



สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี
รับที่ 3296
วันที่ 6 ส.ย. 2548

ที่ มท 0417.2/

5857

กระทรวงมหาดไทย
ถนนอัษฎางค์ กทม. 10200

2/268
8 ส.ย. 48
G. 74

3 มิถุนายน 2548

เรื่อง รายงานผลการจัดงาน OTOP Grand Sale

จัดเข้าวาระ - 7 มิ.ย. 2548

เรียน รองนายกรัฐมนตรี (นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์)

ประธานกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แห่งชาติ

สิ่งที่ส่งมาด้วย เอกสารรายงานผลการจัดงาน OTOP Grand Sale

จำนวน 100 ชุด

ตามที่คณะกรรมการบริหาร ของคณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แห่งชาติ ได้มอบหมายให้กระทรวงมหาดไทย โดย รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย (นายสมชาย สุนทรวัฒน์) และกรมการพัฒนาชุมชน ร่วมกับส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง จัดงาน OTOP Grand Sale ขึ้น ระหว่างวันที่ 27-31 พฤษภาคม 2548 เป็นเวลา 5 วัน ณ ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าอิมแพ็คเมืองทองธานี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ในพื้นที่ประสบภัยแล้ง 63 จังหวัด และช่วยเหลือผู้บริโภคให้สามารถซื้อสินค้าในราคาลดพิเศษ นั้น

กระทรวงมหาดไทย โดยกรมการพัฒนาชุมชนได้สรุปรายงานผลการจัดงาน OTOP Grand Sale ดังนี้

1. การจำหน่ายสินค้า OTOP โดยกลุ่มผู้ประกอบการประมาณ 2,000 กลุ่ม มียอดขายจำหน่ายภายในงาน 450 ล้านบาท และมีการเจรจาธุรกิจซึ่งคาดว่าจะนำไปสู่การสั่งซื้อในภายหลังอีกประมาณ 50 ล้านบาท สินค้าที่จำหน่ายได้ดี ได้แก่ เครื่องใช้และเครื่องประดับตกแต่ง ผ้า สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย อาหาร และศิลปประดิษฐ์
2. ผู้เข้าชมงานตลอด 5 วัน ประมาณ 650,000 คน โดยเฉลี่ยวันละมากกว่า 100,000 คน
3. การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าชมงานและผู้จำหน่ายจากการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถาม พบว่าผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่มีความพึงพอใจ ส่วนผู้จำหน่ายเห็นว่าการจัดงานครั้งนี้จะสามารถเพิ่มรายได้ อันเป็นการบรรเทาผลกระทบที่เกิดจากภัยแล้งที่ผ่านมาได้มาก
4. การกระจายรายได้ที่เกิดจากยอดขายจำหน่ายของการจัดงานครั้งนี้ ผู้ที่ได้รับประโยชน์โดยตรง คือผู้ประกอบการสินค้า OTOP ที่มาจำหน่ายสินค้าในงาน ประมาณ 2,000 กลุ่ม และสมาชิกของกลุ่ม ประมาณ 66,000 คน รวมทั้ง สมาชิกในครัวเรือน ประมาณ 400,000 คน ในพื้นที่ 63 จังหวัด 25,402 หมู่บ้านที่ประสบภัยแล้ง

/5. การจัดงาน...

5. การจัดงานครั้งนี้ ได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งจากส่วนราชการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งจัดกิจกรรม OTOP Clinic ให้คำปรึกษาด้านการเงิน การตลาดแก่ผู้ประกอบการ การจัดแสดง OTOP To The World กรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก ซึ่งจัดบริการนวดแผนไทย การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยให้บริการข้อมูลการท่องเที่ยว และ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ โดยตำรวจภูธรจังหวัดนนทบุรี ซึ่งดูแลด้านการจราจรและความปลอดภัย

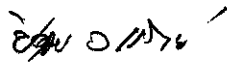
6. สำหรับงบประมาณในการจัดงานได้ดำเนินการโดยประหยัด ภายในกรอบวงเงิน 40 ล้านบาท ที่ได้รับอนุมัติ

รายละเอียดปรากฏตามเอกสาร รายงานผลการจัดงาน OTOP Grand Sale ที่ส่งมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและเห็นควรนำเสนอคณะรัฐมนตรีทราบต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

พลตำรวจเอก



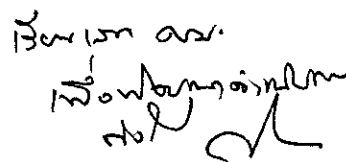
(ชิตชัย วรรณสถิตย์)

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย

กรมการพัฒนาชุมชน

สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

โทร. 0 2221 9849 โทรสาร 0 2224 1919



(นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์)

ประธานกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แห่งชาติ
6 มิ.ย. 49

ทท 4/6
ส่งให้นำนเสนอคณะรัฐมนตรี
เมื่อวันที่ - 8 ส.ย. 2548 ลงมติว่า
ทราบ(เพื่อเป็นข้อมูล)



รายงานผลการจัดงาน

OTOP Grand Sale

วันที่ 27 – 31 พฤษภาคม 2548

ณ ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพคเมืองทองธานี

คณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แห่งชาติ (กอ.นตผ.)

สรุปผลโดย กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

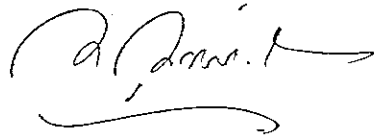
คณะกรรมการอำนวยการ, หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ ซึ่งมีรองนายกรัฐมนตรี (นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์) เป็นประธาน ได้มอบหมายให้กระทรวงมหาดไทย โดยกรมการพัฒนาชุมชน เป็นเจ้าภาพหลักร่วมกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ และหน่วยงานอื่น ที่เกี่ยวข้อง จัดงาน OTOP Grand Sale ขึ้นระหว่าง วันที่ 27-31 พฤษภาคม 2548 ณ ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าอิมแพค เมืองทองธานี โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ 2 ประการ คือ

ประการแรก เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ในพื้นที่ประสบภัยแล้ง ในช่วงเวลาที่ผ่านมา โดยเปิดโอกาสให้ผู้ผลิตสินค้า OTOP จาก 63 จังหวัด 3,552 ตำบล 23,767 หมู่บ้าน ที่ประสบภัยแล้ง มาจำหน่ายสินค้า โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น

ประการที่สอง เพื่อขอบคุณคนไทยที่ได้ช่วยกันอุดหนุนสินค้า OTOP มาด้วยดี โดยตลอด นับตั้งแต่รัฐบาลจัดให้มีโครงการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ขึ้น โดยในงานครั้งนี้ ผู้จำหน่ายสินค้า OTOP พร้อมใจกันลดราคาสินค้าระหว่าง 30 - 50 %

กิจกรรมในงาน OTOP Grand Sale นอกจากการจำหน่ายสินค้า OTOP แล้ว ยังจัดให้มีอาหารอร่อยของ 63 จังหวัด การบริการนวดแผนไทย การจัด OTOP Clinic นิทรรศการ OTOP To The World การแสดงวัฒนธรรม 4 ภาค และบันเทิงตลอดงาน รวมทั้ง กิจกรรมนาทีทองเพื่อสมนาคุณผู้ซื้อ ซึ่งเป็นที่น่ายินดีที่การจัดงานครั้งนี้ได้รับการตอบรับจากผู้นิยมสินค้า OTOP อย่างล้นหลาม จะเห็นได้จากยอดการจำหน่ายที่สูงถึงประมาณ 450 ล้านบาท และจำนวนผู้เข้าชมงานที่หนาแน่น ตลอด 5 วัน จำนวนประมาณ 650,000 คน แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มด้านการตลาดที่ดีของสินค้า OTOP ที่มีความต่อเนื่อง และการยกระดับมาตรฐานคุณภาพของสินค้า ที่ทำให้ผู้ซื้อมีความพึงพอใจ

ในฐานะที่ได้รับมอบหมายให้อำนวยการจัดงานครั้งนี้ ผมต้องขอขอบคุณ
ทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ที่ได้ร่วมมือกันจัดงานตามกิจกรรมต่างๆ เป็นอย่างดี ถือว่าเป็น
ความสำเร็จร่วมกันของทุกหน่วยงาน โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของกรมการพัฒนาชุมชน ทั้งส่วนกลาง
และจาก 63 จังหวัด ที่ได้อุทิศกำลังกาย กำลังใจกันทุ่มเทการทำงานอย่างหนัก ขอขอบคุณ
ผู้จำหน่ายสินค้า OTOP ที่นำสินค้ามาจำหน่าย ในราคาลดพิเศษ และที่สำคัญยิ่ง คือ
ต้องขอขอบคุณน้ำใจคนไทยทุกท่านที่ยังช่วยกันอุดหนุนสินค้าจากฝีมือและภูมิปัญญาของคนไทย
ด้วยดีเสมอมา



