



การวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย
สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

พัทธนันท์ โชคอรียพิทักษ์

งานนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจโลก

วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

2565

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

การวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย
สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี



พัทธนันท์ ไชคอรียพิทักษ์

งานนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ โลก
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
2565
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

The Planning for Thai culture sacred object shop for Asean and Chinese tourists in Pattaya City,
Thailand



PATHANAN CHOKARIYAPITHAK

AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF
THE REQUIREMENTS FOR THE MASTER DEGREE OF BUSINESS ADMINISTRATION
IN GLOBAL BUSINESS MANAGEMENT
GRADUATE SCHOOL OF COMMERCE
BURAPHA UNIVERSITY

2022

COPYRIGHT OF BURAPHA UNIVERSITY

คณะกรรมการควบคุมงานนิพนธ์และคณะกรรมการสอบงานนิพนธ์ได้พิจารณางาน
นิพนธ์ของ พัทธนันท์ โชคอริยพิทักษ์ ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจโลก ของมหาวิทยาลัยบูรพาได้

คณะกรรมการควบคุมงานนิพนธ์

คณะกรรมการสอบงานนิพนธ์

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

.....

(ดร.ชนิสรา แก้วสุวรรณค์)

ประธาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศรัณยา เลิศพุทธรักษ์)

กรรมการ

(ดร.กชพร นรมาศย์)

กรรมการ

(ดร.ชนิสรา แก้วสุวรรณค์)

คณบดีวิทยาลัยพาณิชยศาสตร์

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พรรณี พิมาพันธุ์ศรี)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยบูรพา อนุมัติให้รับงานนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของ
การศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจโลก ของมหาวิทยาลัย
บูรพา

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร.นุจรี ไชยมงคล)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

61710009: สาขาวิชา: การจัดการธุรกิจโลก; บธ.ม. (การจัดการธุรกิจโลก)

คำสำคัญ: เครื่องราง, ของขลัง, ท่องเที่ยว, วัฒนธรรมไทย

พัทธนันท์ ไชคอริยพิทักษ์: การวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยสำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี. (The Planning for Thai culture sacred object shop for Asean and Chinese tourists in Pattaya City, Thailand) คณะกรรมการควบคุมงานนิพนธ์: ชนิศรา แก้วสุวรรณ ปี พ.ศ. 2565.

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความเชื่อและความศรัทธาในเครื่องรางและของขลัง ของนักท่องเที่ยวชาวอาเซียนและจีน เพื่อศึกษาถึงแผนการตลาด แผนการดำเนินงาน แผนกลยุทธ์สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง เพื่อศึกษาถึงการวางแผนทางการตลาด สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง จากนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ในการวิเคราะห์และสรุปผลเพื่อศึกษาการวางแผนการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย จากกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย คือ นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน จำนวน 11 คน แบ่งเป็นชาวลิงคโปร้ 3 คน ชาวมาเลเซีย 3 คน และชาวจีน 5 คนผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง จำนวน 6 คน ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง จำนวน 1 คน

ผลจากการวิจัยพบว่า แผนการตลาด แผนการดำเนินงาน แผนกลยุทธ์สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ประกอบด้วย 1. ด้านรูปแบบ แบ่งออกเป็น ความทันสมัย แฟชั่น และความสวยงาม 2. ด้านการจัดสร้าง แบ่งออกเป็น ความน่าเชื่อถือ เกจิอาจารย์ผู้สร้าง และพุทธคุณ ที่มีลักษณะเด่น คือ มหาเสน่ห์ โชคลาภ การคุ้มครอง 3. ด้านกลุ่มลูกค้า แบ่งออกเป็น ชาวจีน ชาวอาเซียน และชาวไทย ซึ่งมี 2 กลุ่มประกอบด้วยกลุ่มวัยทำงานและวัยรุ่น 4. ด้านสถานที่ขาย แบ่งออกเป็น รูปแบบออนไลน์ คือ ไลน์ เถาเป่า อินสตาแกรม เฟสบุ๊ก และการการันตีรับประกันสินค้า รูปแบบหน้าร้าน คือ การตกแต่งร้านให้ดูน่าเชื่อถือ มีจุดขายสินค้าที่ชัดเจน และมีการการันตีรับประกันสินค้า การวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง มีความเชื่อและความศรัทธาที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ การเชื่อมโยงกับวัฒนธรรม และการดำเนินชีวิต การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นมีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบตามกระแสนิยม การสื่อสารเรื่องความศรัทธาผ่านโซเชียลมีเดีย

61710009: MAJOR: GLOBAL BUSINESS MANAGEMENT; M.B.A. (GLOBAL BUSINESS MANAGEMENT)

KEYWORDS: Amulet, Talisman, Travel, Thai Culture

PATHANAN CHOKARIYAPITHAK : THE PLANNING FOR THAI CULTURE SACRED OBJECT SHOP FOR ASEAN AND CHINESE TOURISTS IN PATTAYA CITY, THAILAND. ADVISORY COMMITTEE: CHANISARA KAEOSAWAN, 2022.

The purpose of this research is to study belief and faith in sacred object of Asean and Chinese tourists to study the marketing plan action plan Strategic plan for sacred object shop to study the planning for Thai culture sacred object shop from Asean and Chinese tourists in Pattaya, Thailand. This research is a qualitative research by in-depth interview. In analyzing and summarizing the results to study the Planning for sacred object shop according to Thai culture from the group of Asean and Chinese tourists in Pattaya, Thailand. The sample group in the research was 11 Asean tourists, divided into 3 Singaporeans, 3 Malaysians and 5 Chinese nationals, 5 sacred object shop owners, 1 sacred object specialist.

The results of the research found that believe and faith, marketing plans, operational plans Strategic Plans and Planning As for the sacred object shop it is divided into 4 areas, consisting of form aspects, which are divided into modernity, fashion and beauty. In terms of construction, it is divided into reliability. Master builders and Buddhist monks whose distinctive characteristics are great charm fortune and protection. Customer groups are divided into Chinese Asean and Thai people. Which have 2 groups, consisting of working age groups and teenagers. The place of sale is divided into online formats, namely line Taobao, Instagram, Facebook and product warranty. Storefront style is to decorate the store to look credible. There is a clear selling point and a guarantee for the product. The Plainning for amulet and talisman business Have faith and faith that is the anchor of the mind connection with culture and life The Planning of the fashion amulet and talisman business is targeted at the new generation who like to follow the trend. Communicating on Faith through Social Media.

กิตติกรรมประกาศ

งานนิพนธ์นี้สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ดีด้วยความกรุณาและความช่วยเหลือจาก ดร. ชนิศรา แก้วสุวรรณศรี อาจารย์ที่ปรึกษาหลักที่กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่าเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำ ตรวจสอบ แก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ เพื่อให้งานนิพนธ์เล่มนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ทำวิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ผู้สอนทุก ๆ ท่านที่คอยช่วยเหลือ ให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ ต่อการทำงานนิพนธ์ในครั้งนี้ด้วยความละเอียดและความใส่ใจ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่สุด นอกจากนี้ ผู้ทำวิจัยขอขอบคุณนักท่องเที่ยวยุวชนอาเซียนและชาวจีน ผู้ประกอบการร้านอาหารและของขลัง ผู้เชี่ยวชาญด้านเครื่องรางและของขลังที่สละเวลาในการให้สัมภาษณ์ในครั้งนี้

ขอขอบคุณผู้ปกครอง เพื่อน ๆ พี่ ๆ ทุก ๆ ท่านและแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ โดยการเปิดโอกาสให้ผู้ทำวิจัยได้เข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานนิพนธ์ในครั้งนี้ทำให้งานนิพนธ์ในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

พัทธนันท์ โชคอริยพิทักษ์

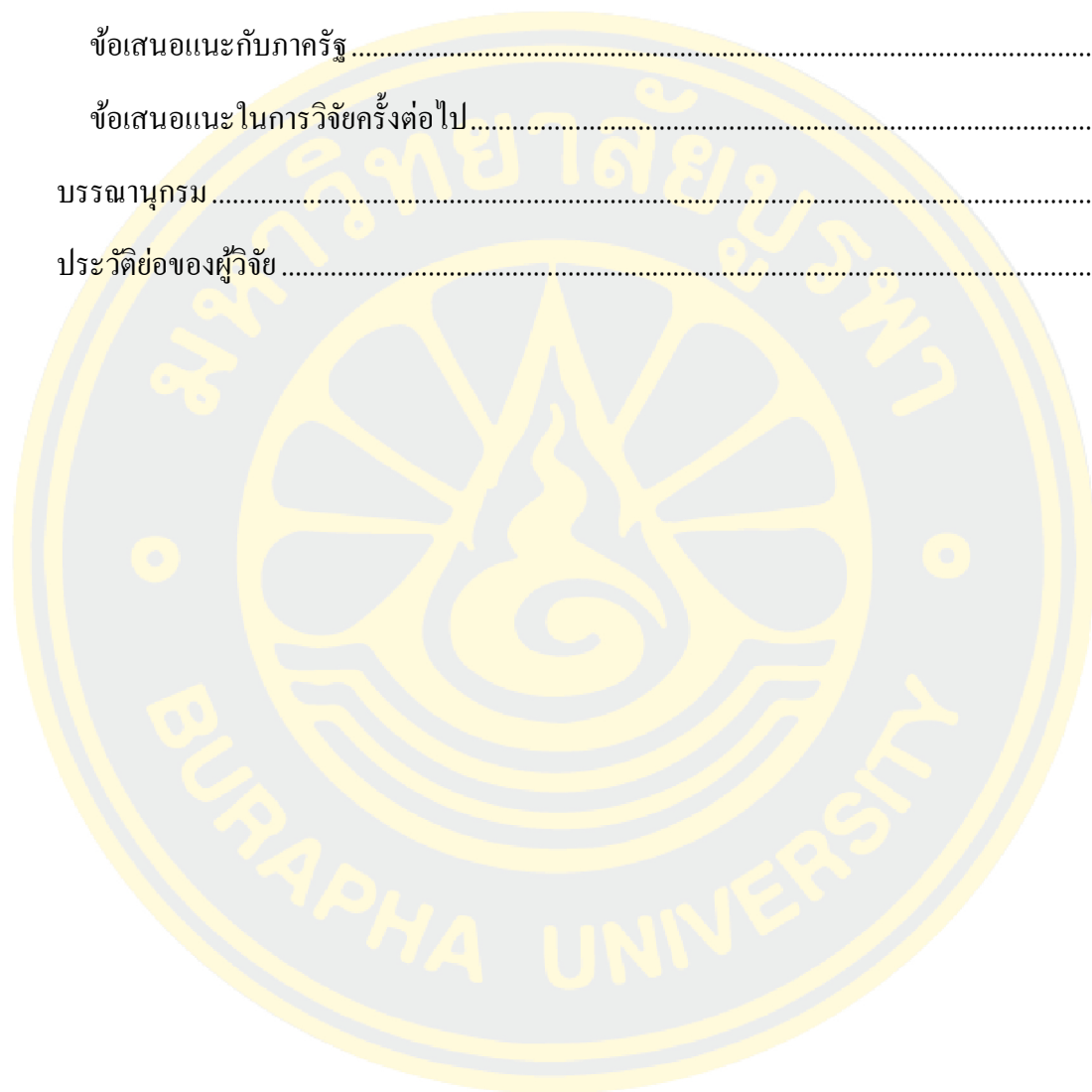
สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	4
คำถามของการวิจัย	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
กรอบขั้นตอนการวิจัย	6
ขอบเขตของการวิจัย	7
นิยามศัพท์	7
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	9
1. แนวคิดเรื่องการศึกษาการวางแผน	9
2. ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสถานะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Force Model)	14
3. การแบ่งส่วนทางการตลาด (Market Segmentation)	15
4. กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)	17
5. การวิเคราะห์กลยุทธ์	19

6. แนวคิดในด้านความเชื่อ.....	20
7. แนวคิดด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief).....	22
8. แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง	24
9. แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแพชั่น	31
10. แนวความคิดการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง.....	33
11. ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียน และจีน	34
12. กฎหมายเบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจซื้อขายพระเครื่อง.....	36
13. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	39
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย	44
1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	44
2. การเลือกกลุ่มตัวอย่าง	44
3. ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	46
4. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	49
บทที่ 4 ผลการวิจัย.....	51
ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มนักท่องเที่ยว.....	51
ส่วนที่ 1.1 ผลการสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี.....	52
ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง.....	161
ส่วนที่ 2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์.....	161
ส่วนที่ 2.2 แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง	161
ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง	237
ส่วนที่ 3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์	237
ส่วนที่ 3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง	237
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	246
สรุปผลการศึกษา.....	246

กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยว.....	246
ตอนที่ 1 ด้านความเชื่อ	246
ตอนที่ 2 ด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล.....	246
ตอนที่ 3 แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง	248
ตอนที่ 4 แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแฟชั่น	248
ตอนที่ 5 แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง	249
กลุ่มที่ 2 ผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญ	249
ตอนที่ 1 การศึกษาการวางแผน.....	249
ตอนที่ 2 การแบ่งส่วนตลาด การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	250
ตอนที่ 3 ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสภาวะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Forces Model).....	250
ตอนที่ 4 ด้านความเชื่อ	251
ตอนที่ 5 แนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief).....	252
ตอนที่ 6 แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง	252
ตอนที่ 7 แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแฟชั่น	253
ตอนที่ 8 แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง	253
ตอนที่ 9 ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียนและจีน	253
กลุ่มที่ 3 ผู้เชี่ยวชาญ	254
ตอนที่ 1 การศึกษาการวางแผน.....	254
ตอนที่ 2 การแบ่งส่วนตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	254
ตอนที่ 3 การกำหนดตำแหน่งของสินค้าในตลาด (Market Positioning).....	255
ตอนที่ 4 แรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสภาวะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Force Model)	255
อภิปรายผล	257

ข้อเสนอแนะ.....	259
ด้านแผนการดำเนินธุรกิจ.....	259
ด้านการวิเคราะห์การวางแผน	260
ข้อเสนอแนะกับภาครัฐ.....	260
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป.....	261
บรรณานุกรม.....	283
ประวัติย่อของผู้วิจัย.....	289



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 การสังเคราะห์ความเชื่อทางพระพุทธศาสนากับเครื่องรางและของขลัง.....	54
ตารางที่ 2 การสังเคราะห์พุทธคุณเครื่องรางและของขลัง.....	57
ตารางที่ 3 การสังเคราะห์พุทธคุณเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย.....	60
ตารางที่ 4 การสังเคราะห์การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณ.....	63
ตารางที่ 5 การสังเคราะห์ความเชื่อในเรื่องผีสิงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องราง และของขลัง.....	65
ตารางที่ 6 การสังเคราะห์ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าบูชาเครื่องรางและ ของขลัง.....	68
ตารางที่ 7 การสังเคราะห์แนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief) เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย.....	69
ตารางที่ 8 การสังเคราะห์แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลังที่กำลังเป็นที่นิยมของ ตลาด.....	88
ตารางที่ 9 การสังเคราะห์ความสนใจต่อคุณสมบัติเครื่องรางและของขลัง แบ่งออกตามวิชาหลัก ..	91
ตารางที่ 10 การสังเคราะห์ความสนใจประเภทของวัตถุมงคล พุทธคุณเครื่องรางและของขลัง	95
ตารางที่ 11 การสังเคราะห์ลักษณะการใช้งานเครื่องรางและของขลัง	103
ตารางที่ 12 การสังเคราะห์วัสดุที่ใช้ในการสร้างเครื่องรางและของขลัง.....	107
ตารางที่ 13 การสังเคราะห์ประเภทรูปร่าง ลักษณะเครื่องรางและของขลัง.....	113
ตารางที่ 14 การสังเคราะห์เครื่องรางและของขลังที่แบ่งตามระดับชั้น	117
ตารางที่ 15 การสังเคราะห์การส่งเสริมดวงจากเครื่องรางและของขลัง	119
ตารางที่ 16 การสังเคราะห์แฟชั่นที่เกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง	130
ตารางที่ 17 กลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง.....	132

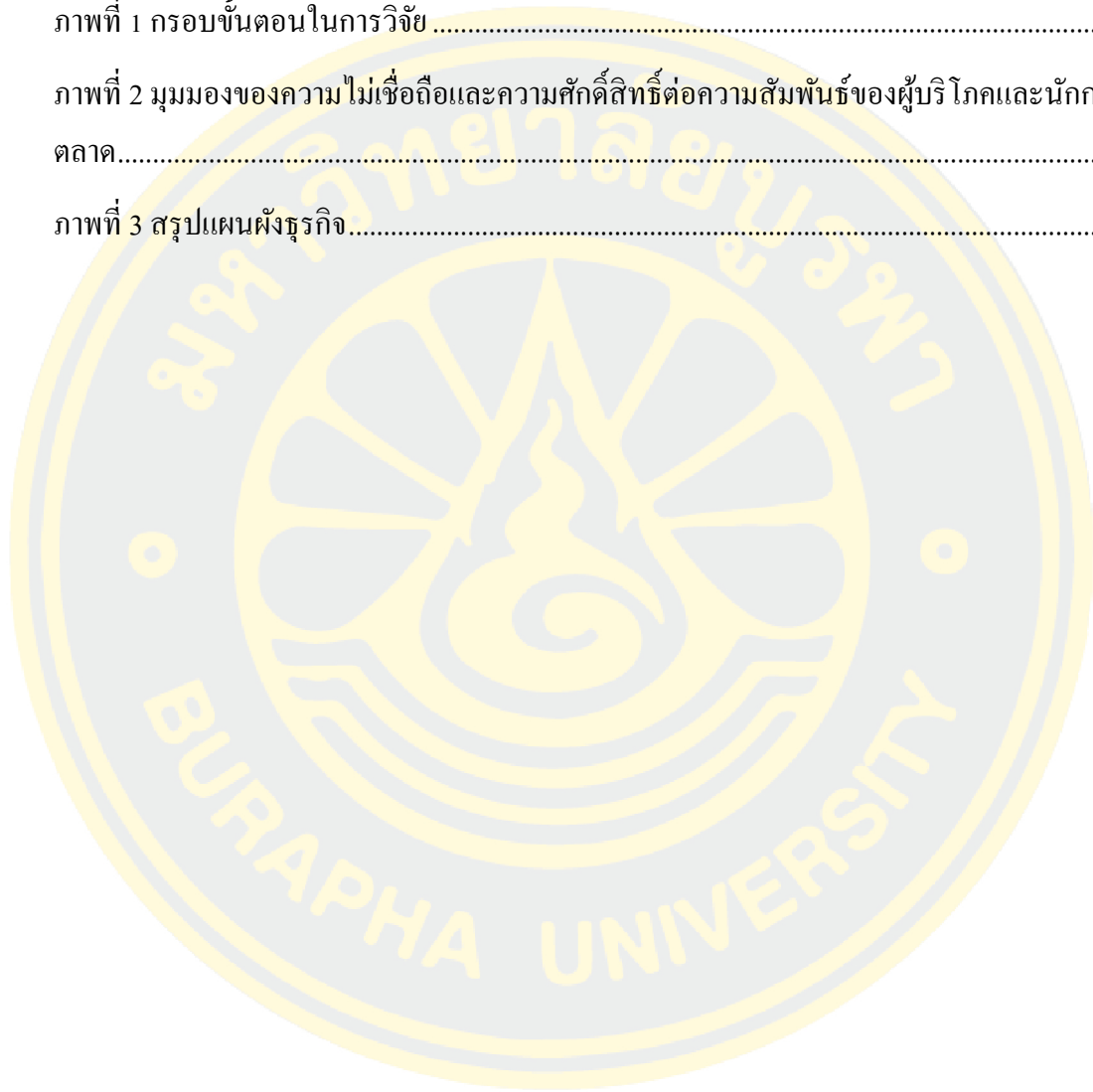
ตารางที่ 18	กลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแฟชั่น	134
ตารางที่ 19	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง	136
ตารางที่ 20	จุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย	139
ตารางที่ 21	ประเภทผลิตภัณฑ์สำหรับการเช่าบูชา	142
ตารางที่ 22	ราคาเครื่องรางและของขลัง	144
ตารางที่ 23	ช่องทางจำหน่ายเครื่องรางและของขลัง	146
ตารางที่ 24	การสื่อสาร ประชาสัมพันธ์สำหรับร้านเครื่องรางและของขลัง	149
ตารางที่ 25	คุณลักษณะพนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังที่สร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ	151
ตารางที่ 26	การตกแต่งร้านเครื่องรางและของขลัง	153
ตารางที่ 27	กระบวนการจัดการร้านเครื่องรางและของขลัง	155
ตารางที่ 28	ลักษณะเครื่องรางและของขลังที่นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชา	157
ตารางที่ 29	การดำเนินงานร้านเครื่องรางและของขลังเพื่อสร้างความสนใจของเครื่องรางและของขลังให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีน	159
ตารางที่ 30	จุดแข็งสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา	163
ตารางที่ 31	จุดอ่อนสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา	164
ตารางที่ 32	โอกาสสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา	166
ตารางที่ 33	อุปสรรคสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา	167
ตารางที่ 34	คุณลักษณะเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ	169
ตารางที่ 35	ช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับร้านค้าเครื่องรางและของขลัง	170
ตารางที่ 36	ช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถสร้างยอดขายและผลตอบแทน	172
ตารางที่ 37	การสื่อสารทางการตลาดของเครื่องรางและของขลังที่เหมาะสม	173
ตารางที่ 38	ราคาเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ	175
ตารางที่ 39	กลุ่มตลาดเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยที่มีขนาดใหญ่มีโอกาสเติบโต	178

ตารางที่ 40 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลัง	179
ตารางที่ 41 การกำหนดวางตำแหน่งของสินค้าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย	181
ตารางที่ 42 โอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลัง	183
ตารางที่ 43 อำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลัง ที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง	185
ตารางที่ 44 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลัง	186
ตารางที่ 45 สินค้า บริการที่สามารถทดแทนเครื่องรางและของขลัง	188
ตารางที่ 46 การแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา	189
ตารางที่ 47 ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง	192
ตารางที่ 48 การนำความเชื่อทางพุทธศาสนาไปใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น	194
ตารางที่ 49 ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมกับเครื่องรางและของขลัง	196
ตารางที่ 50 ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น	198
ตารางที่ 51 ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์กับเครื่องรางและของขลัง	200
ตารางที่ 52 ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์กับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลัง	202
ตารางที่ 53 ความเชื่อเรื่องผีสาวและเทวดากับเครื่องรางและของขลัง	204
ตารางที่ 54 การนำความเชื่อเรื่องผีสาวและเทวดากับเครื่องรางและของขลังมาทำการตลาดแนวแฟชั่น	206
ตารางที่ 55 ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์กับเครื่องรางและของขลัง	207
ตารางที่ 56 ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์กับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และการนำความเชื่อทางพุทธศาสนาไปใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น	209
ตารางที่ 57 ความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief) เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย.....	210
ตารางที่ 58 แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง เครื่องรางและของขลังที่กำลังเป็นที่นิยมในตลาด.....	212

ตารางที่ 59	วัตถุมงคลแบ่งออกตามวิชาหลักที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง	212
ตารางที่ 60	พุทธคุณที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง	213
ตารางที่ 61	ประเภทการใช้งานที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง.....	214
ตารางที่ 62	ประเภทวัสดุที่ใช้ในการสร้างของเครื่องรางและของขลัง.....	215
ตารางที่ 63	รูปร่างลักษณะของเครื่องรางและของขลัง	216
ตารางที่ 64	ระดับชั้นของเครื่องรางและของขลัง	216
ตารางที่ 65	การส่งเสริมดวงของเครื่องรางและของขลัง	217
ตารางที่ 66	เครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นที่ต้องการของตลาด	219
ตารางที่ 67	การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง	221
ตารางที่ 68	การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น.....	223
ตารางที่ 69	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลังตลาดชาวอาเซียน และจีน	224
ตารางที่ 70	กลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนของร้านเครื่องรางและของขลัง.....	226
ตารางที่ 71	จุดยืนทางการตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาว อาเซียน และจีน	228
ตารางที่ 72	ประเภทผลิตภัณฑ์ของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาว อาเซียน และจีน	229
ตารางที่ 73	ช่องทางจัดจำหน่ายของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาว อาเซียน และจีน	231
ตารางที่ 74	การสื่อสารทางการตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็น ชาวอาเซียน และจีน	233
ตารางที่ 75	การส่งเสริมการตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาว อาเซียน และจีน	234
ตารางที่ 76	ระดับราคาของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และ จีน.....	236

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 กรอบขั้นตอนในการวิจัย	6
ภาพที่ 2 มุมมองของความไม่เชื่อถือและความศักดิ์สิทธิ์ต่อความสัมพันธ์ของผู้บริโภคและนักการตลาด.....	33
ภาพที่ 3 สรุปแผนผังธุรกิจ.....	256



บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ตลาดพระเครื่องของไทยได้รับความนิยมอย่างมากในเอเชีย จากข้อมูลของสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทยได้ให้ข้อมูลว่ามีการเช่าและบูชาจากผู้ที่มีความสนใจในพระเครื่องจากชาวต่างชาติ ไม่ว่าจะเป็นชาวลิงคโปร์ ชาวมาเลเซีย และชาวจีน ประมาณหลายพันล้านบาทแต่ละปี ซึ่งประเทศไทยเองก็มีมูลค่าทางการตลาดพระเครื่องเป็นจำนวนมาก จากการทำการประเมินตลาดพระเครื่องอาจจะมีมากกว่าสี่หมื่นล้านบาทขึ้นไป (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2557) ในช่วงหลังตลาดพระเครื่องอาจมีการตกต่ำและเจียบเหงาลงมาบ้าง เหตุจากเศรษฐกิจที่มีการเจริญเติบโตที่ช้าลง แต่ในขณะที่เดียวกันตลาดพระเครื่องก็ยังสามารถสร้างเงินได้จำนวนมากเช่นกัน โดยตลาดพระเครื่องในยุคก่อนเป็นการทำการตลาดแบบไม่มีการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเป็นส่วนใหญ่ หรืออาจจะมีเพียงสื่อออนไลน์บางสื่อที่เปิดเฉพาะกลุ่มผู้คนที่นิยมสะสมเช่าและบูชาพระเครื่อง เพื่อผู้คนที่เหล่านี้สามารถเข้าถึงได้ ทุกวันนี้การเข้าถึงการตลาดออนไลน์มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น เพจในเฟสบุ๊ก เป็นต้น ซึ่งบางกลุ่มอาจจะมีสมาชิกถึงสองแสนคน และมีการเปิดประมูลวันละหลายรายการ และสามารถทำการซื้อขายได้ในทุก ๆ วัน โดยทุกวันนี้ผู้คนที่มีความต้องการ และพึงพาอาศัยพุทธคุณ และความศรัทธาของพระเครื่องมีการเช่าบูชาพระเครื่อง เพื่อการนำมาลงทุน เพราะพระเครื่องเป็นวัตถุที่มีราคา และมีอัตราการขึ้นลงของราคา ไม่มีแตกต่างจากการซื้อทองหรือซื้อที่ดินมาก เมื่อ 30 ปีที่แล้วพระเครื่องอาจจะมีราคาสองร้อยบาท แต่ทุกวันนี้พระเครื่องอาจจะมีราคาหลักพันขึ้นไปจนถึงราคาหลักล้าน ทำให้พระเครื่องได้รับความรับความสนใจอยู่ตลอดเวลา ด้านมูลค่าของพระเครื่องจะราคาสูงหรือไม่สูง มักขึ้นอยู่กับความสวยงาม และความสมบูรณ์ไม่มีตำหนิของพระเครื่อง หากมีความทรุดโทรมน้อย มักจะมีราคาที่ค่อนข้างสูง จนทำให้มีการแข่งขันการประกวดพระเครื่อง วัตถุประสงค์เพื่อพระเครื่องมาแข่งขันด้านความสวยงามของพระเครื่ององค์นั้น องค์ที่ได้รับรางวัลชนะเลิศจะมีราคาที่สูงขึ้นมาอีก เพราะถือว่าพระเครื่ององค์นั้น เป็นพระที่มีความสวยงามจนทำให้สามารถได้รับรางวัลในการประกวดพระเครื่องมาได้ (กิตติ ภิญ โญ, 2561)

พุทธศาสนิกชนนอกจากจะนับถือพระพุทธศาสนา และศาสนาอื่น ๆ แล้ว ยังมีความเชื่อเรื่องผี วิญญาณ ไสยศาสตร์ โชคลาง อาถรรพ์ เทพเจ้า บุญ บาป กรรม ฯลฯ ซึ่งคติความเชื่อดังกล่าวมีความหมายต่อวิถีชีวิต ตลอดจนแบบแผนในการดำเนินชีวิตของพุทธศาสนิกชน (อิทธิราชย์ นันขันตี, 2559) ความเชื่อที่มีความเกี่ยวข้องกับภูตผีปีศาจ ความเชื่อด้านโชคลาง และ

ความเชื่อเรื่องการบนบานสานกล่าวยังคงเข้าไปปะปนอยู่ในพุทธศาสนิกชนไม่ว่าจะยุคไหนหรือในสมัยใดก็ตาม ซึ่งความเชื่อต่าง ๆ เหล่านี้มีมาตั้งแต่ในอดีต และอาจจะผ่านการถ่ายทอดจากรุ่นแรกมาสู่รุ่นหลังจนมาถึงในปัจจุบัน

แต่ความเชื่อในเรื่องของอำนาจเครื่องรางและของขลังของผู้คนในสังคมยังคงมีอยู่ มีความเชื่อว่าเครื่องรางและของขลังจะช่วยบันดาลสิ่งที่ดีที่มีความศรัทธาต้องการนั้นให้กลายเป็นจริงได้ และยังช่วยในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น อีกทั้งยังเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจของผู้คนในสังคมอีกด้วย เนื่องจากสังคมไทยในสมัยก่อนมีความเชื่อ ความศรัทธา และการนับถือสิ่งศักดิ์สิทธิ์ โดยได้รับอิทธิพลจากศาสนาพราหมณ์ในการนับถือองค์เทพ ซึ่งสาเหตุสำคัญที่ผู้คนมีความเชื่อในอำนาจเครื่องรางและของขลัง เกิดขึ้นจากความกลัวด้านภัยพิบัติ ภูตผี วิญญาณ และความต้องการทั้งด้านการเงิน การงาน ความรักและโชคลาภ เป็นต้น

จากที่กล่าวมาข้างต้นนั้น เห็นได้ว่าศาสนามีบทบาททางด้านจิตใจ ความเชื่อ ความศรัทธาของผู้คนในสังคม มีความเชื่อมโยงต่อระบบเศรษฐกิจ การเมือง และยังมีบทบาทในวัฒนธรรมของสังคม ผู้คนในสังคมจึงค่อนข้างมีความเชื่อถือในเรื่องของเครื่องรางและของขลังว่าวัตถุเหล่านี้มีอำนาจศักดิ์สิทธิ์จะช่วยบันดาลสิ่งที่ดีที่มีความศรัทธาต้องการ เพื่อให้ประสบความสำเร็จช่วยปกป้องจากภัยอันตรายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ และไม่ได้เกิดขึ้นตามธรรมชาติ ทำให้เกิดการพัฒนาเครื่องรางและของขลังเป็นสินค้าที่มีมูลค่า และสร้างกำไรอีกด้วย (ถวัลรัตน์ กัลป์ชาญกิจ และชาติรี ใต้ฟ้าพล, 2559)

จากการศึกษาเกี่ยวกับการสร้างแบรนด์ของวัตถุมงคล: สายประคำแฟชั่น และความเชื่อมโยงของศาสนาและการค้า (When sacred objects go brand : fashion rosaries and the contemporary linkage of religion and commercially) จากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชาย เพศหญิงและเพศที่สามเกี่ยวกับเรื่องความเชื่อในการใช้งานลูกประคำ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกประคำกับแฟชั่น และสื่อ โดยผลการวิจัยสามารถแบ่งความเชื่อออกได้เป็นสองมุมมอง ในมุมมองแรกเป็นเรื่องของความเชื่อในศาสนา การสวดมนต์ในพิธีกรรมต่าง ๆ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในกิจวัตรประจำวัน ทั้งในช่วงเวลาเช้า เวลาก่อนนอนหรือเมื่อนึกถึง ลูกประคำยังเป็นสัญลักษณ์ตัวแทนของศาสนา เพราะมีความเชื่อว่าการใช้ลูกประคำจะสามารถทำให้ผู้สวมใส่ได้เข้าใกล้พระผู้เป็นเจ้า และช่วยให้ระลึกถึงผู้ที่ล่วงลับไปแล้ว แต่ในอีกมุมมองหนึ่งระบุว่าลูกประคำเป็นเครื่องประดับแฟชั่น ไม่ใช่วัตถุศักดิ์สิทธิ์ เพราะผู้ที่สวมใส่คิดว่าการใส่ลูกประคำจะช่วยเสริมให้ตนเองดูดีขึ้น และต้องการให้ผู้อื่นจ้องมองที่ตนเอง ลูกประคำเป็นเครื่องมือสำหรับการส่งเสริมความเชื่อทางคริสต์ศาสนา โดยมีการปรับให้เข้ากับในแต่ละท้องที่ ผู้ที่ใช้ลูกประคำมักจะมีความสัมพันธ์ระหว่างขนบธรรมเนียมประเพณีกับศาสนา โดยความศักดิ์สิทธิ์จะเป็นเรื่องราวที่มีส่วนช่วยให้คุณภาพของลูกประคำนั้น

เป็นที่ต้องการในตลาด มีประสิทธิภาพสูงในการดึงดูดวัฒนธรรมที่มีอำนาจเปลี่ยนแปลง เมื่อลูกประจำแพชั่น ไม่ได้มีความสำคัญแก่นิตยสาร และสถานที่ท่องเที่ยวในเวลากลางคืน ลูกประจำจะมีส่วนช่วยจะหยุดคริยาที่ไม่ดีลงไป ซึ่งส่งผลดีสำหรับโลกแห่งจิตวิญญาณ

((Diego, Stefania, Gary, & Robert, 2013)

นักท่องเที่ยวต่างชาตินิยมมาบูชา และเช่าพระเครื่อง เครื่องรางและของขลัง เพราะต้องการหาที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ และเพื่อปกป้องคุ้มครองตนเอง ทั้งทางศาสนา และไสยศาสตร์ ทำให้มีความเชื่อเรื่องเทพเจ้า การทำให้เทพเจ้าพอใจโดยการทำพิธีกรรม การบูชา และการบวงสรวง จึงก่อให้เกิดศาสนา โดยศาสนา และไสยศาสตร์ยังมีความเกี่ยวข้องกันตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ไสยศาสตร์ที่แฝงอยู่ในศาสนา และไสยศาสตร์ที่ไม่แฝงอยู่ในศาสนา ศาสนาที่ไสยศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกันเกิดจากความเชื่อของมนุษย์ตั้งแต่ในอดีต ถึงแม้จะมีการปรับปรุง และพัฒนาศาสนาแต่ไสยศาสตร์ยังคงมีความเกี่ยวข้อง เช่น ศาสนาฮินดู เป็นต้น เดิมศาสนาพุทธเป็นศาสนาที่ไม่มีไสยศาสตร์แฝง แต่เมื่อศาสนาพุทธได้เผยแพร่ศาสนาไปในประเทศที่นับถือศาสนาฮินดู ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ประเทศพม่า เป็นต้น ศาสนาพุทธจึงรับไสยศาสตร์มาเป็นส่วนหนึ่ง ตัวอย่างเช่น การขึ้นบ้านใหม่ เจิมรถยนต์ใหม่ จะมีการเจิมป้าย เจิมรถยนต์ เพื่อเสริมความเป็นสิริมงคลให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ โดยผู้คนมีความเชื่อว่าเครื่องรางและของขลังเหล่านี้ จะช่วยส่งเสริมด้านการเงิน เพื่อให้ค้าขายดี ซื้อง่ายขายคล่อง ร่ำรวย ธุรกิจมีความเจริญรุ่งเรือง ช่วยส่งเสริมด้านเสน่ห์เมตตามหานิยม มีเสน่ห์ต่อผู้ที่พบเห็น ผู้คนเมตตา และเอ็นดู

ตามสถานการณ์ส่วนใหญ่เกี่ยวกับสถานะทางเศรษฐกิจของพระเครื่อง โดยราคา และค่านิยมของพระเครื่องจากนิตยสาร และเว็บไซต์ จะมีการกำหนดราคาค่านิยมเริ่มต้นตั้งแต่ราคาห้าร้อยบาทขึ้นไป ซึ่งราคานี้จะเป็นพระเหรียญที่สร้างมีการปลุกสร้างใหม่ไปจนถึงราคาประมาณ 55 ล้านบาทหรืออาจจะนำมาพระเครื่องมารวม 5 องค์ ซึ่งราคาจะไม่ต่ำกว่า 250 ล้านบาท โดยปัจจัยส่วนใหญ่ที่ผู้คนชื่นชอบหรือใช้ในการตัดสินใจซื้อเช่า หรือบูชาพระเครื่อง จะขึ้นอยู่กับอายุความเก่าแก่ของพระเครื่อง ความหายากมีการสร้างออกมาจำนวนไม่มาก และมีความเป็นพระเครื่องแท้ซึ่งสภาพทั่วไปของพระเครื่องจะดูจากรูปรางลักษณะของพระเครื่อง ซึ่งจะต้องไม่มีรอยหัก รอยบิ่น มีตำหนิ หรือมีการสึกหรอใด ๆ ให้เห็น รวมถึงพิธีกรรมการจัดสร้างการปลุกเสก และเรื่องราวของพระเครื่อง ต้องเป็นพิธีกรรมหรือมีความขลังในทางด้านของไสยศาสตร์ด้านของอิทธิฤทธิ์ และด้านปาฏิหาริย์ หากผู้สวมใส่เคยเกิดเหตุหรือเคยเกิดเหตุเรื่องน่าเหลือเชื่อใด ๆ กับผู้สวมใส่พระเครื่องนั้นจะทำให้มีความต้องการและมีความชื่นชอบ และหาเช่าบูชากันมากขึ้น (อภิรักษ์ จันตะณี, 2559) นักท่องเที่ยวต่างชาติส่วนใหญ่นิยมมาบูชาเครื่องรางและของขลังที่มีรูปร่างแปลกตา มีความโดดเด่น มีความแตกต่างจากผู้อื่น เครื่องรางและของขลังต้องใส่กรอบเรียบร้อย และ

สามารถสวมหรือใส่ได้ทันที เครื่องรางและของขลังต้องมีคาถาสำหรับการบูชา เพื่อเสริมความเป็นสิริมงคล และความสมปรารถนาแก่ผู้สวมใส่ พระเกจิอาจารย์ผู้สร้าง ต้องมีชื่อเสียง ระบุปี และจำนวนที่สร้างอย่างชัดเจน คนจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังที่ช่วยด้านหน้าที่การงาน ด้านการทำมาค้าขาย ด้านความรัก ความเมตตา และด้าน โชคลาภ จากการเสี่ยงโชคอีกด้วย ตัวอย่างเช่น จากสถานการณ์ในปัจจุบันในปี พ.ศ. 2563 นี้ ได้มีเครื่องรางและของขลังที่จัดทำขึ้นจากกลุ่มผู้ศรัทธารายการช่องส่องผี ได้จัดสร้างหลวงปู่ทวด รุ่นหลังกอร์คอนขึ้น เปิดให้ประชาชนผู้ที่สนใจเช่าบูชาในราคา 199 บาท ปรากฏว่าได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ทำให้ผู้ที่ศรัทธาที่ยังไม่มีความต้องการเช่าบูชาในอัตราซื้อขายเปลี่ยนมือถึง 850 บาท ในระยะเวลา เพียง 2-3 เดือน (พิธีพงษ์ ยงประเดิม, 2563) ซึ่งจะเห็นได้ว่าถ้าเกิดความศรัทธาในเครื่องรางและของขลังใด แม้ราคาจะสูงขึ้นกว่าเดิมถึง 5 เท่าตัว ผู้ศรัทธาก็ยังนิยมบูชา เพื่อให้ได้มา เพื่อการครอบครอง ทั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่าการทำธุรกิจพระเครื่องมีความสำคัญ และสามารถสร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการได้เป็นอย่างดี โดยในการศึกษาครั้งนี้มีพื้นที่ดำเนินการวิจัยเป็นพื้นที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เนื่องจากเมืองพัทยา ในจังหวัดชลบุรี เป็นเมืองที่มีนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนมากกว่าอำเภออื่น ๆ ในจังหวัดชลบุรีที่เป็นกลุ่มเป้าหมายสำคัญของผู้ทำธุรกิจพระเครื่อง ซึ่งงานวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการทำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

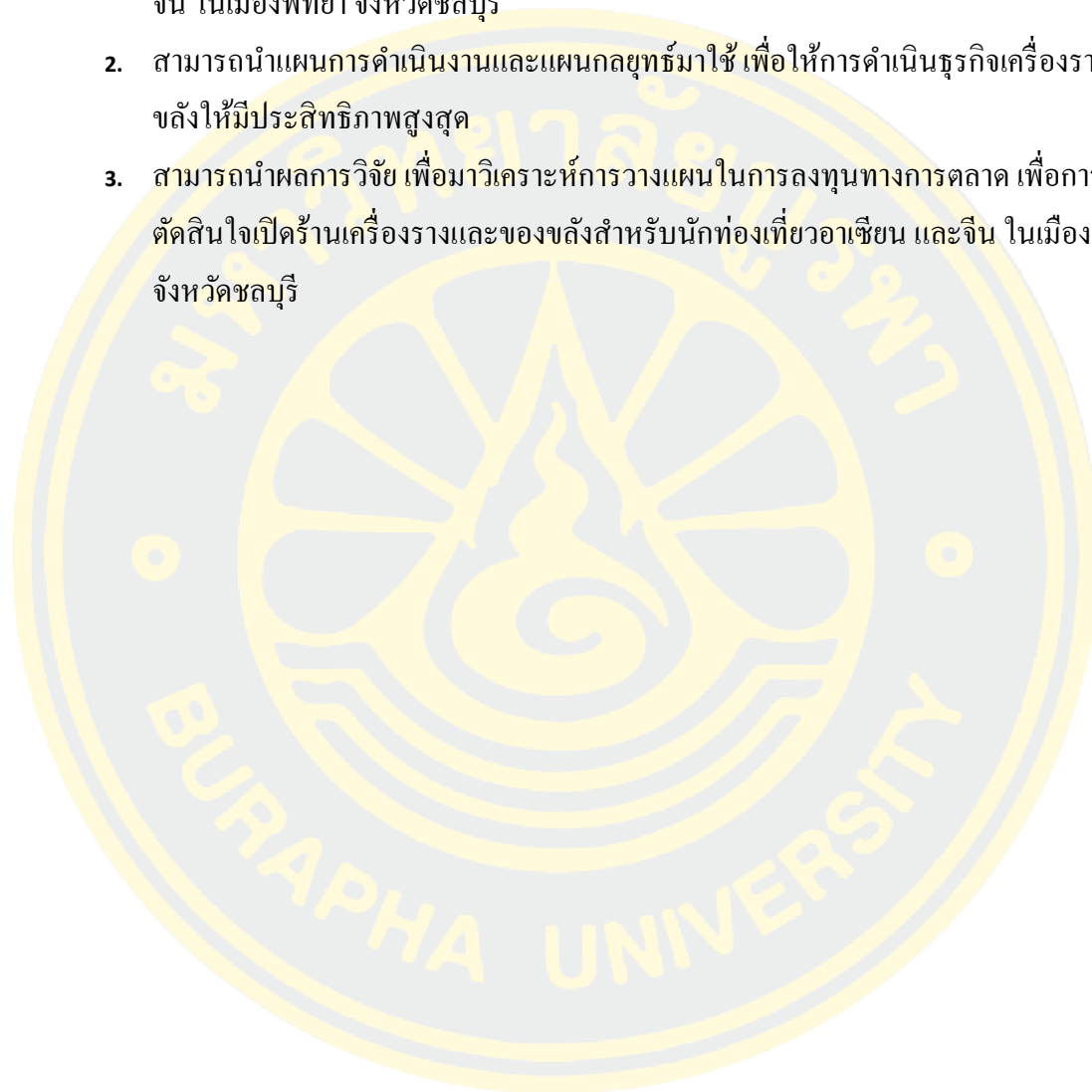
1. เพื่อศึกษาถึงความเชื่อและความศรัทธาในเครื่องรางและของขลัง ของนักท่องเที่ยวชาวอาเซียนและจีน
2. เพื่อศึกษาถึงการวางแผนทางการตลาด สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง จากนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีนในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

คำถามของการวิจัย

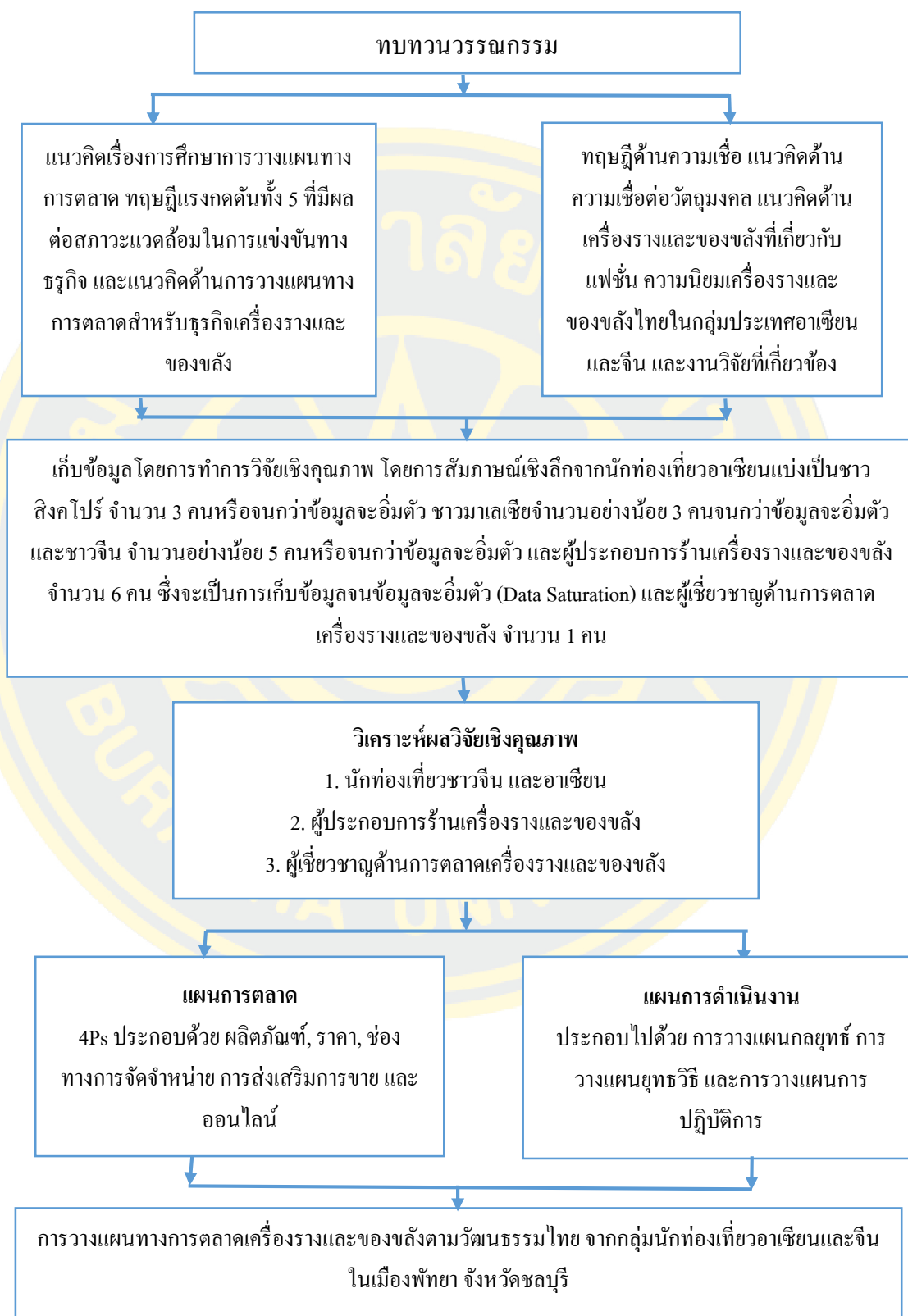
แผนการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ควรมีการวางแผนอย่างไร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถนำข้อมูลด้านส่วนประสมทางการตลาด เพื่อมาออกแบบหรือกำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจร้านเครื่องรางของขลังที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. สามารถนำผลการดำเนินงานและแผนกลยุทธ์มาใช้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเครื่องรางของขลังให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
3. สามารถนำผลการวิจัย เพื่อมาวิเคราะห์การวางแผนในการลงทุนทางการตลาด เพื่อการตัดสินใจเปิดร้านเครื่องรางและของขลังสำหรับนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี



กรอบขั้นตอนการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบขั้นตอนในการวิจัย

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

ผู้วิจัยทำการศึกษาความเชื่อ และความศรัทธาในเครื่องรางและของขลัง เพื่อนำมาวางแผนทางการตลาด สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง จากนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีนในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ขอบเขตด้านการเก็บข้อมูล

ผู้วิจัยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกจากนักท่องเที่ยวอาเซียนแบ่งเป็นชาวสิงคโปร์ จำนวน 3 คนหรือจนกว่าข้อมูลจะอิ่มตัว ชาวมาเลเซียจำนวนอย่างน้อย 3 คนจนกว่าข้อมูลจะอิ่มตัว และชาวจีน จำนวนอย่างน้อย 5 คนหรือจนกว่าข้อมูลจะอิ่มตัว และผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลังจำนวน 6 คน ซึ่งจะเป็นการเก็บข้อมูลจนข้อมูลจะอิ่มตัว (Data Saturation) และผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง จำนวน 1 คน

นิยามศัพท์

การวางแผนทางการตลาด หมายถึง การวางแผนของตลาดธุรกิจพระเครื่อง สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนักท่องเที่ยวอาเซียน ให้ธุรกิจสามารถกำหนดแผนการตลาด เพื่อตอบสนองตรงตามความต้องการ และเพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค

วัตถุมงคล หมายถึง สิ่งของที่สร้างขึ้นโดยพระอาจารย์ที่มีชื่อเสียงในแต่ละด้าน เช่น ด้านแคล้วคลาดปลอดภัย หรือด้านเมตตามหานิยม เป็นต้น เพื่อความเป็นมงคลให้แก่ผู้ที่ครอบครอง ไม่ว่าจะเป็นรูปของพระ เทพ หรือสัตว์ต่าง ๆ โดยผ่านพิธีกรรมทำให้สิ่งของเหล่านั้นมีความศักดิ์สิทธิ์

ความเป็นเจ้าของ หมายถึง การได้มาซึ่งสิทธิความเป็นเจ้าของหรือการถือครองทรัพย์สินทั้งในแบบรูปธรรม และนามธรรม โดยเชื่อมโยงกับมุมมองทางด้านความศรัทธา และศาสนา

สัญลักษณ์ หมายถึง การเป็นตัวแทนของสิ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ความเชื่อ ความทรงจำ ความรู้สึก หรือเรื่องราวต่าง ๆ ที่เคยเกิดขึ้นในอดีต

การสื่อความหมาย หมายถึง การส่งผ่านความหมายจากผู้ส่งสาร (ศาสนาหรือความเชื่อ) ไปยังผู้รับสาร (บุคคลผู้ที่ศรัทธาหรือผู้บริโภค) อาจจะเป็นรูปแบบลักษณะต่าง ๆ ได้หลายรูปแบบ เช่น เสียง ภาพ หรือเป็นสัญลักษณ์ต่าง ๆ โดยผ่านระบบประสาทสัมผัสของผู้รับสาร (บุคคลผู้ที่ศรัทธาหรือผู้บริโภค)

ความเชื่อ หมายถึง การยอมรับของบุคคลว่ามีสิ่งใดสิ่งหนึ่งเป็นความจริง หรือเป็นสิ่งที่เราไว้วางใจไว้วางใจ โดยไม่จำเป็นจะต้องตรงกับเหตุผลหรือหลักทางวิทยาศาสตร์ใด ๆ

เครื่องราง หมายถึง ความเชื่อในวัตถุ และสิ่งของที่ป้องกันจากอันตรายต่าง ๆ โดยพระที่มีวิชาอาคมในการปลุกเสกวัตถุให้มีพลัง และมีความศักดิ์สิทธิ์

ของขลัง หมายถึง วัตถุ และสิ่งของที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ โดยไม่ต้องทำการปลุกเสกหรือใส่วิชาอาคมไปในสิ่งของเหล่านั้น

เครื่องรางและของขลัง หมายถึง สิ่งที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ สำหรับผู้ที่มีความเชื่อ และศรัทธาในวัตถุที่เชื่อกันว่ามีสิ่งศักดิ์สิทธิ์คอยคุ้มครอง และปกป้องผู้ที่บูชา

ลูกประคำ หมายถึง เม็ดลูกปัดจำนวนหลายเม็ดที่นำมาร้อยกับเส้นเอ็น และผูกเป็นปมเพื่อไม่ให้เม็ดลูกปัดหลุดออกจากกัน โดยสามารถนำมาใส่ได้ทั้งข้อมือ และสร้อยคอ

อาเซียน หมายถึง ประเทศสมาชิก 10 ประเทศ คือ ไทย บรูไน กัมพูชา พม่า ลาว เวียดนาม ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และสิงคโปร์ เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดี ช่วยเหลือประเทศเติบโต และสร้างความมั่นคงให้กับประเทศที่อยู่ในกลุ่มประเทศอาเซียน

กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวอาเซียนและจีน หมายถึง นักท่องเที่ยวชาวสิงคโปร์ ชาวมาเลเซีย และนักท่องเที่ยวชาวจีน ที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป เคยเดินทางมาท่องเที่ยวที่เมืองพัทยา และสามารถสื่อสารภาษาไทย และภาษาอังกฤษได้ เป็นผู้ที่มีความเชื่อ ความสนใจ และมีความศรัทธาในเครื่องรางและของขลังของประเทศไทย

ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง หมายถึง ผู้ที่เป็นเจ้าของร้านหรือผู้จัดการร้านเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา มีความรู้ด้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย

ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง หมายถึง ผู้ที่ดำรงตำแหน่งหรือเคยดำรงตำแหน่งบริหารด้านการตลาดที่เกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังที่มีประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า 10 ปี มีความรู้ด้านการตลาดเกี่ยวกับเครื่องรางและของขลังโดยเฉพาะ

วัฒนธรรมไทย หมายถึง ศาสนามิบบทบาททางด้านจิตใจ ความเชื่อ ความศรัทธาในเรื่องของเครื่องรางและของขลัง เพราะเชื่อว่าสิ่งเหล่านี้จะช่วยบันดาลเรื่องให้ผู้มีความศรัทธาต้องการให้ประสบความสำเร็จ และเป็นจริงได้

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เพื่อศึกษาการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยจากกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ในครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิดเรื่องการศึกษากการวางแผน
 - 1.1 การวางแผนทางการตลาด
2. ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสภาวะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Force Model)
3. การแบ่งส่วนทางการตลาด (Market Segmentation)
4. กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)
5. การวิเคราะห์กลยุทธ์
6. ทฤษฎีด้านความเชื่อ
7. แนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief)
8. แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง
9. แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแฟชั่น
10. แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง
11. ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียน และจีน
12. กฎหมายเบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจซื้อขายพระเครื่อง
13. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเรื่องการศึกษากการวางแผน

(กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2559) การศึกษาแผนการตลาด คือกระบวนการรวบรวมข้อมูลรอบด้าน และนำข้อมูลเหล่านั้นมาวิเคราะห์ เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนการลงทุนหรือเริ่มต้นธุรกิจใหม่ การศึกษากการวางแผนมักจะจัดทำขึ้นสำหรับการลงทุนในโครงการใหญ่ๆ โดยเฉพาะโครงการอสังหาริมทรัพย์ เช่น โครงการสร้างคอนโดมิเนียม โรงแรม หมู่บ้านจัดสรร นอกจากโครงการอสังหาริมทรัพย์แล้วธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากก็ต้องจัดทำด้วย เช่น ธุรกิจขุดเจาะน้ำมัน สร้างโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ โรงงานผลิตไฟฟ้า และพลังงาน

ซึ่งโครงการระดับใหญ่ ๆ เหล่านี้มักต้องมีการป้องกันความเสี่ยง การจัดทำการศึกษาการวางแผนกั เพื่อลดความเสี่ยงนั่นเอง เพราะการลงทุนมีความเสี่ยงทั้งสิ้น ผู้ประกอบการใหม่ที่จะเริ่มธุรกิจควรมี การศึกษาการวางแผนก่อนการลงทุนทุกครั้ง เพราะนอกจากช่วยลดความเสี่ยงแล้วยังเป็นการ วางแผนงานไปด้วย การวางแผน และศึกษาการวางแผนของธุรกิจมีขั้นตอนง่าย ๆ ดังนี้

1. การคิดริเริ่มธุรกิจใหม่หรือลงทุนในการขยายธุรกิจให้ใหญ่ขึ้น
2. การเสาะหาโอกาสในการเริ่มธุรกิจใหม่หรือลงทุนใหม่
3. การศึกษาการวางแผนของธุรกิจ
4. การศึกษาการวางแผนด้วยการจัดทำประมาณการทางการเงิน เพื่อตัดสินใจลงทุน

เมื่อผู้ประกอบการมีแนวคิดในการลงทุนในธุรกิจใหม่ก็ควรเริ่มต้นหาข้อมูลเพื่อให้ทราบว่าธุรกิจที่จะลงทุนนั้นมีโอกาสมากน้อยเพียงใด ด้วยการสอบถาม และวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมดที่หา ได้ ยกตัวอย่างผู้ประกอบการรายหนึ่งชื่อคุณกฤษณะ เขามีแนวคิดอยากเริ่มธุรกิจใหม่ทดแทนธุรกิจ เดิมที่เริ่มขายไม่ดีแล้ว จึงไปสอบถามคนรู้จัก เพื่อน ญาติ หน่วยงานต่าง ๆ ว่าควรทำธุรกิจอะไรดี ส่วนใหญ่ตอบว่าทำธุรกิจอาหารดี คุณกฤษณะจึงตัดสินใจว่าจะเริ่มทำธุรกิจประเภทอุตสาหกรรม อาหารแปรรูปเพราะขายได้ทั้งในประเทศ และยังสามารถส่งออกไปต่างประเทศได้ด้วย เพราะอาหารเป็น ปัจจัยสี่ที่มนุษย์ขาดไม่ได้ คุณกฤษณะจึงเริ่มเสาะหาโอกาสในการเริ่มต้นธุรกิจอาหาร ซึ่งในช่วงปี 2555-2558 มีทัวร์จีนมาประเทศไทยเป็นจำนวนมาก และคนจีนก็ชอบกินทุเรียนไทยมากเช่นกัน คุณกฤษณะได้ไปสอบถามผู้ขายทุเรียนส่งออกไปประเทศจีนเพื่อขอข้อมูลเรื่องทุเรียนแปรรูป ผู้ขาย รายนี้เป็นผู้ผลิตทุเรียนพีชครายและเป็นผู้ผลิต OEM (ผู้รับจ้างผลิตสินค้าให้เจ้าของแบรนด์ใหญ่ ๆ) เมื่อไปพบและเยี่ยมชมโรงงานทำให้มีแนวคิดที่จะเริ่มต้นธุรกิจผลิตทุเรียนพีชคราย โดยจะเริ่ม รับจ้างผลิตจากบริษัทใหญ่ ๆ ที่ส่งออกทุเรียนแปรรูปไปประเทศจีนก่อน คุณกฤษณะจึงได้เริ่มต้น การศึกษาการวางแผนของธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการที่จะเริ่มต้นธุรกิจใหม่ควรรหาโอกาสทางธุรกิจ ก่อนด้วยการจัดทำการศึกษาการวางแผน เพื่อไม่ต้องหาข้อมูลหลายครั้งในการทำธุรกิจ

การศึกษาการวางแผนจะต้องศึกษาให้ครบทั้ง 5 ด้านก่อน การตัดสินใจสุดท้ายที่มำจัดทำ Financial feasibility study (การศึกษาการวางแผนจากการประมาณการทางการเงิน)

1. ด้านเทคนิค เราควรศึกษาในเรื่องเหล่านี้

สินค้าที่ผลิตออกมามีความแปลกใหม่หรือมีนวัตกรรมหรือไม่ มีคุณภาพ มีความอร่อย และเป็นไปตามมาตรฐานหรือไม่ สะอาดปลอดภัยหรือไม่

กระบวนการผลิตเป็นอย่างไรบ้างต้องมีเครื่องจักร เครื่องมือ ฝังาน ปริมาณการผลิตวัน ละเท่าไร เทคนิคในการผลิตมีไหม มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับการจัดหาวัตถุดิบหรือไม่ ระบบน้ำ

และระบบไฟฟ้าเป็นอย่างไร ระเบียบกฎเกณฑ์ และข้อบังคับเรื่องผลิตภัณฑ์ และโรงงานมีมากเพียงใด จำเป็นต้องขอมาตรฐานการผลิตอะไรบ้าง

2. ด้านตลาด เราควรศึกษาในเรื่องเหล่านี้

ศึกษาเรื่องศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของเราในตลาดว่ามีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือไม่ มีพฤติกรรมซื้ออย่างไร ช่องว่างทางการตลาดกว้างหรือไม่ ช่องทางการจำหน่ายเป็นอย่างไร จัดทำการวิจัย และสำรวจตลาดของผลิตภัณฑ์ เพื่อคาดการณ์วางแผนทางการตลาดด้วย

3. ด้านการเงิน เราควรศึกษาในเรื่องเหล่านี้

จำนวนเงินที่ต้องลงทุนทั้งในทรัพย์สินถาวร และทรัพย์สินหมุนเวียน

การจัดการแหล่งเงินทุน และต้นทุนทางการเงิน

การจัดทำประมาณการรายได้ และค่าใช้จ่าย

การจัดทำประมาณการกระแสเงินสด เพื่อใช้ในการตัดสินใจทางการเงิน

4. ด้านการบริหารจัดการ เราควรศึกษาเรื่องความสามารถทั้งขององค์กร และผู้บริหารว่า

มีศักยภาพด้านการบริหารจัดการมากน้อยเพียงใด รวมทั้งการบริหารงานด้านบุคลากรด้วย

5. ด้านการแข่งขัน เราควรศึกษาว่าธุรกิจของเราจะมีศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่งชั้น

รายเดิมในตลาดหรือไม่ และแข่งขันกับคู่แข่งรายใหม่ ๆ ที่จะเข้ามาตลาดได้ไหม

1.1 การวางแผนทางการตลาด

การวิเคราะห์ในด้านการตลาด (Market Analysis) เป็นการวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ โอกาส และการกำหนดเป้าหมายเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ขององค์กร โดยต้องพิจารณาจาก ตลาดกลุ่มเป้าหมาย ขนาดตลาด และส่วนประสมทางการตลาดสภาพแวดล้อมทั้งภายใน และภายนอกในการดำเนินธุรกิจ และปัจจัยอื่นที่อาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ ทั้งด้านการวางแผน การตลาด การจัดจำหน่ายสินค้า รวมถึงการคำนวณรายได้ที่จะได้รับในอนาคต โดยสิ่งเหล่านี้จะสามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ทั้งด้านการเงิน การประเมินผล และการตัดสินใจ เพื่อการลงทุน

ทฤษฎีการตลาดตามกลุ่มเป้าหมาย เป็นการแบ่งส่วนทางการตลาด กำหนดตลาด กลุ่มเป้าหมาย และเป็นการกำหนดตำแหน่งของสินค้าการตลาดตาม (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2546, หน้า 53) กลุ่มเป้าหมาย เป็นการวางกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อนำมาใช้ในการคัดเลือกลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย และเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยมีขั้นตอน ดังนี้

ขั้นแรก คือ การแบ่งส่วนทางการตลาด (Market Segmentation) เป็นการแบ่งตลาดใหญ่ ให้แยกออกเป็นกลุ่มย่อย ตามลักษณะของกลุ่มผู้บริโภค หลังจากแบ่งส่วนทางการตลาดแล้วจะได้ กลุ่มผู้บริโภคที่ตรงลักษณะ ความต้องการเหมือนหรือมีความคล้ายคลึงกันอยู่ในกลุ่มตลาดย่อย การแบ่งส่วนทางการตลาดมีวัตถุประสงค์ เพื่อแยกกลุ่มผู้บริโภคที่มีความต้องการเหมือนกันให้อยู่

ในกลุ่มเดียวกัน โดยหลักเกณฑ์ที่นำมาใช้ในการแบ่งส่วนทางการตลาด แสดงให้เห็นถึงกลุ่มของผู้บริโภคที่มีความต้องการเหมือนกันหรือคล้ายคลึงกันมาอยู่ในกลุ่มเดียวกัน ทางด้านลักษณะทางภูมิศาสตร์ (Geographic segmentation) แบ่งออกเป็นภูมิภาค ตัวอย่างเช่น ภาคใต้ ภาคเหนือ ภาคตะวันออก และภาคกลาง เป็นต้น ทางด้านภูมิอากาศแบ่งออกเป็นเขต ตัวอย่างเช่น เขตร้อน เขตหนาว เป็นต้น ทางด้านความหนาแน่นด้านประชากร แบ่งออกเป็นในเมือง ชานเมือง และชนบท เป็นต้น ลักษณะทางด้านประชากร (Demographic segmentation) แบ่งออกเป็น เพศชาย เพศหญิง และเพศที่สาม เป็นต้น ทางด้านอายุแบ่งเป็น อายุต่ำกว่า 15 ปี อายุ 16 – 30 ปี หรือมากกว่า 60 ปีขึ้นไป เป็นต้น ทางด้านการศึกษา แบ่งออกเป็น ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ตอนปลาย ระดับปริญญาตรี เป็นต้น ทางด้านอาชีพ แบ่งออกเป็น อาชีพรับจ้าง นักธุรกิจ อาชีพครู เป็นต้น ทางด้านรายได้แบ่งออกเป็น รายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท 10,001 – 15,000 บาท หรือมากกว่า 15,000 บาทขึ้นไป ลักษณะทางด้านจิตวิทยา (Psychographic segmentation) เป็นแบบแผนในการดำรงชีวิต แบ่งออกเป็นเรียบง่าย สันโดษ เป็นต้น ทางด้านบุคลิกภาพ แบ่งออกเป็น ความสุภาพ ความทะเยอทะยาน ความเป็นผู้นำ เป็นต้น ลักษณะทางการแสดงพฤติกรรม (Behavioral segmentation) เป็นลักษณะการซื้อสินค้า แบ่งออกเป็น ซื้อประจำ ซื้อบ้างเป็นบางครั้ง เป็นต้น ทางด้านปริมาณการซื้อสินค้า ขึ้นอยู่กับความจงรักภักดีต่อสินค้า แบ่งออกเป็น 8 หลักเกณฑ์ในการแบ่งส่วนการตลาดทางธุรกิจ การตลาดทางธุรกิจเป็นการตลาดที่มีผู้ซื้อในตลาดจำนวนน้อยกว่าตลาดผู้บริโภค แต่จำนวน และปริมาณการซื้อจะมากกว่า และผู้บริโภคในการตลาดทางธุรกิจจำนวนมากจะเป็นผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายในธุรกิจต่าง ๆ ดังนั้นหลักเกณฑ์ที่ใช้การแบ่งส่วนการตลาดของตลาดทางธุรกิจโดยทั่วไปจะมีลักษณะที่แตกต่างจากหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการแบ่งส่วนการตลาดผู้บริโภคหลักเกณฑ์การแบ่งส่วนการตลาดทางธุรกิจจะประกอบไปด้วย หลักเกณฑ์ทางลักษณะของธุรกิจ ตัวอย่างเช่น ประเภทของธุรกิจ ประกอบไปด้วย ผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย พ่อค้าคนกลาง เป็นต้น ทางด้านขนาดของธุรกิจ ประกอบไปด้วย ธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจขนาดกลาง และธุรกิจขนาดเล็ก หลักเกณฑ์ในการปฏิบัติงานของธุรกิจ เช่น การใช้แรงงาน ประกอบไปด้วย แรงงานคน และเครื่องจักร เป็นต้น ทางด้านลักษณะการนำไปใช้ เช่น วัตถุประสงค์ เป็นส่วนประกอบ และอะไหล่ เป็นต้น ทางด้านวิธีการจัดซื้อ เช่น การจัดซื้อโดยใช้เงินสด การจัดซื้อโดยเงินเชื่อ และการจัดซื้อโดยการประมูล

ขั้นที่ 2 การกำหนดตลาดกลุ่มเป้าหมาย (Market Targeting) เป็นการเลือกส่วนทางการตลาดหนึ่งส่วน หลายส่วน หรือเลือกทั้งหมด เพื่อนำมาใช้เป็นตลาดเป้าหมายและใช้ส่วนประสมทางการตลาด ในการดำเนินการกับตลาดเป้าหมายที่เลือกไว้ โดยการเลือกตลาดเป้าหมาย จะมี 3 ทางเลือก ดังนี้

1. ตลาดที่เหมือนกัน คือการเลือกตลาดหลายตลาดมารวมกันเป็นตลาดเป้าหมาย เพราะผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่าย โดยจะทำการพิจารณาตลาดว่ามีความต้องการคล้ายกันหรือเหมือนกันหรือไม่ จะช่วยทำให้ธุรกิจสามารถนำส่วนประสมทางการตลาดแบบเดียวกันกับกลุ่มผู้บริโภคมาใช้ในตลาดเป้าหมายได้

2. ตลาดที่มีความแตกต่างกันหรือตลาดหลายส่วน คือการเลือกตลาดย่อยที่แบ่งออกมาจากตลาดใหญ่ ผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายได้ทำการพิจารณาตลาดในแต่ละส่วนแล้วว่ามีความต้องการที่แตกต่างกัน ทำให้บริษัทให้ความสำคัญกับส่วนประสมทางการตลาดในแต่ละตลาดที่มีความแตกต่างกัน

3. ตลาดที่เน้นเฉพาะส่วนหรือตลาดส่วนเดียว คือการเลือกตลาดย่อยเพียงหนึ่งส่วนจากทั้งหมด แล้วจึงนำส่วนประสมทางการตลาดเข้ามาดำเนินการกับตลาดเป้าหมายที่ธุรกิจเลือกไว้ ธุรกิจขนาดเล็กมักเลือกตลาดเพียงส่วนเดียว เพราะไม่ยุ่งยาก และใช้ทรัพยากรค่อนข้างจำกัด หากต้องการแบ่งประเภทของตลาดเป้าหมายจะต้องคำนึงถึงจุดมุ่งหมายในการซื้อสินค้า โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภทด้วยกัน ดังนี้

3.1 ตลาดผู้บริโภค (Consumer Market) คือ ตลาดที่ผู้บริโภคต้องการซื้อสินค้า เพื่อการอุปโภคบริโภคของตนเองหรือคนในครอบครัว โดยผู้บริโภคในตลาดจะมีจำนวนมาก

3.2 ตลาดธุรกิจ (Business Market) คือ ตลาดที่ผู้บริโภคต้องการซื้อสินค้า เพื่อนำไปผลิตต่อในการจัดจำหน่ายหรือเพื่อในการดำเนินงานของธุรกิจ โดยผู้บริโภคในตลาดจะมีจำนวนน้อยกว่าผู้บริโภคในตลาดผู้บริโภค

ขั้นที่ 3 การกำหนดตำแหน่งของสินค้าในตลาด (Market Positioning) เป็นการสร้างความแตกต่างของสินค้าที่คาดว่าจะตรงตามความต้องการของตลาด ธุรกิจจะต้องนำเสนอสินค้าให้ตลาดได้รับรู้และสามารถจดจำสินค้าของตนเองได้ เพื่อเป็นการตอกย้ำว่าการนำเสนอของบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ กลยุทธ์การกำหนดตำแหน่งของสินค้า มีหลายกลยุทธ์ในการกำหนดตำแหน่งของสินค้าได้ ดังนี้

1. การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามราคา และคุณภาพของสินค้า
2. การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามลักษณะของผู้บริโภคที่ใช้สินค้า เพื่อแสดงให้เห็นว่าสินค้าเหมาะกับกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใด
3. การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามคุณสมบัติ และประโยชน์ของสินค้านั้น ๆ โดยนำคุณสมบัติและประโยชน์ของสินค้ามาเป็นตัวกำหนดตำแหน่งของสินค้า
4. การกำหนดตำแหน่งของสินค้า แบ่งตามการนำไปใช้ เพื่อให้เห็นว่าสินค้านั้นมีวิธีนำไปใช้อย่างไร

5. การกำหนดตำแหน่งของสินค้า แบ่งตามระดับชั้นของสินค้า เพื่อแสดงให้เห็นว่าสินค้านั้นเป็นสินค้าที่อยู่ในระดับใด
6. การกำหนดตำแหน่งของสินค้า เพื่อแสดงให้เห็นว่าสินค้าดีกว่าคู่แข่งในตลาด
7. การกำหนดตำแหน่งของสินค้าแบบผสมผสาน เป็นการกำหนดตำแหน่งของสินค้า โดยนำหลักเกณฑ์หลายอย่างมารวมกัน ตัวอย่างเช่น การนำคุณสมบัติของสินค้า และการแข่งขันมาใช้ในการกำหนดตำแหน่งของสินค้า รวมถึงการสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า (Product Differentiation) ซึ่งเป็นการนำเสนอสินค้าให้มีความแตกต่างจากสินค้าที่จัดจำหน่ายในตลาด การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าเป็นกลยุทธ์ที่ผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่ายสินค้าต้องการให้กลุ่มตลาดเป้าหมายสนใจ และเพื่อต้องการนำเสนอสินค้าที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น เพื่อให้กลุ่มตลาดเป้าหมายมีความสนใจและซื้อในที่สุด โดยความแตกต่างที่นำเสนอมีหลายแบบ ทั้งด้านคุณภาพ ด้านราคา ด้านรูปแบบ และคุณสมบัติของสินค้าที่สามารถจูงใจผู้บริโภคได้ การสร้างความแตกต่างให้แก่ผลิตภัณฑ์

การวางแผนทางการตลาดมีความสำคัญในการช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาด โดยจะมีการดำเนินการตามแผนที่วางไว้ และปรับแผนการตลาดให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบันที่มีความเกี่ยวข้องกับลูกค้า การแข่งขัน สภาพแวดล้อมภายนอก และเพื่อเป็นแนวในการกำหนดวัตถุประสงค์ กลยุทธ์ทางการตลาด การปฏิบัติการ และการจัดการทรัพยากร

2. ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสภาวะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Force Model)

แรงผลักดันทั้ง 5 หรือ Five Force Model of Competition เป็นแบบจำลองของ Michael E. Porter ต่อสภาวะแวดล้อมทางการแข่งขัน (ปิยนันท์ สวัสดิ์ศฤงฆาร, 2563)

ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants) การที่มีคู่แข่งรายใหม่ ๆ เข้ามาในธุรกิจเพิ่มมากขึ้น จะทำให้การแข่งขันทางธุรกิจสูงขึ้น ซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาดจะมีการบีบบังคับให้ลดราคาสินค้าลง ทำให้การสร้างกำไรมีความยากมากขึ้น การที่คู่แข่งรายใหม่เข้ามาในธุรกิจง่ายหรือยากขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ทั้งความแตกต่างของสินค้า ความต้องการด้านเงินลงทุน ช่องทางการจัดจำหน่าย และนโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐ เป็นต้น ต้นทุนต่ำจะทำให้การผลิตเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามาได้ยากมากขึ้น อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Suppliers) หากมีอำนาจต่อรองมาก อาจส่งผลต่อต้นทุนสินค้า ราคา คุณภาพของวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตสินค้ามีราคาที่สูงขึ้น ตัวอย่างเช่น หากไม่มีวัตถุดิบอื่น ๆ มาทดแทนหรือวัตถุดิบนั้น ๆ มีความ

ต้องการมากขึ้น ทำให้ผู้จำหน่ายมีอำนาจต่อรองกับผู้ซื้อ (Buyers) เพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ซื้อจะต้องซื้อสินค้าในราคาสูงขึ้น

1. อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่าย (Bargaining of Suppliers) เมื่อผู้จำหน่ายมีจำนวนน้อยหรือวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตสินค้ามีจำนวนน้อย ทำให้ผู้จำหน่ายมีอำนาจในการต่อรองสูง เพราะผู้ซื้อจำนวนมากกว่าผู้จำหน่าย การหาสินค้าทดแทนได้ยาก เช่น ไฟฟ้า ประปา เป็นต้น ทำให้ผู้ซื้อไม่อาจต่อรองได้ เนื่องจากผู้จำหน่ายมีรายเดียว

2. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining of Buyer) ผู้ซื้อจะมีอำนาจต่อรองเมื่อผู้ซื้อซื้อสินค้าในจำนวนมาก ทำให้มีอำนาจต่อรองเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันในอุตสาหกรรม หากสินค้ามีลักษณะเหมือนกับผู้จำหน่ายรายอื่น ทำให้ผู้ซื้อสามารถซื้อสินค้าจากผู้ผลิตสินค้านั้นรายอื่นได้ หากต้นทุน ผู้ซื้อสามารถตั้งสินค้าได้จากผู้ผลิตสินค้ามาราย ผู้ซื้อสามารถเปลี่ยนเป็นผู้ผลิตสินค้าได้ และกลายเป็นคู่แข่งภายในอุตสาหกรรม

3. สินค้าทดแทน (Substitute Products) สินค้าทดแทนจะมีเพิ่มมากขึ้น เมื่อสินค้าทดแทนมีคุณค่าเดียวกันและมีราคาต่ำกว่า ทำให้ผู้ซื้อมีความต้องการใช้สินค้าทดแทนอย่างเต็มที่ และใช้ในบางโอกาสที่สินค้าที่ต้องการขาดตลาดหรือมีราคาสูงกว่าสินค้าทดแทน ทำให้สินค้าทดแทนมีโอกาสเพิ่มราคา และสร้างกำไรเพิ่มขึ้นได้

4. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry) ธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันจะมีความสัมพันธ์กัน หากธุรกิจใดมีการแข่งขันที่มากขึ้น ย่อมจะทำให้ธุรกิจสร้างกำไรได้ยากขึ้นเช่นกัน แต่หากการแข่งขันทางธุรกิจน้อย ธุรกิจสามารถสร้างกำไรได้เพิ่มขึ้น ประเภทของสินค้าที่มีลักษณะเหมือนคู่แข่งทางธุรกิจจะเป็นสิ่งกระตุ้นคู่แข่งในการตัดราคา เพื่อให้ได้ลูกค้า ทำให้การแข่งขันมีความรุนแรงมากขึ้น (สิทธิชัย ฝรั่งทอง, 2561)

3. การแบ่งส่วนทางการตลาด (Market Segmentation)

การแบ่งส่วนทางการตลาด (Market Segmentation) เป็นการแบ่งการตลาดใหญ่ออกเป็นตลาดย่อย โดยจะประกอบไปด้วยลูกค้าหรือผู้บริโภค ที่มีลักษณะคล้ายคลึงหรือเหมือนกันไว้เป็นกลุ่มเดียวกัน แล้วจึงทำการเลือกกลุ่มตลาดที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในการดำเนินการทางการตลาด จะมีการกำหนดกลุ่มตลาด และผู้บริโภคแต่ละกลุ่มจะมีพฤติกรรมความต้องการที่ไม่เหมือนกัน จึงทำให้เกิดการแบ่งส่วนทางการตลาด โดยการแบ่งส่วนการตลาดประกอบไปด้วย 4 ระดับด้วยกัน (พรพรรณ ศรีประเสริฐ และรัศมี รุ่งโรจน์อนันต์, 2553)

1. ตลาดรวม เป็นการใช้กลยุทธ์ด้านการผลิตสินค้าเน้นการผลิตสินค้าจำนวนมาก และขายสินค้าให้แก่ลูกค้าทุกคนเช่นเดียวกัน

2. ตลาดแบบแบ่งส่วน เป็นการแบ่งตลาดออกเป็นตลาดย่อยตามความต้องการผลิตสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
3. ตลาดส่วนย่อย เป็นการแบ่งตลาดออกเป็นส่วนย่อย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแบบเฉพาะกลุ่ม
4. ตลาดส่วนแบบเฉพาะบุคคล เป็นการแบ่งส่วนทางการตลาดออกมาเป็นส่วนย่อย ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแบบเฉพาะบุคคล

โดยประโยชน์ของการแบ่งส่วนทางการตลาด มีดังนี้

- เพื่อให้รับรู้ถึงความต้องการ และความพึงพอใจของในแต่ละกลุ่มทางการตลาด
- เพื่อให้รับรู้ถึงโอกาส ตำแหน่งที่ของสินค้าที่มีความเหมาะสมกับกลุ่มตลาดเป้าหมาย
- เพื่อนำมาใช้เป็นเกณฑ์ในการเลือกกลุ่มตลาดเป้าหมายที่มีความเหมาะสมกับองค์กร
- เพื่อนำมาปรับปรุงสินค้า ให้ตอบสนองตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้ามากขึ้น
- เพื่อนำมาปรับปรุงแผนทางการตลาด และการกำหนดงบประมาณทางการตลาดที่มีความเหมาะสมได้

การเลือกกลุ่มตลาดเป้าหมาย (Market Targeting) เป็นการเลือกส่วนทางการตลาดที่จะดำเนินทำกิจกรรมทางการตลาด มีการพิจารณา ดังนี้

- การประเมินส่วนทางการตลาด ศึกษาถึงส่วนการตลาดทั้ง 3 ด้านคือ
 - ขนาดของธุรกิจ เช่น ธุรกิจใหญ่จะเลือกส่วนทางการตลาดที่ใหญ่ ธุรกิจเล็กจะเลือกส่วนทางการตลาดที่เล็ก
 - โครงสร้างของส่วนการตลาด และความสามารถในการตอบสนองความต้องการของตลาดว่าสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้หรือไม่
 - วัตถุประสงค์และทรัพยากรขององค์กร เป็นการพิจารณาว่าธุรกิจมีความสามารถทักษะ และมีทรัพยากรที่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดหรือไม่

การเลือกกลุ่มตลาดเป้าหมาย พิจารณาจากการทำการประเมินทางการตลาดส่วนต้น จะได้มีการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด ให้มีความสอดคล้อง และสามารถตอบสนองตามความต้องการของตลาด โดยต้องนึกถึงทรัพยากรทางธุรกิจที่มี

การกำหนดตำแหน่งของสินค้า เป็นการออกแบบสินค้า และภาพลักษณ์ขององค์กร ซึ่งเป็น การแข่งขันที่แตกต่างของกลุ่มเป้าหมาย โดยการกำหนดตำแหน่งของสินค้า มีวิธีการดังนี้ (เว็บบาสเตอร์, 2553)

- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามราคา
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามกลุ่มเป้าหมาย
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าจากแหล่งผลิต
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามส่วนผสม
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามมาตรฐาน
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามประโยชน์และคุณค่าที่ได้รับ
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามรูปแบบของสินค้า
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามคู่แข่ง
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามระดับของสินค้า

สรุปการแบ่งส่วนทางการตลาดประกอบไปด้วย 4 ระดับ คือ ตลาดรวม ตลาดแบบแบ่งส่วน ตลาดส่วนย่อย และตลาดส่วนแบบเฉพาะบุคคล

4. กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

เป็นทฤษฎีที่ได้รับความนิยม และเป็นกลยุทธ์ขั้นพื้นฐานที่นำมาใช้งานมากที่สุด (4P) กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดนี้เป็นส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญในการดำเนิน ธุรกิจ ในปัจจุบันมีการปรับรูปแบบของกลยุทธ์ เพื่อให้มีความเหมาะสมในการนำมาใช้ของแต่ละ ประเภทธุรกิจ โดยแบ่งส่วนประสมทางการตลาดจะแบ่งได้เป็นองค์ประกอบทั้ง 4 คือ (เว็บบาสเตอร์, 2553)

- 4.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของ กลุ่มผู้บริโภคได้ระดับไหน ผลิตภัณฑ์มีจุดแข็งและจุดอ่อนอย่างไรของคู่แข่งใน ธุรกิจ การเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์จำเป็นที่จะต้องสร้างความแตกต่างไม่ว่า จะเป็น ลักษณะรูปแบบ การนำมาใช้งาน และความคงทนของผลิตภัณฑ์
- 4.2 ด้านราคา (Price) เกี่ยวกับราคาของผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคามีส่วนสำคัญในการ เพิ่มความได้เปรียบ การกำหนดราคาจะต้องคำนึงถึงต้นทุนการผลิตรวมกับกำไรที่ ต้องการจากการขาย การกำหนดราคาขายจะต้องนึกถึงการแข่งขันทางการตลาด การตั้งราคาอาจมีการกำหนดราคาให้เทียบเท่ากับผลิตภัณฑ์แบบเดียวกันกับ

ห้องตลาด หรือการตั้งราคาต่ำกว่าหากต้องการฐานของลูกค้าเพิ่ม โดยจะมีการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ดังนี้ (เว็บมาสเตอร์, 2553)

- การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ตามผู้บริโภค โดยให้จ่ายต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค จากการสำรวจ
- การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ตามราคาตลาด การกำหนดราคาตามตลาดอาจจะได้กำไรน้อย หรือหาต้นทุนที่กำไรต่ำลง เพื่อให้ได้กำไรที่เพิ่มมากขึ้น
- การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ตามต้นทุนและกำไร โดยการคำนวณต้นทุนค่าแรงของตนเอง และกำไร หากราคาจากการคำนวณสูงอาจจะมีทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้มีความเหมาะสมกับราคาขาย

4.3 ด้านการจัดจำหน่าย (Place) เกี่ยวกับช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หากสามารถหาช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ โดยช่องทางการจัดจำหน่ายที่ได้รับความนิยมคือ การขายโดยตรงสู่ผู้บริโภค และการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งการขายโดยตรงจะได้รับกำไรที่มากกว่า แต่การขายผ่านพ่อค้าคนกลางจะได้เรื่องการสร้างยอดขายที่สูงขึ้น

4.4 ด้านการส่งเสริมทางการตลาด (Promotion) เกี่ยวข้องกับการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ซื้อและผู้บริโภค เพิ่มเพิ่มการตัดสินใจ และพฤติกรรมการซื้อ เช่น การโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยพนักงานเป็นผู้ขาย

- การโฆษณา (Advertising) เป็นการเสนอขายสินค้า และการบริการ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ วิทยุ และป้ายโฆษณา โดยประเภทของการโฆษณามีการจัดตามลักษณะต่าง ๆ
- การประชาสัมพันธ์ เป็นการโน้มน้าวจิตใจกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายให้มีทัศนคติที่ดีต่อองค์กร โดยวิธีการประชาสัมพันธ์ที่ได้รับความนิยมคือ การใช้สิ่งพิมพ์ การให้ข่าว การใช้เหตุการณ์พิเศษ และกล่าวสุนทรพจน์เป็นการใช้คำพูดที่ดีจะใช้ในโอกาสสำคัญต่าง ๆ
- การส่งเสริมการขาย เป็นการจูงใจโดยการจัดกิจกรรมที่ส่งเสริมการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการขายโดยตรงสู่ผู้บริโภคหรือการขายที่มุ่งเน้นพ่อค้าคนกลาง

- การขายโดยตรงสู่ผู้บริโภค มีการแจกคู่มือ การลดราคาผลิตภัณฑ์ การรับประกันผลิตภัณฑ์ การคืนเงิน การแถม การแจกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ หรือการจัดแสดงสินค้า
- การขายที่มุ่งเน้นพ่อค้าคนกลาง ประกอบไปด้วยข้อตกลงทางการค้า ส่วนลด การยอมให้ การโฆษณา การให้ตัวอย่างแก่พ่อค้าคนกลาง การแข่งขันทางการขาย
- การส่งเสริมการขายที่เน้นพนักงาน เป็นการขายโดยการเน้นพนักงานที่ทำการขายเป็นหลัก ใช้ความสามารถเฉพาะตัวในการขาย จะช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์และบริการได้ และพนักงานขายยังสามารถช่วยแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นได้อีกด้วย การส่งเสริมการขายที่เน้นพนักงานจะประกอบไปด้วย การแข่งขันทางการขาย การฝึกอบรม การค้าขาย การมอบอุปกรณ์ช่วยขาย การกำหนดโควตาการขาย และการหาลูกค้าใหม่ ๆ โดยการให้สิ่งจูงใจ
- การทำการตลาดทางตรง เป็นการสื่อสารแบบส่วนตัวระหว่างผู้ทำการตลาด และกลุ่มเป้าหมาย โดยการใช้การโทรศัพท์ หรือการสื่อสารผ่านวิธีอื่น ๆ ผ่าน ซึ่งวิธีนี้จะช่วยให้นักการตลาดสามารถวิเคราะห์ได้ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้
- การสื่อสารแบบโดยตรงมีการคาดการณ์ว่าจะได้รับกลับการตอบกลับสูง ทางคอมพิวเตอร์ และทางโทรศัพท์มือถือ
- การใช้สื่อมวลชน เพื่อทำการสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทางโทรทัศน์ และวิทยุ (เสาวนีย์ ศรีจันทร์นิล, 2553)

สรุปกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (4P) มีองค์ประกอบทั้งหมด 4 ด้านคือ

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย

5. การวิเคราะห์กลยุทธ์

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT) เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน และภายนอก โดยจะวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคขององค์กร เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อองค์กร ผลที่ได้จากการวิเคราะห์ (SWOT) เพื่อมาเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ และวิสัยทัศน์ เพื่อให้องค์กรสามารถเปลี่ยนแปลงไปในทางที่เหมาะสมได้

(สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2554)

กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ เป็นเครื่องมือที่ผู้บริหารระดับสูงนำมาใช้ในการบริหาร ให้ประสบความสำเร็จ เพราะองค์กรต้องมีการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม โดยการกำหนด กลยุทธ์ต้องนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ และทำการประเมินผล

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) จะพิจารณาจากสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกของธุรกิจ เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดข้อมูลกลยุทธ์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546, หน้า 13)

ความสำคัญของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT) เป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ทางสภาพแวดล้อมทั้งภายใน และภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมประกอบได้ไป 4 ปัจจัย ดังนี้

จุดแข็ง (Strength) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในขององค์กร เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่เป็นจุดเด่นขององค์กร เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนา และเสริมความแข็งแกร่งขององค์กร

จุดอ่อน (Weakness) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในขององค์กร ว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่เป็นจุดอ่อนขององค์กร เพื่อนำมาปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น

โอกาส (Opportunities) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกขององค์กร เพื่อให้ทราบถึงผลระดับมหภาคกระทบ และผลประโยชน์ทั้งผลประโยชน์ทางตรง และผลประโยชน์ทางอ้อมใดที่ส่งผลถึงการดำเนินการขององค์กร และสามารถนำโอกาสที่ดีขององค์กร ในการทำให้องค์กรมีความเข้มแข็งมากขึ้น

อุปสรรค (Threats) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกขององค์กร เพื่อให้ทราบถึงผลกระทบในระดับมหภาคที่อาจจะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งความเสียหายทางตรง และความเสียหายทางอ้อมที่องค์กรควรจะทำกรหลีกเลี่ยง และปรับให้องค์กรมีความเข้มแข็งมากขึ้น (ชลธิชา สายศิลา, 2561)

6. แนวคิดในด้านความเชื่อ

ตั้งแต่ในอดีตกาลจวบจนถึงปัจจุบันนี้ ความเชื่อ ความศรัทธา ที่สืบทอดมาจากครอบครัว หรือบรรพบุรุษ ปู่ ย่า ตา ยาย สำหรับมนุษย์โดยทั่ว ๆ ไปมักเป็นความเชื่อซึ่งมีอยู่ในมนุษย์ทุกชาติ ทุกภาษา สำหรับคนไทยนั้นมักเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างคนกับธรรมชาติ ซึ่งเมื่อมีเหตุการณ์ หรือสิ่งใด ๆ เกิดขึ้น แล้วส่งผลต่อการดำเนินชีวิตของเขาเหล่านั้น ไม่ว่าจะเป็นด้านประโยชน์ และโทษ นำไปสู่ความหวาดกลัว ตื่นตระหนก จนเป็นเหตุให้ต้องหาที่พึ่งให้กับตนเอง เมื่อมีผู้ที่ เข้าใจว่ามีความต้องการในสิ่ง ๆ เดียวกันมากขึ้น จึงนำไปสู่การทำการตลาด โดยครอบคลุมในหลาย ๆ ด้าน เช่น เครื่องรางและของขลัง พระเครื่อง หรือแม้แต่การจัดหลักฮวงจุ้ย เพื่อเสริมสร้างพลังใน

ด้านที่ดี และลบข้างพลังในด้านเสีย ในสังคมไทย มีความเชื่อที่หลากหลาย ซึ่งทำให้เกิดความเชื่อ ประเพณี พิธีกรรม และการปฏิบัติที่มีความแตกต่างกันไป ความเชื่อ และศรัทธาของสังคมไทย สามารถแบ่งออกได้ ดังนี้

1. ความเชื่อทางพระพุทธศาสนา พระพุทธเจ้าสอนให้ผู้คนเชื่อในคำสอน ผู้คนล้วนมีความเชื่อ และความศรัทธาที่แตกต่างกันไป คำสอนของพระพุทธเจ้ามี 2 ระดับ ดังนี้

1.1 ระดับธรรมดา เป็นคำสอนในการดำเนินชีวิต และการครองเรือน ที่มีความสุข ไม่เดือดร้อน ไม่ว่าจะเรื่องของตนเองหรือผู้อื่น สามารถนำคำสอนไปปฏิบัติได้ทันที เป็นการช่วยเหลือผู้อื่น การรักษาศีล การให้อภัย การเสียสละ ความอดทน ความขยัน มีความซื่อสัตย์ ไม่ยุ่งเกี่ยวกับสิ่งเสพติด หรือของอบายมุขทั้งหลาย และไม่ฟุ่มเฟือย รู้จักประหยัดคอดออม แค่ว่าความดี ละเว้นความชั่ว มีความเชื่อว่าหากปฏิบัติดีจะได้ไปเกิดบนสวรรค์ แต่หากปฏิบัติไม่ดีจะตกนรก หรือหากหมกมิดเลศ เวลาเสียชีวิตจะนิพพาน (การดับสูญไปเลย)

1.2 ระดับสูง หรือระดับลึกซึ้งที่สุด เป็นคำสอนเรื่องการดับความทุกข์ของการใช้ชีวิต (ในปัจจุบัน คำสอนเรื่องอริยสัจ 4) โดยจะเน้นเรื่องความเชื่อ ให้ใช้สติปัญญาก่อนที่จะเชื่อ

2. ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคม เป็นความเชื่อเกี่ยวกับสิ่งเร้นลับเหนือธรรมชาติ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้ ความเชื่อเกี่ยวกับเวทมนต์คาถา เช่น อักขระ ตัวอักษรที่มีลักษณะเป็นข้อความถือว่ามียานาญลึกลับแอบแฝงอยู่ เชื่อว่าหากทำการสวด การเสก หรือการเป่าจะเกิด ความศักดิ์สิทธิ์ และความเชื่อในเรื่องเครื่องรางและของขลัง เป็นความเชื่อที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ มีความเชื่อว่าจะช่วยปกป้อง และป้องกันตัวเราจากภัยอันตรายต่างได้

3. ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ เป็นความเชื่อที่อยู่คู่กับคนไทยทุกยุคทุกสมัย เช่น พระเครื่อง พระพุทธรูปคู่บ้านคู่เมือง ศาลหลักเมือง ศาลประเภทต่าง ๆ ที่ยังมีอยู่ในปัจจุบัน

4. ความเชื่อเรื่องผีสงและเทวดา เป็นสิ่งเร้นลับที่ไม่สามารถมองเห็นได้ แต่มีฤทธิ์ และอำนาจเหนือมนุษย์ สามารถให้ทั้งคุณ และให้โทษแก่มนุษย์ได้ แต่บางครั้งมีสิ่ง และเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นทำให้มีความน่าเชื่อว่าสิ่งเหล่านี้มีอยู่จริง

5. ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์ เป็นการพยากรณ์ทั้งอดีต ปัจจุบัน และอนาคต โดยการใช้ดาราศาสตร์ หรือดวงดาวเป็นหลัก ความเชื่อนี้มีมาก และแพร่หลายในสังคมไทย มีการเรียนรู้ สืบทอด และมีการสืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น ทำให้มีผู้คนมากมายทำเป็นอาชีพอย่างมาก

เมื่อคนส่วนใหญ่มีความเชื่อในแนวทางเดียวกัน จึงทำให้เกิดความต้องการในสินค้า (ซึ่งเป็นตัวแทนของความเชื่อข้างต้น) จึงมีกลุ่มนักการตลาด ซึ่งเห็นช่องว่างทางการตลาด สำหรับสินค้าในกลุ่มเหล่านี้ ทำการตลาด เพื่อผลิตสินค้า เพื่อมาตอบสนองต่อความต้องการ สำหรับมุมมองในแนวคิดเกี่ยวกับเรื่องความเชื่อข้างต้น

สรุป ความเชื่อ มืดมัวประกอบ แบ่งเป็น 5 ด้าน ประกอบด้วย ความเชื่อทาง พระพุทธศาสนา ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคม ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ความเชื่อเรื่องผีสาว และเทวดา ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์

7. แนวคิดด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief)

ลัญจกร นิลกาญจน์ (2561) ได้ให้ความหมายของความเชื่อว่าเป็นแนวทางในการใช้ชีวิต ในแนวคิดตามความเลื่อมใสต่อเรื่องความเชื่อ และยอมรับในความสามารถในการคลบนันดาลให้สิ่ง ที่ต้องการเกิดขึ้นได้ โดยเกิดจากสิ่งเหนือธรรมชาติของผู้คนหรือกลุ่มคนในชุมชนที่มีความนับถือ เป็นกลุ่มให้มีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมหรือการแสดงออกตามความคิด และความรู้สึกที่มีต่อเรื่อง ความเชื่อ ระหว่างที่อยู่ในเหตุการณ์ช่วงการทำพิธีกรรมในชุมชนที่เป็นศูนย์รวมความศรัทธา ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องที่มีความเชื่อมาทำกิจกรรม ผู้คน กลุ่มคน และองค์กรในชุมชนที่เกี่ยวข้อง จะมีหน้าที่ในการจัดการเกี่ยวกับบริเวณพื้นที่ วิธีการตามขั้นตอนที่ควรจะเป็น ซึ่งความเข้มข้นของ พลังศรัทธาจะมีผลต่อรูปแบบการจัดการ รวมถึงการจัดเตรียมปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อ การจัดการศรัทธาของชุมชนจึงมีความสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อเนื่องระยะยาวในชุมชน

พจนานุกรมศัพท์ปรัชญา ฉบับราชบัณฑิตยสถาน (2548) ได้ให้ความหมายของความเชื่อ เป็นการยอมรับสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่เป็นจริง มีอยู่จริง โดยการอาศัยประสบการณ์ตรง การไตร่ตรอง และ การคาดการณ์ต่อสิ่งที่ยังไม่เกิดขึ้น

พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน (2554) ได้ให้ความหมายของวัตถุมงคลเป็น เครื่องรางและของขลังที่มีความเชื่อว่าจะนำความสุข และความเจริญมาให้ผู้ที่ครอบครองหรือใช้ในการ ป้องกันจากภัยอันตรายต่าง ๆ

องค์ประกอบของความเชื่อต่อวัตถุมงคล

แนวความคิดที่เกี่ยวกับความเชื่อในเรื่องของสิ่งศักดิ์สิทธิ์ สามารถจำแนกได้หลาย

แนวความคิด ประกอบไปด้วย

1. แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุ ให้เกิดความขัดแย้งทางการเมือง และสังคม โดยรวม ตัวอย่างเช่น ในขณะที่สวดมนต์ โดยการ ใช้ ลูกประคำเพื่อกำหนดจิตอยู่กับบทสวดนั้น เป็นการฝึกความอดทน อดกลั้น ต่ออุปสรรคหรือสิ่งเร้า ถือได้ว่าเป็นการแสดงความจริงรักภักดีต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ศาสนานั้น ๆ

(Spiggle, 1994; Arnould & Wallendorf, 1994; Stern, 1998)

2. แนวความคิดในเรื่องความเชื่อ และศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ เช่น ด้านการปกครอง ด้านกฎหมาย ด้านการศึกษา เป็นต้น ตัวอย่างเช่น สำหรับการซื้อลูกประคำ มักจะซื้อในร้านของที่ระลึกในศาสนสถานมากที่สุด ลูกประคำมักจะได้รับเป็นของขวัญจากครอบครัว เพื่อนบ้าน หรือผู้มีการศึกษา การสะสมลูกประคำสำหรับเขาแต่ละคนแสดงถึงความทรงจำที่มีความรู้สึก และมีเรื่องราว (Belk, 1988; Wallendorf & Arnould, 1988)

3. แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ ซึ่งสอดคล้องประสานกันไปอย่างแยกไม่ออก การที่จะเข้าใจและเข้าถึงสภาพความคิดของคนในสังคมนั้น ๆ จึงจำเป็นต้องเข้าใจลักษณะความเชื่อ และศาสนาของสังคมนั้นด้วย (Muniz & Schau 2005, p.739)

4. แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงแปรผัน หรือมีคนนำไปใช้ใน ด้านต่าง ๆ จึงนับว่าเป็นเหตุสำคัญที่ทำให้สังคมโดยรวมเปลี่ยนแปลงหรือนำไปสู่ทางต่าง ๆ ได้ (Diego, Stefania, Gary & Robert 2013)

5. แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนา และความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น ตัวอย่างเช่น ผู้คนที่นับถือ ศรัทธา ในศาสนาก็หันมาศรัทธาโดยใช้ลูกประคำ จึงส่งผลทำให้จิตมีสมาธิ (การปฏิบัติบูชา) สามารถนำไปใช้ในการแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้ เมื่อเกิดสติ เป็นต้น

6. แนวความคิดในเรื่องในสังคม สังคมเราทุกวันนี้มีการปรับเปลี่ยนตลอดเวลา ทำให้เกิดช่องว่างทางความคิด และเสาะหาสิ่งที่พึ่งพาอาศัยให้กับจิตใจใหม่ ๆ จึงส่งผลต่อกระแสของความเชื่อในศาสนาใหม่ ๆ หรือแนวใหม่ ๆ แต่อยู่ในศาสนาเดิมเป็นการแสดงความจงรักภักดี (Belk & Tumbat 2005, p.207-208)

7. แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนาพบว่า เป็นเรื่องธรรมชาติของมนุษย์ที่เกิดขึ้นมาพร้อมกันกับมนุษย์ ทฤษฎีที่เกิดขึ้นจากความกลัว เป็นตัวกำเนิดของศาสนาในบางทฤษฎี เช่น ลูกประคำได้รับการพิสูจน์แล้ว เป็นเครื่องมือสำหรับการส่งเสริมความเชื่อทางคริสต์ศาสนา โดยปรับใช้ให้เข้ากับสภาพในแต่ละท้องถิ่น (Diego, Stefania, Gary, & Robert 2013) เป็นการนำลูกประคำในการแสดงเชิงสัญลักษณ์ เพื่อเป็นตัวแทนของสิ่งศักดิ์สิทธิ์

8. การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาเป็นเรื่องสำคัญ ความประพฤติทางศีลธรรม จรรยาบรรณ ย่อมไม่เพียงพอ จึงต้องมีการเตรียมในด้านต่าง ๆ ซึ่งมักจะเกี่ยวข้องกับระบบของพิธีกรรม เป็นพื้นฐานดั้งเดิม

9. การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา ย่อมแสดงถึงความจงรักภักดี ขนบธรรมเนียม ความเชื่อในศาสนาของคนนั้น ๆ ตัวอย่างเช่น ประโยชน์ของลูกประคำแสดงถึงสัญลักษณ์ทาง

ศาสนา (คล้ายกับไม้กางเขนหรือภาพของพระแม่มารีย์) ใช้ประกอบคำอธิษฐาน ใช้เมื่อได้รับพรจากนักบวช ซึ่งเป็นตัวแทนของศาสนาจึงเหมาะสำหรับการใช้เป็นแนวทางสำหรับการพัฒนาสินค้าในมุมมองความเชื่อด้านสิ่งศักดิ์สิทธิ์ (Diego, Stefania, Gary & Robert 2013)

โดยสรุป ความเชื่อต่อวัตถุมงคล ประกอบด้วย 1. ทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคม 2. มีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ 3. แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ 4. เปลี่ยนแปรผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ 5. เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น 6. สังคม 7. การกำเนิดศาสนา 8. จุดหมายสูงสุดในศาสนา 9. การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา

8. แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง

จาร์ส เพชรทับ (2545) เครื่องราง หมายถึง วัตถุหรือสิ่งของที่สร้างมาจากมวลสารชนิดต่าง ๆ โดยพระเกจิอาจารย์หรือผู้ที่มีวิชาความรู้ด้านอาคม ได้ทำการปลุกเสก เพื่อให้วัตถุสิ่งของนั้นมีคุณค่าขึ้นมา ตัวอย่างเช่น ตะกรุด เบี้ยแก้ ผ้ายันต์ เป็นต้น

จาร์ส เพชรทับ (2545) ของขลัง หมายถึง วัตถุหรือสิ่งของที่ดี โดยไม่ต้องทำการปลุกเสกหรือการร้ายคาถาอาคมใส่ แต่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ตัวอย่างเช่น เขี้ยวเสือ ขนเสือ เขี้ยวหมูตัน เป็นต้น

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน (2542) ให้ความหมายว่า เครื่องรางว่าสิ่งที่จะช่วยป้องกันจากภัยอันตรายต่าง ๆ มีความเชื่อว่าทำให้มีดีไม่สามารถยิงเข้าร่างกายได้ มีดีไม่สามารถฟันเข้าร่างกายได้ เช่น ตะกรุด เหล็กไหล เป็นต้น ซึ่งสิ่งของเหล่านี้เป็นสิ่งที่มีความสามารถในการคลบนัดดาในสิ่งที่ต้องการให้สำเร็จแก่ผู้เป็นเจ้าของที่มีความเชื่อ และศรัทธา

ทำนอง วงศ์พุทธ (2559) ได้กล่าวว่า ความเชื่ออันดับแรกเกี่ยวกับเครื่องรางร่วมกัน คือ มีความเชื่อเกี่ยวกับเครื่องรางประเภทเขี้ยวสัตว์ งาสัตว์ เขาสัตว์ หรือเครื่องรางที่ทำมาจากสัตว์ชนิดอื่น ๆ รวมถึงเครื่องรางประเภท ว่าน ยา และแร่ธาตุ เครื่องรางที่เปรียบเสมือนเครื่องมือหาเลี้ยงชีพ นอกจากนี้ยังมีเครื่องรางเกี่ยวกับความศรัทธาของพื้นที่ผสมผสานกับความศรัทธาทางศาสนา ในตลาดทางการค้าของเมืองชายแดน เครื่องรางเหล่านี้คงอยู่อยู่ในสถานะที่มีความต่อเนื่องกันระหว่างความเป็นเครื่องราง และของที่ระลึก ซึ่งมีความเชื่อมโยงกับความคิดที่เป็นระบบ และมีการสืบทอดต่อกันเกี่ยวกับที่กำเนิดเช่นเดียวกับของที่ระลึกอื่น ๆ โดยเฉพาะที่มีความเกี่ยวกับความเป็นดินแดนซึ่งยังคงความเจริญงอกงามของป่าเขา และวิถีแบบเก่าแก่ของลาว และความเป็นผู้เชี่ยวชาญทางไสยศาสตร์ของเขมร ในส่วนของเครื่องรางโบราณทั้งห้าชนิด ซึ่งเป็นจุดสำคัญของวิจัยคือ งั

อื่น เป็อ พระกริ่งเขมร และพระปิดตา ค้นพบว่าเครื่องรางกลุ่มงั้นั้นมีคติดั้งเดิมที่เข้ากับคติความเชื่อในศาสนาพราหมณ์ ส่วนพระกริ่ง และพระปิดตา เป็นความเชื่อที่กว้างขวางในวัฒนธรรมพุทธ

ราศี นุรุชรัตนพันธู์ (2552) ได้กล่าวว่ การคิดในการสร้างเครื่องรางและของขลัง มีเหตุผลหลายประการด้วยกัน เพื่อปกป้องตนเอง เพื่อส่งเสริมในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านหน้าท่ การงาน ด้านความรัก ด้านการเงิน ด้านสุขภาพ ด้านการเรียน ด้านความปลอดภัย ในทางพุทธศาสนา พระพุทธรูณ และการบูชาพระพุทธรเจ้าเป็นสิ่งที่ป้องกันจากภัยอันตรายต่าง ๆ ไม่ว่าจะปกป้องจากภูตผี ปีศาจ และสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้ ในสมัยก่อนผู้ที่มีชื่อเสียงหรือกษัตริย์ต่าง ๆ ในการออกศึกจะนิยมพกเครื่องรางและของขลังต่าง ๆ ติดตัวในการออกรบ เพราะมีความเชื่อว่าเครื่องรางและของขลังจะช่วยปกป้อง และคุ้มครองตนเองจากอันตรายต่าง ๆ เน้นเครื่องรางและของขลังด้านแคล้วคลาด และด้านคงกระพัน ในสมัยก่อนผู้ที่ครอบครองเครื่องรางและของขลังได้ จะต้องประพฤติ และปฏิบัติตัวดี และในแต่ละอาชีพจะนิยมบูชาเครื่องรางและของขลังที่แตกต่างกันไปตามลักษณะของอาชีพของตนเอง เช่น ดารา นักแสดง และพิธีกร นิยมบูชาสาธิกาลิ้นทอง ส่งเสริมด้านการพูด เพื่อให้ผู้คนรักใคร่ เอ็นดู และเมตตา ทหารออกศึกนิยมพกเสื่อยันต์ เพื่อป้องกันอันตรายต่าง ๆ จากการทำศึกออกรบ เป็นต้น เครื่องรางและของขลังเหล่านี้ เป็นการสืบต่อจากรุ่นสู่รุ่น จากรุ่นบรรพบุรุษมาสู่ลูกหลาน อาจารย์มอบให้ลูกศิษย์ โดยผู้ที่สามารถสร้างเครื่องรางและของขลังได้ จะต้องเป็นที่อยู่ในศีลในธรรม มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จัก และเป็นผู้ที่คนในสังคมยอมรับ วัตถุหรือโลหะที่ใช้ในการจัดสร้าง ส่วนใหญ่จะเป็นสิ่งของที่หายาก เพราะมีความเชื่อว่าสิ่งเหล่านี้จะมีความพิเศษ และความศักดิ์สิทธิ์อยู่ในตัวเอง เครื่องรางและของขลังสิ่งของตามธรรมชาติที่มาจากสัตว์ เช่น หางช้าง งาช้าง เขี้ยวสัตว์ต่าง ๆ เป็นต้น และเครื่องรางและของขลังที่ต้องผ่านพิธีการปลุกเสก ลงคาถาอาคม เพื่อให้มีความศักดิ์สิทธิ์ เช่น กล้วยธนู ตะกรุด สาธิกาลิ้นทอง เป็นต้น

เครื่องรางและของขลัง เป็นความเชื่อตั้งแต่สมัยโบราณ และมีมาอย่างยาวนาน ความเชื่อเรื่องเครื่องรางและของขลังไม่ได้มีแค่เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น ประเทศต่าง ๆ มีความเชื่อเรื่องเหล่านี้เช่นกัน เพียงแต่แต่ละประเทศมีความเชื่อที่แตกต่างกันไปตามท้องถิ่นที่ตนเองกำเนิด และอาศัยความเชื่อเรื่องเครื่องรางและของขลังถูกสร้างขึ้น โดยพระเกจิอาจารย์ผู้มีวิชาอาคมหลายท่านได้สร้างขึ้นไว้ตามแต่ละยุค ซึ่งสามารถเห็นได้จากการสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นกันมาตามตำราที่ตกทอดกัน

มาอย่างยาวนาน แม้แต่ในตำราพิชัยสงครามเองยังคงมีการกล่าวถึงเรื่องเครื่องรางและของขลัง ที่นักรบในสมัยก่อนนิยมพกติดตัว ตอนออกทำศึก เครื่องรางและของขลังแต่ละประเภทจะมี พุทธคุณในด้านที่แตกต่างกัน โดยมีเครื่องรางและของขลังที่สร้างขึ้นโดยพระเกจิอาจารย์ผู้มีวิชา อาคม และเครื่องรางและของขลังที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ ดังนี้ เครื่องรางและของขลังที่ถูกสร้าง ขึ้นมา นำแร่ธาตุ และ โลหะประเภทต่าง ๆ มาสร้างขึ้นเป็นเครื่องรางและของขลัง สร้างขึ้นเพื่อช่วย ป้องกันจากภัยอันตรายต่าง ๆ เครื่องรางและของขลังที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติหรือมาจากสัตว์ ไม่ต้องผ่านการปลุกเสก และมีความหายาก ได้แก่ เขี้ยวเสือ ขนเสือ เขี้ยวหมู เป็นต้น

วัตถุมงคลแบ่งออกตามวิชาหลัก

พุทธา มหาเวทย์ (2559) ได้แบ่งวัตถุมงคลแบ่งออกตามวิชาหลัก ดังนี้

- ด้านการคุ้มครอง แบ่งออกได้ตามวิชาข้อย คือ คงกระพัน แคล้วคลาด ป้องกัน แก้วคุณ ไสย เป็นต้น ลักษณะเด่นคือการปกป้องผู้บูชาให้รอดพ้นจากภัยอันตรายต่าง ๆ และนำสิ่งที่ไม่ดีให้ออกจากตัวผู้บูชา
- ด้าน โชคลาภ มีความเชื่อว่าจะช่วยให้ผู้บูชามีเงินมีทองใช้ไม่ขาดมือ มีความร่ำรวย การค้าขายดี มีเงินเหลือใช้ และยังช่วยให้ผู้ที่บูชาประสบความสำเร็จในการธุรกิจ การเงินได้รวดเร็วยิ่งขึ้น
- ด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม มีความเชื่อว่าจะทำให้ผู้บูชามีเสน่ห์ดึงดูดเพศตรงข้าม ช่วยให้คนที่เราหมายปองมารักเรา ผู้คนมีความเอ็นดู รักใคร่ และช่วยทำให้ผู้ใหญ่หรือฝ่ายตรงข้ามเกิดความเมตตาเอ็นดูเรา

ประเภทของเครื่องรางและของขลังแบ่งตามพุทธคุณ

วัชรพงษ์ กงเวียน (2558) ได้แบ่งประเภทของวัตถุมงคล ดังนี้

1. พุทธคุณด้านคงกระพัน มีความทนต่ออาวุธต่าง ๆ มีดฟัน และแทงไม่สามารถเข้าร่างกายได้ แต่ร่างกายจะรู้สึกเจ็บปวด และภายในร่างกายอาจมีการบอบช้ำ
2. พุทธคุณด้านชาติรี มีความคล้ายกับด้านคงกระพัน แต่มีความแตกต่างกัน ด้านชาติรีจะทำให้ร่างกาย วัตถุและสิ่งของต่าง ๆ มีน้ำหนักเบาลง อาวุธฟัน และแทงไม่สามารถเข้าร่างกายได้ ร่างกายไม่มีความรู้สึกเจ็บปวด และภายในร่างกายไม่มีการบอบช้ำใด ๆ
3. พุทธคุณด้านมหาอุตม์ ช่วยปกป้องคุ้มครองจากอาวุธและสิ่งที่ไม่ดีต่าง ๆ

4. พุทธคุณด้านแคล้วคลาด ช่วยให้ปลอดภัยจากภัยอันตรายต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น กันภูตผีปีศาจสิ่งไม่ดีที่ไม่สามารถมองเห็นได้ จากธรรมชาติ และมนุษย์

5. พุทธคุณด้านมหาอำนาจ เสริมด้านมีอำนาจบารมี ช่วยในการปกครอง และควบคุมดูแลคนจำนวนมาก

6. พุทธคุณด้านเมตตาตามหานิยม เสริมเสน่ห์ดึงดูดต่อเพศตรงข้าม ผู้ใหญ่รักใคร่เอ็นดู และช่วยเหลือ ผู้คนเห็นมีความนิยมชมชอบ

7. พุทธคุณด้านโชคกลาง ช่วยให้ธุรกิจมีความเจริญรุ่งเรือง ทำมาค้าขายดี เงินทองไหลมา มีความร่ำรวย มีเงินเหลือใช้ จะติดต่องานหรือทำธุรกิจก็จะได้เงิน

ประเภทของเครื่องรางและของขลังตามลักษณะการใช้

พระธรรมชรัสสีทรี ชยธมโม (2560) ได้แบ่งประเภทของเครื่องรางและของขลังตามลักษณะการใช้ ไว้ดังนี้

1. เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด ได้แก่ การนำมาคาดศีรษะ การนำมาคาดเอว และการนำมาคาดแขน เป็นต้น

2. เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องสวม ได้แก่ การนำมาสวมคอ การนำมาสวมศีรษะ การนำมาสวมแขน และการนำมาสวมนิ้วมือ เป็นต้น

3. เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง ได้แก่ เครื่องรางและของขลังที่ต้องนำฝังลงไป ในผิวหนัง และร่างกายของมนุษย์ เช่น ตะกรุดทอง ตะกรุดสาติกา เหล็กไหล เป็นต้น

4. เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอม ได้แก่ เครื่องรางที่นำมาอมไว้ในปาก เช่น ตะกรุดลูกอม เป็นต้น

ประเภทของเครื่องรางและของขลังแบ่งตามวัสดุที่ใช้ในการสร้าง

ภักดี ทรงเจริญ (2561) ได้แบ่งประเภทของเครื่องรางและของขลังแบ่งตามวัสดุที่ใช้ในการสร้าง ไว้ดังนี้

1. โลหะ ได้แก่

- ทองคำ จะพบได้มากในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่อำเภอบางสะพาน ซึ่งเป็นแหล่งทองคำที่มีทองเนื้อดีที่สุด โดยทองคำจะนิยมนำไปสร้างเป็นพระพุทธรูป พระบูชาและเครื่องรางและของขลัง

- เงิน ลักษณะเป็นโลหะสีขาว จะพบได้มากในจังหวัดกาญจนบุรี โลหะเงินที่มีความนิยมนำไปสร้างเป็นเครื่องรางและของขลัง จะอยู่ทางภาคใต้ของประเทศไทย จะมีขนาดเท่าเม็ดกาแฟ โดยเงินจะนิยมนำไปสร้างเป็นเครื่องรางและของขลัง
- นาก เป็นโลหะผสมระหว่างทองคำ และทองแดง โดยจะมีส่วนผสมของทองแดงมากกว่าทองคำ ทำให้นากมีสีชมพู
- ทองเหลือง เป็นโลหะผสมระหว่างทองแดง และสังกะสี โดยส่วนมากจะนิยมนำมาทำเป็นเครื่องประดับ และนำมาสร้างพระพุทธรูปต่าง ๆ
- ตะกั่ว เป็นโลหะที่ได้นำออกไซด์ และซัลไฟต์ออกจากแร่ โดยตะกั่วจะพบได้มากในจังหวัดกาญจนบุรี
- ทองแดง จะพบได้มากในจังหวัดนครราชสีมา โดยส่วนมากจะนิยมนำมาทำเป็นพระพุทธรูปซึ่งเป็นทองแดงประสม แต่เครื่องรางและของขลังส่วนมากจะเป็นเนื้อทองแดงเกือบบริสุทธิ์
- ดีบุก เป็นแร่บริสุทธิ์ จะพบได้มากในจังหวัดนครราชสีมา โดยดีบุกจะนิยมนำมาใช้เป็นโลหะผสมในการสร้างเครื่องรางและของขลังต่าง ๆ
- ทองเค เป็นทองที่มีส่วนผสมของโลหะทองแดง โลหะทองคำ และมีโลหะชนิดอื่นประสมอยู่เล็กน้อย เพื่อให้สีของทองเคมีความใกล้เคียงกับสีของทองคำแท้ ทองเคจะคิดตามน้ำหนักของเนื้อทองคำ
- ทองลงยา เป็นการเติมสี เติมลวดลายและตัวอักษรต่าง ๆ ลงบนทองคำแท้ โดยจะนำมาลงไฟเพื่อให้มีสีสนิม มีลวดลาย และตัวอักษรติดบนทองคำ
- ชิน เป็นโลหะผสมระหว่างดีบุกและตะกั่ว โดยชินจะนิยมนำมาหล่อเป็นพระพุทธรูป เพราะชินมีสีที่สุก เนื้อชินมีหลายชนิดดูจากลักษณะ และสีผิว เช่น ชินเงิน ชินตะกั่ว ชินสังกะสี ชินปรอท ชินตะกั่วผสมสังกะสี เป็นต้น
- สัมฤทธิ์ เป็นโลหะผสมทองแดงและโลหะอื่น ๆ ส่วนมากจะเป็นโลหะผสมดีบุก โดยเนื้อสัมฤทธิ์จะมีความละเอียด และสีสนิมสวยงาม ตัวอย่างเช่น พระพุทธรูปชินราช จังหวัด พิษณุโลก นอกจากนี้เนื้อสัมฤทธิ์ยังนิยมนำมาทำเป็นขันน้ำมนต์ และระฆังอีกด้วย
- ทองคำขาว เป็นโลหะที่ผสมระหว่างทองคำขาว และพลาตินัม โดยทองคำขาวส่วนใหญ่จะนิยมนำมาทำเป็นเครื่องประดับ

- แร่เงินยวง พบได้มากในแถบเนปาล และทิเบต แร่เงินยวงมักอยู่ในที่ที่มีอากาศเย็น ลักษณะของแร่เงินยวง จะมีสีเงิน มีความมันวาว เป็นธาตุกาสีทึบ โดยจะพบได้มากในถ้ำ และแม่น้ำทางภาคเหนือของประเทศไทย
- พรอท เป็นของเหลวมีสีขาวเงิน มีลักษณะคล้ายกับโลหะทั่วไป จะมีความมันวาว สะท้อนแสง และไม่ติดกับวัสดุใด

2. ผง ที่นิยมนำมาใช้ในการสร้างวัตถุมงคล สร้างพระ และเครื่องรางและของขลัง โดยส่วนใหญ่จะใช้ผงว่าน ผงว่านไพธดำ ขมิ้นชัน เมฆดำ หอมแดง เสน่ห์จันทร์หอม เปราะหอม ลูกสวาท ค้างคาวดำ พญาว่าน สาธิตาลิ้นทอง ดอกมหาหงส์ ฯลฯ เป็นต้น

3. ดิน ที่นิยมนำมาใช้ในการสร้างพระ วัตถุมงคล และเครื่องรางและของขลัง โดยส่วนใหญ่จะใช้ ดินเหนียว ดินทราย และกรวด เป็นต้น

4. เชี่ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนังกัดว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์ ที่นิยมนำมาทำเครื่องรางและของขลัง ได้แก่ ลูกกรอก เชี่ยวหมูตัน งาช้าง เพชรตาแมว นอแรด เขากวางคุด เชี่ยวเสือกถวง รกแมว งาช้าง น้ำ เต๋อขงเกลืออม กระดุกงเกลืออม ฯลฯ เป็นต้น

5. ผ้าทอทั่วไป ที่นิยมนำมาทำเครื่องรางและของขลัง โดยส่วนมากจะใช้ผ้าฝ้าย ผ้าลินิน และผ้าดิบ เป็นต้น

ประเภทของเครื่องรางและของขลังแบ่งตามรูปร่างลักษณะของเครื่องรางและของขลัง

1. รูปร่างเพศผู้ชาย ได้แก่

- กุมารทอง คือ วิญญาณเด็กผู้ชายที่เสียชีวิตในท้องของมารดา พระหรือผู้มีวิชาอาคมจะนำวิญญาณมาประกอบพิธี และเพื่อนำวิญญาณของเด็กชายผู้ไว้ในรูปปั้นเด็ก
- ฤาษี คือ นักบวชหรือผู้ที่ต้องการหาความสงบให้กับชีวิต โดยการใช้ชีวิตลำพัง มักอาศัยอยู่ในป่า ภูเขาหรือถ้ำ
- หุ่นพยนต์ คือ หุ่นรูปจำลองของมนุษย์ สัตว์ หรือ เทวดา ฯลฯ โดยพระหรือผู้ที่มีวิชาคมจะทำการผูกจิต และทำพิธีเสกคาถา เพื่อให้หุ่นพยนต์เสมือนมีชีวิตจริง เป็นต้น
- เครื่องรางและของขลังที่เป็นรูปร่างเพศชายอื่น ๆ

2. รูปร่างเพศผู้หญิง ได้แก่

- แม่นางกวัก คือ ผู้หญิงสมัยโบราณ มีผมยาว ห่มผ้าสไบเฉียง นั่งพับเพียบ มือขวา ยกขึ้นในท่ากวักมือ มือซ้ายถือถุงเงิน เด่นในเรื่องของการให้โชคลาภแก่ผู้ที่บูชา จะช่วยทำให้การค้าขายคล่อง และธุรกิจมีความเจริญก้าวหน้า
 - แม่พระโพสพ คือ เทพธิดาหรือนางฟ้าผู้ที่คอยดูแลคนชั่ว ให้คนชั่วมีความอุดมสมบูรณ์ ตามความเชื่อของคนไทยสมัยโบราณ
 - พระแม่ธรณี คือ เทพผู้คุ้มครองแผ่นดิน ผู้หญิง นั่งท่าคุกเข่า ยกเข่าด้านขวาขึ้นสูงกว่าเข่าด้านซ้าย มวยผมปล่อยยาว มือขวาจับศีรษะที่โคนมวยผม มือซ้ายจับมวยผม ทำท่าบิดมวยผม และมีสายน้ำออกจากมวยผม
 - เครื่องรางและของขลังที่เป็นรูปร่างเพศหญิงอื่น ๆ
3. รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ ได้แก่ เสือ ช้าง วัว เต่า และงู เป็นต้น

เครื่องรางและของขลังที่แบ่งตามระดับชั้น

1. เครื่องรางชั้นสูง เป็นเครื่องรางที่มีพระพุทธรูป พระธรรมคุณ พระสังฆคุณ ส่วนใหญ่มักนิยมสวมไว้ที่คอ และหามไว้ต่ำกว่าเอว
2. เครื่องรางชั้นต่ำ เป็นเครื่องรางและของขลังที่นิยมพกติดตัว นิยมพกต่ำกว่าตั้งแต่เอวลงไป ได้แก่ พ้องัง แม่เปือ เป็นต้น
3. เครื่องรางที่แบบแขวน ได้แก่ ธงรูปสัตว์หรือกระบोकใส่ยันต์ และอื่น ๆ

เครื่องรางและของขลังที่ส่งเสริมแต่ละด้าน

- เสริมการงาน
- เสริมการเงิน
- เสริมเสน่ห์/เมตตามหานิยม
- เสริมความรัก
- เสริมความแคล้วคลาดปลอดภัย
- เสริมอำนาจบารมี
- เสริมชื่อเสียงเกียรติยศ
- เสริมการเจรจาขาย

เครื่องรางที่ราคาสูงที่สุดและของขลังที่หายากที่สุด

ป๋อง สุพรรณ (2562) ระบุว่า เครื่องรางที่ราคาสูงที่สุด และของขลังที่หายากที่สุด คือ เบญจภาคี คือ พระเครื่อง 5 ชนิด ที่มีราคาสูงที่สุด มีความล้ำค่า และหายากมากที่สุด โดยเบญจภาคี ประกอบไปด้วย 1. สมเด็จพระวัดระฆัง สร้างขึ้นโดยพระ 2. พระนางพญา 3. พระกำแพงซุ้ม ก 4. พระผงสุพรรณ 5. พระรอด ผู้คนที่ทั่วไปอาจจะคิดว่ามีแต่พระเครื่องที่ราคาสูง แต่เครื่องรางนั้นมีความหายากกว่าพระเครื่อง ผู้ที่เล่นพระส่วนใหญ่จะนิยมบูชาเครื่องรางมากกว่าพระเครื่อง โดยเครื่องรางของเบญจภาคี 5 ชนิด ดังนี้ 1. เขี้ยวเสือ หลวงพ่อปาน ได้ผ่านการปลุกเสกจากหลวง พ่อปาน หลวงพ่อปานลงอักขระ ลงพุทธคุณทางด้านแคล้วคลาดด้วยบารมีของหลวงพ่อปาน ผู้บูชา จะมีหน้าที่การที่เจริญก้าวหน้า มีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดีขึ้น 2. หนูมาน หลวงพ่อสุน วัดศาลาลูก สร้างจากไม้และงา สร้างในจำนวนที่จำกัด เด่นด้านความคล่องแคล่ว ว่องไว ไม่ว่าจะคิดหวังสิ่งใด ล้วนประสบความสำเร็จ 3. เบี้ยแก้ว หลวงปู่รอด หลวงปู่รอดหรือหลวงพ่อรอด เป็นหนึ่งในพระของ เบญจภาคี 4. กะลา หลวงพ่อน้อย วัดศิระชะทอง ข้างในกะลามีการแกะสลักเป็นรูปพระราหู เด่นใน เรื่องการช่วยหนูนดวง หากดวงตกจะช่วยให้การดำเนินชีวิตไม่มีความติดขัด ขจัดอุปสรรคและปิด เป้าสิ่งไม่ดีต่าง ๆ 5. ตะกรุดไส้ทองแดง หลวงปู่เอี่ยม วัดสะพานสูง ไส้ของตะกรุดได้ลงอักขระ และมีกลิ่นหอมของผงที่เป็นมงคลจำนวนร้อยแปดชนิด เด่นด้านแคล้วคลาดปลอดภัย และเมตตามหานิยม โดยเครื่องรางทั้ง 5 ชนิดนี้ มีราคาหลักล้านขึ้นไป ซึ่งทั้ง 5 ชนิดนี้เป็นสิ่งที่มีคุณค่าทางจิตใจ และเป็นวัตถุมงคลที่สำคัญของเมืองไทย คนไทยควรรักษาไว้

9. แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแฟชั่น

ในปัจจุบันเครื่องรางและของขลังได้กลับมามีกระแสนิยมขึ้นอีกครั้ง เป็นการนำ เครื่องรางและของขลัง มาผสมผสานกับความเชื่อเป็นเครื่องประดับแนวแฟชั่น โดยก่อสร้างขึ้นเป็น แบรินด์ใหม่ ภายใต้แบรนด์ "ไลลา (LEILA)" ซึ่งได้แบรนด์นี้ได้เปิดตัวขึ้น เมื่อปี 2561 ผู้ริเริ่มในการ สร้างแบรนด์ไลลา คือ คุณจันทรา จันทรพิทักษ์ชัย (จันจิ) วง GAIA คุณเจนจิรา ศรีวิชาพรหม แบรินด์ไลลาเป็นที่นิยมอย่างรวดเร็วของกลุ่มวัยรุ่น และวัยทำงาน โดยมีเหล่าดารานักแสดงที่มีชื่อเสียงจากหลากหลายวงการนำมาสวมใส่ ยิ่งทำให้แบรนด์ไลลาเป็นผู้ที่ต้องการครอบครอง เครื่องรางและของขลังต่าง ๆ มากขึ้น ทำให้เครื่องรางและของขลังบางประเภทมีราคาที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว เนื่องจากความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้น ยิ่งทำให้กระแสของไลลาที่มีชื่อเสียง และเป็นที่รู้จัก ของทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจเครื่องประดับของไลลา มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว และมีการขยายสาขาตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำหลายแห่ง ไม่ว่าจะเป็น

เช่นทรัสต์ลาดพร้าว เช่นทรัสต์เวสต์ เช่นทรัสต์ชิดลม สยามพารากอน ห้างดิเอ็มโพเรียม และ สยามดิสคัฟเวอรี โดยปัจจัยที่ส่งผลต่อกระแสความนิยมแบรนด์โลลา มีดังนี้

ในประการแรก ผู้คนในสังคมไทยมีความเชื่อเกี่ยวกับเรื่องสิ่งเร้นลับและสิ่งศักดิ์สิทธิ์เหนือธรรมชาติเป็นทุนเดิม ที่มีมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน โดยสังคมไทยมีความผูกพันกับเครื่องรางและของขลังมาเป็นเวลานาน จนกลายมาเป็นส่วนหนึ่งในการใช้ชีวิตประจำวัน เพราะมีความเชื่อว่าเครื่องรางและของขลังเหล่านี้มีอำนาจศักดิ์สิทธิ์ในการช่วยปกป้องคุ้มครองจากภัยอันตรายต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น รวมถึงความต้องการทางด้านต่าง ๆ ของผู้ที่มีความศรัทธาในเครื่องรางและของขลัง ไม่ว่าจะเรื่องเศรษฐกิจ สังคม ไม่ว่าจะจะเป็นความเชื่อที่ว่า หากใส่เครื่องรางและของขลังเหล่านี้ ของมีคมต่าง ๆ จะไม่สามารถฟัน หรือแทงเข้าร่างกายได้หรือไม่ หรือใส่เครื่องรางและของขลังเหล่านี้จะมีเสน่ห์เมตตาจากผู้อื่นหรือไม่ ทั้งด้านความรัก หรืออุปถัมภ์ช่วยเหลือจากผู้อื่น เรื่องการเงิน และ โชคลาภ (ณัฐพงศ์ ดวงแก้ว, 2562)

ประการที่สอง ผู้คนในสังคมบางกลุ่มไม่มีความเชื่อในสิ่งที่นามธรรม (จับต้องไม่ได้) แต่กลับเชื่อในสิ่งที่เป็นรูปธรรม (จับต้องได้) เพราะเรื่องเงินทอง โชคลาภ สำคัญกว่าเรื่องการนิพพาน ซึ่งผู้คนในสังคมไม่สามารถจับต้องได้ เพราะศาสนาส่วนใหญ่ให้ยึดหลักการที่มีคำสอนมาตั้งแต่อดีต ซึ่งมีความแตกต่างจากสังคมในปัจจุบัน ทำให้เกิดเกจิอาจารย์ ครูบา และสังคมใหม่ ๆ ที่มีความคาดหวังมากกว่าในอดีต รวมถึงปรากฏการณ์ ไม่ว่าจะ เป็น กระแสจุดความรามเทพ ลูกเทพ วัตถุมงคลต่าง ๆ และเครื่องรางและของขลัง (ณัฐพงศ์ ดวงแก้ว, 2562)

ประการที่สาม แบรนด์โลลาสามารถตอบสนองความต้องการพื้นฐานของคนในสังคมไทยส่วนใหญ่ได้ จากกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงาน ไม่ว่าจะเรื่องหน้าที่การงาน การเงิน ความรัก และ โชคลาภ เป็นต้น เครื่องรางและของขลังสามารถตอบสนองความปรารถนา และความต้องการของคนในสังคมได้ชัดเจนมากขึ้น เช่น เครื่องรางและของขลังด้านเมตตามหานิยม ไม่ว่าจะ เป็น สิ่ผึ้งรูปหัวใจ แมลงภู่งูคำ อื่น เป็นต้น ด้านเงินทอง ไม่ว่าจะ เป็น พรานบุญ กบกินเดือน ปลดหนี้ เป็นต้น และด้านอำนาจ เป็น พญาเสือ เป็นต้น (ณัฐพงศ์ ดวงแก้ว, 2562)

แบรนด์โลลา มีการประยุกต์ความเชื่อให้มีความสอดคล้องเข้ากับคุณค่าร่วมสมัย และ เครื่องประดับแฟชั่นในปัจจุบัน ซึ่งสิ่งที่แบรนด์โลลาสร้างนั้นไม่ใช่แค่ความเชื่อมาเป็นหลักในการสร้างแบรนด์เท่านั้น แต่แบรนด์โลลาเป็นการออกแบบเครื่องประดับแฟชั่นที่ต่างจากเดิม และ ยังมีความสวยงามเพิ่มขึ้นด้วย (ณัฐพงศ์ ดวงแก้ว, 2562)

แบรนด์ Kacha Amulets แบรนด์ขายเครื่องประดับแฟชั่น การออกแบบเครื่องประดับตามพื้นดวงวิชาโหราศาสตร์ไทยและตามราศี โดยทางร้านจะมีหมอดูประจำร้านคอยดูดวงให้แก่ผู้ที่มีความต้องการที่จะเป็นเจ้าของ การออกแบบเครื่องประดับของร้านนี้จะทำเส้นต่อเส้น สามารถเพิ่ม

เครื่องรางและของขลังได้ตามแบบที่ถูกคำต้องการ เพื่อความสวยงาม โดยทางร้านจะมีเครื่องราง และของขลังต่าง ๆ ที่น่าสนใจ เช่น สาลิกาลิ้นทองที่จะคอยช่วยเรื่องคำพูด เมตตามหานิยม และการทำงาน หรือหากต้องการเสริมเรื่องใดสามารถเพิ่มได้ เครื่องประดับนี้สามารถใส่ในชีวิตประจำวันได้ หากต้องการเสริมเรื่องใด ไม่ว่าจะเป็นการทำงาน การเงิน ความรัก สุขภาพ ก็สามารถออกแบบให้ตรงตามความต้องการได้ ซึ่งทางร้าน Kacha Amulets ไม่มีหน้าร้านเพื่อจัดจำหน่าย แต่จะออกบูชตามงาน และสถานที่ต่าง ๆ อีกด้วย (แบรนด์ Kacha Amulet, 2563)

10. แนวความคิดการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

สำหรับความสัมพันธ์ในเรื่องการตลาด จิตวิญญาณ ศาสนา กับ การซื้อของผู้บริโภค มีแนวความคิดสำคัญดังนี้ (Diego Rinallo and Mathieu Alemany Oilver, 2018)

1. ศาสนาเป็นตัวแทนของความเป็นจริงที่ซับซ้อน และลึกซึ้ง รอคการพิสูจน์
2. จิตวิญญาณ ไม่ใช่ศาสนา เพราะศาสนามีจุดแตกต่างจากจิตวิญญาณตรงที่ศาสนาเป็นที่รวมตัวกันของคนที่มีความเชื่อเดียวกันเป็นจำนวนมาก
3. ความเหมือนกันของจิตวิญญาณ และศาสนา คือ ต่างก็เชื่อมโยงทั้งในด้านสังคม วัฒนธรรมของคน ตั้งแต่เกิด เติบโต เรียนรู้ ทำงาน และการใช้ชีวิต โดยหล่อหลอมเข้าด้วยกัน การเข้าถึงทางด้านจิตวิญญาณ และศาสนาที่รู้จักกันใน ชื่อของ ทฤษฎีวัฒนธรรม ผู้บริโภค โดย Belk, Wallendorf และ Sherry ได้อธิบายระหว่างมุมมองของความไม่เชื่อถือ และความศักดิ์สิทธิ์ต่อความสัมพันธ์ของผู้บริโภค และนักการตลาด ดังแผนภาพ

นักการตลาด	การตลาดในแนวด้าน ทางโลกิยะ	การตลาดด้านจิต วิญญาณและศาสนา
ผู้บริโภค	การทำให้ผู้บริโภคนับ ถือทางโลก	การบริโภคของจิต วิญญาณและศาสนา

การไม่ศรัทธา (ดูหมิ่น) ความศักดิ์สิทธิ์

ภาพที่ 2 มุมมองของความไม่เชื่อถือและความศักดิ์สิทธิ์ต่อความสัมพันธ์ของผู้บริโภคและนักการตลาด

จากแผนผังข้างต้นสามารถอธิบายเพิ่มเติมได้ดังนี้ (Rinallo, Scott, and Maclaran 2013)

1. หากเรามองศาสนาในเรื่องของความศักดิ์สิทธิ์ และความน่าเชื่อถือ สำหรับผู้บริโภค นั้น เมื่อเกิดความเลื่อมใส เชื่อถือในสิ่งศักดิ์สิทธิ์จะถือได้ว่าเป็นสิ่งเร็วในการกระตุ้น เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคอย่างง่าย และรวดเร็ว

2. แต่สำหรับในมุมมองของนักการตลาดจำเป็นจะต้องนำเสนอสินค้าที่จะขาย โดยแสดงให้ลูกค้าเห็นถึงความศักดิ์สิทธิ์ในตัวสินค้าอย่างชัดเจน เพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อเป็นจำนวนมากในพื้นฐานความคิดที่เหมือน ๆ กัน

3. หากเรามองศาสนาในด้านการไม่ศรัทธา (คูหมีน) สำหรับผู้บริโภคนั้นจะเป็นแค่การตัดสินใจซื้อ เพื่อตอบสนองด้านอารมณ์ ความรู้สึก และตัณหาที่ตนเองต้องการเท่านั้น

4. หากเรามองศาสนาสำหรับคนหมู่มาก (การตลาด) นั้น ถ้าพิจารณาในด้านของการคูหมีนจะเกิดเป็นการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองต่อกระแสความนิยมของคนส่วนใหญ่ แต่จะเป็นการตลาดในแนวด้านทางโลกิยะ (ทางโลก) เท่านั้น

(Marketer's sacralisation of the mundane)

5. ดังนั้นมุมมองศาสนา สำหรับด้านความศักดิ์สิทธิ์ (Sacred) กับ การคูหมีน (Profane) จึงใกล้เคียงกันมาก แต่แตกต่างกันตรงความคิดที่เลือกที่จะเชื่อในด้านไหน

(Cova, Bonsquet, Claveau และ Shabir)

11. ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียน และจีน

ชาวสิงคโปร์ส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ และลัทธิเต๋าประมาณร้อยละ 43.2 และประเทศไทยมีการเข้าไปก่อสร้างของวัดในประเทศสิงคโปร์ด้วย ทำให้ชาวสิงคโปร์รู้จักพระเครื่อง และเครื่องรางและของขลังของไทย กลุ่มชาวสิงคโปร์ที่สนใจในเรื่องเครื่องรางและของขลังเป็นชาวสิงคโปร์เชื้อสายจีน เพราะมีความเชื่อว่าพระเครื่อง และเครื่องรางและของขลัง เมื่อนำมาสวมใส่แล้วสามารถช่วยส่งเสริมในด้านต่าง ๆ เช่น หน้าที่การงาน ความรัก การเงิน สุขภาพ และโชคลาภ เป็นต้น พระเครื่องและเครื่องราง และของขลังที่ชาวสิงคโปร์เชื้อสายจีนให้ความสนใจ คือ หลวงพ่อโต พระปิดตา เป็นต้น โดยต้องอัดใส่กรอบสำเร็จ พกพาง่าย และมีน้ำหนักเบา อัตราการเติบโตของตลาดพระเครื่องและเครื่องรางและของขลังมีจำนวนเพิ่มขึ้น เพราะในปัจจุบันกลุ่มผู้ที่สนใจในพระเครื่องและเครื่องรางและของขลังมีทั้งกลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน ไปจนถึงกลุ่มผู้สูงอายุอีกด้วย (สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงสิงคโปร์, 2562) ผู้วิจัยแบ่งช่วงเวลาของการค้าพระเครื่องระหว่างประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย โดยแบ่งออกเป็น 3 ช่วง ซึ่งในช่วงแรกของการเริ่มต้นค้าพระเครื่อง (ในปี พ.ศ.2500 - 2538) เป็นการเริ่มต้นขึ้นของการค้าพระเครื่องระหว่าง

ประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย ในช่วงปี พ.ศ. 2497 ได้มีการนำพระเครื่องจากประเทศไทยไป แจกในประเทศมาเลเซีย โดยเฉพาะพระเครื่อง หลวงปู่ทวด วัดช้างให้ ทำให้ชาวมลายูเชื้อสายจีน เริ่มรู้จักกับพระเครื่องของไทย ก่อนที่ความต้องการจะมีอัตราเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ จนก่อให้เกิดเป็น การค้าในช่วงเวลาต่อมา และก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญในปี พ.ศ. 2538 เมื่อมีร้านพระ เครื่องได้เปิดตัวขึ้นครั้งแรกในประเทศมาเลเซีย ซึ่งส่งผลให้การค้าพระเครื่องระหว่างประเทศไทย และประเทศมาเลเซียมีความเจริญรุ่งเรืองขึ้น และแสดงถึงความนิยมพระเครื่องของไทยในประเทศ มาเลเซียเป็นอย่างดี โดยในช่วงที่สองของการค้าพระเครื่องระหว่างประเทศไทย และประเทศ มาเลเซีย (ในปี พ.ศ.2538 -2549) หลังจากร้านพระเครื่องแห่งแรกได้เปิดตัวขึ้น ทำให้มีร้าน พระเครื่องอื่น ๆ เปิดขึ้นตามมาอีกจำนวนมากหลายร้านในประเทศมาเลเซีย ในช่วงที่สุดท้าย (ในปี พ.ศ.2549 - ปัจจุบัน) เป็นยุคแห่งความเจริญของการค้าพระเครื่องระหว่างประเทศไทย และ ประเทศมาเลเซีย โดยในช่วงเวลานั้นมี “กระแสนิยมจตุคามรามเทพ” ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้การค้า พระเครื่องเจริญรุ่งเรืองมาก และทำให้ชาวมลายูเชื้อสายจีนได้รู้จักกับพระเครื่องจำนวนมากของ ประเทศไทย หลังจากการกระแสนิยมของจตุคามรามเทพสิ้นสุดลง แต่ในทางกลับกันไม่ได้ทำให้ การค้าพระเครื่องระหว่างประเทศไทย และประเทศมาเลเซียลดลง พระเครื่องที่สร้างขึ้น โดย เกจิอาจารย์ของไทยแทนที่จตุคามรามเทพ จนทำให้ในปัจจุบันการค้าพระเครื่องระหว่างประเทศ ไทย และประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่ และมีความเจริญรุ่งเรืองอย่างมาก ทำให้การค้าพระเครื่องระหว่างประเทศไทย และประเทศมาเลเซียเกิดขึ้น เนื่องจากพระเครื่องของ ประเทศไทยได้รับความนิยมอย่างมากจากชาวมลายูเชื้อสายจีน โดยกระแสนิยมที่มีต่อพระเครื่อง นั้นล้วนเกิดจากปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งเสริมให้พระเครื่องของไทยเป็นที่นิยม และทำให้เกิดความต้องการ เป็นเจ้าของ และครอบครองมากขึ้นในกลุ่มชาวมลายูเชื้อสายจีน สำหรับปัจจัยที่ส่งเสริมให้พระ เครื่องไทยเป็นที่นิยมเริ่มต้นขึ้นจากการเกิดกระแสความนิยมที่มีต่อพระเครื่อง และก่อให้เกิดการค้า พระเครื่องในประเทศไทยก่อน ที่กระแสความนิยมจะแพร่กระจายไปยังประเทศมาเลเซีย โดยปัจจัย สำคัญที่ส่งเสริมให้พระเครื่องได้รับความนิยมในไทยนั้น เกิดจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการจัดสร้าง พระเครื่องสามารถแบ่งออกได้เป็นสองส่วน คือ ฝ่ายเกจิอาจารย์ (สงฆ์) และฝ่ายลูกศิษย์ (ฆราวาส) โดยเกจิอาจารย์มีการปลุกเสกพระเครื่อง มีความเชื่อว่าหากเกจิอาจารย์นั้นมีความศักดิ์สิทธิ์มาก เท่าไร ทำให้พระเครื่องมีความศักดิ์สิทธิ์มากขึ้น ซึ่งต่อมาก็คือ ความโด่งดังและความศักดิ์สิทธิ์ที่จะ นำไปสู่แนวทางในการทำให้พระเครื่องเป็นที่ต้องการ และมีราคาสูงขึ้น ฝ่ายสาวกหรือผู้ติดตามมี หน้าที่ในการสร้างความเชื่อชอบกับพระเครื่องได้ ตัวอย่างเช่น การหาเงินเพื่อร่วมกันทำบุญ นำทุน มาใช้ในการสร้างพระเครื่อง การเผยแพร่เพื่อนำมาปลุกกระแสความต้องการ และการปฏิบัติงาน วันที่ 31 ธันวาคมในทุกปี ไม่ว่าจะเกี่ยวกับทางโลก ซึ่งเป็นสิ่งที่พระสงฆ์ไม่สามารถทำได้

สาวกเข้ามาช่วยในการสร้างให้ออกมาสำเร็จ และเป็นไปตามที่คิดไว้ ปัจจัยที่ส่งเสริมให้พระเครื่องประเทศไทยเป็นที่ต้องการของชาวมลายูเชื้อสายจีน คือ ความเชื่อเกี่ยวกับเรื่องความศักดิ์สิทธิ์ของพระเครื่องทำให้พระเครื่องไทยเป็นที่นิยม และต้องการครอบครองเป็นเจ้าของ จึงก่อให้เกิดการค้าพระเครื่องระหว่างประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย โดยความเชื่อในด้านความศักดิ์สิทธิ์ของพระเครื่องไทย กับเรื่องโชคลาภ และการเรียกทรัพย์สินเงินทอง กระแสความนิยมที่เกิดขึ้นทำให้เกิดตลาดพระเครื่อง เพื่อเป็นศูนย์กลางในการซื้อขาย และแลกเปลี่ยนพระเครื่อง ซึ่งทำให้พระเครื่องมีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิม ก่อนการเกิดขึ้นของตลาดพระเครื่องในไทย พระเครื่องไม่ได้มีมูลค่าแต่อย่างใด เมื่อปี พ.ศ. 2490 กระแสความนิยมพระเครื่องได้ก่อตัวขึ้นในช่วงสงครามโลกครั้งที่สอง และสงครามอินโดจีน พระเครื่องอ้างถึงความศักดิ์สิทธิ์ในช่วงสงครามหรือเรียกว่า “เรื่องเล่าศักดิ์สิทธิ์” เกี่ยวกับพระเครื่อง และเกจิอาจารย์ ซึ่งนำไปสู่ความนิยมต่อพระเครื่อง ทำให้พระเครื่องมีมูลค่าเพิ่มขึ้น ในด้านของความศักดิ์สิทธิ์เป็นทุนทางวัฒนธรรมประเภทหนึ่งของพระเครื่อง พระเครื่องมีมูลค่าเพิ่มขึ้น หากพระเครื่องใดที่มีเรื่องเล่าศักดิ์สิทธิ์เป็นมากก็ยิ่งทำให้ทุนทางวัฒนธรรมของพระเครื่ององค์นั้นสูงขึ้น และยังส่งผลให้ทุนทางเศรษฐกิจของพระเครื่อง เพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย (จุฑาทิพย์ ทิพย์เหรียญ, 2559) ชาวจีนให้ความสนใจกับพระเครื่อง และเครื่องรางและของขลังของประเทศไทยจำนวนมาก โดยชาวจีนดูพระเครื่องไม่เป็นแต่ส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญกับรูปแบบ ความสวยงาม และความหลากหลายของพระเครื่องและเครื่องรางและของขลัง ไม่ว่าจะป็นรูปทรงต่าง ๆ ทั้งทรงกลม สามเหลี่ยมสี่เหลี่ยมหรือรูปทรงอื่น ๆ ที่เป็นเอกลักษณ์ มวลสารที่นำมาใช้ในการสร้างพระเครื่อง และเครื่องรางและของขลัง ไม่ว่าจะป็นเนื้อดิน ว่านหรือโลหะต่าง ๆ บทสวดมนต์หรือคาถาต่าง ๆ พระเครื่อง และเครื่องรางและของขลังต้องสร้างโดยเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียงในประเทศไทย ชาวจีนมีความต้องการทางด้านต่าง ๆ เหมือนผู้คนในประเทศอื่น ๆ ซึ่งเป็นพื้นฐานด้านความรัก การงาน การเงิน สุขภาพ และโชคลาภ พระเครื่อง และเครื่องรางและของขลังเหล่านี้ต้องมีการนำมาใส่กรอบสำเร็จ จะนำมาสวมใส่เป็นเครื่องประดับ เช่น พระสมเด็จ พระปิดตา พระขุนแผน และพระผีเสื้อ (Butterfly) หรือชาวรัฐจ๊กกันในเรื่องเทพกษัตรจำแลง (จุฑาทิพย์ ทิพย์เหรียญ, 2559)

12. กฎหมายเบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจซื้อขายพระเครื่อง

การซื้อขายพระเครื่องไม่ได้เป็นอาชีพที่ทำผิดกฎหมาย มีการประเมินมูลค่าธุรกิจพระเครื่องของศูนย์วิจัยกสิกร ในปี พ.ศ. 2550 มีค่าเงินเดินสะพัดถึงถึง 40,000 ล้านบาท แต่ก็ยังคงพบเจอปัญหาการปลอมยี่ห้อหรือบูชาพระปลอม การปลอมเชาบูชาพระที่ผ่านการซ่อมแซม การให้เชาบูชาพระผิดวัด ปลอมเชาบูชาพระที่ลักขโมยมา การทำนิติกรรมในแบบของการขายฝากหรือการ

จํานำ ก่อให้เกิดปัญหาทางกฎหมายระหว่างผู้ซื้อและผู้ปล่อยเช่า กฎหมายที่เกี่ยวข้องมีการกำหนดให้ภาครัฐเข้ามามีบทบาทในการทำสัญญา ตัวอย่างเช่น กฎหมายแพ่ง และกฎหมายพาณิชย์ ตามพระราชบัญญัติการควบคุมการขายทอดตลาด และการขายของเก่า พ.ศ. 2474 และพระราชบัญญัติโบราณสถาน โบราณวัตถุ ศิลปวัตถุ และพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2504 โดยกฎหมายที่มีอยู่มีข้อบ่งคับในการปล่อยเช่าบูชาพระเครื่องโดยตรง แต่มีผลโดยอ้อม จึงก่อให้เกิดปัญหาดังนี้

1. ปัญหาเกี่ยวข้องกับคำว่าพระเครื่องภายใต้ชื่อกฎหมาย

ไม่มีกฎหมายฉบับใดให้ความหมายของคำว่าพระเครื่อง ก่อให้เกิดปัญหาในการปล่อยเช่าบูชาพระเครื่อง ไม่ว่าจะมียุวมามากมีความเก่าแก่เพียงใด หรือมีคุณค่าทางวัฒนธรรม และเศรษฐกิจเพียงใด แต่การปล่อยเช่าบูชาพระเครื่องในบางรูปแบบจะมีความเกี่ยวข้องกับการรักษาวัตถุมงคลที่มีคุณค่าของชาติ แต่ผู้ที่ทำการให้เช่าบูชาพระเครื่องต้องอยู่ภายใต้ชื่อกฎหมาย และข้อบ่งคับ แต่อาจมีความขัดแย้งกับการปล่อยเช่าบูชาตามปกติ มีการควบคุมแก่การปล่อยเช่าบูชาพระเครื่องที่มีอายุมากกว่า 50 ปีขึ้นไป ในยุคสมัยรัตนโกสินทร์เท่านั้น

ผู้ที่ทำการปล่อยให้เช่าบูชาพระเครื่องจะได้รับการคุ้มครองของกฎหมายตามพระราชบัญญัติการควบคุมการขายทอดตลาด และค่าของเก่า พ.ศ. 2474 ในมาตรา 3 ของพระราชบัญญัติการควบคุมการขายทอดตลาด และค่าของเก่า พ.ศ. 2474 ไม่มีความครอบคลุมของประเภทพระเครื่อง แต่ต้องเป็นของใช้แล้วหรือของที่มีความเก่าแก่เท่านั้น ถึงจะอยู่ภายใต้ข้อบ่งคับของกฎหมายฉบับนี้ ทำให้ไม่สามารถที่นำพระราชบัญญัติควบคุมการขายทอดตลาด และค่าของเก่า พ.ศ. 2474 เพื่อมาใช้ในการซื้อขายพระเครื่องทุกประเภท เพราะกฎหมายฉบับนี้เน้นใช้กับการซื้อขายพระเครื่องที่มีความเก่าแก่เท่านั้น

2. ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสัญญาการซื้อขายพระเครื่อง

