ข้อเสนอแนวคิดการพัฒนาหรือปรับปรุงงาน
เรื่อง แนวทางการพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรี สู่การเป็นผู้ประกอบการ

โดย นางสาวกุรุพิน สิงห์น้อย[i]

การศึกษาเรื่อง “แนวทางการพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรีสู่การเป็นผู้ประกอบการ” มีวัตุประสงค์เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์การพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรีเพื่อเป็นผู้ประกอบการของกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว (สค.) ศึกษาปัญหาและอุปสรรคการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนาทักษะอาชีพกลุ่มสตรีของ สค. และศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรีให้เป็นผู้ประกอบการ การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการศึกษาและทบทวนจากเอกสารวิชาการ ศึกษานโยบายและยุทธศาสตร์ชาติ แผนปฏิบัติราชการของ สค. รายงานผลการดำเนินงาน และเอกสารวิชาการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพสตรีให้เป็นผู้ประกอบการ และการสัมภาษณ์กับผู้บริหารระดับสูง ผู้อำนวยการศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและครอบครัว ตัวแทนกลุ่มอาชีพสตรี และผู้ประกอบการสตรีที่ผ่านการอบรมจาก สค. และภาคเอกชน รวมจำนวน ๒๐ คน

ผลการศึกษา สรุปได้ดังนี้

๑. สถานการณ์การพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรีเพื่อเป็นผู้ประกอบการของกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว (สค.)

๑.๑ ศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรีที่ผ่านการฝึกอาชีพจาก สค.

กลุ่มสตรีที่ผ่านการฝึกอาชีพในชุมชนของ สค. มีศักยภาพที่แตกต่างกัน สามารถแบ่งได้เป็น ๓ กลุ่ม ได้แก่

๑) กลุ่ม A เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประกอบอาชีพ มีการพัฒนาต่อยอดจนกระทั่งสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้น มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

๒) กลุ่ม B เป็นกลุ่มที่ต้องการพัฒนาศักยภาพ เพื่อให้สามารถประกอบอาชีพแต่ยังขาดการต่อยอด

๓) กลุ่ม C เป็นกลุ่มที่มีข้อจำกัดในการพัฒนาศักยภาพ ไม่มีการดำเนินกิจกรรม

ปัญหาที่กลุ่มสตรีส่วนใหญ่ยังคงไม่สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประกอบอาชีพ สร้างรายได้ได้อย่างมั่นคง รวมทั้งการเป็นผู้ประกอบการ เนื่องจากปัจจัยหลัก ๒ ประการ ดังนี้

๑. <u>ปัจจัยภายในกลุ่มอาชีพ</u> ได้แก่ ๑) การบริหารจัดการภายในกลุ่มไม่เข้มแข็ง เช่น การบริหารเงิน ๒) สมาชิกกลุ่มขาดทักษะที่เพียงพอทั้งในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการดำเนินธุรกิจ เช่น ทักษะใน

การ Branding Packaging และมาตรฐานสินค้า รวมทั้งขาดทักษะด้านดิจิทัล ๓) ขาดต้นทุนทั้งในด้านเงินทุนและทรัพยากรต่าง ๆ เช่น เทคโนโลยีการผลิต ช่องทางการจัดจำหน่าย

๒. ปัจจัยสภาพแวดล้อม ได้แก่ ๑) การแข่งขันในตลาดที่มีการแข่งขันและปรับเปลี่ยนรูปแบบอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพแวดล้อม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ๒) การสร้างเครือข่าย ซึ่งปัญหาดังกล่าวเป็นผลจากการที่กระบวนการฝึกอาชีพของกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัวมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะพื้นฐานด้านอาชีพและการดำเนินธุรกิจ แต่ยังขาดกระบวนการพัฒนาศักยภาพกลุ่มให้เป็นผู้ประกอบการที่สามารถพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์สามารถแข่งขันได้ในตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงได้

๑.๒ การขับเคลื่อนงานการพัฒนากลุ่มอาชีพของกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว (สค.) ให้เป็นผู้ประกอบการ

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงมีความเห็นว่า การจะส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพเป็นผู้ประกอบการ จะต้องมีการดำเนินการอย่างครบวงจร ตั้งแต่การเริ่มต้นกระบวนจนกระทั่งกลุ่มพัฒนาได้อย่างเต็มศักยภาพ การพัฒนากลุ่มอาชีพต้องให้สอดคล้องและทันสมัยกับความต้องการของตลาด ให้กลุ่มสามารถแข่งขันในตลาดได้โดยจะต้องให้ทั้งองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการและด้านการตลาด รวมทั้งเสริมสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับการสร้างและบริหารกลุ่มอาชีพให้มีความมั่นคงและยั่งยืน

