

“สุขอย่างยั่งยืน

บนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา”

(Sustainable Happiness
on Community Collaboration)

ฉบับ โครงร่าง

สถาบันแห่งชาติ
เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน

วิสาหกิจชุมชนธูปหอมสมุนไพร

ทีมรักรักษ์

1.น.ส.อรรคพร รอดคง

2.น.ส. ปิณฑิลา พาณิชย์กุล

3.น.ส. กัทธิยา ปราดมประดิษฐ์

4.น.ส. ฉวีวรรณ ศรีสุวัจจรีย์

5.นาย ปรีดี ปรีชาบริสุทธิ์กุล



สารบัญ

	หน้า
1. บทสรุปผู้บริหาร	1
2. บทนำ	2
3. วัตถุประสงค์	3
4. กลุ่มเป้าหมาย	3
5. SWOT ANYLYSIS	4
6. ตารางวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุและแนวทางการแก้ไข	5
7. แผนภูมิแสดงความเชื่อมโยงของโครงการ	6
8. รายละเอียดและขั้นตอนการดำเนินงานต่างๆ	7
9. โครงการ “ยืนอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา”	8
โครงการย่อย “หลักสูตรวัฒนธรรม”	8
โครงการย่อย “ปลูกรัก ถักสายใย”	9
โครงการย่อย “Green Packaging”	10
10. โครงการ “เปลี่ยนวิกฤติร้ายเป็นรวย (ความสุข)”	11
โครงการย่อย “โครงการบริหารและควบคุมรายจ่าย”	11
โครงการย่อย “โครงการสูตรลับสำหรับเงินออม 3 ปีบัญชี”	13
11. โครงการ “เรื่องเล่าชาวบางน้ำผึ้ง”	15
12. โครงการ “เวทีชุมชน”	16
13. โครงการ “เปิดคลังภูมิปัญญา”	17
14. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	20
15. ภาคผนวก	ก
รูปแบบงบประมาณส่วนบุคคล	ข
รูปแบบสมุดบัญชีครัวเรือน	ค
สูตรลับสำหรับการออม 3 ปีบัญชี	ง
ปัจจัยแห่งความสำเร็จของโครงการ “เปิดคลังภูมิปัญญา”	จ
ภาพประกอบการลงพื้นที่สำรวจ	ฉ

บทสรุปผู้บริหาร

ทีมรักกรีฑ์คัดจิตใจทำโครงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพร ตำบล บางน้ำผึ้ง อำเภอ พระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ เนื่องจาก เป็นชุมชนที่มีศักยภาพที่จะสามารถเข้าไปพัฒนาให้เป็นชุมชนต้นแบบ ได้เป็นอย่างดีเยี่ยม จากการวิเคราะห์วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมพบว่า มีลักษณะสำคัญ 3 ประการ ได้แก่

1. ชาวบ้านมีวิถีชีวิตเรียบง่าย มีความเป็นอยู่ที่พอเพียงตามปรัชญาแนวคิด เศรษฐกิจพอเพียง คือดำเนินธุรกิจ อย่างมีจริยธรรม มีความโปร่งใส ไม่เอาเปรียบลูกค้า คำนึงถึงผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
2. ตั้งอยู่ใกล้กับตลาดน้ำบางน้ำผึ้ง ซึ่งถือว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่กำลังได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก เนื่องจาก ตั้งอยู่ใกล้กรุงเทพมหานคร และเป็นตลาดที่มีความหลากหลายและสะท้อนวิถีชีวิตและภูมิปัญญาไทยได้เป็นอย่างดี
3. เป็นแหล่งรวบรวมองค์ความรู้จากภูมิปัญญาท้องถิ่น และวิถีชีวิตไทย เนื่องจากเป็นสถานที่จัดกิจกรรม การเรียนรู้อาชีพ ภูมิปัญญาท้องถิ่น ประกอบด้วยชาวบ้านในละแวกใกล้เคียงส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในพื้นที่มาเป็นเวลานาน มีชาวบ้านที่มีความรู้ในภูมิปัญญาไทยโบราณ อาทิ งานหัตถกรรม งานคหกรรม เทคนิคทางการเกษตร เป็นต้น หากแต่ชาวบ้านเหล่านี้ยังขาดการจัดการความรู้อย่างเป็นระบบ และ การประสานงานให้เกิดความร่วมมือเกื้อกูลกัน

จากปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ทีม รักกรีฑ์เล็งเห็นถึงโอกาสในการพัฒนาไปสู่ ความยั่งยืนที่สมดุล ของวิสาหกิจบ้านรูปหอมสมุนไพร เพื่อให้เป็นชุมชนแห่งความยั่งยืนตัวอย่างผ่านโครงการทั้ง 5 โครงการ ได้แก่

1. โครงการยั่งยืนอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา ซึ่งเป็นโครงการที่ช่วยจัดระบบการจัดการขององค์กรให้เกิดความยั่งยืน และ เน้นการพึ่งพากันเองในชุมชน โดยดึงคนในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วม ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มศักยภาพการดำเนินงานขององค์กรและทำให้องค์กรมีความเข้มแข็งทั้งมิติภายในและภายนอก
2. โครงการเรื่องเล่าชาวบ้านน้ำผึ้ง ซึ่งเป็นโครงการที่ช่วยให้เกิดการสื่อสารกันในชุมชน เป็นการรวบรวมและถ่ายทอดความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีคุณค่าให้คนรุ่นหลังสืบต่อไป โดยคนในชุมชนผลัดเปลี่ยนกันนำเสนอเรื่องราวที่อยากบอกต่อตามระยะเวลาและตารางที่กำหนด ทำให้คนในชุมชนเกิดความสามัคคี เข้าใจซึ่งกันและกัน และเกิดความภาคภูมิใจในเอกลักษณ์ของท้องถิ่น
3. โครงการเปลี่ยนวิกฤติร้ายเป็นรวย(ความสุข) ซึ่งเป็นโครงการที่ให้ความรู้กับคนในชุมชนในด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลและการออมอย่างเป็นระบบ ทำให้คนในชุมชนรู้จักการวางแผนด้านการเงินให้มีประสิทธิภาพ มีความพอดี และใช้เงินอย่างมีสติมากขึ้นซึ่งเป็นพื้นฐานในการสร้างเสถียรภาพทางการเงินในระยะยาว
4. โครงการเวทีชุมชน ซึ่งเป็นโครงการที่เปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้วัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชน ซึ่งนำเสนอโดยคนในชุมชนที่หมุนเวียนกันมาเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับผลผลิตชุมชนและมีการสาธิตขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์ตามตารางกิจกรรมที่ชาวบ้านตกลงร่วมกัน
5. โครงการเปิดคลังภูมิปัญญา เป็นโครงการที่วิเคราะห์ปัจจัยทางการตลาดและการพัฒนาการประชาสัมพันธ์บ้านรูปหอมให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น ทั้งนี้บนพื้นฐานของกลยุทธ์การตลาดที่ยั่งยืนเพื่อสร้างความแตกต่างและน่าสนใจให้กับองค์กร ทำให้บ้านรูปหอมสมุนไพรไม่เพียงแต่เป็นเพียงแคร์ านขายและสาธิตทำรูป แต่เป็นคลังแห่งภูมิปัญญาไทยและวิถีพื้นบ้านที่ควรค่าแก่การส่งเสริม

จากการริเริ่มแผนโครงการดังกล่าว ทางกลุ่มรักกรีฑ์มีความเชื่อมั่นว่า จะสามารถช่วยสร้างความแข็งแรงให้กับชุมชนได้เป็นอย่างดี ทั้งในแง่เศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมเพราะ โครงการต่างๆนี้ช่วยดึงศักยภาพภายในของชุมชนมาใช้ได้อย่างเต็มกำลัง และผสานความร่วมมือของคนในชุมชนให้เกิดความรัก และเอื้ออาทรซึ่งเป็น สิ่งสำคัญที่สุดที่จะทำให้ชุมชนมีความแข็งแรงและเมื่อชุมชนมีความพร้อมในทุกๆด้านแล้วก็จะกลายเป็นเมล็ดพันธุ์แห่งการพัฒนาที่พร้อมจะเติบโตเป็นต้นกล้าสีเขียวและแตกกิ่งก้านสาขาไปยังชุมชนใกล้เคียงต่อไป

โดยโครงการทั้งหมดคาดว่าจะใช้งบประมาณทั้งสิ้น 10,000 บาท

บทนำ

การสร้างการจัดการที่ยั่งยืนภายในองค์กร จำเป็นต้องมียุทธศาสตร์ประกอบ 2 มิติ คือ มิติภายใน อันได้แก่ การบริหารและวางแผนทรัพยากรบุคคลให้เกิดการเติบโตขึ้นในองค์กร มีการอบรมพัฒนาให้บุคลากรได้เพิ่มพูนความรู้ใหม่ๆ และมี การสื่อสารข้อมูลภายในองค์กร ซึ่งส่งผลให้องค์กรมีความแข็งแกร่ง และสามารถสร้างความยั่งยืนในแง่ของมิติภายนอกให้เกิดขึ้น โดยการมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า ให้การช่วยเหลือสนับสนุนชุมชน สังคม แลใส่ใจสิ่งแวดล้อม

จากแนวคิดการจัดการที่ยั่งยืน ทางกลุ่มผู้จัดทำจึงพัฒนาแนวคิด **“สุขอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา”** หรือ **“Sustainable Happiness on Community Collaboration”** และนำมาจัดทำโครงการต่างๆ เพื่อสร้างการจัดการที่ยั่งยืนให้เกิดขึ้นภายในวิสาหกิจชุมชน บ้านรูปหอมสมุนไพรซึ่งตั้งอยู่ที่ ต.บางน้ำผึ้ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ เพราะทางกลุ่มผู้จัดทำมีความเห็นว่าเป็นองค์กรที่มีศักยภาพและความพร้อมที่จะน้อมนำปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ พร้อมต่อการจัดการสิ่งแวดล้อมและเอื้อเพื่อประโยชน์ต่อสังคม สามารถพัฒนาเป็นต้นแบบของชุมชนอื่นๆ ได้

โดยสาระสำคัญของแนวคิด **“สุขอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา”** นี้คือ การนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นเครื่องมือในการดำรงอยู่และปฏิบัติตนในทางที่ควรจะเป็น โดยมีองค์ประกอบ 3 คุณลักษณะ ดังนี้

ความพอประมาณ คือ ความพอดีทางการผลิตและการประชาสัมพันธ์ ทำให้คนในวิสาหกิจชุมชนสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ของตนออกมาได้ตามกำลังความสามารถโดยใช้วัตถุดิบท้องถิ่น และช่วยเหลือซึ่งกัน และกัน ทำให้สามารถพึ่งตนเองได้โดยไม่ต้องกู้หนี้ยืมสินและเบียดเบียนผู้อื่น

ความมีเหตุผล คือ การตัดสินใจเกี่ยวกับระดับ การผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการมาจากพื้นฐานของปัญหา ความจำเป็นและความต้องการของชุมชน โดยคำนึงถึงสังคมไทยในภาพรวมและสิ่งแวดล้อมรอบข้าง ทำให้สมาชิกในชุมชนมีความสามัคคี ชุมชนเกิดความเข้มแข็งและพัฒนาไปในทิศทางที่เหมาะสม

ความมีภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว คือ การเตรียมชุมชนให้พร้อมรับผลกระทบ และการเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ ที่เกิดขึ้น ทั้งทางด้านการผลิตและการเงิน โดยการให้ความรู้ทางด้านการจัดการและทดลองประสานงานทำให้คนในชุมชนหันมาพึ่งตนเอง และเกิดภูมิคุ้มกันทางการเงินและการผลิต

โดยทั้ง 3 องค์ประกอบนี้ต้องดำเนินภายใต้ เงื่อนไข ความรู้คู่คุณธรรม ที่สมาชิกในวิสาหกิจชุมชนชุมชนจะช่วยเหลือและร่วมมือกันในการแลกเปลี่ยนความรู้ ต่อยอดความคิดและพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็งเพื่อ ถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นไปสู่คนในชุมชนรุ่นต่อไปและบุคคลภายนอกที่เข้ามาเยี่ยมชมบนพื้นฐานของความมีจริยธรรม

จากการนำปรัชญาหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ จะทำให้วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพรเกิดการ พัฒนาที่สมดุลและยั่งยืน เพิ่มระบบระเบียบในการบริหารงานภายใน เพิ่มยอดขายและผลกำไร นอกจากนั้นยังช่วยให้เกิดการกระจายรายได้ภายในชุมชนมากขึ้น เกิดการเกื้อกูลกันและกัน พัฒนาชุมชน ให้แข็งแรง พึ่งตนเองได้ พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงในทุกด้าน ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม ความรู้และเทคโนโลยี พร้อมเป็นชุมชนต้นแบบในการขยายผลไปสู่ชุมชนอื่นต่อไป

วัตถุประสงค์

ด้านผู้จัดทำโครงการ

1. เพื่อให้เกิดความเข้าใจ ตระหนักถึงความสำคัญของแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงและสามารถนำไปขยายผลสู่การปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม
2. เพื่อประยุกต์ความรู้จากบทเรียนเข้ากับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงอย่างสร้างสรรค์
3. เพื่อศึกษาสภาพของตนเองมาเป็นแรงขับเคลื่อนในการพัฒนาชุมชนให้เกิดความยั่งยืน
4. เพื่อเปิดวิสัยทัศน์เกี่ยวกับการดำเนินชีวิตของคนในชุมชนในอีกรูปแบบหนึ่ง

ด้านชุมชนและสังคม

1. เพื่อให้คนในชุมชนมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน มีความเอื้ออาทร ช่วยเหลือกันและกัน อันจะเป็นผลดีในระยะยาว
2. เกิดการบูรณาการความรู้ภายในท้องถิ่น และนำความรู้มาเสริมสร้างความแข็งแกร่ง และพัฒนาอาชีพบนพื้นฐานของศักยภาพชุมชนเพื่อนำไปสู่การพัฒนาอย่างสมดุล
3. คนในชุมชนสามารถนำทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาปรับใช้ให้เกิดอาชีพที่ยั่งยืนได้
4. เพื่อให้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและวิถีชาวบ้านได้รับการถ่ายทอดไปสู่คนรุ่นใหม่และไม่สูญหายไปตามกาลเวลา
5. เพื่อวางรากฐานให้คนในชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้จากการประกอบอาชีพที่มั่นคงโดยไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยหรือบุคคลภายนอก
6. เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมเป็น “ชุมชนตัวอย่าง” โดยนำรูปแบบการพัฒนาเผยแพร่ไปยังชุมชนใกล้เคียง

ด้านสิ่งแวดล้อม

1. การวางแผนการใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
2. กระตุ้นให้คนในชุมชนเกิดความตื่นตัวในการอนุรักษ์พลังงานและดูแลสิ่งแวดล้อม สามารถนำทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ด้านเศรษฐกิจ

1. ชาวบ้านในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้นและมีระเบียบวินัยในการวางแผนทางการเงิน
2. เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการดำเนินธุรกิจตามแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงและสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเป็นขั้นตอน

กลุ่มเป้าหมาย

ทางตรง : วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม และชุมชนบางน้ำผึ้ง

ทางอ้อม : นักเรียนนักศึกษาในท้องถิ่นที่เข้ามาศึกษารูปแบบบริหารจัดการชุมชน นักท่องเที่ยวและชุมชนใกล้เคียง

SWOT Analysis: วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพร

จุดแข็ง (Strength)

1. เป็นวิสาหกิจชุมชนตัวอย่างของจังหวัดสมุทรปราการ ทำให้เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาเพื่อยกระดับองค์กร
2. ผู้นำมีวิสัยทัศน์ มีความรู้ความเชี่ยวชาญในอาชีพของตน เสียสละ อุทิศตนทำงานเพื่อส่วนรวม โปร่งใส มีคุณธรรม เป็นแบบอย่างและประสานประโยชน์
3. ชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นคนดั้งเดิมอยู่กันมาเป็นเวลานานทำให้เกิดความเป็นพี่น้องและเครือญาติ
4. มีผลิตภัณฑ์ชุมชนหลายรูปแบบ ที่ผลิตจากทรัพยากรในท้องถิ่น
5. การดำเนินวิถีชีวิตของชุมชนเป็นแบบครอบครัวไทยและนำแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตในครอบครัว
6. ประชาชนในชุมชนมีความพร้อมที่จะแก้ไขปัญหาโดยการพึ่งพาตนเอง
7. ประชาชนมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ ดูแล รักษาฟื้นฟูและสืบทอดภูมิปัญญา ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
8. การเดินทางในหมู่บ้านมีความปลอดภัย คนในชุมชนเป็นมิตร

จุดอ่อน (Weakness)

1. ชาวบ้านมีความรู้เฉพาะด้านที่ตนเองถนัดเท่านั้น ทำให้ไม่สามารถเกิดแนวคิดต่อยอดจากงานที่ทำ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้ และขาดการประสานงานร่วมมือกันภายในชุมชน
2. ขาดการทำบัญชีอย่างต่อเนื่อง ทำให้ขาดการวางแผนการเงินที่มีประสิทธิภาพ
3. ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าและการประชาสัมพันธ์ยังไม่กว้างขวางเท่าที่ควร
4. การมีส่วนร่วมของคนในชุมชนยังมีน้อย ทั้งนี้เนื่องมาจากการประกอบอาชีพ
5. ไม่มีการจดบันทึกภูมิปัญญาชาวบ้านทำให้ภูมิปัญญาบางอย่างถูกหลงลืมและสูญหาย ขาดการรวบรวม
6. มีขยะปฏิกูลหลงเหลือจากการกำจัดซึ่งในอนาคตอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมชุมชน

โอกาส (Opportunity)

1. ตลาดน้ำบางน้ำผึ้งและสวนศรีนครเขื่อนขันธ์เป็นแหล่งท่องเที่ยวอันมีชื่อที่ตั้งอยู่ใกล้วิสาหกิจชุมชนทำให้สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวจากแหล่งท่องเที่ยวดังกล่าวสู่บ้านรูปหอมสมุนไพรได้ไม่ยาก
2. การคมนาคมเชื่อมต่อหมู่บ้านเป็นถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ค่อนข้างสะดวกสบายและสามารถเดินทางถึงหมู่บ้านได้ทั้งทางน้ำและทางบก
3. องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและส่วนราชการในพื้นที่ให้ความร่วมมือและดูแลชุมชนที่อยู่ในเขตพื้นที่อย่างดี
4. มีเมืองใหญ่ตั้งอยู่ใกล้เคียงคือกรุงเทพมหานคร
6. ทรัพยากรภายในทั้งทรัพยากรธรรมชาติ สถานที่ และบุคลากรและทรัพยากรภายนอกชุมชนเอื้อต่อการพัฒนาเป็นหมู่บ้านเข้มแข็งพึ่งตนเองได้

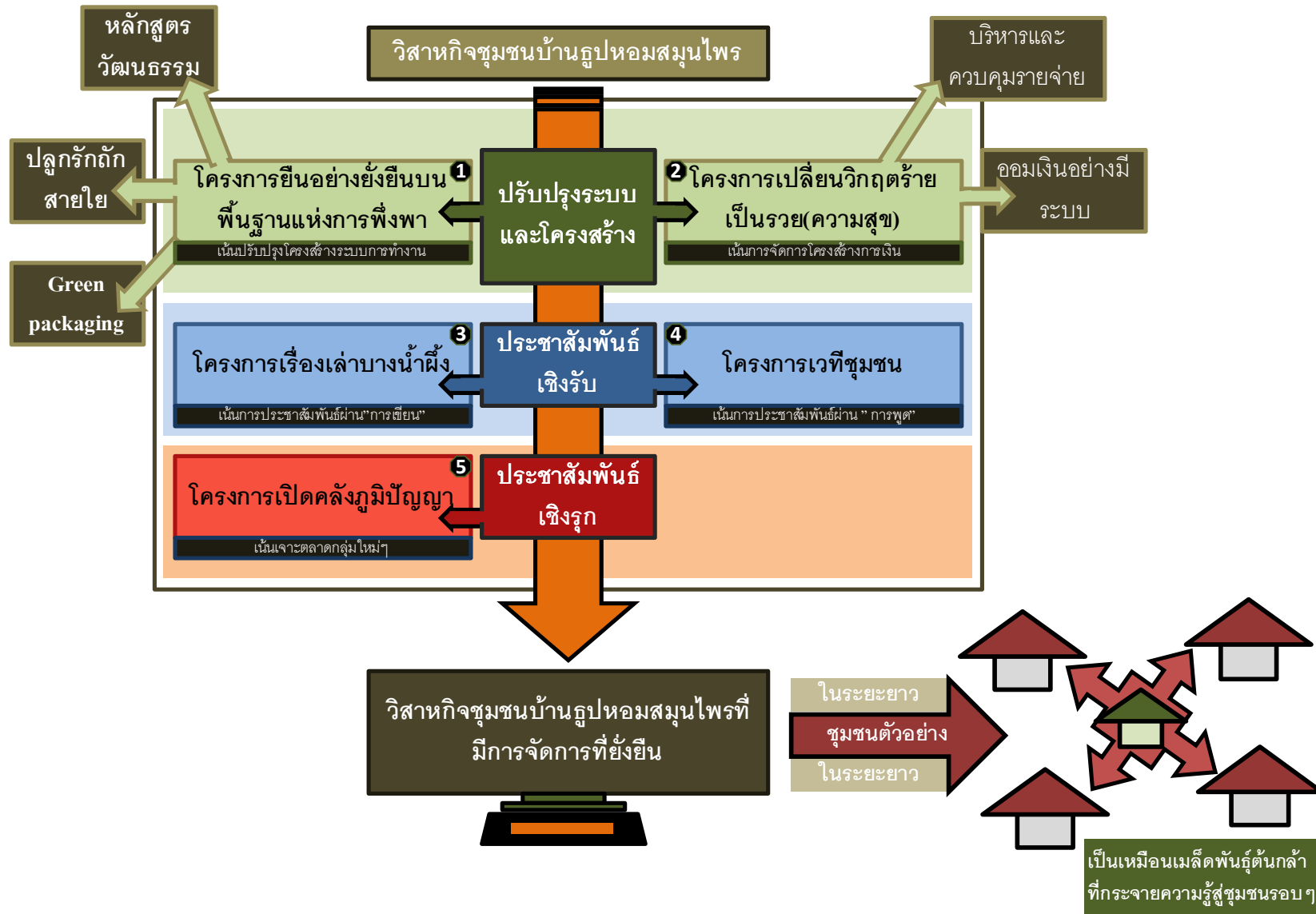
ข้อจำกัด (Threat)

1. การขยายตัวของเมืองใหญ่ๆ ส่งผลกระทบต่อชุมชน คนรุ่นหลังในชุมชนมีค่านิยมทำงานในเมืองโดยไม่สนใจอาชีพดั้งเดิมของครอบครัวเท่าที่ควร
2. ขาดความรู้ด้านระบบการตลาด ขาดการประชาสัมพันธ์และปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์
3. ขาดเวทีแลกเปลี่ยนความคิดเห็นอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ขาดการต่อยอดความรู้และขาดการจัดการความรู้ที่เหมาะสม

ตารางการวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุ และแนวทางการแก้ไข