พระเครื่องนั้นมีรายละเอียดและลักษณะพิเศษ ในด้านการกำหนดราคาซื้อขายนั้นส่วนใหญ่มุ่งขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของผู้ซื้อ และผู้ขาย ส่วนปัญหาที่เกิดขึ้นบ่อยที่เกิดจากการซื้อขาย ตัวอย่างเช่น การซื้อขายพระของปลอม พระที่มีการนำไปปรับปรุงซ่อมแซม การซื้อและขายแบบมีการจำกัดความรับผิดชอบ และความบกพร่อง มีการทำสัญญาซื้อ และขายพระเครื่องในรูปแบบของการฝากขาย การรับจํานำ ซึ่งจะได้รับความคุ้มครองที่แตกต่างตามกฎหมายแพ่ง และกฎหมายพาณิชย์

สัญญาการซื้อและขายพระเครื่องไม่ได้มีการกำหนดรูปแบบ และรายละเอียดในเรื่องการคุ้มครองไว้ หากเกิดปัญหาระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขาย ฝ่ายใดมีการกระทำที่ผิดสัญญาทั้งทางแพ่ง ตั้งใจทุจริตในทางอาญาหรืออาจจะต้องพิจารณาถึงเจตนาในการทำการซื้อขายว่าผู้ขายตั้งใจที่

จะนำพระเครื่องของปลอม มีคำหุ้ หรือแตกต่างจากรายละเอียดที่ให้ไว้ โดยการพิจารณาต้องเป็นไปตามกรณี

การกำหนดในการควบคุมรายละเอียดของการทำสัญญาซื้อ และขาย การรับประกันของผู้ขายจะช่วยในการแก้ไขปัญหา และช่วยแสดงความซื่อสัตย์ของผู้ขาย การป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ซื้อ และขายพระเครื่องที่มีมูลค่ามากกว่า 100,000 บาท จะได้รับการรับประกัน และเพื่อการป้องกันการทุจริตของผู้ขาย ซึ่งในปัจจุบันมีหลายองค์กรเข้ามาทำหน้าที่ในการตรวจสอบ และการออกใบรับรองจากผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในการจัดทำทะเบียนพระเครื่อง

3. ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับใบอนุญาตของผู้ขายพระเครื่อง

มาตรา 6 พระราชบัญญัติควบคุมการขายทอดตลาด และการค้าของเก่า พ.ศ. 2474 ผู้ขออนุญาตค้าของโบราณหรือของเก่าต้องมีอายุ 20 ปีขึ้นไป สามารถเขียนอ่านภาษาไทยได้ ไม่เคยทำความผิดตามกฎหมายอาญาในบางมาตราที่มีการกำหนดไว้ เป็นการกำหนดอย่างกว้างไม่ได้กำหนดให้ชัด และแจ้งสถานที่ประกอบการ ไม่ได้เน้นในเรื่องความรู้ ซึ่งผู้ที่ประกอบการค้าจะต้องมีความรู้ มีความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญด้านพระเครื่องโดยเฉพาะ หากเกิดปัญหาว่าพระเครื่องนั้นเป็นของปลอม ผู้ขายต้องออกมารับผิดชอบในฐานะที่เป็นตนเองเป็นผู้ประกอบการ สิ่งนี้เองจะช่วยทำให้ผู้ซื้อมีความเชื่อมั่นในการซื้อเพิ่มมากขึ้น โดยภาครัฐควรมีการพัฒนาสมาคมผู้เชี่ยวชาญที่มีความชัดเจน และมีความรับผิดชอบทางกฎหมายสำหรับพระเครื่องที่มีราคาสูง

อายุของใบอนุญาตและการโอนใบอนุญาต มีการกำหนดวันที่หมดอายุของใบอนุญาต ตรงกับวันที่ 31 ธันวาคมของทุกปี ไม่ว่าจะขอใบอนุญาตวันใดก็ตามแล้วจะหมดลงในวันที่ 31 ธันวาคมเช่นกัน พระราชบัญญัติกำหนดให้เป็นใบอนุญาตเฉพาะ ผู้ที่ได้รับใบอนุญาตจะต้องมีการดำเนินการ และมีหน้าที่รับผิดชอบจนกว่าใบอนุญาตจะหมดอายุ หากผู้ที่ได้รับใบอนุญาตเสียชีวิต ต้องเลิกดำเนินการ เพราะไม่สามารถโอนใบอนุญาตนี้ให้แก่ผู้อื่นได้

4. ปัญหาเกี่ยวข้องกับการกำกับ และการตรวจสอบการค้าพระเครื่อง

มีข้อจำกัดทางกฎหมายของพนักงานและเจ้าหน้าที่ โดยเจ้าหน้าที่ที่จะสามารถเข้าตรวจสอบจะต้องเป็นพนักงานเจ้าหน้าที่ที่รัฐมนตรีได้ทำการแต่งตั้งขึ้นตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมการขายทอดตลาด และการค้าของเก่า โดยกฎหมายสองฉบับมีความเกี่ยวข้องกับการซื้อ และการขายพระเครื่อง ตามกฎหมายไทยมอบอำนาจให้แก่เจ้าหน้าที่ เจ้าหน้าที่สามารถตรวจสอบได้อย่างรวดเร็ว และมีความครอบคลุม มีผลดีในด้านการป้องกันไม่ให้ทำความผิด และมีการกำหนดให้เจ้าหน้าที่เข้าตรวจสอบได้ เมื่อมีเหตุอันควร โดยไม่ได้มีการจำกัดเวลา (ปราชญา พรหมสุรินทร์, 2561)

13. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปิยะภา เชี่ยวสกุล (2557) ได้ทำการศึกษาเรื่องพฤติกรรมการบริโภคความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ของผู้บริโภค กรณีศึกษานักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ พบว่า นักศึกษามีความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ของมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ของนักศึกษาที่เป็นความเชื่อในด้านของจิตใจ และความเชื่อที่เกิดจากความกลัว โดยมีวิธีการเกิดของความเชื่อทั้งหมดห้าลำดับ ลำดับแรกคือการเกิดขึ้นของความศรัทธา ความเชื่อ ลำดับที่สองคือการแบ่งปันสิ่งที่ได้พบเจอหรือเกิดขึ้นกับตนเอง ลำดับที่สามคือการเห็นด้วย ลำดับที่สี่คือการปฏิบัติ และลำดับสุดท้ายคือการเกิดความเชื่อ และด้านพฤติกรรมการบริโภค ความเชื่อในเรื่องของสิ่งศักดิ์สิทธิ์หรือสิ่งเหนือธรรมชาติในมหาวิทยาลัยของนักศึกษามีพฤติกรรมบริโภคด้วย เช่น การกราบไหว้เพื่อให้ศักดิ์สิทธิ์เข้ามาช่วยเหลือ โดยการให้ทำตามสัญญาที่พูดหรือให้สัจจะวาจาไว้ มอบสิ่งของหรือการบนบาน หรือการกราบไหว้ขอพร และพฤติกรรมจากการบอกเล่าสิ่งที่เคยพบเจอกับตนเอง โดยจะเป็นลักษณะของการบริโภคในความหมายเชิงสัญลักษณ์ (Symbolic consumption) เมื่อทำการศึกษาหาค่าความสัมพันธ์ พบว่าความเชื่อความศรัทธาในเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์นั้นมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการบริโภค อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และในด้านของสิ่งตอบแทนที่ได้รับจากการขอพรจากสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความสัมพันธ์กับการกลับมากราบไหว้ขอพรในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ถวัลรัตน์ กัลชาญกิจ และชาติรี ใต้ฟ้าพล (2559) ได้ทำการศึกษาเรื่อง บุคลิกภาพผู้บริโภคความเชื่อ โศคลง และพฤติกรรมการซื้อเครื่องประดับหินสีมงคล โดยผู้ที่สวมใส่กำไลหินสีมงคล มีความเชื่อด้านโศคลงว่าการใส่หินสีมงคลจะช่วยในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านครอบครัว ด้านสุขภาพ ด้านการงาน ด้านความรัก และด้านการเรียน เป็นต้น และผู้ที่สวมใส่กำไลหินสีมงคล ยังมีความเชื่อว่าการสวมใส่หินสีมงคลจะช่วยให้ประสบความสำเร็จในด้านต่าง ๆ ที่ตนเองต้องการ แต่การเลือกซื้อกำไลหินสีมงคล ผู้บริโภคดูที่ความเหมาะสมของราคา และหน้าร้านที่จำหน่ายสินค้า เพื่อสร้างความมั่นใจในการเลือกซื้อกำไลหินสีมงคล

กิตติ ภิญโญ (2561) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความนิยมพระเครื่องของประชาชนที่มีความสนใจพระเครื่องในจังหวัดกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษา ศูนย์พระเครื่อง ห้างสรรพสินค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่า สาขางามวงศ์วาน เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความนิยมของพระเครื่องในศูนย์พระเครื่อง ศึกษามูลเหตุสำคัญที่ส่งผลต่อความนิยมของพระเครื่องในศูนย์พระเครื่อง และเพื่อนำเสนอแนวทางการศึกษาไปใช้ประโยชน์อื่น ๆ ที่เกี่ยวกับพระเครื่อง เช่น การประชาสัมพันธ์ การโฆษณา และการสร้างความนิยมของพระเครื่องในอนาคต ปัจจัยทางจิตวิทยา

และทางสังคมแต่ละบุคคล มีความสนใจในพระเครื่องที่แตกต่างกัน และในช่วงปัจจุบันชาวต่างชาติให้ความสนใจต่อพระเครื่องไทยเป็นอย่างมาก ทั้งชาวไต้หวัน สิงคโปร์ และฮ่องกง เป็นต้น

กิตติยวดี ชาญประ โคน (2560) ได้ทำการศึกษาเรื่องท้าวเวสสุวรรณในสังคม และวัฒนธรรมไทย เพื่อทำการพิจารณาถึงหน้าที่ และรูปร่างของท้าวเวสสุวรรณในสังคม และวัฒนธรรมไทย ตั้งแต่ในสมัยก่อนจนถึงปัจจุบัน เพื่อสังเคราะห์ตำแหน่งหน้าที่ในยุคปัจจุบันของท้าวเวสสุวรรณที่ปรากฏในสังคม และวัฒนธรรมไทย เป็นการใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ และนำกรอบแนวคิดของกรมศิลปากรในส่วนของวัฒนธรรมมาใช้ในการทำการวิจัย โดยการเก็บข้อมูลจากการศึกษาผ่านเอกสาร และการศึกษาภาคสนามในแหล่งข้อมูลที่ปรากฏข้อเท็จจริงที่ชัดเจนถึงตำแหน่งหน้าที่ และรูปร่างลักษณะของท้าวเวสสุวรรณ ซึ่งผลการวิจัยพบว่าท้าวเวสสุวรรณมีตำแหน่งหน้าที่ในสังคม และวัฒนธรรมไทย ตั้งแต่ก่อนสมัยราชอาณาจักรไทยจนถึงปัจจุบัน ทั้งในระดับราชสำนัก และประชาชนทั่วไปโดยมีบทบาทใน 3 ฐานะ ฐานะแรกคือฐานะโลกบาล คือเป็นผู้คุ้มครองป้องกันจากภัยอันตรายทั้งต่าง ๆ ฐานะที่สองคือในฐานะเทพแห่งความร่ำรวย เป็นผู้ที่ประทานทรัพย์สมบัติ และโชคลาภ และฐานะที่สามคือในฐานะผู้พิทักษ์พระพุทธศาสนา และพุทธสถานคือเป็นผู้คุ้มครองป้องกันไม่ให้สิ่งชั่วร้ายต่าง ๆ เข้าในเขตพุทธสถาน หรือทำอันตรายผู้ที่เคารพหน้าที่ของท้าวเวสสุวรรณทั้ง 3 ฐานะนี้ยังคงอยู่ในสังคม และวัฒนธรรมไทย โดยมีการปรับเปลี่ยนให้มีความสอดคล้องเหมาะสมกับวิถีชีวิตในสังคมทุกวันนี้จะเห็นได้จากตำแหน่งหน้าที่ในฐานะผู้พิทักษ์พระพุทธศาสนา และพุทธสถาน กำหนดการสร้างเป็นรูปเคารพขนาดใหญ่ในทำขึ้นตั้งในตำแหน่งทางเข้าของสถานที่เกี่ยวข้องกับพุทธศาสนาทั้งด้านซ้าย และด้านขวา ซึ่งพบว่ามีลักษณะทั้งที่ถูกต้องตามแบบ และอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามความคิดของผู้ที่ทำการจัดสร้างสำหรับตำแหน่งหน้าที่ในฐานะโลกบาล และเทพแห่งความร่ำรวย การสร้างวัตถุมงคลที่เป็นรูปท้าวเวสสุวรรณในลักษณะและขนาดที่เหมาะสมในการพกพาติดตัว รูปร่างของวัตถุมงคลที่พบส่วนมากจะเป็นรูปขนาดเล็ก องค์กรลอยในทำขึ้นหรือทำนึ่ง เหรียญรูปท้าวเวสสุวรรณ และผ้ายันต์รูปท้าวเวสสุวรรณ ในด้านการบูชาพบว่ามีความปฏิบัติที่เป็นไปตามความศรัทธาของผู้ที่เคารพนับถือท้าวเวสสุวรรณ เพื่อให้เกิดการคงอยู่ของหน้าที่ของท้าวเวสสุวรรณ ซึ่งมีความสำคัญ มีประโยชน์ต่อสังคม และวัฒนธรรมไทย หากมีการสร้างรูปปั้นเคารพท้าวเวสสุวรรณควรคำนึงถึงความเหมาะสมในด้านตำแหน่งหน้าที่ และรูปร่างลักษณะที่ถูกต้องตามแบบ

พระธรรมธัชชัยสิทธิ์ ชยธมโม (2560) ได้ทำการศึกษาเรื่องการบูชาวัตถุมงคล เพื่อส่งเสริมพฤติกรรมดีในทางพระพุทธศาสนาของประชาชนอำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ โดยการวิเคราะห์ข้อมูลจากพระไตรปิฎก เอกสารวิชาการทางพระพุทธศาสนา งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และเป็นการศึกษาวิจัยเชิงภาคสนามแล้วนำเสนอผลการวิจัยด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา ผลการวิจัย

พบว่า 1. วัตถุประสงค์หมายถึงสิ่งของทั้งที่เกิดเองโดยธรรมชาติ และสิ่งของที่มนุษย์ได้สร้างขึ้นตามความเชื่อว่าจะเป็นเหตุนำมาซึ่งความสุขความเจริญ ความเป็นสิริมงคล โชคลาภหรือเป็นเครื่องป้องกันภัยต่าง ๆ ซึ่งได้แก่พระเครื่อง เครื่องรางและของขลังชนิดต่าง ๆ จากอดีตจนถึงปัจจุบันนี้ย่อมส่งผลกระทบต่อสังคมไทยในด้านต่าง ๆ อย่างหลีกเลี่ยงไม่พ้น อิทธิพลของวัตถุประสงค์ที่มีต่อสังคมไทยคือความเชื่อที่ว่าถึงพระรัตนตรัยเป็นสรณะเป็นการกถาปรารภพระพุทธรูป ธรรมคุณ สังฆคุณเป็นอารมณ์หรือเป็นเครื่องระลึกถึงเหตุให้เรามีโอกาสในการพัฒนากาย และจิตไปในทางบุญกุศลยิ่งขึ้น แต่การถือวัตถุประสงค์เป็นสรณะนั้นเรายึดถือในด้านความขลังความศักดิ์สิทธิ์เป็นหลักต้องประพฤติตามหลักเกณฑ์พิธีกรรมตามแบบไสยศาสตร์อย่างเคร่งครัดเป็นเหตุให้เราติดหลงอยู่ในสิ่งนั้น ๆ เป็นการยากในการที่จะพัฒนากาย และจิตให้สูงขึ้นจึงไม่ใช่สรณะที่พึงที่เกษมปลอดภัยอย่างแท้จริง เพราะเรายังห่วงไหวไม่รอดพ้นจากทุกข์ไปได้ไม่เหมือนการถึงพระรัตนตรัยเป็นสรณะที่ทำให้เราถึงความเกษมปลอดภัยอย่างแท้จริง ทำให้เกิดอิทธิพลด้านความเชื่อคือความเชื่อในอานุภาพของพระพุทธรูปที่ปรากฏในพระไตรปิฎก ความเชื่อในข้อปฏิบัติหรือปฏิปทาของเกจิอาจารย์ อิทธิพลของสื่อโฆษณา ด้านพิธีกรรมคืออิทธิพลของวัตถุประสงค์ต่อการประกอบพิธีกรรม หรือพิธีพุทธาภิเษก และอิทธิพลภายหลังการประกอบพิธีพุทธาภิเษกแล้วก็คือเมื่อมีผู้รับวัตถุประสงค์ต่าง ๆ นั้นไปแล้วควรจะต้องเก็บรักษาในที่ซึ่งเหมาะสมด้านจิตใจคือสร้างความมั่นคงมั่นใจ ด้านศิลปะ และพุทธพาณิชย์ และการลวดลายอักขระเกิดขึ้น 2. การบูชาวัตถุประสงค์ของประชาชนอำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์มีทั้งการบูชาวัตถุประสงค์จากธรรมชาติคือวัตถุประสงค์ที่ได้จากสัตว์ จากพืช และทรัพยากรจากธรรมชาติอื่น ๆ ได้แก่เขี้ยวเสือกलगง เขี้ยวหมูตัน ซ้องหมูป่า งากำจัด งาช้างน้ำ เขากวางหด เตี้ยงูเหลือม กระดุกงูเหลือม กระเบนท้อง น้ำตาพะยูน กดต่าง ๆ และธาตุกายสิทธิ์ชนิดต่าง ๆ และวัตถุประสงค์ที่พระเกจิ ฤาษี และผู้เรืองอาคมสร้างขึ้นมาดังที่ปรากฏในการบูชาเทพเจ้าต่าง ๆ ได้แก่ การบูชาสิวลึงค์ การบูชาเทพเจ้าต่าง ๆ ดังที่ปรากฏที่ปราสาทพนมรุ้ง รวมทั้งวัตถุประสงค์ที่พระเกจิที่นางรองได้แก่ หลวงพ่อเอี่ยม ฐานวโร หลวงพ่อเพชร ศิลวิสุทโธ ได้สร้างให้ผู้มีศรัทธาไปบูชา นอกจากนี้ยังมีการสักยันต์จากฤาษี และผู้เรืองอาคมต่าง ๆ แล้วแต่สำนักนั้น 3. การบูชาวัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมพหุคติในทางพระพุทธศาสนาของประชาชนอำเภอ นางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ พหุคติกรรมคือการละความชั่ว โดยการยึดมั่นในวัตถุประสงค์คือการรักษาศีลดังกล่าวเห็นได้ในข้อห้ามในการใช้วัตถุประสงค์ และทุกกระบวนการขั้นตอนของการสร้าง หากเป็นฆราวาสก็ต้องนุ่งขาวห่มขาวสมาทานศีล 5 หรือ ศีล 8 หากเป็นพระสงฆ์ก็ต้องปลงอาบัติ สำรวมในศีลให้บริสุทธิ์จึงจะสามารถดำเนินการสร้างวัตถุประสงค์อย่างสมบูรณ์บริสุทธิ์ถูกต้องตามแบบแผนของการสร้างวัตถุประสงค์ของโบราณจารย์ ซึ่งเท่ากับว่าผู้สร้างวัตถุประสงค์ทุกคนนั้นย่อมมีโอกาสได้ปฏิบัติธรรมด้วยการรักษาศีลให้บริสุทธิ์อยู่เสมอ การทำความดีคือวัตถุประสงค์เป็นอุบายที่จะโน้มน้าว

ทั้งผู้สร้างวัดอุ้มงครวมทั้งผู้ใช้วัดอุ้มงเองให้หันมาสู่การปฏิบัติธรรม และเมื่อได้มาแล้วนำมาบูชากราบไหว้นอบน้อมทั้งคืน และก่อนนอน เวลาห้อยติดตัวไปไหนก็นำมาจบบนมือหัวกราบไหว้บูชา สวดมนต์อาราธนาด้วยความนอบน้อมอยู่เสมอ ทำจิตใจให้ผ่องใส คือการบูชาวัดอุ้มงคร และการกราบไหว้นอบน้อมบูชาพระเกจิอาจารย์ต่าง ๆ ที่วัด เพื่อขอหรือเช่าบูชาพระเครื่องมาบูชา ซึ่งผู้ใช้พระเครื่องได้มีโอกาสปฏิบัติอบรมปัญญา ยกจิตขึ้นสู่วิปัสสนาให้เกิดความรู้แจ้งกับตนเองอย่างลึกซึ้ง โดยการสวดมนต์ภาวนาบทพุทธคุณ ธรรมคุณ สังฆคุณต่าง ๆ ในการอาราธนาพระเครื่องอันเป็นพุทธานุสสติ ฆมานุสสติ สังฆานุสสติ ซึ่งเป็นการฝึกสมาธิในการใช้พระเครื่องที่เป็นพื้นฐานที่จะช่วยผลักดันจิตของผู้ใช้พระเครื่องให้ยกขึ้นสู่การปฏิบัติวิปัสสนา อบรมปัญญาความรู้แจ้งให้เกิดแก่น สดท้ายใจของผู้ใช้พระเครื่องนั้นก็จะเป็นพระที่แท้จริงคือเป็นใจของผู้ที่หมดสิ้นซึ่งกิเลสเหตุแห่งทุกข์โดยสิ้นเชิงไปในที่สุด เมื่อใจผู้ใช้พระเครื่องกลายเป็นใจพระอย่างแท้จริง

เมื่อวัดอุ้มงครนำมาสร้างเป็นแบรนด์ ลูกประจำ (เป็นเม็ดดวงกลมมีรูตรงกลางสำหรับร้อยเป็นกำไลหรือสร้อยคอ) แฟชั่น และการเชื่อมโยงร่วมสมัยของศาสนาในเชิงพาณิชย์ ทำการวิจัยเพื่อหาความแตกต่าง หาความหมายของลูกประจำ โดยผู้บริโภครูปธรรมทางศาสนา และการอธิษฐานภาวนา เป็นส่วนหนึ่งของกิจวัตรประจำวันที่มีความสำคัญ ส่วนใหญ่ผู้คนมักอธิษฐานภาวนาให้แก่ตนเอง เพื่อน และชุมชน บุคคลเหล่านี้มีความเชื่อว่าการอธิษฐานภาวนาจะช่วยทำให้พวกเขาได้เข้าใกล้กับพระเจ้า และเพื่อให้พระเจ้าให้คำขอพิเศษ โดยการวิจัยนี้ผู้ที่ให้ข้อมูลส่วนใหญ่พกลูกประจำและนิยมสะสมลูกประจำ ซึ่งพวกเขาได้รับลูกประจำจากคนในครอบครัว เพื่อนหรือเพื่อนบ้าน ซึ่งลูกประจำเหล่านี้ถือจะมีเรื่องราว ความรู้สึก ความทรงจำ และการเดินทาง โดยการเดินทางไปสถานที่ที่มีความศักดิ์สิทธิ์ และบุคคลที่มีความสำคัญของพวกเขาซื้อหรือให้ ส่วนใหญ่มักจะได้รับลูกประจำในช่วงเวลาที่มีความสำคัญทางศาสนา โดยแรงจูงใจที่ส่งผลต่อการส่งเสริมการขาย คือการนำลูกประจำมาปรับ และตกแต่งให้มีความทันสมัยทำการประทับตรา และทำโปรโมชัน (Diego, Stefania, Gary, & Robert, 2013)

ชาติเชื้อ ชัยเดช (2561) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่คนสิงคโปร์เช่าบูชาพระเครื่อง (พระผง) ของประเทศไทย ชาวสิงคโปร์ที่บูชาพระเครื่อง (พระผง) ของประเทศไทยส่วนใหญ่เน้นบูชาด้านพุทธคุณเป็นหลัก เพราะชาวสิงคโปร์นับถือศาสนาพุทธเช่นเดียวกับคนไทย ทำให้มีความคิด ความเชื่อ เหมือนกับคนไทย โดยมีความเชื่อพุทธคุณด้านแคล้วคลาดปลอดภัย ด้านการค้าขาย ทำให้พระเครื่อง (พระผง) ของประเทศไทยเป็นที่นิยมรับของชาวสิงคโปร์ ซึ่งสื่อออนไลน์ต่าง ๆ ของประเทศไทยส่งผลต่อการเข้ามาลงทุนทำธุรกิจในประเทศไทยของชาวสิงคโปร์ โดยกลุ่มตลาดพระเครื่องของชาวสิงคโปร์มีแนวโน้มสูงขึ้น การมีการปรับปรุงอย่าง

ลุ่ม้าเสมอ และยังพบว่าการทำกรตลาดของพระเครื่องของประเทศไทย มีความใหญ่โต และเข้าถึงได้ง่าย ทำให้ชาวสิงคโปร์เข้าถึงตลาดพระเครื่อง (พระผง) ของประเทศไทยได้ง่ายขึ้นอีกด้วย

เสาวนีย์ สมันต์ตรีพร (2562) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ความต้องการผลิตภัณฑ์เครื่องประดับอัญมณีของชาวไทย และชาวต่างชาติ เพื่อความต้องการผลิตภัณฑ์อัญมณีของชาวไทย และชาวต่างชาติ เพื่อศึกษาความหลากหลายทางด้านความต้องการสินค้าเครื่องประดับอัญมณีของชาวไทยและชาวต่างชาติ พบว่า ความต้องการสินค้าอัญมณีในแต่ละด้านจากร้านที่เปิดมานานเป็นที่น่าเชื่อถือส่วนชาวต่างชาติให้ระดับความสำคัญต่อความต้องการสินค้าอัญมณีในแต่ละด้านตามส่วนประสม

กริชฐา เกษดำนกลาง และดร. บุษกรณัฏ์ ธิ์เจี้ยวระระ (2563) ได้ทำการศึกษาเรื่องกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายบูชา พระเครื่องพระบูชาหลวงพ่อใส วัดอารามหลวง วัดโพธิ์ชัย จังหวัดหนองคาย ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกบูชา พระบูชาหลวงพ่อใส วัดอารามหลวง วัดโพธิ์ชัย จังหวัดหนองคาย ทางด้านของสินค้าจะให้ความสำคัญในเรื่องของพิธีการปลุกเสกเชื่อถือได้ ทางด้านการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือจากผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องพระเครื่อง (เซียนพระ) ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย คือการบูชาจากวัด ทางด้านการส่งเสริมทางการตลาด มีการจัดชุดรวมพระเครื่องรุ่นที่ได้รับความนิยมมากที่สุดให้บูชา กระแสความซื่อชอบพระเครื่อง เป็นสิ่งที่ส่งผลให้เกิดการบูชารุ่นพระเครื่อง ปัจจัยด้านจิตวิทยาที่ก่อให้เกิดการบูชาคือความเชื่อ เกิดจากความคิดเห็น ความศรัทธาส่วนตัว เพื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ สร้างความเชื่อมั่น และช่วยป้องกันจากกันภัยอันตรายต่าง ๆ ได้ ส่วนปัจจัยส่วนบุคคลที่เกิดพฤติกรรมการบูชาพระเครื่องคือความรู้สึกชอบส่วนตัว และคุณค่าในพระเครื่อง

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ในการวิเคราะห์ และสรุปผลเพื่อศึกษาการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย จากกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มประชากรและผู้ให้ข้อมูลหลักที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการเลือกนักท่องเที่ยวชาวอาเซียนและจีน ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง และผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง ใช้วิธีการสุ่มเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจนกระทั่งข้อมูลอิ่มตัว

2. การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย คือ

1. นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน ซึ่งผู้วิจัยสัมภาษณ์จนข้อมูลอิ่มตัว ได้จำนวนทั้งหมด 11 คน แบ่งเป็นชาวลิงคโปร์ 3 คน ชาวมาเลเซีย 3 คน และชาวจีน 5 คน เนื่องจากสัดส่วนของนักท่องเที่ยวที่สนใจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยนั้น นักท่องเที่ยวชาวลิงคโปร์ ชาวมาเลเซีย และชาวจีนมีส่วนเปอร์เซ็นต์ที่สูงมากกว่าประเทศอื่น ๆ ในประเทศอาเซียน และประกอบกับนักท่องเที่ยวทั้ง 3 ประเทศนี้มีกำลังการซื้อที่สูง
2. ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง จำนวน 6 คน
3. ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง จำนวน 1 คน

เกณฑ์การคัดเลือก

1. นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน จำนวน 11 คน
 - 1.1 ชาวสิงคโปร์
 - 1.1.1 มีสัญชาติสิงคโปร์
 - 1.1.2 มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป
 - 1.1.3 มีความเชื่อและศรัทธาในเครื่องรางและของขลังของประเทศไทย
 - 1.1.4 เคยเดินทางมาท่องเที่ยวที่เมืองพัทยา
 - 1.1.5 สามารถสื่อสารภาษาไทย และภาษาอังกฤษได้
 - 1.2 ชาวมาเลเซีย
 - 1.2.1 มีสัญชาติมาเลเซีย
 - 1.2.2 มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป
 - 1.2.3 มีความเชื่อและศรัทธาในเครื่องรางและของขลังของประเทศไทย
 - 1.2.4 เคยเดินทางมาท่องเที่ยวที่เมืองพัทยา
 - 1.2.5 สามารถสื่อสารภาษาไทย และภาษาอังกฤษได้
 - 1.3 ชาวจีน
 - 1.3.1 มีสัญชาติจีน
 - 1.3.2 มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป
 - 1.3.3 มีความเชื่อและศรัทธาในเครื่องรางและของขลังของประเทศไทย
 - 1.3.4 เคยเดินทางมาท่องเที่ยวที่เมืองพัทยา
 - 1.3.5 สามารถสื่อสารภาษาไทย และภาษาอังกฤษได้
2. ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง จำนวน 6 คน
 - 2.1 เป็นเจ้าของร้านเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา หรือ
 - 2.2 เป็นผู้จัดการร้านเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา
3. ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง จำนวน 1 คน
 - 3.1 มีประสบการณ์ด้านการตลาดเครื่องรางและของขลังไม่น้อยกว่า 10 ปี หรือ
 - 3.2 ดำรงหรือเคยดำรงตำแหน่งบริหารด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง

วิธีการเข้าถึงและได้มาซึ่งกลุ่มตัวอย่าง

1. นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน จำนวน 11 คน

1.1 ผู้วิจัยประชาสัมพันธ์เพื่อคัดเลือกนักท่องเที่ยวน (กลุ่มตัวอย่าง) ตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยการใช้สังคมออนไลน์ (Facebook, Club House, Instagram, Line, Wechat, WhatsApp และอื่น ๆ)

1.2 อธิบายและทำความเข้าใจกับกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับโครงการวิจัย พร้อมทั้งส่งเอกสาร AF 06-03 ให้กลุ่มตัวอย่างลงนาม

1.3 ดำเนินการนัดหมายเพื่อการสัมภาษณ์

1.4 ดำเนินการสัมภาษณ์ตามวันและเวลานัดหมาย

2. ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง จำนวนอย่างน้อย 6 คน

2.1 ผู้วิจัยคัดเลือกและติดต่อกับผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง

2.2 ผู้วิจัยประสานกับวิทยาลัย เพื่อออกหนังสือขอความอนุเคราะห์จากผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลังเพื่อการวิจัย

2.3 ผู้วิจัยติดต่อและนัดหมายกับผู้ประกอบการ ๆ เพื่อชี้แจงและส่งเอกสารที่เกี่ยวข้อง (หนังสือขอความอนุเคราะห์และ AF 06-02) พร้อมทั้งให้ผู้ประกอบการ ๆ ลงนามในเอกสาร AF 06-03 ตลอดจนนัดหมายเพื่อทำการสัมภาษณ์

2.4 ดำเนินการสัมภาษณ์ตามวันและเวลานัดหมาย

3. ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง จำนวน 1 คน

3.1 ผู้วิจัยคัดเลือกและติดต่อกับผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลังตามเกณฑ์ที่กำหนด

3.2 ผู้วิจัยประสานกับวิทยาลัยเพื่อออกหนังสือขอความอนุเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลังเพื่อการวิจัย

3.3 ผู้วิจัยติดต่อและนัดหมายกับผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด ๆ เพื่อชี้แจง และส่งเอกสารที่เกี่ยวข้อง (หนังสือขอความอนุเคราะห์และ AF 06-02) พร้อมทั้งให้ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด ๆ ลงนามในเอกสาร AF 06-03 ตลอดจนนัดหมาย เพื่อทำการสัมภาษณ์

3.4 ดำเนินการสัมภาษณ์ตามวัน และเวลานัดหมาย

3. ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่มีความเกี่ยวข้องกับแนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับแนวคิดเรื่องการศึกษาการวางแผนทางการตลาด แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง ทฤษฎีด้านความเชื่อ แนวความคิดด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในประกอบการสัมภาษณ์

1. ผู้วิจัยได้ศึกษารูปแบบ วิธีการสัมภาษณ์ ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ ตามจรรยาบรรณของผู้วิจัยที่เก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลจากการขอคำปรึกษาจากผู้ทรงคุณวุฒิ ในด้านการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อให้มีความเข้าใจในระเบียบ และวิธีการวิจัย เพื่อให้ครอบคลุมหัวข้อที่ต้องการศึกษามากที่สุด
2. ผู้วิจัยได้สร้างแนวคำถามเชิงคุณภาพ ซึ่งเป็นเครื่องมือในการสัมภาษณ์เชิงลึก สำหรับกลุ่มตัวอย่าง โดยศึกษาจากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับคำถาม โดยคำถามจะเป็นคำถามปลายเปิด เพื่อให้ผู้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็น และเสนอข้อเสนอนั้น เพื่อให้การเก็บรายละเอียดของข้อมูลให้มีความครบถ้วนสมบูรณ์ และตรงตามความเป็นจริงมากที่สุด
3. ร่างการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อให้ครอบคลุมกับหัวข้อของงานวิจัย แล้วนำไปให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหา ภาษาในการใช้ และประเด็นต่าง ๆ ในงานวิจัย
4. นำการสัมภาษณ์เชิงลึกไปหาความเที่ยงตรง เพื่อนำไปตรวจสอบว่าเนื้อหาตรงตามวัตถุประสงค์ รวมจำนวน 18 คน โดยแบ่งเป็นนักท่องเที่ยวนานาชาติ และจีน จำนวนรวม 11 คน ผู้ประกอบการธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง จำนวน 6 คน และผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด เครื่องรางและของขลัง จำนวน 1 คน ได้พิจารณาความสอดคล้องของการสัมภาษณ์เชิงลึก และตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา และให้ผู้เชี่ยวชาญพิจารณาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามในการสัมภาษณ์ และวัตถุประสงค์ (IOC : Item Objective Congruence index) พิจารณาตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไป ดังนี้
 - ให้ 1 คะแนน หากข้อคำถามมีความสอดคล้องตรงตามเนื้อหา และวัตถุประสงค์
 - ให้ 0 คะแนน หากไม่แน่ใจว่าข้อคำถามมีความสอดคล้องตรงตามเนื้อหา และวัตถุประสงค์
 - ให้ -1 คะแนน หากข้อคำถามไม่มีความสอดคล้องตรงตามเนื้อหา และวัตถุประสงค์
 หากข้อคำถามใดที่มีค่าต่ำกว่า 0.50 ผู้วิจัยต้องทำการปรับตามข้อเสนอแนะ และให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบค่า IOC อีกครั้ง จึงจะนำไปทดลองใช้เครื่องมือ (Try out) เพื่อวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ และทำการเลือกคำถามที่มีค่าตามเกณฑ์ที่ต้องการในการพิจารณาความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ จากการหาค่าดัชนีความสอดคล้องของเนื้อหา (IOC) ของการสัมภาษณ์เชิงลึกเท่ากับ 0.8 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด
5. นำการสัมภาษณ์เชิงลึกที่ผู้ทรงคุณวุฒิได้ให้ข้อเสนอแนะมาปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาหลัก เพื่อพิจารณาปรับปรุง และแก้ไขให้เหมาะสมก่อนนำไปทดลองใช้

6. ผู้วิจัยนำการสัมภาษณ์เชิงลึกไปทดลองใช้ (Try out) กับกลุ่มที่ทดลองทำการหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยการใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha coefficient) ด้วยวิธีการของครอนบาค (Cronbach's alpha) ได้ค่าความเชื่อมั่น (Reliability) เท่ากับ 0.97 ตามแนวทางการซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นสูงสุด จึงจะสามารถนำไปเก็บรวบรวมข้อมูลได้
7. การส่งจริยธรรม โดยกรอกเอกสารแบบเสนอเอกสารขอรับการพิจารณาจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์มหาวิทยาลัยบูรพา และกรอกข้อมูลเบื้องต้น เช่น ชื่อโครงการวิจัย ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ คณะผู้วิจัยหรือหัวหน้าโครงการวิจัย อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการหลัก โครงการวิจัยเนื้อหาในกลุ่มมนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์ และวัตถุประสงค์ของการขอรับการพิจารณาจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์งบประมาณที่สนับสนุนโครงการวิจัยประกอบการดำเนินงานวิทยานิพนธ์
8. หลักฐานและเอกสารประกอบการพิจารณา มีดังนี้
 - 8.1 โครงการวิจัยที่ผ่านการสอบเค้าโครงวิจัยทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษฉบับที่แก้ไขตามข้อเสนอแนะของคณะกรรมการสอบเค้าโครงโครงการวิจัย
 - 8.2 เอกสารชี้แจงผู้เข้าร่วมโครงการวิจัย (AF-06-02) ในรูปแบบไฟล์ PDF
 - 8.3 เอกสารแสดงความยินยอมของผู้เข้าร่วมโครงการวิจัย (AF-06-03) ในรูปแบบไฟล์ PDF
 - 8.4 แบบเก็บรวบรวมข้อมูล เช่น การสัมภาษณ์หรืออื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ในรูปแบบไฟล์ PDF
 - 8.5 เอกสารสรุปผลการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องมือ (Validity) ที่ใช้ในงานวิจัยจากผู้เชี่ยวชาญ หรือเอกสารสรุปผลความเชื่อมั่นของเครื่องมือ (Reliability)
 - 8.6 หลักฐานการสอบผ่านเค้าโครงงานนิพนธ์ที่ผ่านการลงนามจากคณบดีบัณฑิตวิทยาลัยเรียบร้อยแล้ว
 - 8.7 หลักฐานการผ่านการอบรมจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์จากหน่วยงานต่าง ๆ เช่น การอบรมหลักจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ (Human Subject Protection Course)
 - 8.8 หลักฐานการชำระค่าธรรมเนียมการยื่นขอพิจารณาจริยธรรมการวิจัย
 - 8.9 แบบฟอร์มการชำระค่าธรรมเนียมการยื่นเสนอโครงการวิจัย เพื่อขอรับการพิจารณาจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์มหาวิทยาลัย (BUU – IRB Payment)

8.10 แบบบันทึกที่แก้ไขเอกสารหลังการพิจารณาจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยบูรพา (AF-06-15) โดยแนบเอกสารหลังจากที่ได้รับผลการพิจารณาจากคณะกรรมการฯ เรียบร้อยแล้ว

9. รายละเอียดของโครงการวิจัย

- 9.1 โครงการงานวิจัยที่เสนอขอรับรองจริยธรรมการวิจัยในครั้งนี้ มีการดำเนินการวิจัยที่แบ่งเป็น 3 ระยะ
- 9.2 การขอรับการรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ ครอบคลุมเนื้อหาการวิจัยระยะที่ 1-3 ของโครงการ
- 9.3 วัตถุประสงค์การวิจัย
- 9.4 ผู้เข้าร่วมโครงการวิจัย (Participants) หรือกลุ่มตัวอย่าง (Smamples/Subjects) ระบุรายละเอียดของผู้เข้าร่วมโครงการว่าเป็นใคร จำนวนกี่คน หรือมีการกำหนดมาอย่างไร และระบุสถานที่เก็บข้อมูล
- 9.5 การได้มาของผู้เข้าร่วมโครงการวิจัย หรือกลุ่มตัวอย่าง โดยระบุรายละเอียดวิธีการได้มาซึ่งกลุ่มตัวอย่าง รวมถึงเกณฑ์การคัดเลือก การคัดออกโดยละเอียด
- 9.6 ระบุวิธีการดำเนินการวิจัย และกระบวนการเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้เข้าร่วมโครงการวิจัย โดยละเอียด
- 9.7 ประโยชน์ที่ผู้เข้าร่วมโครงการวิจัย กลุ่มตัวอย่างที่จะได้รับจากการวิจัย โดยระบุผลประโยชน์ทางตรง และทางอ้อม
- 9.8 ระยะเวลาของของการดำเนินโครงการวิจัย เช่น ระยะเวลาทั้งหมดตลอดโครงการ วันที่เริ่มโครงการ วันที่คาดว่าจะเริ่มเก็บข้อมูล และวันที่คาดว่าจะโครงการวิจัยจะแล้วเสร็จหรือปิดโครงการวิจัย

4. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัยเชิงคุณภาพ มีการดำเนินการวิจัย ดังต่อไปนี้
 การสัมภาษณ์เชิงลึก (In - depth Interview) เป็นการรวบรวมข้อมูล ใช้การสัมภาษณ์ในลักษณะเจาะลึก โดยสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเป้าหมาย เพื่อนำข้อมูลทั้งหมดไปศึกษาการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย จากกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1. การสังเกต (Observation) เก็บรวบรวมข้อมูลอย่างละเอียด โดยการลงสำรวจพื้นที่ และสำรวจผู้ที่มาบูชาเครื่องรางและของขลังแล้วจึงทำการขอสัมภาษณ์

2. การเก็บรวบรวมจากเอกสารอื่น ๆ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบ ส่วนตัว โดยการสัมภาษณ์แบบเห็นหน้า และการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ เพื่อให้ผู้ที่ถูกสัมภาษณ์มี โอกาสอธิบายข้อคำถาม และเพื่อให้ผู้ที่ทำการสัมภาษณ์สามารถตอบข้อซักถาม หากข้อคำถามไม่ ชัดเจน และเพื่อช่วยให้ผู้ที่ทำการสัมภาษณ์ได้รับข้อมูลที่เป็นความจริงมากที่สุด

3. นำคำสัมภาษณ์มาถอดเทป จากนั้นนำไปใช้ในการวิเคราะห์ สังเคราะห์ และนำไปสรุป ผลการวิจัย

ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย

ในการศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้รูปแบบของการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีขั้นตอนการดำเนินการดังนี้

1. ทบทวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (Literature review) ซึ่งมีแนวคิดเกี่ยวกับ ธุรกิจเครื่องรางและของขลังในประเทศไทย

2. ดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างกับกลุ่มตัวอย่าง ทั้ง 3 กลุ่ม (นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง และผู้เชี่ยวชาญด้าน การตลาดเครื่องรางและของขลัง)

3. สรุปผลและวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการ การวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) โดยพิจารณาประเด็นหลัก (Major themes) และแบ่งเป็นประเด็นย่อย (Sub-themes) ตามแนว คำถามตามเนื้อหาที่ได้กำหนดไว้ จากนั้นทำการนับความถี่ของคำหรือข้อความที่จำแนกไว้ภายใต้ ระบบการจำแนกที่กำหนดไว้ หลังจากนั้นทำการวิเคราะห์เชื่อมโยง สรุปบรรยายข้อมูลที่จำแนกได้ อ้างอิงไปสู่ข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวกับการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง ตามวัฒนธรรมไทย สำหรับหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

หมายเหตุ: เนื่องจากเกิดเหตุการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทำให้นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน และจีนไม่สามารถเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยได้ ผู้วิจัยจึงปรึกษากับอาจารย์ที่ปรึกษา และมีความเห็นว่าควรเปลี่ยนการสัมภาษณ์เป็นแบบ ออนไลน์แทนการสัมภาษณ์ปกติ

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ทั้งสิ้นจำนวน 18 คน โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 จำนวน 11 คน ประกอบด้วย นักท่องเที่ยวชาวอาเซียนแบ่งเป็นชาวสิงคโปร์ จำนวน 3 คน ชาวมาเลเซีย จำนวน 3 คน ชาวจีน จำนวน 5 คน กลุ่มที่ 2 จำนวน 6 คน ประกอบด้วย ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง จำนวน 5 คน กลุ่มที่ 3 จำนวน 1 คน ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง มีผลการวิจัยดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มนักท่องเที่ยว

	เพศ	อายุ	สัญชาติ
คนที่ 1	ชาย	29	สิงคโปร์
คนที่ 2	ชาย	38	สิงคโปร์
คนที่ 3	หญิง	29	สิงคโปร์
คนที่ 4	หญิง	31	จีน
คนที่ 5	หญิง	29	จีน
คนที่ 6	หญิง	28	จีน
คนที่ 7	หญิง	28	จีน
คนที่ 8	ชาย	34	มาเลเซีย
คนที่ 9	ชาย	35	มาเลเซีย
คนที่ 10	หญิง	27	จีน
คนที่ 11	หญิง	29	มาเลเซีย

ส่วนที่ 1.1 ผลการสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1. ทฤษฎีด้านความเชื่อ

1.1 ความเชื่อทางพระพุทธศาสนา

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง ไม่ว่าจะผ่านไปกี่ยุคสมัย ความเชื่อความศรัทธาเรื่องของเครื่องรางและของขลังอยู่กับทุกชนชาติมาเป็นเวลายาวนาน แสดงให้เห็นถึงวิถีการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน แต่ยังคงมีความเชื่อในเรื่องเครื่องรางและของขลังเหมือนกัน ศาสนามีอิทธิพลต่อความเชื่อ และเป็นกุศโลบายที่使人ทำความดี และเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจในการสร้างขวัญ และเป็นสร้างขวัญกำลังใจให้ดำเนินชีวิตต่อไปอย่างมีความสุข
คนที่ 2	คิดว่าศาสนาพุทธมีอิทธิพลต่อความเชื่อเป็นอย่างมากและเป็นกุศโลบายที่使人อยากทำความดี และเป็นเหมือนเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจเพื่อสร้างขวัญ และกำลังใจให้ผู้ที่ขาดเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ มุ่งเน้นให้ผู้คนทำความดีสิ่งศักดิ์สิทธิ์จะได้คุ้มครอง
คนที่ 3	ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับการเครื่องรางและของขลัง ความเชื่อเป็นสิ่งที่มาแต่โบราณ และถือว่าเป็นวัฒนธรรมที่อยู่คู่กับวิถีชีวิตของทุกเชื้อชาติมาเป็นเวลานาน การเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติที่มนุษย์เชื่อว่าเป็นอำนาจจากเทวดา พระผู้เป็นเจ้า ฤทธิพิบัติหรือสิ่งที่ยังมองไม่เห็นบังเกิดขึ้น
คนที่ 4	ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับการเครื่องรางและของขลัง คือความเชื่อของบุคคลนั้นมีความเกี่ยวเนื่องกับเหตุ สภาพแวดล้อมภายนอกประกอบกับพื้นฐานทางจิตใจ และปัญญาของแต่ละคน บางคนเชื่อเรื่องปาฏิหาริย์ จากสิ่งลึกลับที่ยังมองไม่เห็น
คนที่ 5	ความเชื่อมีให้เห็นในทุกศาสนาแต่ในพระพุทธศาสนา พระพุทธเจ้าทรงสอนให้เชื่อด้วยปัญญา คือ ให้พิจารณาให้รู้เหตุรู้ผลและให้เชื่อตามเหตุผล ไม่ได้ให้เชื่อด้วยอาการ 10 อย่าง คือ ไม่ฟังตามเหตุผลที่สืบต่อกันมา เช่น การอ้างว่าได้ยินมาแบบนั้น แบบนี้ หรืออ้างตำรา แต่ให้ตรึกตรองเอาตามที่คาดคะเน คิดเอาตามอาการ ตามความคิดเห็นว่าผู้พูดเป็นผู้ที่ควรเชื่อหรือไม่ ความเชื่อในเครื่องรางและของขลังที่สร้างขึ้นอาศัยคุณพระรัตนตรัยเป็นหัวใจสำคัญ เพื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจและทำให้จิตใจเข้มแข็ง และก็ต้องระวังไม่ให้ให้เชื่อเกินขอบเขตที่ควรเชื่อ หรือการเชื่อจนงมงาย ควรทราบด้วยว่าความเชื่อที่ตรงต่อหลักพระศาสนานั้น คือ ความเชื่อในกรรม และผลของกรรม เพื่อที่จะได้ละกรรมชั่วที่ทำผิด และทำกรรมที่ดี

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 6	ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง ความเชื่อทางพระพุทธศาสนาและเครื่องรางของขลังเป็นของคู่กันมานาน ตั้งแต่สมัยก่อน ในการจะออกรบก็จะมีการกราบไหว้สิ่งศักดิ์สิทธิ์ การพกเครื่องรางและของขลังติดตัวเพื่อให้เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจในการสร้างขวัญ และกำลังใจในการออกรบ
คนที่ 7	สำหรับความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังมานานมาก ความเชื่อความศรัทธาเรื่องเครื่องรางและของขลังอยู่กับผู้คนมาเป็นเวลานาน ซึ่งเครื่องรางและของขลังเปรียบเสมือนสิ่งที่จำเป็นในการดำรงชีวิตเป็นและเป็นวิถีที่สืบต่อกันมายาวนาน
คนที่ 8	ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง สำหรับผู้ที่มีความผูกพัน สืบทอดความศรัทธา และความเชื่อในทางพระพุทธศาสนาเป็นเวลานาน เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจที่ช่วยสร้างขวัญ และกำลังใจในการดำเนินชีวิต เครื่องรางและของขลังจึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้ที่ครอบครองรู้สึกปลอดภัย อุ่นใจ และเป็นเสมือนสิ่งที่ให้ผู้คนอยากทำความดี เพราะมีความเชื่อว่าหากทำดีปฏิบัติดี สิ่งศักดิ์สิทธิ์ก็จะคุ้มครอง
คนที่ 9	ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังมาช้านาน เพราะเป็นความเชื่อ ความศรัทธาในเรื่องของเครื่องรางและของขลัง ซึ่งเป็นสิ่งที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ ช่วยในการสร้างขวัญกำลังใจในการดำเนินชีวิต และสื่อให้เห็นถึงวิถีการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน แต่มีความเชื่อและศรัทธาในเรื่องเครื่องรางและของขลังเช่นเดียวกัน
คนที่ 10	ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง เป็นความเชื่อที่มีมาตั้งแต่สมัยโบราณ ถือว่าเป็นวัฒนธรรมที่อยู่คู่กับวิถีชีวิตของผู้คนมาอย่างยาวนาน เครื่องรางและของขลังเป็นสิ่งที่คอยยึดเหนี่ยวจิตใจ และช่วยในการสร้างขวัญกำลังใจให้กับผู้คนที่ขาดเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ และสอนให้ผู้คนเชื่อเรื่องกฎแห่งกรรม ซึ่งเป็นกุศโลบายหนึ่งที่ทำให้ผู้คนหมั่นทำความดี เพื่อให้สิ่งศักดิ์สิทธิ์คุ้มครอง
คนที่ 11	ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง ความเชื่อเป็นลักษณะความคิดอย่างหนึ่งของมนุษย์มีความเชื่อว่าสิ่งเหล่านี้เป็นที่ยึดเหนี่ยวเพื่อความมั่นคงทางจิตใจ เป็นเครื่องหล่อเลี้ยงให้มีชีวิตอยู่ได้ ความเชื่อที่เป็นระบบ

อันดับ	คำตอบ
	ก่อให้เกิดพิธีกรรม ประเพณีเป็นส่วนเชื่อมโยงที่สำคัญในสังคมจึงเกิดเป็นศาสนา ขึ้นมาในการจัดทำเป็นเครื่องรางต่าง ๆ

ตารางที่ 1 การสังเคราะห์ความเชื่อทางพระพุทธศาสนากับเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). กุศโลบายที่ ให้คนทำความดี	✓	✓						✓		✓		4
2). เครื่องยึด เหนี่ยวจิตใจ	✓	✓			✓	✓		✓	✓	✓	✓	8
3). ปาฏิหาริย์			✓									1
4). เชื่อตาม เหตุผล				✓								1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อทาง
พระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง แบ่งออกเป็น 4 ความเชื่อ ดังต่อไปนี้
เครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ จำนวน 8 คนคิดเป็นร้อยละ 73 กุศโลบายที่ให้คนทำความดี จำนวน 4
คนคิดเป็นร้อยละ 36 ปาฏิหาริย์ จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 9 เชื่อตามเหตุผล จำนวน 1 คนคิดเป็น
ร้อยละ 9

1.2 ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคม

ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังมีพุทธคุณอย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางและของขลังมากมีพุทธคุณอย่างไรสาเหตุแห่ง ความเชื่อในเรื่องการมี เครื่องรางและของขลังไว้ครอบครอง เพื่อช่วยสร้างความเชื่อมั่น ช่วยป้องกันอันตราย ช่วยเสริมชะตา และช่วยเสริมความรุ่งเรืองให้กับธุรกิจ ช่วยในเรื่องของโชคลาภ ค้าขาย เช่น ไข่ไข่ เป็นวิญญานเด็กผู้ชายที่มีความศักดิ์สิทธิ์ ผู้คนเชื่อว่าจะช่วยบันดาล

อันดับ	คำตอบ
	<p>โชคกลาง และความสุขสมหวังให้แก่ผู้บูชา แต่ไม่ใช่กุมารทองอย่างที่เข้าใจ แต่เป็นกุมารเทพ ชาวบ้านเชื่อว่าดวงวิญญาณของไอ้ไข่สิงสถิตอยู่ในไม้แกะสลักรูปเด็กผู้ชาย ที่ตั้งอยู่ภายในวัดเจดีย์ จ.นครศรีธรรมราช ขอพร เช่น ด้านโชคกลาง ด้านการค้าขาย ปรากฏว่าสมหวังแทบทุกรายจนมีเสียงเล่าลือเรื่องความศักดิ์สิทธิ์ มีผู้ศรัทธาเดินทางมากราบไหว้จนโด่งดังไปทั่วประเทศ</p>
คนที่ 2	<p>คิดว่าความเชื่อในเรื่องการมีเครื่องรางและของขลังมาครอบครอง จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นว่าช่วยป้องกันอันตราย ช่วยเสริมดวงชะตา และช่วยเสริมความรุ่งเรืองให้กับธุรกิจการงาน ช่วยในเรื่องของโชคกลางค้าขาย เช่น แม่นางกวักเราจะเห็นได้ว่าเกือบจะทุกร้านค้าในประเทศไทยส่วนมากจะต้องมีนางกวัก เพื่อกวักเรียกเงินเรียกทองเข้าร้านหรือธุรกิจ</p>
คนที่ 3	<p>เครื่องรางและของขลังมากมีพุทธคุณอย่างไร ความเชื่อเกี่ยวกับเรื่องอำนาจศักดิ์สิทธิ์เหนือธรรมชาติที่ฝังรากลึกมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน รวมถึงเชื่อเรื่องความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางวัตถุมงคลต่าง ๆ เป็นหนึ่งในความเชื่อเกี่ยวเนื่องกับพลังอำนาจเหนือธรรมชาตินั้น เชื่อว่าเมื่อใส่เครื่องรางและของขลังขึ้นนี้แล้วจะมีเสน่ห์ เมตตามหานิยม ทั้งในแง่ความรัก และอาชีพการงาน ผู้หญิงหรือผู้ชายเห็นก็จะรัก ค้าขายร่ำรวย และเสริมโชคกลาง</p>
คนที่ 4	<p>เครื่องรางและของขลังมากมีพุทธคุณอย่างไร มีพุทธคุณในการบูชาวัตถุมงคลมักมีข้อจำกัดที่สำคัญในการนำไปใช้ เช่น ตะกรุดคาดเอวบางชนิด หากคาดด้านอาจจะใช้ในกรณีที่ออกรบหรือทำศึกสงคราม หากคาดด้านขวาจะเสริมเรื่องการเข้าหาผู้หลักผู้ใหญ่ หรือเจ้านาย หากคาดไว้ด้านซ้ายจะเข้าหาคนรัก หากคาดไว้ด้านหลังป้องกันสิ่งไม่ดี อาคม ลมเพลมพัดในต่าง ๆ วัตถุมงคลบางชิ้นนำมาสวมใส่ไว้ที่คออย่างเดียวบางชนิดสามารถนำมาห้อยคอ และคาดเอวได้ บางชนิดหากเกิดเวลาเกิดเหตุฉุกเฉินจึงจะได้ผล บางชนิดต้องใช้เหนือลม บางชนิดใช้ทา บางชนิดใช้อม บางชนิดใช้กิน บางชนิดต้องกลืนใจหายใจ ในขณะที่เกิดเหตุร้าย เครื่องรางและของขลังแต่ละชนิดจะต้องมีการศึกษาให้ละเอียด ถ่องแท้ ก่อนการนำไปใช้ เพื่อจะได้เกิดผลอย่างเต็มที่</p>
คนที่ 5	<p>เครื่องรางและของขลังมากมีพุทธคุณอย่างไร คนในปัจจุบันมีความเชื่อเรื่องโชคกลาง ทั้งการพยากรณ์ โหราศาสตร์ การดูลายมือ การดูไฟยิปซี การบูชาพระเครื่องวัตถุมงคล การใส่เสื้อผ้าสีมงคล การแสวงหาตัวเลขมงคล และเรื่องเหนือธรรมชาติ</p>

อันดับ	คำตอบ
	<p>เป็นความเชื่อ และเป็นสิ่งยึดเหนี่ยวจิตใจมาเป็นเวลานาน ไม่ว่าจะสถานการณ์ในบ้านเมือง หรือสังคมจะเป็นอย่างไร หรือการเกิดการระบาดของโควิด สิ่งที่เกี่ยวข้องกับความศรัทธา หรือศาสตร์ต่าง ๆ ไม่เคยลดเลือนหายจางไป แต่กลับมีการพัฒนามากขึ้นในหลายรูป ในยุคปัจจุบัน คือ เรื่องความรัก ซึ่งในปัจจุบันผู้คนนิยมไหว้พระศรีมูรติ บริเวณหน้าเซ็นทรัลเวิลด์ เพราะมีความเชื่อว่าพระศรีมูรติจะช่วยลดบันดาลให้เจอคนรัก</p>
คนที่ 6	<p>เครื่องรางและของขลังมีพุทธคุณนั้นขึ้นอยู่กับครูบา พระเกจิอาจารย์แต่ละท่านว่าตั้งหรือเน้นส่งเสริมทางด้านใด เช่น หากเป็นด้านแคล้วคลาด ปลอดภัย ต้องนึกถึงหลวงปู่แหวน หลวงปู่ทวด โดยเฉพาะหลวงปู่ทวดมีความเชื่อว่าจะช่วยให้แคล้วคลาดปลอดภัยในการเดินทาง</p>
คนที่ 7	<p>พุทธคุณและความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางวัตถุมงคลต่าง ๆ เป็นหนึ่งในความเชื่อที่มีความเกี่ยวข้องกับพลังอำนาจที่เหนือธรรมชาติ เชื่อว่าเมื่อใส่เครื่องรางและของขลังขึ้นนี้แล้วจะเสริมเสน่ห์เมตตามหานิยม ทั้งในด้านของความรักและอาชีพการงาน มีเชื่อมั่นว่าจะช่วยป้องกันอันตราย ช่วยเสริมชะตา และช่วยเสริมความรุ่งเรืองให้กับธุรกิจ และช่วยในเรื่องของโชคลาภค้าขายอีกด้วย</p>
คนที่ 8	<p>เครื่องรางและของขลังมีพุทธคุณล้วนเกิดขึ้นจากความเชื่อและความศรัทธาก่อนผู้คน มีความเชื่อว่าเครื่องรางและของขลังมีพุทธคุณช่วยป้องกันอันตราย ช่วยเสริมชะตา และช่วยเสริมความรุ่งเรืองเรื่องหน้าที่การงาน ช่วยเรื่องเสริมเสน่ห์เมตตามหานิยม เช่น คนสมัยก่อนจะนำปลักขิกวางไว้ในร้าน มีความเชื่อว่าหากจะช่วยเสริมด้านเมตตามหานิยมและเชื่อกันว่าหากร้านไหนมีปลักขิกจะค้าขายดี</p>
คนที่ 9	<p>เครื่องรางและของขลังมีพุทธคุณที่ช่วยเหลือได้ในทุก ๆ ด้าน เป็นความเชื่อที่ส่งต่อกันมาจากรุ่นสู่รุ่น มีความเชื่อว่าหากมีเครื่องรางและของขลังไว้ครอบครอง จะช่วยสร้างความเชื่อมั่น ช่วยเสริมความรุ่งเรืองให้กับธุรกิจ ช่วยป้องกันอันตราย ช่วยเสริมดวงชะตา และช่วยในเรื่องของโชคลาภ การค้าขาย และเสริมเรื่องเมตตามหานิยม เช่น ปลักขิก พ่อค้า แม่ค้าหรือผู้คนส่วนใหญ่จะพกติดตัวกันทุกคน</p>
คนที่ 10	<p>เครื่องรางและของขลังมีพุทธคุณขึ้นอยู่กับมวลสาร พิธีกรรมในการจัดสร้างและเกจิอาจารย์ที่ปลุกเสกว่ามีความเด่นในเรื่องใด เช่น อาจารย์โอจะเด่นเรื่องเมตตามหานิยม จะมาทางสายเสน่ห์ "ไปไหนไปที่ใดก็มีผู้คนรัก ผู้คนเมตตา หากเป็น</p>

อันดับ	คำตอบ
	สาริกาทะติดต่องานอะไรก็มีคนเข้ามาคอยช่วยเหลือ แต่ถ้าหากเป็นนางกวักหรือพญานาค จะมาทางสายโชคลาภ ค้าขาย เงินทอง
คนที่ 11	ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมเกี่ยวกับเครื่องรางและของขลังมากมีพุทธคุณอย่างไร เชื่อเรื่องสิ่งลึกลับที่เหนือธรรมชาติ ไม่สามารถพิสูจน์ได้ด้วยเหตุผลทางวิทยาศาสตร์ ความเชื่อเรื่องเครื่องรางและของขลังเป็นความเชื่อในสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ไม่ใช่สิ่งที่มนุษย์ประดิษฐ์ขึ้น เชื่อว่าสามารถป้องกันอันตราย ยิ่ง แทง ฟันไม่เข้า ตัวอย่างเช่น เหล็กไหล เขี้ยวเสือ ฯลฯ

ตารางที่ 2 การสังเคราะห์พุทธคุณเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). ป้องกันอันตราย	✓	✓				✓	✓	✓	✓		✓	7
2). เสริมชะตา	✓	✓					✓	✓				4
3). เสริมความรู้เรื่อง	✓	✓					✓	✓	✓			5
4). โชคลาภ	✓	✓	✓		✓		✓		✓	✓		7
5). เมตตามหานิยม	✓	✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓		8

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าเครื่องรางและของขลังมากมีพุทธคุณเป็น 5 แบบ ดังนี้ เมตตามหานิยม จำนวน 8 คนคิดเป็นร้อยละ 73 ป้องกันอันตราย จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 64 โชคลาภ จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 64 เสริมความรู้เรื่อง จำนวน 5 คนคิดเป็น 45 เสริมชะตา จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36

1.3 ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์

ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะอย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะอย่างไร พระกริ่งที่เป็นต้นแบบของพระเครื่องมีลักษณะที่แตกต่างออกไปจากเครื่องรางและของขลังใน ความเชื่อทางไสยศาสตร์ทั่ว ๆ ไป นั่นคือการเป็นวัตถุทางไสยขาว มากกว่าไสยดำ ไสยขาว คือ ความเชื่อทางไสยศาสตร์ที่เน้นในเรื่องความดี และการแก้ไขป้องกันสิ่งไม่ดีที่อาจเกิดขึ้นจากการกระทำของไสยดำที่เป็นไสยศาสตร์ ที่เน้นการทำลาย และ การกระทำที่ผิดศีลธรรม
คนที่ 2	คิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะในสมัย โบราณ เมื่อจะออกรบจะนำกรบมักจะนิยมเอาชายผ้าของบิณฑบาตหรือบรรพบุรุษ หรือจิ๋วของพระที่เป็นพระเกจิอาจารย์พกไว้ติดตัว มีพุทธคุณที่เชื่อกันว่าจะแคล้ว คลาดจากภัยอันตราย
คนที่ 3	ผู้คนผูกพันกับเครื่องรางและของขลัง แทบจะเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตของคนในสังคม โดยมีความเชื่อว่าอำนาจศักดิ์สิทธิ์ของวัตถุมงคล รวมถึงมนต์คาถาที่เกี่ยวกับวัตถุ มงคลชิ้นนั้น ๆ จะสามารถคุ้มครองหรือบันดาลสิ่งดี ๆ ให้เกิดกับชีวิตของผู้ที่มีไว้ ครอบครองหรือผู้ที่บูชา ไม่ว่าจะในแง่ของชีวิต เศรษฐกิจ สังคม เช่น มีความเชื่อว่าใส่ แล้วจะอยู่ยงคงกระพัน มีดฟันแทงไม่เข้า
คนที่ 4	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะแบบใด การเลือก เครื่องรางและของขลังจะเลือกจากเครื่องรางและของขลังที่มีการสร้างที่ถูกต้อง เชื่อถือได้ โดยมีความศรัทธาเป็นหลัก ใช้เครื่องรางและของขลังให้ตรงกับ คุณลักษณะของสิ่ง ๆ นั้น หากเป็นสิ่งที่ดีและตัวเราปฏิบัติดีจะอยู่กับเรา และมันคง ที่สุด เพราะเครื่องรางและของขลัง แท้จริงแล้ว คือกุศโลบายแห่งธรรมะ สร้างขึ้นเพื่อให้คนปฏิบัติดี คิดดี และทำดี
คนที่ 5	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะอย่างไร เช่น อาจารย์ไอ พุท ไร่รักษา ท่านทำตะกรุดออกมาหลากหลายรูปทรง หลากหลายแบบ ส่วนใหญ่จะเน้นเรื่องการเงิน การงาน และความรักเป็นหลัก อาจารย์ไอตั้งในเรื่อง เสน่ห์ ในการสร้างตะกรุดแต่ละชนิด จะต้องมีการสวดมนต์พระคาถา และวัตถุนำมาใช้ในการสร้างจะต้องมีความคงทน และตะกรุดแต่ละชนิดจะเสริมในเรื่องที่แตกต่างกัน เสริมเสน่ห์เมตตาคจะเป็นตะกรุดทรงยาว มีเนื้อทองแดง เนื้อเงิน เนื้อทอง เป็นต้น เสริมเรื่องการเดินทาง การขับขี้ให้ปลอดภัยจะเป็นตะกรุดที่มีที่

	ขนาดใหญ่กว่าตะกรุดทั่วไปเล็กน้อย จะมีที่ห้อยเพื่อคล้องไว้ตรงกระจกรด เสริมเรื่องความรักอาจจะเป็นรูปหัวใจหรือสีลัน เป็นต้น
คนที่ 6	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะไม่ตายตัว เพราะแต่ละสายมีความเชื่อเรื่องของครูบาอาจารย์ที่แตกต่างกัน ทั้งรูปร่าง ลักษณะ ก็จะมีการแตกต่างกันไป เช่น เรื่องแคล้วคลาดจะมาแบบรูปแบบจำลองหลวงปู่หรือพระที่ศักดิ์สิทธิ์ ถ้ามาทางสายค้าขายอาจเป็นแบบนางกวัก หากเป็นสายเสน่ห์อาจจะ เป็นแบบอึเป๋อ (แม่เป๋อ)
คนที่ 7	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะที่แตกต่างไปจาก บรรดาเครื่องรางและของขลังในระบบความเชื่อทางไสยศาสตร์ทั่ว ๆ ไป คือ เครื่องรางและของขลังไสยขาว และเครื่องรางและของขลังไสยดำ ไสยขาวคือความ เชื่อทางไสยศาสตร์ที่เน้น เรื่องการทำความดี และการแก้ไขป้องกันสิ่งชั่วร้ายที่อาจ เกิดขึ้นจากการกระทำ ส่วนของไสยดำเป็นไสยศาสตร์ ที่เน้นการทำลาย และการกระทำที่ผิดศีลธรรม แต่ละอย่างจะมีทั้งข้อดีและข้อเสียขึ้นอยู่กับพิธีกรรมใน การจัดสร้าง
คนที่ 8	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะไม่มีกฎเกณฑ์ บังคับว่าเครื่องรางและของขลังจะต้องมีลักษณะแบบใด และพุทธคุณแบบใด แต่ใน สมัยโบราณส่วนมาก ก่อนออกเดินทางไปสถานที่ไกล ๆ ต่างถิ่นต่างแดน บางคน อาจจะทำของขลังของบิดามารดาหรือบรรพบุรุษพกติดตัวไว้ เป็นตัวแทนของคนใน ครอบครัว เพื่อเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ
คนที่ 9	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะไม่บังคับหรือ รูปแบบที่จำเพาะเจาะจง ขึ้นอยู่กับความเชื่อ และความศรัทธามากกว่าคนสมัยโบราณ ไม่มีการออกแบบเครื่องรางแต่อาจใช้สิ่งของรอบตัวมาทำเป็นเครื่องราง เช่น นำไม้มาแกะสลักเป็นรูปสัตว์ต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะเน้นให้ความเชื่อมั่นกับพระ เภจจิอาจารย์ที่ทำการปลุกเสกมากกว่า
คนที่ 10	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะไม่มีรูปแบบ เฉพาะเจาะจง ขึ้นอยู่กับผู้จัดสร้างและวัตถุประสงค์พิธีกรรมแตกต่างกันไป ซึ่งในการ จัดทำเครื่องรางจะมี 2 แบบคือ ไสยดำ และไสยขาว คือความเชื่อทางไสยศาสตร์ที่เน้น เรื่องความดี และการแก้ไขป้องกันสิ่งชั่วร้ายที่อาจเกิดขึ้นจากการกระทำของไสยดำที่ เป็นไสยศาสตร์ ที่เน้นการทำลาย และการกระทำที่ผิดศีลธรรม

คนที่ 11	คิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะแตกต่างกันไป ไม่มีรูปแบบเฉพาะเจาะจง บางคนอาจจะนำชายผ้าของบิดามารดาหรือบรรพบุรุษหรือจิ๋วของพระมาพกติดตัวไว้ เพราะมีความเชื่อว่าจะช่วยป้องกันสิ่งที่ไม่ดีต่าง ๆ
----------	--

ตารางที่ 3 การสังเคราะห์พุทธคุณเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). ชายผ้าของบิดามารดาหรือบรรพบุรุษ		✓						✓			✓	3
2). จี๋วของพระ		✓						✓			✓	3
3). การสร้างที่ถูกต้องเชื่อถือได้				✓						✓		2
4). ไม่มีข้อบังคับหรือรูปแบบที่จำเพาะเจาะจง				✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	7
5). ไสยคำ ไสยขาว	✓						✓			✓		3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะ ได้แก่ ไม่มีข้อบังคับหรือรูปแบบที่จำเพาะเจาะจง จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 64 ชายผ้าของบิดามารดาหรือบรรพบุรุษ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 จี๋วของพระ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 ไสยคำ ไสยขาว จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 การสร้างที่ถูกต้องเชื่อถือได้ จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18

ข้อคำถาม – ท่านมีการตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช้าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดบ้าง เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณ กรุณาอธิบายเหตุผล

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดบ้าง ส่วนใหญ่ที่เคยบูชาเครื่องรางมีความสนใจ และเชื่อในเรื่องของเครื่องรางและของขลังอยู่แล้ว ซึ่งระยะเวลาในการตัดสินใจเช่า ควรจะมีช่วงระยะเวลาหนึ่งในการพิจารณา เนื่องจากเป็นวัตถุมงคลที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ ประสิทธิภาพของทางร้านไม่ได้มีผลมากนัก ประกอบกับการตัดสินใจเลือกเช่าเครื่องราง ส่วนเหตุผลใจที่ทำให้เลือกเช่าบูชาเครื่องรางเป็นเรื่องของความเชื่อ เรื่องของความเชื่อทางจิตใจ และการสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเอง และมีคนรอบข้างแนะนำมา ส่วนมากที่เลือกเช่าบูชาจะได้รับอิทธิพลจากสิ่งรอบข้าง เพื่อนฝูง ครอบครัว และสิ่งกระตุ้นทางการตลาด
คนที่ 2	คิดว่า การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดบ้าง เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณ ให้มีความสำคัญในด้านของผู้จัดสร้าง ซึ่งสามารถสร้างความน่าเชื่อถือ พระเกจิอาจารย์ผู้ทำพิธีปลุกเสกสถานที่ปลุกเสก และพุทธคุณของเครื่องรางและของขลัง ซึ่งสามารถสร้างความเชื่อให้กับผู้เช่าบูชาเครื่องรางได้
คนที่ 3	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดบ้าง เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณให้มีความสำคัญกับผู้ให้นำมาจัดสร้าง ผู้ทำพิธีปลุกเสก และสถานที่ที่ใช้ในการปลุกเสกเครื่องรางและของขลัง และพุทธคุณที่ทำการปลุกเสกก็เป็นอีกสิ่งที่สามารถช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้ที่เช่าหรือบูชาได้
คนที่ 4	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดบ้าง เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณให้มีความสำคัญในด้านของผู้จัดสร้าง ซึ่งสามารถสร้างความน่าเชื่อถือและได้เกจิอาจารย์ ผู้ทำพิธีปลุกเสกสถานที่ปลุกเสกซึ่งสามารถสร้างความเชื่อให้กับผู้เช่าเครื่องรางได้ และพุทธคุณของวัตถุเครื่องราง
คนที่ 5	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดบ้าง เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณให้มีความสำคัญในด้านของผู้จัดสร้างว่ามีความน่าเชื่อถือแค่ไหน ซึ่งถ้าสามารถสร้างความน่าเชื่อถือก็จะได้รับความนิยม และได้เกจิอาจารย์ ผู้ทำพิธีปลุกเสก สถานที่ปลุกเสกซึ่งสามารถสร้าง

	ความเชื่อถือ และความศรัทธาให้แก่ผู้เช่าเครื่องรางได้ และพุทธคุณของวัตถุเครื่องรางว่าของชิ้นนี้ได้ผ่านพิธีกรรมที่ควรค่าแก่การบูชา และยังมีครบของยังเป็นที่ต้องค้นหาติดตาม
คนที่ 6	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดขึ้นอยู่กับจุดประสงค์ของแต่ละคนที่อยากบูชาแต่ส่วนมากเพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณก็จะขึ้นอยู่กับผู้จัดสร้างว่าจัดสร้างในพิธีกรรมแบบไหนเกจิอาจารย์ที่เข้าร่วมพิธีปลุกเสกเป็นท่านใดนั้นหมายถึงความมั่นใจได้ว่าพุทธคุณในการจัดสร้างมาทางสายใด
คนที่ 7	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากผู้จัดสร้างสามารถสร้างความน่าเชื่อถือได้มากแถมवलสารในการจัดทำเครื่องราง เกจิอาจารย์ผู้ทำพิธีปลุกเสก สถานที่ปลุกเสก วัตถุประสงค์ของการจัดสร้าง สิ่งเหล่านี้สร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณส่วนมากที่คนเลือกเช่าเครื่องรางจะได้รับอิทธิพลจากสิ่งรอบข้าง เพื่อนฝูง ครอบครัวเลือกที่จะบูชาเครื่องราง เพราะมีรอบข้างแนะนำมา
คนที่ 8	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดสังคมไทยผูกพันอยู่กับเครื่องรางและของขลัง และวัตถุมงคลต่าง ๆ จนเรียกได้ว่าแทบจะเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต มีความเชื่อว่าอำนาจศักดิ์สิทธิ์ของวัตถุมงคลรวมถึงมนต์คาถาที่เกี่ยวข้องกับวัตถุมงคลชิ้นนั้น ๆ สามารถคุ้มครองหรือคลบ้นดาลสิ่งดี ๆ ให้เกิดกับชีวิตของผู้ที่มีไว้ครอบครองหรือผู้ที่บูชาโดยส่วนมากจะดูที่คนจัดสร้างและเกจิอาจารย์ที่ปลุกเสกรวมถึงพิธีกรรมในการจัดสร้าง เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงเรื่องของพุทธคุณของเครื่องรางและของขลัง
คนที่ 9	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากอิทธิพลจากสภาพแวดล้อมรอบข้าง เพื่อน ครอบครัว และสิ่งกระตุ้นทางการตลาด การเช่าบูชาเครื่องรางเป็นเรื่องของความเชื่อถือ เรื่องของความเชื่อทางจิตใจ และสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเอง อีกทั้งเลือกที่จะบูชาเครื่องราง เพราะมีคนรอบข้างแนะนำมามีความเชื่ออำนาจศักดิ์สิทธิ์ของวัตถุมงคลรวมถึงมนต์คาถาที่เกี่ยวข้องกับวัตถุมงคลชิ้นนั้น ๆ สามารถคุ้มครองหรือคลบ้นดาลสิ่งดี ๆ เช่น โชคลาภ
คนที่ 10	การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใด ส่วนมากที่คนเลือกเช่าเครื่องรางจะได้รับอิทธิพลจากสิ่งรอบข้าง เพื่อนฝูง ครอบครัว และสิ่งกระตุ้นทางการตลาดเนื่องจากการเช่าบูชาเครื่องรางเป็นเรื่อง

	ของความเชื่อถือและความศรัทธาทางจิตใจ เรื่องของความเชื่อการสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเองและอีกทั้งเลือกที่จะบูชาเครื่องราง เพราะมีรอบข้างแนะนำ
คนที่ 11	ข้าพเจ้าคิดว่าการตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากความน่าเชื่อถือและความศรัทธาความมั่นใจถึงพุทธคุณ ให้พระเกจิอาจารย์หรือผู้ทำพิธีปลุกเสก พิธีกรรมครบในการปลุกเสกครบ เพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจให้แก่ผู้เช่าเครื่องรางได้ และพุทธคุณของวัตถุเครื่องราง

ตารางที่ 4 การสังเคราะห์การตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณ

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). ความเชื่อถือ	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	9
2). ความเชื่อทางจิตใจ	✓								✓	✓		3
3). คนรอบข้างแนะนำ	✓						✓		✓	✓		4
4). สิ่งกระตุ้นทางการตลาด	✓								✓	✓		3
5). ผู้จัดสร้างผู้ทำพิธีปลุกเสก		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	8
6). สถานที่ปลุกเสก		✓	✓	✓			✓	✓				5
7). พุทธคุณของวัตถุเครื่องราง		✓	✓	✓	✓	✓			✓		✓	7

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าการตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากความเชื่อถือ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 82 ผู้จัดสร้าง ผู้ทำพิธีปลุกเสก จำนวน 8 คนคิดเป็นร้อยละ 73 พุทธคุณของวัตถุเครื่องราง จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 64 สถานที่ปลุกเสก จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 45

คนรอบข้างแนะนำ จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36 ความเชื่อทางจิตใจ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 สิ่งกระตุ้นทางการตลาด จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27

1.4 ความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดา

ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อในเรื่องผีसाงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังหรือไม่อย่างไร กรุณาอธิบายเหตุผล

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ความเชื่อในเรื่องผีसाงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังหรือไม่ ความเชื่อในเรื่องผีसाงเทวดาเป็นกระบวนการเปลี่ยนแปลงทางความคิดของมนุษย์ ซึ่งมาพร้อมกับความเจริญรอบข้างอื่น ๆ ซึ่งความเชื่อเกี่ยวกับไสยศาสตร์ ผีसाงเทวดา และสิ่งศักดิ์สิทธิ์ จะเชื่อในเรื่องของคาถาอาคม การทำเสน่ห์ การสะเดาะเคราะห์ เชื่อในเรื่องเจ้าที่ หรือเชื่อในเรื่องเครื่องรางและของขลังหรือสิ่งที่มีการแสดงปาฏิหาริย์ต่าง ๆ
คนที่ 2	คิดว่าความเชื่อในเรื่องผีसाงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังหรือไม่ส่งผล มีความเชื่อว่าบ้านไหนที่นำไม้โบราณหรือไม้เก่าเก่ามาสร้างบ้านมีความเชื่อว่าบ้านหลังนั้นจะมีวิญญาณที่อยู่ในไม้สถิตอยู่ แม้แต่บ้านก็มีเจ้าที่เจ้าทางหรือผีบ้านผีเรือนอาศัยอยู่เช่นกัน
คนที่ 3	ความเชื่อในเรื่องผีसाงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลัง มีความเชื่อกันว่าบ้านทุกหลังจะมีเทวดา มากอยปกปักษ์รักษาและคุ้มครองผู้ที่อาศัยอยู่ในบ้านหลังนั้น เช่น เจ้าที่
คนที่ 4	ความเชื่อในเรื่องผีसाงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลัง ความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดามีมากมายหลายชนิด มีทั้งที่ให้คุณและให้โทษ ผีให้คุณหรือผีที่ดี ที่ได้รับการดูแล เช่น เจ้าที่ ส่วนผีที่ให้โทษก็มี แต่ก็มีวิธีไหว้ไม่ให้มาทำอันตรายแก่เรา
คนที่ 5	ความเชื่อในเรื่องผีसाงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังหรือไม่ มีความเชื่อในเรื่องไสยศาสตร์ เช่น เชื่อเรื่องผีसाงและเทวดา การทำเสน่ห์ ความเชื่อในเรื่องของสิ่งศักดิ์สิทธิ์ต่าง ๆ อาจจะเป็นเรื่องคาถาอาคม วัตถุมงคล เครื่องรางและของขลังต่าง ๆ หรือความเชื่อในเรื่องที่เล่าสืบต่อกันมา เช่น พิธีทำบุญต่าง ๆ หรือสิ่งที่มีปาฏิหาริย์ต่าง ๆ

คนที่ 6	ความเชื่อในเรื่องผีสิงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลัง มีความเชื่อถือในเรื่องผีสิงเทวดาความเชื่อเกี่ยวกับไสยศาสตร์ และสิ่งศักดิ์สิทธิ์ เช่น เจ้าที่ เชื่อในเรื่องการทำเสน่ห์ คาถาอาคม การสะเดาะเคราะห์หรือเชื่อในเรื่องเครื่องรางและของขลังสิ่งที่มีปาฏิหาริย์
คนที่ 7	ความเชื่อในเรื่องผีสิงและเทวดา เชื่อในเรื่องเจ้าที่ ความเชื่อเกี่ยวกับไสยศาสตร์หรือเชื่อในเรื่องเครื่องรางและของขลัง ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังในด้านของพลังของสิ่งที่มีปาฏิหาริย์ต่าง ๆ
คนที่ 8	ความเชื่อในเรื่องผีสิงและเทวดา เรื่องผีสิงและเทวดามีมานานแล้ว เช่น ผีที่เฝ้าบ้าน เจ้าที่ ศาลเจ้าพ่อหลักเมือง ล้วนส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังมีความเชื่อเกี่ยวกับไสยศาสตร์ ผีสิงเทวดา และสิ่งศักดิ์สิทธิ์ เช่น เชื่อในเรื่องคาถาอาคม การทำเสน่ห์ การสะเดาะเคราะห์ จึงมีการจัดสร้างเครื่องรางและของขลังเพื่อแก้ไข เช่น เบี้ยแก้ เป็นต้น
คนที่ 9	ความเชื่อในเรื่องผีสิงและเทวดา เป็นเรื่องบอกเล่าต่อ ๆ กันมาว่าทุกบ้านจะมีผีไม่ว่าจะเป็น เจ้าที่ ผีบ้านผีเรือน ผีบรรพบุรุษ ส่วนเครื่องรางและของขลังส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์อาจเป็นความเชื่อที่สืบทอดต่อ ๆ กันมา
คนที่ 10	ความเชื่อในเรื่องผีสิงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลัง คำว่ากฎแห่งกรรมมีจริง การเกิด แก่ เจ็บ ตาย การมีภูตผีวิญญาณและเทวดาจะเห็นได้จากประเพณีหลาย ๆ อย่างที่ทำสืบต่อกันมา เครื่องรางและของขลังก็เช่นกัน คนโบราณหากจะมีการจัดสร้างเครื่องรางวัตถุมงคลซักชิ้นจะต้องมีการกราบไหว้อัญเชิญสิ่งศักดิ์สิทธิ์มาร่วมในพิธีมีการบรวงสรวงเทวดาฟ้าดิน ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังในด้านพุทธคุณ
คนที่ 11	ความเชื่อในเรื่องผีสิงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังเป็นอย่างมากทุกคนยอมรับและนับถือ แต่การนับถืออาจจะแตกต่างกันไปตามพื้นภูมิปัญญาของแต่ละบุคคล มีแนวคิดสำคัญ คือการเกิด แก่ เจ็บ ตาย

ตารางที่ 5 การสังเคราะห์ความเชื่อในเรื่องผีสิงและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลัง

ตัวแปร	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). คาถาอาคม	✓				✓	✓		✓				4
2). การทำเสน่ห์	✓				✓	✓		✓				4
3). สะเดาะเคราะห์	✓					✓		✓				3
4). เรื่องผีเทวดา	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		10
5). เครื่องรางและของขลัง	✓				✓	✓	✓	✓				5
6). ปาฏิหาริย์	✓				✓	✓	✓					4

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อในเรื่องผีและเทวดา ส่งผลต่อความศรัทธาของเครื่องรางและของขลัง ประกอบด้วย 6 ความเชื่อ ดังนี้ เรื่องผีเทวดา จำนวน 10 คนคิดเป็นร้อยละ 91 เครื่องรางและของขลัง จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 45 คาถาอาคม จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36 การทำเสน่ห์ จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36 ปาฏิหาริย์ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 36 สะเดาะเคราะห์ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27

1.5 ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์

ข้อคำถาม – ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้าบูชาเครื่องรางและของขลังหรือไม่ อย่างไร กรุณาอธิบายเหตุผล

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้าบูชาเครื่องรางและของขลังหรือไม่ สำหรับคนที่สนใจในด้านโหราศาสตร์มีความเชื่อ และสนใจในเรื่องของเครื่องรางและของขลังมาก เพราะเมื่อดูโหราศาสตร์จะมีการทักดวงชะตาว่าจะต้องไหว้พระที่ใด ควรไปทำบุญเสริมมงคลที่ใด และควรมีเครื่องรางและของขลังชิ้นใดพกติดตัว

คนที่ 2	คิดว่าความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์เป็นเรื่องที่มีมานาน เพราะในการจะทำธุรกิจ ก็ต้องมีการดูฤกษ์ยามในการเปิดหรือทำพิธีมงคล ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าบูชาเครื่องรางและของขลังหรือไม่ ก็เป็นของกลุ่มคนมา เพราะในโหราศาสตร์จะมีการแนะนำให้บูชาเทพ หรือเครื่องรางมงคลชิ้นที่พกติดตัวหรือควรวางในบ้านค้า
คนที่ 3	ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าบูชาเครื่องรางและของขลังเป็นของที่คู่กันอยู่แล้วเป็นความเชื่อที่สืบทอดกันมาช้านาน ส่วนใหญ่จะใช้วิชาโหราศาสตร์ในการคำนวณฤกษ์ยามในการปลูกเสกของมงคล
คนที่ 4	ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าบูชาเครื่องรางและของขลัง เพราะว่าในวิชาโหราศาสตร์ก็จะมีคำแนะนำแนวทางแก้ไขเมื่อเจอปัญหา โดยการกราบไหว้สิ่งศักดิ์สิทธิ์ หรือพกพาเครื่องรางและของขลัง เพื่อเป็นการคุ้มครอง ตัวอย่างเช่น การพกหลวงปู่ทวด วัตถุมงคลให้ เมื่อดวงชะตาไม่ดีเรื่องอุบัติเหตุ เพราะเชื่อกันว่าจะแคล้วคลาดจากสิ่งไม่ดีต่าง ๆ
คนที่ 5	ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าบูชาเครื่องรางและของขลัง หรือไม่ คนที่เชื่อเครื่องรางและของขลังจะมีความเชื่อมั่นว่าเครื่องรางและของขลังสามารถให้คุณให้โทษได้จริง ตัวอย่างเช่น ไสยศาสตร์ โหราศาสตร์ โชคลาง ของขลัง ความเชื่อในอำนาจลึกลับ ความเชื่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ และอิทธิฤทธิ์ปาฏิหาริย์ เกี่ยวกับเครื่องรางและของขลังที่เกิดตามธรรมชาติ ที่เกิดจากสัตว์ เช่น ขนเสือ เขี้ยวเสือกลวง
คนที่ 6	ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าบูชาเครื่องรางและของขลัง การดูฤกษ์ยามหรือเวลาในการจัดสร้างหรือทำพิธีกรรมปลูกเสกของขลังให้มีพลัง โดยจะใช้วิชาโหราศาสตร์ในการมาคำนวณฤกษ์ยาม และสถานที่ที่ต้องใช้ในวันปลูกเสก เพราะจะทำให้เครื่องรางและของขลังนั้นมีพุทธคุณ
คนที่ 7	ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าบูชาเครื่องรางและของขลัง เพราะเมื่อดูดวงตามวิชาโหราศาสตร์จะมีการทักดวงชะตาว่าควรจะต้องไหว้พระที่ไหน เสริมความเป็นสิริมงคลที่ใด และควรเช่าบูชาเครื่องรางและของขลังชนิดใดเพื่อพกพาติดตัว เพื่อให้เครื่องรางและของขลังมีพลังและพุทธคุณในการคุ้มครองเรา

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าแนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief) เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยสามารถแสดงถึงแนวคิดเกี่ยวกับวัตถุมงคลดังต่อไปนี้

- แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม ศาสนาทุกศาสนาในโลกล้วนสอนให้คนเป็นคนดี ปกป้อง มีสติ มีสมาธิ มีปัญญา มองรอบด้านอย่างเป็นกลางและปล่อยวาง ทุกอย่างอยู่ในขอบเขตเชื่อมั่นในกฎแห่งกรรม

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ตามแต่ละศาสนานั้น ๆ เพราะแต่ละศาสนามีกฎระเบียบประเพณีที่ถือปฏิบัติแตกต่างกันแต่ทุกศาสนาสอนให้คนเป็นคนดีและสอนให้คนมีเหตุและผล เพียงแต่แตกต่างกันบางอย่าง ดังนั้นศาสนาจึงมีบทบาทสำคัญในการเชื่อมโยงสถาบันต่าง ๆ ทั้งในด้านการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ และสังคม ความเชื่อศาสนาจึงเป็นสถาบันหลักทางวัฒนธรรมความเจริญของสังคมโดยตรง

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ มีหลาย ๆ อย่างที่สืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น ทำให้ความเชื่อและศาสนาแสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ สอดประสานกันไปอย่างแยกไม่ออก

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงหรือมีผู้นำไปใช้ในทางต่าง ๆ แตกต่างกันไปอาจขึ้นอยู่กับสถานการณ์นั้น ๆ ว่าต้องการอะไรและต้องใช้พิธีกรรมแบบไหนที่จะเหมาะสมในการประกอบพิธี นับเป็นตัวหลักและปัจจัยสำคัญที่ทำให้สังคม ความคิดโดยรวมของคนเปลี่ยนแปลง หรือถูกชักนำไปในทางต่าง ๆ ได้ เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลงมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาย่อมมีส่วนช่วยแก้ไขหรือทำให้ปัญหาซับซ้อนขึ้นได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผู้นำไปใช้ทำให้เกิดความเชื่อตามนั้นอาจจะให้เห็นได้ในรูปของข้อห้ามข้อปฏิบัติต่าง ๆ ตลอดจนแนวการดำเนินชีวิตในสังคม

- แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น สิ่งเหล่านั้นขึ้นอยู่กับผู้สอน เพราะความเชื่อทำให้เกิดความศรัทธาย่อมนำมาซึ่งสิ่งที่ดีงาม ศาสนากำกับสังคมตั้งแต่หน่วยแรกคือครอบครัวต่อด้วยชุมชนแล้วไปถึงบ้านเมือง ศาสนาสถาบัน จึงเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดทั้งกับการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ และสังคมวัฒนธรรม

- แนวความคิดในเรื่องในสังคม รูปแบบศาสนาและความเชื่อที่มีทั้งเรื่องผี และเจ้าที่เจ้าทางปะปนกันอยู่ความเชื่อและสิ่งยึดเหนี่ยวจิตใจ ความเชื่อและศาสนาในวัฒนธรรมแขนงต่าง ๆ

ในแง่การสร้างสรรค์ การยกระดับวัฒนธรรม และความสืบเนื่องทางวัฒนธรรมจนกลายเป็นอารยะธรรม

- แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา ไม่มีใครรู้แน่ชัดว่าศาสนาที่มีมาตั้งแต่เมื่อไรแต่เรื่องของวิญญาณ ตลอดจนสิ่งเร้นลับเหนือธรรมชาติ อาจเป็นจุดเริ่มต้นของศาสนา ศาสนาต่าง ๆ มักกล่าวถึงเรื่องเมืองนรก เมืองสวรรค์ ผู้มีอำนาจสูงสุด มีเรื่องรูปเคารพบูชา มีเรื่องเช่นสังเวทตลอด จนการขอความคุ้มครองป้องกันอันตรายจากสิ่งที่ไม่เห็น เป็นพื้นเพแห่งความเชื่อเดิมของมนุษย์อยู่แล้ว ศาสนาทุกศาสนาล้วนมีหลักคำสอนของศาสดาผู้ให้กำเนิดศาสนาที่คล้ายคลึงกัน อย่างหนึ่งคือ มุ่งให้ศาสนิกชนเป็นคนดี แม้นิยามของคนดีจะมีความหมายที่แตกต่างกันบ้าง แต่ก็ไม่ห่างจากหลักการที่ทำให้เป็นคนดีมากนัก เพราะคนดีที่เป็นสากลนั้นไม่ว่าจะดำรงตนอยู่ในโลกตะวันออกหรือโลกตะวันตกก็ล้วนแท้แต่มีคุณูปการต่อสังคมโลกทั้งสิ้น

- การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนา การได้ การเข้าถึง การสำเร็จ การทำให้แจ้งธรรมในพระพุทธศาสนาเถรวาท การบรรลุธรรมมีความสำคัญ เนื่องจากการบรรลุเป็นการบรรลุจุดมุ่งหมายสูงสุดในพระพุทธศาสนา คือ ความหลุดพ้นจากทุกข์ทั้งปวงโดยสิ้นเชิง ดับภพชาติ หยุดการเวียนว่ายตายเกิดหรือการเกิด แก่ เจ็บ ตาย

- การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา พฤติกรรมที่มนุษย์พึงปฏิบัติต่อความเชื่อทางศาสนาของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นศาสนาใด ๆ ก็ตามต่างก็มีการ ปฏิบัติต่อศาสนาของตนตามความเชื่อและความศรัทธาของตนเองในแต่ละศาสนา จึงก่อให้เกิดเป็น “พิธีกรรม” ทางศาสนาด้วยความเชื่อและความศรัทธา

- แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนา มักจะสอนให้คนมีสติ มีสมาธิ มีปัญญา มองรอบด้านอย่างเป็นกลาง และปล่อยวางสิ่งเหล่านี้ทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวมได้
คนที่ 2	คิดว่าแนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมือง และสังคมโดยรวมเพราะผู้คนส่วนใหญ่ มักจะมีสติ และปล่อยวาง

คนที่ 3	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อ และศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมือง และสังคมโดยรวมเพราะทุก ๆ ศาสนาสอนให้คนแยกแยะความผิดถูกชั่วดี แต่แตกต่างกันตรงหลักวิธีการสอนของพุทธอาจให้คนเข้าวัดทำบุญ แต่คริสต์ให้คนเข้าโบสถ์ อิสลามให้คนเข้ามัสยิด
คนที่ 4	ความขัดแย้งเป็นสิ่งปกติธรรมดาที่สามารถเกิดขึ้นได้กับทุกคน ความขัดแย้งไม่ใช่สิ่งเลวร้าย หากสามารถคลี่คลายตัวเองไปในทางสร้างสรรค์ และนำไปสู่ข้อยุติ หรือหาทางออกได้ เราไม่อาจห้ามไม่ให้เกิดความขัดแย้งได้ แต่สามารถสร้างกระบวนการแก้ปัญหาความขัดแย้ง
คนที่ 5	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคม ความอดกลั้นทางความเชื่อและศาสนา ทำให้ความหลากหลายทางความเชื่อและศาสนา ไม่ค่อยเป็นเหตุแห่งความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม
คนที่ 6	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อ และศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม เป็นแนวทางที่ทุก ๆ ศาสนาสอนแต่แตกต่างกันจากกฎระเบียบ และแนวทางปฏิบัติ
คนที่ 7	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนา มักจะสอนคนให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมือง และสังคมโดยรวมสอนให้คนมีสติ มีสมาธิ มีปัญญา ปล่อยวาง
คนที่ 8	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม ศาสนา มักจะสอน ให้คนมีสติ มีสมาธิ มีปัญญา มองรอบด้านอย่างเป็นกลางและปล่อยวาง ทุกอย่างอยู่ในขอบเขตเชื่อมั่นในกฎแห่งกรรม
คนที่ 9	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม เพราะมีความเชื่อว่าทุก ๆ ศาสนามีข้อกำหนดและกฎระเบียบวิธีปฏิบัติ ส่วนมากศาสนาจะแยกกันกับเรื่องของทางการเมือง แต่ให้เรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกัน โดยสงบ
คนที่ 10	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม เพราะศาสนาสอนให้คนแยกแยะความถูกต้องและการปล่อยวาง

คนที่ 11	แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคม มีความอดกลั้นทางความเชื่อและศาสนา ทำให้ความหลากหลายทางความเชื่อและศาสนา ไม่ค่อยเป็นเหตุแห่งความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม
----------	---

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันต่าง ๆ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	สอนให้เชื่อด้วยปัญญา พิจารณาให้รู้เหตุรู้ผลแล้วให้เชื่อตามเหตุผลไม่ให้เชื่อจนเกินขอบเขตที่ควร หรือไม่ให้เชื่อจนงมงาย
คนที่ 2	คิดว่าแนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ตามแต่ละศาสนานั้น ๆ เพราะแต่ละศาสนามีกฎระเบียบประเพณีที่ถือปฏิบัติแตกต่างกันแต่ทุกศาสนาสอนให้คนเป็นคนดีและสอนให้คนมีเหตุและผล เพียงแต่แตกต่างกันบางอย่าง
คนที่ 3	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ เพราะทุก ๆ อย่างประกอบรวมกันขาดอย่างใดอย่างหนึ่งไม่ได้ แต่ละศาสนาจะมีกฎระเบียบวิธีปฏิบัติที่แตกต่างกันไปตามความเชื่อ
คนที่ 4	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ทุกศาสนามักจะสอนให้ทุกคนทำดี ปฏิบัติดี แล้วจะเกิดแต่สิ่งดี ๆ ขึ้น
คนที่ 5	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ความเชื่อเป็นสิ่งที่มนุษย์สร้างสรรค์ขึ้น เมื่อเกิดเป็นระบบขึ้นในสังคมมักเรียกว่าศาสนา มีบทบาทสำคัญในการเชื่อมโยงสถาบันต่าง ๆ ทั้งในด้านการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ และสังคม ความเชื่อศาสนาจึงเป็นสถาบันหลักทางวัฒนธรรม ความเจริญของสังคมโดยตรง
คนที่ 6	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ศาสดาเจ้าสอนให้เชื่อ ด้วยปัญญาพิจารณาให้รู้เหตุ รู้ผลแล้วให้เชื่อตามเหตุผล เพื่อปฏิบัติหน้าที่ธำรงรักษาความดียอมเป็นประโยชน์ และก็พึงระวังมิให้เชื่อเกินขอบเขตที่ควร ไม่ให้เชื่อจนงมงาย ให้เดินสายกลาง
คนที่ 7	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ปัญญาพิจารณาให้รู้เหตุ รู้ผลแล้วให้เชื่อตามเหตุผลเพื่อปฏิบัติในการละเว้นความชั่ว

	ย่อมเป็นประโยชน์ และก็ไม่ให้เชื่อเกินขอบเขตที่ควร ไม่ให้เชื่อจนงมงาย ควรทราบ ด้วยว่าความเชื่ออันตรงต่อตามหลักของแต่ละศาสนาการสืบทอดวัฒนธรรม อันดีงาม ส่งเสริมให้สังคมมีความร่มเย็น
คนที่ 8	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ศาสนา มีบทบาทสำคัญในการเชื่อมโยงสถาบันต่าง ๆ ทั้งในด้านการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ และสังคม
คนที่ 9	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เป็นของกลุ่มกันมาช้านานและมีการสืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่นไม่อาจ แยกออกจากกันได้
คนที่ 10	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ สำหรับแนวความเชื่อของข้าพเจ้า เชื่อมั่นในเรื่องของการทำความดีและการไม่ทำให้ ผู้อื่นเดือดร้อน
คนที่ 11	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลต่อสถาบันสำคัญ เช่น การปกครอง กฎหมาย ศาสนา กำกับสังคมตั้งแต่หน่วยแรก คือ ครอบครัว ต่อถึงชุมชน แล้วไปถึงบ้านเมือง ศาสนา จึงเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดทั้งกับการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ และสังคมวัฒนธรรม

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ เช่น การที่คนจำนวนมากมาร่วมกันประกอบพิธีกรรม และทำกันเป็นประจำจนกลายมา เป็นประเพณี
คนที่ 2	คิดว่าแนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ เช่น ประเพณีการบวช เพื่อได้มีโอกาสศึกษาคำสอนตามหลักศาสนา
คนที่ 3	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ เช่น การรดน้ำดำหัวผู้ใหม่ในช่วงวันสงกรานต์ เป็นประเพณีที่แสดงถึงความเคารพต่อ บรรพบุรุษ
คนที่ 4	พุทธศาสนาเป็นศาสนาหลักที่คนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทุกระดับยอมรับนับถือ แต่การนับถืออาจต่างกันไปตามพื้นภูมิปัญญาของแต่ละบุคคล มีแนวคิดสำคัญ

	ได้แก่ เรื่องเวียนว่ายตายเกิดกรรม บาปบุญคุณโทษ บารมี และการอุทิศส่วนบุญกุศล เช่น ทำบุญซื้อโรงพยาบาล
คนที่ 5	ความเชื่อเป็นลักษณะความคิดอย่างหนึ่งของมนุษย์ มีความเชื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวเพื่อความมั่นคงทางจิตใจ เป็นเครื่องหล่อเลี้ยงให้มีชีวิตอยู่ได้ ความเชื่อที่เป็นระบบก่อให้เกิดพิธีกรรม ประเพณีเป็นส่วนเชื่อมโยง ที่สำคัญในสังคม จึงเกิดเป็นศาสนาขึ้นมา
คนที่ 6	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ ความเชื่อเป็นลักษณะความคิดอย่างหนึ่งของมนุษย์ มีความเชื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวเพื่อความมั่นคงทางจิตใจ เป็นเครื่องหล่อเลี้ยงให้มีชีวิตอยู่ได้ ความเชื่อที่เป็นระบบก่อให้เกิดพิธีกรรม ประเพณีเป็นส่วนเชื่อมโยงที่สำคัญในสังคม
คนที่ 7	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ เป็นการแสดงถึงการยอมรับทางด้านจิตใจต่อประเพณีต่าง ๆ ที่สืบเนื่องกันมาจากอดีตสู่รุ่น จนกระทั่งถึงปัจจุบัน
คนที่ 8	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ มีหลาย ๆ ประเพณีที่ทำสืบเนื่องต่อกันมาช้านาน ซึ่งล้วนแล้วแต่คงไว้ซึ่งจารีตของแต่ละท้องถิ่น
คนที่ 9	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ หลาย ๆ ประเพณีแสดงให้เห็นถึงวัฒนธรรมประเพณีที่สืบทอดกันมาช้านาน
คนที่ 10	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ ที่มีการสืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น เพื่อเป็นการสืบทอดแนวความเชื่อจากคนในรุ่นปัจจุบันไปสู่รุ่นลูกหลานอีกต่อไปในภายภาคหน้า
คนที่ 11	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ การศึกษา ทำให้ความเชื่อและศาสนาแสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ สอดประสานกันไปอย่างแยกไม่ออก การจะเข้าใจและเข้าถึงสภาพความคิดและศิลปวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ จึงจำเป็นต้องเข้าใจลักษณะความเชื่อและศาสนา

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา มีอิทธิพลต่อวิถีการดำรงชีวิตเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ ทำให้เกิดความเชื่อตามนั้นอาจจะให้เห็นได้ในรูปของข้อห้ามข้อปฏิบัติต่าง ๆ ตลอดจนแนวการดำเนินชีวิตในสังคม
คนที่ 2	คิดว่าแนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ แตกต่างกันไปอาจขึ้นอยู่กับสถานการณ์นั้น ๆ ว่าต้องการอะไรและต้องใช้พิธีกรรมแบบไหนที่จะเหมาะสมในการประกอบพิธี
คนที่ 3	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางต่าง ๆ จึงนับเป็นตัวจักรและปัจจัยสำคัญที่ทำให้สังคม ความคิด โดยรวมของคนเปลี่ยนแปลง หรือถูกชักนำไปในทางต่าง ๆ ได้ เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลง มีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาย่อมมีส่วนช่วยแก้ไขหรือทำให้ปัญหาซับซ้อนขึ้นได้
คนที่ 4	บริบททางสังคมมีฐานรากดั้งเดิมมี ความผูกพันอันเกี่ยวข้องกับศาสนามานานตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันการยอมรับนับถือในสถาบันศาสนาจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก การกำหนดนามิติกทางศาสนาร่วมแก้ไขปัญหาวิกฤตสังคมด้วยการส่งเสริมบ้านศาสนาสถาน โรงเรียน จึงทำให้ศาสนสถานในฐานะที่เป็นหน่วยกลางมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งใน การเป็นศูนย์รวมในการพัฒนาที่หลาย ๆ ด้าน
คนที่ 5	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางต่าง ๆ จึงนับเป็นตัวจักร และปัจจัยสำคัญที่ทำให้สังคม ความคิด โดยรวมของคนเปลี่ยนแปลงหรือถูกชักนำไปในทางต่าง ๆ ได้ เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลงมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาย่อมมีส่วนช่วยแก้ไขหรือทำให้ปัญหาซับซ้อนขึ้นได้
คนที่ 6	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา มีอิทธิพลต่อวิถีการดำรงชีวิตเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลงมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาย่อมมีส่วนช่วยแก้ไขหรือทำให้ปัญหาซับซ้อนขึ้นได้ อาจจะให้เห็นได้ในรูปของข้อห้ามข้อปฏิบัติต่าง ๆ ตลอดจนแนวการดำเนินชีวิตในสังคม

คนที่ 7	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ ในบางครั้งความเชื่อทางด้านศาสนามักจะแปรผันไปตามกาลเวลา แต่ยังคงไว้ซึ่งหลักการที่สำคัญก็คือการได้ช่วยเหลือผู้อื่น
คนที่ 8	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับผู้นำไปใช้ทำให้เกิดความเชื่อตามนั้นอาจจะให้เห็นได้ในรูปของข้อห้ามข้อปฏิบัติต่าง ๆ ตลอดจนแนวการดำเนินชีวิตในสังคม
คนที่ 9	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ ความคิดโดยรวมของคนเปลี่ยนแปลงการถูกชักนำไปในทางต่าง ๆ เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลง มีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาย่อมมีส่วนช่วยแก้ไขหรือทำให้ปัญหาซับซ้อนขึ้นได้ขึ้นอยู่กับผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ ต้องมีสติในการพิจารณา
คนที่ 10	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ จึงนับเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สังคม และความคิดโดยรวมของคนเปลี่ยนแปลงหรือถูกชักนำไปในทางต่าง ๆ ได้ เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลงมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาย่อมมีส่วนช่วยแก้ไขหรือทำให้ปัญหาซับซ้อนขึ้นได้สังคมร่วมสมัยที่ดำรงอยู่ในขณะนี้มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นมาก ทำให้เกิดช่องว่างทางความคิดและแสวงหาลิขิตเห็นยวใหม่ ๆ ส่งผลต่อเนื่องกระแสของศาสนาใหม่ ๆ หรือแนวใหม่ ๆ ในศาสนาหลักแต่เดิม
คนที่ 11	แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ ความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลง หรือมีผู้นำไปใช้ในทางต่าง ๆ จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สังคม ความคิดโดยรวมของคนเปลี่ยนแปลง หรือถูกชักนำไปในทางต่าง ๆ ได้ เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลง มีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาย่อมมีส่วนช่วยแก้ไขหรือทำให้ปัญหาซับซ้อนขึ้นได้

- แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้นความเชื่อมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลและสังคม เมื่อความเชื่อของบุคคล

	หรือสังคมเปลี่ยนไป พฤติกรรมของบุคคลหรือสังคมก็จะเปลี่ยนไปด้วยจะเป็นตัวอธิบายต่อการกระทำและกิจกรรมที่เกิดขึ้นของคนในสังคมย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น
คนที่ 2	คิดว่าแนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น สิ่งเหล่านั้นขึ้นอยู่กับผู้สอน เพราะความเชื่อทำให้เกิดความศรัทธา ย่อมนำมาซึ่งสิ่งที่ดีงามตามที่เชื่อถือคือการเกิด แก่ เจ็บ ตาย
คนที่ 3	สังคมมีความเชื่อและศาสนาที่หลากหลาย มีความอดกลั้นทางความเชื่อและศาสนา ทำให้ความหลากหลายทางความเชื่อและศาสนาไม่ค่อยเป็นเหตุแห่งความขัดแย้ง ทางด้านการเมืองและสังคมโดยรวม ความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลต่อสถาบันสำคัญ เช่น การปกครอง กฎหมาย การศึกษา ทำให้ความเชื่อและศาสนาแสดงถึงวัฒนธรรม ประเพณีต่าง ๆ สอดประสานกันไปอย่างแยกไม่ออก การจะเข้าใจและเข้าถึงสภาพความคิดของสังคมและศิลปวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ จึงจำเป็นต้องเข้าใจลักษณะความเชื่อและศาสนา
คนที่ 4	ประการสำคัญของการนับถือศาสนา พุทธนั้นนำมาซึ่งการหลอมรวมจิตใจการยึดถือปฏิบัติตามหลักแห่งธรรมของพระบรมศาสดาถือเป็นระเบียบแบบแผนอันคงไว้ซึ่งวัฒนธรรม ประเพณีอันดีงามดั้งเดิม ซึ่งในปัจจุบันรัฐบาลได้กำหนดนโยบายทางศาสนา ร่วมแก้ไขปัญหาวิกฤตสังคมด้วยการส่งเสริม บ้าน ศาสนสถาน โรงเรียน ร่วมสร้างสังคมคุณธรรม
คนที่ 5	แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น ศาสนากำกับสังคม ตั้งแต่หน่วยแรก คือ ครอบครัว ต่อถึงชุมชนแล้วไปถึงบ้านเมือง ศาสนาจึงเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดทั้งกับการเมืองการปกครอง เศรษฐกิจ และสังคมวัฒนธรรม ด้วยเหตุนี้จึงมีการศึกษาศาสนาเป็นวิชาการ เรียกว่าศาสนาศึกษา หรือ Religious Studies
คนที่ 6	แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนากำกับสังคมตั้งแต่หน่วยแรก คือครอบครัว ถึงชุมชน แล้วไปถึงบ้านเมือง ศาสนาจึงเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดทั้งกับการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ และสังคมวัฒนธรรมศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น

คนที่ 7	แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้นศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนร่วมทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้นเพราะความเชื่อมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลและสังคม เมื่อความเชื่อของบุคคลหรือสังคมเปลี่ยนไป พฤติกรรมของบุคคลหรือสังคมก็จะเปลี่ยนไปด้วยจะเป็นตัวอธิบายต่อการกระทำและกิจกรรมที่เกิดขึ้นของคนในสังคมได้ดีนั่นเอง
คนที่ 8	แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้นพฤติกรรมของบุคคลหรือสังคมก็จะเปลี่ยนไปด้วยตามความเชื่อของบุคคลหรือสังคมที่เปลี่ยนไป การแก้ไขปัญหาวิกฤติสังคมด้วยการส่งเสริม บ้าน ศาสนสถาน โรงเรียน ร่วมสร้างสังคมคุณธรรมย่อมมีส่วนร่วมทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น
คนที่ 9	แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อมีส่วนร่วมทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น เช่น การกำหนดน่านิยมทางศาสนา ร่วมแก้ไขปัญหาวิกฤติสังคมด้วยการส่งเสริม บ้าน ศาสนสถาน โรงเรียน จึงทำให้วัดในฐานะที่เป็นหน่วยกลางมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการเป็นศูนย์กลางในการพัฒนาที่หลาย ๆ ด้านทำให้เกิดความเชื่อตามนั้นอาจจะให้เห็นได้ในรูปของข้อห้ามข้อปฏิบัติต่าง ๆ ตลอดจนแนวการดำเนินชีวิตในสังคม ศาสนาและความเชื่อมีส่วนร่วมทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น
คนที่ 10	แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้นเมื่อเกิดปัญหาในสังคม เช่น เรื่องปัญหาสภาพแวดล้อม ปัญหาคนนิยมวัตถุมากเกินไป ก็ยังมีความพยายามจะหาคำตอบจากหลักการในพุทธศาสนาอยู่ ความขัดแย้งหรือกระบวนการต่าง ๆ การเสาะหาคำตอบจากพุทธศาสนาแสดงให้เห็นว่า ศาสนายังมีชีวิตอยู่ น่าสังเกตว่าในสังคมในปัจจุบันคนยังมีความไม่มั่นคงทางจิตใจและชีวิตไม่ต่างไปจากคนในทุกสมัยที่ผ่านมา ยิ่งคนวิ่งตาม โลกสมัยใหม่ที่มีแต่การแข่งขัน คนก็ยังมี ความทุกข์ จะเห็นได้ว่าคนจำนวนมากยังวิ่งหาหมอดู ยังพึ่งศาสนา มาก เพียงเพื่อที่จะให้ตนเองมีความสบายใจขึ้น การหันหน้าเข้าวัดปฏิบัติธรรม นั่งสมาธิภาวนา สิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นว่าคนในสังคมปัจจุบันยังต้องการศาสนาเป็นที่พึ่งอยู่มาก
คนที่ 11	แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อมีส่วนร่วมทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้นเมื่อเกิดปัญหาในสังคม เช่น เรื่องปัญหาสภาพแวดล้อม ปัญหาคนนิยมวัตถุมากเกินไป ก็ยังมีความพยายามจะ

	หาคำตอบจากหลักการในศาสนาอยู่ ความขัดแย้ง หรือกระบวนการต่าง ๆ การเสาะหาคำตอบจากศาสนาแสดงให้เห็นว่าศาสนายังมีชีวิตอยู่
--	--

- แนวความคิดในเรื่องในสังคม

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แนวความคิดในเรื่องในสังคม ทำให้เป็นระเบียบในสังคม ความเชื่อเป็นเรื่องของการสั่งสอนหรือเป็นข้อห้าม ถ้าทำแล้วจะไม่ดีต่อตนเองบางครั้งเหมือนเป็นกลยุทธ์ในการวางกฎเกณฑ์ให้กับสังคม โดยการยึดเอาความเชื่อเป็นหลักสอนให้เคารพผู้อาวุโสกว่า ห้ามหยิบของในศาสนสถานเชื่อกันว่าตายไปจะตกนรก
คนที่ 2	คิดว่าแนวความคิดในเรื่องในสังคมศาสนาและความเชื่อที่แพร่หลายในสังคมและมีอิทธิพล ต่อศิลปะและวัฒนธรรมในวงกว้าง คือรูปแบบศาสนาและความเชื่อที่มีทั้งเรื่องผี พราหมณ์และพุทธปะปนกันอยู่ความเชื่อและสิ่งยึดเหนี่ยวจิตใจอยู่กับผู้คนมาอย่างยาวนาน ไม่ว่าจะสถานการณ์ในสังคมจะเป็นอย่างไรแต่ถ้าถึงจุด ๆ หนึ่งผู้คนจะหันกลับมารักกันในสถานการณ์โควิด 19
คนที่ 3	แนวความคิดในเรื่องในสังคม ความเชื่อและศาสนาเป็นส่วนหนึ่งของสังคมอย่างแยกไม่ออก อาจกล่าวได้ว่าเราไม่ได้นับถือศาสนาอย่างเคร่งครัด แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าความเชื่อและศาสนาจะมีบทบาทด้อยลงไป การนับถือศาสนาของคนเป็นเรื่องสำคัญที่จะหล่อหลอมให้สังคมเป็นไปในแบบอย่างที่เราเรียกว่าอย่างมีเอกลักษณ์เป็นของชนชาตินั้น ลักษณะความเชื่อและศาสนาที่อยู่ในสังคม
คนที่ 4	แนวความคิดในเรื่องในสังคมสังคมใดที่สมาชิกในสังคมขาดความเชื่อมั่น ไม่ไว้วางใจ และมีความเคลือบแคลง สงสัยในความเป็นธรรม ความยุติธรรมแล้วสังคมนั้นจะปราศจากความสงบสุข
คนที่ 5	แนวความคิดสังคมเป็นความเชื่อและศาสนาในวัฒนธรรมแขนงต่าง ๆ ในแง่การสร้างสรรค์ การยกระดับวัฒนธรรม และความสืบเนื่องทางวัฒนธรรมจนกลายเป็นอารยธรรม
คนที่ 6	แนวความคิดในเรื่องในสังคม ความเชื่อและศาสนาเป็นส่วนหนึ่งของสังคมอย่างแยกไม่ออก ความเชื่อเป็นเรื่องของการสั่งสอนหรือเป็นข้อห้าม ถ้าทำแล้วจะไม่ดีต่อตนเอง บางครั้งเหมือนเป็นกลยุทธ์ในการวางกฎเกณฑ์ให้กับสังคม โดยการยึดเอาความเชื่อเป็นหลักสอนและเป็นกุศโลบายไปพร้อมๆ กัน

คนที่ 7	แนวความคิดในเรื่องในสังคม ความเชื่อและศาสนาเป็นส่วนหนึ่งของสังคมอย่างแยกไม่ออก โดยการยึดเอาความเชื่อเป็นหลัก เรื่องของการสั่งสอนหรือเป็นข้อห้าม ถ้าทำแล้วจะไม่ดีต่อตนเองบางครั้งเหมือนเป็นกลยุทธ์ในการวางกฎเกณฑ์ให้กับสังคม
คนที่ 8	แนวความคิดในเรื่องในสังคม ความเชื่อและศาสนาและความศรัทธาถือเป็นส่วนหนึ่งของสังคมที่มีการปฏิบัติสืบต่อกันมาอย่างช้านาน ความเชื่อและศาสนาแยกกันไม่ออก ส่วนมากเชื่อในการเวียนว่ายตายเกิด เชื่อว่ากฎแห่งกรรมมีจริง นรก สวรรค์มีจริง บางครั้งเหมือนเป็นกลยุทธ์ในการวางกฎเกณฑ์ให้กับสังคมให้คนปฏิบัติ
คนที่ 9	แนวความคิดในเรื่องในสังคม พระพุทธศาสนาในฐานะเป็นสถาบันหลักของ คนแต่ละศาสนา เป็นศาสนาที่สังคมส่วนใหญ่นับถือ และสืบต่อกันมาเป็นช้านาน ดังนั้นในแต่ละศาสนาจึงมีบทบาทสำคัญของวิถีชีวิตของคนแต่ละศาสนาจึงมีความสำคัญในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการศึกษา ด้านสังคม และด้านศิลปกรรม
คนที่ 10	แนวความคิดในเรื่องในสังคม สังคมมนุษย์มีลักษณะแตกต่างกัน สังคมบางสังคมมีลักษณะเรียบง่ายขณะที่สังคมบางสังคมมีลักษณะสลับซับซ้อน นักคิดทางสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักปรัชญาสังคม มุ่งแสวงหาความรู้ว่าสังคมแต่ละประเภทมีลักษณะแตกต่างกันอย่างไร มีคุณค่าอย่างไรรวมถึงกระบวนการวิวัฒนาการของสังคมแต่ละประเภท
คนที่ 11	แนวความคิดในเรื่องในสังคมสำหรับสังคม ความเชื่อและศาสนาเป็นส่วนหนึ่งของสังคมอย่างแยกไม่ออก อาจกล่าวได้ว่าเราไม่ได้นับถือศาสนาอย่างเคร่งครัด แต่ก็มิได้หมายความว่าความเชื่อและศาสนาจะมีบทบาทด้อยลงไป การนับถือศาสนาของคนเป็นเรื่องสำคัญที่จะหล่อหลอมให้สังคมเป็นไปในลักษณะความเชื่อและศาสนาที่อยู่ในสังคม

- แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา ศาสนาเริ่มมีขึ้นมาเมื่อไร และอย่างไร ไม่มีใครทราบแน่ชัด สันนิษฐานว่าความเชื่อเรื่องผี เรื่องวิญญาณตลอดจนสิ่งเร้นลับเหนือธรรมชาติเป็นจุดเริ่มต้นของศาสนา เป็นพื้นเพแห่งความเชื่อเดิมของมนุษย์ ศาสนาต่าง ๆ มักกล่าวถึงเรื่องเมืองนรก เมืองสวรรค์ ผู้มีอำนาจสูงสุด มีเรื่องรูปเคารพบูชา มีเรื่องเช่นสังเวทตลอดจนการขอความคุ้มครองป้องกันอันตรายจากสิ่งที่ไม่เห็น เรียกว่าเป็นคติความเชื่อเรื่องผีสางเทวดาก่อนต่อมาจึงได้เกิดพิธีต่าง ๆ ตามมา

คนที่ 2	คิดว่าแนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนาประเทศ พระพุทธศาสนาแยกได้เป็น 2 คำ คือคำว่า พระ แปลว่าประเสริฐ ดีเลิศ คำว่า พุทธ แปลว่า ผู้รู้ ผู้ตื่น ผู้เบิกบานในที่นี้หมายถึงท่านผู้ตรัสรู้หรือริยัจจ 4 อย่างถ่องแท้ส่วน คำว่า ศาสนาแปลว่าคำสอน หากรวมกัน พระพุทธศาสนา โดยความหมายแล้ว หมายถึงศาสนาแห่งความรู้แจ้ง เป็นศาสนาที่มีพระรัตนตรัย เป็นสรณะอันสูงสุด อันได้แก่ พระพุทธเจ้า พระธรรม และพระสงฆ์ โดยพระรัตนตรัยทั้ง 3 นี้ย่อมมีคุณเกี่ยวพัน เป็นอันเดียวกัน จะแยกออกจากกันโดยเฉพาะไม่ได้
คนที่ 3	เรื่องกำเนิดศาสนามีหลายทฤษฎี มีทั้งที่เห็นว่าเป็นเรื่องธรรมชาติของมนุษย์ เกิดมาพร้อมกับมนุษย์ ทฤษฎีที่ว่าเกิดเพราะความกลัว และที่เห็นว่าเป็นปรากฏการณ์ในสังคมมนุษย์
คนที่ 4	แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนาการกำเนิดพุทธะนำมาซึ่งพุทธศาสนาอันเป็นกลจักรวงล้อแห่งธรรมขับเคลื่อนสรรพสิ่งในหลากหลายมิติ ประเทศต่าง ๆ ในอาเซียนถือว่าเป็นประเทศที่นับถือพระพุทธศาสนาเป็นจำนวนไม่น้อย
คนที่ 5	เรื่องกำเนิดศาสนามีหลายทฤษฎี มีทั้งที่เห็นว่าเป็นเรื่องธรรมชาติของมนุษย์ เกิดมาพร้อมกับมนุษย์ ทฤษฎีที่ว่าเกิดเพราะความกลัว และที่เห็นว่าเป็นปรากฏการณ์ในสังคมมนุษย์
คนที่ 6	แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา ศาสนาเริ่มมีขึ้นมาเมื่อไร และอย่างไร ไม่มีใครทราบแน่ชัด แต่มีความเชื่อกันว่าจุดเริ่มต้นของศาสนาเป็นพื้นเพแห่งความเชื่อเดิมของมนุษย์ ศาสนาต่าง ๆ มักกล่าวถึงเรื่องเมืองนรก เมืองสวรรค์ ผู้มีอำนาจสูงสุด มีเรื่องรูปเคารพบูชา มีเรื่องเช่นสังเวทตลอดจนการขอความคุ้มครองป้องกันอันตรายจากสิ่งที่ไม่มองเห็น
คนที่ 7	แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา จุดเริ่มต้นของศาสนา ศาสนาเริ่มมีขึ้นมาเมื่อไร ไม่มีใครทราบแน่ชัดศาสนาต่าง ๆ มักกล่าวถึงเรื่องเมืองนรก เมืองสวรรค์ ผู้มีอำนาจสูงสุด มีเรื่องรูปเคารพบูชา มีเรื่องเช่นสังเวท ตลอด จนการขอความคุ้มครองป้องกันอันตรายจากสิ่งที่ไม่มองเห็นแต่ทุก ๆ ศาสนาสอนให้คนเป็นคนดี
คนที่ 8	แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา ไม่มีใครรู้แน่ชัดว่าศาสนามีมาตั้งแต่เมื่อไรแต่เรื่องของวิญญาณ ตลอดจนถึงเร้นลับเหนือธรรมชาติ อาจเป็นจุดเริ่มต้นของศาสนา ศาสนาต่าง ๆ มักกล่าวถึงเรื่องเมืองนรก เมืองสวรรค์ ผู้มีอำนาจสูงสุด มีเรื่องรูปเคารพบูชา มีเรื่องเช่นสังเวทตลอดจนการขอความคุ้มครองป้องกันอันตรายจากสิ่งที่ไม่มองเห็นเป็นพื้นเพแห่งความเชื่อเดิมของมนุษย์อยู่แล้ว

คนที่ 9	แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา ศาสนาทุกศาสนาล้วนมีหลักคำสอนของศาสดาผู้ให้กำเนิดศาสนาที่คล้ายคลึงกันอย่างหนึ่งคือ มุ่งให้ศาสนิกเป็นคนดี แม้นิยามของคนดีจะมีความหมายที่ต่างกันไปบ้าง แต่ก็ไม่ห่างจากหลักการที่ทำให้เป็นคนดีมากนัก เพราะคนดีที่เป็นสากลนั้นไม่ว่าจะดำรงตนอยู่ในโลกตะวันออกหรือโลกตะวันตกก็ล้วนแต่มีคุณูปการต่อสังคมโลกทั้งสิ้น ด้วยเหตุนี้ จึงมีคำกล่าวที่ติดปากติดคำสืบทอดกันมาว่า คนดีคือน้ำไม่ไหลและตไฟไม่ไหม้ ซึ่งเป็นคำกล่าวที่ยกย่องและเชิดชูคุณค่าของคนดีให้มีขวัญและกำลังใจ
คนที่ 10	แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา มีหลายทฤษฎี มีทั้งที่เห็นว่าเป็นเรื่องธรรมชาติของมนุษย์ เกิดมาพร้อมกับมนุษย์ ทฤษฎีที่ว่าเกิดเพราะความกลัว และที่เห็นว่าเป็นปรากฏการณ์ในสังคมมนุษย์ศาสนาเริ่มมีขึ้นมาเมื่อไร และอย่างไร ไม่มีใครทราบแน่ชัด สันนิษฐานว่าความเชื่อเรื่องผี เรื่องวิญญาณตลอดจนสิ่งเร้นลับเหนือธรรมชาติ เป็นจุดเริ่มต้นของศาสนา เป็นพื้นเพแห่งความเชื่อเดิมของมนุษย์ศาสนาต่าง ๆ มักกล่าวถึงเรื่องเมืองนรก เมืองสวรรค์ ผู้มีอำนาจสูงสุด มีเรื่องรูปเคารพบูชา
คนที่ 11	แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนาเรื่องกำเนิดศาสนามีหลายทฤษฎี มีทั้งที่เห็นว่าเป็นเรื่องธรรมชาติของมนุษย์ เกิดมาพร้อมกับมนุษย์ ทฤษฎีที่ว่าเกิดเพราะความกลัว และที่เห็นว่าเป็นปรากฏการณ์ในสังคมมนุษย์

- การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนา

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาเป้าหมายสูงสุดของศาสนา คือ การหลุดพ้นจากทุกข์ทั้งปวง ดับภพชาติ หยุดการเวียนว่ายตายเกิด เพราะเมื่อไม่เกิดก็ไม่ต้องแก่ ไม่ต้องเจ็บ ไม่ต้องตาย และไม่ต้องทุกข์กายทุกข์ใจ เปรียบเหมือนกับมนุษย์เป็นสัตว์ที่ไม่มีหางจะไม่มีรู้สึกเจ็บปวดเพราะหางเป็นเหตุอีกต่อไป
คนที่ 2	คิดว่า การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนา คือ การหยุดการเวียนว่ายตายเกิด หรือการเกิด แก่ เจ็บ ตาย ซึ่งเป็นจุดมุ่งหมายสูงสุด
คนที่ 3	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนา เป็นเรื่องสำคัญความประพฤติดังศีลธรรม จรรยาอย่างเดี่ยวย่อมไม่พอต้องมีการเตรียมในด้านต่าง ๆ ในส่วนนี้มักผูกอยู่กับ

	ระบบของพิธีกรรม เป็นพื้นฐานเดิมมาแต่เริ่มบริการเชื่อเรื่องเทพที่ต้องปรนนิบัติให้พึงพอใจในการปฏิบัติ
คนที่ 4	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาหลักอริยสัจ 4 ถือเป็นหัวใจสำคัญของแทบทุกศาสนา เป็นหลักธรรมที่สำคัญครอบคลุมคำสอนทั้งหมด
คนที่ 5	ระบบเรื่องการบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาเป็นเรื่องสำคัญ ความประพฤติดังศีลธรรมอย่างเดียวไม่พอ ต้องมีการเตรียมในด้านต่าง ๆ ในส่วนนี้มักผูกอยู่กับระบบของพิธีกรรม เป็นพื้นฐานเดิมมาแต่เริ่มมีความเชื่อเรื่องเทพที่ต้องทำให้พึงพอใจในการปฏิบัติ
คนที่ 6	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาการบรรลุธรรมในพุทธศาสนาเถรวาทคือการได้ การสำเร็จในศาสนาหรือการบรรลุธรรมคือการหลุดพ้นจากทุกข์โดยการหยุดการเวียนว่ายตายเกิด
คนที่ 7	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาเป็นเรื่องสำคัญ เพราะเป้าหมายสูงสุดของศาสนาคือความหลุดพ้นจากทุกข์ หยุดการเวียนว่ายตายเกิด เพราะไม่เกิด ก็จะไม่มีการแก่ เจ็บ และตาย ไม่ต้องทุกข์ทรมาน
คนที่ 8	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาคือการหลุดพ้นจากความทุกข์ความทรมานทั้งทุกอย่าง หากไม่มีการเกิดก็ไม่ต้องชดใช้กรรม โดยการแก่ การเจ็บ หรือการเสียชีวิต
คนที่ 9	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาจุดหมายสูงสุดของการปฏิบัติธรรมในทางจะช่วยให้ออกถึงหลักธรรมได้เร็ว แต่ผู้ศรัทธาต้องแบ่งเวลาในการฝึกฝนตนเองในการฝึกปฏิบัติธรรม
คนที่ 10	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนา เป็นเรื่องสำคัญหากจะทำพิธีกรรมหรือการไหว้บูชาองค์เทพต้องปฏิบัติให้ดี
คนที่ 11	การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนาเป็นเรื่องของความประพฤติดังศีลธรรมมักผูกอยู่กับพิธีกรรม ซึ่งเป็นพื้นฐานเดิม การปฏิบัติให้พ้นจากความทุกข์มีอยู่ 2 ประเภทคือ 1. การพ้นทุกข์ทางจิตใจในขณะที่ยังมีชีวิตอยู่เพราะสามารถตัดกิเลสต้นเหตุได้ 2. การพ้นทุกข์สิ้นเมื่อหมดอายุขัย

- การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนาหรือการจัดพิธีกรรมในสมัยโบราณ นิยมกระทำตามความเชื่อ โดยมีความเชื่อว่า หากกระทำถูกต้องแล้วจะนำความสุข และความเป็นสิริมงคลมาให้แก่ตนเอง ครอบครัว และวงศ์ตระกูล ปัจจุบันยังคงยึดถือ สืบทอดต่อ ๆ กันมา เป็นการรักษาเอกลักษณ์ของแต่ละชนชาติ และเป็นการเชื่อมโยง ในเรื่องความเชื่อของคนในชาติที่มีความหลากหลายผสมผสานกัน
คนที่ 2	คิดว่าการบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา หรืออีกนัยหนึ่ง พิธีกรรม หมายถึง พฤติกรรมที่มนุษย์พึงปฏิบัติต่อความเชื่อทางศาสนาของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นศาสนาใด ๆ ก็ตามต่างก็มีการปฏิบัติต่อศาสนาของตน ตามความเชื่อและความศรัทธาของตนเอง ในแต่ละศาสนา จึงก่อให้เกิดเป็นพิธีกรรมทางศาสนาด้วยความเชื่อและความศรัทธา
คนที่ 3	บูชาด้วยพิธีกรรมต่าง ๆ มุ่งเพื่อแสดงความภักดี การสวดมนต์เพื่อให้อจิตใจสงบ ศาสนายังมีระบบความคิดปรัชญาเป็นแกนหลักในทางการสร้างเหตุผล หรือเพื่อ พิสูจน์ความเป็นไป
คนที่ 4	การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนาความเชื่อเกี่ยวกับเรื่องข้าว การเคารพไม่ดูถูกดู หมิ่นจึงจะเกิดผลดี ที่เรียกว่า ขวัญ หรือเรียกว่าพลัง ของชีวิตอยู่ด้วย จึงเกิดเป็น ประเพณีปฏิบัติต่อข้าว ในกระบวนการการปลูกข้าว เก็บเกี่ยวข้าว เหมือนหนึ่งว่า ข้าวเป็นบุคคล
คนที่ 5	การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนาในการบูชา เน้นการแสดงความภักดี การสวดมนต์เพื่อให้อจิตใจสงบ ตามขนบธรรมเนียมและตามความเชื่อในศาสนา ของตนเอง
คนที่ 6	การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา หมายถึงพฤติกรรมที่ผู้คนปฏิบัติต่อความเชื่อ ทางศาสนาของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นศาสนาใด ๆ ก็ตามต่างก็มีการปฏิบัติต่อศาสนาของ ตน ตามความเชื่อและความศรัทธาของตนเองในแต่ละศาสนา จึงก่อให้เกิดเป็น พิธีกรรม ทางศาสนาด้วยความเชื่อและความศรัทธาสืบทอดต่อ ๆ กันมา เพื่อเป็นการ รักษาเอกลักษณ์

2	ของขลัง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
---	---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการตั้งเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าแนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง ที่กำลังเป็นที่นิยมของตลาด เครื่องราง จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ของขลัง จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 แปลความได้ว่าเครื่องรางทั้ง 2 ชนิดนี้เป็นที่นิยมของตลาดไม่น้อยไปกว่ากัน โดยเครื่องรางและของขลังจะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

- เครื่องราง คือ ของที่นับถือว่าสามารถป้องกันภัยอันตราย ยังไม่ออก พินไม่เข้า ไม่ว่าจะเป็สิ่งทีมองเห็นหรือสิ่งทีมองไม่เห็น ซึ่งของทีนำมาเป็นเครื่องรางนั้นล้วนแล้วแต่เป็นวัตถุมงคล และได้ผ่านการปลุกเสกหรือการทำพิธีกรรม เพื่อความเข้มขลังในการปกป้องคุ้มครองให้กับผู้ครอบครองบูชา

- ของขลัง คือ ของทีถือว่าศักดิ์สิทธิ์ มีพุทธคุณของครูบาอาจารย์ มีพลังหรืออำนาจทีอาจบันดาลให้เป็ไปได้สมประสงค์ บันดาลให้สิ่งต่าง ๆ เป็ไปตามคาดหวัง สำเร็จและลุล่วงไปได้ด้วยดี หรืออาจบันดาลสิ่งทีต้องประสงค์สำเร็จได้

- เครื่องราง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องราง หมายถึง ของที่นับถือว่าป้องกันอันตราย ยังไม่ออก พินไม่เข้า เช่น ตรีศูรุต ผ้ายันต์ เหล็กไหล เครื่องรางถือเป็เป็นวัตถุมงคลประเภทหนึ่ง
คนที่ 2	ข้าพเจ้าคิดว่าเครื่องราง หมายถึง ของที่นับถือว่าป้องกันอันตราย โดยมักสร้างจากมวลสารทีมีความศักดิ์สิทธิ์หลายอย่างรวมกัน จนกระทั่งทำให้ตัวเครื่องรางนั้นศักดิ์สิทธิ์ขึ้นมา
คนที่ 3	เครื่องราง หมายถึง สิ่งของทีได้รับการปลุกเสก เพื่อให้มีความศักดิ์สิทธิ์หรือมีคุณค่า โดยพระอาจารย์หรือนุคคลทีมีวิทยาคม
คนที่ 4	เครื่องราง หมายถึง ผู้มีความรู้หรือความเชี่ยวชาญด้านคาถาอาคม ทำการปลุกเสกวัตถุ เพื่อให้วัตถุมีคุณค่า เช่น ผ้ายันต์
คนที่ 5	เครื่องรางหมายถึง พระเกจิอาจารย์ทีทำการปลุกมวลสารให้มีความความศักดิ์สิทธิ์ ซึ่งอาจจะเสริมด้วยเส้นไหมตะกั่ว กำขวย
คนที่ 6	เครื่องราง หมายถึง วัตถุทีสามารถพกพาไปไหนก็ได้ เพื่อปกป้องสิ่งชั่วร้ายต่าง ๆ

คนที่ 7	เครื่องราง หมายถึง การนำวัตถุมาปลุกเสก เพื่อให้วัตถุเหล่านั้นมีวิชาอาคม เช่น ตะกรุด
คนที่ 8	เครื่องราง หมายถึง เกจิอาจารย์ผู้ที่มีความรู้เรื่องวิชาอาคม นำสิ่งของต่าง ๆ มาทำการเสริมพุทธคุณ โดยการปลุกเสก
คนที่ 9	เครื่องราง หมายถึง วัตถุหรือสิ่งของที่ผ่านการทำพิธี เพื่อให้วัตถุเหล่านั้นมีคาถาอาคม เพื่อป้องกันอันตราย และสิ่งที่ไม่ดีต่าง ๆ
คนที่ 10	เครื่องราง หมายถึง ผู้มีความเชี่ยวชาญและเกจิอาจารย์นำมวลสาร มาผ่านพิธีกรรมการปลุกเสก เพื่อให้มวลสารมีความศักดิ์สิทธิ์
คนที่ 11	เครื่องรางนั้นก็คือ ของที่ผู้คนมีความเชื่อว่าสามารถป้องกันจากภัยอันตรายได้ ไม่ว่าจะเป็สิ่งทีมองเห็นหรือสิ่งทีมองไม่เห็น ตัวอย่างเช่น ผ้ายันต์ ตะกรุดต่าง ๆ ซึ่งของทีนำมาเป็นเครื่อง รางนั้นล้วนแล้วแต่เป็นวัตถุมงคล และได้ผ่านการปลุกเสก หรือการทำพิธีกรรม เพื่อความเข้มขลังในการปกป้องคุ้มภัยให้กับครอบครองบูชาได้

- ของขลัง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ของขลัง คือของที่มีความศักดิ์สิทธิ์ มีพลังหรืออำนาจ เช่น ไอ้ไข่ วัดเจดีย์ ผู้คนที่กราบไหว้บูชา มีความเชื่อในเรื่องของการขอโชคลาภ และการค้าขาย มีผู้คนที่กราบไหว้และประสบความสำเร็จในสิ่งที่ขอ ก็ทำให้เริ่มมีผู้คนรู้จัก และเข้าไปกราบไหว้มากขึ้น
คนที่ 2	คิดว่าของขลังหมายถึง ของที่มีอำนาจศักดิ์สิทธิ์ ที่มีความเชื่อว่าจะบันดาลให้สำเร็จได้ดังสมใจคิด
คนที่ 3	ของขลังหมายถึง วัตถุหรือสิ่งของที่มีความศักดิ์สิทธิ์ โดยไม่ต้องทำพิธีหรือการปลุกเสก
คนที่ 4	ของขลังหมายถึงสิ่งที่มีความศักดิ์สิทธิ์ มีอำนาจ วาสนา ที่เชื่อกันว่าจะบันดาลให้ในสิ่งที่ต้องการสำเร็จได้เหมือนที่ตั้งใจไว้
คนที่ 5	ของขลังคือของที่ถือว่ามีความศักดิ์สิทธิ์ โดยจะเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ
คนที่ 6	ของขลัง คือ เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ แม้ไม่ต้องใส่คาถาอาคม ก็มีพุทธคุณที่ศักดิ์สิทธิ์อยู่แล้ว
คนที่ 7	ของขลัง คือ สิ่งของที่มีความพิเศษอยู่ในตัว โดยไม่จำเป็นต้องมีการทำพิธีกรรมการปลุกเสก เช่น ขนเสือ

คนที่ 8	ของขลังคือ สิ่งของที่ไม่มีการปลุกเสก ไม่มีการทำพิธีใด ๆ แต่สิ่งของนั้นก็ยังมี ความศักดิ์สิทธิ์
คนที่ 9	ของขลังเป็นสิ่งของที่ถือว่ามีศักดิ์สิทธิ์ตามธรรมชาติ เช่น เขี้ยวเสือ
คนที่ 10	ของขลังคือเป็นสิ่งวัตถุมงคลที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ เช่น เขี้ยวหมู
คนที่ 11	ของขลังนั้นก็คือ ของที่มีความเชื่อกันว่ามีความศักดิ์สิทธิ์และมีพลังอำนาจในการ บันดาลสิ่งต่าง ๆ ให้ผู้ครอบครองบูชาได้ตามที่ต้องการช่วยบันดาลให้สิ่งต่าง ๆ เป็นไปตามคาดหวัง สำเร็จและลุล่วงไปได้ด้วยดี

3.2 ข้อคำถาม – ท่านมีความสนใจเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติด้านใดต่อไปนี้ กรุณาอธิบายเหตุผล

ตารางที่ 9 การสังเคราะห์ความสนใจต่อคุณสมบัติเครื่องรางและของขลัง แบ่งออกตามวิชาหลัก

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11
1	ด้านการคุ้มครอง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	ด้านโชคลาภ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	ด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า ความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังควรมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ ด้านการคุ้มครอง จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ด้านโชคลาภจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยมจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 โดยทั้ง 3 ด้านจะมีการบูชาที่หลากหลายรูปแบบและหลากหลายวัตถุประสงค์ในการบูชา แล้วแต่ความศรัทธาและชื่อเสียงของแต่ละที่แต่ละอย่าง

ด้านการคุ้มครอง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	นกคุ้ม จะช่วยคุ้มครองให้แคล้วคลาดปลอดภัยจากภัยอันตรายทั้งปวง และช่วยเรียกทรัพย์ เรียกเงินเรียกทองเข้าบ้าน โดยผู้บูชาส่วนใหญ่จะนำนกคุ้มใส่พานวางไว้ที่ร้าน เพื่อเรียกลูกค้าให้เข้ามาอุดหนุนซื้อสินค้า และบันดาลโชคลาภให้เจ้าของกิจการเกิดความร่ำรวย
คนที่ 2	คิดว่าแมลงภู่ม้าหลวง เป็นที่นิยมของทุกคน เพราะเป็นเครื่องรางที่ช่วยครบทุกเรื่อง ไม่ว่าจะเป็นด้านการทำงาน การเงิน ความรัก โชคลาภ รวมไปถึงการปกป้องคุ้มครองภัย และกันคนที่ไม่ดีหรือคิดร้ายให้ออกไปจากเรา
คนที่ 3	หลวงปู่ทวด มีความเชื่อว่าหลวงปู่ทวด จะช่วยเรื่องแคล้วคลาดปลอดภัย จากการเดินทาง
คนที่ 4	เบี้ยแก้ มีพุทธคุณช่วยด้านการคุ้มครองป้องกัน ด้านคงกระพัน เป็นเสน่ห์เมตตา ซึ่งเบี้ยแก้ที่นิยมกันมากคือเบี้ยแก้ของหลวงปู่บุญ หลวงปู่เพิ่ม
คนที่ 5	หลวงปู่ทวดจะเป็นรูปเหมือน หรือเป็นพระเครื่อง จะเดินทางด้านแคล้วคลาดปลอดภัย จะเดินทางน้ำ ทางดิน ทางอากาศก็จะแคล้วคลาดปลอดภัย
คนที่ 6	พระพิฆเนศ จะช่วยปัดเป่าปัญหา อุปสรรค และคอยคุ้มครองผู้ที่มีความเคารพ และศรัทธา
คนที่ 7	วัชรนุหรือควาย มีความเชื่อว่าวัชรนุจะช่วยป้องกันภูติผีปีศาจ มีอำนาจ มีฤทธิ์เดช คุ้มครองป้องกันอันตราย เสริมโชคลาภวาสนาบารมี และกันสิ่งที่ไม่ดีไม่ให้เข้าสู่ผู้ครอบครอง
คนที่ 8	พญาครุฑ ป้องกันสิ่งที่ไม่ดี ป้องกันอาถรรพ์ต่าง ๆ ช่วยปกป้องคุ้มครองป้องกันภัย
คนที่ 9	พระของขวัญ หลวงพ่อสด วัดปากน้ำ มีพุทธคุณเด่นทางด้านเมตตามหานิยม ด้านการคุ้มครองแคล้วคลาดปลอดภัย และคงกระพัน
คนที่ 10	พระนางพญา เป็นพระที่ทำจากเนื้อดินเผา มีพุทธคุณดีทางด้านเมตตามหานิยม แคล้วคลาด และด้านการคุ้มครอง
คนที่ 11	รักยม มีลักษณะเป็นรูปเด็กชาย เด็กหญิง ทำจากไม้ แซ่ด้วยน้ำมันจันทน์ พุทธคุณช่วยปกป้องคุ้มกันภัยต่าง ๆ

ด้าน โขคลาก

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ชูชก เป็นเครื่องรางแห่งการขอความสำเร็จในเรื่อง โขคลากเงินทอง และ โขคลาก
คนที่ 2	คิดว่าพระพิฆเนศ เทพเจ้าแห่งความสำเร็จ ซึ่งผู้คนจะเน้นขอพรเรื่อง โขคลาก ขอพรเรื่องสติปัญญาความรู้ ตำแหน่งหน้าที่การงาน การเงิน และปิดเป่าอุปสรรค
คนที่ 3	ไอ้ไข่วัดเจดีย์ อ.สิชล จ.นครศรีธรรมราช ขึ้นชื่อเรื่องการขอโขคลากโดยเฉพาะเรื่อง การค้าขาย
คนที่ 4	ต่อเงินต่อทอง ความเชื่อมีว่าเป็นวัตถุมงคลที่เสริมด้าน โขคลาก การค้าขาย เสริมโชค คลาก เป็นสิริมงคลกับชีวิต เป็นสิริมงคลกับการค้าขาย
คนที่ 5	ปลาตะเพียน เป็นเครื่องรางที่แฝงคติธรรม หมายถึง ความขยัน ความหมั่นเพียร และเป็นสัญลักษณ์ของความ โชคดี ส่วนในความหมายของเงิน ปลา หมายถึงความมี ชีวิตชีวา และ โขคลาก จะทำให้ชีวิตเจ้าของบ้านมีความกระตือรือร้น ค้าขายดี มีโชค คลาก มีความขยันหมั่นเพียร
คนที่ 6	พระพิฆเนศ จะช่วยเสริมความร่ำรวย โขคลากค้าขาย และทรัพย์เงินทอง
คนที่ 7	พุทธคุณพ่อจัดเสพรักนางหลง มนต์เสน่ห์สายเขมร หลวงพ่อสาย วัดนามวิจิตร จ.ศรีสะเกษ เด่นทางด้านเมตตามหานิยม โขคลากค้าขาย เรียกเงินเรียก ทอง
คนที่ 8	กุมาร 9 โกลศ หลวงพ่อกอย วัดเขาดินใต้ มีในด้านเมตตามหานิยม และการค้าขาย เหมาะสำหรับเลี้ยงไว้เรียกโขคลาก ค้าขาย เรียกลูกค้า ป้องกันไม่ให้ใครมาทำร้าย เป็นพรายกระชิบบอกเหตุร้ายหรือข่าวดีที่กำลังจะมาถึง เรียกทรัพย์ ช่วยทำมาค้าขาย และสามารถกันภูตผีปีศาจ กันคุณไสย และสิ่งอัปมงคล
คนที่ 9	หลวงปู่หลิว วัดไร่แตงทอง หลวงปู่หลิวได้สมญานามว่า เทพเจ้าพญาเต่าเรือน มาจากวัตถุมงคลที่เป็นรูปหลวงปู่ท่านนั่งบนเต่า พุทธคุณของหลวงปู่หลิว เด่นด้าน เสน่ห์ เมตตามหานิยม โขคลาก และการค้าขาย
คนที่ 10	แมลงกู่คำหลวง เป็นวัตถุมงคลที่ช่วยครบทุกเรื่องไม่ว่าจะเป็นด้านการทำงาน ด้านการเงิน ด้านความรัก และด้านโขคลาก
คนที่ 11	ชูชก เสริมดวงทางด้าน โขคลาก ขอเรื่องเงินทอง การเจรจาผ่อนผันหนี้สิน

ด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	พระผงสุพรรณ กรูวัดพระศรีรัตนมหาธาตุ จ.สุพรรณบุรี โดยมีพุทธคุณที่โดดเด่นจะด้านเสน่ห์ ด้านเมตตา ช่วยเสริมด้านบารมี และการค้าขาย
คนที่ 2	คิดว่าพระขุนแผนพรายแม่พุ่มพวง ลายเสือ จังหวัดสุพรรณ มีพุทธคุณทางเมตตามหานิยม ด้าน โชคลาภ และด้านคงกระพันชาตรี
คนที่ 3	ท้าวเวสสุวรรณ มีสรรพคุณทางด้านแก้ดวงตก แก้ปีชง เสริมด้านเสน่ห์เมตตามหานิยม และด้าน โชคลาภ
คนที่ 4	เทพจำแลงภมร ครูปากฤษณะ เป็นตะกรุดด้านเมตตามหานิยม เสริมเสน่ห์ ผู้ใดพบเห็นต้องเมตตาเอ็นดู
คนที่ 5	อินทร์ มีสรรพคุณในด้านเสริมเสน่ห์และเสริมความรัก หากคนมีคู่พวักก็จะยิ่งทำให้ความรักราบรื่นและผูกพันกันแน่นแฟ้นขึ้น ส่วนคนโสดก็จะเสริมเสน่ห์ทำให้คนมารักใคร่เอ็นดู นอกจากนี้ยังช่วยเสริมดวงการทำงาน การติดต่อประสานงานต่าง ๆ ให้ราบรื่นและประสบความสำเร็จอีกด้วย
คนที่ 6	ตะกรุดสี่ฝั่ง ครูปากฤษณะ มีพุทธคุณเสริมด้านความรัก ความเมตตา มหานิยม การเจรจาการค้าขาย โชคลาภ หนุนทั้งด้านการเงินและการงาน
คนที่ 7	พ่องั่งหลังแมงง รุ่งแรก ตำรับเขมรโบราณ หลวงพ่อชื่น วัดตาอี มีความโดดเด่นทางมหาเสน่ห์เมตตามหานิยม โชคลาภ ค้าขาย เสริมดวงชะตา และเจริญรุ่งเรืองในหน้าที่การงาน
คนที่ 8	ตะกรุดมหาเสน่ห์พุทธซ้อน เสริมเสน่ห์ให้ผู้คนรักผู้คนหลง เมตตามหานิยม โดยเฉพาะคนโสด มีความเชื่อว่าพกติดตัวไว้แล้วจะพบคู่
คนที่ 9	พุทธคุณพระผงกามเทพ แผลงศรรัก หลวงพ่อประสิทธิ์ พุทธคุณในด้านเมตตามหานิยม เสริมเสน่ห์แก่เพศตรงข้าม และช่วยให้ค้าขายดี
คนที่ 10	พระซุ้มกอ มีลักษณะโดดเด่นคือมีลวดลายที่งดงาม เนื้อพระมีความละเอียด เป็นเนื้อดินผสมว่านมะขาม มีพุทธคุณที่โดดเด่นทางด้านเมตตามหานิยม และเสริมวาสนาบารมี
คนที่ 11	ตะกรุดเป็นเครื่องรางและของขลัง เด่นในด้านแคล้วคลาด ด้านคงกระพันชาตรี ด้านป้องกันจากอันตราย ด้านเมตตามหานิยม ด้านโชคลาภการค้าขาย

3.3 ข้อคำถาม – ท่านมีความสนใจเครื่องรางและของขลังที่มีพุทธคุณในด้านใด
ต่อไปนี กรุณาอธิบายเหตุผลประเภทของวัตถุมงคล

ตารางที่ 10 การสังเคราะห์ความสนใจประเภทของวัตถุมงคล พุทธคุณเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11
1	พุทธคุณด้าน โชคลาภ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	พุทธคุณด้าน คงกระพัน	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	พุทธคุณด้าน แคล้วคลาด	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4	พุทธคุณด้าน มหาอำนาจ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
5	พุทธคุณด้าน เมตตามหานิยม	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
6	พุทธคุณด้าน มหาอุทม์	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
7	พุทธคุณด้าน คงกระพันชาตรี	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า ความสนใจเครื่องรางและของขลังควรมีประเภทพุทธคุณดังต่อไปนี้พุทธคุณด้านโชคลาภจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 พุทธคุณด้านคงกระพันจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 พุทธคุณด้านแคล้วคลาดจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 พุทธคุณด้านมหาอำนาจจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 พุทธคุณด้านเมตตามหานิยมจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 พุทธคุณด้านมหาอุทม์จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 พุทธคุณด้านคงกระพันชาตรีจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 โดยทั้ง 7

ด้านจะมีการบูชาที่หลากหลายรูปแบบและหลากหลายวัตถุประสงค์ในการบูชา แล้วแต่ความศรัทธา และชื่อเสียงของแต่ละที่ แต่ละอย่าง รูปลักษณะที่แตกต่างกันออกไป แต่ส่วนมากจะเป็นรูปที่มีลักษณะน่าเกรงขามและคู่มืออำนาจในตัวเครื่องรางวัตถุมงคลนั้น ๆ โดยจะต้องผ่านพิธีปลุกเสกแบบ สมบูรณ์ครบถ้วน

พุทธคุณด้านคงกระพัน

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	พุทธคุณด้านคงกระพัน พระเครื่องหลวงพ่อกเงิน วัดบางคลานเป็นหนึ่งในตำนานของ พระเครื่องไทย ซึ่งทุกรุ่นขึ้นชื่อว่ามีประสพการณ์ดีทางด้านคงกระพันชาตรี
คนที่ 2	คิดว่าเหรียญรูปเหมือนหลวงปู่ศุข พุทธคุณด้านแคล้วคลาด และคงกระพันชาตรี
คนที่ 3	แม่ชีบุญเรือน (โตงบุญเดิม) เป็นคาราวาสที่ปลุกเสกเครื่องรางและของขลังที่ช่วยในการ เยียวรักษาโรค และอยู่ยงคงกระพัน
คนที่ 4	บูชาหลวงปู่ทวด จะช่วยให้แคล้วคลาดปลอดภัยจากอุบัติเหตุ
คนที่ 5	หลวงพ่อกเดิม วัดบางนาโค มีพุทธคุณครบทุกด้าน ทั้งด้านมหาอุด ด้านแคล้วคลาด ด้านคงกระพัน ด้านเมตตามหานิยม และด้านคงกระพันชาตรี
คนที่ 6	พุทธคุณพระกริ่ง หลวงพ่อกสาย วัดตะเคียนราม มีพุทธคุณเป็นที่เลื่องลือกันในด้าน แคล้วคลาด คงกระพัน มหาอุด ป้องกันศัตรูราชทัณฑ์
คนที่ 7	เหรียญหล่อโบราณ หลวงพ่อกชม วัดหลักสอง มีพุทธคุณครบทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็น ด้านคงกระพันชาตรี ด้านแคล้วคลาด ด้านมหาอุด ด้านเมตตามหานิยม ด้านโชคลาภ และด้านค้าขาย
คนที่ 8	พ่อกั้ง หลวงพ่อกอย วัดเขาดินใต้ อ.บ้านกรวด จ.บุรีรัมย์ พุทธคุณเน้นในเรื่องเมตตา เรื่องโชคลาภ เรื่องแคล้วคลาดคงกระพัน หากผู้ใดต้องการโชคลาภ ให้อธิษฐานขอความสำเร็จ ขอบารมี
คนที่ 9	พระท่ามะปราง ค้นพบครั้งแรกที่กรุวัดมหาธาตุ เค้นด้านพุทธคุณเด่นในทางแคล้ว คลาดและคงกระพันชาตรี
คนที่ 10	พระอุทองตระกวน เป็นพระเครื่องของวัดเขาพนมเพลิง ที่เมืองศรีสะเกษ ในปัจจุบัน นี้ นับว่าเป็นพระหายาก ซึ่งมีพระพุทธรูปด้านแคล้วคลาด และคงกระพันชาตรี