ผู้อำนวยการศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและครอบครัว ซึ่งเป็นผู้นำนโยบายไปสู่การปฏิบัติในพื้นที่ให้ข้อมูลที่สอดคล้องกันว่า นโยบายการพัฒนากลุ่มอาชีพให้เป็นผู้ประกอบการ สามารถขับเคลื่อนได้จริงในทางปฏิบัติ เนื่องจากศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและสถาบันครอบครัว มีภารกิจโดยตรงในการส่งเสริมพัฒนาอาชีพให้แก่สตรี เนื่องจากเป็นภารกิจโดยตรงของศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและครอบครัว รวมทั้งการฝึกอาชีพในชุมชนยังตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งนโยบายนี้นับเป็นโอกาสในการสร้างและกระจายรายได้ทั้งในระดับกลุ่มบุคคลและชุมชน หากศูนย์ฯ สามารถขับเคลื่อนงานด้านการฝึกอบรมอาชีพในชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งเสริมสนับสนุนให้เป็นผู้ประกอบการ ก็จะสามารถสร้างโอกาสต่อยอดอาชีพ รายได้ได้อย่างยั่งยืน

๒. ผลการศึกษาปัญหาและอุปสรรคการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนาทักษะอาชีพกลุ่มสตรีของ สค.

๒.๑ ปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดของ สค.

๑) ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพ

๑.๑) กลุ่มอาชีพสตรีที่เข้ารับการฝึกอบรมกับ สค. ยังขาดทักษะที่จำเป็น ทั้งทักษะด้านการบริหารจัดการกลุ่ม และทักษะในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทักษะด้านการตลาด รวมทั้งทักษะในการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีทั้งในกระบวนการผลิตและการทำการตลาดซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยความสำเร็จในการทำธุรกิจในปัจจุบัน

๑.๒) การขับเคลื่อนงานของ สค. ในกระบวนการพัฒนาทักษะให้แก่กลุ่มเป้าหมาย ยังขาดการทำงานเรื่องกระบวนการกลุ่ม โดยส่วนมากเป็นการอบรมให้ความรู้ ซึ่งการอบรมเพียงไม่กี่ครั้งนั้นไม่เพียงพอที่จะสร้างเสริมทักษะและความเชี่ยวชาญและสร้างความผูกพันระหว่างกลุ่มอาชีพกับ สค.

๒) ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาผู้ประกอบการ ผู้บริหารมีความเห็นว่า สค. ยังไม่สามารถดำเนินการพัฒนากลุ่มอาชีพได้อย่างครบวงจร โดยเน้นพัฒนาด้านทักษะอาชีพเป็นหลัก ส่งผลให้กลุ่มอาชีพไม่เข้มแข็ง ไม่ยั่งยืน ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากบุคลากรของ สค. ยังขาดองค์ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ ซึ่ง สค. จะต้องพัฒนาบุคลากรและบูรณาการร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

๒.๒ ปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดของกลุ่มอาชีพสตรี

จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพสตรี ได้สะท้อนถึงปัญหาอุปสรรคและข้อจำกัดในการดำเนินงานของกลุ่ม ทั้งในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ด้านเงินทุน ด้านการสร้างอัตลักษณ์ ตลอดจนด้านช่องทางการตลาด ซึ่งกลุ่มอาชีพสตรีแต่ละระดับศักยภาพ ต่างก็มีปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งมีรายละเอียดจำแนกตามแต่ละกลุ่มศักยภาพ ดังนี้

ด้าน	กลุ่มที่มีศักยภาพในระดับมาก (A)	กลุ่มที่มีศักยภาพปานกลาง (B)	กลุ่มที่มีศักยภาพน้อย (C)
การบริหารจัดการกลุ่ม	-	- การแบ่งงานกันทำยังไม่ชัดเจนมากนัก - ขาดฝีมือแรงงานในการผลิต	- มีปัญหาด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก
เงินทุน	-	- ขาดแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ	กลุ่มมีเงินทุนไม่เพียงพอ
ตัวสินค้า และการสร้างอัตลักษณ์	ผลิตสินค้าไม่ทันกับความต้องการของผู้บริโภค	- สินค้ายังไม่มีความโดดเด่นและยังไม่เป็นที่ต้องการของตลาด - ขาดการพัฒนาสินค้าที่เป็นอัตลักษณ์	- ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือการสร้างสินค้าใหม่ ๆ หรือสินค้าที่ทันสมัยนิยม
ช่องทางการตลาด	ตลาดที่รองรับสินค้ายังมีจำกัดกลุ่มต้องการขยายตลาดช่องทางการจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น		- ยังขาดความรู้และทักษะในการทำตลาดออนไลน์

๓. ผลการศึกษาแนวทางการการพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรีให้เป็นผู้ประกอบการ

๓.๑ แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพสตรีที่มีความหลากหลายและศักยภาพที่แตกต่างกัน

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารมีความเห็นว่าทุกกลุ่มอาชีพมีความแตกต่างกัน บุคลากรจึงจำเป็นต้องศึกษาและเข้าใจบริบทของแต่ละกลุ่ม แล้วจึงกำหนดเป้าหมายและออกแบบกระบวนการพัฒนาที่สอดคล้องกับศักยภาพและบริบทของแต่ละกลุ่ม ซึ่งในกระบวนการพัฒนาต้องให้ความสำคัญกับกระบวนการกลุ่มและการมีส่วนร่วมของกลุ่มเป้าหมายทั้งในขณะฝึกอบรมหรือหลังผ่านการฝึกอบรมในรูปแบบของการจัดตั้งเครือข่ายกลุ่มอาชีพ รวมทั้งบุคลากร สค.

๓.๒ การสนับสนุนของกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว เพื่อให้กลุ่มอาชีพสตรีสามารถปรับตัวแข่งขันในตลาดสินค้าและบริการได้

จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพสตรี มีความต้องการให้กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัวสนับสนุนทั้งในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านเงินทุน และด้านช่องทางการตลาด ซึ่งกลุ่มอาชีพสตรีแต่ละระดับศักยภาพ มีความต้องการได้รับการสนับสนุนที่แตกต่างกัน โดยมีรายละเอียดจำแนกตามแต่ละกลุ่มศักยภาพ ดังนี้

ด้าน	กลุ่มที่มีศักยภาพในระดับมาก (A)	กลุ่มที่มีศักยภาพปานกลาง (B)	กลุ่มที่มีศักยภาพน้อย (C)
การบริหารจัดการกลุ่ม	- องค์ความรู้และทักษะที่จะสามารถขยายสวัสดิการให้แก่ครอบครัวของสมาชิก	- ความรู้ด้านการจัดสวัสดิการให้สมาชิก - องค์ความรู้ด้านการเงิน/การจัดทำบัญชี/การคิดต้นทุน	- เทคนิคการสร้าง การมีส่วนร่วมของสมาชิก - องค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม/การเงิน/การจัดทำบัญชี/การคิดต้นทุน
การพัฒนาผลิตภัณฑ์และทักษะอาชีพ	- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ - การพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล เช่น การสร้างเพจขายสินค้า / การขายสินค้าออนไลน์ / การสร้างสตอรี่ (Story) และการเขียนคอนเทนต์ (Content) ของสินค้า	- การหาอัตลักษณ์ให้กับสินค้าของกลุ่ม - การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายและทันสมัย - การจดทะเบียนรับรองมาตรฐานสินค้า/ผลิตภัณฑ์	- พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด

ด้าน	กลุ่มที่มีศักยภาพในระดับมาก (A)	กลุ่มที่มีศักยภาพปานกลาง (B)	กลุ่มที่มีศักยภาพน้อย (C)
เงินทุน		- การระดมทุน - การเข้าถึงแหล่งทุน	- สนับสนุนงบประมาณสำหรับเป็นทุนของกลุ่ม - การเข้าถึงแหล่งทุน
ช่องทางการตลาด	- ขยายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์	- ขยายทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์	- หาตลาดจำหน่ายสินค้า - การขาย online และ offline

๓.๓ ทักษะและการพัฒนาเพื่อให้กลุ่มอาชีพสตรีสามารถเป็นผู้ประกอบการ

จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพสตรีทั้ง ๓ ระดับ มีความต้องการที่ตรงกันในด้านช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และกลุ่ม C ต้องการงบประมาณสำหรับเป็นทุนของกลุ่ม การบริหารจัดการกลุ่ม ทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด ส่วนกลุ่ม B ต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์การหาอัตลักษณ์ให้กับสินค้าของกลุ่ม สำหรับกลุ่ม A ต้องการเพิ่มทักษะในด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล เช่น การสร้างเพจขายสินค้า การขายสินค้าออนไลน์ การสร้างสตอรี่ (Story) และการเขียนคอนเทนต์ (Content) ของสินค้า

