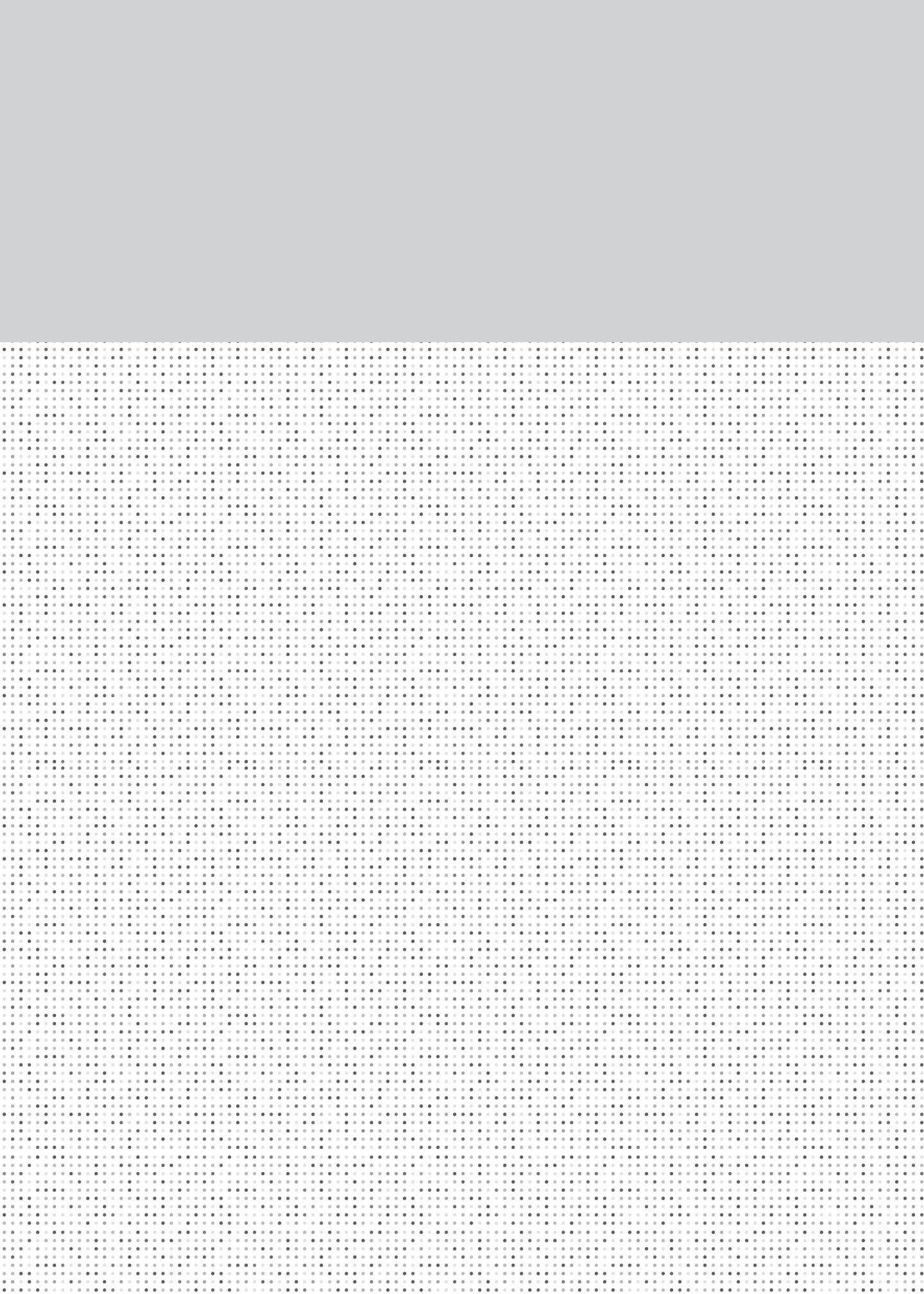




דור חדש



**การวางแผนเพิ่มรายได้ให้กิจกรรมกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านทองฝ้าย
ตำบลช่างเคิ่ง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่**

**THE PLANNING ACTIVITIES INCREASE INCOME THE THONG FAI WEAVING
GROUP INCHANG KHOENG SUB DISTRICT , MAE CHAEM DISTRICT ,
CHIANG MAI PROVINCE**