คนที่ 11	พระผไทสมัน เป็นพระพิมพ์สามเหลี่ยม ของวัดพระศรีมหาธาตุ จังหวัดสุพรรณบุรี พุทธคุณเน้นด้านเมตตาวารมี ด้านแคล้วคลาดคงกระพัน ด้านโภคทรัพย์ ด้านเสน่ห์ ด้านมหาอุด และเสริมเสน่ห์เมตตามหานิยม
----------	--

พุทธคุณด้านชาตรี

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ตะกรุด 9 เส หลวงพ่อกลิ่น วัดราษฎร์บรรจง มีสรรพคุณเด่นทางด้านวิชาชาตรี
คนที่ 2	ตะกรุดโทนเสาร์ 5 หลวงพ่อสาคร วัดหนองกรับ จังหวัดระยอง มีพุทธคุณด้านเมตตา แคล้วคลาดจากภัยอันตราย และด้านชาตรี
คนที่ 3	ตำนานวิชาชาตรีเก้าเสหรือตะกรุดเก้าเส สำนักวัดพระญาติ หลวงพ่อกลิ่น มีการลงวิชาที่โดดเด่นในตะกรุดคือวิชาชาตรีหรือเก้าเสจะ โคนอะไรก็จะรู้สึกเบาไม่ เจ็บไม่ปวด
คนที่ 4	คือหากโคนทำร้ายจะไม่รู้สึกเจ็บ จะทำให้แรงต้อยหรือโคนทำร้ายเบาบางลง
คนที่ 5	ตะกรุดชาตรีมหาเสน่ห์ ซึ่งถือเป็นตะกรุดมีคุณวิเศษ จะมีพุทธคุณด้านคงกระพัน และแคล้วคลาด
คนที่ 6	ตะกรุด 9 เส หลวงพ่อกลิ่น มีพุทธคุณที่โดดเด่นเรื่องของวิชาชาตรี หาก โคนแมลงกัด ต่อยก็จะรู้สึกเบาเหมือนปยุ่น
คนที่ 7	ตะกรุดโทนชาตรี หลวงปู่ดี วัดหูช้าง สูดยอดแห่งตะกรุด มีพุทธคุณด้านคงกระพัน เหนียวและโคนของแข็งดีไม่เจ็บ หลวงพ่อดี วัดหูช้าง
คนที่ 8	มิดหมอชาตรี ค้ำมา หลวงพ่อฤาษีลิงดำ วัดท่าซุง มิดหมอจะมีเทวดาคุ้มครองดูแล อยู่ จะคอยคุ้มครอง เป็นวิชาชาตรี
คนที่ 9	เหรียญหลวงพ่อกั่น ชาตรี เป็นเหรียญที่ได้รับความนิยมของสำนักวัดพระญาติฯ มีประสบการณ์มากมายที่ ทั้งรอดทั้งอุบัติเหตุแบบไม่สมเหตุสมผล จากหนักให้เป็น เบา
คนที่ 10	ตะกรุดโทนเสาร์ 5 เมตตาสาตรี หลวงพ่อสาคร วัดหนองกรับ จังหวัดระยอง เป็นตะกรุดของหลวงพ่อกั่นได้ลงพระคาถาทางเมตตาสาตรี เสริมเสน่ห์เมตตา และแคล้วคลาดจากภัยอันตราย
คนที่ 11	ยันต์ชาตรีจะขึ้นชื่อในด้านแคล้วคลาด คงกระพันมาก แคล้วคลาดจากอุบัติเหตุรถชน มีเรื่องเมตตามหานิยม ของสำนักวัดพระญาติ

พุทธคุณด้านมหาอุตม์

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	พุทธคุณพระปิดตามหาอุตม์พารวยของพระอาจารย์สุนทร โดดเด่นมากในด้านคงกระพันชาตรี มหาอุตม์ ไม่ให้สิ่งที่ไม่ดีเข้ามาหา เสริมด้านเมตตา ผ่อนแerasห้หนักให้กลายเป็นเบา
คนที่ 2	คิดว่าหลวงปู่เดิม จังหวัดนครสวรรค์ จะเน้นพุทธคุณในเรื่อง แคล้วคลาด มหาอุตม์ คงกระพันและเมตตาตามหานิยม
คนที่ 3	ตะกรุดมหาอุด หลวงพ่ออิฐ วัดจุฬามณี มีพุทธคุณเด่นด้านเมตตาตามหานิยม แคล้วคลาด มหาอำนาจ คงกระพัน และมหาอุตม์
คนที่ 4	มหาอุตม์จะเป็นการห้ามอาวุธ หากมีคนยิงปืนใส่จะทำให้ปืนยิงไม่ออก
คนที่ 5	พระหลวงปู่แห้ว ปวโร แห่งวัดรางหมัน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม เป็นพระที่ขึ้นชื่อว่า มีพุทธคุณด้านมหาอุตม์
คนที่ 6	ผ้ายันต์พระนารายณ์ทรงครุฑ ชงชัยเศรษฐี เสริมสิริมงคล ช่วยเรื่องแคล้วคลาด มหาอุตม์ เสริมดวงชะตา และเมตตาค้าขาย
คนที่ 7	หมากทุย หลวงพ่อสาย วัดนามวิจิตร ได้จัดสร้างเครื่องรางนี้ขึ้นมา เด่นเรื่องแคล้วคลาด คงกระพัน และมหาอุตม์
คนที่ 8	ซ่องหมูป่าเป็นเส้นขนพิเศษของหมูป่า ที่ขึ้นอยู่บริเวณตัวของหมูป่า มีความเชื่อว่าจะมีฤทธิ์อำนาจ ด้านมหาอุตม์ ด้านป้องกันภัย ด้านคงกระพัน และด้านแคล้วคลาด
คนที่ 9	พุทธคุณพระกริ่ง หลวงพ่อสาย วัดตะเคียนราม มีพุทธคุณในด้านแคล้วคลาด คงกระพัน ด้านมหาอุตม์ ป้องกันจากศัตรูร้ายทั้งปวง
คนที่ 10	หนูมาน หลวงพ่อสุ่น วัดศาลากุน มีพุทธคุณด้านเสริมเรื่องเสน่ห์เมตตา เรื่องเมตตา มหานิยม มหาอุตม์ และคงกระพันชาตรี
คนที่ 11	คตมะพร้าว มีความโดดเด่นทางด้านมหาอุตม์ เป็นด้านคงกระพันชาตรี ด้านแคล้วคลาด ด้านเมตตาตามหาเสน่ห์ หากพกติดตัวจะช่วยให้แคล้วคลาด และเป็นเมตตา

พุทธคุณด้านแคล้วคลาด

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	หลวงปู่ทวด ช่วยด้านปกป้องรักษา เรื่องแคล้วคลาดปลอดภัย ผู้ที่ศรัทธาหลวงปู่ทวด เชื่อว่าหลวงปู่ทวดมีสิ่งศักดิ์สิทธิ์คุ้มครอง
คนที่ 2	คิดว่าตะกรุดลูกอม เค้นดีทางด้านแคล้วคลาด คงกระพัน ของหลวงปู่พริ้ง วัดบางปะกอก อำเภอราชบุรี ณะ กรุงเทพมหานคร
คนที่ 3	เหรียญหลวงปู่คุณ วัดบ้านไร่ มีความโดดเด่นด้านแคล้วคลาดปลอดภัย ยิ่งทำความดี ยิ่งปลอดภัย
คนที่ 4	ปลอดภัยจากภัยอันตรายต่าง ๆ สิ่งไม่ดีจะไม่ถูกตัวไม่โดนตัว
คนที่ 5	พระรอดวัดมหาวัน จ. ลำพูน มีพุทธคุณในด้านแคล้วคลาด ปราศจากภัยอันตราย สิ่งไม่ดีต่าง ๆ เสริมเสน่ห์เมตตามหานิยม และคงกระพันชาตรี
คนที่ 6	พระพิฆเนศ จะช่วยส่งเสริมด้านโภคทรัพย์ ด้านอำนาจ ด้านเสริมเสน่ห์ และเสริมความแคล้วคลาด เดินทางปลอดภัย
คนที่ 7	เหรียญเจริญพร หลังสาริกา หลวงพ่อชม วัดหลักสอง มีพุทธคุณครบทุกด้าน ทั้งด้าน คงกระพันชาตรี ด้านแคล้วคลาดปลอดภัย ด้านมหาอุตม์ และด้านเมตตามหานิยม ด้านโชคลาภค้าขาย
คนที่ 8	เหรียญหนูมานออกศึก หลวงปู่ชื่น วัดตาอี จ.บุรีรัมย์ มีความโดดเด่นหลายเรื่อง ทั้งเรื่องการเงิน เรื่องอำนาจ วาสนา บารมี เรื่องเมตตามหาเสน่ห์ การค้าขาย ด้านคงกระพันแคล้วคลาด เสริมเรื่องธุรกิจ กิจการให้การค้ามีความเจริญรุ่งเรือง
คนที่ 9	พระสมเด็จเสริมดวงรวยแปดทิศ หลวงปู่ขาว มีพุทธคุณในการเสริมดวงชะตา ปรับดวงชะตา แคล้วคลาดป้องกันภัยอันตรายทุกประการ ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ต้องการหรือปรารถนา ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการเงิน การงาน เสน่ห์เมตตา โชคลาภ เสริมอำนาจ วาสนา บารมี แก้วคุณไสย และเรียกทรัพย์สินเงินทอง
คนที่ 10	พระเครื่องวัดป่ามะม่วง มีพุทธคุณด้านแคล้วคลาด เสริมเมตตา และด้านคงกระพันชาตรี
คนที่ 11	พระขุนแผน มหาเสน่ห์ หลวงพ่อคุณ เค้นในด้านคงกระพันชาตรี หากพกติดตัวจะเป็นเสน่ห์เมตตามหานิยม คนรักคนชอบ ค้าขายดี มีโชคลาภ และแคล้วคลาดปลอดภัย

พุทธคุณด้านมหาอำนาจ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางรูปตะขอช้าง มีพุทธคุณด้านมหาอำนาจ กันคุณไสย และภูติผีปีศาจ
คนที่ 2	ตะกรุดพญาเลื่อมมหาอำนาจ หลวงพ่อเป็น วัดบางพระ มีพุทธคุณด้านแคล้วคลาด ด้านมหาอำนาจ และกำจัดอุปสรรค
คนที่ 3	เครื่องรางวัดมุงมลเสริมบารมีด้านมหาอำนาจ พระเกจิอาจารย์ที่จัดสร้างส่วนมาก มักจะจัดสร้างในรูปลักษณะที่แตกต่างกันออกไป แต่ส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบที่ดูน่า เกรงขาม และคู่มืออำนาจ
คนที่ 4	ผู้คนที่รู้สึกเกรงกลัว เกรงใจ หากเห็นจะมีความเคารพ
คนที่ 5	สิงห์งาแกะ หลวงพ่อเดิม เป็นรูปสิงห์ มีพุทธคุณด้านมหาอำนาจ มีความน่าเกรงขาม และช่วยป้องกันคุณไสย
คนที่ 6	ชุดพระผงสมเด็จพระญาณสังวร วัดบวรนิเวศ นิยมบูชาเพื่อเสริมความเป็นสิริมงคล ด้านแคล้วคลาดปลอดภัย ลากยศ อำนาจและบารมี
คนที่ 7	พญาเสือสมิงอาคมลอยองค์ หลวงพ่อสุพจน์ วัดห้วยพัฒนา เดินทางด้านแคล้วคลาด ด้านคงกระพันชาตรี ป้องกันจากภัยอันตราย เสริมเรื่อง โชคลาภการค้าการขาย เสริมเมตตามหานิยม และเสริมด้านมหาอำนาจ
คนที่ 8	สมเด็จพระจักรพรรดิชนะมาร หลวงพ่อชื่น วัดตาอี จ.บุรีรัมย์ พุทธคุณโดดเด่นด้าน มหาอำนาจ เสริมเมตตามหานิยม ด้านคุ้มครองป้องกันภัย แก้อาถรรพณ์ ช่วยหนุนดวงไม่ให้ตกต่ำ และช่วยเสริมดวงให้ดีขึ้น
คนที่ 9	ลูกสะกดหนุมานชนะศึก หลวงพ่อชื่น วัดตาอี มีพุทธคุณโดดเด่นในเรื่องมหาอำนาจ และ โชคลาภ หากมีไว้บูชาจะช่วยให้ชนะอุปสรรคทั้งในด้านธุรกิจ การค้า และการติดต่อด้านหน้าที่การงาน และการเข้าหาผู้หลักผู้ใหญ่
คนที่ 10	เขี้ยวเสือ หลวงพ่อปาน วัดบางเหี้ย จ.สมุทรปราการ มีความโดดเด่นด้านพุทธคุณเรื่อง เมตตามหานิยม มหาอำนาจ เหมาะกับผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการ ที่ต้องคอยควบคุม ลูกน้อง บริวาร
คนที่ 11	พระนางพญา กรุนางพญาจังหวัดพิษณุโลก เดินทางด้านเมตตา คงกระพันชาตรี ไม่กลัวอาวุธใด ๆ แคล้วคลาด และชนะศัตรู ผู้คนมีความเกรงใจ

พุทธคุณด้านเมตตามหานิยม

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แมลงกู่คำหลวง เป็นเครื่องรางที่เสริมด้านเสน่ห์เมตตามหานิยม พกติดตัวจะทำให้ผู้คนที่รักใคร่เอ็นดู
คนที่ 2	คิดว่าพระขุนแผน หลวงปู่ศุข เสริมดวง เสริมเสน่ห์เมตตา เสริมด้านความรัก เสริมดวง เสริมโชคลาภ เงินทอง
คนที่ 3	มหาเสน่ห์พุทธซ้อน ผู้คนนิยมพกพาเพื่อเสริมด้านเสน่ห์เมตตา ให้ผู้คนที่รักผู้คนหลง มีความเชื่อว่าคนโสดที่มีตะกรุดนี้จะช่วยให้เจอคู่ในเร็ววัน
คนที่ 4	ผู้คนที่พบเห็นจะรักและเอ็นดู มีคนนิยมชมชอบ
คนที่ 5	สาธิตาลิ้นทอง มีพุทธคุณทางด้านเสริมเสน่ห์ ช่วยเรื่องเมตตามหานิยม ช่วยดึงดูด โชคลาภ หากใครที่ต้องทำการติดต่อเจรจาค้าขาย จะช่วยให้ประสบความสำเร็จ
คนที่ 6	ตะกรุดนะป่วนจิต จะช่วยเสริมเสน่ห์ เสริมเมตตามหานิยม จะทำให้คนมารักมาชอบ ผู้ใหญ่เมตตาเอ็นดู
คนที่ 7	พุทธคุณพระปิดตากงกระพัน หลวงพ่อแดง วัดห้วยฉลองราษฎร์ อุดรดิตถ์ มีพุทธคุณทางด้านเมตตามหานิยม เป็นที่รักแก่มนุษย์และเทวดา ปราศจากศัตรู และขจัดภูติผีปีศาจ
คนที่ 8	นารีผล ปู่ฤๅษิตาไฟอัครัม โม อาศรมบ้านโลกใบบัว มีสรรพคุณทางด้านเมตตามหาเสน่ห์ เมตตามหานิยม มีเสน่ห์แก่เพศตรงข้าม
คนที่ 9	ขุนแผนพิศواسุนแรง หลวงพ่อชื่น วัดดาอี บุรีรัมย์ พุทธคุณของขุนแผนโดดเด่นในเรื่องเมตตามหาเสน่ห์
คนที่ 10	มีดปากกาหลวงพ่อเดิม วัดหนองโพ พุทธคุณของมีดปากกาไว้เพื่อคุ้มครองกันจากภูตผีปีศาจ แก่สิ่งร้ายต่าง ๆ หากมีติดตัวจะเสริมด้านมหาอำนาจ เมตตามหาเสน่ห์มหาานิยม ด้านแคล้วคลาดป้องกันภัย
คนที่ 11	พระรอดกรุวัดมหาวัน จังหวัดลำพูน มีพุทธคุณเน้นด้านเมตตามหานิยม เรื่องอยู่ยงคงกระพัน อุดมไปด้วยโภคทรัพย์ ร่ำรวยเงินทอง โดดเด่นทางด้านแคล้วคลาดคุ้มภัย

พุทธคุณด้าน โชคลาภ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แมลงกู่คำหลวง เดินทางด้านกรขอ โชคลาภ และด้านเมตตามหานิยม มีความเชื่อว่า หากพกพาไว้จะช่วยเสริมเรื่องเมตตามหาเสน่ห์ และคุ้มครองป้องกันภัยจากอันตรายต่าง ๆ
คนที่ 2	คิดว่าพระขุนแผน มหาเสน่ห์ หลวงพ่อคุณ ปริสุทโธรูน หากพกพาติดตัวจะเป็นเสน่ห์เมตตา เมตตามหานิยม จะค้าจะขายก็ดีร่ำรวยเงินทอง มีโชคลาภเป็นมหาเศรษฐี จะเดินทางไปที่ใดก็แคล้วคลาดปลอดภัย และคงกระพันชาตรี
คนที่ 3	พญาครุฑ จะช่วยเสริมเรื่องการเงิน ชนะอุปสรรคต่าง ๆ หากพกติดตัวจะเสริมเรื่องหน้าที่การงาน ให้มีความก้าวหน้า
คนที่ 4	ให้ผลทางด้านลาภผล การค้าขาย หรือเงินทอง
คนที่ 5	เจ้าเงาะนำโชค เป็นเครื่องรางด้านมหาโชคมหาลาภ บันดาลความร่ำรวยเงินทอง ด้านหน้าที่การงานให้มีความเจริญรุ่งเรือง หากจะค้าจะขายอะไรก็จะมีกำไร
คนที่ 6	เหรียญหลวงปู่แหวน วัดคอกแม่ปิ้ง โดดเด่นทางด้านโชคลาภ การค้าขาย ด้านเสน่ห์เมตตา ด้านแคล้วคลาดปลอดภัย และช่วยเสริมสิริมงคล
คนที่ 7	กำไลต่อเงินต่อทอง มีความเชื่อว่าไม่ว่าจะทำธุรกิจอะไรก็จะมีกำไร มีโชคมีลาภ มีความเจริญงอกงาม จะค้าจะขายสิ่งใดก็จะมีกำไรรุ่งเรือง เสริมเสน่ห์เมตตา และป้องกันภัย
คนที่ 8	ปู่ชุก ปู่ญาติตาไฟ อัครธัมโม บ้านโคกใบบัว เป็นเครื่องรางแห่งโชคลาภ เป็นเมตตามหานิยม ประสบความสำเร็จทางการค้าขาย ทำมาหากินคล่อง หากนำมาบูชาติดตัวจะเป็นที่รักแก่ผู้ที่พบเห็น และเต็มไปด้วยเมตตา
คนที่ 9	ล็อกเก็ตเจ้าพ่ออีโกฮอง หลวงปู่ถ้ำ วัดป่าทศพลมังคลาราม จ.ร้อยเอ็ด มีชื่อเสียงเกี่ยวกับเรื่องโชคลาภ ผู้คนที่กราบไหว้มักประสบความสำเร็จตามคำที่ขอพร
คนที่ 10	ไอ้ไข่วัดเจดีย์ จ.นครศรีธรรมราช มีพุทธคุณด้าน โชคลาภ และด้านการค้าขาย จะมีโชคลาภเข้ามาอย่างไม่ขาดสาย จะค้าจะขายจะประกอบธุรกิจอะไรก็จะมีแต่ความรุ่งเรืองเจริญมีความก้าวหน้า และร่ำรวยเงินทอง
คนที่ 11	พระสังกัจจายน์ มีความเชื่อว่าหากกราบไหว้บูชาพระสังกัจจายน์จะทำให้มีสติปัญญาที่ดี บังเกิดความสมบูรณ์พูนสุข มีความมั่งคั่งไม่ขาดสน แคล้วคลาดจากภัยอันตราย อุดมไปด้วยความสุข และโชคลาภ

4. ประเภทเครื่องรางและของขลังตามลักษณะการใช้

4.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยตามลักษณะการใช้งานด้านใดต่อไปนี้ กรุณาอธิบายเหตุผล (เลือกคำตอบที่มีความเกี่ยวข้องเพียงข้อเดียวหรือหลายข้อ)

ตารางที่ 11 การสังเคราะห์ลักษณะการใช้งานเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11
1	เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องสวม	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4	เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอม	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าลักษณะการใช้งานเครื่องรางและของขลังมีดังต่อไปนี้ เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาดจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องสวมจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝังจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอมจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 โดยเครื่องรางและของขลังแบ่งออกเป็น

- เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด หมายถึง เครื่องราง ที่ใช้คาดศีรษะ คาดเอว คาดแขน ฯลฯ เช่นเครื่องคาดเอว หรือคาดอกของพระภิกษุสามเณร ถ้าเป็นสายถักเป็นแผ่นสำหรับคาดเอว เรียกว่า ประคดเอว ถ้าเป็นผืนผ้าสำหรับคาดอก เรียกว่า ประคดอก รัดประคด
- เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องสวม หมายถึง เครื่องราง ที่ใช้สวมคอ สวมศีรษะ สวมแขน สวมนิ้ว ฯลฯ เช่น ชฎา มงกุฎ เป็นต้น
- เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง หมายถึง เครื่องราง ที่ใช้ฝังลงไปบนเนื้อหนังของคน เช่น ตะกรุดทอง เหล็กไหล เข็มทอง หรือการฝังโลหะที่เป็นมงคลลงไปบนเนื้อผิวหนัง ซึ่งจะรวมอยู่ในพวกนี้ทั้งสิ้น
- เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอม หมายถึง เครื่องราง ที่ใช้อมในปาก อาทิ ลูกอม ตะกรุดลูกอม แต่ไม่ใช่เครื่องรางและของขลังทุกชนิดจะสามารถนำมาอมได้

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดคาดแขน ฯลฯ
คนที่ 2	ข้าพเจ้าคิดว่า เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดศีรษะ คาดเอว คาดแขน ฯลฯ
คนที่ 3	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดศีรษะ คาดเอว คาดแขน ฯลฯ
คนที่ 4	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดศีรษะ คาดเอว คาดแขน ฯลฯ
คนที่ 5	เครื่องคาด ได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดศีรษะ คาดเอว คาดแขน
คนที่ 6	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดแขน คาดเอว ฯลฯ
คนที่ 7	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดเอว คาดแขน ฯลฯ
คนที่ 8	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดแขน คาดเอว ฯลฯ
คนที่ 9	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดเอว คาดแขน ฯลฯ
คนที่ 10	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดศีรษะ คาดแขน ฯลฯ
คนที่ 11	เครื่องคาด อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้คาดศีรษะ คาดเอว คาดแขน ฯลฯ เช่น เครื่องคาดเอวหรืออกของพระภิกษุสามเณร ถ้าเป็นสายถักเป็นแผ่นสำหรับคาดเอว เรียกว่า ประคดเอว ถ้าเป็นผืนผ้าสำหรับคาดอก เรียกว่า ประคดอก รัดประคด

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องสวม

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมศีรษะ ฯลฯ
คนที่ 2	คิดว่าเครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมคอ สวมศีรษะ สวมแขน สวมนิ้ว ฯลฯ
คนที่ 3	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมคอ สวมศีรษะ สวมแขน สวมนิ้ว ฯลฯ
คนที่ 4	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมคอ สวมศีรษะ สวมแขน สวมนิ้ว ฯลฯ
คนที่ 5	เครื่องสวม ได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมคอ สวมศีรษะ สวมแขน สวมนิ้ว ฯลฯ
คนที่ 6	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมศีรษะ สวมคอ ฯลฯ
คนที่ 7	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมศีรษะ สวมนิ้ว ฯลฯ
คนที่ 8	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมศีรษะ สวมแขน ฯลฯ
คนที่ 9	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมศีรษะ สวมมือ ฯลฯ
คนที่ 10	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมศีรษะ สวมแขน ฯลฯ
คนที่ 11	เครื่องสวม อันได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้สวมคอ สวมศีรษะ สวมแขน สวมนิ้ว เช่น ชฎา หรือมงกุฎ เป็นต้น

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องฝัง ได้แก่ เครื่องรางที่ใช้ฝังลงไปบนเนื้อหนัง เช่น การฝังเหล็กไหล
คนที่ 2	คิดว่าเครื่องฝัง อันได้แก่ เครื่องรางและของขลังที่ใช้ฝังลงไปใต้ผิวหนัง เช่น ตะกรุดทอง ตะกรุดสาธิตา
คนที่ 3	เครื่องรางและของขลังที่เป็นโลหะ จะนำไปฝังไว้ใต้ผิวหนังในช่วงแขน โดยส่วนใหญ่จะเป็นเหล็กไหล
คนที่ 4	เครื่องฝังเป็นเครื่องรางที่จะฉีดเข้าไปใต้ผิวหนังของคน เช่น เข็มทอง การฝังเหล็กไหล
คนที่ 5	ส่วนใหญ่เครื่องรางและของขลังที่นำไปฝังไว้ใต้เนื้อหนังคือโลหะ เมื่อฝังเข้าร่างกายแล้ว โลหะเหล่านี้จะวนอยู่ในร่างกาย แต่จะไม่มีอันตรายต่อร่างกาย
คนที่ 6	เครื่องฝังจะนำเครื่องรางหรือวัตถุมงคลนำไปฝังไว้ใต้ผิวหนัง มีความเชื่อว่าจะทำให้อาหารไม่สามารถเข้าร่างกายได้

คนที่ 7	เหล็กไหลเป็นเครื่องรางและของขลังที่ผู้คนนิยมฝังไว้ในร่างกาย เพราะมีความเชื่อว่า หากฝังเหล็กไหลไว้ในร่างกาย ไม่ว่าจะ เป็น มีด ปืน หรืออาวุธอื่น ๆ ก็ไม่สามารถเข้าสู่ร่างกายได้
คนที่ 8	ตะกรุดทองคำ หลวงพ่ออ้อ วัดสายไหม มีผู้คนนิยมนำตะกรุดทองคำไปฝังไว้ในร่างกาย แต่ผู้ที่ฝังตะกรุดไว้ในร่างกายจำเป็นต้องรักษาจิตใจจึงจะบังเกิดสิ่งที่ดี
คนที่ 9	มีความเชื่อว่าการฝังตะกรุดหรือเหล็กไหลในร่างกาย จะทำให้ไม่ว่าสิ่งอะไรก็ตามไม่สามารถทำร้ายหรือเข้าสู่ร่างกายได้ ต่อให้เป็อาวุธที่มีคมขนาดไหนก็ตาม
คนที่ 10	ผู้ที่ฝังตะกรุดทองคำไว้ในผิวหนัง พบเจอประสบการณ์ต่าง ๆ ที่ดี ทำให้ผู้คนนิยมไปฝังไว้ในร่างกาย ยิ่งรักษาสิลรักษาธรรมยิ่งจะประสบความสำเร็จ
คนที่ 11	เครื่องรางและของขลังแบบฝังส่วนใหญ่จะเป็นเหล็กไหล เข็มทองหรือตะกรุดทองคำ จะทำให้อาวุธหรือของมีคมต่าง ๆ ไม่สามารถทำร้ายได้

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอม

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องอมคือเครื่องรางและของขลังที่ใช้อ้อมในปาก เช่น ตะกรุดลูกอม
คนที่ 2	คิดว่าเครื่องอมอาจจะเป็นเครื่องรางหรือของขลังที่นำมาใช้อ้อมในปาก เพื่อเสริมด้านคำพูด หรือทำให้ร่างกายแข็งแรง มีสุขภาพดี
คนที่ 3	เครื่องอม ได้แก่ ลูกอม ตะกรุดลูกอม
คนที่ 4	เครื่องอมหรือตะกรุดที่นำมาอม จะเป็นแค่ตะกรุดลูกอมเท่านั้น
คนที่ 5	เครื่องอม ได้แก่ เครื่องรางที่ใช้อ้อมในปาก เช่น ลูกอม ตะกรุดลูกอม ไม่ใช่เครื่องรางและของขลังทุกชนิดจะนำมาอมได้
คนที่ 6	เครื่องอม คือเครื่องรางและของขลังที่ต้องนำมาอมไว้ในปาก
คนที่ 7	เครื่องอม อัน ได้แก่ เครื่องราง ที่ใช้อ้อมในปาก อาทิเช่นตะกรุดลูกอม
คนที่ 8	เครื่องอมคือตะกรุดลูกอม ขนาดจะเท่ากับเม็ดลูกอม โดยจะนำไปอมไว้ใต้ลิ้น
คนที่ 9	เครื่องรางหรือของขลังที่มีวิธีการใช้คือต้องนำมาอมไว้ในปาก
คนที่ 10	เครื่องอมคือตะกรุดลูกอม ส่วนใหญ่จะนำมาอมไว้ใต้ลิ้น
คนที่ 11	เครื่องรางและของขลังที่เป็นประเภทอม คือ เครื่องรางที่นำมาใช้อ้อมในปาก ตัวอย่างเช่น ลูกอม ตะกรุดลูกอม

5. แบ่งตามวัสดุที่ใช้ในการสร้าง

5.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยตามประเภทวัสดุที่ใช้ในการสร้าง ประเภทใดต่อไปนี กรุณาอธิบายเหตุผล (เลือกคำตอบที่มีความเกี่ยวข้องเพียงข้อเดียวหรือหลายข้อ)

ตารางที่ 12 การสังเคราะห์วัสดุที่ใช้ในการสร้างเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11
1	โลหะ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	ผง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	ดิน	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4	เขี้ยวสัตว์ เขา สัตว์ หนัง สัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
5	ผ้าทอทั่วไป	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความสนใจเรื่องวัสดุที่ใช้ในการสร้างเครื่องรางและของขลังมีดังต่อไปนี้ โลหะจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ผงจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ดินจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เขี้ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนังสัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์ จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ผ้าทอทั่วไปจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 โดยสรุปความเห็นได้ว่า

- โลหะ เป็นวัสดุที่นำมาใช้ในการหล่อขึ้นรูป โดยนำโลหะเหลวเทลงในแบบที่ทำไว้ นำโลหะเนื้ออ่อนปั๊มขึ้นรูปตามพิมพ์สร้างจากโลหะแข็ง และฉีดขึ้นรูปเป็นเทคนิคใหม่ มีลักษณะคล้ายการหล่อขึ้นรูป แต่สามารถสร้างชิ้นเป็นจำนวนมาก ๆ ในเวลาเดียวกัน โดยมีความเหมือนกับต้นแบบ เพราะทำการพิมพ์แบบถอดจากต้นแบบ จากนั้นทำแบบหล่อคล้ายการหล่อขึ้นรูป แต่จะอาศัยแรงเหวี่ยงเพื่อให้โลหะเหลวเข้าไปในทุกรายละเอียดทุกมุมทุกซอกของพิมพ์

- ผง เป็นวัสดุที่มีส่วนผสมของผงปูนขาวโดยส่วนผสมหลักจะผสมด้วยวานิลิน ไม้แร่ ทราย เงิน ทรายทอง และวัสดุศักดิ์สิทธิ์ที่เป็นมงคลทั้งหลายรวมถึงผงวิเศษของผู้จัดสร้าง เครื่องราง

หรือพระเครื่องสมัยก่อนจะนิยมสร้างด้วยเนื้อปูนขาวที่ทำจากเปลือกหอยเผา เพราะจะมีความแข็งแรงและทนทานมากกว่า

- ดิน เป็นวัสดุมงคลที่มีความเก่าแก่มากที่สุด โดยจะนำดินมาปั้นขึ้นรูปหรือพิมพ์ ดินที่นำมาสร้างจะนำมาจากสถานที่สำคัญ หรือศาสนาสถานที่มีความเชื่อเรื่องความศักดิ์สิทธิ์ เมื่อพิมพ์ขึ้นรูปแล้วต้องนำไปตากให้แห้ง และนำไปทำพิธีกรรมหรือการปลุกเสก แต่ก็มีบางคนเชื่อว่าดินมีสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่คอยคุ้มครอง หรือที่เรียกว่าพระแม่ธรณี โดยไม่จำเป็นต้องผ่านพิธีกรรมใด ๆ

- เขี้ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนังสัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์ เครื่องรางที่มาจากตามธรรมชาติเป็นของวิเศษ ได้แก่ สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ไม่มีการสรรค์สร้าง ซึ่งถือว่ามีดีในตัวและมีเทวดารักษา

- ผ้าทอทั่วไป ผ้าที่นิยมนำมาใช้ในการจัดสร้างเครื่องรางและของขลัง โดยมีพระเกจิอาจารย์จะนำผ้าฝ้าย ผ้าลินินหรือผ้าดิบ มาลงคาถาและอักขระ เสริมเสน่ห์เมตตา เสริมด้านการค้าขาย เพื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ ช่วยป้องกันสิ่งไม่ดีต่าง ๆ ทั้งสิ่งที่มองเห็นและสิ่งที่มองไม่เห็น โดยผู้คนจะนิยมพกพาติดตัว หรือนำไปร้อยใส่กรอบตะกรุด เพื่อนำมาสวมใส่ที่คอหรือที่ข้อมือ

โลหะ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	วัตถุมงคลเนื้อโลหะ ส่วนใหญ่จะสร้างจากโลหะที่ไม่ได้มีการผสมพิเศษ เช่น ทอง เงิน นาก ทองแดง ตะกั่ว
คนที่ 2	คิดว่าเบญจโลหะ เป็นโลหะที่ผสมกันจำนวน 5 ชนิด คือ เหล็ก ปรอท ทองแดง เงิน และทองคำ โดยการนำทั้ง 5 ชนิดมาหลอมรวมกัน
คนที่ 3	นวโลหะ เป็นแร่ธาตุ ทั้ง 9 ชนิด ที่นำมาหลอมรวมกัน คือ ชิน เงิน เงินน้ำเงิน (เป็นแร่ชนิดหนึ่งคือทั้งสเดน) เหล็ก ปรอท สังกะสี ทองแดง เงิน และทองคำ
คนที่ 4	บรอนซ์เป็นโลหะผสมระหว่าง ดีบุก และทองแดง
คนที่ 5	เครื่องรางที่สร้างขึ้นเป็นแร่ธาตุที่นำมาหลอมตามสูตร คือ เมฆสิทธิ์ เมฆพัด เหล็ก ละลายตัว สัมฤทธิ์ นวโลหะ สัตตะโลหะ และเบญจโลหะ
คนที่ 6	เครื่องรางส่วนใหญ่จะนิยมทำจากโลหะ เช่น ทองแดง เงิน และทองคำ
คนที่ 7	เครื่องรางและของขลังที่มีความทนทานมักจะทำจากเนื้อทองแดง เนื้อเงิน และเนื้ออัลปาก้า

คนที่ 8	เครื่องรางส่วนใหญ่จะมีการแบ่งราคาตามประเภทเนื้อโลหะที่นำมาใช้ในการจัดสร้าง ตะกรุดไม่ว่าจะเป็นทอง เงิน นาก และทองแดง
คนที่ 9	เครื่องและของขลังที่นิยมนำมาจัดสร้างเครื่องรางและของขลังจะเป็นทองเหลือง โดยส่วนใหญ่ เพราะมีความคงทน ไม่พังหรือเสียหายง่าย
คนที่ 10	รูปปั้นรูปองค์เทพ หรือรูปสิ่งศักดิ์สิทธิ์จะสร้างจากเนื้อสัมฤทธิ์ เป็นการนำโลหะต่าง ๆ ที่นำมาผสมกันคือ ทองคำ เงิน ทองแดง ดีบุก นาก ตะกั่ว และทองเหลือง
คนที่ 11	พระเครื่องเนื้อชิน เป็นการนำโลหะมาผสม โดยมีตะกั่วเป็นหลัก โดยพระเนื้อชินจะเป็นพระประเภทอยู่ยงคงกระพัน

ผง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	วัตถุมงคลเนื้อผงเป็นวัตถุมงคลที่มีส่วนผสมหลักคือของผงปูนขาว ผสมด้วยว่าน ดอกไม้ แร่ทราย เงิน ทรายทอง เป็นวัสดุศักดิ์สิทธิ์ที่นำมาจัดสร้างเครื่องราง
คนที่ 2	คิดว่าพระพิมพ์เป็นการสร้าง โดยการนำดินเหนียว โลหะ ผงว่านมงคล
คนที่ 3	สะแลงแงงเป็นเครื่องรางมหาเสน่ห์ หลวงดาเนจร สุสานโบราณ จังหวัดศรีสะเกษ เป็นเครื่องรางตำราของเขมร และเพิ่มความพิเศษด้วยมวลสารโบราณ
คนที่ 4	ผงวัตถุมงคลที่มีส่วนผสมของผงปูนขาวเป็นส่วนผสมหลักผสม จะผสมด้วยว่าน ดอกไม้ แร่ทรายเงิน ทรายทอง วัสดุศักดิ์สิทธิ์เป็นมงคลทั้งหลาย
คนที่ 5	การสร้างพระเนื้อผงจะประกอบด้วย ผงวิเศษ 5 ประการคือ ผงปลมั่ง ผงอิทธิเจ ผงมหाराช ผงพุทธคุณ และผงตรีนิสิงเห
คนที่ 6	วัตถุมงคลส่วนใหญ่ที่นำมาใช้ในการสร้างพระจะใช้มวลสารศักดิ์สิทธิ์
คนที่ 7	พระเนื้อว่านที่มีผงว่านผสมอยู่ คือหลวงปู่ทวด เขี้ยวบน้ำทะเลจืด
คนที่ 8	พระเนื้อผงจะนำผงมวลสารหรือวัตถุดิบที่หาได้ตามยุคสมัยต่าง ๆ มารวมเข้าด้วยกัน
คนที่ 9	พระสมเด็จเจ็ด วัดระฆังโฆสิตาราม เขตบางกอกน้อย ธนบุรี เป็นหนึ่งในพระที่อยู่ในชุดเบญจภาคี สร้างจากผงปูนเปลือกหอยและผงพุทธคุณ ในการสร้าง
คนที่ 10	พระสมเด็จวัดบางขุนพรหม จัดสร้างจากปูนขาว และยังมีวัตถุดิบอื่น ๆ ที่นำมาผสม ในการสร้าง
คนที่ 11	พระเครื่องเนื้อผง สร้างด้วยเนื้อปูนขาวที่ทำจากเปลือกหอยเผา จะมีความแข็ง เมื่อแห้งสนิทจะหดตัวลงเล็กน้อย

ดิน

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	วัตถุมงคลเนื้อดิน จะนำดินมาปั้นหรือนำมาเข้าแม่พิมพ์เพื่อขึ้นเป็นรูป โดยดินที่นำมาใช้จะเป็นดินที่นำมาจากสถานที่สำคัญหรือศาสนาสถานที่มีความเชื่อว่ามีพลังศักดิ์สิทธิ์
คนที่ 2	พระนางพญา วัดนางพญา จังหวัดพิษณุโลก สร้างจากเนื้อดินเผา มีความงดงามอย่างมาก
คนที่ 3	ดิน 7 ป่าช้า มีความเชื่อว่าเครื่องรางที่ทำมาจากดิน 7 ป่าช้ามีอาถรรพ์ ทั้งด้านความศักดิ์สิทธิ์และปาฏิหาริย์ ยั้่นำมาปลุกเสกยังมีอิทธิฤทธิ์มากขึ้น
คนที่ 4	วัตถุมงคลเนื้อดินดิบเมื่อแห้งแล้วนำไปเผา จะเป็นวัตถุมงคลที่มีความแข็งแกร่ง เป็นวัตถุมงคลเนื้อดินเผา
คนที่ 5	วัชฐูหรือควายฐู พระเจกอาจารย์สมัยก่อนมักนิยมปั้นวัชฐูจากดินเหนียว และทำพิธีการปลุกเสก เพื่อให้มีความศักดิ์สิทธิ์ป้องกันจากสิ่งชั่วร้ายที่มองไม่เห็น
คนที่ 6	พระที่สร้างจากเนื้อดินเผา คล้ายวิธีการทำภาชนะเครื่องปั้น เช่น พระหลวงพ่โตกรวัดบางกระทิง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
คนที่ 7	องค์เทพหรือพระสมัยปัจจุบันจะสร้างจากดินทรายผสมปูน เพื่อให้ดินมีความแข็งแรง และคงรูปร่างได้ยาวนาน
คนที่ 8	พระเนื้อดิน เป็นพระเครื่องที่มีความเก่าแก่ เชื่อกันว่าเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่คอยคุ้มครองเรา หรือที่เรียกกันว่าพระแม่ธรณี เพราะมีความเชื่อว่าดินมีความศักดิ์สิทธิ์โดยไม่จำเป็นต้องผ่านพิธีปลุกเสกใด ๆ
คนที่ 9	พระซุ้มกอ หลวงพ่โห่ง จังหวัดสุพรรณบุรี เป็นเนื้อดินเผา มีความละเอียด และเป็นหนึ่งในพระเครื่องที่ผู้คนอยากครอบครอง
คนที่ 10	พระปิดตา เนื้อผงคลุกรัก กันอุดชนโรง หลวงปู่เอี่ยม วัดหนังราชวรวิหาร เป็นหนึ่งในพระชุดเบญจภาคี จัดสร้างจากเนื้อดินเผา
คนที่ 11	พระที่สร้างจากดินเหนียวที่ผู้คนให้ความนิยมและมีราคาที่สูง คือ พระกริ่ง สมเด็จ พระวันรัต สมเด็จพระสังฆราช วัดสุทัศน์

เขี้ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนั่งสัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เขากวางหดหรือเขากวางคุด เป็นเขาที่ไม่ได้เกิดขึ้นตามปกติทั้งสองข้าง แต่อาจจะงอกขึ้นที่กลางหน้าผาก หรือกลางหัว แต่จะคุดเป็นก้อน มีอำนาจด้านมหาอุด ด้านคงกระพัน ด้านเมตตามหาอำนาจ ด้านโชคลาภ และด้านป้องกันภัย
คนที่ 2	คิ้วว่างกำจัด เป็นงาช้างที่หักคาต้นไม้ที่เกิดจากการตกมันของช้างหรือเป็นช้างที่มีพลังมาก นำงาไปแทงต้นไม้ทำให้งาหัก มีพุทธคุณทางด้านอำนาจ ด้านคงกระพัน ด้านเสริมบารมี และแก้อาถรรพ์
คนที่ 3	เขี้ยวหมูตันเป็นเขี้ยวของหมูป่า ด้านในเขี้ยวจะเป็นรูกลวง ตั้งแต่รากฟันครึ่งเขี้ยวหรือเกือบถึงปลายเขี้ยว แต่ถ้าหากเขี้ยวชิ้นนั้นตันจะเป็นของที่เสริมอำนาจ และเป็นเครื่องรางที่ใช้เพื่อป้องกันอาวุธต่าง ๆ ได้
คนที่ 4	เขี้ยวเสือกหลง ด้านในเขี้ยวจะกลวง ตั้งแต่รากฟันจนถึงปลายเขี้ยว มีพุทธคุณด้านมหาอำนาจ ด้านคงกระพัน และด้านมหาอุดม
คนที่ 5	ของขลังเป็นของวิเศษสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ มีความเชื่อว่าของขลังเหล่านี้จะมีเทวดาคุ้มครอง ไม่ว่าจะเป็นหนั่งเสื่อ เขี้ยวเสื่อ
คนที่ 6	งาช้าง มีความเชื่อว่างาช้างจะช่วยเรื่องแคล้วคลาดจากอันตราย ฝ่าฟันอุปสรรค และชนะศัตรู
คนที่ 7	ซ้องหมูป่า เป็นเส้นขนของหมูป่าที่ขึ้นอยู่บริเวณลำตัวของหมูป่า โดยเฉพาะที่หัว หรือระหว่างคิ้ว มีความยาวเป็นพิเศษ ซึ่งเส้นขนนี้หมูป่าจะนำมาอมไว้ในปาก หรือพันไว้ที่เขี้ยวตลอดเวลา มีพุทธคุณด้านอำนาจ ด้านป้องกันภัย ด้านมหาอุดม ด้านคงกระพัน และด้านแคล้วคลาดปลอดภัย
คนที่ 8	กระดูกงูเหลือม ได้จากงูเหลือมนำเปื่อยและแห้งเหลือที่เหลือแต่กระดูก นำกระดูกสันหลังมาทำเป็นของขลังเป็นกำไล มีความเชื่อว่านำมาใช้ป้องกันงู
คนที่ 9	เดือยงูเหลือม เป็นอวัยวะที่งอกออกมาข้าง ๆ รูถ่ายของเสีย เดือยงูเหลือมจะมีแค่เฉพาะงูที่มีอายุมากและเป็นเพศผู้เท่านั้น มีพุทธคุณด้าน โชคลาภ การค้าขาย มหาเสน่ห์และเมตตามหานิยม
คนที่ 10	ตะกรุดหนั่งเสื่อ เป็นหนั่งเสื่อของเสื่อโคร่ง เสื่อคำเป็นส่วนใหญ่ เด่นเรื่องแคล้วคลาดเมตตามหานิยม ด้านค้าขาย และคงกระพัน
คนที่ 11	ของขลังที่เป็นเขี้ยวสัตว์ โดยส่วนใหญ่จะเป็นเขี้ยวเสื่อ และเขี้ยวหมูป่า เขี้ยวสัตว์เหล่านี้ไม่จำเป็นต้องมีพิธีกรรมหรือการปลุกเสกใด ๆ ก็มีความศักดิ์สิทธิ์

ผ้าทอทั่วไป

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ผ้าทอทั่วไปส่วนตัวคิดว่าผ้ายันต์เป็นเครื่องรางที่ไม่ว่าชนชาติไหนก็ให้ความสนใจยังมีอักขระยิ่งขลัง ผ้ายันต์ส่วนมากจะใช้ผ้าฝ้าย ผ้าลินิน ช่วยเสริมด้านค้าขาย เมตตามหานิยม และป้องกันสิ่งชั่วร้าย
คนที่ 2	จิ๋วของพระชื่อดังที่มีการลงคาถาทำพิธีกรรมศักดิ์สิทธิ์ ได้พบใส่กรอบตะกรุด สำหรับพกพาหรือแขวนได้ เพื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจและป้องกันจากสิ่งที่ไม่ดีต่าง ๆ
คนที่ 3	ผ้ายันต์เป็นเครื่องรางที่ต้องพกติดตัวตลอด ยิ่งเสริมเสน่ห์เมตตาดำจะทำเป็นรูปสัตว์กับผู้หญิง เชื่อว่าเป็นยันต์มหาเสน่ห์ ให้คนรักคนหลง
คนที่ 4	ถ้าเป็นจำพวกผ้าจะนึกถึงยันต์เป็นหลัก เพราะจะช่วยด้านกันสิ่งไม่ดี เป็นสิริมงคลแก่กิจการธุรกิจ ค้าขายร่ำรวย ส่วนใหญ่มักจะใช้เป็นผ้าลินินและลงคาถา เพื่อเพิ่มความขลังและความศักดิ์สิทธิ์
คนที่ 5	ผ้ายันต์แบบลายรูปภาพ เช่นท้าวเวสสุวรรณ ช่วยด้านป้องกันภัย เป็นเทพแห่งความร่ำรวย มหาเศรษฐี ส่วนใหญ่จะมีสีแดง เหลือง และขาว
คนที่ 6	ผ้ายันต์ที่พบบ่อยเป็นผ้าขาวหรือผ้าดิบที่มาลงคาถา เขียนด้วยหมึกหรือพิมพ์ลายจะได้จำนวนมากขึ้น (ใช้พิมพ์ลายเพื่อการค้าให้บูชา) แล้วนำไปทำพิธีเพื่อให้เกิดความศักดิ์สิทธิ์
คนที่ 7	ผ้ายันต์จากผ้าฝ้ายมีการใช้ยันต์พิมพ์ลงบนเส้นเพื่อทำการตลาดแฟชั่น แตกต่างจากอดีตที่จะใช้เป็นผ้าดิบ
คนที่ 8	ผ้ายันต์ผืนเล็ก ๆ สำหรับพกติดกระเป๋าช่วยเรื่องการเดินทาง การเงิน ส่วนใหญ่จะใช้ผ้าดิบ เพราะมีราคาที่ไม่สูงมาก
คนที่ 9	ผ้าทอทั่วไป ผ้าเป็นสื่อกลางระหว่างความเชื่อกับพิธีกรรม การเขียนบทสวดพระคาถาลงบนผ้าฝ้ายเพื่อสวมใส่เป็นสิริมงคลแทนการสักได้และคาถามีเสน่ห์ มีความสวยงาม รู้สึกถึงความศักดิ์สิทธิ์และอุ่นใจทุกครั้งเวลาสวมใส่ ทั้งการติดต่อกันหรือการเดินทาง
คนที่ 10	ผ้ายันต์นำมาใส่กรอบใช้ตกแต่งสถานที่ เช่นร้านที่ทำธุรกิจจะช่วยเสริมเรื่องการเรียกลูกค้า มักจะใช้ผ้าดิบในการลงคาถาหรือพิมพ์ลายแล้วนำไปใส่กรอบแขวน
คนที่ 11	ยันต์ส่วนมากมักจะพกติดตัว เพื่อกันสิ่งไม่ดีที่จะเข้ามาทั้งจากสิ่งที่มีมองเห็นหรือไม่เห็น หากเจอเรื่องร้ายก็จะช่วยให้แคล้วคลาดปลอดภัย จะไม่พกขนาดใหญ่มาแต่จะ

<p>พกเป็นแผ่นยันต์ขนาดเล็ก ใช้ผ้าดิบพับแล้วนำมาสวมใส่ในกรอบตะกรุด เพื่อนำมาคล้องคอหรือนำมาร้อยเป็นกำไลได้</p>

6. แบ่งตามรูปร่างลักษณะของเครื่องรางและของขลัง

6.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยตามประเภทรูปร่างลักษณะ ประเภทใดต่อไปนี้ กรุณาอธิบายเหตุผล

ตารางที่ 13 การสังเคราะห์ประเภทรูปร่าง ลักษณะเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11
1	รูปร่างเพศผู้ชาย	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	รูปร่างเพศผู้หญิง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4	รูปร่างอื่น ๆ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความสนใจเรื่องประเภทรูปร่าง ลักษณะเครื่องรางและของขลังมีดังต่อไปนี้รูปร่างเพศผู้ชายจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 รูปร่างเพศผู้หญิง จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 รูปร่างอื่น ๆ จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 คน โดยมีข้อสรุปดังต่อไปนี้

- รูปร่างเพศผู้ชาย เช่น ปลัดจิก รักยม กุมารทอง ฤาษี พ่อเต่า ชูชก หุ่นพยนต์ และสิ่งที่เป็นรูปของเพศชายต่าง ๆ หรือชูชกที่มีพุทธรูปด้านเสริมดวง ด้านขอโชคลาภขอโชคลาภเงินทอง การขอเจรจาขอผ่อนหนี้สิน และขอลาภจากผู้ใหญ่และการขอทุกชนิด หุ่นพยนต์ จะช่วยปกป้องและป้องกันจากสิ่งไม่ดีหรือคนที่คิดไม่ดี

- รูปร่างเพศผู้หญิง นางกวัก จะเป็นรูปร่างหญิงสาวนั่งกวักมือ มีความเชื่อว่านางกวักเป็นเทพแห่งความเป็นมงคลและ โชคลาภ พ่อค้าแม่ค้า หรือเจ้าของธุรกิจ จะนิยมบูชาไว้ในร้านหรือสถานที่ที่ทำธุรกิจ จะช่วยกวักเงิน กวักทอง กวักเรียกลูกค้า ให้ค้าขายดี ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง

พระแม่โพสพ เป็นพระแม่ที่คอยดูแลเรื่องข้าว ให้มีความอุดมสมบูรณ์ พระแม่ธรณีบีบมวยผม จะช่วยให้มีความมั่นคงในชีวิต และป้องกันจากสิ่งที่ไม่ดีต่าง ๆ

- รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ เช่น วัวธนู จะมีลักษณะรูปร่างเป็นรูปวัว มีพุทธคุณช่วยป้องกันภูตผี ปีศาจ ป้องกันภัยหรือสิ่งไม่ดี หรืออาจจะเป็นรูปสัตว์อื่น ๆ เช่น หน้าเสือ ช้าง ลิง งู เต่า ปลา หนู จระเข้ นกสาลิกาจะช่วยเสริมเรื่องเมตตามหานิยม การพูดการเจรจา การค้าขาย ต่อเงินต่อทอง มีความโดดเด่นเรื่องการค้าขาย โชคลาภ ด้านการงานให้ประสบความสำเร็จ

- รูปร่างอื่น ๆ เช่น เบี้ยแก้ เป็นรูปหอยทะเล จะช่วยกันสิ่งไม่ดี ป้องกันดวงตก กลับร้าย กลายเป็นดี เทพกมรจำแลง เสริมเสน่ห์เมตตา เจรจาค้าขาย เรียกเงินเรียกทอง หนุนดวงชะตา รูปดวงตาช่วยป้องกันสิ่งไม่ดี ช่วยเปิดทางให้แก่ไขปัญหาได้ง่าย เครื่องรางรูปดาว เสริมเรื่องเมตตามหาเสน่ห์ โชคลาภ หมายทุกข เมื่อนำติดตัวจะช่วยเรื่องมหาอุศม์ คงกระพัน แคล้วคลาดป้องกันภูตผี ปีศาจและสิ่งไม่ดีต่าง ๆ ห้วนะโม ช่วยป้องกันสิ่งไม่ดีสิ่งชั่วร้ายช่วยเรื่องโรคภัยไข้เจ็บหากได้บูชา อากาเร็บป่วยจะดีขึ้น ลูกแก้วสารพัดนึกจะช่วยป้องกันจากอันตราย กาน้ำหยาดน้อย เสริมดวงชะตาการเงินและโชคลาภ

รูปร่างเพศผู้ชาย

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	รูปร่างเพศชาย เช่น กุมารทอง
คนที่ 2	คิดว่ารูปร่างเพศผู้ชาย เช่น ฤาษี หรือพ่อเฒ่า
คนที่ 3	รูปร่างเพศผู้ชาย คือ พระสีสะแลงแงง และสิ่งที่เป็นรูปของเพศชายต่าง ๆ
คนที่ 4	รูปร่างเพศผู้ชาย เป็นสิ่งของที่เป็นของเพศชาย
คนที่ 5	รูปร่างผู้ชาย คือ รัถยม
คนที่ 6	ผู้ชาย ได้แก่ รัถยม กุมารทอง
คนที่ 7	ผู้ชาย อันได้แก่ หุ่นพยนต์ ฤาษี และสิ่งที่เป็นรูปของเพศชายต่าง ๆ
คนที่ 8	รูปร่างเพศผู้ชาย อันได้แก่ กุมารทอง และสิ่งที่เป็นรูปของเพศชายต่าง ๆ
คนที่ 9	รูปร่างเพศผู้ชายที่รู้จักคือปลัดขิก ที่มีผู้คนให้ความสนใจจำนวนมาก
คนที่ 10	รูปผู้ชาย เช่น หุ่นพยนต์ จะช่วยปกป้องและป้องกันสิ่งไม่ดี หรือคนที่คิดไม่ดี
คนที่ 11	รูปร่างเพศผู้ชาย เช่น ชูชก มีพุทธคุณด้านเสริมดวง ด้านขอโชคลาภขอโชคลาภ ขอโชคลาภ เงินทอง การขอเจรจาขอผิดผ่อนหนี้สิน และขอลาภยศจากผู้ใหญ่และการขอทุกชนิด

รูปร่างเพศผู้หญิง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	รูปร่างเพศหญิง เป็นรูปร่างหญิงสาวนั่งกวักมือ มีความเชื่อว่านางกวักเป็นเทพแห่งความเป็นมงคลและโชคลาภ พ่อค้าแม่ค้า หรือเจ้าของธุรกิจ จะนิยมนบูชาไว้ในร้านหรือสถานที่ที่ทำธุรกิจ จะช่วยกวักเงิน กวักทอง กวักเรียกลูกค้า ให้ค้าขายดี ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง
คนที่ 2	คิดว่ารูปร่างเพศผู้หญิง คือ พระแม่โพสพ เป็นพระแม่ที่คอยดูแลเรื่องข้าว ให้มีความอุดมสมบูรณ์
คนที่ 3	รูปร่างเพศผู้หญิง ได้แก่ พระแม่ธรณีบีบมวยผม
คนที่ 4	รูปร่างเพศผู้หญิง คือ พระแม่โพสพ มีความเชื่อว่าพระแม่โพสพเป็นเทพแห่งความอุดมสมบูรณ์
คนที่ 5	ผู้หญิง อัน ได้แก่ แม่นางกวัก
คนที่ 6	ผู้หญิง เช่น นางกวัก และสิ่งที่เป็นรูปของผู้หญิงต่าง ๆ
คนที่ 7	เพศผู้หญิง เช่น แม่พระโพสพ พระแม่ธรณี
คนที่ 8	รูปร่างผู้หญิง คือ แม่พระโพสพ พระแม่ธรณี และพระแม่โพสพ
คนที่ 9	พระแม่ธรณีบีบมวยผม จะช่วยให้มีความมั่นคงในชีวิต และป้องกันจากสิ่งที่ไม่ดีต่าง ๆ
คนที่ 10	ผู้หญิง คือ แม่นางกวัก
คนที่ 11	รูปร่างเพศผู้หญิง คือ สิ่งที่เป็นรูปของผู้หญิงต่าง ๆ

รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	หน้าเสื่อ หน้าลิงหรือหนุมาน
คนที่ 2	คิดว่ารูปร่างสัตว์ หมายถึง เสื่อ
คนที่ 3	รูปร่างสัตว์ คือ ต่อเงินต่อทอง มีความโดดเด่นเรื่องการค้าขาย โชคลาภ ด้านการงานให้ประสบความสำเร็จ
คนที่ 4	รูปร่างสัตว์ หมายถึง ไก่
คนที่ 5	รูปร่างสัตว์ คือ ช้าง ม้า วัว ควาย และเสื่อ

คนที่ 6	รูปร่างสัตว์ คือ เต่า ต่อเงินต่อทอง
คนที่ 7	สัตว์ หมายถึง เสือ ช้าง วัว เป็นต้น
คนที่ 8	รูปร่างสัตว์ต่าง คือ ปลา นู จระเข้
คนที่ 9	รูปลิง งู และเต่า
คนที่ 10	รูปร่างสัตว์ เช่น นกสาธิตา เสริมเรื่องเมตตามหานิยม การพูดการเจรจา การค้าขาย
คนที่ 11	วัชระ จะมีลักษณะรูปร่างเป็นรูปวัว มีพุทธคุณช่วยป้องกันภูตผีปีศาจ ป้องกันภัยหรือสิ่งไม่ดี

#รูปร่างอื่น ๆ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เบี้ยแก้ เป็นรูปหอยทะเลชนิดหนึ่ง จะช่วยกันสิ่งไม่ดี ป้องกันดวงตก กลับร้ายกลายเป็นดี
คนที่ 2	รูปร่างอื่น ๆ ดวงตาสวรรค์ หลวงพ่อสมชาย ช่วยป้องกันสิ่งไม่ดี ช่วยเปิดทางให้แก่ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ง่าย
คนที่ 3	เทพกษัตรเจ้าแลง คุรุบาทฤชณะ เสริมเสน่ห์เมตตา เจรจาค้าขาย เรียกเงินเรียกทอง หนุนดวงชะตา
คนที่ 4	ดาว หลวงพ่อผินะ วัดสนมลาว จังหวัดสระบุรี มีลักษณะโดดเด่นด้านหนึ่งเป็นรูปดาว 5 แฉก ด้านหนึ่งเป็นรูปดาว 8 แฉก เสริมเรื่องเมตตามหาเสน่ห์ โชคลาภ
คนที่ 5	หมากทุย หลวงปู่เอี่ยม วัดหนัง เมื่อนำติดตัวจะช่วยเรื่องมหาอุตุม์ คงกระพัน แคล้วคลาด ป้องกันภูตผีปีศาจและสิ่งไม่ดีต่าง ๆ
คนที่ 6	ห้วนะโม ป้องกันสิ่งไม่ดี สิ่งชั่วร้าย ช่วยเรื่องโรคภัยไข้เจ็บ หากได้บูชาอาการเจ็บป่วยจะดีขึ้น
คนที่ 7	ลูกแก้วสารพัดนึก หลวงพ่อฤาษีลิงดำ วัดท่าซุง จะช่วยป้องกันจากอันตราย
คนที่ 8	รูปร่างอื่น ๆ เช่น เทพกษัตรเจ้าแลง
คนที่ 9	ห้วนะโม
คนที่ 10	กาน้ำหยาดน้อย คุรุบาทฤชณะ เสริมดวงชะตา เสริมการเงิน และเสริมโชคลาภ
คนที่ 11	ห้วนะโม

7. เครื่องรางและของขลังที่แบ่งตามระดับชั้น

7.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยจำแนกตามระดับชั้นประเภทใดต่อไปนี้ กรุณาอธิบายเหตุผล

ตารางที่ 14 การสังเคราะห์เครื่องรางและของขลังที่แบ่งตามระดับชั้น

อันดับ	ตัวแปร	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11
1	เครื่องรางชั้นสูง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	เครื่องรางชั้นต่ำ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	เครื่องรางที่แบบแขวน	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังควรมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ เครื่องรางชั้นสูงจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เครื่องรางชั้นต่ำ จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 และเครื่องรางที่แบบแขวนจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 สรุปได้ดังนี้

- เครื่องรางชั้นสูง เครื่องรางที่ใช้สำหรับสวมใส่ในส่วนบนของร่างกาย ซึ่งนับตั้งแต่ศีรษะลงมาถึงบั้นเอว สำเร็จด้วย พระพุทธรูปคุณ พระธรรมคุณ พระสังฆคุณ

- เครื่องรางชั้นต่ำ เครื่องราง ที่เป็นของต่ำ อาทิ ปลัดจิก อีเปือ (แม่เปือ) ไอ้จิ้ง (พ่อจิ้ง) เครื่องรางที่แบบแขวน ฆรรูปนก รูปปลา หรือ กระจับปี่ยันต์และอื่น ๆ

- เครื่องรางที่แบบแขวน ได้แก่ ฆรรูปสัตว์ เช่น รูปกระซู่ รูปเต่า รูปตะขาบ หรือกระจับปี่ยันต์และอื่น ๆ

เครื่องรางชั้นสูง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางชั้นสูง เช่น พระเครื่อง
คนที่ 2	องค์เทพ
คนที่ 3	ท้าวเวสสุวรรณ
คนที่ 4	เครื่องรางชั้นสูง เช่น พระเครื่อง
คนที่ 5	หลวงปู่ทวด
คนที่ 6	ท้าวเวสสุวรรณ
คนที่ 7	พระเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียง
คนที่ 8	เครื่องรางชั้นสูง คือ พระพิฆเนศ
คนที่ 9	ครูบา เกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียง
คนที่ 10	หลวงพ่อกุณ
คนที่ 11	พระเครื่องต่าง ๆ

เครื่องรางชั้นต่ำ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางชั้นต่ำ คือ ปลัดขิก
คนที่ 2	ข้าพเจ้าคิดว่าเครื่องรางชั้นต่ำ เช่น พองั่ง
คนที่ 3	ปลัดขิก
คนที่ 4	อีเปื้อ
คนที่ 5	เครื่องรางชั้นต่ำ ได้แก่ พองั่ง
คนที่ 6	เครื่องรางชั้นต่ำ คือ ปลัดขิก
คนที่ 7	เครื่องรางชั้นต่ำ ปลัดขิก
คนที่ 8	เครื่องรางชั้นต่ำ พองั่ง
คนที่ 9	เครื่องรางชั้นต่ำ ปลัดขิก
คนที่ 10	เครื่องรางชั้นต่ำ ปลัดขิก
คนที่ 11	เครื่องรางชั้นต่ำ พองั่ง

อันดับ	ตัวแปร	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11
5	เสริมความ แคล้วคลาด ปลอดภัย	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
6	เสริมอำนาจ บารมี	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
7	เสริมชื่อเสียง เกียรติยศ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
8	เสริมการเจรจา ค้าขาย	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความสนใจเรื่องการส่งเสริมดวงจากเครื่องรางและของขลังมีดังต่อไปนี้ เสริมการงาน จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมการเงินจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมเสน่ห์/เมตตามหานิยมจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมความรักจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมความแคล้วคลาดปลอดภัยจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมอำนาจบารมี จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมชื่อเสียงเกียรติยศ จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมการเจรจาค้าขายจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 สรุปได้ดังต่อไปนี้

- เสริมการงาน มีหลากหลาย เช่น ต่อเงินต่อทองต่อเงินต่อทองเป็นเครื่องรางที่เด่นในเรื่องโชคลาภช่วยด้านการเงิน ค้าขายรุ่งเรือง ขุนแผน 9 ฤๅมมหาเสน่ห์ หลวงปู่เณรแก้ว คัมภีร์วัดบ้านเกษตรทุ่งเศรษฐี จังหวัดร้อยเอ็ด เสริมมหาเสน่ห์ แปดเซียนราชาโชค สื่อถึงความโชคดีและเขียนที่คอยอุปถัมภ์ให้โชค หน้หน้าทอง เสริมสิริมงคล หนุนและเสริมดวงชะตา เสริมเมตตาค้าขาย โภคทรัพย์ เหนุมานมหาอำนาจ หลวงพ่อผาด วัดบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ พระปิดตา โภคทรัพย์ เนื้อผงพุทธคุณ หลวงพ่อสุพจน์ วัดห้วยพัฒนา พระผงสุพรรณ จังหวัดสุพรรณบุรี พระเครื่องเมตตามหานิยมศิลาปะสมัยอุทุมพร

- เสริมการเงิน ถูเงินถูทองเครื่องรางรูปลูงสีเงินและสีทอง เป็นสัญลักษณ์แห่งความมั่งคั่ง เรียกเงินทอง พญานาค เป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์เป็นสัตว์ในตำนานที่มีหลายตระกูล ตะกรุดยกฐานะ อริยทรัพย์ เป็นของมงคลที่มีพุทธคุณบันดาลเรียกเงินทอง ข้าวของ และสมบัติ เจ้าเงาะนำโชคเสริม

ด้านมหาโชคมหาลาก พญาหมุมหาเฮงจะช่วยพลิกฟื้นดวงชะตาจากร้ายกลายเป็นดี หลวงพ่อผาด วัดบ้านกรวด เป็นเครื่องรางแห่งความสำเร็จความอุดมสมบูรณ์ ความร่ำรวย ท้าวเวสสุวรรณ หลวงพ่อกอย วัดเขาดินใต้ จังหวัดบุรีรัมย์ สาริกาลิ้นทอง มีความเชื่อว่าเป็นของใช้เสริมเสน่ห์ เสริมเมตตา เสริมโชคลาภ มีเสน่ห์แก่ผู้พบเห็น

- เสริมเสน่ห์ เมตตามหานิยม เช่น พระปิดตานิเือง หน้าพรานบุญ มีพุทธคุณด้านโชค ลาภ เมตตามหานิยม และโภคทรัพย์ เหริยธูเสมาบูชาครู หลวงปู่สรวง ด้านหลังหลวงปู่ขาวแห่ง รุ่งนุชาครูเศรษฐีรับทรัพย์ พุทธคุณลูกอมหนุมานแผลงฤทธิ์ อุดผงพรายกุมาร หลวงพ่อสาครพกดิต ตัวเพื่อป้องกันจากอันตราย และเสริมบารมีให้ตัวเอง ผ้ายันต์ม้าเสพนาง อินม้ามหาเสน่ห์ หลวงพ่อกอย วัดเขาดินใต้ เน้นเรื่องเมตตามหาเสน่ห์ นกสาริกา มหาเสน่ห์ เรียกทรัพย์กลับบ้าน หลวงพ่อกอย วัดเขาดินใต้ พระลีลา กรูวัดถ้ำหีบ จังเกศตรงและจังเกศคด

- เสริมความรัก มีหลากหลาย เช่น เทพภุมรจำแลง เสริมเรื่องความรัก พระตรีมูรติ พระขุนแผน สี่ฝั่งครุฑบาศุณณะ ตะกรุดอิปรีดใจ เสริมความรัก แม่เปี่ยมหาพิสวาส หลวงพ่อสาย วัดนามวิจิตร อินคู้เสพรักนางครวญ มนต์เสน่ห์สายเขมร โหงพราย พุทธคุณเสริมสร้างมหาเสน่ห์ เสริมความรักให้คนรักคนหลง

- เสริมความแคล้วคลาดปลอดภัย หลวงปู่ทวด วัดช้างให้ หลวงพ่อวัดปากน้ำ ภาษีเจริญ ตะกรุดยันต์ 5 แถวของพระครูสถิตธรรมญาณ ตะกรุดไม้ประตูปะตุโบสถ์เก่า อุดกริ่ง จารมือ พุทธคุณ พระกริ่งไตรภูก หลวงพ่อสาคร ขุนแผนมะรุมนะตุ่มรัก เหริยธูหลวงปู่ทวด พิมพ์เปิดโลก พระปฐมมาศพระเครื่องมหาเสน่ห์ พระสมเด็จจักระฆัง

- เสริมอำนาจบารมี เครื่องรางวัดดุมงคลเสริมบารมีด้านมหาอำนาจ พระเกจิที่มี การ จัดสร้างวัดดุมงคลเครื่องรางและของขลัง ส่วนมากมักจัดสร้างในรูปลักษณะที่แตกต่างกันออกไป จะเป็นรูปที่มีลักษณะน่าเกรงขาม และคูมีอำนาจในตัว เช่น รูปเสือ ลักษณะของเสือคือมีความกล้าหาญ ดู วัดดุมงคลก็ให้พุทธคุณด้านอำนาจ ตัวอย่างวัดดุมงคลเครื่องรางและของขลัง คือ เสือหลวง พ่อปาน ยันต์เสียมหาอำนาจ

- เสริมชื่อเสียงเกียรติยศ เช่น ท้าวเวสสุวรรณ ปี่เข็ยะ พญาครุฑ เหริยธูเสมาบูชาครูหลวง ปู่สรวง พุทธคุณหัวเสียมิงอาคมเนือผงพุทธคุณ หลวงพ่อสุพจน์ พระกริ่ง โภคทรัพย์ ลูกอมหยก พม่า

- เสริมการเจรจาค้าขาย เช่น พญาต่อเงินต่อทอง คุรุบาเต่า จังหวัดเชียงใหม่ พระเครื่อง หลวงพ่อเงิน วัดบางคลาน นางกวัก ดวงตาสวรรค์ ตะกรุดมหานุรุช 8 จำพวก ลูกอมปลาตะเพียน เรียกทรัพย์ เทพเจ้าพญาเต่าเรือน

เสริมการงาน

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ต่อเงินต่อทองต่อเงินต่อทอง เป็นเครื่องรางที่โดดเด่น ในเรื่องของโชคลาภ ช่วยด้านการเงิน การค้าขาย เรียกลูกค้าเข้าต่อยอดเงินทองให้ไหลมาเทมา ส่งเสริมด้านการงาน ให้ประสบความสำเร็จ ใครทำธุรกิจก็จะนิยมพกพาเป็นตะกรุด หรือห้อยเป็นเครื่องประดับ เช่น กำไลหรือจี้ห้อยคอ
คนที่ 2	คิดว่าขุนแผน 9 ฤทธมหาเสน่ห์ หลวงปู่เณรแก้ว คัมภีร์ วัดบ้านเกษรทุ่งเศรษฐี จังหวัดร้อยเอ็ด พกติดตัวเพื่อเสริมเสน่ห์ เสริมด้านความรัก เสริมด้านการเงิน ด้านการงาน ด้าน โชคลาภ หนุนและเสริมดวงชะตา
คนที่ 3	ขุนแผน 9 ฤทธมหาเสน่ห์ วัดมุงกลเมตามหาเสน่ห์ เสริมสิริมงคลแก่ชีวิต
คนที่ 4	นะหน้าทอง เสริมสิริมงคล แก้ป้าง หนุนดวง และเสริมดวงชะตา
คนที่ 5	แปดเขียนราชาโชค สื่อถึงความ โชคดี และเขียนที่คอยอุปถัมภ์ให้โชคลาภ
คนที่ 6	คຸ້ມนะหน้าทอง เสริมด้านเสน่ห์เมตตาค้าขาย การงานมีความเจริญก้าวหน้า
คนที่ 7	หนุมานมหาอำนาจ หลวงพ่อผาด วัดบ้านกรวด จ.บุรีรัมย์ จะช่วยหนุนดวง เสริมวาสนา การงานมีความเจริญก้าวหน้า ผ่านพื้นอุปสรรค ค้าขายดีมีกำไร เสริมบารมี
คนที่ 8	พระปิดตาโภคทรัพย์ เนื้อผงพุทธคุณ หลวงพ่อสุพจน์ วัดห้วยพัฒนา บูชาติดตัว เพื่อเสริมบารมี เสริมเมตตา เสริม โชคลาภค้าขาย เสริมตำแหน่งหน้าที่การงาน ธุรกิจการค้าเจริญรุ่งเรือง และแคล้วคลาดปลอดภัย
คนที่ 9	พระขุนแผนอุ้มไก่หลวงปู่ขาวแห่ง รุ่งนุชาครูเศรษฐีรับทรัพย์พุทธคุณ เน้นทางมหาเสน่ห์ หนุนดวง เสริมดวง และการเรียกโชคลาภ
คนที่ 10	พระผงสุพรรณ จ.สุพรรณบุรี มีพุทธคุณที่โดดเด่น ด้านเสน่ห์เมตตา เสริมบารมี ค้าขายดี
คนที่ 11	เหรียญขวัญสูง เสริมดวงชะตา เสริมเรื่องเมตตาค้าขาย แคล้วคลาดปลอดภัย

เสริมการเงิน

อันดับ	คำตอบ
--------	-------

คนที่ 1	เครื่องรางรูปถุงสี่เงินและถุงสี่ทองเป็นสัญลักษณ์แห่งความมั่งคั่ง เรียกเงินทอง นิยมนำมาพกพา
คนที่ 2	คิดว่าพญานาค นิยมบูชากันมากเพราะเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์เป็นสัตว์ในตำนาน เป็น สัญลักษณ์แห่งความยิ่งใหญ่ ความอุดมสมบูรณ์ นำพาโชคดี และความร่ำรวย
คนที่ 3	พญานาค มีความเชื่อในเรื่องของ โชคลาภ เงินทอง และความสำเร็จ
คนที่ 4	พญานาค นำพาโชคดี มีโชคลาภ และเงินทอง การค้าขาย
คนที่ 5	ตะกรุดยกฐานะอริยทรัพย์ มีพุทธคุณเรียกเงินทอง ข้าวของ และสมบัติ
คนที่ 6	เจ้าเงาะนำโชค เสริมด้านมหาโชคมหาลาภ บันดาลความร่ำรวย มีเงินทอง
คนที่ 7	พญาหมมหาเสง พลิกฟื้นชะตาชีวิตจากร้ายกลายเป็นดี หลวงพ่อผาด วัดบ้านกรวด มีความเชื่อว่าเป็นเครื่องรางแห่งความสำเร็จ ความอุดมสมบูรณ์ นำความร่ำรวยมาให้ พลิกชะตาจากร้ายกลายเป็นดี
คนที่ 8	พญาหมมหาเสง พลิกฟื้นชะตาชีวิตจากร้ายกลายเป็นดี หลวงพ่อผาด วัดบ้านกรวด ช่วยเหลือผู้บูชาและครอบครองให้มีแต่ความเจริญรุ่งเรืองก้าวหน้า เสริมเมตตามหา นิยม คงกระพันชาตรี แคล้วคลาด
คนที่ 9	ท้าวเวสสุวรรณ หลวงพ่ออภัย วัดเขาดินใต้ จังหวัดบุรีรัมย์ ท้าวเวสสุวรรณ ผู้ใดที่กราบ ไหว้บูชาจะมีโชคลาภ เสริมด้านการเงิน
คนที่ 10	พระปิดตา เดินทางด้านเมตตามหานิยม หน้าที่การเงินมีความเจริญรุ่งเรือง มีโชคลาภ ค้าขาย
คนที่ 11	สาริกาลิ้นทอง มีความเชื่อว่าจะช่วยเสริมเสน่ห์เมตตา เสริม โชคลาภ มีเสน่ห์แก่ผู้พบ เห็น ช่วยในการพูดจาให้มีเมตตา เงินไหลมาเทมา พกติดตัวไว้มีเงินใช้ไม่ขาด

เสริมเสน่ห์/เมตตามหานิยม

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	พระปิดตา หลวงพ่อแก้ววัดเครือวัลย์ พระปิดตาเนื้อผงคลุกรัก มีพุทธคุณด้าน โชคลาภ โภคทรัพย์ และคงกระพันชาตรี และเรื่องมหาเสน่ห์และเมตตามหานิยม
คนที่ 2	คิดว่าพระปิดตาเนื้อผงของแท้ปลุกเสกโดยหลวงพ่อกุณ วัดบ้านไร่ มีพุทธคุณเด่น ทางด้านเมตตามหาเสน่ห์ และ โชคลาภมีไว้ติดตัวเป็นสิริมงคลแก่ตนเอง
คนที่ 3	พระปิดตาเนื้อผงของแท้ปลุกเสกโดยหลวงพ่อกุณ วัดบ้านไร่ มีพุทธคุณเด่นทางด้าน เมตตามหาเสน่ห์ และ โชคลาภ

