



แนวทางการประกอบอาชีพอิสระ :
กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดดิง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี

Guidelines for Self-Employment :
Case Study of Wiengmai Wedding Studio, Nonthaburi Province

ผู้วิจัย

เกศทิพย์	กรี่เงิน
นวลแข	पालิวนิช
อัจฉราวรรณ	ณ สงขลา
มัลลิกา	จงจิตต์

งานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากงบประมาณเงินรายได้หน่วยงาน
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2559

คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

ชื่อเรื่อง : การศึกษาคุณลักษณะส่วนตนและการประกอบอาชีพอิสระ:
กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดตั้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี

ผู้วิจัย : นางสาวเกศทิพย์ กรี่เงิน
นางนวลแข ปาลิวนิช
นางสาวอัจฉราวรรณ ฦ สงขลา
นางสาวมัลลิกา จงจิตต์

พ.ศ. : 2559

บทคัดย่อ

การศึกษาคุณลักษณะส่วนตนและการประกอบอาชีพอิสระ: กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดตั้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาคุณลักษณะส่วนตนและการประกอบอาชีพอิสระ และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพอิสระ กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดตั้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นแนวทางในการดำเนินการ โดยมีเจ้าของร้านเป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก เครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล คือ แบบสัมภาษณ์ชนิดมีโครงสร้าง และวิเคราะห์ผลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

ด้านคุณลักษณะส่วนตนและการประกอบอาชีพอิสระ พบว่า การเป็นเจ้าของกิจการ เริ่มจากการมีแรงบันดาลใจ การศึกษาความรู้เพิ่มเติม การปรับตัว ความซื่อสัตย์ ความเต็มใจในการให้บริการ ทศนคติที่ดีต่ออาชีพ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพอิสระ ประกอบด้วย ความรู้ และทักษะวิชาชีพ การเพิ่มประสบการณ์ การเลือกทำเลที่ตั้ง การสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า และการมีมารยาททางสังคม ทั้งนี้ ประเด็นสำคัญในการทำงานในอาชีพนี้ คือ มารยาทในการทำงาน ความซื่อสัตย์ ความจริงใจกับลูกค้า การอยู่ร่วมกับผู้อื่น การเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ความคล่องแคล่ว รวมถึงการหาเอกลักษณ์หรือสไตล์ของตนเอง และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเรียนการสอน โดยสถานศึกษาควรเปิดโลกทัศน์ให้กับผู้เรียนผ่านการเชิญผู้รู้มาถ่ายทอดประสบการณ์ และการค้นคว้าเพิ่มเติมจากสื่อจะช่วยเสริมประสบการณ์ในการทำงานได้

คำสำคัญ : อาชีพอิสระ การวิจัยเชิงคุณภาพ

Title : Guidelines for Self-Employment : Case Study of Wiengmai Wedding Studio, Nonthaburi Province

Researcher : Katethip Kringern
Nualkhae Palivanich
Acharawan Na Songkhla
Manlika Chongjith

Year : 2016

Abstract

The purposes of this research were to study the characteristics of identity and self-employment and the factors that affect the self-employment of Waingmai wedding studio, Nonthaburi province. Data were collected using qualitative research through guided question interviews by the owner of wedding studio. The data collection is a type of structured interviews.

The results indicated that personal characteristics and self-employed business owners was found that the inspiration, learn more, adjust oneself to environment, faithful, service mind, and positive working attitude. The factors are related to self-employment consist of knowledge and professional skills. Moreover, experience choosing location build confidence among customers. The manners and social issues are important to work in a professional manner in the workplace. Loyalty sincerity customers living with others the leniency fluency or includes a unique style of its own and provide advice on teaching. The study should explore with students the invited user's experience and further research will enhance the experience of media work.

Keywords: Self-employment, Qualitative research

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัย เรื่อง การศึกษาคุณลักษณะส่วนบุคคลและการประกอบอาชีพอิสระ: กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดดิ้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี ได้รับทุนสนับสนุนจากงบประมาณเงินรายได้ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2559 คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้โอกาสคณะผู้วิจัยในการทำงานวิจัยครั้งนี้ เพื่อนำผลการวิจัยไปใช้ในการพัฒนาความรู้ และการจัดการเรียนการสอนเพื่อประโยชน์ต่อนักศึกษา

ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือ และมีส่วนร่วมในการทำวิจัยครั้งนี้ จนสำเร็จลุล่วงด้วยดี

คณะผู้วิจัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
Abstract	ข
กิตติกรรมประกาศ	ค
สารบัญ	ง
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาที่ทำการวิจัย	2
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย	3
1.3 ผลที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	4
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ	4
2.2 ทฤษฎีการเลือกอาชีพ	10
2.3 แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ	14
2.4 ส่วนประสมการตลาด	16
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	21
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	23
3.1 ผู้ให้ข้อมูลหลัก	23
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	23
3.3 การรวบรวมข้อมูล	24
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล	24
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	25
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	33
5.1 สรุปผลการศึกษา	33
5.2 การอภิปรายผล	33
5.3 ข้อเสนอแนะ	36
บรรณานุกรม	37
ภาคผนวก	41
ภาคผนวก ก ภาพประกอบ ผลงาน รางวัล	42
ภาคผนวก ข ประวัติผู้วิจัย	51

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาที่ทำการวิจัย

การประกอบอาชีพมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์เป็นอย่างมาก เพราะอาชีพไม่ใช่จะสนองตอบความต้องการของมนุษย์เพียงด้านเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังมีผลต่อการสนองความต้องการด้านอื่น เช่น ด้านสังคม และจิตใจ เป็นต้น การประกอบอาชีพอิสระหรือการประกอบกิจการส่วนตัวเป็นการผลิตสินค้าหรือการบริการที่เป็นธุรกิจของตนเอง ไม่จำกัดขนาด มีอิสระในการกำหนดรูปแบบและวิธีดำเนินงานของตัวเองได้ตามความเหมาะสม ไม่มีเงินเดือนหรือรายได้ที่แน่นอน ผลตอบแทนที่ได้รับ คือ เงินกำไรจากเงินลงทุน ซึ่งการเป็นเจ้าของกิจการได้นั้น ต้องประกอบด้วยคุณลักษณะที่สำคัญ คือ มีเขาว์อารมณ์ มีความเชื่อในอำนาจที่จะการควบคุมตัวเองได้ และมีภาวะผู้นำ สิ่งสำคัญของการเริ่มต้นของการเป็นเจ้าของกิจการหรือประกอบอาชีพอิสระ ต้องพิจารณาถึงโอกาสความสำเร็จ การเตรียมตัวให้ประสบความสำเร็จ โดยต้องมีควรคำนึงถึงปัจจัยหลักของการประกอบอาชีพ คือ เงินลงทุน ความรู้ การจัดการ การตลาด จึงอาจกล่าวได้ว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานที่เกิดจากการเรียนรู้และปรับเปลี่ยนมาเป็นของตนเอง โดยเฉพาะการเป็นเจ้าของสถานประกอบการ หรือประกอบอาชีพอิสระในวิชาที่ตนศึกษามา จึงก่อให้เกิดความภาคภูมิใจในตนเองเป็นอย่างมาก ประกอบกับในปัจจุบันมีธุรกิจหลายประเภทที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก เนื่องจากความสะดวกและรวดเร็วของการบริการ ธุรกิจเกี่ยวกับงานแต่งงานหรือเวดดิ้งสตูดิโอ (Wedding Studio) จัดเป็นธุรกิจบริการที่ได้มีการรวบรวมบริการและสินค้าทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานแบบครบวงจร เช่น ชุดแต่งงาน การแต่งหน้า การทำผม การถ่ายภาพ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าก็เป็นอีกหนึ่งประเภทธุรกิจที่ผู้บริโภคให้ความสนใจด้วยดีตลอดมา

ธุรกิจเวดดิ้ง หรือธุรกิจเกี่ยวกับการจัดงานแต่งงาน เริ่มมีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 และได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมาอย่างต่อเนื่อง ธุรกิจเวดดิ้งดังกล่าวเป็นการผสมผสานธุรกิจการถ่ายภาพในสตูดิโอของยุโรปเข้ากับธุรกิจรับจัดงานแต่งงานของไทย เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่คู่บ่าวสาวแบบครบวงจร ปัจจุบันธุรกิจเวดดิ้งที่มีในประเทศไทย มี 2 ลักษณะ คือ ธุรกิจที่ให้บริการแบบครบวงจร และธุรกิจที่ให้บริการเฉพาะด้านพิธีกรรม ซึ่งเป็นการให้บริการทั้งในและนอกสถานที่ ผลจากการที่ผู้บริโภคให้ความสนใจในบริการของธุรกิจเวดดิ้งเพิ่มขึ้นทำให้ธุรกิจดังกล่าวมีการแข่งขันค่อนข้างสูง (ชินชฐา จิตชินะกุล, 2553) จึงมีการนำเอาส่วนประสมทางการตลาด (4 Ps) ประกอบด้วย 1) การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคโดยตรง 2) การเลือกสถานที่เพื่อสร้างจุดสนใจ

และรองรับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย 3) การส่งเสริมการตลาดเพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคในวงกว้าง และ 4) การกำหนดราคาและ ภาพลักษณ์ของสินค้า (กรทิพย์ วัชรปัญญาวงศ์ เตชะเมธีกุล, 2549) ซึ่งการเพิ่มบริการหรือเพิ่มทางเลือกแม้ในส่วนปลีกย่อยของการดำเนินงาน ย่อมนำมาซึ่งความประทับใจจากลูกค้ามากขึ้น โดยในการให้บริการนั้น วรกต สัจจะมโน (2548) แนะนำว่า ทางร้านอาจมีการจัดรายการพิเศษเพิ่มให้แก่ลูกค้า หรือมีการหาของแจก ของแถมตามเทศกาล เพื่อให้ลูกค้ามีความรู้สึกคุ้มค่ากับการบริการ มีการจัดหาที่จอดรถเพื่อการรองรับลูกค้า จัดระบบการบริการที่รวดเร็วเพื่อความสะดวกแก่ลูกค้า มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารเมื่อทางร้านมีกิจกรรมพิเศษ พนักงานภายในร้านควรมีความรอบคอบต่องานของลูกค้าซึ่งผู้บริหารของร้านควรมีการตรวจสอบงานเป็นระยะอย่างสม่ำเสมอ และมีการตรวจเช็คงานก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า นอกจากนี้ ยังมีข้อเสนอแนะจาก ปุริยฉัตร เจริญรณทกุล (2555) เกี่ยวกับการวิเคราะห์ธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ เพื่อนำมาจัดทำแผนกลยุทธ์ใหม่หรือต่อยอดจากกลยุทธ์เดิมที่มีอยู่ เช่น การออกบูธ การแจกนามบัตร การออกอีเวนต์ การรับถ่ายภาพงานพิธี การร่วมมือกับทางโรงแรมสำหรับการถ่ายภาพต่างๆ ร่วมมือกับโรงเรียนหรือมหาวิทยาลัยเพื่อถ่ายรูปรุ่นนักเรียน นักศึกษา หรือรับปริญญา เป็นต้น ซึ่งแผนงานโครงการอาจแตกต่างกันขึ้นอยู่กับความต้องการของเจ้าของกิจการ ลูกค้า หรือความนิยม ณ ขณะนั้น

คุณรวีโรจน์ จองแค เป็นศิษย์เก่าของสาขาวิชาออกแบบแฟชั่นผ้าและเครื่องแต่งกาย คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ที่ประกอบอาชีพอิสระในการเป็นเจ้าของห้องเสื้อ ร้านเวียงไหม เวดดิ้ง สตูดิโอ มานานนับสิบปี และยังมีการอุทิศตนเพื่อประโยชน์ของรุ่นน้องในสาขาวิชาออกแบบแฟชั่นผ้าและเครื่องแต่งกาย โดยการเป็นวิทยากรในรายวิชาสัมมนา การออกแบบแฟชั่นผ้าและเครื่องแต่งกาย การรับนักศึกษาเข้าฝึกสหกิจศึกษาที่ร้านอย่างต่อเนื่อง การให้ความช่วยเหลือกิจกรรมของสาขาวิชาในการจัดหาชุดเพื่อการแสดง รวมถึงการให้บริการด้านการแต่งหน้าและทำผม ทำให้ได้รับรางวัลศิษย์เก่าดีเด่นของคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์

เพื่อเป็นข้อมูลในการให้คำแนะนำ แนะนำแนวทางในการประกอบอาชีพแก่บัณฑิตในอนาคต ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพเป็นเจ้าของกิจการทั้งในด้านคุณลักษณะส่วนบุคคล การเตรียมตัว และการตลาดของกิจการเวดดิ้ง สตูดิโอ เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพของนักศึกษาต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย

1.2.1 ศึกษาคุณลักษณะส่วนบุคคลและการประกอบอาชีพอิสระ: กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดดิ้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี

1.2.2 ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพอิสระ: กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดตั้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี

1.3 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

บัณฑิตของคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์มีข้อมูลประกอบการตัดสินใจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษา เรื่อง แนวทางการประกอบอาชีพอิสระ : กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดดิ้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี ผู้ศึกษาได้ทำการตรวจสอบเอกสาร เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการศึกษา โดยมีหัวข้อที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ
- 2.2 ทฤษฎีการเลือกอาชีพ
- 2.3 แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ
- 2.4 ส่วนประสมการตลาด
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

การประกอบการ หมายถึง การจัดตั้งองค์การหรือกิจการเพื่อดำเนินการผลิต การจำหน่าย และการให้บริการ โดยนำปัจจัยต่างๆ มาลงทุนในกิจการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ถ้ามีการประกอบการผลิตสินค้าและบริการมากย่อมทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกใช้สินค้า และเหมาะสมกับสถานะและความเป็นอยู่ทางเศรษฐกิจ ทำให้ผู้บริโภคมีการดำเนินชีวิตที่สะดวกขึ้น มีการจ้างงานมากขึ้น ส่งผลให้มีรายได้เพิ่มขึ้นตามไปด้วย สามารถสรุปความสำคัญของการประกอบ การได้ดังนี้ คือ ทำให้เกิดการนำทรัพยากรธรรมชาติมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้เกิดการลงทุน เกิด การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ ส่งผลให้ผู้บริโภคมีโอกาสได้เลือกสิ่งที่มีคุณค่าสูงขึ้น ทำให้การ ดำเนินชีวิตสะดวกสบายขึ้น และเกิดการพัฒนาแรงงานที่มีประสิทธิภาพจนกลายเป็นแรงงานที่มี คุณภาพและมีความคิด โดยคุณภาพของแรงงานย่อมขึ้นอยู่กับความรู้ การศึกษา ความชำนาญงาน การฝึกอบรม เป็นผลต่อเนื่องให้เกิดการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาและยกระดับการทำงาน ของตนเอง สามารถแบ่งลักษณะงานการประกอบการเป็น 3 ลักษณะ คือ ลักษณะแรก เป็นการ ประกอบการที่เป็นงานผลิตสินค้า เป็นสินค้าสำเร็จที่ต้งนำไปผลิตต่อ และสินค้าสำเร็จรูปที่พร้อม ใช้งาน ลักษณะที่สองเป็นการประกอบการที่เป็นการจำหน่าย โดยจัดหาสินค้าให้ตรงกับความต้องการ ของลูกค้า และดูแลรักษาให้อยู่ในสภาพดีพร้อมจนกว่าลูกค้าจะซื้อไปใช้งาน ลักษณะการจำหน่ายมีทั้ง การค้าปลีก และการค้าส่ง และลักษณะสุดท้าย เป็นการประกอบการที่เป็นการบริการ เป็นการ

ให้บริการอย่างใดอย่างหนึ่งแก่บุคคลอื่นเพื่อทำให้ลูกค้าเกิดความพอใจ และได้รับผลตอบแทนเป็นเงิน (ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ, 2537)

2.1.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ริเริ่มและดำเนินกิจการด้วยตนเอง มีความเชื่อว่าธุรกิจของตนเองแม้จะเริ่มจากจุดเล็กๆ แต่ก็สร้างความภูมิใจได้ การมีกิจการเป็นของตนเองทำให้เกิดอิสระ มีความท้าทาย ใช้ความคิดตลอดเวลา สามารถค้นหาสิ่งใหม่ๆ ที่ผู้อื่นมองไม่เห็นนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์เพิ่มขึ้น (ชุติมา โอภาสานนท์, 2543) เป็นผู้ริเริ่มนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (Singh and Rahman, 2013) พร้อมทั้งจะรับความเสี่ยงในประกอบกิจการ ใช้ปัจจัยการผลิตผสมผสานกับสติปัญญา ความสามารถ ประสบการณ์ และหลักการบริหารที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดสินค้าและบริการที่ดีต่อลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้อง (สมพร ปานยินดี และ โสภิตา ทะสังขา, 2550) นอกจากนี้ ยังอาจหมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงเพื่อหวังกำไร หรือ อาจหมายถึง ผู้ที่มีความริเริ่มที่จะดำเนินธุรกิจ ทำการก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาและคอยประคับประคองให้ธุรกิจมีการเจริญเติบโต (ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ, 2537) สอดคล้องกับ Hatten (2012) ที่ให้ความหมายผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่มีโอกาสและผลประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ โดยเป็นผู้ที่มีความรู้และความเข้าใจในเรื่องการเงิน การจัดการวัตถุดิบ และการเผชิญความเสี่ยงในการเริ่มดำเนินธุรกิจ

