค์กร

ตราสินค้า ชื่อ (Brand Name) Zhaozhongyi เจ้าจงอี

Zhao = เจ้า คือ แซ่ หรือ นามสกุล (ภาษาจีนกลาง)

Zhongyi = แพทย์จีน หมอจีนหรือแพทย์แผนจีน หมายถึง การเป็นแพทย์จีนของตระกูลเจ้า



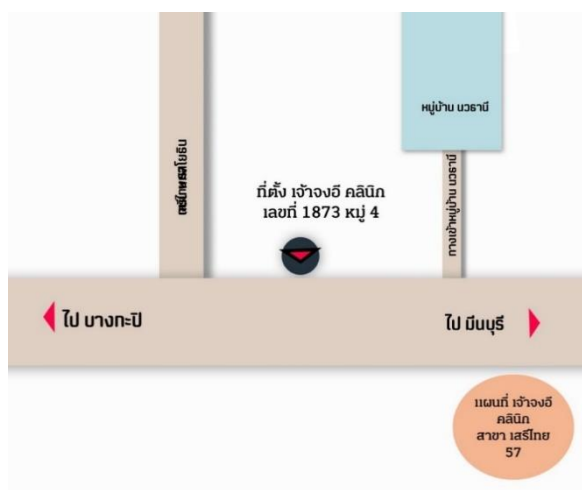
2.1.1 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

เจ้าจงอีคลินิก สถานที่ตั้ง 9/9 ถนนปัญญาอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร โทร 083-949-7899 087- 538-1661 เปิดทำการตั้งแต่ปี 2556 วันที่ 3 กรกฎาคม จนถึงปัจจุบัน ปัจจุบันเจ้าจงอี คลินิกเปิดทำการมาแล้ว เป็นเวลา 7 ปี มีการขยายสาขา มาแล้ว 5 สาขา

1 ข้อมูลที่ตั้ง



เจ้าจงอีคลินิกการแพทย์แผนไทยประยุกต์



สาขา เสรีไทย 57 ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2556



เจ้าจ๋ออีคลินิกการแพทย์แผนไทยประยุกต์
(สาขา รามคำแหง)
ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2557



เจ้าจ๋ออีคลินิกการประกอบโรคศิลปะการแพทย์แผนจีน (สาขาห้างเอ็นมาร์กพลาซ่า ชั้น 3)
ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2558



เจ้าจ๋ออีคลินิกการประกอบโรค
ศิลปะการแพทย์แผนจีน
(สาขากรุงเทพกรีฑา 27)
ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2559



เจ้าจงอีสหคลินิก การแพทย์แผนไทย
การแพทย์แผนจีน
(สาขาตลาดรามอินทรา กม.2) ก่อตั้งเมื่อ ปี
พ.ศ 2561

วิสัยทัศน์ (Vision)

เปิดคลินิกทางการแพทย์ในชุมชนที่เน้นการให้บริการคนไข้เปรียบเสมือนญาติในราคายุติธรรม ให้บริการด้วยความรัก ในวิชาชีพ และ งานบริการแบบมืออาชีพเพื่อประโยชน์สูงสุดแก่คนไข้

พันธกิจ (Mission)

1. ให้บริการตกแต่งคลินิกแบบง่ายๆ สะอาด ปอดภัย เน้นเอกลักษณ์ของคลินิกให้ออกแนวจีนและไทยแบบผสมผสาน
2. ให้บริการด้วยอัธยาศัยไมตรีและดูแลเอาใจใส่โดยทีมแพทย์และแพทย์ผู้เชี่ยวชาญมืออาชีพ ที่พร้อมอุทิศตนในการบริการผู้ป่วยทางการแพทย์และตอบคำถามให้คำปรึกษาและรักษาผู้ป่วยอย่างมืออาชีพ
3. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างคนไข้เพื่อความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน
4. สร้างพันธมิตรทางธุรกิจทางการแพทย์เพื่อแลกเปลี่ยนแนวทางการรักษาและจ่ายยาในการรักษาให้กับคนไข้ เพื่อให้คนไข้ได้รับประโยชน์สูงสุดในการเข้ารับบริการทางการแพทย์กับทางคลินิก
5. พัฒนาศักยภาพทางการแพทย์เป็นผู้ให้บริการที่มีคุณภาพและความสามารถในการแข่งขัน และสร้างบรรยากาศในการทำงานเปรียบเสมือนทำงานกับคนในครอบครัว
6. เปิดคลินิกที่มีความรับผิดชอบต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อมรวมทั้ง

ค่านิยมองค์กร (Value)

Mastery	การทำงานอย่างมืออาชีพ
Attention	ใจใส่ลูกค้า อุทิศตนเพื่อมอบบริการที่ดีเยี่ยม
Novelty	สร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
Teamwork	ทำงานเป็นทีม
Relationship	สร้างความสัมพันธ์อันดีที่ยั่งยืน
Accountability	ปฏิบัติงานอย่าง ซื่อสัตย์ สุจริต โปร่งใสและรับผิดชอบต่อ

2.2 การเริ่มต้นสถานการณ์ในปัจจุบันและประเภทธุรกิจ งานบริการของแพทย์แผนจีน

การตรวจวินิจฉัยแบบแพทย์แผนจีน



การตรวจวินิจฉัยพื้นฐานด้วยศาสตร์การแพทย์แผนจีน

การตรวจพื้นฐานที่สำคัญทางการแพทย์จีนมี 4 วิธี ได้แก่

1. การดู (望) ลักษณะต่างๆ เช่น ท่าเดิน ดูลิ้น ดูตา สีผิว
2. การฟังและการดมกลิ่น (闻) ฟังเสียงพูด กลิ่นปาก กลิ่นตัว
3. การถาม (问) การซักถามอาการที่เป็นอยู่ และการซักถามประวัติการเจ็บป่วย

4. การจับชีพจร และการคลำ (切) การตรวจจับชีพจรมีทั้งหมด 28 แบบ และการคลำหาจุดเจ็บ

การทำหัตถการฝังเข็ม



การฝังเข็ม

การฝังเข็มเป็นการใช้เข็มที่มีขนาดเล็กและบางฝังเข้าไปยังจุดต่าง ๆ ของร่างกายอย่างเบามือเพื่อรักษาหรือบรรเทาอาการผิดปกติ เช่น อาการปวดเมื่อยตามร่างกาย ปวดประจำเดือน ปวดศีรษะ โรคระบบทางเดินหายใจ และโรคข้อเสื่อม เป็นต้น

การครอบแก้ว



การครอบแก้วเป็นการนำวัตถุลักษณะคล้ายถ้วยมาทำให้เกิดสุญญากาศและครอบลงตามจุดต่าง ๆ ของร่างกาย ซึ่งภาวะสุญญากาศในแก้วจะดูดเลือดมายังผิวหนังบริเวณที่ครอบแก้วลงไป มักใช้รักษาโรคและภาวะผิดปกติ เช่น ภาวะโลหิตจาง ปวดหัวไมเกรน โรคผิวหนัง ภาวะความดันโลหิตสูง และภาวะซึมเศร้า เป็นต้น โดยการครอบแก้วอาจทำให้เกิดผลข้างเคียง อย่างรอยช้ำ รอยไหม้ ทำให้เคลื่อนไหวไม่สะดวก รวมถึงเสี่ยงต่อการติดเชื้อบริเวณผิวหนังอีกด้วย

กัวซาขับสารพิษ



กัวซาบอกสุขภาพ

สีของจุดแดงที่ปรากฏ บ่งบอกถึงระดับของพิษที่สะสมอยู่ และ ยังบอกถึงส่วนของร่างกายที่มีอาการบกพร่องอีกด้วย สีชมพู หรือแดง เรื่อๆ แสดงว่า ดี แดงเป็นปื้น แสดงว่า พิษเริ่มสะสม แดงเป็นจ้ำเหมือน ไข่เลือดออก แสดงว่า พิษถูกสะสมมานาน แดงซ้ำ แสดงว่า พิษสะสม มาก ซ้ำเป็นสีม่วงดำ แสดงว่า พิษมากถึงขั้นมะเร็ง

วัตถุประสงค์ในการทำกัวซา

- เพื่อหาร่องรอยของโรค และ การบำบัดรักษา เพื่อการผ่อนคลาย หายปวดเมื่อย
- เพื่อความงาม ขูดพิษ/ขูดลมตามร่างกาย

นวดทุยหน่า



การนวดด้วยศาสตร์การแพทย์แผนจีน (ทุยหน่า : Tuina)

ทุยหน่า เป็นศาสตร์การนวดของแผนจีนอย่างหนึ่งที่มีมาอย่างยาวนาน และเป็น สาขาหนึ่งของการแพทย์แผนจีนโดยอ้างอิงจากหลักทฤษฎีของแพทย์แผนจีนมา ทำการรักษาการนวดของแพทย์แผนจีนจะใช้ส่วนต่างๆ ของร่างกายในการกด การคลึง การถู การบีบ การดีด หรือการคลึง โดยกระทำไปตามจุดต่างๆ ของ เส้นลมปราณบนร่างกาย เพื่อให้เลือดลมไหลเวียนไปตามอวัยวะต่างๆ ได้ดีขึ้น

ยาสมุนไพรจีน แพทย์แผนจีนนั้นมีความเชื่อเกี่ยวกับธาตุทั้ง 5 คือ ดิน น้ำ ไฟ เหล็ก และไม้ ซึ่งแต่ละธาตุจะ แตกต่างกันไปตามรสชาติหรือกลิ่นของสมุนไพร มักใช้รักษาโรคและความผิดปกติ อย่างไข้หวัด อาการลำ



เรื้อรัง โรคนอนไม่หลับ ช่วยลดผลข้างเคียงจากการรักษาโรคมะเร็ง ยาสมุนไพร ของจีนนั้นมีส่วนผสมที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นจากพืช สัตว์ รวมถึงแร่ธาตุต่าง ๆ ในปัจจุบันได้มีการนำสมุนไพรจีนมาพัฒนารวมกับยาแผนปัจจุบันอีกด้วย

การตรวจ การวินิจฉัย และการรักษาโรคตามแนวทางเวชกรรมแผนไทย

ขั้นตอน/กระบวนการดำเนินการ



ประเภทธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของหน่วยงาน

รูปแบบการให้บริการ เป็นการให้บริการทางการแพทย์ ทั้ง แพทย์แผนจีน แพทย์แผนไทย ดังนี้

การให้บริการทางการแพทย์แผนจีน

1. ผังเข็ม
2. ผังเข็มความงาม
3. ครอบแก้ว

4. กัวซา
5. นวดทุยนา
6. จัดกระดูก
7. ยาสมุนไพรจีน

การให้บริการทางการแพทย์แผนไทย

1. นวดบำบัด
2. การดูแลมารดาหลังคลอด
3. เวชกรรมไทย
4. เภสัชกรรมไทย

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการบริหารจัดการคลินิก การแพทย์แผนไทย การแพทย์แผนจีน ของเจ้าจงอีคลินิก ที่ผู้ทำวิจัยนำมามีการบริหารงานประสบความสำเร็จ

1. **การสร้างประทับใจ** การสร้างประทับใจให้กับคนไข้ที่เข้ามาใช้บริการโดยใช้เทคนิคการเรียงของการต้อนรับคนไข้เหมือนมาสปา เสริมน้ำสมุนไพร เช่น น้ำต้มถั่งเช่า น้ำมะตูม น้ำสมุนไพรจีน และให้บริการที่เน้นการให้ข้อมูลแก่คนไข้ก่อนการรักษา เน้นเรื่องการซักประวัติการเกิดโรคของคนไข้ และวินิจฉัยโรคให้ตรงกับอาการและเน้นการรักษาให้กับผู้ได้ตรงจุด และรักษาแบบครบวงจร เพื่อให้คนไข้หายจากการเจ็บป่วยในครั้งนั้น ให้เร็วที่สุด

2. **สร้างความรู้สึกรู้สึกให้คนไข้เหมือนมีหมอประจำครอบครัว** สร้างความรู้สึกรู้สึกให้คนไข้เหมือนมีหมอประจำครอบครัว เน้นเรื่องงานบริการและการดูแลคนไข้ดูญาติของทีมงานแพทย์ ให้ข้อมูลและแนะนำการรักษาอย่างถูกวิธีและขั้นตอนการรักษา และสามารถที่จะปรึกษาการรักษาได้ โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม ในการปรึกษาในแต่ละครั้ง ทีมแพทย์จะใส่ใจในรายละเอียดของคนไข้แต่ละราย วิเคราะห์การเกิดโรคและทำการจ่ายยา และกำหนดวิธีการรักษาให้กับคนไข้

3. **การมีจุดเด่นทางภูมิศาสตร์ให้ประทับใจ** การสร้างกลยุทธ์การสร้างคลินิกให้เป็นที่จดจำ ว่าถ้านึกถึงเมืองไทยให้นึกถึงเจ้าจงอีคลินิกให้นึกถึงแหล่งสถานพยาบาลที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร พร้อมทั้งการตกแต่งด้วยสไตล์การตกแต่งแบบผสมผสานศิลปะการเป็นไทย มีเอกลักษณ์ที่ออกแบบเงิน สถานที่โดยรอบตกแต่ง ให้สัมผัสได้ทั้งรูป กลิ่น เสียง โดยสัมผัสความสวยงามจากทางตาด้วยการตกแต่งตามจุดต่างๆรอบคลินิก และสัมผัสจากเสียงด้วยการติดลำโพงตามจุดต่างๆรอบๆคลินิกเพื่อเปิดเพลงบรรเลงเสียงธรรมชาติ เพื่อให้มีความผ่อนคลายมากขึ้น แสดงถึงความพิถีพิถันและความเอาใจใส่ในทุกๆรายละเอียดของเรา ส่วนโลโก้ของเจ้าจงอี สื่อความหมายถึง การเป็นแพทย์จีนของตระกูลเจ้า ที่มีใบไม้อยู่ด้านในสื่อถึงหยิน หยางของธรรมชาติ ที่มีสมุนไพรจีน และ ไทย

4. **การให้บริการครบครันในรูปแบบ One Stop Service** มาที่เดียวรักษาได้ครบทุกบริการจะเพิ่มลูกเล่นต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นบริการใดๆที่ลูกค้าต้องการ เราจะมีบริการจัดให้ครบ ไม่ว่าจะเป็นการตรวจแบบองค์รวม หัตถบำบัด ผังเข็ม ครอบแก้ว กัวซา จัดกระดูก นวดทุยหนา ประคบสมุนไพร อบสมุนไพร การบริหารหญิงหลังคลอดบุตร รวมทั้งยาสมุนไพรไทย และสมุนไพรจีนซึ่งสิ่งเหล่านี้จะทำให้คนไข้เห็นว่าเสียเงินมาครั้งเดียวไม่จำเป็นต้องออกไปเสียเงินกับบริการอื่นๆข้างนอกที่แพงขึ้น เพราะบริการเหล่านี้คนไข้จะได้ในราคาพิเศษกว่าข้างนอก ถ้ามาใช้บริการกับเรา มาที่เดียวได้ครบตามต้องการ พร้อมทั้งให้คำแนะนำในด้านการรับประทานอาหารประจำวันให้เป็นยาที่ใช้ดูและสุขภาพ แก่คนไข้ ให้รู้จักการเลือกรับประทานอาหารที่ช่วยดูแลสุขภาพ และ รักษาได้ด้วย

5. **อัตราค่าบริการที่สมเหตุสมผล** การตั้งราคาจะพิจารณาจากคุณค่าที่ผู้รับบริการรับรู้ในบริการซึ่งทำให้ผู้รับบริการเกิดการยอมรับได้ง่ายและรับรู้ถึงความคุ้มค่าคุ้มค่าราคาที่ตนเองจะได้รับกลับคืนมา ทั้งนี้การตั้งราคาดังกล่าวจะต้องพิจารณาถึงต้นทุนด้วยเพื่อให้ราคาดังกล่าวยังคงทำกำไรให้กับคลินิกได้ แต่ผู้รับบริการจะได้ราคาที่เป้นธรรม สมเหตุสมผล เพราะนอกเหนือจากราคาหัตถการของผู้รับบริการที่ต้องเสียไปแต่ที่สิ่งได้ คือ ได้สัมผัสเข้าถึงการให้บริการได้อย่างเต็มที่ ที่ไม่สามารถสัมผัสได้ที่ใดมาก่อน หัตถการดีบริการดีราคาเป็นธรรม ผู้รับบริการก็เกิดการบอกต่อกันเอง เราก็จะได้ลูกค้ารายใหม่ๆเพิ่มมากขึ้น

6. **ทำเลที่ตั้งของคลินิก หาได้ง่าย อยู่ในแหล่งชุมชน** การเลือกทำเลที่ตั้งของทางคลินิก แต่ละสาขาจะเน้นเรื่องการอยู่ในแหล่งชุมชน มีผู้ผ่านจำนวนมาก มีรถเมย์ผ่านหลายสาย มีการเข้าถึงที่ต้งของคลินิกได้ง่าย การเลือกทำเลของทางคลินิก เราให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของ เช่น เลือกสถานที่ตั้งอยู่หน้าหมู่บ้านขนาดใหญ่ เป็นแหล่งชุมชน มีตลาด มีการเปลี่ยนการเดินทางรถในทำเลนั้นๆ มีทำเลในห้างก็เลือกห้างที่มีราคาเช่าไม่แพง แต่มีการเข้าถึงของคนจำนวนมากได้ เดินทางมาได้สะดวก มีรถเมย์ผ่านหลายสาย ติดถนนใหญ่ มีที่จอดรถ

7. **การตกแต่งสถานที่** การตกแต่งสถานที่ ทางคลินิกเน้นการออกแบบตกแต่งให้คลินิก ดูสะอาด เน้นความเป็นเอกลักษณ์ ที่เห็นภาพลักษณ์ของคลินิก ก็จทรบาทที่ว่านี่คือ คลินิกผังเข็ม เน้นการใช้สัญลักษณ์ หยิน หยาง ให้เกิดการจดจำ แบรินด์ โลโก้ การตกแต่งคลินิก ที่เป็นแบบเดียวกัน ในทุก ๆ สาขา เพื่อให้ผู้ที่พบเห็นเกิดการจดจำในตราสินค้าของทางคลินิก

8. **บริการส่งหมอไปให้บริการถึงบ้าน** การบริการส่งหมอไปให้บริการถึงบ้าน ทางคลินิกมีการจัดทำให้บริการแก่คนไข้ที่ไม่สะดวกมาใช้บริการที่คลินิก เช่น ผู้ป่วยอัมพาต คนไข้ติดเตียง ผู้สูงอายุ ทางคลินิกจะมีทีมแพทย์แผนจีน และแพทย์แผนไทยไป คู่กันเพื่อทำการรักษาคนไข้ถึงบ้าน โดยจะมีค่าบริการเริ่มต้นที่ 2,000 บาท/ครั้ง จะได้รับบริการนวดบำบัด และการผังเข็ม การบริการนี้ให้สำหรับผู้ที่ไม่สะดวกมาที่คลินิก และพร้อมที่จะจ่ายค่าบริการเช่นค่าเดินทางให้กับทางทีมแพทย์

9. **สร้างระบบลูกค้าสัมพันธ์** ผู้รับบริการอาจจะยังไม่มีความสัมพันธ์ที่ดี (Customer Relationship) กับคลินิก ในช่วงต้นการสร้างกิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับบริการ เป็นสิ่งจำเป็น โดยการให้ผู้รับบริการสมัครเป็นสมาชิก ลูกค้า สมาชิกจะได้รับข่าวสารพร้อมโปรโมชั่นต่างๆที่พิเศษก่อนใคร และที่สำคัญลูกค้าสมาชิกจะสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาพิเศษ ซึ่งเป็นการจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับผู้รับบริการ

อย่างเป็นระบบ เพื่อใช้วิเคราะห์พฤติกรรมของผู้รับบริการนำข้อมูลที่ได้ไป เป็นข้อมูลพื้นฐานในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด อันจะเป็นการรักษาและพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและสร้างให้เกิด Brand loyalty ซึ่งจะทำให้ผู้รับบริการกลับมาใช้บริการซ้ำอีก จงง่ายใช้สะดวก เพื่อปรับเรื่องการจองคิวบริการให้ทันกับโลกดิจิทัล ด้วยระบบของการจองคิวบริการให้ง่ายและรวดเร็วสำหรับผู้รับบริการ ไม่ซับซ้อน สามารถจองคิวบริการได้ทุกที่ทุกเวลาเพียงมีมือถือก็สามารถดำเนินการได้ และได้เปิดระบบการจองอื่นๆเพื่อรองรับให้กับผู้รับบริการ ทั้งทาง Facebook , Instagram, Line Official, My Business และยังมีการใช้ระบบ Barter เช่น barter smart BBX World Bix play ที่เป็นระบบที่เลือกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างกัน เป็นการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์คลินิก อีกด้วย

10. มีการฝึกอบรมพนักงานและทีมแพทย์ ทั้งเรื่องการให้ความรู้ และทักษะต่างๆ เพิ่มเติมเสมอ โดยการให้ฝึกอบรมตามสถานที่ต่างๆ เช่นสมาคมแพทย์แผนจีน มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม มหาวิทยาลัยหัวเฉียว หรือจัดหาผู้เชี่ยวชาญมาจัดอบรมเทคนิคและแนวคิดต่างๆ ให้กับบุคลากรของทางคลินิก

3.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

1. เจ้าจงอีคลินิก ได้มีการปรับให้มีการบริการแก่คนไข้เป็นทางเลือกเพิ่มขึ้น โดยเพิ่มการบริการให้เป็นสหวิชาชีพทางการแพทย์ โดยมีแพทย์แผนไทย แพทย์แผนจีน แพทย์แผนปัจจุบัน และแพทย์ทางเลือกอย่างสเต็มเซลล์

2. การขยายสาขาโดยใช้ การร่วมมือกับแหล่งทุนใหม่ๆ และขยายสาขาเพิ่ม โดยมีเป้าหมายของการขยายสาขา โดยมีการขอการสนับสนุน เงินทุนจากธนาคาร เงินลงทุนจากการระดมเงินทุน จากผู้ที่สนใจในการทำธุรกิจการแพทย์ทางเลือก ในศาสตร์การแพทย์แผนไทย การแพทย์แผนจีน และศาสตร์ของการรักษาของการแพทย์ทางเลือก

3. การจัดทำ Application ที่สามารถเรียกใช้บริการแพทย์แผนไทย และจีน ไปให้บริการได้ถึงบ้าน โดยในแอปที่จัดทำขึ้นจะเน้นเรื่องของการให้บริการทางการแพทย์ ที่จะเป็นแอป รวมแพทย์แผนไทย แพทย์แผนจีน และ แพทย์ทางเลือก สาขาอื่นๆ ร่วมด้วย เช่น การแพทย์แผนไทย การแพทย์แผนจีน กายภาพบำบัด โยคะ โยคะบำบัด โยคะ พิ트니스 นักโภชนาการบำบัด

4. เพิ่มจุดขายให้ธุรกิจ โดยจะเน้นการทำผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ของคลินิกออกมาจำหน่าย โดยจะเน้นการเพิ่มจำนวนรายการยาของทางคลินิกเพิ่มขึ้น โดยใช้ตราสินค้าว่าเจ้าจงอี สินค้าสมุนไพร ในลำดับต่อไปจะเน้นผลิตภัณฑ์ เกี่ยวกับกัญชาทางการแพทย์ และ เน้นเรื่องของการผลิตยาสูตรต่างๆ ทางทางการแพทย์

5. จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมแพทย์ และ ทีมงานในด้านต่างๆ ทางเจ้าจงอีคลินิก มีสาขา หลายแห่ง และมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เพราะในยุคปัจจุบันการรักษาทางการแพทย์ทางเลือกกำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ทำให้มีผู้ที่สนใจจะเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้เพิ่มมากขึ้น จึงมีความจำเป็นต้องจัดตั้งสถานที่ฝึกอบรมแพทย์ และทีมงานที่จะส่งออกไปให้ได้มาตรฐานเดียวกัน เพื่อคุณภาพของการให้บริการ

3.3 แผนงานต่อยอดในอนาคต

การขยายสาขา / เพิ่มบริการ

1. เน้นเรื่องของการขยายสาขาใน กรุงเทพฯ ต่างจังหวัด
 2. เน้นเรื่องการขยายสาขาโดยการขายแฟรนไชส์
-

บรรณานุกรม

<https://www.huachiewtcm.com> ประวัติแพทย์แผนจีน

<https://www.yuzuhealthy.com> การทำกัวซา

กระทรวงสาธารณสุข, [Online], สืบค้นเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2557. จาก

<http://mophaccess.moph.go.th/index.php/2013-07-15-03-58-59/72-2013-07-15-03-56-49>

สมุนไพรดอทคอม, [Online], สืบค้นเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2557. จาก

http://www.samunpri.com/?page_id=235

กรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก, [Online], สืบค้นเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2557. จาก

http://www.dtam.moph.go.th/index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=108

ยงศักดิ์ ตันติปิฎก.การแพทย์ไทย: วาทกรรมสร้างรัฐชาติ วิทยาศาสตร์ และภูมิปัญญา.บทความในโครงการศึกษาความหลากหลายของวัฒนธรรมสุขภาพในสังคมไทยทุนสนับสนุนจากศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน) ปี 2546

สุภัทรา กลางประพันธ์.ประวัติการแพทย์แผนไทย.เอกสารประกอบการสอนคณะแพทย์แผนไทยและแพทย์ทางเลือก.มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

ประวัติการแพทย์แผนไทยในประเทศไทยของเราจุลสารภูมิไทยที่ ๒ ฉบับที่ ๑ เดือนมีนาคม ๒๕๕๓

สมาคมเภสัชและอายุรเวชโบราณแห่งประเทศไทย, [Online], สืบค้นเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2557. จาก

http://ayurvedicassociationofthailand.blogspot.com/2014/04/blog-post_23.html

<https://be7herb.wordpress.com> การตรวจแบบแพทย์แผนไทย

Model of Network Marketing's Business Administration of Kongpopkenrung Co.,Ltd.

รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจเครือข่าย ของ บริษัท ก้องภพเคนรัง จำกัด

Dr.KONGPOP KENRUNG

ดร.ก้องภพ เคนรัง

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This edition of the thesis is prepared to present the network business management model of Kongphop Kenrang Company Limited based on the real experiences of the creators from working and continuing to practice on behalf of Kong Company. Ken Rang Peoples Co., Ltd. started in 2016. Is a case study of network business management principles Wichak uses management principles The system has been organized to operate efficiently, quickly, and operate the business with integrity as the core principle in business operations all along. Previously, the management success model has the following important aspects of management. 1) Must have a concept that is accurate and up to date 2) Must have technology media for learning 3) Must have online tools for network management 4) Must have 2 working strategies, Online to Offline 5) Must have a work process 6) Must have a system to buy - sell - transport - support payment 7) Must have a large network 8) Must have a systematic team management 9) Must have a motivation process

Key Word: Network Marketing

บทคัดย่อ

ดุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้จัดทำขึ้นมาเพื่อนำเสนอรูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจเครือข่าย ของบริษัท ก้องภพเคนรัง จำกัด จากประสบการณ์จริงโดยตรงของผู้วิจัยจากการทำงานและลงมือปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง ในนามบริษัท ก้องภพเคนรัง จำกัด เริ่มในปีพ.ศ.2559 เป็นกรณีศึกษาหลักการบริหารจัดการธุรกิจเครือข่าย ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารงาน โดยมีการจัดระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์เป็นหลักสำคัญในการดำเนินธุรกิจตลอดมา รูปแบบของความสำเร็จการบริหารงานที่ผ่านมา ผู้วิจัยมีรูปแบบที่สำคัญในการบริหารจัดการดังต่อไปนี้ 1) ต้องมีแนวคิดที่ถูกต้องและทันสมัยตามกาลเวลา (Mindset) 2) ต้องมีสื่อเทคโนโลยีเพื่อการเรียนรู้ (Media) 3) ต้องมีเครื่องมือOnlineในการบริหารธุรกิจเครือข่าย (Tool) 4) ต้องมีกลยุทธ์การทำงาน 2 รูปแบบ Online to Offline (O2O) 5) ต้องมีกระบวนการ

ทำงาน (Function) 6) ต้องมีระบบซื้อ-ขาย-ขนส่ง-ชำระเงิน สนับสนุน (Dropship) 7) ต้องมีเครือข่ายขนาดใหญ่ (Network) 8) ต้องมีการบริหารทีมที่เป็นระบบ (Teamwork) 9) ต้องมีกระบวนการสร้างแรงจูงใจ (Motivation)

คำสำคัญ : ธุรกิจเครือข่าย

1. ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป

ในปี ค.ศ.1950 ยุคที่การตลาดแบบเครือข่ายถือกำเนิดอย่างแท้จริง มีการพัฒนาการ จวบจนปัจจุบัน จากรายงานยอดขายจากสมาพันธ์การขายตรงโลกWFDSA-World Federation of Direct Selling Association ปี ค.ศ.2018 ทั่วโลกมีมูลค่าตลาดมากกว่า1.92แสนล้านUSD เฉพาะ 10อันดับแรกมียอดรวมกันกว่า 3.3 หมื่นล้านUSD มีนักธุรกิจอิสระมากกว่า 118ล้านคนทั่วโลก

สมาคมการขายตรงไทยTDSA รายงานผลมูลค่าตลาดรวมสุทธิของธุรกิจขายตรงไทย ประจำปี ค.ศ. 2018 มียอด 69,800ล้านบาท ซึ่งน้อยกว่ายอดของปี ค.ศ.2017 ที่มียอดรวมที่ 71,000 ล้านบาท พร้อมประมาณการจำนวนนักธุรกิจขายตรงไทยปี ค.ศ.2018 ประมาณ 11 ล้านคน

ธุรกิจเครือข่าย Network Marketing หรือ Multi-level Marketing (MLM) คือการทำตลาดสินค้าและบริการ ซึ่งมีบริษัทผู้ประกอบการ ที่เปิดโอกาสให้บุคคลทั่วไปได้เป็นนักธุรกิจอิสระทำการตลาดให้ โดยเป็นตัวแทนซื้อสินค้าไปใช้หรือขายต่อ รวมถึงสามารถแนะนำสร้างทีมตัวแทนได้ ซึ่งรายได้จะเกิดจากยอดขายส่วนตัวและของทีมงาน โดยจ่ายตามแบบแผนของบริษัทผู้ประกอบการได้กำหนดไว้ <https://mlm-thaiinfo.weebly.com/mlm-marketing/network-marketing-multi-level-marketing-mlm>

ข้อดีของธุรกิจเครือข่าย เป็นธุรกิจที่เปิดโอกาสให้กับคนทุกเพศ ทุกวัย ทุกระดับการศึกษา ทุกฐานะ ทุกสังคม ได้เข้ามาอย่างมีความหวัง ไม่ว่าจะเป็นการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น การมีอิสระทางการเงินและเวลา โอกาสได้รับรางวัลท่องเที่ยวหาประสบการณ์ทั้งในและต่างประเทศทั่วโลก และได้รับการยกย่องเชิดชูเกียรติ ธุรกิจเครือข่ายยังเป็นโอกาสที่เปิดกว้างสำหรับทุกคนทั่วไปที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเองด้วยการลงทุนต่ำและมีความเสี่ยงน้อยมากจึงนับว่าเป็นธุรกิจมวลชลที่น่าส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้คนมีสปีริตของนักค้าปลีกขายเติบโตขึ้นได้เท่าที่ปรารถนาและลงแรงทุ่มเทความพยายาม ผลตอบแทนก็จะเกิดขึ้นมากน้อยตามความสามารถมานะพยายามและการทุ่มเทเวลาในการทำธุรกิจของแต่ละบุคคล ธุรกิจเครือข่ายสามารถสร้าง Passive Income ได้จริง

จากประสบการณ์ของผู้วิจัักษณ์ที่เคยทำงานมาหลากหลายอาชีพ เคยเป็นลูกจ้างบริษัทเอกชนในหลายหน้าที่ เช่น คุมเครื่องจักรฝ่ายผลิต ช่างซ่อมบำรุง พนักงานขาย ทำให้ผู้วิจัักษณ์ตระหนักว่า การเป็นลูกจ้างไม่สามารถที่จะสร้างความฝันได้เลย

เมื่อผู้วิจัักษณ์เริ่มทำธุรกิจส่วนตัว เช่น ร้านขายเสริมอาหาร-เครื่องสำอาง เป็นต้น ธุรกิจในรูปแบบเดิมต้องใช้เงินลงทุนมาก ทำเลที่ดี และพร้อมรับความเสี่ยงสูง คู่แข่งที่มีเงินทุนมากกว่าย่อมได้เปรียบในทางธุรกิจ

ทำให้ผู้วิจัษณ์ขาดทุนในกิจการที่ทำ แต่จากการศึกษาธุรกิจเครือข่าย ที่ใช้ทุนที่น้อยกว่า ไม่ต้องใช้ทำเล ทำได้ทุกที่ทุกเวลา และมีตัวอย่างคนที่ประสบความสำเร็จมากมาย จึงตัดสินใจเพื่อจะทำธุรกิจเครือข่าย

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

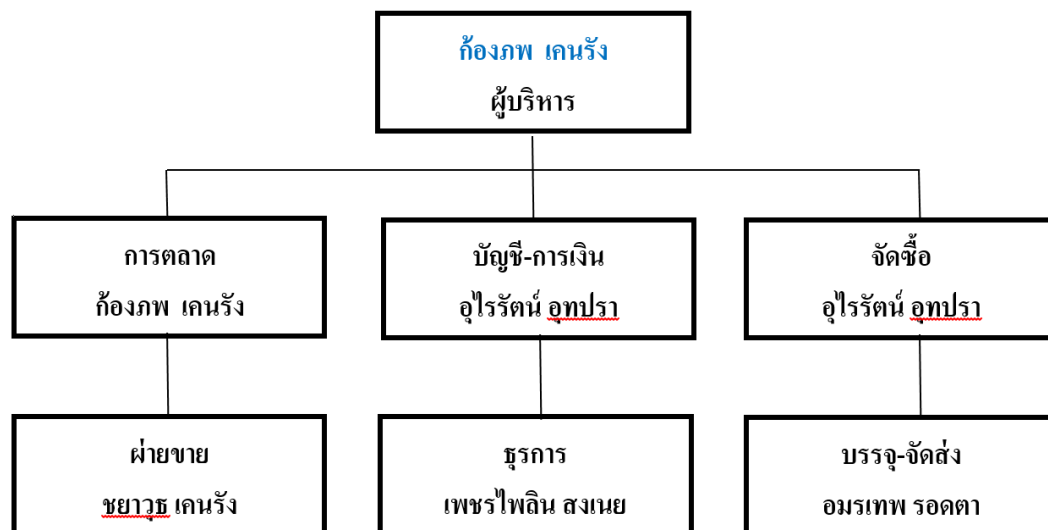
2.1 บริบทขององค์กร/สถานที่ตั้ง/ผังบริหารงาน

บริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด ได้ก่อตั้งเมื่อ วันที่ 18 กันยายน พ.ศ.2557 ดำเนินธุรกิจประเภทธุรกิจเป็นนายหน้า ตัวแทน และการค้าหลักทรัพย์ จนถึงปัจจุบัน

2.1.1 ข้อมูลที่ตั้งสำนักงาน บริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด เลขที่ 8/215 หมู่ที่ 1 ตำบลคลองสาม อำเภอลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120



2.1.2 แผนผังองค์กร



2.1.3 หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหาร บริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด (ผู้วิจัักษณ์)

ตามผังองค์กรของ บริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด ผู้วิจัักษณ์อยู่ในตำแหน่งประธานบริหาร มีหน้าที่กำกับดูแลการทำงานของแต่ละฝ่ายให้เป็นไปตามเป้าหมายขององค์กร คือบริหารธุรกิจเครือข่าย สร้างยอดขายและขยายทีมงาน พัฒนาและสร้างบุคลากรให้เป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ โดยใช้ระบบรูปแบบที่ผู้วิจัักษณ์ได้สร้างขึ้นมา

2.2 การเริ่มต้นสถานการณ์ปัจจุบัน

บริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด เป็นตัวแทนทำการตลาดธุรกิจเครือข่าย ให้กับบริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เข้าร่วมธุรกิจตั้งแต่วันที่ 25 พฤษภาคม 2559 จนถึงปัจจุบัน

แรกเริ่มที่เข้ามาทำธุรกิจ เริ่มต้นด้วยงานในรูปแบบออฟไลน์ เป็นการทำธุรกิจแบบ “ดั้งเดิม” ผู้วิจัักษณ์ จะเชิญคนมาฟังการบรรยายข้อมูลธุรกิจทุกๆวันที่บริษัท หรือให้ทีมงานนัดรวมคน 5 คนขึ้นไปที่บ้านของทีมงาน ผู้วิจัักษณ์จะไปบรรยายให้ มีการแสดงสินค้าจริง การบรรยายพูดคุย ได้ตอบกับลูกค้าแบบโดยตรง ไม่ได้ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางในการซื้อขาย ซึ่งในเดือนแรกเรายังไม่มีตัวแทนมากนัก ต่อมาเริ่มสร้างองค์กรที่ผู้นำที่ประเทศกัมพูชา จึงได้จัดบรรยายตามโรงแรมที่ประเทศกัมพูชา เช่นเมืองเสียมราฐ พนมเปญ ปอยเปต เป็นต้น และได้สร้างนักธุรกิจตัวแทนประเทศกัมพูชา มากกว่า 500 รหัส รวมถึงในประเทศไทยก็มีผู้นำเข้ามาองค์กรเติบโตมีตัวแทนมากกว่า 5,000 รหัส ภายใน 7 เดือนจากเริ่มต้นจนถึงสิ้นปี มียอดขายรวมมากกว่า 120 ล้านบาท ผู้วิจัักษณ์มีรายได้รวมมากกว่า 1.8 ล้านบาท และได้รับคุณวุฒินักธุรกิจระดับ Diamond Executive ในเดือนสิงหาคม 2560 มีรายได้มากกว่า 500,000 บาทต่อเดือน

ในปีที่ 2 ปี พ.ศ. 2560 ผู้วิจัักษณ์ได้สร้างระบบO2O SYSTEM คือกลยุทธ์การทำงาน Online to Offline หรือ Offline to Online เป็นการผสมผสานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด การบริหารเวลาก็ง่าย ช่วยผ่อนแรง จนได้ผลลัพธ์ที่ดี มีตัวแทนมากกว่า 100,000 รหัส พร้อมได้รับคุณวุฒิสถูที่สุดของบริษัท คือนักธุรกิจระดับ Crown Ambassador Executive ในเดือนกันยายน 2561 มีรายได้มากกว่า 1,000,000บาทต่อเดือน

บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (สนญ.) เดิมชื่อ บริษัท แคมป์ ออฟแคมป์ อินโนเวชั่น จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 23 พฤษภาคม 2559 ตั้งอยู่เลขที่ 9 อาคาร พุทธวิชชาลัย โชนปี และ โชนซี ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220 เป็นบริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ภายใต้แบรนด์ของบริษัทผู้ผลิตและวิจัย บริษัท ดีทีเอกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด



บริษัท ดีทีท็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 446 ม.4 ต.น้ำแพร่ อ.หางดง จ.เชียงใหม่ 50230 บริษัทผู้ผลิตอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ จากงานวิจัยและผู้นำด้านนวัตกรรมสมุนไพรเพื่อชีวิตที่ดีกว่า ภายใต้การนำของ ดร.ณสพน โพธิ์วิจิตร โดยมุ่งเน้นในงานวิจัยและนำเครื่องมือเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการพัฒนาสินค้าที่ดีและมีคุณภาพสู่ผู้บริโภค

บริษัท ดีทีท็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ทำการวิจัยเพื่อหาสูตรตำรับของเคอร์คูมินอยด์ ที่สามารถละลายน้ำได้ และมีความคงตัวที่สูงขึ้น ในการวิจัยนี้สามารถพัฒนาให้สารเคอร์คูมินอยด์ หรือสารสกัดจากขมิ้นชันละลายน้ำได้ถึง 4 MG/ML. ซึ่งมากกว่าเดิมถึง 10,000 เท่า คิดค้นและปฏิบัติการทดลองเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้การดูแลของ ดร.ณสพน โพธิ์วิจิตร นักวิจัยผู้มีผลงานวิชาการซึ่งเผยแพร่และเป็นที่ยอมรับในระดับสากลอย่างยาวนาน จุดมุ่งหมายที่สำคัญคือ คิดค้นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจากวัตถุดิบธรรมชาติเป็นหลัก โดยสถาบันได้สร้างความร่วมมือกับนักวิจัยทั้งชาวไทยและต่างประเทศนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาสกัดเก็บคุณค่าจากสมุนไพรในห้องปฏิบัติการที่ได้มาตรฐาน ก่อนจะทดลองใช้ในกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้มั่นใจถึงผลลัพธ์ที่สามารถตอบสนอง ความต้องการของผู้บริโภคทั้งด้านประสิทธิภาพ และความปลอดภัยได้อย่างแท้จริง

ภาพโรงงานผลิต บริษัท ดีทีท็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด



ผลิตภัณฑ์ของ บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลระบบภูมิคุ้มกันและภูมิแพ้
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลกรดไหลย้อนและกระเพาะอาหาร
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลข้อ กระดูก และอวัยวะ
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ควบคุมน้ำหนักและไขมัน

5. กลุ่มผลิตภัณฑ์เฉพาะด้าน เช่นต่อมลูกหมาก เบาหวาน

6. กลุ่มเครื่องสำอาง

2.3 ขั้นตอน/กระบวนการดำเนินการธุรกิจเครือข่าย

บริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด เป็นตัวแทนให้กับ บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในการทำตลาดรูปแบบธุรกิจเครือข่าย มีขั้นตอนดังนี้

ภาพแสดงขั้นตอน กระบวนการดำเนินงาน การบริหารธุรกิจเครือข่าย ของบริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด



กระบวนการดำเนินงาน การบริหารธุรกิจเครือข่าย ของบริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด

2.3.1 สมัครลงทะเบียนธุรกิจใหม่ผ่านเว็บไซต์ คือ www.cciofficial.com หรือจาก LineOAที่ลิงค์ <http://nav.cx/b4e2Eom> รับสมัครสมาชิกและนักธุรกิจ ในโปรแกรมIT ที่บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ออกแบบไว้ (ผู้สมัครส่งสำเนาบัตรประชาชน/สมุดธนาคาร) มี 2 ประเภทคือ

-สมัครสมาชิก จะได้รับสิทธิ์ซื้อสินค้าในราคาที่เป็นราคาให้ทุกรายการ ซึ่งจะถูกลงกว่าราคาลูกค้าประมาณ 10%

-สมัครนักธุรกิจ ต้องซื้อสินค้าบริษัทขั้นต่ำ 4,400 บาทขึ้นไป จะได้รับสิทธิ์พิเศษซื้อสินค้าในราคาที่เป็นราคาให้ทุกรายการ ซึ่งถูกลงกว่าราคาสมาชิกประมาณ 30% และได้คะแนน (PV) ตามรายการสินค้าที่บริษัทกำหนด คะแนนนี้จะนำไปคำนวณตามแผนรายได้ของบริษัท และสามารถขายหรือขยายสร้างธุรกิจเครือข่ายได้

2.3.2. ใช้ระบบ Dropship ของบริษัทผู้ประกอบการ ที่ www.cciofficial.com หรือจาก LineOA ที่ลิ้งค์ <http://nav.cx/b4e2Eom> ระบบDropshipเป็นระบบOnline สำหรับซื้อ-ขาย-ขนส่ง-ชำระเงิน ของบริษัทผู้ประการมีไว้บริการให้กับสมาชิกและนักธุรกิจโดยตรง จะช่วยผ่อนแรงและเวลาในการสร้างธุรกิจเครือข่ายที่ดีมาก มี 4 ขั้นตอนคือ

-สั่งซื้อสินค้า นักธุรกิจจะเข้าระบบDropship โอนเงินซื้อสินค้ากับบริษัทแล้วให้บริษัทส่งสินค้ามาสต็อกเพื่อบรรจุส่งเอง หรือฝากสินค้าไว้ในสต็อกของบริษัทในกรณีจะให้บริษัทบรรจุจัดส่งให้ และเช็คสต็อกคงเหลือในระบบDropship ได้ตลอดเวลา

-ขายสินค้า เมื่อนักธุรกิจมีการขายสินค้าได้ จะเข้าระบบDropship ในรหัสส่วนตัว เพื่อลงยอดบิลรายการสินค้าจากสต็อกที่ฝากไว้กับบริษัทและที่อยู่ลูกค้าในรอบวัน ในแต่ละวันจะตัดรอบบิลเวลา 14.00น. สามารถซื้อสินค้าเพิ่มในสต็อกฝากได้ตลอดเวลา

-บรรจุและส่งสินค้า พนักงานบริษัทจะบรรจุสินค้าตามรายการบิล แล้วส่งต่อให้บริษัทขนส่ง Kerry Express เป็นผู้ส่งสินค้าไปให้ลูกค้า ในรหัสขนส่งของนักธุรกิจโดยตรง

-การชำระเงินจากลูกค้า กรณีโอนก่อนรับสินค้าลูกค้าจะโอนมาที่บัญชีนักธุรกิจโดยตรง กรณีเก็บปลายทาง คือลูกค้าต้องการชำระค่าสินค้าพร้อมรับสินค้าให้กับเจ้าหน้าที่ Kerry Express เงินจะเข้าบริษัทขนส่ง Kerry Express ก่อนที่บริษัทขนส่ง Kerry Express จะโอนเงินมาให้กับนักธุรกิจภายใน 1-3วัน ลิ้งค์สอนขั้นตอนการใช้Dropship <https://www.cciofficial.com/dropship>

2.3.3. ใช้ระบบ O2O SYSTEM ในการสร้างและบริหารธุรกิจเครือข่าย

ระบบO2O SYSTEM คือกลยุทธ์การทำงาน Online to Offline หรือ Offline to Online เป็นการผสมผสานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด การบริหารเวลาก็กง่าย ช่วยผ่อนแรง ได้ผลลัพธ์ที่ดี Online เป็นการใช้สื่อเครื่องมือเทคโนโลยี จะได้ความรวดเร็ว ลดค่าใช้จ่าย และการเดินทางOffline เป็นการพบเพื่อทำกิจกรรมร่วมกัน จะได้เรื่องสายสัมพันธ์ และการฝึกทักษะบางอย่าง ระบบO2O SYSTEM มี 2 ส่วนหลัก คือ



1) ระบบต้องมีสื่อและเครื่องมือ ใช้ในการสร้างและบริหารธุรกิจเครือข่ายสื่อ(Media) ที่มีข้อมูลบริษัทผู้ประกอบการ เช่น สินค้า แผนการตลาด ผู้บริหาร ระบบสนับสนุน ส่งเสริมการตลาด รวมถึงสื่อที่ผู้วิจักษณ์ได้ทำออกมา เพื่อมาทำการสอนสร้างเครือข่าย มีหลักๆคือ

-สื่อสิ่งพิมพ์ เช่นเอกสารแผ่นพับ วารสาร หนังสือ เป็นต้น

-สื่อเทคโนโลยี ของบริษัทผู้ประกอบการคือ

www.cciofficial.com เพื่อให้ทีมงานใช้ทำธุรกรรมกับบริษัท

ทั้งหมด หรือจาก LineOAที่ลิ้งค์ <http://nav.cx/b4e2Eom>

PageFacebook: <https://www.facebook.com/101183408141324/posts/174202097506121/>

TikTok <https://vt.tiktok.com/UKxpp3/> ช่องYoutube <https://youtu.be/cEALncBaMvo>

2) ระบบต้องมีกระบวนการ (Function) ในการสร้างและบริหารธุรกิจเครือข่าย

กระบวนการเรียนรู้ลงมือทำ ที่มีแบบแผน ทั้งวิชาการ ฝึกทักษะ พัฒนาตนเองเป็นขั้นตอนการทำงาน ถ้าเป็นรูปแบบOnlineจะผ่านกลุ่ม Line,Facebook,Zoom ส่วนรูปแบบOffline จะใช้ที่บริษัทเป็นหลัก นอกสถานที่ก็จะใช้โรงแรมหรือร้านอาหารและบ้านทีมงานเป็นต้น

2.3.4. แนวทางความสำเร็จ 5ประการ ในการทำธุรกิจเครือข่ายผู้วิจัษณ์มีแนวทางดังต่อไปนี้



ความฝัน(Dream) คือสิ่งที่เราปรารถนามีหลากหลายตามความต้องการ เช่น ทรัพย์สินเงินทอง บ้าน รถยนต์ ที่ดิน การท่องเที่ยว การปลดหนี้ สุขภาพที่ดี ครอบครัวดี อีสรภาพทางการเงินและเวลา มรดกสำหรับทายาท จงหาภาพความฝันของเรามารวบรวมทำเป็นป้ายใหญ่ๆ กำหนดเวลาปีที่จะได้ ติดในบ้านที่เรามองเห็นเป็นประจำ เพื่อเป็นแรงบันดาลใจ(Inspiration) ในการทำงานเพื่อให้ได้ตามความฝัน

เป้าหมาย(Goal) คือการทำให้ความฝันให้ชัดเจนขึ้น มีโอกาสเป็นไปได้จริง ผู้วิจัษณ์จะแยกออกเป็น 2ส่วนคือ งานที่ใช้ กับวิธีที่ชั่ววูบ หนึ่งในงานที่ใช้ ก็คือธุรกิจเครือข่าย ตามที่ผู้วิจัษณ์ได้ทำเล่นนี้มา ส่วนนี้จะมากล่าวถึงวิธีที่ชั่ววูบ มีหลักการที่ชื่อว่า S.M.A.R.T

S (Specific) การตั้งเป้าหมายต้องเจาะจงระบุให้เห็นภาพ สี ขนาด ที่ชัดเจน

M (Measurable) การตั้งเป้าหมายต้องวัดผลเป็นตัวเลขได้

A (Achievable) การตั้งเป้าหมายต้องมีความเป็นไปได้ ทำทหายแต่ไม่ไกลเกินตัว

R (Relevance) การตั้งเป้าหมายต้องให้ความสำคัญจนเกิดความชอบ(Passion)

T (Time-bound) การตั้งเป้าหมายต้องมีระยะเวลากำหนด สั้น กลาง ยาว ที่แน่นอน

แผนงาน(Plan) ผู้วิจัษณ์ได้วางแผนงานเป็นระบบ เพื่อไปสู่เป้าหมาย ด้วยกระบวนการค้นหา สร้าง ยอด พัฒนา และรักษา โดยใช้ทั้งช่องทาง และ เริ่มจากงานขยายสร้างทีมตัวแทน โดยการแนะนำตรง 11คน ภายในเดือนแรก หลังจากนั้นก็ทำงานตามระบบ ที่ผู้วิจัษณ์คิดขึ้นมา จนประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

ลงมือทำ(Do) ผู้วิจัษณ์ เริ่มจากงานขยายสร้างทีมตัวแทน โดยการแนะนำตรง 11คนภายในเดือนแรก หลังจากนั้นก็ทำงานตามระบบ ที่ผู้วิจัษณ์คิดขึ้นมา จนประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย ตลอดเวลา 4ปีที่ผ่านมา ในทีมผู้วิจัษณ์มีลูกค้า สมาชิก นักขาย นักขยาย ผู้นำ รวมมากกว่า 100,000คน Active Working อยู่ประมาณ 5,000คน ผู้วิจัษณ์ก็มีหลักล้านบาทต่อเดือน

ความเชื่อ(Believe) ผู้วิจัษณ์ มีหลักสร้างความเชื่อมั่น ดังนี้

-ออกจาก Comfort Zone ต้องกล้า เลิกกลัว มั่นใจตนเอง เดินงานตามแผนที่วางไว้

-เรียนรู้จากประสบการณ์หากดีก็พัฒนาต่อ หากผิดพลาดยอมรับผิดขอแนะนำมาเป็นบทเรียน

-มีที่ปรึกษา หรือหาแรงบันดาลใจ พร้อมพัฒนาตนเองตลอดเวลา

-การสื่อสารที่ดี ทั้งคำพูด และการแสดงออกทางภาษากาย

-ทัศนคติดี คิดและพูดที่เป็นพลังบวก

2.4 ปัญหาในการดำเนินงาน

1. ทีมงานที่หลากหลายความคิด บางคนมีประสบการณ์เคยทำมาก่อน แต่หลายคนไม่เคยทำธุรกิจ ความขี้แยความคิดจึงมีมาก และระบบแนวทางการทำงานที่สร้างไว้ ทีมงานบางคนใช้ระบบแบบเข้าใจและตั้งใจ แต่บางคนไม่ค่อยใช้หรือไม่ยอมใช้ระบบ ความสำเร็จในแต่ละคนจึงไม่เท่ากัน

2. การแย่งสายงาน การตัดราคา จากทีมงานได้สายงาน หรือทีมงานท่านอื่น ส่งผลกระทบต่อยอดขาย และองค์กร

3. บริษัทมีการเปลี่ยนนโยบายแผนงาน พัฒนาระบบ เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ หรือสินค้าที่ผลิตไม่ทันในบางช่วง ส่งผลต่อยอดขายและการขยายทีมงาน

4. บริษัทคู่แข่ง ทั้งเก่าและใหม่ ทั้งของคนไทยและต่างประเทศ ต่างก็มีกลยุทธ์การตลาดเพื่อจะแข่งขันสร้างแรงจูงใจดึงดูดคนมาร่วมธุรกิจ เกิดการแข่งขันที่สูง

5. การระบาดไวรัสโควิด-19 มีประกาศ พรก.ฉุกเฉินออกมา สำนักงานต้องปิด การนัดพบเพื่อทำงานก็ต้องหยุดหลายเดือน การทำงานในรูปแบบOffline ทำไม่ได้ ต้องใช้รูปแบบOnline อย่างเดียว

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 ปัจจัยความสำเร็จของการบริหารจัดการธุรกิจเครือข่าย ของบริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด มีปัจจัยในการบริหาร มี 9 สร้าง ดังต่อไปนี้

1. **สร้างรูปแบบการเรียนรู้** สร้างรูปแบบการเรียนรู้ ศึกษาหาความรู้และทักษะให้พร้อม ธุรกิจเครือข่ายมีข้อดีอะไรบ้าง แล้วศึกษาถึงจุดดึงดูดบริษัทที่เราเป็นตัวแทนเช่น สินค้า แผนการตลาด ผู้บริหาร ระบบสนับสนุนส่งเสริมการตลาด เพื่อหาจุดขายที่แตกต่างจากที่อื่นว่ามีตรงไหน ฝึกทักษะการพูด การบรรยาย ถามตอบได้ เป็นผู้ที่มีรอบรู้แบบมืออาชีพ ดูน่าเชื่อถือ ผู้วิจัักษณ์จะมีสื่อการเรียนรู้และสอนในระบบ Online ผ่านกลุ่มLine,Facebook,Zoom

2. **สร้างรายชื่อกลุ่มเป้าหมาย** จดรายชื่อคนรู้จักทั้งหมด เช่น เพื่อน ญาติพี่น้อง ส่วนคนไม่รู้จัก ก็ต่อยอดรายชื่อได้จากคนที่เรารู้จัก นำมาคัดกรองเพื่อหากกลุ่มคนคิดสร้างตัว ขยันที่ชอบหางานเสริมทำเพิ่มตลอดเวลาที่มีโอกาส เพื่อความก้าวหน้า ส่วนกลุ่มคนที่ไม่ชวนขายเรื่องความก้าวหน้า มีเวลาว่างก็ทำแต่สิ่งที่ เป็นออบาย เช่น เที่ยวดื่มสุรา เล่นการพนัน เกียจคร้านการงาน จะแยกรายชื่อไว้

3. **สร้างบทเชิญและนัดหมาย** โดยใช้สื่อ-เครื่องมือ เช่น Page Facebook, Line, Sale Page ที่มีข้อมูลบริษัท แล้วโพสหรือทำโฆษณาในระบบOnline และใช้บทเชิญโทรศัพท์นัดผู้มุ่งหวังมาฟังการบรรยาย ข้อมูลธุรกิจทุกๆวันที่บริษัท รวมถึงสถานที่ต่างๆ ที่บริษัทไปจัดบรรยาย ก็จะนัดคนที่อยู่ใกล้เคียงไปรับฟัง โอกาสทางธุรกิจ รวมถึงใช้โรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ บัมน้ำมัน หรือบ้านของนักธุรกิจ เป็นสถานที่นัดหมาย

4. **สร้างรูปแบบการนำเสนอที่น่าสนใจ** ผู้วิจัักษณ์จะสร้างรูปแบบการนำเสนอธุรกิจ ที่น่าสนใจมี 5 จุดหลักข้อดีของธุรกิจ

1) ความสวยงามของธุรกิจ ที่จะสร้างอิสรภาพทางการเงิน ที่เป็นรายได้ Passive Income คือ เมื่อสร้างทีมที่มากพอ จะมีรายได้จะเข้ามาตลอดเวลาถึงเราจะหยุดทำเราก็ยังคงมีรายได้ต่อเนื่อง ทำให้เรามีอิสรภาพทางด้านเวลา และมอบธุรกิจเป็นมรดกให้ลูกหลานได้ต่อไป ธุรกิจเครือข่ายจึงเป็นโอกาสที่ดีที่สุดเข้าถึงคนได้ทุกกลุ่มชนชั้นทุกอาชีพ และทำได้ในทุกช่วงเวลา ที่จะสร้างรายได้หลักแสนหลักล้านได้ในระยะสั้น 1-5 ปี

2) บริษัทที่มีโรงงานผลิตและสถาบันการวิจัยเป็นของตัวเอง เจ้าของผู้บริหารคือคนไทยที่มีผลงานระดับโลก

3) สินค้า เป็นสมุนไพรงานวิจัย ที่ได้รับรางวัล 9เหรียญทองโลก คุณภาพสูงกว่าคู่แข่งแต่ราคาถูกกว่า

4) แผนรายได้มีโครงสร้าง3ราคา ทำให้เกิดรายได้ครบทั้งงานขายและงานขยาย เงื่อนไขไม่ซับซ้อนทำง่าย ออกแบบทำได้ทั้งOffline และOnline จึงสร้างรายได้มากตั้งแต่เริ่มต้น และมีรางวัลทองเที่ยวต่างประเทศฟรี ปีละ2-3ทริป

5) ระบบการทำงาน ที่ง่ายได้ผลลัพธ์จริง โดยมีทีมผู้นำเป็นต้นแบบที่ดีพร้อมที่จะถ่ายทอดความรู้ร่วมมือทำงานเป็นทีม สำเร็จไปด้วยกัน

5. สร้างทางเลือกเพื่อติดตามผล หลังจากการนำเสนอจะวัดผลความสนใจของผู้มุ่งหวัง โดยให้ทางเลือกคือ 1.สนใจสมัครร่วมเป็นนักธุรกิจ ก็ให้เข้าสู่ขั้นตอนยื่นเอกสารกรอกข้อมูลสมัครทางOnline พร้อมซื้อสินค้าตำแหน่งธุรกิจตามที่ต้องการ 2.สนใจสมัครเป็นสมาชิกเพื่อซื้อสินค้ามีส่วนลด ก็ให้ยื่นเอกสารกรอกข้อมูลสมัครทางOnline พร้อมซื้อสินค้าในการเป็นสมาชิก 3.ขอเป็นลูกค้า จะให้ข้อมูลเรื่องสินค้าพร้อมเอกสารเพื่อขายสินค้า ซึ่งเป็นการคัดกรองกลุ่มเป้าหมายให้เราติดตามบริหารจัดการได้ชัดเจนต่อไป

6. สร้างยอดขายให้ครบด้าน ยอดธุรกิจเครือข่ายเกิดได้จากสมาชิกและนักธุรกิจอุปโภคบริโภค สินค้า หรือนำไปขายต่อให้กับลูกค้า นั้นหมายความว่าหากเราขยายสมาชิกและนักธุรกิจได้มาก เราก็จะมียอดขายมาก รายได้จะเกิดจากยอดซื้อขายส่วนตัวและของทีมงานทั้งหมด โดยจ่ายตามแบบแผนของบริษัท ผู้ประกอบการที่ได้กำหนดไว้ การสร้างยอดจึงเกิดจาก ขาย และขยาย โดยใช้เครื่องมือOnline โดยมุ่งเน้นการสร้างโฆษณาผ่าน Page Facebook, Line, Sale Page จะได้ผลลัพธ์ได้ไว ได้ยอดขาย

7. สร้างสายงานให้ลึก ในธุรกิจเครือข่ายคนที่เราชวนโดยตรงจะถูกเรียกว่าชั้นลูก หากลูกไปชวนต่อๆกันไปได้สายงาน จะเรียกว่า ชั้นหลาน หลาน โหลน..หรือจะให้จำง่ายก็คือ Generation มี G1 G2 G3 G4 G5....G100 เป็นต้น ยอดขายได้สายงานทั้งหมดของทีมงานเรา จะนำมาคำนวณจ่ายตามแบบแผนของบริษัท การทำงานสายลึกได้สายงานจึงมีความสำคัญ สายงานยิ่งลึกยิ่งมั่นคง และที่สำคัญการทำงานสายลึกเพื่อค้นหาผู้นำ เช่นเราแนะนำตรง 10 คนภายใน 1 เดือน แล้วให้ทุกคนแนะนำคนละ10คน แบบเรา จะเกิดการเลียนแบบทำตาม แคร่ระยะ 1-3 ปี จะมีทีมงานเป็นพันเป็นหมื่นคน

8. สร้างผู้นำที่มีคุณภาพ เพื่อสร้างทีมขนาดใหญ่ เราจะค้นหาผู้นำโดยคัดเลือกคนที่ตัดสินใจสมัครเป็นนักธุรกิจ และพร้อมจะเรียนรู้ทำตามระบบ โดยคัดมาจากคนที่เราเชิญด้วยตัวเอง หรือเป็นทีมงานสายลึกที่เชิญต่อๆกันมา โดยจะแบ่งคนทั้งหมดเป็น 3 กลุ่ม คือ 1.ชอบจะขายเพื่อรับกำไรขายปลีกอย่างเดียว จะให้สร้างเช่น Page Facebook, Line ,Sale Page เพื่อขายผ่านระบบOnline เป็นหลัก โดยนำไปโปรโมททั้งแบบ

ฟรีในกลุ่มต่างๆ หรือทำโฆษณาผ่าน Facebook, Google, Youtube ตามความสามารถของเขา เมื่อเขาขายไปถึงจุดที่น่าพอใจจะแนะนำวิธีให้เขาสร้างทีมต่อไป 2. คนที่ชอบขยายตัวแทนสร้างทีมอย่างเดียวก็ให้ทำตามขั้นตอนที่ผู้วิจักษ์ทำเป็นตัวอย่าง 3. คนที่ชอบทั้งงานขายและขยายก็ให้ทำพร้อมกันไปทั้ง 2 รูปแบบควบคู่กันไป ผู้นำจะเกิดจากการเรียนรู้พัฒนาตัวเอง

9. สร้างต้นแบบเพื่อการเลียนแบบ วิจักษ์จะเป็นต้นแบบที่ดีให้แก่องค์กรเพื่อสร้างต้นแบบที่ดีจากรุ่นสู่รุ่น จะทำให้องค์กรเติบโตแบบมั่นคง ต้นแบบที่ดีต้องเริ่มจากมีทัศนคติที่ดี มีคุณธรรม ลงมือทำงานกับทีมงาน มีระบบแบบแผน บริหารองค์กรโดยยึดถือความถูกต้องทางธุรกิจเป็นหลัก มากกว่าผลประโยชน์ส่วนตนหรือคนใกล้ชิด เพราะความถูกต้องจะป้องกันและคุ้มครองตัวเรา และตัวเราต้องรีบสร้างผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรม และสร้างทีมให้เกิดผลลัพธ์แบบเรา ดังคำว่า “ตัวอย่างที่ดี มีค่ากว่าคำสอน”

3.2 รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจเครือข่าย ของบริษัท ก้องภพเคนรั้ง จำกัด มีรูปแบบการบริหารงานเป็นระบบ (SYSTEM) ดังต่อไปนี้

1. ต้องมีแนวคิดที่ถูกต้องและทันสมัยตามกาลเวลา (Mindset) ปรับแนวคิดที่ถูกต้องตั้งแต่เริ่มแรกให้ทันกับยุคสมัยในการทำธุรกิจ เพราะองค์ความรู้เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา Mindset ของคนเราจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ก็คือ 1.Fixed Mindset เป็นแนวคิดที่ยึดติดกับสิ่งเดิมๆ ไม่ยอมรับสิ่งใหม่ และ 2.Growth Mindset เป็นแนวคิดของการพัฒนา อยากเรียนรู้ปรับตัว มีความเชื่อว่าคนเราสามารถพัฒนาตัวเองได้

2. ต้องมีสื่อเทคโนโลยีเพื่อการเรียนรู้ (Media) ใช้สื่อที่มีข้อมูลบริษัทผู้ประกอบการ เช่น สินค้า แผนการตลาด ผู้บริหาร ระบบสนับสนุน ส่งเสริมการตลาด รวมถึงสื่อที่ผู้วิจักษ์จัดทำออกมา เพื่อมาทำการตลาด มีหลักๆ คือ

- สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น เอกสารแผ่นพับ วารสาร หนังสือ เป็นต้น

- สื่อเทคโนโลยี คือ www.cciofficial.com หรือ LineOA ที่ลิงค์ <http://nav.cx/b4e2Eom>

เพื่อให้เราและทีมงานใช้ธุรกรรมกับบริษัททั้งหมด

3. ต้องมีเครื่องมือ Online ในการบริหารธุรกิจเครือข่าย (Tool) ใช้เครื่องมือ Online ที่สร้างขึ้นมา เช่น Line, Facebook, Zoom, Youtube, Sale page เป็นทั้งแบบเปิดสาธารณะ และกลุ่มปิด เพื่อเข้ามาใน 3 ช่องทางหลัก คือ

- การเรียนรู้ เช่น Page Facebook: CCI SUPER COACH หรือ www.cciofficial.com

- การขายสินค้า เช่น Page Facebook:

- การขยายธุรกิจ เช่น Page Facebook: ออนไลน์เงินล้าน

4. ต้องมีกลยุทธ์การทำงาน 2 รูปแบบ Online to Offline (O2O) ใช้กลยุทธ์การทำงาน Online to Offline หรือ Offline to Online เป็นการผสมผสานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด การบริหารเวลาได้ง่าย ได้ผลลัพธ์ที่ดี แยกการทำงานชัดเจน คือ

Online เป็นการใช้อุปกรณ์เทคโนโลยี จะได้ความรวดเร็ว ลดค่าใช้จ่าย และการเดินทาง

Offline เป็นการพบเพื่อทำกิจกรรมร่วมกัน จะได้เรื่องสายสัมพันธ์ และการฝึกทักษะบางอย่าง

5. **ต้องมีกระบวนการทำงาน (Function)** รูปแบบการเรียนรู้ที่มีแบบแผนทั้งวิชาการ ฝึกทักษะ พัฒนาตนเองเป็นขั้นตอนการทำงาน ถ้าเป็นรูปแบบOnlineจะผ่านกลุ่ม Line,Facebook,Zoom ส่วนรูปแบบOffline จะใช้ที่บริษัทเป็นหลัก นอกสถานที่ที่จะใช้โรงแรม หรือร้านอาหาร และบ้านทีมงาน เป็นต้น

6. **ต้องมีระบบซื้อ-ขาย-ขนส่ง-ชำระเงิน สนับสนุน (Dropship)** คือระบบซื้อ-ขาย-ขนส่ง-ชำระเงินของบริษัทผู้ประการมีไว้บริการให้กับสมาชิกและนักธุรกิจโดยตรง และที่เป็นจุดเด่นคือ Dropship เมื่อนักธุรกิจมีการขายสินค้าได้ จะส่งยอดและที่อยู่ลูกค้าเข้าระบบ บริษัทจะบรรจุแล้วให้บริษัทขนส่งเอกชนส่งสินค้าให้ลูกค้า โดยใช้รหัสขนส่งของนักธุรกิจ ค่าสินค้าจะถูกโอนตรงให้กับนักธุรกิจ ส่วนบริษัทผู้ประกอบการ จะคิดต้นทุนราคาสินค้าค่ากล่องค่าส่งตามจริงจากนักธุรกิจ

7. **ต้องมีเครือข่ายขนาดใหญ่ (Network)** การจะให้มียรายได้หลักแสนหลักล้านบาทต่อเดือน ที่เป็นอิสรภาพทางการเงินและเวลา Passive Income คือมียาได้เข้ามาตลอดเวลาถึงเราจะหยุดทำ และส่งต่อมอบเป็นมรดกให้กับลูกหลานได้ เราต้องสร้างเครือข่ายขนาดใหญ่ ที่มั่นคงแข็งแรง ผู้วิจัษ์เองได้สร้างเครือข่ายตลอดเวลา 4 ปี ที่ผ่านมา ในทีมผู้วิจัษ์มีลูกค้า สมาชิก นักขาย นักขยาย ผู้นำ รวมมากกว่า 100,000คน Active Working อยู่ประมาณ 5,000คน ผู้วิจัษ์ก็มีหลักล้านบาทต่อเดือน

8. **ต้องมีการบริหารทีมที่เป็นระบบ (Teamwork)** บริหารทีม ด้วยการวางแผนงานตามถนัดในแต่ละคน เช่นนักขาย สร้างยอดขายให้มีกำไร ยอดขายเติบโตต่อเนื่องแล้ว หาตัวแทนนักขายเพิ่มนักขยาย สร้างทีมให้มั่นคงขนาดใหญ่ ใช้ระบบสร้างทีม พัฒนาตนเองตลอดเวลาผู้นำ ที่เกิดจากนักขายหรือนักขยาย ต้องบริหารทีม เรียนรู้แล้วสอนต่อ เป็นนักแก้ปัญหาที่สำคัญคือการสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงานร่วมกัน มีความสามัคคี ยึดถือความถูกต้อง

9. **ต้องมีกระบวนการสร้างแรงจูงใจ (Motivation)** แรงจูงใจ ที่ส่งเสริมสนับสนุน ให้ทีมงานมีเป้าหมาย หรือช่วยกระตุ้น บางคนเจออุปสรรคปัญหาแล้วท้อถอย ให้กลับมาสู้ต่อ แรงจูงใจจะมีดังนี้-รางวัล เช่น ท่องเที่ยวต่างประเทศฟรีปีละ 2-3 ครั้ง โบนัสของขวัญพิเศษในวาระต่างๆ -เกียรติยศ บริษัทมีการจัดงานมอบเข็มทุกระดับตำแหน่ง พร้อมเชิดชูเกียรติทางสื่อบริษัท และสื่อเอกชนทั่วไป เพื่อเป็นการยอมรับในองค์กร และสังคม

3.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัษ์เรื่องนี้

การบริหารธุรกิจเครือข่าย ที่ผู้วิจัษ์ได้ทำมา จึงมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. มีเงินลงทุนในการเริ่มต้นสมัครเป็นนักธุรกิจ และมีทุนสำรองในการบริหารธุรกิจ
2. ขยันอดทน เรียนรู้ พัฒนาตนเองตลอดเวลาเพื่อให้ทันเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไว
3. มีปัญหาติดขัดในการทำงาน ให้ปรึกษาผู้นำที่สำเร็จจริง
4. บริหารการเงิน ทำบัญชีรายรับรายจ่าย
5. ติดตามผล วัดค่าสถิติผลงานของเรา

3.4 การต่อยอดธุรกิจในอนาคต

1. ผู้วิจัษ์จะขยายงานไปประเทศ กัมพูชา และลาว ภายในปี พ.ศ.2564

2. ผู้วิจัักษณ์จะสร้างสำนักงานตัวเอง สำหรับเป็นที่ปรึกษาส่วนตัว ภายในปี พ.ศ.2564

3.5 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน ที่ผู้วิจัักษณ์ใช้ในการบริหารธุรกิจมีดังนี้

ผู้วิจัักษณ์ใช้หลักธรรม ในการทำงาน คือ

1. หลักสู่ความสำเร็จ หาความรู้เพิ่มทักษะตลอดเวลา ขยันอดทนไม่ท้อถอย มีวินัยตั้งใจทำงาน สม่่าเสมอ ใช้สติปัญญาในการทำงานและแก้ปัญหา
2. หลักการบริหาร มีความปรารถนาดีต่อผู้อื่น สนับสนุนให้ควารู้แนวทางความสำเร็จ ยินดีกับความสำเร็จของทีมงาน มีความเป็นกลางยึดความถูกต้อง
3. หลักการดำเนินชีวิต คิดดีทำดีไม่ทำร้ายผู้อื่น ซื่อสัตย์ไม่ทุจริตฉ้อโกง สร้างตัวไม่แย่งสิ่งของผู้อื่น ซื่อตรงไม่โกหกหลอกลวงใส่ร้ายผู้อื่น มีสติตั้งมั่นไม่ประมาท

บรรณานุกรม

TOP100 บริษัทขายตรงโลก 2018 โดย The Power Network, 2019 ค้นเมื่อ 5 กรกฎาคม 2563 จาก

<https://www.thepowernetworknews.com/2019/06/05/top-100/>

TOP10 บริษัทขายตรงโลก 2018 โดย The Power Network, 2019 ค้นเมื่อ 5 กรกฎาคม 2563 จาก

<https://www.thepowernetworknews.com/2019/07/22/top-10/>

ข้อมูลธุรกิจเครือข่าย โดย MLM-THAI.INFO, 2016 ค้นเมื่อ 6 กรกฎาคม 2563 จาก

<https://mlm-thaiinfo.weebly.com/mlm-marketing/network-marketing-multi-level-marketing-mlm>

สถิติการเติบโตของขายตรง โดยสมาคมการขายตรงไทยTDSA,2019 ค้นเมื่อ 6 กรกฎาคม 2563 จาก

<http://www.tdsa.org/content/21/1/>

เว็บไซต์ของบริษัทผู้ประกอบการคือ www.cciofficial.com หรือ LineOAที่ลิงค์

<http://nav.cx/b4e2Eomhttps://www.facebook.com/101183408141324/posts/174202097506121/> TikTok <https://vt.tiktok.com/UKxpp3/>

Model of Business Management My Dear Skin Care of Gamsaisai Nink

รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจมายเดียร์สกินแคร์ ของร้านแก้มใสใส นิ่ง

Dr.CHANANCHIDA SOMNGARM

ดร.ชญชิตา สมงาม

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This dissertation work to present Business management model of My Dear Skin Care. This edition of Gam Sai Sai Nink Shop was created to present the management style of Gam Sai Sai Nink Shop, distributing all kinds of skin care cosmetics, both face and body. Under the brand My Dear Skincare from the real experiences of Virichak From the beginning From learning the product, trying to use it and being the store owner, managing and continuing to do it. For more than 20 years, the case study of Gam Sai Sai Nink Phawichit uses the principles of business administration, management, marketing and human resource development, as well as product quality. There are models for success. The management of the Gam Sai Sai Nink shop are as follows: 1) Order a product with a manufacturer that meets GMP standards. 2) Organize an efficient operation system (Organize an efficient work system 3.) Using the concept of Humam Relation. 4) Create customer satisfaction (Customer Satisfaction) 5) Create a distinctive image of the cheek shop (Image) 6) Build a brand image (Brand Image Building) 7) Create products for Meet the needs of customers 8) Bring the development of employees' work skills to the shop (Skill Improvement Quality Control) 9) Looking forward to business (Hight road)

Keywords: Beauty Health Care

บทคัดย่อ

งานดุษฎีนิพนธ์นี้เพื่อนำเสนอ รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจมายเดียร์สกินแคร์ของร้านแก้มใสใส นิ่ง ฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อนำเสนอรูปแบบของการบริหารจัดการร้าน แก้มใสใส นิ่ง จัดจำหน่ายเครื่องสำอางผิวทุกชนิดทั้งผิวหน้าและผิวกาย ภายใต้แบรนด์มายเดียร์สกินแคร์จากประสบการณ์จริงของผู้วิจัย ตั้งแต่เริ่มต้น ตั้งแต่การเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ การทดลองใช้ และได้เป็นเจ้าของร้าน บริหาร และลงมือปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง รวมเป็นระยะเวลาประมาณ 20 กว่าปี กรณีศึกษาของร้าน แก้มใสใส นิ่ง ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารธุรกิจ การจัดการ การตลาดและการพัฒนาบุคลากรรวมถึงคุณภาพของสินค้า โดยมีรูปแบบของความสำเร็จการบริหารงานของร้านแก้มใสใส นิ่ง มีดังต่อไปนี้ 1) ส่งผลิตสินค้ากับโรงงานผู้ผลิตที่ได้

มาตรฐาน GMP 2) มีการจัดระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ (Organize an efficient work system) 3) ใช้หลักความคิดการจัดการแบบมนุษย์สัมพันธ์ (Humam Relation) 4) สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (Customer Satisfaction) 5) สร้างภาพลักษณ์กิจการร้านแก้มใสใส นิ่ง ให้โดดเด่น (Image) 6) สร้างภาพลักษณ์ตราสินค้า (Brand Image Building) 7) สร้างผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า 8) นำการพัฒนาทักษะการทำงานของพนักงานมาใช้ในร้านแก้มใสใส นิ่ง (Skill Improvement Quality Control) 9) มองธุรกิจไปข้างหน้า (Hight road)

คำสำคัญ : ดูแลสุขภาพความงาม

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง

ส่วนประกอบสำคัญในการทำครีมบำรุงผิวในสมัยโบราณนั้น ประกอบด้วยส่วนประกอบหลัก ๆ 2 อย่าง คือน้ำมันหอม และไขที่สกัดมาจากพืช หรือไขมันสัตว์ อีกทั้งยังมีการผสมสารที่เชื่อว่า มีคุณสมบัติในการบำรุงรักษาอีกด้วย (จักรรินทร์ แก้วชื่น. 3/8/2557. โรงเรียนจรัสพิชากร. เด็กดี. (2557)) ผู้คนที่อาศัยอยู่แถบทะเลเมดิเตอร์เรเนียน มักใช้น้ำมันมะกอกเป็นส่วนประกอบหลักในการทำครีมบำรุง ส่วนชนเผ่าทางอัฟริกา มักใช้น้ำมันที่สกัดมาจากปาล์มแรฟเฟีย เป็นส่วนประกอบสำคัญเพื่อครีมสำหรับความงาม ส่วนชาวโอเชียเนียผลิตครีมที่สกัดจากน้ำมันมะพร้าว และยังผสมน้ำมันสกัดจากเมล็ดละหุ่งและไขมันจากสัตว์ รวมถึงบางครั้งยังมีการใส่เนยที่มีส่วนผสมของ ชিং รากไม้และสมุนไพรต่าง ๆ แม้แต่ผงเหล็กลงไปด้วย (ต้นมะกอก น้ำมันมะกอก ผลมะกอก ศิลปโกษา/2541) กระทั่งในสมัยปัจจุบัน ครีมหรือสกินแคร์ต่าง ๆ ก็ยังคงส่วนประกอบหลักเช่นเดียวกับเมื่อสมัยก่อนอย่างพวกน้ำมันสกัด มีการเติมน้ำ และตัวทำละลายเพื่อให้ไขมันและน้ำเข้าผสมเป็นเนื้อเดียวกัน รวมถึงเติมสารต่าง ๆ ที่เป็นอาหารบำรุงผิว หรือมีคุณสมบัติปกป้องผิวลงไปด้วย ซึ่งทำให้ครีมในปัจจุบันแบ่งออกเป็นอีกหลายประเภท ตามคุณสมบัติของมัน (“Beauty Tip” การดูแลผิวในแต่ละวัย /2556)

องค์ประกอบของครีมบำรุงผิวจะประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลักๆ คือ ส่วนที่น้ำและส่วนที่เป็นน้ำมันและไขมัน จะทำหน้าที่สำคัญคือทำหน้าที่เคลือบผิวหนังเพื่อลดการสูญเสียความชื้นของผิว หนัง ช่วยให้ผิวหนังนุ่มนวล และยังทำหน้าที่ทดแทนน้ำมันธรรมชาติที่ถูกชะล้างออกไประหว่างการอาบน้ำอีกด้วย ด้วย องค์ประกอบของส่วนน้ำมันและไขมันนี้ มีทั้งชนิดที่สกัดได้จากธรรมชาติ ทั้งจากพืชและจากสัตว์ และได้จากการสังเคราะห์โดยทั่วไปครีมบำรุงผิวกาย องค์ประกอบในส่วนของน้ำมันและไขมัน มักจะเป็นชนิดสังเคราะห์เป็นส่วนมาก เนื่องจากราคาไม่แพงและมักจะไม่เหม็นหืน แต่หากเป็นองค์ประกอบที่ได้จากพืช มีข้อดีมากมายเนื่องจากมีสารไวตามินและแร่ธาตุโดยธรรมชาติอย่างละเล็กละน้อย เป็นองค์ประกอบ ซึ่งให้คุณค่าต่อผิวได้ดี แต่มีราคาแพง โดยทั่วไปมักจะพบน้ำมันสกัดจากธรรมชาติเหล่านี้ในครีมบำรุงผิวหน้าเดย์ครีม เป็นครีมบำรุงผิวหน้าสำหรับทาตอนกลางวัน โดยทั่วไปผู้ผลิตมักจะมีการใส่สารกันแดด เพื่อปกป้องผิวหน้าจากรังสียูวีในระหว่างวัน จึงเหมาะสำหรับทากลางวัน แต่สำหรับไนท์ครีม เป็นครีมบำรุงผิวหน้าที่ผู้ผลิตออกแบบมาเพื่อใช้ทาผิวหน้าตอนกลางคืนก่อนนอน บางยี่ห้อ อาจจะเป็นเพียงครีมบำรุงผิวชนิดพื้นๆ กล่าวคือมีสารให้ความชุ่มชื้นผิว และสารน้ำมันเพื่อเคลือบผิวเท่านั้น ถ้าเป็นกรณีนี้สามารถนำไปใช้ทาผิวตอนกลางวันได้ ไนท์ครีมบางยี่ห้ออาจจะ

มีการเติมสารส่วนที่เป็นน้ำมันและไขมันมากเป็น พิเศษสำหรับผู้ที่มีผิวแห้งมาก และผู้ที่นอนในห้องปรับอากาศ ซึ่งอากาศจะแห้งมากกว่าปกติ ในทรีมบางชนิดจะมีการเติมสารโปรตีนชนิดคอลลาเจน เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นของผิวหนัง ซึ่งสามารถใช้ทาหน้าได้ทั้งตอนกลางวันและกลางคืนได้อย่างปลอดภัย ในทรีมบางชนิดจะมีการใส่กรดวิตามินเอ หรือ เรตินอล ซึ่งสารดังกล่าวจะไวต่อแสงมาก ผู้บริโภคจึงควรใช้ทาเฉพาะตอนกลางคืนเท่านั้น หากนำมาทาตอนกลางวัน ผิวหน้าได้รับแสงแดด จะมีการแพ้ได้ง่าย เช่น มีอาการแดง คัน แสบ ผิวหน้าจะลอกได้ เป็นต้น

ปัจจุบันการจำหน่ายเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าและผิวกายมีหลายชนิด แต่ก็ได้รับความนิยมมากเช่นกัน โดยเฉพาะผู้หญิงที่หันมาใส่ใจสุขภาพ และผิวพรรณกันมากขึ้นผิดกับสมัยก่อน ดังนั้นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวจึงเป็นกระแสติดไม่ว่าจะตามกระแสของวัยรุ่น ที่ต้องการความแปลกใหม่อยู่เสมอ ต้องการความขาวใส มีออร่า หรือกระทั่งกลุ่มคนที่ทำงาน ก็เช่นกัน ในฐานะที่เราเป็นผู้ประกอบการจะต้องคัดสรร และสรรหาผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่อยู่เสมอ ให้รองรับกับกลุ่มผู้บริโภคและพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา

แม้เศรษฐกิจจะซบเซา หรือค่าเงินบาทจะแข็งตัว คงเดินได้เรื่อยๆ ได้แก่บริการเกี่ยวกับความสวย ความงาม แม้การแข่งขันจะสูง แต่เจ้าของธุรกิจก็ไม่หวั่น トラบที่ความสวยความงามยังอยู่คู่กับผู้หญิง ผู้วิจัษ์ต้องตอบโจทย์ลูกค้าและสร้างความพึงพอใจ ด้วยการนำเสนอสิ่งใหม่ๆ พัฒนาสูตรครีมให้ทันกับยุคสมัย ในด้านคุณภาพ ราคา และการบริการให้ลูกค้าประทับใจด้วยความจริงใจและแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้องชัดเจน ตรงไปตรงมา ต้องมีความจงรักภักดีกับลูกค้า สิ่งเหล่านี้เมื่อลูกค้าประทับใจ ก็จะเป็นลูกค้าประจำและสร้างกระบอกเสียงให้เราได้

ผู้วิจัษ์เป็นคนได้เริ่มเรียนรู้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางด้วยตัวเองทั้งเป็นผู้ใช้และได้เป็นผู้ขายในเวลาต่อมา และประกอบกับผู้วิจัษ์รักความสวยความงาม และมีความชอบในอาชีพอิสระที่เป็นนายตัวเอง ที่มีความท้าทายต่อความรับผิดชอบในหลายหลายบทบาท และอยากมีหน้าร้านเป็นของตัวเอง อยากเป็นเจ้าของกิจการ บริการทางร้านมีทั้งจำหน่ายปลีกและส่งและรับตัวแทนจำหน่าย ประกอบด้วยธุรกิจความงามเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคไม่มีที่สิ้นสุดก็ทำให้ร้าน แก้มใสใส นิ่ง ยั่งยืน เช่นกัน

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทขององค์กร และสถานการณ์ในปัจจุบัน

ร้านแก้มใสใส นิ่ง ก่อตั้งและดำเนินธุรกิจในการจัดจำหน่ายเครื่องสำอางทุกชนิดทั้งผิวหน้าและกาย ภายใต้แบรนด์ “มายเดียร์สกินแคร์” มีทั้ง ขายปลีก ขายส่ง และรับตัวแทนจำหน่าย และมีแบบจำหน่ายเป็นกิโล รับผลิตตามออเดอร์ และให้ลูกค้าไปสร้างแบรนด์เป็นของตัวเอง เป็นธุรกิจที่ผู้วิจัษ์มีใจรักและศรัทธาต่ออาชีพนี้และคิดว่าเหมาะกับตัวผู้วิจัษ์เป็นอย่างดี ผู้วิจัษ์เป็นทั้งผู้บริหารและลงมือทำอย่างต่อเนื่องในหลายหลายบทบาท ตั้งแต่สรรหาผลิตภัณฑ์ ทดลองใช้ จัดครีมให้เหมาะกับสภาพผิวของลูกค้า เสมือนคิดว่าเราคือหมอผิวพรรณ มีการพัฒนาเครื่องสำอางให้มีคุณภาพ สร้างสรรหาสิ่งแปลกใหม่อยู่เสมอ บริหารงานและรวมถึงศิลปะการขาย สร้างความกันเองกับลูกค้าและเข้าถึงลูกค้าเสมอ ทำให้ธุรกิจ

แก้มใสใส นิ่ง ยั่งยืน มาจนถึงปัจจุบัน และปัจจุบัน ร้านแก้มใสใส นิ่ง มี 3 สาขา ได้แก่ 1) สาขาทาวน์อินทาวน์ ตลาดพร้าว 94 2) สาขาตลาดถนนอมรินทร์ วัชรพล รามอินทรา 3) สาขาตลาดสะพานแดง รังสิต แต่สาขาที่ 3 ได้เปลี่ยนชื่อร้านจากแก้มใสใส นิ่ง เป็นร้าน ปันสวย บิวตี้ ซาลอนแอนด์สปา มีสโลแกนร้านว่า ผมสวย ผิวใส สปาและนวดไทย ซึ่งเป็นจุดศูนย์รวมความงามครบวงจร ทั้งเรื่องความสวย ความใสและสุขภาพ เพื่อตอบโจทย์ให้ลูกค้าได้หลากหลาย ได้รับการบริการที่เพิ่มขึ้นสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและเกิดความประทับใจต่อกิจการของเรา

การเล็งเห็นโอกาสทางการตลาด ณ ปัจจุบัน เรื่องผิวพรรณ สุขภาพและความงามยังเป็นที่ต้องการของลูกค้าเสมอ เพราะใครๆ ก็อยากสวย สิ่งเหล่านี้ล้วนสร้างบุคลิกให้ดูดี เป็นธุรกิจที่มีการเติบโตและตอบรับได้อย่างดีเยี่ยมเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจสุขภาพ ความงาม กันมากขึ้น ซึ่งทำให้ผู้วิจัยฯ ได้ดำเนินธุรกิจความสวยความงามจนทุกวันนี้

ร้านแก้มใสใส นิ่ง สาขา1. ทาวน์อินทาวน์ ตลาดพร้าว94 กทม. (เมื่อปี พ.ศ.2550) คอนโดดินทร์สวีทโฮม เลขที่ตัง 393/913 อาคารE





2.2 การเริ่มต้นและสถานการณ์ในปัจจุบัน

จุดเริ่มต้นของการได้ผันตัวมาเป็นเจ้าของธุรกิจ ผู้วิจัษณ์ก็เป็นพนักงานในบริษัทแห่งหนึ่งในจังหวัดระยอง ซึ่ง ขณะนั้นก็ได้เป็นผู้ใช้และได้ซื้อจากผู้ขายท่านหนึ่ง ซึ่งเป็นที่นิยมของตลาดและลูกค้าที่นั่นมาก ผู้วิจัษณ์เป็นลูกค้ารายหนึ่งเช่นกัน หลังจากการใช้ก็มีเพื่อนที่บริษัทมาทักมากมาย ว่าผิวหน้าขาวสวย ดูมีออรา ตัวผู้วิจัษณ์ก็ได้มีแรงบันดาลใจและคิดว่าเราสามารถนำมาขายเป็นอาชีพอิสระได้ อีกรายการก็ได้ใช้จนมั่นใจที่จะกล้าพูดกล้าบอกกล้าแนะนำได้ เริ่มต้นจากการได้รับออเดอร์จากเพื่อน และทำการค้าแบบซื้อมาขายไป จนมีรายได้ที่ดีกว่ารายได้ประจำ นั่นคือแรงบันดาลใจให้ก้าวต่อไปและได้ลาออกจากพนักงานประจำมาเป็นเจ้าของธุรกิจอย่างเต็มตัว มีใบเบิกทางด้วยการไปเรียนเสริมสวยเพิ่มเติม ซึ่งเป็นช่องทางการทำการตลาด ซึ่งยุคนั้นโลกออนไลน์ยังไม่มี และได้เปิดร้านแบบว่าครบวงจร ซึ่งมีทั้งแผนกผมและผิวควบคู่กันไป และได้คอนแทคครีมบำรุงผิวทุกชนิดกับโรงงานผลิตครีมและสร้างแบรนด์เป็นของตัวเองก็คือแบรนด์ “My Dear Skin Care” นั่นเอง

ปัจจุบันธุรกิจเครื่องสำอางและครีมบำรุงผิว ได้รับการตอบรับและยอมรับจากลูกค้าที่หันมาใส่ใจสุขภาพและผิวพรรณกันมากขึ้น ทำให้ตลาดครีมได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีและเป็นกระแสนิยมของผู้บริโภค ทำให้ผู้วิจัษณ์ได้เปิดสาขา ถึง 3 สาขา ได้แก่ สาขาทาวน์อินทาวน์ ตลาดพร้าว, สาขาทลาดถนนมิตร วัชรพลรามอินทรา, และสาขาทลาดสะพานแดง รังสิต

ประเภทธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของหน่วยงาน

จดทะเบียนเป็นบุคคลธรรมดา ชื่อร้าน แก้มใสใส นิ่ง เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน พ.ศ.2550 ภายใต้แบรนด์โลโก้ “My Dear Skin Care”



ผลิตภัณฑ์แก้แสบสส นึ่ง!! มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด



สบู่ทองคำ Gold Collagen Soap สบู่ทองคำคุณค่าแห่งทองคำ ช่วยบำรุงเซลล์ผิวให้แข็งแรง ให้ความชุ่มชื้น กระชับผิว ไร้ริ้วรอย ทำความสะอาดได้อย่างล้ำลึก ปรับสูตรใหม่เข้มข้นด้วยวิตามินบำรุงผิว มีกลิ่นหอมอ่อนโยน

Ingredients : Gold 100%,Collagen,Sodium,Coconut Oil

วิธีใช้: ใช้ล้างหน้า เช้าและเย็น



สบู่เงิน Silver Collagen Soap สบู่เงินคอลลาเจน ช่วยลดความมันบนใบหน้า ลดการเกิดสิว สำหรับผิวแพ้ง่าย ทำความสะอาดผิวหน้าได้อย่างล้ำลึก

Ingredients : Pearl Powder,Coconut Oil,Collagen

วิธีใช้: ใช้ล้างหน้า เช้าและเย็น



เจลทองล้างหน้า Facial Gel Wash Off เป็นเจลล้างหน้าที่เหมาะสำหรับคนผิวแห้งเป็นขุยบนใบหน้า ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว สดใส ไร้ริ้วรอย ช่วยเติมเต็มรอยหลุมสิว ผิวหน้ากระชับเรียบเนียน นุ่มเบาสบาย

Ingredients: Gold 100%, Collagen, Sodium, Coconut Oil, Honey Moisturizer

วิธีใช้: ใช้ล้างหน้า เช้าและเย็น



ครีมนํ้านมทำความสะอาดผิวหน้า (Cleansing & Massage) ผลิตภัณฑ์ช่วยเช็ดคราบเครื่องสำอาง ทำความสะอาดได้อย่างล้ำลึก ผลัดเซลล์ผิวที่ตายแล้วให้หลุดออก ลดรอยเหี่ยวย่น หยาบกร้านของผิว

Ingredients: AromaMasage, D-Tox, Lecithin, Collagen, Sweedaimond protein, extract, Mineral oil

วิธีใช้: ใช้สําลีเช็ดทำความสะอาดผิวหน้า ก่อนล้างหน้า



Fresh & Clear Bubble Mask ออกซิเจนมาร์ค รูปแบบใหม่ ที่อุดมไปด้วยสารอาหารผิวจากธรรมชาติ เนื้อเจลแปลงสภาพเป็นฟองออกซิเจนบริสุทธิ์ ช่วยขจัดสิ่งสกปรกที่อุดตันบนผิวหนัง ทำความสะอาดผิวได้อย่างล้ำลึก กระตุ้นการผลิตเซลล์ผิวเก่าให้หลุดออก เผยเซลล์ผิวใหม่ที่แข็งแรง ปรับสภาพผิวให้ดูกระจ่างใส เผยผิวใหม่ที่เปล่งปลั่งเนียนนุ่ม ชุ่มชื้น

วิธีใช้: มาร์คหน้าให้ทั่วใบหน้า เว้นบริเวณรอบดวงตา มาร์คหน้าเพียง 5 นาที และล้างออก

ผลิตภัณฑ์บำรุงให้ความชุ่มชื้น



Masmela Day Cream เป็นครีมที่ช่วยลดการสร้างเม็ดสีเมลานิน อันเกิดจากฝ้ากระ ช่วยทำให้หน้ากระจ่างใส มีผิวสุขภาพดี ฝ้ากระจางลง

Ingredieints: สารสกัดจากไผ่ mug Vitamin C&E Lioorive,Giovllic Acid

วิธีใช้: บำรุงกลางวัน

Night Repair Cream เป็นครีมบำรุงที่ช่วยลดการอักเสบของผิวอันเกิดจากการผลิตเซลล์ผิว สร้างเซลล์ผิวใหม่ ทำให้ผิวหน้าแข็งแรง ชุ่มชื้นเนียนนุ่ม

Ingredients: Di Water,Arbutin,Oliv Oil,Mangostee, ext,

Tomasto,ext,Propylere,Glycol

วิธีใช้: บำรุงกลางคืน



ครีมบำรุงผิวแทน เอ็กส์ตรา (Q10 Extra) สกัดจากชาขาว ให้ความชุ่มชื้น นุ่มนวลให้กับผิว ช่วยให้ผิวหน้าขาวใส แต่งตั้ง ลดริ้วรอยและดูอ่อนเยาว์เนื้อครีมบางเบา ซึมง่าย สบายผิว

Ingredient : Ion Moist, Coenzyme, Q10, Butylene Glycol, Phenoxyethanol

วิธีใช้: ใช้บำรุงผิวหน้าเป็นประจำ เช้า-เย็น

ผลิตภัณฑ์เสริม ลดริ้วรอย



เซรั่มทองคำ Age Solution Gel เจลทองหน้าใส เนื้อครีมซึมง่าย ให้ดูอ่อนเยาว์ ใบหน้าแดงกระชับ ผิวหน้าเรียบเนียน

Ingredients: Olive Oil, Extract, Aqua Vitamin E Moisture, Honey

Extract Licorice, Glycerine

วิธีใช้: ใช้บำรุงผิวหน้าเป็นประจำ เช้า-เย็น



เซรั่มไบโอซเฟียร์ Whitening Super Bio-Sphere ผลิตภัณฑ์บำรุงช่วยให้ผิวผ่อนคลายลดความตึงเครียด เพิ่มความแข็งแรงให้กับผิว ต่อต้านอนุมูลอิสระเพื่อเพิ่มความขาวกระจ่างใส ลดริ้วรอย ปรับสภาพผิวที่หยابกร้านให้แข็งแรงเนียนยิ่งขึ้น

Ingredients : Olive oil extract, Aqua, Vitamin E, Moisture, Glycerine

วิธีใช้: ใช้บำรุงผิวหน้าเป็นประจำ เช้า-เย็น



วิตามินอี (VitaminE GlodenE100%) ทองคำ 100% เพื่อผิวเปล่งประกายผสานด้วยคุณค่าวิตามิน E จากธรรมชาติ ช่วยกรอเซลล์ผิวที่หยابกระด้างให้ เรียบเนียน เต็มเต็มรอยหลุมให้ตื้นขึ้น พร้อม บำรุงผิวให้แข็งแรงเจิดจรัส ดุจจรัสมีทองคำด้วย Golden E 100%

Ingredients: แร่ทองคำ 100%,VitaminE,Ext, สารสกัดจากสาหร่ายทะเลAlmond Oil

วิธีใช้: ใช้บำรุงผิวหน้าเป็นประจำ เช้า-เย็น

ผลิตภัณฑ์เพิ่มความขาว กระจ่างใส



อาหารผิวสำหรับ แก่ กระฝ้า หน้าใส ผิวกระจ่างลง หน้าเนียนนุ่ม เพียง 2 สัปดาห์ บอกลาหน้าหมองคล้ำไปได้เลย ทำจากสารสกัดจากสาหร่ายธรรมชาติ

วิธีใช้: ทาบาง ๆ ให้ทั่วหน้า ก่อนนอนหลังบำรุง



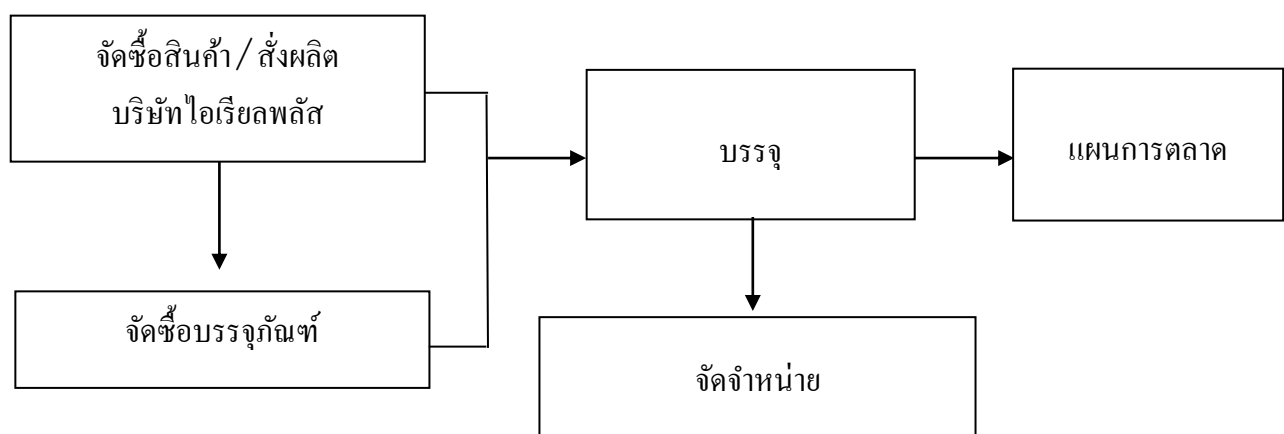
มุกชมพู Double White Absolute มุกชมพูหน้าแดง เป็นครีมที่ช่วยผลิตเซลล์ผิวที่ตายแล้วให้หลุดออก เผยผิวใหม่ขาวสดใสอมชมพู ดูอ่อนเยาว์อยู่เสมอ
 วิธีใช้: ทาบางบางให้ทั่วหน้า ก่อนนอนหลังบำรุง

ผลิตภัณฑ์ปกป้องผิว จากแสงแดด



กันแดดผิวใส (SunScreen Siliclone) ซิลิโคนชมพูมีส่วนผสมของรองพื้นอ่อนๆ ช่วยปกป้องผิวจากแสงแดด ปกปิดผิวได้อย่างเรียบเนียน เนื้อครีมบางเบาไม่เหนียวเหนอะหนะ กันแดดได้ถึง 50 เท่า
 Ingredient: Silicone Agents, Micronized Titanium, Dioxide, Zinc Oxide
 วิธีใช้: ทาช่วงเช้าหลังล้างหน้า

2.3 ขั้นตอน/กระบวนการดำเนินการ



- จัดซื้อผลิตภัณฑ์จากทางโรงงาน/สั่งผลิต
- จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ (แพคเกจ)

- บรรจุครีม
- แผนการตลาด
- การจัดจำหน่าย

1) จัดซื้อผลิตภัณฑ์/ส่งผลิต กับโรงงาน (บริษัทไอเรียล พลัส แห่งประเทศไทย จำกัด)



บริษัท ไอเรียล พลัส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้รับผลิตเครื่องสำอางและรับผลิตอาหารเสริมแบบครบวงจร (OEM,ODM) ให้กับแบรนด์ต่าง ๆ มากกว่า 2,000 ผลิตภัณฑ์ทั่วโลก ซึ่งบริหารงานโดย คุณพัชรพล สุทธิธรรม และท่านเภสัชกรธีรวุฒิ พงศ์เศรษฐไพศาล เพื่อสร้างฐานการผลิตเครื่องสำอางที่มีความเข้มข้น บนเนื้อที่ 12 ไร่ ที่มีกำลังการผลิต 5 ตันต่อวัน โดยใช้เทคโนโลยีทันสมัยล่าสุด know-how เยอรมันและญี่ปุ่น และสารสกัดธรรมชาติที่มีมาตรฐานและผ่านการวิจัยจากห้องแล็บของบริษัทชั้นนำทั่วโลก มีมาตรฐานการผลิตระดับสากล





โรงงานของ ไอเรียล พลัส นั้นเป็นโรงงานรับผลิตเครื่องสำอางและรับผลิตอาหารเสริมที่สร้างชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วโลกโดยมีระบบการบริหารที่มีมาตรฐาน GMP ASEAN COSMETICS ด้วยการออกแบบของโรงงานถูกต้องตามระบบ GMP (Good Manufacturing Practice) ที่มีการควบคุมคุณภาพที่มีมาตรฐานในกระบวนการผลิต การออกแบบอาคาร การควบคุมวัตถุดิบ การจัดเก็บ การขนส่ง การตรวจติดตาม การสับย้อนกลับกระบวนการ การเรียกคืนสินค้า ตลอดจนการตรวจติดตามผลของเครื่องสำอางที่ผลิต ความสะอาดและปลอดภัยของสถานที่และการควบคุมคุณภาพสินค้าผลิต

2) จัดซื้อบรรจุภัณฑ์จากโรงงานผู้ผลิต (บริษัทไอเรียส พลัส จำกัด)

ตัวอย่าง ประเภทของบรรจุภัณฑ์ที่ร้านแก้มใสใส นี้ ได้เตรียมและจัดซื้อเพื่อทำการแพคกิ้ง (Packing)

ประเภทขวด BOTTLE:



ประเภทหลอดโฟม FOAM:



ประเภทแบบแก้ว GLASS:



ประเภทพลาสติก JAR PLASTIC:



ประเภทอะคริลิค ACRYLIC:



3) ร้านแก้มใสใส นิ่ง ได้ทำการสั่งซื้อแพคเกจและให้ทางโรงงานบรรจุตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้



4) แผนการตลาดของร้านแก้มใสใส นิ่ง

- ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ร้านแก้มใสใส นิ่ง ได้ให้บริการให้คำปรึกษาและแนะนำสินค้าที่ผลิตออกสู่ตลาดและมีแนวโน้มในความต้องการและเหมาะสมกับสภาพผิวของกลุ่มเป้าหมาย

- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ร้านแก้มใสใส นิ่ง ได้ให้บริการให้คำปรึกษาและแนะนำช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

- ด้านช่องทางการสื่อสารทางการตลาด (Marketing Communication) ร้านแก้มใสใส นิ่ง ได้ให้บริการให้คำปรึกษาและแนะนำช่องทางการสื่อสารและโฆษณา ทำการตลาด ที่เหมาะสมและมีผลกับกลุ่มเป้าหมายทางบริษัทให้คำปรึกษาและข้อมูลเพื่อให้ลูกค้าสามารถนำไปพิจารณาในการตัดสินใจทำการตลาดต่อไป

5) ผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ขายตรงให้กับผู้บริโภค (Direct Sale to Consumers)

ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Sell through distributors)



ค้าส่ง (Wholesale)



ขายผ่านร้านแก้มใสใส นิ่ง (Directly from the Gamsaisai Shop)



ขายผ่านพนักงานขาย (Selling through salespeople)



การส่งเสริมการตลาด (Marketing Promotion)

แผ่นพับและบิวชัวร์ร้านแนบไปกับสินค้า



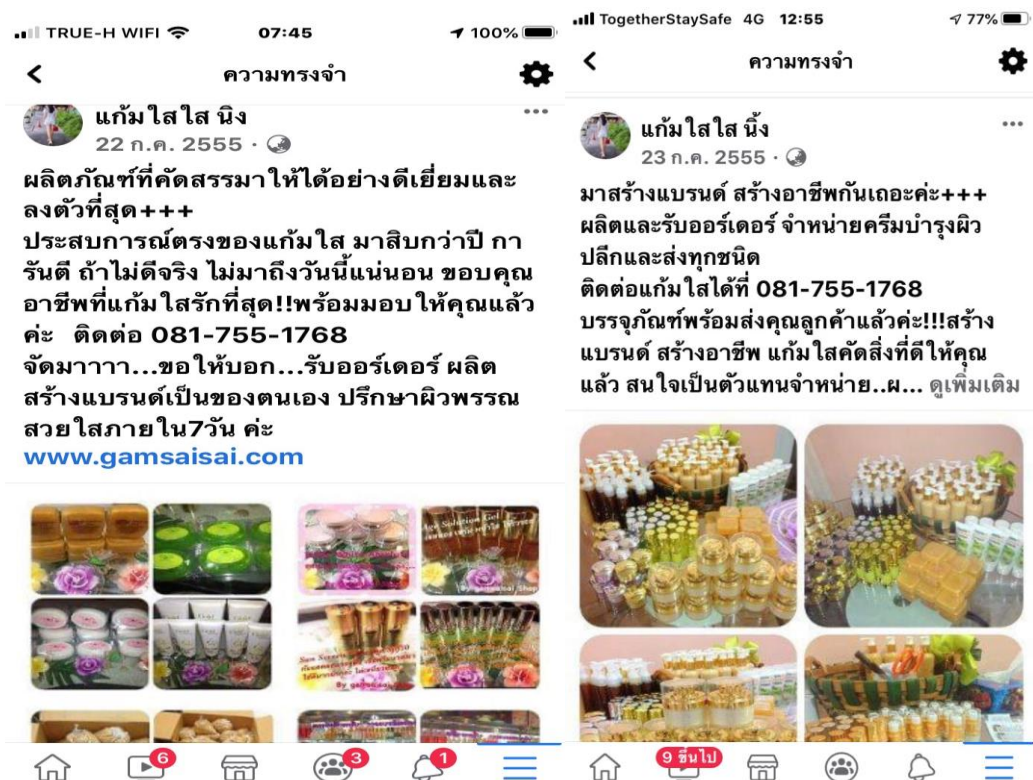
ใช้สื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ (Advertising and Public relations)



โปรโมชั่น (Promotion)



ผ่านสื่อออนไลน์ (Face Book)



เป็นแอมบาสเดอร์ให้กับร้านและสินค้าเราเอง (Ambassadors)



3. สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจมายเดียร์สกินแคร์ของร้านแก้มใสใส นิ่ง ที่ผู้วิจัยเลือกใช้การบริหารจัดการ มี ดังนี้

1. **สั่งผลิตสินค้ากับโรงงานผู้ผลิตที่ได้มาตรฐาน GMP** ผู้วิจัยได้สั่งผลิตเครื่องสำอางจากบริษัท ไอเรียลพลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับมาตรฐานจากกระทรวงอุตสาหกรรม โดยเราต้องมุ่งเน้นคุณภาพเป็นหลัก หัวใจหลักของธุรกิจร้านแก้มใสใส นิ่ง ก็คือผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ผ่านการตรวจสอบ มี อ.ย. เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจจากการใช้ผลิตภัณฑ์และเกิดความมั่นใจกับผลิตภัณฑ์ของเราซึ่งเป็นภาพลักษณ์ที่ดีของกิจการเป็นอันดับแรก ที่ต้องมุ่งเน้นเรื่อง คุณภาพ เป็นหลัก

2. **มีการจัดระบบการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ (Organize an efficient work system)** ทางร้านแก้มใสใส นิ่ง ได้มีการจัดระบบงานให้มีประสิทธิภาพ ในเรื่องสินค้า เช่น มีสต็อกให้พอกับการขาย มีบริษัทตัวแทนครีมเมื่อสินค้าขาดแคลน พนักงานขายก็ต้องมีความเป็นผู้เชี่ยวชาญ (Specialist) สามารถให้คำแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และการจัดส่งสินค้าต้องให้รวดเร็วถึงผู้รับให้ไวที่สุด

3. **ใช้หลักความคิดการจัดการแบบมนุษยสัมพันธ์ (Human Relation)** ร้านแก้มใสใส นิ่ง จะประสบความสำเร็จ แรงขับเคลื่อนที่ดีก็คือ ทรัพยากรมนุษย์ในองค์กรของเรานั่นเอง เราต้องมองความสำคัญของตัวบุคคล ร้านแก้มใสใส นิ่ง มุ่งให้พนักงานทำงานด้วยความสุข มีความเป็นกันเอง ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ จะก่อประสิทธิผลให้กับองค์กร เราต้องรักษาคนเก่งไว้ ต้องจัดการและควบคุมให้ได้ รวมถึงค่าตอบแทน ค่าคอมมิชชั่น รายได้ที่ทำให้ลูกน้องพึงพอใจ สิ่งเหล่านี้คือ ขวัญและกำลังใจคือสิ่งสำคัญที่ผู้วิจัยต้องตระหนักถึง

4. **สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (Customer Satisfaction)** ผู้วิจัยต้องตอบโจทย์ลูกค้าและสร้างความพึงพอใจ ด้วยการนำเสนอสิ่งใหม่ๆ พัฒนาสูตรครีมให้ทันยุคทันสมัยอยู่เสมอ ในด้านคุณภาพ ราคา และการบริการให้ลูกค้าประทับใจด้วยความจริงใจและแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้องชัดเจน ตรงไปตรงมา ต้องมีความจงรักภักดีกับลูกค้า สิ่งเหล่านี้เมื่อลูกค้าประทับใจในทุกบริการของเรา ก็จะเป็นลูกค้าประจำร้าน เป็นตัวสื่อสารสร้างกระบอกเสียงให้เราได้เป็นอย่างดี

5. **สร้างภาพลักษณ์กิจการร้านแก้มใสใส นิ่ง ให้โดดเด่น (Image)** ความรู้สึกนึกคิดของพนักงานในองค์กรที่มีต่อองค์กรและแสดงออกมาเป็นพฤติกรรม จึงมีคำว่าภาพลักษณ์ขององค์กร องค์กรนี้ดูมีความสามัคคี องค์กรนั้นดูเป็นมืออาชีพ ซึ่งแต่ละลักษณะองค์กรมีลักษณะแตกต่างกันไป การสร้างภาพลักษณ์ที่ได้มานั้น เป็นภาพสะท้อนมาจาก ความรู้สึกของพนักงานที่มีต่อองค์กรอย่างแท้จริง และยากกว่านั้นคือว่าเราไม่สามารถบังคับให้พนักงานทุกคนในองค์กร คิด และรู้สึก กับองค์กรได้เหมือนกัน แต่สำหรับตัวผู้วิจัยต้องสร้างภาวะการเป็นผู้นำด้วยใช้หลักคุณธรรมเข้ามาบริหาร เพื่อให้เกิดความศรัทธาในตัวเรา ไม่ว่าจะมีความเอื้ออาทร เพื่อแม่ เมตตา มีการให้อภัย สิ่งเหล่านี้จะกำหนดพฤติกรรมให้ออกมาทางบวก การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของร้าน แก้มใสใส นิ่ง อาทิ เช่น

- เน้นให้พนักงานบริการด้วยรอยยิ้ม (Service mind)
- วางตัวดี มีบุคลิกที่ดี มีการแนะนำที่ดี

- จัดสิ่งแวดล้อมให้น่าอยู่ สะอาด สวยงาม สร้างความประทับใจ
- มีความรักใคร่ สามัคคี ทำให้ทุกคนรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของกิจการ

6. **สร้างภาพลักษณ์ตราสินค้า (Brand Image Building)** ผู้วิจัยได้สร้างภาพลักษณ์สินค้า โดยให้ลูกค้าได้จดจำสินค้าและแบรนด์ My Dear Skin Care โดยสื่อถึง ความหมายและสโลแกนที่ว่า “ลูกค้าคือที่รักของเรา” นั่นคือสิ่งที่เราให้บริการด้วยใจ ใส่ใจ คุณภาพในตัวผลิตภัณฑ์ รวมถึงราคาที่ไม่แพง ใช้ได้ทุกกลุ่มทุกวัยทุกอาชีพลูกค้าจะจดจำ Branding เราไปนานๆ และเราจะตระหนักเสมอ “ลูกค้าคือพระเจ้า”

7. **สร้างผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า มีผลิตภัณฑ์ออกใหม่ทุกปี** ร้านแก้มใสใส นี้ได้เพิ่มสินค้าใหม่เข้ามาทุกปี ปัจจุบันมีสินค้าดูแลผิวพรรณด้านผิวหน้า ผิวตัว ผิวสว และได้นำสินค้าจำพวก อาหารเสริม สุขภาพทั่วไป สินค้าด้านการควบคุมน้ำหนักและความงาม มาจำหน่ายเพิ่ม ตัวที่นำเข้ามาล่าสุดคือ คอลลาเจน สูตรเสริมภูมิคุ้มกัน เพื่อให้ร้านได้ตอบโจทย์ลูกค้าด้านความงาม สุขภาพ อย่างครบครัน

8. **นำการพัฒนาทักษะการทำงานของพนักงานมาใช้ในร้านแก้มใสใส นี้ (Skill Improvement Quality Control)** การขายผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิว เป็นเรื่องของความละเอียดอ่อน พนักงานขายต้องมีความรู้และทักษะในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องรายละเอียดสินค้า สรรพคุณ ราคา และวิธีใช้ ต้องสามารถอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจอย่างถูกต้องดังนั้นทางผู้วิจัยต้องมีการอบรมพนักงานขายอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

9. **ต้องมองธุรกิจ ไปข้างหน้า (Hight road)** หลักและแนวคิดข้อนี้ผู้วิจัยขอหยิบยกมาจากบทเรียนของการเรียนสมัยปริญญาโทวิชาการดำเนินธุรกิจ ที่อาจารย์สอน ได้กล่าวไว้ว่า ในการทำธุรกิจเราต้องมองไปข้างหน้า อย่าหวังกำไรแค่วันนี้และพรุ่งนี้ เราควรมีความศรัทธาในตนเองและผู้อื่น ไม่ว่าจะลูกค้า คู่ค้า เราต้องทำธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา มีความซื่อสัตย์ให้แก่นัก อย่าหวังกำไรจนเกินไป จนขาดหลักด้านศีลธรรม เมื่อมีหลักการที่ดี มีความคิดที่ดี มีจรรยาบรรณในอาชีพที่ดี การมองไปข้างหน้าด้วยสิ่งที่ดีเหล่านี้ก็จะทำให้ธุรกิจเรารุ่งเรืองต่อไปในอนาคตที่มีแต่ความยั่งยืนและมั่นคง

3.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยเรื่องนี้

1) การทำธุรกิจต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ในด้านสินค้าและบริการของเรา คัดสรรสินค้าที่ดีที่มีคุณภาพ ผ่านการตรวจสอบ มี อย. มีมาตรฐาน GMP รองรับจากโรงงานผู้ผลิต เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ดูแลผิวพรรณ ดังนั้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญ ต้องสามารถดูแลผิวพรรณได้จริง ได้ผลจริง เมื่อลูกค้าใช้รู้สึกมั่นใจ ก็จะทำให้เกิดการซื้อซ้ำเอง ซึ่งผลิตภัณฑ์ของร้านแก้มใสใส นี้ มี อย. รับรองความปลอดภัย คนที่มาทำธุรกิจ ก็ต้องมีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ ต้องมีระบบออนไลน์ช่วยทำธุรกิจ และต้องดูแลสมาชิกและลูกค้า ด้วยความจริงใจทำการค้าแบบตรงไปตรงมาก็จะนำพาธุรกิจไปสู่ความสำเร็จและก่อให้เกิดประสิทธิผลให้กับองค์กร

2) สร้างแรงจูงใจและขวัญกำลังใจให้กับพนักงานขาย เพราะพนักงานคือตัวขับเคลื่อนสินค้าไปสู่ผู้บริโภค ซึ่งผลลัพธ์ คือยอดขายของร้านนั่นเอง

3) คิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพที่ดีอย่างสม่ำเสมอ และผลิตสูตรใหม่ใหม่ให้ทันกับกระแสของตลาด และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความต้องการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา

3.3 แผนงานต่อยอดในอนาคต

มีการตั้งเป้าจะขยาย ร้านแก้มใสใส ซ้อป อีกหนึ่งสาขา ในปี 2564 ภายใต้แบรนด์ My Dear Skin Care ที่จังหวัดลพบุรี (บ้านเกิด) โดยร้านจะมีผลิตภัณฑ์กลุ่มบำรุงผิวหน้า กลุ่มบำรุงผิวกาย กลุ่มocosmetics และกลุ่มอาหารเสริม เป็นศูนย์รวมความงามและสุขภาพแบบว่าครบวงจร

3.4 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน ผู้วิจัยใช้หลักคุณธรรมในการบริหารธุรกิจมีดังต่อไปนี้

1. ผู้วิจัยใช้หลักความถูกต้องและมีคุณธรรม บริหารงานด้วยความถูกต้องและมีคุณธรรม ไม่เอาเปรียบผู้อื่น พร้อมจะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีจิตใจที่โอบอ้อมอารี เอื้อเฟื้อ เกื้อกูลซึ่งกัน สร้างค่านิยมที่ดีงาม ให้ผู้ปฏิบัติงานในองค์กรหรือ มีความซื่อสัตย์สุจริต ความเสียสละ ความอดทนขยันหมั่นเพียร ความมีระเบียบวินัย
2. ผู้วิจัยใช้หลักประพฤติชอบ ประพฤติดีในทางที่ถูกต้อง ประกอบธุรกิจที่สุจริต ย่อมอยู่คงทน และมีความยั่งยืน
3. ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารด้วยความมีเมตตาให้กับผู้ใต้บังคับบัญชา ให้ความกรุณาเอื้ออาทรต่อกัน
4. อุเบกขา(วางใจเป็นกลาง) ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารงานในองค์กร ด้วยวิธีการที่วางตัวและวางใจเป็นกลางไม่เอนเอียง มีความยุติธรรมในการบริหารงาน การสั่งการ และการมอบหมายงาน ให้กับทีมงาน โดยการยึดหลัก อุเบกขา มาอย่างสม่ำเสมอตั้งแต่เริ่มเข้ามาบริหารงานจนถึงปัจจุบัน
5. หลักอิทธิบาท 4 ในการทำงาน คือ ผู้วิจัยมีใจรัก ศรัทธาและเชื่อมั่นต่อสิ่งที่ทำ ทำงานด้วยความเพียร ความมุ่งมั่นทุ่มเท ขยันทำงานด้วยความพยายาม อดทน และมีใจที่จดจ่อและรับผิดชอบ ตั้งใจทำงานด้วยความฝึกฝน เอาใจใส่เสมอ ทุกกิจกรรม จะมีการทบทวนในสิ่งที่ได้คิดได้ทำมา มีความรู้ความสามารถในสิ่งที่ทำ ทำด้วยความพิจารณา หมั่นตรวจสอบ มีการวางแผน วัดผล ตลอดจนหาวิธีแก้ไขปรับปรุง
6. หลักประสิทธิภาพและประสิทธิผล ผู้วิจัย เน้นการทำงานที่มีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นด้านการจัดกระบวนการทำงาน การจัดองค์กร การจัดสรรบุคลากร และมีการใช้ทรัพยากรต่างๆ อย่างคุ้มค่าและเหมาะสม ให้ผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจ และกระตุ้นการพัฒนาบุคลากร ด้วยการจัดอบรมต่างๆ การแบ่งปันประสบการณ์

บรรณานุกรม

- จักรรินทร์ แก้วชื่น. 3/8/2557. โครงการเรื่อง “เทียนหอมตะไคร้ไฉ่ยุง”. นครศรีธรรมราช : โรงเรียนจรัสพิชกร. เด็กดี. (2557). การสกัดน้ำมันหอมระเหยจากตะไคร้หอม.
- น้ำมะกอก (ต้นมะกอก น้ำมันมะกอก ผลมะกอก ศิลปโภชนา/2541).มาดริด:อินเตอร์เนชั่นแนลโอลิฟ ออยเคาน์ซิล.