กนกวรรณ จันทร์ตะตา¹
กิตติ มโนคูน²

บทคัดย่อ

รายงานการศึกษาอิสระเรื่องการวางแผนเพิ่มรายได้กิจกรรมกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านทองฝ้าย ตำบลช่างเคิ่ง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นการศึกษาเชิงคุณภาพควบคู่กับการศึกษาเชิงปฏิบัติการ โดยการใช้สุนทรียสาธก AI(Appreciative Inquiry) ในด้านการค้นหาข้อมูลเชิงบวกนี้มาวิเคราะห์ร่วมกับทฤษฎี SOAR Analysis มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านทองฝ้าย ตำบลช่างเคิ่ง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ 2) เพื่อศึกษาข้อมูลเชิงบวกในมุมมองของสมาชิกทอผ้าและลูกค้าเกี่ยวกับการเลือกซื้อผ้าตีนจก 3) เพื่อศึกษาเป็นแนวทางในการวางแผนเพิ่มรายได้ให้กิจกรรมกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านทองฝ้าย ตำบลช่างเคิ่ง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ในการสัมภาษณ์ค้นหาข้อมูลเชิงบวกนี้มาวิเคราะห์กับทฤษฎี ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment) และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของคู่แข่ง (Competitive Environment) ผู้ศึกษาได้นำผลข้อมูลเชิงบวกจากการสัมภาษณ์นี้ มาทำการวิเคราะห์และประมวลผลคู่กับการวิเคราะห์ SOAR Analysis ควบคู่ไปกับการปฏิบัติในบางกิจกรรม ซึ่งได้จัดทำกลยุทธ์ทั้งหมดมี 5 โครงการคือ โครงการรู้จักกว้างไกล ประทับใจทุกคน โครงการผู้คนถูกใจ เลือกได้ตามต้องการ โครงการเศษผ้าเหลือใช้ ทำใหม่ให้ประโยชน์ โครงการตีนจกอยู่ดี สีสันคงทน โครงการร่วมสืบสาน เพื่อลูกหลานของเรา จากการนำกลยุทธ์มาใช้ในการปฏิบัติและดำเนินการแล้วเปรียบเทียบกับยอดขายช่วงเดือน พฤศจิกายน ปี 2556 ถึง มีนาคม ปี 2557และ ช่วงเดือน พฤศจิกายน ปี 2557 ถึง มีนาคม ปี 2558 พบว่ายอดขายช่วงเดือน พฤศจิกายน ปี 2557 ถึง มีนาคม ปี 2558เพิ่มขึ้น 35,770 บาทคิดเป็น 27.46 เปอร์เซ็นต์ จากยอดขายช่วงเดือน พฤศจิกายน ปี 2556 ถึง มีนาคม ปี 2557 ทำให้ทางกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น

คำสำคัญ: การวางแผนกลุ่มทอผ้าตีนจก

Abstract

The independent research on income inducement planning for the Teen Chok.Textile weaving groupactivity in Thong Fay community, Chang Khoeng district, Mae Chaem, Chiang Mai is a qualitative-operative studyemploying Appreciatove Inquiry (AI) in positive research analysis along with SOAR Analysis. The objectives are 1)to study general condition of the community group 2) to study positive data from the prospective of members andcustomers regarding perching and selection of the products and 3) to study guidelines for income inducement planning for the activity.From the interviews and data collection to analyze using Marketing Mix Theory, GeneralEnvironment Analysis, and Competitive Environment Analysis; the author has analyzed and correlated the positivedata from interviews with SOAR Analysis along with actual practice in some activities.

¹ นักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยบัณฑิตศึกษารจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40002
email: kanokwan_jay@hotmail.com

² อาจารย์ สำนักก่อสร้างสะพาน กรมทางหลวงชนบท กรุงเทพมหานคร-email: ufkitti@gmail.com



Resulting strategies composed of 5 projects: 1) People known and impress 2) You can choose as you like 3) Recycled for benefits 4) Good quality fabric, use for a long time 5) Weaving heritage to their children. Result of execution of strategies is assessed by comparing the sales amount during period of November 2013 - March 2014 against November 2014 - March 2015 which saw the increased amount by 27.46 percent (THB 35,770).

