

แผนธุรกิจห้องเสื้อพิกุลทอง

Business Plan for 1Pikunthong Boutique

โชติกา มะโรงรัตน์

นักศึกษาปริญญาโท มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้ได้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจสำหรับธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมขนาดย่อม ประเภทเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เป็นลักษณะ ห้องเสื้อ โดยใช้ชื่อว่าห้องเสื้อ พิกุลทอง โดยเป็นการดำเนินธุรกิจใหม่ เป็น ภายใต้แรงบันดาลใจ โดยมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มวัยทำงานข้าราชการ และ กลุ่มรองคือ พนักงานเอกชน ห้องเสื้อ พิกุลทองกำหนดเปิดให้บริการวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2557 โดยมี การจำหน่าย 2 ช่องทาง คือ ผ่านทางเว็บออนไลน์ Facebook ห้องเสื้อ Pikunthong และหน้าร้าน ภายใต้ชื่อพิกุลทอง ตั้งอยู่ในตัวเมืองของจังหวัดมหาสารคาม ถนนนครสวรรค์ หรือ เส้นหน้าป้าย จังหวัดมหาสารคามทางไป มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ผู้ประกอบการจึงมีการสำรวจความเป็นไปได้ ในการประกอบธุรกิจ โดยมีการเก็บ ข้อมูลเพื่อทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ในการประกอบธุรกิจโดยการสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจห้องเสื้อ ได้แก่ ห้อง เสื้อปฐิมา ห้องเสื้อคุณเก๋ ร้านตัดผ้าคุณตุ่น และกลุ่มเป้าหมายลูกค้าวัยทำงานที่เป็น ข้าราชการ 10 ท่าน รวมเป็น 13 ท่าน

คำสำคัญ: ห้องเสื้อ, ผ้าทอ, สัมภาษณ์

Abstract

This business plan has been prepared to guide the business to business and small industry. Category Clothing Boutique is characterized by the name of Pikunthong Boutique by the new business is under -inspired floral Thailand. By focusing on the target group is the main target groups are working as servants. And private employee collective bargaining is Pikunthong Boutique scheduled to open on 24 November 2557, with the second channel is available via our online web and shop Pikunthong Face book boutique under the name Kul is located in the town of Maha Sarakham road. Maha Sarakham , Nakhon Sawan road, or labels, the front line on the way to university. Entrepreneurs are exploring the feasibility of the business. Data were collected to analyze the feasibility of the business by interviewing business owners Boutique include a shirt sculpture. You Chic Boutique You boilers tailors Clients and prospects, working as government official for a total of 13 persons to 10 persons.

Keywords: Clothing Boutique, Native Weaving, Interview

1. บทนำ

เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ที่มีความสำคัญและจำเป็นอย่างมากต่อการดำเนินชีวิตของทุกคนในปัจจุบัน เช่น การสวมใส่เสื้อผ้าเพื่อปกปิดร่างกาย แต่ปัจจุบันความต้องการของมนุษย์มีเพิ่มมากขึ้นตามความเจริญที่ก้าวสู่วัฒนธรรมใหม่ๆของโลกที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายมีบทบาทมากขึ้น เป็นการสวมใส่เสื้อผ้าเพื่อเข้าสังคม ตามกระแส หรือ ยูนิฟอร์มตามสายอาชีพก็ล้วนต้องมีการเลือกวัตถุดิบผ้า การออกแบบเสื้อผ้า ให้เหมาะกับ สถานที่ หรือ อาชีพนั้นๆ