(นายสมชาย สุนทรวัฒน์)

รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย

31 พฤษภาคม 2548

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ	
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	
ส่วนที่ 1 รายงานผลการจัดงาน OTOP Grand Sale	
★ ความเป็นมา	1
★ วัตถุประสงค์	1
★ กลุ่มเป้าหมาย	2
★ ระยะเวลาดำเนินการ	2
★ สรุปผลการจัดงาน OTOP Grand Sale	
◇ พิธีเปิดงาน OTOP Grand Sale	2
◇ การจำหน่ายสินค้า OTOP	3
◇ กิจกรรม OTOP ชวนชิม	4
◇ กิจกรรมส่งเสริมการขาย	6
◇ กิจกรรมเสริม	7
◇ การประชาสัมพันธ์	8
◇ รูปแบบและผังการจัดงาน	9
◇ การรักษาความปลอดภัยและการจราจร	9
◇ งบประมาณ	9
◇ การบรรเทาผลกระทบจากวิกฤตภัยแล้ง	10
ส่วนที่ 2 การประเมินผลการจัดงาน OTOP Grand Sale	
★ ผลการประเมินความพึงพอใจและความคิดเห็นของผู้เข้าชมงาน	11
★ ผลการประเมินความพึงพอใจและความคิดเห็นของกลุ่มผู้ผลิต /ผู้จำหน่ายสินค้า	15

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ปี 2548 เป็นปีแห่ง OTOP Marketing และตาม Road Map 2548 กำหนดให้จัดงานรวมพลคน OTOP ผู้ภัยแล้งเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ในพื้นที่ภัยแล้ง และกอ.นคพ. ได้มอบหมายให้กรมการพัฒนาชุมชนเป็นเจ้าภาพหลักในการจัดงาน OTOP Grand Sale ดำเนินการระหว่างวันที่ 27 – 31 พฤษภาคม 2548 รวม 5 วัน ณ ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพคเมืองทองธานี (Hall 1-8) อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมการจำหน่ายสินค้า คือผู้ประกอบการ OTOP ในพื้นที่ภัยแล้ง 63 จังหวัด (ตามข้อมูลของกรมป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย) จำนวน 1,935 ราย

ผลการจัดงาน OTOP Grand Sale

1) พิธีเปิดงาน โดย นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี เป็นประธานในพิธีเปิด นายสมชาย สุนทรวัฒน์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย เป็นผู้กล่าวรายงาน และ Miss Jennifer HawKins มิสยูนิเวิร์ส 2004 ให้เกียรติมาร่วมในพิธีเปิด พร้อมจัดช่วงนาทิต้อง “รองนายก Grand Sale 1 ผลิตภัณฑ์ 1 บาท ” จำหน่ายทองสุโขทัย 1 ชุด มูลค่า 130,000 บาท ให้แก่ผู้โชคดี คือ นางกำไร มีสุข จากจังหวัดชัยนาท

2) ผลการจำหน่ายสินค้า OTOP จำนวนพื้นที่จำหน่าย 1,935 บูธ โดยสินค้าทุกบูธจะลดราคาระหว่าง 10-30% ยอดการจำหน่ายรวมทั้งสิ้น เป็นเงิน 500 ล้านบาท (ยอดการจำหน่ายสินค้าภายในงาน 450 ล้านบาท และยอดการสั่งซื้อ 50 ล้านบาท)

3) ผู้เข้าชมงานตลอด 5 วัน ประมาณ 650,000 คน

4) กิจกรรมเสริม

4.1 OTOP ชวนชิม จำหน่ายอาหารยอดนิยมพร้อมรับประทาน จาก 63 จังหวัด ไว้บริการลูกค้า ยอดการจำหน่ายรวมทั้งสิ้น เป็นเงิน 9.5 ล้านบาท

4.2 OTOP สุขสัมผัส บริการนวดแผนไทยและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพ สนับสนุนโดยกรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและแพทย์ทางเลือก มีบริการนวด 80 เตียง ยอดรายได้รวมทั้งสิ้น 444,950 บาท ผู้มารับบริการ จำนวน 3,019 คน

4.3 OTOP To The World Exhibition & OTOP clinic สนับสนุนโดย กรมส่งเสริมการค้าส่งออก กระทรวงพาณิชย์ จัดนิทรรศการ แสดงผลิตภัณฑ์ OTOP ที่มีลักษณะ โดดเด่น (OTOP Show Case) และเปิดคลินิกให้คำปรึกษาทางด้านการตลาด การเงิน ตลอดระยะเวลา 5 วัน ปรากฏว่ามีผู้เข้าชมงานและผู้ประกอบการสินค้า OTOP ให้ความสนใจ เข้ารับคำปรึกษาอย่างต่อเนื่อง

5) กิจกรรมส่งเสริมการขาย

5.1 กิจกรรมบันเทิงและนันทนาการ (OTOP Entertainment) โดยดารา นักร้อง ที่มีชื่อเสียง

5.2 กิจกรรมนาทีทอง จำหน่ายสินค้าราคาชิ้นละ 1 บาท ทุกวันรวม 1,200 ชิ้น สินค้า Jackpot จำนวน 1 ชุด (500 ชิ้น) ขายในราคา 1 บาท ในวันสุดท้าย และ แจก Package Tour “เที่ยวทั่วไทยไปกับ ททท.” ทุกวันๆละ 2 Package

5.3 กิจกรรมสินค้าราคาพิเศษ (OTOP Special Grand Sale) จำหน่าย สินค้าลดราคาพิเศษ ไม่น้อยกว่า 40% จากราคาปกติ ยอดการจำหน่าย รวมทั้งสิ้น 568,371 บาท

6) การประชาสัมพันธ์ การจัดแถลงข่าว โดยมี นายสมชาย สุนทรวัฒน์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย เป็นผู้แถลงข่าว และได้เผยแพร่ประชาสัมพันธ์การจัด งาน ทางสื่อโทรทัศน์,วิทยุ,และหนังสือพิมพ์ อย่างต่อเนื่อง

7) รูปแบบและผังการจัดงาน ได้จัดจ้างบริษัท ไมซ์ แมนเนจเม้นท์ จำกัด เป็น ผู้ออกแบบจัดผังบูธและตกแต่งสถานที่รวมทั้งเป็น Organizer ของการจัดงานในครั้งนี้

8) การรักษาความปลอดภัยและการจราจร ได้รับการสนับสนุนเจ้าหน้าที่ตำรวจ จาก สกอ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี เป็นหลัก และ สกอ. จากจังหวัดในเขต บชก. 1 เข้าร่วมสมทบ เพื่อปฏิบัติหน้าที่ในการรักษาความปลอดภัยในบริเวณสถานที่จัดงาน (Hall 1 – 8) วันละ 70 นาย

9) งบประมาณ ได้รับงบประมาณจาก กอ.นตพ. ในวงเงิน 40 ล้านบาท

10) การบรรเทาผลกระทบจากวิกฤตภัยแล้ง จำนวนพื้นที่ภัยแล้งที่ได้รับ ประโยชน์ 25,402 หมู่บ้าน ใน 63 จังหวัด ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ได้รับประโยชน์ จำนวน 2,200 กลุ่ม สมาชิกกลุ่ม 66,000 คน สมาชิกในครัวเรือน 396,000 คน

11) ผลการประเมินความพึงพอใจและความคิดเห็นของผู้เข้าชมงานและกลุ่มผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้า กลุ่มผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่พึงพอใจในภาพรวมทุกด้าน โดยเฉพาะราคาของสินค้า OTOP และความสะอาดของสถานที่จัดงาน ส่วนกลุ่มผู้ผลิต/ผู้ประกอบการสินค้ามีความพึงพอใจเป็นอย่างมากในหลายด้าน คือ รายได้จากการจำหน่ายสินค้า ความเพียงพอเหมาะสมกับสถานที่จำหน่ายสินค้า และการอำนวยความสะดวกของเจ้าหน้าที่และยังเกิดทัศนคติที่ดีต่อรัฐบาลและหน่วยงานที่รับผิดชอบในการจัดงานและคาดหวังว่าจะได้รับการสนับสนุนให้เข้าร่วมกิจกรรมด้านการตลาดในโอกาสต่อไป

