

สามารถทำได้ ไปพร้อมกันด้วย”

สิ่งแรกที่ต้องทำคือการเก็บข้อมูลให้รอบด้าน ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีความพร้อมในระดับหนึ่งแล้ว แต่มีข้อจำกัดเรื่องตัวผลิตภัณฑ์เป็นธรรมชาติ อายุเก็บรักษาไม่ยาว แต่ในมุมมองการตลาดอย่างเรามองว่าเป็นจุดเด่น เพราะทิศทางของความต้องการผู้บริโภคในปัจจุบัน ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัย และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งบางประเทศสินค้าในกลุ่มธรรมชาติ เป็นสินค้าที่สามารถสร้างมูลค่าสูง และเป็นสินค้าที่ต้องการซื้อไปฝากคนที่รักและห่วงใยมากที่สุด

อย่างไรก็ตาม องค์กรความเหล่านี้นับเป็นทางเลือกที่เราจะเสนอให้กลุ่มสามารถเลือกความต้องการแบบไหน และอีกประเด็นหนึ่งคือ ต้องการให้ช่วยสังคมเราด้วยการซื้อสินค้าไทยที่ดีมีคุณภาพแทนที่จะซื้อสินค้าต่างประเทศ โดยคาดหวังที่จะให้ชุมชนสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเองอย่างยั่งยืนและให้ชุมชนอื่นเห็นมาเรียนรู้ใช้เป็นต้นแบบการพัฒนาที่ชุมชนของตนเอง สามารถจะอยู่ร่วมกันด้วยความรัก แบ่งปัน อย่างมีความสุข

ทำอย่างไรก็เกิดความร่วมมือ ชาวบ้านจะเปิดใจ ร่วมมือกับเรา และขึ้นกับเป้าหมายว่าต้องการไปถึงสุดไหน ต้องการ ทำเป็นสินค้าพรีเมียม สินค้าธรรมชาติ ราคาสูง หรือต้องการทำให้เป็นสินค้า ที่ขายจำนวนมากก็แล้วแต่ชุมชน

การเข้าไปช่วยเหลือ ต้องเข้าไปช่วย อย่างต่อเนื่องและใช้ระยะเวลา นาน จะหยุดเข้าไปช่วยพัฒนา ได้ก็ต่อเมื่อ หัวหน้าชุมชน จะสามารถสานต่อ มีความต้องการพัฒนาชุมชนอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทเอกชนที่มีกำลังมีจิตสาธารณะ ต้องการทำโครงการเพื่อช่วยเหลือสังคม เข้ามาช่วยกันมากๆ

สำหรับกระบวนการ เข้าไปช่วยเหลือ กลุ่มชุมชนนั้น จะใช้บุคลากรภายใน ISMED ในการอบรมเสริมความรู้ให้กับกลุ่ม โดยจะมีเจ้าหน้าที่แต่ละด้านเข้ามาช่วยในการฝึกอบรม อาทิ การบริหารจัดการ การเงิน การตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะมีเจ้าหน้าที่ประจำโครงการคอยเป็นที่ปรึกษา ตลอดระยะเวลาโครงการ

“ความมุ่งมั่นเบื้องต้น ต้องการทำการตลาดให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก ขายสินค้าให้กับบริษัท และพนักงานภายในบริษัทฯ ก่อนเป็นอันดับแรก เพื่อใช้เป็นของฝากหรือของขวัญปีใหม่”