ปัญหาที่พบ	วิเคราะห์สาเหตุ	โครงการที่ช่วยแก้ไขปัญหา
1. สมาชิกชุมชนมีทักษะความสามารถอันเชี่ยวชาญในสาขาอาชีพของตนแต่ขาดการทำงานร่วมกัน ทำให้โอกาสในการเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตลดลง	1. ชาวบ้านต่างคนต่างประกอบอาชีพ ทำให้ไม่มีเวลาปรึกษาหารือเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2. ชาวบ้านไม่มีความรู้เรื่องการลดต้นทุนการผลิต	โครงการขึ้นอย่างยั่งยืนบนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา
2. มีผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกันวางขายตามท้องตลาดทั่วไป ทำให้ลูกค้าไม่เห็นถึงจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	1. ชาวบ้านขาดความรู้เรื่องหลักการประชาสัมพันธ์ จึงไม่ได้ดึงจุดเด่นและเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ออกมานำเสนอ	โครงการเปิดคลังภูมิปัญญา
3. ชาวบ้านยังขาดความรู้ในการควบคุมรายจ่ายและบริหารเงินออม	1. ชาวบ้านไม่เห็นถึงความสำคัญของการทำบัญชีและการวางแผนเงินออม	โครงการเปลี่ยนวิกฤติร้ายเป็นรวย (ความสุข)
4. สมาชิกชุมชนยังไม่มีวิธีการจัดการและการแลกเปลี่ยนความรู้ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล จึงทำให้ศักยภาพในการพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์และบริการในชุมชนลดลง	1. ชาวบ้านขาดเวทีในการแลกเปลี่ยนและต่อยอดความคิด	โครงการเรื่องเล่าชาวบางน้ำผึ้ง โครงการเวทีชุมชน

แผนภูมิแสดงความเชื่อมโยงของโครงการ



รายละเอียดและขั้นตอนการดำเนินการต่างๆ

สัปดาห์ที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
กิจกรรมที่ 1	ประชุมเพื่อริเริ่มแนวคิดในการพัฒนา															
2	ลงพื้นที่สำรวจประกอบการเขียนแผนธุรกิจ															
3		สร้างแผนธุรกิจ														
4			ประชุมเตรียมความพร้อม													
5					ประเมินผลก่อนทำโครงการ											
6						โครงการยื่นอย่างยั่งยืนบนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา										
7						โครงการเปลี่ยนวิกฤตร้ายเป็นรวย(ความสุข)										
8								ประเมินและปรับปรุงหลังทำโครงการ								
9										โครงการเรื่องเล่าชาวบ้านฟัง						
10											ประเมินและปรับปรุงหลังทำโครงการ					
11											โครงการเวทีชุมชน					
12												ประเมินและปรับปรุงหลังทำโครงการ				
13												โครงการเปิดคลังภูมิปัญญา				
14													ประเมินและปรับปรุงหลังทำโครงการ			
15														สรุปโครงการและจัดทำสรุปรายงานอย่างสมบูรณ์		

1. **ประชุมเพื่อริเริ่มแนวคิดในการพัฒนาชุมชน** คณะผู้จัดทำร่วมระดมสมองเพื่อหาโครงการที่ต้องการเข้าไปช่วยพัฒนาพร้อมกับคิดหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาชุมชนที่สามารถเป็นไปได้จริง โดยผลลัพธ์ที่ได้จะต้องสามารถประเมินผลได้ และมีวิธีการดำเนินงานที่ดำเนินตามกรอบของเศรษฐกิจพอเพียง

2. **ลงพื้นที่สำรวจประกอบการเขียนแผนธุรกิจ** ผู้ทำโครงการลงสำรวจพื้นที่จริงเพื่อปรึกษาร่วมกับชาวบ้าน เพื่อความต้องการของการเขียนแผนและทราบทัศนคติของชาวบ้านเกี่ยวกับโครงการเบื้องต้น

3. **สร้างแผนพัฒนาชุมชน** ผู้ทำโครงการระดมสมองคิดหาทางเลือกที่เป็นไปได้ แล้วเลือกวิธีที่ดีที่สุดเขียนแผนเสนอต่อคณะกรรมการ

4. **ประชุมเตรียมความพร้อม** ผู้จัดทำประชุมเตรียมความพร้อมก่อนทำโครงการจริง หลังจากโครงการผ่านการเห็นชอบจากคณะกรรมการ

5. **ประเมินผลก่อนทำโครงการทุกโครงการ** คณะผู้จัดทำร่วมกันสอบถามชาวบ้านถึงทัศนคติเกี่ยวกับการทำโครงการทั้งหมด โดยเข้าไปทำแบบสอบถามกับชาวบ้านในละแวกนั้น โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างประมาณ 50 คน

6. **โครงการยื่นอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา** โดยทางคณะผู้จัดทำเข้าไปประชาสัมพันธ์โครงการกับชาวบ้านและประสานงาน เพื่อนำโครงการไปปฏิบัติจริง โดยสำรวจและศึกษารายละเอียดของกิจกรรมที่น่าสนใจภายในชุมชนและนำไปเสนอแนะแก่วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม โดยทำหน้าที่เป็นสื่อกลางในการติดต่อประสานงานระหว่างชุมชน นอกจากนี้ยังได้นำความรู้จากการศึกษาโครงการไปเผยแพร่แก่ชาวบ้านต่อไป

7. **โครงการเปลี่ยนวิกฤตร้ายเป็นรวย (ความสุข)** โดยทางคณะผู้จัดทำเลือกให้ความรู้ในเรื่องนี้กับกลุ่มชาวบ้าน เพราะว่าเป็นแนวคิดพื้นฐานที่ดีในการประกอบธุรกิจ ชาวบ้านจะต้องมีความรู้ความเข้าใจก่อน นอกจากนี้ยังมีการให้ความรู้ในเรื่องการทำบัญชีอย่างง่ายและการทำงบประมาณส่วนบุคคล รวมทั้งเรื่องการเงิน

8. **ประเมินผลและปรับปรุงหลังทำโครงการ ยื่นอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา** เพื่อพิจารณาว่าชาวบ้านมีการตอบรับโครงการอย่างไร พร้อมประเมินผล และสอบถามทัศนคติของชาวบ้าน เพื่อให้ทราบถึงจุดด้อยของโครงการที่สามารถปรับปรุงและทำให้เกิดประโยชน์มากยิ่งขึ้น

9. โครงการเรื่องเล่าชาวบางน้ำผึ้ง เริ่มต้นจากการติดต่อหาสถานที่ที่จะจัดทำโครงการ โดยประสานงานกับองค์การบริหารส่วนตำบล และวางรูปแบบการจัดวางในสถานที่จริง รวมถึงการประชาสัมพันธ์โครงการแก่ชาวบ้าน
10. ประเมินผลและปรับปรุงหลังทำโครงการเรื่องเล่าชาวบางน้ำผึ้ง เพื่อความสนใจของชาวบ้านที่มีต่อโครงการ
11. โครงการเวทีชุมชน โดยทางคณะผู้จัดทำไปประสานงานกับองค์การบริหารส่วนตำบล และประชาสัมพันธ์ ให้ชาวบ้านมาลงชื่อในตารางกิจกรรมที่จัดทำไว้
12. ประเมินผลและปรับปรุงหลังทำโครงการเวทีชุมชน สอดตามความคิดเห็นจากคนที่เข้าร่วมโครงการร่วมกับจำนวนนักท่องเที่ยวที่ให้ความสนใจ
- 13 โครงการเปิดคลังภูมิปัญญา เริ่มจัดทำโครงการหนังสือทำมือ ป้ายบอกทางและแผ่นพับของโครงการ และนำสื่อสิ่งพิมพ์ที่จัดทำขึ้น ไปวางตามสถานที่ต่างๆที่จัดเตรียมไว้
14. ประเมินผลและปรับปรุงหลังทำโครงการ เปิดคลังภูมิปัญญา พิจารณาถึงผลตอบรับและข้อเสนอแนะของนักท่องเที่ยวที่ให้ความสนใจ
15. สรุปโครงการทั้งหมด พิจารณาผลการดำเนินงานและงบประมาณที่ใช้ไป

โครงการยั่งยืนยั่งยืน บนพื้นฐานแห่งการพึ่งพา

ประกอบด้วยโครงการย่อย 3 โครงการ

1.โครงการหลักสูตรวัฒนธรรม

ที่มาและความสำคัญ

จากการเข้าเยี่ยมชมและได้สัมผัสกับสมาชิกวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพร พบว่านอกจากจะมีการผลิตรูปหอมสมุนไพรได้อยู่แล้ว ยังมีการจัดกิจกรรมการเรียนรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาและวัฒนธรรมไทยให้แก่นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมบ้านรูปหอม เช่น การทำรูปหอมได้ยุง การทำอาหารและขนมไทย เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้ ทางผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพรนี้ได้เชิญวิทยากรจากภายนอกมาเป็นผู้ให้ความรู้ ซึ่งผู้ที่มีส่วนร่วมกิจกรรมดังกล่าว โดยส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติและนักเรียนนักศึกษา ดังนั้น จึงถือได้ว่ากิจกรรมนี้เป็นรากฐานแห่งการเรียนรู้วิถีแห่งความเป็นไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแง่ของการเผยแพร่ภาพลักษณ์ความเป็นไทยที่มีความละเอียด ประณีต ฐักประยุกต์และผสมผสานทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น ทำให้เกิดเป็นภูมิปัญญาที่มีคุณค่า

ทางกลุ่มเล็งเห็นถึงความสำคัญของการถ่ายทอดภูมิปัญญาและวัฒนธรรมไทย ประกอบกับเห็นถึงความน่าสนใจและความเป็นไปได้ที่จะต่อยอดการนำเสนอผลิตภัณฑ์ต่างๆของชุมชน จากการเดินสำรวจพื้นที่บริเวณตลาดน้ำบางน้ำผึ้ง อันได้แก่

กลุ่มที่ 1 ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ที่หายากและถือเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน เช่น ลูกฟักข้าว ลูกดินเปิด พืชผักท้องถิ่น

กลุ่มที่ 2 ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยว เช่น ส้มจุก ไส้กรอกโบราณ ม้าฮ่อ หอยครก เป็นต้น

กลุ่มที่ 3 งานฝีมือที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน ได้แก่ การประดิษฐ์ดอกไม้เก๋สดปลา ตุ๊กตาจากลูกดินเปิด เป็นต้น

ทางกลุ่มจึงมีความคิดที่จะนำผลิตภัณฑ์เหล่านี้มาประยุกต์เป็นกิจกรรมให้นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้โดยนำไปเพิ่มในส่วนของกิจกรรมเรียนรู้วัฒนธรรมของบ้านรูปหอมสมุนไพรภายใต้แนวคิด “ยั่งยืนยั่งยืนบนพื้นฐานแห่งความร่วมมือ” นั่นคือการชวนชาวบ้านที่เป็นผู้ผลิตสินค้าดังกล่าว และผู้ที่มีความถนัดตามกิจกรรมต่างๆมาผลิตเปลี่ยนกันเป็นวิทยากร ซึ่งนอกจากจะสามารถเพิ่มปริมาณนักท่องเที่ยวให้มากขึ้น ซึ่งส่งผลต่อความยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนแล้ว ยังเป็นการสร้างรายได้เพิ่มให้แก่ชาวบ้านในชุมชนที่เป็นวิทยากรในกิจกรรมต่างๆ ซึ่งจะเอื้อให้เกิดการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน สร้างความเข้มแข็งให้เกิดขึ้นในชุมชน นอกจากนี้ ยังเป็นการเผยแพร่ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น ไปสู่ชาวต่างชาติอีกด้วย

วัตถุประสงค์

- เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม
- เพื่อถ่ายทอดความรู้ทางภูมิปัญญาและวัฒนธรรมไทยสู่นานาชาติ
- เพื่อสืบทอดความรู้ทางภูมิปัญญาและวัฒนธรรมสู่สังคมอย่างยั่งยืน
- เพื่อเพิ่มและสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านและชุมชน
- เพื่อส่งเสริมความร่วมมือ ความสามัคคี และการพึ่งพากันอย่างยั่งยืนในชุมชน

วิธีการดำเนินงาน

1. ลงพื้นที่สำรวจกิจกรรมที่น่าสนใจ
2. เข้าไปสอบถามและพูดคุยกับกลุ่มชาวบ้านที่ดำเนินการในแต่ละกิจกรรมต่างๆ
3. ศึกษาหาความรู้และรายละเอียดต่างๆ ในแต่ละกิจกรรม เพื่อนำไปวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ที่จะนำมาเป็นกิจกรรมการเรียนรู้ทางวัฒนธรรม
4. นำกิจกรรมมาจัดเป็นหลักสูตร พร้อมรายละเอียดเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆ นำเสนอให้แก่ผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม
5. ประสานงานร่วมกันระหว่างชาวบ้านในชุมชนและวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม

ดัชนีชี้วัด

1. จำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นภายในระยะเวลา 2 เดือน
2. รายได้ของชาวบ้านที่เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 20% จากการเข้ามาเป็นวิทยากรของวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม

2.โครงการปลูกรักถักสายใย

ที่มาและความสำคัญ

จากการเข้าไปสำรวจและเก็บข้อมูล เกี่ยวกับขั้นตอนการผลิตรูปหอมสมุนไพร พบว่า วัตถุประสงค์หลักที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ตะไคร้ มะกรูด สะเดา ซึ่งถูกจัดหามาจาก 2 แหล่งด้วยกัน คือ แหล่งภายใน นั่นคือการปลูกเอง ประมาณ 30% และแหล่งภายนอก คือการซื้อจากตลาดพระประแดงอีก 70% ซึ่งการจัดหาจากแหล่งภายนอกทำให้ผู้ผลิตต้องประสบกับ ปัญหาวัตถุดิบไม่เพียงพอกับความต้องการจากผู้จำหน่ายและปัญหาราคาวัตถุดิบที่ผันผวน ทำให้ต้องแบกรับต้นทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในฤดูฝนที่วัตถุดิบมักจะมีราคาสูง อีกทั้งยังมีต้นทุนเรื่องค่าขนส่งด้วย

จากปัญหาในเรื่องของวัตถุดิบที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการจากผู้จำหน่ายและราคาลงของวัตถุดิบ ทำให้ตัววิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมประสบปัญหาการผลิตอย่างไม่ต่อเนื่อง และต้นทุนที่ไ ม่แน่นอนจากตัววัตถุดิบหลัก จึงทำให้ตัววิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม นั้นเสมือน ไม่มีภูมิคุ้มกันให้และไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างเต็มที่ ทางกลุ่มมีความเห็นว่าการสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่ตัววิสาหกิจชุมชนเองนั้นมีความสำคัญ โดยเน้นการพึ่งพาตนเองเป็นหลัก จึงได้คิดโครงการที่จะทำให้ตัววิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม นั้นสามารถพึ่งพาตนเองในชุมชนและก่อให้เกิดการเป็นชุมชนที่เข้มแข็ง โดยการขยายการปลูกวัตถุดิบเองและแนะนำชาวบ้านในชุมชนบางน้ำผึ้งให้ปลูกพืชสมุนไพรเหล่านี้เป็นอาชีพเสริม เพื่อนำมาขายต่อให้แก่บ้านรูปหอม เป็นการช่วยลดต้นทุนสินค้าของบ้านรูปหอม ทั้งวัตถุดิบที่ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง และการประหยัดค่าขนส่งในการซื้อวัตถุดิบ นอกจากนี้ ยังเป็นการสร้างรายได้เสริมให้แก่คนในชุมชนอีกด้วย

วัตถุประสงค์

1. วางรากฐานให้แก่ตัววิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมให้สามารถพึ่งพาตัวเองได้ ในกรณีที่ผู้จำหน่าย วัตถุดิบมีวัตถุดิบไม่เพียงพอ หรือกรณีผู้จำหน่ายขึ้นราคาวัตถุดิบ
2. ลดต้นทุนการผลิต

3. สร้างรายได้เสริมให้แก่ชาวบ้านในชุมชนบางน้ำผึ้ง
4. เพิ่มกำไรให้แก่ตัวสินค้าโดยไม่ใช้วิธีเพิ่มราคา

วิธีการดำเนินงาน

1. ศึกษารายละเอียดและข้อมูลในการปลูกพืชสมุนไพรจำพวกตะไคร้ มะกรูด และสะเดา
2. ลงสำรวจพื้นที่ที่สามารถเป็นแหล่งทำโครงการนี้ได้
3. ศึกษารายละเอียดและเปรียบเทียบต้นทุนของวัตถุดิบที่ปลูกเองและที่ซื้อมา
4. ขอความร่วมมือจากอบต.เพื่อการประชาสัมพันธ์โครงการให้แก่ชาวบ้านในชุมชน
5. ให้ความรู้ในการปลูกพืชสมุนไพรเหล่านี้แก่ชาวบ้านในชุมชนที่สนใจ
6. ช่วยประสานงานระหว่างชาวบ้านในชุมชนและวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม ในเรื่องการซื้อขายวัตถุดิบจำพวกพืชสมุนไพรเหล่านี้

ดัชนีชี้วัด

1. กำไรที่เพิ่มขึ้นในการขายสินค้าปริมาณเท่าเดิมของวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมในช่วงเวลา 8 สัปดาห์
2. รายได้ที่เพิ่มขึ้นของชาวบ้านในชุมชนบางน้ำผึ้งในช่วงเวลา 8 สัปดาห์
3. จำนวนชาวบ้านที่ให้ความสนใจในการเข้าร่วมกิจกรรมในช่วงเวลา 8 สัปดาห์

3.โครงการ Green Packaging

ที่มาและความสำคัญ

จากการเข้าไปสำรวจและเก็บข้อมูล เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของวิสาหกิจรูปหอมพบว่า บรรจุภัณฑ์ส่วนใหญ่ของวิสาหกิจรูปหอม ไม่มีการบอกราคา ทั้งยังขาดรูปแบบที่น่าสนใจในการนำเสนอ ไม่มีสีสັນ ไม่มีการจัดรูปแบบตัวอักษรที่สวยงามชวนให้น่าซื้อ อีกทั้งผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจรูปหอมยังไม่มีตราสินค้าสักอย่างมีเพียงแค่ชื่อของวิสาหกิจรูปหอมเท่านั้น และผลิตภัณฑ์ส่วนมากจะใช้ถุงพลาสติกห่อซึ่งส่งผลเสียต่อสิ่งแวดล้อมเนื่องจากใช้เวลาในการย่อยสลายนาน

ทางกลุ่มจึงเห็นว่า บรรจุภัณฑ์ของวิสาหกิจรูปหอม ควรนำเสนอข้อมูลให้ครบถ้วนมากขึ้นเช่น ดิคราคาที่ตัวบรรจุภัณฑ์ หรือมีการคิดคำว่า “สินค้าแนะนำ” สำหรับสินค้าเด่นของทางวิสาหกิจรูปหอม รวมถึงจัดรูปแบบการนำเสนอข้อมูลของบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจด้วยรูปแบบข้อความหรือสีสันทันที่ดึงดูด และสร้างตราสินค้าของวิสาหกิจรูปหอมขึ้นเพื่อให้ผู้พบเห็นเกิดความจดจำและตระหนักรู้ (Brand awareness) เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์และวิสาหกิจรูปหอมมากขึ้น นอกจากนี้จัดให้มีการริเริ่มการนำวัสดุธรรมชาติหรือ ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในชุมชนที่ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม นำมาเป็นบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์บางตัวของวิสาหกิจรูปหอม เช่น นำรูปหอมมาจัดให้สวยงามใส่ในชะลอมที่ทำจากผักตบชวา ซึ่งเหมาะกับการเป็นของฝากให้แก่นักท่องเที่ยว รวมถึงมีการติดตรา “Green Packaging” ลงบนบรรจุภัณฑ์ที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติเพื่อให้เกิดความตระหนักถึงการรักษาสິงแวดล้อม ซึ่งการพัฒนาตัวบรรจุภัณฑ์ต่างๆเหล่านี้ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการดิคราคาที่ตัวบรรจุภัณฑ์ การจัดข้อความที่น่าสนใจ การสร้างตราสินค้า และการนำวัสดุที่มีอยู่ในชุมชนมาทำเป็นบรรจุภัณฑ์ จะทำให้ เกิดความน่าดึงดูดและน่าสนใจแก่ตัวผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้า (Value-added product) และเป็นการทำให้คนในชุมชนตระหนักถึงเรื่องการรักษาสິงแวดล้อมมากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. สร้างจิตสำนึกในการรักษาสິงแวดล้อมแก่ผู้ผลิต ผู้ขาย และผู้ซื้อ
2. สร้างความน่าสนใจและความน่าดึงดูดให้กับตัวผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจรูปหอมสมุนไพรมากขึ้น

3. สร้างความจงรักภักดีต่อตัวผลิตภัณฑ์และวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพร (Brand loyalty) ให้แก่ลูกค้าของวิสาหกิจชุมชนรูปหอม
4. กระตุ้นการกระจายรายได้ภายในชุมชนและการพึ่งพากันของคนในชุมชน
5. เพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์รูปหอมของวิสาหกิจชุมชน

วิธีการดำเนินงาน

1. ศึกษารายละเอียดและข้อมูลเกี่ยวกับ บรรรจุกณ์ท์ของวิสาหกิจชุมชนรูปหอม เพื่อคิดว่าผลิตภัณฑ์ใดสามารถที่จะนำวัฒนธรรมชาติหรือผลิตภัณฑ์อื่นที่มีอยู่ในชุมชน โดยรอบ มาทำเป็นบรรรจุกณ์ท์ได้ โดยสำรวจพื้นที่บริเวณชุมชนบ้านรูปหอมและตลาดน้ำบางน้ำผึ้ง
2. ปรับปรุงตัวบรรรจุกณ์ท์ ฉลากสินค้าและออกแบบตราสินค้า ให้ดูน่าดึงดูดมากขึ้น
3. ช่วยประสานงานกับวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม เรื่องความเป็นไปได้และต้นทุนต่างๆเกี่ยวกับเรื่องตัวบรรรจุกณ์ท์และตราสินค้า

ความเกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจพอเพียง

กิจกรรมนี้ดำเนินการ โดยยึดหลักตามเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้ การสร้างตราสินค้าวิสาหกิจชุมชนรูปหอมสมุนไพรขึ้นมาจะทำให้ลูกค้าบุคคลทั่วไปที่พบเห็น สามารถจดจำและเกิดความตระหนักรู้ (Brand awareness) ในตัวผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน รวมถึงการให้ข้อมูลที่ครบถ้วนในรูปแบบที่น่าดึงดูดน่าสนใจ จะทำให้ผู้บริโภคไม่รู้สึกลัวว่าผู้ขายเอาเปรียบต่อผู้บริโภค และการเริ่มการใช้วัฒนธรรมชาติในชุมชนที่ง่ายต่อการย่อยสลาย มาเป็นบรรรจุกณ์ท์เพื่อเป็นการสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ สิ่งเหล่านี้จะเป็นการสร้างความจงรักภักดีของผู้บริโภคที่มีต่อวิสาหกิจชุมชนและความยั่งยืนให้แก่วิสาหกิจชุมชนรูปหอม ซึ่งการสร้างความยั่งยืนนี้จะเปรียบเสมือนการสร้างภูมิคุ้มกันภายใต้เงื่อนไของคุณธรรม ที่ผู้ขายให้ความจริงใจที่ต่อผู้บริโภค และมีหัวใจต่อสิ่งแวดล้อม

ดัชนีชี้วัด

1. รายได้ที่เพิ่มขึ้นของชาวบ้านในชุมชนบางน้ำผึ้ง
2. ความเห็นของลูกค้าที่มีต่อบรรรจุกณ์ท์และตราสินค้า

โครงการเปลี่ยนวิกฤติร้ายเป็นรวย (ความสุข)

ประกอบด้วย 2 โครงการย่อย

1. โครงการบริหารและควบคุมรายจ่าย

ที่มาและความสำคัญของโครงการ

จากการสำรวจและสอบถามชาวบ้านในวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม รวมทั้งชาวบ้านในชุมชนบางน้ำผึ้ง พบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มีการรับรู้เรื่องการออมเงินในรูปแบบ

รายรับ-รายจ่าย=เงินออม

ซึ่งหลักการนี้เป็นหลักการทั่วไปที่คนส่วนใหญ่รับรู้ โดยส่วนใหญ่เมื่อรายรับหักรายจ่ายแล้วบางครอบครัว ก็เหลือเงินออมเพียงน้อยนิด หรือไม่มีเงินออมเลย และ ยิ่งไปกว่านั้นคือมีรายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย จึงเกิดการกู้หนี้ยืมสินเป็น นวัฏจักร ต่อไป ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นปัญหาและได้เสนอแนวคิดในการออมเงินให้อยู่ในรูปแบบ

