

การศึกษาผลการใช้รูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการ
และอาจารย์ที่ปรึกษาสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่

A STUDY ON THE EFFECTS OF UTILIZING A COLLABORATIVE NETWORKS
DEVELOPMENT MODEL BETWEEN ENTREPRENEURS AND ACADEMIC
ADVISORS FOR YOUNG ENTREPRENEURS

ธนวัฒน์ วรรณประภา¹, นคร ละลอกน้ำ²

Thanawat Wannaprapha¹, Nakhon Lalognum²

Corresponding Author E-mail: dr.thanawat.wannapraph@gmail.com

Received: Sep 01, 2025; Revised: Oct 06, 2025; Accepted: Dec 03, 2025

บทคัดย่อ

วิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาผลการใช้รูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์ เพื่อให้การชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ ผู้วิจัยนำรูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการในระยะที่ 1 ที่ผ่านการประเมินรับรองรูปแบบโดยผู้ทรงคุณวุฒิในระดับมากที่สุดมาทดลองใช้จริง โดยมีองค์ประกอบการพัฒนาเครือข่ายประกอบด้วยองค์ประกอบที่ 1 ปัจจัยนำเข้า ประกอบด้วย 1) ผู้ประกอบการ 2) แหล่งการเรียนรู้ 3) ที่ปรึกษา/ พี่เลี้ยง 4) ทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และ 5) การบริหารจัดการเครือข่าย องค์ประกอบที่ 2 กระบวนการขับเคลื่อนเครือข่าย ประกอบด้วย 1) การรวมกลุ่มเครือข่าย 2) กิจกรรมภายในเครือข่าย 3) วางแผนและจัดทำแผนธุรกิจ 4) ดำเนินงานตามแผนธุรกิจ 5) ตรวจสอบการดำเนินงาน และ 6) ทบทวนแผนธุรกิจ และองค์ประกอบที่ 3 การกำกับ และติดตามเครือข่าย ประกอบด้วย 1) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประจำเดือน และ 2) การรายงานผลการดำเนินงาน ผู้เข้าร่วมการทดลองใช้รูปแบบประกอบด้วย 1) อาสาสมัครที่เป็นนิสิตจำนวน 50 คน 2) สถานประกอบการที่เป็นพี่เลี้ยง จำนวน 5 แห่ง และ 3) อาจารย์ที่ปรึกษาประจำกลุ่ม จำนวน 5 คน

ผลการวิจัยพบว่า 1) เครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ จำนวน 5 เครือข่าย ได้แก่ เครือข่าย B-Warm Biz เครือข่าย MANAKA & BAO เครือข่ายปึงปุยเย่ เครือข่าย WinkMADD และเครือข่าย The Trio 2) ระบบบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ ประกอบด้วยหน่วยการสื่อสารระหว่างพี่เลี้ยงกับสมาชิกในเครือข่าย หน่วยการเก็บข้อมูลการสื่อสารจำแนกรายบุคคล และหน่วยการนัดหมายอาจารย์ที่ปรึกษาสมาชิก 3) แผนธุรกิจของสมาชิก จำนวน 12 แผน

คำสำคัญ : ผู้ประกอบการ, แผนธุรกิจ, การเป็นพี่เลี้ยง

^{1,2}ผู้ช่วยศาสตราจารย์, ดร., คณะศึกษาศาสตร์, มหาวิทยาลัยบูรพา

^{1,2}Associate Professor, Ph.D., Faculty of Education, Burapha University

Abstract

The objective of this study was to examine the outcomes of implementing a collaborative network development model between entrepreneurs and academic advisors to enhance coaching and mentoring for new-generation entrepreneurs. The researcher applied the collaborative network model developed in Phase 1, which had been evaluated and validated by experts at the highest level, to a real-world implementation. The model comprised three main components: (1) Input factors, including (a) entrepreneurs, (b) learning resources, (c) advisors/mentors, (d) entrepreneurial skills, and (e) network management; (2) Network driving processes, consisting of six steps: (a) forming networks, (b) conducting intra-network activities, (c) developing business plans, (d) implementing business operations, (e) monitoring and evaluation, and (f) business plan review; and (3) Network supervision and monitoring, which involved (a) monthly knowledge-sharing sessions and (b) quarterly performance reporting. The participants in this implementation phase included (1) 50 volunteer undergraduate students, (2) 5 enterprises serving as mentors, and (3) 5 faculty advisors.

The research findings indicate that: 1) five entrepreneurial collaborative networks were successfully established, namely B-Warm Biz, MANAKA & BAO, Pangpuriye, WinkMADD, and The Trio; 2) an information technology management system was developed, comprising essential components such as a mentor-member communication module, an individual communication data storage module, and a scheduling module for advisor-member interactions; and 3) a total of 12 business plans were generated by members of the networks.

Keywords : Entrepreneur, Business Plan, Mentoring

บทนำ

ในปัจจุบันการดำเนินกิจกรรมเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการในประเทศไทยมีการจัดขึ้นอย่างแพร่หลาย ทั้งในระดับมหาวิทยาลัย หน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน เช่น โครงการอบรมผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (Smart Start), โครงการยกระดับ Startup และ SME รวมถึงกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจในสถาบันการศึกษา อย่างไรก็ตาม ส่วนใหญ่กิจกรรมเหล่านี้มักเน้นเพียง

การอบรมให้ความรู้ในระยะสั้น ขาดการติดตามอย่างต่อเนื่องและการให้คำปรึกษาเชิงลึก ส่งผลให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่จำนวนมากไม่สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในสถานการณ์จริงได้อย่างยั่งยืน นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ยังขาดโอกาสในการสร้างเครือข่ายความร่วมมือ (Collaborative Network) ระหว่างภาคการศึกษาและภาคธุรกิจ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญของความสำเร็จในยุคเศรษฐกิจฐานนวัตกรรม การสร้าง “เครือข่าย” จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะเป็นกลไกที่ช่วยให้ผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ผ่านการชี้แนะจากผู้เชี่ยวชาญและอาจารย์ที่ปรึกษา รวมถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากเพื่อนร่วมเครือข่าย อีกทั้งยังช่วยสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันการศึกษาและสถานประกอบการให้เข้มแข็งมากขึ้น อันนำไปสู่การสร้างระบบนิเวศผู้ประกอบการที่ยั่งยืนและตอบสนองยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ในการพัฒนาศักยภาพคนสู่ด้านนวัตกรรมและเศรษฐกิจดิจิทัลได้อย่างแท้จริง

การพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์เพื่อการชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ เป็นโครงการวิจัยที่มีความต่อเนื่องจากโครงการหลัก เพื่อเป็นการพัฒนาทักษะผู้ประกอบการในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม มีปัจจัยและบริบทต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว การสร้างเครือข่ายความร่วมมือซึ่งกันและกันในลักษณะ Coaching and Mentoring จากผู้เชี่ยวชาญ ย่อมทำให้การดำเนินกิจการมีความมั่นใจสร้างผลกำไรเชิงธุรกิจ และลดความเสี่ยงด้านต่างๆ สามารถปรับตัวได้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในพื้นที่ EEC และยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งผู้ประกอบการรุ่นใหม่ยังไม่มีทักษะและประสบการณ์ในการดำเนินการธุรกิจดังนั้นหากการดำเนินการด้านเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ การ Coaching and Mentoring จึงมีบทบาทในการส่งเสริมด้านทักษะ ความรู้ และประสบการณ์ให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ผ่านการเรียนรู้จากพี่เลี้ยง (Mentor) และผู้ชี้แนะ (Coach) ที่มีความเชี่ยวชาญทางธุรกิจจริง

รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ เป็นโครงสร้างและความสัมพันธ์ของกระบวนการและองค์ประกอบในการเชื่อมโยงของกลุ่มบุคคล องค์กร เพื่อการทำงานร่วมกันให้บรรลุตามเป้าประสงค์ของกลุ่มบุคคลหรือองค์กรนั้นๆ

โดยมีกิจกรรมการวางแผน กำหนดเป้าประสงค์ การจัดทำแผนปฏิบัติการ การดำเนินการตามแผน และการประเมินติดตามผล ในยุคปัจจุบันการเชื่อมโยงภายในเครือข่ายจะมีการสื่อสารด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศในลักษณะการสื่อสารผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อคุณภาพการบริหารจัดการทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์เพื่อการชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ ดังนี้คือองค์ประกอบที่ 1 ปัจจัยนำเข้า องค์ประกอบที่ 2 กระบวนการขับเคลื่อนเครือข่าย

และองค์ประกอบที่ 3 การกำกับ และติดตามเครือข่าย ทั้ง 3 องค์ประกอบดำเนินการภายใต้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบการสื่อสาร Real time และแบบ Non-Real Time โดยองค์ประกอบที่ 1 ปัจจัยนำเข้า ประกอบด้วย 1) ผู้ประกอบการ 2) แหล่งการเรียนรู้ 3) ที่ปรึกษา/ พี่เลี้ยง 4) ทักษะการเป็นผู้ชี้แนะ/ ผู้ประกอบการ และ 5) การบริหารจัดการเครือข่าย องค์ประกอบที่ 2 กระบวนการขับเคลื่อนเครือข่าย ประกอบด้วย ขั้นตอนที่ 1 การรวมกลุ่มเครือข่าย ขั้นตอนที่ 2 กิจกรรมภายในเครือข่าย ขั้นตอนที่ 3 วางแผนและจัดทำแผนธุรกิจ ขั้นตอนที่ 4 ดำเนินงานตามแผนธุรกิจ ขั้นตอนที่ 5 ตรวจสอบการดำเนินงาน และขั้นตอนที่ 6 ทบทวนแผนธุรกิจ องค์ประกอบที่ 3 การกำกับ และติดตามเครือข่าย ประกอบด้วย 1) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประจำเดือน 2) การรายงานผลการดำเนินงานรายไตรมาส (ธนะวัฒน์ วรณประภา และนคร ละลอกน้ำ. 2568: 58)

ทักษะการเป็นผู้ประกอบการนับว่ามีความสำคัญกับนิสิตในปัจจุบันเป็นการเพิ่มโอกาสด้านการประกอบอาชีพและการมีงานทำ ช่วยให้นิสิตสามารถสร้างธุรกิจของตนเองได้ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการเป็นลูกจ้างเพียงอย่างเดียว เสริมสร้างทักษะการคิดเชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม เนื่องจากนิสิตสามารถพัฒนาแนวคิดใหม่ ๆ เพื่อตอบโจทย์ทางสังคมและเศรษฐกิจ รวมทั้ง

ต่อยอดในเชิงพาณิชย์ได้ และสามารถพัฒนาทักษะชีวิต ฝึกความเป็นผู้นำมีความมั่นใจในการตัดสินใจ ช่วยฝึกการบริหารจัดการเวลา การทำงานเป็นทีม และความรับผิดชอบ

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาผลการใช้รูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือประกอบการ คณาจารย์ เพื่อให้การชี้แนะและการเป็นที่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่

การทบทวนวรรณกรรม

เครือข่ายความร่วมมือ

มานะ มหัทธพงษ์ (2566: 3) ได้กล่าวถึง เครือข่ายความร่วมมือ เป็นการเชื่อมโยงของกลุ่มของคนหรือกลุ่มองค์กรที่สมัครใจ มีการแลกเปลี่ยนข่าวสารร่วมกัน ทำกิจกรรมร่วมกัน มีการจัดระเบียบโครงสร้างของคนในเครือข่ายด้วยความเป็นอิสระ มีความเท่าเทียมกันภายใต้พื้นฐานของความเคารพสิทธิ เชื่อถือ เอื้ออาทร ซึ่งกันและกัน ซึ่งอาจเป็นกิจกรรมเฉพาะกิจตามความจำเป็น หรือจะเป็นเครือข่ายที่ทำกิจกรรมอย่างต่อเนื่องระยะยาวก็ได้