Keywords: Planning, The Thong Fai Weaving Group

บทนำ

อำเภอแม่แจ่มเป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ในภาคเหนือของประเทศไทย อยู่ห่างจากอำเภอเมืองเชียงใหม่ประมาณหนึ่งร้อยห้าสิบกิโลเมตรแม่แจ่มเป็นอำเภอที่มีพื้นที่มากที่สุดของจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งตั้งอยู่ด้านหลังดอยอินทนนท์ เป็นเมืองที่ดำรงความเป็นเมืองล้านนาดั้งเดิมที่ยังคงรักษาริชาต ประเพณีวัฒนธรรม ยึดถือและปฏิบัติสืบทอดอย่างเหนียวแน่นผู้คนในแม่แจ่มยังคงดำเนินวิถีชีวิตแบบเรียบง่ายตามแบบอย่างวัฒนธรรมประเพณีที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษนับร้อยปี และยังเป็นแหล่งกำเนิดของผ้าตีนจกซึ่งได้รับการยกย่องว่ามีเอกลักษณ์โดดเด่นดังคำขวัญของอำเภอแม่แจ่ม “เที่ยวบ่อน้ำแร่ ล่องแพแม่แจ่ม พักแรมน้ำตก ผ้าตีนจกยอดน้ำมือ” คำกล่าวที่ว่า “ผ้าตีนจกยอดน้ำมือ” ตามคำขวัญของอำเภอแม่แจ่มย้ำชัดถึงคุณค่าภูมิปัญญาท้องถิ่นจากฝีมือการทอจากผ้าที่ประณีต ลวดลายสวยงามที่ช่างทอเป็นผู้สร้างสรรค์ลวดลายเองในขณะทอโดยไม่ต้องมีการเขียนแบบสร้างลายขึ้นมาก่อน “ผ้าตีนจกแม่แจ่ม” เป็นศิลปะบนผืนผ้าอันล้ำค่าที่สืบทอดกรรมวิธีการทอและจกพร้อมกัน กรรมวิธีสร้างลายจกแบบ “คว่ำลายลง” เป็นลักษณะพิเศษของผ้าตีนจกแม่แจ่ม ซึ่งจะเป็นการจกจากด้านหลังของผ้าแล้วแทรกเส้นฝ้ายโดยใช้ขนเม่นหรือไม้ปลายแหลม สอด นับเส้นพุ่งเส้นยืนแล้วใช้เส้นพุ่งพิเศษผูกเก็บปมด้านบนอย่างราบเรียบและปราณีต ผ้าตีนจกที่ได้จึงมีเนื้อผ้าที่แน่นเรียบ มีลักษณะคล้ายกันทั้งด้านหน้าและด้านหลัง สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ทั้งสองด้าน และเมื่อขยี้ด้วยมือตีนจกก็ไม่ขาดหรือหลุดลุ่ย

บ้านท้องผาย ตำบลช่างเคิ่ง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ เป็นหมู่บ้านทอผ้าตีนจกแม่แจ่ม ซึ่งมีประมาณ 300 หลังคาเรือน ทุกหลังคาเรือนจะต้องมีกี่สำหรับทอผ้า เพื่อเป็นรายได้เสริมของผู้หญิงที่ว่างจากการทำไร่ ทำนา บ้านที่มีบุตรสาวจะเริ่มสอนให้ทอผ้าจากลายง่าย ๆ ส่วนผู้ใหญ่ที่มีความชำนาญแล้วจะทอตีนจก ซึ่งผ้าลายจกแม่แจ่มจะมี 2 แบบ คือลายโบราณและลายประยุกต์ ลายโบราณจะเป็นที่นิยมจะมีราคาสูงแตกต่างกันไปตามความยากง่ายของการจก ซึ่งมี 16 ลายหลักที่สามารถนำไปประยุกต์ได้นับร้อยลาย ผ้าตีนจกจึงเป็นสินค้าขึ้นชื่อของบ้านท้องผาย ต่อมาได้มีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าตีนจกบ้านท้องผายตามกระบวนการพัฒนาชุมชน เมื่อปี พ.ศ.2537 มีสมาชิกเริ่มแรก 16 คน แรกเริ่มได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากกรมการพัฒนาชุมชนตามโครงการขยายผลเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองตามมาตรการเพิ่มค่าใช้จ่ายภาครัฐเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ เป็นเงิน 25,000 บาท และได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นเงิน 3 ล้านบาทสำหรับการซื้อที่ดินและการสร้างอาคารสำนักงานกลุ่มถาวร สภาพการรวมตัวของกลุ่มสมาชิกจะมีการระดมเงินทุนจากการลงหุ้นของสมาชิกจะหมุนเวียนกันทอผ้า เมื่อเสร็จก็จะมารวมกันขาย สมาชิกก็จะมีรายได้มาจากเงินปันผล โดยทางกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผายจะทอผ้าเพื่อส่งจำหน่ายตามคำสั่งผลิตของลูกค้าซึ่งไม่มีความแน่นอนและมีพ่อค้าคนกลางรับสินค้าไปขาย โดยจะจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นข้าราชการ ชาวต่างชาติโดยเฉพาะชาวญี่ปุ่นที่ชื่นชอบผ้าฝ้ายที่ย้อมมาจากสีธรรมชาติและกลุ่มผู้ที่ชื่นชอบในความหลากหลายไม่ซ้ำลายของผ้าตีนจก แต่การดำเนินการผลิต การตลาด การบริหารต้องพึ่งพาความรู้จากภายนอก ซึ่งทางกลุ่มยังขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญ ส่งผลทำให้ธุรกิจของชุมชนต้องฝากความหวังไว้กับยอดการสั่งผลิตของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งส่งผลให้ปัจจุบันทางกลุ่มเริ่มเกิดปัญหายอดขายลดลงจากลูกค้าลดลง โดยมีสาเหตุมาจาก 1. ไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้ารายใหม่ 2. มีสินค้าทดแทนมากขึ้น 3. ขาดการออกแบบสินค้าแบบใหม่ๆ เข้าตลาด ซึ่งทางกลุ่มจะต้องรีบทำการแก้ไขผลกระทบจากปัญหาดังกล่าวเพื่อที่จะสามารถพัฒนากลุ่มได้ในอนาคต