ส่วนที่ 1

รายงานผลการจัดงาน OTOP Grand Sale

1. ความเป็นมา

คณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แห่งชาติ (กอ.นตพ.) กำหนดให้ ปี 2548 เป็นปีแห่ง OTOP Marketing และตาม Road Map 2548 กำหนดให้จัดงานรวมพลคน OTOP ผู้ภัยแล้งเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ในพื้นที่ภัยแล้ง ซึ่งในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ – เมษายน 2548 เกิดวิกฤตภัยแล้งในทั่วทุกภาคของประเทศไทยส่งผลให้ราษฎรได้รับความเดือดร้อน ทั้งด้านที่อยู่อาศัยและพื้นที่เกษตรกรรม ที่ได้รับความเสียหายเป็นจำนวนมาก ทำให้ราษฎรในพื้นที่ดังกล่าวได้รับผลกระทบที่ไม่สามารถประกอบอาชีพตามปกติได้ การบรรเทาความเดือดร้อนและฟื้นฟูสภาพจิตใจของประชาชนในชนบททางหนึ่ง ก็คือการเพิ่มรายได้จากแหล่งรายได้อื่น อันได้แก่การผลิตสินค้าที่ชุมชนสามารถผลิตเองได้ โดยไม่ต้องอาศัยน้ำเป็นปัจจัยสำคัญ แนวคิดการเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าชุมชนเพื่อให้ราษฎรในพื้นที่ประสบภัยแล้งมีรายได้เพิ่มเพียงพอแก่การครองชีพจึงเป็นที่มาของการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดสินค้าชุมชนตามโครงการนี้

คณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แห่งชาติ (กอ.นตพ.) ได้มอบหมายให้กรมการพัฒนาชุมชนเป็นเจ้าภาพหลักร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออก และหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยกระทรวงมหาดไทยได้มีคำสั่ง ที่ 230/2548 ลงวันที่ 10 พฤษภาคม 2548 แต่งตั้งคณะกรรมการอำนวยการจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีอธิบดีกรมการพัฒนาชุมชนเป็นประธานคณะกรรมการผู้แทนหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้อง ผู้แทนในอนุกรรมการต่างๆใน กอ.นตพ. เป็นคณะกรรมการร่วมในการจัดงาน

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ที่ประสบภัยแล้งในพื้นที่ 63 จังหวัด

2.2 เพื่อช่วยเหลือผู้บริโภค และผู้สนับสนุนสินค้า OTOP โดยจะจัดให้จำหน่าย ในรูปแบบลดราคาครั้งใหญ่

3. กลุ่มเป้าหมาย

ได้แก่ผู้ประกอบการ OTOP ในพื้นที่ภัยแล้ง 63 จังหวัด (ตามข้อมูลของกรมป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย) จำนวน 1,935 ราย จำแนกเป็นรายภาคได้ ดังนี้

- ภาคเหนือ 16 จังหวัด จำนวน 371 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.18
- ภาคกลาง 16 จังหวัด จำนวน 320 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.53
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 19 จังหวัด จำนวน 1,032 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.33
- ภาคใต้ 12 จังหวัด จำนวน 212 รายการ คิดเป็นร้อยละ 10.96

4. ระยะเวลาดำเนินการ

วันศุกร์ที่ 27 – วันอังคารที่ 31 พฤษภาคม 2548 รวม 5 วัน ณ ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพคเมืองทองธานี (Hall 1-8) อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

5. สรุปผลการจัดงาน OTOP Grand Sale

5.1 พิธีเปิดงาน OTOP Grand Sale

วันศุกร์ที่ 27 พฤษภาคม 2548 เวลา 15.00 น. ณ อาคาร Hall2 ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพคเมืองทองธานี อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี โดย นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี เป็นประธานในพิธีเปิด และมีนายสมชาย สุนทรวัฒน์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย เป็นผู้กล่าวรายงาน

กิจกรรม

- 1) จำลองรายการ “ผู้หญิง ถึง ผู้หญิง” กับ พัชรศรี เบญมาศ , มีสุข แจ่มมีสุข และพิมลวรรณ ศุภยางค์ แนะนำการจัดงาน “OTOP Grand Sale”
- 2) การแสดงชุด “ขอบคุณคนไทย” โดยคณะลิเก กุ้ง สุทธิราช
- 3) พิธีเปิดงานพร้อมจัดช่วงนาทีทอง “รองนายก Grand Sale 1 ผลิตภัณฑ์ 1 บาท ” โดยการใช้วิธีการจับฉลากหาผู้โชคดีที่มีสิทธิ์ซื้อของกับท่านรองนายกรัฐมนตรี ในราคาเพียง 1 บาท โดยมีสินค้าที่นำมาจำหน่ายเพียง 1 ชิ้น คือ เครื่องประดับทำด้วยทองสุโขทัย 1 ชุด มูลค่า 130,000 บาท ผู้โชคดี ได้แก่ นางกำไร มีสุข จากจังหวัดชัยนาท

ผู้เข้าร่วมกิจกรรม ประกอบด้วย

- 1) คณะรัฐมนตรี
- 2) กอ.นตผ. และอนุกรรมการใน กอ.นตผ.
- 3) Miss Jennifer HawKins มิสยูนิเวิร์ส 2004 ชาวออสเตรเลีย
- 4) ผู้บริหารกรมการพัฒนาชุมชน
- 5) แยกผู้มีเกียรติ
- 6) ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการสินค้า OTOP
- 7) ประชาชนทั่วไป

5.2 การจำหน่ายสินค้า OTOP

ผลการดำเนินงาน

- 1) การจำหน่ายสินค้า โดยจัดพื้นที่จำหน่ายเป็นบูธมาตรฐาน ขนาด 3 X 3 ม. จำนวน 1,935 บูธ แบ่งประเภทสินค้าออกเป็น 5 หมวด ได้แก่

- ของใช้/ของตกแต่งบ้าน	จำนวน 545 บูธ
- เครื่องดื่ม	จำนวน 129 บูธ
- อาหารสำเร็จรูป	จำนวน 386 บูธ
- สมุนไพรเพื่อความงามและสุขภาพ	จำนวน 83 บูธ
- แฟชั่นสุขภาพบุรุษ-สตรี	จำนวน 792 บูธ

 โดยสินค้าทุกบูธจะลดราคาระหว่าง 10-30% จำนวน 1,254 รายการ โดยสินค้าที่ลดราคา ตั้งแต่ 40% ขึ้นไปมีจำนวน 69 รายการ

- 2) ยอดการจำหน่ายรวมทั้งสิ้น เป็นเงิน 450,019,822 บาท

ประกอบด้วย

- ยอดการจำหน่ายสินค้าภายในงาน 400,019,822 บาท
- ยอดการสั่งซื้อ 50 ล้านบาท
- ยอดการจำหน่ายจำแนกเป็นรายวัน

ยอดการจำหน่ายจำแนกเป็นรายวันได้ดังนี้

วัน เดือน ปี	ยอดจำหน่าย (บาท)	จำนวนผู้เข้าชมงาน (คน)
27 พฤษภาคม 2548	60,741,361	110,000
28 พฤษภาคม 2548	90,195,710	140,000
29 พฤษภาคม 2548	109,660,289	165,000
30 พฤษภาคม 2548	88,747,502	120,000
31 พฤษภาคม 2548	100,674,960	115,000
รวมทั้งสิ้น	450,019,822	650,000

3) ประเภทสินค้าที่ขายดี 10 อันดับแรก ได้แก่

- ทองลายโบราณศรีสังฆาลย์ จ.สุโขทัย
- เสื้อผ้าไหม ผ้าฝ้าย จ.อุบลราชธานี
- ใบชาสยาม จ.เชียงราย
- หมอนขวานจิด จ.ยโสธร
- ผลิตภัณฑ์มุก จ.กระบี่
- กระเป๋านั่ง จ.กาญจนบุรี
- ผ้าคลุมไหล่อุสา จ.อุบลราชธานี
- เครื่องทองเบญจรงค์ จ.พิจิตร
- ผ้าวาดสีน้ำ/สีน้ำมัน จ.อุทัยธานี
- แกงไตปลา จ.สุราษฎร์ธานี