นพฤกษ์ ศรีสุวรรณ (2566: 15) ได้กล่าวว่า เครือข่ายความร่วมมือ หมายถึง ความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงระหว่างสมาชิกซึ่งอาจจะเป็นบุคคลต่อบุคคล บุคคลต่อกลุ่ม กลุ่มต่อกลุ่ม เครือข่ายต่อเครือข่าย กลายเป็นเครือข่ายย่อยภายใต้เครือข่ายใหญ่ ในการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายไม่ได้เป็นเพียงการรวมตัวกันโดยทั่วไปแต่มีเป้าหมายในการทำกิจกรรมร่วมกัน ทั้งที่เป็นครั้งคราวหรืออาจเป็นกิจกรรมที่ต่อเนื่อง โดยมีจุดประสงค์เดียวกัน หรือผลประโยชน์ที่ต้องการบรรลุผลร่วมกัน

พงศ์สุภา เฉลิมกลิ่น (2563: 144-145) กล่าวถึง เครือข่ายความร่วมมือ เป็นการเชื่อมโยงของกลุ่มคนหรือองค์กรที่สมัครใจจะแลกเปลี่ยนข่าวสารหรือกิจกรรมร่วมกัน โดยมีการจัดระเบียบโครงสร้างของคนในเครือข่ายด้วยความเป็นอิสระเท่าเทียมกันภายใต้พื้นฐานของความเคารพสิทธิ ซึ่งกันและกัน และมีการจัดระบบให้กลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่เป็นสมาชิกดำเนินกิจกรรมบางอย่างร่วมกัน เพื่อนำไปสู่จุดหมายที่เห็นพ้องต้องกัน

ไพรัช พงษ์วิเชียร (2563: 2) ได้กล่าวว่า เครือข่ายความร่วมมือ หมายถึง กลุ่มคนหรือองค์กรที่สมัครใจแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลระหว่างกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกัน โดยมีการจัดรูปหรือจัดระเบียบโครงสร้างองค์กร สมาชิกยังคงมีความเป็นอิสระ กิจกรรมที่ทำในเครือข่ายมีลักษณะเท่าเทียมกัน หรือแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน และการเป็นสมาชิกเครือข่ายไม่มีผลกระทบต่อความเป็นอิสระ หรือความเป็นตัวของตัวเองของคนหรือองค์กรนั้น ๆ

จากการทบทวนวรรณกรรมในประเด็นเครือข่ายความร่วมมือ สรุปได้ว่า เครือข่ายความร่วมมือ เป็นการรวมกลุ่มของบุคคลหรือองค์กรที่สมัครใจเชื่อมโยงกันด้วยความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยน เป็นการแบ่งปันข้อมูล ข่าวสาร และดำเนินกิจกรรมร่วมกัน โดยมีเป้าหมายร่วมกันในการพัฒนา แก้ไขปัญหา หรือสร้างผลประโยชน์ร่วมกัน กิจกรรมของเครือข่ายอาจเกิดขึ้นเฉพาะกิจหรือดำเนินต่อเนื่อง ทั้งในระดับบุคคล กลุ่ม และเครือข่ายต่อเครือข่าย โดยช่วยให้เกิดการประสานงานที่นำไปสู่ผลลัพธ์ตามจุดหมายที่ทุกฝ่ายเห็นพ้องร่วมกัน

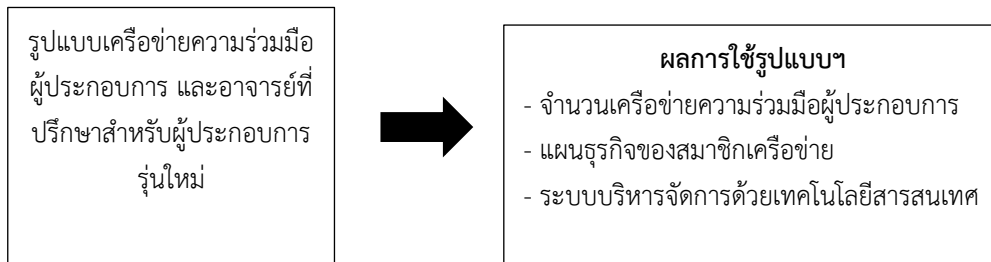
แผนธุรกิจ

สุธีรา อะทะวงษา (2560: 106) ได้กล่าวถึง แผนธุรกิจ หมายถึง แผนที่แสดงถึงเป้าหมาย ขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติที่ชัดเจน ที่ได้จากการพิจารณากลับกรอง การวิเคราะห์ถึงความเสี่ยงและความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วย แผนการตลาด แผนการผลิต แผนการบริหาร แผนการเงิน แผนการวิจัยและพัฒนา ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเพื่อให้การดำเนินงานสามารถบรรลุเป้าหมายได้ตามที่วางไว้

วีรฐ ฆะศิริานนท์ (2559: 12) ได้กล่าวว่า แผนธุรกิจ เป็นเอกสารหรือเครื่องมือในการระดมความคิดของผู้นำองค์กรทุกระดับ สำหรับการวางแผนและกำหนดทิศทางของการดำเนินธุรกิจ โดยแสดงให้เห็นถึงเป้าหมาย กลยุทธ์ ขั้นตอนการดำเนินงาน และการคาดการณ์ผลลัพธ์ทางการเงินอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม และใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

จากการทบทวนวรรณกรรมในประเด็นแผนธุรกิจ สรุปได้ว่า แผนธุรกิจ เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรที่แสดงขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เป็นการแสดงออกถึงการสร้างความมั่นใจว่าการดำเนินการทางธุรกิจจะบรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยดำเนินการวิจัย โดยใช้รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์เพื่อให้การชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ ที่ผ่านการประเมินรับรองคุณภาพของรูปแบบฯ จากผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน โดยมีคุณสมบัติดังนี้ 1) เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทำงานในองค์กรระดับชาติหรือองค์กรนานาชาติ

ไม่น้อยกว่า 10 ปี หรือ 2) เป็นอาจารย์ผู้สอนรายวิชาทางด้านธุรกิจ หรือการตลาด หรือ 3) เป็นผู้ดำรงตำแหน่งไม่น้อยกว่ารองผู้จัดการ สายงานจัดการความสัมพันธ์ลูกค้าจากการตอบแบบประเมินคุณภาพรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 4.56, ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 0.43)