วัตถุประสงค์ของโครงการศึกษา

เพื่อศึกษาเป็นแนวทางในการวางแผนเพิ่มรายได้ให้กิจกรรมกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย ตำบลช่างเคิ่ง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่

ทบทวนวรรณกรรม

1. ทฤษฎีสุนทรียสาธก (Appreciative Inquiry)

ความหมายสุนทรียสาธก (Cooperrider, Whitney and Stavros, 2003) คือกระบวนการศึกษาค้นหาร่วมกันเพื่อค้นหาสิ่งที่ดีที่สุดในตัวคน ในองค์กร หรือของโลกที่อยู่รอบตัวของเขาโดยมีกระบวนการค้นหาอย่างเป็นระบบว่าอะไรเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ระบบดำเนินไปอย่างดีที่สุดองค์ประกอบที่สำคัญในกระบวนการสุนทรียสาธก(Appreciative Inquiry) ประกอบด้วยหลักการ 4D อันได้แก่

1)การค้นพบ 2)การวาดฝัน3) การออกแบบ 4) การดำเนินการ[3]

2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

1. การวิเคราะห์สออาร์ (SOAR Analysis)เพื่อใช้เป็นแนวทางการวางแผนทางด้านกลยุทธ์ที่พัฒนามาจาก SWOT Analysisการวางแผนทางกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับองค์กรสมัยใหม่ และการนำการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกมาสู่องค์กรนั้นต้องใช้ เครื่องมือที่เรียกว่า สออาร์[4]

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน (Competitive Environment)การวิเคราะห์พลังผลักดัน 5 ประการ ในการแข่งขันมีบทบาทสำคัญในทฤษฎีการสร้างความสำเร็จเปรียบทางการแข่งขันของ Michael E. Porter โดยใช้แรงผลักดัน 5 ประการ การแข่งขันนั้นคู่แข่งทางตรงเป็นเพียงส่วนหนึ่งของการแข่งขันทั้งหมด คู่แข่งถือว่าเป็นพลังที่ผลักดันที่เกิดขึ้นจากภายในตลาด ส่วนพลังผลักดันอีก 4 ประการ ที่เหลือมาจากภายนอกตลาด (เอตเวิร์ด รัสเซล วอลลิง,2553) แรงผลักดัน 5 ประการ ได้แก่ 1) การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในเดิมในตลาด 2) อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต 3) อำนาจต่อรองของลูกค้า 4) ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ 5) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน[5]

3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment)สภาพแวดล้อมทั่วไปที่เป็นสภาพแวดล้อมภายนอกกิจการที่ไม่สามารถควบคุมได้โดยตรง แต่จะมีอิทธิพลต่อการทำให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร ถึงแม้ว่าจะไม่มีผลกระทบโดยตรงในการดำเนินงาน[1]