“Beauty Tip” การดูแลผิวหน้าในแต่ละวัย. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://www.ktd1950.com> [สืบค้นเมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2560].

21 พ.ย. 2560 - ในฤดูหนาวอุณหภูมิจะลดลงซึ่งส่งผลให้ความชื้นในอากาศลดลงด้วย ... ความชุ่มชื้นผิวแห้งตึง ทางออกที่ดีเพื่อป้องกันการเกิดผิวแห้งจึงควรหลีกเลี่ยงการอาบน้ำ ... การสูญเสียความชุ่มชื้นของผิวหนังในห้องแอร์ อาทิ สถานที่ทำงาน ห้องนอน ... เพียงแค่นำมาซโลมและนวดลงบนผิวหนัง จะช่วยทำให้ผิวหนังมีความชุ่มชื้นนุ่มนวลขึ้น เพราะน้ำมันมะพร้าว

14 พ.ย. 2557 - ส่วนประกอบสำคัญในการทำครีมบำรุงผิวในสมัยโบราณนั้น ประกอบด้วย ส่วนประกอบหลัก ๆ 2 อย่าง คือน้ำมันหอม ... ข้อควรระวังของครีมบำรุงผิวที่คุณอาจไม่รู้ ...

Model of Construction Management of Inter ling tawi plus Company Limited

รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจก่อสร้าง ของบริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด

Dr.PRASERT CHAROENKITVISAVA

ดร.ประเสริฐ เจริญกิจวิศวก์

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This dissertation is to present The form of quality management in the construction of Interlink Twi Plus Co., Ltd., the case study of Interlink Twi Plus Co., Ltd., the principles of business administration directly from the actors who focus on management. The creation of a convenient and rapid working system; creating relationships with people in the organization Which has always been a key to business operations The Successful Construction Business Model of Interlink Bis Plus Company Limited, in the past, shows that the management style is as follows 1) Selected personnel with knowledge And work experience. 2) Plan construction to be in line with the actual work. As well as managing the operation time according to the plan. 3) Jeera made a written agreement with neighboring areas For smooth operation. 4) Sub-level meeting for supervisors Before work every day In order to plan and clarify the work the next day. 5) Training for skill development for quality. 6) Plan for material procurement. In accordance with the work according to the construction plan 7) Issue measures to enhance the safety of construction work. 8) Plan to manage the cash flow in the company in order to maintain liquidity in the management. 9) Management of construction contract lawfulness

Key Word : Construction Management

บทคัดย่อ

งานดุษฎีนิพนธ์นี้เพื่อนำเสนอ รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจก่อสร้างของบริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด อย่างมีคุณภาพ กรณีศึกษาของ บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด หลักการบริหารธุรกิจโดยตรงจาก ผู้วิจักษ์ณ์ ที่มุ่งเน้นการบริหารจัดการเป็นหลัก การสร้างระบบการทำงานให้ สะดวก รวดเร็ว การสร้างสัมพันธ์กับคนในองค์กร ซึ่งเป็นหลักสำคัญในการดำเนินธุรกิจตลอดมา รูปแบบของ ความสำเร็จการบริหารธุรกิจก่อสร้างที่ประสบความสำเร็จของ บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด ที่ผ่านมาผู้ วิจักษ์ณ์พบว่ามีรูปแบบในการบริหาร ดังนี้ 1) คัดสรรบุคลากรที่มีความรู้ และประสบการณ์ในการทำงาน 2)

วางแผนงานก่อสร้างให้สอดคล้องกับการปฏิบัติงานได้จริง พร้อมทั้งบริหารเวลาการปฏิบัติงานให้ตรงตามแผนงานที่วางไว้ 3) เราทำข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรกับพื้นที่ข้างเคียง เพื่อความราบรื่นในการปฏิบัติงาน 4) ประชุมย่อยระดับหัวหน้างาน ก่อนเลิกงานทุกวัน เพื่อวางแผนและชี้แจงการทำงานในวันถัดไป 5) ฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานให้มีคุณภาพ 6) วางแผนจัดซื้อวัสดุ ให้สอดคล้องกับการทำงานตามแผนงานก่อสร้าง 7) ออกมาตรการเสริมสร้างความปลอดภัยในการปฏิบัติงานก่อสร้าง 8) วางแผนจัดการกระแสเงินสด (Cash Flow) ในบริษัท เพื่อคงสภาพคล่องในการบริหารงาน 9) บริหารนิติกรรมสัญญางานก่อสร้างให้รัดกุม

คำสำคัญ : การบริหารงาน , ธุรกิจก่อสร้าง

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานที่มีลักษณะพิเศษต่างจากธุรกิจการผลิตหรือธุรกิจซื้อขายไปเนื่องจากมีการดำเนินการแยกเป็นโครงการต่างๆ โดยต้องมีกระบวนการในการประมาณการกิจกรรมของงานก่อสร้าง มีกำหนดระยะเวลาในการดำเนินการที่ต้องสอดคล้องกับงานก่อสร้างหลัก มีการประเมินต้นทุนค่าวัสดุและค่าแรงงาน มีการจัดซื้อเสนอราคาเพื่อแข่งขันในการรับงาน เมื่อได้รับงานแล้วนอกจากการดำเนินงานตามแผนงาน จะต้องมีการเบิกจ่ายเงินเป็นงวดหรือเบิกตามผลงานของแต่ละเดือนมีกฎข้อบังคับต่าง ๆ ตามแต่สถานที่ๆ เข้าปฏิบัติงานได้กำหนด ทั้งนี้ธุรกิจรับเหมายังมีความเกี่ยวข้องกับคน วัสดุ เครื่องจักรและค่าใช้จ่ายจำนวนมาก (ประกอบ บำรุงผล, 2528)

ปัจจุบันความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีสูงขึ้น จึงมีนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อนำมาใช้พัฒนาในส่วนของงานก่อสร้างมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง การก่อสร้างแต่ละโครงการ ผู้รับเหมาก่อสร้างย่อมต้องมียอดความรู้ต่างๆ หลายด้าน และองค์ความรู้ที่นับว่าจำเป็นได้แก่ เทคโนโลยีของการก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับวิธีและขั้นตอนของการก่อสร้าง เพราะสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่จะช่วยปรับเปลี่ยนสิ่งที่สถาปนิกหรือวิศวกรเขียนแบบและรายการก่อสร้าง จนกลายมาเป็นสิ่งปลูกสร้างขึ้นอย่างสมบูรณ์แบบต่อไป ดังนั้น นับว่าจำเป็นอย่างมากที่ทางผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับด้านเทคโนโลยีในการก่อสร้างต่างๆ อย่างครบวงจร (ทิพย์อนงค์ เจริญสถานวงศ์, 2557)

เนื่องจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่แตกต่างจากธุรกิจอื่น ๆ และต้องใช้ความรับผิดชอบสูงมาก คือ เป็นงานที่ทำในทุกสภาพอากาศ ทุกสภาพพื้นที่ทั้งกลางวันและกลางคืนภายใต้เงื่อนไขที่วางไว้ แผนของการปฏิบัติงานสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาตามตัวแปรที่ไม่แน่นอน เช่น ขาดบุคลากร สภาพดินฟ้าอากาศ วัสดุอุปกรณ์ สภาพพื้นที่ เป็นต้น ผู้บริหารงานก่อสร้างจึงต้องมีความสามารถในการบริหารจัดการ ทั้งบริหารคนบริหารเวลา เลือกวัสดุก่อสร้าง ควบคุมหน้างาน ประสานงานกับผู้ว่าจ้าง บริหารต้นทุนก่อสร้าง เพราะถ้ามีสิ่งที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้นจะส่งผลกระทบเป็นระบบลูกโซ่ตามๆ กัน จนถึงขั้นล้มละลายได้ (รศ.ประเสริฐ ดำรงชัย, 2552)

ผู้วิจัยได้ทำงานด้านการก่อสร้างกับคุณพ่อที่รับเหมาก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรรอยู่หลายปี ได้เห็นอะไรหลาย ๆ อย่าง จากการบริหารงานของคุณพ่อ เกี่ยวกับการก่อสร้างเป็นหลัก ผู้วิจัยได้เรียนรู้ถึงหลักการบริหารจัดการของคุณพ่อมาอย่างต่อเนื่อง และมีความสนใจที่อยากจะเป็นผู้บริหารกิจการใดกิจการหนึ่งก็ได้ ที่เป็นธุรกิจของเราเอง เป็นนายของตัวเอง เลยมีความคิดว่าธุรกิจก่อสร้างอย่างคุณพ่อ จะเป็นทางเลือกที่ดีในการทำกิจการ เพราะงานก่อสร้างการตลาดจะเปิดกว้างมากกว่ากิจการอื่นๆ กลุ่มลูกค้ามีมากทุกที่ ต้องมีการก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นอาคารบ้านเรือน ที่พักอาศัย ที่เติบโตขึ้นเรื่อย ๆ เป็นเงาตามตัว มีแต่จะมากขึ้นเรื่อย ๆ และธุรกิจก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ทำเงินทองได้เป็นกอบเป็นกำ สร้างความร่ำรวยได้เร็วกว่าอาชีพอื่น จากประสบการณ์การที่ช่วยคุณพ่อทำงานด้านการก่อสร้างอยู่หลายปี ผู้วิจัยได้แนวทางในการทำธุรกิจ จึงเริ่มทำกิจการรับเหมาก่อสร้างในปี 2537 และจัดตั้ง บริษัท อุดมกิจวิศวะ จำกัด ในปี 2553 และเปลี่ยนมาเป็น บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด ในปัจจุบัน

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทขององค์กร/ สถานการณ์ในปัจจุบัน

ผู้วิจัย เริ่มทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างตั้งแต่ปี 2537 ในรูปแบบบุคคลธรรมดา และเปลี่ยนมาเป็นรูปแบบนิติบุคคลโดยจัดตั้งบริษัท อุดมกิจวิศวะ จำกัด ขึ้นเมื่อ 16 มิถุนายน 2553 ปัจจุบันเปลี่ยนมาเป็นบริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด โดยจดทะเบียนเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2562 ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจออกแบบรับเหมาก่อสร้างอาคาร ปรับปรุงอาคารสำนักงาน และมีประสบการณ์ ด้านงานก่อสร้างเป็นระยะเวลากว่า 30 ปี

ข้อมูลที่ตั้ง

บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด

ตั้งอยู่เลขที่ 2/376 หมู่ 2 หมู่บ้านศุภลัญญ์ ตำบลคลองสี่

อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120

หมายเลขโทรศัพท์ 02-040-5254, 086-351-8483

ภาพที่ 2.1.1 แผนที่ตั้ง บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด



ผังองค์กร



2.2 การเริ่มต้น และสถานการณ์ในปัจจุบัน

บริษัท อุดมกิจวิศว์ จำกัด จดทะเบียนเมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2553 ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท ภายหลังเปลี่ยนดำเนินธุรกิจนาม บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวีส จำกัด จดทะเบียนเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2562 ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบกิจการ ออกแบบรับเหมาก่อสร้างอาคาร อาคารพาณิชย์ อาคารที่พักอาศัย อาคารสำนักงาน โรงงาน โกดังคลังสินค้าและอาคารอื่นๆ

บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวีส จำกัด มีสำนักงานอยู่ที่ 2/376 ม.2 หมู่บ้านศุภลัยบุรี ต.คลองสี่ อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี โดยมี นายประเสริฐ น้อยสุทธิ เป็นกรรมการผู้จัดการ

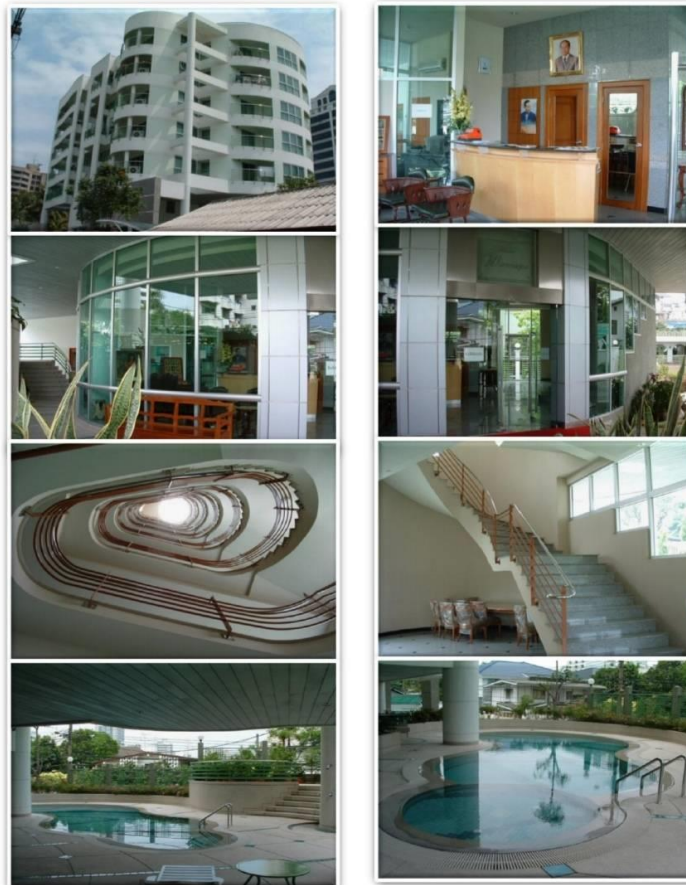
ประเภทธุรกิจ ของ บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวีส จำกัด

- | | |
|------------------------------|-----------------------------|
| - งานก่อสร้างอาคาร | - งานระบบไฟฟ้า |
| - งานสถาปัตยกรรม | - งานระบบประปา |
| - งานติดตั้งกระจก-อลูมิเนียม | - งานกันซึม |
| - งานสี | - งานเฟอร์นิเจอร์ |
| | - งานปรับปรุงต่อเติมทุกชนิด |





ภาพที่ 2.2.4 ประชุมย่อยวางแผนงานก่อสร้าง และ ตรวจสอบโครงการก่อสร้าง
ผลงานที่ผ่านมา ของ บริษัท อุดมกิจวิศวก จำกัด



ภาพที่ 2.2.5 โครงการบ้านวรรณภา



ภาพที่ 2.2.6 โครงการบ้านพักอาศัยชั้นเดียว แพทย์หญิงปิยะรัตน์ รัตนวานิช



ภาพที่ 2.2.7 โครงการบ้านพักอาศัย 2 ชั้น เจ้าของโครงการ คุณฉวีรัตน์ ติรอด



ภาพที่ 2.2.8 โครงการบ้านพักอาศัย 2 ชั้น เจ้าของโครงการ หมู่บ้านศุภาลัยบุรี



ภาพที่ 2.2.9 โครงการบ้านพักอาศัย 2 ชั้น เจ้าของโครงการ หมู่บ้าน โรยลวิลล์ล่า



ภาพที่ 2.2.10 โครงการ บ้านสวน ช.อมรพันธุ์ สวนสยาม



ภาพที่ 2.2.11 โครงการ
โรงเรียนอนุบาล ประชาราษฎร์



ภาพที่ 2.2.12 โครงการ ส.สมบูรณ์เพลส



ภาพที่ 2.2.13 อาคารโพธิ์วิจิตร บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด



ภาพที่ 2.2.14 โครงการบ้านพักอาศัย 2 ชั้น
ของ ดร.ณสพน โพธิ์วิจิตร

กระบวนการว่าจ้างและการดำเนินการก่อสร้าง

1. ฝ่ายผู้ว่าจ้างส่งหนังสือเชิญเข้าร่วมเสนอราคางานก่อสร้าง เมื่อมีโครงการสร้างใดๆก็ตาม ทางผู้บริหารโครงการ (Consultant) ซึ่งเป็นตัวแทนของผู้ว่าจ้าง(Owner)ที่ผู้ว่าจ้างมาเป็นที่ปรึกษา(Consultant)โครงการ จะส่งหนังสือเชิญเข้าร่วมเสนอราคางานก่อสร้างและชี้แจงขอบเขตงานทางอีเมลมายังบริษัทรับเหมาก่อสร้างต่างๆ เพื่อคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณสมบัติตามข้อกำหนดของเจ้าของงาน

2. การตอบรับเข้าร่วมเสนอราคางานก่อสร้าง ผู้วิจักษ์ณ์ในนามบริษัท อินเทอร์เน็ต ทวิพลัส จำกัด เมื่อได้รับหนังสือเชิญชวนเข้าร่วมเสนอราคางานก่อสร้าง หากเป็นงานก่อสร้างที่ตรงตามความพร้อมและความสามารถของผู้วิจักษ์ณ์ ผู้วิจักษ์ณ์ก็จะทำการตอบรับเข้าร่วมการเสนอราคางานก่อสร้างโครงการนั้นๆ หลังจากนั้นทางฝ่ายผู้ว่าจ้าง จะทำการนัดชี้แจงขอบเขตงานและดูสถานที่ก่อสร้างจริง พร้อมทั้งมอบแบบก่อสร้าง , TOR และรายการ BOQ ให้กับฝ่ายผู้รับเหมาเพื่อทำการประมาณราคาและเสนอราคางานก่อสร้างต่อไป โดยฝ่ายเจ้าของงานจะกำหนดระยะเวลายื่นของเสนอราคางานก่อสร้าง

3. เสนอราคางานก่อสร้าง ผู้วิจักษ์ณ์ ทำการประมาณราคางานก่อสร้างทั้งหมดตามรายการ BOQ ที่ได้รับมา เมื่อเสร็จแล้วทำการใส่ซองปิดผนึกให้เรียบร้อย แล้วนำส่งผู้ว่าจ้าง ตามวันและเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดมา เมื่อถึงเวลาผู้ว่าจ้างจะทำการเปิดซองประมูลงาน และแจ้งผลการเสนอราคางานก่อสร้างทาง Email หากมีผู้รับเหมาที่เสนอราคาใกล้เคียงกัน ทางฝ่ายผู้ว่าจ้างจะนัดเจรจา และขอให้เสนอราคาปรับลดอีกครั้ง เพื่อคัดสรรผู้รับเหมาตรงตามคุณสมบัติที่ต้องการมากที่สุด

4. การทำสัญญางานก่อสร้าง เมื่อผู้วิจักษ์ณ์ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการก่อสร้างนั้นๆขั้นตอนต่อไปทางผู้ว่าจ้างจะเรียกประชุม เพื่อสรุปแผนงาน พร้อมชี้แจงการทำงานตามขั้นตอนที่ผู้ว่าจ้างต้องการให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด จากนั้นทางผู้ว่าจ้างทำหนังสือยืนยันการจ้าง และจะนัดวันร่างสัญญาก่อสร้างร่วมกัน พร้อมทั้งนัดวันทำสัญญาก่อสร้าง ซึ่งทำสัญญาก่อสร้างรายละเอียดในสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างจะมีดังนี้

4.1 วันที่และสถานที่ทำสัญญา เพื่อระบุให้ทราบว่าสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่เท่าไรและมีอายุสัญญากี่ปี

4.2 ข้อมูลส่วนบุคคลคู่สัญญา ระหว่างผู้ว่าจ้าง (เจ้าของบ้าน) และผู้รับจ้าง(ผู้รับเหมาก่อสร้าง) ไม่ว่าจะเป็นชื่อ ที่อยู่ หน่วยงาน และข้อมูลอื่น ๆ ที่สามารถยืนยันตัวตนและตรวจสอบได้

4.3 ขอบเขตและลักษณะของงานที่รับผิดชอบ ผู้ว่าจ้างตกลงว่าจ้างผู้รับจ้างทำการก่อสร้างบ้านแบบไหนระบุลงในสัญญาให้ชัดเจนไม่ว่าจะเป็นลักษณะของแบบบ้าน,สถานที่ ที่ทำการก่อสร้าง

4.4 ราคา และรายละเอียดการจ่ายงวดงาน

- ค่าจ้างเหมาจ่ายทั้งหมด
- จ่ายชำระก่อนการเริ่มดำเนินการที่เปอร์เซ็นต์
- แบ่งงวดงานออกเป็นกี่งวดงาน มีรายละเอียดอะไรบ้าง
- จ่ายชำระเงินงวดงานแต่ละงวดงานกี่เปอร์เซ็นต์

4.5 ระยะเวลาของสัญญา ตั้งแต่เริ่มดำเนินการก่อสร้าง จนดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ ใช้ระยะเวลาการก่อสร้างโดยประมาณกี่เดือน

4.6 หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้ว่าจ้าง (เจ้าของบ้าน) ควรมีรายละเอียดกำกับไว้อย่างชัดเจนในสัญญาว่าจ้าง เช่น

- สิทธิ์ในการปรับเปลี่ยนแก้ไขเพิ่มเติมหรือปรับลดรายการและแบบ

ก่อสร้างเดิม หรือปรับเปลี่ยนวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างภายในระยะเวลาที่กำหนดที่ตกลงกันไว้ โดยไม่ต้องยกเลิกสัญญาว่าจ้าง แต่ควรทำการตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรและมีความตกลงยินยอมกันทั้ง 2 ฝ่าย หากการเปลี่ยนแปลงวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างจนกระทบกับความแข็งแรงและมาตรฐานของโครงสร้างตามแบบแปลนเดิม ผู้รับจ้าง (ผู้รับเหมาก่อสร้าง) มีสิทธิ์ที่จะปฏิเสธ

- ผู้ว่าจ้างมีสิทธิ์สั่งหยุดงาน หากเห็นว่ามี การดำเนินการไม่ถูกต้องตามแบบแปลน หรือมีสิทธิระงับและไม่จ่ายค่าแรงงานในส่วนดังกล่าว หากผู้รับเหมาไม่ทำการแก้ไขหรือซ่อมแซมในส่วนที่เสียหายที่ไม่เป็นไปตามที่แจ้งให้แก้ไข

- ทำการตรวจรับงานแต่ละงวดงาน

4.7 หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้รับจ้าง (ผู้รับเหมาก่อสร้าง)

- ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการก่อสร้างให้ถูกต้องและแล้วเสร็จตามสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างในระยะเวลาที่กำหนด

- ผู้รับจ้างสามารถโอนงานให้ผู้อื่นได้ แต่ยังคงเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดตามระบุในสัญญา

- หากมีการเพิ่มเติมหรือลดงานส่วนใดส่วนหนึ่งที่ไม่เป็นไปตามแบบผู้รับจ้างจะต้องทำเอกสารเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งให้ผู้ว่าจ้างรับทราบ

- ผู้รับจ้างจะต้องทำการยินยอมให้ตัวแทนของเจ้าของบ้าน หรือ เจ้าของบ้าน ทำการตรวจสอบวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง สถานที่ และขั้นตอนในการก่อสร้าง เพื่อตรวจประเมินผลงานตรงตามแบบแปลนและ BOQ หรือไม่ หากพบว่าวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างไม่เป็นไปตามที่กำหนดในสัญญา ตัวแทนหรือเจ้าของบ้านมีสิทธิ์ที่จะระงับการดำเนินการก่อสร้างและปฏิเสธวัสดุที่ไม่ตรงตามรายละเอียดบัญชีก่อสร้างที่ระบุในสัญญาว่าจ้างได้ทันที

4.8 เครื่องมือ วัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง จะได้มีคุณภาพเหมาะสมกับลักษณะงาน ควรมีเอกสารรายการระบุแนบท้ายเอกสาร เพื่อใช้ในการตรวจสอบ

4.9 การประกันคุณภาพผลงานหลังจากการรับส่งมอบงาน โดยระยะเวลาประกันงานขึ้นอยู่กับประเภทงานและการเจรจา โดยส่วนใหญ่อยู่ที่ 1-2 ปี ซึ่งหากเกิดความเสียหายเกิดขึ้นกับตัวบ้านในระยะเวลาเอาประกัน ไม่ว่าจะเป็นหลังคารั่ว บ้านมีรอยแตกร้าว หรือสาเหตุอื่นใดที่ไม่เกี่ยวข้องกับภัยธรรมชาติ ผู้รับจ้างตกลงทำการแก้ไข ซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานดังเดิม

- ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของบ้านทำการต่อเติมบ้านจนผิดหลักทางวิศวกรรม เป็นเหตุให้ตัวบ้านเกิดการชำรุดเสียหาย จะถือว่า “การประกันคุณภาพงาน” สิ้นสุดลงทันที

4.10 การยกเลิกสัญญาว่าจ้างและสิทธิในการเรียกร้องค่าเสียหาย ควรทำการระบุให้ชัดเจน หากมีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดทำผิดเงื่อนไข จนเกิดความเสียหาย ดังนั้นจึงต้องทำการระบุรายละเอียดเงื่อนไขเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งให้รับทราบและยินยอมรับผิดชอบหากเกิดกรณีดังกล่าว

4.11 การลงนามตกลงเซ็นสัญญาจ้างรับเหมาก่อสร้าง จะประกอบไปด้วย

- ผู้ว่าจ้าง (เจ้าของบ้าน)

- ผู้รับจ้าง (ผู้รับเหมาก่อสร้าง)

- พยาน 1

- พยาน 2

5. **ทำหนังสือค้ำประกัน การปฏิบัติตามสัญญา** เพื่อใช้เป็นหลักประกันสำหรับความเสียหายหรือข้อผิดพลาดของงานที่อาจเกิดขึ้นภายหลัง โดยเฉพาะโครงการที่มีมูลค่าการจ่ายเงินค่าจ้างเป็นงวด ผู้ว่าจ้างจะหักเงินไว้ส่วนหนึ่ง เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับความเสียหายหรือข้อผิดพลาด แต่หากผู้ประกอบการ (ผู้รับจ้าง) ต้องการรับเงินค่าจ้างเต็มจำนวน ผู้ประกอบการ (ผู้รับจ้าง) ต้องวางหลักประกันสำหรับเงินจำนวนดังกล่าวไว้ต่อผู้ว่าจ้าง

6. **ดำเนินการก่อสร้างปฏิบัติตามสัญญา** ในการดำเนินการก่อสร้างทุกๆ โครงการ ทางผู้วิจักษ์จะเริ่มต้นด้วยการวางแผนงานก่อสร้าง การวางแผนงานก่อสร้างมีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะทำให้การบริหารงานก่อสร้างให้บรรลุเป้าหมาย การวางแผนและควบคุมโครงการที่ดี จะช่วยให้การดำเนินโครงการ เป็นไปอย่างมีระเบียบ ช่วยให้การจัดทรัพยากร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถรู้เหตุขัดข้องที่เกิดขึ้นและการแก้ไขปัญหาต่างๆ และช่วยให้บริหารโครงการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญา

7. **ส่งมอบผลงานเบิกเงินตามงวดงานในสัญญา** เมื่อทางผู้วิจักษ์ ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จตามปริมาณงานที่ระบุไว้ในสัญญาแต่ละงวด จึงทำการส่งผลงานและ Payment แก่ตัวแทนฝ่ายเจ้าของงาน เพื่อเบิกค่างวดงานตามสัญญา เมื่อฝ่ายเจ้าของงานตรวจสอบผลงานครบถ้วนแล้ว จึงทำการชำระเงินปริมาณงานที่ระบุไว้ในสัญญาในงวดนั้นๆ โดยมีการหักเงินประกันผลงานแต่ละงวดไว้ตามที่ระบุในสัญญา

8. **ส่งมอบผลงานที่แล้วเสร็จตามสัญญา** การส่งมอบงานงวดสุดท้ายนับเป็นงานที่สำคัญ ซึ่งฝ่ายตัวแทนเจ้าของงานจะต้องใช้ความละเอียดรอบคอบ และตรวจรับงานนานกว่าทุกงวด ไม่เพียงแต่จะตรวจสอบความครบถ้วนของงานสัญญา แต่จะต้องตรวจความประณีตเรียบร้อยและความสะอาด รวมทั้งจะต้องตรวจสอบและทดสอบการทำงานของระบบประกอบอาคารทุกระบบก่อนเริ่มใช้งานจริงไม่ว่าจะเป็น ระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาล ระบบปรับอากาศ และระบบอื่นๆ การตรวจสอบระบบนี้ เพื่อให้แน่ใจว่าไม่มีข้อบกพร่องในระบบดังกล่าว ที่จะส่งผลเสียหายให้กับอาคารได้ หากมีข้อบกพร่อง ทางฝ่ายผู้รับเหมาต้องทำการแก้ไขให้สมบูรณ์ เมื่อเจ้าของงานและผู้ตรวจงานได้ทำการตรวจรับงานที่แก้ไขเรียบร้อยแล้ว ก็จะออกหนังสือรับรองการส่งมอบงานงวดสุดท้ายให้ และทำการส่งมอบงานและชำระค่าก่อสร้างงวดสุดท้ายแก่ฝ่ายผู้รับเหมา และหักเงินประกันผลงานไว้ตามที่ระบุไว้ในสัญญาหนังสือค้ำประกันผลงาน

9. **การรับประกันผลงานตามระยะเวลาการประกันผลงานตามสัญญา** หลังจากการส่งมอบผลงานงวดสุดท้ายแล้ว ผู้รับเหมายังไม่หมดความรับผิดชอบ ต้องดูแลแก้ไขหากอาคารที่ก่อสร้างไปแล้วนั้นเกิดการชำรุด อันเนื่องมาจากความบกพร่องของการก่อสร้าง และวัสดุอุปกรณ์ที่เสื่อมคุณภาพ โดยต้องทำการซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน ซึ่งความรับผิดชอบนี้มีระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา เมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันผลงานแล้ว ทางฝ่ายเจ้าของงานต้องจ่ายเงินประกันผลงานที่หักไว้แก่ผู้รับเหมา

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 ปัจจัยความสำเร็จการบริหารจัดการธุรกิจก่อสร้างของบริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด ที่ผู้วิจัยบริหารงานมีปัจจัยความสำเร็จดังนี้

1. **วางแผนงานก่อสร้างให้เหมาะสม** การวางแผนงานในโครงการก่อสร้างนับเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญมากที่สุด ซึ่งความสำเร็จของการบริหารโครงการก่อสร้าง อยู่ที่การใช้ทรัพยากรด้านต่างๆ ที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอันจะส่งผลต่อต้นทุนค่าก่อสร้างของโครงการ และมีผลกำไรจากการบริหารโครงการ โดยทรัพยากรหลักของโครงการก่อสร้างประกอบด้วย เวลา ต้นทุน วัสดุ แรงงาน และเครื่องจักร

2. **วางแผนการจัดหาแรงงานก่อสร้างและช่างฝีมือแรงงาน** ปัจจุบันต้องยอมรับว่าการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างเป็นอีกปัญหาที่ผู้รับเหมาต้องเผชิญอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้รับเหมาส่วนใหญ่ต้องใช้แรงงานต่างด้าว แต่สิ่งที่ตามมาคือ ปัญหาแรงงานด้อยฝีมือ จากปัญหานี้ผู้วิจัยจึงวางแผนการจัดหาแรงงานโดยใช้บริการจัดหาแรงงานก่อสร้างต่างชาติตามบันทึกข้อตกลงจ้างแรงงาน MOU ซึ่งสามารถระบุความต้องการคุณภาพฝีมือแรงงานเบื้องต้นได้ เมื่อรับแรงงานเหล่านี้เข้ามาทำงาน ทางผู้วิจัยยังมีมาตรการจัดโครงการพัฒนาฝึกอบรมฝีมือแรงงานขึ้นในไซต์งาน โดยการให้หัวหน้าช่างที่ชำนาญงานด้านต่างๆ สอนงานบุคลากรระดับแรงงาน และมีการประเมินผลงาน หากแรงงานคนใดผ่านการประเมินก็จะได้รับค่าแรงงานขึ้น ซึ่งมาตรการนี้จะเป็นแรงจูงใจให้แรงงานก่อสร้างทุกคนมีความตั้งใจที่จะพัฒนาฝีมือของตนเองให้ดีขึ้น

3. **ติดตามสถานการณ์เศรษฐกิจอยู่เสมอเพื่อให้ประสิทธิภาพในการบริหารงานก่อสร้าง** การทำธุรกิจก่อสร้าง ผู้รับเหมาต้องติดตามประเด็นทิศทางเศรษฐกิจโลกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้ราคาวัสดุก่อสร้างอาจต้องเผชิญกับความผันผวน เช่น ราคาน้ำมันในตลาดโลก ซึ่งมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตวัสดุก่อสร้าง ทิศทางค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มอ่อนค่าอาจจะมีผลต่อการนำเข้าวัสดุก่อสร้างที่ต้นทุนจะปรับตัวสูงขึ้น รวมไปถึงปริมาณความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นนั้นจะยังเป็นปัจจัยกดดันราคาวัสดุก่อสร้างให้มีโอกาสปรับขึ้นได้ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลต่อผลกำไรของโครงการ

4. **คัดสรรผู้รับเหมาช่วงที่มีคุณภาพ** ในกรณีเป็นงานโครงการที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง ทางบริษัทผู้วิจัยมีได้เป็นผู้ดำเนินงานก่อสร้างทั้งหมดเพียงลำพัง แต่จะจ้างผู้รับเหมาช่วง เข้ามาร่วมดำเนินงานบางส่วนไป ซึ่งการสรรหาผู้รับเหมาช่วง นั้นบริษัทพิจารณาจากที่น่าเชื่อถือ และผลงานในอดีตเป็นเกณฑ์ และบริษัทมิได้พึ่งพาหรือขึ้นอยู่กับผู้รับเหมาช่วง รายหนึ่งรายใดเป็นพิเศษ

5. **คัดสรรซัพพลายเออร์ (Supplier) ที่เหมาะสม** ซัพพลายเออร์ คือ ผู้จัดหาสินค้าและบริการให้กับธุรกิจอื่น การค้นหาซัพพลายเออร์ที่ให้ราคาดี (ถูกกว่าของรายอื่น) เปรียบเสมือนหัวใจของความสำเร็จของธุรกิจ การต่อรองกับซัพพลายเออร์มักจะเกี่ยวข้องกับประเด็นหลักๆ เช่น วิธีการชำระเงิน ราคาและมูลค่าที่จะต้องชำระ รวมทั้งความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้จากกระบวนการต่างๆ เช่น การจ่ายเงินล่าช้า ความผิดพลาด ยังไม่ได้รับสินค้าหรือได้รับช้ากว่ากำหนด การได้ทำงานกับซัพพลายเออร์คุณภาพที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของธุรกิจในส่วนที่ไม่ถนัดได้ และมอบราคาที่ “ดี” หรือถูกกว่ารายอื่น ย่อมช่วยลดต้นทุน และสร้างโอกาสในการแข่งขันทางธุรกิจเพิ่มขึ้น

6. นวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้ในงานก่อสร้าง ในปัจจุบันมีนวัตกรรมของวัสดุก่อสร้างออกมาไม่ว่าจะเป็น แผ่นผนังก่อสร้าง โครงหลังคาสำเร็จรูป โครงสร้างอาคารเหล็ก เทคโนโลยีการสร้างรูปแบบกึ่งสำเร็จ นอกจากนี้ ยังมีผนังก่อสร้างอาคารสำเร็จรูป มีน้ำหนักเบา มีความคงทนต่อความร้อน แข็งแรงคงทน ขนส่งง่าย และช่วยให้การก่อสร้างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นนวัตกรรมก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ที่ช่วยให้การทำงานเร็วขึ้น สามารถลดต้นทุนการก่อสร้าง ส่งผลให้กำไรของโครงการเพิ่มขึ้น

7. บริหารระบบนิติกรรมสัญญาเมื่อเปลี่ยนแปลง ในการทำงาน รับเหมาก่อสร้าง หนึ่งในเรื่องที่ได้รับเหมา มักต้องเจอเป็นประจำ และถือเป็นหนึ่งในอุปสรรคในการทำงานที่ก่อปัญหาอีกคือ การที่ อยู่ดีๆ เจ้าของบ้าน หรือ ผู้ว่าจ้างเกิดความต้องการอยากเปลี่ยนแปลงในการก่อสร้างขึ้นหลังจากมีการเริ่มงานไปแล้ว เมื่อมีการก่อสร้างเริ่มต้นขึ้นแล้ว เป็นเรื่องที่ต้องมีค่าใช้จ่าย ทั้งช่าง แรงงาน และวัสดุ มาเกี่ยวข้อง และอาจทำให้ต้องเพิ่มระยะเวลาในการทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับแบบใหม่ ที่เจ้าของบ้านต้องการ ดังนั้น หากจะแก้ไขเปลี่ยนแปลง จะต้องมีการ ทำสัญญาเพิ่มเติมจากสัญญาตัวเดิม เพื่อเป็นการรักษากรอบของสัญญาที่เป็นสิ่งที่ต้องยึดเป็นหลักเอาไว้และในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงจากแบบเดิมมาก อาจจะต้องมีการไปยื่นขออนุญาตในการก่อสร้างเพิ่มเติม มีการให้สถาปนิกหรือวิศวกรมาเกี่ยวข้องลงลายมือชื่อรับรอง ซึ่งสิ่งเหล่านี้ก็มีเรื่องของเวลาและค่าใช้จ่ายเข้ามาเกี่ยว ดังนั้นต้องทำสัญญาใหม่เพิ่มเติมจากของเดิมเสมอ สรุปก็คือผู้วิจักษ์สามารถดำเนินการให้กับ เจ้าของบ้าน ผู้ว่าจ้างได้ตามความต้องการ เพียงแต่ต้องดูในเรื่องของความเหมาะสมและผลกระทบให้ละเอียด และควรมีการทำสัญญาเพิ่มเติมทุกครั้ง เพื่อให้มีหลักในการทำงาน

8. บริหารนิติกรรมสัญญากับผู้รับเหมาช่วงให้รัดกุม ในการทำงานด้านรับเหมาก่อสร้าง บางครั้งเป็นงานที่มีขนาดใหญ่ หรือ เป็นงานที่ต้องการทักษะเป็นการเฉพาะก็ยิ่งเป็นเรื่องที่จำเป็น ต้องมีทีมงานเข้ามาช่วยเพิ่มเติม ในการจ้างผู้รับเหมาช่วง มีบ้างที่เกิดปัญหา งานออกมาไม่ได้ตามที่ตัวผู้รับเหมาไปตกลงกับเจ้าของบ้านเอาไว้ หรือ เกิดการทิ้งงานกลางคัน หรือ ทำไม่ทันตามกำหนดระยะเวลา เรื่องนี้ทำให้ตัวผู้รับเหมาหลักต้องกลายเป็นผู้ที่จะต้องรับผิดชอบ การจะปฏิเสธความรับผิดชอบย่อมทำไม่ได้ เพราะมีสัญญาในการทำงานและมีชื่อเสียงของตัวผู้รับเหมารับประกันอยู่ ดังนั้น เพื่อความไม่ประมาท เราจะต้องหาทางแก้ไขและรับมือเอาไว้ล่วงหน้า การทำสัญญาว่าจ้างกับผู้รับเหมาช่วงให้ชัดเจน เรื่องนี้เป็นเรื่องที่ควรกระทำและต้องกระทำเพราะในกรณีนี้ ตัวของผู้รับเหมาที่เป็นคนติดต่อกับงาน มีสถานะเป็นผู้ว่าจ้างของผู้รับเหมาช่วง เป็นผู้จ่ายค่าตอบแทน เพราะฉะนั้นการทำสัญญาให้ถูกต้อง และมีความละเอียดเป็นเรื่องที่มีความจำเป็นอย่างยิ่ง ไม่ควรเน้นเอาง่าย โดยการว่าจ้างปากเปล่า แบบนั้น หากเกิดปัญหาขึ้นไม่มีหลักฐานในการเรียกร้อง ต้องไปหาพยานอื่นๆ มายืนยัน เป็นเรื่องที่น่าวุ่นวาย

9. จัดกิจกรรมสร้างความสามัคคีในองค์กรเพื่อลดความขัดแย้ง ทุกๆองค์กรหากบุคลากรเกิดความขัดแย้งไม่ลงรอยกัน ไม่สามารถทำงานร่วมกัน หรือประสานงานให้เกิดการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ย่อมส่งผลต่อการดำเนิน งานขององค์กรและทำให้องค์กรไม่สามารถก้าวหน้าได้อย่างมั่นคง ดังนั้นเพื่อลดความขัดแย้งในองค์กร สิ่งที่ผู้วิจักษ์นำมาใช้คือ อันดับแรกต้องพยายามเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ และจัดกิจกรรมสร้างความสามัคคีในองค์กรให้แต่ละคนมีส่วนร่วมในแต่ละกิจกรรม เช่น กิจกรรมแรลลี่เพื่อการศึกษา กิจกรรมเพื่อสังคม กิจกรรมทางศาสนา

3.2 รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจก่อสร้างของ บริษัท อินเทอร์เน็ต ไทยแลนด์ จำกัด ที่ผู้วิจัยค้นพบประสบความสำเร็จมีรูปแบบในการบริหารงานดังนี้

1. คัดสรรบุคลากรที่มีความรู้ และประสบการณ์ในการทำงาน บุคลากรไม่ว่าจะตำแหน่งใดก็ตามเปรียบเสมือนฟันเฟืองที่มีความสำคัญไม่แพ้กันถ้าฟันเฟืองใดขาดไปก็อาจทำให้ธุรกิจเดินหน้าไม่สะดวกประสบปัญหาขึ้นได้ ในขณะเดียวกันถ้าได้ฟันเฟืองที่ดีมีประสิทธิภาพ ก็จะทำให้ธุรกิจก้าวหน้าก้าวไกลได้เช่นกัน ในการทำการก่อสร้างโครงการหนึ่งๆมักเกี่ยวข้องกับองค์ความรู้หลายๆด้านด้วยกัน และหนึ่งในองค์ความรู้ที่จำเป็นสำหรับผู้รับเหมา ก่อสร้าง ได้แก่ เทคโนโลยีก่อสร้างซึ่งมักเกี่ยวข้องกับ วิธี และขั้นตอนในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นการเปลี่ยนสิ่งที่ทางสถาปนิกและวิศวกรเขียนอยู่ในแบบและรายการก่อสร้างให้เกิดเป็นสิ่งปลูกสร้างขึ้นมา ดังนั้นจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ทางผู้ที่จะทำการก่อสร้างโครงการต้องเรียนรู้ถึงเทคโนโลยีการก่อสร้างต่างๆ บริษัท อินเทอร์เน็ต ไทยแลนด์ จำกัด จึงให้ความสำคัญกับการคัดสรรบุคลากรมาเป็นอันดับแรก

2. วางแผนงานก่อสร้างให้สอดคล้องกับการปฏิบัติงานได้จริง พร้อมทั้งบริหารเวลาการปฏิบัติงานให้ตรงตามแผนงานที่วางไว้ ไม่ว่าโครงการใหญ่หรือเล็ก งานจะประสบความสำเร็จได้ต้องมีการวางแผนงานก่อสร้างที่ดี ในแต่ละโครงการต้องวางแผนทั้งด้านเวลา งบประมาณ และวิธีการก่อสร้าง เพื่อให้ได้งานที่มีคุณภาพ ตรงตามเวลา ปลอดภัย และประหยัด การวางแผนงานก่อสร้างที่ดีจะทำให้การก่อสร้างเป็นไปด้วยความราบรื่น หากไม่มีการวางแผนงานก่อสร้างไว้ หรือวางแผนไว้ไม่ถูกต้อง การควบคุมโครงการ จะทำได้ลำบาก ในการวางแผนงานแต่ละโครงการ ผู้วิจัยจะใช้หลายๆองค์ความรู้ และประสบการณ์จากการทำงานโครงการต่างๆที่แล้วเสร็จมาใช้ในการวางแผนงานก่อสร้าง

3. เจรหาข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรกับพื้นที่ข้างเคียง เพื่อความราบรื่นในการปฏิบัติงาน ก่อนการก่อสร้างแต่ละโครงการ เพื่อป้องกันข้อพิพาทความเสียหายที่จะเกิดกับเจ้าของอาคารข้างเคียง ไม่ว่าจะเป็นผนังรั่ว อาคารทรุดตัว หรือความเสียหายอื่นใดที่อาจเกิดขึ้น ควรพูดคุยกับเจ้าของอาคารข้างเคียงสำรวจสภาพบ้านหรืออาคารไว้ก่อน โดยมีการถ่ายรูปไว้เป็นหลักฐาน ทำบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งกันและกันไว้ หากในระหว่างที่มีการตอกหรือเจาะเสาเข็ม สังเกตมีรอยรั่ว หรือสิ่งผิดปกติที่เกิดขึ้น ทางผู้ก่อสร้างต้องทำการซ่อมแซมหรือชดเชยให้ฝ่ายที่ได้รับความเสียหาย ในทำนองกลับกันหากความเสียหายนั้นไม่ได้เกิดจากการก่อสร้างข้างเคียงแต่ เป็นความเสียหายที่เกิดขึ้นก่อนหน้านั้น เช่นนี้ ก็ไม่สามารถเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากฝ่ายที่ทำการก่อสร้างข้างเคียงได้กัน ดังนั้นก่อนก่อสร้างชิดอาคารหลังใดควรได้พูดคุยและสำรวจสภาพอาคารที่มีอยู่เดิมให้ถี่ถ้วน จะทำให้แก้ปัญหาได้ง่าย และทำให้งานก่อสร้างราบรื่นขึ้น

4. ประชุมย่อยระดับหัวหน้างาน ก่อนเลิกงานทุกวัน เพื่อวางแผนและชี้แจงการทำงานในวันถัดไป เพื่อให้การทำงานในแต่ละวันไม่สะดุด มีความเข้าใจหน้างานไปในทิศทางเดียวกัน เพื่อการทำงานที่ราบรื่น และป้องกันความขัดแย้ง การบริหารของผู้วิจัยจึงจัดให้มีการประชุมย่อยระดับหัวหน้างาน ก่อนเลิกงานทุกวันเพื่อวางแผนงานและชี้แจงการทำงานในวันถัดไป

5. ฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานให้มีคุณภาพ ปัญหาขาดแคลนแรงงานเป็นปัญหาที่ผู้รับเหมาที่ต้องเผชิญมาอย่างต่อเนื่องจนถึง ปัจจุบัน แม้จะมีการว่าจ้างแรงงานต่างด้าวเข้ามาทดแทน แต่ก็ยังมีปัญหาแรงงานด้อยฝีมือตามมา จากปัญหานี้ผู้วิจัยจึงมีมาตรการจัดโครงการพัฒนาฝึกอบรมฝีมือแรงงานขึ้นในไซต์งาน

โดยให้หัวหน้าช่างที่ชำนาญงานด้านต่างๆ เช่น ช่างไม้ ช่างปูน สอนงานบุคลากรระดับแรงงาน และมีการประเมินผลงาน หากแรงงานคนใดผ่านการประเมินก็จะได้รับค่าแรงงานขึ้น ซึ่งมาตรการนี้จะเป็นแรงจูงใจให้แรงงานก่อสร้างทุกคนมีความตั้งใจที่จะพัฒนาฝีมือของตนเองให้ดีขึ้น

6. วางแผนจัดซื้อวัสดุ ให้สอดคล้องกับการทำงานตามแผนงานก่อสร้าง ในการทำงานก่อสร้างแต่ละโครงการ ให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ การวางแผนวัสดุเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญ และเพื่อป้องกันปัญหาการจัดส่งวัสดุล่าช้า วัสดุขาดตลาด รวมไปถึงวัสดุบางรายการที่ต้องสั่งผลิตโดยเฉพาะ ในแต่ละโครงการก่อสร้าง การวางแผน จัดหาวัสดุจะต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบ เพราะเกี่ยวข้องกับงานหลายฝ่าย ถ้าวางแผนจัดหาวัสดุได้อย่างมีประสิทธิภาพจะทำให้งานก่อสร้างดำเนินไปอย่างรวดเร็ว การวางแผนจัดหาวัสดุต้องคำนึงทั้งวิธีการจัดซื้อวัสดุ เงินค่าใช้จ่ายประจำงวด ระยะเวลาการจัดซื้อ-จัดส่ง ช่วงเวลาที่จำเป็นต้องใช้วัสดุรายการต่างๆ โดยทั้งนี้จะต้องวางแผนจัดหาให้สัมพันธ์กับการใช้งานด้วย

7. ออกมาตรการเสริมสร้างความปลอดภัยในการปฏิบัติงานก่อสร้าง เนื่องจากลักษณะการปฏิบัติงานที่ข้อจำกัดเกี่ยวกับสภาพดินฟ้าอากาศ ที่ไม่สามารถป้องกันได้ สภาพแวดล้อมในการทำงานหรือลักษณะงานมีการปรับเปลี่ยนไปตามความ ก้าวหน้า ของขั้นตอนของการก่อสร้างรวมถึงมีการปฏิบัติงานที่มีลักษณะงานแตกต่างและหลากหลายในพื้นที่เดียวกัน เพื่อลดปัญหาและเสริมสร้างความปลอดภัยในการทำงาน ทางผู้วิจักษ์จึงมีการจัดให้ความรู้เรื่องความปลอดภัยในการทำงานและให้ความสำคัญกับระบบ Safety โดยตั้งเป็นมาตรการของหน่วยงาน ก่อนลงพื้นที่ปฏิบัติงานในแต่ละวันจะมีการให้ความรู้และตรวจสอบการแต่งกายให้รัดกุม ทุกคนต้องแต่งกายในชุด Safety ให้เรียบร้อย ผู้ที่ไม่ปฏิบัติตามมีบทลงโทษพิจารณาลดค่าแรงงานในวันนั้นๆ

8. วางแผนจัดการกระแสเงินสด (Cash Flow) ในบริษัท เพื่อคงสภาพคล่องในการบริหารงาน งบกระแสเงินสด แสดงถึงการได้มาและการใช้ไปของเงินสด ทำให้ทราบถึงสภาพคล่องของกิจการ และกระแสเงินสดที่ไหลเวียนในกิจการ การวางแผนจัดการเงินสดนับว่าเป็นหัวใจสำคัญในการบริหารธุรกิจ การวางแผนงบกระแสเงินสดที่ดี จะช่วยให้มีเงินสดหมุนเวียนได้โดยไม่ขาดสภาพคล่อง เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายการก่อสร้างแต่ละงวด

9. บริหารนิติกรรมสัญญางานก่อสร้างให้รัดกุม การรับเหมาก่อสร้างอีกเรื่องที่ควรให้ความสำคัญก็คือเรื่องสัญญาจ้าง เพราะ สัญญาจ้างสามารถบ่งบอกการให้ความเป็นธรรมต่อทั้งสองฝ่าย คือ ทั้งฝ่ายผู้ว่าจ้างและฝ่ายผู้รับ เหม โดยในเนื้อหาแล้ว สัญญาว่าจ้างงานก่อสร้างจะบอกถึงขอบเขตของงาน ทั้งผู้ว่าจ้างและผู้ถูกจ้าง หากบางกรณีมีบุคคลที่สามเข้ามาเกี่ยวข้องเช่น เจ้าของ (Owner) ไปจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงเฉพาะส่วนเข้ามามีส่วนร่วมในโครงการ ซึ่งก็ควรจะระบุขอบเขตเข้าไปในสัญญาด้วยเช่นกัน เพื่อความรัดกุมในความรับผิดชอบของงาน และส่วนที่สำคัญต่อมาคือ ระยะเวลาของสัญญาว่าจ้าง และวิธีการ ลำดับการชำระค่าจ้างงานตามผลงานที่ผู้รับเหมาระบุ ซึ่งต้องร่างสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรขึ้นมา เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในอนาคตถ้าหากมีการเปลี่ยนแปลงในภายหลังการตกลงกันแล้ว

3.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

ธุรกิจรับเหมาเป็นธุรกิจที่ต้องใช้องค์ความรู้และความรับผิดชอบสูงมาก ซึ่งถ้าเราทำสำเร็จผลตอบแทนก็จะสูงมากตามไปด้วย ในช่วงเริ่มต้นนั้นอาจต้องใช้ทุนเป็นจำนวนมากในการลงทุน ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรสิ่งของ หรือทรัพยากรบุคคล ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดการ ควบคุมต้นทุนทั้งหลังบ้าน และหน้าไชน์งาน ถ้าบริหารไม่ดีอาจทำให้เกิดความวุ่นวาย และจะพังลงได้ ผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง นอกจากความรู้เฉพาะทางในงานก่อสร้างแล้ว เงินทุนก็เป็นอีกปัจจัยที่สำคัญ การคัดเลือกบุคลากร การวางแผนงานที่ดี ที่สำคัญต้องเป็นผู้ที่ตื่นตัวทันต่อเทคโนโลยีและติดตามข่าวสารเศรษฐกิจอยู่เสมอ เพราะงานก่อสร้างบางงานมีข้อจำกัดในวิธีการก่อสร้าง และภาวะการณ์ผันผวนของเศรษฐกิจทำให้วัสดุมีการปรับตัวขึ้นลงอยู่ตลอดซึ่งเป็นอีกตัวแปรหนึ่งที่ส่งผลต่อต้นทุนค่าก่อสร้างและผลกำไรขาดทุนของโครงการ อีกข้อหนึ่งที่สำคัญไม่ได้เลยก็คือการบริหารงานบุคคล ซึ่งผู้วิจัยมีการบริหารแบบใจเขาใจเรา ไม่ตึงเกินไป ไม่หย่อนเกินไป

3.4 โครงการงานต่อยอดในอนาคต

ผู้วิจัยมีโครงการงานต่อยอดในอนาคต ดังต่อไปนี้

ทำธุรกิจรีสอร์ท “ บ้านอิงจันทร์ ” เป็นของตนเองที่จังหวัดชัยนาท ภายในปี พ.ศ.2564

ก่อสร้างโรงงานผลิตสินค้าเกี่ยวกับสมุนไพร ดูแลสุขภาพ ภายในปี พ.ศ. 2569 - พ.ศ. 2570

3.5 หลักธรรมที่ใช้ในการบริหารงาน

ผู้วิจัยใช้หลักคุณธรรมในการบริหารธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัท อินเทอร์เน็ต ทิวพลัส จำกัด มีดังต่อไปนี้

1. ผู้วิจัยวางใจเป็นกลาง (อุเบกขา) ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารงานในองค์กร ด้วยวิธีการที่วางตัวและวางใจเป็นกลางไม่เอนเอียง มีความยุติธรรมในการบริหารงาน การสั่งการ และการมอบหมายงาน ให้กับบุคลากรในองค์กร โดยการยึดหลัก อุเบกขา มาอย่างสม่ำเสมอตั้งแต่เริ่มเข้ามาบริหารงานจนถึงปัจจุบัน

2. ใช้หลักอิทธิบาท 4 ผู้วิจัยมีใจรัก (ฉันทะ) ศรัทธาและเชื่อมั่นต่อสิ่งที่ทำและทำงานด้วยความเพียร(วิริยะ) ความมุ่งมั่นทุ่มเท ขยันทำงานด้วยความพยายาม อดทน ไม่ย่อท้อและมี ความตั้งใจฝักใฝ่ในสิ่งนั้น(จิตตะ) มีใจที่จดจ่อและรับผิดชอบ ตั้งใจทำงานด้วยความฝักใฝ่ เอาใจใส่เสมอ มีความไตร่ตรอง (วิมังสา) ในทุกกิจกรรม จะมีการทบทวนในสิ่งที่ได้คิดได้ทำมา มีความรู้ความสามารถในสิ่งที่ทำ ทำด้วยความพิจารณา หมั่นตรวจสอบ มีการวางแผน วัตถุประสงค์จนหาวิธีแก้ไขปรับปรุง

3. วณักขโม (อดทนต่อถ้อยคำ) ผู้วิจัยยอมรับฟังผู้อื่น ไม่ใช่ว่าเอาแต่พูดแก่เราอย่างเดียวโดยไม่ยอมรับฟังใคร เพราะการรู้จักรับฟังเป็นส่วนหนึ่งของการที่จะสื่อสารให้ได้ผล แม้ว่าเขาพูดมาจะไม่ถูกใจอะไรก็ทนได้ ทั้งนี้ก็เพื่อให้งานการและประโยชน์ที่จะทำนั้นสำเร็จ

4. ใช้หลักพรวาสุธรรม 4 การทำธุรกิจที่ผ่านมา ผู้วิจัยทำด้วยความตั้งใจจริง มีความเพียรพยายามเอาใจใส่ในหน้าที่การงานนั้นอย่างต่อเนื่อง ด้วยการพิจารณาอย่างรอบคอบรอบด้าน มีความ

เอื้อเพื่อเผื่อแผ่ จริใจปรารถนาดีต่อเพื่อร่วมงาน มีความซื่อสัตย์สุจริตต่ออาชีพ ธุรกิจนั้นจึงจะประสบผลสำเร็จ

5. หิริโอตตัปปะ ผู้วิจักษณ์มีความละเอียดและความเกรงกลัวต่อบาป ถือว่าเป็นธรรมะสำคัญ ต่อการใช้ชีวิต อยู่ร่วมกันของคนในสังคมนี้มาก เพราะบุคคลที่ไม่ละเอียดแก่ใจต่อการกระทำผิด ไม่เกรงกลัวต่อผล ของการกระทำแล้วนั้น บุคคลนั้น สามารถทำสิ่งเลวร้ายได้ทุกชนิด สามารถสร้างความเดือดร้อน ความเสียหายให้แก่ตนเอง และผู้คนในสังคมได้ไม่หยุดหย่อน เพราะเหตุนี้ โลกนี้ สังคมนี้ ต้องการธรรมะสองข้อนี้ปกป้องคุ้มครอง เรียกได้ว่า เป็นธรรมโลกบาล หรือ ธรรมะที่คุ้มครองโลก

บรรณานุกรม

- ทิพย์อนงค์ เจียรสวางศ์. (2557). การศึกษาความพึงพอใจในเรื่องการเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กของประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล.ค้นเมื่อ 15 กรกฎาคม 2563, จาก https://doi.nrct.go.th/ListDoi/listDetail?Resolve_Doi=10.14457/TU.the.2014.234
- ประกอบ บำรุงผล. (2541). การบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง. กรุงเทพฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- ไพฑูรย์ ผดุงถิ่น CEO – Builk One Group.(2563) ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง SMEs กับโอกาสงานภาครัฐหลัง COVID-19. ค้นเมื่อ 10 กรกฎาคม 2563, จาก<https://www.marketingoops.com/news/biz-news/scb-sme-government-construction/>
- รศ.ประเสริฐ ดำรงชัย. (2552). การวางแผนงานก่อสร้าง. ค้นคว้าเมื่อ 10 กรกฎาคม 2563, จาก http://www.npdwebsite.net/knowledge/store_act/p130818222159.pdf

Model of The Business Management of Acid Reflux Dietary Supplementa Inter Link Tawi Plus Company Limited

รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อนของ

บริษัท อินเทอร์เน็ต ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด

Dr. PHANTHILA JANTRAWITCHAKRON

ดร.ภณทิลา จันทรวิชชากร

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This dissertation is to present The management style of dietary supplement products, reflux dietary supplement products, Inter Link Tavita Plus Co., Ltd., a company that markets reflux supplements to CCI International Co., Ltd., who uses business management principles Do business Management and human resource development with the company with the following management styles 1) Create quality sales team 2)Online advertising through Facebook to penetrate target groups 3) Reduce online advertising costs on Facebook By creating quality advertising 4) Use the automated customer response system and Salepage to close the sale. 5)Build confidence for customers. With research data. 6)Focusing on the practice recommendations for acid reflux patients And correct treatment methods for customers More than just focusing on closing sales 7) The company has a policy to organize sets. Acid reflux supplements every month to grab the attention of customers. 8) Stock product planning in accordance with customer needs. 9) Choose a private transport company that is fast Reliable in delivery and has an efficient product tracking system In order to be able to check the product status very quickly

Key words: Dietary supplements, Curcuminoids

บทคัดย่อ

งานดุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้เพื่อนำเสนอ รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อนของ บริษัท อินเทอร์เน็ตลิงค์ ทวิพลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำการตลาดผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อน ให้กับ บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารธุรกิจการทำธุรกิจ การจัดการและการพัฒนาบุคคลกรร่วมกับบริษัทโดยมีรูปแบบของการบริหารดังนี้ 1)สร้างทีมงานขายที่มีคุณภาพ 2) ทำโฆษณาออนไลน์ผ่านเฟสบุ๊คเพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมาย 3) ลดต้นทุนโฆษณาออนไลน์เฟสบุ๊ค ด้วยการสร้างโฆษณาที่มีคุณภาพ4) ใช้ระบบตอบลูกค้าอัตโนมัติ และ Salepage ช่วยในการ

ปิดการขาย 5) สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ด้วยข้อมูลงานวิจัย 6) เน้นให้คำแนะนำการปฏิบัติตัวสำหรับผู้ป่วยกรดไหลย้อน และวิธีการรักษาที่ถูกต้องแก่ลูกค้า มากกว่าเน้นการปิดการขายเพียงอย่างเดียว 7) บริษัทมีนโยบายจัดชุดเซต ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกรดไหลย้อนทุกๆ เดือน เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า 8) วางแผน Stock สินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า 9) เลือกใช้บริการบริษัทขนส่งเอกชน ที่มีความรวดเร็ว เชื่อถือได้ในการจัดส่ง และมีระบบติดตามสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถตรวจสอบสถานะสินค้าได้อย่างแม่นยำ

คำสำคัญ : อาหารเสริม, สารเคอร์คูมินอยด์

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

ชีวิตคนเมือง (City Life) ให้ความสำคัญกับการเอาใจใส่สุขภาพเพิ่มมากขึ้น สังเกตได้จากกระแสรักสุขภาพที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ทำให้ผู้บริโภคโดยเฉพาะหนุ่มสาววัยทำงานที่มีการใช้ชีวิตเร่งรีบทำงานแข่งกับเวลา นอนดึกตื่นเช้า และพักผ่อนน้อย คนกลุ่มนี้หันมาใส่ใจสุขภาพกันมากขึ้น ด้วยการทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อช่วยเติมเต็มสารอาหารที่ร่างกายควรได้รับในแต่ละวัน การบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพได้รับความนิยมมากขึ้นตามลำดับ จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมสูงในตลาดและยังเป็นที่สนใจแม้ว่าสภาพเศรษฐกิจจะชะลอตัว แต่ผู้บริโภคยังมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นจากแนวโน้มการเติบโตคาดว่ามูลค่าตลาดรวมของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในปี 2558 มีอัตราการเติบโตในลักษณะก้าวกระโดด ในปี 2559-2560 (สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2559) นอกจากนี้พบว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ (Supplementary Foods) เข้ามามีบทบาทกับผู้บริโภค จากการสำรวจผู้บริโภคในประเทศไทยมีแนวโน้มการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น โดยในปี 2558 มูลค่าตลาดวิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมูลค่า 49,274 ล้านบาท อัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 11 โดยมีมูลค่ารวม ของตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Position of Product) และผลรวมที่ได้รับเปอร์เซ็นต์สูงสุดคือ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพทั่วไป เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทอื่นๆ ดังแสดงในภาพที่ 1.1 (“Euromonitor International”, 2559)

ภาพที่ 1.1: มูลค่ารวมตำแหน่งตลาดวิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ปี 2558



ที่มา: Euromonitor International, November 2015 Vitamins and Dietary Supplements in Thailand เรียบเรียงโดยศูนย์วิจัยเพื่ออุตสาหกรรม. (2559). สืบค้นจาก

<http://fic.nfi.or.th/MarketOverviewDomesticDetail.php?id=103>.

จากภาพที่ 1.1 Euromonitor International เรียบเรียงโดยศูนย์วิจัยเพื่ออุตสาหกรรมได้นำเสนอมูลค่ารวมตำแหน่งตลาดวิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ปี 2558 พบว่า แนวโน้มมูลค่าตลาดวิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นที่นิยมมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่

อันดับ 1 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ ร้อยละ 51.1

อันดับ 2 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเกี่ยวกับกระดูก ร้อยละ 19.8

อันดับ 3 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเกี่ยวกับหัวใจ ร้อยละ 6.2

ผู้วิจัยจึงมองเห็นโอกาสการทำธุรกิจอาหารเสริมที่เป็นสาร์กัตจากธรรมชาติ ซึ่งโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมมีงานวิจัยรองรับ ประกอบกับตัวเองมีปัญหาโรคกรดไหลย้อนมาโดยตลอด จากอาชีพเดิมที่มีลักษณะงานคือ งานเขียนแบบ-ออกแบบงานชุดลอกคลองชลประทาน ด้วยการทำงานที่ต้องนั่งอยู่หน้าจอคอมพิวเตอร์ตลอด ทำงานเร่งรีบแข่งกับเวลา เพื่อให้งานออกแบบแต่ละงานเสร็จทันต่อการจัดตั้งงบประมาณแต่ละโครงการ จึงทำให้มีภาวะเครียดสะสม ทานอาหารไม่ตรงเวลา พักผ่อนน้อย จึงส่งผลให้มีปัญหาด้านสุขภาพตามมาโดยเฉพาะโรคกรดไหลย้อน ซึ่งวิถีชีวิตแบบนี้ เป็นวิถีชีวิตของคนทำงานในยุคปัจจุบันแทบทุกอาชีพ ที่ต้องทำงานเร่งรีบแข่งกับเวลา ทานอาหารไม่ตรงเวลา และภาวะความเครียดสะสม ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดปัญหาสุขภาพตามมา

ผู้วิจัยเมื่อมีปัญหาสุขภาพมากเป็นอุปสรรคต่อการทำงานประจำ จึงตัดสินใจลาออกจากงานประจำด้วยอายุงาน 10 ปี และได้มาพบผลิตภัณฑ์งานวิจัยของบริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด โดย ดร.ณสพน โพธิ์วิจิตร จึงได้เริ่มศึกษาอย่างจริงจังและตัดสินใจสมัครเป็นสมาชิกกับ บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในนามบริษัท อินเตอร์ลิค ทวิลัส จำกัด เมื่อ ปี 2560 ซึ่งบริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นบริษัทวิจัยด้านสุขภาพที่มีความเชี่ยวชาญเรื่องผลิตภัณฑ์ดูแลกลุ่มโรค NCD ที่มีทั้งสถาบันวิจัยทีมนักวิจัยทั้งชาวไทยและญี่ปุ่น และโรงงานผลิตอาหารเสริมยา เป็นของตนเอง เพื่อให้ผลลัพธ์ของผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่จดสิทธิบัตรขมื่นชั้นละลายน้ำ 10,000 เท่า เจ้าแรกและเจ้าเดียวในโลก ที่มีความโดดเด่นไม่เหมือนใคร เราได้รับรางวัลเหรียญทองจากการประกวดนวัตกรรมระดับโลก 9 รางวัลเหรียญทองจากเอเชียและยุโรป เราไม่ใช่แค่อาหารเสริม แต่เป็นอาหารเสริมที่ออกฤทธิ์เป็นยา ที่สามารถดูดซึมลงสู่เซลล์ได้จริง ส่งเสริมกระบวนการทำงานของร่างกาย เพิ่มความแข็งแรงให้เซลล์ ด้านการอักเสบ (Anti Inflammation) ที่ช่วยฟื้นฟูกลุ่มโรค NCD โดยตรง

ผู้วิจัยประสบปัญหาโรคกรดไหลย้อนเรื้อรังมาหลายปี สาเหตุจากการละเลยการดูแลสุขภาพ ทานอาหารไม่เป็นเวลา พักผ่อนน้อย และความเครียดจากการทำงาน ทำให้มีอาการจุกแน่นทุกครั้งหลังทานอาหาร จุกและเจ็บที่ลำคอ เหนื่อยง่าย มีภาวะไมเกรน และภาวะคล้ายคนเป็นโรคหัวใจ ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นอุปสรรคต่อการทำงานและการใช้ชีวิตประจำวันอย่างมาก ทำการรักษาก็ทรมานๆทุุดๆมาตลอด

หลังจากผู้วิจัยได้ศึกษาผลิตภัณฑ์กรดไหลย้อน ภายใต้แบรนด์กรีนเคอมีน ของบริษัทซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และได้ทานเอง สุขภาพเริ่มดีขึ้น ความทรมานที่เป็นอยู่ทุเลาลงเรื่อยๆ จนอาการหายเป็นปกติ จึงเกิดแรงบันดาลใจที่จะทำธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อนอย่างจริงจัง เพราะด้วย

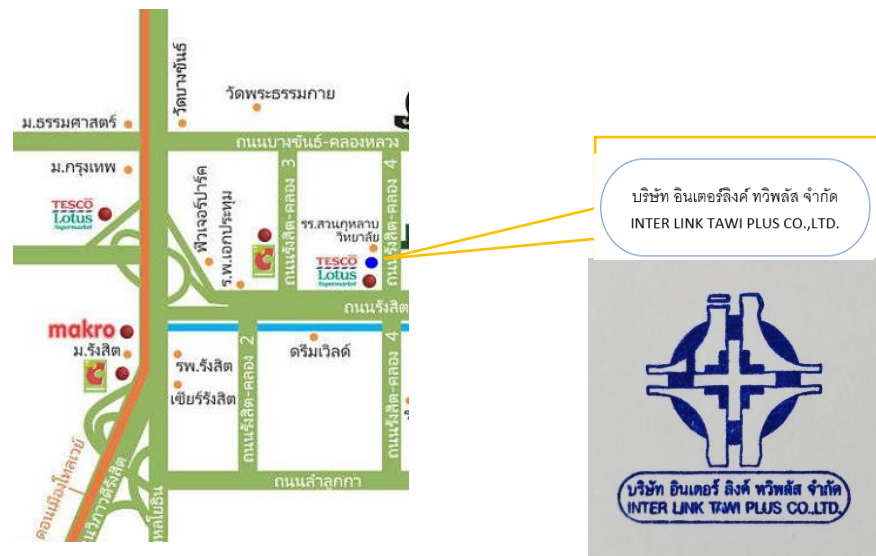
ประสบการณ์ตรงโรคกรดไหลย้อน ทำให้เรารู้ว่ามันทรมาณและบั่นทอนชีวิตมากแค่ไหน และอยากให้ผู้ที่กำลังเผชิญกับโรคนี้มีชีวิตใหม่ที่ดีขึ้น

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทขององค์กร และ สถานการณ์ในปัจจุบัน

ผู้วิจัยดำเนินการตลาดผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อนให้กับ บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด โดยเริ่มต้นธุรกิจตั้งแต่ 13 มีนาคม 2560 ในนามบุคคลธรรมดา และเปลี่ยนมาเป็นรูปแบบนิติบุคคล ในนาม บริษัท อินเตอร์ลิงค์ ทิวพลัส จำกัด ซึ่งก่อตั้งเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2562 รวมระยะเวลาการทำธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อนจนถึงปัจจุบัน 3 ปี 6 เดือน

ข้อมูลที่ตั้ง บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทิวพลัส จำกัด ตั้งอยู่ที่เลขที่ สำนักงานใหญ่ 2/376 หมู่ 2 ตำบลคลองสี่ อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี รหัสไปรษณีย์ 12120 หมายเลขโทรศัพท์ 02-040-5254, 09-5587-8085



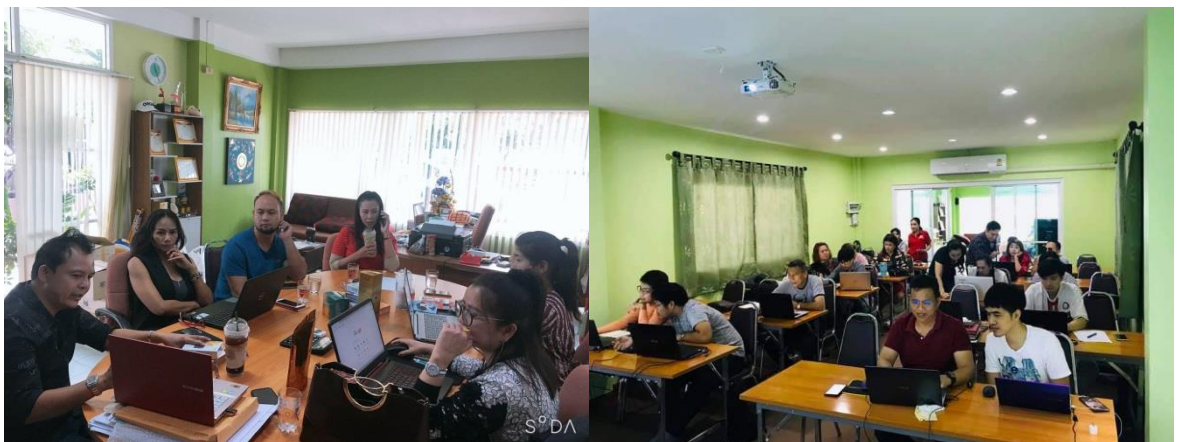
ภาพที่ 2.1.1 แผนที่ตั้ง บริษัท อินเตอร์ ลิงค์ ทิวพลัส จำกัด



ภาพที่ 2.1.2 สำนักงาน บริษัท อินเทอร์เน็ต ทวิพลัส จำกัด



ภาพ 2.1.3 ภาพบรรยากาศการทำงานในบริษัท อินเทอร์เน็ต ทวิพลัส จำกัด



ภาพ 2.1.5 ภาพบรรยากาศการทำงานในบริษัท อินเทอร์เน็ต ทวิพลัส จำกัด

ตามผังองค์กรของ บริษัท อินเทอร์เน็ต ไทยพลัส จำกัด ผู้วิจัษ์ณ์อยู่ในตำแหน่งผู้จัดการ ภาพรวมในการบริหารงาน มีหน้าที่กำกับดูแลการทำงานของแต่ละฝ่ายให้เป็นไปตามเป้าหมายขององค์กร คือบริหาร ยอดขายและขยายทีมงาน พัฒนาและสร้างบุคลากรให้เป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ โดยเน้นการขายผ่านช่องทางออนไลน์

2.2 การเริ่มต้น และสถานการณ์ในปัจจุบัน

บริษัท อินเทอร์เน็ต ไทยพลัส จำกัด ผู้วิจัษ์ณ์ทำการตลาดผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อน ให้กับ บริษัท ซีซีไอ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเดิมทำธุรกิจในามนบุคคละธรรมดา ในชื่อ ภัณฑิลา จันทรวิชชากร เข้าร่วมธุรกิจตั้งแต่ วันที่ 13 มีนาคม 2560 ถึง วันที่ 30 พฤษภาคม 2562 และได้เปลี่ยนมาเป็นรูปแบบนิติบุคคล บริษัท อินเทอร์เน็ต ไทยพลัส จำกัด เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2562 จนถึงปัจจุบัน

แรกเริ่มที่เข้ามาทำธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อน ปี 2560 เริ่มต้นด้วยงานขายสินค้าแบบออฟไลน์ การขายรูปแบบนี้เรียกได้ว่าเป็นการขายแบบ “ดั้งเดิม” เป็นการขายของ ที่แสดงสินค้าจริง ผู้ขายทำการขาย พูดคุย โต้ตอบกับลูกค้าแบบ Face to face ไม่ได้ใช้ระบบอินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางในการซื้อขาย ซึ่งในเดือนแรกผู้วิจัษ์ณ์ยังไม่มีตัวแทนขาย เริ่มต้นนำเสนอ สินค้าด้วยตัวเอง มียอดขายส่วนตัว 1,530,000 บาท ต่อมาเริ่มสร้างองค์กรและบริหารยอดขายด้วยการสร้างนักธุรกิจตัวแทนขายกว่า 100 รหัส ผลจากการทุ่มเททำงานเดิน ทางขึ้น-ล่องต่างจังหวัด จัดอบรม จัดประชุม ให้ความรู้ พร้อมทั้งพัฒนาบุคลากร ใน 1 ปีแรก สามารถทำยอดขายรวมกว่า 14 ล้านบาทเศษ พิชิตรางวัลทองเที่ยวต่างประเทศ 5 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น สวิสเซอร์แลนด์ ออสเตรีย เยอรมันนี ลิกเตนสไตน์ พร้อมได้รับคุณวุฒินักขายดีเด่นระดับ Sapphire Executive



ภาพที่ 2.2.2 ที่ตั้ง บริษัท บริษัท ซีซีไอ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (สนญ.)

ในปีที่ 2 ปี 2561 งานขายยังคงเป็นแบบออฟไลน์เหมือนเดิม นักธุรกิจตัวแทนขายในองค์กร ลดลงบางส่วนเนื่องจากปัจจัยภายในและภายนอกองค์กรหลายๆประการ ยอดขายรวม ทั้งทีมในปีที่ 2 ลดลงจากปีแรก โดยยอดขายรวมอยู่ที่ 8 ล้านบาทเศษ แต่ผู้วิจัษ์ณ์ก็ยังสามารถ พิชิตรางวัลทองเที่ยวต่างประเทศได้

ถึง 7 ประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ปากกิ่ง นอร์เวย์ เดนมาร์ก สวีเดน พร้อมได้รับคุณวุฒินักขายดีเด่นระดับ Emerald Executive

ในปีที่ 3 ปี 2562 จากยอดขายและตัวแทนขายที่ลดลงในปีที่ 2 ผู้วิจัษณ์เริ่มเปลี่ยนวิธีการทำงาน โดยนำการทำการตลาดแบบออนไลน์เข้ามาใช้ในองค์กร ศึกษาและพัฒนาตัวแทนขายที่พร้อมเรียนรู้งานออนไลน์ ทำให้ยอดขายเติบโตขึ้นจากปีก่อน โดยยอดขายรวมอยู่ที่ 11 ล้านบาทเศษ พิชิตรางวัลทองเที่ยวต่างประเทศ อลาสก้า มูลค่า 160,000 บาท จำนวน 1 รางวัล

ในปีที่ 4 ปี 2563 นับจากเดือนมกราคม - เดือน มิถุนายน จากการตลาดออนไลน์ ส่งผลให้ยอดขายใน 5 เดือนแรกของปี มียอดรวมอยู่ที่ 10,560,000 บาท พิชิตรางวัลทองเที่ยวต่างประเทศ อลาสก้า มูลค่า 160,000 บาท จำนวน 2 รางวัล พร้อมได้รับคุณวุฒินักขายดีเด่นระดับ Diamond Executive

บริษัท ซีซีไอ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด (สนญ.) เดิมชื่อ บริษัท แคมป์ ออฟแคมป์ อินโนเวชั่น จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 23 พฤษภาคม 2559 ตั้งอยู่เลขที่ 9 อาคาร พุทธวิชชาลัย โชนปี และ โชนซี ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220 เป็นบริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมภายใต้แบรนด์ของบริษัทผู้ผลิตและวิจัย บริษัท ดีทีท็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด



ภาพที่ 2.2.3 โลโก้ บริษัท ซีซีไอ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด

บริษัทดีทีท็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 446 ม.4 ต.น้ำแพร่ อ.หางดง จ.เชียงใหม่ 50230 บริษัทผู้ผลิตอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ จากงานวิจัยและผู้นำด้านนวัตกรรมสมุนไพรเพื่อชีวิตที่ดีกว่า ภายใต้การนำของ ดร.ณสพน โพธิ์วิจิตร โดยมุ่งเน้นในงานวิจัยและนำเครื่องมือเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการพัฒนาสินค้าที่ดีและมีคุณภาพสู่ผู้บริโภค

บริษัทดีทีท็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ทำการวิจัย เพื่อหาสูตรตำรับของเคอร์คูมินอยด์ ที่สามารถละลายน้ำได้ และมีความคงตัวที่สูงขึ้น ในการวิจัยนี้สามารถพัฒนาให้สารเคอร์คูมินอยด์ หรือสารสกัดจากขมิ้นชันละลายน้ำได้ถึง 4 MG/ML. ซึ่งมากกว่าเดิมถึง 10,000 เท่า คิดค้นและปฏิบัติการทดลอง เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้การดูแลของ ดร.ณสพน โพธิ์วิจิตร นักวิจัยผู้มีผลงานวิชาการซึ่งเผยแพร่และเป็นที่ยอมรับในระดับสากลอย่างยาวนาน จุดมุ่งหมายที่สำคัญคือ คิดค้นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจากวัตถุดิบธรรมชาติเป็นหลัก โดยสถาบันได้สร้างความร่วมมือกับนักวิจัยทั้งชาวไทยและต่างประเทศนำนวัตกรรมใหม่ๆ นำมาสกัดเก็บคุณค่าจากสมุนไพรในห้องปฏิบัติการที่ได้มาตรฐาน ก่อนจะทดลองใช้ในกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้เกิดความมั่นใจถึง

ผลลัพธ์ผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทั้งด้านประสิทธิภาพและด้านความปลอดภัยได้อย่างแท้จริง

ปกติสารเคอร์คูมินอยด์ (Curcuminoids) จากขมิ้นชัน มีความคงตัวต่ำและละลายน้ำต่ำ ทำให้แตกตัวเร็วและดูดซึมได้น้อยมาก และไม่ค่อยมีประสิทธิภาพในการรักษา แต่ ดร.ณสพน โพธิ์วิจิตร ได้ทำการค้นคว้าวิจัยกว่า 5 ปี จนประสบความสำเร็จ ทำให้ขมิ้นชันละลายน้ำได้ดีกว่าเดิมถึง 10,000 เท่า สารเคอร์คูมินอยด์จึงถูกดูดซึมได้ดีขึ้น ไปที่กระเพาะอาหาร ทำให้การอักเสบโดยรวมของร่างกายลดลง จากนั้นได้นำผลงานวิจัยนี้มาต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์และส่งเข้าประกวดงานนวัตกรรมระดับโลกทั้งเอเชียและยุโรป ทำให้ได้รับรางวัลชนะเลิศเหรียญทอง จาก ประเทศไต้หวัน ฮองกง แคนาดา รัสเซีย โรมาเนีย ด้วยผลงานนวัตกรรมขมิ้นชันละลายน้ำที่สูงที่สุดในโลก

ภาพที่ 2.2.6 ประโยชน์ของขมิ้นชัน



ภาพที่ 2.2.7 ภาพเปรียบเทียบการละลายน้ำของขมิ้นชัน และ สารสกัดเคอร์คูมินอยด์



ผลิตภัณฑ์ของ บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด แบ่งเป็นกลุ่มหลักๆ ได้ดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดูแลระบบภูมิคุ้มกัน
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลกระเพาะอาหารและกรดไหลย้อน
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลข้อเข่าเสื่อม
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ควบคุมน้ำหนักดูแลรูปร่าง
5. กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลเฉพาะด้าน



ภาพที่ 2.2.17 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดูแลระบบภูมิคุ้มกัน

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดูแลระบบภูมิคุ้มกัน มีดังต่อไปนี้

- 1.1 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร Green Mulon ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสารสกัดจากชาเขียว ที่ให้สารสำคัญ คือ คาเทชิน เหมาะสำหรับผู้ที่มีการภูมิแพ้ และต้องการให้ภูมิคุ้มกันแข็งแรง
- 1.2 เครื่องดื่มสมุนไพร Arshithong Gold เครื่องดื่มสมุนไพรที่รวมสารสกัดสมุนไพร 6 ชนิด ได้แก่ ขมิ้นชัน คาวตอง ชาเขียว มะระขี้นก มะขามป้อม และใบหม่อน เหมาะสำหรับบำรุงร่างกาย และผู้ที่ต้องการให้ภูมิคุ้มกันแข็งแรง
- 1.3 เครื่องดื่มสมุนไพร Arshithong Gold high Plus เครื่องดื่มสมุนไพรที่มีความเข้มข้นสูง ขนาดพกพา ที่รวมสารสกัดสมุนไพร 6 ชนิด ได้แก่ ขมิ้นชัน คาวตอง ชาเขียว มะระขี้นก มะขามป้อม และใบหม่อน เหมาะสำหรับบำรุงร่างกายและผู้ที่ต้องการให้ภูมิคุ้มกันแข็งแรง



ภาพที่ 2.2.18 กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลกระเพาะอาหารและกรดไหลย้อน

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลกระเพาะอาหารและกรดไหลย้อน มีดังต่อไปนี้

- 2.1 เครื่องดื่มสมุนไพร Curma Max เครื่องดื่มสมุนไพรสกัดเข้มข้นในรูปแบบน้ำ ช่วยให้การดูดซึมไวขึ้น เหมาะสำหรับผู้ที่ปัญหากระเพาะอักเสบ กรดไหลย้อน ที่ต้องการเห็นผลทันที
- 2.2 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร Green Curmin นวัตกรรมสารสกัดเข้มข้นที่การละลายน้ำได้ถึง 10,000 เท่า เหมาะสำหรับผู้ที่ปัญหากระเพาะอักเสบ กรดไหลย้อน รวมทั้งภาวะอาหารไม่ย่อย
- 2.3 เครื่องดื่มชนิดผง Happy Bio เครื่องดื่มชนิดผงที่ประกอบด้วย โปรไบโอติก และ ไฟเบอร์ เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการปรับสมดุลการทำงานของลำไส้ ผู้ที่มีปัญหาท้องผูกเป็นประจำ รวมทั้งผู้ที่มีปัญหาท้องเสียบ่อยๆ

ภาพที่ 2.2.19 กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลข้อเข่าเสื่อม



3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลข้อเข่าเสื่อม มีดังต่อไปนี้

- 3.1 เครื่องดื่มสมุนไพร เครื่องดื่มชนิดผง Happy Cal เครื่องดื่มที่ประกอบด้วยแคลเซียมในรูปแบบของแคลเซียมแลคเตท สารสกัดจากจมูกข้าวเหลือง แมกนีเซียม เคซีน และวิตามินเค เหมาะสำหรับผู้ที่ใส่ใจเรื่องกระดูก ผู้ที่มีภาวะกระดูกบาง รวมทั้งผู้ที่มีภาวะกระดูกพรุน
- 3.2 Relax Cream รีแลกซ์ครีม ครีมนวัตกรรมนาโนเอ็นแคปซูลเย็น สูดร่อน ซึมเร็ว กลิ่นหอมอ่อนคล้าย ไม่เหนียวเหนอะหนะ ประกอบด้วย สารสกัดจากขมิ้นชัน สารสกัดจากเปลือกมังคุด และสารสกัดจากพริก เหมาะสำหรับผู้ที่มีการกล้ามเนื้อเอ็นและข้ออักเสบ
- 3.3 เครื่องดื่ม เครื่องดื่มชนิดผง Iso Curma เครื่องดื่มสารสกัดเข้มข้นจากขมิ้นชันและ

สารสกัดจากถั่วเหลือง เหมาะสำหรับผู้ที่มีการปวดอักเสบจากภาวะข้อเข่าเสื่อม



ภาพที่ 2.2.20 กลุ่ม
ผลิตภัณฑ์ควบคุม
น้ำหนักดูแลรูปร่าง

4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ควบคุมน้ำหนักดูแลรูปร่าง มีดังต่อไปนี้

- 4.1 เครื่องดื่มสมุนไพร Prompt Vite Plus เครื่องดื่มที่ประกอบด้วย สารสกัดจากข้าวเหนียวดำ สารสกัดจากชาเขียว สารสกัดจากมะระขี้นก และ แอล-คาร์นิทีน เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการดูแลรูปร่าง ผู้ที่มีไขมันสะสมช่องท้อง หรือต้องการเพิ่มอัตราการเผาผลาญไขมันในร่างกาย
- 4.2 เครื่องดื่มเวย์โปรตีนผสมโกโก้ ชนิดผง Di8pro Plus เวย์โปรตีนผสมโกโก้ชนิดผง ที่มีส่วนผสมของโปรตีน วิตามินและ BCAA ที่เป็นส่วนประกอบที่จำเป็นของร่างกาย ประกอบด้วยโปรตีนหลายแหล่ง ได้แก่ Whey Protein Isolate, Soy Protein Isolate และ Pea Protein
- 4.3 เครื่องดื่มชนิดผง Prompt Vite ผลิตภัณฑ์ที่ประกอบด้วย สารสกัดจากข้าวเหนียวดำ สารสกัดจากชาเขียว สารสกัดจากมะระขี้นก สารสกัดจากถั่วขาว แอล-คาร์นิทีน และสารสกัดจากเมล็ดกาแฟ เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการดูแลรูปร่าง ผู้ที่มีไขมันสะสมช่องท้อง หรือต้องการเพิ่มอัตราการเผาผลาญไขมันในร่างกาย

1. Olisa Q10

2. Green Purra

3. Tomazing

4. Bilberry Bright

5. Green Papa

6. Modi





7. Toma Zing Plus 2

8. Ichi Coffee

9. Ichi Black Coffee

5. กลุ่มผลิตภัณฑ์เฉพาะด้าน มีดังต่อไปนี้

- 5.1 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร Olisa Q10 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสารสกัดจากจุมูกข้าวใน 1 แคปซูล ประกอบด้วย แกมมาออริซานอล 100 มิลลิกรัม เหมาะสำหรับผู้ที่ใส่ใจ โรคหัวใจและหลอดเลือด
- 5.2 ผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพผู้หญิง Green Purra ประกอบด้วยสารสกัดจากถั่วเหลือง และโสมเกาหลี เหมาะสำหรับสุขภาพสตรีวัยก่อนหมดประจำเดือน ที่ต้องการบำรุงร่างกาย
- 5.3 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร Tomazing ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากมะเขือเทศ ให้สารสำคัญ ไลโคปีน เหมาะสำหรับผู้ชายที่ต้องการลดอัตราเสี่ยงการเกิด มะเร็งต่อมลูกหมาก และ ผู้ที่ต้องการดูแลปัญหาอาการต่อมลูกหมากโต
- 5.4 เครื่องดื่มชนิดผง Bilberry Bright ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของสารสกัดจากบิลเบอร์รี่ สารสกัดจากลูทีน และวิตามินเอ เหมาะสำหรับผู้ที่มีการตาแห้ง ผู้ที่จ้องหน้าจอต่างๆ เป็นเวลานาน ผู้ที่ ภาพที่ 2.2.21 กลุ่มผลิตภัณฑ์เฉพาะด้าน มีความเสี่ยงต่อโรคต่อกระจก
- 5.5 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร Green Papa ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพสำหรับผู้ชายประกอบด้วย กวาวเครือขาว โสมเกาหลีและสารสกัดจากพริกช่วยเพิ่มการไหลเวียนของเลือดให้ดีขึ้น เหมาะสำหรับสุขภาพบุรุษวัย 45 ปีขึ้นไป ที่ต้องการบำรุงร่างกาย
- 5.6 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร Modi ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสารสกัดจากมะระขี้นก ให้สารสำคัญ ซาแรนติน เหมาะสำหรับผู้ที่ เป็นโรคเบาหวาน
- 5.7 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร Tomazing Plus 2 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากมะเขือเทศเข้มข้น 2 เท่า ให้สารสำคัญ ไลโคปีน เหมาะสำหรับผู้ชายที่ต้องการลดอัตราเสี่ยงการเกิด มะเร็งต่อมลูกหมาก และ ผู้ที่ต้องการดูแลปัญหาอาการต่อมลูกหมากโต
- 5.8 กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง (3in1) Ichi Coffee กาแฟอาราบิก้าที่มีส่วนผสมของสารสกัดจาก ขมิ้นชันและไบโอมัลเบอร์รี่ เหมาะกับการดื่มทุกวัน สำหรับคอกาแฟที่ใส่ใจสุขภาพ
- 5.9 กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง Ichi Black Coffee กาแฟในรูปแบบกาแฟดำ ทางเลือกของ

คอกาแฟที่รักสุขภาพ เนื่องจากไม่มีส่วนผสมของน้ำตาลและครีมเทียม เหมาะสำหรับผู้ที่ชื่นชอบกาแฟรสเข้ม

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้วิจัยจะกล่าวถึงและจัดทำวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกจัดทำข้อมูลของผลิตภัณฑ์กลุ่มที่ผู้วิจัยสนใจและเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำตลาดออนไลน์ได้ดี จะขอกล่าวถึง 2 ตัว ซึ่งอยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลกระเพาะอาหารและกรดไหลย้อน ดังต่อไปนี้

1. เครื่องดื่มสมุนไพร เคอร์มาแม็กซ์ Curma Max



ขนาดบรรจุ : 90 มิลลิลิตร/ขวด 1 กล่อง มี 6 ขวด

เลขที่ อย. 50-2-05159-2-0002

ส่วนประกอบใน 1 ขวด

- สารเคอร์คูมินอยด์ (Curcuminoid) จากขมิ้นชัน
- ผงพริกไทย
- สารซัลโฟราเฟนจากบรอกโคลี
- สารทอรีน

สารเคอร์คูมินอยด์ (Curcuminoid) ในขมิ้นชันซึ่งเป็นสารเคมีประเภทโพลีฟีนอล(polyphenolic phytochemical) ออกฤทธิ์ทางด้านชีวเคมีหลายประการ เช่น มีฤทธิ์ช่วยเรื่องการอักเสบ จึงดีต่อตับ นอกจากนี้ยังช่วยลดการเกิดแผลในกระเพาะอาหาร กรดไหลย้อน ท้องอืด ท้องเฟ้อและอาหารไม่ย่อย สารเคอร์คูมินอยด์โดยธรรมชาติจะไม่ละลายน้ำแต่ในผลิตภัณฑ์นี้ได้ผ่านการปรับปรุงด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ ทำให้สามารถละลายน้ำได้ จึงสามารถดูดซึมเข้าสู่ร่างกายได้ดียิ่งขึ้น เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพของสารเคอร์คูมินอยด์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกด้วย

พริกไทยดำ มีสรรพคุณ ช่วยบรรเทาอาการปวดกระเพาะอาหารอาเจียน จุกเสียด แน่นท้อง ท้องอืด ท้องเฟ้อ นอกจากนี้ยังช่วยเพิ่มความคงตัวของสารสกัดขมิ้นชัน (เคอร์คูมินอยด์) อีกด้วย โดยทั้งสารสกัดจากขมิ้นชัน และพริกไทย เป็นสารต่อต้านอนุมูลอิสระที่ดี จึงช่วยบำรุงตับ ลดและป้องกันการอักเสบของตับ จากการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

สารสกัดซัลโฟราเฟน จากบรอกโคลี ช่วยบรรเทาอาการปวดกระเพาะอาหารอาเจียน จุกเสียด แน่นท้อง ท้องอืด ลดการอักเสบ รักษาแผลในกระเพาะอาหาร เพิ่มประสิทธิภาพในการขับสารพิษออกจากร่างกายของตับ ช่วยการทำงานของตับ และตับอ่อน

สารทอรีน ช่วยในการทำงานของตับและตับอ่อนโดยสร้าง Taurocholate ซึ่งจะไปช่วยทำให้ไขมันที่รับประทานเข้าไปแตกตัวเป็นโมเลกุลเล็กๆ สามารถถูกย่อยและเผาผลาญได้ง่ายยิ่งขึ้น ร่างกายของเราจึงสามารถนำพลังงานเหล่านี้ไปใช้ในการทำกิจกรรมต่างๆได้เร็วขึ้น

CURMA MAX เคอร์มา แม็กซ์ มีคุณประโยชน์ดังนี้

1. ช่วยเรื่องอักเสบที่หลอดอาหาร แสบยอดอก แสบลิ้นปี่ เรอเปรี้ยว ขมคอ กลืนติด เจ็บคอ ไอเรื้อรัง เสียงแหบ

2. ช่วยเรื่องแผลอักเสบในกระเพาะอาหาร จึงไม่ปวดแสบท้องตอนท้องว่าง กระเพาะหลั่งน้ำย่อยที่เป็นกรดลดลง อาการแน่นท้องลดลง
3. ช่วยเรื่องอักเสบของลำไส้ ลำไส้แปรปรวน ท้องเสีย ถ่ายเป็นเลือด ลดความเสี่ยงต่อการเกิดมะเร็งลำไส้
4. ช่วยเรื่องตับ ลดค่าเอนไซม์ ไชมันเกาะตับ ทำให้ตับทำงานได้ดีขึ้น ลดภาวะตับแข็งต้านอนุมูลอิสระ และยังช่วยในเรื่องมะเร็งตับ



วิธีรับประทาน :

- รับประทานครั้งละ 1 ขวด ก่อนนอน หรือ เมื่อมีอาการ

ข้อห้าม : ห้ามรับประทานคู่กับยาลดกรดและยาเคลือบกระเพาะ

2. ผลตผลทเสริมอาหาร กรนเคอมน Green Curmin



ขนาดบรรจุ : กล่อง 30 แคปซูล

เลขที่ อย. 50-2-05159-2-0002

ส่วนประกอบใน 1 แคปซูล

- สารเคอร์คูมินอยด์ (Curcuminoid) จากขมิ้นชัน 30 มิลลิกรัม
- ผงพริกไทย 2 มิลลิกรัม
- สารมอสโตเด็กซ์ตริน 371.5 มิลลิกรัม

สารเคอร์คูมินอยด์ (Curcuminoid) ในขมิ้นชันซึ่งเป็นสารเคมีประเภทโพลีฟีนอล (polyphenolic phytochemical) ออกฤทธิ์ทางด้านชีวเคมีหลายประการ เช่น มีฤทธิ์ช่วยเรื่องการอักเสบ จึงดีต่อตับ นอกจากนี้ยังช่วยลดการเกิดแผลในกระเพาะอาหาร กรดไหลย้อน ท้องอืด ท้องเฟ้อและอาหารไม่ย่อย สารเคอร์คูมินอยด์โดยธรรมชาติจะไม่ละลายน้ำแต่ในผลิตภัณฑ์นี้ได้ผ่านการปรับปรุงด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ ทำให้สามารถละลายน้ำได้ จึงสามารถดูดซึมเข้าสู่ร่างกายได้ดียิ่งขึ้น เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพของสารเคอร์คูมินอยด์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกด้วย

พริกไทยดำ มีสรรพคุณ ช่วยบรรเทาอาการปวดกระเพาะอาหารอาเจียน จุกเสียด แน่นท้อง ท้องอืด ท้องเฟ้อ นอกจากนี้ยังช่วยเพิ่มความคงตัวของสารสกัดขมิ้นชัน (เคอร์คูมินอยด์) อีกด้วย โดยทั้งสารสกัดจาก

ขมิ้นชัน และพริกไทย เป็นสารต่อต้านอนุมูลอิสระที่ดี จึงช่วยบำรุงตับ ลดและป้องกันการอักเสบของตับ จาก การดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

สารสกัดอัลโฟราแพน จากบล็อกโคลี่ ช่วยบรรเทาอาการปวดกระเพาะอาหารอาเจียน จุกเสียด แน่นท้อง ท้องอืด ลดการอักเสบ รักษาแผลในกระเพาะอาหาร เพิ่มประสิทธิภาพในการขับสารพิษออกจากร่างกายของตับ ช่วยการทำงานของตับ และตับอ่อน

สารมอลโทเดกซ์ทริน (maltodextrin) คือคาร์โบไฮเดรต ช่วยในการย่อยและการเผาผลาญอาหารดีขึ้น

วิธีรับประทาน :



- ทานก่อนอาหาร 15-20 นาที ครั้งละ 2 แคปซูล วันละ 3 มื้อ เข้า กลางวัน เย็น อาการดีขึ้นจึงปรับลดลงเหลือทานวันละ 2 เวลา และ 1 เวลาตามลำดับจนกระทั่งหยุดยา

ข้อห้าม: ห้ามรับประทานคู่กับยาลดกรดและยาเคลือบกระเพาะ



ภาพที่ 2.2.22 ผลิตภัณฑ์กรีนเคอมีน ได้รับคัดเลือกจากกรรมการแพทย์แผนไทย และการแพทย์ทางเลือก ให้เป็นสมุนไพรคุณภาพแห่งปี 2563

2.3 ขั้นตอน/กระบวนการดำเนินการ



ภาพที่ 2.3.1 ภาพแสดงขั้นตอน กระบวนการดำเนินงาน ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมอาหารกรดไหลย้อน

บริษัท ดีท็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่จังหวัดเชียงใหม่ วิจัยและผลิต ผลิตภัณฑ์ Green Curmin และ Curma Max จนเสร็จทั้งติดฉลาก บรรจุหีบห่อ มีระบบบาร์โค้ดทุกกล่องสินค้าเพื่อตรวจสอบย้อนกลับได้ พร้อมจำหน่าย ส่งสินค้ามายัง บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ที่กรุงเทพฯ

บริษัท ซีซีไอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นศูนย์รวมสินค้าเพื่อออกจำหน่ายผ่านนักธุรกิจ ของ ซีซีไอ โดยเปิดทำการทุกวัน ยกเว้นวันหยุดนักขัตฤกษ์ เปิดรับออเดอร์ตั้งแต่วันที่ 9.00 น.- 18.00 น. การสั่งซื้อสินค้าสามารถชำระได้ทั้งเงินสดและบัตรเครดิต ซึ่งชำระผ่านบัตรเครดิตฟรีค่าธรรมเนียม โดยสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ 3 ช่องทาง

1. สั่งซื้อด้วยตนเองที่ฝ่ายแคชเชียร์บริษัท
2. สั่งซื้อผ่านช่องทาง Line CCI แคชเชียร์
3. สั่งซื้อผ่านเว็บไซต์ ของบริษัท <https://cms.cciofficial.com/member/index.php>

การรับสินค้ามี 2 แบบ คือ นักธุรกิจรับสินค้าด้วยตนเองที่บริษัท หรือให้บริษัทจัดส่ง โดยขนส่ง TNT ตัดรอบการสั่งซื้อภายในเวลา 15.00 น. สินค้าถึงนักธุรกิจในวันรุ่งขึ้น

ผู้วิจัยขณะนั้นนาม บริษัท อินเทอร์เน็ต ทวิพลัส จำกัด เป็นนักธุรกิจที่เป็นศูนย์จำหน่ายตรงของบริษัท ทำการจัดซื้อสินค้าจากบริษัท ซีซีไอ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด เมื่อสินค้านำส่งถึงบริษัท อินเทอร์เน็ต ทวิพลัส จำกัด เรียบร้อยแล้ว ฝ่ายจัดซื้อจัดการตรวจสอบและบันทึกสต็อกสินค้า จัดเก็บสินค้าเข้าห้องจัดเก็บแยกเป็นชนิดสินค้า เพื่อง่ายต่อการนำออกจัดส่งให้ลูกค้า



ภาพที่ 2.3.2 สินค้าถูกจัดส่งถึง บริษัท อินเทอร์เน็ต ทวิพลัส จำกัด



ภาพที่ 2.3.3 การจัดซื้อ
สินค้าเข้าสู่สต็อก

การจัดจำหน่าย ผู้วิจัยเน้นทำการตลาด Online Marketing โดยมีเว็บไซต์เซลเพจที่จัดทำขึ้นเอง คือ <http://Doctorherbs.clicksalepage.com/GreenCurmin> และ Page Facebook กรดไหลย้อน หายได้จริง ผู้วิจัยได้สร้างเพจไว้ตั้งแต่ 26 มกราคม 2561 และเริ่มทำการโฆษณาผ่าน Facebook ตั้งแต่มกราคม 2562 โดยใช้งบประมาณช่วงแรกวันละ 300 บาท และค่อยๆปรับงบประมาณเพิ่มขึ้น ปัจจุบันใช้งบโฆษณารวมอยู่วันละ 3,000 บาท เมื่อลูกค้าทำการสั่งซื้อสินค้าเรียบร้อยแล้ว โดยตัดรอบเวลา 15.00 น. และนำสินค้าส่งไปยังบริษัทขนส่ง ภายในเวลา 16.00 น. สินค้าจะถูกส่งถึงลูกค้าในวันถัดไป กรณีติดวันหยุดนักขัตฤกษ์ หรือ วันอาทิตย์ กำหนดลูกค้าได้รับสินค้าจะใช้เวลาเพิ่มขึ้นตามจำนวนวันหยุดนั้นๆ การรับชำระค่าสินค้ามีทั้งแบบโอนเงินก่อน และชำระเงินปลายทาง กรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าแบบชำระเงินปลายทาง เมื่อ

บริษัทขนส่งนำสินค้าส่งถึงลูกค้าแล้ว อีก 3 วันถัดมาบริษัทขนส่งจึงนำเงินค่าสินค้าที่ได้รับชำระจากลูกค้าโอนเข้าบัญชีผู้วิจัษณ์ที่ลงระบบไว้กับบริษัทขนส่ง

นอกจากการขายปลีกส่วนตัวผ่านช่องทางออนไลน์ผ่าน Facebook แล้ว ผู้วิจัษณ์ยังทำการขยายองค์กร โดยการสร้างทีมงานขายที่มีคุณภาพ โดยการจัดคอร์สสอนการทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ ที่ห้องประชุม บริษัท อินเทอร์เน็ต ทวิพลัส จำกัด ประจำทุกสัปดาห์ โดยมีเนื้อหา ดังนี้

1. คอร์สสร้าง Page Facebook
2. คอร์สการตกแต่งภาพสำหรับทำโฆษณา
3. คอร์สการเขียน content สำหรับโฆษณาออนไลน์ผ่าน Facebook
4. คอร์สการสร้างโฆษณาออนไลน์ผ่าน Facebook
5. คอร์สการอ่านผลและวิเคราะห์โฆษณา
6. คอร์สการปิดการขาย
7. คอร์สการติดตามลูกค้า และบริการหลังการขาย

ภาพที่ 2.3.6 สต็อกกล่องสำหรับจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่ทำการสั่งซื้อสินค้าผ่านออนไลน์





ภาพที่ 2.3.14 จัดคอร์สสอนการทำตลาดออนไลน์

3.สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมกรดไหลย้อนของ บริษัทอินเทอร์เน็ต ลิงค์ ทวิพลัส จำกัด ที่ผู้วิจัยประเมินประสบความสำเร็จมีรูปแบบในการบริหารงานดังนี้

1. สร้างทีมงานขายที่มีคุณภาพ จัดอบรมให้ความรู้แก่ทีมงานขาย เรื่องโรคกรดไหลย้อน สาเหตุ การเกิดโรค วิธีการรักษา หลักการปฏิบัติตัวสำหรับผู้ป่วยโรคกรดไหลย้อนที่ถูกต้อง และความรู้ผลิตภัณฑ์ เสริมอาหารกรดไหลย้อน กรีนเคอร์มิน และ เคอร์มาแม็กซ์ เพื่อสร้างทีมงานขายที่มีความรู้ สามารถให้ข้อมูลที่ เป็นประโยชน์แก่ผู้ป่วยให้ได้มากที่สุด พร้อมทั้งสอนการขายและงานขยาย การทำการตลาดออนไลน์ผ่าน เฟสบุ๊ก

2. ทำโฆษณาออนไลน์ผ่านเฟสบุ๊กเพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมาย ทำตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกรดไหล ย้อน กรีนเคอร์มิน และ เคอร์มาแม็กซ์ ด้วยการโฆษณาออนไลน์ผ่าน facebook สร้างโฆษณาด้วยวิธีการ กำหนดกลุ่มเป้าหมายความสนใจ เพศ อายุ ข้อมูลประชากรศาสตร์ ตำแหน่งที่อยู่อาศัย กำหนด งบประมาณต่อวัน เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด

3. ลดต้นทุนโฆษณาออนไลน์เฟสบุ๊ก ด้วยการสร้างโฆษณาที่มีคุณภาพ เนื่องจากปัจจุบันการทำ ตลาดออนไลน์กลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับกรดไหลย้อนมีการแข่งขันที่สูงขึ้น เป็นเหตุให้ค่าโฆษณาออนไลน์ผ่าน facebook มีต้นทุนที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสูงขึ้น การสร้างโฆษณาที่มีคุณภาพจึงเป็นวิธีการที่ดีที่สุดในการลดต้นทุนค่าโฆษณา ด้วยการสร้างคอนเทนต์ที่น่าสนใจ การใช้ภาพที่ดึงดูดสายตา รวมไปถึงการทำ โฆษณาแบบ Retargeting คือการยิงโฆษณาเข้าไปที่กลุ่มเป้าหมายเดิมที่เคยมีปฏิสัมพันธ์กับโพสต์และโฆษณา ของเรารวมถึง กลุ่มลูกค้าเดิมที่เคยซื้อสินค้ากับบริษัทฯ แล้ว เพื่อเป็นดั่งให้คนที่เคยซื้อสินค้าแล้ว และ คนที่ สนใจแต่ยังไม่ซื้อ ตัดสินใจและกลับมาซื้อสินค้ากับบริษัทฯ แทนที่จะไปซื้อกับตัวแทนรายอื่น ซึ่งวิธีการ เหล่านี้ ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าช่วยให้ต้นทุนค่าโฆษณาลดลง

4. ใช้ระบบตอบลูกค้าอัตโนมัติ และ Salepage ช่วยในการปิดการขาย จากการสร้างโฆษณาที่มี คุณภาพ และการทำ Retargeting จึงทำให้บางช่วงเวลามีลูกค้าให้ความสนใจตอบกลับโฆษณาเข้ามาพร้อมๆ กันเป็นจำนวนมาก เพื่อความรวดเร็วในการให้ข้อมูลลูกค้าให้ได้อย่างทั่วถึงและไม่ตกหล่น จึงนำวิธีการตอบ แบบอัตโนมัติเข้ามาช่วย เมื่อลูกค้าตอบกลับโฆษณาเข้ามา ข้อความอัตโนมัติจะทำงานทันที และส่ง Link Salepage ซึ่งเป็นมินิเว็บไซต์ ให้ลูกค้าดูรายละเอียดเพิ่มเติม บางครั้งสามารถปิดการขายได้เลย โดยที่ไม่

ต้องโต้ตอบมากขึ้น เพราะใน Salepage มีขั้นตอนให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้เลย และจะมีข้อความแจ้งเตือนเข้ามาที่ Line Token เพื่อส่งออเดอร์สินค้าให้แผนกจัดเตรียมสินค้าต่อไป

5. สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ด้วยข้อมูลงานวิจัย ตอกย้ำความน่าเชื่อถือให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อเร็วขึ้นด้วยการให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ซึ่งจากงานวิจัยพบว่าสารสกัดเคอร์คูมินอยด์จากขมิ้นชัน มีสรรพคุณในการลดอาการอักเสบต่างๆ ได้โดย เฉพาะอาการอักเสบของกระเพาะอาหารอันเป็นต้นเหตุของการเกิดโรคกรดไหลย้อน ซึ่งจุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือ สารสกัดเคอร์คูมินอยด์หรือสารสกัดที่ได้จากขมิ้นชันที่อยู่ในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกรดไหลย้อน กรีนเคอร์มิน และ เคอร์มาแม็กซ์ มีความพิเศษแตกต่างจากขมิ้นชันทั่วไปคือ สามารถละลายน้ำได้มากกว่าสภาวะปกติถึง 16,000 เท่า ซึ่งปกติสารเคอร์คูมินอยด์(Curcuminoids) จากขมิ้นชัน มีความคงตัวต่ำและละลายน้ำต่ำ ทำให้แตกตัวเร็วและดูดซึมได้น้อยมาก และไม่ค่อยมีประสิทธิภาพในการรักษา จากงานวิจัยนี้จึงทำให้ชนะการประกวดงานนวัตกรรมระดับโลกทั้งเอเชียและยุโรป ทำให้ได้รับรางวัลชนะเลิศเหรียญทอง จากประเทศไต้หวัน ฮองกง แคนาดา รัสเซีย โรมาเนีย ด้วยผลงานนวัตกรรมขมิ้นชันละลายน้ำที่สูงที่สุดในโลก นอกจากนั้นผลิตภัณฑ์ยังผ่านการรับรองจากองค์การอาหารและยา มีการรับรองฮาลาล และได้รับคัดเลือกเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรคุณภาพแห่งปี พ.ศ. 2563 จากกรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก โดยกระทรวงสาธารณสุข

6. เน้นให้คำแนะนำการปฏิบัติตัวสำหรับผู้ป่วยกรดไหลย้อน และวิธีการรักษาที่ถูกต้องแก่ลูกค้า มากกว่าเน้นการปิดการขายเพียงอย่างเดียว ด้วยความตั้งใจจริง ที่ต้องการให้ผู้ป่วยที่ทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกรดไหลย้อนกรีน-เคอร์มิน และ เคอร์มาแม็กซ์ มีสุขภาพที่ดีขึ้นโดยเร็ว จึงเน้นให้คำแนะนำการรับประทานยาที่ถูกต้อง และวิธีการปฏิบัติตัวที่ถูกต้องสำหรับผู้ป่วยกรดไหลย้อน โดยระหว่างปิดการขายจะให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์เหล่านี้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าสั่งซื้อเรียบร้อยแล้ว ก็จะมี Link ให้ข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อให้ลูกค้าสามารถเปิดดูได้ตลอดเวลาที่ทำการรักษา นอกจากนั้นที่กล่องผลิตภัณฑ์ทุกกล่องได้ทำการติดฉลากวิธีการรับประทานโดยละเอียด และการดูแลโภชนาการเบื้องต้นไปให้เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ารับประทานผลิตภัณฑ์และปฏิบัติตัวได้อย่างถูกต้อง

7. บริษัทมีนโยบายจัดชุดเซต ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกรดไหลย้อน ทุกๆ เดือนเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกรดไหลย้อน กรีนเคอร์มิน และ เคอร์มาแม็กซ์ ให้เร็วขึ้น และซื้อจำนวนมากกล่อง บริษัทมีการจัดบริการส่งให้ฟรี สำหรับลูกค้าที่ซื้อชุดเซต ต่างๆ รวมทั้ง จัดชุดพิเศษ และการจัดชุดเซต การรักษาตามระยะอาการของโรคกรดไหลย้อน โดยมีนโยบายจัดชุดเซตต่างๆ ออกมาทุกๆ เดือน สลับหมุนเวียนไป เพื่อดึงดูดและกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

8.วางแผน Stock สินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า เพื่อแก้ปัญหาสินค้าที่ Stock ไว้ไม่เพียงพอสำหรับการจัดส่งให้ลูกค้า ผู้วิจัยจะเลือก ใช้ระบบ Dropship ของบริษัทจัดส่งแทน ซึ่งเป็นระบบบริการนักธุรกิจอีกรูปแบบหนึ่ง โดยระบบจะอำนวยความสะดวกให้นักธุรกิจในการจัดส่งสินค้าแทนนักธุรกิจ ไปยังลูกค้าของนักธุรกิจ โดยใช้ระบบการจัดการขนส่งผ่าน บริการ Kerry Express ซึ่งเป็นบริษัทขนส่งชั้นนำของประเทศ และในขณะเดียวกัน ผู้วิจัยก็ทำการสั่งสินค้าจากบริษัทเข้า Stock ในจำนวนที่เพิ่มขึ้นเพื่อป้องกันปัญหาสินค้าไม่พอสำหรับจัดส่ง

9. เลือกใช้บริการบริษัทขนส่งเอกชน ที่มีความรวดเร็ว เชื่อถือได้ในการจัดส่ง และมีระบบติดตามสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถตรวจสอบสถานะสินค้าได้อย่างแม่นยำ เพื่อป้องกันการจัดส่งล่าช้า สินค้าสูญหาย และเพื่อเป็นการสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า ผู้วิจัยจึงเลือกใช้บริการขนส่ง Kerry Express ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำที่มีระบบการจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว สามารถติดตามสถานะสินค้าได้อย่างแม่นยำ

3.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ดูแลสุขภาพ และเน้นการดูแลสุขภาพของคนไทยโดยตรง คนที่มาทำธุรกิจนี้ต้องพร้อมที่จะเรียนรู้ทำความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ และเรียนรู้เรื่องโรคกรดไหลย้อน สาเหตุ การรักษา วิธีการปฏิบัติตัว ข้อมูลโภชนาการ จึงสามารถให้คำแนะนำที่ถูกต้องแก่ผู้บริโภคได้ และประกอบกับปัจจุบันช่องทางออนไลน์ได้เข้ามามีอิทธิพลกับแบรนด์สินค้าหรือธุรกิจอย่างมาก พฤติกรรมการซื้อเปลี่ยนไปออนไลน์จึงเป็นช่องทางหนึ่งที่สามารถสร้างยอดขายได้ในระยะเวลาอันรวดเร็วซึ่งผู้วิจัยเองเน้นการทำตลาดออนไลน์ผ่าน Facebook เป็นหลัก ดังนั้นคนที่มาทำธุรกิจนี้ต้องพร้อมเรียนรู้การทำตลาดออนไลน์ เนื่องจากการทำโฆษณา Facebook นับวันจะยิ่งยากขึ้น Facebook มีการเปลี่ยนแปลง และมีข้อกำหนดการทำโฆษณาใหม่ๆ อยู่เสมอ คนทำธุรกิจต้องทันต่อสถานการณ์และตื่นตัวมากขึ้น นอกจากนี้พึงระลึกเสมอว่าไม่มีความสำเร็จใดที่ได้มาง่ายๆ การทำธุรกิจออนไลน์ก็เช่นกัน ผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้ ต้องมีความพยายามใฝ่หาความรู้ พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ มีความพร้อมทั้งเวลา และเงินทุน เพราะเงินทุนในการทำโฆษณาออนไลน์เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีบทบาทต่อความสำเร็จ

3.3 แผนงานต่อยอดในอนาคต

ผู้วิจัยมีโครงการสร้างนกขายที่มียอดขายเดือนละ 600,000 บาท เพิ่มขึ้นอีก 10 รหัสภายในปี 2563 และมีโครงการเรียนต่อแพทย์แผนไทย สาขาเภสัชกรรมไทย ในปี 2564 เพื่อต้องการเพิ่มเติมความรู้เฉพาะทาง นำมาต่อยอดในด้านธุรกิจต่อไปในอนาคต

3.4 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน

หลักคุณธรรมจริยธรรมที่ผู้วิจัยใช้ในการทำธุรกิจมีดังต่อไปนี้

1. ใช้หลักอริยบท 4 ผู้วิจัยมีใจรัก(ฉันทะ) ศรัทธาและเชื่อมั่นต่อสิ่งที่ทำและทำงานด้วยความเพียร(วิริยะ) ความมุ่งมั่นทุ่มเท ขยันทำงานด้วยความพยายาม อดทน ไม่ย่อท้อและมี ความตั้งใจฝักใฝ่ในสิ่งนั้น มีใจที่จดจ่อและรับผิดชอบ (จิตตะ) ตั้งใจทำงานด้วยความฝักใฝ่ เอาใจใส่เสมอ มี ความไตร่ตรอง (วิมังสา) ในทุกกิจกรรม จะมีการทบทวนในสิ่งที่ได้คิดได้ทำมา มีความรู้ความสามารถในสิ่งที่ทำ ทำด้วยความพิจารณา หมั่นตรวจสอบ มีการวางแผน วัตถุประสงค์ จดจ่อจนหาวิธีแก้ไขปรับปรุง

2. ยึดสังคหวัตถุ 4 ในการบริหารงาน ผู้วิจัย ยึดหลักธรรมที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวหัวใจของผู้อื่น ผูกมิตรไมตรี เอื้อเฟื้อเกื้อกูล หรือเป็นหลักการสงเคราะห์ซึ่งกันและกัน มีอยู่ 4 ประการ ได้แก่

การให้(ทาน) การเสียสละ หรือการเอื้อเฟื้อแบ่งปันของทุกคนเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่น ไม่เป็นคนเห็นแก่ได้ฝ่ายเดียว คุณธรรมข้อนี้จะช่วยให้ไม่เป็นคนละโมภ ไม่เห็นแก่ตัว

การพูดจา (ปิยวาจา) ด้วยถ้อยคำที่ไพเราะอ่อนหวาน พูดด้วยความจริงใจ ไม่พูดหยาบคายก้าวร้าว พูดในสิ่งที่เป็นประโยชน์

การสงเคราะห์(อตถจริยา) ทุกชนิดหรือการประพฤตินในสิ่งที่เป็นประโยชน์แก่ผู้อื่น

การเป็นผู้มีความสม่ำเสมอ(สมานัตตา) หรือมีความประพฤติเสมอด้านเสมอปลาย คุณธรรมข้อนี้จะช่วยให้เราเป็นคนมีจิตใจหนักแน่นไม่โลเล รวมทั้งยังเป็นการสร้างความนิยม และไว้วางใจให้แก่ผู้อื่นอีกด้วย

3. หิริโอตตัปปะ ผู้วิจิตรภูมิมีความละเอียดและความเกรงกลัวต่อบาป ถือว่าเป็นธรรมะสำคัญ ต่อการใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันของคนในสังคมนี้มาก เพราะบุคคลที่ไม่ละเอียดแก่ใจต่อการกระทำผิด ไม่เกรงกลัวต่อผลของการกระทำผิดแล้วนั้น บุคคลนั้น สามารถทำสิ่งเลวร้ายได้ทุกชนิด สามารถสร้างความเดือดร้อน ความเสียหายให้แก่ตนเอง และผู้คนในสังคมได้ไม่หยุดหย่อน เพราะเหตุนี้ โลกนี้ สังคมนี้ ต้องการธรรมะสองข้อนี้ปกป้องคุ้มครอง เรียกได้ว่า เป็นธรรมะโลกบาล หรือ ธรรมะที่คุ้มครองโลก

4. ใช้หลัก ขรวาสาธรรม 4 การทำธุรกิจในทุกอาชีพ ควรทำด้วยความตั้งใจจริง มีความเพียรพยายามเอาใจใส่ในหน้าที่การงานนั้นอย่างต่อเนื่อง ด้วยการพิจารณาอย่างรอบคอบรอบด้าน มีความเอื้อเฟื้อ เผื่อแผ่ จริงใจปรารถนาดีต่อเพื่อร่วมงาน มีความซื่อสัตย์สุจริตต่ออาชีพ ธุรกิจนั้นจึงจะประสบผลสำเร็จ

บรรณานุกรม

กลยุทธ์หลักกับทางรอดธุรกิจอาหารเสริมในอนาคต.(2560) ค้นเมื่อ 10 กรกฎาคม 2563, จาก

<https://www.scbeic.com/th/detail/product/3217>

ถึงเวลาโกยเงิน SME รุกตลาดสมุนไพร.(2562). ค้นเมื่อ 8 กรกฎาคม 2563, จาก

https://www.kasikornbank.com/th/business/sme/KSMEKnowledge/article/KSMEAnalysis/Documents/Herb_Market.pdf

นริศรัณ ตุลาพล. (2559). Economic Intelligence Center (EIC)ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด

(มหาชน) EIC Online. ค้นเมื่อ 5 กรกฎาคม 2563, จาก www.scbeic.com

ผู้จัดการออนไลน์. (2563). New normal ดันยุคทองเสริมอาหาร หลังโควิด-19 คนไทย

ใส่ใจสุขภาพ. ค้นเมื่อ 5 กรกฎาคม 2563, จาก

<https://mgronline.com/business/detail/9630000057228>

ไวรัส COVID-19 ทำ ธุรกิจออนไลน์ไทยโตพุ่ง 79%. (2563). ค้นเมื่อ 8 กรกฎาคม 2563, จาก

<https://marketeeronline.co/archives/160564>

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. (2559). กลุ่มอุตสาหกรรมอาหารเสริม. จาก

<http://dsfti.org/>.