กลุ่มทดลอง

เป็นนิสิตสาขาวิชาเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อการฝึกอบรมทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร (หลักสูตรต่อเนื่อง) คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา จำนวน 50 คน โดยใช้เกณฑ์การคัดเลือก ดังนี้ 1) นิสิตผ่านการอบรมในหลักสูตรการยกระดับอาชีพโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและการจัดการธุรกิจเพื่อพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง 2) มีทักษะการผลิตสื่อเพื่อการประชาสัมพันธ์ออนไลน์ ผู้วิจัยดำเนินการดังนี้

1. ประชาสัมพันธ์รับสมัครคัดเลือกนิสิต สถานประกอบการ และอาจารย์เข้าร่วมโครงการ
2. ประชุมตัวแทนสถานประกอบการ อาจารย์ที่ปรึกษา และนิสิต เพื่อรับทราบกระบวนการ/ ขั้นตอนในรูปแบบการดำเนินการภายใต้โครงการวิจัยครั้งนี้ นิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างได้แบ่งเป็น 12 กลุ่มผู้ประกอบการ
3. นิสิตประชุมระดมความคิดเห็นเพื่อจัดทำข้อเสนอแผนธุรกิจ มีการกำหนดเป้าหมายความสำเร็จของธุรกิจทั้งเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ
4. นิสิตนำแผนธุรกิจดังกล่าว เสนอสถานประกอบการที่เป็นพี่เลี้ยงพิจารณาความเป็นไปได้และรับข้อเสนอแนะเพื่อนำไปปรับปรุงให้แผนธุรกิจมีความสมบูรณ์และชัดเจนในทางปฏิบัติมากขึ้น
5. เมื่อนิสิตได้ดำเนินการปรับปรุงแผนธุรกิจเป็นฉบับสมบูรณ์แล้วจึงนำไปปฏิบัติการ ระหว่างที่นำไปปฏิบัติการ
6. นิสิตเข้าร่วมโครงการเป็นระยะเวลา 60 วันได้เข้ารับการชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) ทั้งรูปแบบ Online/Onsite จากอาจารย์ที่ปรึกษาประจำกลุ่ม และสถานประกอบการ
7. อาจารย์ที่ปรึกษาประจำกลุ่ม ดำเนินการนิเทศ กำกับ ติดตามความก้าวหน้าของการดำเนินการตามแผนธุรกิจของเครือข่ายผู้ประกอบการ
8. เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 60 วัน กลุ่มผู้ประกอบการทั้ง 12 กลุ่มรายงานผลการดำเนินงานการประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นไปตามเป้าหมายของการดำเนินการตามแผนธุรกิจเพียงใด
9. อาจารย์ที่ปรึกษาประจำกลุ่มประชุมหารือร่วมกับผู้แทนสถานประกอบการที่เป็นพี่เลี้ยง ตามที่นิสิตได้ดำเนินการจัดทำรายงานผลการประกอบธุรกิจในแผนธุรกิจที่นิสิตกำหนดขึ้น

การพิทักษ์สิทธิ์กลุ่มตัวอย่าง

โครงการวิจัยดังกล่าวได้รับการรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยบูรพา ตามรหัสเอกสารรับรองที่ IRB2-019/2568 เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568 ผู้วิจัยอธิบายวัตถุประสงค์การวิจัยให้กลุ่มตัวอย่างทราบ ประโยชน์ของการวิจัย การตอบแบบสอบถาม สิทธิที่จะตอบรับหรือปฏิเสธ ในการเข้าร่วมวิจัย ขณะทำการศึกษากลุ่มตัวอย่างสามารถออกจากการวิจัยในระหว่างการวิจัยได้ โดยไม่เกิดผลเสียต่อกลุ่มตัวอย่าง ข้อมูลที่ได้จะเก็บเป็นความลับและนำเสนอข้อมูลในภาพรวม

ผลการวิจัย

การนำเสนอผลการวิจัยเรื่อง การศึกษารูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการและอาจารย์ที่ปรึกษาสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ แบ่งการนำเสนอออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ

ผู้วิจัยนำรูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์ เพื่อให้การชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง



ภาพที่ 2 รูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ

จากการนำรูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์ เพื่อให้การชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ตามภาพที่ 3 มาใช้กับนิสิตจำนวน 50 คน เพื่อสร้างเป็นเครือข่ายผู้ประกอบการ สามารถแบ่งได้เป็น 12 กลุ่ม ดังนี้ 1) กลุ่ม Brand Stormers 2) กลุ่ม อุ๋นใจแซนวิช 3) กลุ่มเสี้ยวหลงเปา 4) กลุ่มมานากะ 5) กลุ่มยอดปังจนหลังหัก 6) กลุ่มยังไม่ได้นอน 7) กลุ่มตั้งหวังเจ็ง 8) กลุ่ม M.A.D.P.P 9) กลุ่ม Cha Wink 10) กลุ่ม Mirabelle 11) กลุ่ม Sor Som และ 12) กลุ่ม Cheese Board และทั้ง 12 กลุ่มได้ดำเนินการตั้งเครือข่ายความ

ร่วมมือผู้ประกอบการขึ้นตามกระบวนการขับเคลื่อนเครือข่ายร่วมกับกระบวนการ Coaching and Mentoring ทั้งแบบ On-line & On-site ได้เครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการจำนวน 5 เครือข่ายดังนี้

1. เครือข่าย B-Warm Biz ประกอบไปด้วยกลุ่ม Brand Stormers และกลุ่มอุ่นใจแซนวิช โดยมีบริษัทเอนามสมมุติ จำกัด ตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เอนามสมมุติ เป็น Coaching and Mentoring

2. เครือข่าย MANAKA & BAO ประกอบด้วยกลุ่มเสี้ยวหลงเปา และกลุ่มมานากะ โดยมีโดยมีบริษัทปิ่นามสมมุติ จำกัด อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิ่นามสมมุติ เป็น Coaching and Mentoring