รายรับ-เงินออม=รายจ่าย¹

เป็นแนวคิดในการใช้เงินและเก็บเงินรูปแบบใหม่ ซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป ทางผู้จัดทำจึงเล็งเห็นว่าแนวความคิดนี้สามารถนำมาปรับใช้กับคนในชุมชน เพื่อสร้างความพอประมาณ มีเหตุผลและมีภูมิคุ้มกัน โดยสามารถวัดออกมาในรูปแบบตัวเงินอย่างเห็นได้ชัด

เริ่มต้นจากการแนะนำให้ชาวบ้านจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายของตนเอง เพื่อประเมินรายรับ รายจ่าย โดยวิเคราะห์รายได้ และตรวจสอบรายจ่าย พิจารณาความสมเหตุสมผล และสะท้อนพฤติกรรมกรจบบายใช้สอยของตนเอง ซึ่งจะทำให้ชาวบ้านทราบว่ารายจ่ายส่วนใดเป็นรายจ่ายจำเป็น และสามารถที่จะวางแผนลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นได้ เพื่อนำมาวางแผนให้สัมพันธ์กับการออมเงินในอนาคตเพื่อสร้างเกราะป้องกันให้กับตนเอง ครอบครัวและสังคม ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

นอกจากนั้นได้แนะนำให้ชาวบ้านจัดทำ “งบประมาณส่วนบุคคล” เพื่อประมาณการรายรับและรายจ่ายโดยนำข้อมูลในอดีต มาเป็นแนวทางในการวางแผนการใช้จ่ายและเงินออมในปัจจุบันเงินในอนาคต อย่างเหมาะสมตามระยะเวลาที่ต้องการ ทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยเขียนออกมาเป็นรูปธรรมในรูปแบบงบประมาณตามที่เสนอไว้ใน *ภาคผนวก*² เพื่อใช้ในการประเมินตนเองต่อไป

วัตถุประสงค์

- เพื่อช่วยสร้างระเบียบวินัยในการใช้เงิน วางแผนเพิ่มรายได้ลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นในอนาคต เป็นแนวทางในการสร้างอิสรภาพทางการเงินให้กับตนเองและครอบครัว
- เพื่อช่วยในการวางแผนเงินออมและค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ต้องการ
- เพื่อให้รู้จักตนเอง พัฒนาค้นหาเป็นคนที่มีพอประมาณ มีเหตุผลและมีภูมิคุ้มกันตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

วิธีการดำเนินงาน

1. ให้ความรู้เกี่ยวกับวิถีชีวิตชุมชนบ้านรูปหอมเรื่อง บริหารและควบคุมรายจ่ายภายใต้หลักการ “2 เคล็ดลับการออมอย่างง่าย” ได้แก่การจัดทำสมุดบัญชีครัวเรือนมีรูปแบบที่สามารถใช้งานได้ง่าย ไม่ยุ่งยากแต่ สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้จริงตามที่นำเสนอใน*ภาคผนวก*³ และสูตร 10 เปอร์เซนต์พาวเวอร์ ซึ่งเป็นวิธีง่าย ๆ ในการคำนวณเงินออมเพื่อควบคุมรายจ่ายโดยให้หัก 10 เปอร์เซนต์จากรายรับทุกประเภทและฝากบัญชีไว้เป็นเงินออม หลังจากนั้นจึงบริหารเงินที่เหลือตามที่วางแผนไว้ในงบประมาณส่วนบุคคล

2. สอบถาม ชาวบ้าน ถึงรายจ่ายที่ใช้ในชีวิตประจำวัน และเสนอแนะแนวทางการบริหารรายรับรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพในรูปแบบการทำงานงบประมาณส่วนบุคคล เพื่อนำไปขยายผลต่อไปในอนาคต

3. ติดตามผลการดำเนินงาน โดยพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างงบประมาณส่วนบุคคลและรายรับ รายจ่ายที่เกิดขึ้นจริงจากสมุดบัญชีครัวเรือน (Budgeted vs. Actual) เพื่อดูผลต่าง (Variance) ว่าเป็น น่าพอใจ (favorable) หรือ ไม่น่าพอใจ (unfavorable)

ความเชื่อมโยงกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

จากการวิเคราะห์ สมการ: รายรับ – เงินออม = รายจ่าย พบว่ารายรับเป็นสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้อย่างแท้จริงเมื่อเปรียบเทียบกับรายจ่ายที่สามารถควบคุมได้มากกว่า หลักการนี้จึงช่วยส่งเสริมให้ชาวบ้านสามารถควบคุมและบริหารรายจ่ายให้

¹ แนวความคิดของ คุณเดิมนันท์ อัญญา ผู้เชี่ยวชาญทางการเงิน บริษัท Platinum Consult

² ดูภาคผนวกหน้า ข

³ ดูภาคผนวกหน้า ค

เพียงพอกับจำนวนเงินที่เป็นส่วนที่เหลือจากการกันไว้เป็นเงินออม โดยบริหารรายจ่ายให้มีประสิทธิภาพและคุ้มค่าด้วยความมีสติ และใช้ปัญญาในการพิจารณา ไตร่ตรองให้สอดคล้องความต้องการที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต

หลักการบริหารและควบคุมรายจ่ายดังกล่าวจะทำให้มี เงินออมที่เหลือเก็บอย่างเพียงพอ สามารถอยู่แบบพึ่งตนเองได้ โดยประกอบอาชีพที่สุจริต ไม่ต้องกู้หนี้ยืมสินหรือเบียดเบียนผู้อื่น การตัดสินใจทางการเงิน จะอยู่บนพื้นฐานของความ มีเหตุผล แบบพอประมาณเกิดเป็นภูมิคุ้มกันในการดำรงชีวิต จึงสอดคล้องกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงที่ไม่ได้ทำให้คนจนลง แต่กลับทำให้ทุกคนมีโอกาสเป็นเศรษฐีเพราะใช้เฉพาะเท่าที่มีความจำเป็นบนพื้นฐานของปัจจัยสี่นั่นเอง

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

- ผลต่างระหว่างบัญชีรายรับรายจ่ายและงบประมาณที่น่าพอใจ (favorable) กล่าวคือ เมื่อชาวบ้านได้เปรียบเทียบรายจ่ายของเดือนก่อนกับเดือนปัจจุบันพบว่า รายจ่ายลดลง และพฤติกรรมกรใช้เงินเปลี่ยนไปภายในระยะเวลา 2 เดือน
- จำนวนเงินออมของชาวบ้านที่เพิ่มขึ้นเมื่อ เปรียบเทียบกับก่อนทำบัญชีรายรับรายจ่ายและงบประมาณส่วนบุคคล อย่างน้อยเดือนละ 10%

2. โครงการสูตรลับสำหรับเงินออม 3 บัญชี

ที่มาและความสำคัญ

เมื่อชาวบ้านมีเงินออมเหลือเก็บจากการบริหารและควบคุมรายจ่ายจาก โครงการข้างต้นแล้ว หากชาวบ้านนำเงินออมไปใช้ในทางที่ผิด เช่น การนำไปซื้อของที่ไม่จำเป็นในการดำเนินชีวิต มีค่านิยมการใช้เงินที่ผิด ไม่สามารถนำเงินออมมาใช้ในยามที่จำเป็น ในอนาคต ส่งผลให้เกิดการกู้เงินนอกระบบซึ่งมีการคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยในตลาด ทำให้ชาวบ้านไม่สามารถใช้เงินคืนได้ เกิดเป็นแรงกดดันให้ประพฤตินในทางมิชอบและอาจทำให้เกิดปัญหาในระดับสังคมและประเทศชาติในที่สุดดังนั้นชาวบ้านจึงควรมีหลักการในการวางแผนทางการเงิน เพื่อนำเงินออมไปใช้ให้เกิดประโยชน์และเพิ่มมูลค่าให้กับเงินที่มีอยู่

ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นความสำคัญของการวางแผนการออมเงินอย่างเป็นระบบ โดยนำความรู้ที่ได้ศึกษาไปเผยแพร่ให้กับชาวบ้าน เพื่อเสนอทางเลือกในการวางแผนออมเงินให้มีประสิทธิภาพ และเพียงพอกับความต้องการในอนาคตภายใต้แนวคิด “สูตรลับสำหรับเงินออม 3 บัญชี”

วัตถุประสงค์

- เพื่อวางแผนการออมเงินในอนาคตอย่างเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพ โดยใช้เครื่องมือที่เหมาะสม
- เพื่อเพิ่มความมั่นคงในชีวิต ให้สามารถรับมือกับความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ จึงเป็นการเสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้กับชาวบ้านในอนาคตให้มีการจัดการแบบยั่งยืน
- เพื่อเสริมสร้างความสุขให้กับบั้นปลายของชีวิต เนื่องจากเงินออมที่มีการวางแผนที่ดี นั้นจะช่วยให้คนสูงอายุสามารถดูแลตัวเองได้และไม่เป็นภาระกับลูกหลาน
- เพื่อเป็นแบบอย่างให้กับชุมชนอื่น โดยสามารถขยายผลไปยังชุมชนใกล้เคียงได้
- เพื่อสร้างระเบียบวินัยในการดำเนินชีวิตตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง

วิธีการดำเนินงาน

1. พุดคุย สอบถามและเก็บข้อมูลการออมเงินของชาวบ้าน
2. ให้ความรู้เรื่องการออมเงินแก่ชาวบ้าน ภายใต้หลักการ “สูตรลับสำหรับเงินออม 3 บัญชี” ได้แก่

4 อ้างอิงจาก Secret 30 หน้าพรวาย: คู่มือคู่มือสภาพทางการเงิน

5 ภูมิภาคผนวกหน้า

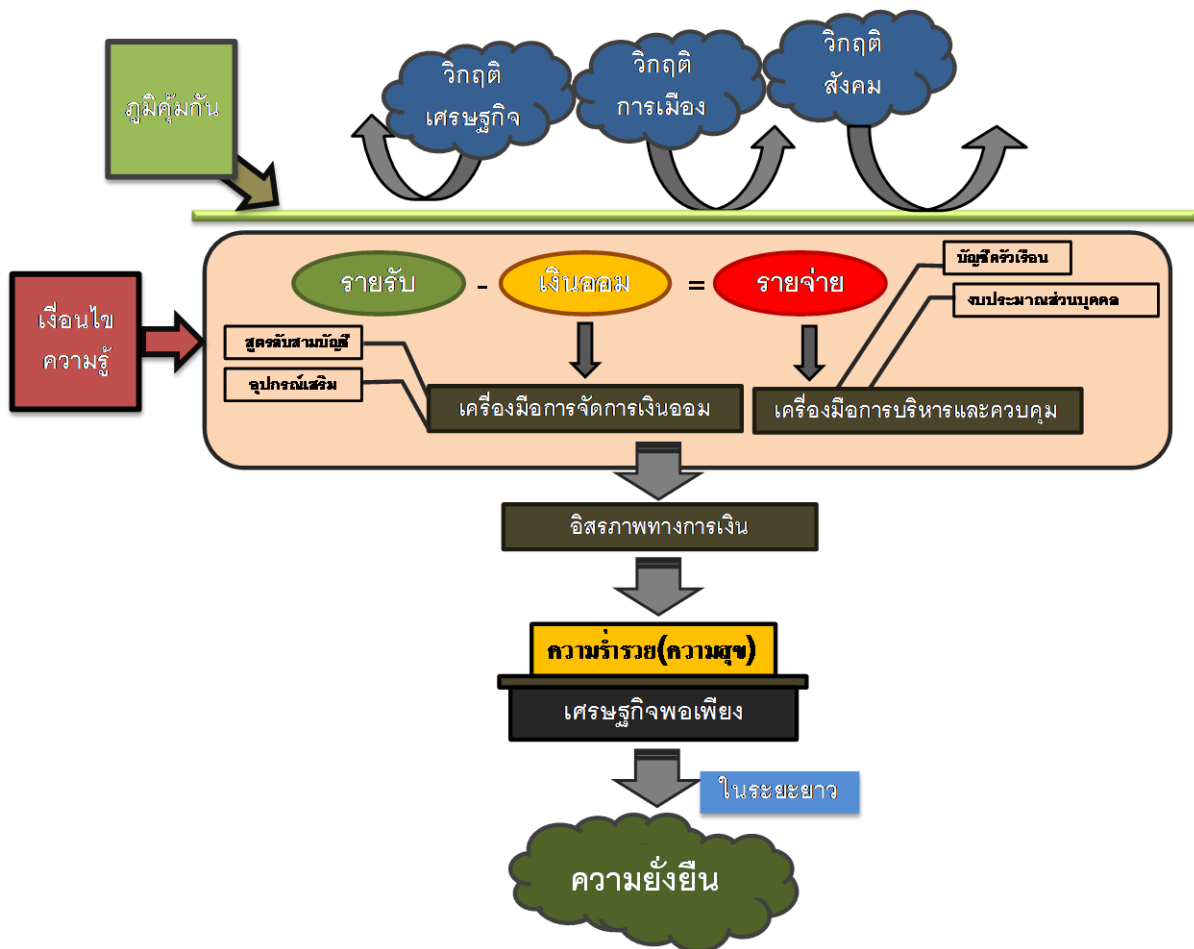
- 2.1. บัญชีเงินออมเพื่อฉุกเฉิน
- 2.2. บัญชีเงินออมสำหรับชีวิตหลังเกษียณ
- 2.3. บัญชีเงินออมสำหรับการใช้จ่ายในอนาคต