Euromonitor International, November 2015 Vitamins and Dietary Supplements in Thailand เรียบเรียงโดยศูนย์วิจัยเพื่ออุตสาหกรรม. (2559). จาก <http://fic.nfi.or.th/MarketOverviewDomesticDetail.php?id=103>.

**Model of Buddhism Dissemination in India by ordaining an Indian
novice of Wat Thai Sirirajakr India**
**รูปแบบของการเผยแผ่พระพุทธศาสนา โดยการบรรพชาสามเณรชาวประเทศอินเดีย
ของ วัดไทยสิริราชคฤห์**

Dr.PHRAMAHA CHATCHAI LUMLERD

ดร.พระมหาฉัตรชัย ลำเลิศ

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Buddhist Studies
At Bodhisatva University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This dissertation to present the model Buddhism By the ordination of an Indian novice of the Thai Sirirajakr Temple Visakas used a management style as follows: 1) Must have faith in the propagation to undertake the ordination project, the novice must have a lot of faith in Buddhism. 2) Must understand Indian culture. 3) Education of the Indian language. The primary language or mother tongue of India is also Hindi or Urdu, which spans from Central India to Northern India. 4) Coordinating with the Thai Sirirajgir Temple staff coordinated with Thai monks. In India, all sets perform their duties. 5) Setting the date and time of going to India requires a systematic set of temples and travel times. 6) Budget procurement when the budget proceeds to promote merit to Buddhists. For the location-setting training, contacted the Secretariat of India, Nepal at the Thai Sirirajakar Temple. 8) Provision of training courses Regarding the structure of the training course based on the opinions of experts who have suggested about the course as follows: In terms of the curriculum and with practicality in India it is very appropriate and applicable.

Keywords: Propagation, Buddhism

บทคัดย่อ

งานดุษฎีนิพนธ์นี้เพื่อนำเสนอรูปแบบของการเผยแผ่พระพุทธศาสนา โดยการบรรพชาสามเณรชาวประเทศอินเดีย ของ วัดไทยสิริราชคฤห์ ผู้วิจัยใช้รูปแบบการบริหารจัดการดังนี้ 1) ต้องมีศรัทธาในการเผยแผ่ที่จะทำโครงการบรรพชาสามเณรจะต้องมีจิตศรัทธาในพระพุทธศาสนาเป็นอย่างมาก 2) ต้องเข้าใจวัฒนธรรมของคนอินเดียบ่อยครั้งพุทธศาสนาได้ปรับตัวเข้ากับประเพณีวัฒนธรรมพื้นเมือง 3) การศึกษาการใช้ภาษาของคนอินเดีย ภาษาหลักหรือภาษาแม่ของประเทศอินเดียก็ยังเป็นภาษาฮินดี หรือ ภาษาอูรดู ซึ่ง

ครอบคลุมตั้งแต่อินเดียตอนกลางไปจนถึงตอนเหนือของอินเดีย 4) การประสานงานกับเจ้าหน้าที่ในวัดไทยสิริราชคฤห์ได้ประสานงานกับคณะพระไทยในประเทศอินเดียทุกชุดได้ปฏิบัติหน้าที่ 5) การกำหนดวันและเวลาที่จะไปประเทศอินเดียนั้นต้องกำหนดวัดและเวลาในการเดินทางอย่างเป็นระบบระเบียบ 6) จัดหางบประมาณเมื่อการจัดหางบประมาณได้ประชาสัมพันธ์บอกบุญแก่พุทธศาสนิกชน 7) การกำหนดสถานที่ในการอบรมการกำหนดสถานที่ได้ติดต่อพระเลขาพระธรรมทูตสายอินเดียเนปาลที่วัดไทยสิริราชคฤห์ 8) การจัดหาหลักสูตรฝึกอบรม เกี่ยวกับโครงสร้างหลักสูตร ฝึกอบรม ตามความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญซึ่งได้เสนอแนะเกี่ยวกับหลักสูตรไว้ ดังนั้น การที่มีการศึกษาดูงาน ในเรื่องของหลักสูตรและมีการปฏิบัติจริงที่ประเทศอินเดียนั้นเหมาะสมและนำไปใช้ได้เป็นอย่างดี

คำสำคัญ : การเผยแผ่พุทธศาสนา

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง

การเผยแผ่พระพุทธศาสนาในปัจจุบันนั้นได้มีหลายวิธีด้วยกันทั้งในประเทศและต่างประเทศ การเผยแผ่พระพุทธศาสนาในต่างประเทศมีสองแบบ คือ นิกายเถรวาทและธรรมยุต ต่อมาได้ประสมประสานกับวัฒนธรรมและความเชื่อดั้งเดิมของแต่ละท้องถิ่น ของแต่ละประเทศทำให้เกิดวิวัฒนาการ (จานงค์ ทองประเสริฐ, ๒๕๑๔)

พระพุทธศาสนานิวกายต่าง ๆ หลายนิวกาย เช่น นิวกายเถรวาทเดิม นิวกายตันตระ นิวกายสุขาวดี เป็นต้น ด้วยเหตุนี้การนับถือพระพุทธศาสนาของแต่ละประเทศในทวีปเอเชีย จึงแตกต่างกันออกไป พระพุทธศาสนาได้เผยแผ่มายังลังกาทวีป โดยการนำของพระมหินทเถระ และคณะสมณทูต ซึ่งมีพระเจ้าอโศกมหาราชแห่งชมพูทวีปได้ส่งมาในคราวสังคายนาครั้งที่ 3 ซึ่งได้รับการต้อนรับจากพระมหากษัตริย์ และประชาชนเป็นอย่างดีมีการส่งทูตไปสู่ราชสำนักของพระเจ้าอโศกมหาราช และได้ทูลขอกิ่งพระศรีมหาโพธิ์ มาสู่ลังกาทวีปด้วย ในสมัยนั้นลังกาทวีป มีประชาชน 2 เผ่า เผ่าสิงห์หล และเผ่าทมิฬ ชนเผ่าสิงห์หลทั่วไป นับถือศาสนาพุทธ เมื่อสิ้นรัชกาลของพระเจ้า เทวานัมปิยติสส์แล้วลังกาทวีปก็ตกอยู่ในอำนาจของกษัตริย์ทมิฬ บรรดาศาสนาสำคัญที่มีผู้นับถือเป็นจำนวนมาก(เสฐียรพงษ์ วรรณปก, ๒๕๔๐)

พระเจ้าอโศกมหาราช (พ.ศ. 240 – 312) ได้ส่งพระธรรมทูตจากอินเดียไปประกาศ พุทธศาสนา 9 สาย โดยสายที่ 8 พระโสณะและพระอุตระเถระได้เดินทางไปยังสุวรรณภูมิประเทศหรือเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปัจจุบัน (ไทย พม่า ลาว กัมพูชา เวียดนามและอินโดนีเซีย) ทำให้ไทยได้รับอิทธิพลจากศาสนาพุทธจากอินเดียมาตั้งแต่สมัยนั้น

หลังจากสมัยพุทธกาล พุทธศาสนาได้เจริญรุ่งเรืองถึงที่สุดในสมัยพระเจ้าอโศกมหาราช ต่อมาระหว่าง พ.ศ. 1300 – 1700 คณะสงฆ์ฮินดูแอลง รวมทั้งถูกศาสนาอื่นต่อต้านและบีบคั้น กอปรกับถูกชนชาติมุสลิมเข้ารุกรานและทำลายวัดวาอารามตลอดจนพระสงฆ์ ในที่สุดในช่วงปี พ.ศ. 1700 พุทธศาสนาจึงเสื่อมลงและสูญหายไปจากอินเดียในที่สุด ในปี พ.ศ. 2490 (ค.ศ. 1947) อินเดียได้รับเอกราชจากอังกฤษและได้ นาย

เยาหวรลาล เนห์รู (Jawaharlal Nehru) เป็นนายกรัฐมนตรี เนห์รูได้ส่งเสริมการอยู่ร่วมกันของประชาชนที่มาจากลัทธิและต่างศาสนาภายใต้แนวคิด “สหธรรม”

ในช่วงนี้ พุทธศาสนาได้ถูกฟื้นฟูขึ้นมามีอีกครั้งโดยบุคคลสำคัญ 2 ท่าน คือ นายกรัฐมนตรีอินเดีย และ ดร. บิมาเรอ รามจิ เอ็มเบดการ์ (Dr. Bhimrao Ramji Ambedkar) ผู้นำชาวพุทธ โดยรัฐบาลอินเดียได้บูรณะพุทธสถาน ส่งเสริมการศึกษา พุทธศาสนาและก่อตั้งมหาวิทยาลัยที่เมืองนาแลนทาและเมืองมคร วิทยาลัยพุทธที่เมืองบอมเบย์ ส่งเสริมการเรียนภาษาบาลีที่เมืองกัลกัตตา รวมทั้งจัดงานฉลองพุทธชยันตี หรือ ครบรอบ 2,500 ปีของพุทธศาสนา โดยเชิญประเทศที่มีประชากรส่วนใหญ่นับถือพุทธศาสนามาร่วมฉลอง และสร้างวัดในบริเวณรอบพระมหาเจดีย์พุทธ คยาด้วย ทำให้ประเทศไทยเริ่มมีบทบาทในเรื่องพุทธศาสนาในอินเดียอย่างเป็นทางการเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม พ.ศ. 2499 ดร. เอ็มเบดการ์ได้นำคณะพระเถระประมาณ 5 แสนคน ปฏิญาณตนเป็นพุทธมามกะที่เมืองนาคปะ รัฐมหาราษฏระ ซึ่งถือว่าการเริ่มต้นการฟื้นฟูพุทธศาสนาในอินเดียที่สำคัญ

อย่างไรก็ดี หลังจากนั้นเพียง 53 วัน ในวันที่ 6 ธันวาคม พ.ศ. 2499 ดร. เอ็มเบดการ์ก็เสียชีวิตลง ทำให้ชาวพุทธในอินเดียขาดผู้นำคนสำคัญไป แต่พิธีปฏิญาณตนเป็น พุทธมามกะดังกล่าว ก็ยังดำเนินมาทุกปี พระสงฆ์จากประเทศไทยได้รับเชิญไปร่วมงานด้วยทุกครั้ง ในขณะที่พุทธศาสนาในอินเดียเสื่อมและสูญไปในช่วงปี พ.ศ. 1700 ประเทศไทยได้รับ พุทธศาสนาเป็นศาสนาหลักของประเทศโดยมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นพุทธมามกะและทรงเป็นอัครศาสนูปถัมภกทำให้ พุทธศาสนาในประเทศไทยเจริญรุ่งเรืองและมีความมั่นคงเป็นที่ยอมรับจากนานาชาติและกลายเป็นศูนย์กลางพุทธศาสนาที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลกในปัจจุบัน ในปี พ.ศ. 2499 ซึ่งทางการอินเดียได้จัดงานฉลองพุทธชยันตี หรือครบรอบ 2,500 ปีของพุทธศาสนา และได้เชิญประเทศที่มีประชากรส่วนใหญ่นับถือพุทธศาสนา รวมทั้งประเทศไทยร่วมฉลองและสร้างวัดที่เมืองคยานั้น รัฐบาลไทยได้ตอบสนอง โดยสร้างวัดไทยพุทธคยา เมืองคยา รัฐพิหาร ในปี 2501 ซึ่งเป็นวัดของรัฐบาลไทยแห่งแรกในประเทศอินเดียและในต่างประเทศ นับตั้งแต่นั้นมามหาเถรสมาคมและรัฐบาลไทยก็ได้สนับสนุนการดำเนินงานของวัดไทยพุทธคยามาโดยตลอด มีการส่งคณะสงฆ์คณะละ 4 รูป ที่เรียกว่า คณะปัญจวรรค มาบริหารวัดในฐานะพระธรรมทูตไทยสายประเทศอินเดีย ซึ่งปัจจุบัน มีพระเทพโพธิวิเทศ เป็นหัวหน้าพระธรรมทูต และเป็นเจ้าอาวาสวัดไทยพุทธคยา

ตลอดเวลากว่า 50 ปี คณะพระไทยในประเทศอินเดียทุกชุดได้ปฏิบัติหน้าที่ ในการทำนุบำรุงและเผยแผ่พุทธศาสนาในอินเดียและส่งเสริมความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างคณะสงฆ์ไทยและคณะสงฆ์นานาชาติในอินเดียอย่างแข็งขันและได้ผลดียิ่ง การดำเนินงานเผยแผ่พุทธศาสนาของวัดไทยในอินเดียมีทั้งเรื่อง การจัดการอุปบรพชา อุปสมบท การศึกษาพระปริตร และการเผยแผ่พุทธศาสนาของพระภิกษุสามเณร ตลอดจนการปกครองดูแลคณะสงฆ์ แม่ชี และเจ้าหน้าที่ของวัดที่พำนักอยู่ที่วัด รวมถึงการต้อนรับและจัดที่พักอาหาร และการรักษาพยาบาลให้แก่ พระภิกษุสงฆ์และพุทธศาสนิกชนชาวไทยที่มาจาริกแสวงบุญเป็นจำนวนมาก ด้วยการทำงานอย่างขันแข็งของพระธรรมทูตไทยสายประเทศอินเดีย ทำให้เกิดการจัดสร้างวัดไทยในอินเดียอีกจำนวนมาก อาทิ วัดไทยกุสินาราเฉลิมราชย์ วัดไทยสิริราชคฤห์ วัดไทยนาแลนทา วัดไทยไวสาลี วัดไทยเซตวัน เป็นต้น ปัจจุบันรัฐบาลอินเดียให้ความสำคัญกับพุทธศาสนามากขึ้น มีบุคคลต่างๆ ในวงราชการ

และการเมืองที่นับถือพุทธศาสนา มีโครงการฟื้นฟูมหาวิทยาลัยนาลันทาให้กลับมาเป็นมหาวิทยาลัยพุทธศาสนาที่ยิ่งใหญ่เช่นในอดีต รวมทั้งโครงการพัฒนาสังเวชนียสถานให้เป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงพุทธศาสนาในรัฐพิหาร รัฐอุตตรประเทศ และรัฐต่างๆ ในอินเดีย ซึ่งเป็นดินแดนต้นกำเนิดพุทธศาสนา ซึ่งมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคมของรัฐต่างๆ ดังกล่าว อย่างยิ่ง

พุทธศาสนาในอินเดียไม่เพียงแต่กระจุกตัวอยู่ในเขตสังเวชนียสถานเท่านั้น แต่ยังมีพื้นที่อื่นๆ อีกมากที่ยังไม่เป็นที่รู้จักของพุทธศาสนิกชนมากนัก อาทิ วัฒนธรรมพุทธศาสนาหายากในแคว้นลดาข ลิกซิม และธรรมศาลา เป็นต้น หรือ อิทธิพลของพุทธเถรวาทแบบประเทศไทยที่กระจายตัวอยู่ในกลุ่มคนไต ที่มีอัตลักษณ์ ภาษา ศาสนา และวัฒนธรรมคล้าย คนไทยล้านนา คนไตเหล่านี้จะอาศัยอยู่ทางภาคอีสานของอินเดีย โดยเฉพาะในรัฐอัสสัมและอรุณาจัลประเทศ นอกจากนี้ ยังมีทางรัฐคุชราตซึ่งเป็นรัฐบ้านเกิดของมหาตมะ คานธี และนายกรัฐมนตรีคนปัจจุบัน นเรนทรา โมดี ที่มีชาวฮินดูเปลี่ยนมานับถือศาสนาพุทธเป็นแสนๆ คน ซึ่งในปี 2558 นี้ สถานทูตฯ ร่วมกับสำนักงานพระธรรมทูตสายประเทศอินเดีย-เนปาล มีแผนที่จะนำพระพุทธรูปไปมอบให้กับชาวพุทธคุชราต ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายการส่งเสริมพุทธศาสนานอกเขตสังเวชนียสถานของสถานทูตฯ

ในปัจจุบันพระพุทธรูปที่นับว่าเป็นศาสนามีอายุเก่าแก่ เป็นอันดับ 2 รองจากศาสนาพราหมณ์ ที่ดำรงอยู่ในรูปของศาสนาฮินดู พระพุทธรูปอุบัติขึ้นในโลกเมื่อประมาณ 45 ปี ก่อนพุทธศักราชในดินแดนชมพูทวีป ซึ่งปัจจุบันได้แก่ ประเทศอินเดีย และ เนปาล พระพุทธเจ้าทรงแสดงปฐมเทศนา แก่ปัญจวัคีย์ ซึ่งตรงกับวันเพ็ญ เดือนอาสาฬหะ (ขึ้น 15 ค่ำ เดือน 8)จากวันนั้นเป็นต้นมา พระพุทธเจ้าได้เสด็จจาริกออกเผยแผ่พุทธศาสนา ไปทั่วชมพูทวีป โดยในระยะแรก พระองค์เสด็จออกเผยแผ่พระองค์เดียว เมื่อมีสาวกมากขึ้น ก็ให้พุทธสาวกออกเผยแผ่ พระพุทธศาสนาทำให้ศาสนา มีความเจริญรุ่งเรือง และ แพร่ขยายไปอย่างรวดเร็ว (พระราชวรมนี (ประยุทธ์ปยุตโต) ๒๕๒๓)

จากกรณีดังกล่าวผู้วิจัยจึงได้คิดและศึกษาถึงวิธีการที่จะนำองค์ความรู้เพื่อที่จะถ่ายทอดให้แก่เยาวชนและประชาชนทั่วไปในต่างประเทศให้นับถือหรือเข้าใจในพระพุทธศาสนามากยิ่งขึ้น โดยได้มีโครงการนำพระพุทธรูปให้เจริญในถิ่นฐานเดิม ที่ได้เคยรุ่งเรืองในครั้งกาลก่อน

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 ความสนใจและแรงบันดาลใจ

2.1.1 ความผูกพันกับชาวเมืองราชคฤห์

จากการที่เราได้ถึงสภาพการเป็นอยู่ของคนอินเดียและชุมชนชาวเมืองราชคฤห์ ว่าผู้คนส่วนใหญ่เป็นคนจนและลำบากในการหาเงินเพราะการหาเงินหรือทำมาหากินของชาวบ้านโดยปกติผู้ชายจะเป็นคนที่จะออกไปหาเงิน ส่วนผู้หญิงจะเป็นคนเลี้ยงลูกอยู่บ้าน ทางมูลนิธิ MAA SATYAHOSPITAL เมืองราชคฤห์ อ.นาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดียจึงได้ติดต่อมายัง พระธนพล อินทปัญโญ และพระมหาฉัตรชัย ยติโก ให้เป็นผู้ดำเนินงานจัดหาทุนหรืองบประมาณในการให้ความช่วยเหลือกับทางชุมชนชาวเมืองราชคฤห์ไทยได้จัดโครงการต่อเนื่องเพื่อเผยแพร่วัฒนธรรมไทยและสร้างสัมพันธไมตรีที่ใกล้ชิดระหว่างประชาชนของทั้งสองประเทศ อาทิ เช่น

- 1) การจัดโครงการบวชนเณรเพื่อให้เยาวชนได้เรียนรู้และเข้าใจเกี่ยวกับพระพุทธศาสนา
- 2) เพื่อกระชับความสัมพันธ์ผ่านการส่งเสริมความร่วมมือด้านเศรษฐกิจ วิทยาศาสตร์ การศึกษาและวัฒนธรรม โดยมีชาวพุทธใหม่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก



ชาวพุทธใหม่ที่เมืองราชคฤห์และต่างเมืองได้มาประชุมกันที่วัดไทยสิริราชคฤห์

- 3) เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจระหว่างประชาชนของทั้งสองประเทศ



ชุมชนชาวเมืองราชคฤห์ที่บวชเข้ามาในพระพุทธศาสนาและพระไทยผู้ให้ความรู้

- 4) เดิมทีเยาวชนที่จะเข้ามาบรรพชา นั้น ไม่ได้เป็นชาวพุทธ ส่วนใหญ่ นับถือศาสนาฮินดู เมื่อเกิดศรัทธาและได้รับอนุญาตจากผู้ปกครอง ให้ปรณัตนเป็นพุทธมามกะ



เยาวชนได้มาแสดงตนเป็นพุทธมามกะ

2.1.2 การสนับสนุนงบประมาณ

การสงเคราะห์ชุมชน เมืองราชคฤห์ อำเภอฉะเชิงเทรา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย ได้จัดหาเงินทุนเพื่อช่วยเหลือและจัดหาหมอ ครู ในการอนุเคราะห์ชุมชน(มูลนิธิ MAA SATYAHOSPITAL)และโครงการบวชนเณร โดยการประชาสัมพันธ์ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ อาทิเช่น

- 1) การบอกบุญแก่พุทธศาสนิกชนผู้ใจบุญในบริเวณรอบๆชุมชนใกล้วัดสายไหม
- 2)การแสดงธรรมบอกบุญบนธรรมมาส



การเทศน์ที่วัดสายไหมเพื่อบอกบุญแก่ชาวพุทธที่สนใจในการทำบุญ

- 3)การส่งเงินทุนโดยการโอนผ่านธนาคารในแต่ละปีเริ่มต้นตั้งแต่ปี 2559-2562ไปยังประเทศอินเดีย



การรับบริจาจากจากชาวต่างชาติและชาวไทย

2.2 บริบทของเรื่องที่ทำ สถานการณ์ การเริ่มต้น



การเดินทางจากประเทศไทยไปยังประเทศอินเดียโดยนั่งเครื่องบินไปลงที่เมืองพาราณสีเพื่อไปบรรพชาสามเณรที่วัดไทยสิริราชคฤห์

จากการที่นั่งเครื่องบินมาลงที่เมืองพาราณสีแล้วก็ต่อรถจากสนามบินมาที่สถานีรถไฟเพื่อไปยังวัดไทยสิริราชคฤห์



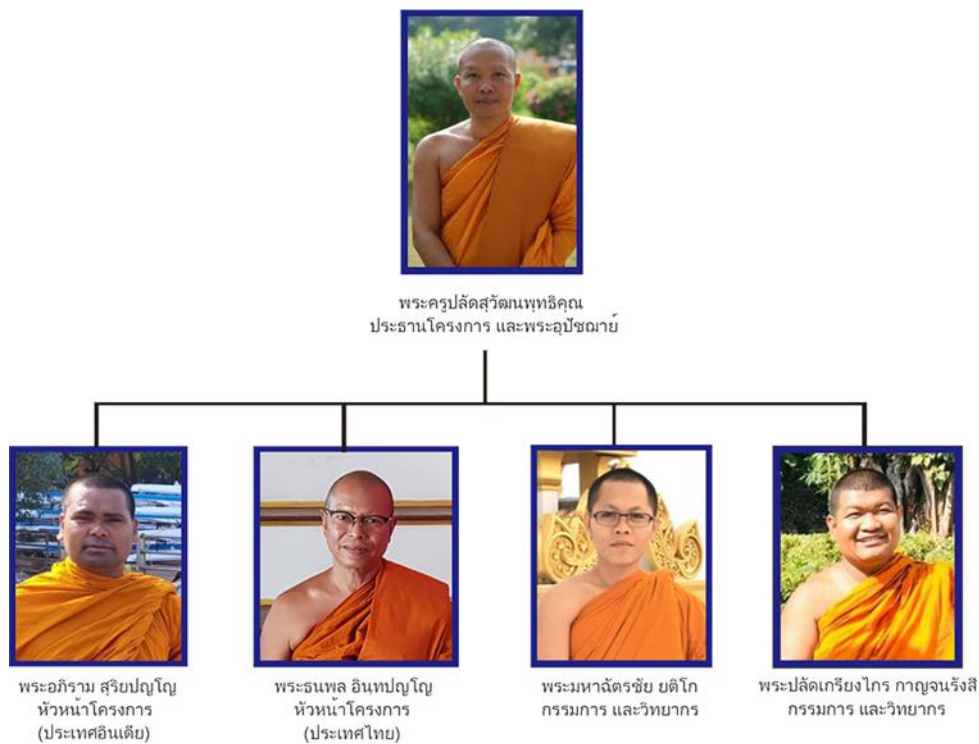


การเดินทางที่ยาวนานก็ได้มาถึงวัดไทยสิริราชคฤห์

2.3 กิจกรรมหรือขั้นตอนที่ดำเนินการแต่ละขั้นตอน หรือแต่ละเรื่อง อย่างละเอียด

1. โครงสร้างการทำงาน

แผนผังการบริหารงานของโครงการ การเผยแผ่พระพุทธศาสนาในประเทศไทย



1) พระครูปลัดสุวัฒนพุทธิคุณ (พระอาจารย์วิเชียร) เป็นประธานโครงการ และอุปัชฌาย์ที่วัดไทยสิริ

ราชคฤห์ เมืองราชคฤห์ อ.นาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย

2) พระอภิราม สุริยปญโญ หัวหน้าโครงการและผู้ประสานงานชาวอินเดีย มูลนิธิ MAA SATYAHOSPITAL เมืองราชคฤห์ อ.นาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย

3) ธนพล อินทปญโญ หัวหน้าโครงการและผู้ประสานงานชาวไทย วัดลาสนุน ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

4) พระมหาฉัตรชัย ยตโก กรรมการและวิทยากร ผู้ประชาสัมพันธ์บอกบุญแก่พุทธศาสนิกชนชาวไทย วัดสายไหม ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

5) พระปลัดเกรียงไกร กาญจนรังสี กรรมการและวิทยากร ผู้จัดเตรียมสถานที่ในโรง วัดไทยสิริราชคฤห์ เมืองราชคฤห์ อ.นาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย

2. การเตรียมการจัดอบรม

การประสานงานพระภิกษุ ผู้ร่วมโครงการชาวอินเดีย เพื่อดำเนินงาน ดังนี้

1) จัดตั้งคณะกรรมการหลายภาคี ประกอบด้วย ฝ่ายอำนวยการ ฝ่ายหลักสูตรการฝึกอบรม ฝ่ายผลิตและพัฒนาสื่ออบรม ฝ่ายจัดหาเงินทุนสนับสนุนโครงการ ฝ่ายทะเบียน ฝ่ายพัฒนาพระวิทยากรและพี่เลี้ยง ฝ่ายจัดหาอัฐบริหาร ฝ่ายวิจัยและสรุปผลการประเมินโครงการ

2) นำเสนอโครงการต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3) จัดการประชุมชี้แจงผู้บริหารระดับเขตพื้นที่การศึกษา และหน่วยงานต่างๆ ในช่วงวันหยุดราชการ

4) จัดประชุมเตรียมการ ผู้อำนวยการโรงเรียน ครูพี่เลี้ยงที่มีจิตอาสาช่วยงานฝึกอบรมสามเณรในพื้นที่

5) รับสมัครเด็กและเยาวชนที่สมัครใจบรรพชาในแต่ละปี

6) เตรียมความพร้อมศูนย์ฝึกอบรมแต่ละอำเภอ / ตำบล

7) จัดตั้งทีมฝึกอบรมให้สอดคล้องกับจำนวนสามเณร และจำนวนศูนย์ฝึกอบรม

8) เตรียมวัสดุ อุปกรณ์ โสต สื่อ อัฐบริหาร สนับสนุนโครงการ

9) ดำเนินการอบรมเตรียมการก่อนบวช

10) บรรพชาสามเณรรุ่นต่างๆ

11) ฝึกอบรมตามหลักสูตร

12) ติดตามประเมินผล

3. อาหารที่จัดหา



การฝึกเดินมารับอาหารของเยาวชน

วัตถุดิบที่นำมาทำอาหารก็ได้มาจากตลาดเพื่อนำมาปรุงในแต่ละวันมีดังนี้

เครื่องเทศอินเดีย มันฝรั่ง เกลือ แป้งสาลี น้ำตาลทราย เนื้อมี ปลา เนื้อไก่ ผักทอง พริกสด ผักต่างๆ

อาหารการกิน

เมื่อพูดถึงอาหารการกิน คนไทยนั้นมีความพิถีพิถันในด้านอาหารเป็นอย่างมากจึงมีความหลากหลายของอาหาร เน้นความอร่อย สะอาด และไม่จำเจ แต่เมื่อคุณต้องการที่จะมาศึกษาต่อยังประเทศอินเดีย สิ่งหนึ่งที่ควรต้องเตรียมตัวเตรียมใจ นั่นก็คือเรื่องของอาหาร ซึ่งอาจพูดได้ว่า เป็นปัญหาหนึ่งที่นักศึกษาไทยต้องพบเจอ

อาหารอินเดียไม่ได้โหดร้ายอย่างที่ใครหลายคนคิดกัน เพียงแต่ต้องเลือกสัณนิทเพื่อสุขภาพที่ดี ร้านอาหารริมทางของประเทศอินเดียไม่ได้เหมือนกับร้านอาหารหน้าปากซอยบ้านเรานะครับ ในเมืองไทยร้านอาหารส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญเรื่องความสะอาดเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นร้านอาหารหรู ๆ หรือร้านอาหารริมทาง และยังมีกรมตรวจสอบความสะอาดของอาหารโดยหน่วยงานภาครัฐ แต่ในประเทศอินเดียนั้นแตกต่างจากบ้านเรา ถ้าจะให้สะอาดสุดอร่อยสุด ก็ต้องยกให้ร้านอาหารหรู ๆ ดิตแอร์ ส่วนร้านอาหารในระดับกลาง ก็อาจมีการดูแลเอาใจใส่เรื่องความสะอาดน้อยกว่าเป็นลำดับไป ส่วนร้านอาหารริมทาง ร้านเล็ก ๆ มุ่งหลังคาด้วยสังกะสี ไม่ต้องพูดถึงเรื่องความสะอาด เพราะฉะนั้นในลำดับแรกควรเลือกร้านอาหารที่มีความสะอาดก่อนเลยครับ

ส่วนในเรื่องลักษณะของอาหารอินเดีย คนอินเดียส่วนใหญ่ไม่รับประทานเนื้อวัว ส่วนเนื้อที่รับประทานกันในอินเดียก็จะเป็นเนื้อควาย ไก่ แพะ แกะ ปลาน้ำจืด หรือในบางพื้นที่ก็มีอาหารทะเล และรับประทานเนื้อวัวด้วย อาหารอินเดียประเภทแกงส่วนใหญ่ก็จะเป็นแกง มาซาล่า (Masala มาซาล่าเป็นเครื่องเทศที่เป็นที่นิยมของประเทศอินเดีย) หรือในบางพื้นที่อาจจะเป็นแกงกะทิ เหมือนบ้านเรา เช่น ในรัฐเกรละและพื้นที่ใกล้เคียง ส่วนอาหารที่คนจะกินกันบ่อย ก็มี ไก่ทันคูรี (Chicken Tandoori) จะเป็นไก่อบรสเผ็ดๆ แกงมาซาล่าไก่ (Chicken Masala) เป็นแกงคล้าย ๆ มัสมั่นไก่ของไทย บิรยานี่ไก่ หรือ บิรยานี่เนื้อ (Biryani) มีลักษณะคล้ายกับข้าวหมกในบ้านเรา แต่ถ้าจะเป็นมังสวิรัต ก็ต้องเป็นแกงนี้เลย “Palak Paneer” เป็นแกงผักใส่ ชีส พานีร์ จะมีลักษณะคล้ายๆ กับ เต้าหู้ แต่รสชาติจะมันกว่า ส่วนลักษณะอาหารต่าง ๆ ของประเทศอินเดียก็มีความแตกต่างกันไปตามลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ ทางตอนเหนือของประเทศอินเดียก็จะรับประทานอาหารที่มีน้ำมันเยอะ หรืออาหารประเภทที่ให้ไขมัน เพราะมีภูมิอากาศที่หนาวเย็น ส่วนทางใต้ของอินเดียมีลักษณะภูมิอากาศคล้ายประเทศไทย จึงมีการรับประทานอาหารคล้ายกับเมืองไทย อาจจะมีรสชาติแตกต่างเรื่องรสชาติ เพราะประเทศอินเดียจะใช้เครื่องปรุงอาหารประเภท เกลือ น้ำตาล แต่จะไม่ผสมระหว่าง น้ำตาลกับพริก ส่วนเมืองไทยจะมีเครื่องปรุงที่หลากหลายกว่า เช่น น้ำปลา ซอสต่างๆ ทำให้อาหารในเมืองไทยมีความหลากหลายทางรสชาติมากกว่าอาหารอินเดีย

ส่วนวิธีแก้ปัญหาเรื่องเบื่ออาหารอินเดีย หรือไม่อยากกิน รสชาติจำเจ หรือกินอาหารอินเดียไม่ได้ เพราะเหม็นเครื่องเทศ ก็ขอแนะนำด้วยวิธีการทำอาหารกินเองที่ห้องพัก ก่อนเดินทางมาอินเดีย ก็ต้องมีการเตรียมตัวเรื่องสัณนิทของใช้ต่างๆ แต่ที่ลืมไม่ได้คือ จำพวกเครื่องปรุงรสต่างๆ เช่น น้ำปลา ซอสหอยนางรม

กะปิ หรือเครื่องปรุงอื่นที่หาซื้อได้ยากในประเทศอินเดีย อาหารแห้ง ตะไคร้แห้ง ข้าวแห้ง เครื่องแกงสำเร็จรูปต่างๆ และในประเทศอินเดียก็ยังสามารถหาซื้อเครื่องปรุงบางอย่างเหล่านี้ได้ตามร้านค้าใหญ่ ๆ เช่นตามห้างสรรพสินค้าที่มีการนำเข้าของจากต่างประเทศได้อีกด้วย วิธีนี้ถือได้ว่าเป็นวิธีที่นักศึกษาไทยในอินเดียทำกันอย่างแพร่หลาย และยังเป็นวิธีที่จะทำให้คุณสามารถอยู่ในประเทศอินเดียได้ง่ายขึ้น

4. สถานที่

สถานที่ในการดำเนินโครงการ วัดไทยสิริราชคฤห์ อ.นาลันทา รัฐพิหาร เมืองราชคฤห์ประเทศอินเดีย วัดไทยสิริราชคฤห์ เป็นวัดไทยแห่งแรก ในเมืองราชคฤห์ เมืองในสมัยพุทธกาลที่มีประวัติความเกี่ยวข้องกับพระพุทธศาสนามากที่สุดแห่งหนึ่ง วัดแห่งนี้ เริ่มก่อสร้างมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 มีเนื้อที่ราว 10 ไร่ (4 เอเคอร์) อยู่ห่างจากวัดเวฬุวันมหาวิหาร สถานที่ที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงแสดงโอวาทปาฏิโมกข์ และพระอารามแห่งแรกในพระพุทธศาสนา ประมาณ 500 เมตร ปัจจุบันมีพระครูปลัดสุวัฒนพุทธิคุณ (วิเชียร วชิรวโส ดร.) เป็นประธานสงฆ์วัดไทยสิริราชคฤห์ ได้เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2544 โดยมี พระครูปลัดสุวัฒนพุทธิคุณ (วิเชียร วชิรวโส ดร.) เป็นผู้ริเริ่มดำเนินการก่อสร้าง ในนามพุทธบริษัทชาวไทย โดยดำริจากการจัดงานฉลองอรรคถาฉบับมหาจุฬาฯ สังคายนาย้อนยุค ณ ถ้ำสัตบรรณคูหา เมื่อปี พ.ศ. 2544 โดยที่ตั้งของวัดไทยสิริราชคฤห์ อยู่บริเวณด้านภูเขาเวภารบรรพต สถานที่ทำปฐมสังคายนาในสมัยพุทธกาล

การก่อสร้างวัดไทยสิริราชคฤห์ในระยะแรก ได้รับความอนุเคราะห์จาก พระครูสิทธิปริยัติวิเทศ (พระมหาฉลอง จันทสิริ) และนายไชเลนเดอร์ ชาวเมืองราชคฤห์ ดำเนินการจัดหาซื้อที่ดินจากชาวอินเดีย โดยความอุปถัมภ์จากพุทธบริษัทไทย จนสามารถประกอบพิธีวางศิลาฤกษ์เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2546 ตรงกับวันมาฆบูชา โดยมีพระพุทธรูป (บุญมา ทัพถมโม) อดีตเจ้าอาวาสวัดจักรวรรดิราชาวาส เป็นประธานวางศิลาฤกษ์ โดยการก่อสร้างวัดไทยสิริราชคฤห์ มีพระเทพโพธิวิเทศ (ทองยอด ฐิริปาโล) เจ้าอาวาสวัดไทยพุทธคยา เป็นประธานการก่อสร้าง และมีผู้ถวายปัจจัยในการก่อสร้างและถวายความอุปถัมภ์ในนามพุทธบริษัทชาวไทย ตลอดมาจนถึงปัจจุบัน

สถานที่ตั้งโครงการเผยแผ่พุทธศาสนาในประเทศอินเดีย



วัดไทยสิริราชคฤห์
อ.นาลันทา รัฐ
พิหาร ประเทศ
อินเดีย

2.4 ผลสำเร็จของการดำเนินงาน

1. การจัดอบรม

ได้มีทีมพระภิกษุไทย ให้ความรู้ บอกกฎระเบียบ พระธรรมวินัย และการปฏิบัติ พระภิกษุ และ สามเณรชาวอินเดีย เป็นผู้แปลความหมายการฝึกอบรมประกอบด้วยภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ ณ สถานศึกษาของตนเอง ในช่วงภาคการศึกษา เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมการเข้ารับการอบรมสามเณรภาคฤดูร้อนได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการจัดพิธีปลงผมและจัดที่พัก



พิธีปลงผมในอินเดีย



การฝึกขนานนาในโครงการ

1) ความพร้อมเพรียงในหมู่คณะ การแบ่งกลุ่มเพื่อง่ายต่อการดูแล และจัดระเบียบแถวในการฝึกอบรม ปฏิบัติตามในแต่ละวิชา การจัดหมู่คณะ ในการฉัน การทำความสะอาดจิตอาสา การปฏิบัติธรรมตามกลุ่ม การพิจารณาอาหาร และการรับประเคนอาหาร

2) ความเอื้ออาทรซึ่งกันและกัน เป็นการฝึกช่วยเหลือกัน ในการครองผ้าจีวร จัดที่นอนที่พักอาศัย ไม่ทะเลาะเบาะแว้ง หรือแกล้งกัน ให้เกิดอันตรายแก่สมาชิก ในกลุ่มสามเณร ที่อยู่ในกลุ่มเดียวกัน และ กลุ่มอื่นๆ

3) การแก้ไข อุปสรรคหรือปัญหาเฉพาะหน้า เมื่อได้รับการบาดเจ็บหรือไม่สบาย ในระหว่างการฝึกอบรม จะต้องรีบมาพบพระพี่เลี้ยง ที่ดูแลอยู่ หากไม่มีก็ควรปฐมพยาบาลเบื้องต้น

4) การจัดการน้ำ ในการอุปโภค บริโภค เมื่อชำระล้างร่างกายให้รู้จักคุณค่าของน้ำ ไม่ควรเปิดน้ำทิ้งไว้ให้ใช้น้ำอย่างประหยัด และมีระเบียบ ซึ่งได้แบ่งเป็นกลุ่ม เพื่อง่ายต่อการจัดการ ในการใช้น้ำ

2. การบวชเณร

ดำเนินโครงการบรรพชาสามเณรตามวัตถุประสงค์

ได้มีวัดไทยในประเทศอินเดียเมืองราชคฤห์ อำเภอ นาลันทา รัฐพิหาร ให้การสนับสนุนโครงการ และสถานที่ในการปฏิบัติธรรม นอกจากนี้ ยังมีพุทธศาสนิกชนชาวอินเดีย(ชาวพุทธใหม่) และวัดเวียดนาม ให้การสนับสนุน

1) ได้มีการเตรียมตัวเดินทางไปวัดเวฬุวันโดยการเดินเท้า



พระอาจารย์จัดแถวเตรียมเดินทางไปวัดเวฬุวัน

2) ได้จัดแถวออกเดินทางไปยังสถานที่บวช



3)มีการนำทีมเดินทางโดยทีมพระพี่เลี้ยง



การทำพิธีขอมา กับพระอุปฌาย์



ที่มูลนิธิ(MAA SATYAHOSPITAL)ในชุมชนเมืองนาลันทา ได้จัดที่ต้อนรับคณะพระอาจารย์และสามเณร
ทั้งหมด

3. การปฐมนิเทศ

การนิเทศก็ได้มี พระครูปลัดสุวัฒนพุทธคุณ เป็นประธานเปิดการปฐมนิเทศในเรื่องความเป็นอยู่ของสามเณรจะต้องใช้ชีวิตอย่างไรจึงจะเหมาะสมกับเพศบรรพชิตมีบทบาทหน้าที่อย่างไรกับยุคปัจจุบัน



4. การหางบประมาณ

ได้ประชาสัมพันธ์บอกบุญแก่พุทธศาสนิกชน ทั้งทางตรงและสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ

5. วัตถุประสงค์การริเริ่มโครงการ

วัตถุประสงค์ในการจัดการอบรมโครงการฯ ครั้งนี้ เพื่อให้หัวหน้าหน่วยมีเทคนิคในการอบรมเด็กและเยาวชนอย่างมีประสิทธิภาพ และร่วมกันวางแผนในการพัฒนาการอบรม พัฒนาทีมงานพระวิทยากร ให้เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการอบรม เด็กและเยาวชนผู้เข้ารับการอบรมก็จะเป็นคนดีของสังคม ช่วยกันสืบทอดอายุพระพุทธศาสนา และพัฒนาประเทศชาติสืบไป

การเปิดโครงการและบรรยายพิเศษ โดยพระครูปลัดสุวัฒนพุทธคุณ ได้กล่าวเปิดงานว่า ต้องขออนุโมทนาขอบคุณทุกรูปที่ได้เสียสละทำงานเพื่อพระพุทธศาสนา เป็นพระพุทธศาสนาเพื่อสังคม และได้ฝากข้อคิดความเห็นให้หัวหน้าโครงการฯต้องมีคุณสมบัติอย่างน้อย 4 ข้อ คือ

- (1) มีความรู้ดี
- (2) มีความประพฤติเป็นตัวอย่าง
- (3) มีทักษะชีวิต
- (4) มีจิตสาธารณะ

ทำอย่างไรโครงการฯ จึงจะมีศาสนทายาทเพื่อสืบทอดอายุพระพุทธศาสนา ต้องคิดใหม่ทำใหม่กำหนด คุศโลบาย สร้างรากแก้วหน่อแก้วของพระพุทธศาสนา ทำให้เด็กมาอยู่กับเรามีพฤติกรรมเปลี่ยนให้ได้ ปลุกศรัทธาผู้ปกครอง อาจใช้ภาษาอังกฤษสอนให้ลูกเณรแม่เมตตาเป็นภาษาอังกฤษ นำศีล ๕ มาประยุกต์ในโครงการสอนงานคณะสงฆ์ อย่างน้อยที่สุดกิจกรรมสำคัญคือ ทำวัตร บิณฑบาต ปัดกวาดเสนาสนะ บริหารศรัทธาทำให้ชาวบ้านมั่นใจได้ว่า พระสงฆ์พระเณรมีประโยชน์กับสังคมเกิดจากความคิด ที่จะนำพระพุทธศาสนาให้แพร่หลายในประเทศอินเดีย และให้ได้รับความนิยมนต่อไป

6. การจัดหาเยาวชนเพื่อที่จะมาบรรพชา เดิมทีเยาวชนที่จะเข้ามาบรรพชานั้น ไม่ได้เป็นชาวพุทธส่วนใหญ่ นับถือศาสนาฮินดู เมื่อเกิดศรัทธาและได้รับอนุญาตจากผู้ปกครอง ให้ปรณัตนเป็นพุทธมามะกะ

7. การบรรพชาสามเณรที่เมือง ราชคฤห์ อำเภอนาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย ได้รับการสนับสนุน และการอนุเคราะห์จากพระอาจารย์ พระครู ปลัดสุวัฒนพุทธิคุณ (เจ้าอาวาสวัดไทยศิริราชคฤห์) เมืองราชคฤห์ อำเภอนาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย เมื่อกล่าวคำขอขมาเป็นที่เรียบร้อยแล้วก็ได้กล่าวคำขอบรรพชาตามลำดับ

8. การฝึกอบรมในโครงการบรรพชาสามเณร ได้มีทีมพระภิกษุไทย ให้ความรู้ บอกกฎระเบียบ พระธรรมวินัย และการปฏิบัติ พระภิกษุ และ สามเณรชาวอินเดีย เป็นผู้แปลความหมายการฝึกอบรมประกอบด้วย ภาควิชาและภาคปฏิบัติ ณ สถานศึกษาของตนเอง ในช่วงภาคการศึกษา เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมการเข้ารับการอบรมสามเณรภาคฤดูร้อนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนี้

1. ภาควิชา

ศึกษา พุทธประวัติ หลักธรรมในพระพุทธศาสนาเบื้องต้น ประวัติสามเณรในสมัยพุทธกาล ข้อวัตรปฏิบัติของสามเณร ฯลฯ ผ่านสื่อมัลติมีเดียที่จัดทำเป็นหลักสูตรและชั่วโมงเรียนรู้ของโครงการสัปดาห์ละ 1 คาบเรียน

2. ภาคปฏิบัติ

นักเรียนชายที่จะเข้าร่วมโครงการบรรพชาสามเณรฯ จะได้รับสมุดบันทึกกิจกรรมความดี โดยมีเนื้อหาภาพรวม ดังนี้

1. บทฝึกกิจวัตรความดี ในชีวิตประจำวัน เช่น ไม่นอนตื่นสาย ตื่นขึ้นมาเก็บที่นอนทันที, ฝึกรักษาศีล 5, ฝึกรักษาศีล 8 ในวันพระ, ช่วยเหลืองานบ้านและงานโรงเรียน เป็นต้น
2. ฝึกซ้อมกล่าวบทชานนาค คำขอสรณคมน์และศีล
3. ฝึกกิจกรรมการทำงานเป็นทีม การมีระเบียบวินัย การอยู่ร่วมในสังคม และกิจกรรมทางศาสนพิธี เป็นต้น

3. เนื้อหาหลักสูตรฝึกอบรมสามเณร

การฝึกอบรมประกอบด้วยภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เพื่อให้สอดคล้องกับวัย ความสนใจและวิธีการเรียนรู้ และมีสื่อการเรียนรู้ประกอบการอบรม พร้อมการวัดประเมินผล

4. ผลการอบรมโดยรวม

มีการสอบประเมินความรู้ ความเข้าใจ ที่ได้เล่าเรียนมา จากพระอาจารย์ชาวไทยและประเมินผลสอบจากภิกษุชาวอินเดีย

1) ผลการจัดทางหลักสูตรฝึกอบรมของพระวิทยากร

เกี่ยวกับโครงสร้างหลักสูตร ฝึกอบรมได้เสนอแนะเกี่ยวกับหลักสูตรไว้ ดังนี้ การที่มีการศึกษา ในเรื่องของหลักสูตรและมีการปฏิบัติจริงที่ประเทศอินเดียนั้นเหมาะสมและนำไปใช้ได้เป็นอย่างดี และสามารถนำไปสู่การปฏิบัติจริงได้ในหน่วยงาน เพราะมีการฝึกทั้งภาคทฤษฎีและการปฏิบัติ สำหรับเนื้อหา ของกิจกรรมตามหลักสูตรเห็นว่าชัดเจนและมีประโยชน์จริง การประเมินความเหมาะสมของหลักสูตรฝึก อบรม ในภาพรวมหลักสูตรฝึกอบรมมีความเหมาะสม และการประเมินความคิดเห็นของผู้ เชี่ยวชาญ ภาพรวมมีความสอดคล้องกันทุกรายการ สำหรับ ระยะเวลาการจัดฝึกอบรมที่มีระยะเวลายาว บางเรื่องก็เหมาะสม แต่บางเรื่องก็จัดได้ว่ายาวนานเกินไป แต่ อย่างไรก็ตามทั้งภาคทฤษฎีและฝึกปฏิบัติไปพร้อมๆกันดังนั้นก็จัดเนื้อหาและกิจกรรมให้มีทั้งการเรียนรู้ในลักษณะภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติสำหรับเนื้อหาของกิจกรรมตามหลักสูตรเห็นว่าชัดเจนและมีประโยชน์จริงกล่าวว่าความคิดในการจัดเรียนรู้ที่สมบูรณ์และเกิดการเรียนรู้จริงจะต้องมีทั้งภาคทฤษฎีและ ภาคปฏิบัติ อันเป็นลักษณะของการเรียนรู้ในเยาวชน ดังนั้น ลักษณะหลักสูตรจึงเป็นเชิงปฏิบัติการ ใช้หลัก การเรียนรู้จากประสบการณ์ กิจกรรมการเรียนรู้เน้นให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมี ส่วนร่วมในกิจกรรม เพื่อกระตุ้นให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกิดความสนใจที่จะเรียนรู้ ได้เสนอว่า การพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมให้มีประสิทธิภาพจะต้องพัฒนาอย่างเป็นระบบ

- 1) การประเมินความต้องการ
- 2) ขั้นตอนการฝึกอบรม
- 3) การประเมินผล

กล่าวว่า หลักสูตรฝึกอบรม เป็นการที่ให้ ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเรียนรู้ได้ด้วยตนเองหลังจากได้รับการฝึกอบรมได้เรียนรู้ตามความสะดวกของตนเองใน เรื่องของเวลาที่เหมาะสม โดยหลักสูตรการฝึกอบรมในการจัดรูปแบบที่ชัดเจน มีคำถามที่กระตุ้นให้ผู้เข้ารับการอบรมค้นหาคำตอบจากเนื้อหาที่มีอยู่ในหลักสูตรการฝึกอบรมอย่างพร้อมสรรพ เป็นการดึงดูดให้อยากที่จะเรียนรู้ เมื่อเข้าร่วมการฝึกอบรมเรียนเนื้อหาส่วนใดแล้ว ยังไม่เข้าใจก็สามารถเรียนเนื้อหานั้นซ้ำๆ ได้โดย ไม่มีขีดจำกัดและการหาแบบฝึกหัดในหลักสูตรฝึกอบรมจะทำให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเข้าใจเนื้อหามากขึ้น

2) ผลการทดลองใช้หลักสูตรฝึกอบรม

๒.๑) ผลการเปรียบเทียบก่อนและหลังการฝึกอบรม โดยรวมและรายด้าน พบว่า ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้ความเข้าใจสูงขึ้นกว่าก่อนฝึกอบรม สาเหตุที่ทำให้ผลการเปรียบเทียบการฝึกอบรมมี คะแนน

ตั้งแต่ระดับมากทั้งภาพรวมและรายด้าน อาจเนื่องมาจากเนื้อหาสาระหรือกิจกรรมของหลักสูตรนี้ พัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกิดการเรียนรู้ เฉพาะอย่าง เฉพาะด้าน ตามจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้ แล้วอย่างจำเพาะเจาะจง จึงทำให้โอกาสที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะบรรลุตามจุดมุ่งหมาย มีกระบวนการใน การเรียนรู้ อย่างมีความหมาย มีความเหมาะสม สามารถคิดไตร่ตรอง ตระหนักถึงผลกระทบ และมองเห็น

๒.๒) ความสำคัญของการปฏิบัติตนเป็นคนมีจริยธรรมอย่างชัดเจน ทำให้เกิดการปฏิบัติอย่างเข้าใจ อันจะส่งผลให้ เกิดพฤติกรรมการจัดระบบความที่สรุปว่า การควบคุมกำกับพฤติกรรมของตนเองให้เป็นผู้มีจริยธรรม การรู้จักวางตนเอง ตลอดจนปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้มีจริยธรรมที่คงทนถาวร ซึ่งเป็นคุณลักษณะของการเป็นคนที่มีสมบูรณ์และเป็นทักษะ ผู้เข้าฝึกอบรมโครงการยังเห็นว่า เนื้อหาของหลักสูตรและกิจกรรมการดำเนิน งานของโครงการ มีความสำคัญต่อผู้เข้ารับการอบรม จึงเกิดความรู้สึกว่า การฝึก อบรมครั้งนี้ให้ประโยชน์ และมีความจำเป็นมาก

๒.๓) สามารถนำไปพัฒนาและเผยแพร่การดำรงตนตามหลักธรรม ของศาสนาพุทธได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงเข้าร่วมกิจกรรมการฝึกอบรมด้วยความสนใจ จนเกิดการเรียนรู้ใน ที่สุด และมีความเห็นว่า โครงการ ซึ่งดำเนินการโดย กลุ่มเพื่อชีวิตดีงาม สำนักงานส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรมและความมั่นคงแห่งสถาบันชาติ พระศาสนา พระมหากษัตริย์ จำเป็นต้องมีต่อไปและควรสนับสนุนให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย

๒.๔) ผลการประเมินระดับความพึงพอใจของผู้เข้ารับการฝึกอบรมโครงการ โดยกลุ่มเพื่อชีวิตดีงาม สำนักงานส่งเสริมคุณธรรม จริยธรรม และความมั่นคงแห่งสถาบันชาติ พระศาสนา พระมหากษัตริย์ วัดสระเกศราชวรมหาวิหาร พบว่า ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความพึงพอใจต่อ หลักสูตรโดยรวมอยู่ในระดับ มาก ทั้งนี้ เป็นเพราะว่า หลักสูตรนี้มีลักษณะที่แตกต่างไปจากโครงการอบรม ต่างๆ โดยทั่วไปที่เคยจัดขึ้น เนื่องจากเป็น โครงการที่มีกิจกรรมหลากหลาย พระวิทยากรหลายรูป/คน และมีความต่อเนื่อง กิจกรรมการปฏิบัติที่ ฝึกอบรมให้แก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำไปใช้ประยุกต์ใช้ในการ ดำเนินงานด้านวิทยาการ

๒.๕) การให้การอบรมได้จริงอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งยังส่งเสริมให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้มีโอกาส ทำงาน ร่วมกันและมีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกันในกลุ่ม มีกิจกรรมที่สัมพันธ์กันอย่างต่อ เนื่อง โดยผู้เข้าฝึกอบรมได้ให้ความเห็นและข้อเสนอแนะ ที่เป็นประโยชน์อย่างมากต่อการพัฒนาหลักสูตร โดยเฉพาะ ประเด็นการศึกษาดูงานนอกสถานที่ทั้งในประเทศและนอกประเทศ ออกมาในระดับ ดีมาก ดังนั้น การจัด โครงการฝึกอบรม นี้ จึงเป็นประโยชน์ อย่างมาก

๒.๖) สร้างหลักสูตรพัฒนาต้นแบบได้สำเร็จเป็นรูปธรรม โดยคำนึงถึงความต้องการในการฝึกอบรม ก่อนกำหนดวัตถุประสงค์โครงการ แล้วกำหนดหลักสูตรที่ตรงกับ ความต้องการของผู้เรียน โดยมีผลประเมิน โครงการการฝึกอบรมเป็นการยืนยัน ก่อนและหลังอบรม โครงการ ผู้เข้าร่วมอบรมให้แนวคิดเป็นข้อมูลสำคัญ อันแสดงถึงความต้องการของผู้เข้ารับ การอบรม สรุปในภาพรวม ส่งผลทำให้ มีความมั่นใจขึ้น ได้ ประสพการณ์ใหม่ ได้หลักจิตวิทยาไปช่วยแก้ไขปัญหาให้กับผู้ที่ต้องการปรึกษา ได้รู้การปฏิบัติตนในหน้าที่งาน มีความรู้ใหม่นำไปสู่การอบรมในที่ต่างๆ เพิ่มทักษะในการเผยแพร่ธรรมะ ตลอดจนการเข้าถึงกลุ่มที่จะนำธรรมะ ไปเผยแพร่ เข้าใจ หลักวิชาการต่างๆ มากขึ้น สามารถนำไปประยุกต์เข้ากับธรรมะที่จะเผยแผ่กับญาติโยมหรือ

เด็กต่อไป ได้เครือข่ายในการทำงานได้แนวคิดการจัดการทำงานอย่างเป็นระบบ ทำให้เข้าใจกระบวนการถ่ายทอด

๒.๗) ความรู้ผู้ฟังไม่ให้น่าเบื่อ พัฒนาทักษะเพิ่มพูนเทคนิควิธีการถ่ายทอดธรรมะ เพิ่มทักษะในการทำกิจกรรม และประยุกต์ต่อยอดเพิ่มยิ่งขึ้นเพื่อให้การเผยแผ่มีความหลากหลายและไม่น่าเบื่อ เพิ่มเทคนิคในการจัดค่าย อบรม การพูดในที่ชุมชน และการทำงานเป็นหมู่คณะ การทำสื่อใช้ในการอบรมโดยนำเอาหลักแทรกเข้าไป ในกิจกรรม เพิ่มความรู้ถึงการนำสิ่งต่างไปใช้ประโยชน์ ได้องค์ความรู้ใหม่ๆ ได้เปิดโลกทัศน์มุมมองใหม่ๆ ในการเผยแผ่ธรรม ได้พัฒนาทักษะการเผยแผ่ให้มีประสิทธิภาพอย่างยิ่ง รู้วิธีการทำงานพร้อมทั้งขั้นตอน ต่างๆ มากขึ้น สามารถนำไปใช้ได้อย่างดี ทั้งการปฏิบัติประจำวัน และการอบรม มีรูปแบบในการทำงานที่ ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ได้เทคนิคในการสอนเพิ่มมากขึ้น และสามารถแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกันได้ สามารถ พูดได้อย่างมีหลักการ รู้ขั้นตอน และเนื้อหาที่สมควร



พระอาจารย์ได้นำคณะเดินทางเข้าไปบูชาพระพุทธเมตตาในพระมหาเจดีย์

ให้เกิดศรัทธาในพระรัตนตรัยยิ่งขึ้น

เยาวชนที่ได้เข้าร่วมโครงการเกิดศรัทธาต่อพระพุทธศาสนา และได้นำแนวทางแห่งคำสอน ไปประพฤติปฏิบัติ ในการดำเนินชีวิตสืบต่อไป

เดิมทีเยาวชนที่จะเข้ามาบรรพชา นั้น ไม่ได้เป็นชาวพุทธ ส่วนใหญ่ นับถือศาสนาฮินดู เมื่อเกิดศรัทธา และได้รับอนุญาตจากผู้ปกครอง ให้ปรารถนาเป็นพุทธมาฆะกะ

การบรรพชาสามเณรที่เมือง ราชคฤห์ อำเภอ นาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย

ได้รับการสนับสนุน และการอนุเคราะห์จากพระอาจารย์ พระครูปลัดสุวัฒนพุทธคุณ (เจ้าอาวาสวัดไทยศิริราชคฤห์) เมืองราชคฤห์ อำเภอนาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย



ศึกษา พุทธประวัติ หลักธรรมในพระพุทธศาสนาเบื้องต้น ประวัติสามเณรในสมัยพุทธกาล ข้อวัตรปฏิบัติของสามเณร ฯลฯ ผ่านสื่อมัลติมีเดียที่จัดทำเป็นหลักสูตรและชั่วโมงเรียนรู้ของโครงการสัปดาห์ละ 1 คาบเรียน

เนื้อหาหลักสูตรฝึกอบรมสามเณร

การฝึกอบรมประกอบด้วยภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เพื่อให้สอดคล้องกับวัย ความสนใจและวิธีการเรียนรู้ และมีสื่อการเรียนรู้ประกอบการอบรม พร้อมการวัดประเมินผล กล่าวโดยสรุปมีหัวข้อเรื่อง ดังนี้

มีการสอบประเมินความรู้ ความเข้าใจ ที่ได้เล่าเรียนมา จากพระอาจารย์ชาวไทยและประเมินผลสอบจากภิกษุชาวอินเดีย

ถึงแม้ว่าในปัจจุบันไม่มีพุทธศาสนิกชน ในเมืองราชคฤห์ แต่ยังมีผู้มีจิตศรัทธา ต่างศาสนา จำนวนน้อยได้เกิดศรัทธาในพระพุทธศาสนา ถวายทาน แก่สามเณรทุกรูป



การทดสอบความเพียร ความอดทน ของสามเณรการโปรดชาวบ้าน
ทำให้สามเณรทุกรูปได้เข้าใจถึงความลำบาก ในการหาเลี้ยงชีพของความเป็นสมณะเทศ



พระมหาจักรชัยได้นำสามเณรจนถึงยอดเขาฟิสิกษณภูเป็นที่ยืนเรียบร้อยแล้ว

คณะผู้มีจิตศรัทธา จากเมืองต่าง ๆ (ชาวพุทธใหม่)

มีการนัดหมายในการมาทำบุญที่วัดไทยสิริราชคฤห์ เมืองราชคฤห์ อำเภอ นาลันทา รัฐพิหาร ประเทศอินเดีย ได้ทำบุญตักบาตร แก่สามเณรในโครงการ(อย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน) และได้รับความรู้ คำแนะนำ จากพระครูปลัดสุวัฒนพุทธคุณ เพื่อจัดตั้งเป็นชมรม พุทธศาสนิกชนใหม่ที่เมือง เนาวด้า

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 ปัจจัยการเผยแผ่พระพุทธศาสนา โดยการบรรพชาสามเณรชาวประเทศอินเดีย ของ วัดไทยสิริราชคฤห์

1. ได้มีบุคลากรมีความร่วมมือ ในการจัดโครงการนั้นต้องอาศัยบุคลากรที่มีความสามารถเป็นอย่างยิ่งในการทำงานเพราะการใช้ภาษาในการสื่อสารหรือประสานงานในเรื่องต่าง ๆ นั้นเป็นเรื่องที่ยากต่อการทำงานเนื่องจากภาษาที่ใช้เป็นภาษาอินเดียจึงจำเป็นต้องให้คนอินเดียเป็นผู้สื่อสารกับสามเณรในโครงการจะทำให้เข้าใจกันและกันมากยิ่งขึ้น เมื่อมีความเข้าใจในเพื่อนร่วมงานชาวต่างชาติมากแล้ว จะมีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้นและงานจะออกมาราบรื่น

2. ได้สถานที่มีความเอื้อต่อการจัดโครงการ สถานที่ใช้ในการอบรมสามเณรในโครงการนั้นได้รับการร่วมมือและอนุเคราะห์จากทางวัดไทยสิริราชคฤห์ ที่มีความพร้อมต่อการจัดการอบรมและเป็นที่พักของสามเณรรวมถึงเป็นที่พักของพระวิทยากรที่มาอบรมสภาพแวดล้อมหรือสถานที่ที่ดีจะส่งเสริมให้ผู้เรียนรู้เกิดการพัฒนาในทุกๆด้านซึ่งได้แก่การจัดสภาพแวดล้อมเกี่ยวกับการเรียนการสอน

3. ได้รับการประสานงานกับวิทยากรคนอินเดีย เพื่อเป็นการสร้างองค์ความรู้ของพระธรรมวิทยากรต้นแบบ ที่มีปฏิปทางดงาม สามารถควบคุมคุณภาพ มีมาตรฐาน ตรวจสอบได้ บนพื้นฐานของศีลสมาธิ ปัญญา โดยข้อสำคัญที่สุด มีหน้าที่ในการนำพาคณะพุทธบริษัทที่เดินทางมาสู่สังเวชนียสถาน ในฐานะ "แขกของพระพุทธเจ้า" เพื่อเข้าเฝ้าให้ถึง หรือ ให้ใกล้ชิด "พระพุทธองค์" มากที่สุด พระธรรมวิทยากรที่ดี ต้อง

สามารถยกระดับจิตของผู้มาเยือนให้สูงขึ้น ให้เข้าใจธรรมะมากขึ้น และให้เกิดปิติซาบซึ้งในคุณของพระพุทธเจ้า ในที่ทุกสถานให้มากยิ่งขึ้นไป โดยฝังลึกลงเป็นอริยาบดียให้เป็นประโยชน์แก่ผู้มาเยือนติดตัวไปจนตลอดชีวิต

4. ได้รับการสนับสนุนงบประมาณอย่างเพียงพอ งบประมาณที่ได้รับมานั้นเป็นการสนับสนุนจาก โยมผู้ใจบุญตามที่ประสานงานจากที่ต่างๆทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทางสื่อออนไลน์และแสดงธรรมบอก บุญ ตามวันสำคัญทางพระพุทธศาสนาเพื่อขับเคลื่อนการอบรมให้บรรลุเป้าหมายและประโยชน์ที่คาดว่าจะ ได้รับรวมถึงแผนการปฏิบัติงานและแผนการกระจายงบประมาณอย่างเหมาะสม

5. ได้มีคณินดูเป้าหมายความเป็นอินดูจึงกลับมาเปลี่ยนเป็นพุทธ การที่จะทำให้ผู้ที่นับถือศาสนา อื่นมาเปลี่ยนเป็นพุทธศาสนานั้นต้องคำนึงถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากปัจจัยต่างๆ เช่น ผู้สูงอายุ ส่วนมากที่นับ ถือศาสนาอินดูอยู่นั้นก็ยังติดอยู่กับประเพณีแบบเดิมๆที่ทุกคนต่างมีวรรณะต่างกัน ซึ่งจะก้าวล่วงต่อกัน วรรณะพราหมณ์ก็ต้องแต่งงานกับคนวรรณะพราหมณ์เป็นต้น จะแต่งงานต่างวรรณะกันไม่ได้ ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ ผู้คนต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดจึงถือว่าเป็นการปฏิบัติที่ไม่เสรี ไม่เป็นอิสระในการดำรงชีวิตแต่การปฏิบัติ แบบชาวพุทธนั้นเป็นการปฏิบัติแบบเสรีชน ซึ่งไม่บังคับกันและกันแต่จะเน้นการปฏิบัติพันทุกซ์ โดยการทำความดีละความชั่ว ทำจิตใจให้ชาวสะอาดเป็นหลักพื้นฐานของชาวพุทธจึงทำให้ผู้คนชาวอินเดียนิยมและเข้ามาศึกษาปฏิบัติตามคำสอนของพระพุทธเจ้าจึงได้เข้าใจและหันมานับถือพระพุทธศาสนา

6. ได้มีเยาวชนอินดูมีความปรารถนาที่จะเข้าใจความเป็นพุทธ ในชุมชนที่นับถืออินดูเมื่อมานับถือ พระพุทธศาสนาก็ต้องให้แสดงตนเป็นพุทธมามกะและให้ศึกษาความเป็นมาของพระพุทธเจ้าว่าทรงประสูติ ตรัสรู้ แสดงธรรม และ ปรีณิพาน ที่ไหน อย่างไรเพื่อให้เกิดศรัทธามากยิ่งขึ้นและจะเป็นกำลังที่จะเผยแผ่ พระพุทธศาสนาให้แพร่หลายไปยังชุมชนต่อไปในอนาคตและช่วยปกป้องพระพุทธศาสนาให้ยั่งยืนจนชั่วลูกชั่ว หลานสืบไป

7. ได้มีการสวดมนต์เจริญจิตภาวนาทำให้เกิดศรัทธา ในการสวดมนต์ที่เป็นภาษาบาลีนั้นเริ่มแรก พระอาจารย์ได้เป็นผู้กล่าวนำในการสวดมนต์เพื่อให้รู้จักทำนองของภาษาบาลีเพราะภาษาหรือตัวอักษรที่คน อินเดียใช้ไม่เหมือนกับภาษาบาลีจึงได้จัดทำหนังสือสวดมนต์แบบสองภาษาเพื่อต่อการสวด หลังจากสวด มนต์แล้วก็ได้เจริญจิตภาวนาโดยการ เติณจกรรม นังสมาธิ และแผ่เมตตา ตามลำดับเป็นต้น

8. ได้มีการเดินทางด้วยความอุสาหสู่สถานที่สำคัญ สิ่งที่สำคัญของการเดินทางไปยังสถานที่ ของพระพุทธเจ้าในคราวที่ยังมีพระชนอยู่ต้องสร้างศรัทธาให้เกิดขึ้นแก่จิตใจจึงจะสามารถเข้าใจถึงการมีอยู่จริง ของพระพุทธเจ้าและการเดินทางนั้นต้องอาศัยความเพียรในการจาริกตามรอยของพระพุทธเจ้าด้วยหนทางที่ แสนไกลและยากลำบากในบางสถานที่ก็มีกฎเกณฑ์ในการเข้าถึง แต่ถึงอย่างนั้นบรรดาสามเณรในโครงการก็ ไม่มีความย่อท้อต่อหนทางที่แสนลำบากเลยก็มีความสุขในการเดินทางและได้ความรู้ ความเข้าใจ ในพุทธ ศาสนาอีกมากมาย

9. ได้มีการพัฒนาหลังการเรียนรู้ในการอบรม คนที่จะสามารถประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน ได้ จะต้องมีการพัฒนาตนเองอยู่เสมอ ไม่มีการหยุดนิ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของบุคลิกการวางตัว การแต่งกาย พฤติกรรม วิธีการทำงาน ความเข้าใจในการทำงานในหน้าที่ของตนเอง วิธีการทำงานที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

และการประเมินความสามารถของตนเองเพื่อปรับเปลี่ยนวิธีการทำงาน อะไรที่เราควรเรียนรู้เพิ่มเติมก็ควรจะต้องค้นคว้าหาเวลาเรียนรู้เพิ่มเติม เพื่อเป็นการพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นไป

3.2 รูปแบบของการเผยแผ่พระพุทธศาสนา โดยการบรรพชาสามเณรชาวประเทศอินเดียของวัดไทยสิริราชคฤห์ มีดังนี้

1. **ต้องมีศรัทธาในการเผยแผ่** ผู้ที่จะทำโครงการบรรพชาสามเณรจะต้องมีจิตศรัทธาในพระพุทธศาสนาเป็นอย่างมาก เพราะ ถ้าขาดศรัทธา โครงการทั้งหลายก็คงมีอาจเกิดขึ้นได้ โครงการบรรพชาสามเณรนี้ เป็นโครงการที่ไม่ได้จัดในประเทศไทย เพราะต้องอาศัยการเดินทางสู่ประเทศอินเดีย เมืองราชคฤห์ จึงต้องทำความเข้าใจถึงภูมิประเทศ สถานที่ และวัฒนธรรมของชุมชน ชาวเมืองราชคฤห์ ให้ดีเสียก่อน และรวบรวมคณะผู้จัดทำโครงการให้เป็นที่ยอมรับร้อย จึงจะสามารถดำเนินโครงการไปได้และสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี รวมถึงโครงการทั้งหลาย ก็ต้องมีการดำเนินการต่อไป ในอนาคต จนกว่าจะไม่มี พุทธศาสนิกชน ให้การสนับสนุนในการดำเนินโครงการ

2. **ต้องเข้าใจวัฒนธรรมของคนอินเดีย** บ่อยครั้งพุทธศาสนาได้ปรับตัวเข้ากับประเพณีวัฒนธรรมพื้นเมืองที่ปฏิบัติกันอยู่ อย่างเช่นสถาปัตยกรรมของวัด และบางครั้งเทพเจ้าพื้นเมืองก็กลายเป็นส่วนหนึ่งของพิธีกรรมของชาวพุทธไป แม้ว่าวัด แดนที่บูชา เทศกาลต่างๆ ในประเทศที่นับถือพุทธ จะมีความแตกต่างกันโดยสิ้นเชิง แต่หลักธรรมคำสอนของพระพุทธเจ้าที่สำคัญยังเหมือนกัน

3. **ต้องศึกษาการใช้ภาษาของคนอินเดีย** อย่างไรก็ตาม ภาษาหลักหรือภาษาแม่ของประเทศอินเดียก็ยังเป็นภาษาฮินดี หรือ ภาษาอูรดู ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่อินเดียตอนกลางไปจนถึงตอนเหนือของอินเดีย และยังครอบคลุมไปถึงข้าราชการต่างๆ และสถาบันการศึกษาเกือบทั่วทั้งประเทศ สำหรับนักศึกษาไทยที่มีความรู้ด้านภาษาฮินดี หรือ ภาษาอูรดู การศึกษาต่อในประเทศอินเดีย จึงไม่เป็นอุปสรรคสำหรับเขาในการสื่อสารพูดคุยกับผู้คน การติดต่อราชการ ตลอดจนการจับจ่ายซื้อของอุปโภคบริโภคต่างๆ

4. **ต้องประสานงานกับเจ้าหน้าที่ในวัดไทยสิริราชคฤห์** ได้ประสานงานกับคณะพระไทยในประเทศอินเดียทุกชุดได้ปฏิบัติหน้าที่ ในการทำนุบำรุงและเผยแผ่พุทธศาสนาในอินเดียและส่งเสริมความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างคณะสงฆ์ไทยและคณะสงฆ์นานาชาติในอินเดียอย่างแข็งขันและได้ผลดียิ่ง การดำเนินงานเผยแผ่พุทธศาสนาของวัดไทยในอินเดียมีทั้งเรื่องการจัดการอุปบรรพชา อุปสมบท การศึกษาพระปริตร และการเผยแผ่พุทธศาสนาของพระภิกษุสามเณร ตลอดจนการปกครองดูแลคณะสงฆ์ แม่ชี และเจ้าหน้าที่ของวัดที่พำนักอยู่ที่วัด รวมถึงการต้อนรับและจัดที่พัก อาหาร และการรักษาพยาบาลให้แก่ พระภิกษุสงฆ์และพุทธศาสนิกชนชาวไทยที่มาจาริกแสวงบุญเป็นจำนวนมาก ด้วยการทำงานอย่างขันแข็งของพระธรรมทูตไทยสายประเทศอินเดีย

5. **ต้องกำหนดวันและเวลาในการอบรม** การที่จะไปประเทศอินเดียนั้นต้องกำหนดวัดและเวลาในการเดินทางอย่างเป็นระบบระเบียบเพราะหาว่าไม่กำหนดให้ตึกก็ล้าต๋อยในการเดินทางในประเทศอินเดีย การเดินทางเต็มไปด้วยความลำบากในเรื่องของรถก็ตี ถนนก็ตี การจราจรก็ตี สัตว์เลี้ยงก็ตี ที่มีความวุ่นวายไปทั่ว

6. ต้องจัดหางบประมาณ เมื่อการจัดหางบประมาณได้ประชาสัมพันธ์บอกบุญแก่พุทธศาสนิกชน ทั้งทางตรงและสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ฝ่ายบัญชีก็จะเก็บรักษาและติดตามให้เบิกจ่ายตามงบประมาณที่ตั้งไว้ในขณะเดียวกันผู้บริหารและผู้จัดการก็มีหน้าที่ติดตามว่ามีรายได้ตามที่ตั้งไว้ในงบประมาณหรือไม่ สำหรับฝ่ายอื่นๆที่เป็นฝ่ายที่ใช้เงินทั้งฝ่ายบัญชีการเงินก็จะมีเพียงรายจ่ายที่เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินการก็จะเบิกจ่ายได้เฉพาะส่วนที่ตนตั้งงบประมาณไว้เท่านั้น หากได้น้อยการเบิกจ่ายก็ต้องน้อยลงตามสัดส่วนไปด้วย

7. การกำหนดสถานที่ในการอบรม การกำหนดสถานที่ได้ติดต่อพระเลขาพระธรรมทูตสายอินเดียเนปาลที่วัดไทยสิริราชคฤห์ เพื่อให้ประสานงานกับเจ้าหน้าที่ สำนักอุทยานวัดเวฬุวันเมืองราชคฤห์รัฐพิหาร อำเภอลันทาสำหรับเครือข่ายนักท่องเที่ยวและประชาชนที่เข้ามาเที่ยวในอุทยานและจัดการต้อนรับคณะที่ดำเนินโครงการเพื่อบรรพชาสามเณร

8. ต้องจัดหลักสูตรฝึกอบรม เกี่ยวกับโครงสร้างหลักสูตร ฝึกอบรม ตามความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งได้เสนอแนะเกี่ยวกับหลักสูตรไว้ ดังนี้ การที่มีการศึกษาสูง ในเรื่องของหลักสูตรและมีการปฏิบัติจริงที่ประเทศอินเดียนั้นเหมาะสมและนำไปใช้ได้อย่างยิ่ง และสามารถนำไปสู่การปฏิบัติจริงได้ในหน่วยงาน เพราะมีการฝึกทั้งภาคทฤษฎีและการปฏิบัติ สำหรับเนื้อหา ของกิจกรรมตามหลักสูตรเห็นว่าชัดเจนและมีประโยชน์จริง การประเมินความเหมาะสมของหลักสูตรฝึก อบรม ในภาพรวมหลักสูตรฝึกอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก และการประเมินความคิดเห็นของผู้ เชี่ยวชาญเกี่ยวกับความสอดคล้องของหลักสูตรฝึกอบรม

3.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

ผู้ที่ทำโครงการบรรพชาสามเณรจะต้องมีจิตศรัทธาในพระพุทธศาสนาเป็นอย่างมาก เพราะ ถ้าขาดศรัทธา โครงการทั้งหลายก็คงมีอาจเกิดขึ้นได้ โครงการบรรพชาสามเณรนี้ เป็นโครงการที่ไม่ได้จัดในประเทศไทย เพราะต้องอาศัยการเดินทางสู่ประเทศอินเดีย เมืองราชคฤห์ จึงต้องทำความเข้าใจถึงภูมิประเทศ สถานที่ และวัฒนธรรมของชุมชน ชาวเมืองราชคฤห์ ให้ดีเสียก่อน และรวบรวมคณะผู้จัดทำโครงการให้เป็นที่ยอมรับ จึงจะสามารถดำเนินโครงการไปได้และสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี รวมถึงโครงการทั้งหลาย ก็ต้องมีการดำเนินการต่อไป ในอนาคต จนกว่าจะไม่มี พุทธศาสนิกชน ให้การสนับสนุนในการดำเนินโครงการ

1) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนโครงการให้มีกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง และมากพอที่จะทำให้ได้ทำงานเผยแผ่พระพุทธศาสนาร่วมกัน และควร กระจายให้ครอบคลุมพื้นที่ต่างๆ ของประเทศ

2) หลักสูตรการอบรมนี้เป็นหลักสูตรที่ใช้ได้ผลกับกระบวนการ และสามารถใช้ได้ผลกับสามเณรและพระภิกษุสงฆ์ที่สอนศีลธรรมในโครงการ หรือพระธรรมทูต ได้อีกด้วย แต่ควรปรับปรุงเนื้อหาให้สอดคล้องกับงานแต่ละประเภทจะทำให้ได้ผลดียิ่งขึ้น

3) ควรมีการพัฒนายกระดับโครงการบรรพชาสามเณร เพื่อเป็นการสนับสนุนส่งเสริม ให้มีการเผยแผ่ไปยังสถานศึกษาในทุกระดับ อันจะเป็นการเพิ่มให้ผู้เรียนมีคุณธรรมจริยธรรมมากขึ้น

4) เกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพ ควรมีการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนา ศักยภาพพระวิทยากร เพื่อเพิ่มศักยภาพการทำงานให้แก่พระวิทยากร หน่วยงานที่เกี่ยวข้องอาจมีการพัฒนาหลักสูตรการอบรมเพื่อการ

พัฒนาการปฏิบัติงานของพระวิทยากร กระบวนธรรม ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 2 พบว่า จากการนำหลักสูตรไปทดลองใช้ในการฝึกอบรมกับ พระวิทยากร ปรากฏผลดังนี้ 1) ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจสูงขึ้นมากกว่าก่อน การฝึกอบรม 2) ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความพึงพอใจต่อหลักสูตรในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย ผู้เข้ารับ การฝึกอบรมมีผลการประเมินกิจกรรมระหว่างฝึกอบรมในระดับมาก

3.4 แผนงานต่อยอดในอนาคต

ทางคณะผู้จัดทำโครงการในครั้งนี้ได้ต่อยอดประสบการณ์ดำเนินโครงการ ครั้งที่ 5 กำหนดให้มีขึ้น ในวันที่ 15 – 30 มิ.ย. 2563 โดยได้เริ่มดำเนินการตามแนวทางที่ได้ปฏิบัติไว้ ในปี 2562 ที่ผ่านมามาแต่เนื่องจากสถานการณ์ไวรัสโควิด 19 ได้แพร่ระบาด ทางรัฐบาลอินเดีย ได้มีมาตรการระงับวีซ่าชาวต่างชาติที่เดินทางไปยังประเทศอินเดียทุกรูปแบบ ในเวลา 12.00 น. วันที่ 13 เม.ย 2563 เป็นต้นมา จนถึงปัจจุบัน จึงทำให้โครงการ ต้องชะลอ หรือระงับ โดยไม่มีกำหนด จนกว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดโรคโควิด 19 จะคลี่คลายลง จึงจะได้มีการประชุมวางแผน เดินหน้าโครงการ ในอนาคตทั้งนี้ ก็ได้นำปัจจัยในโครงการบางส่วน ออกช่วยเหลือผู้ประสบภัย ประชาชนชาวอินเดียในครั้งนี้เช่นเดียวกัน

1) ควรมีการวิจัยติดตามประเมินผลสมรรถนะของพระวิทยากร ที่ผ่านการฝึกอบรม ตามภารกิจของสงฆ์ด้านการปกครอง การศาสนศึกษา การเผยแผ่ศาสนาธรรม การศึกษาสงเคราะห์ การสาธารณูปการ และการสาธารณสงเคราะห์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกิดการเรียนรู้หรือเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมไปตามวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม

2) ควรมีการวิจัยในเชิงการเปรียบเทียบพระวิทยากร ที่ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรกับ พระวิทยากรกระบวนธรรมที่ไม่ได้ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตร ในด้านการปฏิบัติงานตามภารกิจของสงฆ์

3) ควรมีการวิจัยปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ในการฝึกอบรมพระวิทยากรกระบวนธรรมตามหลักสูตรฝึกอบรมพระวิทยากรกระบวนธรรม เพื่อนำมาพัฒนาหลักสูตรให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

4) ควรมีการวิจัยคุณลักษณะและบทบาทของวิทยากร ที่ส่งผลหรือมีอิทธิพลการพัฒนา พระวิทยากรกระบวนธรรมตามหลักสูตรฝึกอบรมพระวิทยากรกระบวนธรรม

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

จำนงค์ ทองประเสริฐ, ประวัติศาสตร์พระพุทธศาสนาในเอเชียอาคเนย์,(กรุงเทพฯ : อภิธรรมมูลนิคมมหาธาตุวิทยาลัย, ๒๕๑๔),

เสฐียรพงษ์ วรรณปก, พุทธวิธีการสอนจากพระไตรปิฎก, (กรุงเทพมหานคร : อัมรินทร์พรินตัง แอนด์ พับลิชชิ่ง, ๒๕๔๐),

พระราชวรมุนี (ประยูรย์ปยุตโต), เทคนิคการสอนของพระพุทธเจ้า, (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิพุทธธรรม, ๒๕๓๑)

พระสุนทร รตนปณ โณ (มตยิภักดิ์) “การศึกษาปัญหาเกี่ยวกับการใช้ภาษาในการสื่อสารเพื่อการเผยแผ่ธรรมะในยุคปัจจุบัน”. วิทยานิพนธ์ ทุ ศาสตรมหาบัณฑิต. บัณฑิต วิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๘.

พระธรรมโกศาจารย์ (ประยูร ธมฺมจิตฺโต). การเผยแผ่เชิงรุก .กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ จุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๘.

พระมหาปราโมทย์ มหาวีริโย (ปีกรม). “ การศึกษาการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของพระราชรัตนรังสี (วีรยุทธ์ วีรยุทธ) ในฐานะพระธรรมทูตไทยประจำประเทศอินเดีย”.วิทยานิพนธ์ พุทธศาสตรมหาบัณฑิต. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. ๒๕๔๘.

พระปลัดสามารณ ธรรมสาร. “ บทบาทการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของพระอุบาลีคุณูปมาจารย์.” วิทยานิพนธ์ พุทธศาสตรมหาบัณฑิต . บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๙.

พระมหาวิชาญ สุวิโน. “ศึกษากระบวนการฝึกอบรมบุคลากรทางพระพุทธศาสนาของพระ โพธิญาณเถระ(ชา สุภทฺโท)”. วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต. บัณฑิต วิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๒.

Model of Administration and Management of Pharmacies Uea

Arthorn Pharmacy

รูปแบบของการบริหารจัดการร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช

Dr.JANJEERA BOONROAWD

ดร.จันทร์จีรา บุญรอด

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This dissertation to present Administration and Mangement of Pharmacies Uea Arthorn Pharmacy Which is a pharmacy that sells modern medicine , herbal medicine , meddical supplies and various dietary products. The study uses the business of Uea Arthorn Pharmacy as follows ; 1.) Sharing the happiness from the giving of Uea Arthorn Pharmacy to the clients. 2.) Use adhesion release technology Pharmacists give confidence to customers by vdo call. 3.) Use borderless communication use automatic translation system from mobile phone. 4.) Use the telephone to ask the truth Pharmacists talk about patients directly from their mobile phones. 5.) Build confidence by Pharmacists explain the ingredients to the customers with confidence in the consumption of drugs. 6.) Using the inventory program to control the inventory of medicines and medical supplies. 7.) Using the system of fearless reliance, increasing the order of medicines and medical supplies in larger quantities. 8.) FI-FO system for expire 9.) Use the color label to identify the symptoms in the order to prevent the risk of the wrong of patients at Uea Arthorn Pharmacy. 10.) Create a generosity health card to record the database, name-surname, drug use history, drug allergy , congenital disease and disease syndrome of clients at Uea Arthorn Pharmacy Bangkok.

Key Word : Pharmacy management , Health service

บทคัดย่อ

งานดุษฎีนิพนธ์นี้เพื่อนำเสนอ การบริหารจัดการร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช ซึ่งเป็นร้านยาที่จำหน่ายยาแผนปัจจุบัน ยาสมุนไพร เวชภัณฑ์และผลิตภัณฑ์อาหารเสริมต่างๆ ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารธุรกิจร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช ดังนี้ 1) ปันความสุขจากการให้ ของร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช มอบให้แก่ผู้มารับบริการ 2) ใช้เทคโนโลยีคลายความยึดติดเภสัชกรให้ความมั่นใจกับผู้มารับบริการโดย VDO CALL 3) ใช้การสื่อสารไร้พรมแดน ใช้ระบบอัตโนมัติการแปลภาษาจากโทรศัพท์มือถือ 4.) ใช้โทรศัพท์สอบถามความจริง เภสัชกรพูดคุย

สอบถามอาการผู้ป่วยโดยตรงผ่านทางโทรศัพท์ 5)สร้างความเชื่อมั่นโดยเภสัชกร อธิบายส่วนผสมตัวยาและสรรพคุณให้ผู้มารับบริการมีความเชื่อมั่นในการบริโภคยา 6)ใช้โปรแกรมINVENTORYควบคุมคลังยาและเวชภัณฑ์ 7)ใช้ระบบใจถึงพึงได้ เพิ่มการORDER ยาและเวชภัณฑ์ในปริมาณที่มากขึ้น 8) FI-FO SYSTEM FOR EXPIRE 9) ใช้ป้ายแถบสีบ่งบอกกลุ่มอาการ เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการจัดยาผิดประเภทและกลุ่มอาการของผู้มารับบริการที่ร้านยาชุมชนแออัดอาหารเภสัช 10) จัดทำบัตรสุขภาพแออัดอาหาร เพื่อบันทึกฐานข้อมูล ชื่อ-สกุล ประวัติการใช้ยาการแพ้ยา โรคประจำตัวและกลุ่มอาการของโรคของผู้มารับบริการที่ร้านยาชุมชนแออัดอาหารเภสัช จังหวัดกรุงเทพฯ

คำสำคัญ : การบริหารจัดการร้านยา,บริการสุขภาพ

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง

ความเจ็บไข้ได้ป่วย เป็นสิ่งธรรมดาของมนุษย์ทุกหมู่เหล่า และเมื่อมีความเจ็บป่วยมนุษย์ก็ต้องพยายามหาทางแก้ไข บำบัด เพื่อความอยู่รอด มีประวัติที่อ้างอิงได้ว่า มนุษย์เรารู้จักเก็บตัวยาจากพืชมารักษาความเจ็บไข้ นับเป็นเวลา ก่อนคริสตกาล ประมาณ3,600 ปี และได้มีวิวัฒนาการมาเป็นลำดับแต่ละยุคแต่ละสมัย เพื่อให้ผลต่อการรักษา มีรูปร่าง กลิ่น รส เมาะสมแก่การใช้ในการรักษาโรค สำหรับประเทศไทยของเรานั้น ก่อนจะมาถึงปัจจุบันและกว่าจะมาถึงการท้องคัการเภสัชกรรมมีบทบาท ในการผลิตยาอยู่ในขณะนั้น ก็ได้มีวิวัฒนาการมาเป็นลำดับ โดยบรรพชนของเราได้ช่วยกันสร้างสมบารมี ลงแรงกายใจตลอดมา ทุกยุค ทุกสมัย สมควรอย่างยิ่งที่ผู้ที่ถือประโยชน์ในปัจจุบัน จะได้รับรู้ความเป็นมาและทราบถึงความเพียรพยายามของบรรพบุรุษเราว่า ได้ทำอะไรไว้ในเรื่องยาบ้างจนเป็นมรดกตกทอดมาถึงพวกเราในปัจจุบันนี้

ธุรกิจร้านขายยา (Pharmacy หรือ Drug Store)

ร้านขายยา (แสง สุขพิทยานุกุล - 2017 แนวโน้มของธุรกิจร้านขายยาในปี พ.ศ. 2559 ของศูนย์วิจัยกสิกรไทย) เป็นหนึ่งธุรกิจในระบบบริการสุขภาพที่อยู่ใกล้ชิดประชาชน ไม่เพียงแต่ทำหน้าที่ด้านการกระจายยาเท่านั้นแต่ยังมีบทบาทสำคัญ เปรียบเสมือนเป็นที่พึ่งด้านสุขภาพของชุมชนและเป็นอีกหนึ่งทางเลือกของประชาชน ในการเลือกใช้บริการเมื่อมีอาการเจ็บป่วยเบื้องต้นหรือไม่รุนแรงถึงขั้นต้องไปโรงพยาบาล อาทิ ใช้หวัดปวดศีรษะท้องเสียท้องผูกเป็นต้น” อย่างไรก็ตามกลางสภาวะเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันที่ผู้ประกอบการธุรกิจร้านขายยาจะต้องเผชิญการแข่งขันที่สูงขึ้น การเปิดตลาดการค้าเสรีอาเซียน (AEC) รวมถึงการผลักดันให้เกิดการแก้กฎหมายหลายฉบับที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพเภสัชกรรมโดยตรง เพื่อให้ทันสมัยและสอดคล้องกับความเป็นสากล เป็นสิ่งที่เภสัชกรทุกคนหลีกเลี่ยงไปไม่ได้และไม่ใช่ว่าเฉพาะเภสัชกรเท่านั้น ธุรกิจร้านขายยาก็ต้องมีการพัฒนาปรับตัวด้วยเช่นกัน สัญญาดังกล่าวนำมาซึ่งโอกาสและความท้าทายของธุรกิจที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการร้านขายยาเอสเอ็มอี จะต้องมีการปรับตัวและสร้างกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ เพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้

สถานการณ์และแนวโน้มธุรกิจร้านขายยา คาดว่าธุรกิจร้านขายยามีมูลค่าตลาดประมาณ 34,000-35,000 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้น 2558 ประมาณร้อยละ10-12 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาโดยส่วนหนึ่งน่าจะ

เป็นผลมาจากการขยายสาขาร้านขายยาที่เป็นเซนส์โตรของกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น เนื่องจากเล็งเห็นถึงศักยภาพของธุรกิจร้านขายยาที่ยังมีโอกาสดิบโตได้อีกมาก จากความต้องการยาของตลาดในประเทศที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะพฤติกรรมการซื้อขายมารับประทานเอง มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้จำนวนร้านขายยามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี โดยตัวเลขล่าสุดในปี 2557 มีจำนวนร้านขายยาแผนปัจจุบัน ที่ขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจเกี่ยวกับยาทั่วราชอาณาจักรกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา(อย.)ทั้งสิ้น 15,359 ร้าน เพิ่มขึ้นร้อยละ 27 เมื่อเทียบกับปี2556ที่มีจำนวนร้านขายยาประมาณ 12,123 ร้าน ทั้งนี้ในจำนวนร้านขายยาแผนปัจจุบันทั้งหมด คาดว่าจะเป็นร้านขายยาของผู้ประกอบการรายใหญ่หรือที่เป็นแบบเซนส์โตร (ChainStore) ประมาณร้อยละ10 ของจำนวนร้านขายยาแผนปัจจุบันทั้งหมด และที่เหลืออีกร้อยละ 90ยังคงเป็นร้านขายยาเดี่ยว(Stand-alone) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นร้านขายยาของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่เรียนจบทางด้านเภสัชศาสตร์และมาเปิดธุรกิจ (ญาติวาลา ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์. พระราชบัญญัติสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ พ.ศ. 2559.) เป็นของตนเองสำหรับแนวโน้มของธุรกิจร้านขายยาในปี 2559 ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ความต้องการบริโภคยาของผู้บริโภคยังคงเพิ่มขึ้นสอดคล้องไปกับพฤติกรรมดูแลสุขภาพเอาใจใส่สุขภาพของผู้บริโภคที่มากขึ้น ในขณะที่ภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงชะลอตัวนั้นอาจจะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อยาจากร้านขายยาของคนไข้ในบางกลุ่มกล่าวคือคนไข้อาจจะเลือกใช้สิทธิประกันสังคมหรือประกันสุขภาพถ้วนหน้า(บัตรทอง)แทนการซื้อยาจากร้านขายยามารับประทานเองแต่ถึงกระนั้นหากคนไข้มีอาการเจ็บป่วยเบื้องต้นไม่ได้รุนแรงมากนัก อาทิ ไข้หวัด ปวดศีรษะ ท้องเสีย ท้องผูก ประกอบกับในกรณีที่คนไข้เลือกใช้สิทธิประกันสังคมหรือบัตรทองอาจจะต้องเสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางรวมถึงอาจจะต้องใช้เวลาในการรอพบแพทย์ดังนั้นคนไข้ก็ยังจะยังคงเลือกซื้อยาจากร้านขายยามารับประทานเอง เพราะถึงแม้ว่าคนไข้จะต้องเสียค่ายาเองแต่ก็อาจจะคุ้มค่าและสะดวกกว่าเมื่อเทียบกับค่าเดินทางและเวลาที่เสียไปทั้งนี้จะเห็นว่าสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการซื้อยาและเวชภัณฑ์ต่างๆของครัวเรือนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นสะท้อนให้เห็นว่าเมื่อประชาชนมีอาการเจ็บป่วยเบื้องต้นและสามารถดูแลตนเองได้ก็เลือกที่จะหาซื้อยามารับประทานเอง แทนการไปพบแพทย์

จากสัญญาณดังกล่าวศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่าธุรกิจร้านขายยาน่าจะยังคงมีแนวโน้มขยายตัวจากความต้องการของตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องส่งผลให้การแข่งขันของธุรกิจร้านขายยาก็น่าจะมีทิศทางที่รุนแรงขึ้นเช่นกันโดยเฉพาะจากความเคลื่อนไหวของฝั่งผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้งที่เป็นผู้ประกอบการไทยและผู้ประกอบการต่างชาติที่ร่วมทุนกับผู้ประกอบการไทยยังคงมีแผนขยายการลงทุนในธุรกิจร้านขายยาแบบเซนส์โตร(ChainStore)อย่างต่อเนื่องเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า70สาขาต่อปีทั้งในรูปแบบของการลงทุนเองและการขยายธุรกิจในรูปแบบของแฟรนไชส์(Franchise)ส่งผลให้คาดว่าสัดส่วนของร้านขายยาแบบเซนส์โตรน่าจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นซึ่งน่าจะสร้างความลำบากในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการร้านขายยาเอสเอ็มอีในระยะข้างหน้า

1.3 กลยุทธ์ผู้ประกอบการธุรกิจร้านขายยาขนาดกลางและเล็ก(SMEs)การขยายการลงทุนในธุรกิจร้านขายยาของบรรดาผู้ประกอบการรายใหญ่ที่กระจายไปยังพื้นที่ต่างๆครอบคลุมความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้นสร้างความกดดันในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการร้านขายยาเอสเอ็มอีมากขึ้นด้วยเหตุนี้

เพื่อให้ธุรกิจของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีอยู่รอดท่ามกลางการแข่งขันของธุรกิจที่รุนแรงขึ้นผู้ประกอบการเอสเอ็มอีจะต้องมีการปรับตัวและมีการสร้างกลยุทธ์การแข่งขันให้ตรงใจหตุความต้องการของผู้บริโภคมาก

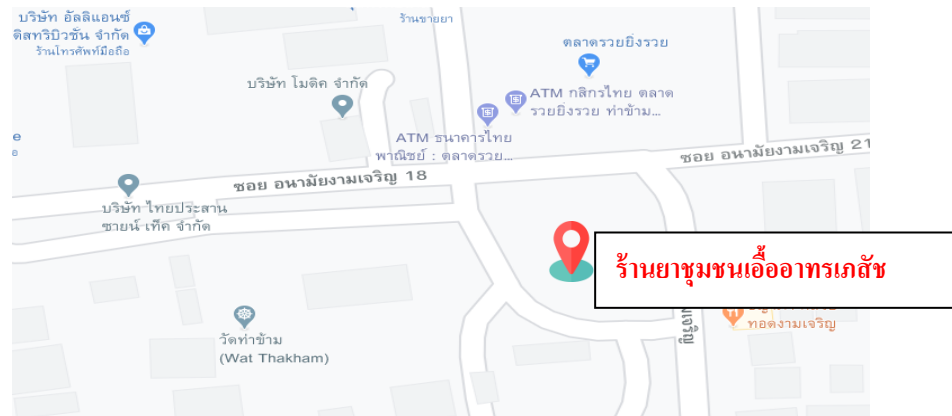
ที่สุดโดยนอกเหนือจากการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆแล้วปัจจัยที่ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีจะต้องให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจร้านขายยามีรายละเอียดดังนี้การปรับตัวเพื่อรองรับกับการแข่งขันสำหรับตลาดในประเทศทำเลของร้านขายยาทำเลเป็นสิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งที่จะช่วยทำให้ธุรกิจร้านขายยาประสบความสำเร็จโดยเฉพาะผู้ประกอบการรายใหม่ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาดอาจจะต้องเลือกทำเลให้เหมาะสมเพราะหากทำเลไม่ดีโอกาสที่ธุรกิจจะเติบโตท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงก็อาจจะทำได้ยากทั้งนี้การเลือกทำเลควรคำนึงถึงนโยบายของร้านลูกค้าสินค้าที่จะขายภายในร้านรวมถึงการวิเคราะห์ถึงศักยภาพของคู่แข่งโดยรอบพื้นที่ว่าในพื้นที่หรือทำเลดังกล่าวธุรกิจของตนเองมีศักยภาพหรือมีความเป็นไปได้ในการแข่งขันมากน้อยเพียงใด อาทิ ใกล้แหล่งชุมชนหรือที่พักอาศัยสถานพยาบาลเป็นต้นคุณภาพและมาตรฐานของร้านขายยาที่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือและความมั่นใจให้กับ 16 ผู้บริโภคที่มาใช้บริการเป็นเรื่องสำคัญของการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการต่างคาดหวังที่จะได้รับการบริการเรื่องการใช้อย่างถูกต้องจากเภสัชกรขณะนั้นร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นผู้ปฏิบัติการนอกจากจะมีเครื่องหมายแสดงตนเป็นเภสัชกรอย่างชัดเจนแล้วเภสัชกรประจำร้านจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของยาอย่างละเอียดและถูกต้องสามารถตอบปัญหาการใช้ยาได้ดีและเข้าใจง่ายหรือกรณีที่มีการซักถามแล้วเกินความสามารถของตน ควรแนะนำให้คนไข้เข้ารับการตรวจและรับการรักษายาจากแพทย์อีกทั้งเภสัชกรจะต้องติดตามข่าวสารรวมถึงมีการเรียนรู้และศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยาที่ออกใหม่อยู่เสมอเพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับคำถามหรือข้อสงสัยที่จะเกิดขึ้นซึ่งการสร้าง ความชัดเจนและความเข้าใจให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องน่าจะเป็นอีกหนึ่งจุดขายสำคัญในการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ

สืบเนื่องมาจากมีแรงบันดาลใจจากการที่ได้เห็นพฤติกรรมของประชาชนที่มีปัญหาสุขภาพมักจะใช้บริการร้านยาโดยการซื้อยาที่ฟุ่มเฟือยและใช้ยาผิดประเภทไม่ตรงกับอาการของประชาชนที่ต้องการจะรักษาทำให้เกิดผลข้างเคียงจากการใช้ยา เจ้าของธุรกิจร้านยาคิดค่าบริการจากการขายยาในราคาที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้มารับบริการและไม่ตระหนักและใส่ใจในการให้บริการด้านสุขภาพของผู้มารับบริการเท่าที่ควร เช่น การซักประวัติ การวัดความดันโลหิต การให้คำแนะนำปรึกษาในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์หรือเวชภัณฑ์ยาที่เหมาะสมและคุ้มค่าให้กับผู้มารับบริการที่ร้านจึงทำให้ผู้วิจักษณ์มองเห็นปัญหาด้านสาธารณสุขของประชาชนในประเทศ ที่อาจจะมีแนวโน้มหรือความเสี่ยงในการเกิดโรคที่เกิดจากการใช้บริการร้านขายยาที่ขาดความใส่ใจและตระหนักถึงด้านสุขภาพของผู้มารับบริการ ผู้วิจักษณ์จึงตัดสินใจในการทำธุรกิจร้านขายยาที่ให้ชื่อว่า “ร้านขายชุมชนเอื้ออาทรเภสัช” ด้วยจุดประสงค์ในการที่เป็นส่วนหนึ่งในการได้มีโอกาสดูแลสุขภาพให้กับประชาชนที่มีปัญหาทางด้านสุขภาพตามเจตนารมณ์ที่ผู้วิจักษณ์ตั้งใจไว้

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทขององค์กร/ สถานการณ์ในปัจจุบัน

ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช ตั้งอยู่เลขที่ 539/1 ถนนอนัมยงามเจริญ แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นธุรกิจของครอบครัว ก่อตั้งปี พ.ศ 2555 ถึงปัจจุบัน รวมระยะเวลาที่เปิดให้บริการมากกว่า 8 ปี ให้บริการจำหน่ายยาแผนปัจจุบัน ยาสมุนไพร เวชภัณฑ์ต่างๆ ผู้ที่มาใช้บริการที่ร้านยา จะเป็นคนที่อยู่ในชุมชนอนัมยงามเจริญและชุมชนใกล้เคียง

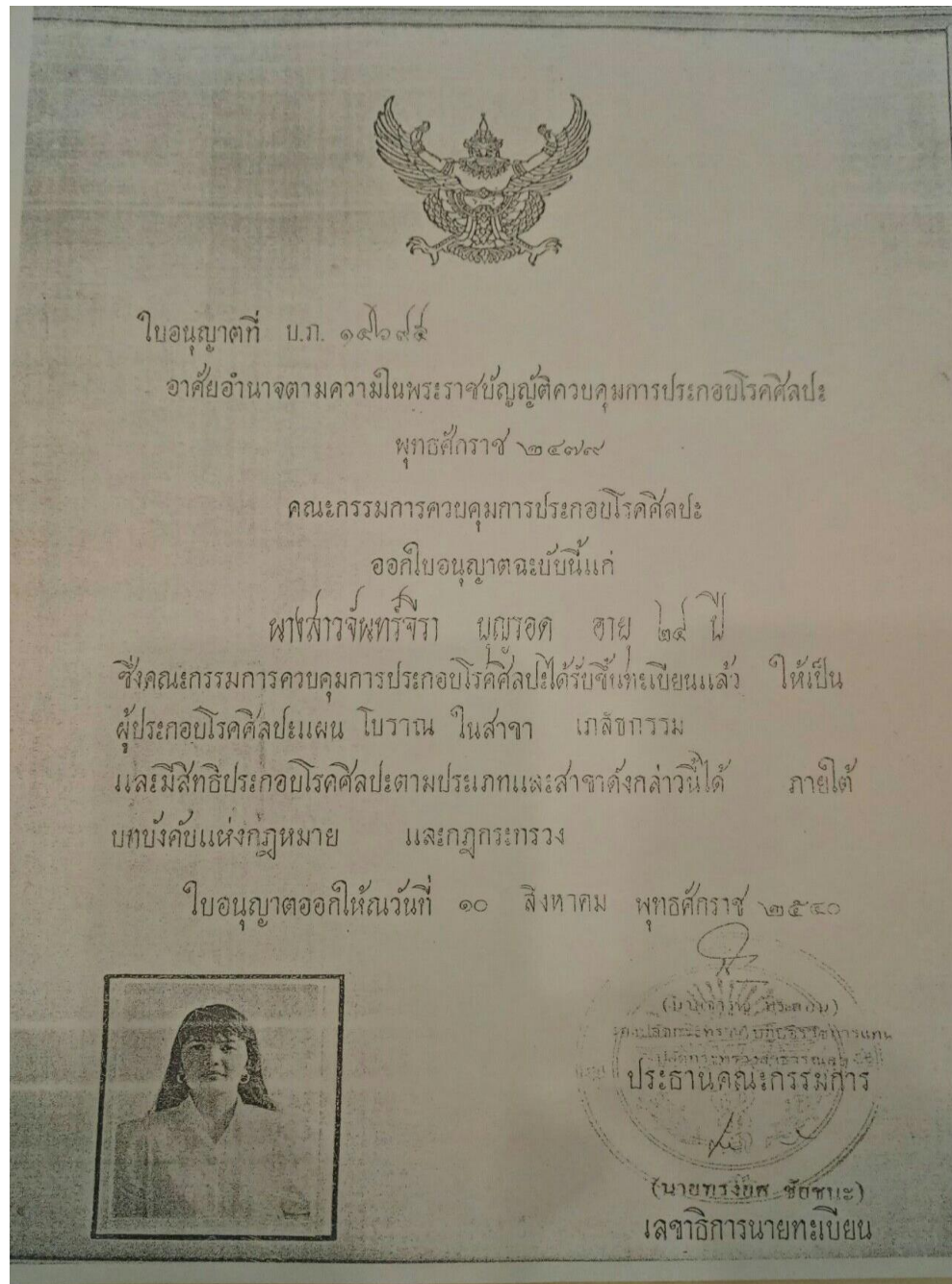


แผนที่ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช



ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช จังหวัดกรุงเทพฯ

ใบประกอบโรคศิลปะ



2.2 การเริ่มต้นและสถานการณ์ในปัจจุบัน

เนื่องจากในช่วงต้นของการดำเนินธุรกิจร้านขายยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช เป็นการเริ่มต้นของธุรกิจครอบครัวด้วยการเปิดจำหน่ายยาแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จและเวชภัณฑ์ยาเท่านั้นโดยมีจุดประสงค์ให้ผู้ที่มีปัญหาสุขภาพที่ต้องการได้รับยาที่มีคุณภาพตรงตามอาการที่เจ็บป่วยรายาที่อยู่ดิธรรมในการดำเนินธุรกิจในครั้งนี้แรกจะเน้นยาที่เป็นยาสามัญประจำบ้านยาที่คนมักจะเจ็บป่วยหรือมีอาการที่พบบ่อยๆบุคลากรจะมีเพียงเภสัชกรแผนปัจจุบันและผู้วิจักษณ์ซึ่งอยู่ในตำแหน่งผู้จัดการร้านยาในการให้บริการด้วยการซักถามอาการเบื้องต้นประวัติการ

แพทย์แพ้อาหารโรคประจำตัวด้วยนโยบายของครอบครัวในการดำเนินธุรกิจจะเน้นความใส่ใจความพึงพอใจให้กับผู้มารับบริการที่ร้านยา ให้ความสำคัญกับตนเองและจำหน่ายยาและเวชภัณฑ์ในราคาที่ยุติธรรมจึงทำให้ผู้มารับบริการมากขึ้นตามลำดับ

ด้วยความตระหนักในการดูแลสุขภาพของผู้มารับบริการและทำงานอยู่ที่ร้านยาเป็นประจำประกอบกับผู้วิจัยเองได้จบการศึกษาทางด้านสมุนไพรจึงเห็นความสำคัญในการนำยาสมุนไพรและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมาเป็นช่องทางหนึ่งในการดูแลสุขภาพของผู้มารับบริการที่ร้านยาซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้มีการพัฒนาองค์ความรู้และวางแผนต่างๆในการบริหารธุรกิจให้สามารถดำเนินกิจการไปได้มีการตรวจสุขภาพการประวัติการเจ็บป่วย การตรวจเช็คความดัน มีการทำบัตรสุขภาพเพื่อบันทึกข้อมูล ชื่อ-สกุล ประวัติการใช้ยา การแพ้ยา โรคประจำตัวและกลุ่มอาการของโรค มีการเขียนกลุ่มยาแต่ละกลุ่มอาการไว้เพื่อป้องกันการหยิบยาผิดประเภทและเพื่อความสะดวกในการจัดยาให้กับผู้มารับบริการที่ร้านยาและมีการใช้แถบสีเป็นตัวกำหนดในแต่ละกลุ่ม มีการทำระบบก่อนหลังของยาเข้ายาออก(FI-FO system for expire)



ประเภทของยาและเวชภัณฑ์

ยาในร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชจะมีการแบ่งหมวดหมู่ของยาและเวชภัณฑ์ต่างๆโดยมีการเขียนกลุ่มยาแต่ละกลุ่มอาการไว้เพื่อป้องกันการหยิบยาผิดประเภทและเพื่อความสะดวกในการจัดยาให้กับผู้มารับบริการที่ร้านยาและมีการใช้แถบสีเป็นตัวกำหนดในแต่ละกลุ่มอีกด้วย



บรรยาภาศ
ภายในร้านยา

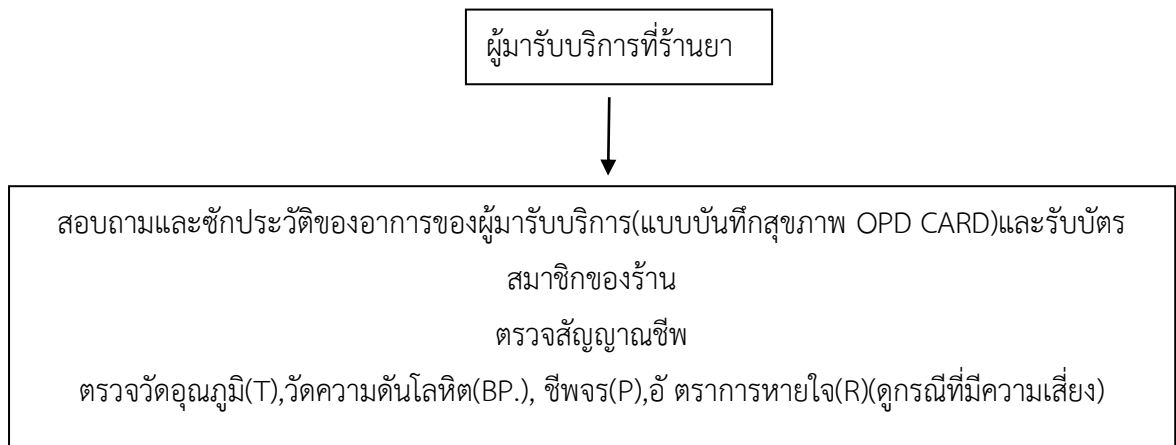
2.3 ขั้นตอนและกระบวนการให้บริการ

เนื่องจากธุรกิจร้านขายยาเป็นธุรกิจที่ให้บริการทางด้านสุขภาพ ที่ต้องตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของผู้มาบริการด้วยความเป็นกันเอง ความมั่นใจในการให้บริการทั้งทางด้านราคาที่มีความยุติธรรมไม่คิดกำไรหรือราคาที่สูงเกินไป คุณภาพยา การใส่ใจให้คำอธิบายในการยาหรือเวชภัณฑ์ต่างๆภายในร้านยา ซึ่งร้านขายยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชมีทำเลที่ตั้งอยู่ในตลาดที่เป็นแหล่งชุมชนที่มีสถานประกอบการที่เป็นโรงงานหลายโรงงานตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงเป็นจำนวนมากมีทั้งคนไทย คนลาว , คนเวียดนาม, คนกัมพูชา และคนพม่ามาที่มาทำงานในสถานประกอบต่างๆและเวลาเจ็บไข้ได้ป่วยผู้ที่ทำงานตามสถานประกอบหรือโรงงานโดยเฉพาะคนต่างด้าวมักจะไปไม่รับบริการรักษาที่โรงพยาบาลแต่จะมาใช้บริการซื้อยาและมาปรึกษาเกี่ยวกับสุขภาพที่ร้านขายยาแทน