การที่บุคคลก้าวเข้าสู่การประกอบอาชีพย่อมมีสาเหตุที่แตกต่างกัน ซึ่งนอกจากการประกอบอาชีพเพื่อการดำรงชีวิตแล้ว บุคคลยังเลือกประกอบอาชีพตามคุณลักษณะเฉพาะตนและทักษะที่มีอยู่ รวมเข้ากับแรงจูงใจ ค่านิยม ทศนคติ และบุคลกรอบข้างที่ส่งผลต่อการตัดสินใจให้ก้าวเข้าสู่อาชีพนั้น แต่ทั้งนี้ บุคคลนั้นต้องมีความพึงพอใจต่องานที่จะทำ มีสภาพทางอารมณ์ที่มั่นคงที่จะส่งผลให้เกิดความสุขในการทำงาน

ผู้ประกอบการที่มองเห็นโอกาสทางธุรกิจ สามารถหาช่องทางสร้างธุรกิจของตนเอง และพร้อมที่จะรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น ควรอาศัยคุณลักษณะส่วนตนหลายอย่างประกอบกัน โดยคุณลักษณะที่จะช่วยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ และควรพัฒนาให้เกิดขึ้นกับตนเอง คือ การเป็นผู้ใฝ่หาความรู้ ขวนขวาย แสวงหาแนวทางใหม่ในการทำงาน มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กระตือรือร้น ตั้งใจทำงานให้ดีที่สุด มีความรับผิดชอบสูง เติบโตพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง มีความมั่นใจในตนเอง ตัดสินใจฉับไว มีความรอบคอบ มีข้อมูลที่เชื่อถือได้ มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ทั้งด้านคุณภาพและบริการ ตรงต่อเวลา มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ความสามารถและความถนัดในงานอาชีพ มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพที่ทำ มีความมุ่งมั่น เป็นผู้นำทางความคิด มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความคิดเชิง

บวก มีความสามารถในการแก้ปัญหา (ชุตินา โสภาสานนท์, 2543; Singh and Rahman, 2013) ทั้งนี้ การประสบความสำเร็จของธุรกิจ มีความเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการโดยตรง โดยต้องเป็นผู้ที่มีใจรักในงานบริการ และเอาใจใส่ต่องาน (ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูล, 2547)

Childs *et al.* (2004) ระบุว่าผู้ประกอบการเป็นหัวใจของการประกอบธุรกิจส่วนตัว เป็นพลังในการขับเคลื่อนสินค้าและบริการ การสร้างสรรค์งาน และการสร้างโอกาสทางธุรกิจ การประกอบอาชีพอิสระมีพื้นฐานความคิดที่สำคัญ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแรก ทุกคนสามารถทำธุรกิจอิสระได้ตามที่ต้องการ สามารถตัดสินใจบนเหตุผลของตนเองได้ กลุ่มที่สองขึ้นอยู่กับคุณภาพของคน ซึ่งการเป็นผู้ประกอบการจะอยู่กึ่งกลางระหว่างแนวคิดทั้ง 2 กลุ่มนี้ แต่ส่วนใหญ่มีมุมมองหวังผลกำไรจากธุรกิจดังกล่าว โดยมักหาแนวทางในการทำผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ใหม่ๆ ออกสู่ผู้บริโภค ผลที่มีต่อผู้บริโภคคือทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น

ทั้งนี้ การประกอบอาชีพอิสระ หมายถึง การประกอบอาชีพโดยไม่มีนายจ้าง ไม่มีหัวหน้างาน ดังนั้น การประกอบอาชีพอิสระ หรือการเป็นเจ้าของกิจการ ต้องมีการสั่งสมทักษะในตัวผนวกกับความตั้งใจ ความพยายามอย่างที่สุดเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และจากการศึกษาแนวโน้มอาชีพอิสระในช่วง พ.ศ. 2558-2560 พบว่า ผู้ประกอบอาชีพอิสระส่วนใหญ่ (ร้อยละ 79.85) มีกำไรจากการประกอบกิจการ และมีความเชื่อว่าในอนาคตจะมีกำไรเพิ่มขึ้น (ร้อยละ 87.45) ทำให้มีความตั้งใจที่จะประกอบอาชีพของตนต่อไปโดยไม่เปลี่ยนไปทำอาชีพอื่น (ร้อยละ 57.45) จากข้อค้นพบดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า การประกอบอาชีพอิสระเป็นอาชีพที่มีความมั่นคง มีความหวัง และมีอนาคตที่จะเติบโตต่อไปได้ จึงควรได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ ทั้งด้านความรู้ การตลาด และเงินลงทุน ซึ่งนอกจากจะเป็นผลดีต่อประชาชนแล้ว ยังส่งผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศในภาพรวมด้วย (กองวิจัยตลาดแรงงาน และกองส่งเสริมการมีงานทำ, 2557) ทั้งนี้ การตัดสินใจเลือกธุรกิจ เกิดจากการทำในสิ่งที่ตนเองชอบ เพื่อทุ่มเทความสามารถได้เต็มที่ การมีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อนำมาใช้ในธุรกิจและสร้างความมั่นใจว่าเมื่อดำเนินธุรกิจนั้นๆ แล้วจะสามารถประสบความสำเร็จได้ ส่วนการหาโอกาสในการลงทุนผู้ประกอบการควรมีพื้นฐานมาจากความรู้และประสบการณ์ของงานที่ปฏิบัติเป็นประจำ เพราะมีความรู้ ความมั่นใจ และการสังเกตในการปฏิบัติงานนั้นๆ มาแล้ว

อาชีพอิสระเป็นทางเลือกหนึ่งที่ทำให้ประชาชนมีงานทำ มีรายได้ และบรรเทาปัญหาการว่างงาน การประกอบอาชีพอิสระเป็นการประกอบกิจการส่วนตัวต่างๆ ในการผลิตสินค้า หรือบริการ ที่ถูกต้องตามกฎหมาย มีอิสระในการกำหนดรูปแบบและวิธีดำเนินงานของตนเอง ในการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยเลือกอาชีพที่ชอบหรือคิดว่าตัวเองถนัด ต้องพัฒนาความสามารถของตัวเองศึกษารายละเอียดของอาชีพ และทำการฝึกอบรม ฝึกปฏิบัติ

ให้มีพื้นฐานความรู้ความเข้าใจในการเริ่มประกอบอาชีพที่ถูกต้อง รวมทั้งพิจารณาองค์ประกอบอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น ทำเลที่ตั้งของอาชีพ สภาพแวดล้อม ผู้ร่วมงาน และเงินทุน ผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีความอดทนสูง มีความมุ่งมั่น ตั้งใจ กระตือรือร้น กล้าตัดสินใจ กล้าเสี่ยง และพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา (กระทรวงแรงงาน, มปป.)

การจัดการศึกษาในปัจจุบัน มีจุดมุ่งหมายเพื่อผลิตคนไปประกอบอาชีพตามความสามารถ ความถนัด และความสนใจของแต่ละบุคคล ทั้งนี้ เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ต่อการดำรงชีวิต การประกอบอาชีพ การตัดสินใจเลือกอาชีพได้ถูกต้อง งานอาชีพด้านผ้าและเครื่องแต่งกายจำเป็นต้องมีการฝึกประสบการณ์ การหาทักษะเพิ่มเติม การค้นคว้าความรู้ใหม่ๆ เพื่อให้เกิดความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานที่กว้างขวางขึ้น ซึ่งประโยชน์ของการเรียนด้านผ้าและเครื่องแต่งกาย อาจระบุได้ดังนี้ คือ ช่วยให้ผู้เรียนนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน ทั้งการใช้เพื่อตัวเอง ครอบครัว และบุคคลแวดล้อม ช่วยให้ผู้รู้จักการแต่งกายที่เหมาะสมกับโอกาส การตัดแปลงเสื้อผ้า การเลือกผ้าให้เหมาะกับประโยชน์ใช้สอย เป็นต้น และช่วยให้มีอาชีพ เนื่องจากเป็นวิชาที่ต้องใช้ความประณีต ความละเอียดอ่อน ความเป็นคนใจเย็นในการทำงาน ความเป็นระเบียบเรียบร้อย เมื่อฝึกฝนไปนานเข้าจะทำให้เกิดความชำนาญ สามารถนำไปประกอบอาชีพได้ ถ้ามีฝีมือมาก ลูกค้ายิ่งมาก ก็จะเป็นอาชีพที่มีรายได้ดีตามไปด้วย ซึ่งประสบการณ์ที่ได้รับจากการทำงานในขณะที่ศึกษาอยู่จะเป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพในภายหน้า นอกจากนี้ ยังได้มีโอกาสสำรวจตนเองว่ามีความถนัด ความสนใจ ความชอบในงาน การเรียนรู้สภาพการทำงานดังกล่าว

2.1.2 คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเป็นผู้มีบทบาทสำคัญต่อกิจการเป็นอย่างมาก กิจการจะมีผลกำไรหรือขาดทุนนั้นขึ้นอยู่กับความสำเร็จในการดำเนินงานและการบริหารของผู้ประกอบการ ดังนั้นคุณสมบัติที่จำเป็นต้องมีในผู้ประกอบการ มีดังนี้ (ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ, 2537; Hatten, 2012)

1) มีความกล้าเสี่ยงอย่างมีเหตุผล รับผิดชอบต่อความเสี่ยงที่เกิดจากการลงทุน และความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งธุรกิจกับความเสี่ยงเป็นของคู่กัน ผู้ประกอบการที่ชอบทำงานที่ท้าทายความรู้ความสามารถของตนเอง และจะไม่มี ความภูมิใจกับงานที่ง่าย หรือไม่มีความเสี่ยงเลย แต่ชอบงานที่มีความเสี่ยงปานกลาง คือ มีโอกาสประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว

2) มีความมั่นใจในตนเอง กล้าตัดสินใจอย่างรวดเร็ว เนื่องจากธุรกิจแต่ละประเภทต้องการการตัดสินใจที่แตกต่างกัน ผู้ประกอบการจึงต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความมั่นใจ เพื่อจะได้พาธุรกิจของตนให้ผ่านพ้นอุปสรรคต่างๆ ได้

3) ชอบทำงานหนัก เพื่อให้งานประสบความสำเร็จ มองเห็นโอกาสแห่งความเป็นไปได้ เพราะการประกอบอาชีพทุกอย่างย่อมมีทั้งกำไรและขาดทุน โดยเฉพาะเมื่อเริ่มประกอบการใหม่ๆ จะต้องประสบปัญหาและอุปสรรคบ้าง ผู้ประกอบการจึงต้องพร้อมที่จะรับข้อผิดพลาดและนำมาแก้ไข ด้วยความอดทน

4) มีความสามารถในการกำหนดเป้าหมาย และการวางแผนเป็นขั้นตอนที่นำไปสู่ความสำเร็จนั้น

5) มีความรับผิดชอบ มีวินัยในตนเอง เพื่อให้ประสบความสำเร็จในอาชีพ เพราะวินัยจะเป็นสิ่งที่กำหนดให้ผู้ประกอบการปฏิบัติตามแผนงานที่กำหนดไว้ หากผู้ประกอบการขาดวินัย อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจประสบการขาดทุน นำไปสู่การล้มเหลวไปในที่สุด

6) มีนวัตกรรม มีการผลิตสินค้าใหม่ มีกระบวนการดำเนินธุรกิจทางการตลาด มีความคิดสร้างสรรค์ในการนำสินค้า บริการ หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ไม่ยึดติดกับรูปแบบใดๆ เนื่องจากต้องเป็นนายของตนเอง ดังนั้น ในการปรับปรุงสินค้าหรือบริการสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้มาซึ่งกำไรในการดำเนินธุรกิจ

7) เป็นผู้มีความสามารถในการทำงานสูง มีความกระตือรือร้นในการทำงาน มีความสามารถในการบริหารงานทั่วไป มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจ จัดสรรทรัพยากรให้มีความเหมาะสม โดยมีความมุ่งหวังในประสิทธิภาพการทำงาน มีการคาดหมายผลกำไร หรือการเติบโตของธุรกิจ

8) มีแรงผลักดัน หรือแรงจูงใจ ประการสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการ คือ แรงจูงใจให้บุคคลมีความต้องการทำงาน เช่น ความคิดริเริ่ม ความเพียร ความทะเยอทะยาน ความคล่องแคล่ว โดย พรรรถทิพย์ ศิริวรรณบุศย์ (2549) อธิบายถึงสิ่งที่บุคคลต้องการในองค์ประกอบภายนอก คือ ความต้องการพื้นฐานของร่างกาย เช่น การมีเงินที่พอใช้ การมีปัจจัยพื้นฐานที่เพียงพอ การมีปัจจัยสี่ และความต้องการความมั่นคงในชีวิต ส่วนแรงจูงใจภายในประกอบด้วย การมีพวกพ้อง

และเพื่อนร่วมงานที่ดี การทำงานที่ท้าทายที่ได้มีโอกาสแสดงฝีมืองานนั้นบรรลุผลและได้รับการยอมรับจากผู้อื่น การพบว่าตนเองทำได้ดี มีความก้าวหน้าในงาน และ

9) มีมนุษยสัมพันธ์อันดี เพื่อผลประโยชน์ในธุรกิจของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า บุคคลรอบข้าง หรือคู่แข่งชั้นก็ตาม การมีมนุษยสัมพันธ์ทำให้มีความคล่องตัวในการดำเนินงานเป็นอย่างยิ่ง ทั้งนี้ พรรรถทิพย์ ศิริวรรณบุศย์ (2549) ระบุว่ามนุษยสัมพันธ์เป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิตของทุกคน มีบทบาทสำคัญต่อการปฏิบัติงานของหน่วยงานและการอยู่ร่วมกันในสังคม ช่วยทำให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ ช่วยทำให้เกิดการเรียนรู้ที่จะยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่นและยอมรับบุคคลอื่นบนพื้นฐานของความเป็นมนุษย์เท่ากัน คนเก่งที่มีความสามารถแต่ขาดการมีมนุษยสัมพันธ์ก็กลายเป็นคนเปล่าประโยชน์เพราะไม่มีโอกาสแสดงปฏิสัมพันธ์กับคนอื่น

10) มีความสามารถในการติดต่อสื่อสาร ทั้งการติดต่อแบบเป็นลายลักษณ์อักษร วาจา รวมถึงการติดต่อผ่านทางเทคโนโลยีต่างๆ การติดต่อสื่อสารที่มีประสิทธิภาพวัดได้จากการที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารมีความเข้าใจตรงกัน

11) มีความรอบรู้ หมั่นรับรู้ข่าวสารอยู่เสมอ เพื่อปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง ทำให้สามารถปรับปรุงธุรกิจของตนเองให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

12) มีความรู้พื้นฐานในการเริ่มทำธุรกิจ

13) มีการพัฒนาตนเองให้มีคุณลักษณะเหมาะสมกับการเป็นผู้ประกอบการ

ทั้งนี้ การเลือกอาชีพการตัดเย็บเสื้อผ้า ควรศึกษาเกี่ยวกับตนเองเพื่อการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพ ดังนี้ (พยุง วงศ์ศศิธร, 2532)

1) พึงมีความถนัดและรักวิชาการตัดเย็บเสื้อผ้า โดยดูจากผลงานและเทคนิคการตัดเย็บต่างๆ ที่ผ่านมา ตลอดจนความคล่องแคล่วในการทำงาน การตรงต่อเวลา การติดต่อสื่อสาร และการปรับตัวให้เข้ากับบุคคลอื่น

2) มีความสนใจและกระตือรือร้นที่จะประกอบอาชีพด้านการตัดเย็บเสื้อผ้า

3) พิจารณานบุคลิก ลักษณะนิสัยใจคอของตนเองว่ามีความเหมาะสมกับงานตัดเย็บเสื้อผ้าเพียงใด เพราะเป็นงานที่ต้องใช้คุณสมบัติและคุณสมบัติพิเศษของช่างเพื่อช่วยให้ทำงานอย่างมีความสุขและงานที่ออกมาประสบความสำเร็จด้วยดี นอกจากนี้ ยังควรมีรสนิยมดี รู้จักดัดแปลงให้เข้ากับสมัยนิยม

4) สุขภาพอนามัย ควรเป็นบุคคลที่มีร่างกายสมบูรณ์ แข็งแรง

คุณสมบัติส่วนตัวของช่างตัดเย็บเสื้อผ้าที่มีส่วนทำให้งานประสบความสำเร็จนั้น สิ่งเหล่านี้จำเป็นที่จะต้องมีการปลูกฝังให้เกิดขึ้น เพราะช่างที่ดีไม่ควรมีฝีมือเพียงอย่างเดียว แต่ควรมีคุณสมบัติอื่นๆ ประกอบด้วย ทั้งนี้ คุณสมบัติของช่างที่ดีสรุปได้ดังนี้ คือ มีความรักในอาชีพ ตรงต่อเวลา การแต่งกายเรียบร้อย มีความประณีตเป็นนิสัย มีความเยือกเย็น สุขุม กิริยามารยาทเรียบร้อย พุดจาสุภาพ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สุขภาพดี มีความซื่อสัตย์ อดทน เอาใจใส่ลูกค้า รอบรู้และทันเหตุการณ์ด้านแฟชั่น ค้นคว้าหาวิธีการหรือความรู้ใหม่เพิ่มเติมเสมอ มีความรับผิดชอบในงาน (พยุวงค์ศิริธร, 2532)