3. เครือข่ายปิงปรีเย่ ประกอบด้วยกลุ่มยอดปิงจนหลังหัก กลุ่มยังไม่ได้นอน และกลุ่มตั้งหวังแจ้ง โดยมีบริษัทชินามสมมุติ จำกัด หมู่ 2 ตำบลเสม็ด อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชี นามสมมุติ เป็น Coaching and Mentoring

4. เครือข่าย WinkMADD ประกอบด้วยกลุ่ม M.A.D.P.P และกลุ่ม Cha Wink โดยมีบริษัทดี นามสมมุติ จำกัด หมู่ 8 ตำบลหนองปลาไหล อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี และดร.ดี นามสมมุติ เป็น Coaching and Mentoring

5. เครือข่าย The Trio ประกอบด้วยกลุ่ม Mirabelle กลุ่ม Sor Som และกลุ่ม Cheese Board โดยมีผู้ประกอบการ อินามสมมุติ หมู่ 3 ตำบลบ้านปึก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อี นามสมมุติ เป็น Coaching and Mentoring



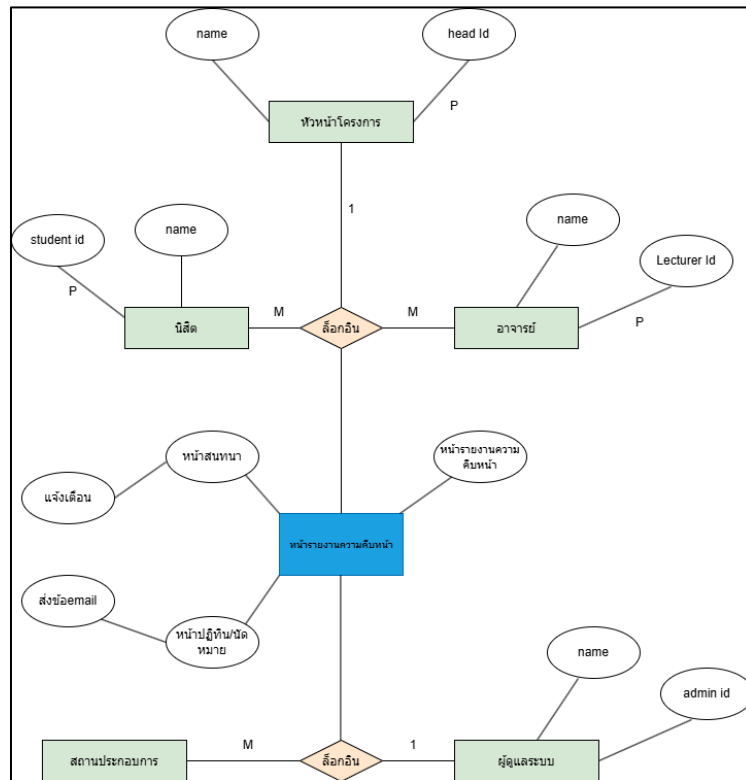
ภาพที่ 3 ชี้แนะและติดตามความก้าวหน้า



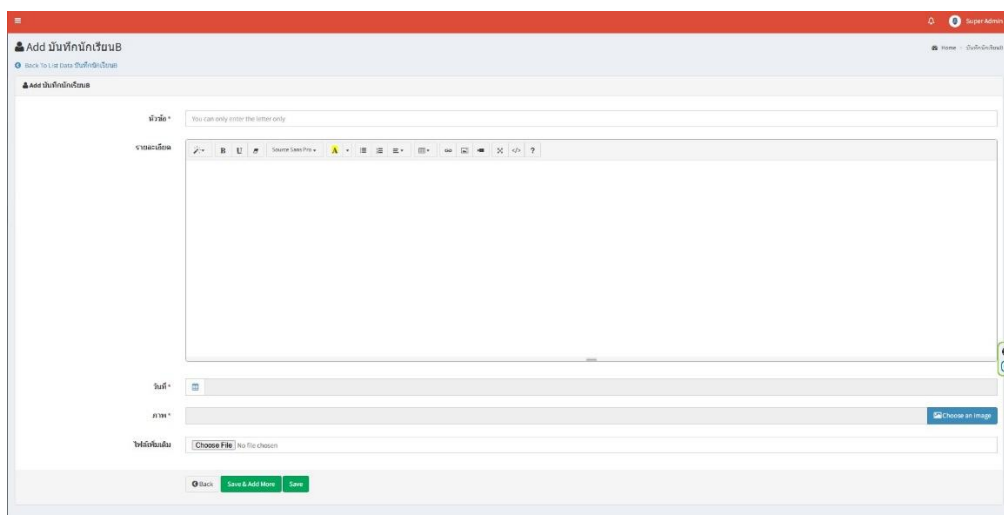
ภาพที่ 4 ประชุมหารือร่วมกับสถานประกอบการ

ตอนที่ 2 ระบบบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

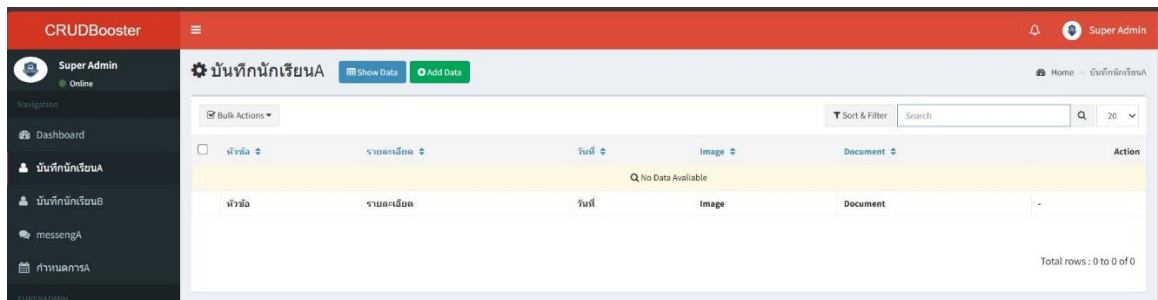
ผู้วิจัยได้ดำเนินการติดตามความก้าวหน้าเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการทั้ง 12 กลุ่มผ่านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ผู้วิจัยได้พัฒนาขึ้นมาเอง ดังภาพที่ 5-8