คนที่ 4	พระปิดตามีพุทธคุณในเรื่องของเมตตามหานิยม
คนที่ 5	หน้าพรานบุญ มีพุทธคุณด้านโชคลาภ เมตตามหานิยมและโภคทรัพย์ การค้าขาย
คนที่ 6	เหรียญเสมาบูชาครูหลวงปู่สรวง ด้านหลังหลวงปู่ขาวแห่ง มีพุทธคุณด้านมหาเสน่ห์ เมตตามหานิยม ด้านโชคลาภ และการค้าขาย
คนที่ 7	พุทธคุณลูกอมหนุมานแผลงฤทธิ์ อุดผงพรายกุมาร หลวงพ่อสาคร มีพุทธคุณเด่นในเรื่องคงกระพันชาตรี ป้องกันอาวุธ เมตตามหานิยม และมีโชค
คนที่ 8	ผ้ายันต์ม้าเสพนาง อื่นม้ามหาเสน่ห์ หลวงพ่อกอย วัดเขาดินใต้ เน้นเรื่องเมตตามหาเสน่ห์ ข้าหาผู้ใหญ่ได้รับความเมตตา ผู้รวมไปถึงเรื่อง โชคลาภค้าขาย
คนที่ 9	นกสาริกา มหาเสน่ห์เรียกทรัพย์กลับบ้าน หลวงพ่อกอย วัดเขาดินใต้ เป็นเมตตามหาเสน่ห์ จากร้ายกลับกลายเป็นดี
คนที่ 10	พระลีลากรวัดถ้ำหีบ พบอยู่ในถ้ำบนเขาวัดถ้ำหีบ มีพุทธคุณดีด้านเมตตามหานิยม และแคล้วคลาด
คนที่ 11	งั่งเกศตรงและงั่งเกศคด มีพุทธคุณด้านมหาเสน่ห์เมตตามหานิยม

เสริมความรัก

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เทพเจ้าแลงภมรส่งเสริมด้านความรัก มีคนอุปถัมภ์ค้าขาย เป็นที่รักของผู้คน
คนที่ 2	คิดว่าพระตรีมูรติ หลวงปู่กี้ วัดวังแดง จังหวัดพิจิตร เทพเจ้าผู้ประทานความรัก ความสุข ความสำเร็จและความสมหวังทุกประการ
คนที่ 3	พระตรีมูรติ ผู้คนมีความเชื่อว่าพระตรีมูรติเป็นเทพเจ้าแห่งความรักช่วยลิขิตให้ได้พบกับเนื้อคู่โดยเร็ว สมหวังในความรัก เหมาะสำหรับ คน โสดอยากมีคู่
คนที่ 4	พระขุนแผน มีพุทธคุณทางด้านเสริมความรัก เมตตามหานิยม
คนที่ 5	สีผึ้งครูบากฤษณะ เป็นพุทธคุณด้านเมตตามหานิยม และเสริมด้านความรัก
คนที่ 6	ตะกรุดฮีโร่ใจดี ตะกรุดที่เสริมเรื่องความรัก ผู้ใดพบเห็นจะหลงรัก
คนที่ 7	พุทธคุณแม่เปือ มหาพิสวาส หลวงพ่อสาย วัดนามวิจิตร ด้านมหาเสน่ห์
คนที่ 8	อีนุ่เสพรักนางกรวย มนต์เสน่ห์สายเขมร หลวงพ่อสายทราย วัดนามวิจิตร จ.ศรีสะเกษ มีพุทธคุณเด่นในทางมหาเสน่ห์มหานิยม
คนที่ 9	อีนุ่พลอดรัก เป็นเครื่องรางที่มีความผูกพัน โดยตรงหากใครที่อยากมีความรัก และเขาก็รักเราเช่นกัน

คนที่ 10	พระขุนแผน พุทธคุณที่โดดเด่นคือด้านความรัก เมตตามหานิยม และมหาเสน่ห์
คนที่ 11	โหงพราย พุทธคุณเสริมด้านมหาเสน่ห์ เสริมความรัก ให้คนรักคนหลง

เสริมความแคล้วคลาดปลอดภัย

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	หลวงปู่ทวดวัดช้างให้ เดินด้านแคล้วคลาดปลอดภัยจากภัยอันตราย
คนที่ 2	คิดว่าหลวงพ่อดปากน้ำ ภาษีเจริญ หากแคล้วคลาดจากภัยอันตรายทั้งปวง
คนที่ 3	หลวงพ่อดปากน้ำภาษีเจริญ มุ่งหวังสิ่งใดก็ให้อริชชาน จะเกิดผลสำเร็จทุกอย่าง
คนที่ 4	หลวงปู่ทวด เฒ่าและมีชื่อเสียงทางด้านแคล้วคลาดปลอดภัย
คนที่ 5	ตะกรุดยันต์ 5 แถวของพระครูสถิตธรรมญาณหลวงพ่อดอกคำ กมโล วัดเจดีย์คีรีวิหาร อ.ลับแล จังหวัดอุตรดิตถ์ ช่วยให้แคล้วคลาดจากภัยอันตราย มีโภคทรัพย์ เมตตามหานิยม
คนที่ 6	ตะกรุดไม้ประดู่โบสถ์เก่า อุดกริ่ง จารมือ ช่วยป้องกันภูติผีปีศาจ สิ่งไม่ดีต่าง ๆ เสริมบารมี เดินทางแคล้วคลาดปลอดภัย หนุนดวงชะตา เสริม โชคลาภ และค้าขายดี
คนที่ 7	พุทธคุณพระกริ่งไตรภูก หลวงพ่อสาคร วัดหนองกรับ มีพุทธคุณด้านเมตตา ค้าขายคงกระพัน แคล้วคลาดปลอดภัย
คนที่ 8	ขุนแผนมะรุมมะตุมมรัก เป็นเสน่ห์แก่เพศตรงข้าม เรียกคู่ครอง โชคลาภค้าขายดี แคล้วคลาดปลอดภัย
คนที่ 9	เหรียญหลวงปู่ทวด พ่อท่านสังข์ วัดคอนทรอหลวงพ่อดอกคำ กันภัยธรรมชาติ ใครคิดจะทำร้ายจะแพ้ยัยตัวเอง แคล้วคลาด และคงกระพันชาตรี
คนที่ 10	พระปทุมมาศ มีพุทธคุณที่โดดเด่น คือ เมตตามหานิยม เสริมเสน่ห์ แคล้วคลาด และคงกระพันชาตรี
คนที่ 11	พระสมเด็จวัดระฆัง พระคุณสมเด็จพระพุฒาจารย์โต พรหมรังสี เน้นหนุนดวงชะตา เมตตามหานิยม แคล้วคลาดคงกระพัน และ โชคลาภ

เสริมอำนาจบารมี

อันดับ	คำตอบ
--------	-------

คนที่ 1	พญาครุฑ จะช่วยหนุนความเจริญก้าวหน้าด้านหน้าที่การงานมีการเลื่อนยศเลื่อนตำแหน่ง ช่วยเรื่องการเงิน และเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ
คนที่ 2	คิดว่าองค์พญาครุฑ เสริมเรื่องการเงิน และช่วยให้ชนะอุปสรรคต่าง ๆ
คนที่ 3	องค์พญาครุฑ มีอำนาจมีความเจริญด้านหน้าที่การงาน
คนที่ 4	เครื่องรางวัตถุมงคลเสริมบารมีด้านมหาอำนาจ ส่วนมากจะนิยมสร้างเป็นรูปเสื่อ เพราะมีความน่าเกรงขาม และคู่กัน เช่น หน้ากาเสื่อหลวงพ่อบึง
คนที่ 5	ท้าวเวสสุวรรณ เสริมอำนาจบารมี เสริมชื่อเสียงเกียรติยศเสริมดวงชะตาบารมี
คนที่ 6	พระยันต์พิชัยสงคราม สมเด็จพระนพรัตน์ วัดป่าแก้ว ช่วยคุ้มครองดวงชะตาให้แคล้วคลาดปลอดภัยจากอันตรายต่าง ๆ
คนที่ 7	เหรียญปั๊มเสมารูปเหมือนหลวงปู่สุพรรณ รุ่งเจริญโภคทรัพย์ ด้านหน้าเป็นองค์หลวงปู่เต็มองค์ล้อมด้วยมังกรคู่ มีพุทธคุณแห่งมหาอำนาจ วาสนา บารมี และช่วยให้แคล้วคลาดปลอดภัย
คนที่ 8	พระนาคปรกอมตะ 5 พลัง ศิลปะเขมร หลวงพ่อชื่น วัดตาดอิฐบุรีรัมย์ จะช่วยส่งเสริมเรื่องอำนาจบารมี มีโชคลาภ มีความสำเร็จ มีเมตตามหานิยม ปกป้องแคล้วคลาดปลอดภัย และป้องกันสิ่งไม่ดีต่าง ๆ
คนที่ 9	ล็อกเก็ตรูปเหมือนครึ่งองค์หลวงปู่ขาวแห่ง ยัมรับทรัพย์ เจริญ โภคทรัพย์ดี เสริมอำนาจ บารมี แคล้วคลาดปลอดภัย และชนะศัตรูคู่แข่ง
คนที่ 10	ตะกรุดหนังหน้าผากเสื่อ หลวงปู่ภาค วัดแจ้งวัดอรุณราชวราราม พุทธคุณป้องกันคุณไสย คงกระพัน แคล้วคลาดปลอดภัย มีโชคลาภ และเมตตามหานิยม
คนที่ 11	พระขุ่มกอ หรือพระลีลาทุ่งเศรษฐีเป็นพระกรูของกำแพงเพชร พุทธคุณมหาอำนาจ วาสนาบารมี

เสริมชื่อเสียงเกียรติยศ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ท้าวเวสสุวรรณ ช่วยเสริมดวงเรื่องอำนาจบารมี ลาภยศ ชื่อเสียง และเกียรติยศ
คนที่ 2	คิดว่าเสริมชื่อเสียงเกียรติยศ คือปีเซี่ยะ จะช่วยเสริมทั้งความมั่งคั่ง เสริมชื่อเสียง การเรียกทรัพย์ และยังช่วยป้องกันสิ่งชั่วร้ายให้แก่ผู้บูชา
คนที่ 3	มีความเชื่อว่าปีเซี่ยะ เรียกทรัพย์

คนที่ 4	ท้าวเวสสุวรรณ เสริมเงินทอง และ โชคลาภ
คนที่ 5	พญาครุฑ รุ่นแรก หลวงปู่ผาด วัดไร่ เป็นมหาอำนาจ มีความเจริญก้าวหน้า มีโชคลาภเงินทอง ป้องกันสิ่งชั่วร้ายต่าง ๆ หนุนดวง และปกป้องคุ้มครอง
คนที่ 6	ท้าวเวสสุวรรณ เสริมดวงเรื่องอำนาจ วาสนา บารมี ลากยศ และชื่อเสียงเกียรติยศ
คนที่ 7	เหรียญเสมาบูชาครู หลวงปู่สรวง ด้านหลังหลวงปู่ขาวแห่ง รุ่นบูชาครูเศรษฐีรับทรัพย์ เสริมหน้าที่การงานให้เจริญรุ่งเรือง มีโชคลาภค้าขายดี มหานิยม มหาอำนาจ แคล้วคลาด คงกระพันชาตรี ปลอดภัย ป้องกันภัยต่าง ๆ
คนที่ 8	พุทธคุณหัวเสื่อสมิงอาคมเนื้อผงพุทธคุณ หลวงพ่อสุพจน์ วัดห้วยพัฒนา เด่นทางด้านแคล้วคลาดคงกระพันชาตรี ป้องกันภัยอันตราย เสริม โชคลาภค้าขาย เมตตามหานิยม มหาอำนาจ
คนที่ 9	พระกริ่ง โภกทรัพย์ เจ้าชายชัชวรมัน หลวงปู่ขาวแห่ง รุ่นบูชาครูเศรษฐีรับทรัพย์ มีพุทธคุณเด่นในเรื่องเมตตา เสริมชื่อเสียงบารมี เสริมเกียรติยศ เสริมหน้าที่การงาน ยศถาบรรดาศักดิ์
คนที่ 10	ท้าวเวสสุวรรณ เป็นหนึ่งในเครื่องรางและของขลังที่สายมูนิยมนพกพาและบูชา เนื่องจากมีความเชื่อว่าการบูชาท้าวเวสสุวรรณจะช่วยเสริมดวง เรื่องอำนาจบารมี ชื่อเสียง และเกียรติยศ
คนที่ 11	ลูกอมหยกพม่า ฟังตะกรุดพระปริยัติวิโรปกการ เจ้าอาวาสวัดนาคกลางวรวิหาร มีความเจริญในลาภยศ ทรัพย์เงินทอง อำนาจวาสนา มีทรัพย์ไหลมาไม่ขาดสาย และช่วยบันดาล โชคลาภให้แก่ผู้บูชา

เสริมการเจรจาขาย

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	พญาต่อเงิน ต่อทอง ครุบาเต่า จ.เชียงใหม่ เสริมเรื่องการค้าขายร่ำรวย ขอโชคขอลาภ เสี่ยงดวงหนุนดวงการเสี่ยงโชค
คนที่ 2	คิดว่าพระเครื่องหลวงพ่อกุศล วัดบางกลาน มีประสบการณ์ดีทางด้านคงกระพันชาตรี แคล้วคลาดจากภัย เมตตามหานิยม โชคลาภ และค้าขาย
คนที่ 3	พระเครื่องหลวงพ่อกุศล วัดบางกลาน เด่นด้านคงกระพันชาตรี แคล้วคลาดจากภัยจากอันตราย
คนที่ 4	นางกวัก เสริมการค้าขาย กวักเงิน กวักทอง

คนที่ 5	ดวงตาสวรรค์ ช่วยเรื่องการเจรจาค้าขาย และยังปกป้องสิ่งชั่วร้าย
คนที่ 6	ตะกรุดมหาบุรุษ 8 จำพวก ตะกรุดคอกนี้จะช่วยหนุนดวงให้กลับร้ายกลายเป็นดี
คนที่ 7	พญาต่อหรือต่อเงินต่อทอง พุทธคุณที่เด่นในเรื่องโชคลาภ ค้าขายดี ขายแล้วมีกำไร ค้าขายคล่อง
คนที่ 8	พญาต่อเงินต่อทอง หลวงพ่อจืด สอนปฏิบัติธรรมโพธิเสรษฐี เชื่อว่าจะช่วยต่อโชคต่อลาภ ต่อเงินต่อทอง ค้าขายดี เสริมดวงชะดาราตี
คนที่ 9	ลูกอมปลาตะเพียนเรียกทรัพย์ หลวงพ่อสาคร วัดหนองกรับ มีพุทธคุณด้านเมตตา โภคทรัพย์ เงินทองไหลมาเทมา เหมาะสำหรับทุกอาชีพ
คนที่ 10	หลวงปู่หลิว เทพเจ้าพญาเต่าเรือน พุทธคุณเด่นด้าน เมตตามหานิยม โชคลาภ และค้าขาย
คนที่ 11	นางกวัก มหาลาภมวลสารอันศักดิ์สิทธิ์ มีพุทธคุณด้าน โชคลาภ ค้าขายดี เงินทองไหลมาเทมา

9. แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแฟชั่น

9.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นได้อย่างไร กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปสวมใส่เป็นแนวแฟชั่นได้ เพราะในยุคสมัยนี้ได้มีการนำเครื่องรางและของขลังมาวิวัฒนาการ ปรับปรุง และออกแบบให้มีความสวยงาม ไม่ว่าจะป็นสร้อยคอ หรือสร้อยข้อมือ
คนที่ 2	คิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นได้ เพราะทุกวันนี้ผู้คนเผชิญกับความเครียดจากปัญหาต่าง ๆ ที่รู้มเร็ว ไม่ว่าจะเป็นปัญหา ด้านเศรษฐกิจ การเรียน การงาน และความรัก จึงส่งผลให้ต้องหันไปพึ่งพาสักดิ์สิทธิ์ เพื่อยึดเหนี่ยวจิตใจ และสร้างกำลังใจในการที่จะต่อสู้กับปัญหา จนกลายมาเป็นเครื่องประดับสายมู โดยการนำเครื่องรางมาใส่เป็นเครื่องประดับ เพื่อติดตัวให้มีความสวยงาม
คนที่ 3	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่น แต่เป็นการผสมผสานคุณค่าระหว่างวัตถุมงคลแบบเก่ากับเรื่องของแฟชั่นสมัยนิยมกับ วัฒนธรรมการบริโภคของผู้คนในสังคมปัจจุบันที่ไม่ได้เน้นการบริโภควัตถุแต่เพียง

อันดับ	คำตอบ
	คุณค่าพื้นฐานของวัตถุ แต่เป็นการบริโภควัตถุเพื่อสะท้อนสถานะ สะท้อนภาพลักษณ์ และสะท้อนตัวตนของผู้บริโภค เมื่อนำไปสวมใส่มีของขลังคุ้มครอง และมีเครื่องประดับที่สวยงาม
คนที่ 4	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นได้อย่างสวยงาม เนื่องจากในปัจจุบันมีการออกแบบเครื่องรางและของขลังในรูปแบบและสีสันทที่สวยงามเป็นสร้อยคอ สร้อยข้อมือ และจี้
คนที่ 5	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นได้จากที่เคยเป็นตะกรุด ปลัดจิก ได้มีการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ เพื่อเจาะกลุ่มคนมีเงิน หรือกลุ่มคารานักแสดง นำไปสู่การสร้างแบรนด์ ออกแบบเครื่องประดับเป็นตะกรุด ซึ่งมีกลุ่มคารานำมาใส่จนดูสวยงาม กลายเป็นของโซ่วมีความงดงามที่มาพร้อมกับความเชื่อ จากเดิมตะกรุดต้องสักการบูชาโดยตรงจากพระสงฆ์
คนที่ 6	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นจากปัญหาหลายอย่างที่เกิดขึ้นในตอนนี้นี้หลาย ๆ คนต้องการเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจจึงหันมาพึ่งสิ่งศักดิ์สิทธิ์แต่ไม่อยากจะให้มองว่าล้าสมัย จึงมีการพัฒนาทำเครื่องรางและของขลังมาทำในรูปแบบเครื่องประดับที่สวยงาม
คนที่ 7	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นพวกเครื่องรางอย่างตะกรุดสมัยก่อน ดีไซน์ไม่ทันสมัย มีแต่ผู้ชายที่ใส่ แต่พอเอามาทำให้งี้ ๆ แนวแฟชั่น โดยการนำมาประยุกต์ให้มีความทันสมัย สามารถใส่เป็นเครื่องประดับเข้ากับเสื้อผ้าในทุก ๆ วัน และออกแบบให้เข้ากับทุกเพศทุกวัยด้วย ทำให้ผู้คนสนใจมาเช่าบูชา เพื่อเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ ทำให้มีกำลังใจในการทำสิ่งต่าง ๆ ช่วยคัดคนคนไม่ดี กลับร้ายกลายเป็นดี
คนที่ 8	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นได้เป็นอย่างดี เพราะในยุคสมัยนี้ถือว่าเครื่องรางและของขลังเหมือนเป็นแบรนด์เนม
คนที่ 9	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปสวมใส่เป็นแนวแฟชั่น มีการผสมผสานระหว่างเครื่องรางและของขลังในรูปแบบของเครื่องประดับที่ดูดีได้ เพราะในยุคสมัยนี้มีวิวัฒนาการปรับปรุง และออกแบบให้เครื่องรางออกมาสวยงามเป็นจี้ ห้อยคอ สร้อยคอ สร้อยข้อมือและพวงกุญแจ
คนที่ 10	เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นในยุค 5G จะเห็นได้ว่าความเชื่อและความศรัทธาในเรื่องเครื่องรางและของขลังไม่ได้ลด

อันดับ	คำตอบ
	น้อยลงไป เพราะคนต้องการเครื่องยึดเหนี่ยวกำลังใจมากขึ้น และมีการผสมผสานระหว่างเครื่องรางสมัยเก่ากับเครื่องประดับเข้าด้วยกัน ทำให้การใส่เครื่องประดับที่เป็นเครื่องรางและของขลังไม่ได้น่ากลัวแต่กลับทำให้ผู้ที่ใส่มีความดูดีขึ้น
คนที่ 11	เครื่องรางและของขลัง สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นเป็นการเปลี่ยนแปลงของวงการเครื่องประดับที่ดึงความเชื่อแต่โบราณมาจับคู่กับความเป็นแฟชั่นได้ เช่น เบี้ยแก้ พญาเสือโคร่ง ถูกนำมาใส่กรอบและประดับเข้ากับลูกบิดหินสร้างนิยามใหม่ให้กับเครื่องรางและของขลัง ทำลายกำแพงความไม่มั่นใจของคนรุ่นใหม่ที่ไม่กล้าใส่สิ่งเหล่านี้

ตารางที่ 16 การสังเคราะห์แฟชั่นที่เกี่ยวกับเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). วิวัฒนาการปรับ ปรุงและ ออกแบบให้เครื่องรางออกมาสวยงาม	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	11
2). ผสมผสานคุณค่าระหว่างวัตถุมงคลแบบเก่ากับเรื่องของแฟชั่นสมัยนิยม			✓								✓	2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยสามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่น แบ่งออกเป็น 2 เหตุผล วิวัฒนาการปรับ ปรุงและออกแบบให้เครื่องรางออกมาสวยงาม จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 และผสมผสานคุณค่าระหว่างวัตถุมงคลแบบเก่ากับเรื่องของแฟชั่นสมัยนิยม จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18

10. แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

10.1 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่ากลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง คือกลุ่มคนที่นิยม ชื่นชอบ และเก็บสะสมวัตถุมงคล
คนที่ 2	คิดว่ากลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง คือคนที่มีความศรัทธา เชื่อมั่น คนที่ต้องการกำลังใจและต้องการโชคลาภ หันไปฟัง ลี้ภัยสิ่งลี้ลับ เพื่อให้ผ่านวิกฤตเพื่อยึดเหนี่ยวจิตใจ
คนที่ 3	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง เป็นกลุ่มคนที่มีความเชื่อมั่น และศรัทธาในเครื่องรางและของขลัง เชื่อในปาฏิหาริย์ และพุทธรูป
คนที่ 4	กลุ่มลูกค้าประเภทคนที่มีความเชื่อมั่นและศรัทธาในด้านปาฏิหาริย์ และต้องการที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ เป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ซึ่งในสถานการณ์โควิด19 คนต้องการมากขึ้นกว่าเดิมเพราะต้องการที่พึ่งทางใจ
คนที่ 5	กลุ่มลูกค้าประเภทคนที่นิยมและเชื่อมั่นศรัทธาในตัวเครื่องรางและของขลังอยู่แล้ว เป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง
คนที่ 6	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังคนที่นิยมชื่นชอบและเก็บสะสมวัตถุมงคล และคนต้องการเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจจึงหันมาฟังสิ่งลี้ลับซึ่งมีมากขึ้น
คนที่ 7	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังคนที่นิยมชื่นชอบและเก็บสะสมวัตถุมงคลศรัทธาเชื่อมั่นและศรัทธาในเครื่องรางและของขลัง
คนที่ 8	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังคนที่ศรัทธาเชื่อมั่นในพุทธรูปและศรัทธาในเครื่องรางและของขลังชอบ และเก็บสะสมวัตถุมงคล
คนที่ 9	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ประกอบอาชีพค้าขาย ธุรกิจส่วนตัว จุดมุ่งหมายในการบูชาคือ เพื่อให้เกิดความเมตตา มหานิยม บันดาลให้เกิดโชคลาภแก่ตัวเอง

คนที่ 10	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังที่นิยมชื่นชอบ และเก็บสะสมวัตถุมงคล กลุ่มเจ้าของธุรกิจและวัยทำงาน
คนที่ 11	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ผู้ที่ที่มีความศรัทธาเชื่อมั่นคล้าย ๆ กัน เป็นรูปแบบของครอบครัวมากกว่าแบบคุณเล่นมีเรื่องดี ๆ ประสบการณ์ดี ๆ ก็มาแชร์ประสบการณ์กัน กลายเป็นเพื่อนกัน สบาย ๆ คุณเล่นกัน เป็นกันเอง ยิ้มแย้มแจ่มใส ช่วยเหลือกัน

ตารางที่ 17 กลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). คนที่มีความศรัทธาเชื่อมั่น	✓	✓	✓		✓		✓	✓			✓	7
2). คนที่ต้องการโชค		✓							✓			2
3). ฟังสิ่งศักดิ์สิทธิ์		✓				✓						2
4). เพื่อยึดเหนี่ยวจิตใจ		✓		✓		✓						3
5). ชอบเก็บสะสมวัตถุมงคล		✓		✓		✓	✓	✓		✓		6

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่ากลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง แบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ประกอบด้วย คนที่มีความศรัทธาเชื่อมั่น จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 64 คนที่ชอบเก็บสะสมวัตถุมงคล จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 55 คนที่ต้องการสิ่งยึดเหนี่ยวจิตใจจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 คนที่ต้องการคนที่ต้องการโชคลาภ จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18 และคนที่ต้องการฟังสิ่งศักดิ์สิทธิ์ จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18

10.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่ากลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่นกลุ่มที่ชอบสะสมเครื่องรางและของขลังเพื่อเชื่อมั่นและศรัทธา
คนที่ 2	คิดว่ากลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่นคนที่ต้องการใส่เครื่องรางแต่ให้ดูสวยงามมากกว่าน่ารักแล้วซึ่งในสมัยนี้เราสามารถนำตะกรุดมาเป็นกำไลสร้อยคอได้อย่างสวยงามแต่ดูมีพลัง
คนที่ 3	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่นเป็นกลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน ดารา นักแสดง เพราะสามารถตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานที่จะทำให้เกิดความสุขในชีวิตได้ ไม่ว่าจะในการประกอบอาชีพ เรื่องเงินทอง เรื่อง โชคลาภ และเรื่องความรัก
คนที่ 4	กลุ่มลูกค้าประเภทที่ชอบใส่เครื่องประดับชอบแต่งตัว เป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่น เพราะมีการออกแบบเครื่องรางและของขลังในรูปแบบที่สวยงามสะดุดตา และกำลังเป็นที่นิยมอย่างมาก
คนที่ 5	กลุ่มลูกค้าประเภทคนที่นิยมและเชื่อมั่นศรัทธาในตัวเครื่องรางและของขลังอยู่แล้ว เป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่น
คนที่ 6	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่นกลุ่มที่ชอบสะสมเครื่องรางและของขลัง เพื่อเชื่อมั่นและศรัทธาในพิธีกรรมการจัดสร้าง
คนที่ 7	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่น คนรุ่นใหม่ ทั้งวัยรุ่น คนทำงาน หรือเจ้าของกิจการ รวมไปถึงดารานักร้อง นักแสดง
คนที่ 8	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่นคนรุ่นใหม่ หรือคนทำงาน คนที่เชื่อมั่นและศรัทธาชอบใส่เครื่องประดับและชอบแต่งตัว
คนที่ 9	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแพชั่นกลุ่มวัยทำงานและวัยรุ่น ไม่ว่าจะหญิงหรือชายจุดมุ่งหมาย ในการบูชาคือ

	เพื่อให้เกิดความเมตตามหานิยม บันดาลให้เกิดโชคลาภแก่ตัวเอง และใส่เพราะความสวยงามเป็นเครื่องประดับอย่างหนึ่ง
คนที่ 10	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแฟชั่นกลุ่มวัยทำงาน และวัยรุ่นไม่ว่าหญิงหรือชายตามกระแสแฟชั่นที่คาราใส่
คนที่ 11	กลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแฟชั่นได้ถูกนำมาผสมผสานกับเครื่องประดับ จนเกิดเป็นเครื่องรางแฟชั่นทำให้ใส่ง่ายและมีความร่วมสมัย กลุ่มคนรุ่นใหม่ และวัยทำงาน คนทั่วไปทุกเพศทุกวัยสามารถสวมใส่ได้

ตารางที่ 18 กลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแฟชั่น

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). กลุ่มที่ชอบสะสมเครื่องรางและของขลัง	✓					✓		✓				3
2). คนที่ต้องการใส่เครื่องรางแต่ให้ดูสวยงามมากกว่าน่ากลัว		✓		✓	✓							3
3). กลุ่มวัยรุ่นคนรุ่นใหม่			✓				✓	✓	✓	✓	✓	6
4). ดารา นักแสดง			✓				✓			✓		3
5). คนทำงาน							✓	✓	✓	✓	✓	5

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่ากลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแฟชั่น แบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ประกอบด้วย

กลุ่มวัยรุ่น คนรุ่นใหม่ จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 55 คนทำงานจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 45 กลุ่มที่ชอบสะสมเครื่องรางและของขลัง จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 คนที่ต้องการใส่เครื่องราง แต่ให้ดูสวยงามมากกว่าน่ากลัว จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 และ คารานักแสดง จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27

10.3 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าการสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังควรประกอบด้วยอะไรบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่ง สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบด้วย การที่เครื่องรางมีมวลสารที่หายาก เพื่อสร้างคุณค่าในการจัดทำวัตถุมงคล
คนที่ 2	คิดว่าการสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ประกอบไปด้วยวัตถุมงคลมีพุทธคุณจากพระเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียง
คนที่ 3	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบด้วย การสรรหาวัตถุมงคลให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมการบริโภคของคนในสังคมปัจจุบัน คนในสังคมปัจจุบันไม่ได้บริโภควัตถุดิบของเพียงเพื่อตอบสนองคุณค่าขั้นพื้นฐานของชีวิต แต่บริโภควัตถุดิบนั้น เพื่อแสดงสถานะบางอย่าง เช่น สถานะทางการเงิน หรือการแสดงความเป็นตัวตนของเขา ตัวอย่างเช่น ใส่แล้วคูตี คูมีรสนิ่ม ดูสวย ดูเท่ ดูหล่อ ดูเป็นคนมีฐานะ ไม่ใช่แค่การใส่เพียงการพุทธคุณของวัตถุมงคลเพียงอย่างเดียว
คนที่ 4	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ว่าสินค้าและบริการจะต้องมีอะไรบ้าง คุณสมบัติเป็นอย่างไร แล้วทำกลยุทธ์สร้างความแตกต่างว่าจุดแข็งอะไรที่เหนือกว่าคู่แข่ง เช่น สินค้าที่มีอยู่ในร้านสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้มากขนาดไหน
คนที่ 5	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบไปด้วย การมีการรันตีสินค้า และมีการรับซื้อขายแลกเปลี่ยน
คนที่ 6	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรจะประกอบด้วย ผู้จัดสร้างเครื่องรางและของขลังที่คนเชื่อมั่น มีเกจิอาจารย์ที่

	ได้รับการยอมรับ และควรมีมวลสารที่หายาก เพื่อการสร้างคุณค่าในการจัดทำวัตถุมงคล
คนที่ 7	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบด้วยการผสมผสานระหว่างเครื่องรางและของขลัง และแนวแฟชั่นเข้าด้วยกัน เพราะทำให้คนรุ่นใหม่เข้าถึงเครื่องรางและของขลังได้ง่ายขึ้น
คนที่ 8	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบด้วยการผสมผสานระหว่างเครื่องราง และแฟชั่นการออกแบบที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง สีสนที่สวยงาม แต่พุทธคุณและมวลสารเข้ากันได้ ทำให้คนรุ่นใหม่สามารถเข้าถึงเครื่องรางได้ง่ายขึ้น
คนที่ 9	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบไปด้วยการทำกลยุทธ์ที่สร้างความแตกต่างว่ามีจุดแข็งอะไรที่เหนือกว่าคู่แข่ง เช่น สินค้าที่มีอยู่ในร้านสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ และมีการรันดีลินค้าและมีการรับซื้อขายแลกเปลี่ยนเมื่อลูกค้าต้องการได้
คนที่ 10	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบด้วยการสรรหาวัตถุมงคลเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของคนในสังคมปัจจุบันคน เพราะสังคมในปัจจุบันไม่ได้บริโภควัตถุสิ่งของเพียงเพื่อตอบสนองคุณค่าขั้นพื้นฐานของชีวิต แต่บริโภควัตถุสิ่งของนั้น เพื่อแสดงสถานะบางอย่างของตัวเองด้วยไม่ว่าจะสถานะทางการเงิน การงานหรือฐานะของตนเอง
คนที่ 11	การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบด้วยเครื่องรางและของขลังสวยใส่ได้ง่าย ช่วยให้การใช้ชีวิตแบบมีสติมากขึ้น เปรียบเสมือนเครื่องเตือนสติ เหมือนเป็นกำลังใจในการทำงาน เป็นที่พึ่งทางใจโดยคุณค่าของร้านที่ทำให้มีความแตกต่างจากเจ้าอื่นคือการมีสินค้าให้เลือก และสามารถทำไปเป็นตามรูปแบบของตัวเองได้

ตารางที่ 19 การสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). มวลสารที่หายากเพื่อสร้าง	✓					✓						2

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
คุณค่าในการจัดทำวัตุมงคล												
2). ต้องมีพุทธคุณจากเกจิอาจารย์		✓				✓						2
3). สรรหาวัตุมงคลให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมการบริโภคของคนในสังคมปัจจุบัน			✓	✓			✓	✓	✓	✓		6
4). กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง				✓					✓		✓	3
5). การการันตีสินค้า					✓							1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าการสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังควรประกอบด้วย สรรหาวัตุมงคลให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมการบริโภคของคนในสังคมปัจจุบัน จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 55 กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 มวลสารที่หายากเพื่อสร้างคุณค่าในการจัดทำวัตุมงคล จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18 ต้องมีพุทธคุณจากเกจิอาจารย์ จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18 การการันตีสินค้าจำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 9

10.4 ข้อคำถาม – ท่านคิดอย่างไร สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรประกอบด้วยปัจจัยใดบ้าง โปรดให้ข้อเสนอแนะ และกรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลัง ควรจะประกอบไปด้วยปัจจัยการสร้างกระแสของความเชื่อของพุทธคุณทางปาฏิหาริย์ในวัตถุมงคล โดยที่มีพระเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียงเป็นผู้ที่ทำการปลุกเสก และให้พระเกจิอาจารย์ผู้ที่มีชื่อเสียงด้านที่มีพุทธคุณเด่น ๆ เน้นในการสร้างกระแสนิยม
คนที่ 2	คิดว่าสำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรประกอบด้วยปัจจัยของวัตถุมงคลที่นำมาปล่อยให้เข้าบูชาควรมีจะมีจุดเด่นเฉพาะตัว และมีพิธีกรรมในการจัดสร้างที่เข้มขลัง สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ที่สนใจจะบูชาได้
คนที่ 3	จุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งอย่างในการผสมคุณค่าระหว่างวัตถุมงคลแบบเก่ากับเรื่องของแฟชั่น ตามสมัยนิยมที่เป็นคุณค่าของผู้คนกับวัฒนธรรมการบริโภคของผู้คนในสังคม ปัจจุบันที่ไม่ได้เน้นแค่การบริโภควัตถุเพียงเพราะคุณค่าพื้นฐานของวัตถุ แต่เป็นการบริโภควัตถุเพื่อสะท้อนสถานะ สะท้อนภาพลักษณ์ และสะท้อนตัวตนของผู้บริโภคอีกด้วย
คนที่ 4	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลัง ควรประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญปัจจัยที่สำคัญหนึ่งปัจจัยที่ทำให้ร้านเครื่องรางและของขลังได้รับความสนใจจากกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงาน คือคุณค่าที่ร้านสามารถตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของผู้บริโภคที่ทำให้เกิดความสุขในการใช้ชีวิตได้ ไม่ว่าจะเป็นในด้านการประกอบอาชีพ ด้านการเงิน ด้าน โชคลาภ และด้านของความรัก
คนที่ 5	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรจะประกอบไปด้วยปัจจัยของคุณค่าที่ทางร้านสามารถตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของผู้บริโภคที่จะก่อให้เกิดความสุขในการชีวิตได้ ทั้งด้านการประกอบอาชีพ ด้านเรื่อง โชคลาภเงินทอง และด้านความรักได้อย่างตรงจุด
คนที่ 6	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย อาจจะประกอบไปด้วยวัตถุประสงค์ในการจัดสร้าง ปัจจัยในการสร้างกระแสความเชื่อในคุณพุทธคุณในด้านการสร้างปาฏิหาริย์ มีมวลสารมีพุทธคุณ มีพิธีกรรมและฤกษ์ยามที่ดีในการจัดสร้าง และมีพระเกจิอาจารย์ชื่อดังเป็นผู้ทำการปลุกเสกวัตถุมงคล
คนที่ 7	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรประกอบด้วยปัจจัยในการสร้างกระแสความน่าเชื่อถือจากวัด หรืออาจารย์เกจิจากวัดที่มีชื่อเสียง

อันดับ	คำตอบ
	ซึ่งเครื่องรางและของขลังของทางร้านก็ควรจะมีให้เลือกตามที่ผู้บริโภครักษา เช่น เสริมเรื่องความรัก เสริมหน้าที่การงาน เสริมการค้าขาย เสริมเงินทอง เสริมเรื่องสุขภาพ และความสุข
คนที่ 8	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรประกอบด้วยปัจจัยด้านพุทธคุณของวัตถุมงคล พิธีกรรมและฤกษ์ยามในการจัดสร้างของพระเกจิอาจารย์ชื่อดัง ผู้ปลุกเสกนำมาผสมผสานคุณค่าระหว่างวัตถุมงคลสมัยเก่าและเรื่องของแฟชั่นในยุคปัจจุบันที่เป็นคุณค่าของผู้บริโภค ทำให้ร้านเครื่องรางและของขลังได้รับความสนใจจากกลุ่มวัยรุ่นและกลุ่มวัยทำงาน เป็นต้น
คนที่ 9	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังควรประกอบด้วยปัจจัยที่เน้นการสร้าง ความน่าเชื่อถือและความเป็นกันเองกับลูกค้า มีการบริการสามารถให้ลูกค้าสอบถาม ข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้ทันกับความต้องการของลูกค้า มีเครื่องรางและของขลังหลากหลายประเภท หลากหลายราคาให้เลือกและมีการการันตีว่าเครื่องรางและของขลังเป็นสินค้าของแท้จากวัด
คนที่ 10	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรประกอบด้วยปัจจัยของพุทธคุณในวัตถุมงคลว่าใช้มวลสารแบบไหนในการจัดสร้าง และฤกษ์ยามยามดี ในการทำพิธีกรรม มีพระเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียงเป็นผู้ทำการปลุกเสก เพื่อสร้างกระแสความน่าเชื่อถือทางด้านคุณพุทธคุณ ทางด้านทางปาฏิหาริย์ของวัตถุมงคล เป็นการผสมผสานคุณค่าระหว่างวัตถุมงคลแบบโบราณเข้ากับเรื่องของแฟชั่นตามยุคตามสมัยที่เป็นจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลัง
คนที่ 11	สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรประกอบด้วยปัจจัยที่นำเครื่องรางและของขลังมาปรับทำเป็นรูปแบบใหม่ ให้ใช้ได้ตามสมัยปัจจุบันรวมกับร้านทำจิวเวอรี่ นำความเชื่อมาผสมผสานกับแฟชั่น ทำให้เข้าถึงผู้คนได้ง่ายขึ้น สามารถตอบใจത്യ์ผู้คนที่ได้

ตารางที่ 20 จุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). สร้างกระแสความเชื่อในคุณวิเศษทางปาฏิหาริย์	✓					✓				✓		3
2). พระผู้ปลุกเสกเป็นเกจิอาจารย์ชื่อดัง	✓					✓	✓	✓		✓		5
3). วัดอุ้มงคลที่ให้บูชาควรมีจุดเด่นเฉพาะตัว		✓								✓		2
4). พิธีกรรมในการจัดสร้างต้องดีสร้าง ความเชื่อมั่นให้กับคนที่จะบูชา		✓				✓				✓		3
5). ผสานคุณค่าระหว่างวัดอุ้มงคลแบบเก่ากับเรื่องของแฟชั่นสมัยนิยม			✓	✓				✓		✓	✓	5
6). ตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานที่จะทำให้เกิดความสุขในวันถัดไปในชีวิตได้				✓	✓		✓					3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า จุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรประกอบด้วย 6 ปัจจัย พระผู้ปลุกเสกเป็นเกจิอาจารย์ชื่อดัง จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 45 ผสานคุณค่าระหว่างวัตถุมงคลแบบเก่ากับเรื่องของแฟชั่นสมัยนิยม จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 45 สร้างกระแสความเชื่อในคุณวิเศษทางปาฏิหาริย์ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 พิธีกรรมในการจัดสร้างต้องดีสร้างความเชื่อมั่นให้กับคนที่บูชา จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 ตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานที่จะทำให้มีความสุขในวันถัดไปในชีวิตได้ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 และวัตถุมงคลที่ใ้บูชาควรมีจุดเด่นเฉพาะตัว จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18

10.5 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้างสำหรับการบูชา กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้างสำหรับการบูชา ร้านควรมีความเชื่อด้านเมตตามหาเสน่ห์ เพื่อที่จะเสริมเรื่องความรักและความสนใจจากเพศตรงข้าม
คนที่ 2	คิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้างสำหรับการบูชา ควรจะมีประเภทเสริมเรื่องการเงิน เรื่องความรัก เพื่อให้เจอคนรักที่ดี เรื่องโชคลาภ เรื่องหน้าที่การงาน หรือเรื่องการเรียนรู้ ขอให้สอยเข้ามาหาวิทยาลัยให้ได้ จึงควรเครื่องรางและของขลังทุกประเภท เพื่อตอบโจทย์ของลูกค้าได้ในทุก ๆ เรื่อง
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้างสำหรับการบูชา จะเน้นเรื่องการเงินเป็นหลัก
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้างสำหรับการบูชา ประเภทควรมีเครื่องรางและของขลังประเภทที่เสริมเรื่องความรัก เสน่ห์เมตตา
คนที่ 5	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้างสำหรับการบูชา หากพระพุทธรูปอย่างพระเจ้าทันใจ พระเศรษฐีนว โกฏิ หรือถ้ำด้านความรัก เสน่ห์เมตตา เช่น เสน่ห์ใจขาด หน้ากาพรานบุญ เสริมด้านการค้าขาย
คนที่ 6	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้างสำหรับการบูชาที่มีของที่มีพุทธคุณด้านต่าง ๆ เพื่อตอบ โจทย์ลูกค้าได้ทุกด้าน ตัวอย่างเช่น ด้านเมตตามหานิยม ด้านการเงิน ด้านการงาน ด้านแคล้วคลาดป้องกันภัย เป็นต้น

คนที่ 7	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องรางและของขลังมาดัดแปลงเป็นสร้อยคอ หรือกำไลข้อมือ เคสโทรศัพท์ แหวนหรือพวงกุญแจ เพื่อความสวยงาม ความเป็นสิริมงคล และสิ่งที่คอยยึดเหนี่ยวจิตใจ
คนที่ 8	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทนางกวัก นางกวักเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่ช่วยเรียกเรื่องเงินทอง เรียกโชคลาภ มีความเชื่อว่านางกวักจะช่วยเรียกเงินทอง เรียกลูกค้า
คนที่ 9	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทไคบังสำหรับการเข้าบูชาควรมีเครื่องรางและของขลังประเภทที่ช่วยทำให้ผู้บูชาประสบความสำเร็จหรือปัญหาที่เกิดขึ้นต่างๆ คลี่คลายลงได้ เครื่องรางและของขลังด้านเมตตามหาเสน่ห์ เพื่อให้ผู้ที่ไม่เคยสมหวังในความรัก ได้สำเร็จสมหวังตามที่ต้องการ ได้พบเจอคนรักที่ดี และด้านป้องกันภัย เพื่อพกพาเวลาเดินทางให้แคล้วคลาด
คนที่ 10	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทขอให้อรวย มีเงินทอง เจอคนรัก เรื่องการเงิน ขอให้โชคมีลาภ เสริมเรื่องหน้าที่การงาน หรือเรื่องการเงินให้ประสบความสำเร็จในการเรียน
คนที่ 11	ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องรางและของขลังที่ครอบคลุมทุกประเภท เพราะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ ลูกค้าส่วนมากจะเน้นเรื่องโชคลาภ

ตารางที่ 21 ประเภทผลิตภัณฑ์สำหรับการเข้าบูชา

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). ความเชื่อด้านเมตตามหาเสน่ห์	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓	8
2). เรื่องของการเงิน		✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓	8
3). หน้าที่การงาน		✓				✓				✓	✓	4

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
4). ป้องกันอันตราย			✓		✓	✓			✓		✓	5
5). ดัดแปลงเป็นสร้อยคอหรือกำไลข้อมือ						✓	✓				✓	3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์สำหรับการเช่าบูชา แบ่งออกเป็น 5 ประเภท ประกอบด้วย ความเชื่อด้านเมตตามหาเสน่ห์ จำนวน 8 คนคิดเป็นร้อยละ 73 เรื่องของการเงิน จำนวน 8 คนคิดเป็นร้อยละ 73 ป้องกันอันตราย จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 45 4). หน้าทีการงาน จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36 และดัดแปลงเป็นสร้อยคอ หรือกำไลข้อมือ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27

10.6 ข้อคำถาม - ท่านมีเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรจะมีราคาให้เช่าบูชาอยู่ในช่วงราคาประมาณ 200 - 5,000 บาท ซึ่งเป็นราคาที่รับได้
คนที่ 2	คิดว่าเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วงราคา 100 - 10,000 บาท ขึ้นอยู่กับวัตถุมงคล และต้องมีพิธีกรรมที่ชัดเจนสมราคา
คนที่ 3	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วงราคาประมาณ 500 - 20,000 บาท ซึ่งขึ้นอยู่กับรูปแบบของเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นที่ต้องการบูชา
คนที่ 4	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วงราคาหลักร้อยถึงหลักหมื่นตามแต่ชนิดและประเภทของวัตถุมงคลที่เป็นที่นิยม
คนที่ 5	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรมีราคาให้เช่าบูชาประมาณ 500 - 1,000 บาท

คนที่ 6	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยอาจจะมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วงราคา 200 - 20,000 บาท แต่เฉพาะวัตถุมงคลราคาก็สูงแล้ว เมื่อประกอบเป็นแพ็คเกจราคาอาจจะสูงกว่าเดิม
คนที่ 7	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วง 200 - 20,000 บาท เป็นเพราะเมื่อออกแบบมาให้เป็นรูปแบบแนวแพ็คเกจจะทำให้ราคาสูงขึ้นจากเดิม
คนที่ 8	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วงราคา 200 - 5,000 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ไม่สูง และไม่ต่ำจนเกินไป แต่ถ้าหากนำมาทำเป็นเครื่องประดับติดตัวอาจจะมีค่าออกแบบเพิ่ม
คนที่ 9	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาหลักพันจนอาจถึงหลักล้าน คิดว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อราคานั้นขึ้นอยู่กับความสวยงาม พิธีกรรมการจัดสร้าง และมวลสารที่หายากในการจัดทำหรือสร้างเครื่องรางและของขลังขึ้น
คนที่ 10	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วง 100 - 10,000 บาท ขึ้นอยู่กับเครื่องรางและของขลังที่บูชาว่าเป็นที่นิยมขนาดไหน
คนที่ 11	เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในราคาช่วงหลักร้อยจนถึงหลักแสนขึ้นไป ทุกอย่างขึ้นอยู่กับความต้องการ เพราะถ้าผู้คนที่มั่นใจในพุทธคุณ พระเกจิอาจารย์ มีความศรัทธา และมีความเชื่อมั่นร่วมกับความต้องการอยากเป็นเจ้าของ เรื่องการราคาจึงไม่ได้สำคัญ

ตารางที่ 22 ราคาเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). 100 - 5,000 บาท	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	11
2). 5,001-10,000 บาท		✓	✓	✓		✓	✓			✓	✓	7
3). 10,000-20,000 บาท			✓			✓	✓				✓	4

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
4). มากกว่า 200,000 บาท											✓	1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชา แบ่งออกเป็น 4 ช่วงราคา ประกอบด้วย ราคา 100-5,000 บาท จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ราคา 5,001-10,000 บาท จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 64 ราคา 10,000-20,000 บาทจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36 และราคามากกว่า 200,000 บาท จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 9

10.7 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางใดบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านหน้าร้าน และขายผ่านทางออนไลน์ หรือหน้าเพจของร้าน
คนที่ 2	คิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านหน้าร้าน และทางออนไลน์ ช่องทางออนไลน์เน้นการถ่ายรูปให้สวยงาม
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางควรมีหน้าร้านในห้างสรรพสินค้า เพื่อเป็นการสร้างแบรนด์สินค้าและเป็นจุดแสดงสินค้าให้ลูกค้าได้เลือกชมของจริง เพื่อตัดสินใจและเป็นการบริการลูกค้าพร้อมทั้งสร้างความสนใจ ควรมีเพจเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกดูสินค้าก่อนตัดสินใจบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao)
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางเพจของร้าน เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตราแกรม เป็นต้น
คนที่ 5	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางหน้าร้านและเพจของร้านและบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao)

คนที่ 6	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางขายผ่านหน้าร้าน และขายผ่านทางออนไลน์หน้าเพจของร้าน ควรวางบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao) เพื่อให้คนต่างชาติได้เช่าและบูชา
คนที่ 7	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางหน้าเพจบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao) และจำหน่ายผ่านหน้าร้าน
คนที่ 8	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางในการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง ยิ่งเยอะยิ่งดี อาจจะต้องมีหน้าร้านเพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย ได้เห็นตัวสินค้าจริง อาจขายผ่านทางออนไลน์หน้าเพจ เพื่อเป็นการรีวิวลินค้าภายในตัวได้อีกด้วย
คนที่ 9	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางเว็บไซต์หลัก เน้นเจาะกลุ่มนักสะสมเครื่องรางและของขลัง ในปัจจุบันมีการเข้าถึงตลาดออนไลน์ย่อย ๆ และหลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น เพจต่าง ๆ ในสื่อสังคมออนไลน์ คือ เฟสบุ๊ก บางเพจมีสมาชิกถึง 2 แสนคนและมีการเปิดประมูลซื้อขายทุกวัน
คนที่ 10	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางหน้าร้านและขายผ่านทางออนไลน์หน้าเพจ เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตราแกรม เพื่อความสะดวกในการเข้าถึงได้ง่าย และควรวางบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao) เพื่อขายคนต่างชาติเพราะเป็นเว็บขายสินค้าชื่อดัง เป็นต้น
คนที่ 11	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางหน้าร้านและทางออนไลน์ ต้องออกแบบการทำงานของเพจที่ใช้ขายสินค้าให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายมากที่สุด และให้เพื่อนบนโลกออนไลน์ที่ได้ทำการซื้อขายสินค้าไปแล้วได้บอกต่อคนอื่น ทำให้ลูกค้าอื่นรู้จักสินค้ามากยิ่งขึ้น แต่ลูกค้าประจำส่วนมากจะมีความเชื่อมั่นอยู่แล้ว อาจจะให้ออกแบบให้ดูสวยก็ได้เพื่อเป็นแบบเฉพาะของตนเอง

ตารางที่ 23 ช่องทางจำหน่ายเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). หน้าร้านบน ห้างสรรพสินค้า	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	10
2). ออนไลน์ หน้าเพจ เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตราแกรม และควรวางบน แพลตฟอร์ม ออนไลน์อย่าง เถาเป่า เพื่อขาย คนต่างชาติ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	11

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของ
ขลังวัฒนธรรมไทยควรมีช่องทางจำหน่าย แบ่งออกเป็น 2 ช่องทาง ประกอบด้วย ออนไลน์หน้าเพจ
เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตราแกรมและควรวางบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao)
เพื่อขายคนต่างชาติ จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 และหน้าร้านบนห้างสรรพสินค้า
จำนวน 10 คนคิดเป็นร้อยละ 91

10.8 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการ
สื่อสาร ประชาสัมพันธ์อย่างไรเพื่อสร้างความสนใจ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการสื่อสารประชาสัมพันธ์ผ่านทาง เพจเฟสบุ๊กและไลน์เพื่อเข้าถึงได้ง่ายขึ้น
คนที่ 2	คิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการสื่อสารประชาสัมพันธ์ โดยร้านอาจมีการจัด โปร โมชันตามเทศกาล และมีการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ต่าง ๆ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย อาจจะมีการสื่อประชาสัมพันธ์ด้านสื่อโฆษณาทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย และอาจจะมีเพจของร้านชัดเจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao)
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังอาจมีการสื่อสารการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ การยิงแอดโฆษณาผ่านเพจ พร้อมกับมีการรีวิวกิจกรรมในการจัดสร้างและบอกแหล่งที่มาของเครื่องราง
คนที่ 5	ความเชื่อความศรัทธา เป็นสิ่งที่สร้างแรงกำลังใจ จะผ่านการบอกปากต่อปาก ทำให้มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพิ่มมากขึ้น และนำผู้การทำตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์หรือการตลาดออนไลน์หรือดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง มีการโพสต์ลงโซเชียล เหมือนเป็นการเปิดการมองเห็นทำให้เห็นสินค้าของทางร้านมากขึ้น
คนที่ 6	ร้านเครื่องรางและของขลังมีการสื่อสารและการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางเพจ เฟสบุ๊ก และไลน์บนแพลตฟอร์มทางออนไลน์ของเถาเป่า (Taobao) และควรทำการตลาดผ่านดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งให้มีความน่าสนใจและมีความทันสมัย
คนที่ 7	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย จะมีการประชาสัมพันธ์สื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์ การยิงแอดโฆษณา และควรจะมีการทำการตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์ ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง และมีการโพสต์ลงสื่อโซเชียล ทางเฟสบุ๊ก และทางไลน์
คนที่ 8	ร้านเครื่องรางและของขลังมีวิธีการโฆษณา สื่อประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย โดยการจัดโปรโมชั่นในแต่ละช่วง หรือมีการจัดกิจกรรมเพื่อการส่งเสริมการขายต่างๆ ทั้งทางเพจเฟสบุ๊กหรือไลน์
คนที่ 9	ร้านเครื่องราง น่าจะมีการติดต่อ การสื่อสาร การประชาสัมพันธ์ในการออกแบบการทำงานของเพจที่ใช้ในการขายสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบาย ขอให้มัลูกค้ามารีวิวสินค้า เพื่อให้มีคนที่รู้จักและเข้าถึงสินค้าของทางร้านได้มากขึ้น
คนที่ 10	ร้านเครื่องรางและของขลัง ควรมีการสื่อสารผ่านทางออนไลน์ การยิงแอด การทำโฆษณา ผ่านอินฟลูเอนเซอร์ เพื่อเพิ่มผู้ติดตาม เพิ่มการเข้าถึงของผู้คน หรือการลงสื่อโซเชียลต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเฟสบุ๊ก ไลน์ และควรมีวางบนแพลตฟอร์มออนไลน์ของเว็บเถาเป่า
คนที่ 11	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย อาจจะมีการประชาสัมพันธ์โดยการบอกต่อ เพราะการบอกต่อเป็นเหมือนช่องทางการตลาดช่องทางหนึ่งที่ทำให้ผู้คนที่ใกล้ชิด

อันดับ	คำตอบ
	หรือผู้คนที่รู้จักได้ทำการบอกต่อ ทำให้ร้านสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เร็วมากขึ้น หากผู้ชมามีประสบการณ์มากเท่าไรและมีการบอกต่อมากเท่าไร จะทำให้มีผู้คนที่ให้ความสนใจและมีความต้องการในการบูชาเครื่องรางและของขลังมากขึ้น เหตุผลหลักส่วนใหญ่ คือต้องการที่ซิดเหนียวจิตใจ ต้องการกำลังใจ และหากเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทางช่องทางออฟไลน์ได้แล้วก็จะเพิ่มช่องทางออนไลน์ เพื่อจัดโปรโมชั่น และการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์อื่น ๆ

ตารางที่ 24 การสื่อสาร ประชาสัมพันธ์สำหรับร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). ออนไลน์ หน้าเพจ เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตราแกรม และควรวางบน แพลตฟอร์ม ออนไลน์อย่าง เถาเป่า (Taobao) เพื่อ ขายคนต่างชาติ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	11
2). ออฟไลน์			✓		✓							2
3). การจัด โปรโมชั่น		✓						✓			✓	3
4). ปากต่อปาก		✓			✓							2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ แบ่งออกเป็น 4 ช่องทาง ประกอบด้วย ออนไลน์หน้าเพจ เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตราแกรม และควรวางบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า

(Taobao) เพื่อขายคนต่างชาติ จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 การจัดโปรมโชนัจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 ออฟไลน์ จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18 ปากต่อปาก จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18

10.9 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าพนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีคุณลักษณะอย่างไรจึงสร้างความมั่นใจให้กับท่านได้ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	พนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีคุณลักษณะ เป็นผู้ที่มีความรู้ในเรื่องเครื่องรางและของขลัง และอธิบายได้จึงสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้
คนที่ 2	คิดว่าควรมีความรู้เกี่ยวกับเครื่องรางและของขลังว่า ของแต่ละชิ้นมีพุทธคุณแบบไหนและผ่านพิธีกรรมอย่างไร มีพุทธคุณช่วยในด้านใดบ้าง ควรจะต้องอธิบายได้
คนที่ 3	พนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีคุณลักษณะที่มีอัธยาศัยดี พร้อมให้บริการลูกค้า และควรมีความชำนาญในตัวสินค้า สามารถตอบคำถามลูกค้าได้ว่าสินค้าชิ้นใดตอบโจทย์ลูกค้าได้ตรงจุด จึงสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้
คนที่ 4	พนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรมีความชำนาญในเรื่องเครื่องรางและของขลัง และสามารถแก้ไขปัญหาของลูกค้าได้ดีที่สุดจึงจะสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้
คนที่ 5	พนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีคุณลักษณะที่มีความชำนาญ และสามารถตอบคำถามของลูกค้าที่เกี่ยวกับสินค้า พุทธคุณของสินค้าได้จึงสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้
คนที่ 6	พนักงานของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีความชำนาญ ความเชี่ยวชาญในเรื่องเครื่องรางและของขลัง สามารถตอบคำถามทุกคำถามที่ลูกค้าสงสัยได้ จึงจะสามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้
คนที่ 7	พนักงานร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีคุณลักษณะควรมีความชำนาญสามารถอธิบายเครื่องรางและของขลังได้ จะสามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้
คนที่ 8	พนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีความรู้เรื่องเกี่ยวกับเรื่องเครื่องรางและของขลังและสิ่งที่ขายได้ เพราะสินค้าแต่ละชิ้นจะมีพุทธคุณ และการส่งเสริมในด้านที่แตกต่างกัน พนักงานขายต้องสามารถจกอธิบาย มีความใส่ใจ และพร้อมจะบริการให้กับลูกค้าทุกคน

คนที่ 9	พนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีคุณลักษณะที่มีอัธยาศัยดี มีใจรักในด้านการให้บริการ ใจเย็น และควรจะรู้ว่าสินค้าแต่ละชิ้นมีประวัติหรือที่มาในการจัดสร้างอย่างไร และสามารถตอบคำถามของลูกค้าได้ จะทำให้สามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้
คนที่ 10	พนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีคุณลักษณะควรมีความรู้เรื่องเครื่องรางและของขลังพอสมควร รู้ว่าเครื่องรางและของขลังชิ้นไหนเหมาะกับเรื่องอะไรเด่นด้านใด และต้องมีใจรักในการให้บริการ เพราะในการขายเครื่องรางจะต้องใจเย็นและตอบคำถามหรือปัญหาของลูกค้าได้ตรงจุด จึงจะสามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้
คนที่ 11	พนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรจะมีการฝึกฝนพนักงานขายก่อน 3 เดือน ว่าสามารถตอบคำถามของลูกค้าได้หรือไม่ ถ้าหากผ่านก็จะได้มาเป็นพนักงาน ส่วนลักษณะของพนักงานขายที่ร้านก็จะมีความเป็นกันเอง มีบริการหลังการว่าถามไถ่ว่าบูชาแล้วเป็นอย่างไรบ้าง เป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและประสบการณ์กัน

ตารางที่ 25 คุณลักษณะพนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังที่สร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). มีความรู้ความชำนาญเรื่องเครื่องรางและของขลัง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	11
2). มีอัธยาศัยและการบริการที่ดี			✓					✓	✓	✓	✓	5
3). แก้ไขปัญหาของลูกค้า	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	7

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าพนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีคุณลักษณะ แบ่งออกเป็น 3 คุณลักษณะ ประกอบด้วย มีความรู้ความชำนาญเรื่องเครื่องรางและของขลัง จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 100 แก้ไขปัญหาของลูกค้า จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 64 และมีอัธยาศัย และการบริการที่ดี จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 45

10.10 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านอย่างไร จึงสร้างความสนใจ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้เป็นสไตล์ และมีกลิ่นอายที่มีความเข้มขลัง เพื่อที่จะได้ดูมีความน่าเชื่อถือ
คนที่ 2	คิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้ดูมีความน่าเชื่อถือ มีความเป็นแฟชั่นทันสมัย มีเครื่องรางและของขลังให้ลูกค้าได้เลือกดู
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้ดูมีความโดดเด่น มีจุดขายของสินค้าที่ชัดเจน และสามารถตอบโจทย์ของลูกค้าได้ทุกกลุ่มเป้าหมาย
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้มีจุดเด่นมีการแสดงโชว์สินค้าที่ชัดเจน และการออกแบบร้านให้อยู่ในแนวแฟชั่นทันสมัย
คนที่ 5	ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้ดูน่าเชื่อถือมีเครื่องรางและของขลังให้ลูกค้าได้เลือกดู พร้อมกับการรีวิวสินค้า
คนที่ 6	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้เป็นสไตล์ตามสิ่งของที่เน้นให้บูชา เพราะถ้าดูเข้มขลังจนเกินไป คนก็อาจไม่กล้าเข้ามาบูชา แต่ต้องมีการตกแต่งให้ดูดี เพื่อที่ร้านจะได้ดูมีความน่าเชื่อถือ
คนที่ 7	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้ดูดึงดูด หน้าร้านอาจต้องมีป้ายเขียนราวประวัติความเป็นมาของร้าน เพราะอะไรถึงเป็นชื่อร้านนี้ และควรมีควรรีวิวสินค้าของลูกค้าที่บูชาไปว่ามีอะไรเกิดขึ้นบ้าง เพื่อให้เกิดความเชื่อถือ
คนที่ 8	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรมีการตกแต่งร้านให้เป็นสไตล์ที่ดูเข้มขลัง เพื่อที่จะได้ดูน่าเชื่อถือ และควรมีการโชว์เครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับการค้าขาย เช่น ปู่เฒ่าราช นางกวัก และพระพิฆเนศ เป็นต้น
คนที่ 9	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้เป็นสไตล์ที่ดูมีความเข้มขลัง เพื่อที่จะได้ดูมีความน่าเชื่อถือ เจ้าของกิจการควรมีใบอนุญาตในการ

	ประกอบกิจการหรือใบจดทะเบียนพาณิชย์อย่างถูกต้อง เพื่อสร้างความสนใจ และทำให้ผู้ที่มาบูชารู้สึกว่าร้านเปิดอย่างถูกกฎหมาย
คนที่ 10	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านให้มีความน่าเข้า ควรมีรายละเอียดของสินค้าต่าง ๆ เพื่อตอบโจทยลูกค้าได้อย่างดี ถ้าเป็นไปได้ควรมี การบอกที่มาของร้านว่าเกิดจากอะไร ตั้งอยู่ที่ไหน เมื่อไรก็ถือเป็นจุดขายอีกแบบที่ สร้างความน่าสนใจให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีความอยากดูสินค้า
คนที่ 11	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านการดีไซน์ร้านให้มีความสวยงามน่าสนใจ จะทำให้สามารถช่วยดึงดูดลูกค้าได้ อาจทำให้สินค้าของร้าน มีความน่าเชาบูชา จากโต๊ะเรียบ ๆ อาจทำเป็นชั้นวางต่างระดับขึ้นมา เพื่อจัดวาง สินค้า ให้มีความโดดเด่นมากขึ้น หรืออาจใช้เป็นกล่องไม้ใส่แยกประเภทของสินค้า แยกสีสัน หรือจะทำเป็นราว เพื่อแขวนสินค้าเพิ่มเติม จากปกติจัดวางในแนวราบ เพียง ลองเปลี่ยนมาเป็นการจัดวางในแนวตั้งดูบ้าง อาจทำให้สินค้าดูมีมิติ และน่าสนใจมากขึ้น แถมยังช่วยทำให้ร้านดูดี และน่าสนใจ

ตารางที่ 26 การตกแต่งร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). ดูน่าเชื่อถือ	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓			7
2). โดดเด่น			✓	✓								2
3). มีจุดขาย สินค้าชัดเจน		✓	✓	✓				✓		✓	✓	6
4). เน้นแฟชั่น		✓	✓	✓							✓	4

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้าน แบ่งออกเป็น 4 อย่าง ประกอบด้วย ดูน่าเชื่อถือ จำนวน 7 คนคิดเป็นร้อยละ 64 มีจุดขายสินค้าชัดเจน จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 55 เน้นแฟชั่น จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36 และมีความโดดเด่น จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18

10.11 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการอย่างไรบ้างเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับท่าน

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรมีกระบวนการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า คือทางร้านควรเลือกสินค้าที่มีพุทธคุณ และมีการจัดสร้างเครื่องรางและของขลังตามพิธีกรรมที่ถูกต้อง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
คนที่ 2	คิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการอย่างไรบ้างเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า คือต้องมีการการันตีสินค้าว่าสินค้าของทางร้านเป็นของแท้จากทางผู้จัดสร้างโดยตรง และมีใบรับประกันสินค้าให้กับลูกค้า
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการการบริหารงาน แนวคิดว่าจะมีการขยายประเภทของสินค้า ตามลักษณะสมัยนิยมให้มีความทันสมัย และการสร้างเทรนด์ให้เกิดกระแสนิยม เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการคือต้องรู้ว่าลูกค้าของทางร้านคือใคร กลุ่มลูกค้าคือใคร มีช่วงอายุเท่าไร เพศอะไร มีไลฟ์สไตล์แบบไหน เพื่อค้นหาความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อตอบโจทย์ของกลุ่มลูกค้าได้อย่างตรงจุด ด้วยกลยุทธ์การตลาดที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในเรื่องการตลาด และการรักษาความสัมพันธ์เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
คนที่ 5	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการคือหากมีการบูชาสินค้าไปจะมีการการันตีสินค้าในจำนวนที่วัน และอาจมีการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าได้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับท่าน
คนที่ 6	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการคือการแสดงพิธีกรรมการจัดสร้าง และมีการรีวิวสิ่งของที่ปล่อยบูชา เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าสินค้าที่ลูกค้าบูชาไปมีพุทธคุณและมีการจัดสร้างตามพิธีกรรมที่ถูกต้อง
คนที่ 7	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการคือการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าโดยมีใบรับประกันสินค้า และมีหลักฐานเอกสารแจ้งรายละเอียดสินค้า ตั้งแต่พิธีจัดสร้าง พุทธคุณของสินค้า และบทสวดของเครื่องรางและของขลัง
คนที่ 8	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการคือสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าสินค้าที่ลูกค้าบูชาไปมีพุทธคุณ และมีการจัดสร้างตามพิธีกรรมที่ถูกต้อง มีการการันตีสินค้า และมีการให้คำปรึกษาซื้อขายแลกเปลี่ยน เพื่อจะได้ส่งเสริมการตลาดอีกทาง และเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

คนที่ 9	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการคือการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า สร้างความน่าเชื่อถือด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น จดทะเบียนพาณิชย์ มีวิธีการชำระเงิน และการส่งของที่ปลอดภัย
คนที่ 10	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการคือสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าคือต้องมีการการันตีสินค้าว่าสินค้าของทางร้านเป็นสินค้าของแท้ มีใบรับประกันสินค้าที่ถูกต้องให้กับลูกค้า มีการจดทะเบียนพาณิชย์ถูกต้อง มีวิธีการชำระเงิน และมีการส่งของที่ปลอดภัย เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
คนที่ 11	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการคือมีการจดทะเบียนพาณิชย์และมีการการันตีสินค้าว่าสินค้าของทางร้านเป็นของแท้จากวัดหรือจากพระเกจิอาจารย์ มีใบรับประกันสินค้าให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

ตารางที่ 27 กระบวนการจัดการร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). มีพุทธคุณสูง	✓						✓	✓				3
2). มีการจัดสร้างตามพิธีกรรมที่ถูกต้อง	✓					✓	✓	✓				4
3). การการันตีและรับประกันสินค้า		✓			✓		✓	✓		✓	✓	6
4). ตอบโจทย์ลูกค้าให้ตรงจุด			✓	✓								2
5). จดทะเบียนพาณิชย์									✓	✓		2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการ แบ่งออกเป็น 5 กระบวนการ ประกอบด้วย การกัณฑ์และรับประกันสินค้า จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 55 มีการจัดสร้างตามพิธีกรรมที่ถูกต้อง จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36 มีพุทธคุณสูง จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27 ตอบโจทย์ลูกค้าให้ตรงจุด จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18 และจดทะเบียนพาณิชย์ จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18

11. ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียนและจีน

11.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่านักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะใด

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะของขลังที่มีพุทธคุณทางด้าน โชคลาภค้าขาย
คนที่ 2	คิดว่านักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังทางสายเมตตา เรื่อง โชคลาภ และการค้าขาย
คนที่ 3	นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะแปลกใหม่ที่ไม่ค่อยมีใครนิยมทำกันแทน เช่น จิ้งจกสองหาง กุมารทอง และผ้ายันต์
คนที่ 4	นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะที่เน้นเรื่องการค้าขาย โชคลาภ เพื่อช่วยในการทำธุรกิจ
คนที่ 5	นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะของที่เสริมเรื่องของการค้าขาย การทำธุรกิจ และเสริม โชคลาภ
คนที่ 6	นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะของขลังที่มีพุทธคุณทางด้าน โชคลาภค้าขาย
คนที่ 7	นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลัง ด้านการส่งเสริมเรื่องการค้าขาย การทำธุรกิจ
คนที่ 8	นักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในด้านการเสริมเรื่องความเป็นสิริมงคล ส่งเสริมด้านหน้าที่การงาน ด้านชีวิต ด้าน โชคลาภ ด้านสุขภาพ และความเจริญรุ่งเรือง เมื่อนำมาสวมใส่หรือพกติดตัวแล้วประสบการณ์โดยตรงกับตัวเอง จึงบอกต่อ

คนที่ 9	นักท่องเที่ยวนักเขียนและเงินส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะพระเครื่อง และเครื่องรางและของขลังที่มีความเป็นสิริมงคล สามารถส่งเสริมทั้งในด้านหน้าที่การงาน ชีวิต โชคลาภ ค้าขาย สุขภาพและความเจริญรุ่งเรือง
คนที่ 10	นักท่องเที่ยวนักเขียนและเงินส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะพุทธรูปที่ส่งเสริมความเป็นสิริมงคล ส่งเสริมหน้าที่การงาน ส่งเสริมด้านการใช้ชีวิต เสริมด้านโชคลาภ เสริมด้านสุขภาพ และความเจริญรุ่งเรือง
คนที่ 11	นักท่องเที่ยวนักเขียนและเงินส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะคนเน้นนักทางไสยศาสตร์เครื่องรางเช่น กุมารทอง อีเปื้อนหุ่นพยนต์

ตารางที่ 28 ลักษณะเครื่องรางและของขลังที่นักท่องเที่ยวนักเขียนและเงินส่วนใหญ่นิยมบูชา

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). มีพุทธรูปทางด้านโชคลาภค้าขาย	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	10
2). มีพุทธรูปทางด้านเมตตา		✓						✓	✓	✓	✓	5
3). มีพุทธรูปทางด้านหน้าที่การงาน								✓	✓	✓	✓	4
4). มีพุทธรูปทางด้านสุขภาพ								✓	✓	✓		3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่านักท่องเที่ยวนักเขียนและเงินส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลัง แบ่งออกเป็น 4 ลักษณะ ประกอบด้วย มีพุทธรูปทางด้านโชคลาภค้าขาย จำนวน 10 คนคิดเป็นร้อยละ 91 มีพุทธรูปทางด้านเมตตา จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 45 มีพุทธรูปทางด้านหน้าที่การงานจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 36 และมีพุทธรูปทางด้านสุขภาพ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 27

11.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการอย่างไร เพื่อสร้างความสนใจของเครื่องรางและของขลังให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการมีการสร้างเพจร้านและโพสเพื่อเก็บเรื่องราว พิธีกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า และเพื่อสร้างความน่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง
คนที่ 2	คิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคือควรมีหน้าร้านที่ชัดเจน หรือมีหน้าเพจของร้าน เพื่อแสดงสินค้าให้ลูกค้าได้เลือกดู โดยมีการแสดงพุทธรูป เพื่อสร้างความสนใจของเครื่องรางและของขลังให้กับผู้ที่เข้ามาดู
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการจัดหาเครื่องรางและของขลังที่ผ่านการปลุกเสกมาแล้วมาให้เช่าบูชา และควรมีการจัดโปรโมชันเพื่อดึงดูดและสร้างความน่าสนใจให้กับผู้ที่ต้องการเช่าและบูชา
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคือมีการโปรโมทสินค้าและมีการจัด โปรโมชันของสินค้า
คนที่ 5	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคือการสร้างเพจเพื่อสร้างกระแสสินค้า โดยให้ผู้ที่เคยบูชากลับมารีวิวสินค้าให้อย่างต่อเนื่อง
คนที่ 6	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคือจัดทำข้อมูลรายละเอียดของวัตถุมงคลเก็บเรื่องราวของแต่ละพิธีกรรมและมีการทำรีวิวของสินค้าของลูกค้าเคยบูชาไปได้พบเจอไว้ เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าอีกทางหนึ่ง หรือมีการสร้างเพจแพลตฟอร์มออนไลน์ของเว็บเถาเป่า (Taobao) เพื่อให้ชาวต่างชาติสามารถเข้าถึงได้
คนที่ 7	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคือทำการตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์ และดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง มีการโพสตุ้มรูป ข้อความลงโซเชียล ทำให้ผู้คนเห็นสินค้ามากขึ้นทำให้ผู้คนเกิดความศรัทธา
คนที่ 8	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคือการสร้างเพจและเว็บไซต์ของร้าน โดยมีการจำหน่ายผ่านหน้าร้านทั้งช่องทางออนไลน์ เพื่อให้มีช่องทางหลากหลายช่องทางที่สามารถเข้าถึงร้านได้ ควรโพสและเก็บเรื่องราวต่าง ๆ ของพิธีกรรม เพื่อให้ทุกคนสามารถดูที่รีวิว และสามารถทำการสั่งซื้อได้ทั้งแบบหน้าร้านและบนแพลตฟอร์มออนไลน์

คนที่ 9	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคือมีการสร้างเพจเพื่อเก็บเรื่องราวต่าง ๆ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าสามารถดูรีวิวของสินค้าแต่ละประเภทได้
คนที่ 10	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคือมีการศึกษาค้นหากลุ่มเป้าหมาย และเพื่อศึกษาว่ากลุ่มเป้าหมายของทางร้านมีความสนใจในเรื่องเครื่องรางและของขลังแบบใด เสริมด้านใด เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้คนที่สนใจสินค้าของทางร้านได้
คนที่ 11	ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการคืออาจจะมีการทำรันตีสินค้า หรือเลือกเช่าบูชาเครื่องรางและของขลังจากร้านที่มีเครดิตดีหรือมีคนกดถูกใจหรือรีวิวสินค้าเป็นจำนวนมาก

ตารางที่ 29 การดำเนินงานร้านเครื่องรางและของขลังเพื่อสร้างความสนใจของเครื่องรางและของขลังให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7	คนที่ 8	คนที่ 9	คนที่ 10	คนที่ 11	รวม
1). มีการสร้างเพจและเก็บเรื่องราวต่าง ๆ	✓	✓				✓	✓	✓	✓			6
2). รีวิวสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า	✓				✓							2
3). สถานที่ ๆ ชัดเจน เช่น หน้าร้าน		✓						✓				2
4). จัดหาสินค้าตอบสนองความต้องการของลูกค้า			✓							✓		2

5). การโปร โมตและการ จัดโปรโมชั่น			✓	✓								2
---	--	--	---	---	--	--	--	--	--	--	--	---

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการ เพื่อสร้างความสนใจของเครื่องรางและของขลังให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียน และจีน แบ่งออกเป็น 4 การดำเนินการ ประกอบด้วย มีการสร้างเพจและเก็บเรื่องราวต่าง ๆ จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 55 วิจัยสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18 สถานที่ ๆ ชัดเจนเช่นหน้าร้าน จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18 จัดหาสินค้าตอบสนองความต้องการของลูกค้า จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18 และการ โปรโมตและการจัดโปรโมชั่นจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 18

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง

ส่วนที่ 2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง	เพศ	อายุ	สัญชาติ	ประสบการณ์ทำงาน ปี
คนที่ 1	ชาย	35	ไทย	18
คนที่ 2	หญิง	58	ไทย	28
คนที่ 3	ชาย	55	ไทย	40
คนที่ 4	ชาย	38	ไทย	10
คนที่ 5	หญิง	34	ไทย	10
คนที่ 6	ชาย	56	ไทย	15

ส่วนที่ 2.2 แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง

การวางแผนทางการตลาด การวิเคราะห์ SWOT และการกำหนดเป้าหมาย และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจ (4P's)