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและภาคเอกชนให้ข้อมูลสอดคล้องกันว่า ทักษะหรือการพัฒนาเพื่อให้กลุ่มอาชีพสตรีสามารถเป็นผู้ประกอบการที่แข่งขันได้ ได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ แพคเกจจิ้งและการสร้างแบรนด์ให้โดดเด่น ทักษะด้านการบริหารจัดการกลุ่ม การวิเคราะห์ตลาด การขยายตลาดที่หลากหลายและการเข้าถึงแหล่งทุน

ในส่วนของผู้บริหาร สค. ได้ให้ข้อมูลด้านการพัฒนาทักษะและส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพสตรีสามารถเป็นผู้ประกอบการ คือ การส่งเสริมระบบการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และทักษะด้านดิจิทัลในการสร้างเพจการขายสินค้า การสร้างสตอรี่และคอนเทนต์ของสินค้า และการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไซต์และออนไลน์

จากการศึกษา มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

๑. ข้อเสนอเชิงปฏิบัติ

๑.๑ พัฒนาระบบการฝึกทักษะอาชีพ โดย

๑.๑.๑ ดำเนินการประเมินและจัดระดับศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรีทุกกลุ่มที่ผ่านการอบรมจากศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและครอบครัว โดยแบ่งเป็น ๓ ระดับ คือ มีศักยภาพระดับมาก (A)

ศักยภาพระดับปานกลาง (B) และศักยภาพระดับน้อย (C) เพื่อใช้สำหรับวางแผนในการส่งเสริม สนับสนุน พัฒนาและต่อยอดทั้งองค์ความรู้ ทักษะให้กับกลุ่มอาชีพตามความเหมาะสมกับความต้องการและศักยภาพในการพัฒนาของกลุ่มอาชีพสตรีในแต่ละระดับ ในการพัฒนาเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ ทั้งนี้ ขอเสนอให้มีการกำหนดเป้าหมายการพัฒนาของแต่ละระดับศักยภาพ ดังนี้

หัวข้อ	**กลุ่มที่มีศักยภาพระดับมาก (A)**	**กลุ่มที่มีศักยภาพระดับปานกลาง (B)**	**กลุ่มที่มีศักยภาพระดับน้อย (C)**
เป้าหมายการพัฒนา	เพื่อให้เป็นมืออาชีพ เป็นผู้ประกอบการ (SMEs)	เพื่อให้พึ่งพาตนเองได้	เพื่อให้อยู่รอด

โดยการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาทักษะองค์ความรู้เพื่อพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพสตรีในแต่ละระดับให้สามารถยกระดับสู่กลุ่มที่มีศักยภาพสูงขึ้น โดยมีเป้าหมายสูงสุดคือ การเป็นผู้ประกอบการ (SMEs) ดังนี้

จากกลุ่มที่มีศักยภาพน้อย (C) ⟹ เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพปานกลาง (B) ⟹ เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพมาก (A) และยกระดับกลุ่มที่มีศักยภาพมาก (A) เป็นผู้ประกอบการ (SMEs)

๑.๑.๒ ดำเนินการปรับหลักสูตรและกระบวนการการฝึกอบรม/กิจกรรม โดยควรออกแบบหลักสูตร/กิจกรรมให้ครอบคลุม ทั้งในมิติการพัฒนาทักษะด้านอาชีพ มิติการดำเนินธุรกิจ และมิติการบริหารจัดการกลุ่ม

๑.๑.๓ ควรออกแบบหลักสูตร ให้มีจุดเน้นและรายละเอียดหลักสูตรที่แตกต่างกันตามระดับศักยภาพของกลุ่มอาชีพ ๓ ระดับ โดยออกแบบหลักสูตร/กิจกรรมให้ครอบคลุมกับบริบท และความต้องการของกลุ่มอาชีพแต่ละระดับศักยภาพ

๑.๑.๔ ควรส่งเสริมและพัฒนากลุ่มอาชีพสตรีให้ไปสู่การเป็นผู้ประกอบการสตรี โดยใช้องค์ความรู้และวิธีการที่แตกต่างหลากหลายตามศักยภาพของแต่ละกลุ่มอาชีพ และวางแผน พร้อมทั้งจัดบริการองค์ความรู้ ทักษะ และพัฒนาเครือข่ายให้สอดคล้องและเหมาะสมกับศักยภาพของแต่ละกลุ่ม ดังนี้