2.2 ทฤษฎีการเลือกอาชีพ

อาชีพ (Career) หมายถึง งานที่บุคคลกระทำโดยใช้ความรู้ ทักษะและความสามารถของตน เพื่อให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข (ณัฐพันธุ์ เขจรนันท์, 2545) หรือ หมายถึง การทำกิจกรรม การทำงาน การประกอบกิจการที่ไม่เป็นโทษแก่สังคม และมีรายได้ตอบแทน โดยอาศัยแรงงาน ความรู้ ทักษะ อุปกรณ์ เครื่องมือ วิธีการ แตกต่างกันไป ในขณะที่ราชบัณฑิตยสถาน (2556) ระบุความหมายของอาชีพ เป็นการเลี้ยงชีวิต การทำมาหากิน งานที่ทำเป็นประจำเพื่อเลี้ยงชีพ

การประกอบอาชีพหลังสำเร็จการศึกษาเป็นสิ่งที่นักศึกษาต้องมีการเตรียมการตัดสินใจ การประกอบอาชีพที่เหมาะสมกับบุคลิกภาพของตนเองจะทำให้มีแนวโน้มประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอย่างมาก ในทางตรงข้ามการประกอบอาชีพที่ไม่เหมาะสมกับตนเองย่อมทำให้เกิดความเบื่อหน่าย ไม่มีความสุข และไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพ ทั้งนี้ การทำงานเป็นสิ่งสนองความต้องการในด้านต่างๆ เช่น สมองความต้องการทางวัตถุในการเปลี่ยนวัตถุดิบเป็นสิ่งอำนวยความสะดวก สมองความต้องการนับถือตนเอง โดยความสามารถในการนั้นทำบุคคลเกิดความรู้สึกตนเองมีคุณค่า สมองความต้องการมีกิจกรรมเพื่อหลีกเลี่ยงความเบื่อหน่ายและลดความวิตกกังวล และการสนองความต้องการ ริเริ่ม สร้างสรรค์ (จิรนันท์ ไวยศรีแสง, 2552) สอดคล้องกับความเห็นของประภาภรณ์ วรรณชะวาสิน (2555) ถึงแนวโน้มการเลือกประกอบอาชีพของนักศึกษาคณะครุศาสตร์

อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน มีการวางแผนประกอบอาชีพ มีการรู้จักตนเอง มีการปรึกษาผู้รู้ มีการเตรียมตัวเพื่อการประกอบอาชีพ และมีการวางแผนในการหางาน ทั้งนี้ บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกอาชีพ คือ ตัวนักศึกษาเอง และสิ่งที่มุ่งหวังเป็นอันดับแรกในการเลือกประกอบอาชีพ คือ ความมั่นคงในอาชีพการงาน ทั้งนี้ การเลือกอาชีพเป็นการแสดงออกซึ่งบุคลิกภาพ โดยการเลือกอาชีพจัดเป็นการกระทำที่สะท้อนให้เห็นถึงแรงจูงใจ ความรู้ บุคลิกภาพ และความสามารถของบุคคล อาชีพเป็นวิถีชีวิต ส่วนสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่ชี้ให้เห็นงานและทักษะ (Holland, 1966)

ดังนั้น การประกอบอาชีพมีความสำคัญต่อการดำรงชีพของมนุษย์เป็นอันมาก เพราะอาชีพตอบสนองความต้องการของมนุษย์ด้านเศรษฐกิจ และความต้องการด้านอื่นๆ เช่น ด้านสังคม ด้านจิตใจ เป็นต้น การเลือกอาชีพจึงมีความสำคัญต่อชีวิตของบุคคลมาก ถ้าบุคคลเลือกอาชีพได้เหมาะสม บุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพมีความเจริญก้าวหน้าเป็นอันมาก ในทางตรงกันข้าม ถ้าบุคคลเลือกอาชีพได้ไม่เหมาะสม โอกาสที่จะประสบความล้มเหลวในการประกอบอาชีพก็มีอยู่มากเช่นกัน โดยทั่วไปการเลือกอาชีพสิ่งสำคัญควรเป็นไปตามแนวคิดของแต่ละคน ถือเป็นความสามารถเฉพาะตัวของแต่ละบุคคล หากได้รับการฝึกฝนหรือได้รับการศึกษาเพิ่มเติมให้ตรงกับแนวคิดของเขา จะเป็นแนวทางที่ดีในการเลือกอาชีพสำหรับตนเอง แต่อย่างไรก็ตามการเลือกอาชีพอาจขึ้นอยู่กับอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ในด้านอาชีพนั้นๆ ด้วยหรืออาชีพบางอย่างมีความเป็นอิสระรายได้ดี ก็จะมีผู้ประกอบอาชีพนั้นๆ มากเช่นเดียวกัน

ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์ (2553) อ้างถึง Holland (1973) ซึ่งอธิบายถึงทฤษฎีการเลือกอาชีพของ Holland (Holland's Theory of Vocational Choice) มีความคิดพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง 4 ประการ คือ บุคคลใช้อาชีพเป็นการแสดงออกทางบุคลิกภาพ บุคคลทุกคนมีความคิดเกี่ยวกับอาชีพแทบทุกอาชีพ บุคคลที่ประกอบอาชีพคล้ายคลึงกัน มักมีบุคลิกภาพคล้ายกัน และบุคคลที่เลือกอาชีพได้ตรงกับลักษณะทางบุคลิกภาพของเขา จะทำให้บุคคลนั้นมีความสุขในการทำงานยิ่งขึ้น โดยมีการกำหนดบุคลิกภาพของคนออกเป็น 6 กลุ่ม ตามสิ่งแวดล้อมในการทำงานที่คล้ายคลึงกันประกอบด้วย

บุคลิกภาพแบบจริงจังไม่คิดฝัน นิยมความจริง (Realistic) บุคคลกลุ่มนี้ชอบประกอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งของ เครื่องมือ จักรกล และสัตว์เลี้ยง แต่ไม่ชอบกิจกรรมด้านการศึกษาและการแพทย์ ดังนั้นบุคคลกลุ่มนี้จึงมีความสามารถทางด้านช่าง เครื่องยนต์ การเกษตร ไฟฟ้า และเทคนิค แต่ด้อยความสามารถทางด้านสังคมและการศึกษา

บุคลิกภาพแบบใช้เชาว์ปัญญาและความคิดเข้าแก้ปัญหา แสวงหาความรู้ (Investigation) บุคคลกลุ่มนี้รู้ว่าตนเองเป็นนักวิชาการ เชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง สนใจกิจกรรมการสังเกต วิเคราะห์ ใช้ความคิด มีเหตุผล

บุคลิกภาพแบบศิลปะ (Artistic) บุคคลกลุ่มนี้รู้ว่าตนเองมีความสามารถด้านการแสดงออก มีความละเอียดอ่อนทางจิตใจ ชอบกิจกรรมที่เป็นนามธรรมและสร้างสรรค์ผลงานด้านศิลปะ รักความเป็นอิสระ ไม่เป็นระเบียบแบบแผน

บุคลิกภาพแบบชอบสมาคม ช่วยเหลือผู้อื่น (Social) บุคคลกลุ่มนี้ชอบประกอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการให้ความรู้ การฝึกหัด การพัฒนา การอนุรักษ์ การสั่งสอน มีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ เช่น งานประชาสัมพันธ์ งานบริการวิชาการ แต่ด้อยความสามารถด้านการช่างและเทคนิค ใช้ความสามารถที่มีแก้ปัญหาเกี่ยวกับการทำงานและเรื่องอื่น ๆ

บุคลิกภาพแบบกล้าคิดกล้าทำ ชอบกิจกรรมวางแผนเกี่ยวกับด้านเศรษฐกิจ (Enterprise) บุคคลกลุ่มนี้มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง ชอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน หรือผลประโยชน์ด้านเศรษฐกิจ แต่ไม่ชอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสังเกต เป็นสัญลักษณ์ หรือเป็นระเบียบแบบแผน

บุคลิกภาพแบบทำตามระเบียบแบบแผน (Conventional) บุคคลในกลุ่มนี้มักมีบุคลิกภาพอ่อนน้อม เยือกเย็น เจ้าระเบียบ ไม่ชอบอาชีพประเภทงานศิลปะ ดนตรี และวรรณกรรม มีความสามารถแก้ปัญหาเกี่ยวกับการทำงานและเรื่องอื่นๆ ชอบเลียนแบบ ยุติธรรม วางท่า มีสมรรถภาพ ไม่ยืดหยุ่น มีหิริโอตตัปปะ อ่อนน้อม เรียบร้อย พากเพียร คล่องแคล่ว เจ้าระเบียบ เยือกเย็น ไม่มีจินตนาการ

ณัฐพันธ์ เขจรนันท์ (2545) อธิบายถึงบุคคลส่วนมากจะมีพัฒนาการด้านอาชีพในแต่ละช่วงของชีวิต แบ่งขั้นตอนที่สำคัญออกได้เป็น 5 ส่วน ดังนี้

1. ขั้นค้นหา (Exploration Stage) ค้นหาและทำความรู้จักตนเองว่าเรามีความสามารถ ความถนัด ความต้องการ หรือความเหมาะสมกับงานหรืออาชีพ เพื่อที่จะพัฒนาตนเองให้สามารถปฏิบัติงานหรืออาชีพที่เหมาะสมในอนาคต สามารถกระทำได้หลายวิธี เช่น การพูดคุย การอ่านหนังสือ การทดลองปฏิบัติ การค้นคว้า การขอคำปรึกษาจากผู้ใหญ่ และการแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ เป็นต้น เพื่อรวบรวมข้อมูลมาประกอบการตัดสินใจและการเตรียมตัวสำหรับการเข้าสู่การประกอบอาชีพในอนาคต

2. **ขั้นวางรากฐาน (Establishment Stage)** การเรียนรู้เข้าสู่การทำงานจริง ต้องเรียนรู้การทำงานและต้องพยายามปรับตัวให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมและความต้องการขององค์กรต้นสังกัด ให้ได้รับการยอมรับจากกลุ่มสังคม นอกจากนี้ต้องพิจารณาความเหมาะสมในอาชีพ พยายามพัฒนาและปรับปรุงตนเอง เพื่อสร้างการยอมรับในความรู้และความสามารถของตนขึ้นในหมู่คณะ

3. **ขั้นกลางอาชีพ (Mid – career Stage)** เริ่มต้นหลังจากบุคคลผ่านการยอมรับและสามารถปรับตัวเข้าเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร พัฒนาการตามความสามารถและโอกาสของตน ประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีตและบุคลิกภาพส่วนตัวอาจส่งผลให้บุคลากรบางคนมีพัฒนาการที่ต่อเนื่อง บางคนมีความพอใจในสถานะที่ตนดำรงอยู่และไม่มีความทะเยอทะยานในความสำเร็จหรือความก้าวหน้าในหน้าที่การงานมากนัก ขณะที่บางคนเริ่มท้อแท้ ถดถอย และไม่ใส่ใจกับพัฒนาการของตน

4. **ขั้นท้ายของอาชีพ (Late Career Stage)** ความภาคภูมิใจในความสามารถและความสำเร็จของตน พร้อมทั้งจะเป็นผู้นำและให้คำปรึกษาแก่คนรุ่นต่อมา เพื่อให้คนรุ่นใหม่สามารถปฏิบัติตนได้อย่างถูกต้องและเป็นกำลังสำคัญขององค์กรต่อไป

5. **ขั้นถดถอย (Decline Stage)** เริ่มยอมรับในสังขรณ์ของชีวิตว่าบุคคลแต่ละคนล้วนเป็นส่วนประกอบเล็กๆ แม้เขาจะพยายามปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มกำลัง ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือต้านกระแสของสังคมได้ โดยพยายามหากิจกรรมที่ตนสนใจมาปฏิบัติ เช่น การดูแลและรักษาสุขภาพ การปลูกต้นไม้ การปฏิบัติงานเพื่อสังคม หรือการพัฒนาตนเอง

ส่วนความชอบในอาชีพ ความแตกต่างทั้งทางด้านสรีระและจิตใจ เป็นผลมาจากพันธุกรรมและสภาพแวดล้อมที่ทำให้แต่ละคนมีความชอบและความถนัดที่แตกต่างกัน โดยจำแนกบุคลิกภาพของบุคคลที่เหมาะสมกับอาชีพเป็น 6 แนวทาง ดังต่อไปนี้

1. **นิยมความจริง (Realistic)** บุคคลที่มีความเข้มแข็ง อดทน เป็นนักปฏิบัติ บุคคลที่มีบุคลิกภาพลักษณะนี้จะเหมาะสมกับงานด้านเครื่องจักรกล ทหาร เกษตรกรรม หรืองานที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติ

2. **ชอบค้นหา (Investigative)** บุคคลที่มีเหตุผล ชอบคิด และชอบวิเคราะห์หาสาเหตุทั้งที่เป็นรูปธรรมและที่เป็นนามธรรม ตลอดจนชอบใช้ความคิดมากกว่าการลงมือปฏิบัติ

3. สนใจศิลปะ (Artistic) บุคคลที่มีความคิดสร้างสรรค์ รักอิสระ ไม่ชอบกฎเกณฑ์ อ่อนไหว ความเป็นตัวของตัวเอง

4. ชอบสังคม (Social) บุคคลที่ร่าเริง สนใจสิ่งแวดล้อมรอบตัว ชอบรู้จักและสมาคมตลอดจน ชอบช่วยเหลือบุคคลอื่น

5. ตื่นตัว (Enterprising) บุคคลที่กระตือรือร้น ชอบเป็นผู้นำ มีความสามารถในการติดต่อสื่อสาร ชอบกระตุ้น โน้มน้าวและจูงใจบุคคลอื่น

6. อนุรักษ์นิยม (Conventional) บุคคลที่มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย มีความมั่นคงในอารมณ์ ซื่อสัตย์ และมีหลักการ

โดยสรุปแล้ว การเลือกอาชีพมีแนวคิดพื้นฐานในเรื่องการเลือกอาชีพเป็นการแสดงออกซึ่งบุคลิกภาพ โดยมนุษย์มีความแตกต่างกันในด้านความสามารถ ความสนใจ และบุคลิกภาพ ซึ่งความแตกต่างของบุคคลทำให้มีความเหมาะสมกับอาชีพต่างกัน ดังนั้นงานแต่ละอาชีพแม้ต้องการบุคคลที่มีลักษณะต่างกัน แต่บุคคลที่มีบุคลิกภาพใกล้เคียงกันก็สามารถประกอบอาชีพนั้นได้ นอกจากนี้ความพึงพอใจ ความสามารถ และสถานการณ์ของแต่ละของบุคคลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการเลือกอาชีพอยู่เสมอ

2.3 แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ

แรงจูงใจเป็นสภาวะของบุคคลที่ถูกกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมออกไปยังจุดหมายปลายทาง ความต้องการแรงจูงใจในการทำกิจกรรมใดๆ ย่อมเป็นความพยายามในการกระทำกิจกรรมนั้นให้ประสบความสำเร็จ

2.3.1 ทฤษฎีความต้องการความสำเร็จของแมกเคอร์แลนด์ (McClelland Achievement Motivation Theory)

ทฤษฎีความต้องการความสำเร็จของแมกเคอร์แลนด์ เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคล ซึ่งบุคคลได้รับการปลูกฝัง และพัฒนามาตั้งแต่วัยเด็ก และการเลี้ยงดูของพ่อแม่ เน้นความต้องการ 3 ประการ คือ ความต้องการความสำเร็จ ความต้องการมีมิตรภาพกับผู้อื่น และความต้องการอำนาจ (ปริยาพร วงศ์อนุตรโรจน์, 2553) ทั้งนี้ เดวิด แมกเคอร์แลนด์ กล่าวว่า บุคคลจะมี

แรงจูงใจเนื่องจากมีความต้องการสัมฤทธิ์ผล คือ ความต้องการได้รับผลสำเร็จในการกระทำต่างๆ สอดคล้องกับ พรรณทิพย์ ศิริวรรณบุศย์ (2549) ที่กล่าวว่า การที่บุคคลทำงานแล้วพบว่าตนเองทำงานนั้นได้ดี ชีวิตมีความก้าวหน้า มองเห็นความสำเร็จของงาน และความสำเร็จของตนไปพร้อมกัน นั้นจะทำให้เกิดแรงจูงใจในการกระทำต่อไป และหากได้รับการส่งเสริม สนับสนุน ก็จะทำให้เกิดกำลังใจที่จะพัฒนาตนเองมากขึ้น