1.การวิเคราะห์ SWOT

- 1.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่ามีจุดแข็งและจุดอ่อนอะไรบ้างสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา กรุณาให้เหตุผลประกอบ
- # จุดแข็ง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>จุดแข็ง คือ</p> <ol style="list-style-type: none"> ทำเลที่ตั้งของร้าน ร้านของข้าพเจ้าตั้งอยู่ในทำเลที่มีผู้คนสัญจรผ่านไปมาอย่างคับคั่ง เพราะอยู่ใกล้ตลาดสด และมีสถานที่จอดรถอย่างเพียงพอสำหรับลูกค้าที่เข้ามาติดต่อ ความน่าเชื่อถือ เนื่องจากทางร้านของข้าพเจ้าทำธุรกิจนี้มาเป็นระยะเวลานานหลายปี ประกอบกับประสบการณ์การขายที่ผ่านมามีกลุ่มลูกค้าประจำอย่างสม่ำเสมอ เพราะเชื่อมั่นในตัวเจ้าของร้านว่าสินค้าที่ข้าพเจ้ามีนั้นเป็นของแท้และน่าเชื่อถืออีกทั้ง

อันดับ	คำตอบ
	<p>ทางร้านรับประกันสินค้าว่าถ้าเป็นของปลอมทางร้านยินดีจะรับคืนเป็นจำนวนเงินที่ซื้อไป</p> <p>3. ด้านการบริการไม่ว่าจะเป็นทั้งก่อนและหลังการขาย ทางร้านข้าพเจ้ามีบริการให้สอบถามข้อมูลที่น่าสนใจเครื่อง รางของขลัง ได้ตลอดเวลาอีกทั้งยังให้คำแนะนำในทางด้านพุทธคุณแก่รูปคำที่สนใจแต่ยังขาดความรู้</p> <p>4. มีบริการสินค้าที่เป็นเครื่องรางและของขลังหลากหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นพระเครื่อง เครื่องรางและของขลังเช่น ตะกรุด ผ้ายันต์ ควายธนู เป็นต้น หรือพุทธคุณในหลาย ๆ ด้าน เช่น เมตตามหานิยม โชคลาภ แคล้วคลาดปลอดภัย เป็นต้น</p>
คนที่ 2	<p>จุดแข็ง</p> <p>1. เครื่องรางและของขลังที่ปล่อยเช่าบูชา นำมาจากแหล่งที่เชื่อถือได้ และเป็นของแท้จากวัด</p> <p>2. ทางร้านมีเครื่องรางและของขลังหลากหลายรูปแบบให้ปล่อยเช่าและบูชา และยังมีการทำพิธีหน้าทองเพื่อเสริมเรื่องเสน่ห์เมตตามหานิยม</p>
คนที่ 3	จุดแข็งของร้านวัตถุมงคลขึ้นอยู่กับการสร้างความน่าเชื่อถือของแต่ละร้าน
คนที่ 4	<p>จุดแข็ง</p> <ul style="list-style-type: none"> - สินค้ามีความหลากหลายทางด้านศาสนาที่นับถือ - ความศักดิ์สิทธิ์ ความน่าเชื่อถือของสินค้า และร้านค้าผู้ประกอบการ - สินค้าเป็นที่รู้จักในกลุ่มคนนับถือเครื่องรางและของขลัง
คนที่ 5	จุดแข็ง ธุรกิจมีองค์ความรู้จากการศึกษาศาสตร์หลาย ๆ แขนง สามารถนำมาบูรณาการประยุกต์เข้ากับความเชื่อและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างดี
คนที่ 6	จุดแข็งสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา ทางร้านมองว่าเนื่องจากเมืองพัทยาเป็นเมืองของนักท่องเที่ยวต่างชาติและเครื่องรางและของขลังหรือที่เรียกรวมกันว่าวัตถุมงคล เป็นความเชื่อของหลาย ๆ ชาติ เช่น คนจีน ฮองกง มาเลเซีย สิงคโปร์ เป็นต้น คนเหล่านี้มาเมืองไทยบางคนมา เพื่อบูชาเครื่องรางและของขลังไปเพราะเชื่อว่าบูชาแล้วดีถ้ามีธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังเปิดเมืองพัทยาย่อมถือว่าเป็นจุดแข็งเพราะนักท่องเที่ยวไม่จำเป็นต้องเดินทางไปเพื่อบูชาเองที่ปลายทางและเนื่องจากทางร้านอยู่ภายในโรงแรมที่มีกรุ๊ปทัวร์ลงจึงถือว่าเป็นจุดแข็งของทางร้านและสินค้าของทางร้านจะแตกต่างจากร้านอื่นด้วย เรามีเอกลักษณ์ที่มีความ

อันดับ	คำตอบ
	เฉพาะตัวสินค้าที่จัดทำหรือจัดทำให้ลูกค้าจะแตกต่างจากคนอื่น ไม่ใช่แค่เครื่องรางและของขลังเพียงอย่างเดียวแต่เรานำเอาดวงชะตาของผู้ซื้อมาใส่ลงกับของขลังเพื่อเสริมดวงถ้าลูกค้าต้องการ

ตารางที่ 30 จุดแข็งสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ความน่าเชื่อถือของร้านค้า	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2). การให้บริการอย่างเต็มที่	✓	✓		✓		✓	4
3). มีเครื่องรางและของขลังที่หลากหลาย		✓			✓		2
4). ที่ตั้งของร้านค้าที่ติดต่อสะดวก				✓			1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่ามีจุดแข็งสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา ประกอบด้วย ความน่าเชื่อถือของร้านค้าจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 100 การให้บริการอย่างเต็มที่จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 มีเครื่องรางและของขลังที่หลากหลายจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 และ ที่ตั้งของร้านค้าที่ติดต่อสะดวกจำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 17

จุดอ่อน

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ข้าพเจ้าเห็นว่า จุดอ่อน ของข้าพเจ้าคือในปัจจุบันการเข้าบูชาพระเครื่อง เครื่องรางและของขลังทางออนไลน์ได้รับความนิยมเป็นอันมาก แต่ทางร้านยังทำขาดความชำนาญในการทำการตลาดออนไลน์ จึงส่งผลทำให้ขาดรายได้ตรงส่วนนี้ไปพอสมควร อีกทั้งทักษะ ประสบการณ์การเรียนรู้ในเรื่องของพระเครื่อง เครื่องรางและของขลังเป็นทักษะเฉพาะตัวที่ต้องใช้ประสบการณ์ การตัดสินใจที่เชี่ยวชาญ ดังนั้นบุคลากรที่มี

อันดับ	คำตอบ
	ความชำนาญที่จะเป็นตัวแทนข้าพเจ้าหาได้น้อยมากและเครื่องรางและของขลังมีหลากหลายชนิดทำให้ต้องลงทุนเป็นจำนวนมากในบางครั้งอาจมีภาระเรื่องดอกเบี้ย
คนที่ 2	จุดอ่อน การสต็อกสินค้าค่อนข้างยาก เพราะหากมีนักท่องเที่ยวน้อย อาจจะขายสินค้าขายได้จำนวนน้อยและอาจทำให้ต้นทุนของร้านจม
คนที่ 3	จุดอ่อนของร้านวัดอุดมคงคามีฐานะการเงินยังไม่แข็งแรงในบางครั้งจึงทำให้เสียโอกาส
คนที่ 4	จุดอ่อน คือ สินค้ามีอย่างจำกัดมีไม่กี่ที่ ถ้าลูกค้าสั่งอาจต้องรอหรือเคอร์ซึ่งใช้ระยะเวลา ทำให้เสียโอกาสได้หากลูกค้าไม่ชอบรอนาน
คนที่ 5	ข้าพเจ้ายังขายเครื่องรางบนระบบออนไลน์เช่น เฟสบุ๊กยังไม่ชำนาญอีกทั้งมีเงินลงทุนไม่มาก
คนที่ 6	เครื่องรางและของขลังของอาจารย์ที่มีชื่อเสียงบางครั้งมีจำนวนน้อยทำให้มีราคาสูงจึงต้องใช้เงินเป็นจำนวนมากในการดึงสินค้าเข้ามาไว้ สต็อกในร้านและบางครั้งก็เสียโอกาสเพราะเงินไม่พอ

ตารางที่ 31 จุดอ่อนสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). มีต้นทุนทางการเงินที่สูง	✓	✓	✓		✓		4
2). การเสียโอกาสทางธุรกิจเพราะต้องลงทุนกับเครื่องรางเป็นจำนวนมาก				✓		✓	2
3). การขาดความชำนาญในการขายบนระบบออนไลน์	✓				✓		2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าจุดอ่อนสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา ประกอบด้วย มีต้นทุนทางการเงินที่สูงจำนวน 4 คนคิด

เป็นร้อยละ 67 การเสียโอกาสทางธุรกิจเพราะต้องลงทุนกับเครื่องรางเป็นจำนวนมากจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 33 การขาดความชำนาญในการขายบนระบบออนไลน์จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

1.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่ามีโอกาสและอุปสรรคอะไรบ้างสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพญา กรุณาให้เหตุผลประกอบ

โอกาส

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ข้าพเจ้าคิดว่าโอกาสสำหรับร้านเครื่องรางและของขลังของข้าพเจ้า คือในปัจจุบันมีลูกค้าที่สนใจสินค้ามีหลากหลาย วย ช่วงอายุ ระดับรายได้ที่สนใจเครื่องรางและของขลังมากขึ้นกว่าแต่ก่อนซึ่งอาจเป็นเพราะว่าในยุคปัจจุบันการสื่อสารทางออนไลน์หรือการหาข้อมูลสื่อสารเพิ่มเติมจากระบบอินเทอร์เน็ต (กูเกิ้ล) สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและให้ข้อมูลในเบื้องต้น ทำให้สะดวกสบายและในเขตเมืองพญายังมีผู้ที่เชี่ยวชาญในเรื่องเครื่องรางและของขลังไม่มากนัก
คนที่ 2	ในช่วงเทศกาลต่าง ๆ จะมีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาที่เมืองพญาจำนวนมาก เพิ่มโอกาสการปล่อยเช่าบูชาเครื่องรางและของขลังประกอบกับเมืองพญาเป็นเมืองขนาดใหญ่ที่มีประชากรอยู่เป็นจำนวนมาก
คนที่ 3	พญาจัดเป็นเมืองที่มีการท่องเที่ยว สามารถขยายฐานลูกค้าได้ดี ทั้งในประเทศและต่างชาติซึ่งอาจใช้โซเชียลมีเดียในการประชาสัมพันธ์เพิ่มเติมได้
คนที่ 4	เนื่องจากอยู่ใกล้แหล่งศาสนาสถาน ซึ่งมีผู้คนหลายเชื้อชาติ นับถือหลากหลายศาสนา ที่ตั้งถิ่นฐานอยู่ภายในเมืองพญา ก็ยังคงเป็นกลุ่มลูกค้าประจำ
คนที่ 5	เมืองพญาเป็นเมืองแห่งการท่องเที่ยวและจะมีชาวต่างชาติจำนวนมาก - เครื่องรางและของขลังของไทยเป็นที่ต้องการของชาวต่างชาติ เช่น จีน ไต้หวัน - เครื่องรางและของขลังมีโอกาสเติบโตแต่ต้องการได้รับการสนับสนุนทางภาครัฐและเอกชนอาจมีการให้ความรู้ให้กับผู้ประกอบการต่าง ๆ โดยใช้ระบบออฟไลน์และออนไลน์
คนที่ 6	โอกาสอะไรบ้างสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพญาถ้าหลังจากสถานการณ์โควิด 19 แล้วมีการเปิดประเทศเปิดตลาด AEC ตลาดของธุรกิจจะขยายกว้างมากขึ้น และถึงแม้จะมีการปิดประเทศแต่ขายทางออนไลน์ก็ยังสามารถขายได้แต่อาจไม่ดีเหมือนเปิดประเทศ และในสถานการณ์ที่คนต้องการกำลังใจความศรัทธาหลายคนอาจต้องการหาเพื่อมาบูชาเพื่อให้ตัวเองมีกำลังใจ

โอกาส

ตารางที่ 32 โอกาสสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). การใช้ระบบออนไลน์เพื่อเข้าถึงข้อมูลข่าวสารด้านเครื่องรางและของขลัง	✓			✓	✓	✓	4
2). พัทยาเป็นเมืองใหญ่และมีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการเป็นจำนวนมาก		✓	✓		✓		3
3). ความเชื่อ ศรัทธา ที่หลากหลาย				✓		✓	2
4). คู่แข่งมีจำนวนไม่มากนัก	✓	✓					2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าโอกาสสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา ประกอบด้วย การใช้ระบบออนไลน์เพื่อเข้าถึงข้อมูลข่าวสารด้านเครื่องรางและของขลังจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 พัทยาเป็นเมืองใหญ่และมีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการเป็นจำนวนมากจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 ความเชื่อ ศรัทธาที่หลากหลายจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 และคู่แข่งมีจำนวนไม่มากนักจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

อุปสรรค

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ข้าพเจ้าคิดว่า อุปสรรค สำหรับร้านเครื่องรางและของขลังของข้าพเจ้า คือในปัจจุบัน การค้าออนไลน์เข้ามามีบทบาทต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องรางและของขลังของลูกค้าเป็นอย่างมาก การสื่อสารทางการตลาดสามารถติดต่อกันผ่านทางไลน์ เฟสบุ๊กหรือ อินสตาแกรมได้อย่างง่ายดาย จึงทำให้เกิดคู่แข่งขึ้นมาเป็นอันมาก และไม่จำเป็นต้องมี

อันดับ	คำตอบ
	หน้าร้านให้สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายและถ้าเงินในตัวมีน้อยลงก็มีความจำเป็นจะต้องระมัดระวังในค่าใช้จ่าย
คนที่ 2	หากไม่ตรงกับช่วงเทศกาลไฮซีซั่น อาจทำให้การปล่อยเช่าบูธเครื่องรางและของขลังยากขึ้น และการสร้างความเชื่อมั่น ทำให้การปล่อยเช่าบูธเครื่องรางและของขลังยากยิ่งขึ้น
คนที่ 3	ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงทำให้การตัดสินใจซื้อน้อยลง
คนที่ 4	ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่เริ่มทำธุรกิจเครื่องรางและของขลังเพิ่มขึ้นในเมืองพัทยาด้วยสถานการณ์โรคระบาดโควิด 19 ทำให้นักท่องเที่ยวลดลงอย่างต่อเนื่องทั้งคนในประเทศ และคนนอกประเทศ
คนที่ 5	สมัยนี้มีการแข่งขันในการตลาดกันในการค้าขายระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน
คนที่ 6	อุปสรรคอะไรบ้างสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา ถ้าในสถานการณ์โควิด 19 ในตอนนี้เศรษฐกิจไม่ดีกำลังซื้ออาจลดลง และการส่งสินค้าไปต่างประเทศอาจเป็นต้นทุนที่สูงขึ้นทำให้ลูกค้ามองว่าสินค้ามีราคาสูง

อุปสรรค

ตารางที่ 33 อุปสรรคสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). สภาพเศรษฐกิจโดยรวมที่ชะลอตัวลง	✓	✓	✓			✓	4
2). เกิดโรคระบาดโควิด 19				✓		✓	2
3). มีคู่แข่งที่เกิดขึ้นในระบบการขายออนไลน์	✓				✓		2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าอุปสรรคสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา ประกอบด้วย สภาพเศรษฐกิจโดยรวมที่ชะลอตัวลง จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 การเกิดโรคระบาดโควิด 19 จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 และการมีคู่แข่งที่เกิดขึ้นในระบบการขายออนไลน์จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจ (4P's)

1.3 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าคุณลักษณะเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ มีอะไรบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ลักษณะเครื่องรางและของขลังที่ลูกค้าให้ความสนใจเป็นพิเศษสำหรับร้านของข้าพเจ้า คือพระเครื่อง ตะกรุดเหรียญบูชาของหลวงพ่ที่มีชื่อเสียงต่าง ๆ เช่น หลวงปู่ทวด หลวงปู่ทิม หลวงพ่อคุณ เป็นต้น ซึ่งถ้าเป็นเครื่องรางก็จะเป็นพวก มืดหมอ ผ้ายันต์ เป็นต้น
คนที่ 2	คุณลักษณะของเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสนใจ คือรูปทรง รูปร่าง ความสวยงาม และพุทธคุณ เครื่องรางและของขลังช่วยส่งเสริมในด้านใดและเรื่องใด และนิยมเครื่องรางและของขลังตามสมัยนิยม เช่น หน้ากากนุมาณ ยันต์ เป็นต้น
คนที่ 3	ลักษณะที่มีความสวยงาม และพกพาติดตัวได้ง่าย
คนที่ 4	เครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ ยกตัวอย่าง เช่น 1. พระพิฆเนศปางเด็ก - ช่วยเสริมในเรื่องของความสำเร็จ การปกป้องคุ้มครองผู้ที่นับถือและศรัทธา 2. กุหรณ์ร้อยร้อยล้าน - ช่วยในเรื่องการป้องกันสิ่งชั่วร้าย สิ่งไม่ดีต่าง ๆ เสริมเรื่องมั่งคั่ง ร่ำรวย โชคลาภ และ เงินทอง 3. ตะกรุดมหาเสน่ห์ - ช่วยในเรื่องเสริมเสน่ห์ เมตตามหานิยม การเจรจาติดต่อค้าขาย มีคนคอยช่วยเหลือสนับสนุน อุปถัมภ์ ใครเห็นใครก็รักใคร่เอ็นดู
คนที่ 5	คุณลักษณะของเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคสนใจ สินค้าจะมีความเป็นเอกลักษณ์ และเป็นสากลมากยิ่งขึ้น ไม่ทำในรูปแบบเดิมได้มีการประยุกต์และนำมาปรับให้สินค้ามีความร่วมสมัยและมีความทันสมัย ไม่ว่าจะเพศใดก็สามารถสวมใส่เครื่องรางและของขลังได้ ไม่ว่าจะกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มวัยทำงานหรือผู้มีอายุก็สามารถสวมใส่ได้
คนที่ 6	คุณลักษณะเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ โดยส่วนมากลูกค้าเน้นด้านของพุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ช่วยในเรื่องค้าขายการประสบความสำเร็จหรือในด้านของเมตตาช่วยในเรื่องความรักในสมัยก่อนรูปแบบมีไม่เยอะ แต่สมัยนี้มี

อันดับ	คำตอบ
	รูปแบบสวยงามแตกต่างกันไปออกแบบมาคล้ายเครื่องประดับที่สามารถติดตัวได้จึงเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย

ตารางที่ 34 คุณลักษณะเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภครู้สึกให้ความสนใจ

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ความศักดิ์สิทธิ์และพุทธคุณ	✓	✓		✓		✓	4
2). การออกแบบที่สวยงาม		✓	✓		✓	✓	4
3). คณาจารย์ที่มีชื่อเสียงปลุกเสก	✓			✓			2
4). พกพาคิดได้ง่าย			✓				1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าคุณลักษณะเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภครู้สึกให้ความสนใจ ประกอบด้วย ความศักดิ์สิทธิ์และพุทธคุณจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 การออกแบบที่สวยงามจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 คณาจารย์ที่มีชื่อเสียงปลุกเสกจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 และพกพาคิดได้ง่ายจำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 17

1.4 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าร้านค้าเครื่องรางและของขลังควรมีช่องทางการจัดจำหน่ายช่องทางใดบ้างเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และในช่องทางแต่ละด้านที่ระบุมา กรุณาอธิบายแนวทางการตลาดที่เหมาะสม

อันดับ	คำตอบ
--------	-------

คนที่ 1	ช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับร้านค้าปลีกมีหลายทางคือช่องทางแบบดั้งเดิมเป็นกลุ่มลูกค้าที่แวะเวียนมาดู ถ้าเผชิญเจอเครื่องรางและของขลังที่ตัวเองสนใจก็จะสอบถามหรือบอกกลับไปในบางครั้งก็มีการสั่งจองเครื่องราง เพื่อให้ทางร้านเสาะหาสินค้าจากแหล่งอื่น เพื่อมาตอบสนองความสนใจของลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจุบันการตลาดออนไลน์ก็มีส่วนสำคัญในการขายอีกช่องทางหนึ่งที่สามารถขายให้แก่ลูกค้าได้หลากหลายมากขึ้น ขายให้แก่ลูกค้าต่างจังหวัดได้มากขึ้น ซึ่งการสื่อสารหลักคือไลน์และเฟซบุ๊ก เป็นต้น
คนที่ 2	ร้านค้าเครื่องรางและของขลังมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญ คือช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ การซื้อสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ทางช่องทางออนไลน์ เช่นเฟซบุ๊ก และเว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ต่าง ๆ เช่น etsy เป็นต้น
คนที่ 3	ช่องทางการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายต้องใช้การประชาสัมพันธ์ และมีหน้าร้าน
คนที่ 4	ช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของทางร้านเราคือ เฟซบุ๊ก ไลน์ อินสตาแกรม อธิบายแนวทางการตลาด เช่น เฟซบุ๊ก ไลน์ และอินสตาแกรม เป็นการจัดจำหน่ายแบบการทำตลาดออนไลน์ ทำให้สะดวกต่อการโฆษณาสินค้าลงรูปถ่ายข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้ง่ายขึ้น ลดระยะเวลาการเดินทางมาเพื่อเลือกซื้อสินค้าประกอบกับยุคสมัยที่การใช้เทคโนโลยีสื่อสารอินเทอร์เน็ตกลายเป็นชีวิตประจำวันของผู้คนส่วนมาก
คนที่ 5	ในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องรางและของขลังของร้านทางร้านได้ดึงข้อมูลลงทาง Platform และสื่อออนไลน์ต่าง ๆ เช่น เฟซบุ๊ก และติ๊กต็อก โดยทางร้านจะเน้นกลุ่มวัยรุ่น วัยเรียนตั้งแต่มัธยมปลายขึ้นไป ช่วยส่งเสริมกำลังในเรื่องของการเรียน ความเพียร การทำงาน วัยทำงานเสริมเสน่ห์เมตตา และผู้คนพบเห็นรักใคร่เอ็นดู
คนที่ 6	ร้านค้าเครื่องรางและของขลังควรมีช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย <ol style="list-style-type: none"> 1. ช่องทางหน้าร้านสถานที่จำหน่ายต้องเป็นจุดสนใจหรือเป็นสถานที่ ๆ มีนักท่องเที่ยวหรือกรุ๊ปทัวร์ลง โดยเฉพาะต้องเป็นนักท่องเที่ยวชาวจีนและสิงคโปร์ เพราะนักท่องเที่ยวชาตินี้มีความนิยมในเครื่องรางและของขลังของประเทศไทยมาก 2. ทางอินเทอร์เน็ตออนไลน์ คือมีเว็บไซต์ระบบจองผ่านเว็บออนไลน์ เฟซบุ๊ก ไลน์ อินสตาแกรม etsy และลาซาต้า เป็นต้น

ตารางที่ 35 ช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับร้านค้าเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ผ่านระบบออนไลน์	✓	✓		✓	✓	✓	5
2). ผ่านระบบออฟไลน์ (มีหน้าร้านค้า)	✓		✓			✓	3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านค้าเครื่องรางและของขลังควรมีช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประกอบด้วยผ่านระบบออนไลน์จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 และผ่านระบบออฟไลน์ (มีหน้าร้านค้า) จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

1.5 ข้อคำถาม – สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายที่ท่านใช้จำหน่ายอยู่ ช่องทางใดสามารถสร้างยอดขาย ผลตอบแทนให้ท่านได้สูงสุด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายที่สร้างยอดขายให้แก่ข้าพเจ้าได้สูงสุด ก็ยังคงเป็นการขายจากลูกค้าที่ได้สั่งจองหรือสั่งให้ทางร้านหาเครื่องรางที่เขาต้องการ เพราะถ้าเป็นสิ่งที่เขาต้องการแล้วแม้บางครั้งจะราคาสูงแต่ถ้าลูกค้าถูกใจ และมีกำลังซื้อถึงก็สามารถปิดการขายได้ไม่ยาก
คนที่ 2	สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายที่ทำให้สินค้ามียอดขายที่ดี คือการจัดจำหน่ายเครื่องรางและของขลังทางหน้าร้าน เพราะลูกค้าเห็นสินค้าของจริง ทำให้มีโอกาสการตัดสินใจบูชาได้อย่างรวดเร็ว
คนที่ 3	การเปิดหน้าร้านและทางสื่อออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก ไลน์
คนที่ 4	สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถสร้างยอดขายผลตอบแทนได้สูงสุดของทางร้านก็ยังคงเป็นเฟสบุ๊ก ไลน์ และอินสตาแกรม เพราะแอปพลิเคชันทั้งสามที่กล่าวมานั้นล้วนให้ข้อมูล และลงรายละเอียดได้อย่างสะดวกเข้าถึงได้ง่าย ไม่ว่าจะเป็นการให้ข้อมูลลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจง ระบุสี ชนิด รูปภาพ คุณสมบัติรวมถึงการติดต่อสอบถามพูดคุยเบื้องต้น ลูกค้าบางรายอยากเห็นสินค้าเลขก็สามารถวิดีโอคอลได้

อันดับ	คำตอบ
	หรือลงภาพเคลื่อนไหวของสินค้าให้ลูกค้าได้มีโอกาสเลือกเพื่อประกอบการตัดสินใจในการซื้อ
คนที่ 5	ช่องทางเฟสบุ๊กและติ๊กต็อก เจ้าของธุรกิจได้มีการใส่และโปรโมทด้วยตัวของเราเอง และทางลูกค้าประจำโดยการบอกปากต่อปาก
คนที่ 6	ช่องทางการจัดจำหน่ายที่สร้างยอดขายก็ยังคงเป็นการขายจากลูกค้าที่ได้สั่งจองผ่านอินเทอร์เน็ตออนไลน์ คือมีเว็บไซต์ระบบจองผ่านเว็บออนไลน์ เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตาแกรม ซ้อปปี และลาซาต้า เป็นต้น เพราะเป็นช่วงสถานการณ์โควิด 19

ตารางที่ 36 ช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถสร้างยอดขายและผลตอบแทน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). เฟสบุ๊ก			✓	✓	✓	✓	4
2). ไลน์			✓	✓		✓	3
3). การสั่งจองจากร้านค้า	✓	✓	✓				3
4). ช่องทางออนไลน์อื่น ๆ					✓	✓	2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถสร้างยอดขาย ผลตอบแทนได้สูงสุด ได้แก่ เฟสบุ๊ก จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 ไลน์ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 การสั่งจองจากร้านค้าจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และ ช่องทางออนไลน์อื่น ๆ จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

1). มีการจัดโปรโมชั่น ครั้งเป็นคราวเพื่อสร้าง ยอดขาย	✓		✓		✓		3
2). มีการให้ความรู้แก่ ลูกค้า		✓		✓		✓	3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าการสื่อสารทางการตลาดของเครื่องรางและของขลังที่เหมาะสม ประกอบด้วย มีการจัดโปรโมชั่นครั้งเป็นคราวเพื่อสร้างยอดขายจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และมีการให้ความรู้แก่ลูกค้าจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

1.7 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าราคาเครื่องรางและของขลังควรอยู่ในช่วงราคาเท่าใดที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ช่วงราคาที่ข้าพเจ้าคิดว่าลูกค้าให้ความสนใจมากที่สุดช่วงราคาประมาณ 500 - 2,000 บาท
คนที่ 2	ราคาเครื่องรางและของขลังที่สามารถพกพาติดตัวได้ขนาดเล็กจะอยู่ที่ประมาณ 1,000 – 2,500 บาท ราคาเครื่องรางและของขลังที่สำหรับไว้บนหิ้ง สำหรับนำมาบูชาจะอยู่ที่ราคาประมาณ 3,000 – 4,500 บาท โดยจะขึ้นอยู่กับความนิยมและความต้องการของตลาด
คนที่ 3	ถ้าเป็นเครื่องรางและของขลังที่ออกมาไม่นานราคาที่น่าสนใจจะอยู่ไม่เกิน 1,000 บาท แต่ถ้าระยะเวลาผ่านไปนานขึ้นจะอยู่ในช่วง 1,000 – 2,000 บาท
คนที่ 4	ราคาเครื่องรางและของขลังควรอยู่ในช่วงราคา 1,000 – 4,000 บาท สำหรับทางเราคิดว่าราคาเครื่องรางและของขลังควรอยู่ในช่วงราคา 599 - 5,000 บาท
คนที่ 5	สำหรับราคาเครื่องรางและของขลังสำหรับเครื่องรางที่ให้ความสนใจจะขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของลูกค้า โดยลูกค้าจะดูถึงรายละเอียดกับเอกลักษณ์และความใส่ใจของทางร้าน เพื่อให้บริการให้ลูกค้าได้ตลอด ราคาจะอยู่ที่ประมาณ 500 - 1,500 บาท จะสามารถเข้าถึงได้ทุกผู้ทุกวัย
คนที่ 6	ราคาเครื่องรางและของขลังที่ลูกค้าให้ความสนใจส่วนมากขึ้นอยู่กับพุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ของแต่ละชิ้นราคาจะไม่เท่ากันแต่เริ่มต้นที่ 300 - 2,000 จะเป็นราคาที่ขายได้ง่ายที่สุด

ตารางที่ 38 ราคาเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ต่ำกว่า 1,000 บาท	✓		✓		✓	✓	4
2). 1,000-2,000 บาท	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
3). ราคา 2,000 บาท ขึ้นไป		✓					1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าราคาเครื่องรางและของขลังควรอยู่ในช่วง ราคา 1000-2000 บาทจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ราคาต่ำกว่า 1000 บาทจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และราคา 2,000 บาทขึ้นไปจำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 17

2. การแบ่งส่วนทางการตลาด กำหนดตลาดกลุ่มเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งของสินค้า

การแบ่งส่วนทางการตลาด

2.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยสามารถแบ่งเป็นตลาดกลุ่มใดได้บ้าง และตลาดกลุ่มใดที่มีขนาดใหญ่ มีโอกาสเติบโต กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>ในความคิดของข้าพเจ้าตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังสามารถแบ่งกลุ่มได้หลายลักษณะ เช่น</p> <p>1.1 ถ้าเราแบ่งตลาดตามช่วงอายุน่าจะแบ่งได้คร่าว ๆ คือ</p> <p>กลุ่มที่ 1 กลุ่มลูกค้าที่มีอายุมากกว่า 40 ปีขึ้นไป ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีรายได้ที่แน่นอน เพราะมีอาชีพหรือหน้าที่การงานที่ทำเป็นประจำอยู่แล้ว ดังนั้นจึงมีกำลังซื้อที่ชัดเจนว่า ถ้าเขาต้องการวัตถุมงคล เครื่องรางและของขลังใด ก็จะมาถามหา ถ้าทางร้านไม่มีก็อาจจะมีการสั่งซื้อฝากไว้เพื่อให้ทางร้านเสาะหาสินค้าให้ ถ้าเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเห็นว่าคนจีน คนสิงคโปร์จะสนใจเครื่องรางประเภทตะกรุด ผ้ายันต์ พระเครื่อง</p>

อันดับ	คำตอบ
	<p>กลุ่มที่ 2 คือกลุ่มลูกค้าที่ช่วงอายุระหว่าง 20 - 40 ปี ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่เพิ่งเริ่มจะทำงานดังนั้นรายได้อาจจะยังไม่แน่นอน ดังนั้นลูกค้ากลุ่มนี้มักจะสอบถามถึงเครื่องรางและของขลังที่ราคาไม่สูงมาก แต่ชื่อเสียงของครูบาอาจารย์ที่ปลุกเสกเป็นที่นิยมแพร่หลาย</p> <p>กลุ่มที่ 3 คือกลุ่มลูกค้าที่มีอายุน้อยกว่า 25 ปีลงมา ลูกค้ากลุ่มนี้มักจะอยู่ในช่วงที่ยังเป็นนักเรียนนักศึกษาอยู่ยังไม่มีรายได้ที่แน่นอน จึงมักจะสอบถามถึงเครื่องรางและของขลังที่ราคาไม่สูงมากแต่เป็นที่นิยมของบุคคลโดยทั่วไป อาจจะเป็นเครื่องรางและของขลังที่จัดสร้างขึ้นมาใหม่ ๆ ในระยะเวลาไม่นานนัก</p> <p>1.2 ถ้าเราแบ่งลูกค้าตามกลุ่มอาชีพพบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่มักจะประกอบอาชีพข้าราชการ เช่น ทหาร ตำรวจ ข้าราชการฝ่ายปกครอง ซึ่งในความเห็นของข้าพเจ้าเป็นอาชีพที่ต้องทำงานที่ต้องเสี่ยงภัย ดังนั้นจึงต้องการเครื่องรางและของขลังเอาไว้คุ้มครอง แต่ถ้าลูกค้าที่เป็นนักธุรกิจก็มักจะต้องการเครื่องรางและของขลังที่มีพุทธคุณทางด้านเมตตามหานิยม ทำมาค้าขายเจริญรุ่งเรือง เป็นต้น</p>
คนที่ 2	<p>ตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย สามารถแบ่งได้เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติและชาวไทย ตลาดกลุ่มที่มีขนาดใหญ่ คือตลาดกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีนมีโอกาสดิบโต เพราะนักท่องเที่ยวชาวจีน ในปัจจุบันมีความสนใจในเรื่องเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย ไม่ว่าจะเป็นพระเครื่อง เทพกมรจำแลงหรือหน้ากากเสือวัดหลวงพ่เป็น โดยนักท่องเที่ยวชาวจีนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับรูปลักษณ์ และสีสันของเครื่องรางและของขลังถ้านักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เป็นชาวตะวันตกจะชอบพระเครื่องที่เน้นความเก่าเพราะในมุมมองของเขามองพระเครื่องเป็นเหมือนของโบราณ แต่ถ้าเป็นพระเครื่องที่สร้างใหม่จะมีความสนใจน้อยมากถ้าเป็นส่วนใหญ่ลูกค้าจะเป็นข้าราชการ</p>
คนที่ 3	<p>ถ้าเป็นนักธุรกิจจะชอบเครื่องรางที่มีพลังสูงถึงแม้จะราคาค่อนข้างสูงก็ตามแต่ถ้าเป็นนักศึกษาหรือกลุ่มคนรับจ้างมักจะหาในราคาที่ไม่แพงมาก แต่ถ้าลูกค้าเป็นชาวต่างชาติในเขตเมืองพัทธานันจะเป็นคนจีน ใต้หวัน มาเลเซีย สิงคโปร์ ถ้าเป็นชาวตะวันตก มีบ้างแต่เป็นส่วนน้อย</p>
คนที่ 4	<p>ตลาดเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าตามอาชีพกลุ่มแรกคือ นักเรียน นักศึกษา กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้อาจจะมีรายได้น้อยหรือรายได้ไม่แน่นอน กำลังการซื้อเครื่องรางและของขลังอาจจะไม่ได้อำนาจการซื้อ มาก</p>

อันดับ	คำตอบ
	<p>กลุ่มที่ 2 คือ วัยทำงาน ส่วนตัวคิดว่าตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย แบ่งเป็นลักษณะทางด้านประชากรคือ เพศชาย เพศหญิง และเพศที่สาม สามารถแบ่งตามอายุได้อีก เช่น อายุ 15 - 30 ปี หรือมากกว่านั้น สามารถแบ่งตามอาชีพได้อีก เช่น นักธุรกิจ รับจ้างทั่วไป นักศึกษา อาชีพอิสระ เป็นต้น สามารถแบ่งตามรายได้เช่น รายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท 10,001 - 15,000 บาท หรือมากกว่านั้น สามารถแบ่งตามลักษณะการซื้อสินค้าเช่น ซื้อประจำ ซื้อเป็นบางครั้ง ส่วนกลุ่มที่คิดว่ามีขนาดใหญ่และมีโอกาสเติบโตคือ กลุ่มซื้อประจำ เพราะบางครั้งการซื้อในปริมาณที่เยอะ ๆ และได้ในราคาที่ถูกลง เพื่อรับไปปล่อยต่อหรือต่อยอด ทางร้านก็จะได้ออเดอร์ประจำ</p>
คนที่ 5	<p>ทางร้านได้ทำการสำรวจตลาดเครื่องรางและของขลัง ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยรุ่นจนถึงกลุ่มวัยทำงาน ส่วนมากจะเป็นเพศหญิง โดยกลุ่มนี้จะเน้นในด้านของการงาน การเงิน ความรักและ โชคลาภ ด้านสุขภาพผู้คนจะไม่ค่อยให้ความสนใจมากเท่าไรในกลุ่มของผู้สูงอายุอาจจะเป็นลูกหลานที่บูชาให้กับคุณพ่อและคุณแม่มากกว่ามักจะ เป็นนักธุรกิจที่มีรายได้สูง ถ้านักท่องเที่ยวที่เป็นคนจีนมักนิยมซื้อเครื่องรางและของขลังที่ราคาไม่เกิน 500 บาทเพราะใช้เป็นของฝากสำหรับเพื่อนหรือญาติพี่น้อง</p>
คนที่ 6	<p>ตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย สามารถแบ่งเป็นตลาดกลุ่ม 2 กลุ่ม</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ลูกค้าชาวต่างชาติที่เป็นนักท่องเที่ยวที่สนใจและชอบบูชาวัตถุมงคลที่เน้นด้าน พุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ ช่วยในเรื่องค้าขายการประสบความสำเร็จหรือในด้านของเมตตามหานิยมช่วยในเรื่องความรัก 2. ลูกค้าสนใจและชอบบูชาวัตถุมงคลเน้นด้านพุทธานุภาพด้านอิทธิปาฏิหาริย์ช่วยในเรื่องค้าขายการประสบความสำเร็จและ โชคลาภความรัก เช่น คนจีนมักจะถามหาบูชาเครื่องรางที่ช่วยเรื่องทำมาค้าขายและช่วยเรื่องแคล้วคลาดปลอดภัย <p>- ตลาดกลุ่มใดที่มีขนาดใหญ่ มีโอกาสเติบโตมองว่าลูกค้าชาวต่างชาติที่เป็นนักท่องเที่ยวหลาย ๆ ประเทศในตอนนี้ที่หันมานิยมเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยเพราะการนำมาดัดแปลงให้เป็นเครื่องประดับสวยงามแต่ยังคงเด่น และได้การยอมรับในด้านของพุทธานุภาพด้านอิทธิปาฏิหาริย์ช่วยในเรื่องค้าขายการประสบความสำเร็จหรือในด้านของเมตตามหานิยมช่วยในเรื่องความรัก โชคลาภที่มีให้เห็นกันอยู่เสมอ</p>

กำหนดตลาดกลุ่มเป้าหมาย

ตารางที่ 39 กลุ่มตลาดเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยที่มีขนาดใหญ่มี
โอกาสเติบโต

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ชาวไทยที่เป็นนักธุรกิจ	✓		✓	✓	✓		4
2). ชาวไทยที่เป็นข้าราชการ	✓	✓				✓	3
3). ชาวไทยที่เป็นนักศึกษา รับจ้าง			✓	✓	✓		3
4). ชาวต่างชาติที่เป็นชาวตะวันตก		✓	✓			✓	3
5). ชาวต่างชาติที่เป็นชาวเอเชีย ชาวอาเซียน	✓	✓	✓		✓	✓	5

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย สามารถแบ่งเป็นตลาดกลุ่มได้ดังต่อไปนี้ ชาวต่างชาติที่เป็นชาวเอเชีย ชาวอาเซียน จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 ชาวไทยที่เป็นนักธุรกิจจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 ชาวไทยที่เป็นข้าราชการ 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 ชาวไทยที่เป็นนักศึกษา รับจ้างจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และชาวไทยที่เป็นชาวตะวันตก จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

2.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรเป็นกลุ่มใด

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดของข้าพเจ้าลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลังคือกลุ่มของนักธุรกิจซึ่งส่วนใหญ่ก็มีอายุเกินกว่า 40 ปีขึ้นไป ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อถ้าเครื่องรางและของขลังในร้านนั้นถูกใจแล้วก็พร้อมที่จะตัดสินใจซื้อได้โดยง่าย ในขณะที่ถ้าเป็นกลุ่มข้าราชการก็จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีเป้าหมายรองลงไป เพราะปัจจัย

อันดับ	คำตอบ
	ทางด้านรายได้อาจจะสูญเสียลูกค้ากลุ่มแรกไม่ได้แต่ถ้าเป็นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติเกินกว่าครึ่งหนึ่งจะเป็นนักท่องเที่ยวชาวจีนรองลงไปสิงคโปร์มาเลเซีย
คนที่ 2	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย เป็นกลุ่มชาวไทย เพราะมีความเชื่อเกี่ยวกับเครื่องรางและของขลังเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว และในปัจจุบันคนไทยส่วนใหญ่ให้ความสนใจในเรื่องของสิ่งศักดิ์สิทธิ์
คนที่ 3	กลุ่มลูกค้าต่างชาติส่วนใหญ่แล้วจะเป็นชาวเอเชีย เช่น คนจีน คนไต้หวันเป็นหลัก รองลงไปจะเป็นคนละแวกมาเลเซียและชาวอาเซียน แต่ถ้าเป็นชาวตะวันตกจะมีน้อยมาก
คนที่ 4	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ก็ยังคงเป็นกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อซ้ำ เพราะเมื่อลูกค้าได้วัตถุมงคลไปมีการบอกต่อเป็นทอด ๆ และก็ยังกลับมาซื้อซ้ำอีก เช่น คนจีน มักจะบูชาเครื่องรางและของขลังเป็นของฝากให้กับญาติสนิทและกลุ่มเพื่อน
คนที่ 5	กลุ่มลูกค้าหลักของร้าน ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มลูกค้าผู้หญิง ชาวไทยให้ความสนใจในเรื่องความรัก โชคลาภ และเมตตา แล้วส่งเสริมให้มีคนอุปถัมภ์ ด้านโชคลาภอาจจะไม่ได้เน้นเรื่องการเสี่ยงโชคเพียงอย่างเดียว แต่อาจจะช่วยให้การค้าขายดีขึ้นด้วย แต่ถ้าเป็นลูกค้าชาวต่างชาติกลุ่มหลักมักจะเป็นชาวเอเชียโดยมักบูชาเกินกว่า 1 องค์เพื่อเป็นของฝาก แต่ถ้าเป็นชาวตะวันตกจะชอบเครื่องรางและของขลังที่มีความเก่า เพราะเน้นเป็นของสะสม
คนที่ 6	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรเป็นกลุ่มใดสำหรับที่ร้านเองเน้นด้านนักท่องเที่ยวต่างชาติ เพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังเงินเยอะและถือว่าเป็นกลุ่มใหม่และกว้างแต่ก็ไม่ได้ทิ้งตลาด ในช่วงของสถานการณ์โควิด 19 ก็เน้นขายลูกค้าทางตลาดออนไลน์แทนซึ่งมีทั่ว ๆ ไปแต่กำลังซื้อไม่มากพอ

ตารางที่ 40 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). นักท่องเที่ยวชาวจีน	✓		✓	✓	✓	✓	5

2). นักท่องเที่ยวชาว อาเซียน	✓		✓			✓	3
3). นักธุรกิจ	✓	✓				✓	3
4). นักท่องเที่ยวชาว ตะวันตก			✓		✓		2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรเป็นกลุ่มดังต่อไปนี้ ชาวจีนจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 นักท่องเที่ยวชาวอาเซียนจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 นักธุรกิจจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และนักท่องเที่ยวชาวตะวันตกจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

กำหนดตำแหน่งของสินค้า

2.3 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าการกำหนดวางตำแหน่งของสินค้านี้ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการกำหนดตำแหน่งของร้านอย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	การวางตำแหน่งของสินค้า ในความคิดของข้าพเจ้าการวางตำแหน่งสินค้าสำหรับร้านเครื่องรางและของขลังนั้น มีเกณฑ์ที่ควรนำมาพิจารณาที่สำคัญคือ เอกลักษณะที่มีความเฉพาะตัว (ครูบาอาจารย์ที่เป็นที่นิยม กับเรื่องของรูปแบบของตัวเครื่องรางและของขลังนั้น ๆ) ดังนั้นถ้าเครื่องรางและของขลังที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวประกอบกับมีเรื่องราวประสบการณ์ จากผู้ที่ศรัทธาบูชาคนอื่น นำมาเล่าขาน เช่น แขนงเครื่องรางและของขลังชิ้นนี้แล้วประสบการณ์เหตุแต่ผู้แขวนกลับไม่เป็นอะไรเลย ก็จะยิ่งเพิ่มความศรัทธาให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น
คนที่ 2	การกำหนดวางตำแหน่งสินค้านี้ร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ทางร้านทำให้เครื่องรางและของขลังแตกต่างจากร้านอื่น ๆ คือ โดยเน้นในเรื่องของคุณสมบัติของสินค้านี้ว่าเครื่องรางและของขลังแต่ละประเภทช่วยส่งเสริมในเรื่องใดบ้าง มีประโยชน์หรือพุทธด้านใด เพื่อที่ผู้ซื้อจะได้นำไปใช้ถูกวิธี และถูกต้องตามความต้องการ
คนที่ 3	เครื่องรางและของขลังควรมีพุทธคุณในหลาย ๆ ด้านทำให้ผู้บูชาตัดสินใจได้ง่าย

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 4	การกำหนดวางตำแหน่งของสินค้าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ของทางร้าน คือการวางตำแหน่งแบบผสม ผสานรวมถึงการสร้างความแตกต่าง เพื่อนำเสนอสินค้าให้แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ ด้านคุณภาพ ราคา รูปแบบ และคุณสมบัติของสินค้า ที่สามารถจูงใจผู้ซื้อได้ และยังสามารถสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์
คนที่ 5	ถ้าเครื่องรางและของขลังนั้นมีการบอกเล่าประสบการณ์การใช้งานและราคาไม่สูงมาก สามารถจับต้องได้ก็จะเป็นที่นิยมของลูกค้า
คนที่ 6	การวางตำแหน่งของสินค้าของทางร้านนอกจากเครื่องรางและของขลังทางร้านจะมีเรื่องของหินมงคลเฉพาะเสริมดวงชะตาจะแตกต่างจากร้านอื่นด้วย เรามีเอกลักษณ์ที่มีความเฉพาะตัวสินค้าที่จัดทำหรือจัดหาให้ลูกค้าจะแตกต่างจากคนอื่น ไม่ใช่แค่เครื่องรางและของขลังเพียงอย่างเดียวแต่นำเอาดวงชะตาของผู้ซื้อมาใส่ลงคู่กับของขลังเพื่อเสริมดวงชะตาของผู้ใส่และของเครื่องรางและของขลังที่นำมาใช้คู่ก็เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าโดยเราจะหาเครื่องรางและของขลังมีความเฉพาะตัว (ครูบาอาจารย์ที่เป็นที่นิยม กับเรื่องของรูปแบบของตัวเครื่องรางและของขลังนั้น ๆ) เป็นจุดขายของร้านเรา

ตารางที่ 41 การกำหนดวางตำแหน่งของสินค้าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). การมีเอกลักษณ์เฉพาะ ตัวซึ่งสร้างความแตกต่างกัน	✓		✓	✓		✓	4
2). การเกิดประสบการณ์จรรำไปสู่การตัดสินใจซื้อ	✓				✓	✓	3
3). พระพุทธคุณหลากหลายด้าน		✓	✓				2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า การกำหนดวางตำแหน่งของสินค้าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการกำหนดตำแหน่งของร้านดังต่อไปนี้ การมีเอกลักษณ์เฉพาะ ตัวซึ่งสร้างความแตกต่างกันจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 การเกิดประสบการณ์จูงนำไปสู่การตัดสินใจซื้อจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และพระพุทธรูปหลากหลายด้านจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

3.ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสถานะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ

(Five Forces Model)

3.1 การที่มีคู่แข่งรายใหม่

3.1.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าโอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยมีมากน้อยเพียงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้า โอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังนั้นเกิดขึ้นได้ง่ายจะเห็นได้ว่า โดยปกติร้านเครื่องรางและของขลังมักจะอยู่ตามห้างสรรพสินค้า ตลาดนัด หรือเปิดเป็นร้านค้าในทำเลที่มีผู้สัญจรไปมาคับคั่ง แต่ในปัจจุบันสังคมออนไลน์ได้เข้ามามีบทบาทเป็นอย่างสูง เพราะไม่จำเป็นต้องมีสถานที่ แต่มีสินค้าที่ลูกค้าสนใจแล้วอาศัยเครือข่ายออนไลน์ เพื่อช่วยในการโพสต์ขายสินค้าได้ง่ายได้กว่าแต่ก่อนมาก แต่การขายออนไลน์ก็มีจุดด้อยในเรื่องที่ว่าไม่สามารถเห็นสินค้าหรือจับต้องสินค้าได้จะเห็นได้ก็แต่เพียงที่เป็นรูปภาพที่ผู้ขายโพสต์ไว้เท่านั้น ดังนั้นการขายออนไลน์จึงมีโอกาสผิดพลาดหรือได้สินค้าไม่ตรงกับรูปภาพที่โพสต์ไว้ได้
คนที่ 2	โอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังมีน้อย เพราะพัทธาเป็นเมืองขนาดเล็กธุรกิจที่เปิดกิจการส่วนใหญ่จะเน้นเป็น โรงแรม สถานที่ท่องเที่ยวหรือคาเฟ่มากกว่าร้านเครื่องรางและของขลัง หากพูดถึงพัทธาส่วนใหญ่จะนึกถึงสถานที่ท่องเที่ยวมากกว่า โดยในปัจจุบันกระแสโซเชียลมีเดียมาแรงมาก จนกระทั่งเราสามารถค้าขายสินค้าบนระบบออนไลน์ได้
คนที่ 3	การสื่อสารออนไลน์เช่นเฟสบุ๊ก ทวิตเตอร์สามารถทำให้มีลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น
คนที่ 4	โอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยมีมากขึ้น มีคนหลายเชื้อชาติเข้ามาตั้งถิ่นฐานในประเทศไทยมากขึ้น และใช้ความเชื่อทาง

อันดับ	คำตอบ
	ศาสนาเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจไปด้วย และปัจจุบันกระแสทางเครื่องรางและของขลังเป็นที่นิยม ผู้คนหันมาสนใจทั้งซื้อ และขายบนโซเชียลมีเดียมากขึ้น
คนที่ 5	โอกาสการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังมีจำนวนมาก การเลือกบูชาสินค้าล้วนขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยทางร้านจะเน้นลูกค้าชาวต่างชาติ สินค้าเป็นการ פריוודเดอร์ชะส่วนใหญ่ และจะเป็นการบอกปากต่อปากของลูกค้าที่เคยบูชาเครื่องรางและของขลังจากทางร้านไปแล้วเห็นผลรวมถึงความใส่ใจในการให้บริการจากทางร้านค้า จึงมีการกลับมาใช้บริการอีกประกอบกับใช้เงินลงทุนไม่มากก็สามารถเปิดกิจการได้
คนที่ 6	โอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยมีมากเพราะเมืองไทยขึ้นชื่อเรื่องพุทธคุณ ด้านอิทธิปาฏิหาริย์ช่วยในเรื่องค้าขายการประสบความสำเร็จหรือในด้านของเมตตาช่วยในเรื่องความรักของโศกตลก แต่ครูบาอาจารย์ที่เก่งเฉพาะด้านจริง ๆ มีไม่มาก และในตอนนี้นักหันมานิยมซื้อขายผ่านสื่อออนไลน์ทำให้เกิดคู่แข่งขึ้นขึ้นมาก แต่ในโลกของออนไลน์ความไว้วางใจสำคัญที่สุดเพราะอาจเจอของปลอมหรือหลอกเลียนแบบขายได้การมีหน้าร้านจึงยังมีความสำคัญเพราะลูกค้าอาจต้องการดูของจริงเพื่อตัดสินใจ

ตารางที่ 42 โอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ระบบการขายออนไลน์	✓	✓	✓	✓		✓	5
2). เปิดร้านค้าได้ง่ายโดยใช้ ทุนไม่มาก	✓				✓		2
3). เน้นการให้บริการ คำแนะนำแก่ลูกค้า					✓	✓	2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า โอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยมีดังต่อไปนี้ ระบบการขายออนไลน์จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 เปิดร้านค้าได้ง่ายโดยใช้ทุนไม่มากจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 และเน้นการให้บริการคำแนะนำแก่ลูกค้าจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

3.2 อำนาจการต่อของผู้จำหน่าย (Bargaining of Suppliers)

3.2.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าอำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลังที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังมีมากน้อยเพียงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ข้าพเจ้าคิดว่าอำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลังมีผลต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังมีน้อย เป็นเพราะว่าเครื่องรางและของขลังจะเป็นที่นิยมส่วนใหญ่แล้วจะต้องเกิดจากศรัทธาที่มีมาจากประสบการณ์ตรงหรือได้รับคำบอกกล่าวจากพ่อแม่ ญาติพี่น้อง เพื่อน ถึงสิ่งดี ๆ ที่ได้รับจากการบูชา ดังนั้นเครื่องรางและของขลังที่มีปีศาจ (ระยะเวลาผ่านมานาน) ย่อมมีผู้ที่ศรัทธามากกว่าเครื่องรางและของขลังที่จัดสร้างได้ไม่นาน
คนที่ 2	อำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลังที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังมีน้อย เพราะหากในช่วงนั้นผู้บริโภคให้ความนิยมเครื่องรางและของขลังชนิดนั้นเป็นจำนวนมาก อาจทำให้การต่อรองราคาจากผู้ผลิตทำได้ยากมากขึ้น
คนที่ 3	อำนาจการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลังไม่ได้มีพลังมากแต่กลับเป็นเรื่องของความนิยมในเครื่องรางนั้น ๆ หรือความศรัทธาจากตัวของครูบาอาจารย์ที่ปลุกเสกเครื่องรางและของขลังมากกว่า
คนที่ 4	อำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลังมีอำนาจต่อรองมาก เพราะเป็นที่หายากและตลาดต้องการ ต้นทุนสินค้าบางตัวคุณภาพของมวลสารที่ผลิตมีราคาที่สูง ทำให้ผู้ผลิตมีอำนาจในการจำหน่ายตั้งราคา
คนที่ 5	ไม่ได้มีผล เพราะเราผลิตเองทุกกรรมวิธี สินค้าที่ทำจะไม่ค่อยซ้ำแบบมีการออกแบบเฉพาะตัวบุคคล โดยการให้ลูกค้าบอกความต้องการว่าต้องการในเรื่องใดบ้าง และนำในเรื่องของวันเดือนปีเกิดและศาสตร์ต่าง ๆ เข้ามาประยุกต์ด้วย ทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ผลิตจึงไม่ก่อนมีผลต่อทางร้านเรา
คนที่ 6	อำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลัง ที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังมีมากในสถานการณ์โควิด 19 ตอนนี้อำนาจต่อรองไม่น่าจะมีมากเพราะคนที่มิกำลังเงินมากพอจริง ๆ ถึงจะมีกำลังซื้อหรือของที่ผู้ผลิตเครื่องรางและของขลังมีจะต้องมีพิธีกรรมหรือมวลสารที่จัดสร้างดีจริง ๆ และผู้จัดทำจะต้องได้รับความยอมรับและศรัทธาสูงหรืออาจต้องเป็นของเก่าแก่ที่สืบทอดต่อเนื่องกันมา

ตารางที่ 43 อำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลัง ที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ความศรัทธาในผู้ปลูกเสกวัตถุมงคล	✓		✓	✓		✓	4
2). การยอมรับถึงการได้รับความนิยมน		✓	✓			✓	3
3). การได้รับการบอกกล่าวถึงประสบการณ์	✓				✓		2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า อำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลัง ที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังมีดังต่อไปนี้ ความศรัทธาในผู้ปลูกเสกวัตถุมงคลจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 การยอมรับถึงการได้รับความนิยมนจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และการได้รับการบอกกล่าวถึงประสบการณ์จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

3.3 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining of Buyer)

3.3.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าอำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย มีมากน้อยเพียงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ข้าพเจ้าคิดว่าอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลังนั้นมีน้อย เพราะเครื่องรางและของขลังนั้นที่เป็นของแท้ ยิ่งถ้าผ่านการจัดสร้างมาเป็นระยะเวลานาน มีอยู่อย่างจำกัดเนื่องจากส่วนหนึ่งเกิดการสูญหาย หรือเสียหายจากระยะเวลาที่ผ่านไปมา ดังนั้นเครื่องรางและของขลังจึงเกิดความมีคุณค่าในตัวของมันเองในแต่ละชิ้น ถ้าลูกค้าสนใจและร้านค้ากำหนดราคาไว้เช่นใดแล้ว ลูกค้าจะไม่สามารถต่อรองราคาลงมาได้หรือถ้าจะต่อรองก็ได้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น ในบางครั้งยังมีความจำเป็นในงานบริการทางด้านอื่นเพิ่มเติม เช่น การให้ความรู้ในการจัดสร้าง หรือมวลสารที่นำมาเป็นส่วนประสม เป็นต้น

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 2	อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยมีน้อย เพราะเครื่องรางและของขลัง โอกาสการต่อรองของผู้ซื้อน้อย เนื่องจากความเป็นราคาจากทางวัด ซึ่งจะไม่มีการลดราคาให้ตามใบจองของทางวัดหรือผู้จัดสร้าง
คนที่ 3	เครื่องรางและของขลังซึ่งได้มีระยะเวลาการจัดสร้างมาแล้วหลายปีจะทำให้มีผู้ต้องการซื้อเป็นจำนวนมากผู้ซื้อจึงมีอำนาจต่อรองน้อย
คนที่ 4	อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลังก็ยังมีอำนาจในการต่อรองเป็นบางตัว โคนเฉพาะตัวที่เหมือน ๆ กันกับร้านอื่น ซึ่งลูกค้าอาจต่อรองราคาเพื่อบังคับขาย ถ้าตั้งราคาที่สูงกว่าร้านอื่น ๆ ในสินค้าชนิดเดียวกัน ยิ่งซื้อสินค้าจำนวนมากยิ่งมีอำนาจต่อรองมาก
คนที่ 5	ทางร้านไม่มีอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำ และลูกค้าที่เคยบูชาสินค้าจากทางร้านไป เชื่อในการบริการของทางร้านทำให้ทางร้านไม่มีปัญหาในเรื่องของการต่อรองจากผู้ซื้อสินค้าแต่ละชิ้นทางร้านทำขึ้นมาเฉพาะตัวบุคคลนำศาสตร์ต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ ทำให้ราคาสินค้าไม่ได้ต่ำมาก
คนที่ 6	อำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย มีมากในสถานการณ์โควิด 19 ตอนนี้เพราะเศรษฐกิจโดยรวมทั่วโลกในตอนนี้ต่างแย่มาก ๆ กัน ธุรกิจหลาย ๆ ธุรกิจต้องปิดตัวลง ในช่วงนี้ถ้าผู้ซื้อมีกำลังเงินพอถือว่าได้เปรียบและได้ของดีในราคาถูก เพราะคนที่เก็บของเก่าไว้เริ่มเอามาปล่อยขายเพื่อให้ธุรกิจหรือการค้าเดินชีวิตไปได้จึงถือว่าในเวลาและสถานการณ์ตอนนี้ผู้ซื้อได้เปรียบมาก

ตารางที่ 44 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). การมีคุณค่าที่เกิดจั้ง การจัดสร้างในเวลาที่ยาน มาแล้ว	✓		✓			✓	3
2). เน้นการให้บริการ เสริมเพิ่มเติม	✓				✓		2

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
3). การกำหนดราคาจากยอดตามใบจอง		✓					1
4). การเช่าบูชาเป็นจำนวนมาก				✓			1

3.4 สินค้าทดแทน (Substitute Products)

3.4.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่ามีสินค้า บริการที่สามารถทดแทนเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทยมีอะไรบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าสินค้าที่สามารถทดแทนได้นั้นถ้าเป็นสินค้าประเภทอื่นจะไม่สามารถทดแทนกันได้ ในการทดแทนกันได้นั้นจึงมักจะเป็นเครื่องรางและของขลังเหมือนกัน แต่อาจจะออกจากคนละวัดกันพิธีกรรมต่างกัน แต่ได้พุทธคุณคล้ายคลึงกัน
คนที่ 2	ไม่มีสินค้าหรือบริการใดที่สามารถทดแทนเครื่องรางและของขลังได้ เพราะพุทธของเครื่องรางและของขลังไม่สามารถหาสินค้าใดมาใช้ทดแทนกันได้
คนที่ 3	เครื่องรางและของขลังถึงแม้จะเป็นครูบาอาจารย์คนเดียวกันแต่ถ้าจัดสร้างต่างวัดกัน ราคาของวัดที่เป็นต้นตำรับย่อมราคาสูงกว่าวัดอื่นแต่เป็นอาจารย์เดียวกัน
คนที่ 4	ส่วนตัวคิดว่าสินค้าทดแทนของเครื่องรางและของขลังอาจทดแทนกันได้ยาก เนื่องจากวัตถุมงคลแต่ละที่ปลูกเสกจากสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ และมีชื่อเสียงจะมีความต้องการมากกว่าและหายากสรรพคุณเหมือนกันแต่ปล่อยได้ในราคาที่สูง ซึ่งถ้าจากสถานที่อื่นสรรพคุณเหมือนกันแต่ปล่อยได้ในราคาที่ถูกลงเพราะหาได้ง่ายรวมถึงสร้อยหรือกำไล วัสดุที่นำมาร้อยเข้าด้วยกันอาจช่วยลดต้นทุนและแทนกันได้ ในราคาที่ถูกลง
คนที่ 5	ไม่มี เพราะไม่มีสินค้าใดทดแทนได้ แต่มีสินค้าที่สามารถให้ควมคุ้มกันไปได้ มีพิธีการใช้เอื้อกันไป
คนที่ 6	สินค้า บริการที่สามารถทดแทนเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยมีอะไรไม่น่าจะมีอะไรที่ทดแทนกันได้ ในความคิดของทางร้าน เพราะของเหมือน ๆ กันแต่พิธีกรรมในการจัดสร้างแตกต่างกันอาจชื่อเหมือน ๆ กัน เช่น ไอ้ไข่ถ้าของจริงของดีต้องมาจากวัดวัดเจดีย์ ไอ้ไข่อำเภอลิขิต จังหวัดนครศรีธรรมราช อันนี้คือต้นตำรับ แต่วัดอื่น ๆ นำมาจัดสร้างชื่อเดียวกันก็จริงแต่ก็ไม่เหมือนกันในด้านพุทธคุณความศักดิ์สิทธิ์และความศรัทธา อาจลอกเลียนแบบได้

สร้างเหมือนได้แต่ก็ไม่สามารถทดแทนกันได้ไม่อย่างนั้นทำไมคนมากมายต้องไปกราบไหว้ถึงที่วัด แม้แต่คนสิงคโปร์คนจีนก็มีทัวร์จัดลงไปเพื่อกราบไหว้อย่างเดียว

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า อำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย มีดังต่อไปนี้ การมีคุณค่าที่เกิดจ้างการจัดสร้างในเวลาที่นานมาแล้วจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 เน้นการให้บริการเสริมเพิ่มเติมจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 การกำหนดราคาจากยอดตามใบจองจำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 17 และการเข้าบูชาเป็นจำนวนมากจำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 17

ตารางที่ 45 สินค้า บริการที่สามารถทดแทนเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). สร้างจากวัดต้นตำรับ ย่อมมีความน่าสนใจและ ราคาที่สูงกว่า	✓		✓			✓	3
2). ไม่สามารถทดแทน กันได้		✓		✓	✓		3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า สินค้า/บริการที่สามารถทดแทนเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ประกอบด้วย สร้างจากวัดต้นตำรับย่อมมีความน่าสนใจและราคาที่สูงกว่าจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และไม่สามารถทดแทนกันได้ในจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

3.5 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)

3.5.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร การแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในเมืองพัทยา มีมากน้อยเพียงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในความคิดเห็นของข้าพเจ้า การแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยานั้น สภาพการแข่งขันมีไม่มากนัก เพราะถ้าเป็นการขายในลักษณะเดิมผู้ขายที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมักอยู่ในกรุงเทพ ตาม

อันดับ	คำตอบ
	ห้างสรรพสินค้า ตลาดพระ เช่น ท่าพระจันทร์ เป็นต้น หรือถ้าเป็นกรณีการขายออนไลน์ก็จำเป็นที่ผู้ขายนั้นต้องเป็นผู้มีชื่อเสียงที่ได้รับความเชื่อถือ เช่น บอยท่าพระจันทร์ ปองสุพรรณ เป็นต้น
คนที่ 2	การแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยในเมืองพัทยามีน้อย เพราะเมืองพัทยาเป็นส่วนใหญ่จะเน้นสร้างสถานที่ท่องเที่ยวมากกว่าเปิดธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลัง เนื่องจากพัทยาค้นคว้าเมืองแห่งการท่องเที่ยว ทำให้การแข่งขันทางธุรกิจในเมืองพัทยามีจำนวนไม่มาก
คนที่ 3	ในบางครั้งเมื่อบริษัททัวร์มีการนำนักท่องเที่ยวไปทำบุญตามวัดที่มีชื่อเสียง นักท่องเที่ยวก็จะมีการบูชาเครื่องรางและของขลังติดไม้ติดมือไปฝากเพื่อนญาติพี่น้องเป็นของฝากจากต่างแดน
คนที่ 4	การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยของทางร้านมีน้อย เพราะทุกร้านต้องการลูกค้า สามารถสร้างกำไรได้เพิ่มมากขึ้น และการที่วัตถุดิบของทางร้านได้มีแหล่งบูชามาจากวัดที่มีชื่อเสียงขึ้นชื่อทำให้มีความน่าเชื่อถือถึงคู่แข่งจะตั้งราคาดีราคาเกิน แต่ทางร้านก็ยังสามารถปล่อยบูชาได้ไม่ส่งผลกระทบต่อ
คนที่ 5	ไม่ได้มากเท่าไร แต่ในทางโซเชียลมีเดียมาก ทางหน้าร้านส่วนใหญ่จะเน้นลงทางโซเชียลมากกว่าการเปิดขายสินค้าหน้าร้าน
คนที่ 6	การแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในเมืองพัทยาก็มีบ้าง มีบ้างบริษัทที่เป็นของคนจีน โดยส่วนมากจะพาเอาคนในประเทศตัวเองเข้ามาเพื่อขายวัตถุดิบ โดยมีการแบ่งส่วนการตลาดกับทางวัดและบอกกับลูกค้าว่าวัดที่พามามีชื่อเสียงทางด้านใดแต่จริง ๆ แล้วเป็น วัดตามต่างจังหวัดที่ห่างไกลและต้องการเงินอาจมีส่วนแบ่งการตลาดถึง 30% 70% เลยคือวัดได้ 30% บริษัททัวร์ได้ 70% จากราคาที่วัดตั้งขึ้นแต่ทางร้านจะมีลูกค้าประจำและทางร้านเน้นทางด้านพุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ของผู้จัดสร้างและจัดทำเน้นทางด้านครูบาอาจารย์เฉพาะด้านที่เด่นเฉพาะทาง เพื่อให้ลูกค้าที่บูชาไปประสบความสำเร็จจริง ๆ ลูกค้าจึงจะกลับมาใช้บริการที่ร้านใหม่

ตารางที่ 46 การแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). เข้าร่วมวัดแก้ววูชา วัดดุมงคลกลับไป	✓	✓	✓	✓		✓	5
2). การตลาดออนไลน์ บนโซเชียลมีเดีย	✓				✓		2
3). การตลาดแบบมี ร้านค้าดั้งเดิมที่มีหน้า ร้าน	✓				✓		2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า การแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา ประกอบด้วย เข้าร่วมวัดแก้ววูชาวัดดุมงคลกลับไป จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 การตลาดออนไลน์บนโซเชียลมีเดียจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 และการตลาดแบบมีร้านค้าดั้งเดิมที่มีหน้าร้าน จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

4. ทฤษฎีด้านความเชื่อ

4.1 ความเชื่อทางพระพุทธศาสนา

4.1.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง และร้านค้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยมักมีความเชื่อทางด้านพระพุทธศาสนาโดยตรง เพราะหัวใจสำคัญของศาสนาพุทธประกอบไปด้วย 1.การทำความดี 2. การละเว้นจากความชั่ว 3. การทำจิตใจให้บริสุทธิ์ ดังนั้นส่วนใหญ่แล้วเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยจึงมักจะสอดแทรกความเชื่อในเรื่องของการทำความดีให้อยู่คู่กับเครื่องรางและของขลังนั้นสอดคล้องกับคำกล่าวของคนโบราณที่กล่าวว่า ถึงแม้จะสวมใส่เครื่องรางและของขลังที่ศักดิ์สิทธิ์เพียงใด ราคาแพงเพียงใดก็ตามแต่ถ้าผู้สวมใส่มิได้ประพฤติตนอยู่ในหลักของการทำความดีละเว้นความชั่วแล้วนั้น เครื่องรางและของขลังก็ไม่สามารถที่จะคุ้มครองผู้ที่สวมใส่นั้นได้ ตัวอย่างเช่น ในอดีตเคยมีผู้เคยมีอิทธิพลผู้กว้างขวาง (แคว้ว ธนิกุล) เคยเสียชีวิต เนื่องจากการถูกรอบยิงในขณะที่ตัวเองแขวนพระเครื่องที่เป็นที่นิยมและมีราคาแพง</p>

อันดับ	คำตอบ
	<p>ด้วยกันทั้งสิ้น เป็นต้น ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยนั้นสามารถถึงความเชื่อทางด้านพระพุทธศาสนามาใช้ได้เป็นอย่างดี เพราะ การที่บุคคลที่สวมใส่เครื่องรางและของขลังนั้น มักจะต้องนึกถึงพุทธานุสติ (การระลึกถึงพระพุทธเจ้า) และสังฆานุสติ (การระลึกถึงพระสงฆ์ที่เป็นครูบาอาจารย์ที่เป็นผู้ปลุกเสกเครื่องรางและของขลังนั้น)</p>
คนที่ 2	<p>ความเชื่อทางพระพุทธศาสนาไม่มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังและร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย เพราะพระพุทธศาสนาสอนเรื่องการแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง ต้องมีปัญญา ต้องปฏิบัติตน มีศีลธรรม มีสมาธิ ต้องพึ่งพากัน และจะต้องไม่มีจิตที่ละโมภ มีความเชื่อว่าทำได้ดี</p>
คนที่ 3	<p>การบูชาวัตถุมงคลเป็นเครื่องเตือนใจ ให้เป็นคนดี ปฏิบัติตามศีลธรรม</p>
คนที่ 4	<p>ความเชื่อทางพระพุทธศาสนาและเครื่องรางและของขลัง ส่วนตัวคิดว่าเกี่ยวข้องกัน เป็นความเชื่อที่มีมาแต่โบราณ เพื่อช่วยเหลือ ค้ำครอง ปลอดภัยผู้คนที่นับถือ มีไว้อุ่นใจ ยิ่งแสดงอิทธิฤทธิ์ ปาฏิหาริย์ ผู้คนยิ่งเลื่อมใสและนับถือสืบต่อกันมาจนถึงปัจจุบัน สามารถถึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ได้ยกตัวอย่าง ด้านความขยัน ความอดทน อาจจะใช้เครื่องรางที่ช่วยส่งเสริมด้านการทำงาน การเจรจาค้าขาย เพื่อทำงานสะสม เก็บออม หาวัตถุมงคลที่ช่วยส่งเสริมด้านการค้าขาย และเป็นเครื่องมือเพื่อเตือนสติให้ระลึกถึงการทำความดี</p>
คนที่ 5	<p>พระพุทธเจ้าไม่ได้ให้ผู้คนยึดติดกับสิ่งเหล่านี้ เครื่องรางและของขลังเกิดหลังศาสนาพุทธ เครื่องรางและของขลังเกิดจากความเชื่อในเรื่องการเวียนว่ายตายเกิด คือวิญญาณเกี่ยวกับความกลัว ได้นำเรื่องของความเชื่อทางศาสนาผนวกกับความเชื่อท้องถิ่นดั้งเดิม การนำคำสอนและมนต์ต่าง ๆ มาจากคำกล่าวของพระพุทธที่ให้มาเป็นแนวทาง โดยการทอดมาจากอักษรภาษาบาลีและสันสกฤตนำผนวกกับอักขระเลขยันต์ อักขระเลขยันต์เอาไปจารต่าง ๆ ที่โลหะ ไม้ หิน เป็นต้น เพื่อเอาไปต่อยอดแนวความคิดความเชื่อมากกว่า</p>
คนที่ 6	<p>ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังเพราะความเชื่อ หมายถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่มนุษย์ได้ให้ การยอมรับนับถือ ทั้งที่มีให้เห็นปรากฏเป็นตัวเป็นตนมีอยู่จริงหรือไม่ปรากฏเป็นตัวตน และ การยอมรับนับถือนี้ อาจจะมีหลักฐานที่สามารถพิสูจน์ได้หรืออาจจะไม่มีหลักฐานที่จะพิสูจน์ ให้เห็นเป็นจริงเกี่ยวกับสิ่งนั้นเลยก็ได้ ประเภทแรก คือ ความเชื่อที่ได้รับอิทธิพลจากปรัชญาทางพระพุทธศาสนา</p>

อันดับ	คำตอบ
	ในเรื่องกฎแห่งกรรม ว่ามนุษย์เราเกิดมาในภพภูมิที่ดีบ้างไม่ดีบ้างเป็นไปตามกรรมที่ทำไว้ ประเภทที่สอง คือ ความเชื่อที่สัมพันธ์กับธรรมชาติและมีผลต่อการดำเนินชีวิตของมนุษย์ ที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษยึดถือเกี่ยวโยงกับวิถีการดำเนินชีวิตและร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้ โดยอาศัยความเชื่อความศรัทธาที่มีกันมาอย่างต่อเนื่องสืบมาของขลังที่นำมาใช้ในการทำเครื่องรางจะต้องผ่านพิธีกรรมที่ถูกต้องตามขั้นตอนและครูบาอาจารย์ เมื่อลูกค้านำมาใช้ย่อมได้รับพุทธคุณแต่สิ่งที่ลูกค้านำไปใช้ในทางที่ผิดคือสิ่งที่ร้านบอกกับลูกค้าที่เช่าบูชาเสมอ

ตารางที่ 47 ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). การทำความดีและเชื่อในกฎแห่งกรรม	✓		✓	✓		✓	4
2). เป็นพุทธานุสติและสังฆานุสติ	✓			✓	✓		3
3). คีล สมาริ ปัญญา		✓					1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้ ดังต่อไปนี้ การทำความดีและเชื่อในกฎแห่งกรรมจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 เป็นพุทธานุสติและสังฆานุสติจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และ คีล สมาริ ปัญญา จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 17

4.1.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>ในความคิดเห็นของข้าพเจ้า เครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยสามารถเชื่อมโยงกับความเชื่อและแนวแฟชั่นสมัยใหม่ได้ตัวอย่างเช่น เมื่อมีผู้ศรัทธาเข้าบูชาพระเครื่องที่ตัวเองให้ความเคารพก็มักจะนำไปเยี่ยมทองคำหรือโลหะมีค่าบางคนถ้ามีฐานะดีก็อาจจะประดับตกแต่งด้วยอัญมณี เพื่อให้ดูสวยงามตามสมัยนิยม เป็นต้น</p>
คนที่ 2	<p>ถ้านำเครื่องรางและของขลังมาตกแต่งให้สวยงามเช่นนำมาร้อยเป็นสร้อยคอ กำไลข้อมือ ก็สามารถประยุกต์เพื่อความสวยงามที่มาพร้อมกับความศรัทธาได้ ถ้าบุคคลใดมีหัวใจเกี่ยวกับการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการสร้างแบรนด์เพิ่มเติมลงไปก็จะทำให้สินค้านั้น ๆ เป็นที่จดจำและรู้จักแพร่หลายยิ่งขึ้น</p>
คนที่ 3	<p>เครื่องรางและของขลังสามารถนำมาประยุกต์เป็นแนวแฟชั่น ได้ เพราะเครื่องรางและของขลังนั้นแสดงถึงแนวความเชื่อความศรัทธาในทางพระพุทธศาสนาของวัฒนธรรมไทย แต่ในบางครั้งไม่เป็นที่สนใจของกลุ่มคนบางกลุ่ม เช่น กลุ่มคนรุ่นใหม่จึงอาจนำแนวแฟชั่นมาประยุกต์กับเครื่องราง เพื่อให้กลุ่มคนรุ่นใหม่เหล่านี้ ให้ความสนใจก็สามารถทำได้ ตัวอย่างเช่น โลลิตา สินค้าแบรนด์นี้สามารถเจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ เพราะจัดเครื่องรางเป็นแนวแฟชั่น โดยใช้ซิลิโคนหรือคาราที่มีชื่อเสียงเข้ามาเป็นต้นแบบ จนกระทั่งกลุ่มคนรุ่นใหม่เกิดความสนใจและให้การติดตาม</p>
คนที่ 4	<p>ความเชื่อทางพระพุทธศาสนาที่มีต่อเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น จากเดิมที่ผู้คนให้วัตถุมงคลเป็นที่พึงพอใจ ปัจจุบันยุคสมัยได้เปลี่ยนและพัฒนาขึ้น วัตถุมงคลได้ถูกกลุ่มนักลงทุนมาทำธุรกิจสร้างแบรนด์ และใช้แฟชั่นทำให้น่าสนใจ เช่น นำมาทำเป็นกำไล สร้อยคอ เข็มกลัด เครื่องประดับไปในตัว เพื่อไม่ให้ล้าหลังมีการทำเป็นสีสันทึบหรือนำหินสีมาร้อย และตกแต่งจนสวยงาม ส่วนพุทธคุณยังคงเหมือนเดิมแค่ดูทันสมัยขึ้น เจาะกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น</p>
คนที่ 5	<p>ท่านคิดว่าความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาไปใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นกับความเชื่อและความศรัทธามีมาช้านานและเป็นของคู่กัน เพราะฉะนั้นไม่ได้เป็นเรื่องยากที่เครื่องรางและของขลังจะหล่อหลอมรวมกันกับแฟชั่นไม่ได้เพราะสมัยนี้เครื่องรางก็คือของสวยงาม</p>
คนที่ 6	<p>ทางร้านมีความเชื่อมั่นและศรัทธาทางพระพุทธศาสนาอยู่แล้วกับเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยมาแต่เป็นแนวแฟชั่นขึ้นอยู่กับผู้ที่นำมาใช้ประกอบจะออก</p>