หัวข้อ	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับมาก (A)	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับปานกลาง (B)	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับน้อย (C)
เป้าหมายการพัฒนา	เพื่อให้เป็นมืออาชีพ เป็นผู้ประกอบการ SMEs	เพื่อให้พึ่งพาตนเองได้	เพื่อให้อยู่รอด
ประเภท Skill	Up -Skills	Re -Skills	New -Skills
จุดเน้นการพัฒนา	- ต่อยอดขยายเครือข่ายการผลิต - ต่อยอดขยายตลาดรองรับสินค้า - ต่อยอดแผนการตลาด - ต่อยอดการบริหารและการลงทุน	- เสริมการพัฒนาและผลิตสินค้า - เสริมเป้าหมายการตลาด - เสริมช่องทางการขาย - เสริมการบริหารและจัดการความเสี่ยงด้านการเงิน	- สร้างทักษะอาชีพ - สร้างความเข้าใจการทำธุรกิจเบื้องต้น - สร้างช่องทางการขาย - สร้างระบบการบริหารจัดการกลุ่มให้เข้มแข็ง
การพัฒนาทักษะด้านอาชีพ	- เชื่อมโยงเครือข่ายผู้ผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน - ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิต - ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีเข้ามาบริหารจัดการร้านค้า/คลังสินค้า เพื่อเพิ่มปริมาณการผลิต และลดระยะเวลาการรอคอยสินค้าของผู้บริโภค	- การค้นหาและสร้างอัตลักษณ์หรือเอกลักษณ์ของกลุ่ม หรือชุมชน เพื่อต่อยอดสินค้าให้มีความโดดเด่น สามารถแข่งขันในตลาดสินค้าได้ - ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิต	- พัฒนาทักษะอาชีพการผลิตสินค้า และออกแบบบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาทักษะการดำเนินธุรกิจ	- พัฒนาทักษะการสร้างเครือข่ายการดำเนินธุรกิจ - พัฒนาทักษะการตลาดต่างประเทศและความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	- พัฒนาทักษะการใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาด เพื่อเพิ่มเป้าหมายการตลาด เช่น การวาดภาพกลุ่มลูกค้าหลักโดยใช้ STP Model	- พัฒนาทักษะพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ โดยการกำหนดเป้าหมายการตลาด การวิเคราะห์ตลาด การระบุกลุ่มลูกค้า การประเมิน

หัวข้อ	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับมาก (A)	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับปานกลาง (B)	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับน้อย (C)
	- พัฒนาทักษะการขายออนไลน์โดยเปิดร้านค้าออนไลน์เอง - พัฒนาทักษะด้านภาษาทางการตลาดและการดำเนินธุรกิจ - พัฒนาองค์ความรู้ใหม่ ๆให้เท่าทันโลก VUCA เช่น การรู้จักตลาด (AWEN) และรู้จักเครือข่ายออนไลน์ต่างๆ เป็นต้น	- พัฒนาทักษะการขายออนไลน์ผ่านตลาดกลางขายสินค้าออนไลน์ (E-Marketplace) เช่น ลาซาด้า ช้อปปี - ขยายช่องทางการขายอย่างน้อย ๑ ช่องทาง	ต้นทุนและกำหนดราคาสินค้า รวมทั้งการเลือกช่องทางการตลาด - พัฒนาทักษะการขายออนไลน์ผ่านโซเชียลมีเดีย (Social Commerce) ได้แก่ เฟสบุ๊ค อินสตาแกรม และไลน์ - ออกแบบและสร้างช่องทางการขายอย่างน้อย ๑ ช่องทาง
กิจกรรมที่ สค. ดำเนินการเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ	- ส่งเสริมให้ภาคธุรกิจเอกชน โดยเฉพาะองค์กรชั้นนำที่มีแผนงานหรือกิจกรรมเพื่อสังคม (Corporate Social Responsibility) ได้มีการจับคู่ดำเนินธุรกิจกลุ่มอาชีพสตรี ซึ่งจะเป็นการเปิดโอกาสให้การยกระดับคุณภาพของกลุ่มอาชีพสตรี ตลอดจนเพิ่มช่องทางการตลาดและจำหน่ายผลิตภัณฑ์มากขึ้น - บูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานด้านการส่งออก เพื่อ	- เชื่อมประสานกลุ่มอาชีพกับสถาบันการศึกษาในพื้นที่ เพื่อสร้างคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ความสามารถด้านเทคโนโลยีดิจิทัลเข้าร่วมกลุ่ม	- การช่วยเหลือ ติดตาม ผล สนับสนุน และ Empower อย่างต่อเนื่อง - จัดหลักสูตรระยะสั้นเพื่อต่อยอดและเสริมความรู้ให้แก่กลุ่มอาชีพ เพื่อให้กลุ่มมีความรู้ใหม่เท่าทันกับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน และสามารถปรับสินค้า ผลิตภัณฑ์ และช่องทางการตลาดได้ทันกับการเปลี่ยนแปลง