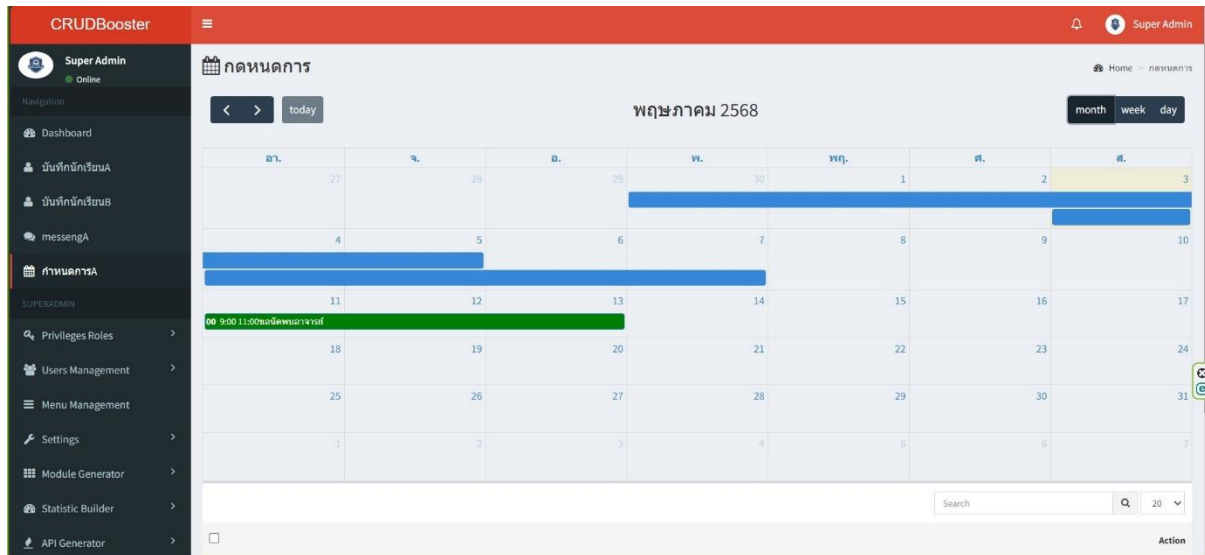
ภาพที่ 5 ฟังก์ชันของระบบบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ



ภาพที่ 6 หน้าต่างการสื่อสารระหว่างพี่เลี้ยงกับสมาชิกในเครือข่าย



ภาพที่ 7 การเก็บข้อมูลสื่อสารจำแนกรายบุคคลระหว่างพี่เลี้ยงกับสมาชิกในเครือข่าย

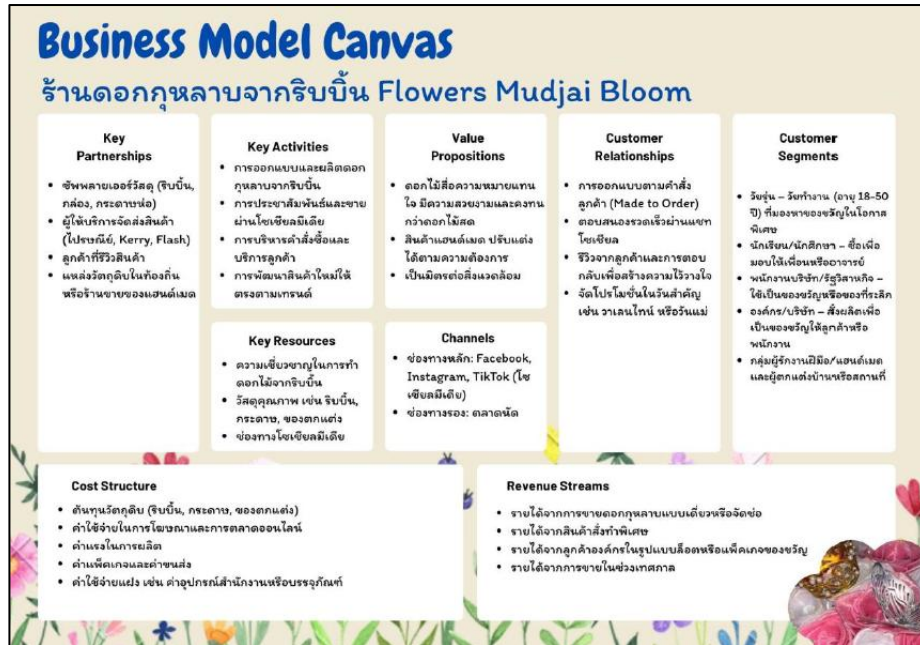


ภาพที่ 8 การนัดหมายอาจารย์พี่เลี้ยงกับสมาชิกในเครือข่าย

ตอนที่ 3 แผนธุรกิจของสมาชิกเครือข่าย

การดำเนินการสร้างเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการทั้ง 5 เครือข่าย ผู้ประกอบการได้เขียนแผนธุรกิจ ดังนี้

- | | |
|--------------------------|--|
| 1) กลุ่ม Brand Stormers | แผนธุรกิจดอกกุหลาบจากribbin ชื่อร้าน Flowers Mudjai Bloom |
| 2) กลุ่ม อุ่นใจแซนวิช | แผนธุรกิจอุ่นใจแซนวิช ชื่อร้าน AUNJAI SANDWICH |
| 3) กลุ่ม เสียวหลงเปา | แผนธุรกิจร้านเสียวยิด ชื่อร้าน Pawji |
| 4) กลุ่ม มานากะ | แผนธุรกิจขนมขบเคี้ยว ชื่อร้าน ไอเหม่ง เบเกอร์ (iMeng bakery) |
| 5) กลุ่ม ยอดปังจนหลังหัก | แผนธุรกิจกระเป๋าผ้าแพชั่นตกแต่งด้วยสติ๊กเกอร์ได้ตามใจ ชื่อร้าน BAGiT |
| 6) กลุ่ม ยังไม่ได้นอน | แผนธุรกิจพวงกุญแจเรซินจากดอกไม้แห้ง ชื่อร้าน Flora |
| 7) กลุ่ม ตั้งหัวเจ้ง | แผนธุรกิจสายคล้องโทรศัพท์มือถือแบบลูกปัด ชื่อร้าน Hang Me |
| 8) กลุ่ม M.A.D.P.P | แผนธุรกิจเสื้อผ้าแพชั่น ชื่อร้าน ลอง - ดู - ดิ (long.do.bkk) |
| 9) กลุ่ม Cha Wink | แผนธุรกิจร้านน้ำชา cha wink ชื่อร้าน Cha Wink |
| 10) กลุ่ม Mirabelle | แผนธุรกิจ Mirabelle-ดอกไม้ประดิษฐ์จากหลอดก้ามหยา ชื่อร้าน Mirabelle |
| 11) กลุ่ม Sor Som | แผนธุรกิจคอร์สเรียนออนไลน์ “การออกแบบเสื้อกีฬาพิมพ์ลายแบบมีอาชีพ” |
| 12) กลุ่ม Cheese Board | แผนธุรกิจ Cheese Board ชื่อร้าน ฉ่ำชีส (chumcheesebangsaen) |