ทั้งนี้ยังมีการให้ความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการลงทุนอย่างง่ายเพื่อ ส่งเสริมการออมที่มีประสิทธิภาพ ตามที่นำเสนอใน **ภาคผนวก⁶**

ความเชื่อมโยงกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

การวางแผนเงินออมเป็นสิ่งสำคัญเปรียบเสมือนภูมิคุ้มกันให้กับชีวิต เนื่องจากการวางแผนที่ดีหมายถึงการมีเงินใช้ในอนาคตอย่างเพียงพอทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ไม่เกิดการกู้หนี้ยืมสินจากภายนอกที่จะก่อให้เกิดภาระทางการเงินแก่ชาวบ้าน จึงถือได้ว่าโครงการการวางแผนเงินออมเป็นการให้ความรู้ในการจัดการเงินออมแก่ชาวบ้านให้เกิดดอกผล เพื่อนำเงินไปใช้ความรู้มาเชื่อมโยงการออมเงินให้เกิดความระมัดระวังในทางปฏิบัติ ทำให้ชาวบ้านมีการจัดการที่ยั่งยืนตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

แผนสู่อิสรภาพทางการเงิน



โครงการเรื่องเล่าชาวบางน้ำผึ้ง

ที่มาและความสำคัญ

การสื่อสารของคนในชุมชนถือเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนชุมชนและผลงานกำลังของคนในชุมชนให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน การเปิดรับและแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นซึ่งกันและกัน จะช่วยให้เกิดความปรองดอง ความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่และความสามัคคีในชุมชนทั้งยังนำมาซึ่งความเป็นอยู่แบบพอเพียงที่ยั่งยืน

ทีมผู้จัดทำเล็งเห็นถึงความสำคัญดังกล่าวจึงเกิดแนวความคิดว่าน่าจะนำพื้นที่บริเวณมุมหนังสือภายในทำการองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ซึ่งไม่เป็นระเบียบมาจัดเป็นมุมให้ความรู้เกี่ยวกับวิถีชุมชนและภูมิปัญญาไทยแก่คนในชุมชนและนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ เพราะความรู้และภูมิปัญญาไทยเหล่านี้มีคุณค่าควรแก่การอนุรักษ์ และถ่ายทอดไว้เป็นแบบแผน และมีการเก็บรักษาอย่างดี อีกทั้งมีการเอื้อเฟื้อแบ่งปันกันทั้งในชุมชนเองและคนภายนอก โดยให้บ้านรูปหอมเป็นผู้นำร่องโครงการภายใต้แนวคิด “การเล่าสู่กันฟังของคนในชุมชน” ซึ่งเป็นการรวบรวมองค์ความรู้ที่กระจัดกระจายไว้ด้วยกัน และกระตุ้นให้คนในชุมชนเกิดการตื่นตัวต่อการเรียนรู้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้คนในชุมชนได้แลกเปลี่ยนความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น และได้ถ่ายทอดให้กับนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมตลาดน้ำบางน้ำผึ้ง
2. เพื่อให้เกร็ดความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่นและวิถีชาวบ้านได้รับการถ่ายทอดไปสู่คนรุ่นใหม่โดยไม่สูญหายลบเลือนไปตามกาลเวลา
3. เพื่อกระตุ้นให้คนในชุมชนเกิดการตื่นตัวต่อการค้นคว้าหาความรู้เพื่อนำมาพัฒนาตนเองและชุมชน
4. เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้ทราบความเป็นมาของตลาดน้ำบางน้ำผึ้งและได้รับความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาท้องถิ่น

ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. รวบรวมความรู้และภูมิปัญญาไทยจากวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม

วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพรเป็นสถานที่จัดกิจกรรมการเรียนรู้อาชีพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทำให้เป็นแหล่งรวบรวมองค์ความรู้หลายอย่างที่มีความน่าสนใจ และทางบ้านรูปหอมเองก็มีความยินดีที่จะแบ่งปันทางกลุ่มจึงได้เก็บรวบรวมและจัดทำเป็นแผ่นป้ายความรู้

2. จัดทำมุมเล่าสู่กันฟัง

ลักษณะเป็นบอร์ดขนาดใหญ่ที่จัดแสดงแผนที่ตลาดบางน้ำผึ้งที่แสดงโซนร้านค้าต่างๆ รวมไปถึงประวัติความเป็นมาและสภาพภูมิทัศน์โดยรอบของตลาด จัดให้เป็นพื้นที่ที่เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชนที่ ชาวบ้านได้แลกเปลี่ยนความรู้กัน โดยมีมุม “เรื่องเล่าชาวบางน้ำผึ้ง” ที่ชาวบ้านสามารถนำป้ายรวบรวมความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือการบอกเล่าถึงผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่ตนเองรู้จักและอยากถ่ายทอด มาจัดแสดงได้ โดยป้ายนี้สามารถสลับปรับเปลี่ยนได้ตลอด

3. ประชาสัมพันธ์ให้พ่อค้าแม่ค้าในตลาดทราบ

รณรงค์ให้เกิดจิตสำนึกสาธารณะที่มีความเอื้ออาทรต่อกันในการแบ่งปันความรู้อย่างไม่หวงแหนเพื่อเป็นการพัฒนากิจกรรมบนพื้นฐานของศักยภาพคนในชุมชน โดยการชี้แจงให้ชาวบ้านเห็นถึงคุณค่าของการแบ่งปันความรู้ว่านอกจากจะเป็นการถ่ายทอดความรู้แล้ว ชาวบ้านยังได้ประโยชน์ในแง่ของการประชาสัมพันธ์ สินค้า หรือผลิตภัณฑ์ของชุมชน อีกด้วย เพื่อเป็นเกราะกระตุ้นให้ชาวบ้านเข้าร่วมโครงการ โดยจัดทำแบบฟอร์มแผ่นป้ายความรู้เพื่อให้ชาวบ้านสามารถนำไปกรอกและติดรูปได้ง่าย เพื่อเล่าเรื่องราวความรู้ต่างๆและนำมาจัดแสดงได้ง่าย

4. รวบรวมแผ่นป้ายความรู้ไปจัดแสดง โดยหมุนเวียนการจัดแสดงตามลำดับเวลาที่บันทึกไว้ในแบบฟอร์ม 1 ป้ายความรู้ใช้เวลาจัดแสดง 2 สัปดาห์
5. จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์ศูนย์ข้อมูล บริเวณทางเข้าตลาดบางน้ำผึ้ง เพื่อให้เป็นจุดให้ข้อมูลแก่นักท่องเที่ยว
6. จัดทำแฟ้มเพื่อเก็บรักษาป้ายความรู้ ที่ไม่ได้จัดแสดงแล้วเอาไว้อย่างเป็นระบบ เพื่อให้นักท่องเที่ยวและชาวบ้านสามารถค้นหาย้อนหลังได้

ความเชื่อมโยงกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

การรวบรวมองค์ความรู้ที่กระจัดกระจายเข้าไว้ด้วยกันอย่างเป็นแบบแผน โดยให้คนในชุมชนถ่ายทอดและแบ่งปันกันเอง โดยพัฒนาเป็นกิจกรรมที่ทุกคนในชุมชนมีส่วนร่วมดึงศักยภาพออกมาเพื่อนำไปสู่การพัฒนาอย่างสมดุล ถือเป็น การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีให้กับชุมชน ในการเตรียมตัวรับกับความเปลี่ยนแปลงต่างๆ โดยที่ยังยืนหยัดอยู่บนวิถีความรู้ดั้งเดิมได้ นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างจิตสำนึกสาธารณะให้เกิดขึ้นในชุมชน ชาวบ้านมีการช่วยเหลือเกื้อกูลและแบ่งปันกัน

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

1. จำนวนชาวบ้านที่เข้าร่วมทำแผ่นป้ายความรู้
2. จำนวนข้อมูลและความรู้ที่รวบรวมได้ ความถูกต้องของข้อมูลและการใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย
3. จำนวนผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมเรื่องเล่าชาวบ้านน้ำผึ้ง

โครงการเวทีชุมชน

ที่มาและความสำคัญ

จากการสำรวจพื้นที่บริเวณตลาดบางน้ำผึ้งซึ่งเป็นศูนย์กลางชุมชนในบริเวณนั้น เป็นที่ที่ชาวบ้านนำสินค้ามาวางขาย รวมถึงชุมชนบ้านรูปหอมด้วย พบว่ามีพื้นที่ส่วนหนึ่งอยู่ใจกลางตลาด โดยทางอบต.ได้กำหนดให้พื้นที่ส่วนนี้ใช้สำหรับจัดดนตรีในสวน ไว้ให้นักท่องเที่ยวได้มานั่งเล่น พักผ่อนหย่อนใจพร้อมฟังดนตรี ซึ่งจากการเดินทางไปสำรวจนั้นพบว่ามีนักท่องเที่ยวจำนวนมากทั้งผู้ใหญ่และเด็กมานั่งพักผ่อนบริเวณนี้

ทางกลุ่มจึงมีความคิดที่จะนำพื้นที่ส่วนนี้มาพัฒนาให้เกิดประโยชน์มากยิ่งขึ้น เนื่องจากเล็งเห็นว่าพื้นที่นี้อยู่ในความสนใจของนักท่องเที่ยวและเป็นศูนย์กลางของตลาด จึงขอเสนอการจัดทำโครงการเวทีชุมชน โดยการจัดทำตารางการสาธิตกิจกรรมของร้านค้าต่างๆภายในตลาดบางน้ำผึ้ง โดยให้ชาวบ้านมาจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ตนจัดจำหน่าย เพื่อเป็นการดึงดูดนักท่องเที่ยว และส่งเสริมการประกอบอาชีพในรูปแบบต่างๆ อีกทั้งยังเป็นการถ่ายทอดความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นให้กับนักท่องเที่ยว อาทิเช่น การสาธิตการทำรูป การทำขนมไทย การทำดอกไม้เก็ล็ดปลา เป็นต้น โดยจัดทำเป็นตารางกิจกรรมให้ชาวบ้านได้สับเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาสาธิต

วัตถุประสงค์

- เพื่อจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- เพื่อผลักดันภูมิปัญญาวิถีชาวบ้านให้เกิดขึ้น ทำให้ชาวบ้านแสดงศักยภาพของตนเองอย่างแท้จริง
- สร้างองค์ความรู้ และการเรียนรู้ให้กับกลุ่มชุมชน รวมทั้งส่งเสริมให้สมาชิกในชุมชนหมั่นศึกษาหาความรู้ตลอดเวลา และทำความเข้าใจใหม่ในด้านศักยภาพของตนเอง ต่อส่วนรวม
- เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวตลาดบางน้ำผึ้งมากขึ้น