4) ผู้เข้าชมงานตลอด 5 วัน ประมาณ 650,000 คน

5.3 กิจกรรม OTOP ชวนชิม

เป็นการคัดเลือกผู้ประกอบการอาหารยอดนิยมจาก 63 จังหวัดๆละ 1 บูธ เพื่อให้บริการแก่ผู้มาเที่ยวในงานสามารถบริโภคอาหารได้ภายในงานและสามารถซื้อกลับบ้านได้ในราคาลดพิเศษจากราคาปกติ 10-50 %

กิจกรรม

- 1) จัดจำหน่ายอาหารอร่อยจากพื้นที่ประสบภัยแล้ง 63 จังหวัด
- 2) กิจกรรมประชาสัมพันธ์

3) กิจกรรมส่งเสริมการขาย

4) อาหารอร่อย ลดกระหน่ำ

ผลการดำเนินงาน

1) การจำหน่ายอาหารอร่อย ได้แยกออกเป็น 4 ภาค ดังนี้

- ภาคเหนือ จำนวน 15 บูธ
- ภาคกลาง จำนวน 17 บูธ
- ภาคใต้ จำนวน 12 บูธ
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 19 บูธ

และได้จัดโต๊ะ-เก้าอี้ เป็นที่นั่งรับประทานอาหาร จำนวน 1,000 ที่ ไว้บริการลูกค้าเพื่อความสะดวก

2) ได้รับการตรวจเยี่ยมการจัดงานจากรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย (นายสมชาย สุนทรวัฒน์)

3) ร่วมกิจกรรมแถลงข่าว โดย

- ผัดไทยโบราณ กลุ่มแปรรูปอาหารไทย จังหวัดกาญจนบุรี
- ลูกชิ้นปลาทราย แม่ศรี จังหวัดนครสวรรค์
- กะหรี่ปั๊บ (คุกกี้) จังหวัดสระบุรี

4) จัดทำป้ายแนะนำอาหารเด่นประจำวันๆ ละ 5 รายการ

5) ยอดการจำหน่ายรวมทั้งสิ้น เป็นเงิน 9,446,625 ล้านบาท
จำแนกเป็นรายวันได้ดังนี้

วัน เดือน ปี	ยอดจำหน่าย (บาท)
27 พฤษภาคม 2548	1,157,955
28 พฤษภาคม 2548	1,877,690
29 พฤษภาคม 2548	2,313,580
30 พฤษภาคม 2548	1,818,610
31 พฤษภาคม 2548	2,278,790
รวมทั้งสิ้น	9,446,625

6) อาหารขายดี 10 ลำดับแรก ได้แก่

- * ลูกชิ้นปลาทราย จ.นครสวรรค์
- * ปูน้ำผัดผงกระหรี่ จ.ระยอง
- * แหนมปลาทราย จ.มุกดาหาร
- * น้ำพริกหนุ่ม แคบหมู จ.เชียงราย
- * กุ้งแม่น้ำ จ.ปราจีนบุรี
- * โรตีสายหัก จ.สตูล
- * กระหิรีป๊อบ จ.สระบุรี
- * ส้มตำ จ.ขอนแก่น
- * แกงป่าสูตรแสนดี จ.ตราด
- * หมูยอ จ.หนองคาย

5.4 กิจกรรมส่งเสริมการขาย

1) กิจกรรมบันเทิงและนันทนาการ OTOP Entertainment โดย
 ดารา นักร้อง ที่มีชื่อเสียง ร่วมกิจกรรมนาทิต้อง สินค้าราคาชิ้นละ 1 บาท วันละ 6
 รอบ สินค้าแต่ละรอบ ประกอบด้วย สินค้า OTOP จำนวน 40 ชิ้น และทองสุโขทัยหนัก 1
 บาท จำนวน 2 ชิ้น รวมสินค้ากิจกรรมนาทิต้อง 1 ผลิตภัณฑ์ 1 บาท ประกอบด้วย
 ทองสุโขทัย น้ำหนัก 1 บาท จำนวน 60 เส้น มูลค่า 200,000 บาท และสินค้าทั่วไป
 รวม 1,200 ชิ้น นอกจากนั้นยังมีสินค้า Jackpot จำนวน 1 ชุด (300-500 ชิ้น) ขายใน
 ราคา 1 บาท ในวันสุดท้าย และรายการกิจกรรมบันเทิงและนันทนาการแต่ละวัน ดังนี้
 วันศุกร์ที่ 27 พฤษภาคม 2548 : มินิคอนเสิร์ตจากทัช ณ ตะกั่วทุ่ง
 วันเสาร์ที่ 28 พฤษภาคม 2548 : การแสดงจาก ปี่ สวิข
 และการแสดงลิเกจากคณะกุ่ม สุทธิราช การแสดงลิเกฮูลู
 วันอาทิตย์ที่ 29 พฤษภาคม 2548 : การแสดงมายากล
 ฟิลิป และการแสดงคอนเสิร์ต บานเย็น รากแก่น การแสดงลิเกฮูลู
 วันจันทร์ที่ 30 พฤษภาคม 2548 : การแสดงตลกจาก
 คณะเคื้อ ดอกสะเดา และการแสดงคอนเสิร์ต แดน + บีม
 วันอังคารที่ 31 พฤษภาคม 2548 : การแห่กับบุญโตน
 คนหนุ่ม และการแสดงคอนเสิร์ต ศิริพร อำไพพงษ์

2) กิจกรรมเที่ยวทั่วไทยไปกับ ททท. แจก Package Tour ทุกวันๆละ

2 Package

3) กิจกรรมสินค้าราคาพิเศษ (OTOP Special Grand Sale) รวม 2 จุด คือบริเวณ Hall 2 และ Hall 6 เพื่อจำหน่ายสินค้าลดราคาพิเศษ ไม่น้อยกว่า 40% โดยจำหน่ายวันละ 2 รอบ โดยสินค้าที่ร่วมรายการมีจำนวน 232 รายการ จำนวน 8,093 ชิ้น มาจัดจำหน่ายสินค้าเป็นรายวันตามประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้

- วันที่ 27 พฤษภาคม 2548 จำหน่ายเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย
- วันที่ 28 พฤษภาคม 2548 จำหน่ายอาหาร
- วันที่ 29 พฤษภาคม 2548 จำหน่ายเครื่องดื่ม/สมุนไพร
- วันที่ 30 พฤษภาคม 2548 จำหน่ายของใช้/ของตกแต่งบ้าน
- วันที่ 31 พฤษภาคม 2548 จำหน่ายผลไม้

ตัวอย่างสินค้าราคาพิเศษ

- เครื่องสังคโลกรูปสัตว์ จ.สุโขทัย จากระราคา 1,500 บาท
ลดเหลือ 750 บาท
- เครื่องจักสานย่านลิเภา จ.นครศรีธรรมราช จากระราคา
1,300 บาท ลดเหลือ 800 บาท
- รองเท้าหนังสตรี จ.ราชบุรี จากระราคา 250 บาทลดเหลือ 109 บาท
ยอดการจำหน่าย รวมทั้งสิ้น 568,371 บาทบาท
- สินค้าประเภทแฟชั่นสุขภาพบุรุษ/สตรี อาหาร เครื่องดื่ม/
สมุนไพร ของใช้และตกแต่งบ้าน จำนวน 8,294 ชิ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 288,981 บาท
- ผลไม้ ได้แก่ เงาะ มังคุดทุเรียน ลองกอง สละ ส้มโชกุน
ส้มโอ จำนวนประมาณ 12,054 กิโลกรัม รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 568,371 บาท

5.5 กิจกรรมเสริม

1) OTOP สุขสัมผัส โดยให้บริการนวดแผนไทยและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพ สนับสนุนโดยกรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและแพทย์ทางเลือก มีบริการนวด 80 เตียง

- นวดฝ่าเท้า 1 ชั่วโมง ราคาปกติ 200 บาท ลดเหลือ 150 บาท

- นวดคอ บ่า ไหล่ 30 นาที ราคาปกติ 150 บาท ลดเหลือ 100 บาท และยังมีกิจกรรมสาธิตการนวดท่าฤๅษีตัดตน โดยผู้ชำนาญการแนะนำแก่ผู้สนใจ โดยทั่วไป

- รายได้จากการจัดกิจกรรม OTOP สุขสัมพันธ์ รวม 5 วัน เป็นเงิน 444,950 บาท

- จำนวนผู้มารับบริการ รวม 5 วัน จำนวน 3,019 คน

2) OTOP To The World Exhibition & OTOP clinic

สนับสนุนโดยกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์

กิจกรรม

- นิทรรศการ แสดงผลิตภัณฑ์ OTOP ที่มีลักษณะโดดเด่น (OTOP Show Case) ที่มีศักยภาพในการส่งออกเพื่อเผยแพร่เป็นตัวอย่างแก่ผู้สนใจทั่วไป