บุคคลที่ต้องการประสบความสำเร็จสูง จะแสวงหาแนวทางเพื่อก้าวไปข้างหน้า ใช้ความพยายามเพื่อบรรลุความสำเร็จ และจะมีความรับผิดชอบในการแก้ปัญหาต่างๆ โดยผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จสูงจะเข้าสู่อาชีพที่ต้องการผู้มีความสามารถในการเผชิญความเสี่ยงและการตัดสินใจ ส่วนบุคคลที่ต้องการความรัก ความผูกพัน จะมีความต้องการอยู่ร่วมกับผู้อื่นมากกว่า ต้องการความสำเร็จ และจะตัดสินใจโดยยึดเอาความสบายใจในการทำงานมากกว่ายึดความสำเร็จของงาน ในขณะที่บุคคลที่มีความต้องการอำนาจสูงหรืออยากได้อำนาจในการควบคุมคนอื่นจะเป็นความปรารถนาที่จะมีความสามารถเชิญชวนให้ผู้อื่นคล้อยตามและยอมรับได้

2.3.2 ทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการของอับราฮัม มาสโลว์ (Abraham Maslow)

อับราฮัม มาสโลว์ (Abraham Maslow) กล่าวว่า มนุษย์มีความต้องการสิ่งต่างๆ อยู่เสมอ ไม่มีที่สิ้นสุด แต่ความต้องการนั้นกลับมีลำดับขั้น คือ ความต้องการพื้นฐานไปสู่ระดับสูง ทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการของอับราฮัม มาสโลว์ มีสมมติฐาน 4 ประการ คือ (ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์, 2553)

1. เมื่อความต้องการอย่างหนึ่งได้รับการตอบสนองหรือถูกทำให้พอใจแล้ว ความต้องการนั้นจะไม่ใช่ตัวกระตุ้นหรือตัวแรงจูงใจต่อไป แต่จะมีความต้องการในระดับที่สูงขึ้นไปอีก
2. โครงสร้างหรือความต้องการสำหรับคนส่วนใหญ่ยุ่งยากสลับซับซ้อนมีจำนวนมากมายที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมของบุคคลแต่ละคน
3. โดยทั่วไปความต้องการในระดับที่สูงกว่าจะไม่เกิดขึ้นหากความต้องการในระดับที่ต่ำกว่ายังไม่ได้รับการตอบสนองหรือถูกทำให้พอใจ
4. มีวิธีต่าง ๆ มากมายที่ทำให้เกิดความต้องการในระดับที่สูงกว่าได้รับการตอบสนองมากกว่าความต้องการในระดับที่ต่ำกว่า

ทฤษฎีของอับราฮัม มาสโลว์ ได้ถือเป็นหลักในการแบ่งหรือจำแนกลำดับชั้นของความต้องการ แบ่งได้ 5 ลำดับชั้น ดังนี้ (วิไลวรรณ และคณะ, 2549; นพรัตน์ ภูมิวุฒิสาร, 2558)

ขั้นที่ 1 ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานที่สุด ที่บุคคลพึงได้รับ เป็นความต้องการที่เกี่ยวกับการดำรงชีวิต การอยู่รอดของร่างกาย เช่น ความต้องการอากาศ น้ำดื่ม อาหาร การพักผ่อน หากบุคคลไม่ได้รับการตอบสนองในขั้นพื้นฐานนี้ก็จะไม่ได้รับการกระตุ้นให้เกิดความต้องการในระดับที่สูงขึ้นต่อไป

ขั้นที่ 2 ความต้องการความมั่นคง ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน (Safety Needs) เป็นความต้องการที่เพิ่มเติมเมื่อได้รับการตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานไปแล้ว ในขั้นตอนนี้เป็นความต้องการความรู้สึกมั่นคงในการดำเนินชีวิต เช่น การเงิน การใช้ชีวิตในอนาคต

ขั้นที่ 3 ความต้องการความรัก ความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love Needs) ความต้องการในขั้นนี้จะเกิดขึ้นเมื่อความต้องการในขั้นที่ 2 ได้รับการตอบสนองแล้ว การที่บุคคลต้องการได้รับความรักและความเป็นเจ้าของอาจทำโดยผ่านทาง การสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น การยอมรับนับถือ การยกย่องซึ่งกันและกัน และการให้ความไว้วางใจกัน

ขั้นที่ 4 ความต้องการชื่อเสียง เกียรติยศ การยอมรับจากสังคม (Self-esteem Needs) เป็นความต้องการที่จะได้รับการยอมรับนับถือตนเอง การมีอำนาจ ความเชื่อมั่นในตนเอง การได้รับการยกย่อง การยอมรับว่าตนเองมีคุณค่า

ขั้นที่ 5 ความต้องการความสำเร็จ (Self-actualization Needs) เป็นความต้องการในลำดับสุดท้าย ที่บุคคลจะได้รับอย่างเหมาะสม บุคคลที่ประสบความสำเร็จในขั้นนี้จะใช้ความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่ในการทำสิ่งท้าทาย

2.4 ส่วนประสมการตลาด

ส่วนประสมการตลาดตามแนวทางของ Kotler and Keller ประกอบด้วย 4 ปัจจัย คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) และสถานที่จัดจำหน่าย (Place) หรือ 4Ps เป็นปัจจัยที่ถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ มีรายละเอียดดังนี้ (นพรัตน์ ภูมิวุฒิสาร, 2558)

2.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งที่เสนอขายเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ดังนั้นผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล โดยผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ มีมูลค่าในสายตาของลูกค้าจะทำให้ผลิตภัณฑ์นั้นสามารถขายได้ แนวคิดในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ต่อผู้บริโภคจึงต้องมีการกำหนดคุณสมบัติ การออกแบบที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ผ่านการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภค ในการออกแบบอาจเพิ่มเติมเกี่ยวกับรูปลักษณ์ คุณสมบัติพิเศษ การใช้งาน ความปลอดภัย ความทนทาน และทางเลือกในการผลิตที่ใช้ต้นทุนต่ำ การใช้เทคโนโลยี รวมถึงการให้คุณภาพคงที่ การมีคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มเป้าหมายพอใจ และอาจรวมถึงการหาแนวโน้มการตลาด การผลิต และผลิตภัณฑ์ที่จะเป็นที่ต้องการในอนาคตด้วย ทั้งนี้ วิพุธ อ่องสกุล และ ธีชวรรณ กนิษฐพงศ์ (2550) ระบุว่าผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยหลักของส่วนผสมทางการตลาด จึงจำเป็นต้องมีการคาดคะเนเกี่ยวกับความพึงพอใจของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอ

การจำแนกประเภทผลิตภัณฑ์ตามเกณฑ์การใช้งาน สามารถแบ่งได้ 2 ประเภท ตามเกณฑ์การใช้งานของผู้บริโภค ได้แก่ ผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภค และผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภคที่จัดแบ่งเป็นผลิตภัณฑ์สะดวกซื้อ ผลิตภัณฑ์เลือกซื้อ ผลิตภัณฑ์เจาะจงซื้อ และผลิตภัณฑ์ไม่แสงซื้อ (นพรัตน์ ภูมิวิฑิตสาร, 2558)

ผลิตภัณฑ์สะดวกซื้อ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคเลือกซื้อได้อย่างสะดวก มีวางจำหน่ายตามร้านค้าโดยทั่วไป ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน และมีราคาต่อหน่วยไม่สูงมากนัก ซึ่งการเลือกซื้อมักไม่นำไปเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์อื่นมากนัก

ผลิตภัณฑ์เลือกซื้อ เป็นสินค้าและบริการที่ต้องมีการนำไปเปรียบเทียบกับด้านคุณภาพ ราคา รูปแบบ ก่อนตัดสินใจซื้อ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีหลายระดับราคาและหลายรูปแบบ ดังนั้นการตัดสินใจซื้อจึงต้องเลือกให้ตรงกับความต้องการมากที่สุด

ผลิตภัณฑ์เจาะจงซื้อ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติพิเศษหรือลักษณะเฉพาะ ต้องมีการตัดสินใจ

2.4.2 ราคา (Price)

ส่วนประสมทางการตลาดด้านเป็นจำนวนเงินที่มีมูลค่าเท่ากับสินค้าและบริการที่ถูกค้า ต้องการ เต็มใจ และมีศักยภาพในการจ่ายไปเพื่อให้ได้รับสินค้าและบริการที่ต้องการ ทั้งนี้ ราคาและมูลค่าของผลิตภัณฑ์มีการเปลี่ยนแปลงตามปัจจัยด้านเวลาและสถานที่ และเป็นปัจจัยต้นๆ ในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในสินค้าและบริการเกือบทุกชนิด การกำหนดราคาที่เหมาะสมให้กับผลิตภัณฑ์และสถานการณ์นั้นต้องพิจารณาจากปัจจัยภายใน (เช่น นโยบาย การเพิ่มปริมาณ การเตรียมผลิตภัณฑ์ใหม่) และปัจจัยภายนอก (เช่น ความต้องการผลิตภัณฑ์ในตลาด คู่แข่ง ผลิตภัณฑ์เทียบเคียง) ซึ่งส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาเกี่ยวข้องกับการกำหนดราคา การลดราคา การกำหนดระยะเวลาในการชำระเงิน เป็นต้น

2.4.3 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาดเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อเสนอคุณค่าหรือสิ่งจูงใจแก่ผู้บริโภค ในการส่งเสริมการตลาดนั้น จัดเป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับลูกค้า เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประเภท ผู้ผลิตอาจเลือกใช้ประเภทใดประเภทหนึ่งหรือหลายประเภท ในการกำหนดกิจกรรมต่างๆ เพื่อดึงดูดผู้บริโภค เช่น การโฆษณาผ่านสื่อ อินเทอร์เน็ต ไปปปลิว การออกร้าน การสร้างความสัมพันธ์กับชุมชนและสังคม ทั้งนี้ วัตถุประสงค์สำคัญของการส่งเสริมการตลาด คือ เพื่อแจ้งข้อมูลข่าวสารของผลิตภัณฑ์แก่กลุ่มเป้าหมาย เพื่อการจูงใจให้กลุ่มเป้าหมายเกิดการซื้อผลิตภัณฑ์ และเพื่อการย้ำเตือนความจำของกลุ่มเป้าหมาย (นพรัตน์ ภูมิวุฒิสาร, 2558)

2.4.4 สถานที่ (Place)

การทำธุรกิจ จุดที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การเลือกแหล่งหรือสถานที่จัดจำหน่าย เนื่องจากเป็นช่องทางที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการไปยังลูกค้า ทั้งนี้ ควรคำนึงถึงเรื่องความสะดวกสบายในการเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายเป็นอันดับแรก ดำรงค์ศักดิ์ ชัยสนธิ (2537) ระบุถึงการเลือกทำเลที่ตั้งเป็นการพิจารณาคัดเลือกสถานที่ให้เหมาะกับการประกอบการแต่ละประเภท พิจารณาถึงการแข่งขันของธุรกิจประเภทเดียวกัน การจัดบรรยากาศภายในร้านให้น่าดูและน่าเข้ามาเยี่ยมชม โดยมีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1) ประเภทของทำเลที่ตั้ง ประกอบด้วย

1.1) ย่านการค้าในเมือง มักเป็นทำเลของห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ และร้านขายสินค้าเฉพาะอย่าง เป็นบริเวณที่มีธุรกิจและผู้บริโภคหนาแน่น

1.2) ย่านการค้าชั้นสอง มักมีผู้บริโภครอลงมาจากย่านการค้าในเมือง ร้านค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณนี้จะมีขนาดเล็กกว่า และขายสินค้าให้กับผู้บริโภคบางส่วนเท่านั้น

1.3) ย่านศูนย์การค้า เป็นสถานที่รวมร้านค้าปลีกต่างๆ เข้าด้วยกันและมีการบริหารงานโดยกลุ่มบุคคล ซึ่งทำเลย่านศูนย์การค้ามักจะเกิดขึ้นตามการขยายตัวของแหล่งชุมชน

1.4) ย่านการค้าตามแนวถนน เป็นร้านค้าสองข้างถนนที่เชื่อมต่อไปยังตัวเมือง มุ่งขายสินค้าให้กับผู้บริโภคที่เดินทางผ่านไปมา

1.5) ย่านที่อยู่อาศัยหนาแน่น เช่น คอนโดมิเนียม แฟลตหอพัก มักเป็นร้านที่ขายสินค้าพื้นฐานหรือสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน

1.6) ร้านค้าที่ตั้งอยู่โดดเดี่ยว หรือที่ตั้งอิสระ เป็นร้านค้าตามตึกแถวริมถนน การเดินทางสะดวก ผู้บริโภคมีความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า ทั้งนี้ วิพุธ อ่องสกุล และ ธีชวรรณ กนิษฐพงศ์ (2550) ระบุว่าร้านค้าที่ตั้งอยู่อิสระมีความยากต่อการดึงดูดผู้บริโภค นอกจากจะเป็นร้านที่เป็นจุดมุ่งหมายของผู้บริโภคจริงๆ มีสินค้าที่โดดเด่น ราคาถูก มีการบริการที่ดี และมีการส่งเสริมการขายที่ตรงใจผู้บริโภค

2) การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง มีความเกี่ยวข้องกับ

2.1) สภาพเศรษฐกิจ รายได้ อำนาจการซื้อ เพราะในแต่ละแหล่งมีความแตกต่างกัน และมีผลต่อยอดขายหรือผลกำไร

2.2) ความหนาแน่นของประชากร รวมถึงเชื้อสาย อาชีพ ศาสนา ระดับการศึกษา เพศ อายุ

2.3) การแข่งขันของร้านค้าประเภทเดียวกันหรือคล้ายกัน ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกได้มากขึ้น ทั้งนี้อาจพิจารณาถึงการจัดตกแต่งร้าน วิธีการให้บริการ ราคาจำหน่าย ทั้งนี้ เมื่อมีการแข่งขันมากจะส่งผลต่อร้านที่ตั้งภายหลัง เพราะการแข่งขันที่รุนแรงอาจทำให้ร้านค้าล้มเลิกกิจการ

2.4) ประวัติ ความเป็นมาของทำเลที่ตั้ง

2.5) ปัญหาหรือความต้องการส่วนตัวของผู้ประกอบการ เช่น ต้องการอยู่ใกล้ครอบครัว ต้องการอยู่ในถิ่นเกิด ปัญหาด้านเงินทุนย่อมมีข้อจำกัดในการเลือกทำเลที่ตั้ง

2.6) แนวโน้มความเจริญ

สถานประกอบอาชีพด้านการตัดเย็บเสื้อผ้า จัดเป็นสถานที่ที่อาจต้องการการลงทุนน้อยจนถึงลงทุนมาก แม้ว่าในปัจจุบันมีเสื้อผ้าสำเร็จรูปจำหน่ายค่อนข้างมาก แต่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังมีความนิยมการใช้เสื้อผ้าสั่งตัด เพราะตอบสนองความต้องการในเรื่องการออกแบบ และขนาดของเสื้อผ้าได้ตรงตามที่ต้องการ ทั้งนี้ สถานประกอบอาชีพด้านการตัดเย็บเสื้อผ้าอาจแบ่งได้ 3 ประเภท คือ ด้านบริการ เป็นการรับทำการตัดเย็บเสื้อผ้าตามความต้องการของลูกค้าด้านการผลิตเป็นการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป การตัดเย็บเสื้อผ้าตามร้านค้า และด้านการซื้อขาย เป็นการจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในการตัดเย็บเสื้อผ้า (พยุ่ง วงศ์ศศิธร, 2532)

การประกอบอาชีพด้านการตัดเย็บเสื้อผ้าเน้นหนักไปทางการให้บริการ ผู้มีใจรักด้านนี้จึงควรมีความจริงใจต่อลูกค้า มีช่างฝีมือที่มีความสามารถ ตรงต่อเวลา มีการตั้งราคาไม่แพงนัก ลักษณะของกิจการอาจเป็นได้ทั้งกิจการส่วนตัว กิจการขนาดเล็ก หรือกิจการขนาดใหญ่ (พยุ่ง วงศ์ศศิธร, 2532)

กิจการส่วนตัว เป็นกิจการในครัวเรือน การลงทุนไม่มาก ไม่ประสงค์จ้างบุคคลภายนอกมาช่วยงาน มักใช้บ้านเป็นสถานที่ประกอบกิจการ โดยการแบ่งสัดส่วนการทำงาน มีเครื่องมือ เครื่องจักรไม่มากนัก

กิจการขนาดเล็ก เป็นการทำงานด้านการตัดเย็บเสื้อผ้าโดยเฉพาะ ซึ่งต้องใช้ทุนมากขึ้น มีการจัดตกแต่งร้านให้เหมาะสมกับงานที่ทำ เนื่องจากเป็นร้านตัดเสื้อโดยเฉพาะ