หัวข้อ	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับมาก (A)	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับปานกลาง (B)	กลุ่มที่มีศักยภาพระดับน้อย (C)
	สร้างและขยายเครือข่ายด้านการตลาดต่างประเทศ - สร้างกลยุทธ์พลังบวกกับสตรีที่มีศักยภาพในเวทีสาธารณะ/เวทีโลก		
ทักษะการบริหารจัดการกลุ่ม	- การลงทุนและการบริหารความเสี่ยง - สร้างเครือข่ายการพัฒนาสตรีให้มีรายได้ (Passive Income)	- ส่งเสริมการบริหารจัดการกลุ่ม สู่การจัดสวัสดิการกลุ่มอย่างยั่งยืน - ส่งเสริมกลุ่มอาชีพสตรีให้สามารถเข้าถึงแหล่งกู้ยืม หรือกองทุนต่างๆ เช่น กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี เพื่อให้กลุ่มอาชีพสตรีสามารถนำเงินทุนไปพัฒนาต่อยอดกลุ่มอาชีพ เช่น จัดซื้อครุภัณฑ์ ปรับปรุงโรงเรือน เป็นต้น - เสริมการบริหารและจัดการความเสี่ยงด้านการเงิน	- ส่งเสริมการรวมกลุ่มประกอบอาชีพ ภายใต้โครงการรวมกลุ่มประกอบอาชีพ - จัดกิจกรรมเพื่อสร้างความเข้าใจ และปรับ Mind Set ในประเด็นการรวมกลุ่มประกอบอาชีพ และการพึ่งพาตนเอง - สนับสนุนเงินทุนการประกอบอาชีพเพื่อใช้สำหรับการลงทุนหรืออุดหนุนกลุ่ม - ให้ความรู้ และสรรหาแหล่งทุนให้แก่กลุ่มอาชีพ เพื่อส่งเสริมการรวมกลุ่มของสมาชิก

๑.๒ พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลุ่มอาชีพสตรีที่ผ่านการอบรมของศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและครอบครัว ตามระดับศักยภาพ และข้อมูลเครือข่ายผู้ประกอบการสตรีอาเซียนแห่งประเทศไทย (AWEN) ทั้งในรูปแบบรายกลุ่ม และแบ่งตามกลุ่มธุรกิจ (Cluster) ซึ่งจะรวบรวมข้อมูลพื้นฐาน และผู้ประสานงานกลุ่ม ข้อมูลการเข้าร่วมโครงการที่กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัวจัดขึ้น ข้อมูลการขอรับความช่วยเหลือและการสนับสนุนจากกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัวและภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งข้อมูลความก้าวหน้า ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ โดยฐานข้อมูลนี้จะเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อปรับปรุงกระบวนการพัฒนาศักยภาพให้แก่กลุ่มอาชีพสตรี และการสร้างเครือข่ายกลุ่มอาชีพสตรี

๑.๓ ควรใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยสนับสนุนการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพให้กับกลุ่มอาชีพ โดยการใช้ระบบออนไลน์เข้ามาช่วยในการเรียนการสอนอบรมทักษะอาชีพ และใช้ออนไลน์เข้ามาสนับสนุนการขายสินค้าผ่านการประชาสัมพันธ์ และติดต่อสื่อสารกับผู้ซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ที่หลากหลายและเป็นที่นิยมในปัจจุบัน ซึ่งเป็นการช่วยให้กลุ่มอาชีพสตรีเกิดการปรับปรุง เปลี่ยนแปลงวิธีการขายให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

๑.๔ ควรพัฒนากระบวนการฝึกอาชีพให้สามารถต่อยอดในการประกอบอาชีพกับหน่วยงานอื่น ๆ ได้ เช่น การเชื่อมโยงหลักสูตรทักษะอาชีพกับมาตรฐานฝีมือแรงงานของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน หรือมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ หรือปริญญาจากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายสามารถต่อยอดได้หลากหลาย เป็นแรงจูงใจในการเข้ารับการอบรม และเกิดประโยชนสูงสุดกับกลุ่มเป้าหมาย