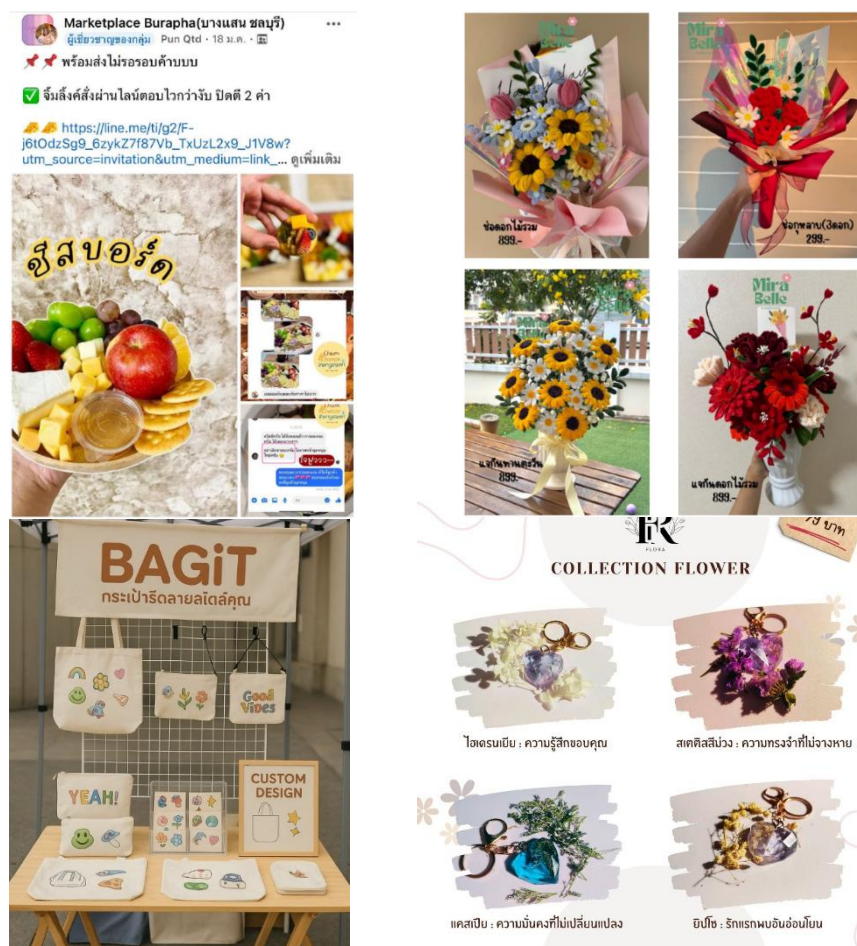
ภาพที่ 9 แผนธุรกิจของสมาชิกเครือข่าย



ภาพที่ 10 การวิเคราะห์ด้วย SWOT



ภาพที่ 11 แผนการปรับปรุงเพิ่มขีดความสามารถในการทำธุรกิจ



ภาพที่ 12 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ

อภิปรายผลการวิจัย

การพัฒนาารูปแบบเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์เพื่อให้การชี้แนะและการเป็นที่ปรึกษา (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ ที่ผู้วิจัยได้ออกแบบและพัฒนาขึ้น 3 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบที่ 1 ปัจจัยนำเข้า องค์ประกอบที่ 2 กระบวนการขับเคลื่อน และองค์ประกอบที่ 3 การกำกับ และติดตาม

เครือข่าย ซึ่งได้วิเคราะห์ปัจจัยด้านบริบททางสังคม พฤติกรรมการบริโภคอุปโภค และการประกอบธุรกิจหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อ COVID-19 พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงเป็นลักษณะตลาดออนไลน์เพิ่มมากขึ้น เพราะฉะนั้นการสร้างเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการจะเป็นลักษณะของความผสมผสานระหว่าง On-site และ On line และมีกลไกการชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับ GROW Model ดังนี้ 1) Goal: กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน การทำให้เป้าหมายชัดเจนจะช่วยรักษาความมุ่งมั่นในการทำบรรลุเป้าหมาย 2) Reality: ทำความเข้าใจสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในปัจจุบัน มีการแบ่งปันข้อมูลร่วมกันเพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ 3) Resource: ค้นหาแหล่งทรัพยากรเพื่อแก้ปัญหาร่วมกัน 4) Options: สร้างตัวเลือก พยายามให้สมาชิกคิดนอกกรอบ หาวีธีการใหม่ๆ ที่ไม่เคยทำมาก่อน และ 5) will: ทัศนคติและกำลังใจในการทำเป้าหมายให้สำเร็จ เป็นการบริหารจัดการเวลาในการปฏิบัติตามแผนที่ได้กำหนดไว้ และสอดคล้องกับแนวคิดของ ชลิต นพรัตน์ (2560: 14) กล่าวถึงความสำคัญของพี่เลี้ยงว่า เป็นเครื่องมือทางกลยุทธ์หนึ่งของการพัฒนาบุคลากรให้มีความสามารถรองรับต่อการเปลี่ยนแปลงและลดความเสี่ยงจากการผิดพลาดของการปฏิบัติงาน เนื่องจากการลองผิดลองถูก