กิจการขนาดใหญ่ มีการลงทุนมาก สถานที่กว้างขวาง มีลูกจ้างหรือคนงานมาก จึงต้องมีการวางแผนล่วงหน้า การทำงานประมาณรายรับ รายจ่าย การลงทุนประเภทนี้อาจเริ่มจากการเปิดโรงเรียนสอนการตัดเย็บเสื้อผ้าหลักสูตรระยะสั้น เมื่อมีนักเรียน มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก ก็จะได้รับความร่วมมืออย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ การดำเนินการของสถานประกอบการตัดเย็บเสื้อผ้า ผู้ที่สนใจควรเริ่มต้นจากการหาข้อมูลเกี่ยวกับการตั้งร้านค้าก่อนเพื่อให้ประสบความสำเร็จตามที่ตั้งวัตถุประสงค์ไว้ โดยข้อมูลที่เกี่ยวข้องประกอบด้วย ข้อเท็จจริงภายนอก และข้อเท็จจริงภายใน (พยุง วงศ์ศศิธร, 2532)

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จิรนนท์ ไวยศรีแสง (2552) อธิบายเกี่ยวกับการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของนักศึกษาระดับปริญญาตรีในสถาบันอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร จะเลือกบริษัท ห้างร้าน ของเอกชนเป็นอันดับแรก รองลงมาคือทำงานส่วนตัวหรือประกอบอาชีพอิสระ โดยปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ คือ คณะที่ศึกษา ภูมิฐานะ และความคาดหวังของผู้ปกครองในการประกอบอาชีพของนักศึกษา ส่วนปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ คือ เพศ สถานศึกษา เกรดเฉลี่ย อาชีพของผู้ปกครอง นอกจากนี้ยังให้ความเห็นว่าก่อนการเลือกอาชีพต้องรู้จักตนเองให้ดีก่อน โดยเฉพาะด้านอุปนิสัย ความรู้ ความถนัด ความสามารถ ความสนใจ บุคลิกลักษณะ และทัศนคติเกี่ยวกับอาชีพนั้น นอกจากนี้สถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับอาชีพต่างๆ แก่นักศึกษา ก่อนการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ เพื่อเป็นแนวทางที่ดีของนักศึกษาในอนาคต

จิตภา แจ่มจันทร์ชนก (2554) ศึกษาความสำเร็จของธุรกิจการจัดจำหน่ายเสื้อผ้าผู้หญิง โดยกำหนดความสำเร็จเมื่อนำไปเทียบกับคู่แข่ง ในด้านยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรเฉลี่ยต่อเดือน การรักษาลูกค้าเก่า และเปรียบเทียบด้านยอดขายปีปัจจุบันกับปีที่ผ่านมา และกำไรปีปัจจุบันกับปีที่ผ่านมา จากการศึกษาส่วนประสมทางการตลาดพบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ มักมีเสื้อผ้าหลายรูปแบบ หลายสี และหลายขนาดให้ลูกค้าเลือก ด้านราคา มักมีการตั้งราคาพิเศษสำหรับลูกค้าประจำ สามารถต่อรองได้ และถ้าสินค้ามีคุณภาพใกล้เคียงกันจะมีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง ด้านสถานที่จัดจำหน่าย ทางร้านมักมีการตกแต่งสถานที่ มีการรักษาความสะอาด แลดูเป็นระเบียบเรียบร้อย มีการจัดเรียงสินค้า และการแบ่งสัดส่วนในร้าน ทั้งนี้ การเลือกทำเลที่ตั้งต้องเลือกให้สะดวกและเหมาะสม ด้านการส่งเสริมการตลาด จะมีการลดราคาเสื้อผ้าตามเทศกาล หรือเมื่อซื้อสินค้าหลายชิ้น หรือเมื่อมีการต่อรองราคารวมถึงมีการให้ความรู้และคำแนะนำเกี่ยวกับเสื้อผ้าแก่ลูกค้า ส่วนกระบวนการให้บริการมักใช้

กิจกรรมายาทและการพูดจาดี มีความคล่องตัวและการให้บริการที่รวดเร็ว และการให้ความสำคัญกับการแก้ปัญหาของลูกค้าก่อน สำหรับคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดีคือ การมีเวลาเพียงพอในการบริหารธุรกิจ มีสุขภาพแข็งแรง มีความสามารถในการวิเคราะห์ การตัดสินใจด้วยตนเอง มีความเป็นผู้นำ และมีทักษะในการสร้างทีมงาน

วันวิสาข์ โขศพรหมอนันต์ และ วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (2558) ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการร้านค้า และความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้า พบว่า ระดับความคิดเห็นที่เกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใส่ใจในความสำเร็จอยู่ในระดับมากถึงมากที่สุด ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ด้านความเป็นตัวของตัวเองและด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ของผู้ประกอบการร้านค้าที่มีอายุต่างกัน มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการต่างกัน ผู้ประกอบการที่มีข้อมูลระดับการศึกษาแตกต่างกันจะมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันและด้านความใส่ใจในความสำเร็จมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งประโยชน์ที่ได้จากการวิจัยนี้คือ ผู้ประกอบการต้องมีการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมทางด้านการบริหารจัดการ กรณีศึกษาต่างๆ เพื่อให้การประกอบธุรกิจนั้นมีประสิทธิภาพ

Krishnan (2008) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อธีม (Theme) ของแพคเกจในงานแต่งงานของตลาดในเมืองไอค์แลนด์ ประเทศนิวซีแลนด์ พบว่าคู่แต่งงานส่วนมากมักพอใจในรูปแบบหรือธีมที่เป็นแบบแผน ในขณะที่ผู้จัดการงานแต่งงาน (Wedding Planner) มักไม่ได้คำนึงถึงธีมของการจัดงานที่คู่แต่งงานต้องการแต่จะคิดถึงว่าตนเองมีการให้บริการใดบ้าง ซึ่งผลจากการสัมภาษณ์ทำให้ผู้จัดการงานแต่งงานได้นำความต้องการของคู่แต่งงานไปปรับปรุงการดำเนินการให้บริการเพิ่มขึ้น

Singh and Habib (2013) ระบุถึงความสำเร็จของผู้ประกอบการที่ทำการสำรวจจากผู้ประกอบการ 85 รายในแคว้นฮัสสัม พบว่า ความสำเร็จดังกล่าวขึ้นอยู่กับการจัดการทุนมนุษย์ในตนเองซึ่งมีความหลากหลายในการนำไปสู่ความสำเร็จนั้น แต่ 5 ลักษณะที่สำคัญที่สุด คือ ผู้ประกอบการที่มีความสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ มีความคิดที่หลากหลาย มีความสามารถในการเสี่ยง มีการปรับตัว และมีความมุ่งมั่น

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นแนวทางในการดำเนินการ โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

3.1 ผู้ให้ข้อมูลหลัก

คุณวีโรจน์ จองแค เจ้าของร้านเวียงใหม่ เวดดิ้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการสัมภาษณ์เพื่อรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์ชนิดมีโครงสร้าง ซึ่งกำหนดข้อความเกี่ยวกับผู้ให้ข้อมูลหลัก และการดำเนินธุรกิจ

3.2.1 คำถามเกี่ยวกับผู้ให้ข้อมูลหลัก

ข้อความถามเกี่ยวกับผู้ให้ข้อมูลหลัก ประกอบด้วย การตัดสินใจประกอบอาชีพและเปิดร้าน แรงบันดาลใจในการเลือกอาชีพนี้ การเตรียมตัว/เตรียมความพร้อม สิ่งที่ทำให้เกิดความมั่นใจในการประกอบอาชีพ คุณลักษณะที่สำคัญของตนเอง ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผู้สนใจเปิดร้าน และข้อเสนอแนะในการจัดการเรียนการสอน

3.2.2 คำถามเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ

ข้อความถามเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วย ความเป็นมาของห้องเสื้อเวียงใหม่ การบริหารจัดการ การเลือกทำเลที่ตั้ง การกำหนดราคา การจัดทำผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมการขาย/ การประชาสัมพันธ์ ปัญหา อุปสรรคในการทำงาน ผลตอบรับจากลูกค้า และแนวทางการดำเนินงานในอนาคต

3.3 การรวบรวมข้อมูล

ในการรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยกำหนดขั้นตอนดังนี้

3.3.1 ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของร้านเวียงใหม่ เวดดิ้ง สตูดิโอ

3.3.2 ศึกษาข้อมูลแรงจูงใจ การเป็นผู้ประกอบการ และความสำเร็จของผู้ประกอบการ

3.3.3 กำหนดประเด็นคำถามในการสัมภาษณ์

3.3.4 ศึกษาสถานที่ ติดต่อประสานงาน และกำหนดวันสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยจัดส่งประเด็นคำถามแก่ผู้ให้ข้อมูลหลักล่วงหน้า

3.3.5 ขออนุญาตบันทึกการสัมภาษณ์ และดำเนินการสัมภาษณ์ตามประเด็นที่กำหนดไว้

3.3.6 ถอดเทปการสัมภาษณ์ นำมาจัดเรียงเนื้อหา

3.3.7 สรุปผล

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหาจากการถอดเทปบทสัมภาษณ์

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

คุณรวีโรจน์ จองแคว สำเร็จการศึกษาระดับ ปวช. จากวิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่ และสอบเข้ามาศึกษาต่อระดับปริญญาตรี สาขาวิชาผ้าและเครื่องแต่งกาย ในกรุงเทพฯ โดยในระดับประกาศนียบัตรชั้นสูง (ปวส.) ทำการศึกษาที่สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตโชนติเวช และไปศึกษาต่ออีก 2 ปี ที่สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ธัญบุรี จนสำเร็จการศึกษาเมื่อปี พ.ศ. 2542 ปัจจุบันเป็นผู้ประกอบการห้องเสื้อเวียงไหม เวดดิ้ง สตูดิโอ (Wiengmai Wedding Studio) ตั้งอยู่เลขที่ 81/27 ซอยประชาราษฎร์ 14 ตำบลตลาดขวัญ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000 ให้บริการด้านการออกแบบชุด ตัดเย็บชุดไทย ชุดวิวาห์ราตรี แต่งหน้า ทำผม และถ่ายภาพ

จากความตั้งใจในสมัยมัธยมศึกษาตอนต้น คุณรวีโรจน์ มีญาติซึ่งจบสาขาวิชาผ้าและเครื่องแต่งกาย และประกอบอาชีพเป็นครู จึงวางแผนว่าหลังเรียนจบ ม. 3 แล้ว ตนเองจะก้าวไปในทิศทางไหน จากนั้นก็ตั้งใจที่จะศึกษาในสาขาผ้า แต่เนื่องจากตนเองอยากจะศึกษาทางออกแบบแฟชั่น แต่ด้วยการสื่อสารสมัยก่อนอาจไม่กว้างขวางมากนัก ก็เลยทำให้ตนเองเลือกศึกษาในสาขาผ้าและเครื่องแต่งกาย เพราะมีการออกแบบแฟชั่นรวมอยู่ในบางวิชาด้วย

“...จริงๆ ตอนนั้นถามว่าชอบในรายวิชา ปวช. ไหม ปวช. ไม่มีวิชาออกแบบแฟชั่น มันจะมีรวมแยกเป็นอาหารและโภชนาการคหกรรมศาสตร์ผ้าและเครื่องแต่งกาย ก็เลยเลือกที่จะเรียนผ้าและเครื่องแต่งกาย ซึ่งจะมีรายวิชาของการออกแบบแฟชั่นผ้าและเครื่องแต่งกาย...”

ตั้งแต่มัธยมต้น คุณรวีโรจน์เลือกวิชาเลือกเสรี ทางด้านผ้า เรียนคหกรรมศาสตร์ ออกแบบแฟชั่น ประกอบกับมีอาจารย์ที่สอนด้านคหกรรมสอนออกแบบแฟชั่น นำภาพวาดมาติดที่บอร์ด พอตนเองเห็นก็เลยฝึกวาดและสนใจจะเรียนออกแบบแฟชั่น และเริ่มการประกวดมาตั้งแต่ ป.1 ป.2 โดยเริ่มประกวดออกแบบการวาดรูปก่อน แล้วพอมัธยมต้นก็จะเป็นการประกวดออกแบบวาดรูปตลอดในช่วงที่ศึกษาระดับ ปวช. ก็ประกวดออกแบบเสื้อผ้าเกี่ยวกับงานคหกรรม ตั้งแต่นั้นมาเริ่มเก็บรางวัลจริงๆ มีแฟ้มรางวัลเก็บไว้ เป็นพอร์ตที่มีรายละเอียด ว่าผ่านการประกวดอะไรมาบ้าง เก็บรางวัลไว้หลายประเภท ในระดับ ปวส. ก็เข้าร่วมการประกวดตัดเย็บเสื้อผ้า เป็นระดับเพื่อนในกลุ่มเรียนแฟชั่น พอช่วงปลาย ปวส. ก็เข้าแข่งขันของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ระดับภาค ครั้งที่ 17 ได้ที่ 3 และมาแข่งขันระดับประเทศ ได้เหรียญทองในครั้งที่ 17 พอปริญญาตรีประกวดเสื้อผ้าถัก ได้ที่ 1 ของกรม

ส่งเสริมการส่งออก สนใจการประกวดมาโดยตลอด แม้ตอนปริญญาตรีจะมีสาขาออกแบบแฟชั่นโดยตรงแต่ตนเองก็ยังเลือกเสื้อผ้า

“...ตอนนั้น มีอะไรก็ส่งๆ อาจารย์เกี่ยวกับประกวด แต่เราก็ตกเรียนภาควิชาผ้าและออกแบบเครื่องแต่งกาย ซึ่งตอนนี้ มีออกแบบแฟชั่นแล้ว แต่เราไม่ได้เลือก เรียนต่อเนื่อง 4 ปี เพราะฉะนั้นก็จะเลือกเรียนในส่วนของภาคต่อมาในส่วนของผ้าและเครื่องแต่งกาย ก็ออกแบบส่งประกวดออกแบบอะไรเรื่อยๆ...”

หลังจบการศึกษาระดับปริญญาตรี ได้ไปสมัครเป็นอาจารย์สอนหลักสูตรระยะสั้น ของกรมพัฒนาฝีมือแรงงานอยู่ประมาณ 1-1 ปีครึ่ง สอนเกี่ยวกับการออกแบบประยุกต์เสื้อผ้า ที่นนทบุรี หลังจากที่ได้สอนได้อยู่สักพักก็เริ่มมาทำงานในร้าน wedding ซึ่งได้เล็งในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี ว่าร้านไหนที่ใหญ่ที่สุด ก็เข้าไปสมัคร ไปแล้วก็ทำที่ร้านเดิมอยู่ประมาณ 7 – 8 ปี ในตำแหน่งของช่าง pattern ควบคู่ไปด้วยการออกแบบ เมคอัพด้วยซึ่งได้เรียนรู้หลายๆ อย่าง

“...เมคอัพนี่เป็นมาตั้งแต่อยู่ ปวช. แต่ในส่วนของการทำงานหรือการที่เราออกไปเดินสาย แต่งหน้าต้องต้องไปเรียนรู้อีกเยอะ ตอนอยู่ร้านเก่า เจ้าของร้าน wedding เดิม ก็ส่งไปเรียน เราได้ใช้ความรู้ตรงนั้นทำงานทุกอย่างเกี่ยวกับระบบร้าน wedding ทั้งหมด เตรียมความพร้อมว่าวันหนึ่งเราจะเปิดร้านนี้...”

จากการทำงานในร้าน wedding จึงเกิดความฝันที่จะเปิดร้าน wedding ของตนเอง แต่ด้วยความที่ที่ผ่านมามาตนเองทำงานเก็บเงินอย่างเดียว จึงยังไม่คิดเกี่ยวกับการเปิดร้านมากนัก จนมีเพื่อนมาชวนให้เปิดห้องเสื้อ ชื่อว่า “ห้องเสื้อเวียงไหม” เป็นลักษณะการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้า โดยที่ตนเองเป็นคนออกแบบ ประสานงานกับลูกค้า มีช่าง pattern ช่างตัดเย็บ เปิดเป็นลักษณะแบบนี้ได้ 4 – 5 ปี แล้วจึงเปิดเป็นร้าน wedding เต็มตัวในปีที่ 6 -7 ซึ่งนับถึงปัจจุบันก็ประมาณ 10 ปี แล้ว ซึ่งมีทั้งงานด้านเมคอัพ แต่งหน้า ทำผมร่วมด้วย ในส่วนของงานหลายๆอย่าง จะมีลูกค้าแบบรู้จักกันมาให้ช่วย เริ่มจากการติดต่อชุดเจ้าสาว ไปจนถึงงานแต่งงาน ซึ่งช่วงที่ออกไปแต่งหน้าลูกค้า ก็อาจจะมีการขอให้ดูชุดให้ด้วย ตนเองก็จะทำให้ เริ่มจากงานเพื่อน จากคนรู้จัก ก็บอกต่อกันไป จนถึงวันหนึ่งเราต้องทำให้ครบวงจร เช่น ถ่ายรูป งานออกแบบ ตัดเย็บชุด ชุดเช่า ดูแลในส่วนของหน้าผมให้กับเจ้าสาว

“...ในส่วนองงานที่ร้าน wedding เราแยกกิจการ ได้ดูแลเอง งานหลักเลย จะเป็นเมคอัพ หลังจากที่เราเก็บเกี่ยวประสบการณ์ในส่วนองงานด้านเมคอัพแล้ว เราก็จะเดินเข้าเส้นของ

วงการเสริมสวย ก็คือ ตระเวนแข่ง เก็บประสบการณ์จากอาจารย์ เกี่ยวกับเสริมสวย ซึ่งวิชาเกี่ยวกับเสื้อผ้าเนี่ย เราคิดว่าเราแม่นแล้ว เราก็ตามโครงการการเสริมสวย คุณงานอยู่ประมาณ 4 ปี เราก็ลงแข่งเราก็ตามเก็บรางวัล ประกวดแต่งหน้า ประกวดทำผม แข่งไปเรื่อยๆ ได้บ้าง ไม่ได้บ้าง ตลอดเวลา 7 – 8 ปี ซึ่งทำให้เราเบนเข็มมาในส่วนของงานด้านเสริมสวยในส่วนของการ make up ก็ทำควบคู่ในส่วนของการ wedding ไปด้วย...”