3. แนวคิดและกลยุทธ์

คอตเลอร์,ฟิลิป (2546) ได้กล่าวว่า ส่วนผสมการตลาด (Marketing mix) นั้นเป็น เครื่องมือทางการตลาดที่ธุรกิจนำมาใช้ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดเครื่องมือ ทางการตลาดนี้เรียกว่า 7Ps ประกอบด้วย 1.ผลิตภัณฑ์(Product) 2.ราคา(Price) 3.การจัดจำหน่าย(Place) 4.การส่งเสริมการตลาด (Promotion) 5.บุคคล(People) 6.การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) 7.ด้านกระบวนการ (Process)[2]

วิธีการศึกษา

การศึกษานี้สืบเนื่องจากการวางแผนเพิ่มรายได้กิจกรรมกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย ตำบลช่างเคิ่ง อำเภอมะแจ่ม จังหวัดเชียงใหม่เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพควบคู่กับเชิงปฏิบัติการ ผู้ศึกษาได้ใช้ทฤษฎีสุนทรียสาธก (Appreciative Inquiry)โดยใช้การสัมภาษณ์ สอบถาม เพื่อค้นหาประสบการณ์ที่ดี จากกลุ่มตัวอย่างลูกค้าและสมาชิกกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย กลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านป่าแดด และกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านเกาะแล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกับทฤษฎีต่างๆได้แก่ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของคู่แข่ง (Competitive Environment) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment) การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) และใช้

ทฤษฎี SOAR (SOAR Analysis) เพื่อวิเคราะห์หา จุดแข็ง โอกาส เป้าหมายควบคู่ไปกับการปฏิบัติจริงในบางกลยุทธ์ เพื่อนำมาเป็นแนวทางการวางแผนเพิ่มรายได้กิจกรรมกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย โดยการศึกษากระบวนการ สุนทรียศาสตร์ จะแบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ขั้นตอน ได้แก่

- (1) ขั้นตอนการค้นพบ (Discovery) การค้นหาสิ่งใหม่ๆที่เกี่ยวกับธุรกิจของเรา
- (2) ขั้นตอนการวาดฝัน (Dream) การค้นหาและจินตนาการว่าอะไรคือสิ่งที่เป็นไปได้ ที่เราอยากให้องค์กรเดินหน้าไปสู่จุดนั้น โดยใช้ขั้นตอนการค้นพบมาเป็นแนวทาง
- (3) ขั้นตอนการออกแบบ (Design) นำข้อมูลการวิเคราะห์ที่ได้จากขั้นตอนที่ผ่านมาสร้างและจัดทำแผนกลยุทธ์เพื่อเพิ่มรายได้กิจกรรมกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย
- (4) ขั้นตอนการดำเนินการ (Destiny) การสนับสนุนและการจัดการโครงสร้างและระบบในองค์กร ทั้งด้านกฎเกณฑ์ การจัดสรรคน ทรัพยากร ฯลฯ เพื่อสนับสนุนกลยุทธ์ที่ได้ โดยนำไปปฏิบัติใช้ให้ธุรกิจขับเคลื่อนไปข้างหน้า และประสบความสำเร็จตามวิสัยทัศน์และพันธกิจที่ตั้งเอาไว้

ในแต่ละขั้นตอนของการศึกษาจะอธิบายผลการศึกษามาตามวัตถุประสงค์ในการศึกษาคั้งนี้คือ เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมทางกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย เพื่อให้ได้ข้อมูลและเพื่อการวางแผนกลยุทธ์ที่เป็นประสบการณ์เชิงบวกในมุมมองของลูกค้าและสมาชิกกลุ่มทอผ้า เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่กิจกรรมกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย ซึ่งได้ผลการศึกษาจากขั้นตอนการวาดฝันและการออกแบบ สุดท้ายคือการนำไปประยุกต์ใช้จริงและการประเมินผล

ผลการศึกษาและอภิปราย

จากการศึกษาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการทำวิเคราะห์ข้อมูล ทำให้ทราบถึงสภาพทั่วไปของธุรกิจปัจจุบัน รวมกับการศึกษาด้วยกระบวนการสุนทรียศาสตร์ที่ทำให้ทราบข้อมูลที่เป็นจุดร่วม จุดโดดเด่น ทั้งในมุมมองเชิงบวกของลูกค้าและสมาชิกของกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย แล้วจึงนำมาจัดทำเป็นโครงการเพื่อประกอบแผนกลยุทธ์เพิ่มรายได้ให้แก่กลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผาย ได้ดังนี้