ผ้าไหมไทยกับคนไทย ถือ เป็นผ้าที่ได้รับความสนใจและนิยมนำมาตัดเย็บเสื้อผ้าสวมใส่เพื่อออกงาน หรือ งานในพิธีสำคัญต่างๆ แต่เนื่องจาก ราคาที่แพง ดูแลรักษายาก จึงทำให้ต้องมีการพัฒนาผ้าไหมให้มีคุณภาพที่ดีขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ไหมอีรี จัดเป็นนวัตกรรมใหม่ เกิดจากการค้นพบหนอนไหมที่สามารถเลี้ยงด้วยใบมันสำปะหลังและสามารถผลิตหนอนไหมและดักแด้ที่นำไปใช้บริโภคเป็นอาหารของคนและอาหารสัตว์ ส่วนเส้นไหมที่ได้จากการปั่นและสาวเส้นใยจากรังไหมนำมาใช้ในการทอผ้าพื้นบ้าน และเมื่อมีการพอกย้อมและออกแบบลวดลายก็จะได้ ผ้าที่เกิดจากไหมอีรี มีความทนความร้อนสูงทนต่อเชื้อรา และดูแลรักษาง่ายกว่าไหมทั่วไป และในกระบวนการเพาะเลี้ยงการผลิตทุกขั้นตอนไม่มีการใช้สารเคมีใดๆ จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

ไหมอีรี เป็นโครงการหนึ่งในพระราชดำริ ซึ่งในไทยปัจจุบันมีการวิจัยและพัฒนามากขึ้นมีการเพาะเลี้ยงตัวไหมและผลิตออกมาทั้งแบบคริวเรือนปั่นแบบมือ และ เข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรม เกิดเป็นนวัตกรรมใหม่กับผ้ามีการนำไหมอีรีมาผสมกับฝ้าย ซึ่งทำให้ผ้ามีความมันวาว และนุ่มมากขึ้น สามารถส่งออกทั้งในไทยและต่างประเทศได้

ธุรกิจห้องเสื้อกับการบริการเป็นสิ่งที่สำคัญและมาควบคู่กัน การบริการเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากต่อลูกค้า เพราะลูกค้าต้องการได้รับบริการที่สะดวก รวดเร็ว และได้คุณภาพ ฉะนั้น ธุรกิจห้องเสื้อจึงต้องเน้นเรื่องของ การบริการ ให้ลูกค้าเกิดพึงพอใจ เชื่อมั่นในสินค้า และ สินค้าต้องมีคุณภาพทั้งในด้านของวัตถุดิบและการผลิต ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นความสำคัญของการให้บริการลูกค้าเป็นหลัก และ ผ้าทอไทย โดยเลือกนำมาเป็นวัตถุดิบหลักของห้องเสื้อพิกุลทอง

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อดำเนินรอยตามโครงการหลวง ส่งเสริมการเพิ่มแนวทางการใช้ประโยชน์จากไหมอีรีให้ กับภาคเกษตรกรและอุตสาหกรรมสำหรับปั่นด้ายและทอผ้า เพื่ออนุรักษ์ การทอผ้าทอพื้นเมืองของไทยให้ เป็นที่รู้จัก และได้รับการยอมรับว่าเป็นผ้าทอพื้นเมืองที่ดี และมีคุณภาพเหมาะในการนำมาตัดเย็บเสื้อผ้าเพื่อสวมใส่

2. วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษารูปแบบการบริหารงานบุคคลและการดำเนินงานในการประกอบธุรกิจ
2. เพื่อศึกษาปัจจัยความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย
3. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้า
4. เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจ

3. ระเบียบวิธีวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาใช้วิธีการศึกษาดังต่อไปนี้

การศึกษาแบบสืบค้น (Exploratory Research) ด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (Depth Interview)

(มานพ คณะโต. 2550) โดยการสัมภาษณ์ เป็นวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลหลักฐาน โดยใช้การสนทนา หรือ การเจรจา อย่างมีจุดมุ่งหมายระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย คือ ผู้วิจัย (ฐานะผู้สัมภาษณ์) และผู้ให้ข้อมูล (ฐานะผู้ถูก สัมภาษณ์) ภายใต้บรรยากาศของการมีปฏิสัมพันธ์อันดีระหว่างกันลักษณะสำคัญของการสัมภาษณ์โดยทั่วไปมี 4 ประการ คือ

1. นักวิจัยเป็นผู้กำหนดเนื้อหาและโครงสร้างของการสนทนา
2. นักวิจัยพยายามหารายละเอียดเบื้องต้นเพื่อทำความเข้าใจในตัวผู้ให้ข้อมูล
3. ความสำเร็จส่วนใหญ่ของการสัมภาษณ์ขึ้นอยู่กับคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ว่าเกี่ยวกับเรื่องที่ต้องการจะทราบหรือไม่เพียงใด และผู้ให้ข้อมูลตอบคำถามตรงต่อความเป็นจริงมากน้อยเพียงใด
4. นักวิจัยควรมีความชำนาญในการสัมภาษณ์พอสมควร