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและขอความร่วมมือกับ อบต. บางน้ำผึ้งเพื่อนำเสนอโครงการ

2. ประชาสัมพันธ์รายละเอียดของโครงการให้คนในชุมชน
3. เปิดให้คนในชุมชนมาลงชื่อในตารางกิจกรรมที่จะมีการวางแผนล่วงหน้าทุกเดือน
4. นำข้อมูลมาประมวลผลและจัดตารางกิจกรรมตามความเหมาะสมของกิจกรรมและเวลา
5. ประชาสัมพันธ์ตารางการจัดกิจกรรมให้นักท่องเที่ยวที่มารับทราบ

ตัวอย่างตารางกิจกรรม

วัน	เวลา	ชื่อเจ้าของกิจกรรม/ร้านค้า	ลักษณะกิจกรรม
ส. 22 ส.ค. 2552	09.00 – 12.00	วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม	สาธิตการทำรูปหอมสมุนไพร
	13.00 – 16.00	กลุ่มหัตถศาสตร์	สาธิตการทำพืชมเส่น้ำ
อา 23 ส.ค. 2552	09.00 – 12.00	ร้านดอกไม้เก็ลล์ปลา	สาธิตการทำดอกไม้เก็ลล์ปลา
	13.00 – 16.00	ร้านผลิตภัณฑ์ผักตบชวา	สาธิตการนำผักตบชวามาแปรรูป
ส. 29 ส.ค. 2552	09.00 – 12.00	ร้านไส้กรอกโบราณ	สาธิตการทำไส้กรอกโบราณ และให้ชิมฟรี
	13.00 – 16.00	ร้านส้มฉุน	ให้ความรู้เกี่ยวกับตะลิงปิง และสาธิตการทำส้มฉุน
อา 30 ส.ค. 2552	09.00 – 12.00	ร้านภูตะวัน	ให้ความรู้เกี่ยวกับ “ผลิตภัณฑ์สปา” พร้อมสาธิตการสบู่ตะไคร้
	13.00 – 16.00	โรงเรียนบ้านบางน้ำผึ้ง	สาธิตการทำปุ๋ยชีวภาพที่มีส่วนประกอบของจุลินทรีย์

ความเชื่อมโยงกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

ด้านการมีภูมิคุ้มกันที่ดี กล่าวคือ เมื่อคนในชุมชนเกิดการแลกเปลี่ยนและถ่ายทอดความรู้ให้กับคนในชุมชนและคนนอกชุมชนแล้วนั้น จัดว่าเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับอาชีพ เกิดกรอนุรักษ์และถ่ายทอดไปสู่คนรุ่นหลัง ให้มีการสืบทอดต่อ ซึ่งถือว่าเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีให้กับคนในชุมชน ให้เกิดความเข้มแข็งในอนาคตอย่างยั่งยืน

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

1. จำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดบางน้ำผึ้ง
2. จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าร่วมรับชมสาธิตกิจกรรมที่เพิ่มขึ้น

โครงการเปิดคลังภูมิปัญญา

ที่มาและความสำคัญ

จากการลงพื้นที่สำรวจตลาดบางน้ำผึ้งและบ้านรูปหอมและสัมภาษณ์ที่ปรึกษาของวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม พบว่าบ้านรูปหอมสมุนไพร นอกจากที่จะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเช่น สมุนไพรไผ่ขี้เหล็กแบบต่างๆ รูปหอมไผ่พระ ลูกประคบชัยพืช ยาหม่องสมุนไพร เป็นต้น อีกทั้งยังเป็นสถานที่จัดกิจกรรมการเรียนรู้ทางวัฒนธรรม เช่น การเรียนทำรูปสมุนไพร การทำเทียนหอม การเรียนทำอาหารและขนมหวานไทย ซึ่งผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่นไว้ได้อย่างลงตัว ควรค่าอย่างยิ่งที่จะได้รับการประชาสัมพันธ์แก่บุคคลทั่วไปเพื่อจะได้เรียนรู้และร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสืบทอดภูมิปัญญาดังกล่าว

ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพรมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง ได้แก่ ช่องทางแรกคือ ร้านค้าในตลาดบางน้ำผึ้ง ซึ่งเปิดให้นักท่องเที่ยวได้มีโอกาสจับจ่ายซื้อของในทุกวันเสาร์และอาทิตย์ ส่วนอีกหนึ่งช่องทางคือร้านค้าในตลาดนัดจตุจักร โดยภายในร้านทั้งสองแห่ง มีการประชาสัมพันธ์ที่ตัวผลิตภัณฑ์เพียงด้านเดียว แต่มิได้กล่าวถึงกิจกรรมการเรียนรู้ด้านวัฒนธรรมเลย ทั่งๆที่ ภายในวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมยังมีกิจกรรมการเรียนรู้ที่น่าสนใจที่รอให้

นักท่องเที่ยวเข้ามาสัมผัสอีกหลายกิจกรรม รวมถึงการเดินทางเข้าไปยังสถานที่จัดกิจกรรมยังไม่สะดวกเท่าที่ควร เนื่องจากอยู่ลึกเข้าไปในบริเวณเขตชุมชนด้านในและยังขาดป้ายบอกเส้นทางที่ชัดเจน และจากการสัมภาษณ์ที่ปรึกษาของวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมยังพบว่า บ้านรูปหอมเคยจัดทำเว็บไซต์สำหรับการโฆษณาประชาสัมพันธ์แต่กลับทำให้นักท่องเที่ยวมีจำนวนลดลง ทั้งนี้เนื่องจากนักท่องเที่ยวส่วนหนึ่งของบ้านรูปหอมเป็นกลุ่มเด็กนักเรียนที่มักจะเดินทางเข้ามาเก็บข้อมูล เก็บภาพ เพื่อทำรายงาน เมื่อนักเรียนสามารถเก็บข้อมูลทุกอย่างที่ต้องการจากเว็บไซต์จึงไม่เห็นความจำเป็นในการเดินทางเพื่อมาเก็บข้อมูลอีกต่อไป ในที่สุดบ้านรูปหอมจึงตัดสินใจปิดบริการเว็บไซต์ดังกล่าว

ทางกลุ่มจึงคิดจัดทำโครงการประชาสัมพันธ์วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพร ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

- เว็บไซต์ สำหรับการประชาสัมพันธ์ในเครือข่ายอินเทอร์เน็ตให้กับบุคคลทั่วไปที่สนใจ
- แผ่นพับ เพื่อแจกให้นักท่องเที่ยวที่มาในตลาดน้ำบางน้ำผึ้ง
- โปสเตอร์ เพื่อเปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวได้บอกเล่าประสบการณ์จากการเข้าร่วมกิจกรรมการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมกับบ้านรูปหอม จัดเป็นการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก (word of mouth) ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลวิธีหนึ่ง
- ส่งหนังสือแนะนำกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนไปยัง โรงเรียนต่างๆ ในท้องถิ่น
- พัฒนาป้ายภายในร้านและการตกแต่งร้านให้ดูสดใส ดึงดูดใจและจัดแบ่งพื้นที่ในร้านให้เหมาะสม
- ทำป้ายบอกทาง จากตลาดไปยังบ้านรูปหอมให้ชัดเจน
- จัดทำมุมรับฟังความคิดเห็นผู้ที่มาเยี่ยมชม ภายใต้อาณัติหนึ่งคนให้ หลายคนรับ คือนำความคิดเห็นมาปรับปรุงเพื่อประโยชน์ของคนกลุ่มใหญ่ที่จะมาเข้าร่วมกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนในอนาคต

วัตถุประสงค์

- สร้างเส้นทางท่องเที่ยวใหม่เชิงวัฒนธรรม เพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้นักท่องเที่ยว โดยเน้นการนำเสนอวิถีชีวิตชาวไทยพื้นบ้านและ ภูมิปัญญาท้องถิ่น
- เพื่อเพิ่มช่องทางการและรูปแบบประชาสัมพันธ์อันสร้างสรรค์ให้วิสาหกิจบ้านรูปหอมสมุนไพร ให้เป็นที่รู้จักและมีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเที่ยวมากขึ้น โดยจะเน้นกลุ่มนักเรียนและชาวบ้านในบริเวณใกล้เคียงเพื่อให้เกิดการถ่ายทอดความรู้ทางวัฒนธรรมสู่สังคมอย่างยั่งยืน
- สร้างความแตกต่าง ความน่าสนใจ และเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งจะส่งผลในระยะยาวที่ยั่งยืนกว่า จากความแตกต่างที่ไม่เหมือนกับเส้นทางท่องเที่ยวอื่นๆ ทำให้นักท่องเที่ยวประทับใจ
- เพื่อปรับปรุงพื้นที่ภายในร้านให้มีความน่าสนใจทั้งในแง่ผลิตภัณฑ์ที่วางแสดงและในแง่ของกิจกรรมทางวัฒนธรรม รวมทั้งการปรับปรุงพื้นที่ภายนอกให้มีการบ่งบอกทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น
- เกิดการสร้างคุณค่าในคุณค่า ความสำคัญของวิถีชีวิต และภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้เกิดขึ้นกับชาวบ้าน และสังคมรอบข้าง จากการ ประชาสัมพันธ์สิ่งเหล่านี้ให้เป็นจุดดึงดูดสำคัญที่นักท่องเที่ยวอยากเดินทางมาสัมผัส ทำให้สมาชิกในชุมชนเกิดตระหนักได้ว่าควรจะช่วยกันอนุรักษ์และสืบสานสิ่งดีๆ เหล่านี้สืบต่อไป

วิธีการดำเนินงาน

1. ลงพื้นที่เพื่อเก็บรูปกิจกรรมต่างๆ
2. จัดทำเว็บไซต์ประชาสัมพันธ์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อให้ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับบ้านรูปหอมสมุนไพร โดยจะเน้นการนำเสนอกิจกรรมการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมและตัวผลิตภัณฑ์ของบ้านรูปหอมสมุนไพร และการใช้รูปภาพและข้อความเพื่อเชิญชวนและดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาสัมผัสวิถีชีวิตชาวบ้านอันเป็นเอกลักษณ์ของบ้านรูปหอม
3. จัดทำรูปเล่มหนังสือแนะนำกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชน โดยมีรายละเอียดภายในดังนี้
 - ประวัติบ้านรูปหอมโดยย่อ
 - รายชื่อกิจกรรมการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมต่างๆ พร้อมรูปประกอบ

- ราคาโดยประมาณของแต่ละกิจกรรมพร้อมข้อความบ่งบอกชัดเจนถึงส่วนลดที่สามารถต่อรองได้ตามจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม
- ที่อยู่และเบอร์โทรศัพท์
- แผนที่ในการเดินทางกลับบ้านรูปหอม

ทั้งนี้จะแนบจดหมายเสนอกิจกรรมดังกล่าวอย่างเป็นทางการและนำเอกสารทั้งหมดไปมอบให้กับโรงเรียนต่างๆ ในเขตบางน้ำผึ้ง

4. จัดทำแผ่นพับสองภาษา (ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ) ในรูปแบบที่น่าสนใจและครอบคลุม โดยจะเน้นการใช้รูปภาพและให้ข้อมูลในรูปแบบตัวอักษรเท่าที่จำเป็น โดยจะจัดวางในสถานที่ดังต่อไปนี้
 - หน้าร้านที่ตลาดบางน้ำผึ้ง
 - หน้าร้านที่ตลาดจตุจักร
 - บริเวณศูนย์การเรียนรู้ชุมชน (ที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบล)
5. จัดทำบอร์ดประชาสัมพันธ์บริเวณร้านซึ่งประกอบด้วย
 - รูปถ่าย
 - พื้นที่ว่างเพื่อให้นักท่องเที่ยวบอกความประทับใจในการทำกิจกรรม