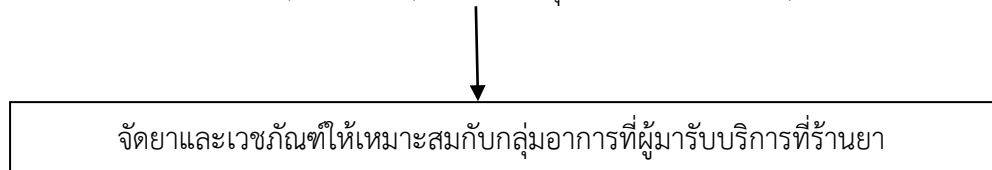
ทั้งนี้ด้วยเหตุผลข้างต้นผู้วิจัยจึงให้ความสำคัญในการให้บริการกับผู้มารับบริการหรือลูกค้าในทุกๆขั้นตอนและกระบวนการที่ซึ่งร้านขายยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช

1. จะมีการซักถามอาการของผู้มารับบริการทุกครั้งในการซื้อยาหรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร มีการตรวจวัดความดัน(กรณีที่ซักถามอาการแล้วมีอาการเหนื่อยง่ายหรือมีประวัติเป็นความดันโลหิตสูง เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น) มีการซักประวัติการเจ็บป่วย ,การแพ้ยา ,แพ้อาหาร,หรืออาการเป็นไข้
2. เมื่อทำการซักประวัติและสอบถามอาการเบื้องต้นแล้วจะจัดยาให้ตรงกับกลุ่มอาการที่เป็นเมื่อจัดยาเสร็จจะมีการให้คำแนะนำการใช้ยา,ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ถูกต้องและเหมาะสมกับแต่ละบุคคล
3. แนะนำสิ่งที่ควรปฏิบัติหรือควรหลีกเลี่ยง เช่น ถ้ามีอาการท้องเสีย ไม่ควรดื่มนมหรือนมเปรี้ยวในขณะที่กินยา , คนที่มีอาการปวดตามข้อต่างๆจะให้หลีกเลี่ยงกินหน่อไม้ดอง เครื่องในสัตว์ และแนะนำให้ดื่มน้ำธรรมดาหลังจากกินยาแล้วประมาณ 1 แก้วน้ำ ,การกินยาหลังอาหารควรกินหลังอาหารประมาณ 15-20 นาที
4. เมื่อผู้มารับบริการหรือลูกค้าชำระค่าบริการแล้วจะให้บัตรสมาชิกของร้านซึ่งในบัตรจะมีข้อมูลชื่อลูกค้าและอาการเจ็บป่วยที่มารับบริการซื้อยาที่ร้านยาเพื่อให้ในครั้งมารับบริการจะได้ทราบถึงประวัติการเจ็บป่วยหรือประวัติการใช้บริการที่ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช
5. เนื่องจากการทำธุรกิจร้านขายยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชเป็นธุรกิจของครอบครัวที่ทำขึ้นมีเจตนารมณ์ในการช่วยเหลือผู้ที่มีรายได้น้อยที่ต้องการดูแลสุขภาพและเมื่อเจ็บป่วยได้ซื้อยาในราคาที่ไม่สูง ราคายุติธรรมและมีได้หวังผลกำไรจำนวนมากและได้ทำบุญกับพระภิกษุสงฆ์ สามเณร โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายในการซื้อยา ทางร้านจะมีการออกบัตรสมาชิกเอื้ออาทรของร้านให้และจะมีแจกหนังสือธรรมะหรือแผ่นซีดีเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพให้กับไปปฏิบัติด้วย

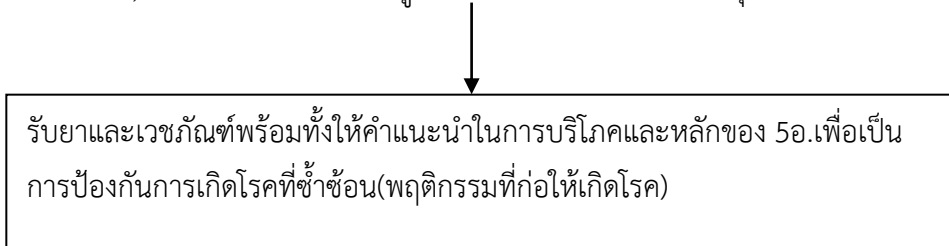
ขั้นตอนการรับบริการ



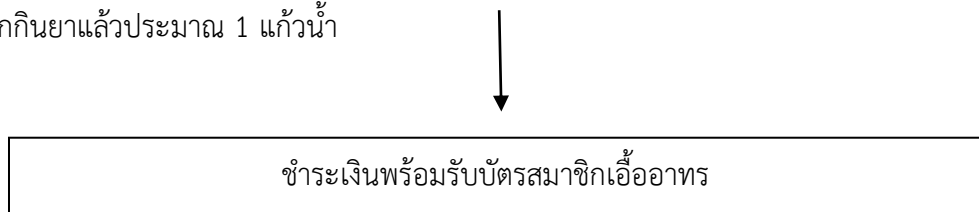
จะมีการซักถามอาการของผู้มารับบริการทุกครั้งในการซื้อยาหรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร มีการตรวจวัดความดัน(กรณี que ซักถามอาการแล้วมีอาการเหนื่อยง่ายหรือมีประวัติเป็นความดันโลหิตสูง เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น) มีการซักประวัติการเจ็บป่วย ,การแพ้ยา ,แพ้อาหารกลุ่มใดหรือตัวใดหรือไม่,หรืออาการเป็นไข้



เมื่อทำการซักประวัติและสอบถามอาการเบื้องต้นแล้วจะจัดยาให้ตรงกับกลุ่มอาการที่เป็นเมื่อจัดยาเสร็จจะมีการให้คำแนะนำการใช้ยา,ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ถูกต้องและเหมาะสมกับแต่ละบุคคล



แนะนำสิ่งที่ควรปฏิบัติหรือควรหลีกเลี่ยง เช่น ถ้ามีอาการท้องเสีย ไม่ควรดื่มนมหรือนมเปรี้ยวในขณะที่กินยา , คนที่มีอาการปวดตามข้อต่างๆจะให้หลีกเลี่ยงกินหน่อไม้ดอง เครื่องในสัตว์ และแนะนำให้ดื่มน้ำธรรมดาหลังจากกินยาแล้วประมาณ 1 แก้วน้ำ



เมื่อผู้มารับบริการหรือลูกค้าชำระค่าบริการแล้วจะให้บัตรสมาชิกของร้านซึ่งในบัตรจะมีข้อมูลชื่อลูกค้าและอาการเจ็บป่วยที่มารับบริการซื้อยาที่ร้านยาเพื่อให้ในครั้งมารับบริการจะได้ทราบถึงประวัติการเจ็บป่วยหรือประวัติการใช้บริการที่ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช

ให้คำแนะนำปรึกษาการใช้ยากับผู้ที่มีความเสี่ยงของการเกิดโรคซ้ำซ้อนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เช่น ที่มีภาวะความดันโลหิตสูงจะมีบริการวัดความดันให้

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการบริหารจัดการร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช ที่ผู้วิจัยค้นพบประสบความสำเร็จมี ดังนี้

1. **ใช้หลักป็นความสุขโดยการให้** ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชมีนโยบายในการให้บริการจำหน่ายยา และเวชภัณฑ์ต่างๆภายในร้านยาให้กับผู้มารับบริการได้รับความพึงพอใจ ได้รับยาที่มีคุณภาพและราคาไม่สูง และสำหรับภิกษุสงฆ์ สามเณรและนักบวชจะได้รับยาและเวชภัณฑ์ต่างๆภายในร้านโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายและผู้สูงวัย ผู้พิการ แท็กซี่ วินมอเตอร์ไซด์มีส่วนลดพิเศษด้วยทางร้านมีความปรารถนาให้ผู้อื่นได้รับความสุขและทางร้านยาเองมีความสุขจากการให้

2. **ใช้เทคโนโลยีคลายความยึดติด** เนื่องจากผู้มารับบริการที่ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชมีหลายคนทีเมื่อมารับบริการจากเภสัชกรท่านใดแล้วก็มักจะต้องการพบเภสัชกรท่านเดิมเนื่องจากมีความศรัทธาและมั่นใจในการได้รับคำแนะนำและอธิบายการใช้ยาและเวชภัณฑ์ต่างๆภายในร้านเมื่อมาแล้วไม่พบกับเภสัชกรท่านเดิมมักจะมี ความวิตกกังวลทางร้านจึงได้จัดให้มีการได้พูดคุยผ่านทางวิดีโอคอลเพื่อซักถามอาการและรับยาจากร้านยาเพื่อลด ความวิตกกังวลและให้ได้รับความพึงพอใจในการให้บริการของร้านยา

3. **ใช้การสื่อสารไร้พรมแดน** เนื่องจากผู้มารับบริการซื้อยาและเวชภัณฑ์อื่นๆที่ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชนั้นส่วนมากจะเป็นชาวต่างด้าว ลาว ,กัมพูชา ,เวียดนามและเมียนมา การสื่อสารในการซื้อยาบางครั้งเกิดความผิดพลาดในการสื่อสารซึ่งมีผลต่อการซื้อยาและเวชภัณฑ์จึงมีการใช้ระบบโปรแกรมการแปลภาษาอัตโนมัติจากโทรศัพท์มือถือเพื่อช่วยในการสื่อสารสำหรับผู้มารับบริการร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชที่เป็นชาวต่างด้าวเพื่อป้องกันความเสี่ยงในการจัดยาและเวชภัณฑ์ให้ถูกต้องกับกลุ่มอาการโรค

4. **ใช้โทรศัพท์สอบถามความจริง** เนื่องจากร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเป็นร้านยาที่อยู่ในชุมชนที่มีคนทำงานบริษัทและใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก บางครั้งในกรณีที่มีผู้มาซื้อยาแทนผู้ป่วยเภสัชกรประจำร้านเอื้ออาทรเภสัชใช้โทรศัพท์ติดต่อกลับไปพูดคุยสอบถามอาการกับผู้ป่วยตัวจริงโดยตรง เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการจัดยาและเวชภัณฑ์ให้ถูกต้องกับกลุ่มอาการโรค

5. **สร้างความเชื่อมั่นโดยเภสัชกร** เนื่องจากผู้มารับบริการซื้อยาที่ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชบางครั้งจะติดแบรนด์ของยาเดิมทำให้เมื่อมีอาการเจ็บป่วยมักจะหาซื้อยาตัวเดิมที่เคยรับประทานแล้วมีอาการดีขึ้นหรือหายจากอาการที่เป็น แต่ยาดังกล่าวนั้นหมดชั่วคราวจึงทำให้เภสัชกรประจำร้านเอื้ออาทรเภสัชใช้องค์ความรู้อธิบายเรื่องตัวยาและสรรพคุณยาให้ผู้มารับบริการมีความเชื่อมั่นในการบริโภคยาตัวใหม่ที่มีคุณสมบัติและสรรพคุณเดียวกันกับตัวยาเดิมที่ผู้ซื้อยาต้องการ

6. **ใช้โปรแกรม INVENTORY ควบคุมคลังยาและเวชภัณฑ์** เนื่องจากในบางครั้งตัวยาหรือเวชภัณฑ์บางชนิดที่มีจำหน่ายในร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชขาดสต็อกชั่วคราวมีผลทำให้เกิดความไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้มารับบริการซื้อยาหรือเวชภัณฑ์จึงมีการบันทึกข้อมูลในช่องรับ(INPUT)ยาและเวชภัณฑ์ของร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชและบันทึกข้อมูลเมื่อมีผู้มารับบริการซื้อยาและเวชภัณฑ์(OUT PUT)เป็นการป้องกันการขาดยาและเวชภัณฑ์ในสต็อกของร้าน

7. **ใช้ระบบใจถึงฟังได้** เนื่องจากยาบางชนิดมีการปรับราคาที่สูงขึ้นแต่ผู้มารับบริการที่ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัชมีความต้องการใช้ยาดังกล่าวจำนวนมาก จึงทำให้ร้านยาชุมชนเอื้ออาทรเภสัช ORDERยาและ

เวชภัณฑ์จากโรงงานผลิตโดยตรง ปรับVOLUME การORDERเพิ่มขึ้นให้ได้ราคาต้นทุนยาและเวชภัณฑ์ต่ำลง เพื่อให้ผู้รับบริการชื้อยาในราคาที่ถูกลงเป็นการรักษาฐานลูกค้าไว้อย่างยั่งยืน

8. นำระบบFI-FO มาใช้ควบคุมระบบยา เนื่องจากในบางครั้งตัวยาหรือเวชภัณฑ์บางชนิดที่มีจำหน่ายในร้านยาชุมชนแอื้ออาหารเภสัชมียอดการจำหน่ายหรือความต้องการของผู้มารับบริการชื้อยาจำนวนน้อย บางครั้งทำให้ยาที่นำมาจำหน่ายในร้านหมดอายุ จึงมีการใช้ระบบโปรแกรม FRIST IN FRIST OUTในการจ่ายยาและเวชภัณฑ์เพื่อป้องกันSTOCKคลังยาของร้านยาชุมชนแอื้ออาหารเภสัช จังหวัดกรุงเทพมหานครความเสี่ยงในการจัดยาที่หมดอายุให้กับผู้ที่มารับบริการ

9. ใช้ป้ายแถบสีบ่งบอกกลุ่มอาการ เนื่องจากร้านยาชุมชนแอื้ออาหารเภสัชมีทั้งเภสัชแผนปัจจุบันและเภสัชกรแผนไทย บางครั้งผู้ที่มารับบริการชื้อยานั้นจะชื้อยาแผนปัจจุบันและยาสมุนไพรเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในการหยิบยาผิดกลุ่มอาการหรือจัดยาของเภสัชกรประจำให้กับผู้มารับบริการร้านชุมชนแอื้ออาหารเภสัช จังหวัดกรุงเทพมหานครจึงมีการนำป้ายแถบสีบ่งบอกหมวดกลุ่มอาการโรคของแต่ละระบบมาใช้เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการหยิบหรือจัดยาของเภสัชกรประจำของร้านขายยาชุมชนแอื้ออาหารเภสัช

10. ใช้บัตรสมาชิกสุขภาพแอื้ออาหาร การจัดทำบัตรสุขภาพแอื้ออาหาร เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้มารับบริการที่ร้านยา ทำให้สามารถดูประวัติและอาการที่มารับการบริการในครั้งก่อนๆได้ เช่น การแพ้ยา โรคประจำตัวและลดขั้นตอนในการถามข้อมูลที่ซ้ำๆ และจดจำชื้อผู้มารับบริการได้และการป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้

3.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยเรื่องนี้

เนื่องจากธุรกิจร้านขาย เป็นธุรกิจที่เป็น หนึ่งในความจำเป็นขั้นพื้นฐานในการดำรงชีวิตของประชาชน หัวใจการบริการ คือ เสน่ห์ของร้าน แต่หลักในการบริหารร้านยาให้มีคุณภาพคือ “จรรยาบรรณ” เป็นสิ่งสำคัญที่สุด

หากเราเปิดร้านขายยา มีบริการที่ดีและอัธยาศัยไมตรีคือสิ่งสำคัญที่เป็นเสน่ห์ของร้าน แต่สิ่งสำคัญที่สุดเป็นจรรยาบรรณที่จะต้อง มี สิ่งที่ไม่ควรทำเด็ดขาดคือการขายยาที่ไม่จำเป็น เช่น ยาแรงเกินไปให้กับลูกค้า หรือ การนำยาที่ไม่มีคุณภาพมาจำหน่าย สิ่งที่จะช่วยทำให้ร้านขายยาของเราอยู่ได้ คือ หัวใจที่คุณพร้อมจะให้คำแนะนำการใช้ยาที่เหมาะสมกับลูกค้า ด้วยอัธยาศัยไมตรีที่ดีและจรรยาบรรณที่จะไม่เอาเปรียบผู้มารับบริการหรือลูกค้าของเรา ธุรกิจร้านขายยายังคงไปได้เสมอไม่ว่าจะผ่านไปอีกกี่ยุคก็สมัย トラบเท่าที่ยังมีการเจ็บป่วยอยู่ ความแตกต่างเดียวที่จะทำให้ร้านขายยาอยู่รอดหรือไม่รอดคือ คุณภาพของยาและจรรยาบรรณที่จะไม่เอาเปรียบลูกค้า ควรมีความซื่อสัตย์ ขายยาด้วยใจและทำอะไรที่ถูกต้องตามกฎหมาย ร้านขายยาของเราก็จะประสบความสำเร็จอย่างที่เราต้องการ

3.3 แผนงานต่อยอดในอนาคต

ผู้วิจัยมีโครงการจะขยายร้านยาชุมชนแอื้ออาหารภายในปี 2565 จะเพิ่มอีก 1 สาขาตลาดหน้าวัดยายร่ม จังหวัดกรุงเทพฯและจะมีการจัดทำของชำร่วยเป็นตระกร้ายาสมุนไพร เวชภัณฑ์ยา และ ของชำร่วยงานสีดำ เช่น พิมเสนน้ำ ยาหม่อง

3.4 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน

เนื่องจากธุรกิจที่ผู้วิจัยทำนั้น เป็นธุรกิจด้านสุขภาพและเป็นธุรกิจของครอบครัว หลักคุณธรรมจริยธรรมที่ผู้วิจัยใช้ในการบริหารงานจะใช้หลักอริยบท 4 และหลักคำสอนจากพุทธศาสนาพรหมวิหาร 4

1. หลักอริยบท 4 ในการทำงานคือผู้วิจัยมีใจรักศรัทธาและเชื่อมั่นต่อสิ่งที่ทำงานด้วยความเพียร ความมุ่งมั่นทุ่มเทขยันทำงานด้วยความพยายามอดทนและรับผิดชอบตั้งใจทำงานด้วยความใส่ใจทุกกิจกรรมจะมีการทบทวนในสิ่งที่ได้คิดได้ทำมาด้วยความพิจารณาหมั่นตรวจสอบมีการวางแผนวัดผล ตลอดจนหาวิธีแก้ไขปรับปรุง

2. หลักความสุจริตและโปร่งใสทำธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและโปร่งใสมีระบบในการดำเนินงานให้ข้อมูลที่ตรงไปตรงมา และสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้

3. หลักความถูกต้องและมีคุณธรรมบริหารงานด้วยความถูกต้องและมีคุณธรรมไม่เอาเปรียบผู้อื่นพร้อมจะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีจิตใจที่โอบอ้อมอารีย์ เอื้อเฟื้อ เกื้อกูลซึ่งกัน มีความซื่อสัตย์สุจริต

4. หลักความรับผิดชอบต่อตั้งใจปฏิบัติภารกิจตามหน้าที่อย่างดีโดยมุ่งให้บริการแก่ผู้มารับบริการ เพื่ออำนวยความสะดวกต่าง ๆ มีความรับผิดชอบต่อความบกพร่องในหน้าที่การงานที่รับผิดชอบและพร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไขอย่างทันท่วงที

นอกจากนี้หลักการดำเนินธุรกิจและการบริหารธุรกิจได้นำหลักคำสอนจากพุทธศาสนาพรหมวิหาร 4 มาใช้ในแต่ละส่วนสามารถนำมาปรับใช้ในการบริหารได้ดังต่อไปนี้

1. ความปรารถนาให้ผู้อื่นได้รับความสุข คอยหมั่นสังเกตและซักถามความเป็นอยู่ของทุกคนในครอบครัวและเวลาผู้มารับบริการมาซื้อยาหรือเวชภัณฑ์ที่ร้านจะให้บริการด้วยหน้าตายิ้มแย้ม ใช้น้ำเสียงและคำพูดที่เป็นกัลยาณมิตร ถ้อยคำสุภาพ ให้ความเป็นกันเองด้วยความจริงใจ ใส่ใจและห่วงใย

2. ความปรารถนาให้ผู้อื่นได้พ้นทุกข์ในยามที่ประสบปัญหาไม่ว่าจะเป็นปัญหาเรื่องงานหรือเรื่องส่วนตัว จะยื่นมือเข้าไปให้ความช่วยเหลือตามความเหมาะสม เวลานี้เป็นเวลาที่เราต้องการการสนับสนุนมากที่สุด หรือบางครั้งก็ใช้เพียงคำพูดที่ให้กำลังใจกันในครอบครัวเราจะไม่ทอดทิ้งกันในวันที่มีปัญหาเราจะจับมือช่วยกัน แก้ไขปัญหาและอุปสรรคไปด้วยกันและเวลาผู้มารับบริการมาซื้อยาหรือเวชภัณฑ์ที่ร้านจะให้บริการ

3. อธิบายขั้นตอนและวิธีการใช้ยาที่ถูกต้องและให้กำลังใจผู้มารับบริการที่มีความกังวลในอาการเจ็บป่วย

4. มีความยินดีเมื่อผู้อื่นได้ดีในยามที่ประสบความสำเร็จ ทำผลงานได้ดี แสดงความยินดีด้วยจากใจจริง ส่งเสริมอย่างเต็มที่ เหมาะสมกับความสามารถและความทุ่มเทที่เขามีให้กับองค์กร

5. การรู้จักวางเฉยทำใจเป็นกลาง ไม่ปฏิบัติเอนเอียงด้วยความรักหรือชัง

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

การสร้างมาตรฐานการจ่ายยาของโรคที่พบบ่อยในร้านยา. สงขลานครินทร์. เวชสาร 2549; 24(3): 175-81. ศิริรัตน์ ต้นปิชาติ และคณะ. เกสัชกรชุมชนเยี่ยมบ้าน. วารสารเกสัชกรชุมชน

การประชุมใหญ่ทางวิชาการงานฉลอง 100 ปี ศิริราช คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล 18-22 เมษายน 2531 อุกฤษต์ บันทึกกระเป๋ียน

มรดกยาไทย : ตำราพระโอสถพระนารายณ์มหาราช ยาแก้ไขพิษต่าง ๆ ตำราลั่นนา [ผู้รวบรวม สมร เชนจิจะ] ... พิมพ์ลักษณ์, เชียงใหม่ : โรงพิมพ์เมือง, 2548.

คู่มือนำเที่ยว วัดโพธิ์/ เรียบเรียงโดย รำไพพรรณ แก้วสุริยะ. ผู้อั้แต่ง, รำไพพรรณ แก้วสุริยะ. พิมพ์ลักษณ์, กรุงเทพฯ : วัดพระเชตุพนวิมลมังคลารามราชวรมหาวิหาร, 2543.

โรงพยาบาลชุมชนเขตสาธารณสุขที่12. วารสารวิจัย มช.2554; 16(6): 679-692. ชูชัย ศุภวงศ์และคณะ. คู่มือการให้บริการของโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล. พิมพ์ครั้งที่3.

รายงานการฝึกงาน 1 ร้านยา สถานปฏิบัติการเภสัชกรรมชุมชน (โอสถศาลา) คณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย / รุ่งเพชร แก้วเกษ, อุษณา พัวเพิ่มพูลศิริ.

การศึกษาความรู้ความเข้าใจในการใช้ยาของผู้อั้มา. รับบริการที่สถานปฏิบัติการเภสัชกรรมชุมชน โอสถศาลา. Thai Pharm Health Sci J 2008; 3(1):. 30-36. ดวงทิพย์ หงส์สมุทร.

ความรู้เรื่องการใชัยาของประชาชนที่มา. ใช้บริการในร้านขายยา จังหวัดอุบลราชธานี. วิชาการ ม.อบ. มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี 2547;. 6(1): 47-60. อภิรักษ์ วงศ์รัตนชัยและคณะ

แนวโน้มของธุรกิจร้านขายยาในปี พ.ศ. 2559 ของ. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย โดย แสง สุขพิทยานุกุล - 2017
กฎหมาย. ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์. พระราชบัญญัติสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ พ.ศ. 2559. กฎกระทรวงก หนดกิจการอื่นในกิจการสปา พ.ศ. 2560.โดย ญาดา วัลลา

การศึกษาความนิยมของประชาชนในการใชัยาไทยและยาสามัญประจำบ้านแผนโบราณในเขตจังหวัด นครปฐม / ระพีพรรณ ฉลองสุข.

Model of Aesthetic and Surgical Business Management of Radiant Clinic

รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจความงามและศัลยกรรม ของ เรเดียนท์ คลินิก

Dr.Chayatorn Donkitphai

ดร.ชญาธร ดอนกิกภัย

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This dissertation is to present Radiant Clinic's beauty and surgery business management style has the following management styles: 1.) Create a brand through famous people (Presenter) for a lasting promote. 2.) Decorate the store professionally, attract customers. Storefront decoration is an important factor in attracting customers to the store. Because the storefront is beautiful, makes it attractive to customers And want to use the service for a long time 3.) Create sales incentives for salespeople To boost sales (Sale) Sales are important that every business must have and want to keep increasing. To nourish the organization to survive and grow steadily 4) Service, customer expectations Reducing problems that may occur in the future 5.) Create an appointment queue management system Effectively Appointment and running the queue of customers who use the service clearly. It is important to impress customers and enable clinics and clients to manage their time efficiently. 6.) Guaranteed results Guaranteed to see results in every case Every customer who comes to use the service Want to see the result of the treatment. Therefore, the clinic makes the customers confident and trust. 7.) After Sales Service (After Sale) closely take care of customers, balance important people, after-sale customer care, beauty courses or surgery. Considered as the backbone of the service. 8.) Increasing sales Comes with good customer care Good customer care Considered important and good service That will make customers impressed and want to use the service continuously. 9.) Budgeting for effective marketing Continuous sales growth

Keywords: Plastic surgery, cosmetic

บทคัดย่อ

งานดุษฎีนิพนธ์นี้เพื่อนำเสนอ รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจความงามและศัลยกรรม ของเรเดียนท์ คลินิก มีรูปแบบการบริหารดังนี้ 1) สร้างแบรนด์ (Brand) ผ่านบุคคลที่มีชื่อเสียง (Presenter) เพื่อการ Promote ที่ยั่งยืน 2) ตกแต่งหน้าร้านอย่างมืออาชีพ ดึงดูดลูกค้า การตกแต่งหน้าร้านถือเป็นปัจจัยสำคัญในการ ดึงดูดลูกค้าเข้าร้าน เพราะหน้าร้านที่สวยงามทำให้สะดุดตาลูกค้า และอยากจะเข้ามาใช้บริการนานๆ 3) สร้าง แรงจูงใจในการขายให้กับพนักงานขาย เพื่อกระตุ้นยอดขาย (Sale) ยอดขายถือเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกธุรกิจจะต้องมี

และต้องการให้เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อหล่อเลี้ยงองค์กรให้อยู่รอดและเติบโตอย่างมั่นคง 4) บริการความคาดหวังของลูกค้า ลดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต 5) สร้างระบบบริหารคิวการนัดหมาย อย่างมีประสิทธิภาพ การนัดหมายและการรับคิวของลูกค้าที่มาใช้บริการอย่างชัดเจน ถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ลูกค้าประทับใจและทำให้คลินิกและลูกค้าสามารถบริหารเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ 6) การรังตีผลงาน รับประกันเห็นผลทุกเคส ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการทุกคน ต้องการเห็นผลลัพธ์จากการรักษาดังนั้นการที่ทางคลินิกทำให้ลูกค้ามั่นใจ และเชื่อใจ 7) ฝ่ายบริการหลังการขาย (After Sale) ดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิดดูแลคนสำคัญการดูแลลูกค้าหลังการขายคือความงามหรือศัลยกรรม ถือเป็นหัวใจหลักสำคัญในการบริการ 8) การเพิ่มยอดขาย มาพร้อมกับการดูแลลูกค้าดี การดูแลเอาใจใส่ลูกค้าดี ถือเป็นสิ่งสำคัญและการบริการที่ดี ที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและอยากมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง 9) งบประมาณทำการตลาดที่มีประสิทธิภาพ สร้างยอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง

คำสำคัญ : ศัลยกรรม , ความงาม

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป (Statement of the problems) ตลาดศัลยกรรมไทยโตไวกว่าที่คิด

วันนี้คนไทยทำศัลยกรรมมากขึ้น และผลักดันให้ธุรกิจความงามและศัลยกรรมไทยเติบโตอย่างก้าวกระโดดต่อเนื่องในทุกๆ ปี ในปีนี้คาดการณ์อุตสาหกรรมศัลยกรรมในประเทศไทยเติบโต 10-20% จากปีที่ผ่านมา และปัจจุบันตลาดความงามคลินิกและศัลยกรรม มีมูลค่า 60,000 ล้านบาท

ตลาดความงามในประเทศไทยเติบโตจากอะไร

1. คนไทยใส่ใจภาพลักษณ์ของตัวเองและให้การยอมรับการทำศัลยกรรมมากขึ้น สังคมออนไลน์และการเป็นที่ยอมรับในสังคมออนไลน์ทำให้คนไทยเริ่มหันมาดูแลตัวเองให้ ดูดีและอวดโลกโซเชียลได้เสมอ และการทำศัลยกรรมก็เป็นหนึ่งที่คนไทยให้การยอมรับและมองว่าการทำศัลยกรรมเป็นวิธีที่ช่วยกลบจุดด้อย และเสริมความมั่นใจและบุคลิกให้กับตัวเองได้อย่างรวดเร็ว จากข้อมูลสมาคมศัลยกรรมตกแต่งเสริมสวยนานาชาติ (ISAPS) พบว่าในปี 2561 ประเทศไทยติดอันดับ 8 ของประเทศที่มีการทำศัลยกรรมมากที่สุดในโลก

2. เสริมจมูก ตาสองชั้น ศัลยกรรมที่คนไทยปรารถนา

ศัลยกรรมที่คนไทยนิยมทำมากที่สุดได้แก่ การเสริมจมูก, ตาสองชั้น , เสริมหน้าอก , ดูดไขมัน และฉีดไขมันเติมหน้า ซึ่งต่างจากทั่วโลกที่นิยมศัลยกรรม หน้าอก, ดูดไขมัน , ทำตาสองชั้น , เสริมจมูก และตกแต่งหน้าท้อง เป็นห้าอันดับแรก

3. โรงพยาบาลปรับตัวสู่ธุรกิจศัลยกรรม ตลาดศัลยกรรมในประเทศไทยปี 2555 มูลค่า 19,500 ล้านบาท

ปี 2560 มูลค่า 30,000 ล้านบาท

ปี 2561 มูลค่า 36,000 ล้านบาท

ปี 2562 มูลค่า 39,6000 ล้านบาท

จะเห็นได้ว่าตลาดศัลยกรรมในประเทศไทยมีแนวโน้มโตขึ้นเรื่อยๆ อย่างต่อเนื่อง สัดส่วน 70% มาจากโรงพยาบาล และ 30% มาจากคลินิกและสถาบันความงาม

Website: Marketteeronline.co

Facebook: www.facebook.com/marketteeronline

1.2 สถานการณ์ในประเทศไทย

มูลค่าตลาดศัลยกรรมทั่วโลกมีตัวเลขสูงกว่า 21 ล้านล้านบาท ขณะที่ของไทยปี 2563 นี้เฉียด 5.5 หมื่นล้านบาท โตไม่ต่ำกว่า 20% ทุกปี เหตุมองเป็นสิ่งที่จำเป็นในการสร้างภาพลักษณ์ พบคนไทยคลั่งศัลยกรรมความงามมีอายุเด็กลงต่อเนื่อง ฮิตสุดในไทย คือ ทำจมูกใหม่ ปัจจุบันการศัลยกรรมความงาม ถือเป็นเรื่องที่สังคมให้การยอมรับมากขึ้นทั่วโลก และมีแนวโน้มการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ปัจจุบันภาพรวมมูลค่าตลาดศัลยกรรมความงามทั่วโลกมีตัวเลขสูงกว่า 21 ล้านล้านบาท และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอีกในอนาคต ส่วนทางด้านตลาดศัลยกรรมความงามในประเทศไทยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีตัวเลขมูลค่ารวมเติบโตอย่างก้าวกระโดดด้วยเช่นเดียวกัน จากเดิมเมื่อปี 2559 ตลาดศัลยกรรมความงามมีมูลค่าเม็ดเงินในตลาดสูงประมาณ 30,000 ล้านบาท ต่อมาในปี 2560 เม็ดเงินที่หมุนเวียนในตลาดศัลยกรรมความงามมีอัตราเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 36,000 ล้านบาท ในปี 2561 ที่ผ่านมามีมูลค่าตลาดศัลยกรรมความงามเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 45,000 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 1.ศัลยกรรมความงามจากโรงพยาบาล 70% และ 2.ศัลยกรรมความงามจากคลินิกเสริมความงามอีก 30% โดยมีมูลค่าเพิ่มขึ้นทุกปี และมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องประมาณ 20% หรือในสิ้นปี 2562 นี้ คาดการณ์ว่าตลาดศัลยกรรมความงามในประเทศไทย น่าจะสูงถึง 55,000 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม เมื่อเจาะลึกลงไปถึงความนิยมด้านการศัลยกรรมความงาม ที่ทางสมาคมศัลยแพทย์ตกแต่งเสริมสวณนานาชาติ (International Society of Aesthetic Plastic Surgery : ISAPS) ได้เก็บข้อมูลไว้ พบว่าในปี 2560 ที่ผ่านมามีสถิติการศัลยกรรมเสริมความงามของคนทั่วโลกมีจำนวนเพิ่มขึ้น 5% ทั้งนี้ 5 อันดับประเทศที่มีจำนวนผู้เข้ารับการศัลยกรรมความงามมากที่สุด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา, บราซิล, ญี่ปุ่น, เม็กซิโก และอิตาลี ส่วนประเทศไทยขยับขึ้นมามีอันดับ 8 จากเดิมเมื่อปี 2559 อยู่อันดับที่ 18 ซึ่งศัลยกรรมที่นิยมในไทยยังจัดเป็น Top 8 ที่ทั่วโลกนิยมศัลยกรรมด้วย ไม่ว่าจะเป็น ศัลยกรรมเสริมหน้าอก, ศัลยกรรมดูดไขมัน, ศัลยกรรมตาสองชั้น, ศัลยกรรมเสริมจมูก และศัลยกรรมตกแต่งหน้าท้อง เป็นต้น ดังนั้น แสดงให้เห็นได้ว่า คนไทยมีการยอมรับศัลยกรรมมากขึ้นจากเดิม โดยนายแพทย์ ธนัญชัย อัศตมมงคล แพทย์เฉพาะทางด้านศัลยกรรมตกแต่ง และผู้อำนวยการศูนย์ศัลยกรรม โรงพยาบาล บางมด กล่าวว่า จากผลการสำรวจของบริษัทวิจัยตลาด “GlobalWebIndex” ได้มีการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีความสนใจเกี่ยวกับการศัลยกรรมความงามในกลุ่มชายและหญิง ปัจจุบันมีอายุน้อยลง หรือมีอายุเริ่มตั้งแต่ 25 – 64 ปีในกลุ่มที่มีกำลังซื้อ ระดับดีขึ้นไป เช่น กลุ่มที่เป็นผู้บริหารระดับสูงในองค์กร ที่นิยมใช้จ่ายกับผลิตภัณฑ์ Luxury Brand พบว่า กลุ่มนี้ใส่ใจในภาพลักษณ์ของตนเอง ต้องการรู้ข้อมูลต่างๆ มากที่สุด และพร้อมลองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เมื่อลองสักในรายละเอียดเกี่ยวกับการศัลยกรรมความงาม คำตอบคือ กลุ่มนี้มีความสนใจศัลยกรรมความงามเพื่อภาพลักษณ์ที่ดี และราคาไม่ใช่ว่าจะจ่ายในการตัดสินใจ เพราะพวกเขาก็พร้อมจะจ่ายเพื่อสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับตนเอง แต่

อย่างไรก็ตาม ต้องได้รับการวิเคราะห์จากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญก่อนจะทำการจ่ายเสียก่อน นอกจากนี้ยังต้องการผลลัพธ์ที่ดีที่สุดแบบของตัวเอง ไม่ใช่ความสวยที่มีความเหมือนคนอื่นหรือใครๆ

ขณะที่ทางด้านราคาในการทำศัลยกรรมความงามนั้น พบว่า ปัจจุบันในสถานพยาบาลระดับใหญ่ล้วนมีราคาสูง และมีแนวโน้มจะสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากจำนวนของผู้เข้ารับการศัลยกรรมทั่วโลกในแต่ละปี มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมาเป็นตัวเลขเพียง 1-2% แต่เมื่อดูตัวเลขมูลค่าตลาดศัลยกรรมกลับพบมูลค่าขยับขึ้น 20% ซึ่งเหตุผลสำคัญในการขยับราคามาจากต้นทุนทั้งในเรื่องของเครื่องมือ อุปกรณ์ และเทคนิคการผ่าตัดของศัลยแพทย์ ซึ่งมีการนำเทคโนโลยีอันทันสมัยเข้ามาช่วยวิเคราะห์ก่อนทำการผ่าตัด ให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ปัจจุบันราคาศัลยกรรมความงามที่ได้รับความนิยมในโรงพยาบาลชั้นนำ เช่น

1. ศัลยกรรมเสริมจมูก เดิมราคา 20,000 - 40,000 บาท ปัจจุบันราคาขยับขึ้นมาเริ่มต้นอยู่ที่ 60,000 - 250,000 บาท
2. ศัลยกรรมตาสองชั้น เดิมราคาอยู่ที่ 10,000 - 20,000 บาท ปัจจุบันราคาเริ่มต้น 40,000 - 100,000 บาท ขึ้นอยู่กับเทคนิค
3. ศัลยกรรมเสริมหน้าอก เดิมราคา 100,000 บาท ปัจจุบันราคาขยับขึ้นมาเริ่มต้นที่ 300,000 บาท ขึ้นอยู่กับเทคนิคการผ่าตัดและวัสดุซิลิโคน
4. ศัลยกรรมดูดไขมัน เดิมจุดละ 50,000 บาท ปัจจุบันราคาอยู่ที่ 70,000 บาท เป็นต้น ขณะที่ศัลยกรรมความงามที่ได้รับความนิยมสูงสุดของประเทศไทย ณ ปัจจุบัน คือ 1.ศัลยกรรมเสริมจมูก 2.ศัลยกรรมตาสองชั้น 3.ศัลยกรรมเสริมหน้าอก 4.ศัลยกรรมดูดไขมัน และ 5.การฉีดไขมันเติมเต็มหน้า อย่างไรก็ตาม ในเมื่อราคาไม่ใช่ปัจจัยหลักในการศัลยกรรมความงามอีกต่อไป ส่งผลถึงการขยายตัวของตลาดนี้มากขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องของการลงทุน การพัฒนานวัตกรรม และเครื่องมือ อุปกรณ์ใหม่ๆ เพิ่มเข้ามา เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการที่ดีขึ้น บวกกับทางภาครัฐยังมีนโยบายสนับสนุนให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางแพทยนานาชาติ (Medical Hub) โดยจัดเป็น 1 ใน 5 ของอุตสาหกรรมในอนาคต (New S Curve) เมื่อรวมเข้ากับความเชี่ยวชาญและเทคนิคการผ่าตัดของศัลยแพทย์ไทย จนได้รับการยอมรับระดับสากล

จากการจัดอันดับของ Medical Tourism Index (MTI) เมื่อปี 2559-2560 ประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 6 ในกลุ่ม Medical Tourism Industry จาก 54 ประเทศใน 6 ทวีปทั่วโลก ส่งผลให้ปัจจุบัน พบว่า ในประเทศไทยมีจำนวนของสถานพยาบาลที่มีการให้บริการศัลยกรรมความงามขยายตัวเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีการเปลี่ยนแปลงต่อเนื่องในทุกปี ไม่ว่าจะเป็นการขยายสาขา, การเข้ามาเปิดสาขาในรูปแบบการร่วมทุนของโรงพยาบาลชั้นนำในประเทศเกาหลี เป็นต้น

1.3 ความสนใจและแรงบันดาลใจ

เหตุผลแรกคือผู้ทำวิจัยกำลังมองหาธุรกิจรองที่จะเป็นช่องทางเพิ่มรายได้อีกทาง เพราะปัจจุบันมีธุรกิจที่ทำรายได้หลักอยู่แล้ว ประกอบกับผู้ทำวิจัยมีความสนใจในธุรกิจความงามอยู่แล้ว จึงศึกษาเรื่องการค้าเติบโตของธุรกิจความงามและศัลยกรรมความงาม พบว่าคนไทยแห่พึ่งศัลยกรรม ทำสวยติด Top 8 ของประเทศที่มีการทำศัลยกรรมมากที่สุดในโลก มูลค่าตลาด ทะลุ 5.5 ล้านบาท และมีแนวโน้มตลาดเติบโตขึ้นเรื่อยๆ อย่าง

ต่อเนื่อง ดังนั้นผู้ทำวิจัยจึงมีไอเดียที่อยากจะทำธุรกิจความงามและศัลยกรรม ประกอบกับผู้ทำวิจัยเป็นคนหนึ่งที่รักสวยรักงามอยู่แล้ว จึงมีไอเดียที่จะต่อยอดธุรกิจจากสิ่งที่ตัวเองชอบเพื่อให้ออกมาในรูปแบบของธุรกิจคลินิกความงามและศัลยกรรมตกแต่งความงาม ผู้ทำวิจัยจึงลงมือศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลและเรียนรู้ด้วยตนเองอย่างจริงจัง และศึกษาหาช่องทางที่สนับสนุนการทำการตลาดต่างๆ รวมถึงช่องทางการขายต่างๆ และการค้นหากลยุทธ์ทางการตลาดในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าจนสามารถดำเนินธุรกิจคลินิกความงามและศัลยกรรมตกแต่งความงามมาได้แล้ว 5 ปี และมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบัน

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

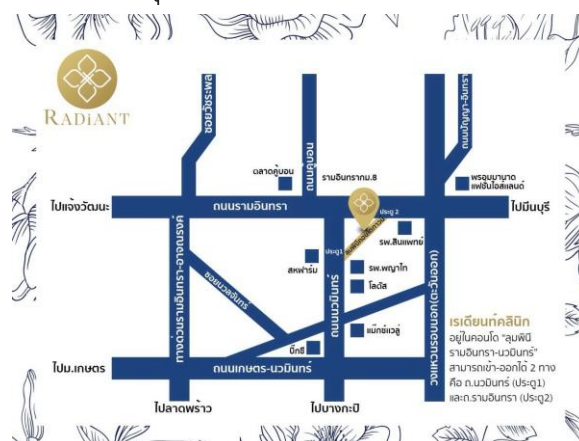
2.1 บริบทขององค์กร/ สถานการณ์ในปัจจุบัน

เรเดียนท์ คลินิก ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2559 โดย แพทย์หญิงวิรัชญา เรืองชัยนิคม ให้เป็นศูนย์ความงามและศัลยกรรมตกแต่งความงามครบวงจร ที่ให้บริการความงามได้หลากหลายด้วยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ และศัลยแพทย์เฉพาะทางที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี คอยดูแลและให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า และรับรองผลงานให้ลูกค้าทุกราย หลังจากการรักษา ทำให้ เรเดียนท์ คลินิก เป็นที่ยอมรับในคุณภาพและมาตรฐานมาจนถึงปัจจุบัน

เรเดียนท์ คลินิก มีความมุ่งมั่นในการรักษา และเสริมความงาม แก่ไขจุดบกพร่องให้ผู้หญิงทุกคนมีความสุข และคุณผู้ชายมีความหล่อดูดี ในแบบของตัวเองทั้งภายในและภายนอก ด้วยการรักษาที่ใส่ใจลูกค้าด้วยคุณภาพที่คุ้มค่า คุ้มค่า อย่างสมเหตุสมผล ด้วยการใช้จ่ายที่ได้คุณภาพ ได้มาตรฐานจาก ไทย (องค์การอาหารและยา) ประกอบกับการรักษาโดยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ เรเดียนท์ คลินิก จึงเป็นศูนย์ความงามและศัลยกรรมความงาม ที่ทุกคนเข้าถึงได้ กับราคาที่คุ้มค่า ที่มาพร้อมกับคุณภาพและการบริการที่ใส่ใจลูกค้าเป็นพิเศษ เราจึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างล้นหลาม และมาใช้บริการอย่างต่อเนื่องด้วยดีตลอดมา ดังนั้นเราจึงมั่นใจว่าสามารถดึงความสวยงามของผู้มาใช้บริการทุกคน ให้เปล่งปลั่ง ประกาย และสร้างความประทับใจแก่ผู้ที่มาใช้บริการได้อย่างแน่นอน

2.1.1 ข้อมูลที่ตั้ง

เรเดียนท์ คลินิก 69/11-12 คอนโดลุมพินี งามอินทรา – นวมินทร์ (งามอินทรา กม.8 อาคาร A)
แขวงงามอินทรา เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร 10230



ภาพด้านหน้าคลินิก



ภาพภายในคลินิก



2.2 การเริ่มต้นสถานการณ์ในปัจจุบันและประเภทรูโรค

เรเดียนท์ คลินิกเวชกรรม คือ ศูนย์ความงามและศัลยกรรมตกแต่งความงามครบวงจร โดยศัลยแพทย์เฉพาะทางประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ให้บริการเสริมความงาม แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. ประเภทหัตถการความงาม เริ่มต้นเมื่อปี 2559 อาทิ รักษา สิว, ฝ้า, กระ, จุดด่างดำ, ปรับรูปหน้า, ลดกรรม, ร้อยไหม, ฟิลเลอร์ ทริทเมนต์หน้า, ผลักวิตามินเข้าผิว, HIFU หน้าเรียว, เลเซอร์หน้าใส, เลเซอร์กำจัดขนถาวร และสีกิ้วถาวร 6 มิติ เสริมโหวงเฮ้ง

2. ประเภทศัลยกรรมตกแต่งเสริมความงาม เริ่มต้นเมื่อปี 2562 อาทิ เสริมหน้าอก, จมูก, ตา, ปาก, หู, คาง, ดึงหน้า, หน้าผาก, ปรับโครงหน้า, ลักยืม, แต่งแผลเป็น, ดูดไขมัน, ตัดกรรม, เหลากรรม, ขูดสิริโคนเหลวที่คาง, ถอดสิริโคนอันเก่าออก, แก้ไขลักยืมเห็นเห้งอก, ตัดไขมันกระพุ้งแก้ม, ตัดโหนกแก้ม, ตัดแต่งวีไลน์, ผ่าตัดเลื่อนขากรรไกร, ตกแต่งเต้านมหญิงให้เป็นเต้านมชาย, แปลงเพศ ฯลฯ

ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทั้ง ชาย และหญิง อายุ 20 ปีขึ้นไป ลูกค้าเราจะมีตั้งแต่ระดับกลางจนถึงระดับบน การบริการเรามีตั้งแต่หลักร้อยจนถึงหลักแสน เน้นการบริการและการดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิดเป็น

หลักให้ได้ผลลัพธ์ตรงกับความต้องการของลูกค้าประกอบกับการให้คำแนะนำและคำปรึกษาที่ตรงไปตรงมา ไม่บิดเบือนข้อเท็จจริง ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ ประกอบกับราคาสมเหตุสมผล คุ่มค่า และผลงานออกมาดี โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประสบการณ์มากกว่า 20 ปี การันตีผลงาน

ประเภทธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของหน่วยงาน

จัดแบ่งบริการเป็น 2 ประเภท หลัก ๆ ได้แก่

1. ประเภทหัตถการความงาม

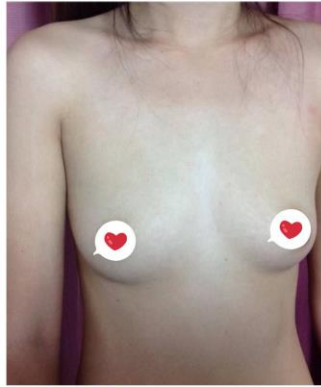
- 1.1 รักษา สิว ฝ้า กระ จุดต่างดํา
- 1.2 ปรับรูปหน้า ลดกรรม
- 1.3 ร้อยไหม
- 1.4 ฟิเลออร์
- 1.5 ทรีทเมนท์หน้าใส 10 ขั้นตอน
- 1.6 เลเซอร์หน้าใส
- 1.7 HIFU
- 1.8 เลเซอร์กำจัดขนถาวร
- 1.9 สักคิ้วถาวร

2.ประเภทศัลยกรรมตกแต่งความงาม

- 2.1 เสริมหน้าอก
- 2.2 ตาสองชั้น
- 2.3 เสริมจมูก
- 2.4 ปากกระชับ
- 2.5 ดึงหน้า
- 2.6 ขูดสิริโคนคาง
- 2.7 ตัดหน้าอก
- 2.8 ตัดถุงไขมันใต้ตา
- 2.9 ผ่าตัดกรรม
- 2.10 ผ่าตัดลูกกระเดือก

รูปศัลยกรรมตกแต่งความงาม

2.1 เสริมหน้าอก



Before



After

2.2 ตาสองชั้น

เสริมจมูก



Before

After



2.3 เสริมจมูก

2.4 ปากกระชับ



2.5 ดึงหน้า



2.6 ขูดสิริโคนคาง



2.7 ตัดหน้าอก



2.8 ผ่าตัดถุงไขมันใต้ตา



2.9 ผ่าตัดกราม



2.10 ผ่าตัดลูกกระเดือก



2.3 ขั้นตอน/กระบวนการดำเนินการ

เรเดียนท์ คลินิก แบ่งขั้นตอนการดำเนินงานออกเป็น 2 ขั้นตอน ดังนี้

1) ขั้นตอนการทำหัตถการ



1.4 ถ่ายรูปเก็บประวัติคนไข้ ก่อนเข้ารับการรักษา



1.5 คนไข้ทำหัตถการกับแพทย์ที่ปรึกษา



2) ขั้นตอนการทำฉัลยกรรม

[illegible]

ด้านหลังใบ OPD

2.2 คนไข้เข้าปรึกษาศัลยแพทย์ ชักประวัติการรักษา



2.3 คนไข้วัดความดันโลหิต



2.4 ถ่ายรูปเก็บประวัติคนไข้ก่อนเข้ารับการรักษา



2.6 คนไข้ทำศัลยกรรมกับศัลยแพทย์ที่ปรึกษา



รูปศัลยแพทย์กำลังทำเคสคนไข้



2.7 คนไข้รับยากลับบ้าน (กรณีมียากลับบ้านบางกรณี)



หมายเหตุ : ก่อนจ่ายยาให้คนไข้ที่ทำหัตถการ ต้องซักประวัติคนไข้ให้ละเอียดรอบคอบและกรอกประวัติการแพ้ยาลงในใบหัตถการ เพื่อเก็บประวัติคนไข้ทุกครั้งถ้าหากคนไข้มีอาการแพ้ยาประเภทใดก็ตาม ควรจ่ายยาที่ปลอดภัยในการรักษา และไม่กระทบต่อคนไข้ เพื่อป้องกัน การเกิดผลกระทบบทที่อาจจะตามมาได้ และทางคลินิกจะมีการนัดคนไข้เพื่อติดตามผลการรักษาเป็นระยะ ตามอาการ

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 ปัจจัยความสำเร็จการบริหารจัดการธุรกิจความงามและศัลยกรรม ของ เรเดียนท์ คลินิกที่ผู้วิจัยมีประสบการณ์ประสบความสำเร็จมี ปัจจัยในการบริหารงานดังนี้

1. ใช้ Social Media ขยายฐานลูกค้า โดยการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook , Line Add และ Website เพื่อเป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือและโชว์ผลงาน ของทางคลินิก ให้ลูกค้าได้รับข้อมูลที่เป็นจริงและมีประโยชน์ต่อลูกค้า และขยายฐานลูกค้าให้รู้จัก เรเดียนท์ คลินิก มากขึ้น

2. สร้างกลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy) เพื่อยอดขาย เพื่อดึงดูดความสนใจและกระตุ้นให้ลูกค้าเข้ามาทดลองใช้บริการที่คลินิก โดยการจัด Promotion ให้ลูกค้าที่สมัคร Member กับทางคลินิกได้ Gift Voucher ฟรี 500 บาท และจับมือกับธุรกิจความงามอื่นๆ ที่มีกลุ่มเป้าหมายลูกค้าเดียวกัน เพื่อแชร์ผลประโยชน์ให้ลูกค้าได้รับสิทธิพิเศษสูงสุด

3. แบ่งกลุ่มฐานลูกค้า (Customer Segmentation) ให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ปัจจุบันการเข้าถึงลูกค้าเป็นเรื่องที่ท้าทายสำหรับนักการตลาด เนื่องจากมีการแข่งขันที่สูงขึ้น ดังนั้นการแบ่งลูกค้าออกเป็นกลุ่มๆ ตามลักษณะ เพื่อให้ทำการตลาดได้ตรงกลุ่มเป้าหมายและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

4. อบรมหลักสูตร (Closing Sales) เพื่อก้าวเข้าสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ การปิดการขาย เป็นสิ่งที่สำคัญมากสำหรับการเพิ่มยอดขาย ดังนั้นพนักงานขายควรมีทักษะที่ปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถปิดการขายได้อย่างมืออาชีพ เพื่อเพิ่มยอดขาย และเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง และเป็นการสร้างศักยภาพในการขายให้กับฝ่ายขายได้เป็นอย่างดี

5. เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสต็อก ด้วยระบบ (Inventory Stock) การบริหารสต็อกที่มีประสิทธิภาพจะช่วยเพิ่มยอดขายและลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นได้ ดังนั้นระบบการจัดการสต็อกที่ได้ผลและถูกวิธีจึงเป็นประโยชน์ในการบริหารคลินิกได้เป็นอย่างดี

6. จัดหาเครื่องรูดบัตร EDC มาไว้ประจำคลินิก การอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในเรื่องของการชำระเงินในการซื้อ - ขาย ถือเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ดังนั้นทางเรเดียนท์ คลินิก จึงจำเป็นต้องติดต่อธนาคารเพื่อนำเครื่องรูดบัตร EDC มาไว้ประจำที่ร้าน และเพิ่มโปรแกรมผ่อน 0% เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจให้ลูกค้าซื้อขายง่ายและเร็วขึ้น

7. เพิ่มผลตอบแทน และข้อเสนอพิเศษให้แพทย์ บุคลากรทางการแพทย์ ถือเป็นบุคคลที่สำคัญที่จะทำให้ธุรกิจความงามและศัลยกรรมขับเคลื่อน ดังนั้นการรักษาบุคลากรทางการแพทย์ไว้ให้ทำงานได้ต่อเนื่องไม่มีการเข้า - ออกบ่อยๆ จึงเป็นเรื่องที่สำคัญ ดังนั้นการเพิ่มข้อเสนอพิเศษให้กับแพทย์จึงเป็นการเพิ่มยอดขายได้อีกทาง

8. จัดอบรมหลักสูตร (Customer Service Mind) การให้บริการที่เป็นเลิศ สู่ความประทับใจ การบริการ ถือเป็นหัวใจสำคัญของคลินิก ดังนั้นพนักงานที่ให้บริการลูกค้าทุกตำแหน่งจึงต้องมีหัวใจรักการบริการ (Service mind) เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า เข้ามาใช้บริการคลินิกอย่างต่อเนื่อง

9. หาแหล่งเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) สนับสนุนธุรกิจ เพิ่มสภาพคล่อง เงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ เป็นตัวช่วยสำคัญในการเสริมสภาพคล่องให้ธุรกิจดำเนินกิจการไปได้และสนับสนุนทำให้การบริการงานมีประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้นธุรกิจต้องมีแหล่งที่มาของเงินทุนสำรองเพื่อเสริมสภาพคล่องให้ยิ่งขึ้น

3.2 รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจความงามและศัลยกรรมตกแต่งความงามของ เรเดียนท์ คลินิก ที่ผู้วิจัยค้นพบประสบความสำเร็จมีรูปแบบในการบริหารงานดังนี้

1. สร้างแบรนด์ (Brand) ผ่านบุคคลที่มีชื่อเสียง (Presenter) เพื่อการ Promote ที่ยั่งยืน การนำบุคคลที่มีชื่อเสียง หรือเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป มาทำการโปรโมทคลินิก เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และการจดจำของลูกค้าเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับคลินิก ดังนั้นการเลือก Presenter ที่มีภาพลักษณ์ที่ดี ย่อมส่งเสริมและสนับสนุนให้คลินิกเป็นที่รู้จักในวงกว้าง และมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการเป็นจำนวนมาก

2. ตกแต่งหน้าร้านอย่างมืออาชีพ ดึงดูดลูกค้า การตกแต่งหน้าร้านถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดลูกค้าเข้าร้าน เพราะหน้าร้านที่สวยงามทำให้สะดุดตาลูกค้า และอยากจะเข้ามาใช้บริการนานๆ ประกอบกับบรรยากาศที่ผ่อนคลาย ยิ่งทำให้ลูกค้าไม่อยากจะออกไปไหน เพราะอยู่แล้วมีความสุข ดังนั้นลูกค้าจึงอยากใช้เวลาอยู่ในร้านนานๆ เพราะรู้สึกผ่อนคลาย จึงเป็นโอกาสที่พนักงานที่ดูแลลูกค้าจะสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน และแนะนำผลิตภัณฑ์ดีๆ หรือ Promotion ดีๆ ทำให้ลูกค้ามีโอกาสตัดสินใจซื้อเพิ่มได้อย่างมาก

3. สร้างแรงจูงใจในการขายให้กับพนักงานขาย เพื่อกระตุ้นยอดขาย (Sale) ยอดขายถือเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกธุรกิจจะต้องมีและต้องการให้เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อหล่อเลี้ยงองค์กรให้อยู่รอดและเติบโตอย่างมั่นคง ดังนั้นการเพิ่มยอดขายมีหลายช่องทางแต่สิ่งที่สำคัญที่สุดที่จะทำให้ปิดการขายได้คือทรัพยากรบุคคลที่จะทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและปิดการขาย (Close Sale) ลูกค้าอย่างเอาใจใส่ สิ่งที่จะกระตุ้นให้ฝ่ายขายทำยอดขายมากที่สุด คือแรงจูงใจที่เรียกว่า คอมมิสชั่น (Comission) ดังนั้นเราจึงกำหนดเรทค่าคอมมิสชั่น (Comission) ตามยอดขายที่พนักงานขายทำผลงานได้

4. บริการความคาดหวังของลูกค้า ลดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต การทำความสวความงาม ไม่ว่าจะเป็นการทำหัตถการหรือการทำศัลยกรรม แนนอนลูกค้าทุกคนย่อมคาดหวังที่จะให้ผลงานออกมาดูดีและถูกใจตนเองตามที่คาดหวังไว้ แต่ผลลัพธ์ที่ออกมาอาจจะไม่ตรงกับความคาดหวังของลูกค้าทั้งหมด 100% ดังนั้นการบริหารความคาดหวังของลูกค้าจึงเป็นสิ่งที่ยากและละเอียดอ่อน เพราะเรื่องความสวความงามเป็นเรื่องของความรู้สึก ที่แต่ละคนคิดหรือรู้สึกไม่เหมือนกัน ดังนั้นทางคลินิกจึงต้องลดความคาดหวังของลูกค้า และนำเสนอเรื่องจริงที่ทำให้ลูกค้ายอมรับได้ เพื่อสร้างความประทับใจและลดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต และกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

5. สร้างระบบบริหารคิวการนัดหมาย อย่างมีประสิทธิภาพ การนัดหมายและการร่นคิวของลูกค้าที่มาใช้บริการอย่างชัดเจน ถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ลูกค้าประทับใจและทำให้คลินิกและลูกค้าสามารถบริหารเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นในกรณีที่มีลูกค้ามาใช้บริการเป็นจำนวนมาก การบริหารคิวการนัดหมายที่ดีจะช่วยประหยัดเวลาและทำให้ลูกค้าประทับใจ ไม่หงุดหงิดหัวเสีย หรือ รอนานจนเกินไป ทำให้ลูกค้าอยากมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นปัจจัยทางอ้อมในการเพิ่มยอดขายอีกช่องทาง

6. การรับประกันผลงานคลินิก ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการทุกคน ต้องการเห็นผลลัพธ์จากการรักษา ดังนั้นการที่ทางคลินิกทำให้ลูกค้ามั่นใจ และเชื่อใจในฝีมือจึงเป็นสิ่งที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อคอร์สความงามต่างๆ ของลูกค้า เพราะลูกค้าจะรู้สึกว่าจะเชื่อใจคลินิก เพราะเราดูแลอย่างใกล้ชิดและเอาใจใส่ และเคลมให้ถ้าลูกค้าไม่พอใจ จึงทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจอยากมาใช้บริการในครั้งต่อไป และเกิดการแนะนำ บอกต่อลูกค้าใหม่ๆ มาอย่างต่อเนื่อง

7. มีการบริการหลังการขาย (After Sale) ดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิดดูแลคนสำคัญ การดูแลลูกค้าหลังการขายคอร์สความงามหรือศัลยกรรม ถือเป็นหัวใจหลักสำคัญในการบริการ เพราะเราเข้าใจลูกค้า ว่าลูกค้าต้องการการดูแลและเอาใจใส่อย่างต่อเนื่องหลังจากทำเคสไปแล้ว เพื่อให้เกิดความปลอดภัย และอุ่นใจมาพร้อมกับความงามที่ลูกค้าต้องการและรอยยิ้ม มาพร้อมกับการแก้ไขปัญหาหรือจุดบกพร่องให้ออกมาดูดี ดังนั้นเราจึงมีระบบการติดตามลูกค้าหลังการขาย เพื่อสร้างความประทับใจ และถ้าทางคลินิกดูแลลูกค้าดี ลูกค้าก็จะไม่ไปไหนและกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

8. มีระบบมาตรฐานเกี่ยวกับลูกค้าสัมพันธ์ การดูแลเอาใจใส่ลูกค้าดี ถือเป็นสิ่งสำคัญและการบริการที่ดี ที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและอยากมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ทางร้านจึงได้นำระบบการจัดการมาตรฐานเกี่ยวกับ Customer Care เข้ามาใช้ที่คลินิก จึงสามารถวัดผลและบริหารลูกค้าได้เป็นอย่างดี ซึ่งระบบดังกล่าวสามารถเพิ่มยอดขายให้ทางคลินิกได้ 20% อย่างยั่งยืน จากการดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

9. มีงบประมาณทำการตลาดต่อเนื่อง งบประมาณการตลาด ถือว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะนำมาสร้างสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้คลินิกเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมายในวงกว้าง และสามารถเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ยั่งยืน และวัดผลได้ ดังนั้นการทำการตลาดที่ไม่สูญเปล่าแล้วมี Feedback ในทิศทางที่ดี กลับคืนมา สามารถสร้าง Profit ให้กับธุรกิจต่อยอดและเติบโตได้เป็นอย่างดี

3.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

1. ศึกษาคู่แข่งก่อนลงทุน
2. ก่อนการลงทุนได้วางแผนการตลาดดีแล้ว
3. มีกระแสเงินสด เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เสริมสภาพคล่อง
4. ต้องรู้วิธีการขายของคลินิกความงาม
5. น้อมรับฟังคำติชมของลูกค้าแล้วนำมาพัฒนาแก้ไข ปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น
6. อย่าเห็นแก่กำไรจนละเลยความปลอดภัยของลูกค้า

7. ติดตามการรักษาอย่างใกล้ชิด เพราะมันแสดงออกถึงความใส่ใจและจริงใจ
8. สร้างบรรยากาศให้ดูผ่อนคลาย ความประทับใจเป็นเรื่องที่สำคัญ
9. ฟังเสียงลูกค้าเป็นอันดับแรก และให้ในสิ่งที่เขาต้องการก่อน
10. ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ต้องมีคุณภาพและได้มาตรฐาน
11. อย่าละเลย การตลาดออนไลน์ สำหรับคลินิกความงามช่วยสร้างความเชื่อถือและ ประชาสัมพันธ์

ธุรกิจ

12. กฎหมายและจรรยาบรรณทางการแพทย์ต้องปฏิบัติตามเคร่งครัด
13. เตรียมสถานที่และหาทำเลให้พร้อม
14. ติดต่อแพทย์ให้พร้อมเพื่อมาประจำที่คลินิก คุณต้องทำใจเสียแต่เนิ่น ๆ คือ หมอเก่ง ๆ ที่โปรไฟล์ดี ผ่านงานมามากมักมาพร้อม “ค่าตัวที่สูง” มาก ๆ

3.4 แผนงานต่อยอดในอนาคต

1. เปิด เรเดียนท์ คลินิก สาขา 2 ที่จังหวัดจันทบุรี ภายในปี 2565
2. ลงเครื่อง Q-Switch เพื่อเพิ่มการรักษาคอร์ส ฝ้า กระ จุดต่างดำ ภายในปี 2563 นี้
3. ลงเครื่อง PRP เพื่อเพิ่มคอร์สการรักษาปื้นเลือดฉืดสเต็มเซลล์ และคอร์สฉีดไขมันหน้าเด็ก ภายในปี 2563 นี้
4. เปิดตลาดทางเลือกศัลยกรรมใหม่ สำหรับกลุ่มเป้าหมาย MC , Prety โดยการทำเคสศัลยกรรมเคสเล็กในราคาพิเศษ เช่น ตาสองชั้น , เสริมจมูก

3.5 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน

หลักคุณธรรมจริยธรรมที่ผู้วิจัยใช้ในการทำธุรกิจมีดังต่อไปนี้

- 1) **มีความจริงใจต่อลูกค้า** ผู้วิจัยมีความจริงใจต่อลูกค้า ในการให้บริการและให้คำปรึกษาที่ตรงไปตรงมา ไม่พูดเท็จหรือโกหกลูกค้า เพื่อหลอกลวงให้ลูกค้าเชื่อ หรือไม่คุยโอ้อวดหรือโฆษณาเกินความเป็นจริง
- 2) **มีความซื่อสัตย์** ใช้หลักความซื่อสัตย์ในการบริหารงานคลินิก ไม่โกงลูกค้าเพื่อประหยัดต้นทุน แล้วเพิ่มกำไรโดยใช้เหตุ ซึ่งเป็นการกระทำที่ปราศจากคุณธรรม
- 3) **มีจรรยาบรรณในวิชาชีพ** กระบวนการและสถานที่ รวมทั้งหมอที่มารักษาคอนไซ์ หรือทำหัตถการต่างๆ รวมไปถึงเคสทำศัลยกรรม ผ่าตัด บุคลากรทางการแพทย์มีใบอนุญาต และสามารถตรวจสอบหลักฐานได้ทั้งหมด เพื่อสร้างความมั่นใจและความเชื่อถือให้แก่ลูกค้าและผู้เข้ามาใช้บริการ
- 4) **คิดราคาเป็นธรรมต่อลูกค้า** ไม่คิดราคาในการให้บริการสูงเกินความเป็นจริงจนเกินไป หรือแอบแฝงหรือค้ำกำไรเกินควรโดยที่ไม่คิดถึงผลประโยชน์ของลูกค้าที่จะได้รับ ไม่ Hard Sale จนเกินไปจนลูกค้าเกิดความกดดันและทำให้รู้สึกไม่สบายใจหรืออึดอัดใจ แต่จะเน้นการให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้ามากกว่า

5) การใช้ธรรมาภิบาล ให้บริการที่ดี พุดจาไพเราะ และเป็นกันเองกับลูกค้า เปรียบเสมือนเพื่อนหรือคนในครอบครัว ทำให้ลูกค้ารู้สึกอบอุ่น ถึงการให้บริการที่ใกล้ชิด ไม่เสแสร้ง แกล้งทำ ในสิ่งที่ลูกค้าไม่ต้องการหรือลูกค้าไม่ประทับใจ

6) ยึดหลักความยุติธรรม มีความยุติธรรม กับลูกค้าทุกคนที่มาใช้บริการทุกประเภท อย่างเท่าเทียมกัน ด้วยความเสมอภาค และไม่ลำเอียง จนทำให้ลูกค้าเกิดความคิดเปรียบเทียบ หรือรู้สึกไม่ดีต่อการให้บริการของเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลคนนั้นๆ

บรรณานุกรม

- ตลาดศัลยกรรมไทย โตไวกว่าที่คิด Website: Marketteeronline.co.th
- Facebook: www.facebook.com/marketteeronline
- ที่มา ISAPS, Global Web Index
- ผู้จัดการ Info Graphics

Model of Business Administration Innovative Design Of WVK.Group Co,Ltd.

รูปแบบของการบริหารธุรกิจนวัตกรรมงานออกแบบของบริษัท ดับเบิลยู วี เค กรุ๊ป

Dr. VIBOON TIRAMONGKOL

ดร.วิบูลย์ ตีรมงคล

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

“WVK Group Co., Ltd.”, we believe in Borderless of “Design Solution and Innovation.” It is always with Creativity and Strategy to Transform Spaces Organizations, Societies, Countries, & Changes in all the ways, we work. We have found the Company since June, 16 2002 with 2 Co-Founders - myself and Mr. Korpon Leopairote. In our Professional Practice in providing “Design Solution” to our Project Clients and Transformations. We consider our proposed Strategic and Innovative Design Process-Outputs based on our “Long-life Learning & Developments in Interior Architecture, Lighting Design, Corporate Identity Design, Environmental Signage Design and Design Thinking Solutions.

In this Dissertation, WVK Group Co.,Ltd. is to rediscover, re-innovate, fulfill and recreate the ‘Design Solution’ Principles and Practices. There are also the Current Issues, coping with COVID-19 in 2020. We are adapting to “New Normal.” We are in reviewing our Vision, Professional Experience and Practice, leading by Mr. Viboon Tiramongkol. The Research and Developments are from Lesson Learned as the Results of Successes, from our 18-year-old Professional Practice and Experience. It is the Principles of : 1) Connectivity in Innovation and Creativity for Business Development. 2) Research and Development for Best Practice and Database Management. 3) Process Innovation and Quality Control in each Project. 4) Work and Organization Integrity. 5) Accountability and Effectiveness Forecasting. 6) Financial Effectiveness and Reviews. 7) Effective and Innovative Sales and Marketing Strategies Planning.

Key Words : Interior Architecture, Design Solution, Innovation Strategy Consultant, Social Transformation, Innovative Healthcare & Hospitality, Integrated Medical, & Alternative Medical

บทคัดย่อ

ดุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้ จัดทำขึ้นมาเพื่อเสนอรูปแบบของการบริหารจัดการ รูปแบบบริหารธุรกิจ ด้านการบริหารงานด้านการออกแบบ เชิงนวัตกรรมของ บริษัท ดับเบิลยู วี เค กรุ๊ป จำกัด โดยผู้ทำวิจัย เป็น

กรรมการบริหาร เป็นผู้ก่อตั้งร่วมกับนายกอพล เสียวไพโรจน์ ตั้งแต่วันที่ 16 มิถุนายน พ.ศ. 2545 จากประสบการณ์และผลงานที่มีการให้บริการด้านงานการออกแบบการสร้างเอกลักษณ์ และการดูแล ควบคุมงานก่อสร้างโครงการฯ ด้าน งานออกแบบสถาปัตยกรรมภายใน งานออกแบบแสงสว่าง งานออกแบบอัตลักษณ์ งานออกแบบป้ายทางเดิน สิ่งแวดล้อมและการสร้างระบบในการคิด เชิงนวัตกรรมโครงการฯ

ผลงาน การทำงาน บริหารโครงการฯและการสร้างความสำเร็จของ บริษัท ดับเบิลยู วี เค กรุ๊ป จำกัด ที่ผู้วิจัย เห็นถึงการเปลี่ยนแปลง และผลกระทบของ COVID-19 ในปี พ.ศ. 2563 กับความปกติใหม่ เศรษฐกิจ สังคมและการใช้ชีวิตใหม่ ซึ่งบริษัทฯ ได้สร้างวิสัยทัศน์ แนวคิด ประสบการณ์การทำงาน กระบวนการสร้างผลงาน นำโดยผู้ทำงานวิจัยครั้งนี้ ให้มีการคิดค้น พัฒนา ต่อยอดความสำเร็จจากประสบการณ์กว่า 18 ปี ภายใต้หลักคิด หลักการทำงานใหม่โดยเป็นการมุ่งเน้น: 1) การเชื่อมโยงกับงานพัฒนาธุรกิจการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เชิงนวัตกรรม 2) การคิดค้น การทำงานวิจัย การสร้างฐานข้อมูล 3) การสร้างกระบวนการผลิต ควบคุมคุณภาพของงานโครงการฯ 4) การพัฒนาองค์กรและบุคลากรในองค์กร 5) การสร้างความพร้อม รับผิดชอบ และระบบคาดการณ์ด้วยประสบการณ์ที่แม่นยำ 6) การวางแผนด้านการเงินที่มีประสิทธิภาพ มีประสิทธิผล 7) การวางแผนกลยุทธ์และนวัตกรรม ด้านการขายและการตลาดมีประสิทธิภาพ มีประสิทธิผล

คำสำคัญ : งานออกแบบสถาปัตยกรรมภายใน, ผลสำเร็จงานออกแบบ, นวัตกรรมการออกแบบ, บริการให้คำปรึกษาออกแบบ, องค์กรสร้างสรรค์, การพลิกฟื้นให้สังคม, ธุรกิจด้านสุขภาพและการโรงแรม, ท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ, การแพทย์องค์รวม, การแพทย์ทางเลือก,

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป (Statement of the problems)

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทยได้มีการเติบโตขึ้นอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง โดยในปัจจุบัน ประเทศไทยมีขนาดของการท่องเที่ยวต่อปีถึงประมาณ 300,000 ล้านบาท ซึ่งนับเป็นสัดส่วนประมาณ 3.7 เปอร์เซ็นต์ของ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) จากข้อมูลของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ตลอดปี 2549 มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาเที่ยวในประเทศไทย จำนวน 11.5 ล้านคน คิดเป็นรายได้จากการท่องเที่ยวตลอดปีถึง 4,057 ล้านบาท (ททท., 2549) ในจำนวนนี้สัดส่วนค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวเพื่อเป็นค่าโรงแรมและที่พักนั้น สูงถึงประมาณ 26 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งคิดเป็นอันดับสองของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของนักท่องเที่ยว

จากข้อมูลดังกล่าวมา จะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมการโรงแรมและที่พักมีความสำคัญเป็นอย่างมากในการรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันจำนวนสถานพักแรมและห้องพักผ่อนเฉพาะในเมืองหลักของประเทศไทยมีอยู่ประมาณ 6,600 แห่ง และอัตราการขยายตัวของจำนวนโรงแรมในประเทศไทยยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยอยู่ที่ประมาณ 7.2 % ต่อปีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปรีชา แดงโรจน์, 2549) และจากการที่ภาครัฐมีนโยบายที่จะผลักดันให้นักท่องเที่ยวเข้ามาในประเทศไทยเพิ่มขึ้น ส่งผลให้นักลงทุนเพิ่มการลงทุนด้านโรงแรม และมีโรงแรมใหม่เกิดขึ้นมาทั่วประเทศ

การขยายตัวของอุตสาหกรรมการโรงแรมได้นำไปสู่การขยายตัวของการก่อสร้างโรงแรมในสถานที่ท่องเที่ยวและเมืองสำคัญในประเทศ ซึ่งมีความสัมพันธ์โดยตรงกับธุรกิจการออกแบบตกแต่งภายในโรงแรม เนื่องจากการสร้างโรงแรมและสถานพักแรมให้ตรงตามประโยชน์ใช้สอย สะดวกสบาย ปลอดภัย และมีความสวยงามเพื่อให้ลูกค้ารู้จัก และชื่นชอบ มีความสำคัญอย่างมากไม่เพียงแต่ในการช่วยให้การดำเนินการธุรกิจโรงแรมเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ แต่ยังช่วยทำให้ลูกค้าจดจำและประทับใจโรงแรม ซึ่งส่งผลดีต่อธุรกิจในระยะยาว ด้วยเหตุนี้ ตลาดธุรกิจการออกแบบตกแต่งภายในโรงแรมจึงมีการขยายตัวรองรับการก่อสร้างโรงแรมในประเภทต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบที่เป็นการให้บริการครบวงจร ครอบคลุมตั้งแต่การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ การออกแบบวางผังอาคารและตกแต่งภายใน รวมถึงการควบคุมการก่อสร้าง และบริษัทที่ทำธุรกิจเฉพาะงานหลักในการออกแบบตกแต่งเท่านั้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ในปัจจุบันอาจมีความชำนาญในประเภทของโรงแรมที่มีความเฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น เช่น เน้นการออกแบบโรงแรมขนาดเล็กที่มีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ เป็นต้น

บริษัท WVK Group ซึ่งดำเนินการให้คำปรึกษา, ออกแบบ, ประสานงาน บริหารงานก่อสร้าง และงานออกแบบ-สร้างแบบให้กับโครงการอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจต่าง ๆ ในประเทศ ได้มองเห็นโอกาสทางการตลาดในธุรกิจการออกแบบตกแต่งภายในโรงแรมที่กำลังเติบโตและเป็นที่ต้องการจากนักลงทุนอย่างต่อเนื่อง จึงพัฒนาศักยภาพของบริษัทเพื่อเพิ่มความสามารถในการตอบสนองโอกาสทางการตลาดที่มีอยู่ การศึกษาขั้นนี้จะได้วิเคราะห์ถึงสภาพตลาดในมหภาคของอุตสาหกรรมการโรงแรม และธุรกิจการออกแบบตกแต่งภายในโรงแรมในประเทศไทย วิเคราะห์ลูกค้า และคู่แข่งของบริษัทในธุรกิจนี้ รวมถึงทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนของบริษัท เพื่อจะสามารถนำเสนอแผนธุรกิจ และกลยุทธ์การตลาดที่มีประสิทธิภาพสำหรับบริษัทต่อไป

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ หรือในท้องถิ่น

ภาพรวมในอุตสาหกรรมงานการท่องเที่ยว และการโรงแรมในประเทศไทยในรอบ 6 ปีย้อนหลังอยู่ในช่วงถดถอย โดยเฉพาะช่วงต้นปี พ.ศ. 2563 ที่ผ่านมาของสถานการณ์ COVID-19 ที่ส่งผลกระทบทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ เศรษฐกิจหยุดชะงักและชะลอตัวตามลำดับ ส่งผลให้เจ้าของโครงการงานโรงแรม พนักงาน และผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมงานโรงแรม งานบริการงานออกแบบธุรกิจเชิงนวัตกรรมมีงานที่ลดลง และปิดตัวไปจำนวนมากในช่วงระหว่าง COVID-19

ทั้งนี้ในวิกฤต ทางบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการเสริมธุรกิจการท่องเที่ยวการโรงแรมในเชิงสุขภาพ และใช้การสื่อสาร (Communication Value) ผ่านผู้คนทั้ง Online และ Offline จึงได้เชื่อมโยงกับสถาบัน บุคลากร องค์กรที่มีความรู้ ประสบการณ์และวิชาชีพทางด้านสุขภาพ สาธารณสุข ทางด้านแพทย์ทางเลือก (Alternative Medical) มาประยุกต์กับธุรกิจการท่องเที่ยวการโรงแรมแบบเดิม ให้สังคม ชุมชน และท้องถิ่น ได้พัฒนาให้เกิดโอกาส ยกระดับคุณภาพชีวิต สิ่งแวดล้อมและความเป็นอยู่ ให้เกิดสมดุล และการบูรณาการใหม่ ให้แก่ชาติ คนในชาติ และประเทศเพื่อนบ้าน ตามลำดับ

1.3 ความสนใจ

เป็นการสร้างความแตกต่างให้กับงานบูรณาการทางด้านสุขภาพ จิตใจ คุณธรรม คุณภาพชีวิต ชุมชนเข้มแข็ง เศรษฐกิจมั่นคง ประเทศชาติรุ่งเรือง มั่นคง และสามารถส่งต่อความสุขและสุขภาพพลานามัย ส่งเสริมงานการแพทย์ทางเลือก โดยมี แพทย์แผนจีน แพทย์แผนไทย แพทย์แผนปัจจุบัน แพทย์แผนนวัตกรรม และศาสตร์ชะลอวัย ซึ่งจะช่วยให้คุณภาพชีวิตของคนในชาติ ชุมชน และสังคม พัฒนา ยกระดับความเป็นอยู่ ความเป็นไปได้ในการเป็นประเทศที่เป็นผู้นำด้านสุขภาพกายและใจ รวมถึงความเป็นอยู่สิ่งแวดล้อมที่ดี ผ่านการออกแบบเชิงนวัตกรรมกับธุรกิจต่างๆ

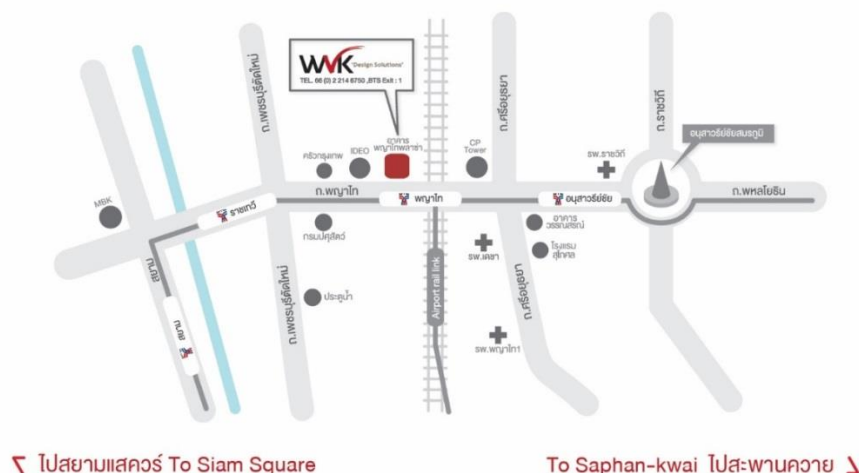
ด้วยนวัตกรรมที่อบอุ่นอารี มีน้ำใจ เป็นรอยยิ้ม (Land of Smiles) และชื่อเสียงด้านการต้อนรับขับสู้ (Hospitality) และการแพทย์สาธารณสุขของประเทศไทย นับเป็นโอกาสและความน่าสนใจของนักลงทุน นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นักพัฒนาเศรษฐกิจ การเมือง สิ่งแวดล้อม จะมาสนใจ ใส่ใจ ยกระดับงานการออกแบบด้านนวัตกรรม สำหรับอุตสาหกรรม การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ สิ่งแวดล้อม ความปลอดภัย กับงานโรงแรมในทุกๆจังหวัด ทุกอำเภอสำคัญทั่วประเทศ และประเทศเพื่อนบ้าน และทั้งภูมิภาค

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทขององค์กร/ สถานการณ์ในปัจจุบัน

บริษัท WVK Group จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินการให้คำปรึกษา, ออกแบบ, ประสานงาน บริหารงานก่อสร้าง และงานออกแบบ-สร้างแบบให้กับโครงการอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจต่าง ๆ ในประเทศและดำเนินงานประสานงาน (Design Collaboration Company) โครงการต่าง ๆ ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา, เบลเยียม, สวิสเซอร์แลนด์, จีน, เวียดนาม, ญี่ปุ่น, สิงคโปร์, มาเลเซีย, สาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า, สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และกัมพูชา เป็นต้น

บริษัท WVK Group จำกัด ตั้งอยู่ที่ อาคารพญาไทพลาซ่า ชั้น 11 โซนซี 128/116 ถนน พญาไท แขวง พญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400

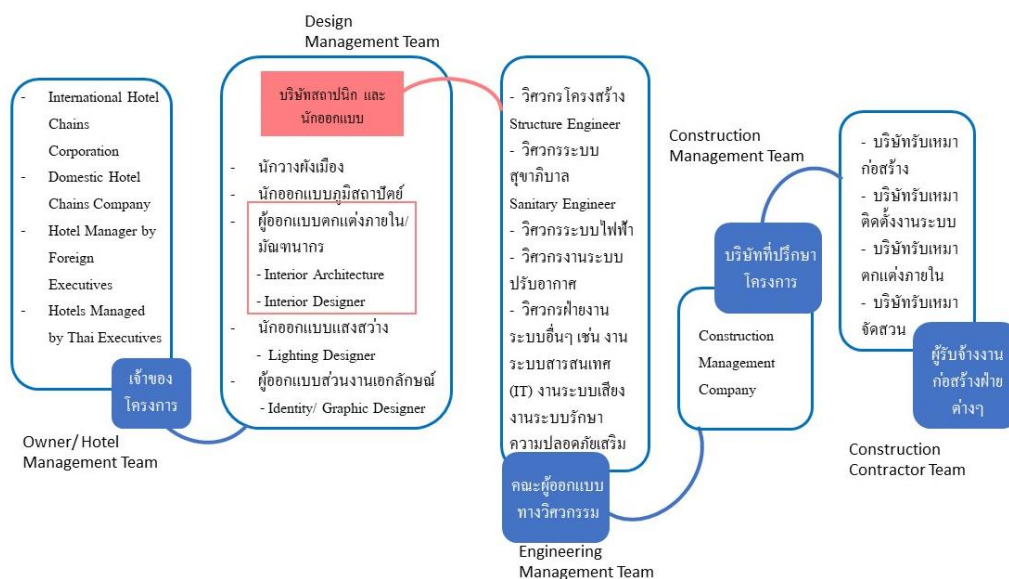


WVK Group ก่อตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2545 โดยเกิดจากการผสมความรู้, ประสบการณ์, วิสัยทัศน์, และแนวทางการบริหารจัดการของ 3 หุ่นส่วนในช่วงต้น (ปัจจุบันคงเหลือ 2 หุ่นส่วน และที่ปรึกษาบริษัทฯ ทางด้านบัญชี - การเงิน) ซึ่งเป็นการบริหารแบบ Partnership โดยแบ่งสายงานส่วนการให้บริการงานออกแบบและให้คำปรึกษาเป็น 3 ส่วนหลัก ได้แก่:

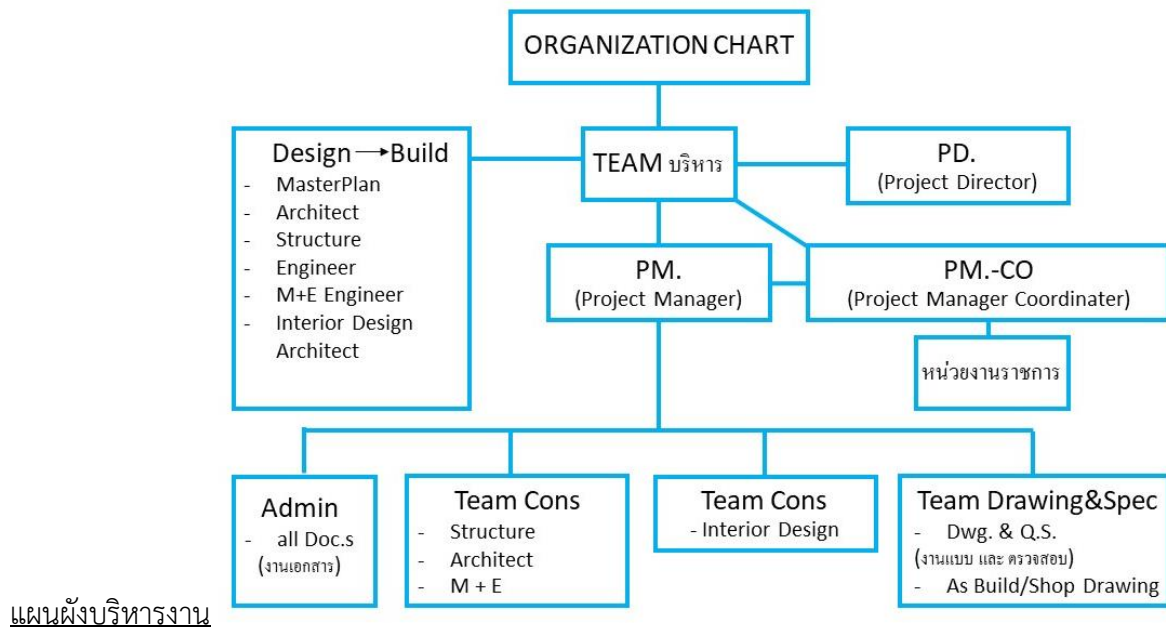
- ส่วนงานออกแบบตกแต่งภายใน (Interior Design/Interior Architecture)
- ส่วนงานออกแบบแสงสว่าง (Architectural Lighting Design)
- ส่วนงานออกแบบงานกราฟิก (Graphic & Identity Design)

โดยมีเป้าหมายสำคัญ คือ “การเป็นบริษัทที่ให้บริการออกแบบ และให้คำปรึกษาโครงการฯ ที่ให้โครงการมีเอกลักษณ์เฉพาะของโครงการฯ , ตอบสนองความต้องการและวัตถุประสงค์ของโครงการฯ, ดูแลประสานงานสร้างโครงการตั้งแต่โครงการเริ่มต้นจนแล้วเสร็จและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า/เจ้าของโครงการฯ รวมไปถึงการทำการประสานงานให้แก่ลูกค้า/เจ้าของโครงการฯทั้งในและต่างประเทศ (Design Collaboration) เพื่อสร้างผลประโยชน์/กำไร ให้แก่คณะผู้บริหารบุคคลากรในบริษัทและบริษัทคู่ค้า ด้วยคุณภาพงานที่ดี และยั่งยืนสืบเนื่อง”

สาขาอาชีพต่างๆที่เกี่ยวข้อง

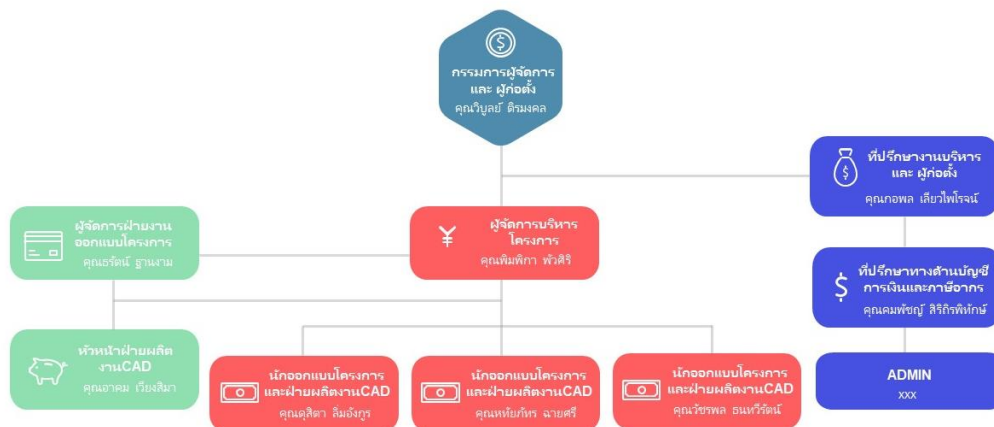


บน : ผังภาพรวมองค์กร บุคลากรทีมงานโครงการฯ ที่มีส่วนในการบริหารจัดการสื่อสาร และสร้างสรรค์งานโครงการฯ แต่ละโครงการฯ



บน : แผนผังองค์กรสายงานของผู้วิจัักษณ์ที่บริษัท WVK Group จำกัด

Organizational Chart

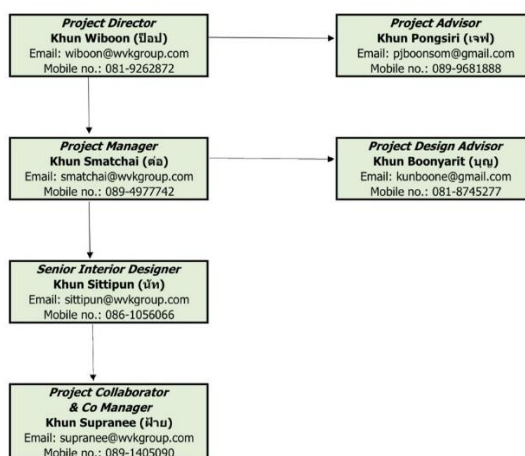


บน : ผังองค์กร

และทีมงานของบริษัทฯ ผู้วิจัักษณ์เป็นนักธุรกิจและนักออกแบบ วางแผน นวัตกรรม บริษัทฯ อยู่ในสายบริหาร ปัจจุบันอยู่ในตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ (Manager Director & Design and Build Solution Director) ตัวอย่างแผนผังองค์กรสายงานของผู้วิจัักษณ์ที่จัดการงานออกแบบและประสานงานออกแบบ โครงการ Rosewood Hotel Bangkok



WVK Organization chart for Rosewood Hotel Bangkok



2.2 การเริ่มต้น และสถานการณ์ในปัจจุบัน

บริษัท WVK Group เดิมพื้นที่เช่าช่วงปี พ.ศ. 2546 ที่อาคารญาติาดำ ชั้น 3 พื้นที่ขนาด 86 ตารางเมตร ปัจจุบันบริษัท WVK Group เป็นพื้นที่ซื้อขาด (ผ่อนจ่ายธนาคารครบถ้วน) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 ที่อาคารพญาไทพลาซ่า ชั้น 11 โซนซี มีพื้นที่ขนาด 164 ตารางเมตร

บทบาทของ บริษัท WVK Group ในธุรกิจการออกแบบตกแต่งโรงแรม

โดยภาพรวม งานออกแบบตกแต่งภายในของบริษัท WVK Group จำกัด สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่มหลัก ได้แก่

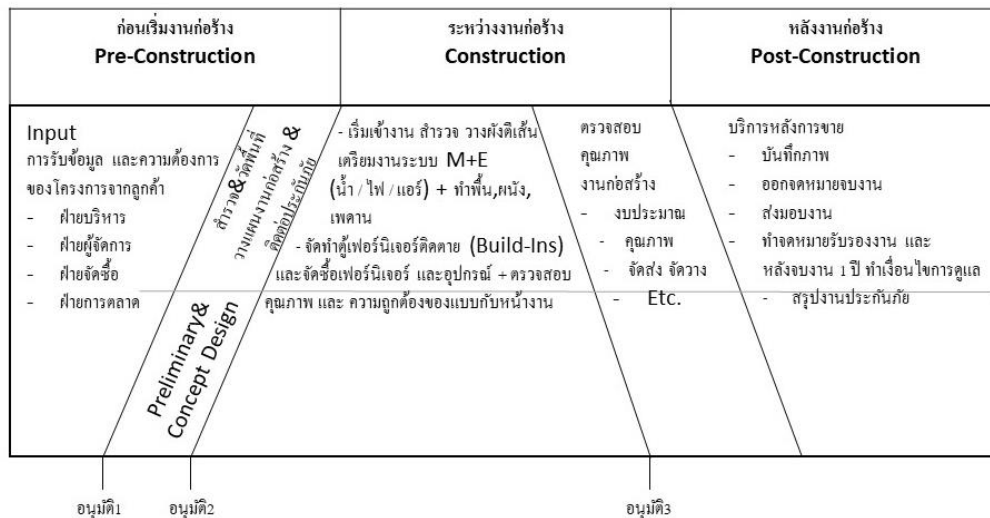
- 1) กลุ่ม Hospitalities
- 2) กลุ่ม Corporate Office
- 3) กลุ่ม Retails & Showroom
- 4) กลุ่ม Residential
- 5) กลุ่ม Museum

โดยการออกแบบตกแต่งภายในโรงแรม และรีสอร์ทนั้น จัดอยู่ในกลุ่ม Hospitality Design ซึ่งนับได้ว่าการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลโดยตรงจากการเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา งานกลุ่มนี้ได้กลายเป็นงานกลุ่มหลักของบริษัท ตามมาด้วยการออกแบบงานกลุ่ม Corporate Office ปัจจุบัน ทางบริษัทฯ จึงได้พยายามค้นหาตลาดใหม่ ๆ (Blue Ocean) ในตลาดงานออกแบบและให้คำปรึกษาด้านงานโรงแรม รีสอร์ท และสปา รวมถึงงานอาคารพักอาศัยที่มีการออกแบบใกล้เคียงกับโรงแรม เช่น service apartment เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ภาวะธุรกิจของตลาดอสังหาริมทรัพย์ และอุตสาหกรรมบริการงานโรงแรม มีผลต่อทิศทางการเติบโต หรือถดถอยของธุรกิจการให้บริการงานออกแบบและให้คำปรึกษางานออกแบบตกแต่ง

ภายในโดยตรง ดังนั้น วงจรช่วงการเกิดขึ้น เติบโต คงตัว และถดถอย (Product Life Cycle) จึงขึ้นอยู่กับความเป็นไปของตลาด และภาคอุตสาหกรรมดังกล่าวด้วยเช่นกัน ซึ่งพบว่าภาวะความผันผวนนี้มีมากขึ้นในปัจจุบัน เมื่อเปรียบเทียบกับช่วง 3-5 ปีก่อน โครงการงานก่อสร้าง, การโรงแรมมีการชะลอตัวอันเนื่องมาจากปัจจัยทาง การเมือง เศรษฐกิจ การปกครอง รวมถึงนักลงทุนหรือเจ้าของโครงการภายในประเทศ ซึ่งยังคงรือรอสถานการณ์จากภาวะเศรษฐกิจและการเมืองที่มีเสถียรภาพมากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งภาวะการณ์เหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทางบริษัทต้องทำการพิจารณาเพื่อปรับทิศทางการทำงานต่อไป

2.3 ขั้นตอน/กระบวนการดำเนินการ (input process output)



1. บริบทของบริษัท

SWOT Analysis: WVK Group

จุดเด่น (Strength)	จุดด้อย (Weakness)
■ มีการให้บริการ และให้คำปรึกษาด้านการออกแบบตกแต่งภายในอย่างครบวงจร ■ มีการทำ R&D อย่างมีระบบ และต่อเนื่อง ■ ผลงานออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และมีความแตกต่าง ■ ผู้บริหาร และ ทีมงาน ผู้ออกแบบ มีประสบการณ์ในงานออกแบบและผลงานทั้งในและต่างประเทศ ทำให้เกิดความน่าเชื่อถือสำหรับลูกค้า ■ มีความคล่องตัวในการทำงาน และสามารถติดตามประสานงานให้ลูกค้าได้ตามความ	■ Brand ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก และยากต่อการเรียกชื่อ จดจำ ■ ยังไม่มีการทำแผนการตลาดเชิงรุกอย่างเป็นระบบซึ่งสามารถนำไปปฏิบัติได้ ■ การควบคุมคุณภาพตั้งแต่ต้นจนจบยังไม่ครบถ้วน และได้มาตรฐานขั้นสูง ■ ผลงานในธุรกิจออกแบบโรงแรมยังมีปริมาณไม่มากพอ และงานโครงการแต่ละโครงการใช้เวลานาน ■ มีเครือข่าย (Connection) ที่จำกัดกับกลุ่มนักลงทุนเจ้าของโรงแรม โดยเฉพาะ Chain

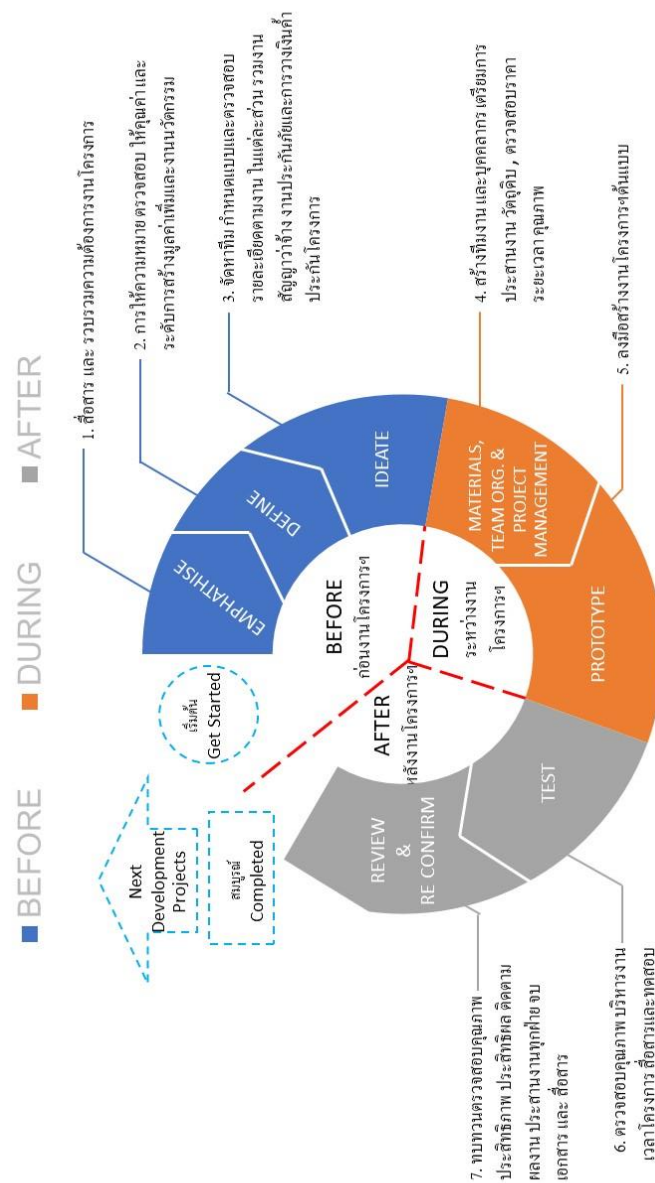
ต้องการและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง Fixed Cost ไม่สูงมากเมื่อเทียบกับองค์กรขนาดใหญ่ สามารถกำหนดอัตราและให้ราคาการให้บริการที่ต่ำกว่า	Hotel Management Companies การติดต่อ และบริหารงานยังขึ้นอยู่กับกลุ่มผู้บริหารของบริษัทมากเกินไป
โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
- มีโอกาสในการขยายงานออกแบบไปต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะในภูมิภาค Indochina - สามารถเป็นบริษัทที่จัดทำกรผลิตและเป็น Outsource ของบริษัทออกแบบและลงทุนธุรกิจโรงแรมต่างชาติได้ - มี connection กับบริษัทออกแบบสถาปัตยกรรม (Architecture) บริษัทบริหารการก่อสร้าง (Construction Management) และสถาบันการศึกษาชั้นนำของประเทศทั้งภาครัฐ และเอกชน ทำให้มีโอกาในการสร้างผู้ออกแบบ/ ทีมสถาปัตยกรรม / ภูมิสถาปัตยกรรม และการควบคุมงานก่อสร้าง ด้วยการสร้างพันธมิตร (Alliances) กับบริษัทและหน่วยงานต่างๆ เหล่านี้ได้ - การที่ผู้บริหารมีสายสัมพันธ์กับบุคคลากรทางการแพทย์ และเจ้าของสถานประกอบการทางด้านสาธารณสุข สามารถเพิ่มความสามารถทางความรู้ การให้คำปรึกษาด้านการแพทย์และสาธารณสุข กับงานโครงการฯ ได้ประโยชน์กับงานโครงการฯ และการรับงานมากขึ้น	- บริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ที่เข้ามาในธุรกิจนี้ในประเทศไทยทำให้ความรุนแรงในการแข่งขันด้านการตลาดเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มเจ้าของโรงแรมนักลงทุนต่างชาติ ซึ่งต้องการว่าจ้างบริษัทออกแบบจากต่างประเทศ - บริษัทออกแบบขนาดเล็ก และนักออกแบบอิสระ (Freelance) ซึ่งมีความได้เปรียบด้านต้นทุน และการตั้งราคาบริการ เป็นตัวเลือกใหม่สำหรับกลุ่มนักลงทุนโรงแรมขนาดเล็ก - เหตุการณ์สถานการณ์โรคติดเชื้อไวรัส โควิด 2019 (Covid-19) ที่ส่งผลกระทบในวงกว้าง ทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ ทางด้านเศรษฐกิจ สาธารณสุข การเมือง สังคม และสิ่งแวดล้อม

สรุป

จากการวิเคราะห์ข้างต้น จะเห็นได้ว่า บริษัท WVK Group มีจุดเด่นหลายประการที่จะสามารถนำไปพัฒนาเป็นแผนกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมให้เกิด เป็นข้อได้เปรียบทางการตลาดต่อไป เช่น มีการทำ R&D ในการ

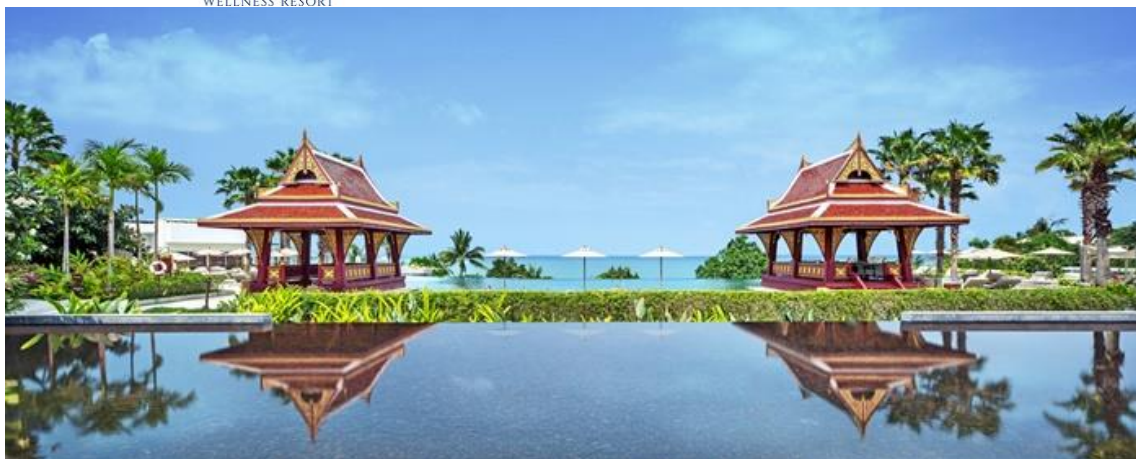
ออกแบบ ทำให้สามารถผลิตงานออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและมีความแตกต่างซึ่งสามารถสนองตอบรูปแบบความต้องการของกลุ่มลูกค้าเจ้าของโครงการ และทีมผู้ดำเนินการในปัจจุบัน และการมีเครือข่ายกับผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องด้านอื่นๆ ทำให้สามารถเพิ่มโอกาสทางการตลาดและการให้บริการด้าน Design Collaboration ทั้งในและต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทจำเป็นต้องมีการวางกลยุทธ์ในการลดจุดด้อยขององค์กรไปด้วยในขณะเดียวกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จุดด้อยที่บริษัทสามารถดำเนินการได้ภายใต้สภาวะต่างๆ เช่น การเสริมสร้างภาพลักษณ์ และ Brand ของบริษัทให้ชัดเจนและจดจำได้ง่ายขึ้น การจัดทำแผนกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท และการควบคุมคุณภาพของการบริการอย่างสม่ำเสมอตั้งแต่ต้นจนจบ เป็นต้น

2. รูปแบบการบริหารงานโครงการฯ ออกแบบเชิงนวัตกรรม บริษัท WVK Group จำกัด



3. กรณีศึกษา

(1) อมาธารา รีสอร์ท & เวลเนส (Amatara Resort & Wellness)



“อมาธารา รีสอร์ท & เวลเนส” (Amatara Resort & Wellness) เป็นเวลเนสรีสอร์ทตั้งอยู่ที่ 84 หมู่ 8 ถนนศักดิ์เดช ตำบล วิจิต แหลมพันวา จังหวัดภูเก็ต ประเทศไทยเหมาะสำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการพักผ่อนและดูแลสุขภาพไปพร้อมกันภายใต้มาตรฐานระดับสากล

อมาธารา รีสอร์ท & เวลเนส นำเสนอบริการระดับเวิลด์คลาส และห้องพักหรูท่ามกลางธรรมชาติงดงามของแหลมพันวา โดยมีห้องพักระดับห้าดาว รวม 105 ห้อง ประกอบด้วย พาวิลเลียน 22 หลัง ห้องสวีท 48 ห้อง และ พูลวิลล่า 35 หลัง ทุกห้องสามารถชมวิวดูทะเลและมีระเบียงส่วนตัว ภายในโรงแรมมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน ห้องอาหารและบาร์รวม 6 แห่ง สระว่ายน้ำกลางแจ้งความยาว 55 เมตร ฟิตเนส เซนเตอร์ สนามเทนนิส และห้องสมุด ภายใต้การออกแบบและตกแต่งในสไตล์ชิโน-โปรตุกีสผสมผสานกับวัฒนธรรมไทยโคโลเนียลร่วมสมัยที่เป็นเอกลักษณ์



อมารารจะเป็นเดสทินเนชั่นใหม่ด้านเวลเนสของไทย ที่จะมีบริการดูแลแบบโฮลิสติกอย่างครบวงจร ประกอบธุรกิจการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม โดยมุ่งเน้นบริการที่ส่งเสริมสุขภาพที่ดีของร่างกาย ด้วยโปรแกรมเวลเนสที่จะปรับร่างกาย จิตใจ อารมณ์ ให้สู่สภาวะสมดุลด้วยวิถีธรรมชาติ โดยมีจุดเด่นอยู่ที่การใช้ศาสตร์ต่างๆ จากตะวันออกและตะวันตก มาออกแบบเป็นประสบการณ์ใหม่สำหรับลูกค้า ด้วยบริการด้านบำบัดในโซนบำบัด ซึ่งประกอบด้วย คลินิกกายภาพบำบัด ดีท็อกซ์ล้างพิษ ทรีตเมนต์สลิมมิ่งกระชับสัดส่วน โซนผ่อนคลายด้วย ทรีตเมนต์หลากหลายรูปแบบ ทั้งสปาทรีตเมนต์ที่เป็นเลิศ ทรีตเมนต์โฮลิสติก และโซนแอคทีฟ ด้วยฟิตเนส โยคะ พิลาทิส มวยไทย เรือคายัค วอเตอร์แอโรบิก นอกจากนี้ ยังเน้นให้ลูกค้ามีโภชนาการที่ดี ด้วยอาหารสุขภาพ สปาอุ่น รอร์ฟู้ด คลีนฟู้ด เครื่องดื่มจืดต่างๆ ที่ออกแบบโดยเชฟมืออาชีพที่ได้รับรางวัลมากมาย เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์การพักผ่อนที่แตกต่าง



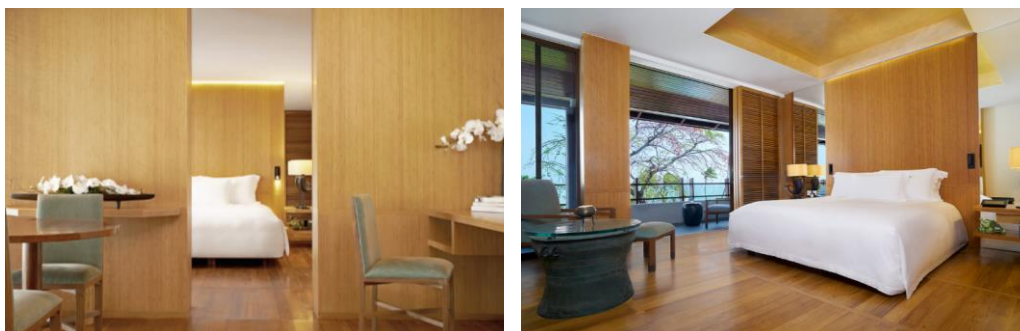
อมาราร รีสอร์ท & เวลเนส จะมีบริการบำบัดแบบโฮลิสติกอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น เพิ่มโซนบำบัดด้วยการควบคุมอุณหภูมิ (Thermal Area) ซึ่งประกอบด้วย **ห้องฮามัมแบบไทย (Hamam)** แห่งแรกของโลก ด้วยทรีตเมนต์ที่ผสมผสานกันระหว่างแนวคิดฮามัมของตุรกีและไทย **ห้องผ่อนคลายด้วยเกลือ (Salt Relaxation)** สำหรับผู้ที่เป็นภูมิแพ้ **ห้องนวดโคลน (Rhassoul)** เพื่อบำบัดสุขภาพผิวพรรณอย่างลึกซึ้ง เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าได้พักผ่อน พร้อมให้ความรู้ ปรับไลฟ์สไตล์ ดูแลตนเองให้มีความสุขทั้งร่างกาย อาหาร อารมณ์ และจิตใจ

(2) ชีวาศรม อินเตอร์เนชั่นแนล เฮลท์ รีสอร์ท ([Chiva-Som International Health Resort](#))

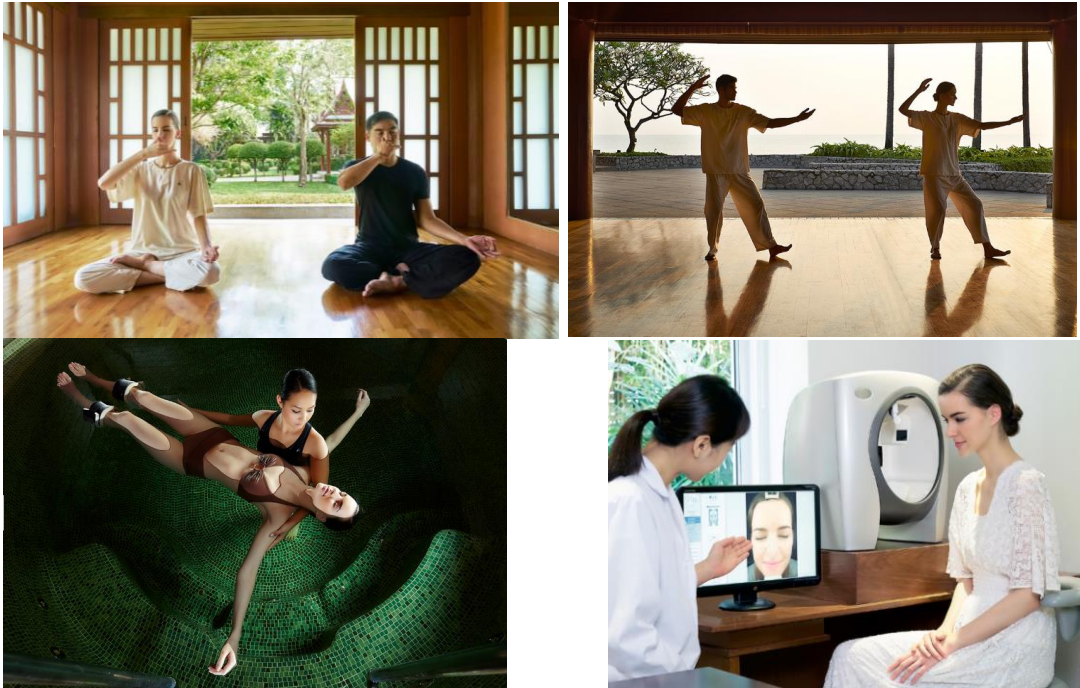


ชีวาศรม ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ ตั้งอยู่บนความเชื่อที่ว่า สุขภาพและความสุขในระยะยาว เป็นผลพวงของความเจริญอย่างสอดรับเป็นเอกภาพกันระหว่าง จิตใจ (Mind) ร่างกาย (Body) และจิตวิญญาณ (Spirit) ทุกเนื้อหาสาระของแบบแผนการบำบัดเยียวยาและการบริการทุกประเภท

ชีวาศรม มีจุดมุ่งหมายที่จะสร้าง “ที่พักพิงแห่งชีวิต” ที่พัฒนาร่างกายและจิตวิญญาณดังกล่าวให้ เจริญงอกงามขึ้น



ชีวาศรมเน้นกิจกรรมภายในรีสอร์ทเป็นหลัก โดยบริเวณโครงการนั้นมีห้องพักทั้งหมด 54 ห้อง มีห้อง สำหรับทำ Treatment กว่า 70 ห้อง



ชีวาศรมมีจุดประสงค์หลักเพื่อนำเสนอการบำบัดรักษาสุขภาพที่สมบูรณ์แบบ จึงมีทรีทเมนต์และกิจกรรมต่างๆ ให้บริการกับแขกที่เข้าพักมากกว่า 200 ทรีทเมนต์ จากศาสตร์ต่างๆ เช่น สปา (Spa) การแพทย์แผนทางเลือก (Holistic) กายภาพบำบัด (Physio) ฟิตเนส (Fitness) และ นิรันดร์ลดา เมดิสปา (Niranlada Medi-Spa) โดย นิรันดร์ลดา เมดิสปา เปิดเพื่อเป็นศูนย์ความงามให้กับทุกท่านที่สนใจ ในการดูแลสุขภาพ ผิวพรรณ และมีรูปร่างที่สมบูรณ์แบบ โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและทีมแพทย์ผิวหนังและความงามที่มีชื่อเสียงและพร้อมด้วยประสบการณ์ในด้านศัลยกรรมความงามในระดับสากล

ชีวาศรม เป็นโรงแรมที่มุ่งเน้นด้านบริการงานด้านสุขภาพครบวงจร โดยมีกิจกรรมการยกระดับคุณภาพชีวิต สุขภาพกาย และจิตวิญญาณ และรวมถึงการจัดกิจกรรมการให้หัตถการ ฟันพู่ร่างกายให้คสามรู้ ด้านศาสตร์ชะลอวัยและการโภชนาการด้านส่งเสริมสุขภาพ พลาณามัยที่ได้มาตรฐานระดับสากล รวมถึงการสร้างประสบการณ์ สิ่งแวดล้อมที่เป็นการพักผ่อนฟันพู่ร่างกายในด้าน Wellness Resort ที่เป็นนวัตกรรมภายใต้พื้นที่กว่า 17 ไร่ ด้านการออกแบบอาคารและสิ่งปลูกสร้างภายในนั้น โรงแรมเป็นแบบไทยโมเดิร์น ซึ่งได้รับการออกแบบมาจากบริษัท Designrealization Siam ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทออกแบบที่ดีที่สุดในโลกจากประเทศสหรัฐอเมริกา

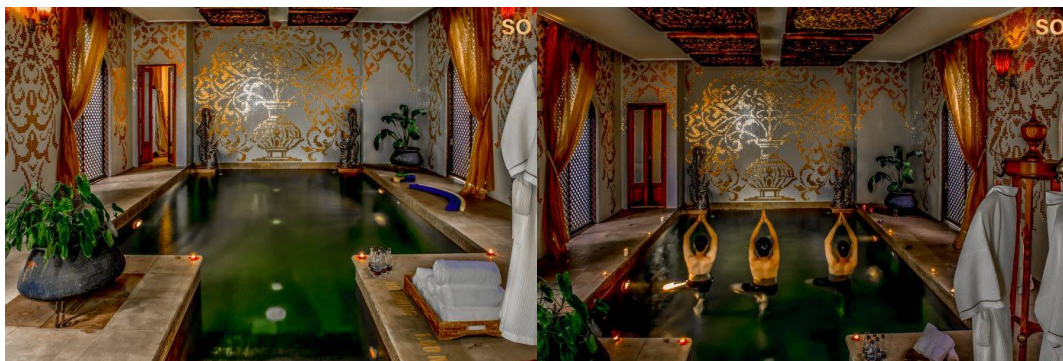
(3) เดอะ ดาราเทวี เชียงใหม่ (THE DHARA DHEVI CHIANG MAI)





โรงแรมดาราเทวี ตั้งอยู่ที่ บวกครกหลวง หมู่ที่ 1 ซอยร่มเย็น ตำบลหนองป่าครั่ง อำเภอเมือง เชียงใหม่ จังหวัด เชียงใหม่ โรงแรมดารา เทวี เชียงใหม่ มีห้องพักปรับอากาศจำนวน 123 ห้อง มีสิ่งอำนวยความสะดวกทางธุรกิจของโรงแรม 5 ดาวนี้ ได้แก่ ศูนย์ธุรกิจ และห้องประชุม ส่วนบริการอาหารและเครื่องดื่มที่โรงแรมได้แก่ 4 ห้องอาหาร พร้อมด้วยร้านกาแฟ/คาเฟ่ 2 บาร์ริมสระว่ายน้ำ และ 2 บาร์/เลานจ์ และบริการจัดงานแต่งงาน สิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ได้แก่ สระว่ายน้ำสำหรับเด็ก , ดาดฟ้า และบริการสปา โรงแรมมีพื้นที่สูบบุหรี่โดยเฉพาะ





เดอะ เทวา สปา (The Dheva Spa) จำลองมาจากพระราชวังในมณฑลทะเล มีคอร์สสอนโยคะในบ่อวัตสุ (Watsu Yoga Spa) ซึ่งบ่อวัตสุมีไม่กี่ที่ในประเทศไทย ความพิเศษของบ่อวัตสุคือ อุณหภูมิของน้ำในสระจะถูกปรับให้ใกล้เคียงกับอุณหภูมิในร่างกายของเรา ความรู้สึกจะเหมือนกับทารกที่อยู่ในท้องแม่ โดยนักบำบัด เป็นคนคอยให้คำแนะนำและชี้แนะท่าทางการทำโยคะตลอดทั้งคอร์ส มีทั้งการกำหนดลมหายใจ การเคลื่อนตัวไปในน้ำช้าๆพร้อมกับขยับส่วนต่างๆของร่างกายตาม เมื่ออยู่ในบ่อวัตสุ ร่างกายจะเคลื่อนไหวง่าย สบายตัว แต่ทันทีที่ขึ้นจากสระจะรู้สึกเมื่อยตัวและตัวหนักขึ้นทันที เหมือนออกกำลังกายมาอย่างหนัก ทั้งที่ตอนเคลื่อนไหวร่างกายในบ่อวัตสุ รู้สึกสงบและตัวเบา

(4) ผลงานความสำเร็จ

City Hotel / Thailand

Rosewood Hotel Bangkok, Ploenchit, Bangkok (Design Collaboration)

Millennium Hilton Bangkok, Klongsan, Bangkok (Design Collaboration)

Amari Don Muang Airport Bangkok Hotel, Bangkok

Centara Grand & Bangkok Convention Centre, Central World, 26th Floor for Fitness Center and Spa, Ratchaprasong, Bangkok

KramHotel, Pattaya, Chonburi

Civighar, Thonglor13, Bangkok

Civic Place, Sukhumvit 63, Bangkok

The Novotel Hotel, Siam Square, Bangkok, Executive Guestroom.