โดยปกติ ถ้ามีเวลาก็จะทำการออกแบบและตัดเย็บเอง แต่หากไม่มีเวลาพอก็จะส่งงานให้ช่างภายนอกที่เราไว้วางใจได้ทำการขึ้นโครงเสื้อผ้าให้ แล้วนำมาตกแต่งรายละเอียดเองทั้งหมด เนื่องจากตนเองจะมีเวลากับงานในส่วนอื่นมากขึ้น ในระยะแรกทางร้านจะมีแบบตัด (pattern) ที่ตนเองทำไว้ก็จะเอาไปให้ช่าง ซึ่งทางช่างจะนำเอาแบบตัดดังกล่าวไปใช้ก็ไม่ใช่เป็นไร เพราะถือเป็นวิทยาทาน

“... แรก ๆ เรามี pattern ของเราที่เราสร้างไว้แล้วเราก็เอาไปทิ้งไว้ให้เค้า ถ้าแบบของร้านเรา เราขอเป็น pattern แบบนี้ เค้าก็จะเอาไปต่อยอดของเค้า ก็จะเป็นเกะอก มีแขน ก็จะเป็นแบบของเราเราใช้กับร้านเรา ซึ่งให้ช่างเค้าเป็นคนตัดเย็บ เราให้เค้าตั้งแต่แรกว่ามันเป็นวิทยาทาน งานพวกนี้ก็จะเป็นการเอาไปทำมาหากิน...”

ในการทำงาน คุณรวีโรจน์จะไม่คุมช่างภายนอกที่มอบหมายให้ตัดเย็บชุด จึงทำให้มีเวลามากขึ้นที่จะไปคุมเรื่องอื่น หรือส่วนของลูกค้าที่ต้องการให้ดูแลด้วย เช่น การเมคอัพ การถ่ายภาพ ซึ่งทางร้านจะมีการประสานงานกับช่างภาพอิสระ (Freelance) หลายคน การทำงานจะจ้างเป็นงานๆ ไป ไม่ได้จ้างประจำ

“... บางคู่เค้าก็ให้ถ่าย pre wedding ด้านสื่อ social บางครั้งบางคู่เค้าอยากได้แบบไหน เค้าก็ไปหาถ่ายกันเอง แล้วส่งไฟล์รูปให้เราขยายใหญ่ หรือ บางท่านอยากได้แบบนี้ก็เสนอมานี้ แล้วเราก็สามารถจัดให้คุณต้องการแบบไหนคุณต้องการโลเคชั่นไหน ส่งมาให้เราจัดให้ ซึ่งส่วนต่างในเรื่องค่าสถานที่ ช่างภาพ เมคอัพ เสื้อผ้า เราก็จะเหมือน stylist ดูแลด้วยว่าสถานที่แบบนี้ คุณอยากได้แนวนี้แล้วก็ต้องจัดเสื้อผ้าส่งให้ลูกค้าดู...”

“... การถ่ายรูปเราก็จะมีฟรีแลนซ์ เวลาทีมงานลูกค้า เราก็จะโทรคุยนัดช่างได้ เรามีช่างทั้งหมด 3 – 4 คน ถ้าคนไหนไม่ว่างเราก็สามารถหาได้ ไม่ต้องจ้างเป็นเงินเดือน มีงานไปเป็นจ๊อบๆ...”

ในแต่ละเดือนมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งลูกค้ารายเดิม และรายใหม่ ซึ่งเกิดจากการบอกต่อกันเป็นส่วนมาก ถ้าเป็นช่วงเทศกาล จะมีประมาณ 7 – 8 คู่ หรือมากถึง 15 – 20 คู่ ทั้งนี้

ธุรกิจของร้านสามารถอยู่ได้เพราะเป็นงานด้านบริการที่เราต้องดูแลลูกค้าตลอด กรณีที่ลูกค้ามีงานตรงกันในวันเดียวกัน และมีความประสงค์ที่จะให้คุณรวีโรจน์ไปเป็นผู้ดูแล ก็จะมีการพูดคุยกับลูกค้าก่อนว่าหากส่งคนอื่นในทีมไปแทนลูกค้าจะตกลงหรือไม่ ถ้าลูกค้าตกลงก็จัดส่งคนอื่นไปทำงานแทนได้ทันที

“...บางคนเค้าก็รีเคลสเลยว่าขอเป็นเรานะ ซึ่งเราก็จะดูแลเสื้อผ้า หน้า ผม ให้ ลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาร้านเราจะเป็ลูกค้าที่มีเพื่อนแต่งมาก่อน ไปงานแต่งเพื่อนเห็นนั่นนี่เค้าก็จะเมมไว้ พอเป็นงานของเค้า เค้าก็จะเข้ามาคุยกะเราเป็นลูกค้าบอกต่อกันส่วนใหญ่...”

“...หากแต่งวันเดียวกัน ลูกค้ารีเคลสว่าต้องเป็นเรา แต่เราก็จะเต็มที่ได้แค่ 2 งาน เราก็จะบอกลูกค้าว่าเรามีทีมซึ่งเป็นเมคอัพแสดนด์บายในฝีมือระดับเดียวกัน คือถ้าลูกค้าโอเค ก็จะส่งลูกน้องไปแทน...”

ในเรื่องทำเลที่ตั้งของร้านที่อยู่ในพื้นที่จังหวัดนนทบุรีนั้น เนื่องจากมีร้านเวดดิ้งค่อนข้างมาก จึงทำให้ คู่แข่งเพิ่มขึ้น แต่ด้วยความที่ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเก่า เมื่อทางร้านมีตัวเลือกที่หลากหลาย เช่น ความต้องการของลูกค้า งบประมาณของลูกค้า รูปแบบการให้บริการ การตัดชุดหรือเช่าชุด จึงมีการบอกต่อกันในหมู่คนรู้จัก ส่งผลทำให้ได้กลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้น

“...ที่นนท์มีร้าน wedding เยอะมาก เป็น 10 ร้าน เราอาศัยอยู่ที่นี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ก็จะเป็นลูกค้าที่เรารู้จักเรา เวลาไปทำงาน เราต้องออกไปให้บริการ ไปคุย ไปเทคแคร์ แล้วเค้าก็จะบอกต่อกันไปเองเราก็จะได้กลุ่มลูกค้า...”

“...ถ้าคุณต้องการเสื้อผ้าเครื่องประดับหุเลยเราก็จัดให้ได้ เรื่องราคาแบบย่อมเยาก็มี...คุยกันได้ มีงบน้อยเราก็จัดให้ตามงบน้อยได้สวยเหมือนกัน สวยในราคาตามงบ...ขึ้นอยู่กับงบประมาณและความต้องการของลูกค้า...”

“...ลูกค้าบางคนรีเคลสมา แบบใช้เป็นแบบไหน เราจัดให้ได้ ราคา ก็จะขึ้นอยู่กับผ้าเครื่องประดับ ทำผม ช่างหน้าด้วย...”

ในการทำงานกับลูกค้า ทางร้านจะนำความชอบของลูกค้ามาผสานเข้ากับการออกแบบของช่าง โดยมีการพูดถึงรายละเอียดกับลูกค้าแบบตรงๆ และจริงใจ มีการให้ลูกค้าทำตามความชอบหรือความต้องการของตนเองก่อน อยาได้ชุดแบบไหนให้ลูกค้าลองชุดตามแบบที่ลูกค้าต้องการ และการ

ให้ลูกค้าลองชุดตามแบบที่ช่างเห็นว่าเหมาะกับลูกค้า แล้วถ่ายรูปไปให้เพื่อนๆ หรือครอบครัวช่วยตัดสินใจ เพื่อสร้างความมั่นใจให้ลูกค้ามากขึ้น ทางร้านจะให้ความสำคัญกับลูกค้าอย่างเต็มที่ สิ่งใดที่ช่วยเหลือได้ก็ช่วยเหลือกัน เสมือนว่าลูกค้าเป็นเหมือนญาติ อย่ามองข้ามเรื่องเล็กๆ น้อยๆ การใส่ใจแก่กันจะทำให้ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น

“...เวลาทำงาน เราคุยกับลูกค้าก่อนทุกครั้ง เราจะเอาความชอบของลูกค้าใส่เข้าไป บวกดีไซน์ของช่างลงไป มีอะไรให้เค้าเราจะคุยกันแบบตรงๆ จริงใจ และจะบอกเลยว่าอันนี้โอเค อันนี้ไม่โอเค และก็จะให้เค้าลองตามแบบที่เค้าอยากได้ แล้วก็ลองตามแบบที่เราเห็นว่ามันเหมาะกับเค้า...ลูกค้าถ่ายรูป และเค้าก็จะเลือกของเค้าเอง ให้ครอบครัวเค้าโหวต ซึ่งเค้าก็จะมีความมั่นใจ...”

“...เวลาไปทำงาน อะไรนิดๆ หน่อยๆ ขาดเหลืออะไรหยวนได้เราก็อหยวน ทำงานให้เราทำแบบเหมือนทำให้ญาติเรา ให้ความเต็มที่กับเค้าไป เราก้จะได้กลับมาเยอะมาก...”

“...งานเล็กๆ น้อยๆ เรามองข้ามไม่ได้เลย อยู่ต่ออีกสักชั่วโมง หรือ 2 ชั่วโมง จะเป็นการให้ใจเค้าไปมากกว่า เราจะบอกลูกค้าว่าที่อยู่ได้หรือไม่ได้ ซึ่งลูกค้าบางคน เราก้ได้มาจากตรงนี้...”

“...ลูกค้าบางคนเราแต่งให้ทั้งครอบครัวเลยนะ ทีแต่งก่อนน้อง แต่งก่อนเป็นพี่ๆ จนบางครั้งเราจำไม่ได้แล้ว แต่เค้ายังเก็บเบอร์เราไว้ เราก้ได้ลูกค้า...”

ในการทำงานทุกครั้ง จะมีการทำการบ้านเกี่ยวกับลูกค้าก่อน เช่น รูปร่าง บุคลิก โทนหน้าของลูกค้่า สถานที่จัดงาน เป็นต้น

“...ทำงานทุกครั้ง จะทำการบ้านก่อน ลูกค้าใส่ชุดนี้ ลูกค้าแต่งที่ไหน ลูกค้ารูปร่างยังไง เราต้องทำการบ้าน โทนหน้าเป็นยังไง โทนหน้าเป็นแบบไหน...”

จากการเปิดร้านมานานถึง 13 ปี สิ่งที่ช่วยทำให้ทางร้านยืนหยัดในวงการเวดดิ้งมาได้นั้น การสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าจัดว่ามีความสำคัญมาก ซึ่งโล่ รางวัล เกียรติยศที่ได้จากการประกวดแข่งขันที่ทางร้านจัดแสดงไว้จะมีส่วนช่วยให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในฝีมือและผลงาน เป็นสิ่งประกันได้ว่าลูกค้าจะไม่ผิดหวัง ทั้งนี้ ที่ร้านมีถ้วยรางวัลมากมายทั้งจากการประกวดประจำปี และการประกวดระดับประเทศ

“...เราต้องสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าว่าเรามีฝีมือ ของพวกนี้การันตีได้ว่าคุณเข้ามาแล้วจะไม่ ผิดหวัง...”

“...ถ้วยล่าสุดที่ได้รับ เป็นถ้วยพระราชทานจากสมเด็จพระนางเจ้าฯ ถ้วยการแข่งขันชิงแชมป์ ผมนานาชาติ เป็นแกรนด์แชมป์เปียน ...ส่วนถ้วยเล็กๆ ก็จะเป็นถ้วยประจำปี...การแข่งขัน ชนะเลิศแต่งงานทำผมแชมป์ประเทศไทย เป็นแกรนด์แชมป์เปียน...ลูกค้าเข้ามาก็จะการันตี ได้ว่าลูกค้าจะอบอุ่นใจว่าช่างระดับฝีมือ...”

สำหรับข้อแนะนำเกี่ยวกับการทำงานนั้น สิ่งแรกคือเราควรรู้ความต้องการในการประกอบ อาชีพของตนเอง เพื่อนำไปสู่การหาประสบการณ์ในอาชีพนั้น และควรให้ความสนใจในเรื่องที่ตนเอง ชอบ ทำงานทุกครั้งอย่างมีความสุขกับงานที่จะทำ เพราะเราจะไม่รู้สึกเหนื่อย ทำให้ลูกค้าประทับใจ ทุกครั้ง ไม่ใช่แค่แบบทำงานให้เสร็จๆ ไป เราเลือกที่จะเดินเส้นทางสายนี้ ถ้าเราขยันเราก็จะไม่อดตาย นอกจากนี้การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี รู้จักพูด มีความจริงใจ แนะนำลูกค้าได้ เอาใจใส่ลูกค้า ทำด้วยใจ ซื่อสัตย์กับลูกค้า แล้วลูกค้าก็จะไม่ลืมเรา

เมื่อสอบถามถึงการขยายกิจการ เนื่องจากทางร้านเป็นการดูแลกิจการเพียงคนเดียว ทำให้ไม่ มีการขยายกิจการ แต่ในอนาคตอาจทำเป็นลักษณะ SME เป็นธุรกิจเล็กๆ บริหารด้วยตนเอง เพราะ ปัจจุบันนี้มีความสุขกับชีวิตแล้ว ทั้งนี้ ทางร้านไม่มีคนช่วย เพราะลักษณะของคนที่เป็นเจ้าของร้านเอง กับลูกจ้างนั้น ทำงานไม่เหมือนกัน เพราะเจ้าของร้านต้องดูแลลูกค้าแทบทุกอย่าง

“...เราไม่ได้ดังมาก เราอยู่ได้ด้วยตัวของเราเอง มีลูกค้าประจำ มีเงินจุนเจือครอบครัว มีเงิน เก็บก็ถือว่ามีความสุข...”

สำหรับทำเลที่ร้านตั้งอยู่ในปัจจุบันนี้ เป็นแห่งที่ 3 แล้ว ซึ่งมีสัญญาเช่า 5 ปี ในการเปลี่ยน สถานที่แต่ละครั้งใช้เงินค่อนข้างมาก แต่ไม่มีปัญหาเรื่องลูกค้า เนื่องจากการเลือกทำเลแต่ละครั้งจะไม่ ไกลจากแห่งเดิมมาก และยังอยู่ในเส้นทางเดียวกัน ซึ่งลูกค้าเก่าที่จดจำชื่อร้านได้สามารถติดตามได้ จากสื่อต่างๆ เช่น IG เฟซบุ๊ก หนังสือ เป็นต้น

“...ลูกค้าก็จะจำแต่ร้านเดิม จากนั้นก็จะตามหา ก็จะใช้แบบอยู่ในเส้นเดียวกัน แต่ไม่ย้ายไป ไกลมาก...อีกอย่างคือสื่อมันก็เยอะ มันก็จะมี IG มีอะไรให้ติดตามอัพเดทได้...ในเพจจะมี เวียงใหม่ wedding in love จะมีรีวิว และจะมีผลงานที่เราไปทำของลูกค้า...”

“...หนังสือหญิงไทยนี่จะเป็นงานประจำ หนังสือ make up หรือ แฮร์ แอนด์ บิวตี้ ปกติเกือบทุกเล่ม ช่างในเล่มจะมีดีเทลของร้าน...”

นอกจากการทำหน้าที่ออกแบบ ตัดเย็บชุด แต่งหน้า ทำผมแล้ว คุณรวีโรจน์ยังมีโอกาสนำความรู้ไปใช้ในการเป็นพิธีกร วิทยากร ให้ความรู้เกี่ยวกับการแต่งหน้า ทั้งการเปิดอบรมเอง และการเป็นวิทยากรให้กับหน่วยงานต่างๆ เนื่องจากการเป็นคนมีฝีมือ บางครั้งต้องรู้จักการเผยแพร่ตนเองให้เป็นที่รู้จักในสื่อต่างๆ ด้วย

“...เราจะต้องหาชื่อเสียงในสื่อโลกโซเชียล จริงๆ มีฝีมือก็ต้องออกสื่อด้วย...เริ่มจากที่ไม่เคยโชว์เลยเคยคิดที่จะทำงานเบื้องหลัง วันหนึ่งเราก็ขึ้นไปโชว์ โอกาสมันมา เราก็อยากลอง มันก็จะเป็นไปได้ เดียวนี้ไปเป็นพิธีกรรับเชิญ อบรมพนักงานบุรุษ 50 คน 100 คน เราก็ต้องไปสอนเค้าในส่วนของการพัฒนาบุคลิกภาพ การแต่งหน้า เพราะน้องๆ เค้าก็ต้องแต่งหน้าในการทำงาน...”