- เปิดคลินิกให้คำปรึกษาทางด้านการตลาด การเงิน

- ช่องทางการตลาดระหว่างประเทศ โดยสมาคมผู้ค้าไทย ระหว่างประเทศ และกรมส่งเสริมการส่งออก

- คลินิกให้คำปรึกษาด้านการเงิน โดยมีธนาคารชั้นนำของเมืองไทย เช่น ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย คอยให้คำปรึกษาด้านการเงินที่ใช้ประกอบการเงินทุนแก่ผู้ประกอบการประเภทต่างๆ

- ช่องทางการจัดจำหน่ายโดย บริษัทชั้นนำของเมืองไทย

- การตลาดภายในประเทศ โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ตลอดระยะเวลา 5 วัน ปรากฏว่ามีผู้เข้าชมงานและผู้ประกอบการสินค้า OTOP รวมทั้งนักธุรกิจประเภทต่างๆ ให้ความสนใจเข้ารับคำปรึกษาอย่างต่อเนื่อง

5.6 การประชาสัมพันธ์

1) การจัดแถลงข่าว จัดงานแถลงข่าวในวันที่ 25 พฤษภาคม 2548 โดยมี นายสมชาย สุนทรวัฒน์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย เป็นผู้แถลงข่าว รวมทั้งเชิญสื่อต่างๆ มาร่วมทำข่าวประชาสัมพันธ์ OTOP Grand Sale ได้รับความร่วมมือจากทุกหน่วยงานเป็นอย่างดี

2) การถ่ายทอดสดพิธีเปิด ทางโมเดิร์นไนน์ทีวี

3) การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์

- ผลิตสปอตโทรทัศน์/สปอตวิทยุ เพื่อเชิญชวนประชาชนทั่วไปให้เกิดความสนใจไปเที่ยวชมงาน
- เชิญผู้เกี่ยวข้องมาร่วมรายการ “บ้านนี้มีคำตอบ” ประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับงาน จำนวน 2 ครั้ง ดังนี้
 - * วันที่ 9 พฤษภาคม 2548 โดยมีรองอธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน (นายสุขุมพร ลิ้มไทย) เข้าร่วมรายการ
 - * วันที่ 25 โดยมี รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย (นายสมชาย สุนทรวัฒน์) เข้าร่วมรายการ
- ประชาสัมพันธ์เผยแพร่ทางโทรทัศน์ จำนวน 23 รายการ จำนวน 148 ครั้ง
- ประชาสัมพันธ์เผยแพร่ทางรายการวิทยุในเครือข่ายและส่วนกลาง จำนวน 7 รายการ จำนวน 835 ครั้ง

5.7 รูปแบบและผังการจัดงาน

จัดจ้างบริษัท ไมซ์ แมนเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้ออกแบบจัดผังบูธและตกแต่งสถานที่รวมทั้งเป็น Organizer ของการจัดงานในครั้งนี้

5.8 การรักษาความปลอดภัยและการจราจร

เพื่อรักษาความปลอดภัยและอำนวยความสะดวกด้านการจราจรควบคุม อำนวยความสะดวกประสานงานการปฏิบัติแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม เจ้าหน้าที่ และผู้เกี่ยวข้อง รวมถึงประชาชนผู้เข้าเยี่ยมชมงาน จัดงานให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีความปลอดภัยทั้งในชีวิต และทรัพย์สินและการจราจรเข้า-ออก บริเวณงานตลอดทั่ว การรักษาความปลอดภัยใช้กำลังพลจาก สกอ.ปากเกร็ด เป็นหลัก และ สกอ. จากจังหวัดในเขต บชก 1 เข้าร่วมสมทบเพื่อปฏิบัติหน้าที่ในการรักษาความปลอดภัยในบริเวณสถานที่จัดงาน (Hall 1 – 8) วันละ 70 คน

5.9 งบประมาณ

งบประมาณจาก กอ.นตส. ในวงเงิน 40 ล้านบาท โดยจัดงานเป็นค่าใช้จ่าย ดังนี้

- 1) ค่าเช่าสถานที่และบริการ จำนวนเงิน 18,000,000 บาท

2) ค่าสร้างและตกแต่งสถานที่พร้อมบริหารจัดการ จำนวนเงิน

17,000,000 บาท

3) พิธีเปิดและกิจกรรมบันเทิง จำนวนเงิน 2,850,000 บาท

4) การบริหารโครงการ จำนวนเงิน 2,150,000 บาท

ประกอบด้วย

- กิจกรรมแถลงข่าวและประชาสัมพันธ์ จำนวนเงิน 378,500 บาท

- จัดพิมพ์เอกสารประชาสัมพันธ์ จำนวนเงิน 120,000 บาท

- กิจกรรมอาหารอร่อย “OTOP ชวนชิม” และส่งเสริม

การขาย จำนวนเงิน 550,000 บาท

- เอกสารสรุปผลการดำเนินงาน จำนวนเงิน 100,000 บาท

- ค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ (จาก 63 จังหวัด

และ ศพช.เขต 12 เขต) และอื่นๆ จำนวนเงิน 1,001,500 บาท

5.10 การบรรเทาผลกระทบจากวิกฤตภัยแล้ง

- พื้นที่ประสบภัยแล้งมีประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วม
จำหน่ายสินค้าอยู่ในพื้นที่ 25,402 หมู่บ้าน ของ 63 จังหวัด

- ประชาชนที่มีรายได้จากการจำหน่ายสินค้ามาจากกลุ่มผู้ประกอบการ
สินค้า OTOP จำนวน 2,200 กลุ่ม สมาชิก 66,000 คน สมาชิกในครัวเรือน 396,000 คน

ส่วนที่ 2

การประเมินผลการจัดงาน OTOP Grand Sale

การประเมินผลการจัดงานแสดงสินค้า OTOP Grand Sale เสนอผลการประเมินเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ผลการประเมินความพึงพอใจและความคิดเห็นของผู้เข้าชมงาน

ส่วนที่ 2 ผลการประเมินความพึงพอใจและความคิดเห็นของกลุ่มผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้า

ส่วนที่ 1 ผลการประเมินความพึงพอใจและความคิดเห็นของผู้เข้าชมงาน

จากการสำรวจนับจำนวนผู้เข้าชมงานการจัดงานแสดงสินค้า OTOP Grand Sale ในครั้งนี้ คณะผู้ประเมินทำการสุ่มตัวอย่างผู้เข้าชมงานโดยเฉลี่ยวันละประมาณ 180 คน รวม 5 วัน ได้จำนวนผู้เข้าชมงานที่เป็นกลุ่มตัวอย่างในการสัมภาษณ์รวมทั้งสิ้น 868 คน รายละเอียดข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ มีดังต่อไปนี้

1.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้เข้าชมงานแสดงสินค้า OTOP Grand Sale

ผลการศึกษาจากผู้เข้าชมงานที่ตกเป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 862 คน พบว่าผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุโดยเฉลี่ย 38.19 ปี อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร รองลงมาอาศัยอยู่ในเขตปริมณฑล ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ และภาคเหนือ ตามลำดับ ในส่วนของอาชีพ พบว่า ผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท/ห้างร้าน รองลงมามีอาชีพรับราชการและเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจ นักเรียนนักศึกษา แม่บ้าน/พ่อบ้าน นอกจากนั้นกลุ่มผู้เข้าชมงานส่วนหนึ่งเป็นข้าราชการบำนาญ และเกษตรกร ตามลำดับ

สำหรับการรับทราบข่าวการจัดงานแสดงสินค้า OTOP Grand Sale ในครั้งนี้ พบว่า ผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่รับทราบข่าวประชาสัมพันธ์การจัดงานจากสื่อโทรทัศน์มากที่สุด รองลงมาทราบข่าวจากคำบอกเล่าต่อ ๆ กันมาจากผู้ที่เคยเข้าชมงานมาแล้วก่อนหน้านี้ และรับทราบข่าวจากสื่อทางวิทยุ และป้ายโฆษณา ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