การดำเนินการวิจัย

ผลการสัมภาษณ์ มาจากแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview) จำนวน 13 ท่าน

4. อุปกรณ์และวิธีการ

การทบทวนวรรณกรรม

พรณี ช. เจนจิต (2538: 461-476) ได้กล่าวถึงลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ตามแนวคิดของมาสโลว์ ว่ามาสโลว์กำหนดความต้องการของมนุษย์จากขั้นต่ำสุดไปสู่ขั้นสูงสุดเป็น 7 ชั้น ด้วยกัน โดยที่มนุษย์จะมีความ ต้องการในขั้นสูงต่อไป ถ้าความต้องการในขั้นต้น ๆ ได้รับการตอบสนองแล้ว ลำดับ 7 ชั้นของความต้อการมีดังนี้ 1.ความต้องการทางสุนทรีย์ 2.ความต้องการที่จะรู้และเข้าใจ 3.ความต้องการที่จะตระหนักในความสามารถของ ตนเอง 4.ความต้องการการยอมรับและได้รับการยอมรับ 5.ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ 6.ความ ต้องการความปลอดภัย 7.ความต้องการทางด้านร่างกาย

อัลเดอร์เฟอร์ (Alderfer 1969, pp. 142-175 อ้างถึงใน สิรินาตย์ กฤษณาธาร, 2552) ได้แบ่งความ ต้องการของมนุษย์เป็น 3 ระดับ คือ 1. ความต้องการเพื่อความอยู่รอด (Existence Needs (E) 2. ความต้องการมี สัมพันธภาพ (Relatedness Needs (R) 3. ความต้องการความเจริญก้าวหน้า (Growth Needs (G)

Cooper (1958, pp. 31-33 อ้างถึงใน สิรินาตย์ กฤษณาธาร, 2552) กล่าวถึงความต้องการของบุคลากร ในการทำงานไว้หลายประการได้แก่ ทำงานที่เขาสนใจ อุปกรณ์ที่ดีสำหรับการทำงาน ค่าจ้างเงินเดือนที่ยุติธรรม โอกาสก้าวหน้าในหน้าที่การงาน สภาพการทำงานที่ดี รวมทั้งชั่วโมงการทำงานที่เหมาะสม และสถานที่ทำงานที่ เหมาะสม ความสะดวกในการไปและกลับ รวมทั้งสวัสดิการอื่น ๆ ทำงานร่วมกับผู้บังคับบัญชาที่เข้าใจในการควบคุม ปกครองโดยเฉพะอย่างยิ่งเป็นคนที่เขายกย่องนับถือ

โกศล พรประสิทธิ์เวช (2552, น. 1-3) การศึกษา “ความต้องการ” และ “พฤติกรรม” ของลูกค้าเป็น กระบวนการตอบสนองให้ลูกค้าเกิดความประทับใจมีความสัมพันธ์ที่ดียิ่งขึ้น นำไปสู่รายได้ผลงานที่มากขึ้นในอนาคต นำข้อมูลที่ได้จาก CRM มาวิเคราะห์วางแผนกลยุทธ์ กำหนดนโยบายการขาย การให้บริการที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละกลุ่ม สินค้าหรืองานแต่ละชนิด ในการปรับปรุง เพิ่ม/ลด การทำงานให้เหลือเท่าที่จำเป็น เพื่อลดค่าใช้จ่ายลง นำ ข้อมูลที่ได้จากระบบมาใช้ในการตรวจสอบและควบคุมภายในได้ง่ายและสะดวกขึ้น