City Hotel / Oversea

Excellence Hotel, Yangon, Myanmar

ACMAR Hotel & Residence, Malaysia

Escape Hotel, Loikaw, Myanmar

Julia Hotel, Phanompen, Cambodia

Callavelle Hotel (Saigon SaigonBar); Saigon, Vietnam

Resort Hotel / Thailand

Centara Grand Beach Resort & Villas Krabi, Phase I,II & III, Krabi
Centara Karon Resort Phuket, Karon, Phuket (WIP)
Centara Grand Beach Resort Phuket, Renovation of Main Lobby, Patong, Phuket
Centara Seaview Resort khao lak, PhangNga
Centara Anda Dhevi Resort & Spa, AoNang, Krabi
Centara Aonang Beach Resort, AoNamg, Krabi
Centara Huahin, DamnernkasemRd., Hua Hin, Prachuabkirikhan
The Blue Marine Resort & Spa, Phuket; Managed by Centara, Patong, Phuket
Koh Yao YaiVillage, Koh Yao Yai, Phang-nga
The BrizaBeach Resort & Spa; Koh Samui, Surat-Thani
SukkoSpa & Wellness Center; Phuket
Sunsuri Phuket
Long Beach Garden Hotel,Pattaya
Palmyra Patong Resort, PatongBeach, Phuket
Anyavee Beach Resort, Tubkae, Krabi
Samui Peninsula Hotel ; Koh Samui, Surat-Thani
DASADA Retail Shop and Spa, PrachineBuri
The Secret Garden Spa (CheevajitHealing Center) Rose Garden, Nakornpathom
Resort Hotel / Oversea
Le Palais Juliana, LuangPrabang, Laos
L'EauOure/ Spa, Belguim

CENTARA
GRAND

ROSEWOOD
A SENSE of PLACE™

Amari
DON MUANG AIRPORT • BANGKOK

Marriott
EXECUTIVE APARTMENTS

Millennium Hilton
BANGKOK

Marriott
NEW YORK MARQUIS

eforea
SPA AT HILTON

CARAVELLE
HOTEL

THE BLUE MARINE
RESORT & SPA
powered by CENTARA

ACMAR
since 1979

LE PALAIS JULIANA
LUANG PRABANG

JULIANA HOTEL
PHNOM PENH

Hotel Excellence
Yangon, Myanmar



THE MEMORY
AT
OH OH
hola!
PHUKET OLD TOWN

Koh Yao Yai Village

Sukko
Cultural spa & wellness

THE briza
BEACH RESORT & SPA
samui
SRIVIJAYA ATMOSPHERE

WOO
BANGKOK & HONGKONG HOTEL

Phi Phi
Island Village
BEACH RESORT

SUNSURI
PHUKET
NAI HARN BEACH

ESCAPE
HOTEL

Chain hotel in Thailand

ROSEWOOD
A SENSE of PLACE™

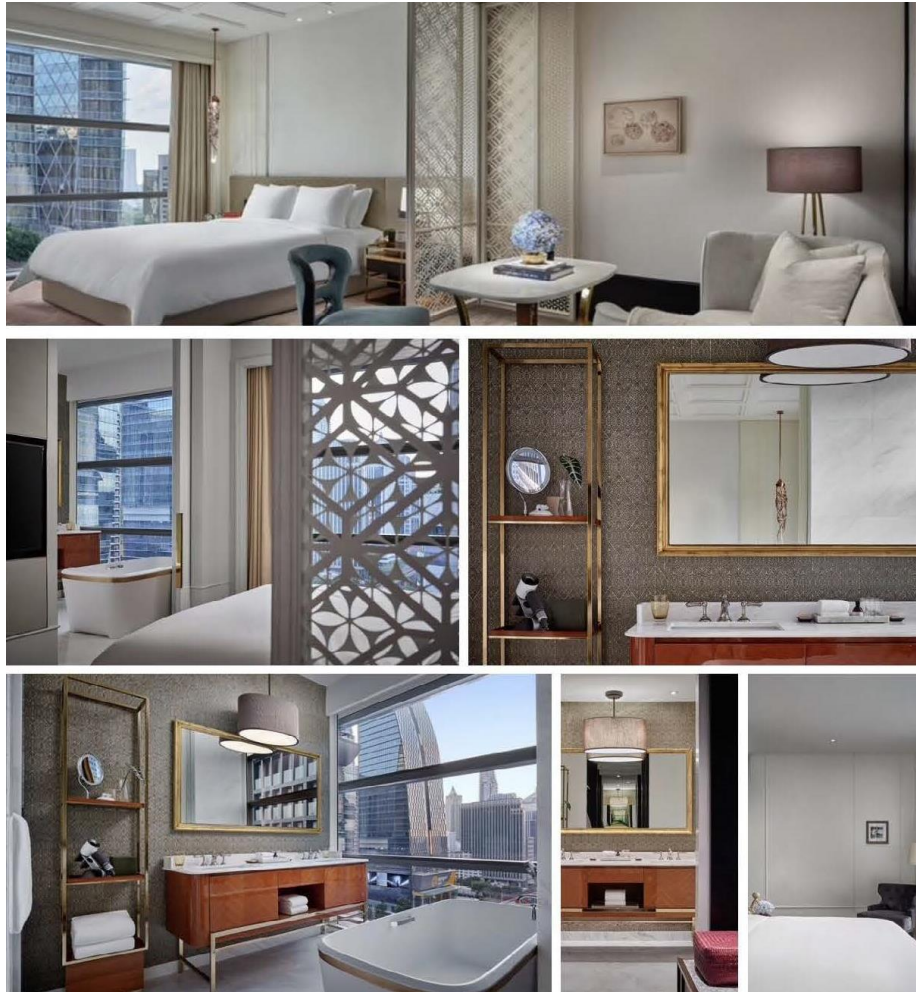
Rosewood Bangkok

Ploenchit, Bangkok
Collaboration with Celia Chu Design Co.,Ltd.

Scope of service :

- Local Interior Design Coordinator





Millennium Hilton Bangkok Hotel

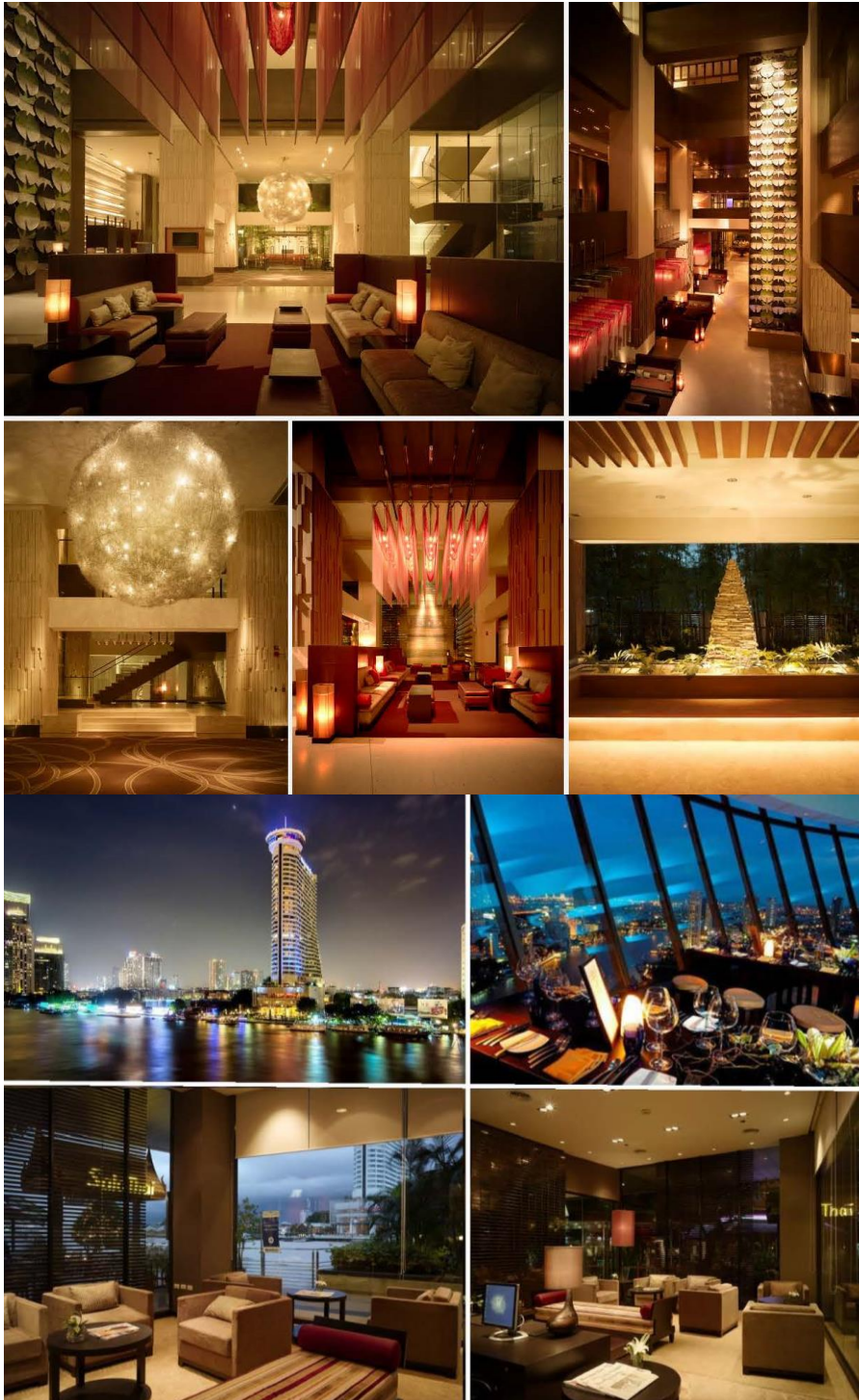
Charoennakorn Road, Bangkok
Collaboration with Tony Chi and Bar Studio

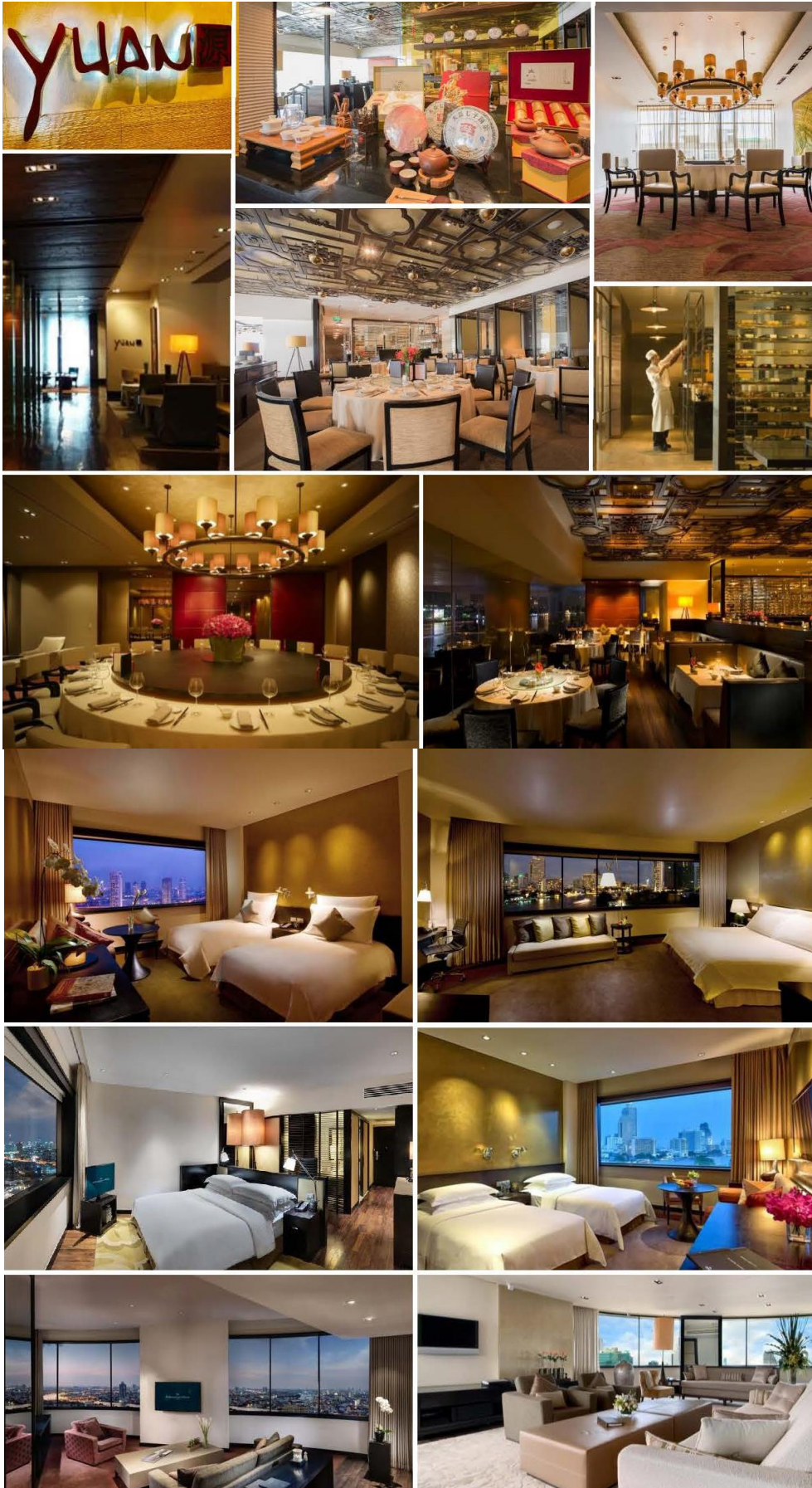
Total Budget : 1,500 Million Baht.

*Including Interior Budget : 500 Million Baht.

Scope of service :

- Lobby & Lobby Lounge
- Flow Restaurant & Zeta Bar
- Banquet Hall, Function Rooms
- 360°Roof-top Lounge
- 532 Guest Rooms & Suites







Amari Don Muang

Airport Bangkok Hotel

Total Budget : 10 Million Baht

Scope of service :

- Exterior Zone
- Façade
- Landscape
- Signage

AFTER







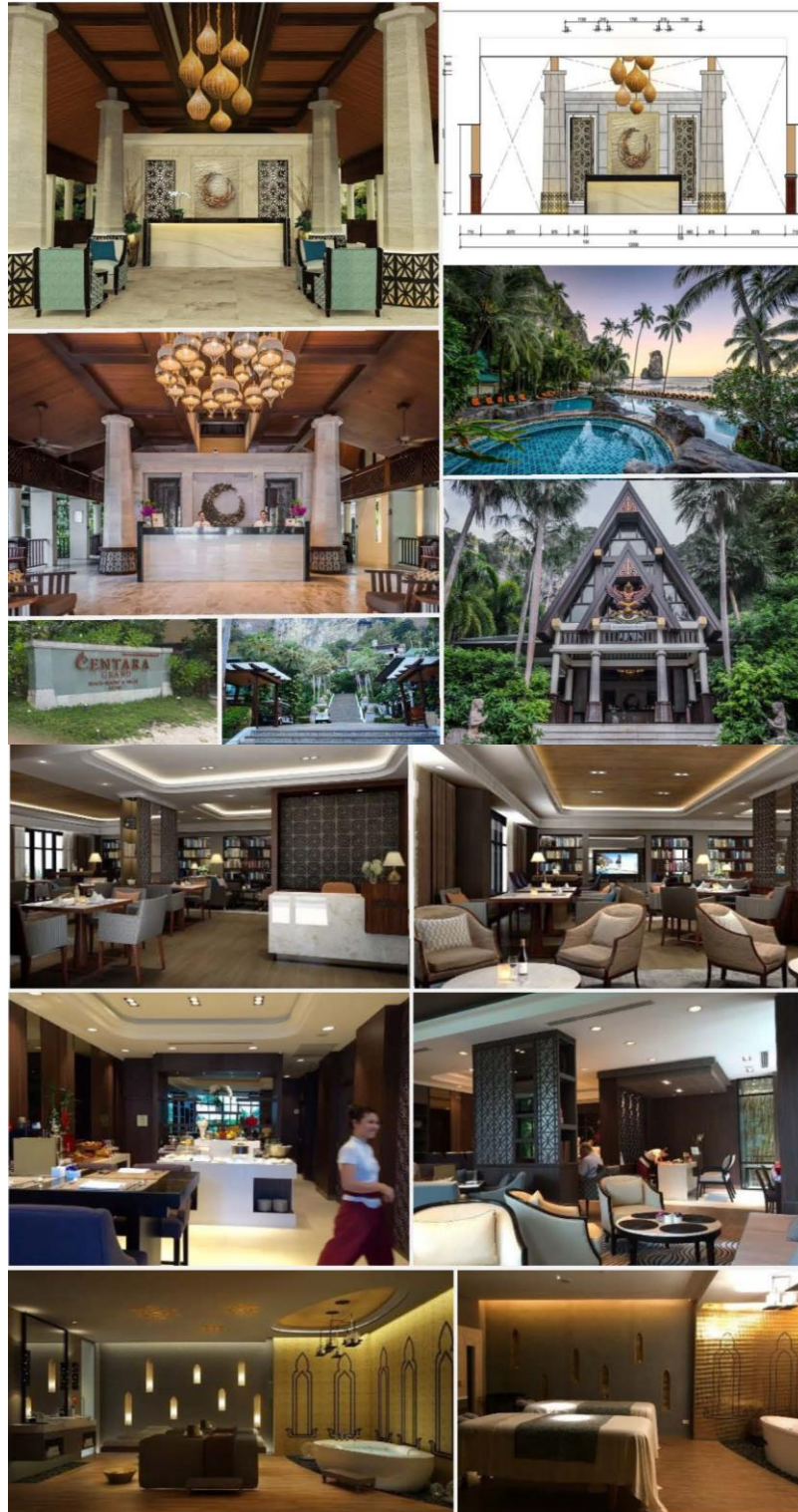
Centara Grand

Beach Resort & Villas Krabi, Phase II

Ao Nang, Krabi

Scope of service :

- Shop & E-Zone
- Fitness
- VIP Spa
- Club lounge





CENTARA – KARON RESORT

Phuket

Total Budget : 221 Million Baht

* Including Interior Budget 103 Million Baht

Area : 5,900 Sq.m

Scope of service :

- Guestroom building (3 floors / 72 rooms)
- Corridor
- Club lounge
- Terrace with Cover

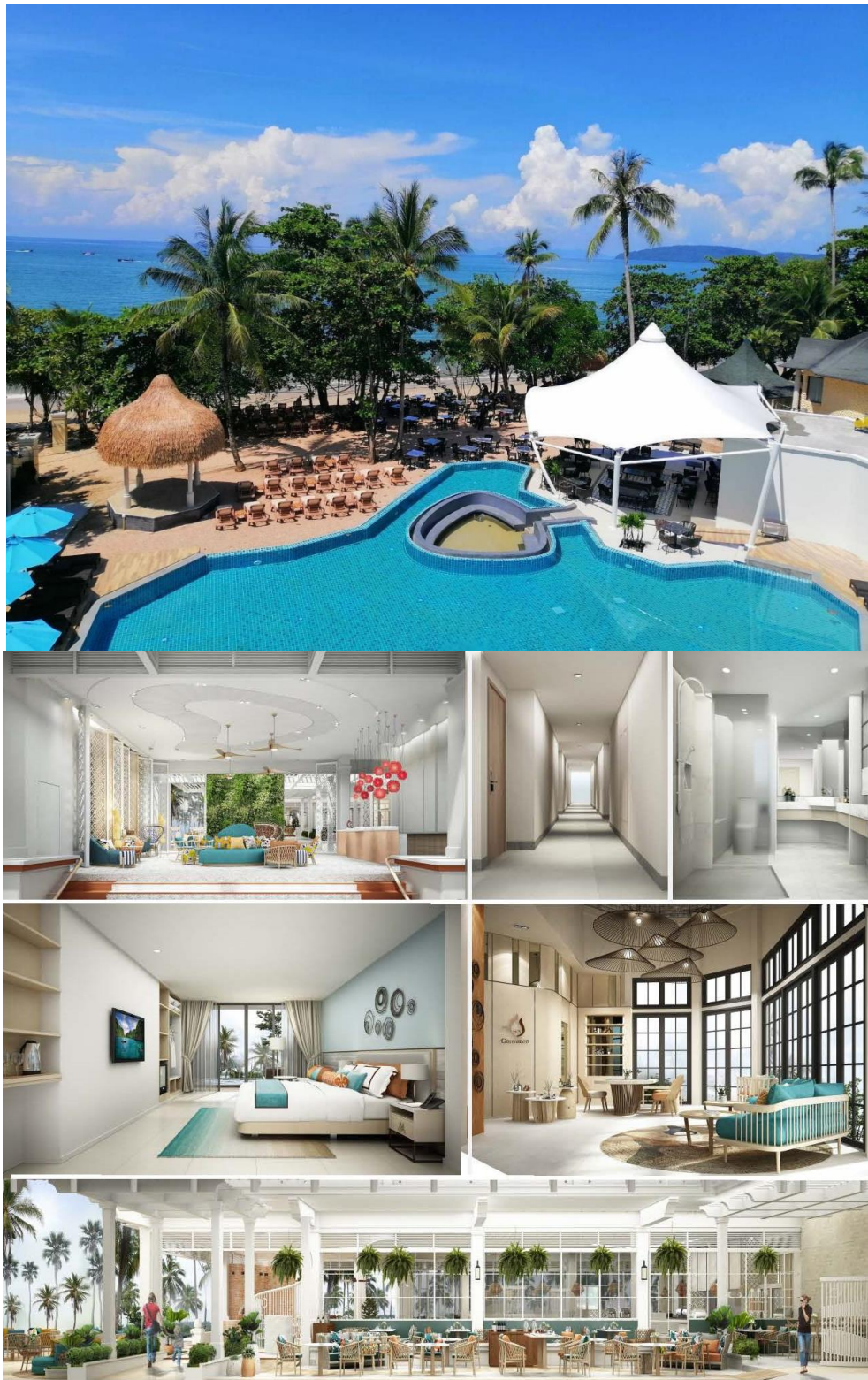


Centara Aonang Beach Resort&Spa Krabi

Ao-nang, Krabi Thailand

Scope of Service :

- Guestrooms
- Restaurant
- Kid's Club
- Spa Facilities
- Ballroom
- Lobby Lounge





Centara Grand Beach Resort & Villas Hua-Hin

Damnernkasem Road, Prachuap Khiri Khan

Interior Budget : 950,000 Baht.

Scope of Service :

- Indoor Restaurant
- Outdoor Restaurant



Hotel Oversea

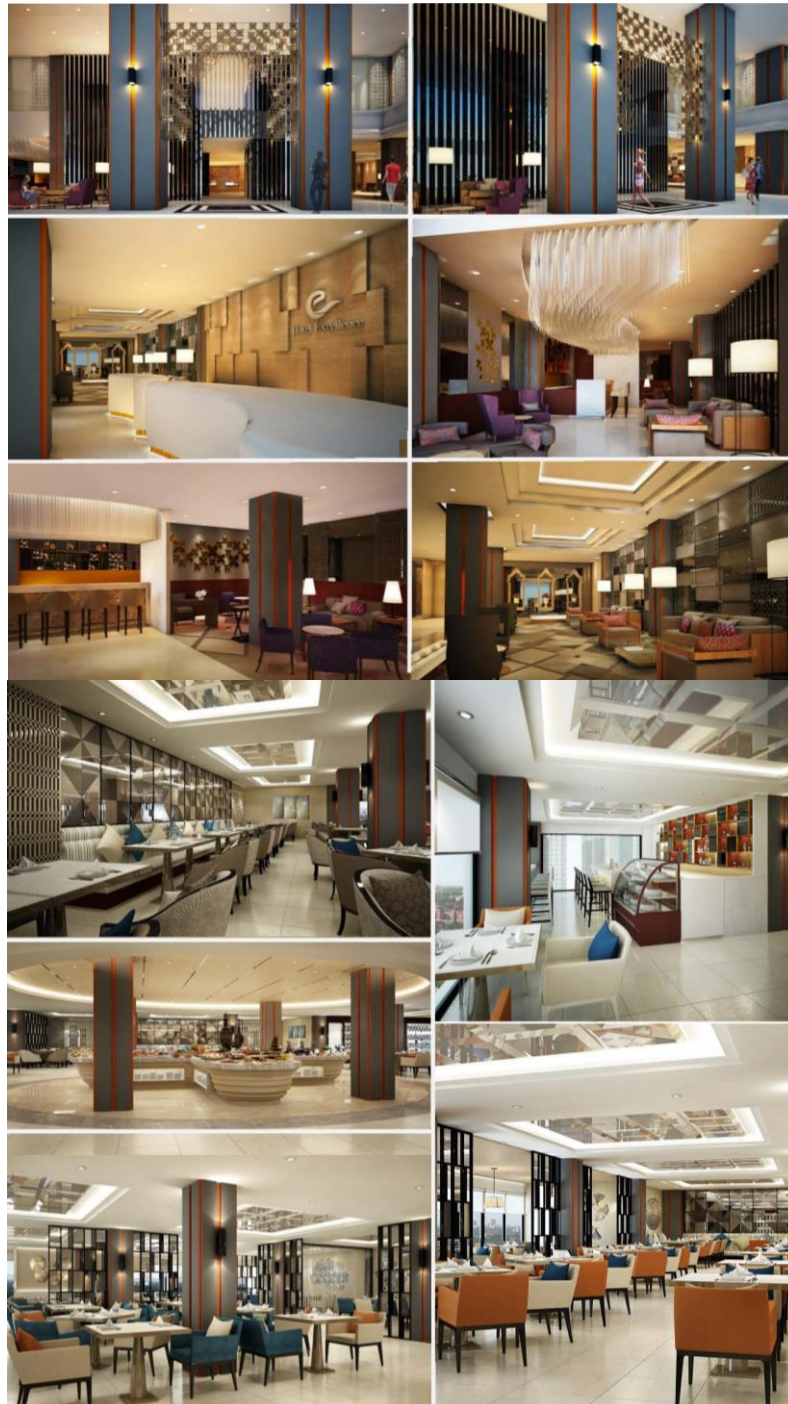


Excellent Hotel

Yangon, Myanmar

Scope of service :

- Lobby
- Sky Lounge
- Executive Lounge
- All day dining
- Suite room
- Standard room



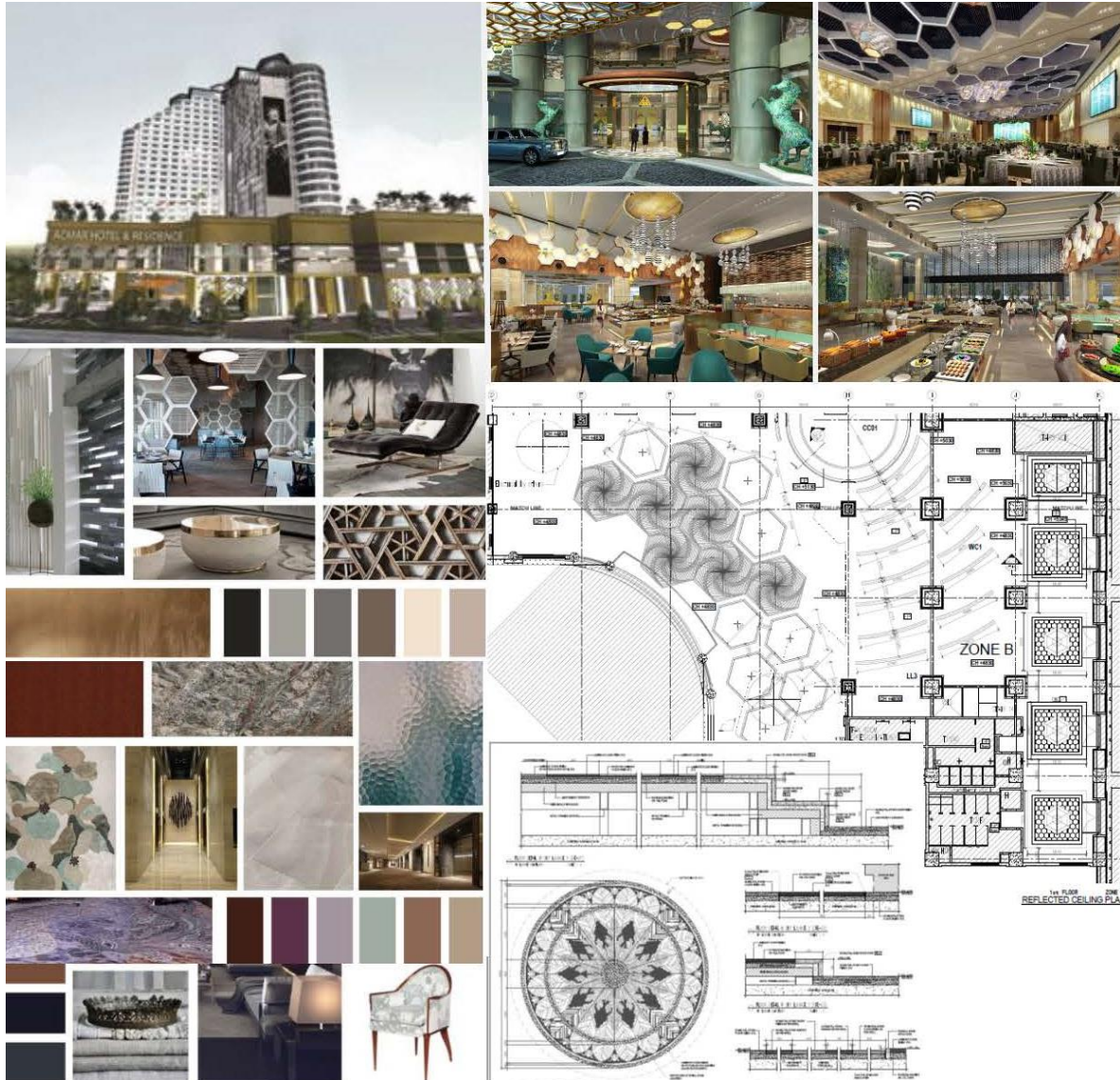


Acmar Hotel & Residence

Malaysia

Scope of service :

- Detailing design and Drawing
- Materials Specification
- Loose Furniture Selections



Escape Hotel

Loikaw, Myanmar

Scope of service :

- Guestroom 3 Type
- Lobby and Lounge
- Dining Hall
- Corridor & Lift Hall



Local Owner



KRAM Hotel

Pattaya, Chonburi

Scope of service :

- Façade Renovation
- Beach Gazebo
- Lobby
- Restaurant
- Guestrooms
- Front Entrance
- Beach Landmark

BEFORE





Briza Beach Resort

Chaweng Beach, Koh Samui

Total Budget : 350 Million Baht.

*Including Interior Budget: 90 Million Baht.

Scope of service :

- Lobby
- Darah Bar
- Kalimantra Restaurant
- Lobby Lounge
- Fitness Center & Spa Wellness
- 57 Guest Rooms & Suites





Sukko Cultural Spa&Wellness

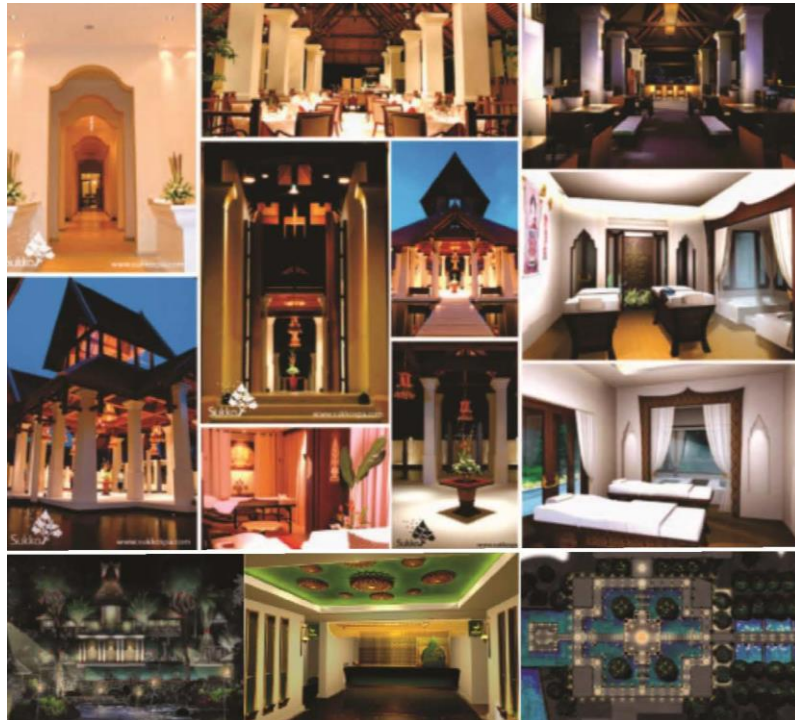
Phuket

Total Budget : 160 Millions Baht.

***Including Interior Budget: 60 Millions Baht.**

Scope of service :

- Lobby
- Restaurant
- Shop
- Locker Rooms
- 200 Beds Spa Treatment
- 12 Villas



3. สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจนวัตกรรมการงานออกแบบของบริษัท ดับเบิลยู วี เค กรุ๊ป จำกัด

รูปแบบของการบริหารจัดการธุรกิจนวัตกรรมการงานออกแบบของบริษัท ดับเบิลยู วี เค กรุ๊ป จำกัด ที่ผู้วิจัยค้นพบประสบความสำเร็จมีรูปแบบในการบริหารงาน ดังนี้

1) การเชื่อมโยงกับงานพัฒนาธุรกิจการพัฒนาองค์การนวัตกรรม (Connectivity in Innovation and Creativity for Business Development) เช่นการสร้างสัมพันธ์ การสร้างบริบทและแนวคิดในการออกแบบที่ตอบสนองความต้องการของโครงการฯ ที่เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม ส่งเสริมคุณธรรม สุขภาพกายและใจ ส่งเสริมภูมิปัญญาเชิงนวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ให้แก่ผู้คนในทุกระดับ

2) การคิดค้น การทำงานวิจัย การสร้างฐานข้อมูล (Research and Development for Best Practice and Database) เพื่อเป็นแหล่งความรู้ และคลังข้อมูลที่ได้มาตรฐาน เป็นนวัตกรรมจัดการนำไปสู่การสร้าง การผลิต การนำข้อมูลที่มีคุณค่า มาต่อยอดในการประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับโครงการต่างๆ

3) การสร้างกระบวนการผลิต ควบคุมคุณภาพของงานโครงการฯ (Process Innovation and Quality Control in each Project) ในงานออกแบบเชิงนวัตกรรม นอกจากจะให้ความสำคัญทางด้านบริบทแนวคิดความคิดสร้างสรรค์ และการยกระดับงาน ยกระดับความสามารถของทีมงานในองค์กรแล้ว การสร้างกระบวนการที่เรียบง่าย เน้นประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และการคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด แล้วยังหมายถึงการพัฒนาส่งเสริมสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม อีกด้วย

4) การพัฒนาองค์กรและบุคลากรในองค์กร (Work Integrity) ส่งเสริมให้มีคุณธรรมในการบริหารงานบุคคล บริหารงบประมาณ การมอบหมายงาน การบริหารสภาพแวดล้อมในการปฏิบัติงาน มุ่งเน้นผลประโยชน์ส่วนรวมและยึดหลักความคุ้มค่า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในหน่วยงาน และส่งมอบคุณค่ากลับสู่คนในองค์กร ชุมชน และสังคม

5) การสร้างความพร้อมรับผิดชอบ และระบบคาดการณ์ด้วยประสิทธิภาพที่แม่นยำ (Accountability and Effectiveness Forecasting) การปฏิบัติหน้าที่ตามภารกิจด้วยความรับผิดชอบต่อหน้าที่ของทีมงาน เป็นการคำนึงถึงความสำเร็จของโครงการให้มีผลลัพธ์ที่ยอดเยี่ยม แฝงด้วยคุณธรรมและธรรมาภิบาล พร้อมทั้งความกล้าหาญที่จะรับผิดชอบในการปฏิบัติงานของทีมงานและประสานงานกับทุกฝ่ายด้วยความรับผิดชอบต่อ โดยมีการคำนึงถึงการวางแผนมาจากการพิจารณา การวิเคราะห์ การคาดการณ์ด้วยประสิทธิภาพที่แม่นยำ และการบริหารจัดการความเสี่ยงของงานในโครงการแต่ละส่วน และเชื่อมโยงกันทั้งโครงการ

6) การวางแผนด้านการเงินที่มีประสิทธิภาพ มีประสิทธิผล (Financial Effectiveness and Reviews) กระบวนการทำงานในด้านการสร้างงานโครงการ การผลิตงานโครงการ งานออกแบบ และสร้างโครงการ มีความจำเป็นในการใช้ความรู้ และการบริหารเรื่องการเงินที่มีประสิทธิภาพ มีประสิทธิผล

7) การวางแผนกลยุทธ์และนวัตกรรมด้านการขายและการตลาดที่มีประสิทธิภาพ (Effective & Innovative Sale and Marketing Strategies Planning) การวางแผนและเตรียมพร้อมทั้งงานสื่อสาร Online และ Offline เพื่อสื่อสารคุณค่า นวัตกรรมงานออกแบบ และการสร้างงานโครงการที่โดดเด่น มีเอกลักษณ์ เป็นมืออาชีพ ให้สอดคล้องกับนโยบายการจัดการเชิงนวัตกรรม ทั้งการประชาสัมพันธ์ ผ่านช่องทางสังคมออนไลน์ เช่น Facebook , Instagram , LinkIn และ Google Business โดยให้มีการทำงานสื่อสารตอบรับและเป็นมิตร ตามนโยบายการจัดการที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

3.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยเรื่องนี้

งานการออกแบบเชิงนวัตกรรมของงานโครงการโรงแรม ที่จะยกระดับการดูแลไปถึงงานด้านการสาธารณสุข งานผสมผสานงานบริการด้านการแพทย์ทางเลือก มีข้อควรระวังในทางด้านสภาพร่างกาย สภาพจิตใจ และระดับการติดเชื้อ COVID-19 ของผู้เข้าพักซึ่งเป็นความเสี่ยงต่อการเสียชีวิตและแพร่กระจายของการปรับแผนงานโครงการโรงแรมเชิงท่องเที่ยวมาเป็นโรงแรมด้านสุขภาพ

ข้อเสนอแนะจากผู้วิจัยเห็นว่าควรตรวจสอบทั้งจากงานสาธารณสุขทั้งภาครัฐและเอกชน ตั้งแต่ผู้เข้าพักติดต่อมา ควรมีการสื่อสาร หรือมีรายการตรวจสอบการส่งข้อมูล หรือประวัติของผู้เข้าพัก โดยเฉพาะเรื่อง

โอกาสในการติดเชื้อ COVID-19 และส่งผลกระทบต่อในวงกว้างต่อชุมชน สังคม และประเทศ การคัดจำนวนน้อยที่สามารถดูแลจัดการได้เป็นสำคัญ

3.3 แผนงานต่อยอดในอนาคต

แนวทางการเปิดกิจการทางด้านสาธารณสุขในส่วนเอกชน เป็นคลินิกในโรงแรม เพื่อเป็นการเปิดกิจการทางด้านการแพทย์ทางเลือก ให้บริการทางด้าน แก่ผู้เข้าพักในโรงแรม โดยมี

1. งานให้บริการทางด้านการแพทย์แผนไทย : การบริการหัตถการ การจำหน่ายจ่ายยาสมุนไพรจ่าย กล้วยาสกัด
2. งานให้บริการทางด้านการแพทย์แผนจีน : การจัดกระดูก ผิงเข็ม ดูแลสุขภาพ การปรับสมดุลย์
3. งานให้บริการทางด้านการแพทย์แผนปัจจุบัน : ดูแลความแข็งแรงทั้งร่างกาย และจิตใจ และศาสตร์ชะลอวัย

4. งานให้บริการทางด้านการแพทย์แผนนวัตกรรม : การให้สแตนต์เซลล์ การให้วิตามินผ่านเครื่องมือเชิงนวัตกรรม เป็นความชัดเจนเป็นผู้นำในการให้บริการส่งเสริมงานการโรงแรมเชิงสุขภาพ พร้อมให้มีพื้นที่ที่สามารถจัดกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ ชะลอวัย ยกระดับจิตใจ

3.4 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน

ผู้วิจัยจะใช้หลักคุณธรรมในการบริหารธุรกิจมีดังต่อไปนี้

1. อุเบกขา(วางใจเป็นกลาง) ด้วยการจัดการการบริหารงานออกแบบเชิงนวัตกรรม มีการเปิดใจเรียนรู้ รับฟัง ความต้องการของเจ้าของโครงการฯ ทีมงานฝ่ายงานบริหารโครงการฯ ทีมงานฝ่ายออกแบบและฝ่ายธุรการของบริษัทคู่ค้า ใช้การวางใจเป็นกลาง (อุเบกขา) ในการรับฟังและปฏิบัติให้ข้อเสนอแนะ และวางใจเป็นกลาง ควบคุมสติ คำพูด การสื่อสาร ดูแลประสานงานให้สอดคล้องกับนโยบายโครงการฯ

2. วรณกขโม (อดทนต่อถ้อยคำ) การสื่อสารทั้งภายในองค์กร และต่อภายนอกองค์กรจะมีการหารือและมีข้อแนะนำ หรือข้อขัดแย้งในระหว่างให้บริการ การทำงาน การควบคุมงาน ดังนั้นการอดทนต่อถ้อยคำ จึงเป็นต้นกำเนิดให้เกิดความสงบเรียบร้อยในการดำเนินการ และให้เกียรติกับผู้ร่วมงานทุกฝ่าย ทุกโครงการฯ เช่น งานออกแบบปรับปรุงโรงแรมคราม ที่หาดนาเกลือ พัทยา มีข้อโต้แย้งในงานระหว่างการก่อสร้าง โดยทีมงานบริษัทได้วางใจเป็นกลางและคำนึงถึงประโยชน์ และความสวยงามของโครงการเป็นหลัก ทีมงานบริษัทได้อดทนต่อถ้อยคำ ในการสื่อสาร

3. ภาวะนีโย (เป็นแบบอย่างที่ดี) ด้วยการทำงานเชิงนวัตกรรม มีการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ มีการสร้างความแตกต่าง และเป็นแบบอย่างที่ดี มีการคิดค้น ความใส่ใจงานโครงการฯ ตั้งแต่ ก่อนงานก่อสร้าง ระหว่างการก่อสร้าง และหลังจากงานก่อสร้างสมบูรณ์ ซึ่งเป็นแบบอย่างที่ดีทั้งด้านการวางระบบ กระบวนการ การประสานงาน การออกแบบกับทุกฝ่าย และ ทุกๆโครงการฯ เช่น โครงการ Centara Aonang Beach Resort & Spa จังหวัดกระบี่ มีงานหลายส่วนที่ขยายโครงการจากที่ดินเดิมพื้นที่ 4 ไร่ เป็น 7 ไร่ ทางทีมงานมีความยืดหยุ่น ขยายพื้นที่ดูแลรับผิดชอบได้อย่างเป็นแบบอย่างที่ดี

4. วัตตา (รู้กาลเทศะ ในการพูด) งานสื่อสารนำเสนอและเชื่อมโยงกับทีมงาน ทั้งเป็นผู้ว่าจ้าง หรือเป็นผู้รับจ้าง ผู้เกี่ยวข้องในโครงการฯ ในทุกๆฝ่าย ทีมงานออกแบบ และสร้างนวัตกรรม จำเป็นต้องตระหนักถึงการสื่อสาร และการพูดจากันทั้งใน และนอกองค์กร อย่างมีกาลเทศะในการพูด หรือ สื่อสารในทุกมิติ เช่น งานออกแบบปรับปรุงโครงการโรงแรม Amari Don Muang Airport กรุงเทพฯ ในขณะที่ทีมงานบริษัท นำเสนอกับทางผู้จัดการโรงแรมอนุมัติแล้วเสร็จ ได้พบกับCEO ขององค์กร ทีมงานบริษัทฯ ได้สื่อสารอย่างรู้กาลเทศะ ในการพูด ส่งเสริมโครงการฯ ให้สอดคล้องกับทางผู้จัดการโรงแรม เป็นต้น

5. อรรถจริยา (บำเพ็ญประโยชน์) บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความเสียสละในการบำเพ็ญประโยชน์ และส่งเสริมสังคมในทุกๆมิติ เช่น การเป็นผู้เสนอตัวในการร่วมสร้างห้องสมุดชุมชน ณ. โรงเรียนวัดหนองนกไข่ อำเภอกะทู้ม่วน จังหวัด สมุทรสาคร ร่วมกับสมาคมนิสิตเก่า เอ็ม บี เอ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย การสร้างแหล่งน้ำจืด ให้กับโรงเรียนในต่างจังหวัด กับสโมสรโรตารีสากล สาขาสระปทุม การอาสาไปสอบเป็นอาจารย์บรรยายพิเศษหลักสูตรปริญญาตรี และปริญญาโท ให้ คณะมัณฑนศิลป์ มหาวิทยาลัยศิลปากร หรือ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ตลอดเวลากว่า 15 ปี

6. สมานัตตา (เสมอต้น เสมอปลาย) ด้วยงานในทุกๆกระบวนการ ทุกๆโครงการฯ นอกจากการให้แนวความคิด บริบท ความสร้างสรรค์ การออกแบบเชิงนวัตกรรมแก่โครงการฯแล้ว การติดตามเรื่องลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relation Management) และการติดตามใส่ใจดูแล ให้ความร่วมมือ ช่วยเหลือ และทำประโยชน์ให้ชุมชน สังคม อย่างต่อเนื่อง และเสมอต้นเสมอปลายนับเป็นหัวใจในการจัดการการปฏิบัติงานของทีมงานและบริษัทฯ เช่น งานออกแบบโครงการ The Briza Beach Resort หาดแฉะ เกาะสมุย จังหวัด สุราษฎร์ธานี ทางบริษัทฯได้ร่วมงานกับทีมงานฝ่ายเจ้าของโครงการ เมื่อปี พ.ศ. 2549 และได้มีโอกาสร่วมงานโครงการ WOO Boutique Hotel อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต กับทีมเจ้าของโครงการ The Briza Beach Resort ในปี พ.ศ. 2562 แสดงถึงการเป็นความเสมอต้นเสมอปลาย กับลูกค้าสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง

บรรณานุกรม

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (2549). *สถานการณ์การท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2549*. งานวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดต่างประเทศ, กองวิชาการ, การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย:กรุงเทพฯ.

ธีรกิตติ นวรัตน์ ณ อยุธยา (2549). *การตลาดบริการ: แนวคิดและกลยุทธ์*. โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย: กรุงเทพฯ.

ปรีชา แดงโรจน์ (2549). *การบริหารจัดการและปฏิบัติงานโรงแรมศตวรรษที่ 21*. เอส อาร์ พรินติ้ง: นนทบุรี.

ทันฉลอม รุ่งวิทู (2549). *คู่มือเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย*. หจก สามลดา: กรุงเทพฯ.

สมเกียรติ เอี่ยมกาญจนาลัย (2549). *กลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขัน*. สำนักพิมพ์ BrandAgebooks: กรุงเทพฯ.

วสันต์ คงจันทร์ (2549). *เจาะลึกอุตสาหกรรมทรัพย์ ธุรกิจโรงแรม*. วารสาร Thai Appraisal.

Available in the website: <http://www.thaiappraisal.org/Thai/Market/Market48.htm> (สิงหาคม 2550).

อัจฉรา จันทร์ฉาย (2549). *สู่ความเป็นเลิศทางธุรกิจ: คู่มือการวางแผนและการจัดทำ BSC (Balanced Scorecard)*. โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย: กรุงเทพฯ.

Model of Applied Thai Traditional Medicine Administration , Royal Thai Navy

รูปแบบของการบริหารงานการแพทย์แผนไทยประยุกต์กรมแพทย์ทหารเรือ

Dr.HATSADIN JAMPATES

ดร.หัตสาดินทร์ จำปาเทศ

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy in Folk Medicine & Holistic Medicine
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

This dissertation to present the management model of Applied Thai traditional medicine , Department of Naval Medicine, which is a unit that provides health services to Navy's personnel. Families of soldiers and germeral people . The study uses manament principles 1)Apply the planning strategy in accordance with the policy, set the development direction , plan the operation in accordance with various national policies. Naval Medical Department 2)Establish standards for treatment planning , pre-treatment evalution, treatment planning,evaluation and monitoring of treatment 3)To raise awareness in the operations,prepare them to perform actions for service vistors in order to achieve quality and efficiency in the treatment 4)There are measures for the prevention of risk and the procedure for the quality and efficiency of treatment 5)Provide a multidisciplinary medical team to work together 6)Organize activities to disseminate knowledge to prevent and raise awareness of one's health care 7)Cultivate an ideokogy of working with volunteer spirit and cooperation in performing duties.Dedicated to the assignment without expecting compensation based on the service provider 8)Use a quality system control plan by clearly defining the scope of duties and responsibilities of personnel in the department.Organize a monitoring and evaluation system 9)Use the system to work in the form of a team work , collaboration between treatment teams.Addressed referral collaboration problems, used as a quideline for treating patients together.

Key Word : Administration , Applied Thai traditional medicine

บทคัดย่อ

งานคุณุณิพนธ์นี้เพื่อนำเสนอ รูปแบบของบริหารงานการแพทย์แผนไทยประยุกต์ กรมแพทย์ทหารเรือ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ให้บริการสุขภาพให้กับกำลังพลของกองทัพเรือ ครอบครัวของกำลังพลและประชาชนทั่วไป ผู้วิจัยใช้หลักการบริหารงาน 1.) ใช้กลยุทธ์การวางแผนงานให้สอดคล้องกับนโยบายกำหนดทิศทางการพัฒนา วางแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องตอบรับกับนโยบายด้านต่างๆของประเทศ กองทัพเรือและกรมแพทย์ทหารเรือ 2.) สร้างมาตรฐานในการวางแผนการรักษาตรวจประเมินก่อนการรักษา วางแผนการรักษาประเมินผลและติดตามผลการรักษา 3.) สร้างความตระหนักในการปฏิบัติงานจัดประชุมภายในเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติให้กับผู้มารับบริการเพื่อให้เกิดคุณภาพและประสิทธิภาพในการรักษา 4.) มีมาตรการป้องกันความเสี่ยงการทำให้เกิดการการจัดประชุมทีมแพทย์ในการวางแผนการรักษาในกลุ่มที่มีความเสี่ยง 5.) จัดให้มีทีมงานสหวิชาชีพทางการแพทย์ ในการทำงานร่วมกัน 6.) จัดกิจกรรมเผยแพร่องค์ความรู้เพื่อป้องกันและสร้างความตระหนักในการดูแลสุขภาพตนเอง 7.) ปลุกฝังอุดมการณ์ทำงานด้วยจิตอาสาร่วมมือร่วมแรงใจในการปฏิบัติหน้าที่ ทูมเทให้งานที่ได้รับมอบหมายโดยไม่หวังผลตอบแทนโดยยึดผู้มารับบริการเป็นหลัก 8.) ใช้แผนงานควบคุมระบบคุณภาพโดยกำหนด ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคลากรในหน่วยงานอย่างชัดเจน จัดระบบการติดตามและการประเมินผล 9.) ใช้ระบบทำงานในรูปแบบ TEAM WORK การทำงานร่วมกันระหว่างทีมการรักษาแก้ไขปัญหาการทำงานร่วมกันในการส่งต่อผู้ป่วยใช้เป็นแนวทางในการรักษาผู้ป่วยร่วมกัน

คำสำคัญ : การบริหาร,การแพทย์แผนไทยประยุกต์

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป (Statement of the problems)

ประวัติการแพทย์แผนไทย(ประยุกต์)นั้นเริ่มมีบันทึกไว้ตั้งแต่ในสมัยพุทธกาลมีชายผู้หนึ่งชื่อชิวโกมารภักจ์มีความสนใจในการศึกษาวิชาแพทย์เพราะเหตุว่าเป็นวิชาที่ประกอบอาชีพไม่เบียดเบียนผู้ใดท่านเป็นผู้ที่เปี่ยมไปด้วยความเมตตากรุณาปรารถนาที่จะให้มนุษย์มีความสุขจึงได้ไปศึกษาทางด้านวิชาแพทย์ในสำนักทิศาปาโมกข์แห่งเมืองตักศิลาท่านเป็นผู้ที่ฉลาดมีความสามารถในการเรียนรู้เรียนได้มากเรียนได้เร็ว ความทรงจำใช้เวลาในการเรียนน้อยกว่าผู้อื่นเมื่อจบวิชาแพทย์แล้วสามารถรักษาคนไข้ครั้งเดียวก็หายได้ในเวลาต่อมาพระเจ้าพิมพิสารทรงประชวรด้วยโรคจิตสติดวงทวารก็ทรงโปรดให้หมอชิวโกมารภักจ์เข้าไปถวายการรักษาหมอชิวโกมารภักจ์ท่านได้ถวายการรักษาด้วยการทายาเพียงครั้งเดียวพระเจ้าพิมพิสารก็ทรงหายจากโรคที่เป็นจึงโปรดให้เป็นแพทย์หลวงประจำพระองค์และบำรุงพระสงฆ์เห็นว่าหมอชิวโกมารภักจ์เป็นแพทย์ผู้มีความรู้ความสามารถตั้งแต่ในครั้งพุทธกาลและมีผู้เคารพยกย่องมากมาย

ประวัติการแพทย์แผนไทย(ประยุกต์)ในประเทศไทย

การแพทย์แผนไทย(ประยุกต์)สมัยก่อนรัตนโกสินทร์

ประวัติการแพทย์แผนไทย(ประยุกต์)ในประเทศไทยนั้นได้มีการค้นพบศิลาจารึกของอาณาจักรขอมประมาณปี พ.ศ.1725-1729ในสมัยพระเจ้าชัยวรมันที่7ทรงบำเพ็ญพระราชกุศลโดยการสร้างสถานพยาบาลเรียกว่า “อโรคยาศาลา” (กิตติพงษ์ สนเล็ก2015) โดยมีผู้ทำหน้าที่รักษาพยาบาลได้แก่ หมอ พยาบาล เภสัชกรรวม92 คนมีพิธีกรรมบวงสรวงพระไภสัชคุรุไวฑูรย์ด้วยยาและอาหารก่อนแจกจ่ายไปยังผู้ป่วยต่อมาได้มีการค้นพบหินบด ยาสมัยทวารวดีและศิลาจารึกของพ่อขุนรามคำแหงมหาราชในสมัยสุโขทัยได้บันทึกไว้ว่าทรงสร้างสวนสมุนไพรขนาดใหญ่บนเขาหลวงหรือเขาสรพยา เพื่อให้ราษฎรได้เก็บสมุนไพรไปใช้รักษาโรครยามเจ็บป่วย

ในสมัยสมเด็จพระนารายณ์มหาราชแห่งกรุงศรีอยุธยาได้ค้นพบบันทึกว่ามีระบบการจัดหายาที่ชัดเจนสำหรับราษฎรมีแหล่งจำหน่ายยาและสมุนไพรหลายแห่งทั้งในและนอกกำแพงเมืองมีการรวบรวมตำรับยาต่างๆขึ้นเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์การแพทย์แผนไทยเรียกว่า “ตำราพระโอสถพระนารายณ์” การแพทย์แผนไทยมีความรุ่งเรืองมากโดยเฉพาะการนวดในสมัยนี้การแพทย์แผนตะวันตกเริ่มเข้ามามีบทบาทโดยมิชชันนารีชาวฝรั่งเศสเข้ามาจัดตั้งโรงพยาบาลรักษาโรค แต่ขาดความนิยมจึงได้ล้มเลิกไป

การแพทย์แผนไทย(ประยุกต์)ในสมัยรัตนโกสินทร์

รัชกาลที่1 สมเด็จพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช ได้ทรงปฏิสังขรณ์วัดโพธาราม หรือ “วัดโพธิ์” (จำไพพรรณ แก้วสุริยะ.2543) ขึ้นเป็นพระอารามหลวงให้ชื่อว่า “วัดพระเชตุพนวิมลมังคลาราม” ทรงให้รวบรวมและจารึกตำรายาฤๅษีคัดลอกตำราการนวดไว้ตามศาลารายส่วนการจัดหายาของทาง

ราชการมีการจัดตั้งกรมหมอและโรงพระโอสถคล้ายกับสมัยอยุธยา แพทย์ที่รับราชการ เรียกว่า หมอหลวง ส่วนหมอที่รักษาราษฎรทั่วไป เรียกว่า หมอราษฎรหรือหมอเคลยศักดิ์

รัชกาลที่2 พระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัยทรงเห็นว่าคัมภีร์แพทย์ณโรงพระโอสถสมัยอยุธยา นั้นสูญหายไปเนื่องจากตอนนั้นมีสงครามกับพม่า2ครั้งบ้านเมืองถูกทำลายและราษฎรรวมทั้งหมอแผนไทยถูกกวาดต้อนไปเป็นเชลยทำให้ตำรายาและข้อมูลเกี่ยวกับการแพทย์ของไทยถูกทำลายไปด้วยจึงมีพระบรมราชโองการให้เหล่าผู้ชำนาญโรคแลสรรพคุณยา รวมทั้งผู้มีตำรายานำมาเข้าถวายและให้กรมหมอหลวงคัดเลือกให้จดเป็นตำราหลวงสำหรับโรงพระโอสถและในปีพ.ศ.2359มีพระบรมราชโองการโปรดเกล้าฯให้ตรากฎหมายชื่อว่า “กฎหมายพนักงานพระโอสถถวาย”

รัชกาลที่3พระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัวทรงปฏิสังขรณ์วัดพระเชตุพนวิมลมังคลาราม((จำไพพรรณ แก้วสุริยะ.2543)อีกครั้งทรงโปรดเกล้าฯให้มีการจัดตั้งโรงเรียนแพทย์แผนไทยแห่งแรกคือ “โรงเรียนแพทย์แผนไทยวัดโพธิ์”ในงานฉลองวัดโพธิ์สมัยนั้นทรงดำริว่าอันตำรายาไทยและการรักษาโรคแบบอื่นๆ เช่น การบีบนวดประคบหมอมที่มีชื่อเสียงต่างก็หวงตำราของแต่ละคนไว้เป็นความลับตลอดจนทรงดำริว่าการรักษาโรคทางตะวันตกกำลังแผ่อิทธิพลเข้ามาในประเทศไทยและในเวลาอันใกล้ น่าจะบดบังรัศมีของการแพทย์แผนไทยเสียหมดสิ้น สู้ตายอาจไม่มีตำรายาไทยหรืออยู่เพื่อประโยชน์ของอนุชนรุ่นหลังก็ได้จึงทรงประกาศให้ผู้มีตำรับตำรายาไทยทั้งหลายที่มีสรรพคุณดีและเชื่อถือได้เท่าที่มีอยู่สมัยนั้นนำมาจารึกเป็นหลักฐานไว้บนหินอ่อนประดับไว้บนผนังพระอุโบสถศาลารายเสาและกำแพงวิหารครอบพระเจดีย์สี่องค์และตามศาลาต่างๆของวัดโพธิ์ที่ปฏิสังขรณ์ในครั้งการจารึกนี้เป็นตำราบอกสมุฏฐานของโรคและวิธีการรักษาและยังมีการจัดทำสมุนไพรที่ใช้ปรุงยาและหายากมาปลูกไว้ในวัดโพธิ์เป็นจำนวนมาก

นอกจากนั้นได้ทรงให้ปั้นรูปภาชีดัดตนในท่าต่างๆเพื่อให้ผู้ประสงค์จะฝึกตนเป็นแพทย์หรือหาทางบำบัดตนได้ศึกษาเป็นสาธารณทานนับว่าเป็นการจัดการศึกษาให้กับประชาชนรูปแบบหนึ่งตำรายาเหล่านี้พอจะทราบกันดีในบรรดาหมอไทยว่าตำรายาดีจริง ๆ นั้นคงไม่ได้รับการเปิดเผยอย่างแท้จริงแต่ก็เป็นอนุสรณ์และเป็นโรงเรียนการแพทย์ของเมืองไทยรัชสมัยนี้มีการนำการแพทย์แผนตะวันตกเข้ามาเผยแพร่โดยมิชชันนารีชาวอเมริกันโดยการนำของนายแพทย์แดนบิช เลย์ซึ่งคนไทยเรียกว่า “หมอบิชเลย์” เช่น การปลูกฝีป้องกันไข้ทรพิษการใช้ยาเม็ดควินินรักษาโรคไข้จับสั่น เป็นต้น

รัชกาลที่4พระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวได้นำการแพทย์แผนตะวันตกมาใช้มากขึ้นเช่นการสุติกรรมสมัยใหม่แต่ไม่สามารถให้ประชาชนเปลี่ยนความนิยมได้เพราะการรักษาพยาบาลของแพทย์แผนไทยเป็นจารีตประเพณีและวัฒนธรรมสืบเนื่องกันมาและเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตของไทย

รัชกาลที่5พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวมีการจัดตั้งศิริราชพยาบาล(อุกฤษต์บันทึกทะเบียน18-22เมษายน2531)ในปีพ.ศ.2431มีการเรียนการสอนและให้การรักษาทั้งการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ตะวันตกร่วมกันหลักสูตร3ปีการจัดการเรียนการสอนและการบริหารทางการแพทย์ทั้งแผนไทยและตะวันตกร่วมกันเป็นไปด้วยความยากลำบากมีการขัดแย้งระหว่างผู้สอนและผู้เรียนเป็นอย่างมากด้วย

ด้วยความไม่พร้อมในด้านการเรียนการสอนการสอบและการประชาสัมพันธ์ทำให้หมอพื้นบ้านจำนวนมากหลักการแนวคิดและวิธีการเรียนการสอนที่แตกต่างกันทำให้ยากที่จะผสมผสานกันได้มีการพิมพ์ตำราแพทย์สำหรับใช้ในโรงเรียนแพทย์เป็นครั้งแรกในปีพ.ศ.2438โดยพระยาพิชัยชื่อตำรา “แพทย์ศาสตร์สงเคราะห์” โดยได้รับการยกย่องให้เป็นตำราแห่งชาติฉบับแรกต่อมาพระยาพิชัยประสาทเวชเห็นว่าตำราเหล่านี้ยากแก่ผู้ศึกษาจึงได้พิมพ์ตำราขึ้นใหม่ได้แก่ตำราแพทย์ศาสตร์สงเคราะห์ฉบับหลวง 2 เล่มและตำราแพทย์ศาสตร์สังเขป 3 เล่มซึ่งยังคงใช้เป็นตำราทางการแพทย์มาจนทุกวันนี้

รัชกาลที่6พระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัวมีการสั่งยกเลิกวิชาการแพทย์แผนไทยและต่อมาในปีพ.ศ.2466มีประกาศให้ใช้พระราชบัญญัติการแพทย์เป็นการควบคุมการประกอบโรคศิลปะ(สุวรรณตั้งจิตรเจริญ.คู่มือท่องจำกฎหมายโรคศิลปะสำหรับผู้สอบรับใบประกอบโรคศิลปะแพทย์แผนไทย)เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดกับประชาชนอันเนื่องมาจากการประกอบโรคศิลปะของผู้ที่ไม่มีความรู้และมีได้ฝึกหัดแล้วถูกจับจึงเลิกประกอบอาชีพนี้ บ้างก็เผาตำราทิ้ง

รัชกาลที่7พระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัวได้ตรากฎหมายเสนาบติแบ่งการประกอบโรคศิลปะออกเป็น “แผนปัจจุบัน” และ “แผนไทย” โดยกำหนดไว้ว่าประเภทแผนปัจจุบันคือ ผู้ประกอบโรคศิลปะโดยความรู้จากตำราอันเป็นหลักวิชาโดยสากลนิยมซึ่งดำเนินและจำเริญขึ้นโดยการอาศัยการศึกษาการค้นและการทดลองของผู้รู้ในทางวิทยาศาสตร์ทั่วโลกประเภทแผนไทยคือผู้ประกอบโรคศิลปะโดยอาศัยความสังเกตความชำนาญอันได้สืบทอดกันมาเป็นที่ตั้งหรืออาศัยตำราอันมีมาแต่โบราณมิได้ดำเนินไปในทางวิทยาศาสตร์

รัชกาลที่9พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดชมหาราชในรัชสมัยนี้มีการจัดตั้งสมาคมของโรงเรียนแพทย์แผนไทยได้ก่อตั้งขึ้นที่วัดโพธิ์กรุงเทพฯปีพ.ศ./2500นับแต่นั้นมาสมาคมต่างๆก็ได้แตกสาขาออกไปปัจจุบันก็ได้มีโรงเรียนแพทย์แผนไทยที่มีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนมากทั้งในกรุงเทพฯ

และต่างจังหวัดในปีพ.ศ.2525ได้มีการก่อตั้งอายุรเวทวิทยาลัย(ชีวกโกมารภัจจ์)ให้การอบรมศึกษาด้านการแพทย์แผนไทยแบบประยุกต์มากระทั่งจนถึงทุกวันนี้

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ หรือในท้องถิ่น

แนวโน้มใช้แพทย์แผนไทยมากขึ้นแต่ยังขาดบุคลากรแพทย์แผนปัจจุบันยังไม่เชื่อมั่นสถานการณ์ของการแพทย์แผนไทยในปัจจุบันนับตั้งแต่การประชุมสมัชชาสุขภาพแห่งชาติครั้งที่2 ในปี พ.ศ. 2552 มีมติให้มีการผลักดันประเด็นนโยบายสาธารณะด้านการแพทย์แผนไทยการแพทย์พื้นบ้านและการแพทย์ทางเลือกให้เป็นระบบบริการสุขภาพหลักของประเทศคู่ขนานกับการแพทย์การแพทย์แผนปัจจุบันแต่ความเคลื่อนไหวของสถานการณ์การแพทย์แผนไทยยังนับว่ามีอุปสรรคปัญหาหลายประการที่ทำให้ยังไม่สามารถเป็นระบบบริการสุขภาพหลักของคนไทยในเวลานี้ได้

สถานการณ์การใช้บริการทางการแพทย์แผนไทยปีพ.ศ.2552,2554และ2556โดยรชนีจันทร์เกษและคณะเผยแพร่ในวารสารวิจัยระบบสาธารณสุขฉบับเมษายน-มิถุนายน2539เป็นหนึ่งในการศึกษาด้านการแพทย์แผนไทยในภาพรวมของประเทศจากเอกสารผลการสำรวจอนามัยและสวัสดิการของสำนักงานสถิติแห่งชาติปี พ.ศ.2552,2554และ2556 เกี่ยวกับภาวะการเจ็บป่วยและการเข้ารับบริการด้านการแพทย์แผนไทยและการแพทย์พื้นบ้านจากการสัมภาษณ์ประชากรทั่วประเทศปีละ 28,000ครัวเรือน

ผลการศึกษาพบว่าประชากรไทยที่เจ็บป่วยส่วนใหญ่เลือกไปรักษาที่สถานพยาบาลของการไปหาหมอพื้นบ้าน/หมอแผนไทยหรือหมอนวดไทยมีค่อนข้างน้อยไม่ถึงร้อยละ2ของประชากรที่เจ็บป่วยการรักษาด้วยยาสมุนไพรในภาพรวมมีแนวโน้มลดลงโดยพบว่ากลุ่มอายุ25-59ปีที่เจ็บป่วยมีการใช้ยาแผนไทยหรือยาสมุนไพร(สมพรฤดี^{ยานันต}.2542)ระหว่างร้อยละ51.0-60.3ของประชากรที่เจ็บป่วยทั้งหมด

ที่น่าสนใจคือโรคปวดหลังและปวดกล้ามเนื้อต่างๆเป็นกลุ่มอาการที่พบมากเป็นอันดับสองแต่กลับมีการใช้ยาแผนไทยหรือยาสมุนไพรเป็นอันดับหนึ่ง คิดเป็นร้อยละ 27.3-33.4และ31.1ของประชากรที่ใช้ยาแผนไทยหรือสมุนไพรในปี2552,2554และ2556ตามลำดับ

ข้อค้นพบสำคัญจากการศึกษาครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่าการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือกยังเป็นทางเลือกสำคัญในการดูแลสุขภาพของคนไทยเห็นได้จากการเลือกใช้วิธีรักษาด้วยการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือกเพิ่มขึ้นแต่การใช้ยาแผนไทยและยาสมุนไพรยังไม่สามารถทดแทนยาแผนปัจจุบันได้ตามเป้าหมายเนื่องจากการขับเคลื่อนดำเนินงานด้วยยาแผนไทยและยาสมุนไพรที่ยังขยายตัวได้ไม่มากนักแม้จะได้รับการสนับสนุนในระดับนโยบายค่อนข้างสูงก็ตามด้วยเหตุปัจจัยสำคัญที่เกี่ยวกับสมุนไพรตั้งแต่ต้นน้ำไปจนปลายน้ำยังมีปัญหาค้างคั่งตั้งแต่ปัญหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งปัญหาการขาดแคลนและปัญหาคุณภาพโรงงานที่ผลิตส่วนใหญ่ยังไม่ได้มาตรฐานGMPการผลิตยาสมุนไพรบางชนิดยังไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาดและแหล่งจำหน่ายยาสมุนไพรยังมีน้อยยาสมุนไพรในบัญชียาหลักแห่งชาติมีจำนวนน้อยเกินไปและไม่เพียงพอที่จะรักษาผู้ป่วยที่มีอาการเจ็บป่วยด้วยโรคที่หลากหลายที่สำคัญแพทย์แผนปัจจุบันยังขาดความเชื่อมั่นในการสั่งยาสมุนไพรอันมีผลจากไม่มีงานวิจัยที่น่าเชื่อถือสนับสนุนปัจจัยเหล่านี้จึงเป็นอุปสรรคสำคัญที่ฉุดรั้งการขับเคลื่อนเรื่องสมุนไพรให้มุ่งไปสู่เป้าหมายต่างๆตามนโยบายได้ในขณะที่การบริการโดยหมอพื้นบ้านหมอนวดแผนไทยแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะการบริการนวดไทยและทิตทาง

นโยบายของประเทศเอื้อต่อการพัฒนาการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือกแต่ระดับปฏิบัติยังไม่สามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับนโยบายได้อย่างเต็มที่ทั้งเรื่องของการขาดแคลนบุคลากรแพทย์แผนไทยและความเชื่อมั่นของแพทย์แผนปัจจุบันที่มีต่อการแพทย์แผนไทยตลอดจนการพัฒนาองค์ความรู้แพทย์แผนไทยและการให้ความสำคัญกับการแพทย์แผนไทยในสื่อสังคมยังกระจุกกระจาย มีแรงกระเพื่อมไม่มากนัก

ปัจจัยเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมย้อนรอยความทรงจำวิถีการดำรงชีวิตของคนในชุมชนตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตายายมีความเป็นอยู่อย่างเรียบง่ายมีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ความสมัครใจในชุมชนการกินอยู่แบบเรียบง่ายโดยอาศัยพืชผักผลไม้สดที่มืออยู่รอบๆ บริเวณบ้านหรือหาได้ตามห้วยหนองคลองบึงนำมาต้มยาทำแกงที่สำคัญพืชผักสัตว์ธาตุเหล่านั้นทุกชนิดมีสรรพคุณทางยาทั้งสิ้นเมื่อนำมาบริโภคก็เกิดประโยชน์ต่อร่างกายภูมิปัญญาท้องถิ่น(กฤษณาวงษาสันต์.2542.)ด้านการแพทย์แผนไทยควรอยู่ชุมชนตลอดไปแบบบูรณาการจะเกิดนวัตกรรมเกี่ยวกับแพทย์แผนไทย

ควรมีการจัดทำแผนงานหรือโครงการที่สอดคล้องกับนโยบายและทิศทางการพัฒนาการแพทย์แผนไทยพัฒนาระบบการบริหารจัดการจัดสรรงบประมาณและบุคลากรทางการแพทย์แผนไทยให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพของหน่วยบริการตลอดจนกำหนดนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนความเข้มแข็งของการบริการทางการแพทย์แผนไทยในชุมชนและภาคธุรกิจเอกชน

1.3 ความสนใจและแรงบันดาลใจ

สืบเนื่องมาจากมีแรงบันดาลใจจากการที่ต้องการสืบทอดเจตนารมณ์ของบรรพบุรุษและมีความภาคภูมิใจที่จะอนุรักษ์และสืบทอดในการใช้องค์ความรู้ทางด้านศาสตร์การแพทย์แผนไทยในการดูแล รักษา สุขภาพให้กับคนในครอบครัวและประชาชน

ผู้วิจัยเห็นความสำคัญทางด้านสุขภาพโดยใช้องค์ความรู้ทางการแพทย์แผนไทยมาประยุกต์ใช้ในการบริหารงานซึ่งเป็นวิถีชีวิตของคนทำงานในยุคปัจจุบันแทบทุกอาชีพที่มีแต่ความเครียดรับประทานอาหารไม่ตรงเวลาพักผ่อนน้อยไม่ได้ออกกำลังกายซึ่งเป็นวิถีชีวิตของคนทำงานในยุคปัจจุบันแทบทุกอาชีพที่มีแต่ความเครียดซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดปัญหาสุขภาพเรื้อรังได้และเกิดความเสื่อมของร่างกายเร็วขึ้น

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

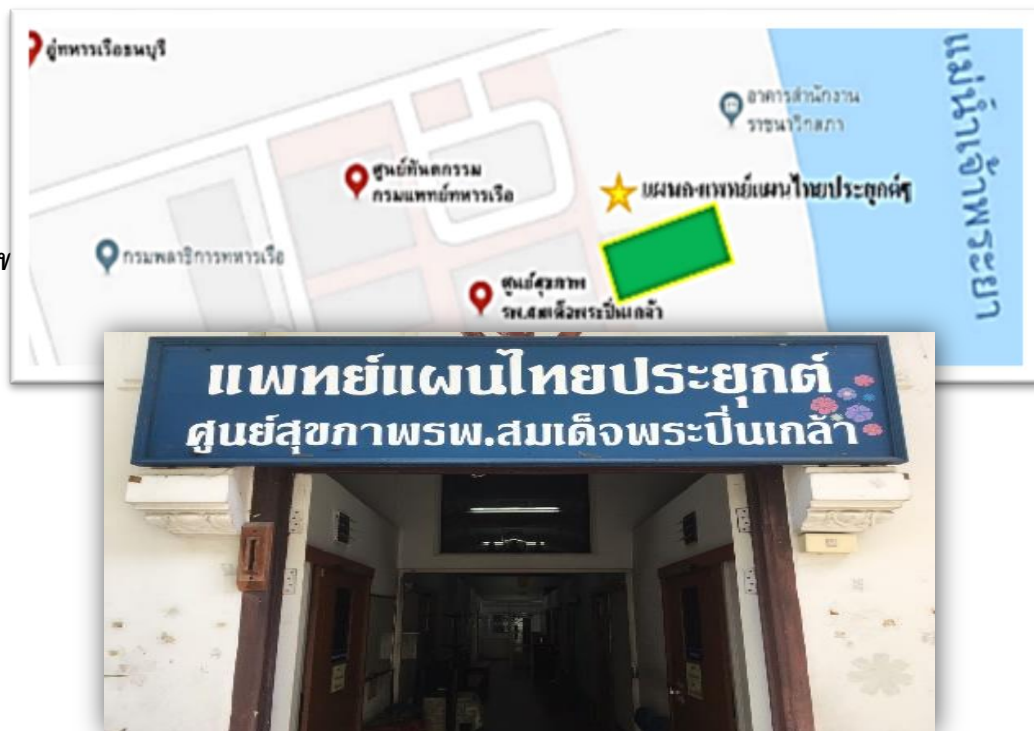
2.1 บริบทขององค์กร/ สถานการณ์ในปัจจุบัน

ประวัติ ศูนย์สุขภาพ โรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า กรมแพทย์ทหารเรือ

ประวัติ แต่เดิมกรมแพทย์ทหารเรือตั้งอยู่ในบริเวณข้างวัดวงสมูล(หรือวัดทรงพระมูล)ซึ่งเป็นที่ตั้งกรมอุทการเรือในปัจจุบัน ส่วนศูนย์สุขภาพโรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า ในปัจจุบัน แต่เดิมนั้น คือโรงพยาบาลทหารเรือกรุงเทพ ตั้งอยู่ที่วัดระฆังฯ เมื่อ พ.ศ.๒๔๕๒-๒๔๕๗ มีชื่อเรียกว่าโรงพยาบาลกลาง ต่อมาระหว่าง พ.ศ.๒๔๕๔-๒๔๕๖ทางราชการได้จัดสร้างที่ทำการแพทย์ทหารเรือใหม่ บริเวณคลองมอญ หรือ เป็นที่ตั้ง ศูนย์สุขภาพโรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า ในปัจจุบัน

สถานที่ตั้งเลขที่ 2 ถนนอรุณอมรินทร์ แขวงศิริราช เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700

หน่วยแพช

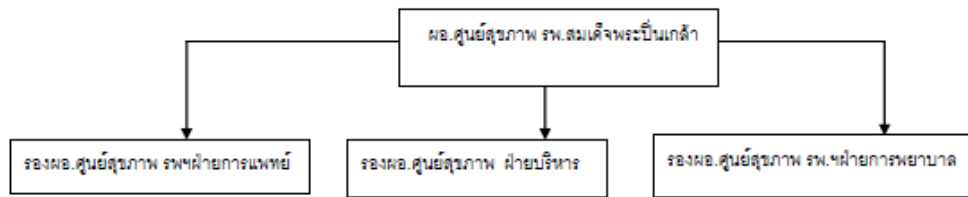


ศูนย์สุขภาพโรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้ากรมแพทยทหารเรือเป็นหน่วยขึ้นตรงกับโรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้ากรมแพทยทหารเรือมีภารกิจหลักคือให้บริการทางการแพทย์ให้กับกำลังพลครอบครัวเป็นหลักและมีภารกิจรองในการดูแลประชาชนทั่วไป ซึ่งมีผังโครงสร้าง ดังนี้

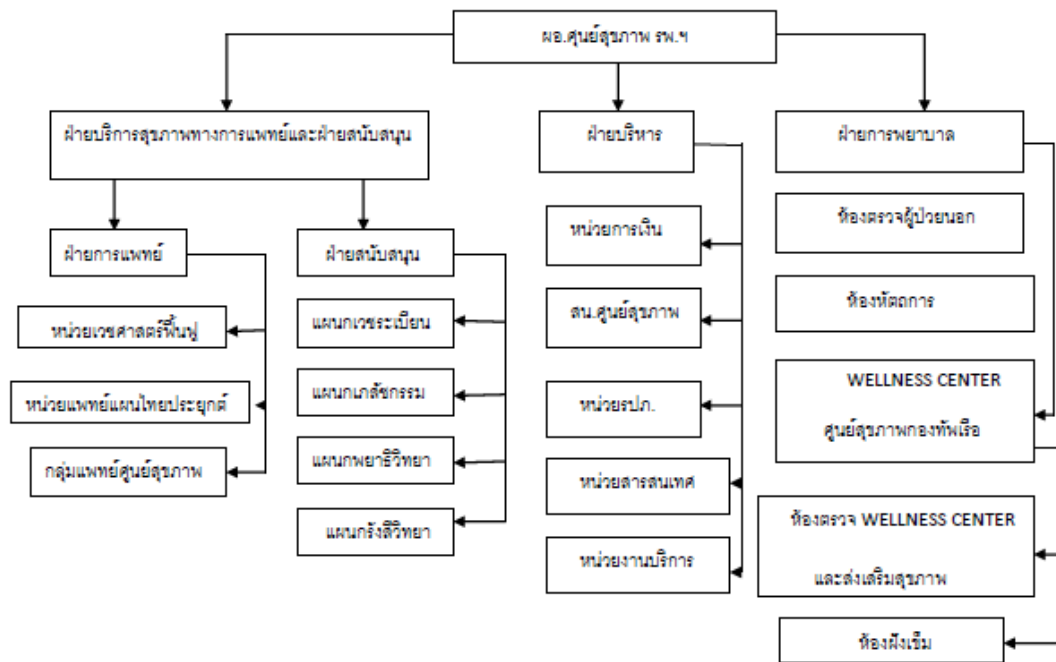
สายการบังคับบัญชาผู้บริหารระดับกลางของศูนย์สุขภาพ รพ.ฯ

ผังแสดงโครงสร้างศูนย์สุขภาพ รพ.สมเด็จพระปิ่นเกล้า (คลองมอญ)

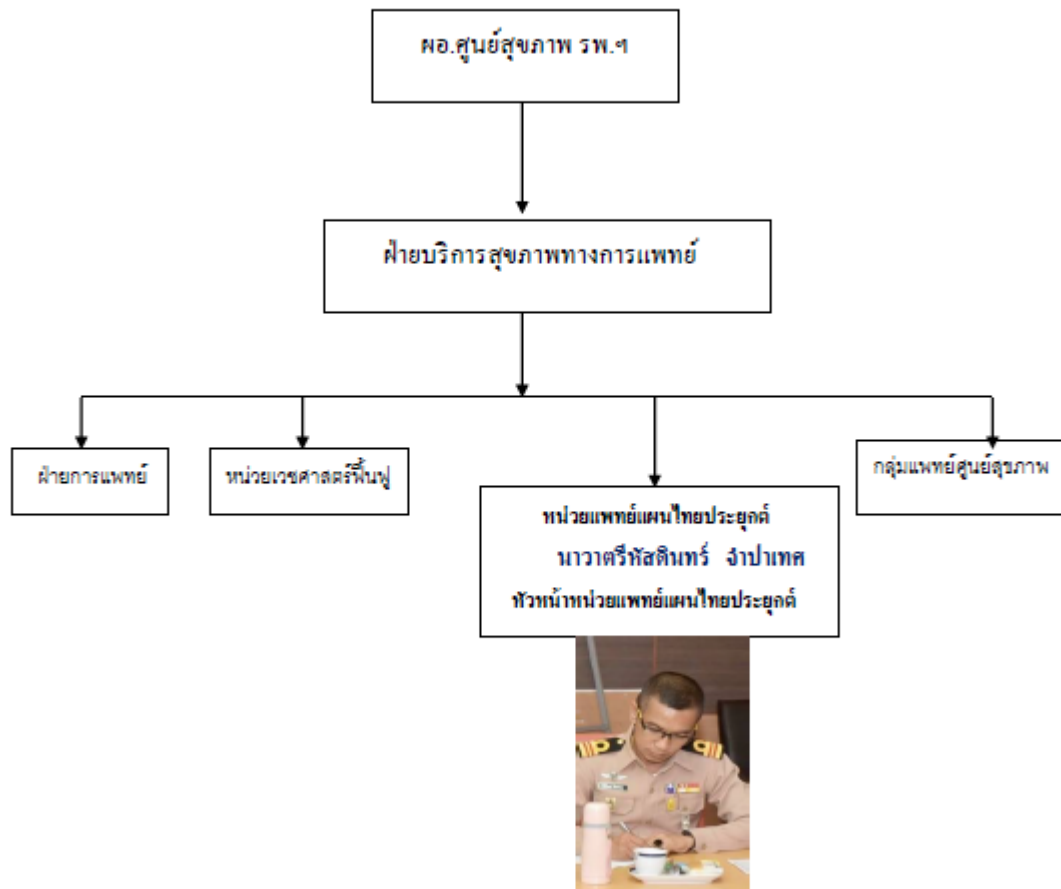
สายการบังคับบัญชาผู้บริหารระดับกลางของศูนย์สุขภาพ รพ.๙



ผังแสดง โครงสร้างศูนย์สุขภาพ รพ.สมเด็จพระปิ่นเกล้า (คลองมอญ)



แผนผังโครงสร้างศูนย์สุขภาพ (คลองมอญ) รพ.สมเด็จพระปิ่นเกล้า พร.



2.2 การเริ่มต้นสถานการณ์ในปัจจุบัน

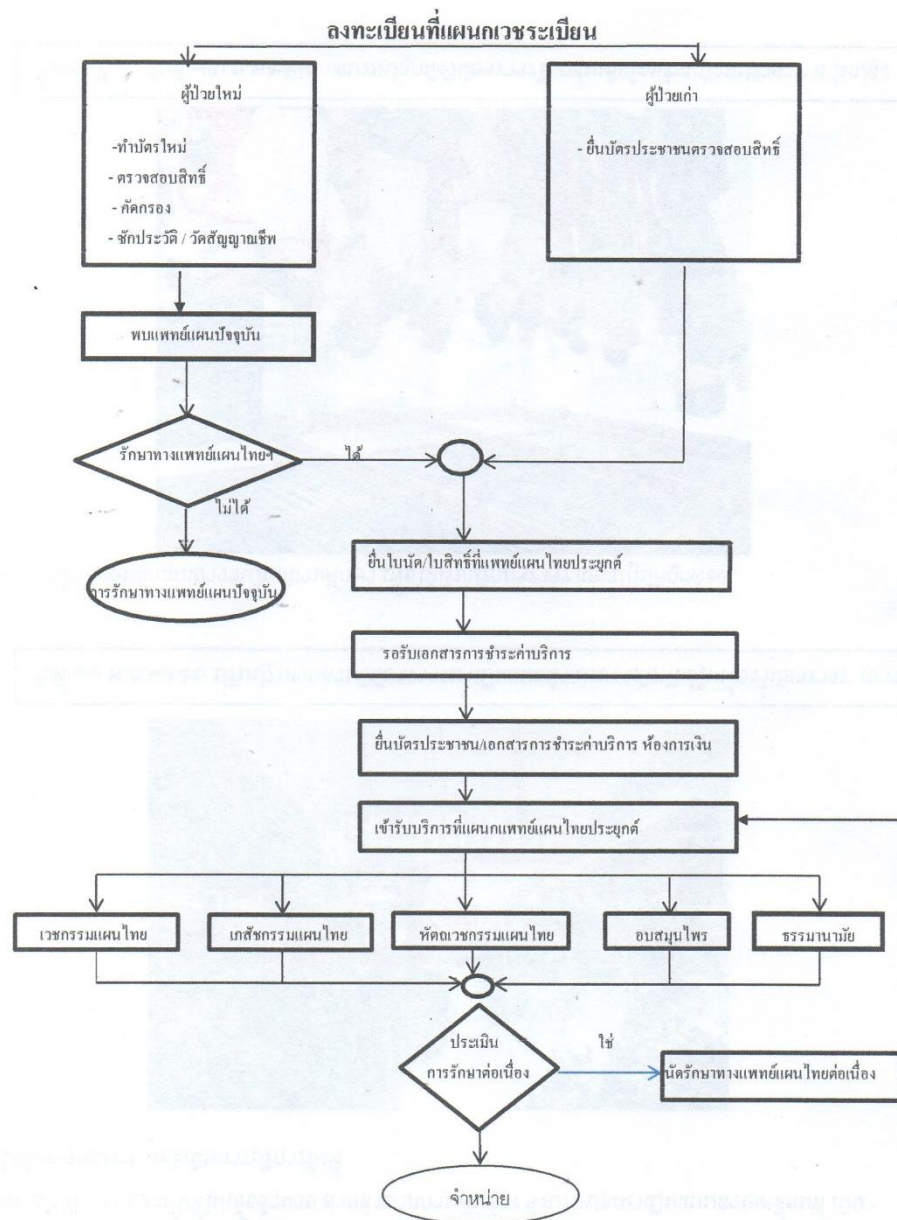
หน่วยงานแพทย์แผนไทยประยุกต์เริ่มก่อตั้งในปีพ.ศ.2539ตามแผนการพัฒนากำลังพลของกรมแพทย์ทหารเรือและกองทัพเรือได้กำหนดให้มีการแพทย์แผนไทยประยุกต์เข้ามามีบทบาทในการดูแลสุขภาพให้กับกำลังพลและครอบครัวได้มีการจัดสรรบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและมีวุฒิการศึกษาทางด้านทางการแพทย์แผนไทยประยุกต์โดยเฉพาะทั้งนี้ได้มีการเปิดให้บริการงานทางด้านทางการแพทย์แผนไทยประยุกต์คู่ขนานกับการแพทย์แผนปัจจุบันซึ่งในระยะแรกในการบริหารจัดการนั้นได้มีการกำหนดยุทธศาสตร์แนวทางในการดำเนินการต่างๆในโรงพยาบาลทหารเรือกรุงเทพ ฯ (ในขณะนั้น) ปัจจุบันได้เปลี่ยนเป็นศูนย์สุขภาพโรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า กรมแพทย์ทหารเรือขึ้นหน่วยขึ้นตรงกับโรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้ากรมแพทย์ทหารเรือจากเดิมมีบุคลากรในการปฏิบัติงานด้านการแพทย์แผนไทยประยุกต์ 1 ตำแหน่งปัจจุบันมีบุคลากรรวม 9 อัตรา เปิดให้บริการในวันและเวลาราชการ



ตรวจ วินิจฉัย รักษาด้วยศาสตร์การแพทย์แผนไทย ประกอบด้วย
การนวดรักษาแบบราชสำนัก การประคบสมุนไพร จัวยาสุมุนไพร
และการอบสมุนไพร



2.3 ขั้นตอนการเข้ารับบริการแพทย์แผนไทยประยุกต์



การตรวจ วินิจฉัยโรคทางเวชกรรมแผนไทย



โรคทางเวชกรรมแผนไทย และ โรคทางหัตถเวชกรรมแผนไทย

พร้อมให้คำปรึกษาดูแลสุขภาพ รวมไปถึง การจ่ายยาสมุนไพรตามบัญชียาหลักแห่งชาติ

หัตถเวชกรรมแผนไทย



เป็นการรักษา นวดแบบราชสำนักซึ่งเป็นศาสตร์การรักษาโรคกล้ามเนื้อ เส้นเอ็น กระดูก ที่สอดคล้องกับวิชากายวิภาคศาสตร์และสรีรวิทยาซึ่งเป็นพื้นฐานที่สำคัญ ให้ได้ประสิทธิภาพและปลอดภัยแก่ตัวคนไข้

การประคบร้อนด้วย ลูกประคบสมุนไพร ช่วยบรรเทาอาการปวด กระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตให้ดีขึ้น และช่วยลดอาการปวด บวม อักเสบ ของกล้ามเนื้อ ข้อต่อ

การอบสมุนไพร



เป็นการรักษาและฟื้นฟูสภาพร่างกายด้วยการอบไอน้ำสมุนไพร โดยจะมีสมุนไพรหลากหลายชนิดที่มีสรรพคุณในการรักษาฟื้นฟูร่างกาย บรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อปวดตึงเส้นเอ็น อีกทั้งช่วยรักษาบรรเทาอาการในระบบทางเดินหายใจ

ประเภทของการให้บริการทางการแพทย์แผนไทยประยุกต์

กลุ่มอาการที่ตรวจรักษาทางด้านการแพทย์แผนไทยประยุกต์ ซึ่งเป็นการรักษาโดย การนวดแบบราชสำนักซึ่งเป็นศาสตร์การรักษาโรคกล้ามเนื้อ เส้นเอ็น กระดูก ที่สอดคล้องกับวิชากายวิภาคศาสตร์และสรีรวิทยาซึ่งเป็นพื้นฐานที่สำคัญ ให้ได้ประสิทธิภาพและปลอดภัยแก่ตัวคนไข้ กลุ่มอาการของระบบกล้ามเนื้อที่คนไข้มาได้รับการรักษา ดังนี้

- ปวดกล้ามเนื้อบ่าไหล่ขึ้นศีรษะ
- ปวดกล้ามเนื้อบ่าไหล่มาที่หัวไหล่
- ปวดกล้ามเนื้อบ่าไหล่มาที่ต้นแขน
- ไหมเกรน
- ปวดกล้ามเนื้อหลังไหล่ลงสะโพกและขา
- ปวดกล้ามเนื้อหลังไหล่ลงมาขา
- ปวดกล้ามเนื้อหลังลงมาที่ตาตุ่มและเท้า
- ปวดหลัง
- นิ้วโป้ง (นิ้วล็อก)
- ข้อเข่าเสื่อม
- เอ็นอักเสบ
- อัมพาต
- อัมพฤกษ์
- รองขี้
- แก้ว, รุมาตอย

ซึ่งในหน่วยงานแพทย์แผนไทยประยุกต์จะมีการใช้ระบบ รหัส ICD-10 ซึ่งเป็นระบบที่ใช้ในส่วนงานของระบบสาธารณสุขทั่วประเทศในการบันทึกข้อมูลการรักษาในกลุ่มกล้ามเนื้อ คนไข้บางคนหลังจากที่มีการตรวจทางเวชกรรมแล้ว อาจจะมีการจ่ายยาสมุนไพรให้กับไปรับประทานหรือใช้เป็นยาภายนอกที่บ้านเพื่อให้เกิดการต่อเนื่องในการรักษา ซึ่งคนไข้ที่ได้รับการตรวจรักษาที่หน่วยแพทย์แผนไทยประยุกต์ ที่รับไปรับประทานที่บ้าน เช่น

กลุ่มระบบทางเดินอาหารที่มักจะมารักษาด้วยอาการ ดังนี้

- ท้องผูก
- ท้องอืด ,ท้องเฟ้อ
- แผลในกระเพาะอาหาร,กระเพาะอักเสบ

กลุ่มระบบทางเดินหายใจ มาด้วยอาการ ดังนี้

- ไอ , เจ็บคอ

กลุ่มระบบทางผิวหนัง มาด้วยอาการ ดังนี้

- ผื่นแพ้จากการสัมผัส
- เริม
- งูสวัด

กลุ่มระบบกล้ามเนื้อ มาด้วยอาการปวดของกล้ามเนื้อ เช่น

- ปวดกล้ามเนื้อบ่าเรื้อรัง
- ปวดกล้ามเนื้อหลังเรื้อรัง
- ปวดข้อเข่า

โดยคนไข้จะรับคำแนะนำวิธีและขั้นตอนในการใช้ยาทั้งภายในและภายนอกจากเภสัชกรแผนปัจจุบันที่ห้องยา



หน้าห้องจ่ายยาและการเงิน ศูนย์สุขภาพ โรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า พร.



ชั้นยาสมุนไพรที่ใช้จ่ายให้กับคนไข้

คนไข้บางคนหลังจากที่มีการตรวจทางเวชกรรมแล้ว อาจจะมีการวางแผนในการรักษาร่วมกับอาการที่มาด้วยการอบสมุนไพรร่วมด้วย โดยแพทย์จะเป็นผู้วางแผนการรักษาให้

ประโยชน์ของการ**อบสมุนไพร** ช่วยบรรเทาอาการหวัด คัดจมูก; ช่วยบรรเทาอาการหอบหืดเรื้อรังทำให้ปอดขยายตัวได้ดี ระบบหายใจปลอดโปร่ง ตัวอย่างสมุนไพรที่ใช้ในการอบในระบบทางเดินหายใจ มีดังนี้

- ขมิ้นชัน สรรพคุณขมิ้นมีสารต่อต้านอนุมูลอิสระซึ่งช่วยในการชะลอวัยและชะลอการเกิดริ้วรอย, ช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย ช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้ผิวหนังมีสุขภาพดีแข็งแรง ลดการอักเสบ
- ลูกมะกรูด สรรพคุณบรรเทาอาการปวดเมื่อย รักษาโรคผิวหนัง รักษาแผลและบรรเทาอาการคันจากแมลงสัตว์กัดต่อย
- ตะไคร้บ้านหรือตะไคร้แกง สรรพคุณแก้และบรรเทาอาการหวัด อาการไอ
- ใบมะขาม สรรพคุณช่วยบำรุงผิวพรรณให้เปล่งปลั่งสดใสด้วยวิตามินซีจากมะขามช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกันโรคให้แก่ร่างกาย ด้วยสารต่อต้านอนุมูลอิสระ

2.4 ผลสำเร็จของการดำเนินงาน

พ.ศ.	ผู้ป่วยเวชกรรมไทย	ผู้ป่วยเภสัชกรรมไทย	ผู้ป่วยหัตถเวชกรรมไทย	ผู้ป่วยอบสมุนไพร
2539	200	-	200	-
2540	250	-	250	-
2541	285	163	200	60

2542	195	120	250	40
2543	250	170	202	56
2544	265	150	150	60
2545	250	130	210	70
2546	403	200	180	80
2547	450	220	180	100
2548	507	250	200	150
2549	588	300	400	170
2550	607	400	496	176
2551	685	392	486	200
2552	713	406	664	185
2553	760	420	660	208
2554	304	106	276	80
2555	814	200	808	165
2556	906	365	860	240
2557	960	400	910	210
2558	980	600	1,013	364
2559	1,300	670	1,164	390
2560	1,365	663	1,224	385
2561	1,439	678	1,396	416
2562	2,013	640	1,909	489
2563	1,868	364	900	900
ม.ค-มิ.ย				

2.5 ปัจจัยการบริหารงานการแพทย์แผนไทยประยุกต์กรมแพทย์ทหารเรือ มีปัจจัยในการบริหาร ดังนี้

1. สร้างความพึงพอใจในการรักษา ผู้มารับบริการทางด้านการแพทย์แผนไทยนั้น ส่วนมากจะได้รับการรักษามาจากหลายๆที่และระยะเวลาในการรักษาที่แตกต่างกันไป อาจจะใช้เวลาในการรักษามากน้อยขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้มารับบริการเป็นหลัก ดังนั้น เมื่อผู้มารับบริการสนใจในการรักษาด้านแพทย์แผนไทยที่มแพทย์จะต้องมีการวางแผนในการดูแล รักษา การประเมินผลผลการรักษา ตลอดจนการให้คำอธิบายขั้นตอนต่างๆของการรักษา สร้างความเชื่อมั่นการรักษาตามมาตรฐานวิชาชีพ ให้ความดูแลอย่างเท่าเทียมทั้งในส่วนของการข้าราชการและประชาชนทั่วไปที่มารับการรักษา ดุจคนในครอบครัว

2. ใช้กำหนดมาตรฐานระดับการเจ็บปวด เนื่องจากการทำหัตถการในกลุ่มกล้ามเนื้อกระดูกและข้อต่อของผู้มารับบริการเพื่อให้มีประสิทธิภาพและสามารถวัดผลการรักษาได้จึงมีการกำหนดระดับความเจ็บปวด(PAIN SCALE)ของอาการก่อนมารับการรักษาเพื่อใช้ในการประเมินและวางแผนการรักษาหลังจากที่รับการรักษาแล้วจะมีการประเมินระดับความเจ็บปวดหลังรับการรักษาอีกครั้ง

3. มีแผนงานการบริหารความเสี่ยงป้องกันอุบัติเหตุในหน่วยงาน เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับผู้มารับบริการในหน่วยงาน เช่น มีการจัดทำพ่นกันลื่นและติดสติ๊กเกอร์สีแดงบริเวณพื้นต่างระดับให้ผู้มารับบริการมองและสังเกตเห็นได้ชัดเจนเพื่อป้องกันการเกิดอุบัติเหตุลื่นล้มจากพื้นต่างระดับหรือมีการจัด

4. เจ้าหน้าที่ในการดูแลโดยเฉพาะเพื่อป้องกันอุบัติเหตุหรือความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการอบสมุนไพรของผู้มารับบริการโดยลำพัง

5. มีระบบติดตามประเมินผลการรักษา เพื่อเป็นการป้องกันการกลับมาของภาวะการเจ็บป่วยที่เรื้อรัง จัดระบบการติดตามและประเมินการรักษา การเน้นย้ำและให้ตระหนักถึงความสำคัญในการมารับบริการครบคอร์สตามแผนการรักษาโดยจะมีการโทรก่อนถึงวันนัดล่วงหน้า 2 วันเพื่อจะได้ทราบถึงผลการรักษาที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการรักษา

6. จัดอบรมและจัดกิจกรรมเพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้กับผู้ป่วย เพื่อเป็นการนำไปสู่การรักษาที่เห็นผลการรักษาที่มีประสิทธิภาพที่ตีมากขึ้นจึงมีการอบรมและจัดกิจกรรมในกลุ่มโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง(NCDS) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในปัญหาด้านสุขภาพของผู้มารับการรักษา โดยการจัดทำโครงการการดูแลสุขภาพผู้ป่วยเบาหวานด้วยศาสตร์การแพทย์แผนไทย เพื่อนำความรู้ที่ได้รับไปปฏิบัติดูแลสุขภาพและปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดภาวะแทรกซ้อน ส่งผลให้ระดับน้ำตาลในเลือดลดลง

7. ลงพื้นที่ไปยังชุมชน (HOME VISIT) เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง ผู้ป่วยติดเตียง ผู้สูงอายุ ผู้พิการที่ไม่สามารถมารับรักษาที่สถานพยาบาลได้ จัดให้มีทีมสหวิชาชีพทางการแพทย์ในการทำงานร่วมกันลงพื้นที่ในชุมชนเยี่ยมบ้าน เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจ และมีทักษะในการดูแลสุขภาพตนเองและผู้ป่วยที่ต้องได้รับการดูแลอย่างถูกต้องถูกวิธีสามารถนำไปปฏิบัติและปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดภาวะแทรกซ้อน

8. มีการเพาะพันธุ์สมุนไพร(สวนสมุนไพร)ไว้ใช้ในกระบวนการผลิตสมุนไพร เพื่อลดความเสี่ยงในการนำสมุนไพรไปใช้ที่ไม่เหมาะสมกับกลุ่มอาการที่เป็น รู้จักลักษณะทางพฤกษศาสตร์ของสมุนไพร อนุรักษ์พันธุ์พืชสมุนไพร การกระจายพันธุ์พืชสมุนไพรที่หายาก เผยแพร่ความรู้และสรรพคุณประโยชน์ของสมุนไพร การนำส่วนต่างๆไปใช้อย่างถูกวิธีและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปปฏิบัติดูแลสุขภาพ ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการใช้สมุนไพรที่ไม่ถูกต้องได้

9. การให้องค์ความรู้กับกำลังพลและประชาชนในการดูแลสุขภาพ เพื่อให้กำลังพลและประชาชนมีความรู้ ความเข้าใจในการใส่ใจดูแลสุขภาพทางด้านการแพทย์แผนไทยอย่างถูกต้องและเป็นการป้องกันการกลับมาของภาวะการเจ็บป่วยที่เรื้อรัง ได้มีการจัดทำสื่อเอกสารข้อมูล การอบรม การจัดกิจกรรมต่างๆ โดยเน้นเรื่องการป้องกันดีกว่ารักษา หรือ เสริมสร้างสุขภาพดีกว่าการซ่อมสุขภาพและที่สำคัญเพื่อลดการใช้ยาที่ไม่จำเป็น

10. การใช้ยาสมุนไพรทดแทนยาแทนปัจจุบันในบางตัว เพื่อลดผลข้างเคียงที่เกิดจากการใช้ยาเคมี ลดการนำเข้ายา พึ่งพาภูมิปัญญาและเทคโนโลยีภายในประเทศ จรรโลง ส่งเสริม พื้นฟูและอนุรักษ์มรดกทางภูมิปัญญาของชาติทางการแพทย์แผนไทยให้คงอยู่ พัฒนาให้ทันสมัยเกิดการยอมรับ

11. และเพื่อตอบสนองพระบรมราชโองการตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง นโยบายตามแนวแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติยุค 4.0 ในการพึ่งพาตนเอง

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการบริหารงานการแพทย์แผนไทยประยุกต์กรมแพทย์ทหารเรือ มีรูปแบบในการบริหารดังนี้

1) ใช้กลยุทธ์การวางแผนงานให้สอดคล้องกับนโยบาย กำหนดวันประชุมของทีมงานเดือนละครั้ง ระดมสมองร่วมกันกำหนดทิศทางการพัฒนา วางแผนการดำเนินงานภายในหน่วยงานและให้สอดคล้องตอบรับกับนโยบายด้านต่างๆของประเทศ กองทัพเรือ และกรมแพทย์ทหารเรือ มอบหมายหน้าที่ในความรับผิดชอบในแต่ละส่วนงาน

2) สร้างมาตรฐานในการวางแผนการรักษา การตรวจประเมินผลก่อนการรักษาและวางแผนการรักษา มีการทวนสอบตำแหน่งของอาการเจ็บป่วยในการส่งต่อทีมแพทย์ในการทำหัตถการทุกครั้ง มีการประเมินผลหลังการรักษาทุกครั้ง แนะนำท่าบริหาร ให้สุขศึกษาการปฏิบัติตนที่ถูกต้อง เพื่อป้องกันการกลับมาของภาวะการเจ็บป่วยที่เรื้อรังและลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดภาวะแทรกซ้อน

3) สร้างความตระหนักในการปฏิบัติงาน จัดประชุมหน่วยเฉพาะกิจทุก 1 สัปดาห์หรือเกิดกรณีฉุกเฉิน พุดคุยในเรื่องปัญหาภายในแผนก การทำงาน อุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ภายในเพื่อเป็นการกระตุ้นเตือนและสร้างความตระหนักใส่ใจความพร้อมในการปฏิบัติให้กับผู้มารับบริการเพื่อให้เกิดคุณภาพและประสิทธิภาพในการรักษา

4) มีมาตรการป้องกันความเสี่ยงการทำหัตถการ ป้องกันความเสี่ยงในการทำหัตถการมีการจัดประชุม ทีมแพทย์ในการวางแผนการรักษาในกลุ่มที่มีความเสี่ยงต่อการเกิดภาวะการอักเสบของกล้ามเนื้อเพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจจะเกิดในการหัตถการและ มีการทวนสอบตำแหน่งของอาการเจ็บป่วยในการส่งต่อทีมแพทย์ในการทำหัตถการทุกครั้งเพื่อป้องกันความเสี่ยงในการทำหัตถการที่ผิดตำแหน่ง

5) จัดให้มีทีมงานสหวิชาชีพทางการแพทย์ เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง ผู้ป่วยติดเตียง ผู้สูงอายุ ผู้พิการที่ไม่สามารถรักษาที่สถานพยาบาลได้ จัดให้มีทีมสหวิชาชีพทางการแพทย์ในการทำงานร่วมกันลงพื้นที่ในชุมชนเยี่ยมบ้านเพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจ และมีทักษะในการดูแลสุขภาพตนเองและผู้ป่วยที่ต้องได้รับการดูแลอย่างถูกต้องถูกวิธีสามารถนำไปปฏิบัติและปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดภาวะแทรกซ้อน

6) จัดกิจกรรมเผยแพร่องค์ความรู้ จัดกิจกรรมและอบรมให้ความรู้แก่กำลังพลตามหน่วยต่างๆของ กองทัพเรือและประชาชนเพื่อป้องกันและสร้างความตระหนักในการดูแลตนเองด้วยศาสตร์การแพทย์แผนไทยใน

กลุ่มของโรคกระดูกและข้อและกลุ่มอาการอื่นๆเพื่อนำความรู้ที่ได้รับไปปฏิบัติดูแลสุขภาพและปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดภาวะแทรกซ้อน

7) ปลุกฝังอุดมการณ์ทำงานด้วยจิตอาสา ร่วมมือร่วมแรงใจในการปฏิบัติหน้าที่ ที่มุ่งเทให้งานที่ได้รับมอบหมายโดยไม่หวังผลตอบแทนโดยยึดหลักผู้มารับบริการเป็นหลัก ปลุกฝังอุดมการณ์ในความรักองค์การโดยการปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างที่ดี

8) ใช้แผนงานควบคุมระบบคุณภาพ การวางแผนงานโดยกำหนด ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคลากรในหน่วยงานอย่างชัดเจน จัดระบบการติดตามและการประเมินผล

9) ใช้ระบบการทำงานในรูปแบบTEAM WORK แก้ไขปัญหาการทำงานร่วมกันในการส่งต่อผู้ป่วยที่มีอาการปวดกล้ามเนื้อระหว่างหน่วยงานแพทย์แผนไทยประยุกต์กับแพทย์แผนปัจจุบัน(แผนกกระดูกและข้อต่อ) โดยการนำผลการวิจัยของยาแพทย์แผนไทยประยุกต์ที่เป็นลายลักษณ์อักษรยืนยันกับทางแพทย์แผนปัจจุบันเพื่อใช้เป็นแนวทางในการรักษาผู้ป่วยร่วมกัน นำผลประวัติการรักษาของผู้ป่วยที่หายมาอ้างอิงให้กับหน่วยงานแพทย์แผนปัจจุบันซึ่งใช้แบบบันทึกผู้ป่วยร่วมกัน OPD C,ARD

3.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

เนื่องจากหน่วยงานการแพทย์แผนไทยประยุกต์ ศูนย์สุขภาพ โรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า กรมแพทย์ทหารเรือ เป็นหน่วยงานที่ต้องดูแลในเรื่องการรักษาซึ่งต้องมีการประสานและทำงานกับหลายๆหน่วยงานทั้งภายในและภายนอก ดังนั้นในการบริหารงานด้านการแพทย์แผนไทยประยุกต์สิ่งสำคัญในการบริหารงานคือ หัวใจการบริการและ “จรรยาบรรณ” ของวิชาชีพเป็นสิ่งสำคัญที่สุด

3.3 แผนงานต่อยอดในอนาคต

ผู้วิจัยจะมีการจัดทำโครงการขยายเวลาในการให้บริการจากเดิมเวลา08.00น. ในวันเวลาราชการ เป็นเวลา07.00น.(คลินิกรุ่งอรุณ)เพื่อเปิดรองรับการรักษาให้เพียงพอกับจำนวนผู้มารับบริการและจัดทำกรอบอัตรากำลังกำลังพลแพทย์แผนไทยประยุกต์เพื่อบรรจุแต่งตั้งขึ้นตรงต่อกรมแพทย์ทหารเรือและกองทัพอากาศเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจในกับกำลังพล ในปีพ.ศ. 2565และมีแผนการจัดทำโครงการจัดตั้งโรงงานผลิตยาสมุนไพรในกรมแพทย์ทหารเรือ ในปีพ.ศ. 2567

3.4 การใช้หลักคุณธรรมในการบริหารงาน

ผู้วิจัยใช้หลักคุณธรรมในการบริหาร หน่วยแพทย์แผนไทยประยุกต์ โดยใช้หลักอิทธิบาท 4 ดังต่อไปนี้

1. ผู้วิจัยมีใจรัก ศรัทธาและเชื่อมั่นในวิชาชีพและเชื่อมั่นในสิ่งที่ตนเองที่จะสามารถช่วยเหลือผู้มารับบริการที่มีอาการเจ็บป่วยทั้งทางด้านจิตใจและด้านร่างกาย ทำงานด้วยความเพียร มุ่งมั่นทุ่มเท ขยันทำงานด้วยความพยายามและอดทน ตั้งใจทำงานมีการทบทวน มีการวางแผนงาน หมั่นตรวจสอบ วัดผลและประเมินผลเพื่อให้งานออกมาให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพมากที่สุด

2. ผู้วิจัยตั้งใจทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส มีระบบในการทำงาน

3. ผู้วิจัยใช้หลักความถูกต้องและยุติธรรม ความเสมอภาคเท่าเทียม บริหารงานด้วยความยุติธรรมไม่เอาเปรียบผู้อื่น พร้อมทั้งช่วยเหลือซึ่งกันและกัน สร้างค่านิยมที่ดีงามในกับบุคลากรในหน่วยงาน
4. ผู้วิจัยเน้นการทำงานที่มีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การใช้ทรัพยากรต่างๆอย่างคุ้มค่าและเหมาะสม กระตุ้นการพัฒนาบุคลากรในการทำงานด้วยใจรักในการปฏิบัติหน้าที่
5. ผู้วิจัยใช้หลักความรับผิดชอบ ตั้งใจปฏิบัติภารกิจตามหน้าที่เป็นอย่างดี โดยมุ่งหวังให้ผู้มารับบริการ อำนวยความสะดวกต่างๆมีความรับผิดชอบต่อความบกพร่องในหน้าที่การงานที่รับผิดชอบและพร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไข

บรรณานุกรม

- คู่มือนำเที่ยว วัดโพธิ์. ชื่อผู้แต่ง, ราไพพรรณ แก้วสุริยะ. พิมพ์ลักษณ์, กรุงเทพฯ : วัดพระเชตุพนวิมลมังคลารามราชวรมหาวิหาร, 2543.
- กิตติพงษ์ สนเล็ก. “หลักฐานใหม่เกี่ยวกับอโรคยาศาล. ในอีสาน (ด้านสถาปัตยกรรม).” - 2015
- การประชุมใหญ่ทางวิชาการงานฉลอง **100 ปี ศิริราช** คณะแพทยศาสตร์**ศิริราชพยาบาล** มหาวิทยาลัย**มหิดล** 18-22 เมษายน 2531 อุกฤษต์ บันทึกกระเป๋ียน
- คู่มือท่องจำกฎหมายโรคศิลปะ สำหรับ**ผู้สอบรับใบประกอบโรคศิลปะ**แพทย์แผนไทย
สุวรรณ ตั้งจิตรเจริญ.
- เอกสารการสอนชุดวิชาพืช**สมุนไพร**และเครื่องเทศ. ปีตตานี: คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ . สมพร ภูติยานันต . 2542
- โครงการอนุรักษ์พันธุกรรมพืชอันเนื่องมาจากพระราชดำริ สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี. (2544). สรรพคุณ**สมุนไพร** 200 ชนิด.
- การวิจัยเรื่อง **ภูมิปัญญา**ท้องถิ่นกับการพัฒนาหลักสูตร และการจัด. การเรียนการสอน.กรุงเทพฯ: กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ. กฤษณา วงษาสันต์. (2542).

Business Management Model of RED BEAT Music Distribution Co., Ltd. Thailand

รูปแบบของการบริหารธุรกิจเพลงของบริษัท เรดบีท มิวสิค ดิสทริบิวชั่น จำกัด
ประเทศไทย

Dr.Chatthaphan Ratanachaithong

ดร.ฉัตรพรรณ รัตนฉายทอง

A Dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements
for the degree of Doctor of Philosophy in Business Administration
At Bodhisastra University, Florida State, USA.
Academic Year 2020

ABSTRACT

This dissertation was undertaken to present the efficient music business management model of Red Beat Music Distribution Company Limited. From the management's own real experiences and a constant presence in the music industry for more than 20 years, the management has steadily accumulated their own experience and expertise in managing various situations that had occurred, adjusting business strategies, and seeking marketing channels that have undergone rapid change over the years. The business mainly began from tapes, CDs and mp3 formats, with a shift in technology from analog to digital, and as of the present the most popular method is the download of songs for listening on mobile devices.