สำหรับความตั้งใจในการมาชมและซื้อสินค้าครั้งนี้ พบว่า ส่วนใหญ่ต้องการมาซื้ออาหาร รองลงมาคือ ของใช้และเครื่องประดับตกแต่ง ผลิตภัณฑ์ผ้าสิ่งทอและเครื่องแต่งกาย ศิลปะประติมากรรมและของที่ระลึก สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร และน้อยที่สุดคือ เครื่องดื่ม

ผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่ใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าประเภทต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ประเภทเครื่องใช้และเครื่องประดับตกแต่งเฉลี่ย 417 บาทต่อคน
2. ประเภทผ้าผลิตภัณฑ์ผ้า สิ่งทอ และเครื่องแต่งกายเฉลี่ย 307 บาทต่อคน
3. ประเภทอาหารเฉลี่ย 297 บาทต่อคน
4. ประเภทศิลปประติมากรรมและของที่ระลึกเฉลี่ย 119 บาทต่อคน
5. ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารและยาเฉลี่ย 66 บาทต่อคน
6. ประเภทเครื่องคัมเฉลี่ย 65 บาทต่อคน

เมื่อสอบถามถึงความพึงพอใจต่อสินค้า OTOP ในภาพรวม พบว่า ผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากถึงมากที่สุดร้อยละ 69.7 รองลงมาคือระดับปานกลางร้อยละ 26.7 และระดับน้อยร้อยละ 1.6 ตามลำดับ

สำหรับความพึงพอใจต่อการจัดงานครั้งนี้ พบว่า ผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่พึงพอใจมากที่สุดต่อสถานที่จัดงาน (ค่าเฉลี่ย 4.1 คะแนน) รองลงมาคือ ความพึงพอใจต่อความคุ้มค่าในการเข้าร่วมกิจกรรม และการจำหน่ายสินค้า OTOP ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน(ค่าเฉลี่ย 3.9 คะแนน) ในขณะที่มีความพึงพอใจต่อความเหมาะสมของระยะเวลาการจัดงานและการประชาสัมพันธ์ภายในงานน้อยที่สุด

ผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่เห็นว่าการจัดงานครั้งนี้มีส่วนช่วยผู้ผลิต/ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ในพื้นที่ที่ประสบภัยแล้งที่เข้าร่วมกิจกรรมให้มีรายได้เพิ่มขึ้นในระดับมากถึงมากที่สุด ร้อยละ 71.9 รองลงมาเห็นว่าสามารถช่วยเหลือได้ในระดับปานกลางร้อยละ 24.4 และระดับน้อยถึงน้อยที่สุดร้อยละ 3.7

ในส่วนของการข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นอื่น ๆ ต่อการจัดงาน OTOP Grand Sale ในครั้งนี้มีดังต่อไปนี้

ด้านภาพรวมของการจัดงาน

1. งานจัดได้ดีแล้วอยากให้มีการจัดงานแบบนี้อีก มีสินค้าหลากหลายให้เลือก มีส่วนช่วยผู้ผลิตในการเผยแพร่สินค้าจากจังหวัดต่างๆ เป็นการกระจายรายได้สู่ชนบท
2. ควรเพิ่มระยะเวลาในการจัดงาน อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง หรือ ปีละ 3-4 ครั้ง ควรจัดในช่วงเทศกาลวันหยุดติดต่อกัน และจัดในช่วงต้นเดือน และในช่วงปลายปีอีกครั้งหนึ่ง
3. ควรเพิ่มระยะเวลาการจัดงานเป็น 7-10 วันต่อการจัดงาน 1 ครั้ง
4. ควรจัดงานบ่อย ๆ เพื่อช่วยเหลือส่งเสริมกลุ่มผู้ผลิตที่ไม่สามารถหาตลาดได้

ด้านการจัดสถานที่ในบริเวณงาน

1. ควรมีที่นั่งพักผ่อนเพิ่มขึ้น
2. ควรมีที่นั่งรับประทานอาหารเพิ่มและควรมีพนักงานจัดเก็บโต๊ะอาหารและภาชนะที่รับประทานแล้วให้เรียบร้อยด้วยความรวดเร็ว หรือมีถังขยะรองรับภาชนะที่ใช้แล้ว
3. ควรมีจุดบริการรับฝากของเป็นระยะ ๆ และถังขยะในบริเวณงาน
4. ควรแบ่งเป็นภาคและจัดหมวดหมู่ พร้อมกับมีแผนผังบริเวณงาน
5. ควรมีจุดบริการน้ำดื่มฟรีบ้าง
6. มีพื้นที่เหลือว่างมาก ควรใช้ประโยชน์ให้คุ้มค่ากับเงินงบประมาณและภาษีของประชาชน

ด้านอาหาร

1. ขอให้ตรวจสอบความใหม่ สด สะอาดของอาหาร
2. ควรประชาสัมพันธ์อาหารขอดนิยมนำขึ้น
3. ควรควบคุมราคาอาหารให้เหมาะสมกับปริมาณอาหาร
4. ร้านอาหารไม่พอจำหน่าย ควรมีร้านอาหารเพิ่มขึ้น และบริเวณรับประทานอาหารควรกว้างกว่านี้
5. ควรจัดบริเวณอาหารให้อยู่แยกใดแถบหนึ่งของการจัดงาน

ด้านการจัดสถานที่จอดรถ

1. ที่จอดรถไกลไม่สะดวก และควรมีลูกศรแสดงจุดจอดรถ พร้อมทั้งมีรถรับส่งเพื่ออำนวยความสะดวกในการเข้าชมงาน
2. สถานที่จอดรถน้อยเกินไป
3. ควรเพิ่มจำนวนสายของรถ ขสมก. ที่จะนำเข้าสู่บริเวณงาน

ด้านการแสดงสินค้า

1. ของตกแต่งมีจำนวนน้อย ขาดความหลากหลาย ควรมีงานประดิษฐ์ที่ดูดีกว่านี้ จะสามารถเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
2. ควรแนะนำบางบูธให้จัดแสดงสินค้าที่น่าสนใจกว่านี้ (สินค้าบางชนิดมีการจัดวางที่ไม่ดี จำนวนสินค้าน้อยมาก)
3. น่าจะมีสินค้าสำหรับกลุ่มวัยรุ่นมากกว่านี้

4. การจัดสินค้า Promotion เพิ่มขึ้น
5. สินค้าที่จำหน่ายไม่มีความแตกต่างของรูปแบบซ้ำๆกันเหมือนทุกปีที่ผ่านมา และแต่ละจังหวัดผลิตสินค้าคล้ายๆกัน ทำให้ตัดราคากันเอง
6. ควรมีแผ่นพับประชาสัมพันธ์แนะนำสินค้า
7. ควรมีการผลิตเครื่องคั้นน้ำผลไม้ 100%
8. ควรติดป้ายราคาสินค้าทุกประเภท

ด้านการประชาสัมพันธ์

1. ควรมีการประชาสัมพันธ์ว่าการจัดงานครั้งนี้เป็นครั้งที่เท่าไร
2. ควรมีภาษาอังกฤษประชาสัมพันธ์ให้คนต่างชาติ และมีป้ายแสดง/อธิบาย สินค้าทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เนื่องจากสินค้าบางชนิดไม่เป็นที่คุ้นเคยจึงไม่ทราบว่าให้นำสินค้าไปใช้ทำอะไร
3. ควรมีการประชาสัมพันธ์ภายในงานเพิ่มขึ้นและปรับปรุงเนื้อหาการประชาสัมพันธ์โดยประชาสัมพันธ์เรื่องจุดบริการรถขึ้น-ลง โซนใดขายสินค้าใด ระยะเวลาในการจัดงานและกำหนดการเปิด-ปิดงานในแต่ละวัน การป้องกันความปลอดภัยในทรัพย์สิน สินค้าที่นำมาจำหน่ายเป็นการผลิตสินค้าโดยผู้ประสบภัยแล้ว
4. ขอให้ประชาสัมพันธ์ทางโทรทัศน์มากขึ้นเพราะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

ความคิดเห็นของผู้เคยเข้าชมการจัดงาน OTOP ที่ผ่านมา

1. การจัดงานดีขึ้นทุก ๆ ครั้ง การจัดงานครั้งนี้มีอาหารสะอาด มีโต๊ะ-เก้าอี้นั่งพัก เพิ่มขึ้น และจัดงานได้เป็นระเบียบ เรียบร้อยดี สินค้ามีราคาถูกน่าซื้อมาก จ่ายเงินน้อยได้ของมาก
2. ควรพัฒนาทักษะการขายสินค้าให้แก่ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการสินค้า OTOP เพื่อให้สามารถจำหน่ายได้คล่องแคล่วว่องไวขึ้น
3. ควรจัดให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาและจัดให้ผู้ประกอบการเสวนา เกี่ยวกับวิธีการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
4. ควรจัดระบบการเข้าชมงานรวมทั้งการจราจร การรักษาความปลอดภัย และคุณภาพของสินค้า