ในด้านการสนับสนุนการศึกษา คุณรวีโรจน์รับนักศึกษาสาขาวิชาออกแบบแฟชั่นผ้าและเครื่องแต่งกายเข้าฝึกสหกิจศึกษาที่ร้านมาอย่างต่อเนื่อง เมื่อสอบถามถึงการปรับตัวของนักศึกษาที่จะก้าวเข้าสู่อาชีพนี้ คุณรวีโรจน์ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเตรียมตัวว่าควรมีการเรียนรู้เกี่ยวกับการดูแลลูกค้า การใช้คำพูด การวางแผนหรือการจัดระเบียบในการทำงาน การดูแลรักษาชุด การช่วยเหลือผู้อื่นในการทำงาน และการทำงานให้ลูกค้าอย่างเต็มที่

“...น้องๆ ที่มีส่วนใหญ่ก็จะมาศึกษาสิ่งที่เค้าวาดฝันไว้กับสิ่งที่เป็นจริงในการดำรงชีวิตในการที่จะประกอบอาชีพ... เราพยายามสอนน้องทุกอย่างเราอบหมายหน้าที่..คุณเป็น Stylist คุณจะต้องทำยังไงบ้าง จะต้องเทคนิคเค้ายังไงบ้าง วิธีการพูด...ชุดใช้เสร็จต้องเก็บ...เราต้องสวมบทบาทให้ได้ทุกครั้งว่าวันนี้เราทำหน้าที่อะไร...”

“... เราทำงานบางครั้ง เราทำหน้าที่ในส่วนของเรา เราต้องเอื้อเพื่อไปในส่วนของคนอื่นด้วย ... ไม่ใช่หน้าที่ของเรา แต่เราต้องช่วยทำ แม้หน้าที่ของเราจะเสร็จแล้วต้องช่วยเค้าบ้าง งานในวงการนี้ให้เป็นให้หมด ...ทำงานให้ลูกค้าเต็มที่ทุกครั้ง... ไม่ให้มีความรู้สึกว่าเป็น”

ประเด็นสำคัญในการทำงานในอาชีพนี้ คือ มารยาทในการทำงาน ความซื่อสัตย์ ความจริงใจกับลูกค้า การอยู่ร่วมกับผู้อื่น การเอื้อเพื่อผู้อื่น ความคล่องแคล่ว รวมถึงการหาเอกลักษณ์หรือสไตล์ของตนเอง

“...คนในวงการเค้าวัดกันแบบนี้ แบบมารยาทในสังคมมารยาท การทำงาน ความซื่อสัตย์ การอยู่ร่วมกัน การมีน้ำใจ... เอ้อเพื่อต่อผู้อื่น ก็จะมีความสุขกับสิ่งที่ทำซึ่งเราไปทำที่ไหนก็อยู่ได้นานและอยู่ได้ตลอด...”

“...การแต่งเนื้อแต่งตัวให้เข้ากับบุคลิก...คนเค้ามองภาพลักษณ์...เด็กบางคนไม่มีความมั่นใจ บางคนเกิดมาไม่ได้สวยเหมือนกันทุกคน แต่ว่ามีไลฟ์สไตล์เป็นของตัวเอง มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง...”

ส่วนประเด็นปัญหา อุปสรรค ในการประกอบอาชีพนี้ คุณรวีโรจน์ได้กล่าวว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นขึ้นอยู่กับเราจะแก้ไขอย่างไร เช่น ปัญหาเกี่ยวกับลูกค้า การแก้ไขด้วยการพูดคุย การสร้างความประทับใจ การทำให้ลูกค้าพึงพอใจในบริการจะทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจได้ เป็นต้น

“...อุปสรรคมันก็มีทุกที่ เพียงแต่ว่าเราแก้ไขอย่างไร เช่น ถ้าลูกค้าไม่ชอบเลย ก็จะมีวิธีแบบทำไรก็ได้ให้เค้าชอบ จะไปเลือกแบบ เลือกลี...บางทีลูกค้าเค้าพอใจในการบริการของเราก็เป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจ จะคุยกับลูกค้าตลอดว่าชอบอะไร ไม่ชอบอะไร...อยากได้แบบไหนคุยกันได้...”

นอกจากนี้ คุณรวีโรจน์ยังแนะนำเกี่ยวกับการเรียนการสอน โดยสถานศึกษาควรเปิดโลกทัศน์ให้กับผู้เรียน โดยการเชิญผู้รู้มาถ่ายทอดประสบการณ์ การค้นคว้าเพิ่มเติมจากสื่อจะช่วยเสริมประสบการณ์ในการทำงานได้

“...ความรู้ทุกอย่างที่เราได้เราเรียนมาถือว่าแน่นมาก แต่ถ้ามีโอกาสก็อยากให้เชิญ stylist คนดังแบบมีอาชีพมาให้ความรู้บ้าง จะได้เปิดโลกทัศน์กว้าง...”

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ผลจากการศึกษาแนวทางการประกอบอาชีพอิสระ : กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดตั้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี แบ่งประเด็นการนำเสนอประกอบด้วย สรุปผลการศึกษา การอภิปรายผล และ ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

5.1 สรุปผลการศึกษา

คุณลักษณะส่วนตัวและการประกอบอาชีพอิสระ: กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดตั้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี พบว่า การเป็นเจ้าของกิจการเริ่มจากการมีแรงบันดาลใจ การศึกษาความรู้เพิ่มเติม การปรับตัว ความซื่อสัตย์ ความเต็มใจในการให้บริการ ทักษะที่ดีต่ออาชีพ

ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพอิสระ: กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดตั้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี ประกอบด้วย ความรู้และทักษะวิชาชีพ การเพิ่มประสบการณ์ การเลือกทำเลที่ตั้ง การสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า และการมีมารยาททางสังคม

5.2 การอภิปรายผล

5.2.1 ผลการศึกษาด้านคุณลักษณะส่วนตัวและการประกอบอาชีพอิสระ: กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดตั้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี

คุณลักษณะส่วนตัวและการประกอบอาชีพอิสระพบว่า การมีแรงบันดาลใจเป็นส่วนที่ทำให้มนุษย์มีความตั้งใจที่จะกระทำในสิ่งที่ตนมุ่งหวังไว้ สอดคล้องกับ ดุษฎี โยเหลา และคณะ (2556) ศึกษาการประเมินผลจากการชมภาพยนตร์เพื่อสร้างแรงบันดาลใจของนิสิตปริญญาตรี มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พบว่าการเกิดแรงบันดาลใจที่ทำให้ก้าวไปสู่เป้าหมาย ประกอบด้วย แรงบันดาลใจในความรู้สึกกระตุ้นที่ต้องการทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งไปสู่เป้าหมาย ก่อให้เกิดกำลังใจ ทำตามเป้าหมายที่เคยตั้งไว้ การฝ่าฟันที่จะทำใหสำเร็จ ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคต่างๆ ส่วนแรงบันดาลใจที่เกี่ยวข้องแรงในตนเอง ประกอบด้วย การเข้าใจความหมายในชีวิต การมีความหวัง การอดทนไม่ยอมแพ้ และ

ความตั้งใจอย่างแน่วแน่ นอกจากนี้ แรงบันดาลใจยังมีความเกี่ยวข้องกับ บุคลิกภาพ การมีอุดมการณ์ และการถ่ายทอดทางสังคมด้วย

คุณลักษณะเกี่ยวกับการศึกษาความรู้เพิ่มเติม สอดคล้องกับ วันวิสาข์ โชคพรหม อนันต์ และ วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (2558) ที่ระบุว่า ผู้ประกอบการต้องมีการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ทางด้านการบริหารจัดการ กรณีศึกษาต่างๆ เพื่อให้การประกอบธุรกิจนั้นมีประสิทธิภาพและตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น

คุณลักษณะส่วนตนในเรื่องการปรับตัว สิริวรรณ สารณะ (2551: 218-227) อธิบาย ถึงการปรับตัวเป็นกิจวัตรประจำวันที่คุณคนใช้ในการจัดการเพื่อดูแลตนเอง บุคคลรอบข้าง และ สิ่งแวดล้อม โดยผู้ที่ปรับตัวดีจะสามารถจัดการสิ่งต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีกระบวนการ ย่อยๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปรับตัว ประกอบด้วย การเรียนรู้เข้าใจตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม การ รู้จักสร้างเป้าหมาย การรู้จักจัดการกับสิ่งแวดล้อมเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และการรับทราบความ ปรารถนาดีของผู้อื่นเพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างสันติ ทั้งนี้ การทำความเข้าใจผู้อื่น การเปิดใจกว้าง การ ยอมรับผู้อื่น จะช่วยให้คุณบุคคลสามารถปรับตัวได้ดีขึ้น

การมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพ ไม่ว่าจะงานนั้นจะเป็นงานที่มีเกียรติหรือไม่ ผู้ประกอบอาชีพ อิศระจะต้องรักในงานที่ทำ และให้เกียรติกับงานเสมอ จากการศึกษานอง งานวิจัยสถาบันและ สารสนเทศ มหาวิทยาลัยนเรศวร (2554) พบว่าบัณฑิตที่ประกอบอาชีพอิสระหลังสำเร็จการศึกษา ส่วนใหญ่ทำงานตรงกับสาขาที่เรียน และบัณฑิตส่วนใหญ่นำความรู้จากที่เรียนมาประยุกต์ในการ ทำงานได้มาก สอดคล้องกับการรายงานผลภาวะการมีงานทำของบัณฑิต ปีการศึกษา 2557 ของ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ สาขาวิชาออกแบบแฟชั่น ผ้าและเครื่องแต่งกาย พบว่าบัณฑิตส่วนใหญ่มีลักษณะงานที่ทำตรงกับสาขาที่เรียน นอกจากนี้ ยังมี ความสอดคล้องกับ ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์ (2553) จำแนกทัศนคติเป็น 4 ประเภท คือ ทัศนคติ ด้านความรู้สึกและอารมณ์ เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความพึงพอใจและสร้างความสุขใจมีผลทำให้คนมีทัศนคติที่ดีต่อสิ่งนั้นๆ ทัศนคติด้านปัญญา เกิดจากการที่บุคคลศึกษาหาความรู้จนเกิดความ เข้าใจ ทัศนคติด้านการกระทำ เป็นความพร้อมที่จะนำไปสู่การปฏิบัติเพื่อสนองความต้องการของ บุคคล รวมถึงการพูด การกระทำ การสร้างมนุษยสัมพันธ์กับผู้อื่นด้วย และทัศนคติด้านความสมดุล เป็นเรื่องของความสัมพันธ์ทัศนคติทั้ง 3 ด้านที่ผ่านมาเพื่อให้บุคคลสามารถทำงานได้ตามเป้าหมายที่ กำหนดไว้ สอดคล้องกับ อวรรณ ยุสเปรมานนท์ (2553) ที่ระบุว่าบุคคลจะมีทัศนคติเพียงด้านเดียว หรือหลายด้านก็ได้ ขึ้นอยู่กับ ความเชื่อ หรือค่านิยม ความมั่นคงในความคิดที่มีต่อบุคคล สิ่งของ หรือ สถานการณ์ดังกล่าว

5.1.2 ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพอิสระ: กรณีศึกษาร้านเวียงไหม เวดดิ้ง สตูดิโอ จังหวัดนนทบุรี

ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพอิสระพบว่าความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำคัญอย่างมากต่อการประกอบอาชีพ ซึ่งไม่ว่าจะประกอบอาชีพใดล้วนเกี่ยวข้องกับความรู้และทักษะวิชาชีพทั้งสิ้น ทั้งนี้จากการศึกษาของ เปรมวดี เจตนาคุณาศาสตร์ (2552) พบว่าเจตคติต่อการประกอบอาชีพอิสระทางด้านคหกรรมศาสตร์ของนักศึกษาคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ต่อการประกอบอาชีพอิสระทางด้านคหกรรมศาสตร์ด้านความคิด ด้านคหกรรมศาสตร์ และด้านแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรมอยู่ในระดับปานกลาง ในขณะที่ เพ็ญธิดา พงษ์ธานี (2557) พบว่าการมีความรู้ ทักษะ ค่านิยม จรรยาบรรณ และทัศนคติในวิชาชีพที่ดี จะเพิ่มสมรรถนะในการประกอบวิชาชีพได้

การเลือกทำเลที่ตั้ง เป็นการพิจารณาเลือกสถานที่ให้เหมาะกับการประกอบการ ซึ่งตามคำแนะนำของ ดำรงค์ศักดิ์ ชัยสนธิ (2537) ระบุว่า การเลือกทำเลที่ตั้งให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจแต่ละประเภทควรพิจารณาถึงความหนาแน่นของประชากรในแหล่งนั้น อำนาจการซื้อ แหล่งวัตถุดิบ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น การคมนาคม สาธารณูปโภค รวมถึงคู่แข่งที่อยู่ในละแวกเดียวกัน ทั้งนี้วัตถุประสงค์ที่สำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้ง คือ การให้มียอดขายและกำไร นอกจากนี้ จุฑามาศ อินทร์แก้ว (2556) ได้ระบุถึงผู้ที่ตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้ง มักให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านต้นทุนเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ ราคาที่ดิน การขนส่ง ตลาด สังคมและชุมชน และความพร้อมของทำเลที่ตั้ง ทั้งนี้ การเลือกทำเลที่ตั้งเป็นเรื่องการผูกพันระยะยาว หากมีข้อบกพร่องหรือข้อผิดพลาดจะเป็นการยากต่อการแก้ไข ประกอบกับการเลือกทำเลที่ตั้งย่อมมีผลกระทบต่อรายได้ที่จะได้รับ

การสร้างเชื่อมั่นแก่ลูกค้า มีความสอดคล้องกับ วันชัย เนตรสุวรรณ (2555) ที่กล่าวว่าความเชื่อมั่นที่สำคัญคือรูปแบบการบริการหลังการขาย การให้บริการ บุคลากรที่มีความรู้ การสร้างความสัมพันธ์อันดี

การมีมารยาททางสังคม มีความสอดคล้องกับ พยุง วงศ์ศิริ (2532) ที่ระบุว่ามารยาททางสังคมเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งไม่ว่าบุคคลนั้นจะประกอบอาชีพใดก็ตาม ผู้มีมารยาทย่อมเป็นที่ประทับใจแก่ผู้พบเห็น ทำให้อยากสมาคมด้วย มารยาททางสังคมที่ควรมีในตนเองประกอบด้วย การสำรวมกาย วาจา และใจ การไม่ส่งเสียงดัง ไม่พูดหยาบคาย ไม่นินทาว่าร้ายผู้อื่น ไม่นำความลับของผู้อื่นไปเปิดเผย ไม่แสดงความไม่พอใจออกนอกหน้า ไม่ถ่อมตัวหรือวางท่ามากเกินไป มีความเกรงใจ

ผู้อื่น ทำตนให้เข้ากับคนอื่น สุภาพ อ่อนโยน วางตนให้เหมาะสมกับฐานะ ตรงต่อเวลา รักษาคำพูด ซึ่งมารยาทเหล่านี้ควรฝึกให้เป็นนิสัยเพื่อเป็นการปรับปรุงบุคลิกภาพที่ดีให้กับตนเอง

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

- 1) ควรมีการศึกษาลักษณะการประกอบอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับสาขาวิชาที่จัดการเรียนการสอน
- 2) สถานศึกษาควรมีการจัดการเรียนการสอน หรือการเตรียมความพร้อมในการออกไปประกอบอาชีพอิสระให้กับผู้เรียน

5.3.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

- 1) การติดตามผลการประกอบอาชีพของผู้สำเร็จการศึกษาในสาขาวิชาที่จัดการเรียนการสอนในแต่ละช่วงของปีการศึกษา
- 2) ศึกษาเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการในอาชีพต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสาขาวิชาที่จัดการเรียนการสอน

บรรณานุกรม

กรทิพย์ วัชรปัญญาวงศ์ เตชะเมธีกุล. 2549. การจัดการสินค้าในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป.

นนทบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

กระทรวงแรงงาน. มปป. “อาชีพอิสระ.” เข้าถึงได้จาก

<http://www.mol.go.th/employee/content/page/%E0%B8%AD%E0%B8%B2%E0%B8%8A%E0%B8%B5%E0%B8%9E%E0%B8%AD%E0%B8%B4%E0%B8%AA%E0%B8%A3%E0%B8%B0, 20> กันยายน 2559.

กองวิจัยตลาดแรงงาน และกองส่งเสริมการมีงานทำ. 2557. รายงานการวิจัย เรื่อง แนวโน้มอาชีพอิสระในอนาคต 3 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2558 – 2560). กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน.

ชนิษฐา จิตชินะกุล. 2553. ประเพณีแต่งงานบนเส้นทางธุรกิจ. คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

งานวิจัยสถาบันและสารสนเทศ มหาวิทยาลัยนเรศวร. 2554. รายงานการวิเคราะห์ภาวะการมีงานทำของบัณฑิต รุ่นปีการศึกษา 2553. มหาวิทยาลัยนเรศวร.