1. โครงการรู้จักกว้างไกล ประทับใจทุกคน

หลักจากที่จัดทำสื่อออนไลน์ต่างๆ สามารถทำให้มีผู้สนใจมาชมผ่านเว็บไซต์ รวมถึงมีการสอบถามราคาของสินค้าต่างๆ แบบลายต่างๆ รวมถึงการติดตามการไปออกงานของทางกลุ่ม ถือว่าประสบความสำเร็จในการจัดทำโครงการ และเป็นการขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นและเพิ่มมากขึ้นด้วย ทั้งยังสามารถประชาสัมพันธ์ให้คนทั่วไปรู้จักกลุ่มทอผ้าตีนจกบ้านท้องผายอีกด้วย

2. โครงการผู้คนถูกใจ เลือกได้ตามต้องการ

หลักจากที่จัดทำโครงการผู้คนถูกใจ เลือกได้ตามต้องการ ลูกค้าเกิดความพึงพอใจที่ได้รับความสะดวกสบายในการดูรูปแบบลายผ้า สีต่างๆ สินค้าที่ทางร้านมี จากเพิ่มรูปภาพ ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่าย จึงทำให้ทางกลุ่มมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

3. โครงการเศษผ้าเหลือใช้ ทำใหม่ให้ประโยชน์

หลังจากที่ได้ทำโครงการโดยนำเอาเศษผ้าตีนจกที่เหลือจากการตัดเย็บ หรือผ้าที่ไม่ได้ขนาดตามต้องการ มาสร้างสินค้าแบบใหม่ๆ พบว่าทำให้ปริมาณเศษผ้าที่เหลือลดลงอย่างมาก และทางกลุ่มสามารถสร้างรายได้จากการขายสินค้า ทำให้ทางกลุ่มมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

4. โครงการคืนจอกอยู่ที่ สีสันคงทน

หลังจากที่กลุ่มได้ทำโครงการคืนจอกอยู่ที่ สีสันคงทน เป็นการโทรไปถามไถ่ โดยการโทรกลับไปถามลูกค้าที่ซื้อสินค้าไป ทำให้ลูกค้ารู้สึกดีหลังจากบริการหลังการขาย โดยที่ทางกลุ่มได้ให้แนะนำการดูแลรักษาผ้าตีนจกที่ถูกวิธี ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากและเกิดการบอกต่อให้กับลูกค้ารายอื่นๆ ทำให้เกิดลูกค้าเพิ่มมากขึ้นและทำให้เกิดลูกค้าประจำขึ้นด้วย

5. โครงการร่วมสืบสาน เพื่อลูกหลานของเรา

หลังจากที่กลุ่มได้ทำโครงการร่วมสืบสาน เพื่อลูกหลานของเราทำให้มีคนที่สนใจเกี่ยวกับการทอผ้าตีนจกมากขึ้น และช่วยกันอนุรักษ์การทอผ้าตีนจกให้คงคู่อยู่กับสังคมไทย

ข้อเสนอแนะ

สำหรับผู้ที่มีสนใจในการทำธุรกิจทอผ้าตีนจกควรศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคและการศึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง

เอกสารอ้างอิง

- [1] จินตนา บุญบังการ. (2552). **สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ**. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [2] คอตเลอร์, ฟิลิป.(2550). **การตลาดฉบับคอตเลอร์**. (เมธา ฤทธานนท์, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: พิชเชนส์ พรินติ้ง เซนเตอร์.
- [3] ภิญโญ รัตนาพันธุ์.(2551).**Thailand Appreciative Inquiry Network**. ค้นเมื่อ 10 กันยายน 2557, <http://www.aithailand.org/>
- [4] อัจฉริยะ อุปการกุล. (2553). **SOAR vs. SWOT Analysis**. ค้นเมื่อ 15 กันยายน 2557, จาก <http://mba.kku.ac.th/forums/index.php?topic=2031.0>
- [5] เอดเวิร์ด, รัสเซล วอลลิง.(2553). **MBA 50 หลักบริหาร**. (ณัฐยา สิ้นตระการผล, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.