การทดลองใช้และประเมินรูปแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์เพื่อให้การชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ ผลการประเมินรูปแบบจากผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อการรับรองคุณภาพของรูปแบบโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ผู้ทรงคุณวุฒิประเมินรูปแบบว่าสามารถตอบสนองความต้องการกลุ่มเป้าหมาย และสามารถเพิ่มโอกาสการเป็นผู้ประกอบการได้ รองลงมาเป็น กระบวนการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์เพื่อให้การชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่มีความเหมาะสม และการจัดลำดับขั้นตอนความสัมพันธ์ของรูปแบบมีความเหมาะสมตามลำดับ เป็นการดำเนินงานอย่างเป็นขั้นเป็นตอนและตอบสนองกับสมาชิกในเครือข่ายได้เป็นอย่างดี ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของรัชนิกร อินทเชื้อ และวิระวัฒน์ ปันนิตมัย (2564: 195) เกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการสร้างเครือข่าย ประกอบไปด้วยด้านภาวะผู้นำ ด้านกระบวนการจัดการ ด้านความร่วมมือระหว่างหน่วยงาน และด้านนโยบายและยุทธศาสตร์ โดยเฉพาะด้านกระบวนการจัดการเน้นการวางแผนมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการสร้างเครือข่าย และการติดตามประเมินผลหรือควบคุมเป็นประเด็นรองถัดมา และสอดคล้องกับแนวคิดของ จามรี จำปา (2568: 6) เกี่ยวกับการมีส่วนร่วมและการแลกเปลี่ยนของสมาชิกจะเป็นปัจจัยที่หนุนเสริมให้เครือข่ายนั้นมีพลังมากขึ้น และกระบวนการสื่อสารจะช่วยให้สมาชิกในเครือข่ายเกิดการรับรู้ เกิดการยอมรับในกระบวนการทำงาน และช่วยรักษาสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน ความสัมพันธ์ที่เกิดจากการติดต่อสื่อสารที่ต่อเนื่อง

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

1.1 การใช้รูปแบบ กระบวนการดำเนินงานการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ อาจจะต้องมีการปรับใช้ให้สอดคล้องกับบริบทของทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ ปรับให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมการทำงานของสมาชิกในองค์กร

1.2 นำรูปแบบเครือข่ายที่พัฒนาขึ้นไปประยุกต์ใช้ในโครงการพัฒนาผู้ประกอบการอื่นๆ รูปแบบเครือข่ายประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ ได้แก่ 1) ปัจจัยนำเข้า 2) กระบวนการขับเคลื่อนเครือข่าย และ 3) การกำกับติดตามผลตามกระบวนการ Coaching and Mentoring ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่เหมาะสมต่อการนำไปปรับใช้เป็นโมเดลฝึกผู้ประกอบการในมหาวิทยาลัย โดยเฉพาะด้าน Upskill/Reskill เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดแรงงานยุคดิจิทัล

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ศึกษาแบบการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการที่เป็นลักษณะของพื้นที่อื่นหรือนอกเขตอุตสาหกรรม EEC

2.2 ศึกษาประสิทธิภาพของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่สนับสนุนในการขับเคลื่อนเครือข่าย

2.3 ศึกษาผลสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ประกอบการภายหลังเข้าร่วมเครือข่ายความร่วมมือ

เอกสารอ้างอิง

- จามรี จำปา. (2568). การบริหารจัดการเครือข่ายชุมชนเพื่อแก้ปัญหาท้องถิ่น. สืบค้นเมื่อ 2 กันยายน 2568, จาก https://deepsouthwatch.org/sites/default/files/archives/docs/05_jamri_-_comnetwork.pdf
- ชลิต นพรัตน์. (2560). การสอนงานและระบบพี่เลี้ยง. กรุงเทพฯ: กรมพัฒนาชุมชน.
- ธนะวัฒน์ วรรณประภา และนคร ละลอกน้ำ. (2568). การพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ คณาจารย์เพื่อให้เกิดการชี้แนะและการเป็นพี่เลี้ยง (Coaching and Mentoring) สำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่. วารสาร e-Journal of Education Studies, 7(1), 58-71.
- นพฤกษ์ ศรีสุวรรณ. (2566). การศึกษาเครือข่ายนโยบายในการพัฒนาแนวทางการปกป้องโครงสร้างพื้นฐานสำคัญของประเทศจากการก่อวินาศกรรมและการก่อการร้าย. สืบค้นเมื่อ 2 กันยายน 2568, จาก <https://digital.car.chula.ac.th/chulaetd/10879>.
- พงศ์สฎา เฉลิมกลิ่น. (2563). การจัดการเครือข่ายทางธุรกิจในแง่ของปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานทางธุรกิจ. Journal of Roi Kaensarn Academi, 5(2), 142-151.
- ไพรัช พงษ์วิเชียร. (2563). แนวทางการสร้างเครือข่ายให้เข้มแข็ง. สืบค้นเมื่อ 23 มีนาคม 2567, จาก <https://webapp.ddd.go.th/ThinkTank/datas/6/1628566005.pdf>
- มานะ มหัทธพงษ์. (2566). NETWORK & TEAMWORK: การสร้างเครือข่ายและการทำงานเป็นทีม. สืบค้นเมื่อ 2 กันยายน 2568, จาก https://kmc.rid.go.th/Other_Manual/Manual_21
- รัชนิกร อินทเชื้อ และวีระวัฒน์ ปันนิตามัย. (2564). ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการสร้างเครือข่ายการจัดการศึกษาของโรงเรียนผู้สูงอายุ. วารสาร มจร สังคมศาสตร์ปริทรรศน์, 10(1), 195-209.
- วีรวิธ มาฆะศิริรานนท์. (2559). วิธีจัดทำแผนธุรกิจ. กรุงเทพฯ: เอ็กสเปอร์เน็ท.
- สุธีรา อะทะวงษา. (2560). การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. เชียงใหม่: เชียงใหม่โรงพิมพ์แสงศิลป์.