กิจกรรม OTOP สุขสัมพัศ

เข้าคิวรอนวดนานมาก

ส่วนที่ 2 ผลการประเมินความพึงพอใจและความคิดเห็นของกลุ่มผู้ผลิต/ผู้ประกอบการสินค้า OTOP

การประเมินความพึงพอใจและความคิดเห็นของกลุ่มผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้า ดำเนินการเก็บข้อมูลโดยสอบถามจากผู้นำสินค้ามาจำหน่ายในงาน “OTOP Grand Sale 2005” จำนวน 288 ราย ผลการสำรวจมีดังต่อไปนี้

2.1 ประเภทสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่นำมาจำหน่าย

ประเภทสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่นำมาจำหน่ายในงานครั้งนี้มี 6 ประเภท จำแนกได้ดังต่อไปนี้

1) ผลิตภัณฑ์ผ้า สิ่งทอ และเครื่องแต่งกาย	จำนวน 53 ราย ร้อยละ 18.4
2) อาหาร	จำนวน 49 ราย ร้อยละ 17.0
3) เครื่องใช้และเครื่องประดับตกแต่ง	จำนวน 115 ราย ร้อยละ 39.9
4) ศิลปะประติมากรรมและของที่ระลึก	จำนวน 33 ราย ร้อยละ 11.5
5) เครื่องดื่ม	จำนวน 21 ราย ร้อยละ 7.3
6) สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารและยา	จำนวน 17 ราย ร้อยละ 5.9

2.2 สิ่งที่ได้รับจากการเข้าร่วมงานในครั้งนี้

สิ่งที่ได้รับจากการเข้าร่วมงานครั้งนี้มากที่สุด ได้แก่ สามารถเพิ่มรายได้ อันเป็น การบรรเทาผลกระทบที่ได้รับจากภัยแล้งคิดเป็นร้อยละ 88.9 รองลงมาคือสินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้นร้อยละ 85.4 และมีการขยายช่องทางการตลาดและการเจรจาธุรกิจร้อยละ 71.9 รวมทั้ง ได้รับความรู้และคำแนะนำต่าง ๆ จากผู้เข้าชมงานและการจัดกิจกรรมในงานร้อยละ 47.9 นอกจากนั้นอีกร้อยละ 11.8 มีความเห็นว่า การจัดงานครั้งนี้ทำให้มีแรงสู้ชีวิตได้ประสบความสำเร็จ ความรู้ใหม่ๆ ได้รับรู้ความต้องการของลูกค้า และได้เห็นสินค้าของผู้ผลิตรายอื่น เกิดแนวทางการพัฒนาสินค้าของตนเอง ได้พันธมิตรด้านวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ และช่วยเหลือครอบครัวยากจนให้มีงานทำ

สำหรับความพึงพอใจของผู้ผลิต/ผู้ประกอบการที่นำสินค้ามาจำหน่ายมากที่สุด คือ สถานที่จัดงาน รองลงมาคือ การประชาสัมพันธ์ และความคุ้มค่าในการเข้าร่วมขายสินค้า และ สิ่งที่พึงพอใจน้อยที่สุดคือ ความเหมาะสมของระยะเวลาการจัดงาน

ในส่วนของการจัดการจำหน่ายสินค้าครั้งนี้เมื่อเทียบกับเป้าหมายที่ตั้งไว้ พบว่า ส่วนใหญ่ของการจำหน่ายสินค้าเป็นตามเป้าหมายมากที่สุด (ร้อยละ 62.5) รองลงมาคือ สูงกว่าเป้าหมายร้อยละ 20.8 และต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้มีเพียงร้อยละ 16.3

ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการที่นำสินค้ามาจำหน่ายมีความเห็นว่า การเข้าร่วมกิจกรรมการจัดงานครั้งนี้มีส่วนช่วยเพิ่มรายได้ของตนเองในระดับมากถึงมากที่สุดร้อยละ 81.2

ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการที่นำสินค้ามาจำหน่ายมีความคิดเห็นว่าโครงการ OTOP มีประโยชน์ต่อผู้ผลิต/ผู้ประกอบการในระดับมากถึงมากที่สุดร้อยละ 96.3

ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการที่นำสินค้ามาจำหน่ายมีความพึงพอใจต่อการดำเนินงานของรัฐเกี่ยวกับโครงการ OTOP ในระดับมากถึงมากที่สุดร้อยละ 94.4

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงการจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ครั้งที่ต่อไป

กลุ่มผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้าจากจังหวัดต่าง ๆ จำนวน 175 ราย ได้ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดงานดังต่อไปนี้

-“..รัฐบาลทำดีมากแล้วค่ะ การจัดงานครั้งนี้เป็นระบบมากขึ้นบูธมีขนาดพอดีไม่แออัด..”

-“..การจัดงานครั้งนี้มีการประชาสัมพันธ์ที่ดี ถ้ามีการจัดงานครั้งต่อไปขอให้รัฐบาลให้การโปรโมทและออกสื่อโฆษณาให้มาก ๆ..”

-“..การจัดงานนี้ดีมากเป็นการให้โอกาสทุกกลุ่ม ประทับใจ โอกาสหน้าอยากมาอีก..”

-“..รัฐบาลชุดนายกทักษิณดีมากช่วยเหลือรากหญ้าได้ดีมาก..”

-“..ควรมีการจัดงาน OTOP เป็นประจำและต่อเนื่อง อย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง เพื่อเป็นการกระจายรายได้สู่ชุมชน..”

-“..การจัดงานครั้งนี้ดีมากเพราะสินค้าที่กลุ่มต่าง ๆ นำมาจำหน่ายไม่มากเกินไป ทำให้ผู้บริโภคดูและซื้อได้อย่างทั่วถึง ทำให้สามารถเพิ่มรายได้อย่างแท้จริง

-“..ทางหน่วยงานทำดีแล้วขอบคุณมาก ได้รับความสะดวกจากเจ้าหน้าที่ดีมาก ๆ การจัดงานวาง Plan ดี ไม่สับสน สินค้ามีไม่มากเกินไป ทำให้ยอดขายเพิ่มมากขึ้น และผู้ซื้อชมได้ทั่วถึง..”

-“..ต้องการให้สนับสนุนกิจกรรมอย่างนี้อีก..”

-“..ขอให้สนับสนุนกลุ่มเล็ก ๆ 1 – 2 คาว ได้มีโอกาสมาจำหน่ายที่เมืองทองธานีบ้าง เพราะส่วนใหญ่เป็นกลุ่มชาวบ้านยากจน ..”

-“..งานรูปแบบ OTOP Grand Sale ดีมาก ต้องการให้มีการจัดงานเช่นนี้อีก และควรเพิ่มระยะเวลาการจัดงานเป็น 9 – 10 วัน เพื่อมีรายได้เพิ่มขึ้น..”

-“..ขณะนี้ปัญหาทุกอย่างชาว OTOP สามารถช่วยเหลือตัวเองได้บ้างแล้ว เพราะได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากรัฐบาล อะไรที่พอจะช่วยตัวเองได้ก็ไม่อยากให้ทางรัฐหนักใจ..”

-“..ขอให้รัฐบาลสนับสนุนชาว OTOP ตลอดไป หวังว่าสิ้นปีนี้จะได้เข้าร่วมงานอีกและหนี้สินจะได้ลดลง ขอบคุนรัฐบาลมากค่ะโดยเฉพาะท่านนายกรัฐมนตรี..”

-“..การจัดงานดีมาก อำนวยความสะดวกมาก ต้องการให้มีการจัดงานปีละ 5 ครั้ง จะได้มีรายได้จุนเจือครอบครัว ส่งเสริมให้ผู้สูงอายุมีงานทำและมีรายได้ซึ่งดีกว่าอยู่บ้านว่างๆ..”

-“..ต้องการอยู่ในโครงการ OTOP ต่อเนื่องตลอดไป โดยยินดีจะปรับปรุงภาพให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ..”

.....