5. ผลการวิจัย

5.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) จากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่า กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการห้องเสื้อส่วนมาก จะให้ความสำคัญกับวัตถุดิบหลักที่นำมาตัดเย็บเสื้อผ้าต้องเป็นผ้าทอไทย ได้แก่ ผ้าไหม ผ้าไหมอیری ผ้าฝ้าย เป็นหลัก เนื่องจากผ้าทอไทยเหล่านี้เป็นผ้าที่ผลิตจากวัตถุดิบจากธรรมชาติ มีเอกลักษณ์และเป็นที่ยอมรับในกลุ่มคนทำงาน ข้าราชการซึ่งค่อนข้างมีราคาที่สูงแต่ด้วยความชื่นชอบ ความจำเป็นในการเลือกใช้ผ้าทอไทยในการตัดชุดทำงาน ชุดยูนิฟอร์มของข้าราชการเพื่อให้ใส่แล้วพอดีกับสัดส่วน และสวยงามมีดีไซน์ ลูกค้าจึงเห็นว่าคุ้มค่าหากได้ชุดที่มีคุณภาพของวัตถุดิบและความสวยงามจากการออกแบบดีไซน์ ถูกใจตามที่ต้องการ ก็พร้อมจะจ่ายแพงกว่าการไปซื้อชุดสำเร็จที่ราคาถูกกว่าไม่มากและคุณภาพก็ยังไม่ดี

5.2 ราคา (Price) จากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่า ราคานั้นเป็นสิ่งที่ลูกค้ามองว่าต้องมีความคุ้มค่ากับที่ต้องจ่ายไป ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยของคุณภาพความพอใจในสินค้า การได้รับบริการการใส่ใจที่ดี และความสะดวกในการเดินทาง โดยให้ความสำคัญที่สินค้าเป็นหลัก หากพอใจในสินค้า ต่อให้ไกลหรือราคาแพงก็ยอมเสียเวลาและยอมจ่าย ซึ่งทางร้านก็เน้นในด้านราคาที่เขาทำให้น้อยโดยขายในราคาถูกลงกว่าคู่แข่ง

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เนื่องจากธุรกิจห้องเสื้อต้องอาศัยการพบเจอพูดคุยกับกลุ่มลูกค้า เป้าหมายเป็นหลักเพื่อทราบความต้องการของลูกค้า และต้องมีกรวัดตัว วัดสัดส่วนก่อน แล้วค่อยมีเลือกผ้าและออกแบบว่าต้องการชุดอะไรแบบไหน ชุดยูนิฟอร์มข้าราชการ ชุดทำงานที่ใส่ออกงานได้ ก่อนจึงมีการตัดเย็บ ซึ่งจากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่า ลูกค้าส่วนมากก็จะมาที่ร้านเองเพราะต้องการเห็นดีไซน์เนอร์คนที่ออกแบบชุดและต้องการลองชุด หากไม่พอดี ก็จะได้ให้ทางร้านแก้ไข ส่วนชุดแบบสำเร็จนั้น ทางร้าน มีจำหน่ายทั้งหน้าร้านและผ่านเว็บไซต์ Face book โดยในอนาคตมีแผนที่จะให้บริการเดินทางไปหาลูกค้าเองถึงที่บ้านหรือที่ทำงานเพื่อวัดตัว โดยลูกค้าไม่ต้องเดินทางมาเอง โดยคิดค่าใช้จ่าย ตามระยะทางใกล้ไกลของสถานที่ที่ลูกค้านัดซึ่งลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาการเดินทาง

5.4 การส่งเสริมทางการตลาด (Promotion) จากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่า การส่งเสริมการตลาดโดยการลดราคาโปรโมชั่น หรือการส่งเสริมกิจกรรมต่างๆตามสถานศึกษาโรงเรียน มหาวิทยาลัย โดยมีกรให้ความรู้เรื่องผ้าไหมอیریและการจัดแฟชั่นโชว์ผลงานร่วมกับนักศึกษา ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ห้องเสื้อพิกุลทองเป็นที่รู้จักมากขึ้นและยังเป็นที่สนใจของกลุ่มลูกค้าด้วย ซึ่งในอนาคตก็คาดหวังที่จะมีหนังสือแฟชั่นเสื้อผ้าของห้องเสื้อพิกุลทองเป็นของตัวเอง ออกทุกๆปี