๑.๕ ควรพัฒนากระบวนการติดตามและประเมินผลกลุ่มอาชีพสตรีที่เข้าร่วมโครงการอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง เพื่อให้กลุ่มอาชีพที่ผ่านการอบรมสร้างอยู่รอด และสร้างรายได้ให้แก่สตรีอย่างแท้จริง โดยบูรณาการความร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญด้านการติดตามประเมินผลจากสถาบันการศึกษา หรือสถาบันที่เชี่ยวชาญด้านวิชาการต่าง ๆ ในการลงพื้นที่ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานและการพัฒนากลุ่มอาชีพสตรีสู่การเป็นผู้ประกอบการ โดยใช้ข้อมูลการจัดระดับศักยภาพของกลุ่มอาชีพเป็นฐานข้อมูลในการวัดและประเมินผลความสำเร็จตามเป้าหมายของกลุ่มแต่ละระดับศักยภาพ

๑.๖ พัฒนาระบบช่วยเหลือ สนับสนุน และเสริมพลัง (Empower) อย่างต่อเนื่อง โดยจัดให้มีทีมพี่เลี้ยงที่จะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ประสานงาน ส่งต่อ และติดตามการให้คำปรึกษาและช่วยเหลือกลุ่มอาชีพสตรีทั้งในด้านการเงิน ด้านมาตรการช่วยเหลือและสนับสนุนของภาครัฐ ด้านการพัฒนาศักยภาพ ด้านการดำเนินธุรกิจ และด้านการวิจัยและนวัตกรรม เพื่อให้กลุ่มอาชีพที่ผ่านการอบรมสร้างอยู่รอดและสร้างรายได้ให้แก่สตรีอย่างแท้จริง

๒ ข้อเสนอเชิงนโยบาย

๒.๑ ควรส่งเสริมให้ศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและครอบครัว เป็นหน่วยงานด้านการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพอย่างครบวงจร ทั้งในด้านการให้ความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ การบริหารจัดการธุรกิจ การหาแหล่งทุน การขยายตลาดในการจำหน่ายสินค้า และการส่งเสริมด้านเครือข่ายให้แก่กลุ่มอาชีพ โดยส่งเสริมให้

สอดคล้องและเหมาะสมกับศักยภาพของกลุ่มอาชีพแต่ละกลุ่ม เช่น กลุ่ม A ขยายโอกาสในการเข้าถึงเครือข่ายผู้ประกอบการ การจำหน่ายในตลาดระดับบนทั้งในและต่างประเทศ กลุ่ม B ส่งเสริมด้านการสร้างอัตลักษณ์ของสินค้า การพัฒนาคุณภาพมาตรฐานของสินค้าให้เป็นที่ยอมรับ กลุ่ม C ส่งเสริมทัศนคติด้านการรวมกลุ่มอย่างยั่งยืน และการเข้าถึงแหล่งทุน เป็นต้น

๒.๒ ควรบูรณาการความร่วมมือกับภาคีเครือข่ายการทำงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนในระดับนโยบายที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในด้านการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ เช่น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, เครือข่ายผู้ประกอบการสตรีอาเซียนแห่งประเทศไทย (AWEN) ฯลฯ เข้ามาร่วมกำหนดนโยบายและวางแผนขับเคลื่อนงาน เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์และสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จริง รวมทั้งเกิดการเชื่อมโยงภารกิจและส่งต่อการพัฒนากลุ่มเป้าหมายตลอดทั้งกระบวนการ

๒.๓ ควรส่งเสริมและกำหนดกรอบการพัฒนาบุคลากรให้มีองค์ความรู้ที่หลากหลายเป็นสหวิทยาการ ที่สามารถถ่ายทอดให้แก่กลุ่มอาชีพที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัวได้ทั้งในด้านดิจิทัล ด้านธุรกิจ และด้านกระบวนการสร้างกลุ่มที่เข้มแข็ง เป็นต้น

๒.๔ ควรสนับสนุนปัจจัยสภาพแวดล้อมเกื้อหนุนต่อการเป็นผู้ประกอบการและการดำเนินธุรกิจของกลุ่มอาชีพสตรี ซึ่งเป็นกลุ่มเปราะบาง มีต้นทุนทางเศรษฐกิจและสังคมค่อนข้างน้อย จึงมีความต้องการปัจจัยสภาพแวดล้อมเกื้อหนุนที่จะส่งเสริมให้เป็นผู้ประกอบการได้ ดังนั้น กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัวต้องมีการสร้างสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนและเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจให้แก่กลุ่มอาชีพสตรีที่มีศักยภาพตั้งแต่ระดับน้อยถึงระดับมากอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