From their past experiences in management, the researcher has worked with professionals in the industry, building a network and a successful team in their field of work. The researcher has learnt from their colleagues by practicing various skills in their working experience, and by diligently researching for new knowledge as a habit. The strength and support lent by their family has been an incredibly important factor in providing the researcher the drive to overcome obstacles in moments of discouragement. With drive and perseverance, the researcher did not back down from constantly searching for new marketing channels and business partners, for the purchase, rent and production of songs to become part of the company's copyrights. At minimum, the rights to operate or to find the easiest channels for the songs to reach the ears of the listeners were acquired. In the moment that listeners access our songs through our copyright, rights to utilize and offer the download of the songs through a music application on mobile devices such as YouTube or Joox, that is when the seeds of revenue shall begin to sprout.

A successful music business management model includes: 1) quality control of products to build consumer trust; 2) accurate forecasting with prior experiences; 3) regular development of organization and personnel for highly efficient operations; 4) good financial planning; and 5) effective sales and marketing strategy planning.

Key word: Business Management, Strategies, Rights, Copyrights

บทคัดย่อ

คุณวินนี่พนธ์นี้จัดทำขึ้นเพื่อนำเสนอรูปแบบการบริหารธุรกิจการขายเพลงที่มีประสิทธิภาพของบริษัท เรดบิท มิวสิก ดีสทริบิวชัน จำกัด จากการบริหารจัดการในประสบการณ์จริง และทำธุรกิจด้านเพลงมา มากกว่า 20 ปี สังเกตประสบการณ์ในการบริหารสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น พร้อมทั้งการปรับรูปแบบกลยุทธ์ ธุรกิจและแสวงหาช่องทางการตลาด ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยธุรกิจเพลงหลัก ๆ เริ่มต้นจากการ ขายเทป แผ่น CD และ MP3 และมีการเปลี่ยนแปลงเสียงเพลงจากเทคโนโลยี อนาคต ไปสู่ระบบดิจิทัล และปัจจุบันนิยมการดาวน์โหลดเพลงผ่านฟังผ่านมือถือ

จากประสบการณ์ในการบริหารงานที่ผ่านมา ผู้วิจัยได้ร่วมทำงานกับเหล่ามืออาชีพ สร้างเครือข่าย และการจ้างทีมงานที่เคยประสบความสำเร็จในสาขาที่ตนสามารถร่วมงาน ผู้วิจัยก็ได้เรียนรู้ เพิ่มเติมจากเพื่อน ร่วมงาน โดยฝึกทักษะต่าง ๆ ผ่านประสบการณ์ทำงานจริง อีกทั้ง หมั่นศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมใหม่ๆ อยู่เป็น นิจ และที่สำคัญ กำลังใจจากครอบครัวก็มีความสำคัญยิ่ง ทำให้ผู้วิจัยมีความมั่นใจลุกขึ้นสู้กับอุปสรรคในยาม ที่ท้อ ด้วยความมั่นใจ อดทนทำให้ไม่ท้อหมั่นหาช่องทางทางการตลาด พร้อมคู่ค้าอื่น ๆ โดยทำการติดต่อ ขอ ซื้อ เช่า และผลิต เพลงให้ได้มาซึ่งลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ อย่างน้อยต้องได้ด้วยสิทธิ์ในการดำเนินการหรือ แสวงหาช่องทางการทำให้เพลงเข้าถึงผู้ฟังได้ง่ายที่สุด เมื่อจำนวนของผู้ฟังเพลงของเราที่ได้รับทั้งลิขสิทธิ์ และ สิทธิ์ที่ใช้งานและดาวน์โหลดเพลงฟังผ่านแอปพลิเคชันเพลงบนมือถือ เช่น YouTube และ Joox เป็นต้นเพื่อให้ เกิดรายได้มากยิ่งขึ้น

รูปแบบความสำเร็จในการบริหารบริษัทที่ทำเกี่ยวกับเพลง 1) การควบคุมคุณภาพสินค้าให้เกิด ความเชื่อถือแก่ลูกค้า 2) การคาดการณ์ด้วยประสบการณ์ที่แม่นยำ 3) การพัฒนาองค์กรและบุคลากรให้มี ประสิทธิภาพในการทำงานสูง 4) การวางแผนด้านการเงินที่ดี 5) การวางแผนกลยุทธ์ด้านการขายและตลาดที่ มีประสิทธิภาพ

คำสำคัญ: การบริหารธุรกิจ, กลยุทธ์, สิทธิ์, ลิขสิทธิ์

1. ความเป็นมาและความสำคัญ

ในสากลโลกเป็นที่ประจักษ์โดยชัดแจ้งว่า เสียงเพลงและเสียงดนตรี มีผลต่อสุขภาพทั้งทางกายและ ทางจิต ของสิ่งมีชีวิต ไม่ว่าจะเป็นมนุษย์ สัตว์ พืช และอาจเรียกได้ว่าเป็นยา ในทางรักษาจิตใจและอารมณ์ที่ เรียกว่า ดนตรีและเพลงบำบัด (Music and Song Therapy) การประกอบธุรกิจในการนำเสนอเสียงเพลงแก่ ลูกค้าจึงอาจนับได้ว่า เป็นสินค้าจำเป็นของสังคมประเภทหนึ่ง

ผู้วิจัย เป็นผู้ประกอบการธุรกิจด้านการทำสื่อเสียงเพลง โดยจัดตั้งบริษัท เรด บิท อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในประเทศไทย ในปี 2535 ร่วมกับคุณ สถาพร วาณิชการชัย (เสียชีวิต) จากประสบการณ์การเป็น ลูกจ้างร้านขายเทป “ร้านพิคอร์ด” ซึ่งเป็นร้านขายเทปเพลง โดยเริ่มแรกจะแบ่งพื้นที่ขายเทปเพลงกับร้านขาย ยา จนได้ขยายมาเปิดร้านของตัวเอง “ร้านวาเลนไทน์” ในห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

จากประสบการณ์ของผู้วิจัย พบว่าวิวัฒนาการ วงการดนตรีในโลกเรานี้ มีวิวัฒนาการและการพัฒนาการเริ่มแรก มาจากเทปเพลง ซีดี วีซีดี และ MP3 ตามการพัฒนาการของเทคโนโลยีจาก อานาล็อก (Analog) มาเป็นดิจิทัล (Digital Music) และการดาวน์โหลดเพลงผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (Download Streaming Wi-Fi) ซึ่งในปัจจุบันเป็นที่นิยมและคนส่วนใหญ่ทำได้ ผ่านระบบ YouTube, Spotify และ JOOX ผ่านระบบมือถือ แอปพลิเคชันเป็นต้น และการร้องเพลงและเพลงร้องในปัจจุบัน นับเป็นเรื่องราวหนึ่งของการดำรงชีวิต เป็นธุรกิจหนึ่งในโลกสากลและเป็นภาพลักษณ์ทางสังคม ตั้งแต่ระดับบุคคล ชุมชน ประเทศชาติ ตลอดจนเป็นธุรกิจระดับสากลที่มีการแข่งขัน และมีรายได้ นำสู่ประเทศชาติได้ในประเภทหนึ่ง

หลังจากดำเนินธุรกิจร้านขายเทปเพลงเล็กๆ ชื่อร้านวาเลนไทน์ (Valentine) ดำเนินมาระยะหนึ่ง จึงประเมินได้ว่า การมีธุรกิจเล็ก ไม่อาจทำให้ลูกค้าในระดับต่างประเทศเชื่อมั่นได้ ผู้วิจัยจึงต้องขยายกิจการโดยการเช่าพื้นที่ชั้นสาม ห้างสรรพสินค้า มาบุญครอง เพื่อขยายสาขา เนื่องจากตลาดเพลงในยุคนั้น สยามเป็นแหล่งผู้ฟังและรวมตัวของวัยรุ่นและผู้มีการศึกษา ห้างสรรพสินค้า มาบุญครอง เป็นสถานที่ขายและจัดรวมความหลากหลายของผู้สนใจในดนตรี รวมถึงผู้เสาะหาเพลงสากล มักจะเข้ามาที่ห้างมาบุญครองเพื่อหาซื้อแผ่นเพลงตามความสนใจของตน ต่อมาผู้วิจัยก็ได้ขยายสาขาไปที่ห้างสรรพสินค้า โซโก (SOGO) ชั้นสอง และห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลลาดพร้าวชั้นสามและชั้นใต้ดิน ด้วยความโดดเด่นของร้านที่มีเพลงสากลและการรวมเพลงที่ได้รับความนิยม จะหาซื้อได้ที่ร้านวาเลนไทน์ (Valentine) ด้วยคุณภาพและความหลากหลายของเพลงที่มีบริการในร้าน ทำให้ลูกค้ามีความประทับใจและมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

จนกระทั่งยุคแห่งการ ดาวน์โหลดเพลงและสตรีมมิง (Download and Streaming Wi-Fi) มาถึง ทำให้กลไกธุรกิจจำเป็นต้องมีการปรับตัวให้ทันกับยุคและสมัย ทางบริษัทฯ จึงได้หามาตรการการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจตนให้ทันแก่การแข่งขันและเพื่อให้เป็นที่ต้องการของลูกค้าเพลงอยู่เสมอ

2. การรวบรวมข้อมูล

ตำแหน่งสถานที่ตั้ง บริษัท เรด บีท มิวสิค ดิสทริบิวชั่น จำกัด

Red Beat Music Distribution Co., Ltd.

365/20-21-22 ซอยพญานาค แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

Tel : 02 215 8188 Mobile : 081-836-1262



<https://goo.gl/maps/CNxO2fJgLnKpiqNg6>

โลโก้ ร้าน Valentine 2531 :



โลโก้ ช่วงเปิดบริษัท 2535 :



โลโก้ ปัจจุบัน :



ภาพที่ 10 โลโก้บริษัท Red Beat Music Distribution Co., Ltd.

จุดเริ่มต้นของบริษัทฯ (Red Beat Music Distribution Co., Ltd)

เริ่มต้นผู้วิจัยรู้จักธุรกิจด้านดนตรีโดยหลังจากได้แต่งงานกับคุณสถาพร วานิชการชัย และได้เข้าร่วมเป็นกรรมการบริหาร บริษัท เรด บีท อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เปิดมา 28 ปี

มีพนักงาน ณ วันเริ่ม 5 คน โดยมีตำแหน่งสำคัญๆ ดังนี้

1. พนักงานบัญชี 1 คน
2. พนักงานฝ่ายขาย 2 คน
3. พนักงานฝ่ายผลิต 1 คน
4. พนักงานขับรถ 1 คน

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้เข้ามาช่วย **คุณสถาพร วานิชการชัย** ในปี 2535 จากการที่ บริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์ จาก บริษัท Avex Trax โดยความคิดที่ว่าตัวเลขการขายเพลง เฉพาะหน้าร้าน Valentine ไม่น่าจะเพียงพอกับการ ที่รับความไว้วางใจจากบริษัทคู่ค้า ต้องมีการจัดจำหน่ายสินค้าทั่วประเทศ จึงได้เข้ามาดูแลวางระบบด้าน บัญชี การเปิดลูกค้า การให้เปอร์เซ็นต์ร้านค้า การขนส่งสินค้า วางแผนขาย การตลาดระยะเวลาปล่อยสินค้าในตลาด ให้สัมพันธ์กับการผลิต และการ Promote



ภาพที่ 12 อัลบั้มเพลงที่ขายในร้าน Valentine

ขอล่าวถึงจุดเริ่มต้นของธุรกิจเพลงของคุณสถาพร ได้รับการติดต่อจาก บริษัท AVEX Japan ซึ่งถือ ได้ว่าเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ ของประเทศญี่ปุ่น โดยมีผลงานเพลง และศิลปินที่ประสบความสำเร็จอย่างมาก อาทิ เช่น Ayumi Hamazaki, Namie Amuro วงนักร้องหญิง SHE จาก ไต้หวัน บริษัทต้องเขียนแผนการตลาดใน ประเทศไทย ส่งไปเพื่อการพิจารณา ทางบริษัทได้รับเชิญไปร่วมคัดเลือกพันธมิตร กับทีมผู้บริหารของ Avex ที่ ประเทศฮ่องกง ซึ่งในวันนั้นมีหลายๆบริษัทที่ไปร่วมงานด้วย เพื่อทำการเซ็นสัญญาลิขสิทธิ์ กับ Avex โดยใช้ เงินทุนในการจดทะเบียน จำนวน 1 ล้านบาท เพื่อโอนเงิน 9 แสนบาทจ่ายค่าลิขสิทธิ์ งวดแรก ต้องบอกว่า Avex Trax ถือว่าเชื่อมั่นในบริษัทฯเป็นอย่างมาก ในปีแรกทางบริษัทได้รับสิทธิ์ การผลิต ตัวแทนจำหน่าย เฉพาะในประเทศไทย เท่านั้น (Thailand Exclusive) และจากจุดนี้ทางบริษัทก็ได้เริ่ม ติดต่อไปยังประเทศ ต่างๆ ทั้งโซนยุโรป อังกฤษ และ อเมริกา เพื่อขอซื้อ ลิขสิทธิ์การดูแล และจัดจำหน่ายใน ประเทศไทย และ ภาคพื้นเอเชีย

การขายเพลงในปัจจุบันได้เปลี่ยนรูปแบบไปเป็นอย่างมาก แรกเริ่มจาก เทป มา ซีดี ซีดี ดี และ MP3 มีการเปลี่ยนแปลงการใช้เทคโนโลยี จาก analog มาเป็น Digital การ Download Streaming Wi-Fi เป็น เรื่องปกติที่คนส่วนใหญ่ทำกันได้ การขายเพลงแบบเดิมๆ จำต้องพัฒนาไปตาม ต้องบอกว่า ซ้ำๆได้พริ้งเลื่องนาม นั้นเป็นสุภาชิต ที่เป็นรูปธรรมมาก สำหรับธุรกิจเพลง การที่จะผลิตเทปขาย 1 ตลับ นั้นต้องมีขั้นตอนที่ มากมาย เริ่มจากการทำ master จากเทป นำไปอัดบันทึก ได้ครั้ง 500 ถึง 1000 ตลับ การลำบากเรื่องค่าใช้จ่าย

ที่ต้องมาตัดเทป เป็นท่อนตาม Master และนำมาใส่ตลับเทป ถึงจะใส่กล่องพลาสติก ห่อได้ การที่มียอดขายเป็น 1 ตลับนั้นทำได้ไม่ยาก เพราะคู่แข่งทางการผลิตเพื่อส่งสินค้า เพลงถึงผู้ฟังทำได้ยาก ถ้าไม่มีโรงงานเป็นของตนเอง คนที่ชอบเพลงจะซื้อคนละ 1-2 ตลับ เมื่อเทปเสียหรือยัดก็จะมีมาซื้อใหม่ ในยุคของ ซีดี วีซีดี MP3 นั้นก็ต้องฟังพา แผ่น Write CD และการจัด Sound เสียงที่ดี ยังทำกันได้แบบเฉพาะคนในวงการเพลง หรือ พวกที่เก่ง computer เท่านั้น มักจะได้ยินคำว่า เพลงชุดนี้ชอบจัง “ฝาก Write แผ่นให้หน่อย” เมื่อเข้าสู่ยุค Digital แบบเต็มรูปแบบ การ Download สามารถทำกันได้อย่างง่ายดาย ด้วยตนเอง ประกอบกับการคุ้มครองลิขสิทธิ์ ในประเทศไทยไม่ได้รับการดูแลควบคุมแบบเป็นธรรมทั้ง 2 ฝ่ายจากภาครัฐ มีการจับอ้าลิขสิทธิ์เอาเงินจากผู้ใช้อย่างไม่เป็นธรรม รวมถึงการคัดลอกเลียนแบบใช้สิทธิ์ แบบไม่ถูกต้อง ไม่ขออนุญาตสิทธิ์ ทำให้หลายๆค่ายเพลง เริ่มถอดใจไม่สร้างผลงานเพลงใหม่ๆออกมา ไม่ใช่เฉพาะเพลงไทย ค่ายเพลงสากลก็มีการขายลิขสิทธิ์ เพลงที่มีอยู่ รวมค่ายกันเอง หรือไม่ต่ออายุลิขสิทธิ์เพลงบางศิลปินที่ดังมากๆ เพราะไม่สามารถทำเงินให้กับศิลปินได้ (ศิลปินต้องหารายได้จากการ แสดงโชว์คอนเสิร์ต) ณ จุดนี้ โอกาสของการขายที่เกิดขึ้นคือการ นำเพลงของตนเองที่มีสิทธิ์ 100% ขึ้นไปวางเพื่อเผยแพร่ถึงผู้ฟังบน Platform ที่มีคนใช้มากๆ ต้องใช้ง่าย ไม่ยุ่งยาก เพื่อโอกาสการ Download มาฟังผ่าน Platform จากผู้ฟัง ทางเจ้าของสิทธิ์ก็จะได้รับค่าตอบแทน จาก Platform นั้นๆ

โดยผู้วิจัยนั้นเคยมีประสบการณ์จากนำเข้าปุ๋ยและยาฆ่าแมลงจากเยอรมัน ภาควิทยาปุ๋ยตรา ค้างคาว และเปิดตัวแทนจำหน่ายปุ๋ยและยาฆ่าแมลง ทั่วประเทศ (เปิดตัวแทนร้านค้า) ขายปุ๋ย ยาฆ่าแมลง นายหน้าปลุกผักส่งให้ตลาดปากคลองตลาด แต่ต้องมาทำธุรกิจ ขายเทป ซีดี ทำธุรกิจ Download Ring Tone ตัวแทนดูแลลิขสิทธิ์เพลงรวมไปถึงการนำเข้าศิลปินเพื่อแสดงคอนเสิร์ตด้วยเช่นกัน นับว่าต้องใช้ความพยายามและความอดทนสูง ใฝ่เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ และลงมือทำเองจริงและผ่านการตรวจสอบโดยผู้วิจัยเกือบทั้งกระบวนการทำงาน

กระบวนการและขั้นตอนในการทำงานมีดังต่อไปนี้

การเริ่มต้นธุรกิจต้องได้รับสิทธิ์ จากเจ้าของสิทธิ์ โดยถูกต้อง เพื่อทำการ ผลิต และจัดจำหน่าย นำเพลงที่ได้รับสิทธิ์ ที่จะจัดสรรว่าจะขายแบบไหน ขายเป็น อัลบั้มศิลปินเดี่ยว หรือรวมเพลง (หลายศิลปินในชุดเดียวกัน) เมื่อได้รายชื่อส่งขออนุญาตการผลิต กับกระทรวงเพื่อขอ รหัส DIP (Digital Intellectual Property) ในชุดนั้น ส่งให้โรงงานทำการผลิต วางแผนการตลาด กำหนดวันวางสินค้า ฝ่ายการขาย ทำการ presale เพื่อเก็บตัวเลข เตรียมการเปิดบิล เช็กเครดิตลูกค้า อนุมัติวงเงิน ถึงวันเปิดบิลขาย จัดส่งสินค้า โทรติดตามยอดการขายสินค้า กับลูกค้า เพื่อเติมสินค้า หรือเตรียมเก็บสินค้ากลับ ต้องยอมรับกันว่าเป็นยุคทองของวงการเพลง เพลงไทย ค่ายแกรมมี่ อาร์เอส รถไฟดนตรี เพลงลูกทุ่งค่ายอาร์สยาม เป็นต้น ต่างประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูงตัวเลข 100 ล้านเป็นสิ่งจับต้องได้ ในขณะเดียวกันก็มีครูเพลงหน้าใหม่เกิดขึ้นมากมาย

ปัจจุบันธุรกิจเพลงขยับมาอยู่ที่ Platform รูปแบบการขายคือการลงทุนพัฒนาที่ Platform ให้รองรับความต้องการลูกค้า คนฟังไม่ได้ซื้อ คนซื้อไม่ได้ฟัง การใช้เพลงเป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการลูกค้าของร้านค้า

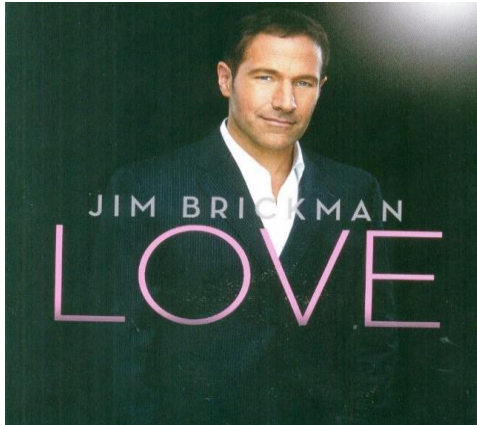
ทำให้เป็นการเสนอขาย Platformบริการเสียงเพลง ที่ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทเป็นผู้ตัดสินใจเลือกเพลง ไม่ใช่ผู้ฟังเลือกฟังเพลง ดังนั้นขั้นตอนในการทำงาน หัวใจหลักคือ ต้องมี หรือได้รับสิทธิ์ในการเผยแพร่สู่สาธารณะ บริษัทจึงต้องซื้อเพิ่มเติมขึ้นมาจากเจ้าของสิทธิ์ ให้ได้รับอนุญาตสิทธิ์ บริษัทจึงจะสามารถนำขึ้น YouTube หรืออนุญาตสิทธิ์ให้กับ Platform Online Download เพื่อการฟัง (ห้ามเก็บบันทึก) ได้โดยเรียกเก็บค่าสิทธิ์เป็นแบบเพลงแบบครั้งการใช้งาน หรือในแบบการเหมาจ่ายเป็นรายปี

ตัวอย่างรายชื่อคู่ค้า

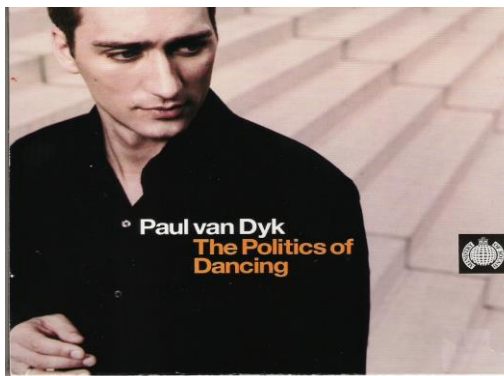
1. American Harvest Recording Society
2. Somerset Entertainment Ltd
3. Avex Trax
4. Avex Asia Limited
5. Ministry of Sound
6. Magik Muzik
7. Black Hole Recordings
8. Breakin' Records
9. Violent Music
10. Asia Festa
11. บริษัท ดรีมเมกเกอร์ เร็คคอร์ด แอนด์ แมนเนจเม้นท์ จำกัด
12. Suria Records
13. Lionheart International AB
14. EQ Music
15. Unlimited Sounds
16. Blaco y Nego
17. ZYX
18. G-Pop
19. Zone Music
20. Kontor Records
21. Almighty
22. BIP Records
23. RNC Music
24. Stardome United
25. บริษัท อาร์เอ็มเอส สตูดิโอ แอนด์ มัลติมีเดีย จำกัด
26. ประกิต อภิสารธนรักษ์

27. พงษ์เทพ กระโดนชำนาญ

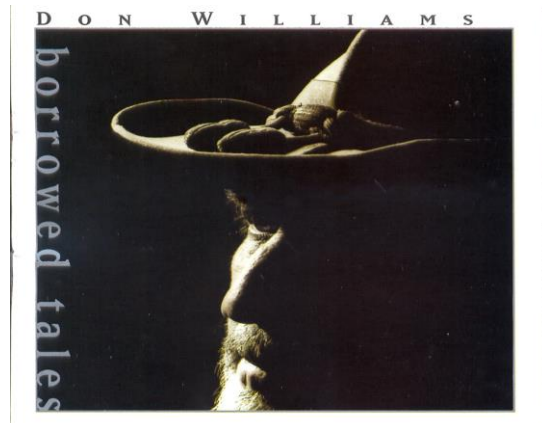
ตัวอย่างสินค้า ประเภท CD เพลง



รูปภาพ 13 JIM BRICKMAN LOVE



รูปภาพที่ 14 อัลบั้ม Paul Van Dyk "The Politics of Dancing"



รูปภาพที่ 15 อัลบั้ม DON WILLIAM



รูปภาพที่ 16 No. 1 Dance Album

ตัวอย่างสินค้า ประเภท MP3



รูปภาพที่ 17 100 Song for Lover MP3



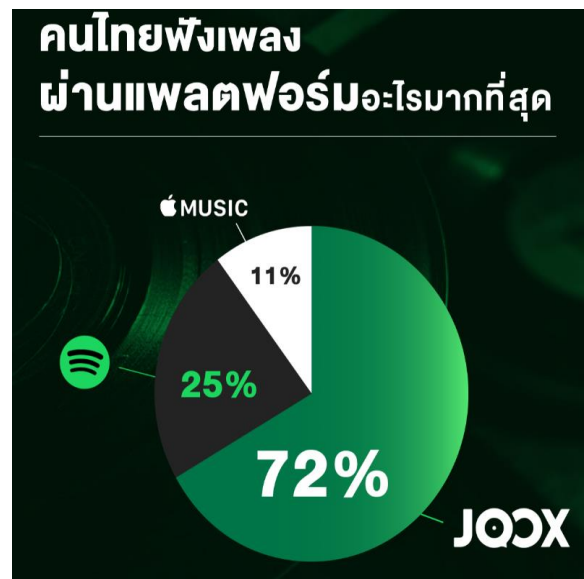
รูปภาพที่ 18 100 เพลงแหล่ยอดฮิต



รูปภาพที่ 19 100 เพลงฮิต Oh My God

การคัดบริษัท Platform Online Streaming Wi-Fi นั้นเราจะต้องศึกษาข้อมูล บริษัทเหล่านั้นให้ดี ก่อน ซึ่งผู้วิจัยได้วิเคราะห์ บริษัท Platform Online Streaming ที่มีบทบาทในอุตสาหกรรมเพลงไทยได้ดังนี้

ตารางที่ 2 รายชื่อบริษัทหรือผู้ให้บริการเพลงดาวโหลดในประเทศไทย



ภาพที่ 20 การสรุปถึง JOOX เป็นผู้ครองตลาดในประเทศไทย

ในการทำงานบริษัทฯ ได้สร้างทีมพัฒนา Platform เพื่อให้ได้ตามการใช้งานของลูกค้า เป็นการ Add On เพิ่มให้แก่ลูกค้า โดยรายได้มาจาก ผู้ฟังชอบเพลงนั้น และ download จากapp เช่น Joox ที่ทางบริษัทมีสัญญาฝากเพลงไว้ เพื่อการฟัง เสียงรอสาย ค่าโฆษณา ที่ทาง YouTube จัดสรรให้ตามเพลงนั้น และการเพลงที่เปิดให้บริการเสียงเพลงตาม สถานที่ต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านกาแฟ ร้านเสื้อผ้า Spa สายการบิน โรงแรม ร้านอาหาร สถานที่ออกกำลังกาย Fitness เป็นต้น

โครงการ Soundspace Music



ตัวกรณีย่าง รูปแบบและขั้นตอนการทำงาน โดยแสดงวิธีการทำงานโดยละเอียด

**เพลงเป็นอีกหนึ่งตัวช่วยที่
จะทำให้ธุรกิจของคุณประสบความสำเร็จ**



โครงการเป็นโครงการระดับอุตสาหกรรม มีวัตถุประสงค์ เพื่อพัฒนาและส่งเสริมรูปแบบธุรกิจให้เจ้าของลิขสิทธิ์มีรายได้จากการบริโภคดนตรีขององค์กรภาคธุรกิจ และเพื่อส่งเสริมให้องค์กรภาคธุรกิจบริโภคดนตรีถูกลิขสิทธิ์มากขึ้น โดยผู้ดำเนินโครงการเลือกใช้กลยุทธ์ “เพิ่มมูลค่าให้ธุรกิจ (Value Added)” โดยการตอบสนองความต้องการขององค์กรภาคธุรกิจในการบริโภคดนตรี เพื่อสร้างภาพลักษณ์ในภาคธุรกิจบริการ อัตลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity) และประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) มากขึ้น

จุดที่สร้างความแตกต่าง คือ ระบบที่เน้นเรื่อง “ความครบครันของลิขสิทธิ์ ความคุ้มค่าและประสิทธิภาพ ความเรียบง่ายและสะดวกในการใช้งาน”



การบริโภคดนตรีขององค์กรภาคธุรกิจนั้น ซับซ้อนมากกว่าการบริโภคโดยผู้บริโภคทั่วไป ด้วยประเภทยุติสิทธิ์ที่มากกว่า และปัจจัยในการใช้งานที่แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ยังขัดแย้งในผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย ส่งผลให้มีการหลีกเลี่ยงการใช้ดนตรี หรือใช้แบบไม่ถูกกฎหมาย ทำให้เจ้าของลิขสิทธิ์สูญเสียรายได้และโอกาสทางธุรกิจ และยังเปิดช่องว่างสร้างโอกาสให้มิชชันนารีเข้ามามีส่วนร่วมในการเอาเปรียบภาคธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้ทางเจ้าของโครงการเล็งเห็นช่องว่างในจุดนี้ ที่จะเป็นตัวกลางเพื่อตอบสนองความต้องการของทั้งสองฝ่าย “เจ้าของลิขสิทธิ์ และองค์กรภาคธุรกิจ” จึงเป็นที่มาของการพัฒนาโครงการระบบการจัดการเนื้อหา (CMS) สำหรับการกระจายเสียงดนตรีในสถานประกอบการ ให้ตอบโจทย์ และปัญหาในอุตสาหกรรมมากขึ้น ในรูปแบบที่สามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด โดยเฉพาะในรูปแบบการบริการที่ตอบสนองความต้องการของภาคธุรกิจในการสร้างภาพลักษณ์ในภาคธุรกิจ อัตลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity) และประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) ภายในสถานประกอบการ และสร้างรายได้ให้แก่เจ้าของลิขสิทธิ์ในประเทศไทยมากยิ่งขึ้น

โอกาสการเติบโตของธุรกิจเพลงในประเทศไทย



ภาพที่ 6 รูปแบบของ application JOOX

1. การหาโอกาสธุรกิจจากช่องทางการโปรโมทเพลงบนแพลตฟอร์ม JOOX

พฤติกรรมคนไทยไม่ว่าจะยุคออนไลน์ หรือ ดิจิตอล ไม่เคยเปลี่ยนแปลงไปไหนยังคงชอบของฟรี ไม่แปลกที่ธุรกิจ Music Streaming ช่วงนี้จะแปะป้ายคำว่า “ฟรี” เพื่อเรียกลูกค้าคอเพลงให้มาทดลองใช้ จากนั้นก็หวังผลว่าจะ “ติดใจ ติดหู” ขนาดไหน เพื่ออัปเดตมาสู่การจ่ายเงินค่าสมาชิกรายเดือนแบบระยะยาว แม้ตอนนี้ยังไม่มีตัวเลขชี้ชัดว่าธุรกิจ Music Streaming ในเมืองไทยมีมูลค่าเท่าไร แต่เชื่อได้เลยว่า ตลาดไทยเป็นตลาดที่มีมูลค่ามหาศาลแถมยังมีอัตราการเติบโตหวือหวาในทุก ๆ ปี เหตุผลมาจาก อินเทอร์เน็ตความเร็ว 5G ที่รวดเร็วแถมยังมีค่าบริการถูกลงเรื่อย ๆ สุดท้ายคือพฤติกรรมคนฟังที่เริ่มหันมา ฟังเพลงระบบ Music Streaming มากขึ้นเรื่อย ๆ



2. การร่วมจัดทำเพลงโปรโมชันกับ Apple Music

Apple ผู้เคยปฏิวัติการฟังเพลงมาสู่ยุคดิจิตอลเป็นรายแรกๆ จากการฟังเพลงด้วยเครื่องเล่นเทป CD สารพัดรูปแบบ มาเป็นการฟังเพลงผ่านเครื่องเล่นเพลง iPod พร้อมมีร้านค้าออนไลน์ขายเพลงที่ชื่อว่า iTunes แต่เมื่อมาถึงยุคฟังเพลง 4G ที่เกิดสสารพัด Application ให้เลือกกว่าอันไหนตอบสนองพฤติกรรมตัวเองมากที่สุด ที่สำคัญทุก Application นั้นเหมาะจ่ายรายเดือนฟังได้ทุกเพลง iTunes ที่เคยฟังได้แค่ อัลบั้มเพลงที่ซื้อไว้เท่านั้น ย่อมจะแข่งขันในตลาดยุคนี้ที่วัดกันในเรื่องความ “คุ้มค่า” ไม่ได้ Apple Music จึงเกิดขึ้นที่เป็นบริการเหมาะจ่ายรายเดือนแต่สิ่งที่ Apple เห็นดีกว่าคู่แข่งนั้นคือการมีเพลง Exclusive ที่หาฟังได้เฉพาะที่ Apple Music เท่านั้น ที่น่าสนใจ Apple Music ถือเป็น Application สามัญประจำเครื่องทุกชนิดของบริษัทแห่งนี้ไม่ว่าจะ iPhone, iPad ต่างมี Apple Music ติดตั้งมาอยู่ในเครื่องทันที ซึ่งนั่นหมายความว่า Apple Music มีโอกาสขายสมาชิกรายเดือนสูงกว่า Application คู่แข่งขึ้นมาทันทีหากใครที่ซื้อสินค้าแบรนด์ Apple ไปใช้ ขณะเดียวกัน Apple ก็ไม่ได้จำกัดตัวเองอยู่แค่ App Store อย่างเดียว แต่ยังเลือกไปที่ระบบ Android เพื่อที่จะทำให้ฐานลูกค้ากว้างขึ้นเพื่อแข่งขันกับ Application อื่นๆ ได้ อีก

ทั้งนี้ทางบริษัทฯ จึงหาแนวทางในการ นำเสนอเพลงในค่ายที่มีลิขสิทธิ์ให้ลูกค้าดาวโหลดฟรี แบบมีระยะเวลา และจัดทำรูปแบบเพลงที่นิยม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น



3. ห้ค้นหา Platform เพลงใหม่ๆ เช่น Spotify Application มาจากสวีเดน

ผู้ทำชิงเจ้าตลาดไทย เป็นการฟังเพลงโดยการ Streaming ถือได้ว่าเป็นน้องใหม่เบอร์หนึ่ง สัญชาติสวีเดนอย่าง Spotify ที่เพิ่งเข้ามาเปิดตลาดในไทยช่วงปลายเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา ก็เป็น Application อิสระมีให้เลือกทั้งระบบ iOS และ Android โดยถือได้ว่าเป็นแพลตฟอร์มที่มาแรงที่สุดในเวลานี้ (Spotify) และถือได้ยังมีข้อด้วย

ว่า JOOX เพราะว่าในเวลานี้ JOOX คือผู้นำตลาดในเมืองไทยอย่างที่มีข้อได้เปรียบในการมี เพลง Local จำนวนมหาศาลหากเทียบกับ Application อื่นๆ ณ เวลานี้

แต่อย่าลืมว่าการเพิ่มจำนวน Content เพลงไทยไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป เพราะค่ายเพลงเวลานี้ก็รู้ดีแล้วว่า “เกมตลาดเพลงไปทางไหน” ตัวอย่างที่อ้างอิงชัดเจนที่สุดคือยักษ์ใหญ่อย่าง “แกรมมี่” ที่ประกาศชัดเจนว่าพร้อมที่จะให้ผลงานทุกเพลงของบริษัทไปอยู่ในทุกแพลตฟอร์ม เพื่อสร้างรายได้ในการขายเพลงดิจิทัลให้มากที่สุด เพราะยุคนี้มูลค่าเพลงลดลงอย่างมหาศาล ไม่ได้ขายกันเพลงต่อเพลงแต่ขายกันแบบยกแพ็คเกจ เลยทีเดียวเพราะฉะนั้นเชื่อได้เลยว่าอีกไม่นาน Spotify เองก็จะมี Content เพลงไทยเทียบเท่ากับ JOOX แล้วที่นี้จะตัดสินกันตรงไหนว่าในอนาคต ใครจะเป็นผู้ชนะในเกมนี้ แต่สิ่งที่ Spotify เหนือกว่า JOOX รวมไปถึง Application อื่นๆ นั่นคือระบบ AI อัลกอริธึม ที่ทำหน้าที่สังเกตพฤติกรรมของคนฟัง ผ่านการฟังเพลงไหนซ้ำ หรือกดข้ามเพลงแนวไหนบ่อยๆ จากนั้นก็จะจัดการเสิร์ฟเพลงใหม่ที่เรายังไม่เคยฟังแล้ว คาดว่าเราจะชอบมาให้เลือก อีกทั้งยังมีฟีเจอร์อื่นๆ ด้วยเช่นกัน เพราะ Spotify รู้ดีว่าการฟังเพลงในยุคนี้ ใครให้ความสะดวกสบายที่ผสมฟีเจอริ่งการใช้งานที่สุด และต้องอยู่ในกรอบของคำว่า “คุ้มค่า” มากที่สุดจะเป็นเบอร์หนึ่งในตลาดนี้

ทั้งนี้บริษัท เรด บิท มิวสิค ดิสทริบิวชัน จำกัด เล็งเห็นโอกาสทองที่จะทำให้อธุรกิจเพลงของบริษัทเติบโตและแตกแขนงไปได้อีก จึงต้องหาโปรโมชัน,จำนวนเพลง,คุณภาพเสียง พร้อมรีบทำสัญญากับ ทาง

แพลตฟอร์มนี้ให้เร็วที่สุด (Spotify) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้ฟังเพลงที่กำลังเติบโตแบบก้าวกระโดดในยุคปัจจุบัน



ตารางที่ 3 การแสดงข้อเปรียบเทียบระหว่าง Apple iTunes , Spotify และ JOOX

เมื่อทางบริษัท เรด บิท มิวสิค ดิสทริบิวชัน จำกัด ได้วิเคราะห์ หาข้อมูล จุดแข็งและจุดอ่อน Apple iTunes , Spotify และ JOOX โดยประกอบกับการวิเคราะห์ปัจจัยด้านงบประมาณการลงทุน และโอกาสที่คาดว่าจะได้รับนั้นมีโอกาสที่จะโตและเป็นไปได้มากน้อยเพียงให้ คำนวณ และสามารถสร้างกำไรให้บริษัทได้มากหรือน้อย โดยมีระยะเวลาทางธุรกิจประมาณเท่าใด จึงตัดสินใจลงทุน

3.สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการบริหารธุรกิจเพลงของบริษัท เรดบิท มิวสิค ดิสทริบิวชัน จำกัด ประเทศไทย

1) การควบคุมคุณภาพสินค้า (QUALITY CONTROLING) เพื่อให้เกิดความเชื่อถือเชื่อมั่นในระยะยาวต่อคุณภาพสินค้า และยอมรับในตราสินค้า (Branding) บริษัทเน้นมากโดยเพลงทุกเพลงต้องมีลิขสิทธิ์ที่ถูกต้อง การบันทึกเสียงต้องผ่านขั้นตอนการ วิศวกรด้านเสียง โดยผู้ชำนาญ ไม่มีเสียงแทรก เสียงเบา มีการตรวจสอบก่อนการส่งผลิตทุกครั้งให้ได้มาตรฐานสากล เพราะเราใส่ใจในสิ่งที่ลูกค้าได้รับ ในการฟังเพลงถ้าในเพลงมีเสียงรบกวนไม่ว่ามาก หรือน้อย ทางฝ่ายผลิตก็ต้อง เริ่มทำ Master ใหม่ เพราะคุณภาพเสียงเพลงเป็นที่ บริษัทยึดมั่นที่จะให้กับลูกค้า ขั้นตอนการผลิต ซึ่งเป็นความภูมิใจที่ลูกค้าเชื่อถือใน Brand เพลง Dance ของบริษัท เรด บิท มิวสิค ดิสทริบิวชัน จำกัด

มีเหตุการณ์ครั้งหนึ่ง ในงานคอนเสิร์ตระดับประเทศ ทางผู้จัดไม่สามารถเล่นแผ่นซีดีที่เตรียมมาจากในประเทศ เนื่องจากทางผู้จัดนำเข้าเครื่องเสียงมาจากต่างประเทศ ผู้เชี่ยวชาญจึงแจ้งทางผู้จัดโดยตรง

ว่าไม่เครื่องที่นำเข้ามานั้นสามารถเล่นแผ่นได้เนื่องจากแผ่นที่นำมามีมาตรฐานการผลิตที่ต่างกัน เมื่อทราบดังนั้น ทางผู้จัดจึงติดต่อมายังบริษัท เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการช่วยจัดหาแผ่นเสียงเร่งด่วน ซึ่งบริษัทได้ให้ความร่วมมือเต็มที่ และผลปรากฏว่าแผ่นเสียงของบริษัท เป็นเพียงเจ้าเดียวมีมาตรฐานเทียบเท่าสากล มาตรฐานของบริษัท จึงเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม

2) การคาดการณ์ด้วยประสบการณ์ที่แม่นยำ (EFFECTIVE FORECASTING) การรวมเพลงในแต่ชุด หรือ Album ต้องเน้นที่ความต้องการของผู้ฟัง ต้องมีการสร้างกระแสเพลง ทั้งติดตามกระแสเพลงดังจากตลาด ฝ่ายต่างประเทศ ของบริษัทต้องฟังเพลงใหม่ทุกวัน เพื่อวางแผนการซื้อสิทธิ์เพลง มารวมเป็น Album ให้ได้รับความสนุกสนานในการฟัง โดยมองหาแนวโน้มที่จะได้รับความนิยมของลูกค้า ที่ใช้บริการอยู่เป็นประจำ มีเหตุการณ์ครั้งหนึ่งบริษัท แม้ว่าจะต้องเลื่อนการขายออกไป บริษัท เลือกที่จะนำเสนอผลงานคุณภาพดีที่สุดเสมอ เพราะคุณภาพคือความคุ้มค่าของผู้บริโภค และคือความเชื่อมั่นในบริษัท ในการออกสินค้าชุด Football Dance ซึ่ง GMM เป็นผู้จัดจำหน่าย เป็นอีกหนึ่งเหตุการณ์ที่บริษัท ยืนหยัด ในวิสัยทัศน์ของผู้บริหาร และในอุดมการณ์ของบริษัทฯ ในขั้นตอนการผลิต มีหนึ่งเพลงที่ต้องรอ LA COPA DE LA VIDA (THE CUP OF LIFE) อนุมัติสิทธิ

ทางบริษัทแจ้งกับทาง GMM ต้องรอก่อนเนื่องจากเป็นเพลงสำคัญที่ทางเรามั่นใจว่าจะเป็นเพลงสำคัญแห่งปี ทาง GMM กังวลว่าจะผลิตไม่ทันขายจึงเสนอให้ตัดเพลงดังกล่าวออกไป เพราะมั่นใจว่าเพลงที่เหลือก็สามารถขายได้ไม่จำเป็นต้องรอเพียงหนึ่งเพลง แต่ฝ่ายรวมเพลงของบริษัทไม่ยอมเพื่อความแข็งแรงของ Album จำเป็นจะต้องมีเพลงนี้ ในการทำงานมีการถกเถียงกันอยู่ แต่ในที่สุด การอนุมัติสิทธิ ก็มาทันขั้นตอนการผลิต และเพลง LA COPA DE LA VIDA (THE CUP OF LIFE) ก็กลายเป็นอีกหนึ่งเพลงยอดนิยมของเทศกาลฟุตบอล ทำให้ยอดขาย Football Dance ครองตลาดเพลงช่วงเทศกาลฟุตบอล มาอีกในทุกปี ถือได้ว่าเป็นการประสบความสำเร็จในการวางตลาดของ อัลบั้มชุดนี้ ทำให้สามารถมียอดการขายที่ต่อเนื่องและติดต่อกันทุกๆเทศกาลฟุตบอล ซึ่งถือเป็นความภูมิใจของลูกค้าเชื่อถือใน Brand เพลง Dance ของ บริษัทฯ

3) การพัฒนาองค์กรและบุคลากรในระดับสูง (HIGH PERFORMANCE EMPLOYEE) มีการอบรมอย่างสม่ำเสมอ ให้มีองค์ความรู้ที่ทันสมัย ทันต่อเหตุการณ์ โดยเฉพาะฝ่ายขายและฝ่ายบัญชี บริษัทได้ลงทุนสั่งซื้อ Program บัญชี Business Plus มาใช้ เพื่อการบริหาร ควบคุมต้นทุนการผลิต ตรวจสอบ Stock ควบคุมการขาย บัญชี ลูกหนี้ เจ้าหนี้ การเงินการธนาคาร พร้อมทั้งจัดให้มีการอบรมพนักงาน เพื่อการเรียนรู้ ด้าน Program IT เพื่อเพิ่มทักษะ ด้วยบริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญถึงความรู้ด้าน computer ในอนาคต

บริษัทฯ ส่งพนักงานอบรม Program เพื่อเพิ่มทักษะสม่ำเสมอ พร้อมทั้งพัฒนาองค์กรให้ทุกคนมีความรู้ด้าน Information Technology ซึ่งเป็นการคาดการณ์อนาคต ว่าจะมีการพัฒนาอย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน บริษัทได้นำเครื่องมือ และเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ในองค์กร เพื่อให้บริษัทฯ ก้าวทันยุคปัจจุบัน และสามารถปรับตัวเข้ากับอนาคต

ดังนั้นเมื่อบริษัทต้อง Work from Home เนื่องด้วยเหตุการณ์ Covid-19 บุคลากรของบริษัทจึงมีความพร้อมในการปรับเปลี่ยนการทำงานให้เป็นออนไลน์ ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งทำให้มีเวลาในการจัดหาเครื่องมือทดแทนสำหรับการแก้ไขปัญหาการสื่อสารภายในองค์กร เพื่อให้การทำงานนั้นมีประสิทธิภาพเหมือนสถานการณ์ปกติ

4) วางแผนด้านการเงินที่ดี (FINANCIAL REVIEWS) เป็นอีกการบริหารจัดการที่สำคัญยิ่งเพราะต้องความระมัดระวังเรื่องเงินทุนอยู่เสมอ เตรียมพร้อมใช้จำนวนหนึ่งเก็บไว้ที่การลงทุนความเสี่ยงน้อย บริษัทกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด อย่างน้อยต้องมีเงินทุนหมุนเวียนขั้นต่ำ 12 เดือน และกระแสเงินสดอีกจำนวนหนึ่ง เมื่อมีโอกาสที่จะซื้อลิขสิทธิ์หรือ ใช้ในการทำตลาดสินค้า เพื่อการขยายตลาดการขายสินค้าในส่วนของลงทุนใหม่ๆ หรือต้องขยายองค์กรในอนาคต การลงทุนทางการตลาด การพัฒนาบุคลากรก็ต้องใช้เงินทุนในการบริหารจัดการเช่นกัน เนื่องจากธุรกิจเพลงเป็นธุรกิจที่การลงทุนสูง ดังนั้นผู้บริหารที่ดีจะต้องมีการ วางแผนการเงินทุกๆ สัปดาห์ หรือปีละสี่ครั้งโดยเปรียบเทียบกับ รายได้ที่เข้ามา จำนวน ลูกหนี้ เจ้าหนี้ เงินสดคงเหลือ และการวางแผนการลงทุน

ดังนั้นเมื่อประเทศไทยเข้าสู่การ Lock Down ในช่วง Covid-19 ลูกค้าของเราจำเป็นต้องขอยืดระยะเวลาการชำระหนี้ รวมถึงการผ่อนชำระในบางกรณี ภายใต้วิสัยทัศน์ของผู้บริหาร บริษัทฯ ได้ทำการช่วยเหลือลูกหนี้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ อีกทั้งยังสามารถรักษานักงานไว้ได้ทั้งหมด โดยไม่ต้องมีการปรับโครงสร้างใหม่ หรือลดเงินเดือนพนักงานในช่วงวิกฤตนี้

5) การวางแผนกลยุทธ์ด้านการขายและตลาดที่มีประสิทธิภาพ (EFFECTIVE SALES AND MARKETING STRATEGIES PLANNING) หลังจากได้วิเคราะห์ SWOT แล้วเราจะสร้างกลยุทธ์ทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพได้นั้น การวางแผนการวางแผนกลยุทธ์ด้านการขายและตลาดที่มีประสิทธิภาพถือได้ว่าเป็นหัวใจหลักในการดำเนินธุรกิจ บริษัทค่ายเพลงจำเป็นต้องมีความรู้ความชำนาญเฉพาะในธุรกิจเพลง เพราะต้องใช้ความรู้มาใช้ในการชิงบุญจากการ นำความทันสมัยและร่วมสมัยในบางโอกาส มาใช้ในการคิดเป็นผลงาน(อัลบั้มเพลง)เพื่อการขาย โดยเฉพาะ เพื่อสร้างโอกาสและความสำเร็จในธุรกิจเพลง ค่ายเพลงต้องหมั่นหาโอกาสทางการตลาด จังหวัดเทศกาลต่างๆ สร้างกระแสเพลงให้เป็นที่รู้จักให้กลุ่มผู้ฟัง โดยการกระจายเพลงไปให้ ดีเจวิทยุเปิดในรายการ ส่งเพลงตัวอย่างให้กับสถานบันเทิงเพื่อการโปรโมท เป็นการศึกษาพฤติกรรมคนฟังและความความชอบที่แตกต่างของผู้บริโภค จัดกำหนดการวางสินค้าขาย ติดต่อ

กับคู่ค้าผู้ผลิต ผู้จำหน่ายขายสินค้า กำหนดตัวเลขการผลิต ระยะเวลาส่งของ วันวางสินค้าในตลาด โดยเป้าหมายเพื่อการเข้าถึงที่ง่ายของผู้ฟังเพลงหรือลูกค้าของเราในการสั่งซื้อสินค้าทุกช่องทาง

ในการนี้บริษัทจะต้องใช้มืออาชีพ ผู้ที่มีความชำนาญ หมั่นติดตามกระแสความนิยม แนวเพลง ให้ทันสมัยตลอดเวลา และที่สำคัญต้องวิเคราะห์ และสรรหาโอกาสในการสร้างสรรค์ผลงานเพลง และรวมถึงการเป็นเจ้าของสิทธิ์เพลงใหม่ๆ เพื่อสร้างรายได้แก่บริษัท มากยิ่งขึ้นอยู่ตลอดเวลา ในการทำธุรกิจเสียงเพลงนั้น จัดว่าเป็นธุรกิจบริการที่มีคู่แข่งมาก มีการลงทุนสูง หัวใจในการทำธุรกิจเพลงต้องมีใจที่รักการฟังเพลง สนุกกับการรวมเพลง ส่วนการวางแผนทางการตลาดและการขายที่ดีนั้นจำเป็นต้องมีการประชุมผู้บริหารที่เกี่ยวข้องแบบเพื่อกระชับทุกๆไตรมาส เพื่อกระชับ ติดตามผลงานเพลงในตลาดเพลงแบบระยะใกล้ชิด (Marketing Trend Analysis) เพื่อการติดต่อซื้อลิขสิทธิ์ได้ก่อน ซึ่งจะนำมาซึ่งโอกาสทางการขาย เป็นการปิดอุปสรรคในการแข่งขัน โดยเป้าหมายเพื่อการเข้าถึงที่ง่ายของผู้ฟังเพลงหรือลูกค้าของเราในการสั่งซื้อสินค้าทุกช่องทาง ทำให้บริษัทเรานั้นได้ชื่อเสียงในการเป็นผู้นำ ด้านการรวมเพลงแดนซ์สากล ลูกค้าในตลาดเพลง จะรับรู้ได้ว่าถ้าจะหาเพลงแดนซ์ ที่ดีและทันสมัย ต้องซื้อเพลงของค่ายเรดปัท เท่านั้น

3.2 ความคาดหวังในอนาคต

จากประสบการณ์มากกว่า 20 ปีในวงการดนตรี เราได้ประสบการณ์โดยตรงเกี่ยวกับอุตสาหกรรมที่ได้เปลี่ยนไปในช่วงหลายทศวรรษที่ผ่านมา: ตั้งแต่ยุคไวนิล ยุคเทป ยุค CD ยุค MP3 จนถึง ยุคที่ผู้บริโภคสามารถรับส่งข้อมูลผ่านเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ด้วยอุปกรณ์ต่างๆ ทำให้การบริโภคเพลงของกลุ่มตลาดผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนไปอย่างมาก

แต่ถึงอย่างไรก็ตามสำหรับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ หรือผู้ประกอบการ ดนตรี (Music) จัดได้ว่าเป็นเครื่องมือทางการตลาดรูปแบบหนึ่งที่มีบทบาท ณ สถานประกอบการ ดนตรี ส่งผลต่อการรับรู้ถึง อัตลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity) และประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) ในระดับที่สามารถรับรู้ได้เมื่อผู้บริโภคเข้าไปใช้บริการ หรือซื้อขายสินค้าภายในสถานประกอบการ เนื่องด้วยคุณลักษณะที่มีผลโดยตรงกับความรู้สึก อารมณ์, ความทรงจำ รวมไปถึงการพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behaviour) ที่ส่งผลถึงการตัดสินใจของผู้บริโภค (Consumer Decision) การตลาดยุคใหม่ที่ประยุกต์ใช้ดนตรีในเชิงการตลาดเพื่อสร้างประสบการณ์พิเศษลูกค้า เรียกว่า Music Branding ซึ่งแพร่หลายในหมู่กิจการโรงแรม สปา ร้านอาหาร ร้านค้าขายปลีกระดับสากล ซึ่งเป็นตลาดที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและมีมูลค่าสูง



ดังนั้นบริษัทฯ จึงเริ่มโครงการ Soundspace Music “ระบบกระจายเสียงภายในสถานประกอบการ” ที่สามารถรองรับการบริการผ่านโครงสร้างเครือข่ายสัญญาณสื่อสาร เพื่อความง่าย และเสถียรในการรับบริการของลูกค้า อีกทั้งเพิ่มความรวดเร็ว และแม่นยำของการรายงานลิขสิทธิ์ โดยที่ยกระดับการบริการให้ตอบสนองถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากยิ่งขึ้น เพื่อสร้างจุดเด่น และความแตกต่างโดยการยกระดับมาตรฐานในอุตสาหกรรม

การบริโภคดนตรีขององค์กรภาคธุรกิจนั้นซับซ้อนมากกว่าการบริโภคโดยผู้บริโภคทั่วไป ด้วยประเภทลิขสิทธิ์ที่มากกว่า และปัจจัยในการใช้งานที่แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ขัดแย้งในผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย ส่งผลมีการหลีกเลี่ยงการใช้ดนตรี หรือใช้แบบไม่ถูกกฎหมาย ทำให้เจ้าของลิขสิทธิ์สูญเสียรายได้ และโอกาสทางธุรกิจ และยังเปิดช่องว่างสร้างโอกาสให้มิจอาชีพเข้ามามีส่วนร่วมในการเอาเปรียบภาคธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ เล็งเห็นช่องว่างในจุดนี้ ที่จะเป็นตัวกลางเพื่อตอบสนองความต้องการของทั้งสองฝ่าย “เจ้าของลิขสิทธิ์ และองค์กรภาคธุรกิจ” จึงเป็นที่มาของการพัฒนาโครงการระบบการจัดการเนื้อหา (Content Management) สำหรับการกระจายเสียงดนตรีในสถานประกอบการ ให้ตอบโจทย์ และปัญหาในอุตสาหกรรมมากขึ้น ในรูปแบบที่สามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด เมื่อผู้ประกอบการเล็งเห็นถึงประโยชน์ที่ได้รับจากระบบและบริการเสริมนี้ โดยวางแผนการดำเนินงาน ดังนี้



- 1) เสริมสร้างภาพลักษณ์ในภาคธุรกิจ อัตลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity) และประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) ภายในสถานประกอบการ
- 2) ประหยัดเวลา และงบประมาณบุคลากรด้วยบริการคัดสรรเพลง
- 3) จบปัญหาเรื่องความเสี่ยงในการละเมิดลิขสิทธิ์
- 4) ระบบออนไลน์ ตอบสนองการทำงานยุค Thailand 4.0
- 5) ผู้บริหารลิขสิทธิ์เพลงเจ้าเดียวในประเทศที่มีบริการหลังการขาย

เมื่อผู้ใช้งาน (ลูกค้า) ได้รับประโยชน์ดังกล่าว การใช้งานเพลงของภาคธุรกิจจะเพิ่มขึ้น และสามารถสร้างรายได้ให้แก่เจ้าของลิขสิทธิ์ในประเทศไทยมากยิ่งขึ้น เพราะเรามีระบบการปันส่วนค่าลิขสิทธิ์มาตรฐานสากล

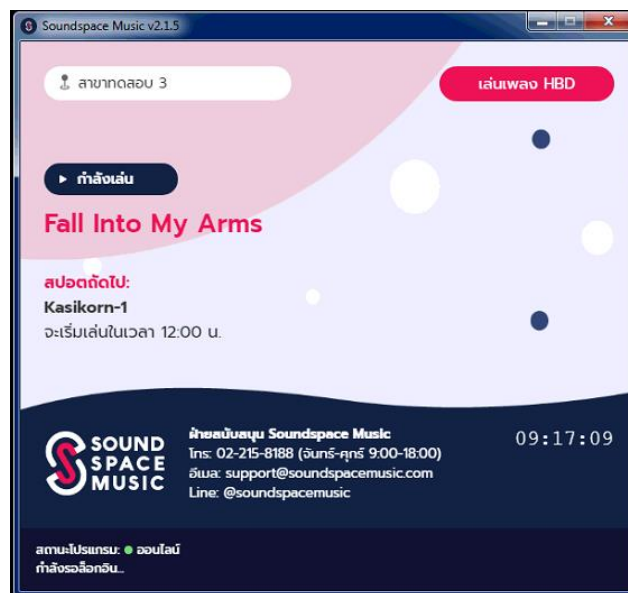
นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการพัฒนาระบบอยู่เสมอ โดยทีมงาน in-house และ training เพื่ออบรมบุคลากรของบริษัทฯ และของลูกค้าให้ก้าวทันเทคโนโลยี สร้างมาตรฐานใหม่ในอุตสาหกรรม และเป็นผู้นำอย่างแท้จริง

โครงการ Soundspace Music ได้รับการสนับสนุนจาก สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ และ StartUp Thailand





ตัวอย่างบริษัทชั้นนำที่ปัจจุบันที่เราได้รับการไว้วางใจให้บริหาร



ตัวอย่างระบบของ Soundspace Music

3.3 หลักธรรมแห่งความสำเร็จ

ยี่ดม้นในอิทธิบาท 4 คำสอนของสมเด็จพระสัมมาสัมพุทธเจ้า เป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของงานที่ทำ ได้แก่

- ฉันทะ หมายถึง ความพึงพอใจในผลงาน มีใจรัก และศรัทธาในตลาดเพลง
- วิริยะ หมายถึง ความเพียร มุ่มมั่น ทุ่มเท จริงจัง ต่องานที่ทำ
- จิตตะ หมายถึง ใส่ใจมุ่งมั่น มีจิตใจที่จดจ่อ รับผิดชอบต่อ งานที่ทำและลูกค้า
- วิมังสา หมายถึง การไตร่ตรองรอบครอบ หมั่นทบทวนในสิ่งที่ปฏิบัติที่กระทำมาอยู่เป็น
นิจหากมีข้อบกพร่องควรปรับปรุงโดยทันที

3.4 หลักธรรมในการปกครอง

พรหมวิหาร 4 คำสอนธรรมของพรหม เป็นหลักธรรมประจำใจที่ใช้ในการบริหารปกครองได้อย่างประเสริฐและบริสุทธิ์

- เมตตา คือ การเห็นอกเห็นใจผู้ได้บังคับบัญชา
- กรุณา คือ การช่วยเหลือ
- มุทิตา คือ รู้สึกยินดี หรือดีใจ
- อุเบกขา คือ การวางเฉยกับ

KEY SUCESS FACTORS OF CONSERVING THE MODEL FOREST OF KHAO SALA ATULA THANJARO TEMPLE

ปัจจัยความสำเร็จของการอนุรักษ์ป่าต้นแบบวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร

PHRATHONGMUN YINGYUEN

พระทองมูล ยิ่งยืน

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Master of Philosophy in Social Development
At Bodhisastra University, Florida State , USA
Academic Year 2020

Abstract

Key Conservation Success Factors of Khao Sala Atula Thanajaro Temple. The results of success are as follows. 1) Faith at Luang Por Yean Khantipalo, Abbot and Phra Thong Poon Piyathammo. 2) Work commitment Prototype forest conservation. 3) Concentration is an important factor resulting from practice. 4) There is unity that arises from the cooperation of all parties. 5) Building awareness to love the forest.

Keyword: Forest Conservation, Wat Khao Sala Atula Thanajaro Temple.

บทคัดย่อ

ปัจจัยความสำเร็จ การอนุรักษ์ป่าต้นแบบวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโรที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จ มีรายละเอียดดังนี้ 1) ความศรัทธาที่หลวงพ่อยืน ชันติพล เจ้าอาวาสและพระทองมูล ปิยะธัมโม 2) มีความมุ่งมั่นในการทำงานการอนุรักษ์ป่าต้นแบบ 3) สมาธิเป็นปัจจัยสำคัญที่เกิดจากการปฏิบัติจริง 4) มีความสามัคคีที่เกิดจากการร่วมของทุกฝ่าย 5) การสร้างจิตสำนึกให้รักป่าไม้

คำสำคัญ : การอนุรักษ์ป่า, วัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร

1. ความเป็นมา ความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป

ทรัพยากรธรรมชาติ คือ ป่า สัตว์ น้ำ เริ่มจากป่า กรมป่าไม้ได้รวบรวมคำขวัญว่าด้วยการอนุรักษ์ไว้ดังนี้ “อากาศไร้พิษ ชีวิตรื่นรมย์ ป่าไม้อุดม ฝนพรหมทั่วไทย ลิ่นป่าวันใด เป็นภัยมหันต ปลุกลปาร่วมกัน สุขสันต์ทั่ว

ไทย” กระแสเรียกร้องเรื่องการอนุรักษ์ธรรมชาติเกิดขึ้นทั่วโลกเพราะโลกกำลังได้รับผลจากการที่ธรรมชาติถูกทำลาย

การอนุรักษ์จึงสำคัญ เป็นการรักษาไว้ให้นานที่สุดและสามารถนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์มากที่สุด

สิ่งแวดล้อม หมายถึง สิ่งต่างๆที่อยู่ล้อมรอบตัวเรา ทั้งสิ่งที่มีชีวิตและไม่มีชีวิต รวมทั้งสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติและสิ่งที่มนุษย์สร้างขึ้นมา จะเห็นได้ว่าทรัพยากรธรรมชาติทุกประเภทเป็นส่วนหนึ่งของสิ่งแวดล้อม แต่สิ่งแวดล้อมทุกชนิดไม่ได้เป็นทรัพยากรธรรมชาติทั้งหมด

ความสำคัญของทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ทรัพยากรธรรมชาติเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตของมนุษย์ และส่งผลต่อการพัฒนาประเทศให้เจริญก้าวหน้า ประเทศใดมีทรัพยากรธรรมชาติอุดมสมบูรณ์และมีสิ่งแวดล้อมที่ดี จะส่งผลให้ประชาชนในประเทศนั้นมีคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีตามไปด้วย จากความสำคัญ ทรัพยากรธรรมชาติดังกล่าวได้แยกความสำคัญออกเป็น 3 ลักษณะ คือ

1. ความสำคัญทางด้านเศรษฐกิจ ประเทศใดที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์จะทำให้เศรษฐกิจของประเทศนั้นดีขึ้นและส่งผลต่อการพัฒนาประชากรให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
2. ความสำคัญทางด้านสังคม ทรัพยากรธรรมชาติมีความสำคัญต่อสังคมเพราะจะเป็นปัจจัยในการพัฒนาประเทศได้รวดเร็วทัดเทียมนานาอารยประเทศ
3. ความสำคัญทางด้านการเมือง ประเทศใดก็ตามที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์จะส่งผลให้ประเทศนั้นมีพลังอำนาจเป็นที่ยอมรับของอารยประเทศ สามารถสร้างอำนาจต่อรองในเวทีระดับโลกได้ จะเห็นได้จากในอดีตที่ผ่านมาจะมีการล่าอาณานิคมให้เป็นเมืองขึ้นเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรธรรมชาติในประเทศนั้นๆ

แนวคิดในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

การอนุรักษ์ (Conservation) คือ การจัดการของมนุษย์ในการใช้ชีวิตรวม (Biosphere) เพื่อที่จะให้ประโยชน์ที่ดีที่สุดและยั่งยืนแก่ชนรุ่นปัจจุบัน ในขณะที่เดียวกันก็เป็นการรักษาศักยภาพที่จะดำรงความต้องการและความจำเป็นของชนรุ่นต่อไปในอนาคต ดังนั้น การอนุรักษ์ คือ การสร้างสรรค์ การรวบรวม การสงวน การรักษาไว้ การใช้ประโยชน์ที่ยั่งยืน การทดแทนและการเสริมสร้างสิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติ ทั้งนี้การอนุรักษ์เกี่ยวข้องกับทรัพยากรที่มีชีวิตและไม่มีชีวิตการอนุรักษ์จึงเป็นการรู้จักใช้ทรัพยากรอย่างชาญฉลาดให้เป็นประโยชน์ต่อมหาชน มากที่สุดทั้งนี้ต้องให้เสียทรัพยากรโดยเปล่าประโยชน์น้อยที่สุดและจะต้องกระจายการใช้ทรัพยากรโดยทั่วถึงกันด้วย ดังนั้นการอนุรักษ์ไม่ได้หมายถึงการเก็บรักษาทรัพยากรไว้เฉยๆจำเป็นต้องมีการพัฒนาทรัพยากรและ สิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่องเพื่อรุ่นต่อไปได้ใช้อย่างยั่งยืน เช่นการอนุรักษ์ป่าโดยใช้แนวคิด ป่า 3 อย่างประโยชน์ 4 อย่างเป็น แนวคิดของการผสมผสานความต้องการในการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรป่าไม้ควบคู่ไปกับความต้องการด้านเศรษฐกิจและสังคม กล่าวคือ เพื่อป้องกันมิให้เกษตรกรเข้าบุกรุกทำลายป่าไม้ เพื่อนำมาใช้ประโยชน์จึงควรให้ดำเนินการปลูกป่า 3 อย่าง เพื่อ ประโยชน์ 4 อย่าง ป่าสำหรับไม้ใช้สอย ป่า

สำหรับเป็นไม้ผล และป่าสำหรับเป็นเชื้อเพลิงป่าหรือสวนป่า เหล่านี้นอกจากเป็น การเก็บเกี่ยวและอำนวยความสะดวก 3 อย่างนั้นแล้ว ป่าไม้นี้ไม่ว่าจะเป็นชนิดใดก็จะอำนวยความสะดวกในการอนุรักษ์ดินและน้ำ และ คงความชุ่มชื้นเอาไว้ อันเป็นการอำนวยความสะดวก อย่างที่ 4 ซึ่งเป็นผลพลอยได้

1.2 สถานการณ์เฉพาะในประเทศ หรือในท้องถิ่น

แผนการจับกุม กลุ่มที่คาดว่าจะใหญ่ที่สุด

ปี พ.ศ. 2561 - 2562 ช่วงเดือนธันวาคม ขบวนการตัดไม้ ได้ลงมือกระทำการที่อุกอาจที่สุด เรื่องนี้เกิดที่ เขตนอกวัด หรือนอกกำแพงวัด อยู่เหนือเขตรับผิดชอบของชุดปฏิบัติการวัดเขาศาลา เป็นเขตอุทยานสัตว์ป่า และพันธุ์พืช แต่อยู่ติดกำแพง ซึ่งมีฐาน หรือจุดสกัดของทางวัดอยู่ใกล้ห่างแค่ 200 เมตร ไม้ที่อยู่ด้านนอก คือ ไม้พยูง ซึ่งมีอยู่มากในแถบนั้นได้รับการปกป้องดูแลจากชุดที่อยู่ภายในวัดเขาศาลา จึงรอดมาได้ ทางวัดได้ดูแลรักษาต้นไม้ในป่าทุกต้นมาโดยตลอด จนถึงวันที่ผู้ลักลอบตัดไม้เข้ามาทำการลักลอบตัดไม้และโค่นลง จำนวนที่ถูกตัดและโค่นนั้นมีมากถึง 32 ต้น ขนาดวัดรอบต้น ได้ประมาณ 100 - 140 เซนติเมตร ความยาวถึงประมาณ 27 - 35 เมตร บริเวณนั้นล้อมรอบด้วยสวนยางพารา ซึ่งเป็นเขตผ่อนผัน ของเขตอุทยานสัตว์ป่าและพันธุ์พืช ผู้วิจัยฯได้สอบถามเจ้าหน้าที่ ที่อยู่ใกล้บริเวณนั้น เป็นฐานปฏิบัติการอยู่ภายในวัด (โพธิ์สามต้น) ทราบว่า เขาไม่รู้เลยว่ามีไม้อยู่ด้านนอกกำแพงวัด แต่รู้ และได้ยินเสียง เวลาไม้ล้ม แต่ไม่รู้สาเหตุอะไร วันต่อมาชาวบ้านที่ กริทยาก็มาบอก (พระรุ่ง) อีกว่าโดนตัดอีกแล้ว 2 ต้น เมื่อคืน เวลาประมาณ 02.00 น. พวกนั้น ชาวบ้านได้ เล่าอีกว่า “พวกนั้นได้คุมตัวผมไว้ ไม่ให้ออกจากกระท่อม ผมกลัวมาก ผมมากับภรรยา 2 คน” พอทราบเรื่อง ดังกล่าวแล้ว ได้นำเรื่องกราบเรียนพระอาจารย์ (เอียด) ซึ่งเป็นผู้เคยดูแลแถวนั้นมาก่อน ท่านเลยลงมาดูให้เห็น กับตาตนเอง และท่านอาจารย์ (เอียด) ได้บอกอีกว่า “เรื่องนี้เดือดร้อนถึง พลเอกเชษฐา ฐานะจาโร” ท่าน อาจารย์ (เอียด) ก็พอทราบมาบ้างว่า มีกลุ่มทุนกำลังใส่ร้ายท่านและ พลเอกเชษฐา ฐานะจาโร ว่า ท่านได้หาผลประโยชน์จากการตัดไม้ จึงไม่มีใครกล้ามาจับ เพราะมีคนทำสวนยาง เห็นกับตาว่า พวกคนเหล่านั้น ใส่ชุดทหาร ท่านได้เน้นย้ำว่า ท่านต้องจับให้ได้ เรื่องนี้ต้องกระจ่าง ผู้วิจัยฯรับคำทันทีว่า “ครับอาจารย์” จากนั้น เลยต้องมาทำงานอยู่ภายใต้ความกดดัน เพราะท่าน พลเอกเชษฐา ฐานะจาโร เป็นผู้มีพระคุณของวัดเขาศาลาฯ อย่างมาก

คืนนั้นเอง หลังจากเข้าพื้นที่เสร็จ ได้ไหว้พระสวดมนต์แล้ว (ทำข้อวัตรตามปกติ) และเข้าที่เจริญสมาธิภาวนา น้อมรำลึกถึงคุณพระรัตนตรัย แล้วกราบลงกับพื้นดิน วันนี้จะเป็นการตัดสิน ระหว่างความดี และความชั่ว กรรมใดที่ดีที่ข้าพเจ้า มีความรักต่อแผ่นดินบ้านเกิด ขอพระแม่ธรณี จงเป็นพยาน กุศลทั้งหมดขอยกให้เจ้ากรรมนายเวรที่มีต่อกัน ขอให้ความกระจ่างได้เกิดขึ้น จบแล้วก็หลับตา นั่งอยู่ตรงนั้น ทำความรู้สึกตื่นอยู่ตลอดเวลา จนได้ยินเสียงรณมาหนึ่งคืน แต่เป็นรถชาวสวนยางพารา พอจอดแล้ว เขาก็กริดยาง ระหว่างนั้น ข้าพเจ้าเกิดความสงบขึ้น เหมือนที่เคยเป็น จึงเกิดภาพขึ้นเห็นเป็นภาพ เลื่อยตัดไม้ที่ใช้คน 2 คนดึงไปมา ต้นไม้ค่อยๆ ล้มลง และหักเป็น 2 ท่อน พอภาพหายไป เรียกสติรวมกันเข้า รู้อยู่จำเพาะตน ตื่นอยู่กับภาพนั้น จึงได้

พนมมือขึ้นจรดศีรษะ ตั้งสัจจะว่า ถ้าเป็นนิมิตตฺธิขอให้งานลุล่วง จะขอตายอยู่กับครูบาอาจารย์ (นั่นเป็นสัจจะ) ผ่านไปไม่ถึงชั่วโมง เสียงไม้ล้มดังสนั่น ดังครึ้มๆๆ ลักพักมองเห็นแสงไฟชัดเจน เพราะอยู่ห่างกันไม่ถึง 300 เมตร ไฟหลายดวง คนมากมาย กำลังเลื่อยไม้ให้เป็นท่อนๆ แล้วมีอีกคนใช้โทรศัพท์อยู่ จึงเห็นแสงไฟสว่างเป็นสีขาว ผู้วิจัยก็นำเรียนท่านอาจารย์ (เยื่อน) ถึงความเป็นไปในตอนขณะที่กลุ่มคนตัดไม้ซุลมุนกับการลักลอบตัดไม้ ท่านบอกว่า “ห้ามพลาด เอาให้ได้ หรือ จับให้ได้” จากเวลานั้นก็ใช้เวลา 02.00 น. กว่าแล้ว ผู้วิจัยก็ได้เตรียมแผนสำหรับงานนี้ โดยใช้ชุดปฏิบัติการเฉพาะกิจที่ชำนาญที่สุด มีทักษะในการเผชิญเหตุมาแล้ว รออยู่ไม่ไกล ชุดนี้มีความชำนาญในการจับกุม (ผู้ต้องหาถืออาวุธ หรือไม่ถืออาวุธ) ทั้งกลางวัน และกลางคืน มี ทชด. สามทิศ ลาพันธ์ , สิบเอกชายธง ชูชะรัมย์ , ทหารพราน เสน่ห์ ติรัมย์ หน่วยอนุรักษ์สัตว์ป่าและพันธุ์พืช มี นายเอี้ยว กำจัดภัย และตัวผู้วิจัยเอง นอกนั้นเป็นชุดเสริม มีทหาร จากวัดเขาศาลาฯ

โดยการวางแผนคือ รอจนมีรถมาชนไม้ พอตอนช่วงกำลังยกไม้ เราซาร์จตัวเลย ทุกคนเห็นด้วยตามแผนดังนี้

1. ให้ใช้อาวุธแค่คนเดียว ป้องกันความเสียหาย
2. ซาร์จคนขับจับคนขับรถ จะได้ว่าใครหรือเบอร์โทรใครเป็นติดต่อเมื่อชุดปฏิบัติการจับได้
3. ยิงล้อรถ ถ้ารถวิ่งออกจากพื้นที่
4. ปิดเส้นทาง โดยชุดด้านนอกที่คอยอยู่

วันนั้นเกิดพลาดในตอนเล่นมวยปล้ำกัน ขณะซุลมุน หนึ่งในชุดจับกุม เกิดพลาดพลั้งโดนหมัดเกือบสลบ อีกคนพลาดล้ม เหลือแต่คนที่ถืออาวุธ เลยตัดสินใจยิงไปที่ล้อยางของรถ แต่พลาดเป้า รถยังติดเครื่องไว้สำหรับการหลบหนี เพราะคนขับไม่ได้ดับเครื่องยนต์ และลงจากรถ (พร้อมหนีตลอด) วันนั้นเลยได้แต่รถคนขับไม่กล้าวิ่งออกถนนใหญ่ เขาควางแผนมาดี เลยทิ้งรถไว้ห่างจากจุดขึ้นไม้ 400 เมตร ในความมืดที่สลัว เป็นเหตุให้ตามหาคนขับไม่พบ ส่วนตัวผู้วิจัย ไล่ต้อนอีกกลุ่มเข้าไปในป่า ผ่านสวนยางพาราของชาวบ้าน วิ่งไม่ทัน เพราะเขาแข็งแรงกว่าเราจึงได้แต่ของกลาง คือ เลื่อย รองเท้า ไฟฉาย 2 ดวง และรถยนต์ 1 คัน ไม้ 17 ท่อน (ล็อตที่ 1) จากนั้นได้จับกุมผู้ลักลอบ และตรวจสอบอีกว่า จำนวนไม้ที่ได้โค่นหมดไปเท่าไร ปรากฏว่าคืนนั้น ผู้ลักลอบได้ตัดและโค่นต้นไม้อีก 5 ต้น แต่การข่าวของเรายังรู้ลึกอีกว่า ยังมีอีกกลุ่มยังวางแผนอยู่ที่จะทำผิดกฎหมาย ของ พรบ.ป่าไม้ การกิจยังไม่สมบูรณ์ (ผู้วิจัยต้องเป็นผู้ดำเนินการข่าวต่อ) บริเวณนั้นยังมีไม้เหลืออีกหลายต้น นิสัยของเจ้าหน้าที่เวลาทำงานเสร็จแล้ว หรือจับกุมตรวจยึด จะไม่มีการเผาระวังต่อจนกว่าจะจับกุมได้ มีแต่จับกุมตรวจยึดเสร็จแล้ว ก็เลี้ยงฉลองกัน จึงเป็นเหตุให้ขบวนการทำลายป่า รู้แผนการเคลื่อนไหว และนิสัยของเจ้าหน้าที่ ผิดกับการปฏิบัติหน้าที่ของชุดปฏิบัติการวัดเขาศาลาฯ ที่ยังต้องดำเนินกิจกรรมในด้านการป้องกัน และปราบปรามต่อ จนเป็นที่พอใจของงานการข่าวกรอง เมื่อทราบงานการข่าวกรองแล้ว ได้เรียกประชุมจากท่านอาจารย์ (เยื่อน) ท่านได้ให้โอวาทว่า “การทำงานเพื่อส่วนรวม เราไม่ควรมีความอหังการ ถึงจับไม่ได้วันนี้ แต่โอกาสหน้า หรือครั้งต่อไปเราต้องวางแผนให้รัดกุม” หากขาดอะไรให้บอกท่าน ท่านเต็มใจช่วยเหลือทุกอย่าง ท่านปรารภว่า “เราก็คือชาติไม่น้อยกว่าคนอื่นเหมือนกัน” หมายถึง เราอาศัยป่า

อยู่ตั้งแต่บวช ป่าไม้เป็นของคนไทยทุกคน เราก็กังเครียดเหมือนกัน จากนั้นก็แยกย้ายกัน เตรียมเข้าพื้นที่เหมือนเดิม คราวนี้ผู้วิจัยก็ได้วางแผนอย่างรัดกุม และเพิ่มกำลังคนให้มากขึ้นจากเดิม

กำลังคนใน 1 ชุด แบ่งออกเป็น

1. การข่าวนอก 3 คน
2. ชุดจับกุม ทีมละ 5 คน จำนวน 3 ทีม
3. ชุดส่องแสงสว่าง (ทีมพระอาทิตย์) และส่งเสียงให้สัญญาณ 3 คน

การวางแผนและซ้อมแผนขณะเข้าจับกุม และเข้าพื้นที่ซ่อนตัว หลังจากเผาระวังต่ออีก 2 วัน และแล้วขบวนการตัดไม้ ได้กลับเข้ามาพื้นที่อีกครั้ง ลงมือทำงานอย่างรวดเร็ว และเป็นช่วงพระจันทร์กระจ่าง (เต็มดวง) เสียงไม้ล้มต้นแรก เวลา 01.27 น. คราวนี้ไม่รอให้รถมาเหมือนคราแรก คำสั่งทางวิทยุตั้งขึ้นมาจากหัวหน้าชุด (หัวหน้าชุด คือ ตัวผู้วิจัยเอง) วันนั้นผู้วิจัยอยู่ใกล้จุดที่ต้นไม้โค่นล้มที่สุด ต้นที่ 1 ล้มลงเวลา 01.27 น. และต้นที่ 2 ล้มลงเวลา 02.45 น. จากนั้นก็เงียบ แล้วต่อมาก็ได้ยินเสียงเลื่อยไม้ต่อ แต่ไม่ได้ยินล้มลงของต้นไม้ ทำให้เข้าใจว่า ผู้ลักลอบกำลังเลื่อยไม้ออกเป็นท่อนๆ เพื่อสะดวกในการลำเลียงออกนอกพื้นที่ ขณะนั้นเอง ได้สังเกตเห็นคนเดินเข้าออก และคุยโทรศัพท์ เหมือนว่าติดต่อกับคนภายนอก ผู้วิจัยเลยบอกทีมงานว่า ให้จับเอาคนที่คุยโทรศัพท์ จากนั้นทุกคนพร้อม เพราะเข้าใจดีว่าคนที่คุยโทรศัพท์ หรือสื่อสาร คือ ผู้นำกลุ่มและเป็นผู้สั่งการ ทุกอย่างเป็นไปตามแผน และการตัดสินใจในการวิเคราะห์ตัวบุคคล ผู้วิจัยคลานเข้าเป้าหมายก่อน และผู้ช่วยตามมาด้านหลังอีก 3 คน คอยช่วยเหลือในเวลาคับขัน ส่องไฟ 1 คน ถืออาวุธ 2 คน ให้คนด้านหลังขวามือเป็นผู้ส่งเสียง คนด้านซ้ายยิงปืน จากนั้นไล่ต้อนไปทางกำแพงวัด สุดท้ายแล้ว ผู้วิจัยเป็นผู้จับกุมและสวมกุญแจมือ จากนั้นได้สอบถามว่ามากันกี่คน ผู้กระทำความผิดบอกว่า มากันทั้งหมด 3 คน จึงได้แยกย้ายกัน ค้นหาต่อ และเรียกทีมเสริมเข้ามารวมตัวเพื่อคุ้มกันผู้กระทำความผิดคนแรกที่จับกุมได้ ส่วนผู้ต้องหาอีก 2 คนที่หลบหนีไปได้ในความมืดขณะกำลังซุ่มน ได้ใช้ความชำนาญในความมืด เพราะมีประสบการณ์ในการหลบหนี คาดว่าคงเกิดเหตุแบบนี้มาหลายครั้งในการเข้าจับกุมของเจ้าหน้าที่

จากนั้นจึงได้นำสถานการณ์การจับกุมเรียนต่อท่านเจ้าอาวาส (หลวงพ่อยิ้ม) รับทราบที่สามารถจับกุมผู้ต้องหาได้ 1 คน ทันใดนั้น เสียงได้ดังมาจากโทรศัพท์ที่ส่งข่าวให้หลวงพ่อบทราบ เสียงดังจนหูแทบแตกว่า “เยี่ยมมาก” ขณะที่จับกุมและอยู่ในพื้นที่ เป็นเวลาเดียวกันกับท่านอาจารย์รับกิจนิมนต์ที่ต่างจังหวัด จึงไม่มีภาพท่านอาจารย์อยู่ในบันทึกในการจับกุม ซึ่งปกติแล้วท่านทราบเรื่องการจับกุม ท่านจะรีบไปยังที่เกิดเหตุเพื่อให้กำลังใจเสมอ ส่วนงานด้านข่าวเชิงลึกของผู้กระทำความผิด ผู้กระทำความผิดมาเช่ารีสอร์ทที่ตัวอำเภอบัวเขต เดินทางมาจากวัดเขาแหลม เพื่อมารวมกลุ่มกับทีมโค่นไม้ที่รออยู่ในพื้นที่ และเตรียมอุปกรณ์อย่างครบครัน การเดินทางเข้าพื้นที่โค่นไม้ มีพาหนะมารับคือ รถจักรยานยนต์ มารับที่รีสอร์ทไปส่งยังเป้าหมาย เดินทางมาถึงในเวลาประมาณ 21.00 น. แล้วเริ่มทำการตัดโค่นไม้ และเลื่อยให้เป็นท่อนเพื่อการขนย้าย ผู้ต้องหาเป็นผู้โอบ และรับเงินค่าจ้างส่วนแบ่ง ภายหลังทราบชื่อว่า นายประภุชดี สายดำสิงห์ อดีตเป็นครูในจังหวัดอุบลราชธานี แต่ปัจจุบันรับราชการทหาร ยศจ่าสิบเอก สังกัดหน่วยรบพิเศษ จังหวัดลพบุรี

จากการค้นหาอุปกรณ์และความเสียหายของป่าไม้ ได้พบเลื้อยที่ซ่อนอยู่อีก 5 ปื่น รดสำหรับชักลากไม้ 1 คัน ไม้ที่ถูกตัดเป็นท่อน จำนวน 9 ท่อน มีความยาวท่อนละ 2 เมตร เส้นผ่าศูนย์กลาง 16 - 30 นิ้ว หลังจากได้สอบถามและตรวจค้นพื้นที่ จึงได้แจ้งให้หลวงพ่อบรรพาสมาชิกความเสียหาย จากการลักลอบตัดไม้ในครั้งนี้ ชุดที่ใช้เข้าจับกุมเป็นชุดที่ร่วมงานกันมานาน จนทำงานประสานกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ คือ ชุดปฏิบัติการวัดเขา ศาลาฯ ภายใต้ภารกิจป้องกันปราบปรามผู้กระทำความผิด ในการตัดไม้และล่าสัตว์ สรุปรายการจับกุมทั้ง 2 ครั้ง พบข้อมูลเชิงลึกว่า มีการโอนโยกย้ายเงินข้ามจังหวัด และข้ามประเทศโดยบุคคลกลุ่มเดียวกัน ทีมงานเดียวกัน ภารกิจนี้จึงเป็นผลงานที่แสดงถึงการต่อสู้ปกป้องผืนป่าที่อุดมสมบูรณ์มากแห่งหนึ่งในจังหวัดสุรินทร์ และของประเทศไทย ประสพการณ์เหล่านี้ ทำให้ผู้วิจัยสนใจถึงความร่วมมือ ความอดทน ความเสียสละ เพื่อเป็นต้นแบบให้กับชุมชนได้เป็นแบบอย่าง สานต่อทางความคิดและการกระทำ ในการปกป้องทรัพยากรป่าไม้ที่มีคุณค่าอย่างมหาศาล นับวันจะลดน้อยถอยลง หากไม่มีผู้ประสานงานต่อ จากเหตุการณ์ทั้งหมดทำให้เห็นถึงคุณค่าของการอนุรักษ์ทรัพยากรป่าไม้และความเป็นผู้นำขององค์กร

ศึกบางระจัน 2555 รุนนอนไม้หลับ

ในระหว่างเริ่มสร้างกำแพงโครงการแนวพระราชดำริ ท่านอาจารย์ เยื่อน เรียกประชุมปรึกษา หรือในการออกแบบสร้างกำแพง เป็นการเริ่มงานใหม่ เป็นช่วงวิกฤติของป่าซึ่งมีการตัดไม้มากที่สุด ในปี พ.ศ.2554 ในแถบเทือกเขาพนมดงรัก ประกอบกับช่วงงานบรรพชาอุปสมบท เพื่อเฉลิมพระเกียรติ และงานการข่าวของผู้วิจัยเองก็ยังทำอยู่ โดยอาศัยคนในชุมชนที่มีจิตอาสาช่วยเหลือให้ข้อมูล มีอยู่ 9-12 คน สลับสับเปลี่ยนไปมาคนละวัน 2 วัน แล้วแต่ความสะดวก เช่น หมู่บ้านชำปะโต บ้านสะพาน บ้านจรัส บ้านหนองหลวง ช่วงที่จิตอาสาเหล่านี้ขึ้นมาบนวัด และเตรียมลาดตระเวนในป่ามักจะพบกับท่านอาจารย์ และผู้วิจัยเสมอ เพื่อสอบถามความเป็นอยู่ทางบ้านและผลของการเข้าตรวจป่าด้านในนี้เองเป็นเหตุให้ผู้วิจัย ได้รู้จักมักคุ้นกับลูกศิษย์ ท่านอาจารย์หลายรุ่น จากนั้นกลายเป็นผู้ร่วมงานด้วยกัน และนอนกลางป่า อดๆอยากๆหรือหิวข้าวบ้างเป็นครั้งคราว เปียกฝน ร่วมทุกข์ร่วมสุข ด้วยกัน ครั้นการเดินประจำทุกวัน ได้รู้ช่องทางและความเคลื่อนไหวป่าและหมู่บ้าน หรือกลุ่มของคนตัดไม้ แม้แต่คนตัดไม้เองก็หาแนวร่วมเหมือนกัน พยายามแทรกทางข้อมูลและโจมตี อยู่เสมอ เขาเหล่านั้นกลัวที่จะจ่ายเงิน เป็นสินไหมในการร่วมมือกับเขาให้ผลตอบแทนมากกว่าเงินเดือนของข้าราชการระดับนายร้อยตำรวจเสียซึ่งให้มากถึง 3 เท่าของเงินเดือนหากให้ความช่วยเหลือในการนำไม้ออกจากป่าวัดเขาศาลา ส่วนด้านนอกหรือถนนในหมู่บ้านไม่มีปัญหา เพราะเขาเคลียร์หมดแล้ว ซึ่งเป็นประโยคบอกเล่าของเจ้าหน้าที่เอง สำหรับกลุ่มตัดไม้ หรือทำไม้ แบ่งออกเป็นกลุ่ม ๆ คนไทยที่อยู่ใกล้ป่า และเคยทำไม้มาแล้วให้ชี้เป้าให้บ้าง บางครั้งก็พานายทุนขึ้นมาติดต่อกับเจ้าหน้าที่ บนวัดเพื่อขอตัดไม้บ้าง คนไทยบางคนไปเล่นการพนันหมดบ้าง เขาเหล่านั้นพยายามหาช่องทางปลดหนี้ ของตัวเองก็มี เพราะเคยจับได้ เป็นคดีที่เกิดขึ้นภายในบริเวณวัด บริเวณกึ่งกลางของวัด หรือสะดือภูเขา เหตุุมักเกิดในช่วงฤดูฝน วันไหนฝนตกก็จะไม่พบรอยเท้า เพราะกลุ่มคนตัดไม้ เดินเท้าเข้ามาพร้อมกับบตอนฝนตกเมื่อจับกุมได้แล้วจึงสอบถามว่าใครให้มาและมากับใคร

ใครเป็นหัวหน้า มากี่คน และมาแล้วกี่วัน (คนที่ถูกจับเป็นชาวกัมพูชา) ผู้ต้องหาให้การว่า หัวหน้าเพื่อนแต่แปลเป็นภาษาไทยได้ว่า ชื่อหัวหน้าพร สำหรับนายพร นี่เป็นคนอยู่ข้างวัด ด้านทิศตะวันออก ไปมาหาสู่กับชาว กัมพูชาเสมอ คนที่ถูกจับก็มีญาติอยู่ข้างวัดเหมือนกัน สรุปว่า ชาวกัมพูชา ที่ขึ้นมาตัดต้นไม้บนวัดก็มาจากที่มี ญาติเป็นคนไทย อพยพลงไปอยู่ที่กัมพูชา ปัจจุบันยังมีชาวไทยที่ลงไปอยู่ที่กัมพูชา ข้ามไปมาและพาญาติมาอยู่ หมู่บ้านข้าง ๆ วัดเสมอมา

สำหรับคดีที่พระเจ้าชัยวรมัน ครั้นประวัติศาสตร์คือเมื่อ พ.ศ. 2555 บริเวณด้านทิศตะวันตกของวัดเขาศาลา ซึ่งเป็นจุดล่อแหลมประกอบกับมีโครงการอุปสมบท ช่วงเดือน เมษายน ปีนั้นมีพระสงฆ์มากถึง 178 รูป สามเณร 60 รูป โครงการนี้อุปสมบทที่วัดบวรราชวรวิหาร กรุงเทพมหานคร โดยจัดเป็นประจำทุก ๆ ปี เมื่อ บรรพชาอุปสมบทแล้ว ก็จะพาไปอยู่ในป่าด้านในของวัดเขาศาลา เรียกว่ากองอำนวยการศาลาเขียว กอง อำนวยการนี้อยู่ใกล้ เจดีย์น้ำซับ เหตุที่นำเข้าไปอยู่บริเวณนั้น เป็นการสะดวกต่อการอยู่และสมกับคำว่า พระ กรรมฐาน สถานที่ที่ถูกออกแบบให้ได้ประโยชน์รอบด้าน เช่นการออกฝึกของ ร.ส.ท. หรือทหารออกฝึกเข้าจู่โจมในความเงียบเพราะมีน้ำซับนี้เอง ทำให้การวางยุทธศาสตร์ต่อการดูแลป่าด้านใน ให้ใช้ป่าเป็นประโยชน์ต่อ ป่า และเข้าใจถึงธรรมชาติที่ควรรักษาเมื่อเข้าอยู่ในป่าแล้วเริ่มแบ่ง กลุ่ม เป็น 6-7 กลุ่ม ตามจำนวนที่เสี่ยงที่ ผ่านการเรียนรู้ทางด้านพระธรรมวินัยมาแล้ว หรือเชี่ยวชาญในการอยู่ป่า จากนั้นก็แยกย้ายกันเข้าอยู่ประจำจุด ของตน โดยการเดินและส่งโดยรถยนต์ ผู้วิจัยก็ได้อยู่ทางทิศเหนือหรือโพธิ์สามต้น ชื่อเดิมเรียกว่า ประตูก ระเบื้องแตก มีเพิงพัก อยู่หลังคาเกิดแตกหมด และทำน้ำได้ยากต้องขุด และหาบ่อเก่าของศูนย์อพยพแต่ก็ยังสู้ ไหว การต้องเดินไปกลับระยะทาง-มากกว่า 10 กิโลเมตร ต้องออกไปรับอาหารประทังชีวิตของตนเองให้ได้ มัน เป็นหน้าที่เป็นข้อวัตร ส่วนการข่าวให้กลุ่มอาสาเข้าป่าเหมือนเดิมเฝ้าตลอดทั้งเดือนทั้งกลางวันและกลางคืน จนกระทั่งเจอความเคลื่อนไหวจากกลุ่ม สายน้ำหรือกลุ่มชี้เป้า และหาข่าวของฝ่ายตรงข้าม ฤดูแล้ง ใบไม้แห้ง อากาศร้อน ผู้วิจัยก็ ทำงานในวันเดียวคือ พุทธเกษตร เตรียมสร้างกำแพง สร้างกุฏิตามแนวกำแพง ฝ่ายแก้ม ลิง ทำไปพร้อม ๆ กัน กลางวันและกลางคืน มีเวลาอยู่กับคณะสงฆ์หรือกลุ่มวันละ 1-2 ชั่วโมง จึงต้องฝากให้ รองหัวหน้ากลุ่มดูแล ต่อผ่านมาได้แค่ 4 วัน ในการแยกกลุ่ม และเข้าประจำที่ตั้งของตน ก็ทำความสะอาดและ จัดที่พัก อยู่ห่างกันเป็นคู่ เรียงกันเป็นแนวตรง ทอดยาวตามเขตวัด ทางเดินจงกรมพอประมาณ มีเพียงฝ้ายาง คนละผืนและกรด มุ้งกรด เสื้อ เทียน บาตร บริหาร 8 ครบ วันแรกนั้นเองสายข่าวหรือจิตอาสาที่จัดให้เดินตาม ขาวรอบบริเวณเขตวัด สมัยก่อนยังไม่มีถนนหนทางเป็นเพียง แนวเลาะแบ่งเขตเท่านั้น พลادنิตเดียวก็หลงป่า เลย เพราะต้นไม้คล้ายๆกัน มองต้นไม้ไหนก็เหมือนกันไปหมด ต้องใช้ความชำนาญ จำลั่วยและเครื่องหมายที่ ตนทำไว้ กันหลงลืม ความสามารถของกลุ่มจิตอาสา คือความสามารถพูดภาษากัมพูชาได้ สวยได้ เขมร ไทย ร่างกายแข็งแรงทนต่อสภาพแวดล้อมเพราะเป็นคนประจำถิ่น เกิดอยู่กับป่า บางคนก็เกิดในสมัยสงคราม แบ่งแยกกัมพูชา บางคนเกิดอยู่ในศูนย์อพยพ(Side B) หนีขึ้นมาตามแนวชายแดนไทยกัมพูชา จึงรอบรู้เรื่อง พื้นที่และพฤติกรรมของกลุ่มทำไม้ประจำถิ่น รู้ตัวบุคคลและผู้นำ หรือแกนนำระดับหัวหน้า

วันหนึ่ง เวลา 15.20 น. สายข่าวแจ้งว่าพบคนเขมร แล้วได้คุยกับเขาว่ามาเข้าและกลับไปทางนี้ แต่สายข่าวแจ้งว่าดูจากสายตาเหมือนคนโกหก เพราะเขาได้ถามกลับว่าแถวนี้มีทหารไหม สายข่าวบอกกลับไปว่า “ไม่มี” เขาเลยยิ้มและขอบคุณ เมื่อได้ทราบดังนี้ จึงส่งวิทยุ แจ้งเจ้าหน้าที่ที่อยู่ในวัด เรียกรวมตัวภายใน 24 ชั่วโมง คือเดี๋ยวนี้ ที่จุดกระเบื้องแตก(โพธิ์สามต้น) ระยะเวลาในการเดินทาง ของเจ้าหน้าที่และพระสงฆ์ ออกจากตัววัด ต้องใช้เวลาเดินทาง 30 นาที แม้ทางรถยนต์ เมื่อส่งวิทยุแล้วเสร็จจึง สอบถามสถานการณ์ต่อจากการสนทนากับชาวเขมร ว่าได้ดูช่องทางด้านหลังหรือไม่ เป็นเส้นทางที่เคยพาเดินประจำ ถามถึงลักษณะของพื้นดินและใบไม้ว่าเป็นเช่นไรเหตุที่ถามเพื่อประกอบจำนวนบุคคล ว่ามาจำนวนกี่คน และเหตุที่ผู้วิจัยฯ ไม่เข้าไปดูอีกครั้ง คือ ไม่เคยมีเขมรหลงป่ามาเดินเล่น พร้อม สะพายถุงกระสอบปุ๋ย และมีเชือกมัดติดกับผ้าห่มที่ม้วนให้กลมเพื่อสะพายของหนัก ผู้วิจัยฯ เชื่อมั่นในตัวจิตอาสา และการวิเคราะห์ที่ผ่านประสบการณ์มาด้วยกัน หลายครั้ง ในการเจอกลุ่มคนในลักษณะแบบนี้กลางป่า เหตุนี้เองจึงได้ประสานทุกชุดปฏิบัติการและกราบเรียนท่านอาจารย์ เพื่อขออนุญาตนำพระที่พึ่ง(บวชใหม่) ไปช่วยจับกุม กลุ่มคนตัดไม้ จึงเรียนหลวงพ่อก่อนเพราะท่านเป็นเจ้าของอาวาส และเป็นผู้นำที่พาทำงาน ด้านงานป้องกันต้องรับผิดชอบต่อทุกชีวิต ที่อยู่ในปกครองของท่านและการนำของผู้วิจัยฯ ที่นำพระไปทำภารกิจเหนือกิจสงฆ์ ภารกิจเหนือกิจสงฆ์นี้ ผู้วิจัยฯ ไม่ได้พูดเองว่า ภารกิจเหนือกิจสงฆ์ แต่ทางช่องรายการต่างๆ ที่นำเสนอ เรื่องราวที่เกิดขึ้นเป็นต้นคิดเพื่อให้ส่วนรวมได้รับรู้ ในการต่อสู้ของพระสงฆ์ ที่จำพรรษาอยู่ ณ วัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร ซึ่งช่องรายการโทรทัศน์ ต่างๆ ที่เขามาทำรายการเองจากนักข่าวท้องถิ่น ที่ร่วมงานกับชุดปฏิบัติการวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร เป็นการนำเสนอเพื่อให้กำลังใจแก่ผู้ที่ตั้งใจทำงานและเสียสละตนเพื่อส่วนรวม ช่องรายการโทรทัศน์ต่างๆจึงเข้ามาทำรายการต่างๆ มานำเสนอต่อสาธารณะได้มีการทำหนังสือขออนุญาตของทางวัดและนำผังรายการที่จะออกอากาศ มานำเสนอด้วยทุกครั้ง ในบางครั้งพิธีกรเดินทางมากราบเรียนหลวงพ่อกับตนเอง เช่นรายการเรื่องจริงผ่านจอ รายการรอยยิ้มริมทางหลวง นำเสนอในด้านการท่องเที่ยว ส่วนสารคดีเกี่ยวกับการเทิดพระเกียรติของพระมหากษัตริย์ไทยนั้น ผู้วิจัยฯ มีโอกาส ร่วมกับพระอาจารย์ถ่ายทอดสารคดี ของทางกองเลขาในพระราชวัง ที่ได้สนองงานของสมเด็จพระบรมราชินีพันปีหลวง เกี่ยวกับการรักษา ป่าไม้ ภูเขา ห้วยลำธารผู้วิจัยฯ ได้สอบถามทางหัวหน้า เขาต้องการใช้พื้นที่แบบไหนต้องการให้ทางวัดช่วยอะไรบ้าง ทางวัดยินดีช่วยอย่างเต็มที่กำลังใจประกอบกับท่านอาจารย์ก็ได้เสริม ให้พาทีมงานเข้าไปอยู่ในป่า วังดูให้รอบวัดเลย แล้วจึงตัดสินใจ เลือคมุมถ่ายทำ ทุกอย่างที่ท่านอาจารย์สั่งให้ทำเสร็จสมบูรณ์ด้วยดี เลือกได้หลายพื้นที่มีป่าทึบป่าโปร่งที่มีต้นไม้ใหญ่ มุมที่มีนกร้องอยู่ตลอดและมีสายลมเย็นสบายเพราะป่าไม้ที่วัดเขาศาลา ได้รับการดูแลใส่ใจด้วยดีตลอดมา การถ่ายทำนั้นใช้ระยะเวลา 5-6 วันบางฉากบางตอนใช้เวลาเป็นชั่วโมง ทางช่องหรือหัวหน้าทีมเขาละเอียดมากมีฉากที่ร่วมกับหน่วยงานราชการ เช่น กองกำลัง สุรนารี ด้านงานป้องกันหน่วยงานของกรมป่าไม้ ด้านงานปลูกฝังจิตสำนึกในการอนุรักษ์ป่า ฉากของการอนุรักษ์ป่าและปลูกฝังจิตสำนึกและความสำคัญ ของการปกป้องพื้นที่ป่าสีเขียวให้คงทนอย่างถาวร ทั้งหมดทั้งมวลนี้ชี้ให้เห็นได้ว่า ความสำคัญของการอนุรักษ์ทรัพยากรป่าไม้ มีความสำคัญอย่างมาก แม้แต่พระมหากษัตริย์ไทยเรา พระองค์ทรงทุ่มเทพระสติปัญญา

ลำบากพระวรกายขนาดไหน พระองค์ไม่เคยย่อท้อ เพียงเพราะหวังว่า พระองค์ต้องการให้คนในชาติไทยเรารู้จักรักและสามัคคีกัน ทำตนเป็นแบบอย่างที่จะทำงานเพื่อชาติและบ้านเมืองของตนให้เจริญรุ่งเรืองถาวรสืบไป ความเด่นชัดของการ อนุรักษ์ทรัพยากรป่าไม้วัดเขาศาลาตุลฐานะโร ที่ผู้วิจัยได้ทำให้กลายมาเป็นที่ยู่อาศัย ของมนุษย์มากมายงานด้านการป้องกันของพระสงฆ์ที่ว่ากิจเหนือสงฆ์ เริ่มกระจ่างแก่สายตาคนไทยทุกคนในปี พ.ศ.2555 ที่ผู้วิจัยได้นำเอาพระบรรพชา อุปสมบท ในโครงการเฉลิมพระบาทสมเด็จพระมหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร เข้าจับกุมกลุ่มมอดไม้ชายชาวกัมพูชา บริเวณทิศตะวันตกวัดด้านล่างของสนามฮอร์ หรือ ลานกระต่าย

วันนั้นกว่าจะเดินทางมาครบทีมและเข้าพื้นที่ก็เป็นเวลา 19.00 น. และเข้าปิดล้อมพื้นที่ขณะนั้นเป็นเวลาใกล้มืดแล้ว การปิดล้อมแบ่งเป็นสองกลุ่มคือ ผู้วิจัยเองเป็นผู้นำเข้าวงในเพื่อจับกุม มีตาบตำรวจสามทิศ ลาพันธ์ เป็นตำรวจตระเวนชายแดนที่ทำงานร่วมกันตลอด เป็นคนถือและใช้อาวุธ พร้อมพระสงฆ์ 60 รูป เดินตามทหารจากกองกำลัง สุรนารี สามนายรังท้าย ไฟฉายมีแค่ 8 ดวงน้ำดื่ม คนละขวด เจ้าหน้าที่มีรองเท้า ส่วนพระเท้าเปล่า ผู้วิจัย เข้าบุกตรงกลางวงพอดีและไม่รู้ว่าใครเป็นใครเราทำงานซึ่งในความมืดผู้วิจัยสามารถจับได้หนึ่งคน และอีกคนทหารเป็นผู้จับด้วยความมืด และการทำงานอย่างรวดเร็ว ไม่รู้ใครเป็นใครเมื่ออยู่ท่ามกลางคนหมู่มากในความมืดและอันตรายอย่างมากเพราะมีอาวุธฝ่ายเรามีเพียงปืนกระบอกเดียว คุ่มกันพระ 60 รูป ในระหว่างจับกุมชาวกัมพูชานั้น ต้องใช้พระและทหารรวมกัน 6 คน จึงเอาอยู่ 2 คน คนหนึ่งขึ้นคร่อมตัวอีกสองคนจับแขนเมื่อชาวเขมรถูกจับพยายามเอามือล้วงกระเป๋าสื่อ เพราะมีระเบิดอยู่ข้างใน ถ้าหากเขมรคนที่ถูกจับได้สามารถโยนระเบิดได้แล้วคิดว่าอะไรจะเกิดขึ้นคงต้องมีการได้รับบาดเจ็บเสียชีวิตแน่นอนเมื่อเหตุการณ์สงบลงทุกคนดีใจ และโล่งใจเพราะไม่มีใครได้รับบาดเจ็บ เมื่อจับกุมและตรวจค้น สอบปากคำ กัมพูชาได้ความว่ากลุ่มเขามา 52 คน ของกลางที่พบ มีไม้พยูง พร้อมทั้งจะเคลื่อนย้าย มัดด้วยสายสะพาย 52 ท่อน ขวาน 47 เล่ม เลื่อยมือ 10 ปืน เปล อาหาร ร้องเท้า และน้ำดื่ม งานตรงนี้ชี้ให้เห็นว่า วางแผนมาดี ความไวเนื้อเชื่อใจ และความสามัคคีพร้อมกับการเสียสละของพระสงฆ์ซึ่งเป็นการทำงานโดยมีอุดมการณ์เดียวกัน กับหน่วยงานความมั่นคงและจิตอาสาเป็นตัวอย่างที่สามารถหล่อหลอม สอดประสานเข้าด้วยกันอย่างกลมกลืนเป็นหนึ่งเพื่องานด้าน อนุรักษ์ทรัพยากรป่าไม้ให้คงอยู่อย่างยั่งยืนต่อไป



ภาพการทำงานของผู้วิจัยกับหน่วยงานอื่น



หลักเขตที่ 3 ช่องพริกไทย - กัมพูชา

1.3 ความสนใจของผู้ศึกษา

จากการได้เริ่มมาอยู่ที่วัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโรซึ่งผู้วิจัยมีความรักต่อป่าไม้เป็นทุนเดิมอยู่แล้วเมื่อมีโอกาสมาดูแลป่าถึง 10,865 ไร่การกระทำของผู้วิจัยกับวัดเขาศาลาเป็นการทำสัญญากับธรรมชาติและความสมบูรณ์ของธรรมชาติว่าพุทธอุทยานวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโรภายใต้การปกครองของหลวงพ่อยืนชันติพลีและความสมดุลของธรรมชาติที่เสรี ชีวิตของคนและสัตว์ที่อยู่ร่วมกัน ณ พุทธอุทยานแห่งนี้ซึ่งจะอยู่อย่าง

สันติและมีความสุขไม่เบียดเบียนซึ่งกันและกันสมกับเป็นตัวอย่างและเป็นปาดันแบบของโครงการทั้งหลายทั้งเก่าและที่กำลังเกิดโครงการใหม่ๆขึ้นผู้มีจิตศรัทธาในพระพุทธศาสนาต่อหลวงพ่อยิ้ม เมื่อมีความเคารพศรัทธาจึงมีความสนใจเป็นจิตอาสาช่วยเหลือทุกๆโครงการที่ท่านจัดทำขึ้นมาและมีโอกาสได้เรียนรู้เรื่องจิตอาสาภารกิจของท่านและการเรียนรู้ด้วยตนเองภาษาเป็นการเอาใจใส่ต่อสังคมสาธารณะและลงมือทำอย่างใดอย่างหนึ่งมันมีหน้าที่ของตนด้วยความรักความสามัคคีเพื่อประโยชน์ของผู้อื่นสังคมและประเทศชาติโดยไม่ได้หวังผลตอบแทนทำความดีเพื่อความดีเพื่ออาหารต่อคนร่วมงานสังคมกันอย่างสม่ำเสมอเป็นนิสัยในพุทธศาสนาสร้างความสามัคคีโดยจิตอาสาเริ่มจากใจที่มีคุณธรรม 4 ประการซึ่งเมตตาและความกรุณาเป็นคุณธรรมพื้นฐานของจิตอาสาเพราะคอยกระตุ้นเตือนให้คิดช่วยเหลือและให้บริการแก่ผู้อื่นต่อมาเมื่อเห็นคนอื่นมีความสุข อุเบกขาเป็นคุณธรรมพื้นฐานของจิตอาสาเป็นการเปรียบเทียบเชื่อมประสานสมาชิกในสังคมนี้ให้รักสามัคคีกันรู้จักมีความสนใจในทุกโครงการที่ครูบาอาจารย์สร้างขึ้น สนองนโยบายโครงการของหลวงพ่อยิ้มอย่างมุ่งมั่นเพื่อผลสำเร็จที่ยั่งยืน



สร้างกำแพงเพื่อป้องกันการลักลอบตัดไม้ทำลายป่า และล่าสัตว์



การถนนยุทธศาสตร์และฝายกักเก็บน้ำ



โครงการธนาคารอาหารสัตว์

ผู้วิจัยฯ มีความสนใจด้านวิทยาศาสตร์ เกี่ยวกับชีวิตที่เกิดใหม่หรือสิ่งที่ค้นพบใหม่โดยเกิดจากการส่งเสริมของธรรมชาติทำให้เกิดวิทยาศาสตร์และมีมนุษย์ ผึ้ง และผีเสื้อ คือหลักอาหารและการส่งผลบอกถึงความอุดมสมบูรณ์ ความเป็นเอกลักษณ์ของความเป็นป่าที่สมบูรณ์ คือนก ผีเสื้อ ผึ้ง สัตว์ 3 ชนิดนี้บ่งบอกถึงความอุดมสมบูรณ์ของระบบนิเวศของป่านั้นๆ ในลำดับแรกผู้วิจัยฯ ขอเสนอห่วงโซ่อาหารของสัตว์ประจำท้องถิ่น และสัตว์อพยพมาช่วงฤดูกาล ขอเสนอผึ้งหลังจากสิ้นฤดูหนาวจะมีการอพยพมาจากทางเหนือ ผึ้งจะบินตอนกลางวันพักแรมมาเรื่อยๆ และหากินตามเส้นทางมาถึงป่าวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร จังหวัดสุรินทร์ ซึ่งอยู่ตอนล่างสุดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และแถบเทือกเขาพนมดงรัก หลังจากไปไม่ร่วงและผลิใบออกมาใหม่

บางต้นออกดอกพร้อมใบ นี่เป็นสาเหตุให้ฝูงผึ้งย้ายถิ่นมาหาที่สร้างรัง ผึ้งชอบดูดน้ำหวานจากดอกไม้ ดอกไม้บางชนิดจะส่งกลิ่นหอมไปทั่วป่า เช่นต้นลำตวน พื้นที่ป่าวัดเขาศาลาซึ่งเป็นป่าเบญจพรรณ ต้นไม้ดอกและผลต่างฤดูกาลผลของต้นไม้มีหลายชนิด ขยายพันธุ์ทางผล เช่น ยางนา กระบก ตะเคียน ต้นพรวง กระบาก ลูกหว้า สลักดำ เหล่านี้เป็นต้นไม้ที่มีขนาดใหญ่และอายุยืน การขยายพันธุ์ด้วยผลก็ต้องมีดอกเมื่อมีดอกก็มีเกสร กล่าวถึงการการทำหน้าที่ของผึ้ง อาหารของผึ้งคือน้ำหวานจากเกสรดอกไม้หลากหลายชนิด กระบวนการเหล่านี้เองเรียกว่าการผสมเกสรโดยธรรมชาติ เมื่อผึ้งดูดน้ำหวานจากดอกไม้เกสรของดอกไม้ก็จะติดอยู่ที่หัวหรือปากและเส้นของสัตว์นั้นๆเช่นค้างคาวจากดอกหนึ่งสู่อีกดอกหนึ่งต่อไปเรื่อยๆเป็นการผสมเกสรให้สมบูรณ์เป็นผลดีส่งผลให้ผลของไม้ต้นนั้นสมบูรณ์ด้วยเมื่อผลสมบูรณ์ก็ส่งผลต่อการขยายพันธุ์ของไม้ต้นนั้นระหว่างผลอ่อนแก่ และสุกแล้วร่วงลงสู่พื้นดิน หมายถึงกระบวนการขยายพันธุ์และวนเวียนอยู่อย่างนั้นไม่มีวันจบหากไม่มีใครมาทำลาย วัดเขาศาลาอุบลราชธานีได้จัดทำโครงการอนุรักษ์ป่าต้นแบบเพื่อมุ่งหวังและต้องการให้ป่าสมบูรณ์อย่างยั่งยืนเป็นที่พึ่งที่อาศัยของมนุษย์และสัตว์ที่เกิดร่วมโลกเดียวกันผึ้งเป็นสัตว์ชีวิตความสมบูรณ์ของป่าวัดเขาศาลาเพราะว่าคนที่อยู่วัดไม่เคยรังแกสัตว์จึงทำให้มีผึ้งอยู่มากขบวนการของผึ้งก็เช่นกันก่อนที่จะเป็นผึ้งก็จะต้องมีไข่ ไข่ก็ฝักเป็นตัวหนอน ตัวหนอนกินใบอ่อนขับถ่ายออกมาเป็นปุ๋ยของต้นไม้เมื่อดักแด่ตัวก็ฝักออกเป็นผีเสื้ออาหารของผีเสื้อคือน้ำหวานที่ได้จากดอกไม้วงจรเหล่านี้เมื่อไม่มีผู้ใดทำลายก็เป็นห่วงโซ่ที่สมบูรณ์และยั่งยืนต่อไป

ห่วงโซ่อาหารของนก นกที่ไม่กินหนอนมีไม่กี่ชนิดเช่น เหยี่ยวที่มีขนาดใหญ่ และนกที่กินแต่ผลไม้ เช่น นกแก้ว นกเขาเขียว นกเหือก เมื่อไม่มีการตัดโค่นต้นไม้หรือเผาต้นไม้ซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้ระบบนิเวศเปลี่ยนไปคือถูกบั่นถอนเสื่อมถอยลงเรื่อยๆ เพราะขาดปัจจัยการดำรงชีวิตที่เกื้อกูลซึ่งกันและกัน ผู้วิจัยขอกล่าวถึงหนอนผีเสื้อที่อยู่ทุกพื้นที่ของป่าต้นแบบแห่งนี้ซึ่งทำให้โครงการสร้างกำแพงป้องกันการลักลอบตัดไม้ทำลายป่าและล่าสัตว์ไม่ให้ถูกโค่น ถูกบุกรุกแผ้วถางป่าหรือเผาป่าเพื่อประโยชน์ในด้านอื่นๆป่าแห่งนี้มีแนวกำแพงป้องกันรอบบริเวณอาณาเขตวัดกว่า 24 กิโลเมตร และยังมีฝายแก้มลิงอยู่รอบโครงการและมีกฎที่ห้ามอาศัยของคนรักป่า ป่าต้นแบบหมายถึงว่าเราเอาป่าที่ถูกบุกรุกทำลายกลับมารักษาใหม่เพิ่มการป้องกันและพัฒนาครบทุกมิติคอยดูแลเอาใจใส่อยู่เสมอทั้งหมดยกเว้นที่กล่าวมาคือผลจากการสร้างกำแพงบ่งบอกถึงความมั่นคงและความสำเร็จในการจัดทำโครงการอย่างยั่งยืน หัวใจของโครงการ ป่าดีน้ำดีมีนก ป่ารกเสื่อมยังรังแต่ รักป่ารักน้ำต้องแล อย่าท้ออย่าแค้นตั้งใจสุข

4. โครงการอนุรักษ์ในป่า



จุดประสงค์หลักในการสร้างกุฏิสงฆ์

- 1) จุดประสงค์ด้านการป้องกัน
- 2) จุดประสงค์ด้านการปฏิบัติธรรม

ทั้งสองจุดประสงค์นี้ครอบคลุมโครงการหลักคือการอนุรักษ์ป่าต้นแบบวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโรแบบ
 กุฏิเป็นได้ทั้งที่พักอาศัยและหุงหาอาหารบอภิกขุจุดเกิดเหตุและกำจัดปัญหาในด้านการป้องกันและพัฒนา
 เพื่อให้เข้าถึงอย่างรวดเร็วของงานด้านข่าวกรองและเป้าหมายในการปฏิบัติโดยที่ทุกอย่างเกิดจากคำสอนของ
 ครูบาอาจารย์ ในเวลาทำงานจากแต่เดิมผู้วิจิษณ์ทำงานโดยไม่เคยหยุดพัก หหมดแรงร่างกายเมื่อไหร่ก็พักตรง
 นั้น จึงทำให้มีที่นอนในป่าโดยไม่เป็นกุฏิทั่วทั้งป่า ทำงานจนล้าหมดแรงตรงไหนนอนตรงนั้น การฉันทิเวียน
 ตามหน้างานหรือฐานทหารต่างๆ เนื่องจากท่าอาจารย์เยื่อนสอนไม่ให้ติดที่อยู่ทีกิน ตื่นเช้าให้ทำงาน หาค่าข้าว
 ค่าแกลงก่อน คำสอนเพียงไม่กี่คำทำให้ผู้วิจิษณ์มีพลัง “บุญไม่มีวัน คิน เกิดก็บุญ ตายก็บุญ จนก็บุญ รวยก็
 บุญ เพราะบุญทั้งนั้น บุญ กรรม ส่งผลทั้งนั้น ส่วนใหญ่หลวงพ่อมักสอนเวลาทำงานและบอกเสมอว่า “งานไม่
 เคยทะเลาะกับใคร” การบริหารจัดการใจของตัวเองระวังอย่าให้ไปกระทบกับธรรมชาติ (อย่าเอาสิ่งที่ไม่ใช่มา
 เกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิต) ถ้าทุกคนบริหารจัดการใจตนเองได้เช่นนี้ ธรรมชาติหรือใจของทุกคนจะไม่มีวี่แวง
 หรือเศร้าหมอง