5.5 บุคลากร (People) จากการสัมภาษณ์พบว่า สิ่งที่สำคัญของธุรกิจห้องเสื้อคือ การมีบุคลากรที่มีความชำนาญความรู้ความสามารถในการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้า ผลงานที่ตัดออกมาต้องมีความประณีตละเอียด และสวมใส่ได้พอดีตัว บุคลากรจึงมีส่วนสำคัญอย่างมากที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ไว้วางใจได้ว่าสินค้าที่ได้นั้นจะออกมามีคุณภาพ ดังนั้นจึงต้องเลือกบุคลากรที่มีใจรักในงานด้านบริการ มีใจรักในงานออกแบบตัดเย็บเข้าใจในการทำงานออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้า การรับบุคลากรเข้ามาเพิ่มนั้น จึงต้องมีการคัดเลือกบุคลากรให้เหมาะกับตำแหน่งตามความถนัดของคณุนั้นและมีการฝึกฝนพัฒนาบุคลากรสม่ำเสมอ ซึ่งถ้าบุคลากรมีความน่าเชื่อถือเป็นผู้ที่มีความเข้าใจและเต็มใจให้บริการผู้อื่นซึ่งเป็นสิ่งที่ช่วยในการตัดสินใจของกลุ่มลูกค้ากำลังคิดจะใช้บริการห้องเสื้อ

5.6 กระบวนการให้บริการ (Process) กระบวนการให้บริการเป็นส่วนผสมทางการตลาดที่สำคัญมาก เนื่องจากต้องอาศัยบุคลากรที่มีความชำนาญ ระบบการทำงานที่ดี ดังนั้นการที่ลูกค้าเข้ามาภายใน ร้านตั้งแต่ก้าวแรกจนออกจากร้านต้องเกิดการจดจำร้านและประทับใจในการบริการที่เป็นขั้นตอน ของพนักงานภายในร้าน

5.7 สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence) ปัจจัยที่ลูกค้าเลือกใช้บริการ คือ การอำนวยความสะดวกสบายให้กับลูกค้า บรรยากาศภายในร้านสะอาดเรียบร้อยเป็นระเบียบ มีความปลอดภัย เช่น ห้องลองชุด ห้องน้ำสำหรับลูกค้า พื้นที่จอดรถของลูกค้าที่จะมารับบริการซื้อชุดสำเร็จ หรือ มาสั่งตัด มารับชุด ต้องมีความปลอดภัย

6. การอภิปรายผล

ผลการวิเคราะห์จากปัจจัยแวดล้อมภายในพบว่า ห้องเสื้อที่ถูกลูกทอของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพพร้อมสิ่งแวดล้อมเป็นธุรกิจสีเขียวเนื่องจากวัตถุดิบที่นำมาผลิตสินค้าได้จากธรรมชาติและมีกรรมวิธีที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม สถานที่ตั้งอยู่ใจกลางเมืองลูกค้าไปมาสะดวกและการบริการลูกค้าทุกคนอย่างเท่าเทียมกันด้านการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกพบว่าห้องเสื้อที่ถูกลูกทอเป็นห้องเสื้อที่เปิดใหม่อาจยังไม่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า จึงต้องใช้เวลาและการประชาสัมพันธ์ต่างๆเพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อถือว่าห้องเสื้อที่ถูกลูกทอให้บริการตัดเย็บเสื้อผ้าที่มีคุณภาพและราคาไม่แพง กลยุทธ์ที่สำคัญในการทำธุรกิจ คือ กลยุทธ์การตลาด 7Ps กลยุทธ์การผลิตและการออกแบบ กลยุทธ์กระบวนการการให้บริการ กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์การตั้งราคาถูกกว่าคู่แข่ง และ กลยุทธ์แหล่งเงินทุน

7. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

1. การคัดเลือกบุคลากร เริ่มจากบุคลากรหรือพนักงานต้องเป็นคนที่มีความรู้ความชำนาญในการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้า โดยมีการแบ่งแผนการทำงานอย่างชัดเจนตามความถนัดของช่างแต่ละคนเพื่อให้งานออกมามีความสมบูรณ์เริ่มจากการออกแบบ ผู้ที่ทำหน้าที่ออกแบบ คือ ดีไซน์เนอร์และผู้ช่วยต้องมีความรู้ความสามารถเรื่องการออกแบบเสื้อผ้า ตามข่าว ตามกระแสแฟชั่นว่า ปัจจุบันแบบไหนกำลังมาและดูให้เหมาะสมด้วยว่าความต้องการของลูกค้าเป็นแบบไหนโดยออกแบบเรียบร้อยก็ส่งต่อไปให้แผนกแพทเทิร์นเพื่อที่จะทำงานสร้างแบบขึ้นมาให้ตรงตามไซส์ที่ดีไซน์เนอร์ออกแบบไว้แล้วส่งต่อไปให้ช่างเย็บเพื่อเย็บประกอบเป็นชุดขึ้นมาและแผนกตกแต่งที่ช่วยให้หน้าตาสวยงามจากวัสดุต่างๆที่นำมาตกแต่งชุดและเก็บรายละเอียดก็ถือว่าเป็นอันว่าชุดเสร็จสมบูรณ์

2. การบริการเป็นสิ่งที่คุณลูกค้าต้องการมากไม่ต่างกับการเลือกซื้อสินค้าที่ดีมีคุณภาพราคาไม่แพงฉะนั้นแล้วการให้บริการลูกค้าตั้งแต่เริ่มแรกที่มีการสนทนาจะต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาในร้านพนักงาน (ผู้ช่วยดีไซน์เนอร์) จะทำหน้าที่ต้อนรับลูกค้า สอบถามลูกค้าว่าต้องการซื้อชุดสำเร็จหรือต้องการสั่งตัดชุดทางพนักงานก็จะให้ข้อมูลสินค้าที่ลูกค้าสนใจและแนะนำสินค้าอื่นๆเพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าตลอดจนลูกค้าได้สินค้าที่ต้องการ

3. เนื่องจากห้องเสื้อที่ถูกลูกทอเป็นห้องเสื้อที่เพิ่งเริ่มเปิดกิจการเพื่อลดต้นทุนของการประชาสัมพันธ์จึงมีการส่งเสริมการให้ความรู้เรื่องผ้าทอไทย ผ้าไหมออร์แกนิกให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้นโดยการเข้าไปให้ความรู้ เรื่องการออกแบบเสื้อผ้าให้กับนักศึกษาในสถานศึกษา เนื่องด้วย เจ้าของกิจการ จบการศึกษาทางด้านแฟชั่นดีไซน์ จากคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ผังเมืองและนฤมิตศิลป์ เอกนฤมิตศิลป์ สาขาแฟชั่นดีไซน์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม โดยการติดต่อไปที่คณะเพื่อขอเข้าไปให้ความรู้แก่นักศึกษาและร่วมกิจกรรมแฟชั่นโชว์ของน้องๆนักศึกษาโดยการร่วมกันสนับสนุนการใช้ผ้าไหมออร์แกนิกมาออกแบบเสื้อผ้าและร่วมเดินแฟชั่นโชว์ร่วมกันเป็นการประชาสัมพันธ์ไปในตัว ซึ่งในอนาคต ห้องเสื้อที่ถูกลูกทอคาดหวังที่จะมีหนังสือแฟชั่นของห้อง เสื้อที่ถูกลูกทอออกมาเพื่อให้ลูกค้าสามารถจดจำผลงานได้

8. เอกสารอ้างอิง

โกศล พรประสิทธิ์เวช. (2552). *สร้างยอดขายอันดับ 1 ด้วย Prosoft CRM*. กรุงเทพฯ: พิมพ์ดี.

พรรณิ ช.เจนจิต. (2538). *จิตวิทยาการเรียนการสอน*. กรุงเทพฯ: อมรินทร์การพิมพ์.

มานพ คณะโต. (2541). *พฤติกรรมทางเพศ ทบทวนองค์ความรู้สถานการณ์และปัจจัยที่เกี่ยวข้องภายใต้
โครงการสืบสานวัฒนธรรมไทยสู่สุขภาพที่ยั่งยืนยาว*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วิชาการแพทย์ กรมการ
แพทย์กระทรวงสาธารณสุข.

สิรินาถย์ กฤษณาธาร. (2552). *ความผูกพันต่อองค์กรของพนักงานบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)*.

มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