๒.๔.๑ ควรจัดการแข่งขันกลุ่มอาชีพสตรีระดับประเทศ เพื่อเป็นการเสริมสร้างศักยภาพ สร้างแรงจูงใจให้แก่กลุ่มอาชีพสตรี รวมทั้งเป็นเวทีในการประชาสัมพันธ์กลุ่มอาชีพสตรีให้เป็นที่รู้จักทั้งในกลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มลูกค้า และกลุ่มภาคีเครือข่ายการทำงาน โดยร่วมกับภาคีเครือข่ายดำเนินการจัดการแข่งขันตามระดับศักยภาพ

๒.๔.๒ ควรสนับสนุนด้านการตลาด โดยสนับสนุนให้กลุ่มอาชีพสตรีมีพื้นที่ในการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งในรูปแบบออนไลน์ (Online) และออนกราวน์ (On ground) โดยกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัวพัฒนาตลาดกลางขายสินค้าออนไลน์ (E-Marketplace) เพื่อเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มอาชีพสตรี และเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้าว่าจะได้รับสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานในราคาที่เหมาะสม รวมทั้งศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและครอบครัวดำเนินการประสานขอความร่วมมือกับภาคเอกชนและหน่วยงาน/องค์กร ในพื้นที่ในการสนับสนุนพื้นที่สำหรับจำหน่ายสินค้าโดยไม่มีค่าใช้จ่าย หรือในราคาพิเศษสำหรับกลุ่มอาชีพสตรี

๒.๔.๓ ควรส่งเสริมการสร้างสังคมผู้ประกอบการตามกลุ่มธุรกิจ (Cluster) ของกลุ่มอาชีพสตรีกลุ่มที่ผ่านการอบรมของศูนย์เรียนรู้การพัฒนาสตรีและครอบครัว และเครือข่ายผู้ประกอบการสตรีอาเซียนแห่งประเทศไทย (AWEN) หรือเครือข่ายผู้ประกอบการภาคเอกชนอื่น ๆ ตามกลุ่มธุรกิจ (Cluster) ซึ่งเป็นโครงข่ายทั้งในระดับแนวราบ คือ ระหว่างกลุ่มอาชีพสตรีซึ่งอยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เดียวกัน และระหว่างกลุ่มอาชีพสตรีเครือข่ายผู้ประกอบการ โดยเฉพาะองค์กรชั้นนำที่มีแผนงานหรือกิจกรรมเพื่อสังคม (Corporate Social Responsibility) เพื่อสร้างให้เกิดโครงข่ายความร่วมมือ การพึ่งพาสนับสนุน การให้ความช่วยเหลือ การถ่ายโอนความรู้ และการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่มอาชีพสตรีและผู้ประกอบการสตรี ที่ประกอบธุรกิจกลุ่มเดียวกันตลอดจนมีโครงการเชื่อมโยงกันของห่วงโซ่อุปทานของแต่ละกลุ่มธุรกิจ (Supply chain) อันเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Advantage)

๒.๕ ควรสร้างความร่วมมือกับกรมอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ สถาบันการศึกษาในสังกัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) หรือหน่วยงานธุรกิจเอกชนที่เกี่ยวข้องจัดหลักสูตรระยะสั้น เพื่อต่อยอดและเสริมความรู้ให้แก่กลุ่มอาชีพ เพื่อให้กลุ่มมีความรู้ใหม่เท่าทันกับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน และสามารถปรับสินค้า ผลิตภัณฑ์และช่องทางการตลาดได้ทันกับการเปลี่ยนแปลง

๒.๖ ควรส่งเสริมให้กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัวเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และนวัตกรรม โดยส่งเสริมให้บุคลากรในองค์กรมีความคิดสร้างสรรค์ ใส่ใจในนวัตกรรม มีวิจารณญาณ แก้ปัญหาเป็น สื่อสารดี มีทักษะด้านสารสนเทศ สื่อและเทคโนโลยี ร่วมมือกันในการนำพาองค์กรไปสู่เป้าประสงค์ที่ตั้งไว้ เพื่อให้บุคลากรและองค์กรมีความพร้อมในการปฏิบัติงานในศตวรรษที่ ๒๑ ที่เทคโนโลยี และการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม และการแข่งขันมีผลต่อการปฏิบัติงานอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

[i] ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านสตรี

เอกสารฉบับเต็ม