จิตาภา แจ่มจันทร์ชนก. 2554. ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าปลีกเสื้อผ้าผู้หญิงในตลาดนักจตุจักร. สารนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การตลาด). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

จิรนนท์ ไวยศรีแสง. 2552. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของนักศึกษาระดับปริญญาตรีในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐและเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร. ภาคนิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม). สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

จุฑามาศ อินทร์แก้ว. 2556. การวิเคราะห์ปัจจัยการเลือกทำเลที่ตั้งสาขา กรณีศึกษา หจก. เอสเอส ค้าไม้ จังหวัดสุราษฎร์ธานี. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการโลจิสติกส์). มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

- ชุติมา โอภาสานนท์. 2543. **ก้าวสู่ความเป็นผู้ประกอบการ คู่มือสำหรับนักลงทุน**. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.
- ณัฐพันธ์ เขจรนันท์. 2545. **การจัดการทรัพยากรมนุษย์**. กรุงเทพฯ: หจก.เม็ดทราย พรินต์ติ้ง.
- ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท. 2537. **การประกอบการ การจัดตั้งสถานประกอบการ**. กรุงเทพฯ: ว่างอักษร.
- ดุขฎิ โยเหลา, วิไลลักษณ์ ลังกา, ศรีณย์ พิมพ์ทอง และ นริศรา พิงโพธิ์สภ. 2556. **รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์ เรื่อง การประเมินผลจากการชมภาพยนตร์เพื่อสร้างแรงบันดาลใจของนิสิตปริญญาตรี มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ**. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- นพรัตน์ ภูมิวุฒิสาร. 2558. **การจัดการการตลาด (Marketing Management)**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ประภาภรณ์ วรรณนะวาสิน. 2555. **รายงานการวิจัย เรื่อง แนวโน้มการเลือกประกอบอาชีพของนักศึกษาคณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน**. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน.
- ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์. 2553. **จิตวิทยาการบริหารงานบุคคล**. กรุงเทพฯ: ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ.
- ปริญญ์ธร เจียรนนทกุล. 2555. **การทำแผนที่ยุทธศาสตร์ ร้านเวตติ้ง สตูดิโอ**. สารนิพนธ์ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (เทคโนโลยีสารสนเทศ). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร.
- เปรมวดี เจตนาอนุศาสน์. 2552. **เจตคติต่อการประกอบอาชีพอิสระทางด้านคหกรรมศาสตร์ของนักศึกษาคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร**. วิทยานิพนธ์คหกรรมศาสตรมหาบัณฑิต (คหกรรมศาสตร์). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูล. 2547. **ธุรกิจ ชัก อบ รีด**. สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม. ปทุมธานี.

- พยุง วงศ์ศศิธร. 2532. **ตัดเสื้อสตรี**. กรุงเทพฯ: บริษัทอมรินทร์ พริ้นติ้ง กรุ๊ป จำกัด.
- พรรณทิพย์ ศิริวรรณบุศย์.2549. **มนุษย์สัมพันธ์**. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เพ็ญธิดา พงษ์ธานี. 2557. **รายงานผลการวิจัย เรื่อง ผลกระทบของความรู้ ทักษะ ค่านิยม จรรยาบรรณ และทัศนคติในวิชาชีพต่อสมรรถนะของผู้สอบบัญชีภาษีอากร ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล**. มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- วีโรจน์ จองแคว. 2559. **เจ้าของร้านเวียงไหม เวดดิ้ง สตูดิโอ**. สัมภาษณ์, 30 สิงหาคม 2559.
- ราชบัณฑิตยสถาน. 2556. **พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2554**. กรุงเทพฯ: บริษัทศิริวัฒนาอินเตอร์พริ้นท์ จำกัด.
- วรกต สัจจะมโน. 2548. **ความพึงพอใจลูกค้าต่อการให้บริการของศูนย์วิวัฒน์และความงามครบวงจร : ศึกษาเฉพาะกรณี ร้านคูร์กเวดดิ้งสตูดิโอร้อยเอ็ด**. ภาคนิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม). สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- วันชัย เนตรสุวรรณ. 2555. **รูปแบบ และกลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นแก่ลูกค้าหน่วยงานราชการของธุรกิจวิทยุสื่อสารแห่งหนึ่ง**. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การประกอบการ). มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์ และ วิโรจน์ เกษภูาลักษณ์. 2558. “คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดนัดดอนหวาย จังหวัดนครปฐม.” **Veridian E-Journal ฉบับภาษาไทย สาขามนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และศิลปะ**. 8 (2) : 967-988.
- วิพุธ อ่องสกุล และ ธีชวรรณ กนิษฐ์พงศ์. 2550. **การจัดการธุรกิจขนาดเล็ก**. กรุงเทพฯ: บริษัทไอกรู๊ป เพรส จำกัด.
- วิไลวรรณ ศรีสงคราม, สุชัยญา รัตนสัญญา, โรจน์รวี พจน์พัฒนพล และ พีรพล เทพประสิทธิ์. 2549. **จิตวิทยาทั่วไป**. กรุงเทพฯ: ทริปเพิ้ล กรุ๊ป.

- สมพร ปานยินดี และ โสภิตา ทะสังขา. 2550. รายงานวิจัย เรื่อง **ลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยสยาม**. มหาวิทยาลัยสยาม.
- สิริวรรณ สารนาถ. 2551. “การปรับตัวด้วยความเข้าใจตนเองและผู้อื่น”. **รามคำแหง** 25 (4) (ตุลาคม-ธันวาคม). 218-227.
- อรรวรรณ ยุสเปรมานนท์. 2553. **ทัศนคติต่องานบริการของพนักงานบริษัท เทเวศรประกันภัย จำกัด (มหาชน)**. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (การศึกษาผู้ใหญ่และการศึกษาต่อเนื่อง). มหาวิทยาลัยมหิดล.
- Childs, William R., Scott B. Martin, and Wanda Stitt-Gohdes (eds.). 2004. “Entrepreneurship” in **Business and Industry**. Italy : Marskall Cavendish. 424-428.
- Hatten, Timothy S. 2012. **Small Business Management: Entrepreneurship and Beyond**. 5th ed. Canada: South-Western Cengage Learning.
- Holland, J. L. 1966. **The Psychology of Vocational Choice**. Waltham Mass : Blaisdell Publishing Co.
- _____. 1973. **Making Vocational Choice : A Theory & Career**. New Jersey: Prentice-Hall.
- Krishnan, S. 2008. **Factors Influencing the Demand for Themed Wedding Packages**. Dissertation of the Master of Business Innovation and Entrepreneurship. Unitec Institute of Technology.
- Singh, H. Ramananda and Habib Rahman. 2013. Traits of Successful Entrepreneurs. **International Journal of Scientific Research** 2 (11): 292-294.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ภาพประกอบ ผลงาน รางวัล



ภาพผนวกที่ 1 คุณรวีโรจน์ จองแค



ภาพผนวกที่ 2 บรรยากาศภายในร้านเวียงไหม



ภาพผนวกที่ 3 เฟซบุ๊กของคุณรวีโรจน์ จองแค



ภาพผนวกที่ 4 ตัวอย่างผลงาน



ภาพผนวกที่ 5 การประกวด BANGKOK INTERNATIONAL CONTEST 2015



ภาพผนวกที่ 6 ถ้วยรางวัลที่จัดแสดงภายในร้าน



ไออุ่น
Wedding Studio

แพ็คเกจ “รักเธอเสมอ”
17,900.-




- ชุดวันจริงเจ้าบ่าว 2 ชุด
- ชุดวันจริงเจ้าสาว 2 ชุด
- ภาพถ่ายขนาด 20x30 (พร้อมกรอบ) 1 รูป
- อัลบั้ม LCD 10x12 (Crystal) 20 รูป
- ชุดใส่ถ่ายภาพ Pre Wedding ทำนละ 3 ชุด

ฟรี!!!

- ถ่ายภาพนอกสถานที่ วันPre Wedding พร้อมไฟล์ภาพทั้งหมด
- แต่งหน้าทำผม วันPre และวันจริงในสตูดิโอ 1 รอบ

***** แต่งหน้าทำผมวันจริงในสตูดิโอ 1 รอบ*****

เพิ่มเพียง 2,000 บาท จากปกติ รอบละ 3,500 บาท



ภาพผนวกที่ 7 แพคเกจที่ให้บริการ



Wongmai Wedding Studio

แพ็คเกจ “รักเราไม่เก่าเลย”

6,900.-



- ชุดวีงเจริงเจ้าบ่าว 1 ชุด
- ชุดวีงเจริงเจ้าสาว 1 ชุด
- ภาวน่าถ่ายภาพขนาด 16x20 (พร้อมกรอบ) 1 รูป
- ชุดใส่ถ่ายภาพ Pre Wedding ท่านละ 1 ชุด

ฟรี!!! วังถ่ายภาพ Pre Wedding

- ถ่ายภาพในสตูดิโอ
- แต่งหน้าทำผม

*** แต่งหน้าทำผมวีงเจริงในสตูดิโอ 1 รอบ***
 เพิ่มเพียง 2,500 บาท จากราคาปกติ เวลาละ 3,500 บาท

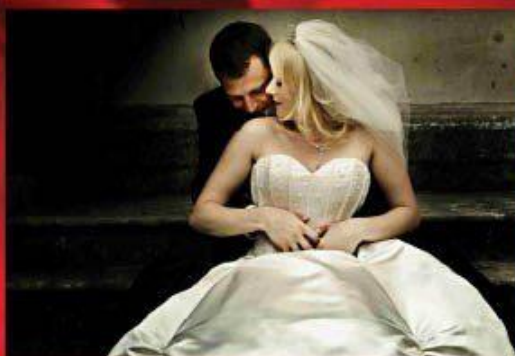





ภาพผนวกที่ 7 (ต่อ)



แพ็คเกจ “รักนิรันดร์”
25,900.-



- ชุดแต่งงานเจ้าบ่าว 2 ชุด
- ชุดแต่งงานเจ้าสาว 2 ชุด
- ภาพถ่ายขนาด 30x40 (พร้อมกรอบ) 1 รูป
- ภาพถ่ายขนาด 16x20 (พร้อมกรอบ) 1 รูป
- ซีดีป๊ิม LCD 10x12 (Crystal) 30 รูป
- ชุดใส่ถ่ายภาพ Pre Wedding ทำนอะ 3 ชุด

ฟรี!!!

- ถ่ายภาพนอกสถานที่ งาน Pre Wedding พร้อมไฟล์ภาพทั้งหมด
- แต่งหน้าทำผม งาน Pre และแต่งงานในสตูดิโอ 1 รอบ
- เจ้าสาวสามารถเลือกชุดเช่าตัดตามคอลเลคชั่นได้ 1 ชุด

*** แต่งหน้าทำผมแต่งงานในสตูดิโอ 1 รอบ*** เพิ่มเพียง 2,000 บาท จากปกติ รอบละ 3,500 บาท

ภาพผนวกที่ 7 (ต่อ)



แพ็คเกจ “รักเธอที่สุด”
20,900.-



- ชุดวันเจริงเจ้าบ่าว 2 ชุด
- ชุดวันเจริงเจ้าสาว 2 ชุด
- ภาพถ่ายขนาด 20x24 (พร้อมกรอบ) 1 รูป
- ภาพถ่ายขนาด 16x20 (พร้อมกรอบ) 1 รูป
- อัลบั้ม LCD 10x12 (Crystal) 30 รูป
- ชุดใส่ถ่ายภาพ Pre Wedding ท่านละ 3 ชุด

ฟรี!!!

- ถ่ายภาพนอกสถานที่ วันPre Wedding พร้อมไฟล์ภาพทั้งหมด
- แต่งหน้าทำผม วันPre และวันเจริงในสตูดิโอ 1 รอบ
- เจ้าสาวสามารถเลือกชุดเช่าตัดตามคอลเลคชั่นได้ 1 ชุด

*** แต่งหน้าทำผมวันเจริงในสตูดิโอ 1 รอบ*** เหม็วแห้ง 2,000 บาท จากปกติ รอบละ 3,500 บาท

ภาพผนวกที่ 7 (ต่อ)

ไอซ์ใหม่
Wedding Studio

แพ็คเกจ “รักจัง”
12,900.-

- ชุดวันจริงเจ้าบ่าว 2 ชุด
- ชุดวันจริงเจ้าสาว 2 ชุด
- ภายถ่ายขนาด 20x24(พร้อมกรอบ) 1 รูป
- อัลบั้ม Pocket Book LCD 5x7 20 รูป
- ชุดใส่ถ่ายภาพ Pre Wedding ทำนละ 2 ชุด

ฟรี!!! วันถ่าย Pre Wedding

- ถ่ายภาพนอกสถานที่ พร้อมไฟล์ภาพทั้งหมด
- แต่งหน้าทำผม

*** แต่งหน้าทำผมวันจริงในสตูดิโอ 1 รอบ***
เพิ่มเพียง 2,500 บาท จากราคาปกติ เวลาละ 3,500 บาท

ภาพผนวกที่ 7 (ต่อ)

ภาคผนวก ข

ประวัติผู้วิจัย

ผู้วิจัยคนที่ 1

1. ชื่อ - สกุล นางสาวเกศทิพย์ กรี่เงิน
2. ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์
3. หน่วยงานที่อยู่ติดต่อได้สะดวก พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ โทรสาร

คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
 168 ถนนศรีอยุธยา แขวงวชิรพยาบาล เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300
 โทรศัพท์ 0-2665-3777 , 0-2665-3888 ต่อ 5531 / สายตรง 0-2665-3798
 โทรสาร 0-2665-3800

4. การศึกษา คหกรรมศาสตรมหาบัณฑิต (คศ.ม.) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
5. งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว
 - 5.1 โครงการพัฒนาหัตถกรรมผ้าไทยในชนบท “การพัฒนาผ้าบาติกเพื่อผลิตภัณฑ์หมอนอิง (พ.ศ. 2547)
 - 5.2 โครงการวิจัยพัฒนาและเผยแพร่ผลิตภัณฑ์เครื่องตกแต่งบ้านจากกระดาษสาโดยใช้เทคนิคการสร้างลวดลาย (พ.ศ. 2548 - 2549)
 - 5.3 โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์กระดาษจากแกนสับประรด (พ.ศ. 2548)
 - 5.4 โครงการออกแบบและตัดเย็บเสื้อผ้าและเครื่องประกอบการแต่งกายจากผ้าทอพื้นเมือง อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง (พ.ศ. 2548)
 - 5.5 การพัฒนากระดาษจากใบอ้อยด้วยมือแบบไทยเพื่องานหัตถกรรมและบรรจุภัณฑ์ (พ.ศ. 2550 - 2551)
 - 5.6 งานวิจัยในชั้นเรียนคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ (พ.ศ. 2551)
 - 5.7 การศึกษากระบวนการทำงานของโรงงานเสื้อผ้าอุตสาหกรรม: กรณีศึกษาบริษัทบุติก นิวซิติ์ จำกัด (พ.ศ. 2552)

ผู้วิจัยคนที่ 2

1. ชื่อ – นามสกุล นางนวลแข ปาลีวนิช
2. ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ประจำหลักสูตรคหกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
3. หน่วยงานและสถานที่ติดต่อได้สะดวก พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ โทรสาร
คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
168 ถนนศรีอยุธยา แขวงวชิรพยาบาล เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300
โทรศัพท์ 0-2665-3777 , 0-2665-3888 ต่อ 5236
โทรสาร 0-2665-3800
e-mail :
4. การศึกษา M.S. Home Economics Education, Florida state University
5. งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว
โครงการวิจัยผลของสารละลายซั๊กแห้ง น้ำยาซักผ้า และน้ำมะพร้าวที่มีต่อสี และความเหนียว
ของผ้าไหมไทย

ผู้วิจัยคนที่ 4

1. ชื่อ- สกุล นางสาวมัลลิกา จงจิตต์
2. ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ (พนักงานมหาวิทยาลัย)
3. หน่วยงานและสถานที่อยู่ที่ติดต่อได้สะดวก พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ โทรสาร
 คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
 168 ถนนศรีอยุธยา แขวงวชิรพยาบาล เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300
 โทรศัพท์ 0-2665-3777 , 0-2665-3888 ต่อ 5531 / สายตรง 0-2665-3798
 โทรสาร 0-2665-3800
4. การศึกษา วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต วท.ม. (คหกรรมศาสตร์ - สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม)
 คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
5. งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว
 - 5.1 ผลการใช้นาโนเทคโนโลยีของเครื่องแต่งกายเซฟที่มีผลต่อกลิ่นและความปลอดภัยในอาหาร (พ.ศ. 2555)
 - 5.2 ฐานความรู้เรื่อง ลวดลายมัดย้อมในงานสิ่งทอ (พ.ศ. 2557)
 - 5.3 การถ่ายทอดเทคโนโลยีเพิ่มมูลค่าจากเศษวัสดุสิ่งทอเหลือทิ้ง การถ่ายทอดเทคโนโลยีการสร้างตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากเศษวัสดุสิ่งทอ (พ.ศ. 2557)