ท่านยังสอนอีกว่า “สตรีเพศไม่ใช่มาตุคาม” ทุกคนมีความสำคัญเหมือนกัน อย่างที่เรามองดูเล็บเจ้าของ
 เราจะมองเห็นอย่างอื่นไหม ท่านให้เอาความว่างเปล่ามาภาวนา ไม่ให้เอาสังขารปรุงแต่งมาภาวนา เมื่อจิตเรา
 เข้าสู่สมาธิแล้วอย่างไรรบจน (ถ้าเราไม่มีสมาธิเราจะทำงานไม่สำเร็จ) หลายสิ่งหลายอย่างที่ทำสำเร็จมาจนถึง
 วันนี้สามารถพูดได้ว่าเป็นการสำเร็จจากสมาธิ จึงมีโครงการต่อยอดมาถึงการสร้างกุฏิสงฆ์ในป่าเพื่อความ
 สะดวกสบายในการปฏิบัติภาวนาต่อไป

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทของเรื่องการอนุรักษ์ป่าต้นแบบวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร

ประวัติวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร

ก่อตั้งโดยพระราชวิสุทฺธิมุนี (หลวงพ่อยื่อน ชันติโพล) ซึ่งเป็นลูกศิษย์หลวงปู่ ดุลย์ อดุล และหลวงตามหาบัว เดิมหลวงพ่อยื่อนเป็นเจ้าอาวาสอยู่ที่วัดป่าบ้านโดน(ปัจจุบันคือวัดป่าอตุโล บุญลักขม) อำเภอสนม จังหวัดสุรินทร์ ออกพรรษาหลวงพ่อยื่อนมักจะมาปักกรดที่เขาศาลาเป็นประจำทุกๆปีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 จวบกระทั่งถึง ปี พ.ศ. 2533 เริ่มปลูกกระท่อมเชิงเขาสร้างเป็นสำนักสงฆ์และจากประสบการณ์การธุดงค์ไปในที่ต่างๆพิจารณาเห็นว่าควรจะดูแลรักษาป่าแห่งนี้ไว้การที่จะดูแลรักษาป่าได้นั้นมีทางเดียวคือต้องสร้างวัดขึ้นมาอย่างถาวรและให้ป่าแห่งนี้อยู่ในความดูแลของวัดเท่านั้นหลวงพ่อยื่อนได้นำความคิดนี้เสนอไปยังกองกำลังสุรนารีกองทัพอากาศที่2ในปี พ.ศ. 2532 จึงได้ก่อตั้งวัดขึ้นมาให้เป็นการถาวรโดยขอใช้เป็นสถานที่ปฏิบัติวิปัสสนาและได้รับการดูแลสนับสนุนจาก พลโทเชษฐา ฐานะจาโร ซึ่งดำรงตำแหน่งแม่ทัพภาคที่2ขณะนั้น จึงจัดทำโครงการผ่านกรมศาสนาและมหาเถรสมาคมโดย สมเด็จพระญาณสังวร สมเด็จพระสังฆราช สกลมหาสังฆปริณายก เสนอไปยังกรมป่าไม้กระทรวงเกษตรและสหกรณ์และได้รับอนุมัติจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน พ.ศ. 2536 ให้ใช้พื้นที่ในเขตพื้นที่ป่าห้วยสำราญ อำเภอบัวเชด จังหวัดสุรินทร์ เพื่อการปฏิบัติธรรมอนุรักษ์ป่าและสัตว์ป่าไว้เป็นสมบัติของชาติโดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตรได้ มอบหมายให้วัดเขาศาลา ผู้เสนอโครงการเป็นผู้ดูแลรักษาในวันที่ 2 ตุลาคม พ.ศ.2540วัดเขาศาลาก็ได้รับการจัดตั้งให้เป็น“วัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร”ตามประกาศของกรมศาสนา กระทรวงศึกษาธิการ เพราะวัดนี้มีพื้นที่กว้างใหญ่ไพศาลจำนวนถึง10,865ไร่พื้นที่ป่าดังกล่าวได้รับอนุมัติจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อดำเนินการจัดตั้งเป็น พุทธอุทยานเป็นป่าอนุรักษ์แห่งเดียวที่มีพระดูแลแทนที่จะเป็นเจ้าหน้าที่กรมป่าไม้อาณาเขตทั้งหมดมีพื้นที่2อำเภอคือ อำเภอบัวเชดและอำเภอสังขะ จากการดำเนินโครงการเพื่อปฏิบัติธรรม อนุรักษ์ป่าและสัตว์ป่าทำให้พ่อค้าไม้ ซึ่งประกอบด้วยชาวบ้าน ผู้มีอิทธิพลท้องถิ่นและข้าราชการบางคน ต้องสูญเสียผลประโยชน์จากการค้าไม้ จึงร่วมกันขัดขวางอย่างหนักเพื่อไม่ให้พระอาจารย์เยื่อนอยู่วัดได้จะเอาที่ดินไว้เป็นสมบัติของตนหรือให้แก่ญาติพี่น้อง ในปีพ.ศ.2535-2538เหตุการณ์รุนแรงมาก มีการเกณฑ์ชาวบ้านหลายร้อยคนมาเดินขบวนขับไล่พระอาจารย์เยื่อนให้ออกจากวัด เผาวัดและเผากุฏิพระวอดไป3หลังที่ร้ายแรงที่สุด คือส่งคนมาลอบยิงพระอาจารย์เยื่อนหลายครั้งแต่ไม่สำเร็จจนบางครั้งพระลูกวัดอยู่ไม่ได้ ต้องหนีออกจากวัดเหลือพระอาจารย์เยื่อนเพียงรูปเดียว ช่วงนั้นป่าไม้ก็ยังคงถูกลักลอบตัดอยู่เสมอโดยนายทุนได้จ้างชาวเขมรจากชายแดนเข้ามาลักลอบตัดไม้แต่ส่วนใหญ่พระอาจารย์เยื่อนจะทราบและป้องกันไว้ได้ เมื่อถูกขัดขวางไม่ให้เอาไม้ออกพวกเขาไม่พอใจและบางครั้งก็มีการเผาไม้ทิ้ง ซึ่งทหารก็ได้จับกุมผู้บุกรุกทำลายป่า ไปดำเนินคดีนับร้อยรายสำหรับต้นไม้ที่ถูกตัด พระอาจารย์เยื่อนและอาสาสมัครก็ได้ปลูกต้นไม้ใหม่ขึ้นมาทดแทน ปัจจุบันนี้สถานการณ์ดีขึ้น

ชาวบ้านเข้าใจถึงเจตนาดีของพระอาจารย์เยื่อน ทำให้ความขัดแย้งกันในอดีตค่อยหมดไป ความสงบสุขก็บังเกิดขึ้น ญาติโยม อุบาสก อุบาสิกา ได้มาทำบุญและปฏิบัติธรรมมากขึ้นทุกปีส่วนการลักลอบตัดไม้ยังคง

มีอยู่บ้างแต่ไม่มากเหมือนในอดีตแม้จะเจออุปสรรคขัดขวางรุนแรงเพียงใดก็ตามพระอาจารย์เยื่อนก็มีได้ท้อแท้หรือถอดใจเล็กน้อยโครงการเนื่องจากได้ตัดสินใจแน่วแน่แล้วว่าจะต้องรักษาป่าผืนนี้ไว้ให้แม้จะต้องเสียชีวิตก็ยอม



ภาพการเคลื่อนย้ายไม้พยางจากป่าวัดเขาศาลาตุลฐานะจาโร

จึงขอเอาพระบารมีของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวและสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ทรงเป็นที่พึ่งตั้งนั้นในปี พ.ศ.2535 พระอาจารย์เยื่อนจึงได้จัดทำโครงการอนุรักษ์ป่าไม้และสิ่งแวดล้อม วัดเขาศาลาตุลฐานะจาโร อำเภอบัวเขต จังหวัดสุรินทร์โดยมีเป้าหมายให้วัดเป็นเขตปลูกป่า ฟื้นฟูสภาพป่าและรักษาป่าให้อุดมสมบูรณ์ เป็นสถานที่ฝึกการปฏิบัติธรรมบำเพ็ญภาวนาสำหรับพระภิกษุสามเณรและพุทธศาสนิกชนทั่วไปแล้วดำเนินการให้ราษฎรช่วยอนุรักษ์ป่าไม้และสัตว์ป่า โดยจัดตั้งเป็นพุทธอุทยาน บนพื้นที่ 10,865 ไร่ของวัดเขาศาลาตุลฐานะจาโร เพื่อเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ในวโรกาสเจริญพระชนมพรรษาครบ 5 รอบโดยพระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าโสมสวลี พระวรราชาทินัดดามาตุ ทรงรับเป็นประธานคณะกรรมการอุปถัมภ์โครงการ นอกจากนี้ทางกองกำลังสุรนารี กองทัพภาคที่ 2 โดยสำนักเลขาธิการโครงการหมู่บ้านป้องกันตนเองจากชายแดน ปชด. ชุดประสานงานซึ่งประกอบด้วย พลตรีประเสริฐ ภาณุเกียรติเจริณ พันธ์เอกสนั่น มะเร็งสิทธิ์ พันธ์เอกวิโรจน์ พันธ์โทวัชชัย พันธ์ตรีมนตรีและพันธ์วิจิตร ได้เล็งเห็นถึงการอนุรักษ์ป่าแห่งนี้จึงได้ผลักดันให้เกิดโครงการตามพระราชเสาวนีย์ของสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ และขยายพื้นที่ออกไปบางส่วนเช่นพื้นที่ side B เนื่องจากเป็นพื้นที่ ที่เป็นวัดเขมรเก่า มี ศาสนาวัดต่างๆเช่น พระพุทธรูป โบสถ์ วิหาร และกุฏิเป็นต้น จึงได้กราบเรียนพระอาจารย์เยื่อน ให้ส่งพระภิกษุ สามเณร ไปพักอาศัยอยู่ เพื่อดูแลไม่ให้ถูกทำลายอีกทั้งจะเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจของประชาชนในละแวกนั้นด้วยตั้งนั้นในปี พ.ศ. 2534 จึงมีพระภิกษุ สามเณร ไปดูแลที่วัดเขมรเก่า ตั้งแต่นั้นมาป่าพุทธอุทยานอันกว้างใหญ่นี้ประกอบไปด้วยไม้ใหญ่มีค่าหลากหลายชนิดเปียดเสียดกันเป็นดงทึบ เช่น ไม้มะค่า ไม้พะยุง ไม้ตะเคียนและไม้ประดู่เป็นต้น จำนวนมหาศาลคิดเป็นมูลค่าทางการเงินไม่ได้มีตั้งแต่ต้นเล็กไปจนถึงต้นใหญ่ เฉลี่ยตั้งแต่ 3-4 คนโอบต้นใหญ่

ที่สุดคือต้นประดู่ขนาด 7 คนโอบ และยังมีสัตว์ป่าอีกหลายชนิดที่ดำรงชีวิตอย่างมีความสุขด้วยความอุดมสมบูรณ์ของป่าเช่น เสือ กวาง เก้ง ลิง ค่าง งู หมูป่าและนกนานาชนิดเป็นต้น จากผลประโยชน์อย่างมากมายมหาศาลของทรัพยากรป่าไม้ พระอาจารย์เอื้อนจึงมีนโยบายแยกคนออกจากป่า ให้ป่าเป็นป่าที่อยู่อาศัยของสัตว์ป่าเท่านั้น トラบใดที่คนยังเข้าไปในป่า ก็จะต้องเกิดกิเลสเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนไม่ได้ ปัจจุบันนี้จึงยังคงมีผู้คอยแสวงหาผลประโยชน์จากป่าหลายกลุ่มหลายคณะ เป็นภาระอันหนักของทางวัดโดยเฉพาะพระอาจารย์เอื้อน ท่านเจ้าอาวาส ที่ต้องคอยดูแลห้ามปรามมิให้ใครมาลักลอบตัดไม้ แม้แต่ทางวัดเองเมื่อมีการก่อสร้างอาคารสถานที่ต่างๆ หากสถานที่นั้นมีต้นไม้ใหญ่อยู่ พระอาจารย์เอื้อนก็ไม่ยินยอมให้ใครตัดต้นไม้ขึ้นได้ เพราะฉะนั้นจะพบว่ามียาหลายอาคารที่สร้างโดยมีต้นไม้ใหญ่เปื้อนอยู่ หรือมีต้นไม้ใหญ่อยู่ภายในอาคารเช่น หอฉันและเรือนกาแฟ เป็นต้น พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดชฯ ได้ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ รับพื้นที่ป่าวัดเขาศาลา อตุลฐานะจาโร ไว้เป็นโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริเมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม พ.ศ. 2555

การบูรณะปรับปรุงวัดได้รับความช่วยเหลือจากทหารซึ่งนอกจากจะมาดูแลวัดและคุ้มครองพระอาจารย์เอื้อนแล้ว ยังช่วยตัดถนนเข้าวัดเป็นถนนลาดยางกว้าง 5 เมตรยาว 4 กิโลเมตรปักเสารั้วกำแพงปูนกันแสดงบริเวณป่าอนุรักษ์ระยะทางยาว 24 ก.ม. เดินสายไฟเข้าวัด ทำให้วัดมีไฟฟ้าใช้สะดวกขึ้น ทำระบบประปาโดยวางท่อส่งน้ำจากแหล่งน้ำซับบนภูเขาซึ่งผุดขึ้นมาตลอดปีลงมาใช้ในวัดโดยใช้ระบบกักน้ำ ไม่ต้องใช้ระบบพลังงานใดมาช่วย ท่อน้ำนี้มีความยาวถึง 4 กิโลเมตร นอกจากนี้ยังช่วยสร้างกุฏิหลังเล็กๆ กระจายไปในบริเวณป่า สำหรับให้พระเข้าไปพำนักปฏิบัติธรรมอยู่ในป่าแทนที่จะอยู่ในวัดอย่างเดียว เป็นการป้องปรามผู้บุกรุกป่าไปในตัวด้วย พื้นที่ป่าบริเวณวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร ซึ่งจัดตั้งเป็น พุทธอุทยาน พระอาจารย์เอื้อนตั้งใจจะพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ โดยแยกพื้นที่ระหว่างสถานที่ปฏิบัติธรรมและสถานที่ท่องเที่ยว ผู้ที่ไปวัดจะต้องจอดรถไว้ที่จอดรถซึ่งจะสร้างไว้ที่เชิงเขาด้านล่างบริเวณปากพญานาค บริเวณนี้ก็เป็นจุดท่องเที่ยวสำคัญอีกจุดเช่นกันผู้ที่ขึ้นไปบนผาพระจะต้องใช้รถที่ทางวัดจัดไว้ให้เท่านั้น ส่วนอีกด้านหนึ่งซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเพื่อนำนักท่องเที่ยวเข้าไปชมในสถานที่ต่างๆ ซึ่งมีมากมายในป่าบริเวณวัดมีสิ่งปลูกสร้างถาวร เช่น อุโบสถวิหารคด เจดีย์ กุฏิสงฆ์ และหอฉัน เมื่อเดินทางต่อขึ้นไปอีกจนถึงผาพระ จะเห็นพระนาครปรกองค์ใหญ่ประดิษฐานไว้บนเชิงเขาและจากชะง่อนผาสูงที่ผาพระนี้เองจะได้สัมผัสกับธรรมชาติ อันน่ารื่นรมย์ อากาศเย็นสบายตลอดปี มองลงไปจากยอดเขา จะเห็นอ่างเก็บน้ำบ้านจรัส ขนาดใหญ่ และอาณาบริเวณพุทธอุทยานประกอบด้วย ขุนเขาสามลูกเช่น เขานกเขาหงส์ เขาศาลาและเขาพระ เรียกรวมกันว่า ไตรคีรี เป็นต้นกำเนิดของน้ำตกไตรคีรีที่มีน้ำไหลลงมาหล่อเลี้ยงผืนป่าด้านล่าง จะมองเห็นผืนป่าอันร่มรื่นไร้อุปสรรคด้วยต้นไม้ใหญ่นับแสนนับล้านต้นเป็นป่าดงดิบที่ยังอุดมสมบูรณ์ที่สุดเพียงแห่งเดียวในภาคอีสานตอนใต้ที่ยังคงเหลืออยู่ในปัจจุบันนี้ความอุดมสมบูรณ์ของพุทธอุทยานแห่งนี้มีโครงการที่สนับสนุนเพื่อให้เป็นป่าต้นแบบและคุ้มครองสัตว์ป่าบริเวณนี้มากมาย ผู้วิจัยขอนำเสนอเพียง 4 โครงการที่ผู้วิจัยได้ ลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง ดังนี้

เริ่มก่อสร้างกำแพงตามแนวเขตพื้นที่รอบวัดเขาศาลาฯ เป็นระยะทาง 24 กิโลเมตร เว้นการทำกำแพงช่วงที่เป็นบริเวณชายน้ำ โดยเป็นเขตติดต่อกับอ่างเก็บน้ำห้วยจรัส 4 กิโลเมตร ซึ่งเป็นบริเวณที่ชาวบ้านสามารถเข้ามาได้ แต่ส่วนใหญ่จะเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของการทำกำแพง จึงเป็นการอยู่ร่วมกันด้วยความเข้าใจและไม่ทำลายธรรมชาติ เรื่องการลักลอบตัดไม้ทำลายป่าและล่าสัตว์ ช่วยให้เจ้าหน้าที่ลดภาระหน้าที่ในการทำงานและลาดตระเวนอีกด้วย

2.2 ขั้นตอนในการดำเนินงาน

โครงสร้างการทำงาน



ในการอนุรักษ์ป่าต้นแบบวัดเขาศาลาตุลฐานะจาโร ได้รับความร่วมมือจากภาครัฐ เอกชน และชุมชนต่างๆ ได้วางแผนการพัฒนาป้องกันการตัดไม้พะยุง การทำลายป่า การล่าสัตว์ป่า โดยมีโครงการส่งเสริมสนับสนุนดังนี้

1) โครงการสร้างกำแพงป้องกันการลักลอบตัดไม้ทำลายป่าและล่าสัตว์ป่า

เมื่อรับนโยบาย จากโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ แล้วก็ถึงขั้นตอน การออกแบบและลงมือสร้าง พื้นที่วัดเขาศาลาส่วนใหญ่เป็นป่าสมบูรณ์ กำแพงเป็นสิ่งเดียวที่ให้ความมั่นใจในการที่จะแบ่งเขต เพื่อป้องกันการบุกรุกการแผ้วถางของชาวบ้านในการประกอบอาชีพของเขาโดยการบุกรุกเอาที่ดินจากด้านนอก ขยับตามวัน และเวลาที่ไม่มีการดูแล เช่นเสาเดินได้หลักเขตเดินได้ ผู้วิจัยจึงลงมือทันที เมื่อท่านอาจารย์ให้เป็นผู้รับสนองงาน การหาอุปกรณ์ สมัยนี้ง่ายมากเพราะความเจริญเข้าถึงทุกอำเภอ การคมนาคมถึงกันหมดไม่เว้นแม้แต่ในป่า เขาระบบสื่อสารทั้งหมดก็เข้าถึงจะส่งซื้ออะไรก็ได้ไม่ต้องเข้าเมือง วัดเขาศาลามีการก่อสร้างโครงการใหญ่ๆ มาแล้วหลายโครงการ เช่น พระอุโบสถ ศาสนสถานปฏิบัติธรรมพระนาครปรก หรือศาลาหอนัน อริยเจติย์ ห้องสุขา 30-40 ห้องบนเขา กระบวนการก่อสร้างเหล่านี้ทำให้รู้จักการคำนวณ และรายละเอียดของวัสดุประเมินราคาหาได้จากที่ไหน และสามารถวางแผนเครดิตได้ก็วันสำหรับการจ่ายเป็นเรื่องของงบประมาณในครั้งต่อไป



ภาพการออกแบบอุปกรณ์ เพื่อช่วยลดความยากลำบากในการทำงาน และลดเวลาการทำงาน

การสร้างกำแพงเป็นโครงการหลักที่สร้างเพื่อประโยชน์ในการรักษาต้นไม้ ป้องกันการบุกรุกและล่าสัตว์ป่า ในปี พ.ศ. 2555 สำเร็จเมื่อพุทธศักราช 2559 รวมเวลาการก่อสร้าง 4-5 ปี การก่อสร้างกำแพงที่พุทธอุทยานวัดเขาศาลาอดุลฐานะจาโร ใช้งบประมาณมากและหายาก เพราะทางวัดไม่ได้ทำเรื่องขอสนับสนุนจากภาครัฐ ผลดีคือ ลดขั้นตอนของรัฐที่ต้องรออนุมัติและตรวจสอบงบประมาณ และขั้นตอนการประมูลของห้างร้านต่างๆ คำว่าต้นแบบมีความหมายกว้างมากเป็นคำที่ครอบคลุมในงานที่เป็นการเสียสละ คือ ไม่เอา เอาออกไป คำว่า “เสียสละ” คือสละที่มีอยู่เป็นอยู่และคงอยู่ให้ผู้อื่นไป ทั้งความคิดและการกระทำ รวมคำว่าเสียสละคือ ผู้พร้อมที่จะทำเป็นผู้นำ รวมความคือ ผู้นำในด้านการเสียสละ โครงการสร้างกำแพงเพื่อรักษาป่า

ต้นแบบ เป็นต้นแบบและการกระทำบ่งบอกถึงการเสียสละ ที่ทำงานเพื่อส่วนรวม คำว่าป่าต้นแบบ ก็คือ การที่นำเอาป่าที่มีการบุกรุกพื้นที่ มีการกำลังแผ้วถางอยู่ในปัจจุบัน เข้ามาสู่ระบบในการรักษาตามกฎหมายและขอใช้ตามประมวลกฎหมาย ในด้านการพัฒนาทั้งหมดนี้เป็นการนำเอาพื้นที่ ที่มีการถูกบุกรุกจากการแผ้วถางป่าเข้าสู่กระบวนการ การรวบรวมพื้นที่เป้าหมาย ผลสำเร็จในด้านการขึ้นต้นเราได้เห็นกระบวนการรวมองค์ประกอบและเพิ่มองค์ความรู้ในตัวและทราบเรื่องของกระบวนการทางกฎหมายอย่างชัดเจน

ผลสำเร็จในการสร้างกำแพง

ขณะที่กำลังก่อสร้างด้านประเมินรายจ่ายและเวลาบวกระยะทางความยาวของกำแพง 24 กิโลเมตร

2.1) เราทราบถึงความหมาย ในคำว่าเวลาและความสูญเสีย จึงเร่งและหาวิธีป้องกันช่วง พ.ศ 2553 ถึง พ.ศ 2555 เป็นช่วงที่ต้องทำงานใช้การเดินอย่างเดียวไม่มีถนนหนทางเหมือนปัจจุบันนี้ นี่เป็นการบอกถึงเวลาและความสูญเสีย พ.ศ. 2554 เป็นช่วงที่ทุกพื้นที่มีกลุ่มนายทุนเข้าถึงความต้องการของชุมชนคือความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น นั้นหมายถึงเมล็ดเงิน ผู้วิจัยก็ได้ทราบถึงความสูญเสีย ที่เป็นอยู่ในเวลานั้นและจะสูญเสียในอนาคต ไม่มีใครเอาสิ่งที่เสียไปจากการทำลายหรือภัยจากความไม่แน่นอนกลับมาได้ เช่น ต้นไม้ที่โดนตัดโค่นแต่เอาไปจำหน่ายไม่ได้ ต้นไม้นั้นต้องตายเพราะตัดขาดจากส่วนสำคัญที่หาอาหารเลี้ยงลำต้น ใบ ราก นั่นคือส่วนที่อยู่ด้านล่างของผิวดิน คือราก การอธิบายเช่นนี้บ่งบอกถึงเวลา เราพยายามทำงานเพื่อให้ทันเวลาที่จะเกิดความเสียหาย ที่อาจเกิดความสูญเสีย ไม้ล้มและสัตว์ป่าโดนพรากชีวิต นำโดย หลวงพ่อเย็นหรือหลวงตาเย็น วัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร

ท่านเล่าและช่วยแนะนำให้ผู้วิจัย เข้าใจผลจากความต้องการและผลจากความอยากของมนุษย์ที่ไม่มีความรู้สึกเสียตาย และผลกระทบที่ย้อนกลับมาจากการตั้งใจทำและตามผู้อื่น ผลที่ผู้วิจัยเห็นหลังจากสร้างกำแพงเสร็จประจักษ์และเด่นชัดในด้านการป้องกันรักษาความสงบ ผลเกิดขึ้นดังที่เห็นเช่น คดีที่เป็นสาเหตุจากการตัดไม้และล่าสัตว์ จากที่เคยจับปีละ 40-60 คดี ต่อปีก็ลดลงไปเรื่อยๆโดยวัดจาก พ.ศ.2563 จับไปแล้วสี่คดีเป็นผลดีจากการสร้างกำแพง การทำงานด้านการจับกุมก็ยังทำอยู่ในชุดปฏิบัติการ ผลที่จะต้องเฝ้าระวังก็น้อยลงแต่เพิ่มงานการข่าวมากขึ้น และจับกุมผู้บงการที่เป็นผู้นำในเขตได้สำเร็จ จากสำนวนสอบเชิงลึกทราบว่า มีเงินถูกจ่ายโอนจากบุคคลเดียวถึง 8 บัญชี เป็นตัวชี้วัดคือผลที่ได้รับจากการสร้างกำแพงป้องกันป่าไม้และล่าสัตว์

ผลที่เกิดจากชีวิตใหม่และเก่าของการเพิ่มจำนวนสัตว์ในบริเวณพุทธอุทยานของวัดเขาศาลาที่จากการที่ผู้วิจัยจะได้ดูแลและอยู่ในป่าตลอดมาจนถึงปัจจุบันนี้ก่อนที่จะสร้างกำแพง พ.ศ. 2555 หลังจากได้รับ โปรดเกล้าแล้วความว่าให้ผู้เสนอโครงการทำการสร้างเขตให้ชัดเจน นั้นหมายความว่าผู้เสนอโครงการต้องทำหรือสร้างแนวเขตอย่างชัดเจนวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร ทำโดยหลวงพ่อเย็น ชนติพล ส่วนองค์ท่านแล้วท่านเป็นพระรักสัตว์อยู่แล้ว พุทธอุทยานวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร ก็มีสัตว์ป่าเป็นทุนหรือสัตว์ในถิ่นเดิม อยู่มากมายหลายชนิด เช่น ค่าง กระรอกดำ พญากระรอก กระรอกหางแหวน เก้ง และหมูป่า ที่หาได้ง่ายใน

ปัจจุบันคนนี้มากขึ้น เช่นเวลาจะหาตุ๊กกลางวันจะเห็นแก๊ง ค้างเท่า พญากระรอก กระรอกหางแวน เหยี่ยว กลางคืนจะเห็น กระเจง แก๊ง แมวลายเสือ และยังมีสัตว์หากินกลางคืนอีกมากมายหลายชนิด



2) โครงการถนนยุทธศาสตร์และฝายกักเก็บน้ำ (แก้มลิง)

ฝายแก้มลิงได้รับผลจากการที่ทหารกองกำลังสุรนารีได้มีนโยบายการสร้างถนนยุทธศาสตร์บริเวณทิศตะวันออกของวัดเขาศาลาตูลฐานะจาโร และมีการแบ่งเขตพื้นที่ให้ชัดเจน วัดเขาศาลาฯ ทิศเหนือด้านตะวันตกของวัด และทิศใต้รอบแนวกำแพง จากนั้นผู้วิจัยก็ได้ลงมือปฏิบัติเองตั้งแต่เริ่มแรก งานกำแพง และต่อเนื่องด้วยแนวคิดการกักเก็บน้ำเพื่อการบริโภค แนวคิดนี้เองทำให้เกิดโครงการฝายแก้มลิงต่อเนื่อง อันเกิดจากดำริของหลวงปู่เย็น ชันติโพล เริ่มจากโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ 17 พฤษภาคม 2555 และลงมือปฏิบัติ

3) โครงการสร้างฝายกักเก็บน้ำ (แก้มลิง)

เปิดการเชื่อมแหล่งน้ำทั่วถึง ไม่ใช่แค่ว่าแค่ก้นน้ำทั่วถึงหากเป็นการสร้างระบบนิเวศขึ้นมาใหม่ 1 จุด การที่มีน้ำหมายความว่า เป็นจุดที่ใช้ชีวิตและเป็นแหล่งสนับสนุนในการปรับความสมดุลในบริเวณนั้น ฝายแก้มลิงไม่จำเป็นต้องใหม่มากแต่ต้องมองถึงภาพรวมว่า หากสร้างระหว่างกลางป่าและสายน้ำจุดไหนจะให้ผลมากกว่ากัน ผลที่สร้างฝายอยู่ในระยะห่างจากกำแพงหรือทำน้ำได้รับผลต่างกันคนละอย่าง และผลแตกต่างกัน ผลจากการสร้างฝายระหว่างกลางป่าส่งผลต่อป่าและสัตว์อย่างชัดเจนในช่วงน้ำเต็มฝายและช่วงน้ำลด ในที่นี้จะขอกล่าวถึงช่วงน้ำเริ่มไหลรวมกันที่ฝายเป็นลำดับแรก แหล่งนั้นได้รับตั้งแต่เริ่มแรกถึงความเปลี่ยนแปลงตั้งแต่เริ่มสร้างฝาย

4) โครงการธนาคารอาหารสัตว์

เป็นโครงการสร้างความเด่นชัดในปัจจุบันของพื้นที่และงานเป็นผลสำเร็จเป็นผลไพบูลย์ โดยการทำนุบำรุงธรรมชาติที่ยังมีสภาพดีให้เป็นป่าไม้ที่มีค่ายิ่งขึ้นโดยการปลูกป่าไม้แซมระหว่างที่ว่าง การรักษาป่าธรรมชาติช่วยป้องกันธรรมชาติไม่ให้สิ่งแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไปมากและไม่ทำให้สูญเสียระบบนิเวศอีกด้วย การป้องกันรักษาป่าธรรมชาติจึงดีกว่าการปลูกป่าขึ้นใหม่หลังจากตัดไปหมดแล้ว เราจึงควรรีบเร่งปลูกสวนป่า

ในพื้นที่ที่ถูกทำลายหรือเป็นป่าเสื่อมโทรม เพื่อให้ได้ผลผลิตไว้ใช้ในอนาคต ช่วยป้องกันการพังทลายของดิน และการสูญเสียหน้าดิน ผู้วิจัยจึงมีความคิดที่จะปลูกป่าโดยเป็นไม้ผลเพื่อสร้างอาหารให้กับสัตว์ป่าในพื้นที่ จึงดำเนินโครงการธนาคารอาหารสัตว์ด้วยการปลูกต้นชมพูและต้นฝรั่งบริเวณฝายกักเก็บน้ำด้านทิศตะวันออกของวัด เพื่อที่พุทธอุทยานเป็นศูนย์กลางอาหารให้กับสัตว์ ความอุดมสมบูรณ์ย่อมแผ่ไปถึงมนุษย์และสังคมโดยรวมต่อไป

5) โครงการธนาคารอาหารสัตว์

การออกแบบพื้นที่ การเลือกดินที่เหมาะสมกับพืชและต้นไม้ที่ปลูกเลือกปุ๋ยให้เหมาะกับพืชนั้น และการให้น้ำอย่างสม่ำเสมอเช่น พืชที่นำมาปลูก ก่อนที่จะจัดทำโครงการธนาคารอาหารสัตว์ เมื่อปี พ.ศ. 2560 ต้นเฒ่าต้นไผ่ กล้วย มะละกอ พืชยืนต้นและพืชล้มลุก เห็นได้ชัดว่าการเจริญเติบโตเป็นหน้าที่พอจะตรงกับการดูแลที่ดี แนวคิดที่จะทำโครงการธนาคารอาหารสัตว์นั้นเป็นแนวคิดที่เกิดจากการที่ผู้วิจัย ทำงานอยู่ในป่าตลอดเห็น การเปลี่ยนแปลงและได้ใช้สอย การเปลี่ยนแปลงเหล่านั้นทั้ง ผู้วิจัยไม่ได้ทำไว้ตอน จึงเป็นแนวคิด จุดประกายให้คิดที่จะทำโครงการนี้ เริ่มจากการขออนุญาตกับท่านเจ้าอาวาสและชี้แจงเหตุผลที่ต้องทำ เมื่อใดกล่าวเช่นและท่านเลยอนุญาตให้ทำ กิจกรรมโครงการธนาคารอาหารสัตว์เต็มรูปแบบ เพราะท่านเห็นผลงานที่ผ่านมา ต้นไม้ที่เลือกในโครงการธนาคารอาหารสัตว์ ผู้วิจัย เลือกต้นชมพู เหตุผลคือต้นชมพูออกดอกออกผลมาก ให้ผลหลายรอบต่อ 1 ปี และสามารถทนกิ่งขยายพันธุ์ได้และกิ่งต้นชมพูมีจำนวนมากนี่คือผลดีของต้นชมพู

อาหารประจำถิ่น (บริเวณพุทธอุทยาน)

อาหารหรือพืชที่มีอยู่จำนวนมากภายในเนื้อที่ 10,865 ไร่ แบ่งเป็นพืชที่ให้ผลผลิตในช่วงฤดูมรสุมฤดูหนาวและฤดูร้อน 3 ฤดูนี้จะแตกต่างกันตามสภาพภูมิอากาศ พืชและต้นไม้ก็ยังแบ่งออกเป็น 3 อย่าง ใน 3 อย่างนี้คิดเป็นร้อยละ ตาม กิ่งและก้าน เนื้อพื้นดินขึ้นไป ร้อยละ 64 ผลต่าง ระหว่างเถาวัลย์และลำต้นคิดเป็นร้อยละ 20 ผลอยู่บริเวณใต้ผิวดินคิดเป็นร้อยละ 16 รวมทั้ง 3 อย่างนี้เป็นโครงการธนาคารอาหารสัตว์ที่เป็นพืชที่อยู่ในพุทธอุทยานวัดเขาสาลาอตุลฐานะจาโรซึ่งโครงการรักษาป่าต้นแบบ

การต่อยอดอาหารสัตว์

เหตุที่สร้างจากแนวคิดและสัมผัสที่ได้เห็นการเปลี่ยนแปลงที่เป็นผลบวก ในด้านการเพิ่มประชากรของสัตว์ที่อยู่ในพุทธอุทยานโครงการ การรักษาป่าต้นแบบและนันทนาการที่อยู่นอกกำแพง เขาไม่อยู่ร่วมกัน การที่วัดเขาสาลา มีกำแพงป้องกันให้สัตว์เหล่านั้นรู้สึกปลอดภัย ในยามที่ออกหากิน สัตว์มี ภาษาของสัตว์อยู่จำเพาะ แต่ละชนิดแตกต่างกันไป (หมายถึงการสื่อสารภาษามีความสุขและความปลอดภัย)

สรุปโครงการธนาคารอาหารสัตว์

มีแนวคิดและโครงสร้างคล้ายกันกับธนาคารอาหารสัตว์เป็นทุนเดิม เป็นพืชและพันธุ์ไม้ที่อยู่มาก่อน ฉะนั้นเมื่อเรามีเป้าหมายและการปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม ตามรูปแบบของโครงการ ผลที่ได้มาคือ สมบูรณ์ที่สุด

6) โครงการสร้างกุฏิสงฆ์ในป่า

การก่อสร้างหรือลงทุน ต้องคำนึงถึงการใช้ประโยชน์และความคุ้มค่า การกระจายหมายถึงการแบ่งออกและส่งไป การปักและตั้งหมายถึงการลงจุดและคงอยู่ การวางแผนที่ต้องการเรียกว่า การทำงานอย่างมีแบบแผน การกำหนด ก็คือจุดที่ต้องการ การมองถึงอนาคตที่ยังมาไม่ถึง หากพิจารณาแล้วว่าโครงการสอดคล้องกัน ให้ประโยชน์เกื้อกูลซึ่งกันและกันก็ควรทำ โครงการสร้างกุฏิในบริเวณ พุทธอุทยานวัดเขาศาลาเป็นโครงการออกแบบสร้างเพื่อการอยู่อาศัย เป็นการสร้างอย่างถาวร โดยการใช้วัสดุที่คงทนและแข็งแรง ทนต่อสภาพลมฟ้าอากาศ

ปัจจัย 4 เป็นสิ่งสำคัญต่อการดำรงชีวิต ผู้วิจิตรบอกกล่าวถึงผลสำเร็จของการสร้างกุฏิที่วัดเขาศาลา ออกแบบโดยผู้วิจิตร และความเหมาะสมในยุทธศาสตร์ ในด้านการป้องกันหรือที่พัก หลบแดดหลบฝน ของพระหรือเจ้าหน้าที่ที่ทำงานร่วมกับในงานป้องกัน กุฏิ 24 หลัง หรือมากกว่าในบางครั้งปัญหาในงานป้องกันเกิดขึ้นหรือมีลักลอบเข้าพื้นที่ด้านในเพื่อการกระทำอันเป็นการทำลายต่อระบบนิเวศ เช่น การลักลอบตัดไม้และล่าสัตว์ในวิธีต่างๆ หากพระหรือผู้ปฏิบัติธรรมอยู่ในกุฏิ ในกรณีต่างๆ ซึ่งผลของการสร้างกุฏิรอบป่า ผู้ที่ปฏิบัติธรรมที่มาจากที่ต่างๆได้เข้าถึงธรรมชาติ เราเปิดใจยอมรับคือทำให้สงบและรับเอาสิ่งที่อยู่รอบข้าง เป็นความรื่นเริงเข้าสู่ใจผู้ปฏิบัติธรรมจะมองอย่างไรที่จะเห็นความร่าเริงในป่า

เราต้องตื่นอยู่เสมอเช่นตื่นอยู่ทั้งกลางวันและกลางคืน ตื่นอย่างมีสติและอยู่กับปัจจุบัน ถึงธรรมชาติที่อยู่รอบตัวและธรรมชาติจะกล่อมให้ผู้ปฏิบัติธรรมมีความสุขที่เข้ามาปฏิบัติธรรมอยู่ในป่าได้โดยไม่มีแม้ กระทั่งความกลัวภัยอันตรายก็ไม่มีเพราะไร้ความปรุงแต่ง การวางแผนกุฏิ และระยะห่างกันประมาณ 1 กิโลเมตร ทำห่างกัน เพราะอยากให้ควบคุมพื้นที่ แล้วผู้ที่อยู่ ณ จุดนั้น จะได้เข้าถึงความสันโดษ และมีความกล้าหาญเกิดขึ้น เมื่อมีผู้มีจิตศรัทธามากขึ้น กุฏิของพระป่าก็ค่อย ๆ เปลี่ยนจากกุฏิชั่วคราวเป็นถาวร และถาวรอย่างไรก็ตามกุฏิของพระป่ามักจะมีลักษณะคล้าย ๆ กัน ต่างกันแต่ขนาดและวัสดุก่อสร้าง กุฏิชั่วคราวมักจะเตี้ยยกพื้นสูงประมาณ 50 เซนติเมตร เพียงให้พ้นจากการรบกวนของสัตว์ เช่น งู หรือหนู ถ้าเป็นกุฏิถาวรมักทำใต้ถุนสูงพอเข้าไปอาศัยหรือยืนได้ ตามธรรมดาจะมีอยู่ห้องหนึ่งเป็นที่จำวัด หรือนั่งสมาธิภาวนา และเก็บสิ่งของเป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส ขนาดเฉลี่ยกว้างด้านละประมาณสองเมตรครึ่ง มีเฉลียงสำหรับนั่งพักหรือรับแขก ขนาดพอสมควรแก่การใช้งาน ถ้าสร้างกว้างใหญ่มากก็จะผิดพระวินัย เหตุและผลของความคิดของตนเองและภัยจากด้านนอก และเป็นการตั้งรับที่เหมาะสมสำหรับแผนที่ตั้งของรอบกำแพงนั้น ผู้วิจิตร ได้สร้างรวมในการประชุมหรือเป็นที่รวมและเป็นสถานที่แสดงธรรมของพระสงฆ์ ในเวลากลางคืน ครูบาอาจารย์ท่านจะตามดูและคอยตามให้ความรู้และความเข้าใจแก่ผู้มาปฏิบัติธรรมอยู่เสมอ เป็นเหตุผลที่ลงอยู่ในป่าเหมือนว่าเราได้เดินตามรอยครูบาอาจารย์ สอนธรรมะนั้นไม่ใช่ว่าจะสอนได้เลย ผู้ที่ถูกสอนไม่รู้ในหลักการไม่มีความปลอดภัย จะสอนอย่างไรคือสอนจนตัวเองตายก็ไม่มีทางเข้าใจ ถึงสอนไปก็ไม่เกิดประโยชน์ การที่ถูกตาม ถูกหลอหลอมจากการฟังและสัมผัสจากผู้ที่ยากฝึกเรื่องสมาธิการที่มีที่พักอยู่ท่ามกลางป่าเขา ลำเนาไพรนั้นคืออะไรหากมองถึงความสงบนั้นถ้าคิดเป็นร้อยละ เท่ากับ 100 เปอร์เซ็นต์ เต็ม ความสงบจากธรรมชาติและความเป็นอิสระ

ของสิ่งรอบข้าง ไม่มีใครปลูกให้หนักตึ้นนอนในตอนเช้าและส่งเสียงร้องกล่อม พงไพร หมายความว่าบรรยากาศเช่นนี้ได้โดยไม่ต้องจัดหาหรือปรุงแต่งขึ้นคือ ขาดจากปัจจัยปรุงแต่งโดยประการทั้งปวงความหมายที่ตรงกับปฏิบัติธรรมไม่มีสิ่งที่ช่วยอยู่ให้เกิดอารมณ์ จิตใจของผู้ปฏิบัติ เข้าอยู่แทน ค่อยๆซึมเข้าที่ละนิด และหากได้รับการสนับสนุน จากครูบาอาจารย์และผู้ปฏิบัติเองก็จะเป็นการตัดเวลาให้สั้น เข้าถึงธรรมชาติเร็วขึ้น ก็เห็นว่าธรรมชาติไม่เคยเบียดเบียนหัวใจดวงใดให้ได้รับความทุกข์ แม้แต่น้อยนิดแต่สัตว์ที่อยู่ในป่าเขาลำเนาไพร ที่สัตว์เหล่านั้นอาศัยอยู่นั้น การเกื้อกูลทั้งการสร้างที่พักในป่าหรือป่าของโครงการรักษาป่าต้นแบบ ที่วัดเขาศาลา แสดงให้เห็น ภาพจริงและผลสำเร็จอย่างเป็นธรรม ในด้านพัฒนาจิตใจและส่งเสริมให้ผู้ปฏิบัติธรรมที่มาเป็นครั้งคราว ได้รับประโยชน์ครบทั้งความรู้และความเข้าใจในจุดประสงค์หลัก คือ การรักษาธรรมชาติและเข้าถึงธรรมชาติของการออกแบบโครงการสร้างกุฏิ 24 หลัง ของพุทธอุทยานวัดเขาศาลาตูลฐานะจาโร โครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริที่ผู้วิจักขณ์ ได้รับกุฏิตามแนวกำแพง (ฝั่งทิศตะวันออก) การสร้างกำแพง เป็นการดำริจากหลวงพ่อยื่อน ขันติพโล ในการสนอง นโยบายเพื่อความชัดเจน พระราชวิสุทธิมุนี(พระอาจารย์เยื่อน ขันติพโล)ได้มอบหมายให้ผู้วิจักขณ์เป็นผู้ออกแบบ และวางแผนในด้านการพัฒนา การออกแบบประเมินความเสียหายและรายจ่าย โดยมีรายละเอียดดังนี้

เริ่มงานเวลา 07.00 น. และไม่จำกัดเวลาเลิกงาน แล้วแต่สถานการณ์ความยากง่ายในพื้นที่และสภาพอากาศ กุฏิแต่ละหลังห่างกันประมาณ 800-1000 เมตร มีการวางแผนให้ได้ระยะเหมาะสมกับสภาพภูมิประเทศ งานสร้างกำแพงทำไปได้สักได้ระยะหนึ่งทางผู้วิจักขณ์ ก็ได้เริ่มงานสร้างกุฏิไปในตัวพร้อมกับงานสำรวจ และคุมครองป่า โดยการลาดตระเวนในป่า การที่มีกุฏิสำหรับการใช้งาน ผู้วิจักขณ์ได้ประเมินในราคากลางและทำเอง พบว่ามีความแตกต่างกันมากเรื่องราคาและเวลา เมื่อเราทำเราเรียนรู้ ด้วยตนเองรู้ทุกขั้นตอน รู้ปัญหาทุกอย่าง จนสามารถสร้าง รวมทั้งหมด 24 หลัง ตามแนวชายแดน ใช้ประโยชน์ได้อย่างสมบูรณ์และคุ้มค่า

3. สรุปผลการศึกษาปัจจัยความสำเร็จ

3.1 ปัจจัยความสำเร็จของการอนุรักษ์ป่าต้นแบบของวัดเขาศาลาตูลฐานะจาโร

1) ความศรัทธาที่หลวงพ่อยื่อน ขันติพโล เจ้าอาวาส และ พระทองมูล ปิยะธัมโม ผู้ช่วยเจ้าอาวาส ซึ่งเป็นผู้นำองค์กร ผู้นำในการพัฒนาด้านต่างๆ โครงการอนุรักษ์ป่าต้นแบบวัดเขาศาลาตูลฐานะจาโรจนสำเร็จ เป็นที่ยอมรับของทุกคนในชุมชน อำเภอ จังหวัดใกล้เคียง เกิดการเพิ่มพลังความรักความศรัทธาต่อหลวงพ่อยื่อน ขันติพโล และพระทองมูล ปิยะธัมโม มากยิ่งขึ้น

2) มีความมุ่งมั่นในการทำงาน การอนุรักษ์ป่าต้นแบบวัดเขาศาลาตูลฐานะจาโร ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศชาติอย่างมหาศาลโดยประเมินค่าไม่ได้ เมื่อเห็นผลงานที่ตนเองได้ลงมือปฏิบัติ แม้ยังไม่สำเร็จสมบูรณ์ก็ยังคงเกิดความภาคภูมิใจที่ผู้คนกล่าวถึงผลงาน และได้รับคำชื่นชมจากชุมชน ได้รับประโยชน์จริง และส่งเสริมในด้านการเกษตร

3) มีสมาธิเป็นปัจจัยสำคัญที่เกิดจากการลงมือปฏิบัติ เป็นสัมมาสมาธิ รู้เหตุและผล เป็นสมาธิที่ตั้งมั่น และมั่นคงทางด้านจิตใจ สภาวะเหล่านี้สามารถทนต่ออุปสรรคในการทำงานที่ต้องปรับกระบวนการทำงานตาม บริบทของภูมิประเทศทั้งที่เป็นพื้นที่ต่างระดับ บางจุดมีความสูงต่างกัน 30-100 เมตร สมาธิช่วยให้งานใน สถานที่ลำบากและต้องทำในช่วงฤดูฝนหรือมรสุม งานสำเร็จไปด้วยดีทุกขั้นตอน อาศัยสมาธิที่มั่นคงหรือใจที่ มั่นคง

4) มีความสามัคคีที่เกิดจากการร่วมมือของทุกฝ่ายในการอนุรักษ์ป่าไม้ในเขตวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร โดยเกิดความสามัคคีในหมู่คณะที่ทำงานร่วมกัน โดยมีพระสงฆ์เป็นผู้นำ ทางทหาร ตำรวจ ตำรวจตระเวน ชายแดน หน่วยงานกรมป่าไม้ และหน่วยงานราชการอื่นๆ คณะ ภาครัฐ คณะเอกชน นิติบุคคล และกลุ่ม ชุมชนต่างๆให้ความร่วมมือได้ประสบผลสำเร็จอย่างยั่งยืนต่อไป

5) การสร้างจิตสำนึกให้รักป่าไม้และอนุรักษ์ทรัพยากรป่าไม้ในเขตวัดเขาศาลาอตุลฐานะจาโร โดยผ่าน ช่องทางประชาสัมพันธ์ ให้ความรู้ต่อเยาวชน ประชาชน หรือผู้ร่วมดูแลโครงการ กิจกรรมที่เชื่อมโยงกับ ทรัพยากรป่าไม้ แม่น้ำ ดิน เช่น โครงการธนาคารอาหารสัตว์ อนุรักษ์น้ำ เช่น ฝายแก้มลิง การสร้างเขื่อน และ ต้องดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนจึงจะสร้างจิตสำนึกให้รักป่าไม้ได้สำเร็จและยั่งยืน

The Development Model of Wat Pa Phalan Phech, Srisaket Province to be the center of the community

รูปแบบของการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชร จังหวัดศรีสะเกษ ให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน

Dr. PHRAKRU WATCHARACHAYAPHINANTA

ดร. พระครูวัชรขยาภินันท์

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy In Social Development
At Bodhisattra University, United States of America.
Academic Year 2020

Abstract

The Dissertation of The development of Wat Pa Phlan Phech is the center of the community, which aims to synthesize the development of Wat Pa Phaj Phet as the center of the community. The participants used the method of studying from experience and combined the knowledge and capabilities of the people in the community in all sectors. Organize meetings, write plans. 1) Develop the educational, ethical and cultural propaganda of the local traditions, 2) Develop the religion and buddhist places 3) Develop government and public relief. The development of Wat Pa Phlan Phech is the center of the community. There are 5 important elements : 1) understanding of the purpose of development, 2) recognition and participation, 3) responsibility, duty and sacrifice for the collective, 4) love and cherishment in the local culture, and 5) unity

Keywords : The Development of Wat Pa Phlan Phech

บทคัดย่อ

งานดุษฎีนิพนธ์เรื่อง รูปแบบของการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชนนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อสังเคราะห์รูปแบบของการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน โดยผู้วิจัยได้ใช้วิธีการศึกษาจากประสบการณ์ และนำความรู้ที่ได้ศึกษามา มาบูรณาการร่วมกับความรู้ความสามารถของบุคลากรในชุมชนทุกภาคส่วน จัดประชุม เขียนแผนงาน จัดทำเป็นรูปแบบของการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชนใน 3 ด้าน คือ 1) พัฒนาด้านการศึกษาเผยแผ่จริยธรรมและวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่นอันดีงาม 2) พัฒนาด้านศาสนวัตถุและศาสนสถานทางพุทธศาสนา 3) พัฒนาด้านการปกครองและการสาธารณะสงเคราะห์ ผลจากการวิจัยพบว่า การดำเนินงานเพื่อให้เป็น รูปแบบของการพัฒนาวัดป่า

พลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน มีองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ประการ คือ 1) ความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของการพัฒนา 2) ความได้รับการยอมรับและมีส่วนร่วม 3) ความรับผิดชอบในหน้าที่และการเสียสละเพื่อส่วนรวม 4) ความรักและห่วงใยในวัฒนธรรมท้องถิ่น 5) ความสามัคคี

คำสำคัญ : รูปแบบการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชร

1. ความเป็นมาความสำคัญและวิธีศึกษา

ชุมชนบ้านโคกแดง หมู่ 2 ต.โพธิ์พัฒนา อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ และชุมชนใกล้เคียง เป็นพื้นที่ติดเขตชายแดนระหว่างประเทศไทยและประเทศกัมพูชา ถ้าย้อนไปในสมัยที่สิบกว่าปีที่แล้วจัดว่าเป็นพื้นที่ห่างไกลความเจริญอย่างมาก เป็นพื้นที่อันตราย และเป็นแหล่งซ่องสุมเรื่องผิดกฎหมายต่างๆ เช่น แหล่งค้ายา แหล่งค้าไม้ผิดกฎหมาย แหล่งซื้อขายอาวุธ เป็นต้น ด้วยสภาพดังกล่าวจึงถูกจัดให้เป็นพื้นที่สีแดง ทำให้การพัฒนาหรือความเจริญด้านต่างๆ เข้ามาไม่ถึงท้องถิ่นชุมชนนี้มากนัก ทำให้ผลผลิตทางการเกษตรไม่สามารถนำออกสู่ตลาดได้อย่างสะดวก ประชาชนขาดรายได้หลักจากการขายผลผลิต นำไปสู่ปัญหาแรงงานพลัดถิ่น คือ ต้องไปขายแรงงานในเขตเมือง นำไปสู่ปัญหาครอบครัวแตกแยกและขาดความอบอุ่น โดยเฉพาะเด็กที่ถูกทิ้งไว้กับผู้ปกครองที่ไม่ใช่พ่อแม่ของตน เด็กขาดการอบรมสั่งสอนทำให้หลงผิด นำไปสู่ปัญหายาเสพติด ปัญหาเล็กๆ ขโมยน้อย ปัญหาการมีเพศสัมพันธ์ก่อนวัยอันควร รวมไปถึงปัญหาการตั้งกลุ่มแก๊ง ทำกิจกรรมสร้างความเดือดร้อนรำคาญให้แก่ชุมชน ท้องถิ่น เป็นต้น

เนื่องด้วยผู้วิจัยมีถิ่นกำเนิดเติบโตและอาศัยอยู่ในท้องถิ่นชุมชนนี้มาโดยตลอดตั้งแต่วัยเด็กจนถึงปัจจุบัน ได้มองเห็นและรับทราบปัญหาเหล่านี้มาเป็นเวลายาวนาน ผู้วิจัยจึงอยากนำความรู้ความสามารถและประสบการณ์ชีวิตมาช่วยบริหารจัดการ ดูแล แก้ไขปัญหา และพัฒนาชุมชนท้องถิ่น ของตนให้ดีขึ้นและให้เจริญยิ่งขึ้น เพื่อที่ประชาชนในพื้นที่จะได้ดำเนินชีวิตอยู่อย่างมีความสุข โดยอาศัยหลักธรรมคำสอนขององค์สมเด็จพระสัมมาสัมพุทธเจ้าเป็นแนวทางในการประพฤติปฏิบัติ ตลอดทั้งในหมู่พระภิกษุบรรพชิตและฆราวาสผู้ครองเรือน เพื่อให้เกิดการพัฒนาแบบยั่งยืนในอนาคตต่อไป และในปี พ.ศ. 2552 หลังจากผู้วิจัยได้รับแต่งตั้งให้เป็นเจ้าอาวาสวัดป่าพลาญเพชรจึงใช้โอกาสนี้ นำความรู้ความสามารถที่มีมาเริ่มดำเนินการ จัดทำโครงการพัฒนาด้านต่างๆ ทั้งในวัดและในชุมชนมาโดยตลอด จนเป็นที่ยอมรับของชุมชน

เมื่อผู้วิจัยได้เริ่มพัฒนาส่วนเล็กๆ เฉพาะในวัดป่าพลาญเพชร จนเป็นที่ประจักษ์ในผลงานและเป็นที่ยอมรับของชาวบ้านในชุมชนและหน่วยงานต่างๆ แล้ว ในปี พ.ศ. 2558 ผู้วิจัยจึงได้เชิญผู้ที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน ได้แก่ หัวหน้าหมู่บ้านโคกแดง และหมู่บ้านใกล้เคียง ชาวบ้านในชุมชน เยาวชน เจ้าหน้าที่ฝ่ายปกครองท้องถิ่น ตัวแทนครูจากโรงเรียน และตัวแทนข้าราชการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เข้ามาร่วมประชุมปรึกษาหารือกันว่าจะช่วยกันแก้ไขปัญหาด้านต่างๆ เช่น ในด้านการอาชีพ การศึกษา การรักษาวัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณี การเพิ่มคุณธรรม จริยธรรม และศีลธรรม เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในชุมชนนี้ร่วมกันได้

อย่างไร ก็ได้รับความร่วมมือกับทุกภาคส่วนเป็นอย่างดี คือ มีความเห็นตรงกันว่าต้องร่วมกันแก้ปัญหาและพัฒนาอย่างจริงจัง ได้มีกระบวนการระดมความคิดความรู้ความสามารถของผู้ร่วมประชุม เขียนเป็นแผนยุทธศาสตร์และเป้าหมายการพัฒนา ขึ้นมาอย่างชัดเจน มีการสร้างรูปแบบหรือโมเดลการพัฒนาต่าง ๆ ร่วมกัน และได้ดำเนินงานตามแผนงานมาโดยตลอดอย่างต่อเนื่อง หลังจากได้ดำเนินการตามแผนงานก็ได้เห็นความแตกต่างไปในทางที่ดีขึ้นเกิดขึ้นในชุมชนท้องถิ่นตามลำดับ เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้อย่างเป็นที่น่าพอใจ

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 ความสนใจและแรงบันดาลใจ

เนื่องจากผู้วิจัยเป็นคนในท้องถิ่น กำเนิดและเติบโตในพื้นที่และปัจจุบันได้มาเป็นเจ้าอาวาสวัดป่าพลาญเพชรนี้มาหลายปีแล้ว ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้เห็นปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในสังคมชนบทนี้มากมายมาอย่างต่อเนื่อง ถ้าหากว่านับตั้งแต่ผู้วิจัยได้เข้ารับการอุปสมบทเป็นพระภิกษุในพระพุทธศาสนา ก็ไม่ต่ำกว่า 20 ปีมาแล้ว เนื่องจากชุมชนท้องถิ่นแห่งนี้เป็นพื้นที่เขตชายแดนระหว่างประเทศไทยและประเทศกัมพูชา แน่นอนว่าในสมัยก่อนย้อนไปเมื่อสิบปีหรือยี่สิบ จะต้องถูกจัดให้อยู่ในเขตพื้นที่สีแดง คือ เป็นพื้นที่ทางไกลความเจริญ เป็นพื้นที่อันตราย และเป็นแหล่งซ่อนสมรภูมิผิดกฎหมายต่างๆ ด้วยสภาพถูกจัดให้เป็นพื้นที่สีแดง ก็ทำให้การพัฒนาหรือความเจริญด้านต่างๆ เข้ามาไม่ถึงชุมชน เช่น ถนนหนทางสัญจรไปมาไม่สะดวก ผลผลิตการเกษตรไม่สามารถนำออกสู่ตลาดได้เกิดประชาชนขาดรายได้จากการขายผลผลิต ก็นำไปสู่ปัญหาแรงงานพลัดถิ่น คือ ต้องไปหากิน หาจ้างขายแรงงานในเขตเมือง ในกลุ่มวัยแรงงานที่มีครอบครัวแล้วหรือแต่งงานและมีบุตรแล้ว ก็จำเป็นต้องฝากบุตรไว้กับผู้ปกครองที่สูงอายุ เช่น พ่อ แม่ ปู่ ย่า ตา ยาย เด็กบางคนถูกทิ้งให้อยู่กับผู้ปกครองที่ไม่ใช่พ่อแม่ของตนตั้งแต่เป็นเด็กทารกบ้าง เด็กเล็กบ้าง เด็กในวัยเรียนบ้าง เด็กในวัยรุ่นบ้าง ความขัดสนในการหาเลี้ยงครอบครัวจะต้องไปหางานทำที่อื่นก็ทำให้เกิดปัญหาครอบครัวตามมา คือ เด็กขาดความอบอุ่น ขาดความรักจากพ่อแม่ ขาดการดูแลเอาใจใส่ ในแบบที่ควรจะเป็น เพราะเราจะปฏิเสธไม่ได้ว่า ความห่างและความแตกต่างของอายุระหว่างเด็ก โดยเฉพาะในกลุ่มเด็กวัยรุ่น กับผู้ปกครองที่สูงอายุนั้น ย่อมจะมีปัญหาในการสื่อสารอย่างมาก เพราะบริบททางสังคมของคนสมัยก่อนและเด็กสมัยนี้ต่างกันมาก เด็กในวัยเรียนหรือในวัยรุ่นเป็นวัยที่เด็กอยากรู้อยากลอง เป็นวัยที่ปล่อยใจและปล่อยความคิดไปตามเพื่อนหรือสิ่งที่ตัวเองชอบและสนใจ ไม่มีเหตุผลหรือขาดความยั้งคิด ปัญหาที่เกิดขึ้นกับเด็กในวัยนี้ คือ ปัญหายาเสพติดและปัญหาการมีเพศสัมพันธ์ก่อนวัยอันควร ในกลุ่มเด็กที่มีความอยากรู้อยากได้ ในวัตถุนิยมของอุปกรณ์เทคโนโลยีที่ทันสมัยต่างๆ โดยไม่ยอมรับในฐานะของครอบครัว ก็ทำให้เกิดปัญหาหลักเล็กละเอียดน้อย ตามมาอีก ยังมีเด็กบางกลุ่ม ที่ต้องการอยากมีตัวตนอยากเป็นที่ยอมรับของคนอื่น แต่ขาดความเข้าใจก็จับกลุ่มกันทำกิจกรรมต่างๆ ที่ไม่เหมาะสมเช่น ตั้งกลุ่มแข่งรถ อย่างนี้เป็นต้น ปัญหาต่างๆ เหล่านี้ เกิดขึ้นจริงในพื้นที่และชุมชนที่ผู้วิจัยอาศัยอยู่

ผู้วิจัยได้เห็นมองเห็นปัญหาเหล่านี้ จึงอยากจะหาทางแก้ไขให้ยั่งยืน จึงได้เชิญผู้ที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน ได้แก่ กลุ่มชาวบ้านและหัวหน้าหมู่บ้าน กลุ่มเยาวชน กลุ่มฝ่ายปกครองท้องถิ่น กลุ่มโรงเรียน และกลุ่มข้าราชการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เข้ามาประชุมปรึกษาหารือกันว่า จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวในชุมชนร่วมกันอย่างไร และจะสร้างรูปแบบการพัฒนาในด้านต่างๆ ร่วมกันอย่างไร ทั้งในด้าน อาชีพ การศึกษา วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียม ประเพณี คุณธรรม จริยธรรม และศีลธรรม เพื่อให้เกิดความยั่งยืนต่อไป และก็ได้ได้รับความร่วมมือจากผู้นำชุมชน ชาวบ้าน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี มีการบูรณาการความรู้ด้านต่างๆ ของบุคลากรที่มีอยู่ในชุมชน มาจัดทำเป็นรูปแบบ “โครงการการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน” ขึ้นอย่างเป็นทางการดังที่ผู้วิจัยจะได้นำเสนอรายละเอียดในดัชนีฉบับนี้ เป็นลำดับต่อไป

2.2 บริบทของเรื่องที่ทำ สถานการณ์ การเริ่มต้น

ประวัติวัดป่าพลาญเพชร

วัดป่าพลาญเพชร ตั้งอยู่บนเนินเขาเล็กๆ ชื่อว่าเขาพลาญเพชร ซึ่งมีพื้นที่อาณาบริเวณใกล้กับลำห้วยสำราญและติดกับถนนเส้นทางจากนาเจริญไปช่องสง่า อยู่ห่างจากชายแดนไทย-กัมพูชา ประมาณ 20 กม. เหตุที่ชาวบ้านเรียกเขาเล็กๆนี้ว่าเขาพลาญเพชร เนื่องจากบนเขามีพลาญหินเป็นลานกว้างมีประกายเหมือนเพชรเวลาถูกแสงแดดส่องหลังจากฝนตก พลาญหินนั้นจะเป็นประกายระยิบระยับเหมือนประกายเพชร ชาวบ้านจึงตั้งชื่อพลาญนั้นว่าพลาญเพชร และได้ตั้งชื่อวัดตามลักษณะของที่ตั้งว่า “วัดป่าพลาญเพชร”

ความเป็นมาของการได้ตั้งเป็นวัดนี้เกิดขึ้นจาก เหตุการณ์ในปี พ.ศ.2521 ในสมัยนั้นมีพวกผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ เข้ามาจุดไฟเผาสะพานข้ามห้วยสำราญ ซึ่งเป็นสะพานเชื่อมระหว่างบ้านไทยถาวรและบ้านจะแกโกน (บ้านจะแกโกนในปัจจุบัน คือ บ้านโคกแดง) ทำให้ชาวบ้านในพื้นที่เกิดความกลัวรู้สึกไม่ปลอดภัย ขาดขวัญและกำลังใจเป็นอย่างมาก และในช่วงนั้นได้มีผู้พบเห็นนักบวชแก่ๆรูปหนึ่ง เหตุที่เรียกว่า “นักบวช” ไม่เรียกว่า “พระ” เพราะลักษณะการนุ่งห่มของท่านบางครั้งก็นุ่งห่มขาวทั้งชุด บางครั้งก็นุ่งห่มจีวรทั้งชุด และบางครั้งก็นุ่งห่มขาวครึ่งท่อนจีวรครึ่งท่อน เดินทางไปมาระหว่างประเทศไทยและประเทศกัมพูชาผ่านลงไปทางช่องสง่าเป็นประจำ โดยที่ท่านไม่ได้อาศัยอยู่ในที่ใดที่หนึ่งหรือวัดใดวัดหนึ่งเป็นประจำนานๆ ในสมัยนั้นไม่มีใครรู้ว่าพระภิกษุหรือนักบวชรูปนั้นชื่ออะไร เป็นใครมาจากไหน เพราะเมื่อถามท่าน ท่านก็ไม่ตอบ ส่วนใหญ่ชาวบ้านจะเห็นท่านนอนตามกระท่อมในไร่นา จึงพากันเรียกขานท่านว่า “ลูกตาเฒ่า” แปลว่า “หลวงตาเฒ่า” แต่บางวันก็เห็นท่านมานอนที่เขาลาญเพชรบ้าง ชาวบ้านก็เริ่มโจดขานกันว่าพระภิกษุแก่ๆรูปนี้ อาจจะเป็นสายสืบหรือสายลับให้กับกลุ่มผู้ก่อการร้ายก็เป็นได้ จนกระทั่งในปี พ.ศ.2525 ท่านมีอายุ 60 ปี ซึ่งเป็นกำหนดในสมัยนั้น จึงนำเรื่องนี้ไปกราบเรียนปรึกษากับหลวงพ่อบ๊วย ขณะนั้นท่านเป็นเจ้าอาวาสวัดบ้านบึง ตำบลดงก่าเม็ด อำเภอบึงสามพัน จังหวัดศรีสะเกษ ซึ่งเป็นญาติกัน หลวงพ่อบ๊วยท่านจึงได้มอบหมายให้พระลูกวัดจำนวนหนึ่งมาอยู่อาศัยประจำที่เขาลาญเพชร และท่านได้บริจาคทรัพย์ส่วนหนึ่งให้มาเริ่มสร้างเป็นที่พักสงฆ์ขึ้นที่บริเวณเชิงเขาพลาญเพชรติดกับลำห้วยสำราญ

ต่อมาพระครูประกาศธรรมกิจ เจ้าอาวาสวัดสำโรงพลัน อำเภอบึงโขงหลง ได้ส่งพระภิกษุสงฆ์จำนวนหนึ่ง มาอยู่จำพรรษา โดยมีท่านพระมหาเมธีเป็นผู้นำสงฆ์ในขณะนั้น เพื่อมาเป็นกำลังใจให้ชาวบ้านในละแวกนั้น และในระหว่างนั้น "ลูกตาเป๊าะ" ก็ได้เข้ามาพักเล่นกับพระภิกษุสงฆ์ ณ ที่พักสงฆ์เขาพลาญเพชรเป็นครั้งคราว อย่างเป็นปกติ ไม่ได้สร้างปัญหาหรือทำให้พระภิกษุและชาวบ้านเดือดร้อนในเรื่องต่างๆ แต่อย่างใด ชาวบ้านจึง หายสงสัยว่าท่านเป็นสายลับให้ผู้อยากร้าย ซึ่งต่อมาภายหลัง นักบวชแก่ๆ หรือ "ลูกตาเป๊าะ" คนนั้น ชาวบ้านเรียกท่านว่า "หลวงปู่สรวง"

ในปี พ.ศ.2526 ชาวบ้านโคกแดง บ้านไทยถาวร ผู้มีศรัทธาในพระพุทธศาสนาได้นำลูกบุตรลูกหลานเข้าไปบวชที่วัดสำโรงพลัน แล้วนิมนต์มาจำพรรษา ณ ที่พักสงฆ์พลาญเพชร เป็นประจำทุกปีมิได้ขาด จนกระทั่งประมาณปี พ.ศ.2532 ชาวบ้านได้พากันย้ายเสนาสนะที่พักสงฆ์พลาญเพชรจากที่ตั้งเดิม ขึ้นมาอยู่บริเวณพลาญหินบนเนินเขาที่อยู่ปัจจุบันบนเนื้อที่ประมาณ 38 ไร่ มีพระอาจารย์อำนวย สุภัทโท เป็นหัวหน้าที่พักสงฆ์ ขึ้นกับคณะสงฆ์ตำบลโพธิ์พัฒนา โดยมีคุณพ่อพิน บุญเยี่ยม เป็นกำนันในสมัยนั้น

ในปีพ.ศ. 2534 พระอาจารย์อำนวย สุภัทโท ได้ไปเรียนต่อที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่พักสงฆ์ไม่มีพระอยู่ดูแล พระอาจารย์อำนวย สุภัทโท จึงได้ให้ชาวบ้านโคกแดงและบ้านไทยถาวรไปนิมนต์ท่าน พระอาจารย์สมเพชร ขยาภินนโท จากวัดท่านบศรีอุดม มาอยู่ดูแลแทน และลูกหลานชาวบ้านก็บวชเข้ามาอยู่ด้วยปีละหลายรูป บางปีก็มีพระสงฆ์จำพรรษามากถึง 15 รูป และด้วยเหตุที่พระอาจารย์ สมเพชร ขยาภินนโท ท่านเคยอยู่กับ "ลูกตาเป๊าะ" หรือที่ต่อมาชาวบ้านเรียกท่านว่า "หลวงปู่สรวง" มาตั้งแต่สมัยพระอาจารย์สมเพชร ขยาภินนโท ท่านบรรพชาเป็นสามเณร ท่านจึงได้ไปมาหาสู่กับ หลวงปู่ สรวง ตามกระท่อมต่างๆ แลวนั้นอยู่เป็นประจำ เช่น กระท่อมบ้านรุน บ้านละลม บ้านสนพัฒนา บ้านสะเดาใหญ่ บ้านตาเนียม บ้านโคกแก้ว เป็นต้น

ในปี พ.ศ.2536 "หลวงตาเป๊าะ" หรือ หลวงปู่สรวง ท่านได้เดินทางขึ้นมาพักบนเขาที่พักสงฆ์พลาญเพชร และท่านก็ได้ชี้ให้พระอาจารย์สมเพชร ขยาภินนโท ว่า ให้ทำอุโบสถตรงนี้ โดยพูดเป็นภาษาเขมรว่า "เกือตเทอะเป๊าะตรองแนะเทอรูปึงพอง" ซึ่งตอนนั้นพระอาจารย์สมเพชร ขยาภินนโท ก็ไม่ได้สนใจกับคำพูดของหลวงปู่อะไรมากนัก เพราะคิดว่าเป็นเรื่องไกลตัวมากเพราะขณะนั้นท่านเป็นเพียงหัวหน้าที่พักสงฆ์ คงไม่มีปัญญาความสามารถหาเงินมาสร้างอุโบสถเป็นหลังได้แน่ๆ และท่านพระอาจารย์สมเพชรก็อยู่จำพรรษา ณ ที่พักสงฆ์แห่งนี้มาโดยตลอด

จนกระทั่งปี พ.ศ. 2550 พระอาจารย์สมเพชร ขยาภินนโท และชาวบ้านในนาม นายสมศักดิ์ โคตรชัย ผู้ใหญ่บ้าน บ้านโคกแดง สมัยนั้น ก็ได้ยื่นเรื่องถึงสำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติและมหาเถรสมาคม เพื่อขออนุญาตยกฐานะจากที่พักสงฆ์เป็นวัด ในวันที่ 15 เดือนตุลาคม พ.ศ. 2550 และในวันที่ 14 เดือนสิงหาคมปี พ.ศ.2551 สำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติและมหาเถรสมาคม จึงได้ประกาศยกฐานะตั้งเป็นวัดในพระพุทธศาสนามีนามว่า วัดป่าพลาญเพชร

ต่อมาเมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2555 ทางวัดพร้อมด้วยคณะกรรมการวัด และชาวบ้านผู้มีจิตศรัทธาจึงได้ประกอบพิธีวางศิลาฤกษ์อุโบสถ และเมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2556 ได้ทำพิธียกเสาเอกอุโบสถ ในจุดที่หลวงปู่สรวง ท่านได้ชี้บอกเอาไว้สมัยที่ท่านยังมีชีวิตอยู่ และกำลังดำเนินการก่อสร้าง มาจนถึงปัจจุบันฯ

2.3 กิจกรรมและขั้นตอนการดำเนินงาน

การจัดทำ “รูปแบบของการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน” มีขั้นตอน ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 การกำหนดยุทธศาสตร์

จัดให้มีการประชุมร่วมกันทุกภาคส่วนและมีมติกำหนดเป็นยุทธศาสตร์การพัฒนา ดังนี้

ยุทธศาสตร์ในการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน

นโยบาย (Policy) วัดป่าพลาญเพชรเป็นศูนย์รวมศรัทธา นำศาสนศึกษาพัฒนาพระภิกษุสามเณร เยาวชน ชุมชน ร่วมประสานงาน สืบสานภูมิปัญญา รักษาประเพณี

วิสัยทัศน์ (Vision) “เป็นศูนย์รวมศรัทธาพัฒนาศาสน์ อนุรักษ์ประเพณีภูมิปัญญา นำพาวิถีชุมชน เยาวชนเข้มแข็ง”

พันธกิจ (Mission)

1. สร้างจิตสำนึกพระภิกษุสามเณรให้มีคุณภาพ มีความกตัญญูกตเวที
2. ส่งเสริมการศึกษาสงเคราะห์พระภิกษุสามเณรและเยาวชน
3. ยกระดับการศึกษาพระภิกษุ ระดับนักธรรม และสายสามัญศึกษา
4. พัฒนารูปแบบการเผยแพร่พุทธศาสนาให้มีประสิทธิภาพ
5. บูรณะพัฒนาและสร้างศาสนวัตถุอย่างเหมาะสมตามหลักมัชฌิมาปฏิปทา
6. ส่งเสริมการอนุรักษ์ป่าและสิ่งแวดล้อม

หลักเกณฑ์ยุทธศาสตร์ (Strategist)

1. ฝึกอบรมสมาธิและวิปัสสนากรรมฐานตามหลักมหาสติปัฏฐาน
2. สร้างโอกาสทางการศึกษาและการเรียนรู้ตลอดชีวิต
3. ยกระดับการเผยแพร่พระพุทธศาสนาให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน
4. พัฒนาการศึกษสงเคราะห์ตามแนววิถีพุทธ
5. พัฒนาวัดให้เป็นศูนย์รวมศรัทธา ความสามัคคี
6. สร้างเสริมคุณลักษณะอันพึงประสงค์แก่บุคคลและสังคม

เป้าประสงค์ (Goal)

1. พระภิกษุสงฆ์ ชุมชนได้รับการพัฒนาและเรียนรู้ตลอดชีวิต
2. พระภิกษุสงฆ์สามเณรได้รับการศึกษาตามฐานานุภาพ

3. ศาสนสถานวัด เปิดโอกาสให้ทุกคนได้เข้ามาศึกษาเป็นศูนย์รวมจิตใจแหล่งธรรม
4. ชุมชนได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาวัด
5. พระภิกษุสงฆ์ สามเณรในวัด เป็นแบบอย่างที่ดีของสังคมได้

กลยุทธ์

1. เสริมสร้าง คุณลักษณะอันพึงประสงค์แก่เยาวชน ชุมชน สังคม
2. จัดกิจกรรมปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรมและวิถีประชาธิปไตย
3. ส่งเสริมแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจพอเพียง
4. ส่งเสริมสถาบันครอบครัว
5. การเสริมสร้างระเบียบวินัย ความรักความสามัคคี ในครอบครัว ชุมชนและสังคม

ขั้นตอนที่ 2 จัดประชุมเพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์โครงการและร่วมกันจัดทำแผนการดำเนินงาน

โดยการเชิญผู้นำชุมชน ประกอบด้วย กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน ผู้อำนวยการโรงเรียน นายกองค์การบริหารส่วนตำบล สมาชิกอบต. สมาชิกอสม. ปราชญ์ผู้รู้ องค์กรในชุมชนกลุ่มต่างๆ เข้าร่วมประชุม โดยมีหัวข้อการประชุม ดังนี้

1. ชี้แจงแนวความคิดและวัตถุประสงค์การจัดทำ “โครงการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางชุมชน” 3 ด้าน คือ 1) พัฒนาด้านการศึกษาเผยแผ่จริยธรรมและวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่นอันดีงาม 2) พัฒนาด้านศาสนวัตถุและศาสนสถานทางพุทธศาสนา 3) ด้านการปกครองและการสาธารณะสงเคราะห์
2. ผู้นำชุมชน ประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน ผู้ช่วย สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล อาสาสมัครหมู่บ้าน (อสม.) ประธานองค์กร กลุ่มในชุมชน ปราชญ์ชาวบ้าน ร่วมกันแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และช่วยกันออกแบบแนวทางและขั้นตอนการดำเนินการพัฒนาทั้ง 3 ด้าน
3. ผู้เข้าประชุมร่วมกันนำเสนอและคัดเลือกบุคคลจากตัวแทนชุมชนที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทาง เพื่อแต่งตั้งเป็นคณะทำงาน ในงานด้านนั้นๆ
4. ผู้เข้าประชุมร่วมกันเขียนแผนงาน โดยต้องกำหนดระยะเวลาการดำเนินงาน กำหนดเป้าหมายผลสำเร็จ และรายชื่อผู้รับผิดชอบงาน ไว้อย่างชัดเจน ตามแผนงานที่กำหนดในแต่ละชุดกรรมการ โดยเน้นให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมกันแก้ไขปัญหา
5. ผู้เข้าประชุมร่วมกันจัดทำแบบฟอร์มตรวจติดตามผลการดำเนินงาน และแบบฟอร์มการรายงานผลการดำเนินงาน ในแต่ละคณะกรรมการทุก 3 ระยะ คือ ระยะเริ่มต้น ระยะกลาง และ ระยะสุดท้าย(งานสำเร็จ)
6. ผู้เข้าประชุมเสนอแนะจัดให้มีการประชาสัมพันธ์เผยแผ่ผลงานของกลุ่มให้ชุมชนได้รับทราบ ในเวลาที่เหมาะสมเมื่องานสำเร็จ

ขั้นตอนที่ 3 การดำเนินงานตามแผนการพัฒนาด้านต่างๆ

3.1 แผนพัฒนาด้านการศึกษาเผยแผ่จริยธรรมและวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่นอันดีงาม

3.1.1 การพัฒนาด้านศาสนศึกษา

1) พัฒนาการผลิตครูพระ ผู้สอนแผนกมัธยมศึกษาชั้น ตรี โท เอก ให้มีความรู้ความชำนาญทางวิชาการ มีปฏิภาณ น่าเลื่อมใสศรัทธา มีบุคลิกภาพน่ายกย่องนับถือ มีวิสัยทัศน์กว้างไกล ใฝ่รู้ใฝ่คิด และรู้จักเสียสละเพื่อ ส่วนรวม และมีจำนวนเพียงพอต่อความต้องการ

2) พัฒนาระบบการบริหารจัดการศาสนศึกษาให้มีประสิทธิภาพ ระบบการจัดการเรียนการสอน และวิธีการสอนให้มีประสิทธิภาพ

3) พัฒนาการจัดการศาสนศึกษาแผนกธรรมให้สามารถนำไปส่งเสริมเกื้อกูลในการจัด การศึกษา ในโรงเรียนและศูนย์เด็กก่อนเกณฑ์ได้

4) จัดตั้งกองทุนการศึกษาพระภิกษุสามเณรในวัด เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้พระภิกษุ สามเณร ได้มีโอกาสไปศึกษาต่อในระดับสูงขึ้น

วิธีการ

1) ผลิตและฝึกอบรมครูพระสอนพระปริยัติธรรมแผนกธรรม ให้มีประสิทธิภาพ และมีจำนวนเพียงพอแก่ความต้องการของสำนักเรียนในวัดและเกื้อกูลต่อสำนักเรียนอื่น ๆ

2) จัดระบบบริหารกระบวนการเรียนการสอน ให้เหมาะสมตามชั้นเรียน หรือประโยคที่เรียน และให้ผู้เรียนสามารถคิดเป็น วิเคราะห์เป็นตามหลักโยนิโสมนสิการ

3) จัดบรรยากาศ สภาพห้องเรียน และสภาพแวดล้อม ให้เอื้อต่อการพัฒนาการเรียนรู้ ตลอดจนปลูกฝังกตัญญูกตเวทีตาธรรมต่อสถาบันพระศาสนา

4) จัดตั้งกองทุนเพื่อการศาสนศึกษา เพื่อศึกษาต่อในระดับสูงขึ้นไปทั้งทางคตโลกและคตธรรม ซึ่งจะเป็นการพัฒนาและส่งเสริมศาสนทายาท ให้มีความรู้ที่จะรักษาตนและพระศาสนาไว้ได้

3.1.2 การพัฒนาด้านศาสนบุคคล

1) พัฒนาคำรู้ด้านพระธรรมและพระวินัย ให้แก่พระสงฆ์ สามเณร แม่ชี และผู้ปฏิบัติธรรมพ่อ ขาวแม่ขาว ให้มีความรู้ มีปฏิภาณ มีบุคลิกภาพน่าเลื่อมใสศรัทธา น่ายกย่องนับถือ มีวิสัยทัศน์กว้างไกล ใฝ่รู้ใฝ่คิด และรู้จักเสียสละเพื่อ ส่วนรวม

2) พัฒนาทัศนคติเชิงบวกให้แก่พระสงฆ์ สามเณร แม่ชี และผู้ปฏิบัติธรรมพ่อขาวแม่ขาว ให้เป็นผู้มีวิสัยทัศน์กว้างไกล ใฝ่รู้ใฝ่คิด และรู้จักเสียสละเพื่อส่วนรวม

วิธีการ

1) จัดอบรมงานปฏิบัติธรรมแบบเข้ม ทั้งการให้ความรู้เชิงทฤษฎี คือ สอนเรื่องวินัยและข้อวัตรปฏิบัติที่ดีงาม และจัดอบรมการปฏิบัติกัมมัฏฐาน ในรูปแบบต่างๆ

2) จัดให้พระสงฆ์ สามเณร แม่ชี เข้ารับการอบรมในโอกาสต่างๆ เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีและมีวิสัยทัศน์ในการทำนุบำรุงพระศาสนา เพื่อประโยชน์ส่วนรวม

การพัฒนาศาสนบุคคล วัดป่าพลาญเพชรได้จัดภิกษุ สามเณร แม่ชี เข้าฝึกอบรมศึกษาดูงาน โอกาสต่างๆ เรื่อยมา จัดให้เข้ารับการศึกษาระยะภาคบังคับ และส่งเข้าสอบธรรมสนามหลวงทุกปี และเจ้าอาวาสมีหน้าที่สำคัญ คือ จะต้องอบรมบ่มนิสัยให้พระภิกษุสามเณรปฏิบัติตนให้ถูกต้องตามหลักพระธรรมวินัย เพื่อให้อยู่ร่วมกันอย่างสันติ และสร้างความกลมไสศรัทธาแก่ผู้พบเห็น

3.1.3 การพัฒนาด้านการเผยแผ่

1) พัฒนาและผลิตพระนักเผยแผ่พระพุทธศาสนาประจำสำนัก ให้มีความรู้ความสามารถและความชำนาญใน การเทศนา ปาฐกถา และบรรยายธรรม

2) พัฒนาทัศนคติพระภิกษุสามเณร และแม่ชี ให้ตระหนักถึงความสำคัญของการเผยแผ่พระพุทธศาสนา ว่า เป็นมูลเหตุสำคัญที่ทำให้พระพุทธศาสนามีความมั่นคง

3) พัฒนาความรู้การใช้เทคโนโลยีและสื่อผสม ในการเผยแผ่พระพุทธศาสนา ให้มีความทันสมัยเหมาะสม และมีประสิทธิภาพ

วิธีการ

1) จัดการฝึกอบรมในหลักสูตร “ทักษะการพูดและการนำเสนอ” “เทคนิคการพูดและการเป็นวิทยากร” “เทคนิคการพูดในที่ชุมชน” เป็นต้น ให้กับพระภิกษุสามเณรแม่ชี และผู้ที่สนใจ

2) เจ้าอาวาสอบรม สั่งสอน และพำนักเตือน พระภิกษุสามเณรและแม่ชี ให้ตระหนักถึงความสำคัญในการสืบทอดรักษาพระพุทธศาสนา และพาไปศึกษาดูงานนอกสถานที่

3) จัดให้ผู้ที่มีความรู้ เข้ามาสอนและแนะนำการใช้เทคโนโลยีและการใช้สื่อผสม ในการนำเสนอกิจกรรมทางศาสนา ที่เหมาะสม เช่น การโพสต์ข้อความธรรมะ และการเสนอคลิปวิดีโอ ผ่านโซเชียลมีเดีย เป็นต้น

4) ปรับปรุงบริบทภายในวัดให้เป็นเหมือนห้องสมุดกลางแจ้ง จัดให้เป็นแหล่งการเรียนรู้ เช่น ทำป้ายชื่อพันธุ์ไม้ต่างๆ ทำแปลงตัวอย่างพืชสมุนไพรเพื่อการศึกษา ติดป้ายแผ่นภาพพุทธประวัติ ป้ายข้อความพุทธศาสนสุภาษิต เป็นต้น

วัดป่าพลาญเพชร เน้นให้พระสงฆ์ได้ศึกษาปฏิบัติธรรม เผยแผ่คำสอน สืบต่อพระพุทธศาสนา มีคุณธรรมและหลักความประพฤติที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ของพระภิกษุที่สัมพันธ์กับคฤหัสถ์ ได้แก่ การให้ความอนุเคราะห์ชาวบ้าน ตามหลัก ปฏิบัติในฐานะที่พระภิกษุเป็นเสมือนทิศเบื้องบน ได้แก่

1. ต้องห้ามปราม สอนให้เว้นจากความชั่ว คือ สอนให้งดเว้นจากการเบียดเบียนกันและกัน ไม่ทำลายทั้งชีวิตตนเองและผู้อื่น

2. แนะนำสั่งสอนให้ตั้งอยู่ในความดี งดเว้นอบายมุข 6

3. อนุเคราะห์ด้วยความปรารถนาดีด้วยน้ำใจอันงาม โดยยึดถือหลัก สังคหวัตถุ 4

4. ให้ได้ฟังได้รู้ในสิ่งที่เขายังไม่เคยรู้ไม่เคยฟัง คือ สอนให้รู้จักแยกแยะมิตรแท้ มิตรเทียม ให้ คบบัณฑิต เพื่อประโยชน์ในการดำรงชีพ

5. ชี้แจงอธิบายในสิ่งที่เขาเคยฟังมาแล้วให้เข้าใจแจ่มแจ้งยิ่งขึ้น

6. บอกทางสวรรค์ให้ คือ การแนะนำวิธีครองตน ครองคน ครองงาน หรือวิธีครองชีวิต โดยใช้หลัก ทาน ศีล ภาวนา ให้ได้รับผลดีมีความสุข

3.1.4 การพัฒนาทางการศึกษาสงเคราะห์

1) พัฒนาการบริหารจัดการการศึกษาสงเคราะห์ตามแนวพุทธวิธี และวิถีพุทธ เพื่อส่งเสริมให้เกิด คุณธรรม จริยธรรมของเยาวชน

2) พัฒนาบุคลากร เช่น พระภิกษุ สามเณร ให้ตระหนักถึงบทบาทหน้าที่ที่ต้องช่วยกันอบรม สั่งสอน ประชาชน ตลอดจนปฏิบัติเป็นตัวอย่างในทางที่ชอบ

3) พัฒนาการจัดกิจกรรมตามแนวพุทธวิธี ให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย สามารถนำไปใช้แก้ปัญหาในชีวิตประจำวันได้

วิธีการ

1) จัดการศึกษาสงเคราะห์ตามแนวพุทธวิธีและหลักวิถีพุทธ โดยอาศัยแนวทางคำสั่งนโยบายของ มหาเถรสมาคม ร่วมกับแนวทางนโยบายของคณะสงฆ์ท้องถิ่น เพื่อให้เกิดรูปแบบการพัฒนาาร่วมกันอย่าง ยั่งยืนในชุมชน

2) ปรับปรุงแก้ไขจุดอ่อนระบบการบริหารจัดการศึกษาสงเคราะห์ ที่ไม่เข้ากับบริบทของชุมชน ท้องถิ่นในปัจจุบัน

3.1.5 การพัฒนาด้านศาสนพิธี

1) พัฒนาด้านการศาสนพิธี ให้มีความกระชับ คงไว้ซึ่งพิธีการขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกับคำสอนใน พระพุทธศาสนา

2) พัฒนารูปแบบศาสนพิธีให้มีความสร้างสรรค์ เข้ากับยุคสมัย แต่ยังคงไว้ซึ่งวิถีอันดีงามของท้องถิ่น

วิธีการ

1) ปรับปรุงรูปแบบการประกอบศาสนพิธี ให้สั้นกระชับ ตัดส่วนที่เป็นของเดิมที่ไม่สามารถอธิบายได้ ว่า ทำเพื่ออะไร หรือมีหลักคำสอนใดของศาสนาซ่อนอยู่ในพิธีกรรมนั้นๆ

2) ปรับปรุงแก้ไข เพิ่มเติม ศาสนพิธี ในส่วนที่เหมาะสมกับยุคปัจจุบันโดยไม่ลืมที่จะอ้างอิงกับคติ ธรรมหรือหลักคำสอนของศาสนาด้วย

ศาสนพิธี เป็นพิธีกรรมทางศาสนาพุทธ ซึ่งถือปฏิบัติเป็นแบบแผนและเป็นธรรมเนียมสืบต่อกันมา เพื่อ ความเป็นระเบียบเรียบร้อยสวยงามเป็นแบบเดียวกัน เหตุให้เกิดศาสนพิธีนี้ คือ ความนิยม ทำบุญของ พุทธศาสนิกชนซึ่งไม่ว่าจะปรารถนาเหตุอะไร ก็มักจะให้ตรงและครบตามหลักวิธีทำบุญ ในทางพระพุทธศาสนา 3 หลัก คือ

ทาน	การบริจาคตูลูสิ่งของของตนเพื่อประโยชน์แก่ผู้อื่น
ศีล	การรักษากายวาจาให้สงบเรียบร้อย
ภาวนา	การยกระดับจิตให้สูงขึ้นด้วยการอบรมให้สงบนิ่งและให้เกิดปัญญา

3.2 พัฒนาด้านศาสนวัตถุและศาสนสถานทางพุทธศาสนา

3.2.1 การพัฒนาด้านศาสนวัตถุและศาสนสถาน

- 1) พัฒนาถาวรวัตถุ เสนาสนะ และอาคารประกอบ ให้มีเอกลักษณ์ทางศิลปะแสดงถึงสถาปัตยกรรมของชาติ และภูมิปัญญาท้องถิ่น เน้นโครงสร้างแข็งแรงทนทาน และประหยัด
- 2) พัฒนาระบบนิเวศน์และภูมิทัศน์ของวัด ให้เหมาะสมสอดคล้องต่อสถานการณ์ปัจจุบัน
- 3) พัฒนาเสนาสนะที่พักอาศัยของพระภิกษุสามเณร มีจำนวนเพียงพอแก่ผู้อยู่อาศัย
- 4) พัฒนาวัดให้เป็นอาราม มีความร่มรื่น สะอาด ปลอดภัยเป็นธรรมสถาน
- 5) พัฒนาระบบสาธารณูปโภคให้มีมาตรฐาน ระบบไฟฟ้า น้ำประปา และอินเทอร์เน็ต เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้

วิธีการ

- 1) จัดทำแบบแปลน แผนผังวัด กำหนดและแสดงเขตพุทธาวาส เขตสังฆาวาส เขตการศึกษา และเขตสาธารณสงเคราะห์ ให้ชัดเจน
- 2) จัดทำแผนแม่บท การก่อสร้างในอนาคต โดยคำนึงถึงระบบนิเวศน์ และภูมิทัศน์ที่สวยงามเป็นมิตรและกลมกลืนกับธรรมชาติ
- 3) จัดทำแผนงานการบูรณะและซ่อมแซม อาคารเสนาสนะที่เก่าแก่และทรุดโทรม
- 4) จัดทำแผนงบประมาณค่าใช้จ่ายก่อสร้างซ่อมแซม โดยคำนึงถึงความประหยัดและประโยชน์ใช้สอยอย่างสูงสุด
- 5) จัดทำตารางกำหนดหน้าที่ เพื่อช่วยกันดูแลรักษาศาสนวัตถุและศาสนสถาน ให้เป็นระเบียบเรียบร้อย สะอาดอยู่เสมอ

การพัฒนาด้านศาสนวัตถุวัดป่าพลาญเพชร โดยได้เชิญคณะกรรมการหมู่บ้านโคกแดง หมู่ที่ 10 ตำบลไพรพนา อำเภอกุสุมาลย์ จังหวัดศรีสะเกษ ร่วมประชุมร่วมกันเพื่อพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน มีนโยบายร่วมกันที่จะพัฒนาเสนาสนะ โดยก่อสร้างขึ้นมาใหม่ และเสนาสนะใดมีอยู่แล้ว ให้บูรณะซ่อมแซมให้สามารถใช้ได้ตามปกติ ตลอดจนปรับปรุงภูมิทัศน์ให้เป็นระเบียบน่าอยู่ สวยงามตลอดปี ดังนี้

ที่	รายการ ศาสนสถาน/ศาสนวัตถุ	สร้างเมื่อ (พ.ศ.)	งบประมาณ (บาท)	แล้วเสร็จ (พ.ศ.)
1	ศาลาการเปรียญ	2540	1,800,000	2541
2	ศูนย์เด็กเล็ก ประกอบด้วย อาคารเรียน ที่พัก สนามเด็กเล่น โรงอาหาร สุขาสำหรับเด็กและสำหรับครู	2558	2,856,970	2558
3	สถานีวิทยุกระจายเสียง	2558	1,220,000	2559
4	กุฏิพักสงฆ์ สามเณร แม่ชี สร้างเมื่อปี พ.ศ. 2559 จำนวน 5 หลัง	2559	1,500,000	2560
5	สร้างอุโบสถ	2559	12,000,000	ได้75%
6	ป้ายวัดป่าพลาญเพชร	2560	67,000	2562
7	บันไดพญานาค	2560	500,000	2560
8	ห้องประชุมมุขลินธิพลาญเพชร	2560	250,000	2561
9	สร้างห้องสุขาสำหรับพระภิกษุสงฆ์ สามเณร แม่ชี ญาติโยม ชาย หญิง จำนวน 4 จุด	2560	854,500	2561
10	พญานาคแห่งที่ 2 ขึ้นจากบ่อน้ำศักดิ์สิทธิ์	2560	500,000	2561
11	บูรณะซ่อมแซมตกแต่ง บ่อน้ำศักดิ์สิทธิ์	2561	2,908,569	2562
12	สร้างถนนคอนกรีตภายในวัด ระยะทาง 700 เมตร	2562	1,570,000	2562
13	บูรณะอาคารประกอบ เช่น โรงครัว อาคารที่ตั้งเครื่อง สักการะ	2563	200,000	2563
14	ปรับปรุงภูมิทัศน์ภายในวัด	2563	200,000	2563

3.3 พัฒนาด้านการปกครองและการสาธารณะสงเคราะห์

3.3.1 การพัฒนาด้านการปกครอง

- 1) พัฒนาฝึกอบรมพระภิกษุสามเณรให้มีความรู้เกี่ยวกับพระธรรมวินัย กฎมหาเถรสมาคม กฎหมายของคณะสงฆ์และกฎหมายบ้านเมือง
- 2) พัฒนาปรับปรุงกฎระเบียบข้อวัตรปฏิบัติภายในวัด ให้สอดคล้องกับกฎหมายคณะสงฆ์ และกฎหมายบ้านเมือง
- 3) พัฒนาให้พระภิกษุสามเณรและแม่ชี รวมถึงประชาชนในชุมชน ให้ความสำคัญกับเรื่องกฎหมายบ้านเมือง รวมถึงข้อตกลงร่วมกันที่คนในชุมชนได้จัดทำขึ้น

4) พัฒนาปรับปรุงรูปแบบและบทลงโทษแก่ผู้ฝ่าฝืนกฎหมายข้อตกลงร่วมกันในท้องถิ่นอย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงการยอมรับผิดและการสร้างจิตสำนึกที่จะไม่ทำผิดต่อไป

วิธีการ

- 1) จัดฝึกอบรมให้มีความรู้เกี่ยวกับพระธรรมวินัย กฎมหาเถรสมาคม กฎหมายของคณะสงฆ์และกฎหมายบ้านเมือง แก่พระภิกษุสงฆ์สามเณร
- 2) เจ้าอาวาสสอดส่องดูแลว่า พระภิกษุปฏิบัติตามข้อวัตรปฏิบัติของวัดที่กำหนดไว้หรือไม่ หากพบว่าฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามก็มีบทลงโทษตามสมควรแก่เหตุ
- 3) จัดกิจกรรมให้ความรู้ด้านกฎหมายของประเทศ กฎหมายท้องถิ่น และกฎระเบียบของชุมชนที่จัดทำให้ ให้คนในชุมชนได้รับทราบและเข้าใจ และเห็นความสำคัญที่จะต้องมีกฎเพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข
- 4) บังคับใช้กฎหมาย กฎระเบียบของสังคมด้วยความเสมอภาคและเท่าเทียม ไม่เห็นแก่หน้าตาทางสังคม หรือตำแหน่งหน้าที่ ตามระบอบประชาธิปไตย และธรรมาธิปไตย
- 5) จัดกิจกรรมส่งเสริมการสร้างจิตสำนึกในการยอมรับผิดเมื่อกระทำความผิด และตระหนักถึงผลกระทบเมื่อกระทำความผิดสร้างความเดือดร้อนให้แก่ตนเองและผู้อื่นและสังคม
- 6) อบรมให้พระภิกษุสามเณร มีความรู้หลักธรรมคำสอน เพื่อนำไปตักเตือน สั่งสอนก่อนที่จะเกิดการกระทำ และทักษะการพูดให้กำลังใจ การให้คำแนะนำในการปรับตัวปรับใจแก่ผู้ที่ได้สำนึกในการกระทำผิดนั้นแล้ว ให้กลับมาใช้ชีวิตในสังคมได้อย่างมีความสุข

3.3.2 การพัฒนาด้านงานสาธารณสงเคราะห์

- 1) พัฒนากิจกรรมการมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนที่อยู่ใกล้เคียง ให้ความร่วมมือ ในการอบรม แนะนำหลักธรรมในการดำเนินชีวิตแก่ชุมชน
- 2) พัฒนาแนวคิดของชุมชนให้เข้าใจหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ตามแนวพระราชดำริ ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่9
- 3) พัฒนาองค์ความรู้การประกอบสัมมาอาชีพที่เหมาะสมกับทรัพยากรที่มีอยู่ในครอบครัว และชุมชนของตนเอง
- 4) พัฒนาและส่งเสริมให้ความรู้ แก่กลุ่มอาสาสมัครต่างๆ ให้ทำงานได้อย่างสะดวกและให้บริการสังคมได้อย่างทั่วถึง

วิธีการ

- 1) จัดกิจกรรมการมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมและชุมชน เช่น การอบรมคุณธรรม จริยธรรม และงานชุมชนสัมพันธ์ที่ไม่ขัดต่อพระธรรมวินัยและสมณภาวะในการส่งพระภิกษุสามเณรและแม่ชีเข้ารับการอบรมด้วย

2) จัดประชุมสัมมนาประชาคมหมู่บ้าน ประชาคมชุมชน องค์กรมหาชนตำบล เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินชีวิตตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และร่วมกันอนุรักษ์ ทรัพยากรธรรมชาติ และสภาพแวดล้อม

3) จัดกิจกรรมให้ประชาชนบำเพ็ญประโยชน์เนื่องในโอกาสวันสำคัญทางศาสนาและวันสำคัญของชาติ และกิจกรรมปฎิญาณตน ลด ละ เลิก อบายมุขต่างๆ

4) จัดกิจกรรมให้ประชาชน และเยาวชนได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆกับครอบครัว ชุมชน องค์กร สถานประกอบการ และสถาบันทางสังคมจัดกิจกรรม ส่งเสริมการเรียนรู้ให้เป็นสังคมแห่งการเรียนรู้ สังคมแห่งภูมิปัญญา และสังคมคุณภาพในโอกาส ต่อไป

5) เปิดให้ใช้พื้นที่วัดเป็นศูนย์กลางในการจัดกิจกรรมเพื่อส่วนรวมด้านต่างๆ ได้อย่างสะดวก และมีประสิทธิภาพ

2.4 ผลสำเร็จของการดำเนินงาน

การจัดทำ “รูปแบบการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน” มีผลสำเร็จซึ่งสามารถระบุเป็นข้อๆ ได้ดังนี้

1. พระสงฆ์ สามเณร และแม่ชี ในวัดป่าพลาญเพชร ได้รับการส่งเสริมการศึกษาด้านธรรมะอย่างทั่วถึง มีประสิทธิภาพและคุณภาพ

2. พระสงฆ์ สามเณร และแม่ชี ในวัดป่าพลาญเพชร มีความรู้ในด้านพระวินัย(ศีล) และในด้านพระธรรม คำสั่งสอนขององค์สมเด็จพระศาสดาสัมมาสัมพุทธเจ้าเพิ่มขึ้น

3. พระสงฆ์ สามเณร และแม่ชี ในวัดป่าพลาญเพชร มีความประพฤติปฏิบัติตนเรียบร้อย มีสมณะสาธูป ที่งดงาม โดยถือศีลปฏิบัติธรรมโดยเคร่งครัด เป็นแบบอย่างที่ดีแก่ผู้พบเห็น

4. พระสงฆ์ สามเณร และแม่ชี ในวัดป่าพลาญเพชร มีความรู้ในเรื่องกฎหมายคณะสงฆ์และกฎหมาย บ้านเมืองเพิ่มขึ้น

5. พระสงฆ์ สามเณร และแม่ชี ในวัดป่าพลาญเพชร มีความรับผิดชอบในหน้าที่การดูแลรักษาความสะอาดศาสนสถานและศาสนวัตถุภายในวัดมากขึ้น

6. พระสงฆ์ สามเณร และแม่ชี ในวัดป่าพลาญเพชร มีความกล้าแสดงออก มีทักษะในการพูด การแสดง ธรรมมากขึ้น

7. พระสงฆ์ สามเณร และแม่ชี ในวัดป่าพลาญเพชร และชาวบ้านในชุมชนมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องศาสนพิธีเพิ่มขึ้น มีแบบแผนการปฏิบัติเป็นอันเดียวกัน ไม่เถียงกันทะเลาะกันว่า ต้องทำแบบนี้ ต้องทำแบบนี้ ทำไมไม่ทำแบบนี้ไม่ทำแบบนี้ เหมือนเมื่อก่อน

8. ประชาชนในท้องถิ่นชุมชน ให้ความสำคัญและเข้าร่วมในงานบุญต่างๆ มีจำนวนมากขึ้น เพราะมีความเข้าใจในการปฏิบัติศาสนพิธีและพิธีกรรมต่างๆในการทำบุญมากขึ้น

9. ประชาชนในท้องถิ่นชุมชน มีความเสียสละบริจาคทั้งร่างกายและแรงทรัพย์ เพื่อช่วยดูแลรักษาความสะอาด บูรณะซ่อมแซม และก่อสร้างศาสนวัตถุและศาสนสถานอย่างต่อเนื่อง เพราะเห็นประโยชน์การใช้สอยของสิ่งนั้นๆอย่างคุ้มค่า

10. ผู้นำหมู่บ้าน ผู้นำชุมชน องค์การปกครองท้องถิ่น และชาวบ้านให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆเป็นอย่างดี มีความสมัครสมานสามัคคีในชุมชนเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

11. ประชาชนในชุมชน โดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น เข้าวัดมากขึ้น และมีความรู้เรื่องศาสนพิธีมากขึ้น จากการสอบถามและสัมภาษณ์พูดคุย เด็กวัยรุ่นมีความเข้าใจธรรมะมากกว่าเมื่อก่อน

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 องค์ประกอบที่ทำให้เกิด รูปแบบของการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน

การพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน ด้วยการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนในชุมชน ประกอบด้วย บ้าน วัด ราชการ (บวร) ช่วยกันกำหนดยุทธศาสตร์ในการพัฒนาที่มีเป้าหมายชัดเจน จนมีมติเห็นชอบและร่วมกันจัดทำแผนดำเนินการการพัฒนาใน 3 ด้าน คือ 1) การพัฒนาด้านการศึกษาเผยแผ่จริยธรรมและวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่นอันดีงาม 2) การพัฒนาด้านศาสนวัตถุและศาสนสถานทางพุทธศาสนา 3) การด้านการปกครองและการสาธารณสุขสงเคราะห์

ผลการวิจัยค้นพบว่า รูปแบบของการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน จะบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายไม่ได้เลย หากขาดองค์ประกอบที่สำคัญ ดังต่อไปนี้ คือ

1) ความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของการพัฒนา เกิดจากการเข้าร่วมประชุมของคนในชุมชน ผู้ร่วมประชุมทราบถึงปัญหาและผลกระทบด้านต่างๆที่เกิดขึ้นในชุมชนของตนเองเป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นปัญหาปากท้อง ปัญหาครอบครัว ปัญหาบุตรหลาน เป็นต้น และทุกคนเห็นความสำคัญในการหาทางแก้ไขปัญหาร่วมกัน

2) การได้รับการยอมรับและมีส่วนร่วม ผู้เข้าร่วมประชุมเป็นคนในชุมชน มีทั้งผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้นำชุมชน หัวหน้ากลุ่มทำงานต่างๆ อาสาสมัครท้องถิ่น ทุกคนให้การยอมรับในความรู้ความสามารถเฉพาะด้านของกันและกัน มองมองเห็นคุณค่าและผลงานของแต่ละกลุ่ม จึงเกิดการยอมรับซึ่งกันและกัน นำมาสู่การเปิดใจการให้โอกาสแก่ผู้ที่ได้รับการคัดเลือกและอาสาเข้ามาทำงานร่วมกันด้วยความเต็มใจและจริงใจ

3) ความรับผิดชอบในหน้าที่และการเสียสละเพื่อส่วนรวม คณะกรรมการและคณะทำงานที่มาจากการคัดเลือกแต่งตั้งจากที่ประชุม และที่มาจากอาสาเข้ามาทำงานร่วมกับคณะทำงาน ต่างก็มีความรับผิดชอบต่องานของตนเอง เพราะทุกคนตระหนักถึงความสำคัญในการช่วยกันพัฒนาชุมชนให้สำเร็จผลตามเป้าหมายเพื่อสร้างเป็นรูปแบบของการพัฒนาอย่างยั่งยืนไปถึงรุ่นลูกหลานในอนาคต การทำงานของแต่ละคณะจึงเกิดขึ้นด้วยความตั้งใจไม่ต้องเคี่ยวเข็ญให้ทำ

4) ความรักและหวงแหนในวัฒนธรรมท้องถิ่น เกิดขึ้นได้จากการรักษาแบบแผนและฟื้นฟูประเพณีดั้งเดิม ที่มีความหมายสอดแทรกด้วยหลักธรรมทางพุทธศาสนา ทั้งนี้โดยอาศัยกลุ่มผู้สูงอายุและผู้ที่มี

ประสบการณ์ช่วยกันทลายถอดความรู้สืบทอดมา เช่น การสอนให้คนรุ่นใหม่ทำบายศรีบูชา สอนให้ทำเครื่องประดับตกแต่งในงานบุญแต่ละเทศกาล เช่น งานสงกรานต์ และงานแห่นเทียนพรรษา เป็นต้น ทำให้เกิดความรักและความศรัทธาในชาติพันธุ์ของตนเอง

5) ความสามัคคี ของประชาชนในชุมชนท้องถิ่น วัดได้จากการทะเลาะเบาะแว้งกันของคนในหมู่บ้านลดน้อยลงกว่าเดิม เมื่อถึงเวลาจัดกิจกรรมงานบุญต่างๆ ทางวัดและชุมชนได้รับความร่วมมือจากชาวบ้าน ประชาชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างเต็มที่ ทุกฝ่ายช่วยเหลือเกื้อกูลกันด้วยความเต็มใจ และมีอัธยาศัยที่ดีต่อกัน ต้องก่อนเริ่มงาน ระหว่างทำงาน และหลังการทำงานหรือกิจกรรมนั้นๆ

3.2 ข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยฯ อยากเสนอแนะดังนี้

1) อยากให้ผู้นำชุมชนและหน่วยงานปกครองท้องถิ่น ช่วยนำแผนงาน รูปแบบของการพัฒนาวัดป่าพลาญเพชรให้เป็นศูนย์กลางของชุมชนนี้ เข้าสู่ที่ประชุมขององค์กร เพื่อจัดสรรงบประมาณช่วยเหลือในปีต่อไป

2) อยากให้นำผลการวิจัยฯนี้ ไปเผยแพร่ต่อชุมชนอื่นๆ ที่สนใจ

บรรณานุกรม

พระครูสุตธรรมวิวัฒน์ “รูปแบบของการพัฒนาวัดอวอยให้เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน”

ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต มหาวิทยาลัยโพธิศาสตร์ ฟลอริดา สหรัฐอเมริกา, 2562

ภาพประกอบ



ประชุมร่วมกับชุมชน



ตัวแทนคณะทำงานด้านต่างๆ



อาคารศูนย์เด็กเล็กที่ตั้งอยู่ภายในวัดป่าพลาญเพชร
ศูนย์เด็กเล็กวัดป่าพลาญเพชร



สนามเด็กเล่นภายในศูนย์เด็กเล็ก



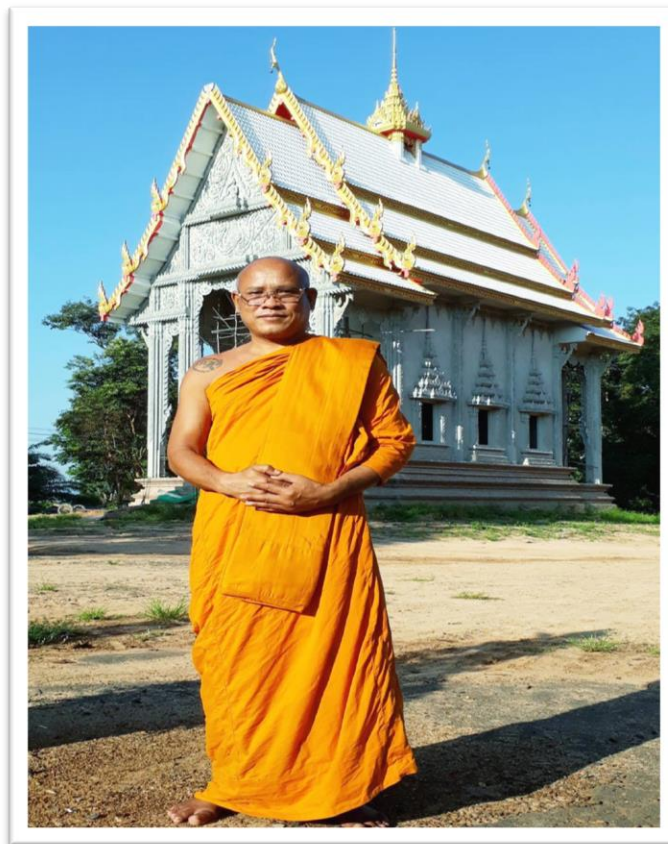
สถานีวิทย์ชุมชน



กุฏิพระสงฆ์



กุฏิพระสงฆ์



อุโบสถวัดป่าพลาญเพชร



ป้ายวัดป่าพลาญเพชร



รูปปั้นพญานาค ที่1



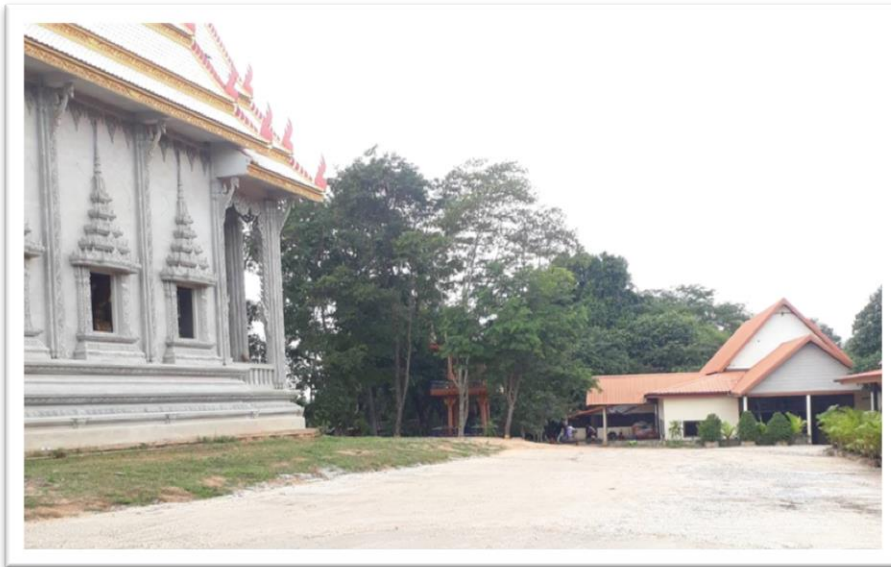
รูปปั้นพญานาค ที่2



ห้องน้ำห้องสุขาส่วนรวม ภายในวัดป่าพลาญเพชร



ถนนคอนกรีตเข้าวัดป่าพลาญเพชร



ถนนคอนกรีตเข้าวัดป่าพลาญเพชร (มองเห็นศาลาการเปรียญ)



รูปพิธีงานบุญในโอกาสต่างๆ



ภาพกิจกรรมของวัดเพื่อเป็นที่พึ่งทางใจของประชาชน

The Model of public relations for the sustainable tourism in Khayung Temple, Srisaket Province

รูปแบบของการประชาสัมพันธ์เพื่อการท่องเที่ยววิถีธรรมอย่างยั่งยืนของวัดบ้านชะยุง จ.ศรีสะเกษ

Dr.PHRAKHRUPHAIROTINTHASAN

ดร.พระครูไพโรจน์อินทสาร

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The Degree of Doctor of Philosophy In Social Development
At Bodhisattra University, United States of America.
Academic Year 2020

Abstract

Public relations are considered an important and one way to develop public relations. Sustainable Dhamma Tourism can be successful. The actor continuously performs public relations. Via online media such as Facebook, YouTube etc. Importantly, it requires public relations personnel who have good behavior and ability such as 1) Work hard 2) Love peace work 3) Be a peace researcher 4) Have communication ability 5) Is a community representative 6) Knowledge in public relations and tourism 7) Good human relations 8) Have flexibility in work 9) Have credibility, respect, faith. The study found that Public relations of Dhamma Tourism of Ban Khayung Temple. Has the following composition 1) compile information that is reasonable, reliable. 2) education, correctly distinguish. 3) present the true message. 4) sincere hospitality. 5) create a memorable media to be satisfied. 6) try to do travel activities with enthusiasm. 7) check the proceedings with caution. 8) create an identity that is memorable. 9) long lasting continuity in public relations.

Public relations in accordance with the 9 steps element must be carried out continuously. Related throughout the line. Therefore, achieving lasting efficiency and effectiveness. Will not be missed because it will make it lack continuity lack of interest. And most importantly, causing followers or tourists to become bored of having to wait to follow. The continuation of public relations therefore requires consistency and speed in communication. So will help the public relations to be successful and effective.