รวมทั้งการจัดวางชั้นแสดงสินค้าให้เหมาะสมกับพื้นที่และสวยงามน่าดึงดูด
6. จัดทำป้ายบอกทางที่ใช้วัสดุคงทน วางไว้ตามจุดสังเกตต่างๆ ตั้งแต่บริเวณหน้าร้านไปจนถึงวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอม
7. จัดทำโปสเตอร์เก็บภาพประทับใจสำหรับผู้ที่มาเยี่ยมชมและเข้ามาทำกิจกรรม ได้เขียนความรู้สึกและส่งที่ตู้ไปรษณีย์บางน้ำผึ้ง ซึ่งตั้งอยู่ในตลาด โดยด้านหลังโปสเตอร์จะให้ข้อมูลที่อยู่และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพรรักด้วย
8. จัดทำแผ่นรับฟังความเห็นในรูปแบบที่สะดวกกับผู้กรอกเอกสาร เพื่อให้สามารถเก็บข้อมูลจากผู้เข้าร่วมกิจกรรมให้ได้มากที่สุด โดยเมื่อการเรียนการสอนเสร็จสิ้น จะแจกแผ่นความเห็นนี้ให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรมการเรียนรู้อาชีวศึกษารวมทุกคน หลังจากนั้นเอกสารดังกล่าวจะถูกเก็บไว้ในกล่องรับความเห็นในมุมหนึ่งของบริเวณจัดกิจกรรม ทั้งนี้สมาชิกในวิสาหกิจชุมชนจะเก็บความเห็นดังกล่าวทุกวันเพื่อปรับปรุงกระบวนการสอนให้ดีขึ้นและตรงความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

ดัชนีชี้วัด ⁷

1. จำนวนนักท่องเที่ยวทั่วไปที่เดินทางไปทำกิจกรรมการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมที่บ้านรูปหอมเพิ่มขึ้น
2. จำนวนนักเรียนในท้องถิ่นที่เข้าร่วมกิจกรรมการเรียนรู้ทางวัฒนธรรม
3. ยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้น
4. จำนวนคนที่เข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์
5. จำนวนโปสเตอร์บ้านรูปหอมสมุนไพรรักที่ส่งออกจากตลาดบางน้ำผึ้ง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

โครงการต่างๆที่ผู้จัดทำโครงการได้ร่วมกันคิดและวางแผนนั้นคาดว่าจะสามารถก่อประโยชน์ให้แก่สมาชิกในระดับครอบครัวและชุมชน ได้อย่างยั่งยืน โดยสามารถมองประโยชน์ดังกล่าวได้ในสี่มิติได้แก่ มิติเศรษฐกิจ มิติจิตใจ มิติวัฒนธรรม และมิติสังคม

มิติเศรษฐกิจ

1. กระบวนการผลิตรูปหอมไต้ยงของวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมมีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถใช้ทรัพยากรภายในชุมชนให้เกิดประโยชน์สูงสุด เกิดเป็นความยั่งยืนที่สมดุล
2. ผลผลิตภัณฑ์และกิจกรรมการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมของวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมและผลิตภัณฑ์ของชาวชุมชนบางน้ำผึ้งได้รับการประชาสัมพันธ์อย่างสร้างสรรค์ผ่านการร่วมมือร่วมใจของชุมชนบางน้ำผึ้งในโครงการเวทีชุมชน ทำให้นักท่องเที่ยวรู้จักผลิตภัณฑ์ของบ้านรูปหอมและตลาดน้ำบางน้ำผึ้งมากขึ้น
3. เกิดการสร้างอาชีพให้สมาชิกในวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมและครัวเรือนใกล้เคียง ทำให้ชาวบ้านสามารถทำมาหาเลี้ยงและพึ่งตนเองได้โดยไม่มีหนี้สิน โดยไม่ต้องเดินทางไปทำงานในเมือง
4. ตลาดบางน้ำผึ้งได้รับการพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและเป็นแหล่งเรียนรู้ของคนทุกวัยโดยมีศูนย์การเรียนรู้ชุมชนเป็นแหล่งให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว
5. ชาวบ้านมีความรู้ในการทำบัญชีรายรับรายจ่าย รู้จักการวางแผนทางการเงินอย่างถูกต้อง และสามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันซึ่งจะเป็นพื้นฐานที่จะสร้างภูมิคุ้มกันทางการเงินทำให้ชาวบ้านสามารถดำรงชีวิตอยู่บนพื้นฐานของความพอเพียงและสามารถรับมือกับความเปลี่ยนแปลงทางสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

มิติจิตใจ

6. ชาวบ้านรู้จักการพึ่งพาตนเองและช่วยเหลือสมาชิกในชุมชนในทุกกระบวนการผลิต ทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็ง ซึ่งจะ เป็นภูมิคุ้มกันที่ป้องกันปัญหาอื่นๆที่คุกคามจากสังคมภายนอกไม่ให้เข้ามากระทบต่อชุมชนบางน้ำผึ้ง เช่นปัญหายาเสพติด เป็นต้น
7. สมาชิกในชุมชนรักสิ่งแวดล้อมและหันมาอนุรักษ์ธรรมชาติในบริเวณชุมชน รวมถึงการรู้จักระดับการผลิตและบริโภคที่พอดี
8. สมาชิกในชุมชนได้ทำกิจกรรมที่บูรณาการทั้งความรู้และศาสนา ทำให้เกิดการร่วมแรงร่วมใจและเกิดความตระหนักรักในชุมชนของตน

มิติวัฒนธรรม

9. วิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมเป็นชุมชนตัวอย่างที่สามารถคงวิถีชีวิตดั้งเดิมของตนไว้พร้อมทั้งสามารถสร้างรายได้ไปพร้อมๆกับการถ่ายทอดวิถีชีวิตดังกล่าวไปสู่คนรุ่นใหม่ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ
10. สร้างความตระหนักรักในวัฒนธรรมไทยในกลุ่มคนรุ่นใหม่โดยเริ่มจากการเล่าประสบการณ์เล็กๆผ่านใช้สื่อที่เหมาะสม

มิติสังคม

11. ทำให้เกิดการค้นคว้า คิดค้น ประยุกต์ความรู้เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่นและปลูกฝังให้ชาวบ้านเกิดความกระตือรือร้นในการพัฒนาตนเองและถ่ายทอดความรู้ดังกล่าวไปสู่สมาชิกคนอื่นๆไป
12. เกิดแหล่งเก็บและกระจายข้อมูลในชุมชนที่เหมาะสม

ภาคผนวก

สูตรลับสำหรับการออม 3 บัญชี

บัญชีที่ 1 เงินออมเพื่อฉุกเฉิน

เงินในบัญชีนี้คือเงินออมระยะสั้นที่ต้องมีสภาพคล่องสูง ดังนั้นจึงควรฝากไว้ในรูปแบบบัญชีออมทรัพย์ หรือบัญชีกองทุน เพื่อให้สามารถถอนออกมาใช้ในยามที่ต้องการ

บัญชีที่ 2 เงินออมสำหรับชีวิตหลังเกษียณ

เงินในบัญชีนี้คือเงินออมระยะยาวเพื่ออนาคต ดังนั้นจึงไม่ต้องมีสภาพคล่องสูงนัก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่เหลือก่อนเกษียณ หากยังมีเวลาออมอีกสิบปีขึ้นไปแนะนำให้นำเงินก้อนนี้ไปลงทุนในหุ้น ซึ่งหุ้นสหกรณ์ออมทรัพย์หรือใช้บริการกองทุนรวมที่ให้ผลตอบแทนดีแม้จะมีความเสี่ยงสูงหน่อยก็ยอมได้ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดีกว่า อัตราเงินเฟ้อที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากในขณะนี้

บัญชีที่ 3 เงินออมสำหรับการใช้จ่ายในอนาคต

เงินในบัญชีนี้คือเงินออมส่วนที่แปรผันตามเป้าหมายการออม ซึ่งขึ้นกับว่าจะวางแผนเงินส่วนนี้ไปใช้อย่างไร เช่น หากต้องการออมเพื่อซื้อสินค้าในระยะเวลาอันใกล้ก็ควรออมไว้ในรูปบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ เพื่อให้มีสภาพคล่องสูง แต่หากต้องการออมเพื่อซื้อบ้านหรือเพื่อการศึกษาของบุตรในระยะยาวก็สามารถใช้บริการบัญชีเงินฝากประจำรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ได้รับสิทธิพิเศษต่างๆมากกว่า แลกกับสภาพคล่องที่ต่ำลง

อุปกรณ์เสริมเพื่อการออมที่มีประสิทธิภาพ

1. สมัครบริการตัดยอดบัญชีอัตโนมัติรายเดือน เพื่อ โอนเงินในบัญชีออมทรัพย์และกระแสรายวันเข้าบัญชีเงินฝากประจำ
2. การใช้ที่ปรึกษาการออมเงินตามธนาคารและทำความเข้าใจกับบัญชีเงินฝากประเภทต่างๆ เช่น การฝากออมทรัพย์นั้นเหมาะสมอย่างมากสำหรับคนที่ไม่ชอบความเสี่ยง เพราะรัฐบาลรับประกันทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย ส่วนการฝากประจำจะทำให้ได้รับดอกเบี้ยมากขึ้นแลกกับสภาพคล่องที่ลดลง
3. สลากออมทรัพย์ ช่วยให้ออมแบบเพิลิดเพิลินพร้อมลุ้นถูกรางวัล
4. กองทุนรวมตราสารหนี้ระยะสั้นเป็นรูปแบบของการออมที่มีความเสี่ยงต่ำและให้สภาพคล่องพอๆกับการฝากออมทรัพย์ แต่ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของโครงการเปิดคลังภูมิปัญญา

1. Customer's Wants need :

กิจกรรมหนึ่งคนทำให้หลายคนรับทำให้ตัวผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดีขึ้นเนื่องจากความคิดเห็นและการประเมินผลจากผู้เข้าร่วมกิจกรรมทำให้วิสาหกิจชุมชนเกิดแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงระบบการจัดกิจกรรมให้เกิดความพึงพอใจแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมากขึ้น

2. Communication:

กิจกรรมการการจัดทำป้ายบอกทางสามารถอำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวในการเดินทางไปยังสถานที่จัดกิจกรรมเรียนรู้ทางวัฒนธรรมและยังเป็นการสร้างความตระหนัก (Awareness) ให้แก่นักท่องเที่ยวอีกด้วย

กิจกรรมหนังสือแนะนำวิสาหกิจชุมชนเป็นการเจาะตลาดและเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้เข้าถึงลูกค้าในกลุ่มโรงเรียน

กิจกรรมโปสเตอร์เล่าประสบการณ์ เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้ถ่ายทอดประสบการณ์จากการเข้าร่วมกิจกรรมและจากการสัมผัสวิถีการดำรงชีวิตของชุมชนบ้านปทุมสมุนไพร

กิจกรรมจัดทำเว็บไซต์ เป็นการประชาสัมพันธ์วิสาหกิจชุมชนในวงกว้าง เปิดโอกาสให้คนทั่วไปได้เข้ามาดูข้อมูลเบื้องต้น รวมถึงผลิตภัณฑ์และกิจกรรมการเรียนรู้ที่วิสาหกิจชุมชนให้บริการ

3. Convenience to buy :

กิจกรรมหนังสือแนะนำวิสาหกิจชุมชน นอกจากจะเป็นการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์แล้ว ยังเป็นการอำนวยความสะดวกในการซื้อ เนื่องจากในหนังสือแนะนำวิสาหกิจชุมชนจะมีการแนบคำสั่งซื้อและที่อยู่ในการติดต่อหากต้องการเข้าร่วมกิจกรรม

กิจกรรมจัดทำเว็บไซต์ เว็บไซต์ที่ผู้จัดทำจะสร้างขึ้นนั้นจะเพิ่ม function การสั่งซื้อและให้รายละเอียดการติดต่อ ทำให้การเข้าร่วมกิจกรรมเป็นไปได้โดยง่ายขึ้น

4. Customer's Cost to Satisfy:

การเข้าไปประชาสัมพันธ์ลูกค้ากลุ่มโรงเรียนผ่านหนังสือแนะนำวิสาหกิจชุมชน เป็นการเปิดโอกาส ให้ลูกค้าได้ต่อรองราคา

รูปภาพบรรยากาศภายในตลาดน้ำบางน้ำผึ้ง และวิสาหกิจชุมชนบ้านรูปหอมสมุนไพร