ภาคผนวก

โครงการ OTOP Grand Sale

ชื่อโครงการ	OTOP Grand Sale
แผนงาน	การจัดงานและเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ
ยุทธศาสตร์	สนับสนุนและส่งเสริมด้านการตลาด
หน่วยงานรับผิดชอบ	กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย
หัวหน้าโครงการ	นายชัยสิทธิ์ โหตระกิตย์ อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน
ผู้ประสานงานโครงการ	นางอัจฉราพรรณ ห่อทองคำ ผู้อำนวยการสำนักส่งเสริม วิสาหกิจชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ถนนรัชฎวงศ์ แขวงราชวิถี เขตพระนคร กรุงเทพฯ 10200 โทรศัพท์ 0-2221-9849 โทรสาร 0-2220-1919 มือถือ 0-1171-0556

1. หลักการและเหตุผล

ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ – เมษายน 2548 เกิดวิกฤตภัยแล้งในทั่วทุกภาคของประเทศไทย ส่งผลให้ราษฎรได้รับความเดือดร้อน ทั้งด้านที่อยู่อาศัยและพื้นที่เกษตรกรรมที่ได้รับความเสียหายเป็นจำนวนมาก ทำให้ราษฎรในพื้นที่ดังกล่าวได้รับผลกระทบที่ไม่สามารถประกอบอาชีพตามปกติได้ การบรรเทาความเดือดร้อนและฟื้นฟูสภาพจิตใจของประชาชนในชนบททางหนึ่งก็คือการเพิ่มรายได้จากแหล่งรายได้อื่น อันได้แก่การผลิตสินค้าที่ชุมชนสามารถผลิตเองได้โดยไม่ต้องอาศัยน้ำเป็นปัจจัยสำคัญ แนวคิดการเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าชุมชนเพื่อให้ราษฎรผู้ประสบภัยแล้งในพื้นที่มีรายได้เพิ่มเพียงพอแก่การครองชีพจึงเป็นที่มาของการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดสินค้าชุมชนในครั้งนี้

2. วัตถุประสงค์

เพื่อสร้างรายได้แก่ราษฎรในพื้นที่ประสบภัยแล้ง อันเป็นการบรรเทาความเดือดร้อนเฉพาะหน้า

3. กลุ่มเป้าหมายผู้รับประโยชน์

ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ที่ผ่านการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล
หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยปี พ.ศ.2547 พื้นที่ประสบภัยแล้ง จำนวน 63 จังหวัด

4. ผลสัมฤทธิ์ที่คาดหวัง

	ตัวชี้วัด	เป้าหมาย
ตัวชี้วัดระดับยุทธ ศาสตร์	● ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ สินค้า OTOP มีรายเพิ่มขึ้น	ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ที่ ผ่านการคัดสรรฯปี 2547ในพื้นที่ ประสบภัยแล้ง ทุกรายที่เข้าร่วม โครงการฯ มีรายได้เพิ่ม

5. วิธีวัดผลสัมฤทธิ์

ตัวชี้วัด	วิธีการจัดเก็บข้อมูลเพื่อวัดผลสัมฤทธิ์
● ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการสินค้า OTOP มี รายได้ เพิ่มขึ้น	- การจัดเก็บข้อมูลยอดการจำหน่ายสินค้า ภายใน งาน

6. แนวทางการดำเนินงาน กิจกรรมในงานประกอบด้วย

6.1 พิธีเปิด

เพื่อให้ความสำคัญ สร้างความภาคภูมิใจ แสดงพลังการมีส่วนร่วมของ
ผู้ที่มีส่วนร่วมเกี่ยวข้องกับโครงการ OTOP โดยเชิญ กรม. , กอ.นคผ. , คณะอนุกรรมการใน
กอ.นคผ. , ผู้แทนการค้า , ผู้แทนกลุ่มอาชีพ , ผู้ค้า/ผู้ประกอบการ , ผู้ร่วมงาน ตลอดจน
สื่อมวลชน ร่วมพิธีเปิดในวันที่ 27 พฤษภาคม 2548

6.2 การจำหน่ายสินค้า OTOP

เพื่อเพิ่มช่องทางและสร้างรายได้ให้กับผู้ผลิต / ผู้ประกอบการสินค้า OTOP ในพื้นที่ประสบภัยแล้งที่ผ่านการจัดสรรสต็อกหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2547 และอาหารยอดนิยม ของดี 63 จังหวัด รวมประมาณ 2,000 บูธ

6.3 การบันเทิงและนันทนาการ

- เพื่อสร้างความบันเทิงและพักผ่อนหย่อนใจแก่ผู้ชมงานและผู้มาจำหน่ายสินค้า
- จัดกิจกรรมส่งเสริมการจำหน่ายสินค้า การแสดงศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีของแต่ละภูมิภาค การแสดงดนตรี การร้องเพลง โดยเปิดโอกาสให้ผู้ชมมีส่วนร่วม

6.4 กิจกรรมสนับสนุนประกอบด้วย

- การประชาสัมพันธ์
- การต้อนรับ / นำชมงาน
- การรักษาความปลอดภัย / การจราจร
- กองอำนวยการในระหว่างงาน
- การรักษาพยาบาล
- การประเมินผล
- ฯลฯ

6.5 รูปแบบการจัดงาน

จัดแสดงและจำหน่ายสินค้า OTOP โดยแยกเป็นหมวดหมู่ เป็น 4 ภาค คือ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้ ในบริเวณพื้นที่ Hall 1 – 8

7 พื้นที่ดำเนินการ

ณ Hall 1 – 8 ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพ็คเมืองทองธานี อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

8. ระยะเวลาดำเนินการ

วันศุกร์ที่ 27 – วันอังคารที่ 31 พฤษภาคม 2548 รวม 5 วัน

9. หน่วยงานร่วมดำเนินงาน

กรมส่งเสริมการส่งออก , กรมส่งเสริมสหกรณ์ , การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และ
อสมท.

10. แผนการดำเนินงาน

- แต่งตั้งคณะอำนวยการจัดงาน 1 – 9 พฤษภาคม 2548
- ประชาสัมพันธ์การจัดงาน 10 – 31 พฤษภาคม 2548
- การจัดเตรียมสถานที่ 25 – 26 พฤษภาคม 2548
- การลงทะเบียนผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ เข้าจำหน่ายสินค้า 26 พฤษภาคม 2548
- การจัดแสดงและจำหน่ายสินค้า 27 – 31 พฤษภาคม 2548

11. ค่าใช้จ่าย

ใช้งบประมาณจากคณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ (กอ.นตผ) ภายในกรอบวงเงินงบประมาณ 40,000,000 บาท (สี่สิบล้านบาทถ้วน) เป็นค่าเช่าสถานที่และบริการสถานที่ ค่าสร้างและตกแต่งสถานที่พร้อมการบริหารจัดการ ค่าพิธีเปิดและกิจกรรมบันเทิง ค่าใช้จ่ายบริหารโครงการและเอกสารสรุปผล (เอกสารแนบ) ซึ่งสามารถถัวจ่ายได้ทุกรายการ

11.1 ค่าเช่าสถานที่และบริการสถานที่ เป็นเงิน 18,000,000 บาท

11.2 ค่าสร้างและตกแต่งสถานที่พร้อมการบริหารจัดการ เป็นเงิน

17,000,000 บาท

11.3 พิธีเปิดและกิจกรรมบันเทิง เป็นเงิน 3,000,000 บาท

11.4 ค่าใช้จ่ายบริหารโครงการและเอกสารสรุปผล เป็นเงิน 2,000,000 บาท

.....

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

คณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แห่งชาติ (กอ.นตผ.)

นายชัยสิทธิ์	โหดระกิตย์	อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน
นายสุขุมพร	ลิ้มไทย	รองอธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน
นางอัจฉราพรรณ	ห่อทองคำ	ผู้อำนวยการสำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน
นางชุสม	รัตนนิศย์	ผู้อำนวยการกองวิชาการและแผนงาน
นางอัจฉราวรรณ	มณีชาติย์	ผู้อำนวยการส่วนนโยบายและ พัฒนาวิสาหกิจชุมชน

เนื้อหา/รูปเล่ม

นางสาวสุนันทา	ภูสุวรรณ์	ผู้อำนวยการส่วนส่งเสริมและ พัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน
ดร.ผจงจิตต์	พิทักษ์ภากรณ์	เจ้าหน้าที่วิเคราะห์นโยบายและแผน 6 ว
นางสาวอารณ์	เพชรรัตน์	นักวิชาการพัฒนาชุมชน 6 ว
นายวัชรินทร์	เทพานนท์	เจ้าหน้าที่วิเคราะห์นโยบายและแผน 6ว