บทคัดย่อ

การประชาสัมพันธ์ถือว่าเป็นสิ่งสำคัญและเป็นแนวทางหนึ่งในการพัฒนาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมอย่างยั่งยืนให้ประสบความสำเร็จได้ ผู้วิจัยได้ปฏิบัติการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องทางสื่อออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊ก ยูทูบ เป็นต้น ที่สำคัญต้องอาศัยนักประชาสัมพันธ์ผู้มีพหุติภาพที่ดีมีความสามารถ เช่น 1) ตั้งใจทำงาน 2) รักงานวิถีสันติภาพ 3) เป็นนักวิจัยวิถีสันติภาพ 4) มีความสามารถทางการสื่อสาร 5) เป็นตัวแทนชุมชน 6) มีองค์ความรู้เรื่องการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว 7) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี 8) มีความคล่องตัวในการทำงาน 9) มีความน่าเชื่อถือ เป็นที่เคารพศรัทธาเลื่อมใส โดยดำเนินการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะมูง มีองค์ประกอบดังต่อไปนี้ 1) รวบรวมข้อมูลที่มีเหตุผลถูกต้องน่าเชื่อถือ 2) การศึกษาวิเคราะห์แยกแยะข้อมูลอย่างถูกต้อง 3) นำเสนอข้อความจริง 4) การปฏิบัติตนรับดูแลด้วยความจริงใจ 5) สร้างสื่อที่ระลึกให้เป็นที่ยังพอใจ 6) พยายามทำกิจกรรมท่องเที่ยวด้วยความกระตือรือร้น 7) ตรวจสอบการดำเนินการอย่างมีสติรอบคอบ 8) สร้างอัตลักษณ์ให้เป็นที่จดจำ 9) ความต่อเนื่องยาวนานในการประชาสัมพันธ์

การดำเนินการประชาสัมพันธ์ตาม 9 ก้าว ดังกล่าวต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องสัมพันธ์กันตลอดสาย จึงจะเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ยั่งยืน จะขาดช่วงไม่ได้เพราะจะทำให้ขาดความต่อเนื่อง ขาดความน่าสนใจ ขาดแรงจูงใจที่จะติดตาม และที่สำคัญจะทำให้การผู้ติดตามหรือนักท่องเที่ยวเริ่มเกิดความเบื่อหน่ายที่จะต้องรอติดตาม ความต่อเนื่องของการประชาสัมพันธ์นั้น จึงต้องมีความสม่ำเสมอ มีความรวดเร็วทันใจในการสื่อสาร จึงจะช่วยให้การประชาสัมพันธ์เกิดผลสำเร็จ และเกิดความยั่งยืน

1. ความเป็นมา และความสำคัญของเรื่อง และวิธีการศึกษา

1.1 ความเป็นมา สถานการณ์ทั่วไป แนวคิดทั่วไป

การประชาสัมพันธ์เพื่อการท่องเที่ยวนั้น เป้าหมายส่วนหนึ่งเพื่อเป็นการสร้างความรับรู้ถึงภาพลักษณ์สถานที่ท่องเที่ยวเชื่อมโยงความรู้สึกของนักท่องเที่ยวให้เกิดความรู้สึกลึกซึ้งและรู้สึกถึงความเป็นหนึ่งเดียวกันอันเกิดจากการชอบ คิด สนใจ สงสัย อยากเรียนรู้ พอใจ ฯลฯ ในเรื่องเดียวกันบนพื้นฐานความแตกต่างระหว่างบุคคลด้วยภาษา วัฒนธรรมและชาติพันธุ์และความสามารถในการรับรู้หรือเรียนรู้ และในปัจจุบันการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมหรือการท่องเที่ยววัดให้พระ ณ วัดสำคัญต่างๆ ได้รับความนิยมมากขึ้นเนื่องจากวัดถือได้ว่าเป็นทั้งศูนย์รวมจิตใจของชาวพุทธและเป็นศูนย์รวมที่สะท้อนถึงความเป็นอยู่วิถีชีวิตของท้องถิ่นและอารยธรรมได้เป็นอย่างดีนับเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการเที่ยวที่ได้รับความนิยมอย่างยิ่ง ทั้งนี้เพราะตามคติความเชื่อที่ถือว่าการได้มาสักการะสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ ร่วมทำบุญ บริจาคทานจะนำความเป็นสิริมงคลมาสู่ชีวิตและสร้างจิตใจให้ผ่องใสมาสู่ผู้ปฏิบัติ อาจกล่าวได้ว่าวัดนอกจากจะเป็นศาสนสถานแล้วยังนับเป็นทรัพยากรการท่องเที่ยวที่สะท้อนอารยธรรมและวิถีชีวิตของท้องถิ่น การประชาสัมพันธ์เพื่อการท่องเที่ยวจึง

จำเป็นต้องมีการประชาสัมพันธ์ด้วยสื่อต่างๆ ที่เหมาะสม ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถที่จะประเมินทางเลือกและสามารถตัดสินใจรับฟังหรือค้นหาข้อมูลได้อย่างถูกต้องตรงต่อความต้องการของตนเอง

โดยเฉพาะวัดที่มีต้นทุนในการบริหารจัดการท่องเที่ยวที่ดี มีสถานที่เอื้อต่อการพัฒนา มีสถานที่สงบร่มเย็น มีประวัติศาสตร์เชื่อมความเชื่อความศรัทธาจึงเป็นสถานที่เหมาะสมสำหรับศึกษาหาความรู้ได้หลากหลายรูปแบบในขณะเดียวกันหลายปีที่ผ่านมาทางวัดบ้านชะยุ้ง ตำบลห้วยตามอญอำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดศรีสะเกษ ได้ผลิตสื่อทางวิชาการ บทความและงานวิจัยออกมาเพื่อเผยแพร่ประวัติวัด ชุมชนและองค์ความรู้ในชุมชนเชื่อมโยงกับหลวงปู่สรวง ปรีศนาธรรมและการท่องเที่ยวโดยเฉพาะงานวิจัย การพัฒนารูปแบบการจัดการท่องเที่ยววิถีสันติภาพอย่างยั่งยืน ผลการศึกษาพบว่า วัดบ้านชะยุ้งมีต้นทุนทรัพยากรในการจัดการการท่องเที่ยวที่หลากหลายไม่หุ้หุ้แต่จุดใจให้เกิดการท่องเที่ยว โดยเฉพาะประวัติศาสตร์ของสถานที่หรือวัดที่เชื่อมโยงไปสู่ความศรัทธาต่อหลวงปู่สรวงของนักท่องเที่ยว ประกอบกับสภาพบริบทความสัมพันธ์ในวัดกับชุมชนสังคม ค่อนข้างเข้มแข็งด้วยเพราะหลวงปู่สรวงเป็นศูนย์รวมจิตใจ พร้อมกับทำเลในด้านการคมนาคมที่สะดวกจึงเหมาะทำให้เกิดการท่องเที่ยวได้แม้ว่าสังฆารหลวงปู่สรวงจะไม่ได้ตั้งบำเพ็ญกุศล ณ วัดบ้านชะยุ้งก็ตาม และวัดบ้านชะยุ้งมีรูปแบบการท่องเที่ยวที่เน้นให้เกิดสันติภาพภายในด้วยการบ่มเพาะคุณธรรมแก่นักท่องเที่ยวภายใต้รูปแบบชื่อเรียกว่า “PLOWPLEU'S Model” มีองค์ประกอบย่อยได้แก่ (1) สถานที่ท่องเที่ยวได้รับการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วม (P = Places of tourism are developed with participation) (2) การเรียนรู้และพัฒนาทักษะการจัดการท่องเที่ยว (L = learning and developing tourism management skill) (3) ปฏิบัติการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง (O = Operation to promote tourism with continuance) (4) การระมัดระวังความผิดจริยธรรมการท่องเที่ยว (W = Wariness of unethical tourism) (5) วิถีทางอันเหมาะสมแก่การบ่มเพาะคุณธรรมจากการท่องเที่ยว (P = Pleasant ways of pursuing virtue from tourism) (6) ผลประโยชน์ระยะยาวเพื่อการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน (L = Long term benefits of sustainable tourism) (7) การศึกษาภายใต้กิจกรรมการเรียนรู้หลักไตรสิกขา (E= Education in tourism with learning activities under the Threefold Learning) (รู้ตื่นเบิกบานผ่านกิจกรรมได้ไตรสิกขา) และ (8) ค้นหาลักษณะเฉพาะเป็นลักษณะที่บ่งบอกถึงแหล่งท่องเที่ยวที่แสดงถึงอัตลักษณ์ของแหล่งท่องเที่ยวที่น่าจดจำ (U = Uniquely picking and choosing identity of tourist attraction for remembrance) (อดีต วิชิต ชาญ, 2563 : บทคัดย่อ) สิ่งเหล่านี้ คือ ต้นทุนทางการท่องเที่ยววิถีธรรมที่วัดบ้านชะยุ้งมีและต้องนำมาพัฒนาเป็นข้อมูลเพื่อสร้างการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน

การประชาสัมพันธ์เพื่อการสื่อสารของวัดบ้านชะยุ้ง จึงถือว่าการสร้างฐานความสำคัญต่อการบริหารจัดการเพื่อการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุ้งอย่างยิ่ง เพราะการสื่อสารสามารถสร้างความเข้าใจต่อการดำเนินการปฏิบัติการของบุคลากรให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ของตนเองได้อย่างถูกต้องซึ่งการสื่อสารนั้นเป็นการประชาสัมพันธ์ที่จำเป็นต้องดำเนินการให้มีความรวดเร็วถูกต้องชัดเจน มีความเป็นระบบที่น่าเชื่อถือ ไม่

ซับซ้อนยุ่งยาก โดยอาศัยการประชาสัมพันธ์สื่อสารในหลากหลายรูปแบบตามที่ปรากฏในปัจจุบันขึ้นอยู่กับความพร้อมของบุคคล องค์กร หน่วยงาน ในส่วนของวัดบ้านชะยุ้งนั้น ให้ความสำคัญทางด้านการสื่อสารทั้งรูปแบบออฟไลน์ และแบบออนไลน์ โดยบุคลากรที่เกี่ยวข้องต้องเรียนรู้การประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ทำให้เกิดความสนใจให้บุคคลเข้ามาท่องเที่ยวและทำให้บุคคลผู้รับผิดชอบการท่องเที่ยวได้เกิดความเข้าใจและเกิดความร่วมมือกัน ถือว่าเป็นการสื่อสารที่สร้างความเข้าใจและสร้างความร่วมมือระหว่างนักท่องเที่ยวและผู้รับผิดชอบการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุ้งอันจะนำมาซึ่งการท่องเที่ยวอย่างมีความสุขได้อย่างแท้จริง

นอกจากนั้น ความสำเร็จของการประชาสัมพันธ์เพื่อการสื่อสารนั้น ยังสร้างภาพลักษณ์ สร้างชื่อเสียง ป้องกันความเข้าใจผิดที่จะก่อให้เกิดความเสียหาย และสร้างคุณค่าของประวัติศาสตร์ที่มีอยู่ในวัดบ้านชะยุ้งได้อย่างมากอีกด้วย รวมถึงส่งผลต่อพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวเมื่อได้ทราบข้อมูล ข่าวสาร ผลงานจากการสื่อสารหรือเผยแพร่ข้อมูล ข่าวสาร จะเกิดการกระตุ้นความสนใจที่จะเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในวัดบ้านชะยุ้ง เพราะสอดคล้องตรงตามความต้องการของนักท่องเที่ยวที่ต้องการเดินทางมาสัมผัสหรือเข้าถึงรูปแบบการท่องเที่ยว หรือได้เห็นสิ่งที่ต้องการเห็น ได้สัมผัสสิ่งที่ตนเองต้องการสัมผัส และทำให้เกิดการตัดสินใจเดินทางมาท่องเที่ยว ณ วัดบ้านชะยุ้งที่มากขึ้น แม้กระทั่งการสร้างเครือข่ายประชาสัมพันธ์ก็จะยิ่งช่วยให้เกิดการเผยแพร่ข้อมูลได้อย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้น

การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุ้งจึงถือว่ามีความสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมความเข้าใจ การรับรู้ ข้อมูล ข่าวสาร เรื่องราวของเหตุการณ์ ความประทับใจ อันเกิดจากการได้รับรู้ข้อมูล อันเป็นข้อเท็จจริงที่สอดคล้องตรงกันอีกด้วย

ดังนั้น การประชาสัมพันธ์การโฆษณาและเผยแพร่ข้อมูลของการท่องเที่ยว จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญมากที่ส่งผลต่อการท่องเที่ยว ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นตัวแปรที่สำคัญทำให้เกิดการรับรู้ แรงจูงใจ ดึงดูดจากสถานที่ท่องเที่ยว ส่งผลให้มีการเจริญเติบโตพัฒนาการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่องและวัดเกิดการพัฒนาปรับปรุงสถานที่ท่องเที่ยว และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อให้ สอดคล้องและตอบสนองความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวรวมถึงเกิดการสร้างแนวทางในการดำเนินการจัดกระบวนการเรียนรู้เกี่ยวกับประเพณีวัฒนธรรมของท้องถิ่นอีกด้วย

ผู้วิจัยในฐานะเจ้าอาวาสวัด จึงสนใจที่จะศึกษาประเด็น รูปแบบของการประชาสัมพันธ์เพื่อการท่องเที่ยววิถีธรรมอย่างยั่งยืนของวัดบ้านชะยุ้ง เพื่อการประชาสัมพันธ์ดึงดูดความสนใจและความน่าเชื่อถือแก่นักท่องเที่ยว ในรูปแบบดังนี้ 1) สถานที่ภูมิศาสตร์อาคารสถานที่ตั้งของหุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวง 2) จัดสรรหน้าที่บุคลากรที่แนะนำการท่องเที่ยว (ธรรมะวิหารี) เป็นจุดเพื่ออำนวยความสะดวกและบริการแก่นักท่องเที่ยว 3) ใช้สื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบแผ่นป้ายประชาสัมพันธ์ สื่อสารระบบประชาสัมพันธ์ออนไลน์ เฟซบุ๊ก เวปเพจ และงานศึกษาทางด้านวิชาการ เพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือและสร้างสรรค์ความเข้าใจ ซึ่งทั้งสามประการนี้จะทำให้วัด สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการพัฒนาที่ยั่งยืนได้ แม้งานประชาสัมพันธ์จะเป็นงานสื่อสารที่มีความสำคัญและเป็นงานที่มีขอบเขตกว้างขวาง มีระบบงานที่ซับซ้อน แต่ในงาน

ประชาสัมพันธ์จะช่วยส่งเสริมลักษณะความเป็นผู้นำของบุคลากรภายในวัดได้ ทั้งยังช่วยให้เกิดความเข้าใจความร่วมมือทั้งจากพระ บุคลากรภายในวัดและจากชุมชนประชาชนภายนอกด้วย นับว่างานประชาสัมพันธ์มีคุณค่าต่อวัดและการท่องเที่ยวเป็นอย่างยิ่ง

ผู้วิจัยก็ได้พัฒนาวัดบ้านชะยงในมิติต่าง ๆ ทั้งเชิงกายภาพ พุทธภาพ จิตภาพ และปัญญาภาพทั้งของบุคลากรภายในวัดและนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเยือนได้รับการพัฒนาจากการดำเนินการบริหารการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงตามรูปแบบ โพลพลีอ ทำให้เกิดการพัฒนาวัดบ้านชะยงสู่การท่องเที่ยวมาโดยลำดับ ปัจจุบันจึงทำให้วัดบ้านชะยงได้กลายเป็นวัดที่มีผู้คนเริ่มเข้ามาท่องเที่ยวมากขึ้นเรื่อย ๆ อย่างที่ไม่เคยปรากฏมาก่อน และวัดบ้านชะยงยังได้สร้างคุณประโยชน์ต่อชุมชนและสังคมอย่างต่อเนื่องมากมายหลายประการอีกด้วย ที่สำคัญปัจจุบันวัดบ้านชะยงกลายเป็นศูนย์รวมจิตใจของคนชุมชนทั้งใกล้ไกล จะอย่างไรก็ตามผู้วิจัยก็ยังมองว่า การพัฒนาวัดบ้านชะยงยังมีจุดอ่อนด้านการประชาสัมพันธ์ที่ควรต้องพัฒนารูปแบบการประชาสัมพันธ์ให้เกิดขึ้น เพื่อประโยชน์ต่อการจัดการการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง เพราะหากขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดีและเหมาะสมอย่างต่อเนื่องการท่องเที่ยวก็ไม่อาจจะเกิดขึ้นได้ เพราะการประชาสัมพันธ์มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางมาท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวอย่างยิ่ง

ดังนั้น เมื่อวัดบ้านชะยงมีการจัดการการท่องเที่ยวที่สามารถสร้างคุณค่าและเกิดประโยชน์อย่างยิ่งกับบุคคล แต่หากไม่มีการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่ยู้งักย้อมไม่อาจจะเกิดประโยชน์ได้อย่างกว้างขวาง จึงจำเป็นที่จะต้องพัฒนาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง เหตุนี้เองผู้วิจัยจึงสนใจศึกษารูปแบบการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงโดยการศึกษาบริบท สถานการณ์ การเริ่มต้นของการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของวัดบ้านชะยง ศึกษาผลสำเร็จของการดำเนินการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง และสังเคราะห์รูปแบบการพัฒนาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงต่อไป

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 บริบทของเรื่องที่ทำ สถานการณ์ การเริ่มต้น

2.1.1 ข้อมูลพื้นฐานมิติเชิงกายภาพ

วัดบ้านชะยง เป็นวัดราษฎร์ ตั้งอยู่เลขที่ 139 หมู่ 10 ต.ห้วยตามอญ อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ สังกัดมหานิกาย เริ่มสร้าง พ.ศ. 2480 ได้รับพระราชทานวิสุงคามสีมา เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม พ.ศ. 2560 เนื้อที่พระราชทานวิสุงคามสีมา กำหนดเขต กว้าง 12 เมตร ยาว 34 เมตร ข้อมูลพื้นฐานสำคัญ ประกอบด้วย

ด้านอาณาเขต

ทิศเหนือ ติดกับ บ้านโกแดง หมู่ 4 ตำบลละลม อำเภอกุสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

ทิศตะวันออก ติดกับ บ้านทำนบ หมู่ที่ 2 ตำบลห้วยตามอญ อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

ทิศตะวันตก ติดกับ บ้านสะเดาน้อย หมู่ที่ 9 ตำบลสะเดา อำเภอบัวเขต จ.สุรินทร์
ทิศใต้ ติดกับ บ้านห้วย หมู่ที่ 1 ตำบลห้วยตามอญ อำเภอภูสิงห์ จังหวัดศรีสะเกษ
ด้านลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ

วัดบ้านชะยูง มีสภาพเป็นพื้นที่ราบลุ่ม อยู่กลางระหว่างหมู่บ้านชะยูงเก่าและหมู่บ้านชะยูงใหม่ ติดกับถนนใหญ่เส้นทางผ่านไปช่องชะงำ ก่อนถึงวัดไพรพัฒนา ซึ่งเป็นที่ตั้งสระสังฆารของหลวงปู่สรวงในปัจจุบัน มีสภาพอากาศ 3 ฤดู ได้แก่ ฤดูร้อนอากาศจะร้อนและมีความแห้งแล้งมาก ฤดูฝน จะมีฝนตกชุกในช่วงเดือน มิถุนายน ฤดูหนาว อากาศจะหนาวเหน็บในเดือนธันวาคมถึงกุมภาพันธ์

ด้านทุนทางวัฒนธรรมชุมชนบ้านชะยูง

ชาวบ้านชะยูงส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ มีประเพณีสำคัญของชุมชน หมายถึง ประเพณีทำบุญ เลี้ยงปูตา ขึ้น 3 ค่ำ เดือน 3 ประเพณีสงกรานต์ เข้าพรรษา ออกพรรษา แชนโฆนตา รำ แม่มด (ผีฟ้า) กลืน ลอยกระทง บุญข้าวจี บุญเผวด บุญขึ้นปีใหม่ เป็นต้น

ด้านทุนภูมิปัญญาท้องถิ่น/ปราชญ์ชาวบ้าน

ได้แก่ เรื่องหอรักษากระดูกพื้นบ้าน โดยนางสมิต ชุมเงิน และ นายหมั่น ภาคพรม เรื่องนวดแผนโบราณ โดยนางน้อย พรมนะรา เรื่องทำพานบายศรี โดยนางสงัด แก้วรักษา เรื่องร่างทรง โดยนางทรัพย์ โต๊ะทอง

2.1.2 ข้อมูลพื้นฐานมิติเชิงจิตภาพ

ตำนานเรื่องเล่าประวัติหลวงปู่สรวงเทวดาเดินดินของชาววัดบ้านชะยูง

วัดบ้านชะยูง ได้ตั้งขึ้นหลังจากการก่อตั้งหมู่บ้านชะยูง เมื่อปี พ.ศ. 2480 ซึ่งหมู่บ้านชะยูงในขณะนั้นขึ้นกับหมู่ที่ 8 ตำบลโสน อำเภอขุขันธ์ จังหวัดศรีสะเกษ และได้แยกการปกครองมาขึ้นกับหมู่ที่ 6 ตำบลละลม ต่อมาได้แยกขึ้นกับบ้านท่าบอ หมู่ที่ 2 ตำบลห้วยตามอญ จนกระทั่งปี พ.ศ. 2531 ได้แยกการปกครองเป็นของตนเอง และได้ตั้งชื่อหมู่บ้านว่า บ้านชะยูง หมู่ที่ 10 ตำบลห้วยตามอญ อำเภอภูสิงห์ จังหวัดศรีสะเกษ เหตุผลของการตั้งชื่อหมู่บ้านว่า บ้านชะยูง เพราะบ้านชะยูงเป็นพื้นที่ที่มีต้นพะยูงอยู่จำนวนมากในสมัยก่อน การเรียกชื่อหมู่บ้านพะยูงจึงเพี้ยนมาเป็นชะยูง อีกเหตุผลหนึ่งคือชาวบ้านนิยมนำต้นไม้มะค่า ถ่าน ภาษามอญ เรียกว่า ชะยูง (กะยูง-ชะยูง) นั้นเอง

ผู้ใหญ่บ้านคนแรกของบ้านชะยูงชื่อว่า นายคุณ แก้วชัย และในปี พ.ศ.2550 ได้เลือกตั้งผู้ใหญ่บ้านคนใหม่ ผู้ได้รับเลือก คือ นายบรรจง จันทสุข ได้ดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านมาจนถึงปัจจุบัน

ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งหมู่บ้าน สมัยนั้นมีพระสงฆ์ได้เดินธุดงค์ผ่านมาปลุกกลด ชาวบ้านจึงได้อาราธนาท่านอยู่จำพรรษาและได้เริ่มสร้างวัด มีพระสา ปสุโต หรือที่ชาวบ้านเรียกกันว่า หลวงตาสงค์ เป็นหัวหน้าที่พักสงฆ์ และมีหลวงปู่สรวง เทวดาเดินดิน ซึ่งชาวบ้านชะยูงให้ความเคารพศรัทธาเลื่อมใส ท่านได้เดินทางมาพักอยู่กับหลวงตาสงค์เป็นประจำ ในส่วนการก่อตั้งวัดตามกฎหมายโดยมีผู้ใหญ่บ้านชะยูงพร้อมด้วยชาวบ้านได้ร่วมกันอุปถัมภ์บำรุงการสร้างและพัฒนาจนสามารถก่อตั้งเป็นวัดที่ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับ พระราชทาน

วิสุงคามสีมา เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม พ.ศ. 2560 เนื้อที่พระราชทานวิสุงคามสีมา กำหนดเขต กว้าง 12 เมตร ยาว 34 เมตรคณะสงฆ์ได้เห็นสมควรแต่งตั้งพระครูโพธิ์โรจน์อินทสาร (นรินทร์ วิโรจน์) เป็นเจ้าอาวาส วัดบ้านชะยุ้งเป็นรูปแรก และได้รับแต่งตั้งเป็นเจ้าคณะตำบลห้วยตึกชู เขต 2 และได้รับแต่งตั้งเป็นพระอุปัชฌาย์ มาจนถึงปัจจุบันการก่อสร้างและพัฒนาวัดบ้านชะยุ้งได้เจริญขึ้นอย่างต่อเนื่องในสมัยพระครูโพธิ์โรจน์อินทสาร ซึ่งท่านได้ยกหลวงปู่สรวงเป็นบุคคลสำคัญในฐานะปูชนียบุคคลผู้เป็นที่เคารพศรัทธาของชุมชนบ้านชะยุ้งท่าน จึงได้กลายเป็นบุคคลประวัติศาสตร์ เป็นศูนย์รวมศรัทธาของประชาชนในชุมชนผู้วิจิตรจึงขอยกเอาเรื่องราว ประวัติของหลวงปู่สรวงมาเล่าไว้ในงานวิจัยเล่มนี้ เพื่อให้เห็นว่าหลวงปู่สรวงท่านเป็นที่เคารพศรัทธาต่อบุคคลทั้งหลายอย่างไร

หลวงปู่สรวงเป็นพระสงฆ์ผู้มีเชื้อชาติกัมพูชา เมื่อหลวงปู่สรวงเดินทางมาอยู่ในประเทศไทย พุทธศาสนิกชนในประเทศไทย ก็ต่างมีความเคารพศรัทธาต่อหลวงปู่สรวงและมีการแผ่ขยายศรัทธาต่อหลวงปู่สรวงกว้างขวางมากขึ้นอย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน เพราะท่านเป็นพระเกจิอาจารย์ที่มีวิถีชีวิตอยู่อย่างสมถะ สันโดษ เรียบง่าย ชอบอยู่กับธรรมชาติในป่าผักอ้ายในกระท่อมเถียงนาที่ชาวบ้านสร้างไว้ให้นาและถวายเป็นที่ ท่านจำวัด เป็นหลังเล็กๆ มีไม้กระดานเพียงไม่กี่แผ่น

ประวัติหลวงปู่สรวงจากเรื่องเล่าความจำของสาธุศิษย์ทั้งหลาย มีอยู่หลายประเด็นที่น่าสนใจ เช่น เกี่ยวกับ ชื่อหลวงปู่สรวง นามว่า “หลวงปู่สรวง” เป็นนามที่รู้จักกันในปัจจุบัน ซึ่งสมัยหนึ่งก่อนที่คนไทยจะเรียกท่านว่า “หลวงปู่สรวง” นั้น ชาวบ้านในแถบสุรินทร์ ศรีสะเกษ ได้มีเรียกท่านว่า “ลูกเอวเฝ้าะ” หรือ ลูกตาเฝ้าะ” นอกจากนั้น ในคราวที่นายดาเดินเที่ยวไปตามป่าเขาลำเนาไพรกับหลวงปู่สรวงในฝั่งเขมร บางพื้นที่ ได้สังเกตว่าชาวเขมรรู้จักหลวงปู่สรวงในนามว่า “ลูกตาเมื่อน” (หลวงปู่ไก่) เพราะไปที่ไหนมักจะเห็น หลวงปู่เฒ่าเฝ้าอยู่ตลอดเวลา ซึ่งสอดคล้องกับเรื่องเล่าของนายเลียด ว่า ในคราวที่หลวงปู่สรวงได้ปรากฏตัวขึ้น ครั้งแรกในหมู่บ้านลุ่มพุก อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ ในบุคลิกการนุ่งห่มแต่งกายด้วยผ้าขาว พร้อมกับเฒ่าเฝ้าเดิน ผ่านในหมู่บ้าน แต่ในคราวนั้น หลวงปู่สรวงได้บอกชื่อของตนเอง ให้แก่นายเลียด เสาศิลา ฟังด้วยว่า ตัวท่านเองชื่อว่า สรวง

แนวทางการสอนของหลวงปู่สรวง เช่น หลวงปู่สรวงเอามือคนวนในบาตรเปล่าสอนเป็นปริศนาธรรม ณ ศาลาไม้วัดบ้านชะยุ้ง แก่หลวงพ่อดองพูน อารีโย เจ้าอาวาสวัดป่าโคกชาติ นอกจากนี้ ยังมีการสอนเชิงสื่อประติมากรรมปริศนาธรรม ซึ่งครูสาโรจน์ วงษ์ศรี ครูโรงเรียนบ้านกระดาน จังหวัดสุรินทร์ และเป็นศิษย์ติดตามรับใช้ใกล้ชิดของหลวงปู่สรวงคนหนึ่ง ได้ให้เล่าผู้วิจิตรฟังไว้หลายเรื่อง เช่น ปริศนาธรรมที่จุดไฟปริศนาธรรมว่าหมอรอบทิศ ปริศนาธรรมมัดไธ้ ปริศนาธรรมเนียงไมตรี ปริศนาธรรมขึ้นว่าว ปริศนาธรรมบันได 6 ชั้น ปริศนาธรรมมัดสุ่ม และอื่นๆ อีกมากมาย รวมถึงปริศนาลายมือหลวงปู่สรวงด้วย แม้หลวงปู่สรวงไม่ได้อธิบายความหมายไว้ แต่ปริศนาธรรมเหล่านั้น สามารถเทียบเคียงอุปมาอธิบายเพื่อสื่อความหมายของหลักธรรมคำสอนของพระพุทธเจ้าได้ซึ่งเป็นประโยชน์แก่การอธิบายชี้แจงเพื่อความให้เกิดความเข้าใจที่ง่ายขึ้นนั่นเอง

สมัยก่อนหลวงปู่สรวงมาพักวัดบ้านชะยงเป็นประจำก่อนที่จะเดินทางไปไหนหลวงปู่ก็จะเข้ามาแวะวัดบ้านชะยง โดยเฉพาะมาหาหลวงตาสงค์ ซึ่งท่านสนิทคุ้นเคยและอยู่ด้วยกันประจำที่วัดบ้านชะยง ทำให้หลวงปู่สรวงไปไหนมาไหนก็จะแวะที่วัดบ้านชะยง



ภาพหลวงปู่สรวงและหลวงตาสงค์ ถ่าย ณ วัดบ้านชะยง



ภาพหลวงตาสงค์ เทวดาน้ำมนต์พิพม์กับลูกศิษย์ที่มารดน้ำมนต์



ภาพร่องรอยลายมือหลวงปู่สรวง ณ ศาลาไม้วัดบ้านชะยุ้ง



ภาพภาพถ่ายหลวงปู่สรวงกับสานุศิษย์ ณ ศาลาไม้วัดบ้านชะยุ้ง

นอกจากนั้นประวัติหลวงปู่สรวงยังเกี่ยวข้องกับพระครูโพธิ์โรจน์อินทสาร (นรินทร์ วิโรจน์) ซึ่งท่านเป็นเจ้าอาวาสวัดบ้านชะยุ้งรูปแรก เป็นพระมหาเถระผู้ใหญ่ที่คนในชุมชนได้ให้ความเคารพนับถือมากท่านเล่าเกี่ยวกับหลวงปู่สรวงว่า ท่านเองไม่ค่อยได้ไปหาหลวงปู่สรวงในช่วงเวลากลางวันเพราะคนเยอะ แต่หากมีญาติโยมเดินทางมาจากกรุงเทพต้องการไปหาหลวงปู่สรวง ก็จะบอกต่อกันว่า ถ้าอยากเจอหลวงปู่สรวงต้องไปหาหลวงพ่อนรินทร์ก่อน แล้วหลวงพ่อนรินทร์จะพาไปหาหลวงปู่สาย แล้วหลวงปู่สายจะพาไปหาหลวงปู่สรวง แล้วก็จะเจอเอง เหตุการณ์ที่ท่านพาญาติโยมไปพบหลวงปู่สรวงครั้งสุดท้าย คือ มีโยมมาจากกรุงเทพฯ มาหาท่าน บอกว่าอยากจะเจอหลวงปู่สรวง จากนั้นหลวงพ่อก็พาไปหาหลวงปู่สาย พอไปหาหลวงปู่สายท่านก็นับแบงค์ 20 ไว้ 200 บาท แล้วก็พาไปหาหลวงปู่สรวง ก็ขึ้นรถกันไป 1 คันรถตู้ พอไปถึงหลวงปู่สรวงก็เรียกเอาเงิน พูดภาษาเขมรแปลไทยได้ว่า “เอามาสองร้อยสองร้อย” หลวงปู่สรวงเรียกเอาทันที เหตุการณ์นี้ทำให้เชื่อว่าหลวงปู่สรวงรู้กาลล่วงหน้า ว่าหลวงปู่สายเตรียมเงินไปถวาย 200 บาท พอหลวงปู่สายถวายหลวงปู่สรวง หลวงปู่สรวงก็เอาแจกโยมที่นั่งอยู่ แจกทุกคน มีโยมกรุงเทพฯ ถวายไถ่อย่าง 1 ไม้ ข้าวเหนียว 2 ห่อ น้ำชาวละลิตร 2 ขวด พร้อมกระยาสาร หลวงปู่สรวงก็รับไว้ จากนั้นหลวงปู่สรวงก็หยิบกระยาสารโยนไปข้างหนึ่ง โยนโกไปข้างหนึ่ง ส่วนน้ำหลวงปู่สรวงเปิดแล้วเทอาบตนเอง โดยที่ท่านไม่ฉันทแต่อาบหมด เป็นเหตุการณ์ที่หลวงพ่พระครู

ไฟโรจน์อินทสารท่านได้พบและสัมผัสต่อหลวงปู่สรวง พอหลวงพ่อบุญไฟโรจน์อินทสาร ย้ายมาเป็นเจ้าอาวาสวัดบ้านชะยุ้ง พ.ศ. 2550 ท่านได้เริ่มบูรณะศาลาไม้หลังเก่าที่หลวงปู่สรวงเคยอยู่ท่านได้ใช้ไม้ปะตามช่องทะลุศาลาที่เป็นรอยเผาไฟของหลวงปู่สรวง

นอกจากนั้น ท่านยังเล่าอีกว่า หลวงปู่ที่นั่งที่ไหนก็จะก่อไฟผิงที่นั่น ถ้าเห็นว้าวขึ้นบนต้นไม้ที่ไหน หลวงปู่ก็จะอยู่ที่ตรงนั้น และหลวงปู่จะสั่งให้มัดไถม้งกรขึ้นไปด้วย เป็นเหตุให้ทุกคนรู้สึกสงสัยเป็นปริศนาธรรมว่า ท่านให้เอาไถม้งกรขึ้นไปทำไม เอว้าวขึ้นไปทำไม ตอนนีว้าวกลายเป็นสัญลักษณ์ของหลวงปู่ไปแล้ว เรื่องต่างๆ ต้องไปถามยายมีบ้านละลมที่เปิดร้านขายของซึ่งหลวงปู่สรวงไปบ่อย ไปเมื่อไรท่านจะให้เงิน 2 บาท ซื้อเชือกมัดหนึ่ง ที่ผ่านมาหลวงพ่อก็คเคยได้แบงค์ 10 แบงค์ 20 ของหลวงปู่สรวงเหมือนกันเวลาท่านเดินทางเข้ามาประเทศไทยจากเขมร

ท่านจะชอบขึ้นมาจากสำโรงเกียรติ เดินจากสำโรงเกียรติขึ้นมา ชุนหาญ ชุขันธ ภูสิงห์ ท่านก็จะมาเดินอยู่แถวนี้ประจำสมัยก่อน แต่ก่อนนั้นก็จะมีหลวงตาแมน พอตาแมนตายก็มาถึงยุคหลวงปู่สรวง คนจะเรียกแต่หลวงตาเบ้าะ หรือ ลูกตาเบ้าะ



ภาพพระครูไฟโรจน์อินทสารกับหุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวง ณ ศาลาไม้วัดบ้านชะยุ้ง

ถือได้ว่า หลวงพ่อบุญไฟโรจน์อินทสารท่านเป็นพระสงฆ์ที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับหลวงปู่สรวง อีกรูปหนึ่งและยังได้มาดูแลปกครองวัดที่หลวงปู่สรวงท่านเคยได้อยู่ประกอบกับท่านได้เชิดชูบูชาปฏิบัติของหลวงปู่สรวง ยกให้หลวงปู่สรวงเป็นปูชนียบุคคลที่สำคัญของวัดบ้านชะยุ้งอีกด้วย

จากเรื่องเล่าประวัติหลวงปู่สรวงข้างต้นนี้ จึงเห็นได้ว่า หลวงปู่สรวงมีปฏิภาณอันน่าเลื่อมใส เป็นที่เคารพศรัทธาของบุคคลทั้งหลาย ซึ่งชาวพุทธส่วนมากก็จะมีศรัทธาเลื่อมใสศรัทธาปฏิบัติเกจิอาจารย์ผู้ทรงอภิญญา

อย่างเช่นกรณีหลวงปู่สรวงนี้ และนิยมเดินทางไปท่องเที่ยวเพื่อการกราบไหว้ขอพร เพราะเชื่อว่าท่านสามารถดลบันดาลความปรารถนาของตนให้สำเร็จได้ เมื่อวัดบ้านชะยุ้งเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับหลวงปู่สรวงในคราวที่หลวงปู่สรวงมีชีวิตได้อยู่พักอาศัย ณ วัดบ้านชะยุ้ง มีเรื่องราวประวัติและร่องรอยหลักฐานความเกี่ยวข้องสัมพันธ์หลากหลายประการที่น่าสนใจ ก่อเกิดทรัพยากรท่องเที่ยวด้านจิตใจที่สำคัญ ได้แก่

1) ศาลาไม้หลวงปู่สรวง



ภาพศาลาไม้หลวงปู่สรวง

2) หลวงพ่อพุทธประทานพรหลวงปู่สรวงจารอักขระ



ภาพหลวงพ่อพุทธประทานพรหลวงปู่สรวงจารอักขระ

3) หุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวง

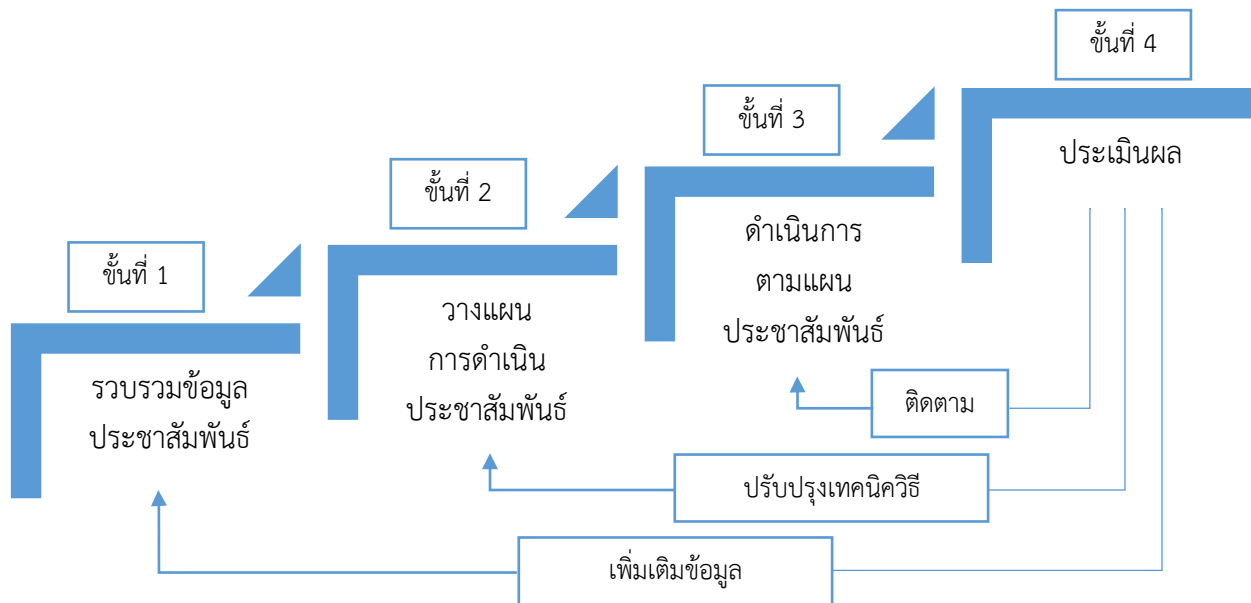


ภาพหุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวง

จากการศึกษาข้อมูลพื้นฐานของวัดบ้านชะยุง ผู้วิจัยค้นพบว่าทางวัดบ้านชะยุงมีต้นทุนเกี่ยวกับประวัติศาสตร์ของสถานที่หรือวัด ที่เชื่อมโยงไปสู่ความศรัทธาของนักท่องเที่ยวที่มีต่อหลวงปู่สรวง ประกอบกับสภาพบริบทความสัมพันธ์ในวัด และวัดกับชุมชน สังคมค่อนข้างเข้มแข็งด้วยเพราะมีศรัทธาหลวงปู่สรวงเป็นศูนย์รวมจิตใจ และแม้ว่าวัดอาจจะยังไม่มีต้นทุนการเงินจำนวนมากที่จะพัฒนาวัดเป็นแหล่งท่องเที่ยว แต่ด้วยประวัติของหลวงปู่สรวงที่เชื่อมโยงมาสู่วัดแห่งนี้ทำให้ศิษยานุศิษย์ทั่วประเทศที่มีศรัทธาต่อหลวงปู่ให้ความสนใจและพร้อมที่จะสนับสนุน นอกจากนี้ในด้านของทำเล การคมนาคมก็นับว่ามีความสะดวกรองรับการพัฒนาเป็นพื้นที่ท่องเที่ยวได้ในอนาคต แม้ว่าสังฆารของหลวงปู่สรวงจะไม่ได้ตั้งบำเพ็ญกุศล ณ วัดบ้านชะยุงก็ตาม หากมีการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวที่ดีย่อมสามารถทำให้ผู้คนรู้จักเกิดแรงจูงใจสนใจที่จะเดินทางมาท่องเที่ยว ณ วัดบ้านชะยุงที่มากขึ้นในอนาคตด้วย ซึ่งผู้วิจัยจะได้นำเสนอผลการศึกษาศาสนาการณการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง ต.ห้วยตามอญ อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ ต่อไป

2.1.3 ขั้นตอนกระบวนการดำเนินการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง

ผู้วิจัยยังได้จัดกิจกรรมเพื่อการศึกษาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง โดยดำเนินการเป็น 4 ขั้นตอนดังต่อไปนี้



แผนภูมิ ขั้นตอนกระบวนการดำเนินการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง

ขั้นที่ 1 รวบรวมข้อมูลประชาสัมพันธ์

การเก็บรวบรวมข้อมูลประชาสัมพันธ์อาศัยเครื่องมือ คือ กล้องวิดีโอ ภาพนิ่ง สมุดบันทึก รวบรวมข้อมูลด้วยการศึกษาอย่างมีสติเพื่อค้นคว้า ไตร่ตรอง เลือกเฟ้น และพิจารณาด้วยปัญญา เพื่อการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับคำพูดที่เป็นข้อเท็จจริง ในมิติที่ตึงาม เป็นคำพูดเชิงบวกที่เกิดประโยชน์ สามารถนำมาใช้เป็นข้อคิด แรงบันดาลใจ ซึ่งไม่ใช่คำเท็จ คำส่อเสียด คำหยาบคาย คำเพ้อเจ้อ ที่เป็นเหตุให้เกิดความบาดหมาง ทะเลาะ หรือ ก่อความรุนแรงต่าง ๆ ระหว่างบุคคล กลุ่มบุคคล องค์กร หน่วยงาน ชุมชน สังคม ตลอดจนการรวบรวมข้อมูลเพื่อการประชาสัมพันธ์

โดยไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลอื่น หรือ คัดลอกข้อความข้อมูลของผู้อื่นมาใช้โดยไม่อ้างอิง หรือ ไม่ได้รับอนุญาต การรวบรวมข้อมูลประชาสัมพันธ์เน้นการนำเอาข้อมูลมิติเรื่องราวการกระทำที่ถูกต้องเหมาะสม ไม่นำเรื่องราวของผู้ไม่มีศีลมาหรือผู้ที่มีกใช้ความรุนแรง ทำลาย หรือ ลักทรัพย์ ลักขโมย สิ่งของเครื่องใช้ หรือ สมบัติต่างๆ อันเป็นเหตุที่ทำให้เกิดความเดือดร้อนแก่ชีวิตและทรัพย์สินของผู้อื่น และเป็นการรวบรวมข้อมูลประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการกระทำของพระสงฆ์ ครูบาอาจารย์ กัลยาณมิตร ศิษย์วัด ที่มีปฏิบัติใส่ใจต่อการปฏิบัติที่ถูกต้องเหมาะสม เป็นที่น่าเลื่อมใส น่าเคารพบูชา มีความประพฤติดุโดยสุจริตธรรม ดำเนินการรวบรวมข้อมูลเหล่านี้อยู่เป็นประจำ

ขั้นที่ 2 วางแผนการดำเนินการประชาสัมพันธ์

การวางแผนการดำเนินการเป็นการนำเอาข้อมูลประชาสัมพันธ์ที่ได้รับรวบรวมจากขั้นตอนที่ 1 มา กำหนดเป้าหมายและขั้นตอนในการดำเนินการที่ชัดเจนว่าจะดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อใดบ้าง ประชาสัมพันธ์กลุ่มเป้าหมายใด ซึ่งข้อมูลเหล่านั้นจะต้องเป็นข้อความจริง และมีข้อมูลเพียงพอ ครบถ้วน มีความถูกต้อง ชัดเจน เหมาะสม ประกอบกับข้อมูลเหล่านั้น เป็นไปเพื่อประโยชน์ อาจจะเป็นได้ทั้งข้อคิด เป็นแรงบันดาลใจ เมื่อได้ข้อมูลเหล่านั้นมาแล้ว จึงนำมาวางแผน ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อใช้เผยแพร่ได้ ทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ โดยมอบหมายให้นักออกแบบดำเนินการด้วยความกระตือรือร้น พยายามดำเนินการให้แล้วเสร็จ ทันเวลา เพื่อประโยชน์ต่อการเผยแพร่ข้อมูลประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ

ทั้งนี้ จะต้องได้รับการตรวจทานรับรองข้อมูลที่ถูกต้องจากครูบาอาจารย์ก่อนการเผยแพร่เสมอ ซึ่งนักออกแบบต้องใช้ทักษะความสามารถเฉพาะด้านเพื่อดำเนินการพยายามออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์มีเหตุผลรองรับรูปแบบอยู่เสมอ สิ่งทีออกแบบนั้นสามารถอธิบายความหมายได้สอดคล้องตรงกับประเด็นเรื่องราว รายละเอียด มีการจัดวางทั้งตัวอักษร ภาพประกอบ คำสำคัญ หรือ กราฟฟิก ทั้งภาพนิ่งและวิดีโอ ที่มีความเป็นลักษณะเฉพาะพิเศษสมสมัย โดยไม่ใช้การลอกเลียนแบบ คัดลอกประโยคหรือคำพูด หรือนำรูปแบบของผู้อื่นมาใช้โดยทำให้ผู้อื่นได้รับความเสียหาย หรือ เป็นการละเมิดลิขสิทธิ์ทรัพย์สินทางปัญญา

ขั้นที่ 3 ดำเนินการตามแผนประชาสัมพันธ์

การดำเนินการตามแผนการประชาสัมพันธ์ เป็นการนำเอาสื่อประชาสัมพันธ์ที่ได้รับการออกแบบในขั้นตอนที่ 2 มาใช้เพื่อการดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้เกิดความน่าสนใจ จูงใจ เข้าถึงง่าย เข้าใจง่าย โดยนักประชาสัมพันธ์ของวัดบ้านชะยง จึงดำเนินการตามแผน เป็นการดำเนินการเผยแพร่ข้อมูลประชาสัมพันธ์ทั้งระบบออนไลน์ และระบบออฟไลน์ หรือการประชาสัมพันธ์สื่อสารให้ข้อมูลถึงกลุ่มเป้าหมาย ทั้งผู้รับผิดชอบการท่องเที่ยวและกลุ่มนักท่องเที่ยวให้ได้รับทราบข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่ถูกต้อง ทำให้เกิดความเข้าใจ และเกิดความคิดที่สอดคล้องตรงกันเป็นปัจจุบัน ไม่สร้างความสับสนในข้อมูลที่นำเสนอ ทำให้ทั้งผู้รับผิดชอบการท่องเที่ยวและนักท่องเที่ยวได้รับข้อมูล เรื่องราว ข่าวสาร ที่เข้าใจตรงกัน

ขั้นที่ 4 ประเมินผลการประชาสัมพันธ์

การประเมินผลการประชาสัมพันธ์ เปิดการติดตามผลการดำเนินการขั้นที่ 3 โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการติดตามการดำเนินการตามกระบวนการขั้นตอนประชาสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด หากผลการประชาสัมพันธ์ไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ จึงได้มีการปรับปรุง เปลี่ยนแปลงแผนการดำเนินการประชาสัมพันธ์ โดยอาจเพิ่มกลวิธีหรือเทคนิคเพื่อให้การดำเนินการประชาสัมพันธ์มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นไป หากพบว่าข้อมูลยังไม่เพียงพอต้องดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมให้มีความชัดเจน น่าสนใจ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในสื่อประชาสัมพันธ์ จะช่วยให้การประชาสัมพันธ์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2.1.4 วิเคราะห์การประชาสัมพันธ์ของการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง

การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง เป็นการดำเนินการจัดการสื่อสารเรื่องราว กิจกรรม เหตุการณ์ ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในวัดบ้านชะยง โดยเฉพาะเกี่ยวกับการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง โดยมีการวางแผนการสื่อสารอย่างเป็นระบบ เพื่อสื่อสารระหว่างองค์กรที่เกี่ยวข้องทั้งภายในองค์กรและสื่อสารสู่สาธารณะ ซึ่งช่วยทำให้บุคคลผู้รับผิดชอบการท่องเที่ยวภายในได้รับทราบข้อมูลที่ตรงกันเพื่อการปฏิบัติการให้ถูกต้องเป็นไปในทิศทางเดียวกัน และเป็นการสื่อสารกับบุคคลที่เกี่ยวข้องภายนอกองค์กร ทั้งบุคคล ชุมชน สังคม องค์กร หน่วยงาน ทั้งภาครัฐ เอกชน ได้รับทราบเรื่องราว กิจกรรม เหตุการณ์ ปรากฏการณ์การท่องเที่ยวภายในวัดบ้านชะยง สร้างความน่าเชื่อถือและสร้างความสนใจให้เกิดการสนใจเพื่อการเดินทางมาเพื่อเที่ยวชมในวัดบ้านชะยง มีการระมัดระวังในสิ่งที่จะสื่อสารออกไปไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้ง สร้างความแบ่งแยก แยกแยะของกลุ่มคนหรือหมู่คณะ ด้วยการจูงใจมีอิทธิพลต่อการกระทำสิ่งต่าง ๆ เพื่อการท่องเที่ยวภายในวัดบ้านชะยง

ผู้วิจัยสามารถวิเคราะห์การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงได้ดังต่อไปนี้

1) ประชาสัมพันธ์สร้างความสนใจพิเศษให้แก่นักท่องเที่ยววัดบ้านชะยง

นักท่องเที่ยวเดินทางเจาะจงมาท่องเที่ยวในวัดบ้านชะยง ในปัจจุบันเริ่มมีมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงเป็นการท่องเที่ยวในความสนใจพิเศษของนักท่องเที่ยวเพราะมีวัตถุประสงค์ในการเดินทางมา เช่น เพื่อศึกษาเรื่องราวตำนานหลวงปู่สรวง ศึกษาธรรมจากลายมือ สื่อบริสนาธรรม สื่อกาพย์หุ่นขี้ผึ้ง ศาลาไม้หลังเก่าที่หลวงปู่สรวงอยู่ประจำ ส่วนมากเมื่อนักท่องเที่ยวมาถึงจะรู้สึกว้าวสถานที่แห่งนี้เป็นสถานที่อันศักดิ์สิทธิ์ เข้ามาแล้วจะเกิดปีติขลุ่ยเข้ามาแล้วได้สัมผัสกับกิจกรรมการท่องเที่ยวที่หลากหลายแตกต่างจากแหล่งท่องเที่ยวทั่วไปจนสามารถสร้างความศรัทธาและสร้างความประทับใจ โดยเฉพาะกิจกรรมที่มีการเชื่อมโยงหลักธรรมอธิบายเพื่อเสริมสร้างสติปัญญาแก่นักท่องเที่ยวให้ก้าวพ้นจากความหลงมกมาย ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันลักษณะเป็นการสนทนาธรรมก่อนทำกิจกรรม นักท่องเที่ยวจึงสนใจเป็นพิเศษที่จะเดินทางมาท่องเที่ยววัดบ้านชะยง

การประชาสัมพันธ์ของวัดบ้านชะยงจึงต้องประชาสัมพันธ์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความสนใจพิเศษของนักท่องเที่ยวเพื่อให้แก่นักท่องเที่ยวได้รับทราบข้อมูลที่กว้างขวางขึ้นและจัดสนใจเดินทางมาท่องเที่ยว ณ วัดบ้านชะยง

นอกจากนั้น การประชาสัมพันธ์โดยวิธีการจัดรูปแบบการท่องเที่ยวภายใต้วัฒนธรรมการท่องเที่ยว ก็ถือว่าการประชาสัมพันธ์สร้างความประทับใจให้แก่นักท่องเที่ยวได้ เช่น ในปัจจุบันการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงยังมีวัฒนธรรมการรับผ้าขาวคล่องคอเดินท่องเที่ยวเป็นสัญลักษณ์แห่งความสำรวมระวังตลอดการเดินทางท่องเที่ยวที่มีคฤศคฤศ ซึ่งวัดบ้านชะยงเรียกบุคคลนี้ว่า ธรรมวิหารี เป็นผู้นำเที่ยวชมและนำทำกิจกรรมด้วย จึงถือว่าการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของ

จะอย่างไรก็ตามนอกจากกลุ่มนักท่องเที่ยวที่ให้ความสนใจเป็นพิเศษในกิจกรรมการท่องเที่ยวก็ยังมีกลุ่มอื่นๆ ที่ไม่สนใจก็มี แต่เมื่อธรรมวิhariใช้ทักษะการสื่อสารเพื่อประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูล และใช้หลักการสังเกตพฤติกรรม ความต้องการ และสร้างพลังศรัทธาให้เกิดขึ้นแก่นักท่องเที่ยว มีการอธิบายประชาสัมพันธ์เพื่อให้เห็นความสำคัญ กลับทำให้นักท่องเที่ยวที่ไม่สนใจทำกิจกรรมเกิดความคิดสนใจที่จะทำกิจกรรมปรีศนาธรรมนั้น ยิ่งเมื่อได้เห็นผู้ร่วมเดินทางมาด้วยกันได้ทำกิจกรรมปรีศนาธรรมก็ยิ่งทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความสนใจทำกิจกรรมร่วมด้วย นอกจากความสนใจเป็นพิเศษของนักท่องเที่ยวดังกล่าวมาข้างต้นแล้ว ยังมีนักท่องเที่ยวบางคนเดินทางมาท่องเที่ยวเพราะมีความทุกข์ ทั้งไม่สบายกาย ไม่สบายใจ ส่วนมากต้องการหาที่พึ่งทางใจ อันเป็นวิสัยของปุณฺชนคนธรรมดาทั่วไป

เมื่อวัดบ้านชะยงที่มีร่องรอยเรื่องราวของหลวงปู่สรวง เป็นสถานที่ที่ท่านเคยมาพำนักอยู่ เป็นเส้นทางผ่านไปเพื่อกราบสรีระสังขารหลวงปู่สรวง ณ วัดโพธิ์พัฒนาและสะดวกต่อการเข้าถึงของนักท่องเที่ยว ทำให้นักท่องเที่ยวเมื่อเดินทางผ่านมาแล้วเกิดความสนใจแวะเที่ยวชมวัดบ้านชะยง เพราะได้ยึดถือบูชาหลวงปู่สรวงเป็นที่พึ่งทางใจจึงอยากได้รู้ได้สัมผัสสถานที่ที่หลวงปู่สรวงเคยได้อยู่เป็นประจำสมัยท่านมีชีวิต และเมื่อได้เข้ามาเห็นสภาพแวดล้อมด้านภูมิทัศน์ที่แปลกตา ยิ่งได้เห็นถึงสภาพลักษณะวิถีชุมชนที่มีชีวิต ผ่านการจัดสื่อแสดงปรีศนาธรรม ยิ่งสร้างความสนใจและใคร่อยากรู้ความหมายหลักธรรมที่จะช่วยผ่อนคลายทุกข์กังวลในชีวิตของตนเอง

แสดงให้เห็นว่า ความสนใจพิเศษที่หลากหลายของนักท่องเที่ยววัดบ้านชะยง ธรรมวิhariผู้บทบาทสำคัญต่อการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในฐานะผู้นำท่องเที่ยวที่ต้องใช้ทักษะความสามารถใช้เทคนิควิธีการเพื่อทำให้นักท่องเที่ยวเปิดใจและเข้าร่วมกิจกรรมการท่องเที่ยวด้วยใจศรัทธาภายใต้การจัดบรรยากาศสภาพแวดล้อมแบบวิถีชุมชน วิถีธรรมชาติหรือแบบย้อนยุค เพื่อช่วยให้นักท่องเที่ยวที่มีความทุกข์ใจต้องการหาที่พึ่งทางใจ ได้ผ่อนคลายทุกข์กังวลในชีวิต

2) การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวไม่เน้นเชิงพุทธพาณิชย์

การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงได้พยายามหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเชิงพุทธพาณิชย์ เห็นได้จากวัดบ้านชะยงจึงไม่มีจุดเช่าวัตถุมงคลเพื่อการแบ่งปันผลกำไร ไม่มีตัวแทนจำหน่าย ไม่มีศูนย์จำหน่าย ไม่มีเซียนพระเข้ามาดำเนินการจัดสร้างวัตถุมงคลเชิงพาณิชย์ วัตถุมงคลที่ทางวัดดำเนินการจัดสร้างจะมีเพียงไว้เพื่อแจกในโอกาสงานบุญเท่านั้น ซึ่งนักท่องเที่ยวไม่ติดขัดการสร้างวัตถุมงคลของทางวัด เพราะทราบเจตนาของทางวัดที่จะพัฒนาวัดให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเพื่อขัดเกลาจิตใจแก่คนมากกว่าการส่งเสริมด้านการค้าเชิงพุทธพาณิชย์ การจัดการลักษณะเช่นนี้ที่ไม่มุ่งเน้นด้านพุทธพาณิชย์สามารถสร้างความประทับใจแก่นักท่องเที่ยวอีกด้วย เพราะนักท่องเที่ยวได้ทำบุญให้ทานรู้สึกว่าได้ทำบุญมากกว่าได้เช่าซื้อบูชาวัตถุมงคล

เมื่อนักท่องเที่ยวรู้สึกศรัทธา อบอุ่น เบิกบานใจ จากจะเที่ยวเพียงแค่มองที่นาทีกลับเป็นว่าอยู่ท่องเที่ยวนาน 30 นาทีขึ้นไป เมื่อนักท่องเที่ยวใช้เวลาท่องเที่ยวด้วยเวลาที่มากขึ้นก็ทำให้นักท่องเที่ยวได้มี

โอกาสได้ลงมือทำกิจกรรมปริศนาธรรมต่างๆ ที่ไม่มีในแหล่งท่องเที่ยวอื่น ทำให้เกิดประสบการณ์การใหม่ในการท่องเที่ยวได้รับความอิ่มอกอิ่มใจกลับบ้านไปได้อย่างมีความสุข

จึงกล่าวได้ว่า สื่อวัตถุมงคลที่วัดได้จัดสร้างขึ้นเพื่อแจกเป็นที่ระลึกจึงเป็นเครื่องมือหนึ่งที่สำคัญในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของวัดบ้านชะยุ้งให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางมากขึ้น เมื่อนักท่องเที่ยวได้รับของที่ระลึกที่เกิดจากการได้เดินทางมาท่องเที่ยววิถีธรรมในวัดบ้านชะยุ้ง การจดจำ การเล่าต่อ การบอกต่อก็น่าขึ้น เพราะเมื่อนักท่องเที่ยวประทับใจการเล่าขานในแง่มุมที่ตึงามอันเกี่ยวข้องกับแหล่งท่องเที่ยวก็จะมีมากขึ้นเมื่อคนได้รู้ข่าวก็อยากจะเดินทางเข้ามาสัมผัสหรือบางท่านก็อยากจะได้รับวัตถุมงคลเป็นที่ระลึกอีกด้วย

3) การพัฒนาพื้นที่เชิงรุกให้เอื้อต่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว

ในส่วนของการจัดการพัฒนาพื้นที่ของวัดบ้านชะยุ้งมีการพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นไปในทางที่ดีขึ้น เพราะมีเป้าหมายการพัฒนาชัดเจนขึ้นจากเดิม ทั้งได้มีการทดลอง ปรับปรุง แก้ไข อยู่เป็นประจำ ทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลง ซึ่งการพัฒนาสถานที่ในพื้นที่ท่องเที่ยวของวัดบ้านชะยุ้งได้รับความอุปถัมภ์ส่วนมากจากมูลนิธิพลพลือ (ทางสว่าง) ร่วมกับกลุ่มสะพานบุญหรือผู้อุปถัมภ์เป็นหลักและส่วนมากสะพานบุญและผู้อุปถัมภ์จะไม่เคยมาวัดบ้านชะยุ้งด้วยซ้ำ

เพียงแค่เกิดศรัทธาต่อหลวงปู่สรวงและทราบทางสื่อออนไลน์ว่าวัดบ้านชะยุ้งเป็นวัดหนึ่งที่หลวงปู่สรวงเคยอยู่จึงร่วมกันอุปถัมภ์พัฒนาพื้นที่ของวัดบ้านชะยุ้งจนเกิดความเจริญขึ้น การพัฒนาสถานที่อันเกี่ยวข้องกับการประชาสัมพันธ์ เช่น การจัดสร้างห้องบันทึกเสียง การจัดทำห้องสื่อทัศน การจัดทำเสียงตามสายให้ครอบคลุมทั้งบ้านและวัด เป็นต้น

ในปัจจุบันวัดบ้านชะยุ้งได้พัฒนาปรับทัศนียภาพพื้นที่แบบเชิงรุกเพื่อรองรับการท่องเที่ยว ถ้านับย้อนหลังกลับไปจัดการพัฒนาพื้นที่เชิงรุกได้เริ่มเกิดขึ้นตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา และได้เริ่มมีการประชาสัมพันธ์ด้านการท่องเที่ยวได้เผยแพร่ประวัติตำนานหลวงปู่สรวงที่เกี่ยวข้องกับวัดบ้านชะยุ้งทางสื่อออนไลน์ เช่น เพจ ศิษย์หลวงปู่สรวง วัดบ้านชะยุ้ง ทำให้ในปัจจุบันมีกลุ่มคนศรัทธาติดตามถึงสามแสนกว่าคนแล้ว และแนวโน้มในการพัฒนาวัดบ้านชะยุ้งให้เป็นแหล่งรองรับการท่องเที่ยวและจะเป็นศูนย์ปฏิบัติธรรมเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่สนใจอยู่ปฏิบัติธรรมในหลายวันได้ เพราะปัจจุบันมีนักท่องเที่ยวนิยมสวดมนต์ปฏิบัติธรรมอยู่แล้วได้เดินทางมาท่องเที่ยววัดบ้านชะยุ้ง

การจัดการพัฒนาพื้นที่การท่องเที่ยวเชิงรุกของวัดบ้านชะยุ้งทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทุกมิติ เป็นไปในทางที่ดี แม้การพัฒนาพื้นที่ไม่โอ้อวดใหญ่โตแต่นักท่องเที่ยวกลับประทับใจ เพราะเห็นการพัฒนาพื้นที่การท่องเที่ยวเกิดขึ้นเป็นรูปธรรม รองรับกระบวนการท่องเที่ยวแบบบูรณาการวิถีปฏิบัติตามแนวทางพระพุทธศาสนา มีกิจกรรมการท่องเที่ยว และมีวัฒนธรรมการปฏิบัติการท่องเที่ยวที่แตกต่างจากที่อื่น กิจกรรมการท่องเที่ยวเน้นกิจกรรมปริศนาธรรม เช่น ปริศนาธรรมของบันได 6 ขั้น ปริศนาธรรมมัดสุ่มไก่ ปริศนาธรรมคานไม้ทาม ทำให้นักท่องเที่ยวเกิดศรัทธา และ Highlight ที่สร้างความประทับใจในกระบวนการ

ท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง คือ การจุดเทียนชัย ซึ่งการจุดเทียนชัยทางวัดใช้เป็นสื่ออธิบายภายใต้คำสอนของพระพุทธเจ้าว่า ปัญญาเป็นแสงสว่าง ในโลก

เมื่อการพัฒนาสถานที่รองรับการท่องเที่ยวเกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม และนักท่องเที่ยวได้เดินทางเข้ามาสัมผัสก็ยังสามารถสร้างความประทับใจ เป็นการได้สัมผัสเชิงกายภาพ จึงถือว่า การจัดสถานที่ การพัฒนาสถานที่ให้เหมาะสมก็เป็นส่วนหนึ่งของการประชาสัมพันธ์ที่หนุนการประชาสัมพันธ์บอกต่อสร้างความประทับใจและอยากที่จะเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวอีกครั้งด้วย

4) วัดเป็นศูนย์กลางการประชาสัมพันธ์ของชุมชน

ด้วยอิทธิพลของโลกาภิวัตน์ทำให้เกิดภาวะวิกฤติความเปลี่ยนแปลงในสังคมไทย จึงจำเป็นต้องใช้การบูรณาการการทำงานของทุกภาคส่วนร่วมกันอย่างจริงจัง การทำงานด้านการปกครองต้องทำให้เกิดการอยู่ร่วมกันได้อย่างสันติสุข ไม่เกิดการแก่งแย่งกัน โดยใช้วัดเป็นศูนย์กลางเพื่อการประชาสัมพันธ์ในการรวมหล่อหลอมประสานหน่วยงานของทุกภาคส่วนเพื่อเป็นพื้นที่ที่ต้องเกิดการลงมือทำงานร่วมกัน และไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนเมื่อสังคมได้ถูกอิทธิพลของวัตถุเทคโนโลยีเข้ามาครอบงำทำให้เกิดวิกฤติต่างๆ วัดจึงต้องเรียกศรัทธาให้กลับคืนมาเป็นผู้มีบทบาทสำคัญเหมือนในอดีต แต่การประชาสัมพันธ์โดยผู้นำจะต้องดำเนินการจัดการภายใต้แนวคิดที่สร้างสรรค์มีประยุต์หรือบูรณาการประเพณี วัฒนธรรมให้สมสมัย มีความเป็นสากลที่คนรุ่นใหม่สามารถยอมรับได้ วัดจึงถือว่ามีบทบาทสำคัญที่จะเป็นศูนย์กลางหล่อหลอมด้านจิตใจเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและค่าที่ต้องมีการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวให้เกิดสาระ ไม่ใช่ การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเชิงพาณิชย์

พระสงฆ์วัดบ้านชะยุงมีบทบาทตามที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งพร้อมใจยินดีเพื่อปฏิบัติหน้าที่ต้อนรับอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวเป็นประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวอย่างหนึ่งที่จะทำให้ นักท่องเที่ยวเกิดการได้รับรู้และสัมผัสการต้อนรับบุคลากรภายในวัด เพราะว่าวัดบ้านชะยุงเกิดการท่องเที่ยวตามที่ท่องเที่ยวในวัดบ้านชะยุงใช้คำว่า “โต้วตามโพลพลื้อ” ที่สร้างชื่อเสียงให้แก่วัดบ้านชะยุง

เป็นกิจกรรมที่รวมกลุ่มนักท่องเที่ยวออกเดินทางท่องเที่ยวที่เกิดประโยชน์ในการหล่อหลอมจิตใจ จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเป็นส่วนที่จะทำให้วัดกลับมามีบทบาทในการหล่อหลอมจิตใจของคนในสังคม ภายใต้การอธิบายความเชื่อ ความศรัทธา ผ่านประวัติศาสตร์ เรื่องราว สื่อปรีชาธรรม พิพิธภัณฑของหลวงปู่สรวง อันเป็นฐานที่ทำให้เกิดสติปัญญา เกิดความสบายใจ สุขใจ ประทับใจ เช่น ปรีชาธรรม สามารถทำให้นักท่องเที่ยวได้ขบคิด จึงเป็นสื่อสัญลักษณ์ที่เป็นรูปธรรมที่มีคุณค่าเพื่อขบคิดไขความหมายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อผ่อนคลายทุกขในใจเพราะนักท่องเที่ยวส่วนหนึ่ง ได้เดินทางมาเพราะมีความทุกขในใจแต่บางครั้งไม่แสดงออกให้ใครได้รับรู้เท่านั้น การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุงจึงถือมีคุณค่าความสำคัญกับกลุ่มนักท่องเที่ยวเหล่านี้มากเพราะเมื่อได้ท่องเที่ยววัดบ้านชะยุงแล้วกลับได้รับความสุขใจ เกิดศรัทธาต่อหลวงปู่สรวง และได้ท่องเที่ยวอย่างใกล้ชิดได้เข้าถึงวิถีชีวิตขององค์หลวงปู่สรวง และเน้นการจัดกิจกรรมการศึกษาเรียนรู้ตามหลักไตรสิกขา คุณค่าการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง

ยังเป็นแรงบันดาลใจให้แก่วัดใกล้เคียงที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวขึ้นมาได้ภายใต้บริบทของวัดตนเอง เช่น วัดป่าพลาญเพชร มีความสนใจการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวให้เกิดขึ้นตามบริบทพื้นที่ของวัดพลาญเพชรและสามารถสร้างให้เป็นจุดเชื่อมโยงระหว่างวัดบ้านชะยงกับทางวัดป่าพลาญเพชรได้ เพราะเส้นทางวัดป่าพลาญเพชรและวัดบ้านชะยงหลวงปู่สรวงเดินทางไปมาทำให้เกิดการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวตามเส้นทางธรรมของหลวงปู่สรวงได้

นอกจากนั้น การประชาสัมพันธ์โดยพระสงฆ์อันเป็นกิจกรรมการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง ยังถือว่าได้เป็นการสืบสานมรดกธรรมอันล้ำค่าเพื่อเป็นแนวทางหลักปฏิบัติเพื่อปลดปล่อยทุกข์ออกจากใจที่นักท่องเที่ยวมี เป็นการมอบธรรมะให้แก่อนุชนรุ่นหลัง ซึ่งไม่ใช่เรื่องของวัดอุทยานนอก เพราะหลวงปู่สรวงท่านสอนผ่านวิถีชีวิต ข้อวัตร ปฏิบัติ ความเป็นอยู่ มีความเรียบง่าย สมถะ เป็นสิ่งที่ทำได้ยากยิ่งในความเป็นพระอริยสงฆ์ทั่วไป เพราะฉะนั้นหลวงปู่สรวงจึงเป็นพระอริยสงฆ์คู่แผ่นดิน แม้ท่านจะละสังขารไปแล้วยังเอื้อเพื่อเกื้อกูลลงวิถีชุมชนมาโดยตลอด มีผู้คนจำนวนมากศรัทธากราบไหว้ ถือว่าท่านเป็นเพื่อนบุญอันยิ่งใหญ่ของชาวโลก ผู้คนในชุมชนทั้งใกล้และไกล หรือแม้แต่พระสงฆ์ในวัดก็จะได้เกิดความภาคภูมิใจและให้ความร่วมมือกันปกป้องคุ้มครองรักษามรดกธรรมของหลวงปู่สรวงไว้สืบลูกหลานต่อไป

กล่าวได้ว่า วัดบ้านชะยงมีการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวโดยอาศัยบทบาทสำคัญของพระสงฆ์ในวัดและบุคลากรในวัด โดยมีวัดที่จะเป็นศูนย์กลางหล่อหลอมด้านจิตใจเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและสำคัญก่อให้เกิดสาระจากการท่องเที่ยวอันเป็นรากฐานที่ทำให้นักท่องเที่ยวได้เกิดสติปัญญา เกิดความสุขกาย สบายใจ และประทับใจ เป็นการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวที่เอื้อประโยชน์ต่อการกลับมาท่องเที่ยวซ้ำของนักท่องเที่ยวเองเพราะมีความสุขและประทับใจท่องเที่ยวแล้วยังได้รับแรงบันดาลใจได้สติปัญญากลับบ้าน

5) การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวที่มุ่งเน้นพัฒนาจิตและปัญญา

การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงเป็นการสื่อสารเกี่ยวกับท่องเที่ยวที่ต้องดำเนินการจัดการประชาสัมพันธ์ของนักประชาสัมพันธ์ที่เป็นผู้มีคุณสมบัติที่ประกอบด้วยศรัทธา มีสติ ดำเนินการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวภายใต้หลักการปฏิบัติอย่างมีเหตุผลไม่มกมาย ประชาสัมพันธ์ข้อมูลที่มุ่งเน้นการพัฒนาสติปัญญา โดยมีธรรมวินัยผู้นำเป็นนักประชาสัมพันธ์หลักด้านการท่องเที่ยวในฐานะผู้เป็นกัลยาณมิตรคอยประชาสัมพันธ์ให้คำแนะนำบอกสอนให้เข้าใจธรรมะ การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงที่เน้นการพัฒนาจิตและปัญญานั้น ทำให้เกิดการได้สนทนาธรรม หรือได้ฟังธรรม หรือทำกิจกรรมปริศนาธรรม หรือได้ปฏิบัตินั่งสมาธิภาวนา กระบวนการเหล่านั้นเป็นเหตุให้นักท่องเที่ยวมีจิตใจเป็นสุขเข้าถึงความสงบ จึงถือว่า การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงจึงมุ่งเน้นการพัฒนาจิตและปัญญา

ทั้งนี้ ปฏิบัติสมาธิภาวนาเป็นหลักการทางพระพุทธศาสนาที่กลายเป็นจุดมุ่งใจที่สำคัญอย่างหนึ่งที่สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความประทับใจ โดยปฏิบัติอย่างจริงจัง ตั้งใจ ไม่ใช่การสร้างภาพ แม้เพียงปฏิบัติ ไม่เกิน 15 นาที ก็ได้ประโยชน์ เพราะฉะนั้นการ

ประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงจึงมุ่งประชาสัมพันธ์ทางด้านหลักคำสอนที่เข้าใจได้ง่าย ปฏิบัติได้ง่าย เข้าถึงง่าย ภายใต้หลักการให้ทาน รักษาศีล เจริญจิตภาวนา หรือ ศีล สมาธิ ปัญญา ตามความเหมาะสมแก่บุคคล การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวที่ยกเอาเรื่องปฏิบัติธรรมเข้ามาเกี่ยวข้องก็อย่างหนึ่งที่ทราบกันดี เช่น วัดหนองป่าพง วัดหลวงตามหาบัว วัดธรรมมงคล โครงการครูสมาธิ ซึ่งมีขยายเครือข่ายกว้างขวางในปัจจุบัน

6) ประชาสัมพันธ์โดยธรรมวิธีผู้นำท่องเที่ยวเพื่อสร้างความเข้าใจ

การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวจำเป็นต้องมีธรรมวิธีทำหน้าที่นำท่องเที่ยวเพื่อสร้างความเข้าใจในกระบวนการท่องเที่ยว ซึ่งธรรมวิธีต้องมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง เข้าใจอย่างถ่องแท้ ทั้งหลักการ เทคนิค วิธีการ ขั้นตอนกระบวนการที่เกี่ยวข้องในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง จนสามารถที่จะทำให้คนท่องเที่ยวได้ท่องเที่ยวทัศนศึกษาเรียนรู้เข้าใจไม่มึนงง ภายใต้การยึดหลักคำสอนที่หลวงปู่สรวงเขียนที่พระพาคา (แขน) องค์หลวงพ่พุทธประทานพร ที่ประดิษฐานอยู่บนศาลาไม้หลวงปู่สรวง คำว่า “ก้านิดเจีย” แปลว่า คิดดี เมื่อธรรมวิธีจะประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของวัดบ้านชะยงจะต้องนำเอาหลักคำสอนนี้ผูกโยงอธิบายสร้างข้อมูลเพื่อประชาสัมพันธ์สร้างกระบวนการเริ่มต้นคิดดีเป็นจุดเริ่มต้นของการพูดดีและทำดี เป็นหลักการที่นำไปปฏิบัติได้เมื่อผู้ใดปฏิบัติย่อมได้รับความสุขที่ดี

นอกจากนั้นธรรมวิธีผู้นำที่หลักในการประชาสัมพันธ์ต้องมีความสามารถอาศัยสื่อทรัพยากรการท่องเที่ยวเป็นเครื่องมือในการสอนธรรมะได้ทั้งหมดพร้อมทั้งนำนักท่องเที่ยวลงมือมือทำกิจกรรมท่องเที่ยวจริงและเมื่อเกิดการเรียนรู้ลงมือปฏิบัติเองแล้ว มีธรรมวิธีต้องเปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวสามารถแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันเพื่อแบ่งปันความรู้ ร่วมกระทั้งการขอรับคำแนะนำเพื่อการปรับปรุงการพัฒนาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเป็นการได้แสดงออกถึงการมีส่วนร่วมต่อการพัฒนาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวอีกทางหนึ่งด้วย

7) ประชาสัมพันธ์ด้วยกระบวนการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง

การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงมีรูปแบบประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวด้วยกระบวนการขั้นตอนของการเดินทางท่องเที่ยวในเส้นทางแหล่งท่องเที่ยว เพื่อสร้างสัญลักษณ์แห่งการตื่นรู้ เพื่อการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้และเพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ในประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว ที่ต้องมีกิจกรรมกระบวนการท่องเที่ยวในแต่ละจุดที่กำหนดไว้ในเส้นทางท่องเที่ยวของวัดบ้านชะยง ซึ่งการเดินทางท่องเที่ยวตามจุดต่างๆ เป็นการประชาสัมพันธ์อย่างหนึ่งที่จะช่วยจุดประกายเสริมสร้างพลังแห่งศรัทธาให้นักท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้นได้เรื่อยๆ ตลอดเส้นทางท่องเที่ยว เพราะกระบวนการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง นักท่องเที่ยวจะต้องเดินในเส้นทางท่องเที่ยวตามจุดต่างๆ และต้องมีธรรมวิธีเป็นผู้นำพาท่องเที่ยวซึ่งผู้วิจักษ์จะได้อธิบายในแต่ละจุดดังต่อไปนี้

จุดที่ 1 จุดรับผ้าขาวและขัน 5 ขัน 8 โดยนักท่องเที่ยวรับผ้าขาวจากพระสงฆ์/ธรรมวิธีจากนั้นคล้องผ้าขาว เพื่อแสดงสัญลักษณ์การเคารพต่อสถานที่และต่อครูบาอาจารย์ และ รับขัน 5 ขัน 8 ฟรี

เป็นเครื่องสำหรับสักการะหลวงปู่สรวง การปฏิบัติเช่นนี้เป็นวัฒนธรรมก่อนเข้าสู่ประตูกองถ่องเทียะวิถีธรรมของวัดบ้านชะยง ประกอบกับมีธรรมวิหารีคอยให้การประชาสัมพันธ์เพื่อการแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับวัดบ้านชะยงและแนะนำจริยธรรมหรือวัฒนธรรมอื่นๆ ในการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงก่อนเข้าสู่เขตท่องเที่ยวของวัดบ้านชะยง



ภาพนักท่องเที่ยวรับขัน 5 ขัน 8 และคล้องคอด้วยผ้าขาว

จุดที่ 2 จุดรูปเทียนถวายขัน 5 ขัน 8 ปิดทอง นักท่องเที่ยวนำรูปเทียนจุดและกล่าวคำบูชาต่อองค์หลวงปู่สรวง จากนั้นนำขัน 5 ขัน 8 ขึ้นวางถวายไว้บนกระท่อมหลวงปู่สรวง และปิดแผ่นทององค์หลวงปู่สรวง จุดนี้สื่อให้รู้ว่่านักท่องเที่ยวมีความเคารพบูชาต่อองค์หลวงปู่สรวงได้ถวายเครื่องสักการะบูชาต่อหลวงปู่สรวง นักท่องเที่ยวจะเริ่มรู้สึกเกิดศรัทธาเพิ่มขึ้นและจิตใจเปิดรับการรับฟังเรื่องราวอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวในวัดบ้านชะยงมากขึ้น



ภาพนักท่องเที่ยวกล่าวคำถวายขัน 5 ขัน 8 และปิดทององค์หลวงปู่สรวง

จุดที่ 3 จุดตีระฆัง ระฆังจะอยู่ระหว่างบันไดทางขึ้นก่อนเข้าประตูศาลาไม้หลวงปู่สรวง ธรรมวิหารีจะแนะนำให้นักท่องเที่ยวได้ตีระฆังก่อนเข้าเที่ยวชมบนศาลาไม้หลังเก่าของหลวงปู่สรวง ซึ่งเป็นที่จุดแสดงพิพิธภัณฑหลวงปู่สรวง และพิพิธภัณฑหุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวง

ก่อนพิธีฆ้องธรรมวิหารีจะให้เหตุผลและให้ความหมายเพื่อให้นักท่องเที่ยวได้เกิดความตระหนักรู้ต่อการใช้สื่อทางเสียงแสดงสัญลักษณ์เสียงแห่งสติเมื่อได้ยินเสียงระฆังให้กำหนดรู้เพื่อตระหนักต่อการเจริญสติอันเป็นฐานใน การเรียนรู้ตลอดเส้นทางท่องเที่ยว



ภาพนักท่องเที่ยวตีระฆังก่อนขึ้นเที่ยวชมพิพิธภัณฑ์

จุดที่ 4 จุดเทียนชัย เมื่อเดินเข้าสู่ประตูศาลาไม้หลวงปู่สรวงแล้วจะเห็นตู้เทียนชัยตั้งในซุ้มผ้ามา่านักท่องเที่ยวเดินเข้าไปแล้วก็นั่งลงตั้งจิต สงบกายวาจาใจ และธรรมวิหารีก็จะเป็นผู้จุดเทียนชวนพร้อมกันอธิบายเหตุผลสำคัญว่า เป็นเทียนชัยที่มีไว้สำหรับให้แสงสว่างเป็นสัญลักษณ์แห่งปัญญา ดังที่ พระพุทธเจ้าได้ตรัสว่า ปัญญาเป็นแสงสว่างในโลก นักท่องเที่ยวจะมีความรู้สึกสนใจและตั้งใจเป็นพิเศษ จะรู้สีกว่านี่เป็นจุดพิเศษสำหรับการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในวัดบ้านชะบุง



ภาพนักท่องเที่ยวร่วมกิจกรรมจุดเทียนชัย

จุดที่ 5 จุดกราบหลวงพ่อบุญพระพุทธรูปประธานพร เป็นพระประธานศักดิ์สิทธิ์ตั้งประดิษฐานบนศาลาไม้หลวงปู่สรวงที่มีความสำคัญเพราะมีลายมือหลวงปู่สรวง เขียนไว้ข้างพระพาหา (แขน) ฝั่งซ้าย และเขียนไว้ที่

ฐานขององค์พระ ซึ่งธรรมวิหารีจะเน้นให้คำแปลและอธิบายความหมายสิ่งที่หลวงปู่สรวงเขียนอันเป็นหัวใจคำสอนที่สำคัญ เพื่อให้ภิกษุทั้งหลายได้รู้สัจธรรมของหลวงปู่สรวงเขียนไว้ ซึ่งท่านเขียนไว้ว่า กำเนิดเจีย แปลว่า คิดดี และธรรมวิหารีจะอธิบายว่า การคิดดี เป็นเหตุให้ทำดี การทำดีเป็นเหตุให้มีความสุขที่ดี ภิกษุทั้งหลายจะเกิดปิติและเห็นคุณค่าความสำคัญของพระประธานที่ไม่ใช่พระประธานทองเหลืองธรรมดาที่มีอยู่จำนวนมากในวัดทั่วไปขึ้นมาทันที



ภาพภิกษุทั้งหลายถ่ายภาพร่วมกับหลวงปู่พุทธประทานพร

จุดที่ 6 จุดศุภพิพิธภัณฑหลวงปู่สรวง เป็นจุดที่เก็บรักษาเครื่องอัฐบริขาร ต่างๆ ที่หลวงปู่เคยใช้ ในสมัยที่ท่านมีชีวิต ซึ่งเกิดจากการรวบรวมจากสาธุศิษย์หลวงปู่สรวงที่เคยได้รับจากมือหลวงปู่สรวง โดยเฉพาะกลุ่มลูกศิษย์ผู้เคยติดตามรับใช้หลวงปู่สรวงในสมัยที่หลวงปู่สรวงมีชีวิต ในขณะเดียวกันที่ภิกษุทั้งหลายกำลังเที่ยวชม ธรรมวิหารีก็เริ่มเล่าประวัติที่มาของพิพิธภัณฑหลวงปู่สรวง และเล่าประวัติของหลวงปู่ที่เกี่ยวข้องอยู่ในวัดบ้านชะยูงและในศาลาไม้ แล้วเล่าเชื่อมโยงกับลายมือ มีการแปลบางประโยคให้ภิกษุทั้งหลายได้ซึมซับธรรมะที่หลวงปู่สรวงเขียนเอาไว้อยู่บนศาลาไม้ และพาเดินชมบริเวณที่เป็นร่องรอยการเผาสั่งของบนพื้นแผ่นไม้กระดานในศาลาเป็นการชี้ให้เห็นถึงหลักฐานร่องรอยวิถีชีวิตของหลวงปู่สรวงที่เคยใช้ชีวิตอยู่ ณ ศาลาไม้หลังเก่าที่ภิกษุทั้งหลายกำลังเข้ามาสัมผัสเที่ยวชม จะทำให้ภิกษุทั้งหลายรู้สึกปิติใจที่ได้เห็นร่องรอยประวัติศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับหลวงปู่สรวงทำให้เกิดศรัทธายิ่งขึ้นไปอีก



ภาพธรรมวิหารีเล่ารายละเอียดพิพิภณท์

จุดที่ 7 จุดหุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวง จำนวน 5 องค์ ธรรมวิหารีจะพานักท่องเที่ยวได้ชมพร้อมกับอธิบายอิริยาบถหลวงปู่สรวงเป็นสื่อเพื่อเชื่อมโยงหลักธรรม เป็นการเล่าเรื่องราวผ่านสื่อหุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวง ที่หลากหลายอิริยาบถ และจัดแสดงจำลองบรรยากาศให้คล้ายกับสมัยที่หลวงปู่สรวงมีชีวิต ตลอดถึงลักษณะการนุ่งห่มจีวรหลวงปู่สรวงและนุ่งผ้าขาวที่แตกต่างจากพระสงฆ์ทั่วไป ทำให้นักท่องเที่ยวเริ่มสงสัยเกิดความสนใจอยากเรียนรู้และอยากเข้าใจเกี่ยวกับหลวงปู่สรวงมากขึ้นเมื่อได้รับการเล่าเรื่องราวเชื่อมโยงให้เห็นคุณค่าในทางธรรมทำให้นักท่องเที่ยวมีความรู้สึกเกิดศรัทธาหลวงปู่สรวงมากขึ้นและเกิดความเข้าใจเข้าถึงปฏิบัติของหลวงปู่สรวงอันเป็นแนวทางแบบแผนการดำเนินชีวิตที่ไม่ควรยึดติดกับสิ่งสมมติข้างนอกมากเกินไป



ภาพนักท่องเที่ยวร่วมถ่ายภาพกับหุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวง

จุดที่ 8 จุดดับเทียน เมื่อนักท่องเที่ยวเดินท่องเที่ยวรอบประทักษิณเห็นองค์หุ่นขี้ผึ้งหลวงปู่สรวงครบและได้เก็บภาพถ่ายประทับใจไว้เป็นที่ระลึกในทุกองค์ที่ประดิษฐานบนศาลาไม้แล้ว ธรรม วิหารีจะพามาทำกิจกรรมดับเทียนชัยก่อนลงจากศาลาไม้หลวงปู่สรวง โดยธรรมวิหารีจะให้นักท่องเที่ยวเป็นคนเลือกใบโพธิ์ด้วยตนเอง จำนวน 2 ใบ จากนั้นก็จะแนะนำการดับเทียนชัยให้แก่ักท่องเที่ยวพร้อมกับอธิบายเหตุผลที่ต้องดับเทียนชัยอันเป็นวัฒนธรรมของการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววัดบ้านชะยุ่ง ว่า ใช้ใบโพธิ์ 2 ใบเปรียบเสมือน สติกับปัญญาจะต้องมีคู่กันประกบกันเข้า เพื่อให้ไฟแห่งความร่ำร้อนคือทุกข์นั้นได้ดับสั่นลงและให้นักท่องเที่ยวได้อธิฐาน เมื่อดับเทียนชัยแล้ว ใบโพธิ์ที่นักท่องเที่ยวใช้ดับก็มอบให้กับนักท่องเที่ยวเอาไปเป็นสัญลักษณ์เพื่อสร้างกำลังใจและตระหนักตื่นรู้ต่อการเจริญสติปัญญาให้มากยิ่งขึ้นไป



ภาพนักท่องเที่ยวตั้งใจเย็บเทียนชัย

จุดที่ 9 จุดเชียมซีโพลวพลีอ เป็นกิจกรรมให้นักท่องเที่ยวที่สนใจทำปรีศนาธรรมเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ซึ่งใบเชียมซีโพลวพลีอมีรายละเอียดเกี่ยวกับคำสอนมงคล 38 ประการ อธิบายเทียบเคียงเชื่อมโยงปรีศนาธรรมหลวงปู่สรวง เป็นแนวทางปฏิบัติเพื่อความเป็นมงคลของชีวิต เป็นการเสี่ยงทายเพื่อเรียนรู้หลักธรรมในปรีศนาธรรมที่หลากหลายทำให้นักท่องเที่ยวได้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และได้สนทนาธรรมกัน โดยการทำกิจกรรมปรีศนาธรรมตามใบพยากรณ์โพลวพลีอ

ทางวัดไม่ได้มีเจตนาให้มีความหลงมกมายแต่จัดกิจกรรมเพื่อเป็นอุบายให้นักท่องเที่ยวได้เกิดความรู้สึกสนใจเป็นพิเศษในสิ่งที่ตนได้เสี่ยงทายปรีศนาธรรมโพลวพลีอ และได้ลงมือปฏิบัติกิจกรรมด้วยตนเอง โดยมีธรรมวิหารีเป็นผู้แนะนำขั้นตอนการปฏิบัติและนำนักท่องเที่ยวลงมือทำและเรียนรู้หลักธรรมจนรู้สึกซาบซึ้งต่อหลักธรรมมากขึ้น

ตัวอย่างการกิจกรรมปรีศนาธรรม เช่น ปรีศนาธรรมที่จุดไฟหลวงปู่สรวง นักท่องเที่ยวนำฟืนเผาถวายหลวงปู่ ณ ที่จุดไฟ ธรรมวิหารีก็ใช้เทคนิค ทักชะ ความรู้ ความสามารถ นำเสนอความหมาย ให้การแนะนำชี้ทางสว่างเทียบเคียงหลักธรรมและแลกเปลี่ยนเรียนรู้หลักธรรมรอบกองไฟนั้น เช่น การสอนทำให้เห็น การเกิดขึ้น ตั้งอยู่และดับไป เมื่อไฟเผาฟืน สุดท้ายชีวิตเราก็ไม่ต่างจากท่อนฟืน ไม่สามารถยึดถือเป็นตัวเป็นตน ได้สังขารร่างกายนี้ย่อมเสื่อมสภาพสู่ธาตุเดิมคือดินน้ำไฟลมจะช่วยให้ นักท่องเที่ยวได้รู้สึกผ่อนคลายจากความยึดมั่นถือมั่นลงได้ การอธิบายหลักธรรมต้องทำให้นักท่องเที่ยวรู้สึกเข้าใจได้ง่ายด้วยภาษาที่เข้าใจง่ายและต้องกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวเกิดศรัทธาก่อนที่จะลงมือทำกิจกรรมปรีศนาธรรม



ภาพนักท่องเที่ยวร่วมกิจกรรมปรีศนาธรรม

จุดที่ 10 จุดไปลามาไหว้ ซึ่งนักท่องเที่ยวจะต้องเดินกลับไปยังสถานที่จุดแรก จุดรับผ้าขาวและชั้น 5 ชั้น 8 เพื่อนำผ้าขาวคล้องคอไปมอบคืนก่อนเดินทางออกจากวัดบ้านชะยง และไหว้อาลาซึ่งกันและกัน ระหว่างธรรมวิทยากับนักท่องเที่ยว บางคณะก็ไปลาหลวงพ่เจ้าอาวาสหากว่าท่านอยู่กุฏิ เป็นโอกาสที่จะได้รับ ฟังโอวาทธรรมจากท่านหรือจากพระสงฆ์ผู้เป็นธรรมวิทยารึ

ก่อนรับแจกวัตถุมงคลเป็นที่ระลึกและบางคณะธรรมวิทยารึจะเดินไปส่งจนถึงรถของนักท่องเที่ยว เลยซึ่งจะสร้างความสัมพันธ์อันดีและประทับใจกับการบริการต้อนรับอย่างยิ่ง

จะอย่างไรก็ตามกระบวนการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงดังกล่าวข้างต้นนั้น ยังเป็นช่วงของการทดลองใช้รูปแบบการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเท่านั้นซึ่งจะต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงไปตามความเหมาะสม

จึงกล่าวได้ว่า ธรรมวิทยารึอาจจะต้องใช้เทคนิควิธีการที่เหมาะสมเพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้นักท่องเที่ยวแต่ละกลุ่ม และสร้างประชาสัมพันธ์เพื่อเสริมสร้างศรัทธาให้เกิดขึ้นแก่นักท่องเที่ยว เพราะการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวนั้นเกี่ยวข้องกับนักท่องเที่ยวที่ต้องสมัครใจและมีความศรัทธา นอกจากนั้นธรรมวิทยารึต้องสามารถใช้สื่อทุกอย่างที่ปรากฏในแหล่งท่องเที่ยวอธิบายเรื่องราวเชื่อมโยงให้เห็นความสัมพันธ์เกี่ยวกับหลวงปู่สรวงเพื่อเสริมสร้างศรัทธาและอธิบายเชื่อมโยงหลักธรรมเพื่อเสริมสร้างสติปัญญาให้นักท่องเที่ยวเกิดความซาบซึ้ง มีความสุขกายและสบายใจ พร้อมกับได้ซึมซับแนวคิดคำสอนที่ไม่สื่อความหมายด้วย ที่สำคัญธรรมวิทยารึมีบทบาทสำคัญต่อการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวอย่างยิ่งที่จะต้องแสดงออกด้วยการต้อนรับอย่างจริงใจ อ่อนน้อมถ่อมตน ยิ้มง่ายไหว้งาม ฉลาดในสถานการณ์ มีจิตเสียสละ มีความรู้ความเข้าใจอย่างถ่องแท้เกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว มีความเป็นผู้พร้อมเรียนรู้ ไม่แสดงทิฐิฐานะถือตน อวดภูมิรู้แล้วทะนงตนข่มท่าน ต้องทำตนเป็นคนยังไม่รู้มาก มีความคิดสร้างสรรค์ เป็นนักตั้งคำถามเพื่อร่วมกัน แลกเปลี่ยนเรียนรู้แบ่งปันความรู้แก่กันและกัน และสรุปกิจกรรมได้อย่างประทับใจ



ภาพนักท่องเที่ยวรับที่ระลึกกราบลาพระสงฆ์ก่อนเดินทางกลับบ้าน

8) เป้าหมายการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง

เป้าหมายการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง คือ การสร้างความสุขใจ แบ่งปันรอยยิ้ม แห่งไมตรีจิตมิตรภาพของกัลยาณมิตรที่เกิดจากการได้ท่องเที่ยว จนเกิดความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ระหว่างธรรมวิทยากับนักท่องเที่ยวกลายเป็นญาติธรรมที่คุ้นเคย และมีการสมานทานศีล สวดมนต์ ภาวนา

การได้เรียนรู้หลักธรรมของหลวงปู่สรวงเพื่อเสริมสร้างสติปัญญา นำพาชีวิตของนักท่องเที่ยวให้เข้าถึงความสุขได้อย่างแท้จริง เช่น เมื่อนักท่องเที่ยวเดินทางมาสัมผัสการจัดการ การท่องเที่ยวแล้วต้องมีความรู้สึกได้สัมผัสความสุขที่แท้จริงว่า ที่นี่มีความสุขหนอ ที่นี่ร่มเย็นหนอ

จะอย่างไรก็ตามองค์ประกอบสำคัญของการพัฒนาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว ด้านการพัฒนาพื้นที่เพื่ออำนวยความสะดวกของวัดบ้านชะยุงเพื่อการประชาสัมพันธ์แม้จะยังไม่มีกำหนดแผนพัฒนาไว้เป็นระยะที่ชัดเจน แต่การพัฒนาของวัดบ้านชะยุงมีการพัฒนาในทุกวัน โดยเฉพาะสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวเพื่อรองรับการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวที่ต้องใช้สถานที่สำหรับการจัดการประชาสัมพันธ์ เช่น การจัดสร้างเสนาสนะให้เหมาะสมกับการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของวัดบ้านชะยุง โดยความร่วมมือของเหล่าสาธุศิษย์ของวัดบ้านชะยุงร่วมกันดำเนินการพัฒนาสถานที่ และบางส่วนก็อาจจะจ้างช่างผู้ชำนาญ และบางส่วนก็จ้างช่างที่อยู่ในชุมชน และบางส่วนก็มีเป็นการขอความร่วมมือกับทุกภาคส่วนในชุมชน

โดยอาศัยผู้นำฝ่ายสงฆ์เป็นศูนย์กลางที่สร้างแรงบันดาลใจให้ผู้นำทั้งบ้านวัดโรงเรียนเข้ามีส่วนร่วมพัฒนาวัดบ้านชะยุงด้วยศรัทธาจนทำให้การพัฒนาสำเร็จสร้างความสุขใจและภาคภูมิใจ ซึ่งการได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาดังกล่าวนั้นเป็นการสร้างภาพลักษณ์และสร้างชื่อเสียงให้แก่วัดบ้านชะยุง ทำให้มีนักท่องเที่ยวเกิดความสนใจที่จะเดินทางมาท่องเที่ยวเพื่อชมความเปลี่ยนแปลงการพัฒนาสถานที่ซึ่งหลายท่านที่เป็นนักท่องเที่ยวก็เป็นทั้งผู้ร่วมอุปถัมภ์การพัฒนาสถานที่หรือพื้นที่การท่องเที่ยวด้วยซึ่งเมื่อนักท่องเที่ยวเดินทางมาสัมผัสวัดบ้านชะยุงก็จะได้รับความสุขใจลิ้มใจกับการที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของการอุปถัมภ์วัด

จึงกล่าวได้ว่า เป้าหมายการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง คือ การสร้างความสุขใจ แบ่งปันรอยยิ้ม แห่งไมตรีจิตมิตรภาพของกัลยาณมิตรด้วยการท่องเที่ยว ส่งเสริมการรักษาศิลปปฏิบัติภาวนาเข้าถึงความสงบสุข ด้วยความร่วมมือกันของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่มีผู้นำฝ่ายสงฆ์ผู้เป็นศูนย์รวมพลังศรัทธาในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวให้ก้าวไปจนถึงเป้าหมาย

3. สรุปผลการศึกษา

3.1 รูปแบบของการประชาสัมพันธ์เพื่อการท่องเที่ยววิถีธรรมอย่างยั่งยืนของวัดบ้านชะยุง

รูปแบบของการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง ผู้วิจัยสามารถสรุปกระบวนการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุงได้ มีอยู่ ๔ ประการ ดังต่อไปนี้

1) รวบรวมข้อมูลที่มีเหตุผลถูกต้องน่าเชื่อถือ (compile information that is reasonable, reliable) การเก็บรวบรวมข้อมูล เตรียมไว้สำหรับศึกษาวิเคราะห์ รวบรวมข้อมูลให้เพียงพอ ทั้งภาพ เสียง วิดีโอ คำสัมภาษณ์ บันทึกสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม รวบรวมข้อมูลตามความเป็นจริง ข้อมูลที่มีเหตุผลถูกต้องน่าเชื่อถือ เป็นความรู้ในปรากฏการณ์ เหตุแห่งปรากฏการณ์ ความสิ้นสุดแห่งปรากฏการณ์ และข้อปฏิบัติให้ถึงความสิ้นสุดแห่งปรากฏการณ์ ข้อมูลเหล่านั้นมีเหตุผลตามความเห็นที่ชัดเจนถูกต้องดังที่ได้กล่าวแล้วข้างต้น

ข้อมูลที่รวบรวมไว้ จะเป็นประโยชน์แก่นักผลิตสื่อ นักตัดต่อภาพ ตัดต่อวิดีโอ หรือ ธรรมวิหารีผู้นำท่องเที่ยว พระภิกษุ สามเณร อุบาสก อุบาสิกา ศิษย์วัด ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกคน จะได้รับรู้ข้อมูล ข้อความจริง เรื่องราว เหตุการณ์ ข้อคิด คติธรรม ที่ถูกต้องตรงกัน เป็นเหตุเบื้องต้นที่จะทำให้เกิดการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุงได้เกิดความสุขระหว่างกันและกัน

2) การศึกษาคติวิเคราะห์แยกแยะข้อมูลอย่างถูกต้อง (education, correctly distinguish) ศึกษาข้อมูลด้วยการคิดวิเคราะห์แยกแยะข้อมูล ให้ถูกต้องตามความเป็นจริง ไม่วิเคราะห์ข้อมูลตามความอยากให้เป็นของตนเอง ศึกษาคิดวิเคราะห์ด้วยใจเป็นกลางปราศจากอคติ ไม่คิดวิเคราะห์ข้อมูลด้วยความคิดพยายบาท ปองร้ายผู้อื่น และไม่คิดวิเคราะห์ข้อมูลที่ไม่เปิดเผยยากก่อให้เกิดความเดือดร้อนแก่ชีวิตและจิตใจของผู้อื่น

3) นำเสนอข้อความจริง (present the true message) เมื่อได้ข้อมูลที่มีการศึกษาคติวิเคราะห์ดีแล้ว นำเอาข้อมูลเหล่านั้นนำเสนอบอกกล่าวผ่านเครื่องมือประชาสัมพันธ์ ทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ ทั้งรูปแบบภาพ เสียง วิดีโอ หนังสือ บทความ ข่าวสาร โดยนำเสนอให้ทั้งบุคคลภายในองค์กร และภายนอกองค์กร ให้ได้รับทราบข้อมูลการประชาสัมพันธ์ที่ถูกต้อง และร่วมกันนำเสนอข้อมูลสู่สาธารณะ

4) การปฏิบัติต้อนรับดูแลด้วยความจริงใจ (sincere hospitality) พระภิกษุสงฆ์ สามเณร บุคลากร เจ้าหน้าที่ ผู้รับผิดชอบการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง และธรรมวิหารี ในฐานะผู้รับผิดชอบในการดูแลต้อนรับ ต้องใส่ใจในการทำ การต้อนรับอย่างจริงใจ โดยปฏิบัติให้ถูกต้องเหมาะสม ปฏิบัติตนถูกต้อง

ตามเหตุปัจจัย เพื่อประโยชน์ เพื่อความสุข เพื่อความเรียบร้อย เพื่อความดีงาม เพื่อความประทับใจ การต้อนรับเป็นการสื่อสารให้เกิดความประทับใจแก่ผู้มาเยือน เป็นการประชาสัมพันธ์อย่างหนึ่งที่ทำให้เกิดการสื่อสารเรื่องราวความประทับใจของผู้มาเยือนทำให้เกิดการกล่าวถึงสิ่งที่พระภิกษุสงฆ์ สามเณร บุคลากร เจ้าหน้าที่ ผู้รับผิดชอบการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุง และธรรมวิหารี ปฏิบัติการดูแลใส่ใจต้อนรับ ปฏิบัติการต้อนรับถูกต้องเหมาะสมเป็นที่ประทับใจ ทั้งนี้การปฏิบัติการต้อนรับ ควรรู้ว่าทำอะไรแล้วผลจะเป็นอย่างไร มีความกระตือรือร้นอย่างไร สิ่งใดควรทำ สิ่งใดไม่ควรทำ ไม่ทำโดยลุ่มล่าญแก่ความอยากอันก่อให้เกิดความเสียหาย มีการประมาณในศักยภาพของตนเอง ต้อนรับทั้งบุคคลและกลุ่มบุคคล ด้วยความใส่ใจ จริ่งใจในการปฏิบัติการต้อนรับ

5) สร้างสื่อที่ระลึกให้เป็นที่ยังใจ (create a memorable media to be satisfied) สร้างสื่อประดิษฐ์ปริศนาธรรมเป็นที่ระลึกให้เป็นที่ยังใจแก่นักท่องเที่ยว เช่น การทำว่าว การจัดสร้างวัดถมุงคล พระผง พระเหรียญ รูปหล่อทองเหลือง รูปหล่อเรซิน ใบโพธิ์ สื่อประดิษฐ์ปริศนาธรรมหลวงปู่สรวง

ที่ระลึกที่ได้จัดสร้างสำหรับมอบให้นักท่องเที่ยวและผู้มีจิตศรัทธาที่ร่วมทำบุญอุปถัมภ์สร้างเสนาสนะของวัดบ้านชะยุงทุกรุ่นล้วนแฝงคติธรรม ซึ่งทางวัดได้กำหนดรูปแบบจัดสร้างสื่อความหมายให้ปรากฏจากข้อความบ้าง จากรูปทรงลักษณะบ้าง จากภาพหลักบ้าง จากกลดลลายบ้าง ทุกอย่างสื่อความหมายเชิงปริศนาธรรม จึงถือได้ว่าวัดถมุงคลของวัดบ้านชะยุงเป็นสื่อที่ระลึกปริศนาธรรมและเกิดประโยชน์แก่การศึกษา วัดถมุงคลจึงเป็นสื่อประชาสัมพันธ์อย่างหนึ่ง ที่ทำให้คนได้รู้จักวัดบ้านชะยุงมากขึ้น สร้างชื่อเสียงให้กับทางวัด เนื่องจากวัดถมุงคลได้มีการสลักชื่อวัดบ้านชะยุงในฐานะผู้ดำเนินการจัดสร้าง ทั้งนี้วัดถมุงคลเป็นวัดที่นิยมสะสมของนักสะสมทั้งหลายเมื่อมีการเปลี่ยนมือผู้สะสมก็ทำให้เกิดการรับรู้จากบุคคลหนึ่งสู่บุคคลหนึ่ง และมีสภาพคงทน เพราะถูกเก็บรักษาไว้เป็นสมบัติหรือมรดกที่มีมูลค่าอีกด้วย

สื่อปริศนาธรรมหรือวัดถมุงคลดังกล่าวนี้ เป็นสื่อประชาสัมพันธ์ที่ถือว่ามียอดฮิตแห่งศรัทธาของชาวพุทธอย่างยิ่ง เพราะชาวพุทธส่วนใหญ่อาศัยสื่อเหล่านี้เป็นที่ระลึกเพื่อไว้ยึดถือบูชาระลึกถึงคุณพระรัตนตรัย นักท่องเที่ยวส่วนมากมีการนำติดตัวไปตลอดเพื่อเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ

6) พยายามทำกิจกรรมท่องเที่ยวด้วยความกระตือรือร้น (try to do travel activities with enthusiasm) การทำกิจกรรมการท่องเที่ยวจะต้องดำเนินการซ้ำ ๆ ซึ่งต้องพยายามทำกิจกรรมท่องเที่ยวด้วยความกระตือรือร้น โดยเฉพาะในฐานะธรรมวิหารีผู้นำทำกิจกรรมการท่องเที่ยวจึงต้องใช้ความพยายามอย่างยิ่งสำหรับการนำทำกิจกรรมการท่องเที่ยวด้วยความกระตือรือร้นเหมือนว่าเป็นกิจกรรมใหม่ เป็นการสร้างบรรยากาศที่แปลกใหม่ น่าสนใจ ไม่ให้นักท่องเที่ยวรู้สึกว่าการท่องเที่ยวเหมือนเป็นการเรียนแต่ให้นักท่องเที่ยวได้เกิดความรู้สึกว่าได้ท่องเที่ยว แต่การท่องเที่ยวกลับช่วยทำให้เกิดสติปัญญา ทำให้นักท่องเที่ยวมีความสุขอยู่ตลอดเวลาการท่องเที่ยว และเกิดความกระตือรือร้นในการทำกิจกรรมการท่องเที่ยวร่วมกัน

ทั้งนี้ กิจกรรมการท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุงยังมีกิจกรรมมากมายที่ทำให้เกิดภาพประทับใจเกิดการมีส่วนร่วมสัมผัสทำกิจกรรมปริศนาธรรมอันทำให้ได้เข้าถึงความสงบ ภายใต้อาณัติแห่งศรัทธา ที่

สามารถจุดประกายแรงบันดาลใจต่างๆ ให้แก่นักท่องเที่ยวได้ การจัดการกิจกรรมการท่องเที่ยวได้สร้างบรรยากาศให้นักท่องเที่ยวเกิดความสนใจ และมุ่งการทำกิจกรรมด้วยศรัทธา ภายใต้วัตถุประสงค์ที่ทำให้เกิดสติปัญญา เน้นที่กิจกรรมการเรียนรู้เพื่อพัฒนาศักยภาพให้มีความเจริญงอกงามทั้งทางกาย พุทธธรรม จิตใจ และปัญญาของนักท่องเที่ยว เช่น ทาน ศิล ภาวนา เป็นต้น ยึดหลักสำคัญว่านักท่องเที่ยวทุกคนมีความสามารถเรียนรู้และพัฒนาตนเองได้ และให้นักท่องเที่ยวเป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ เพื่อการแสวงหาและสร้างความรู้ด้วยตนเอง นำไปสู่การค้นคว้าหาคำตอบหรือการสร้างความรู้ใหม่ เพื่อการพัฒนาคุณธรรม จริยธรรม

ตลอดจนคุณภาพชีวิตกิจกรรมเหล่านั้นจะสร้างความพึงพอใจและศรัทธาแก่นักท่องเที่ยวด้านบวก เพราะกิจกรรมเหล่านั้นมีเป้าประสงค์ให้นักท่องเที่ยวได้รับการเรียนรู้ ส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพชีวิต และการทะนุบำรุงศาสนา ศิลปะ วัฒนธรรม ปฏิบัติธรรมให้เข้าถึงสันติภายใน สอนเพื่อให้เกิดความซาบซึ้งจนนำไปสู่การปฏิบัติในชีวิตประจำวัน สำหรับตัวอย่างการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมอย่างยั่งยืน เช่น กิจกรรมดูหนังโพลวพลี กิจกรรมปริศนาธรรมขึ้นว่าหลวงปู่สรวง กิจกรรมปริศนาธรรม ตักบาตรปล่องไม้ไผ่ กิจกรรมปริศนาธรรมชุดหลุมตั่งเสา 16 ต้น กิจกรรมปริศนาธรรมตอกตะปู เป็นต้น

7) ตรวจสอบการดำเนินการอย่างมีสติรอบคอบ (check the proceedings with caution) ตรวจสอบการดำเนินการอย่างรอบคอบ เป็นการดำเนินการติดตามเพื่อการตรวจสอบการประชาสัมพันธ์ของวัดบ้านชะยงในทุกรูปแบบ ว่ามีการดำเนินการประชาสัมพันธ์ในมิติต่าง ๆ มีปัญหาอุปสรรคหรือไม่อย่างไร หากมีปัญหาค้นหาสาเหตุว่าเกิดขึ้นมาได้อย่างไร ประสิทธิภาพหลังการดำเนินการนั้นมีประสิทธิผลเป็นอย่างไร จะมีวิธีการดำเนินการจัดการแก้ไขปัญหาเมื่อเกิดขึ้นแล้วอย่างไร ซึ่งต้องมีการดำเนินการติดตามตรวจสอบอย่างใกล้ชิดเพื่อแก้ไข ป้องกัน ปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้ระหว่างการดำเนินการประชาสัมพันธ์ ทำให้งานประชาสัมพันธ์เกิดประสิทธิภาพ

8) สร้างอัตลักษณ์ให้เป็นที่จดจำ (create an identity that is memorable) สร้างอัตลักษณ์ให้เป็นที่จดจำ หนึ่งหรือความเป็นหนึ่งหรือความเป็นพิเศษของการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยงนั้น ดำเนินการสร้างความคิดเด่นเห็นแล้วจดจำได้ว่า เป็นวัดบ้านชะยง จึงเกิดโลโก้เพื่อการประชาสัมพันธ์ขึ้นมายึดหลักคิดจากฐานแนวคิดของหลวงปู่สรวงบูรณาการกับแนวคิดคำสอนของพระพุทธเจ้า จนเกิดอัตลักษณ์เชิงสื่อประดิษฐ์ปริศนาธรรม

ความเป็นพิเศษของการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยง จึงมีกลิ่นไอแห่งความคิดเด่นในแง่ประวัติศาสตร์ที่ซ่อนไว้ในปริศนาธรรมและบางส่วนได้ถูกนำออกมาบอกเล่าเป็นเรื่องราวให้คนสนใจที่จะติดตามศึกษา หรือค้นหาความจริงร่วมกัน แม้การนำเสนอหลักธรรมก็ยังมี การนำเสนอคำสอน คำปริศนา หรือ เรื่องราวประกอบที่เกี่ยวข้องกับหลวงปู่สรวงมาผูกโยงอธิบายเรื่องราวทำให้สาธุศิษย์ผู้เคารพศรัทธาต่อองค์หลวงปู่สรวงจำนวนกลับเข้ามาให้ความสนใจศึกษาตามและเดินทางมาเที่ยวชมและศึกษาดำเนินหลวงปู่สรวงในวัดบ้านชะยงที่มากขึ้น จนเกิดวาทกรรมเมื่อกล่าวถึงวัดบ้านชะยงว่า “วัดนี้มีตำนาน” จึงกล่าวได้

ว่า ความโดดเด่นเป็นพิเศษของงานประชาสัมพันธ์ของวัดบ้านชะยุ้ง มีกลิ่นไอปฏิบัติทาของหลวงปู่สรวงเกี่ยวข้องกับเสมอ ความเป็นหนึ่งหรือเป็นพิเศษของการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุ้งจึงเป็นเรื่องตำนานที่อิงคำสอนไม่นำพาผู้คนหลงมกมาย สร้างสติปัญญาให้กับผู้ที่เข้ามาท่องเที่ยวได้รับความสุขกลับไปวัดบ้านชะยุ้งจึงได้ชื่อว่า การท่องเที่ยววิถีธรรม นั้นเอง

9) ความต่อเนื่องยาวนานในการประชาสัมพันธ์ (long lasting continuity in public relations) การดำเนินการทั้ง 9 ประการดังกล่าว ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องสัมพันธ์กันตลอดสาย จึงจะเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ยั่งยืน จะขาดช่วงไม่ได้เพราะจะทำให้ขาดความต่อเนื่อง ขาดความน่าสนใจ ขาดแรงจูงใจที่จะติดตาม และที่สำคัญจะทำให้การผู้ติดตามหรือนักท่องเที่ยวเริ่มเกิดความเบื่อหน่ายที่จะต้องรอติดตาม ความต่อเนื่องของการประชาสัมพันธ์นั้น จึงต้องมีความสม่ำเสมอ มีความรวดเร็วทันใจในการสื่อสาร จึงจะช่วยให้การประชาสัมพันธ์เกิดผลสำเร็จ และเกิดความยั่งยืน

3.2 ข้อเสนอแนะ

ในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีธรรมของวัดบ้านชะยุ้ง ได้แก่

1. วัดต้องดำเนินการประชาสัมพันธ์ในส่วนเฉพาะของวัดตนเอง โดยไม่ประชาสัมพันธ์ไม่พาดพิงให้วัดอื่นบุคคลอื่นเสียหาย ไม่เปรียบเทียบว่าวัดเรดีกว่าวัดอื่น ไม่ก่อความขัดแย้งระหว่างกัน วัดท่องเที่ยวต้องประชาสัมพันธ์ให้ความเคารพกันและกันเพื่อจรรโลงพระศาสนา
2. หากมีปัญหาอุปสรรคในการประชาสัมพันธ์ต้องใช้เทคนิควิธีการแก้ปัญหาอาศัยไหวพริบปฏิภาณ มีหลักการเหตุผล
3. ต้องพัฒนาศักยภาพของบุคลากรนักประชาสัมพันธ์ให้มีความรู้ ที่เพียงพอต่อบทบาทหน้าที่และกำหนดบทบาทหน้าที่ให้เหมาะสมแก่ความรู้ ทักษะ ความสามารถของบุคคลนั้น
4. นักประชาสัมพันธ์ต้องมีทักษะในการเล่าเรื่อง สามารถหยิบยกทรัพยากรท่องเที่ยวมาเป็นสื่อในการอธิบายเชื่อมโยงเพื่อการประชาสัมพันธ์ได้อย่างน่าสนใจ มีการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวให้เป็นไปตามสถานการณ์เฉพาะหน้าได้
5. จัดทำบอร์ดประชาสัมพันธ์ และให้ข้อมูลเกี่ยวกับการท่องเที่ยวของวัดบ้านชะยุ้ง
6. ปรับปรุงสถานที่สำหรับการดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้มีเสน่ห์ ร่มเย็น
7. การประชาสัมพันธ์สื่อสิ่งก่อสร้างในโดยเฉพาะเสนาสนะที่มุงด้วยหญ้าคาเพราะนักท่องเที่ยวชมสัมผัสความเป็นดั้งเดิมตามวิถีชีวิตชุมชน
8. จัดการประชาสัมพันธ์ด้วยสื่อผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ Model ปริศนาธรรมเป็นชิ้นเล็กเพื่อเป็นที่ระลึกหรือของฝากได้
9. ประชาสัมพันธ์การนำหลักธรรมะหลวงปู่สรวงสลับหมุนเวียนเป็นประจำ

10. มีกระตุ้นให้ผู้รับผิดชอบการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวอุทิศตนทำงานด้วยความรับผิดชอบ ยันหมั่นเพียร ตั้งใจใคร่ครวญในการทำงาน
 11. การประชาสัมพันธ์เชื่อมโยงเครือข่ายเส้นทางการท่องเที่ยวกับกลุ่มวัดที่มีศักยภาพความพร้อมทางด้านประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว
 12. พัฒนารรรณวิหารีเป็นนักประชาสัมพันธ์ของวัดบ้านชะยุ้ง โดยเน้นการพัฒนาคลุ่มนักเรียนเยาวชนที่สนใจเข้ามาาร่วมเป็นจิตอาสาธรรมวิหารีซึ่งจะสร้างความประทับใจให้แก่ักท่องเที่ยวได้
 13. การพัฒนาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวจะต้องเป็นไปเพื่อสาระ ไม่นำพาความมกมายมาสู่ท้องถิ่นหรือชุมชน
 14. มีการจัดทำป้ายรายละเอียดต่างๆ เพื่อการประชาสัมพันธ์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อให้ักท่องเที่ยวได้อ่านศึกษาเกี่ยวกับประวัติที่มาต่างๆ ของทรัพยากรท่องเที่ยว
 15. ประชาสัมพันธ์ด้วยการตั้งโรงทานอาหาร น้ำดื่ม สำหรับบริการแก่นักท่องเที่ยวจะช่วยสร้างความประทับใจศรัทธาด้านการบริการแก่นักท่องเที่ยวภายใต้แนวคิดปฎิทาของหลวงปู่สรวงเพราะหลวงปู่สรวงท่านเป็นผู้ให้
 16. คู่มือการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวให้มีรายละเอียดขั้นตอนการปฏิบัติแต่ละจุดอย่างชัดเจน
 17. ประชาสัมพันธ์ด้วยการอาศัยสิ่งของเครื่องใช้ของหลวงปู่สรวงเป็นสื่อประชาสัมพันธ์ ซึ่งรวบรวมเข้าพิพิธภัณท์อยู่แล้วให้มากที่สุด
 18. มีการประชาสัมพันธ์ด้วยการรักษาบรรยากาศการท่องเที่ยวแบบอนุรักษ์นี้ไว้เพราะเป็นเสน่ห์ทำใหักท่องเที่ยวรู้สึกประทับใจแม้จะไม่หรูหรา
 19. มีการเพิ่มเติมป้ายประชาสัมพันธ์บอกทางตามจุดต่างๆ ในบริเวณวัดบ้านชะยุ้ง เพื่อชี้ทางอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว
 20. ประชาสัมพันธ์จุดปรีศนาธรรมต่างๆ ใหักท่องเที่ยวเข้าร่วมกิจกรรมปรีศนาธรรม
 21. การรวมกลุ่มพระสงฆ์ทำงานร่วมกันเป็นนักประชาสัมพันธ์
 22. อบรมให้ความรู้แก่พระสงฆ์ในวัดบ้านชะยุ้งทำหน้าที่เป็นนักประชาสัมพันธ์
-

State of Florida

Department of State

I certify from the records of this office that BODHISASTRA UNIVERSITY INC. is a corporation organized under the laws of the State of Florida, filed on July 7, 2017, effective July 20, 2017.

The document number of this corporation is N17000007038.

I further certify that said corporation has paid all fees due this office through December 31, 2020, that its most recent annual report/uniform business report was filed on January 24, 2020, and that its status is active.

I further certify that said corporation has not filed Articles of Dissolution.

*Given under my hand and the
Great Seal of the State of Florida
at Tallahassee, the Capital, this
the Fifth day of March, 2020*



Randy R.
Secretary of State

Tracking Number: 4304878263CU

To authenticate this certificate, visit the following site, enter this number, and then follow the instructions displayed.

<https://services.sunbiz.org/Filings/CertificateOfStatus/CertificateAuthentication>