อันดับ	คำตอบ
	แบบให้ได้สวยงามแค่ไหนทางร้านถึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น โดยนำเอาจุดเด่นด้านพุทธคุณของเครื่องรางมาใช้ในการสร้างสรรค์เข้ากับของแต่ละชิ้นจะออกแบบแตกต่างกันเป็นเฉพาะบุคคลแต่เน้นว่าผู้ที่ใช้และได้ผลดีต้องมีความศรัทธาและไม่ใช้ในทางผิดศีลธรรมคิดดีทำดี ของที่ใช้ก็จะเห็นผลเร็วและทางร้านจะมีบทสวดให้ไปบูชาด้วยทำให้คนส่วนใหญ่บ้างคนที่ไม่เคยสวดมนต์ก็จะหันกลับมาสวดมนต์ด้วย

ตารางที่ 48 การนำความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). เครื่องประดับที่สวยงาม	✓	✓		✓	✓	✓	5
2). การสร้างแบรนด์		✓	✓	✓			3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า การนำความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น ได้ดังต่อไปนี้ เครื่องประดับที่สวยงามจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 และ การสร้างแบรนด์จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

4.2 ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคม

4.2.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมมีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้า ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมนั้น มักเป็นเรื่องที่อยู่เหนือธรรมชาติ เร้นลับ ส่วนใหญ่มักจะเกี่ยวข้องกับเวทมนต์พระคาถา ตัวอย่างเช่น มักจะมีอักขระที่มีคำว่า นะ โม พุทธาเย มะ อะ อุ นะ มะ พะ ทะ เป็นต้น จารึกหรือจารไว้บนเครื่องรางและของขลัง เพื่อกำกับให้เครื่องรางและของขลังนั้น เข้มขลัง ในอีกด้านหนึ่งก็จะเป็นด้วยความศักดิ์สิทธิ์ของตัวเครื่องรางและของขลังนั่นเอง ตามหลักความเชื่อที่มีมาแต่โบราณกาล ตัวอย่างเช่น เหล็ก ไหล มีความเชื่อว่าถ้าผู้ใดได้บูชาไว้จะเป็น

อันดับ	คำตอบ
	มหาอุทจภัยอยู่ยงคงกระพัน พันแทงไม่เข้า เขี้ยวเสือ มีความเชื่อว่าถ้าผู้ใดได้บูชาไว้จะทำให้แคล้วคลาดจากภยันตรายจากสัตว์ร้ายและภูตผีปีศาจ เป็นต้น
คนที่ 2	ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคม มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง เพราะความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคม มีความเชื่อเกี่ยวกับคาถา เช่นอักขระในการสวดการเสกจะก่อให้เกิดความศักดิ์สิทธิ์ และความเชื่อในเรื่องของเครื่องรางและของขลัง ซึ่งมีความเชื่อจะช่วยปกป้องคุ้มครองจากอันตรายต่าง ๆ ที่จะเข้ามา
คนที่ 3	ช่วยปกป้องจากสิ่งที่ไม่ดีและคุ้มครองให้มีแต่ความปลอดภัย
คนที่ 4	ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง ส่วน ตัวคิดว่าเกี่ยวข้อง เพราะตั้งแต่อดีตคนสมัยก่อนเรียนเวทมนต์คาถาไว้เพื่อปกป้องตัวเองจากสิ่งเร้นลับ มีการสวดคาถาไว้ในวัดอุ้มผางเพื่อเพิ่มพลัง ยิ่งสวดมนต์คาถาจะยิ่งศักดิ์สิทธิ์ป้องกันภัยอันตรายต่าง ๆ ได้เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยสามารถดึงความเชื่อทางพระพุทธศาสนามาใช้ได้โดย การพรวัดอุ้มผางที่ทำการปลุกเสกแล้วจะทำให้มีพลังแกร่งกล้า ป้องกันภูตผี วิญญาณ สิ่งชั่วร้าย นำมาปล่อยบูชาเช่น ตะกรุด ยันต์ เป็นต้น
คนที่ 5	ความเชื่อทางวิทยาคมที่คนบูชาเครื่องรางให้ความสนใจก็คือ สิ่งที่เลวร้ายจะไม่เข้ามากรำกรายในทางกลับกันก็จะมีแต่สิ่งดี ๆ เข้ามาทดแทน
คนที่ 6	<p>ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคม เป็นความเชื่อเรื่องสิ่งลึกลับที่เหนือธรรมชาติไม่สามารถพิสูจน์ทราบได้ด้วยเหตุผลทางวิทยาศาสตร์แยกออกได้เป็น 2 เรื่อง ความเชื่อเรื่องเวทมนตร์คาถา ตัวอักษรหรืออักขระที่ผูกเป็น ข้อความถือว่ามีอำนาจลึกลับแฝงเร้นอยู่ เช่น นำไปบริกรรม เสกเป่า หรือสวดจะเกิดความศักดิ์สิทธิ์ความขลัง บัดเป่าป้องกันสิ่งชั่วร้าย หรือคลบนันดาล ให้เป็นตามความต้องการของผู้ใช้ เช่น คาถามหานิยมของหลวงปู่ หลวงตา หลวงพ่อ ๆ เป็นการตอบสนองความต้องการของมนุษย์เมื่อรู้สึกตัวว่าไม่มั่นคง และปลอดภัย จึงต้องแสวงหาสิ่งยึดเหนี่ยว เช่น เวทมนตร์คาถา เพื่อเป็นกำลังใจที่จะแก้ปัญหาและเอาชนะ อุปสรรคต่าง ๆ</p> <p>1. ความเชื่อเรื่องเครื่องรางและของขลัง เป็นความเชื่อในสิ่งที่เกิดขึ้นเองตาม ธรรมชาติ ไม่ใช่สิ่งที่มนุษย์ประดิษฐ์ขึ้น เชื่อว่า สามารถป้องกันอันตราย ยิง แทง พันไม่เข้า ตัวอย่าง เช่น เหล็กไหล เขี้ยวหมูตัน เขี้ยวเสือ ฯลฯ</p> <p>2 . ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์อยู่คู่กับศาสนาพุทธตั้งแต่อดีตจน ไม่สามารถแยกจากกัน ได้เป็นสิ่งประจำบ้าน หมู่บ้าน เมืองเกือบจะทุกหมู่บ้าน ถือว่าเป็นของศักดิ์สิทธิ์ คู่บ้านคู่เมืองก็คงจะไม่ผิด พบเห็นได้จากพระพุทธรูปคู่บ้านคู่เมือง รูปเหมือนพระสงฆ์</p>

อันดับ	คำตอบ
	<p>ที่เคารพนับถือเป็นเกจิอาจารย์ ของชาวบ้าน หรืออาจจะกล่าวรวม ไปถึงศาลปู่ตา ศาลหลักเมือง ศาลเจ้าพ่อ ศาลเจ้าแม่ ฯลฯ</p> <p>3. ความเชื่อเรื่องผีसांगเทวดา ผีसांगเทวดา คนในสังคมไทย หมายถึง สิ่งลึกลับที่มองไม่เห็นตัวตน ถือว่ามีอิทธิฤทธิ์และอำนาจเหนือมนุษย์ สามารถให้คุณและให้โทษได้ เชื่อว่า ผีดี ผีที่ให้คุณกับมนุษย์ ได้แก่ เทวดา ผีเรือน ผีปู่ย่าตายาย</p> <p>4. ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์ วิชาว่าด้วยการพยากรณ์ โดยใช้วิชาดาราศาสตร์ เป็นหลัก ความเชื่อปรากฏแพร่หลายไปในทุกชนชั้นของสังคมไทย ถือเป็นศาสตร์ สาขาหนึ่งที่มีการเรียนการสอน สืบทอด และมีการนำมาเป็นอาชีพทางร้านเครื่องรางและของขลังของเรา ได้นำเอาความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้ เพราะต่างก็ส่งเสริมกันและทางพุทธศาสนาสอนให้คนคิดดีทำดี</p>

ตารางที่ 49 ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมกับเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ปิดเป่าจากสิ่งที่ไม่ดี	✓		✓		✓	✓	4
2). คຸ້ມครองให้แคล้วคลาดปลอดภัย		✓	✓	✓		✓	4
3). ด้านมหาอุจจกัองกระพันชาตรี	✓	✓		✓		✓	4

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมกับเครื่องรางและของขลัง สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้ ปิดเป่าจากสิ่งที่ไม่ดีจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 คຸ້ມครองให้แคล้วคลาดปลอดภัยจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และด้านมหาอุจจกัองกระพันชาตรีจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67

4.2.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมมีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถถึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่นได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าสามารถประยุกต์ความเชื่อทาง ด้านวิทยาคมมาใช้กับเครื่องราง และของขลังตามแนวแฟชั่นได้ ตัวอย่างเช่น มีการนำท้าวเวสสุวรรณที่ประดับตกแต่งอย่างสวยงามมาสวมใส่เป็นกำไลข้อมือ เพื่อความสวยงาม และได้ความคุ้มครองจากสิ่งชั่วร้าย ป้องกันคุณไสยต่าง ๆ เป็นต้น</p>
คนที่ 2	<p>ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมมีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น เพราะในปัจจุบันอักขระ ตัวอักษรต่าง ๆ จะนำมาเขียนใส่แผ่น โลหะทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ขนาดเล็กจะนำมาทำเป็นตะกรุดใส่ในกรอบพกติดตัว หากเป็นขนาดใหญ่จะนำมาใส่กรอบรูปให้ดูสวยงาม ทันสมัยและไม่ดูน่ากลัว ซึ่งอักขระจะนำมาเขียนใส่แผ่น ทองเหลือง ทองแดง และนำมาใส่ในหลอดตะกรุด ปิดฝาให้สวยงาม เพื่อให้มีความ ทันสมัยและดูไม่น่ากลัวจนเกินไป</p>
คนที่ 3	<p>สามารถทำได้ ยกตัวอย่างเช่น เคยเห็นศิลปินนักร้องชาวต่าง ประเทศสวมไม้กางเขนเป็น เครื่องประดับ ในทางกลับกันถ้าเรานำเครื่องรางและของขลังมาประยุกต์เป็นแนวแฟชั่น แล้ว ทำให้กลุ่มคนที่ไม่เชื่อถือศรัทธาเห็นว่าเป็นแนวแฟชั่น ผสมผสานกับแนวความเชื่อ ก็ สามารถเพิ่มลูกค้านักช้อปปิ้งเป้าหมายเพิ่มเติมได้</p>
คนที่ 4	<p>ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นยกตัวอย่างเช่น กำไลตะกรุดมหาเสน่ห์ที่มีการลงอักขระไว้ที่ตะกรุดรายคาถา มีบทสวดสำหรับบูชาสามารถ ดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น โดยการ นำการเขียนอักขระจากเดิมเขียนลงผ้า เป็นเขียนพิมพ์ใส่กระเป๋าสตางค์ เคส โทรศัพท์มือถือ เขียนใส่แผ่นทองแล้วใส่กรอบรูปตั้งโชว์ รวมถึงเขียนใส่แผ่นทองเล็ก ๆ แล้วนำไปใส่กรอบกันน้ำ นำมาร้อยเข้ากับสร้อยคอหรือกำไลได้</p>
คนที่ 5	<p>มีการนำมาประยุกต์เป็นรูปแบบใหม่ให้มีความทันสมัยจากเดิม เครื่องรางและของขลัง แนวแฟชั่นไม่ว่าจะอยู่ในรูปลักษณะใด ส่วนใหญ่มักขึ้นอยู่กับตอนทำพิธีกรรมว่ามีความ พิถีพิถัน มีความใส่ใจในเนื้อหา หากเราใส่ใจและตั้งใจสิ่งนี้จะทำให้ธุรกิจของเรา ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้</p>
คนที่ 6	<p>ทางร้านได้คัดสรรเครื่องรางและของขลังมาตกแต่งกับหินสีหรือสิ่งของที่มีมงคลเช่น ด้ายแดงที่ผ่านพิธีกรรมจากครูบาอาจารย์มาตกแต่งเข้ากับเครื่องรางเพื่อให้ของออกมามี รูปแบบที่สวยงามและทางร้านสร้างความต่างโดยการใส่สิ่งที่เสริมดวงชะตาโดยนำเอา หลักของวิชาโหราศาสตร์มาใช้เพื่อทำให้ของที่ลูกค้าบูชาจากทางร้านมีสรรพคุณที่เน้น</p>

อันดับ	คำตอบ
	ตามความต้องการตอบ โจทย์ลูกค้าโดยตรงและทุกครั้งก่อนที่ลูกค้าจะใช้ทางร้านจะให้ลูกค้าทำบุญเพื่อเสริมดวงชะตาความศรัทธาที่ลูกค้าต้องมีต่อสิ่งของที่ลูกค้าบูชาซึ่งส่วนมาทางร้านจะได้ลูกค้าจากการบอกกันปากต่อปากนั่นเองถึงสรรพคุณของที่ลูกค้าบูชาไม่มีอะไรเหนือกฎแห่งกรรมต่อให้เครื่องรางและของขลังดีแค่ไหนแต่ถ้าลูกค้าขาดซึ่งความศรัทธาของก็เป็นแค่เครื่องประดับและของทางร้านไม่ได้เน้นแค่สวยงาม เพราะเป็นของที่เสริมดวงส่วนบุคคลความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นการคิดดีทำดี

ตารางที่ 50 ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). เครื่องรางที่แม่จะเป็นของเก่าแต่ก็นำมาประยุกต์ให้ทันสมัย		✓	✓		✓	✓	4
2). เครื่องรางและของขลังแม่ป้องกันสิ่งชั่วร้ายแต่ก็ประยุกต์ให้สวยงาม	✓		✓	✓			3
3). เครื่องรางแม่ลักษณะจะดูน่ากลัวแต่ทำให้ดูไม่น่ากลัว		✓				✓	2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมมีความเกี่ยวข้องกับอะไรกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น ได้ดังต่อไปนี้ เครื่องรางที่แม่จะเป็นของเก่าแต่ก็นำมาประยุกต์ให้ทันสมัยจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 เครื่องรางและของขลังแม่ป้องกันสิ่งชั่วร้ายแต่ก็ประยุกต์ให้สวยงามจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และเครื่องรางแม่ลักษณะจะดูน่ากลัวแต่ทำให้ดูไม่น่ากลัวจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

4.3 ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์

4.3.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>ในความคิดเห็นของข้าพเจ้า ความเชื่อในเรื่องของสิ่งศักดิ์สิทธิ์ มักมีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ตัวอย่างเช่น ถ้าเรานับถือพระพุทธศาสนาแล้ว หลักสำคัญที่พระพุทธศาสนาสอนให้คนเป็นคนดีนั้น คือเรื่องของศีล 5 ศีลเป็นข้อห้ามพื้นฐานของพุทธศาสนิกชน เพราะเป็นหลักการเบื้องต้นที่คนทุกคนสามารถนำไปใช้เป็นหลักปฏิบัติเบื้องต้น ในการทำความดีละเว้นความชั่ว ถ้าผู้สวมใส่เครื่องรางและของขลังนั้นปฏิบัติตามศีล 5 ตามแนวทางพระ พุทธศาสนาก็จะยิ่งเพิ่มความศักดิ์สิทธิ์ให้กับเครื่องรางและของขลังนั้นอีกด้วย</p>
คนที่ 2	<p>ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย เพราะเครื่องรางและของขลังมีความศักดิ์สิทธิ์ที่จะผ่านการปลุกเสกจากพระเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียงหรือเป็นของขลังที่มีความศักดิ์สิทธิ์อยู่ในตัวโดยไม่จำเป็นต้องผ่านการทำพิธีใด ๆ ผู้ที่นำเครื่องรางและของขลังไปใช้ในด้านดีก็จะก่อให้เกิดผลดีและดีดังแต่สิ่งที่ดี ๆ แก่ผู้ที่ครอบครอง แต่ผู้ที่นำไปใช้ในทางที่ไม่ดี จะก่อให้เกิดผลเสีย</p>
คนที่ 3	<p>เมื่อมีความเชื่อว่าหากแขวนบูชาวัตถุมงคลแล้วต้องเป็นคนดีจะเป็นพฤติกรรมนิยมตามกัน</p>
คนที่ 4	<p>ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง ส่วนตัวคิดว่าเกี่ยวข้องกับ เรื่องของสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีมานานแล้ว มีผู้คนที่เคยลบหลู่แล้วเจอสิ่งศักดิ์สิทธิ์ให้โทษ เช่น ต้นไม้บางต้นเราเชื่อว่ามีเทวดาปกปักรักษาอยู่แล้วไปปีศาจสาอะเรียราด ใช้คำพูดหยาบคาย ลบหลู่ ทำให้อวัยวะบวมอักเสบอย่างไม่มีสาเหตุ จนต้องไปขอมาความเจ็บปวดถึงค่อย ๆ หายไป ปัจจุบันเราถึงบูชาวัตถุมงคลเพื่อความสบายใจของตัวเอง การกราบไหว้สวดมนต์ ช่วยเพิ่มพลังให้แก่วัตถุมงคลตามความเชื่อเพื่อให้คุ้มครองตัวเองและหมั่นรักษาตนเองให้อยู่ในศีลในธรรม</p>
คนที่ 5	<p>ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ศาสนาพุทธได้มีการกล่าวไว้ว่าภพภูมิเทวดา ภพภูมิสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทางเราได้ศึกษาหลายขนาดและหลายแขนงมันปรากฏอยู่ในความเชื่อ โดยที่เกี่ยวกับอักขระเลขยันต์ เป็นตัวแทนของบทมนต์ต่าง ๆ ที่พระพุทธเจ้าและครูอาจารย์เคยกล่าวไว้ผนวกกับความเชื่อท้องถิ่นการประดิษฐ์ตัวอักษรท้องถิ่น นำ มาต่อยอดมีการวางรูปลักษณะการบูรณาการการประยุกต์มากขึ้น เครื่องรางและของขลังมีการวิวัฒนาการมาเรื่อย ๆ</p>

อันดับ	คำตอบ
	จากขนาดใหญ่ เช่น ศิลปินเปลี่ยนเป็นขนาดเล็กเพื่อให้พกพา พกติดตัวได้ เช่น กำไล ข้อมือ เสื้อ นามาทำเป็นลวดลายต่าง ๆ และการสักเป็นอักขระ เป็นตัวหนังสือก็เป็นแฟชั่น มากขึ้น
คนที่ 6	ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มักมีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย โดยเฉพาะเรื่องของด้านโชคลาภค้าขายจะเด่นมาก ทางร้านเครื่องรางและของขลัง สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาอยู่กับแฟชั่นได้โดยการออกแบบของขลังให้อยู่ใน รูปแบบเครื่องประดับผู้ที่สวมใส่อยากได้โชคลาภต้องมีศีลต้องสวดมนต์ก็เป็นการดึง ความเชื่อทางพุทธศาสนาและแสดงความระลึกถึงครูอาจารย์มาให้อยู่กับคนได้เป็นอย่างดี

ตารางที่ 51 ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์กับเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ทำความดีละเว้น ความชั่ว	✓		✓	✓	✓	✓	5
2). ความเชื่อมั่นในครู อาจารย์		✓			✓	✓	3
3). การรักษาศีล 5	✓			✓		✓	3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการตั้งแคะห้แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อเรื่องสิ่ง
ศักดิ์สิทธิ์กับเครื่องรางและของขลัง สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้ดังต่อไปนี้
ทำความดีละเว้นความชั่วจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 ความเชื่อมั่นในครูอาจารย์จำนวน 3 คนคิด
เป็นร้อยละ 50 และการรักษาศีล 5 จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

4.3.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับ
เครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึง
ความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>ในความคิดเห็นของข้าพเจ้า เครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น มักมีความเกี่ยวข้องกับความเชื่อในเรื่องของสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ตัวอย่างเช่น ถ้านุคคลใดนับถือองค์พระแม่กวนอิมและได้เสาะหาองค์พระแม่กวนอิมมาบูชาคุ้มครอง ถ้าคนผู้นั้นมีความศรัทธาในองค์พระแม่มีความเชื่ออยู่ข้อหนึ่งที่ว่าผู้ที่ศรัทธาและสวมใส่องค์พระแม่จะต้องไม่กินเนื้อวัว จึงจะส่งผลทำให้การบูชานั้นสมบูรณ์ยิ่งขึ้น มีการนำองค์พระแม่กวนอิมมาตกแต่งด้วยพลอยหรือของมีค่าตามแนวแพชั่นก็จะทำให้เครื่องรางและของขลังสวยงามตามแบบสมัยนิยมอีกด้วย เช่นการนำมาประดิษฐ์เป็นสร้อยคอ สร้อยข้อมือ</p>
คนที่ 2	<p>ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่น เพราะผู้เครื่องรางและของขลังจะมีความศักดิ์สิทธิ์ ของแต่ละชิ้นจะมีการทำพิธีปลุกเสกเพื่อให้สิ่งศักดิ์สิทธิ์คอยคุ้มครองพิทักษ์หรือบูชา หรือบางกรณีอาจจะนำความเชื่อเกี่ยวกับหินชนิดต่าง ๆ มาเสริมกับเครื่องรางและของขลัง เพื่อให้ไม่รู้สึกลัวเครื่องรางและของขลังน่ากลัวจนเกินไปเลยนำมาล้อมกรอบเพิ่มสีสันของเครื่องรางให้มีความสมัยนิยมมากขึ้น</p>
คนที่ 3	<p>ความเชื่อทางพระพุทธศาสนาที่สำคัญหลักของการทำความดีละเว้นความชั่ว เมื่อเราเป็นคนดีแล้วสิ่งดี ๆ ก็จะตามปกป้องคุ้มครองรักษาบุคคลผู้นั้น ความเชื่อดังกล่าวจึงเป็นเหตุให้ ผู้ที่ศรัทธา ครูบาอาจารย์พากันเสาะแสวงหาพระเครื่องหรือเครื่องรางต่าง ๆ เพื่อนำมาคุ้มครอง และถ้ายังนำมาผสมผสานกับแนวแพชั่นก็สามารถจับกลุ่มเป้าหมายอื่นเพิ่มเติมได้ ตัวอย่างเช่น การนำเครื่องรางและของขลังมาพกติดตัว โดยอาจนำมาทำเป็นเข็มกลัดหรือทำเป็นสร้อยสำหรับสวมใส่เพื่อให้แลดูสวยงาม</p>
คนที่ 4	<p>ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่นเช่น การนำวัตถุมงคลมาทำเข็มกลัดไว้พกติดตัว เป็นแพชั่นเก๋ ๆ การนำวัตถุมงคลเครื่องรางต่าง ๆ มาร้อยเข้าด้วยกัน รวมไปถึงสายคล้องแมสที่กำลังเป็นที่นิยมสามารถนำหินมงคลมาร้อยเข้าด้วยกัน ทุกอย่างสามารถนำมาทำเป็นเครื่องรางแพชั่นได้เกือบทั้งหมดตามยุคสมัยและกระแสในตอนนี้ ๆ</p>
คนที่ 5	<p>ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องกับอย่างไรกับเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาไปใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่นได้เป็นอย่างดีเพราะในยุคสมัยนี้คนต้องการกำลังใจและเรื่องยึดเหนี่ยวจิตใจประกอบกับเครื่องรางและของขลังในสมัยนี้สามารถออกแบบได้อย่างสวยงามลงตัวเปรียบกับการใส่เครื่องประดับที่บ่ง</p>

อันดับ	คำตอบ
	บอกถึงฐานะและรสนิยมของผู้สวมใส่ จึงนิยมสวมใส่ในเวลาที่จะออกไปทำงานหรือเดินทางเพื่อคุ้มครองอันตรายจากการเดินทาง เช่น องค์กรหลวงปู่ทวด เป็นต้น

ตารางที่ 52 ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์กับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). นำมาประดับตกแต่งเพื่อใช้พกติดตัว		✓	✓	✓	✓	✓	5
2). นำมาเป็นเครื่องประดับ เช่น สร้อยคอ สร้อยข้อมือ	✓		✓		✓		3
3). จัดสร้างเป็นรูปแบบจำลองเช่นรูปเสื่อ สิงห์ นก เป็นต้น						✓	1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์กับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังสามารถถึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นได้ดังต่อไปนี้ นำมาประดับตกแต่งเพื่อใช้พกติดตัวจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 นำมาเป็นเครื่องประดับเช่นสร้อยคอ สร้อยข้อมือจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 จัดสร้างเป็นรูปแบบจำลองเช่นรูปเสื่อ สิงห์ นก เป็นต้นจำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 17

4.4 ความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดา

4.4.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถถึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>ในความคิดเห็นของข้าพเจ้า ความเชื่อในเรื่องผีसाง วิญญาณ เทพ เทวดา เป็นความเชื่อที่อยู่คู่กันมาตั้งแต่อดีต ตัวอย่างเช่น ในบ้านเรือนก็มักมีการตั้งศาลเจ้าที่เจ้าทาง ถ้าเป็นผู้ที่มีเชื้อสายจีนก็มักจะมีการตั้งตู้เอี้ยะ เพื่อกราบไหว้บูชาเจ้าที่เจ้าทาง ณ บ้านเรือนหลังนั้น ๆ เพื่อให้ท่านเหล่านั้นปกปักรักษา ค้ำครองบ้านเรือนและคนในบ้านหลังนั้นทุกคนอีกด้วย บางคนนับถือเทพ วิญญาณของบรรพบุรุษ ตัวอย่างเช่น นับถือพญานาคก็จะเสาะหาเครื่องรางและของขลังที่เป็นรูปองค์พญานาค เพื่อนำมาบูชา ค้ำ ครอง ปกปักรักษาภัยอันตรายต่าง ๆ ทำให้เกิด โชคลาภ หรือบางคนอาจจะนับถือองค์พญาครุฑ พญายมราช พระพิฆเนศ ก็ล้วนแต่เป็นเทพที่ผู้คนรู้จักและให้ความเคารพเป็นส่วนใหญ่</p>
คนที่ 2	<p>ความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดามีความเกี่ยวข้อง เพราะเครื่องรางและของขลังล้วนมีการนำมาอธิษฐานจิต เพื่อให้สิ่งศักดิ์สิทธิ์และเทวดามาคอยคุ้มครอง แม้จะเป็นสิ่งที่ไม่สามารถสัมผัสได้ก็ตาม แต่ผู้คนทั้งในอดีตจนถึงปัจจุบันมีความเชื่อของทุกชั้นล้วนมีจิตวิญญาณอยู่ เช่น เขี้ยวเสือ งาช้างน้ำ เป็นต้น เครื่องรางและของขลังแต่ละชนิดหากนำไปใช้ในทางที่ดีที่ถูกต้อง ก็จะก่อให้เกิดผลดีแก่ผู้ครอบครอง แต่หากนำไปใช้ในทางที่ผิดก็อาจจะส่งผลเสียให้แก่ผู้ที่ครอบครองเช่นกัน</p>
คนที่ 3	<p>วัตถุมงคลมักจัดสร้างตามคตินิยม ที่ต้องมีเทพเทวดามาหนุนหนุน หรือเทพเจ้าต่าง ๆ</p>
คนที่ 4	<p>ความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง โดยเฉพาะชาวบ้านที่อยู่ตามหมู่บ้านห่างไกลจากตัวเมือง มีความเชื่อเรื่องปอบ ผีसाงนางไม้ เวลาต้องเข้าป่าหาของป่ามาทำกินและทำขาย ต้องพกเครื่องรางติดตัวไป เพื่อให้สิ่งศักดิ์สิทธิ์คุ้มครองตัวเองจากสิ่งที่ไม่ดีไม่เห็นสิ่งที่ไม่ดี หรืออีกจากตัวอย่าง เช่น ผีแม่มาย จะใช้ปลัดจิกไล่ หรือแขวนเสื้อสีแดงไว้หน้าบ้านเพื่อแก้เคล็ด บ้านที่มีผู้ชายจะให้แต่งตัวใส่เสื้อผ้าเป็นผู้หญิง หรือทำเสาไม้ลงอาคมและแผ่นทองเหลืองลงอักขระ</p>
คนที่ 5	<p>ศาสนาพุทธได้รับการถ่ายทอดเข้ามา ก่อนศาสนาพุทธจะเข้ามา ประเทศไทยเราตั้งแต่อุบัติมีความเชื่อในการนับถือวิญญาณ เช่น วิญญาณบรรพบุรุษ วิญญาณปู่ย่าตายาย ซึ่งแต่ละชนเผ่ามีวัฒนธรรมประเพณีเกี่ยวกับวิญญาณ ทางเจ้าของร้านก็มีเชื้อสายเขมร จะมีการนับถือวิญญาณบรรพบุรุษ มีการผนวกรับไสยศาสตร์เป็นเรื่องปกติ มีการวิวัฒนาการพวกเครื่องรางจากแต่ก่อนอยู่ในหม้อดิน ความเชื่อเรื่องผีसाงอยู่คู่กับการใช้ชีวิตประจำวัน หม้อ กระจ่าง</p>

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 6	ความเชื่อเรื่องผีसाงเทวดา ผีसाงเทวดามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สำหรับคนในสังคมไทย หมายถึง สิ่งลึกลับที่มองไม่เห็น ตัวตน ถือว่ามีอิทธิฤทธิ์และอำนาจเหนือมนุษย์ สามารถให้คุณและให้โทษได้ เชื่อว่า ผีดี ผีที่ให้คุณกับมนุษย์ ได้แก่ เทวดา ผีเรือน ผีปู่ย่าตายายสามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้เช่น ในบ้านเรือนก็มีการตั้งศาลเจ้าที่เจ้าทาง ศาลพระภูมิไว้ในบ้าน

ตารางที่ 53 ความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดากับเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ความเชื่อเรื่องเทวดา บรรพบุรุษ	✓	✓	✓		✓	✓	5
2). ความเชื่อเรื่องผีวิญญาณ เจ้าที่เจ้าทาง		✓		✓	✓	✓	4
3). ความเชื่อเรื่ององค์เทพ เทพเจ้า	✓		✓	✓			3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดากับเครื่องรางและของขลัง สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้ดังต่อไปนี้ ความเชื่อเรื่องเทวดา บรรพบุรุษ จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 ความเชื่อเรื่องผี วิญญาณ เจ้าที่เจ้าทาง จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และความเชื่อเรื่ององค์เทพ เทพเจ้าจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

4.4.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่นได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	สำหรับความเชื่อในเรื่องผีसाงและเทวดา ที่เกี่ยวกับเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่นในวัฒนธรรมไทยนั้น มีตัวอย่างเห็นได้จากในปัจจุบันศาลพระภูมิเจ้าที่ได้มีการผลิตทำเป็นแบบโมเดิร์น สมัย ใหม่ ซึ่งแตกต่างจากศาลในรูปแบบเดิม ๆ ที่ทำจากปูน

อันดับ	คำตอบ
	ศาลแบบสมัยใหม่นี้จะเป็นแนวเฟ้นที่รับรองคํวปลัษณ์ให้เปลี่ยไปจากแบบเดิมโดยสิ้นเชิงตามยุคสมัย
คนที่ 2	ในบางครั้งลูกค้าก็นิยมมาเช่าเครื่องรางประกอบกับมักจะสนใจและถามถึงการนำเครื่องรางนั้นมาตกแต่งให้สวยงาม ซึ่งอาจจะเป็นแนวเฟ้นตามสมัยนิยมก็เป็นที่ได้แต่ร้านค้าซึ่งขายเครื่องรางนั้นควรมีตัวอย่างซึ่งอาจจะเป็งานจริง หรือรูปถ่ายตามแนวเฟ้นนั้นให้ลูกค้าได้เห็นเป็นตัวอย่าง เพื่อประกอบการตัดสินใจก็สามารถสร้างรายได้เสริมเพิ่มเติมจากราคาของเครื่องรางได้อีกทางหนึ่งด้วย
คนที่ 3	ความกลัวในเรื่องของผีศาจ วิญญาณ และความศรัทธาในเรื่องของเทวดากับวัฒนธรรมไทยนั้นไม่สามารถแยกออกจากกันได้ แต่รูปแบบที่จัดสร้างในสมัยโบราณมักจะเป็นรูปแบบเดิม ๆ ไม่ได้เน้นความสวยงามหรือศิลปะสมัยใหม่เท่าใดนัก ดังนั้นเฟ้นตามสมัยนิยม ถ้าสามารถนำมาช่วยในเรื่องดังกล่าวก็จะสามารถชดเชย ลบล้างให้ความเชื่อในมุมของความน่ากลัวให้ลดลงได้
คนที่ 4	ความเชื่อเรื่องผีศาจและเทวดามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวเฟ้นยุคตัวอย่างเช่น ท้าวเวสสุวรรณ มีอำนาจ บารมี ป้องกันภัยผีหนึกระเจิง ปัจจุบันก็ได้พัฒนาปรับให้ตามเทรนเฟ้นจากที่หน้าดู ก็ค่อย ๆ พัฒนาปรับให้น่ารักขึ้น อาจจะนึกรูปภาพไม่ออกว่าจะน่ารักได้อย่างไร หลังจากพัฒนาให้เข้ากับเฟ้นแล้วจะได้ยินชื่อว่า กุเวรน้อยร้อยล้านก็คือท้าวเวสสุวรรณในเวอร์ชันที่น่ารักนั่นเองแถมมีออกมาหลาย ๆ รุ่นอีกด้วย
คนที่ 5	ความเชื่อเรื่องผีศาจเทวดามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวเฟ้นทางด้านโหราศาสตร์ เช่น ปีนักษัตริย์และราศี โดยนักกะษัตริย์แบ่งเป็นเวลากลางวัน แลละกลางคืนมีเป็นราศี เป็นสัญลักษณ์รูปราศีต่าง เป็นรูปกลมตาม การเขียนวาดภาพออกมา แล้วแต่จินตนาการของคน ๆ นั้น วาดสัญลักษณ์ที่เป็นราศีลงในแผ่นยันต์แผ่นโลหะ เป็นการดิงพลังงานของดาวดวงนั้นมาใช้ เรื่องสีของดาวจะนำมาผูกกับหินสี และยังสามารถนำมาเชื่อมโยงกับวันเดือนปีเกิด หากเกิดราศีนี้ใส่หินชนิดนี้จะช่วยเสริมเรื่องอะไร ในยุคปัจจุบันมีนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้
คนที่ 6	ความเชื่อเรื่องผีศาจและเทวดามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวเฟ้นและของ ขลังในวัฒนธรรมไทยสามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวเฟ้นมีตัวอย่างให้เห็นที่มีคนทำเครื่องประดับที่ใช้

อันดับ	คำตอบ
	นวัตกรรมเปลี่ยนอิฐหรืออิฐสารของบุคคลหรือสัตว์เลี้ยงอันเป็นที่รักให้กลายเป็นอัญมณีมีค่า เป็นต้น

ตารางที่ 54 การนำความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดากับเครื่องรางและของขลังมาทำการตลาดแนวแพชั่น

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). แพชั่นตามแบบสมัยนิยม	✓	✓	✓	✓			4
2). นวัตกรรมใหม่ ๆ					✓	✓	2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อเรื่องผีसाงและเทวดามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถถึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่นได้ดังต่อไปนี้ แพชั่นตามแบบสมัยนิยมจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และนวัตกรรมใหม่ ๆ จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

4.5 ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์

4.5.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถถึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย มักมีความเกี่ยวข้องกับโหราศาสตร์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะโหราศาสตร์นั้นเป็นเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับดวงดาว โดยพิจารณาว่าดวงดาวที่เกี่ยวข้องกับคน ๆ นั้นส่งผลดี ผลเสียต่อเจ้าชะตาอย่างไร เครื่องรางและของขลังจึงมักมีการประยุกต์โดยนำเอาดวงดาวต่าง ๆ มาปรับใช้เกี่ยวกับเรื่องของความเชื่อ เช่น ถ้าจะพูดถึงเรื่องของความศักดิ์สิทธิ์พิธีกรรมส่งผลดีต่อเจ้าชะตาต้องพูดถึงดาวพฤหัสบดี ถ้าจะพูดถึงที่เป็นดาวร้ายส่งผลเสียแก่เจ้าชะตาต้องพูดถึงดาวเสาร์ เป็นต้น

1). แนวความคิดเรื่อง ฤกษ์ยาม		✓	✓	✓		✓	4
2). แนวความคิดเรื่อง ดวงดาวและสัญลักษณ์ เรื่องดวงดาว	✓			✓	✓		3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้ดังต่อไปนี้ แนวความคิดเรื่องฤกษ์ยาม จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และแนวความคิดเรื่องดวงดาวและสัญลักษณ์เรื่องดวงดาว จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

4.5.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นได้อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยตามความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์นั้นมีการประยุกต์เป็นแนวแฟชั่นได้หลากหลาย ตัวอย่างเช่น ตะกรุดประจำวันเกิด หากคนผู้นั้นเกิดวันพฤหัสบดี ตะกรุดก็จะเป็นสีส้ม จึงมีการนำตะกรุดนั้นมาตกแต่งเป็นสีส้มและประดับด้วยเม็ดแต่งเพื่อให้ดูสวยงาม หรือพระพิฆเนศปางเด็กสีประจำวันอาทิตย์ ก็จะเป็นสีแดง เป็นต้น
คนที่ 2	ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง เพราะโหราศาสตร์สามารถจำแนกเป็นดาวแต่ละดวงได้ โดยจะแบ่งตามสี เช่น คนที่เกิดวันอาทิตย์เครื่องรางและของขลังจะเน้นเป็นสีแดง คนเกิดวันจันทร์เครื่องรางและของขลังจะเน้นเป็นสีเหลือง เป็นต้น
คนที่ 3	โหราศาสตร์นั้นเป็นความสัมพันธ์เกี่ยวกับเรื่องของดวงดาวถ้าเรานำความรู้ในมุมมองของโหราศาสตร์มาประยุกต์เป็นแนวแฟชั่น และให้เข้ากันกับแนวเครื่องรางและของขลังก็สามารถเดินไปด้วยกันได้ เพราะโหราศาสตร์ก็เป็นเรื่องของความเชื่อเช่นเดียวกัน

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 4	ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น ปัจจุบันโหราศาสตร์ถูกโยกมาใช้แทบจะทุกเรื่อง เหมือนคนต้องการที่พึ่ง ต้องการ องค์ประกอบในการตัดสินใจทำบางอย่าง ก็จะใช้หลักโหราศาสตร์ช่วยตัดสินใจ ยกตัวอย่างเช่น การจะทำกำไรเส้นหนึ่งต้องใช้ดวงความมาทำนาย เพื่อให้วัตถุมงคลนั้น ส่งเสริมบุคคลที่เกิดตามดวงนี้ให้มากที่สุดรวมถึงสีที่นำมาใช้ด้วย
คนที่ 5	สัญลักษณ์ที่วัยรุ่นชอบใช้กันส่วนใหญ่มาจากเรื่องโหราศาสตร์ ไม่ว่าจะเป็นรูปนักษัตริ ราศีต่าง ๆ รูปดาวหรือสีต่าง ๆ ที่วัยรุ่นนิยม ล้วนมาจากโหราศาสตร์
คนที่ 6	ทางร้านเองมีความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์อยู่แล้วและมีความเกี่ยวข้องกับเครื่องราง เพราะทางร้านนำเอาทั้ง 2 ศาสตร์มารวมกันเป็นของขลังแนวแฟชั่น และทางร้านนิยม นำเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยมาประยุกต์ใช้ เช่น การนำเอาตะกรุดที่ให้ คุณด้านเสน่ห์เมตตามาใส่ปลอก และนำเอาดวงชะตาของผู้บูชามาดูตามหลัก โหราศาสตร์ไทยแล้วนำมาออกแบบเป็นสร้อยคอหรือสร้อยข้อมือประดับเสริมให้แก่ ลูกค้าที่บูชาไป โดยทางร้านจะมีบทสวดคาถาบูชาให้ไปเพื่อให้ของที่บูชาไปมีพลัง และส่งเสริมเจ้าชะตา

ตารางที่ 56 ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์กับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และการนำความเชื่อ
ทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). แนวความคิดเรื่องสี แทนความหมายในด้าน ต่าง ๆ	✓	✓		✓	✓		4
2). แนวความคิดเรื่อง การใช้สัญลักษณ์หรือ ตัวเลขแทนดวงดาว			✓	✓	✓	✓	4

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสัมภาษณ์แล้วผลปรากฏว่าความเชื่อเรื่อง
โหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลัง
ในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลัง

แนวเพลงนี้ได้ดังต่อไปนี้ แนวความคิดเรื่องสีแทนความหมายในด้านต่าง ๆ จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และแนวความคิดเรื่องการใช้สัญลักษณ์หรือตัวเลขแทนดวงดาวจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67

5. แนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief)

5.1. ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถแสดงถึงแนวคิดเกี่ยวกับวัตถุมงคลที่กล่าวดังต่อไปนี้ได้หรือไม่ และกรุณาอธิบายเหตุผล

ตารางที่ 57 ความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief) เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย

	คนที่1	คนที่2	คนที่3	คนที่4	คนที่5	คนที่6	รวม
1) แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนาแสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2) แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ข้อมเปลี่ยนแปรผันหรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
3) แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้นศาสนาและความเชื่อข้อมมีส่วนร่วมทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
4) แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามี	✓	✓		✓	✓	✓	5

	คนที่1	คนที่2	คนที่3	คนที่4	คนที่5	คนที่6	รวม
อิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ							
5) การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา	✓	✓			✓	✓	4
6) แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทนอดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม	✓				✓	✓	3
7) แนวคิดในเรื่องในสังคม	✓		✓	✓			3
8) การบรรลุถึงจุดมุ่งหมายสูงสุดในศาสนา	✓			✓		✓	3
9) แนวคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา	✓				✓	✓	3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าแนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief) เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยสามารถแสดงถึงแนวคิดเกี่ยวกับวัตถุมงคลดังต่อไปนี้ แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนาแสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงแปรผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้นจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทนอดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคม

โดยรวมจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 แนวคิดในเรื่องในสังคมจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 การบรรลุถึงจุดมุ่งหมายสูงสุดในศาสนาจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และแนวคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนาจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง

6. แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง

6.1 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังประเภทใดดังต่อไปนี้ที่กำลังเป็นที่นิยมของตลาด

ตารางที่ 58 แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง เครื่องรางและของขลังที่กำลังเป็นที่นิยมของตลาด

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1	เครื่องราง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2	ของขลัง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าแนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง เครื่องรางและของขลังที่กำลังเป็นที่นิยมของตลาด ประกอบด้วยเครื่องรางจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 และของขลังจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100

6.2 วัตถุประสงค์แบ่งออกตามวิชาหลัก

6.2.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติด้านใดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 59 วัตถุประสงค์แบ่งออกตามวิชาหลักที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1	ด้านการคุ้มครอง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2	ด้านโชคลาภ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
3	ด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม	✓	✓	✓	✓	✓		5

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าคุณสมบัติที่น่าสนใจ มีดังต่อไปนี้ ด้านการคุ้มครองจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ด้านโซคลากจำนวน 6 คนคิดเป็น ร้อยละ 100 และด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยมจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83

6.3 ประเภทของวัตถุมงคล

6.3.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความสนใจเครื่องรางและของขลังที่มีพุทธคุณในด้านใด ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 60 พุทธคุณที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1	พุทธคุณด้าน โซคลาก	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2	พุทธคุณด้าน คงกระพัน	✓		✓	✓	✓		4
3	พุทธคุณด้าน แคล้วคลาด	✓	✓		✓	✓		4
4	พุทธคุณด้าน มหาอำนาจ	✓		✓	✓	✓		4
5	พุทธคุณด้าน เมตตามหา นิยม	✓		✓	✓	✓		4
6	พุทธคุณด้าน มหาอุตม์				✓	✓		2
7	พุทธคุณด้าน ชาตรี			✓	✓			2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่า ความสนใจเครื่องราง และของขลังที่มีพุทธคุณ ดังต่อไปนี้ พุทธคุณด้านโซคลากจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 พุทธคุณ

ด้านคงกระพันจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 พุทธคุณด้านแคล้วคลาดจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 4). พุทธคุณด้านมหาอำนาจจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 พุทธคุณด้านเมตตามหานิยมจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 พุทธคุณด้านมหาอุตม์จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 และพุทธคุณด้านชาติรีจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

6.4 ประเภทของเครื่องรางและของขลังตามลักษณะการใช้

6.4.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติด้านใดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 61 ประเภทการใช้งานที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1	เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องสวม	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2	เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด	✓	✓	✓	✓		✓	5
3	เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง	✓			✓		✓	3
4	เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอม	✓					✓	2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าประเภทการใช้งานที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง ได้ดังต่อไปนี้ เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาดจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาดจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝังจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และเครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอม จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

6.5 แบ่งตามวัสดุที่ใช้ในการสร้าง

6.5.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติด้านใดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 62 ประเภทวัสดุที่ใช้ในการสร้างของเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1	โลหะ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2	ผง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
3	ดิน	✓		✓	✓	✓	✓	6
4	เขี้ยว สัตว์เขา สัตว์ หนัง สัตว์เลื้อย สัตว์งา สัตว์	✓	✓				✓	3
5	ผ้าทอ ทั่วไป		✓	✓				2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความสนใจเรื่องประเภทวัสดุที่ใช้ในการสร้างของเครื่องรางและของขลังดังต่อไปนี้ โลหะจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ผง จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ดินจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 เขี้ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนังสัตว์ เลื้อยสัตว์ งาสัตว์ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และผ้าทอทั่วไปจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

6.6 แบ่งตามรูปร่างลักษณะของเครื่องรางและของขลัง

6.6.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติด้านใดดังต่อไปนี้(เลือกคำตอบที่มีความเกี่ยวข้องเพียงข้อเดียวหรือหลายข้อ)

ตารางที่ 63 รูปร่างลักษณะของเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1	รูปร่างเพศผู้ชาย	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2	รูปร่างเพศผู้หญิง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
3	รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ	✓	✓		✓	✓	✓	5

สรุปการตอบแบบสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความสนใจเรื่องรูปร่างลักษณะของเครื่องรางและของขลังดังต่อไปนี้ รูปร่างเพศผู้ชายจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 รูปร่างเพศผู้หญิง จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 และ รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83

6.7 เครื่องรางและของขลังที่แบ่งตามระดับชั้น

6.7.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติด้านใดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 64 ระดับชั้นของเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1	เครื่องรางชั้นสูง	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2	เครื่องรางชั้นต่ำ	✓	✓	✓				3

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
3	เครื่องรางที่แบบ แขวน	✓		✓				3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความสนใจเรื่องระดับชั้นของเครื่องรางและของขลังดังต่อไปนี้ เครื่องรางชั้นสูงจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เครื่องรางชั้นต่ำจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และเครื่องรางที่แบบแขวนจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

6.8 เครื่องรางและของขลังที่ส่งเสริมดวงแต่ละด้าน

6.8.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติด้านใดดังต่อไปนี้ (เลือกคำตอบที่มีความเกี่ยวข้องเพียงข้อเดียวหรือหลายข้อ)

ตารางที่ 65 การส่งเสริมดวงของเครื่องรางและของขลัง

อันดับ		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1	เสริมการเงิน	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2	เสริมความแคล้ว คลาดปลอดภัย	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
3	เสริมการงาน	✓		✓	✓	✓	✓	5
4	เสริมความรัก	✓		✓	✓	✓	✓	5
5	เสริมเสน่ห์/เมตตามหานิยม	✓			✓	✓	✓	4
6	เสริมอำนาจบารมี	✓		✓	✓	✓		4
7	เสริมการเจรจา ค้าขาย	✓	✓	✓	✓			4
8	เสริมชื่อเสียง เกียรติยศ				✓	✓	✓	3

สรุปการตอบแบบสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าความสนใจ เรื่องการส่งเสริมดวงของเครื่องรางและของขลังดังต่อไปนี้ เสริมการเงินจำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมความแคล้วคลาดปลอดภัย จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 เสริมการทำงานจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 เสริมความรักจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 เสริมเสน่ห์/เมตตามหานิยม จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 เสริมอำนาจบารมี จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 เสริมการเจรจา ค้าขายจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และเสริมชื่อเสียงเกียรติยศ จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

7. แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแฟชั่น

7.1 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น เป็นที่ต้องการของตลาด มากน้อยเพียงใด กรุณาอธิบายเหตุผล

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าเครื่องรางและของขลังถ้านำมาประยุกต์ โดยนำแนวแฟชั่นที่กำลังนิยมมาร่วม ก็จะสามารถหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ไม่ยาก เพราะคนที่จะบูชาเครื่องรางและของขลังนั้น โดยพื้นฐานแล้วย่อมเริ่มจากความศรัทธาเป็นตัวตั้ง อาจจะมีการบูชาเครื่องรางและของขลังไปแล้ว แต่ถ้าบังเอิญได้พบกับเครื่องรางและของขลังที่เอกลักษณ์เฉพาะตัวและได้มีการออกแบบตามแนวแฟชั่นที่นิยม ลูกค้านั้นก็อาจซื้อหาเครื่องรางตามแนวแฟชั่นเพิ่มเติมจากรูปแบบเดิม ๆ ก็เป็นไปได้ที่เห็นในปัจจุบันก็มักจะเป็นการขายในลักษณะที่นำเครื่องรางและของขลังนั้นไปจัดคู่กับสร้อยคอไว้สวมใส่ โดยในปัจจุบันการสื่อสารออนไลน์เข้ามามีบทบาทเป็นอันมาก โดยเฉพาะกับกลุ่มเน็ตไอดอลไม่ว่าจะเป็นดารา นักแสดง นักร้อง นางแบบ เป็นต้น ซึ่งถ้ากลุ่มดังกล่าวช่วยในการโปรโมทสินค้าก็จะทำให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ตรงจุดมากขึ้น
คนที่ 2	เครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นเป็นที่ต้องการของตลาดมาก เพราะรสนิยมของจะขลังหรือดีไซน์ไหนก็จะต้องมีรูปร่าง รูป ทรงที่สวยงามดูไม่น่ากลัวและดูทันสมัยตามเสื้อผ้า
คนที่ 3	สามารถนำเครื่องรางมาเป็นเครื่องประดับได้มากมายหลายรูปแบบ เช่น แหวน สร้อยคอ สร้อยข้อมือ และข้อเท้า
คนที่ 4	เครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นเป็นที่ต้องการของตลาดในตอนนี้อยู่อย่างมาอยู่ เพราะกระแสนิยมกับเครื่องรางและของขลังเป็นของคู่กัน

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 5	ความต้องการของตลาดเครื่องรางและของขลังมีมากขึ้นอยู่กับกระแส ระยะเวลา ในช่วงนั้นว่าผู้คนให้ความสนใจในสิ่งใด หรือในรูปแบบใดแต่เครื่องรางและของขลัง ต่อให้ช่วงเวลานั้นไม่ค่อยได้รับความนิยมมาก แต่ก็ยังมีผู้คนที่ยังคงบูชาอยู่เช่นกัน
คนที่ 6	ทางร้านเรามองว่าเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นเป็นที่ต้องการของตลาดมาระยะหนึ่งแล้วสำหรับเครื่องประดับสายมู พร้อมกับความเชื่อในเรื่องช่วยส่งเสริมดวงเรื่อง การงาน การเงิน สุขภาพ หรือแม้กระทั่งความรัก โดยมาในรูปแบบของแฟชั่นที่มีความงดงามและหลากหลาย เช่น แหวน สร้อยข้อมือ และสร้อยคอ เป็นต้น ซึ่งถึงวันนี้เทรนด์นี้ก็ยังคงได้รับความนิยมไม่หยุดนิ่ง เหตุผลสำคัญมากจากเรื่องของความเชื่อไม่เคยหายไปจากสังคมไทยอย่างเช่นการดูดวงประจำวัน การสวมใส่เสื้อฟ้าสีมงคล เพื่อส่งเสริมโชคลาภในเรื่องต่าง ๆ จึงไม่น่าแปลกใจที่เครื่องประดับสายมูจะยังคงมาแรง เครื่องประดับประเภทอื่น ๆ บวกกับวันนี้ผู้คนเผชิญกับความเครียดจากปัญหาต่าง ๆ ที่รุนแรง ไม่ว่าจะเป็นปัญหาเศรษฐกิจ การเรียน การงาน และความรัก ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ ผู้คนไม่สามารถควบคุมได้จึงส่งผลให้ต้องหันไปพึ่งสิ่งศักดิ์สิทธิ์เพื่อยึดเหนี่ยวใจ และสร้างกำลังใจในการที่จะต่อสู้กับปัญหานั้นเองอีกทั้งเครื่องรางในปัจจุบันก็ เปลี่ยนไปจากเดิมค่อนข้างมากด้วยการนำเอาเรื่องของแฟชั่นมาผสมผสาน จนเกิดเป็นเครื่องประดับสายมู

ตารางที่ 66 เครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นที่ความต้องการของตลาด

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). กระแสนิยมและการเลียนแบบเน็ตไอดอลดารานักร้อง	✓	✓		✓	✓	✓	5
2). รูปทรงที่สวยงามทันสมัย	✓	✓		✓		✓	4
3). การประยุกต์ได้หลายรูปแบบ	✓		✓	✓		✓	4

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น เป็นที่ต้องการของตลาด ดังต่อไปนี้ กระแสนิยมและการเลียนแบบเน็ตไอดอลดารานักร้อง จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 รูปทรงที่สวยงามทันสมัย จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และการประยุกต์ได้หลายรูปแบบจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67

8. แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

8.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยมีการวางแผนมากน้อยเพียงใด กรุณาอธิบายเหตุผล

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยนั้น มีการวางแผน มีการวางแผนได้ เพราะว่าการกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนั้นเป็นกลุ่มลูกค้าที่สนใจในเรื่องของความเชื่อ ความศรัทธาในตัวงของครูบาอาจารย์ สิ่งศักดิ์สิทธิ์เป็นตัวตั้ง และนำความเชื่อและความศรัทธานั้นนำไปเชื่อมโยงกับสังคม วัฒนธรรม และขนบธรรมเนียมประเพณี จนเกิดเป็นความสอดคล้องกับการทำงาน การใช้ชีวิตจนหล่อหลอมเป็นเนื้อเดียวกัน ดังนั้นเมื่อลูกค้ามีความศรัทธาเป็นพื้นฐานจึงเสาะแสวงหาเครื่องรางและของขลัง เพื่อนำมาคุ้มครองป้องกันสิ่งที่ใจตนเองต้องการ
คนที่ 2	เครื่องรางและของขลังในบางมุมลูกค้าก็ต้องการในรูปแบบเดิม ๆ เพราะเขาเชื่อมั่นและศรัทธาในองค์เทพหรือครูบาอาจารย์ที่ปลุกเสก แต่สำหรับลูกค้าบางกลุ่มแนวแฟชั่นก็ยังสามารถตอบสนองต่อความต้องการตามรสนิยมส่วนตัวของลูกค้าได้ เช่น บางครั้งนำเครื่องรางมาประดิษฐ์เป็นแหวน สร้อยข้อมือ ซึ่งทำให้ดูสวยงาม ทันสมัยและมีผลต่อด้านจิตใจของผู้สวมใส่ด้วย
คนที่ 3	จัดเป็นวัฒนธรรมไทยอย่างหนึ่งมาตั้งแต่โบราณจะมีการสวมพระเครื่อง เครื่องรางต่าง ๆ เห็นที่ไหนก็ทราบ
คนที่ 4	การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยมีการวางแผนมากอยู่ เพราะในสถานการณ์โควิด 19 แบบนี้คนต้องการที่พึ่งกำลังใจ และต้องการ โชคลาภหันไปพึ่งสิ่งศักดิ์สิทธิ์เยอะ
คนที่ 5	อย่างที่กล่าวไปข้างต้นทุกอย่างจะวนอยู่แบบนี้ หากช่วงนี้เครื่องรางและของขลังของไทยได้รับความนิยมก็ความต้องการของตลาดก็จะมีมากขึ้น ความต้องการล้วนขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลา นั้น เช่น ช่วงโควิดถึงแม้จะมีหลายคนบ่นว่าไม่มีรายได้ แต่ผู้คนส่วน

อันดับ	คำตอบ
	ใหญ่มากหาและบูชาเครื่องรางและของขลัง เพื่อนำมาเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจในช่วงเศรษฐกิจหรือการค้าขายไม่ดี
คนที่ 6	ทางร้านมองการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยมีการวางแผนมากเพราะกับสถานการณ์แบบนี้คนต้องการที่พึ่งกำลังใจและต้องการโชคลาภเพื่อให้ผ่านวิกฤตจึงส่งผลให้ต้องหันไปพึ่งสิ่งศักดิ์สิทธิ์เพื่อยึดเหนี่ยวใจการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจจึงมีมาก

ตารางที่ 67 การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ความเชื่อและความศรัทธาที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ	✓	✓		✓	✓	✓	5
2). การเชื่อมโยงกับวัฒนธรรมและการดำเนินชีวิต	✓		✓			✓	3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยมีการวางแผนดังต่อไปนี้ ความเชื่อและความศรัทธาที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 และการเชื่อมโยงกับวัฒนธรรมและการดำเนินชีวิต จำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

8.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นมีการวางแผนมากน้อยเพียงใด กรุณาอธิบายเหตุผล

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้า มีการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแฟชั่นนั้นมีการวางแผนมาก เพราะว่าในปัจจุบันเครื่องรางและของขลังได้มีการพัฒนาในเรื่องของรูปแบบการดีไซน์ อีกทั้งยังมีการทำการตลาดโดยผ่าน ดารา นักร้องหรือเน็ตไอดอล โดยผ่านการสื่อสารออนไลน์โซเชียล ไม่ว่าจะ

อันดับ	คำตอบ
	เป็นเฟสบุ๊ค ยูทูป อินสตาแกรม ตึกต๊ก เป็นต้น จนอาจเกิดเป็นกระแสการเรียนแบบ จากกลุ่มเป้าหมายที่เป็นวัยรุ่น เพราะกลุ่มวัยรุ่นนั้นมักจะทำอะไรตามกระแสนิยม เช่น การอัปเดตรูปภาพลงอินสตาแกรม เมื่อได้ไปเที่ยวหรือแต่งตัวสวยงาม ซึ่งเครื่องราง และของขลังตามแนวแฟชั่นก็อาจเป็นกระแสดังขึ้น เนื่องจากมีดารานักร้อง ได้สวมใส่ เป็นตัวอย่าง เป็นต้น
คนที่ 2	การตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแฟชั่นนั้นมีการวางแผน แต่กลุ่มเป้าหมายจะมีขนาดไม่มาก กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มวัยรุ่น หรือคน รุ่นใหม่ ซึ่งเน้นความสวยงามผสมกับความศรัทธาจึงเกิดเป็นเครื่องรางตามแนวแฟชั่นก็ อาจเป็นได้
คนที่ 3	การตลาดในแนวแฟชั่นนั้นเหมาะสมสำหรับกลุ่มคนรุ่นใหม่ซึ่งมีการวางแผนมาก พอสมควร เป็นเพราะว่ากลุ่มคนรุ่นใหม่นั้นชอบการสื่อสารในระบบออนไลน์ เพราะสามารถเข้าถึงได้ง่ายอีกทั้งสะดวกสบาย ถ้าชอบก็สามารถตัดสินใจซื้อ ได้ทันที ข้าพเจ้าคิดว่าถ้าเราเน้นการตลาดร้านเครื่องรางเป็นแนวแฟชั่นแล้วกลุ่มคนรุ่นใหม่ กลุ่มวัยรุ่น มีการวางแผนมากด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น
คนที่ 4	การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นมีการ วางแผนมากเพราะกระแสดาราดูหลายคนที่ออกมาทางความเชื่อนี้ ทำให้การตลาดอาจ จับที่กระแสดาราคือเป็นที่นิยมของวัยรุ่น ช่วงนี้จะเป็นสายพญานาคที่มีดาราดูหลายคน ศรัทธา
คนที่ 5	จะเกี่ยวข้องกับเรื่องกระแสและความชอบของแต่ละคน บางคนชอบแนวดั้งเดิมก็จะ บูชาแบบดั้งเดิม บางคนชอบแบบเล็กกะทัดรัดพกพาได้ ก็อาจจะบูชาเครื่องรางและของ ขลังสมัยใหม่ เช่น ผู้ชายส่วนใหญ่จะนิยมบูชาเครื่องรางและของขลังที่มีความคูล์หรือ มีความดั้งเดิม แต่ผู้หญิงส่วนใหญ่จะชอบเครื่องรางและของขลังที่มีสีสันสดใสขนาด ไม่ใหญ่จนเกินไปให้มีความเป็นแฟชั่นทันสมัย เป็นต้น
คนที่ 6	ทางร้านมองการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น มีการวางแผนมาก เพราะปัจจุบันในการดีไซ์ต้ออกแบบมีความหลากหลายสวยงาม ทันสมัยมากขึ้นและสามารถนำเอาเครื่องรางและของขลังมาเป็นเครื่องประดับที่ สวยงามหรือแม้แต่การนำเอากระดูกหรือสิ่งของมาหลอมเป็นพลอยเพื่อนำมาเป็นหัว แหวนหรือจี้ได้อย่างสวยงามเลยและประเทศไทยเด่นในเรื่องของขลังด้านเมตตา โขคลาก ค้าขาย ทำให้มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาเพียงเพื่อบูชาเครื่องรางและของขลัง

อันดับ	คำตอบ
	กลับไปประเทศส่วนมากเน้นด้านของพุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ช่วยในเรื่องค้าขาย การประสบความสำเร็จหรือในด้านของเมตตาช่วยในเรื่องความรัก

ตารางที่ 68 การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแฟน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). กลุ่มเป้าหมาย เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบตามกระแสนิยม		✓	✓	✓	✓	✓	5
2). การสื่อสารเรื่องความศรัทธาผ่านโซเชียลมีเดีย	✓		✓	✓			3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแฟนมีการวางแผนดังต่อไปนี้ กลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบตามกระแสนิยมจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 และการสื่อสารเรื่องความศรัทธาผ่านโซเชียลมีเดียจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

9. ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียนและจีน

9.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าตลาดชาวอาเซียน และจีน เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลังได้หรือไม่ อย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้ากลุ่มชาวอาเซียนและจีนสามารถเป็นกลุ่มเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลังได้เพราะจะเห็นได้ว่าชาวสิงคโปร์นั้น ที่นับถือศาสนาพุทธเวลามาท่องเที่ยวในประเทศไทยก็มักเข้ามาบูชาเครื่องรางและของขลังที่เป็นที่นิยมและราคาไม่สูงมาก คิดไม่คิดมีบูชากลับไปประเทศของตน ในขณะที่ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น พม่า กัมพูชา ลาวต่างก็มีประชาชนที่นับถือศาสนาพุทธ มีความศรัทธาในเรื่องของความเชื่อในเครื่องรางและของขลังเป็นพื้นฐานอยู่แล้วเพราะเป็นประเทศที่อยู่ติดกับประเทศไทย

1). ความเชื่อที่คล้ายคลึงกับคนไทย	✓	✓		✓	✓	✓	5
2). บุษบาเพื่อเป็นของฝากสำหรับญาติพี่น้องเพื่อนฝูง	✓		✓			✓	3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าตลาดชาวอาเซียน และจีน เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลัง ดังต่อไปนี้ ความเชื่อที่คล้ายคลึงกับคนไทยจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 และบุษบาเพื่อเป็นของฝากสำหรับญาติพี่น้องเพื่อนฝูงจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

9.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรเน้นกลุ่มลูกค้าลักษณะใด

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียนและจีนนั้นควรเน้นกลุ่มลูกค้าเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มแรกคือกลุ่มของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในประเทศไทยเมื่อได้มาเที่ยววัดหรือสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ต่าง ๆ แล้วพบว่าสถานที่นั้น ๆ มีการให้เช่าบุษบาเครื่องรางและของขลังจึงอาจเกิดความศรัทธาบูชาเครื่องรางนั้นไปหรืออาจจะได้รับคำแนะนำจากเพื่อนหรือกลุ่มญาติพี่น้องที่เคยมาท่องเที่ยว ณ วัดเหล่านั้น แล้วถ้ามีโอกาสก็ไม่ควรพลาดที่จะบูชาติดไม้ติดมือกลับไปกลุ่มที่ 2 คือกลุ่มที่ไม่จำเป็นจะต้องเป็นนักท่องเที่ยวแต่มีความชอบความศรัทธาก็ได้ก็สามารถหาข้อมูลได้ไม่ยาก เช่น ในเฟซบุ๊กจะมีกลุ่มปิดที่สนใจในเรื่องราวของเครื่องรางและของขลังเป็นจำนวนมากเพียงสมัครเข้าร่วมกลุ่มก็สามารถติดตามข้อมูลในการเสนอขายทางออนไลน์ได้ทันที
คนที่ 2	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งตลาดกลุ่มลูกค้าจีนและลูกค้าอาเซียนที่มีเชื้อสายจีน เพราะในปัจจุบันชาวจีนให้ความสนใจในเรื่องของพระเครื่องและเครื่องรางและของขลังของไทยเป็นจำนวนมาก เห็นได้จากการเดินทางเข้ามายังประเทศไทย และตามวัดที่มีชื่อเสียงต่าง ๆ จะเห็นได้ว่ามีกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีนจำนวนมากที่ให้ความสนใจบูชาเครื่องรางและของขลัง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรเน้นกลุ่มลูกค้าลักษณะกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย และตั้งใจมาเพื่อบูชาวัตถุมงคลกลับไปกับนักท่องเที่ยวที่สนใจแล้วดูทางอินเทอร์เน็ตออนไลน์เพื่อศึกษาข้อมูลเพื่อสั่งซื้อ
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรเน้นกลุ่มลูกค้าลักษณะกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักธุรกิจมีสนใจและศรัทธาเชื่อถือเครื่องรางและของขลังที่เสริมในเรื่องของ โชคลาภ การเงิน และความรักความเชื่อในพิธีกรรมหรือจากการที่มีคนบูชาแล้วบอกต่อ ๆ กันเรื่องเหล่านี้
คนที่ 5	กลุ่มตลาดเป้าหมายอาเซียนและเงินส่วนใหญ่จะสนใจเครื่องรางและของขลังที่เสริมในเรื่องของ โชคลาภ การเงิน และความรัก ผู้คนมักต้องการสิ่งที่เสริมและมาเป็นแรงใจเรื่องการเงิน กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักธุรกิจมีความเชื่อเรื่องเหล่านี้ รองลงมาคือกลุ่มลูกจ้าง ลูกน้อง เพราะต้องการนำมาเสริมให้เจ้านายเมตตา เอ็นดู
คนที่ 6	ทางร้านเรามองว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีการวางจุดยืนทางการตลาดโดยการแบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น 2 กลุ่มคือ 1.) กลุ่มของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย เมื่อได้มาเที่ยววัดหรือสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ต่าง ๆ และทางวัดมีการให้เช่าบูชาเครื่องรางและของขลัง อาจจะได้รับความแนะนำจากเพื่อนหรือกลุ่มญาติพี่น้องจึงบูชาเครื่องรางนั้นไป 2.) กลุ่มที่ไม่ได้เป็นนักท่องเที่ยวแต่เชื่อมั่นในเรื่องของพุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ของผู้จัดสร้าง และจัดทำเน้นทางด้านครูบาอาจารย์เฉพาะด้านที่เด่นเฉพาะทางเพื่อให้ลูกค้าที่บูชาไปประสบความสำเร็จจริงก็จะค้นหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตเพื่อหามาบูชา

ตารางที่ 70 กลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินของร้านเครื่องรางและของขลัง

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน	✓	✓	✓			✓	4
2). ลูกค้าทั่วไปที่ได้รับข่าวสารจากโซเชียล	✓			✓	✓	✓	4

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรเน้นกลุ่มลูกค้าลักษณะดังต่อไปนี้ นักท่องเที่ยวชาวจีน อาเซียนจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และลูกค้าทั่วไปโดยได้รับข่าวสารจากโซเชียลจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67

9.3 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีการวางจุดยืนทางการตลาดอย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียนและเงินนั้นควรมีการวางจุดยืนทางการตลาด คือต้องมีการจับกลุ่มเป้าหมายการตลาดที่ชัดเจนไม่ว่าจะเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก ซึ่งก็คือผู้ที่เลื่อมใสศรัทธา และกลุ่มเป้าหมายรองซึ่งก็คือกลุ่มที่มีรายได้ประจำในระดับกลางขึ้นไปหรือกลุ่มที่มีอาชีพที่มั่นคงแล้ว
คนที่ 2	ควรมีการตลาดตามช่องทางต่าง ๆ ของชาวจีน เพื่อให้ชาวจีนสามารถเข้าถึงร้านได้ง่าย สินค้ามีหลายรูปแบบสินค้ามีความแตกต่างจากร้านอื่น ๆ ทั้งสี สัน รูปร่าง และพุทธคุณของเครื่องรางและของขลังสามารถแนะนำเครื่องรางและของขลังให้เหมาะสมแก่แต่ละบุคคลได้ เพื่อให้มีความน่าสนใจ
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีการวางจุดยืนทางการตลาดจากกลุ่มนักท่องเที่ยวที่นิยมและนับถือศาสนาพุทธ และเชื่อมั่นในเรื่องของพุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ของผู้จัดสร้าง และจัดทำโดยครูบาอาจารย์ทางสายเฉพาะด้านเป็นลูกค้าหลัก
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีการวางจุดยืนทางการตลาดความเชื่อมั่นในเรื่องของพุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ของผู้จัดสร้าง และจัดทำโดยครูบาอาจารย์ทางสายเฉพาะด้านเป็นลูกค้าหลักเรื่องของเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียงเรื่องการสักยันต์ เช่น อาจารย์หนูสักยันต์ ดาราที่มีชื่อเสียงอย่าง แองเจลิน่า โจลี่ พุทธคุณของเครื่องรางและของขลังที่มีชื่อเสียงโด่งดัง เช่น ไอ้ไข่ที่ชาวลึงค์ไปรต้องบินมาจุดประทัดถวาย

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 5	จุดยืนทางการตลาดจะเป็นเรื่องของพระเก็จที่มีชื่อเสียงหรือมีความโด่งดัง เช่น อาจารย์หนูศักดิ์ ยอดดาราที่มีชื่อเสียงอย่างแองเจลิน่า โจลี่บินจากต่างประเทศมา เพื่อให้อาจารย์หนูศักดิ์ให้
คนที่ 6	ทางร้านเรามองว่ากลุ่มเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลังของเราเป็นกลุ่มชาวอาเซียนและจีนที่นับถือศาสนาพุทธและเชื่อมั่นในเรื่องของพุทธคุณด้านอิทธิปาฏิหาริย์ของผู้จัดสร้าง และจัดทำเน้นทางด้านครูบาอาจารย์เฉพาะด้านที่เด่นเฉพาะทางเพื่อให้ลูกค้าที่บูชาไปประสบความสำเร็จจริง เวลามาท่องเที่ยวในประเทศไทยก็มักเข้ามาบูชาเครื่องรางและของขลังที่เป็นที่นิยมและราคาไม่สูงมาก คิดไม่คิดมือบูชากลับไปประเทศของตน

ตารางที่ 71 จุดยืนทางการตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). กลุ่มผู้เลื่อมใสศรัทธา	✓		✓	✓	✓		4
2). ความหลากหลายของสินค้า		✓				✓	2

สรุปการตอบแบบสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการวางจุดยืนทางการตลาดดังต่อไปนี้ กลุ่มผู้เลื่อมใสศรัทธาจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 และความหลากหลายของสินค้าจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

9.4 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน ควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้าง

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียนและจีนนั้นควรมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งในเรื่องของความหลากหลายของ

อันดับ	คำตอบ
	สินค้า และความหลากหลายในเลือกของช่วงระดับราคา เพราะเพื่อต้องการตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อที่แตกต่างกันประกอบกับชอบหรือสนใจที่เครื่องรางและของขลังที่แตกต่างกัน เช่น บางคนอาจจะชอบพระเครื่อง บางคนอาจชอบเทพเจ้าแต่บางคนอาจชอบเป็นของขลังที่มีความศักดิ์สิทธิ์ในตนเอง เป็นต้น
คนที่ 2	ร้านควรเน้นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปร่าง สี สันสวยงาม มีความโดดเด่น จะเน้นเป็นตะกรุดเทพกษัตรเจ้าแลง เสริมเรื่องความรัก เสน่ห์เมตตา โชคลาภและการเจรจาค้าขาย หรือจะเป็นตะกรุดพญาเสือมหาอำนาจ เสริมด้านอำนาจ วาสนา บารมีและเมตตา เป็นต้น
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน ควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทเน้นทางด้านการ โชคลาภค้าขายเสน่ห์เมตตามหานิยมเพราะเป็นที่ต้องการอย่างมากของชาวต่างชาติ
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีผลิตภัณฑ์ตอบสนองทุกโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้หมด แต่ควรเน้นทางด้านการ โชคลาภค้าขายเสน่ห์เมตตามหานิยม
คนที่ 5	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นชาวอาเซียนและจีนควรมีผลิตภัณฑ์สำหรับการสวมใส่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือกำไลข้อมือรองลงมาคือแหวน และสร้อยคอ สาเหตุที่กำไลข้อมือได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เพราะสวมใส่ง่าย สะดวก และสอดคล้องกับความเชื่อกับเรื่องกำไล หากสวมใส่ธุรกิจก็จะมีกำไรตามความเชื่อของผู้คน แหวนจะมีการบอกหากสวมใส่นิ้วไหนแล้วจะช่วยเสริมเรื่องอะไร เช่น หากสวมแหวนที่นิ้วชี้จะช่วยเสริมพลังอำนาจในการคุมลูกน้องหรือการติดต่อเจรจาค้าขาย และสร้อยคอส่วนใหญ่จะเน้นใส่เสริมเสน่ห์เมตตา ผู้ใดเห็นรักใคร่เอ็นดู เป็นต้น
คนที่ 6	ทางร้านเรามองว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมถึงความต้องการของลูกค้าต้องตอบโจทย์ของลูกค้าให้ได้ ซึ่งในเมืองไทยมีความหลากหลายของสินค้าให้เลือกมีระดับราคาตั้งแต่น้อยไปมากตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อที่แตกต่างกันเครื่องรางและของขลังอาจเป็นพระเครื่องที่ช่วยในด้านเมตตาแต่ก็มีเครื่องรางที่เน้นด้านเมตตาและความสำเร็จเช่นกัน

ตารางที่ 72 ประเภทผลิตภัณฑ์ของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). พระเครื่อง	✓	✓		✓	✓	✓	5
2). รูปเหมือนองค์เทพเจ้า	✓		✓		✓		3
3). ของขลัง	✓	✓			✓		3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน ควรมีผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้ พระเครื่องจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 รูปเหมือนองค์เทพเจ้าจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และของขลังจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

9.5 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีช่องทางจัดจำหน่ายอย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	<p>ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียนและจีนนั้นควรมีการควรมีช่องทางจัดจำหน่ายเป็น 2 รูปแบบผสมผสานกัน คือ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.รูปแบบออฟไลน์ เป็นการขายตามแบบปกติทั่วไปที่เน้นการได้ดูของจริง ได้มีการพูดคุยหรือหาข้อมูลเพิ่มเติมกับเจ้าของร้าน ลูกค้าสามารถสัมผัสและดูของสิ่งนั้นได้ด้วยตนเอง และถ้าถูกใจจึงตัดสินใจเข้าบูชา 2.รูปแบบออนไลน์เป็นการขายซึ่งเพิ่งมีมาไม่นานนี้ แต่ก็เป็นที่นิยมเป็นอันมาก เนื่องจากสะดวกสบาย และสามารถดูสินค้าผ่านระบบออนไลน์แอปพลิเคชันต่าง ๆ ทำให้ไม่ต้องเสียเวลา
คนที่ 2	<p>ช่องทางจัดจำหน่ายของแต่ละประเทศ เช่น คนจีน อาจจะลงคิกต็อก วีแชทหรือเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่จัดจำหน่ายสินค้า เป็นต้น เพื่อให้ร้านมีโอกาสเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นและเพื่อให้ง่ายต่อการดูสินค้าของชาวจีนและชาวอาเซียนมากขึ้น</p>
คนที่ 3	<p>ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีช่องทางจัดจำหน่ายช่องจัดจำหน่ายทางช่องทางออนไลน์</p>

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีช่องทางจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่จัดจำหน่ายสินค้า เช่น ช้อปปี้ ลาซาด้า และควรมีหน้าร้านเพื่อแสดงสินค้า
คนที่ 5	ปัจจุบันเป็นยุคโลกาภิวัตน์ สื่อออนไลน์ อินเทอร์เน็ตค่อนข้างมีความสำคัญอย่างมาก ข้าพเจ้ามีหน้าร้านเฉพาะสำหรับลูกค้าที่มาท่องเที่ยว แต่ส่วนใหญ่จะเน้นการปล่อยให้เข้าบูชาเครื่องรางและของขลังในอินเทอร์เน็ตมากกว่า เพราะมีความสะดวกสบายและง่ายต่อการเลือกซื้อสินค้าของผู้ซื้อ ผู้ซื้อส่วนใหญ่บางคนอาจจะเดินทางมาหน้าร้านลำบาก หรืออาจจะอยู่ต่างจังหวัดทำให้มาบูชาที่หน้าร้านไม่ได้ การขายทางออนไลน์จึงเข้ามาเป็นตัวช่วยหนึ่งที่ย่าง และปิดการขายได้รวดเร็ว
คนที่ 6	ทางร้านเรามองว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนนั้นควรมีการควรมีช่องทางการจัดจำหน่ายเป็น 2 รูปแบบผสมผสานกันคือ 1.) มีหน้าร้านให้ลูกค้าได้เข้ามาบูชาด้วยตนเองเพราะลูกค้าจะเห็นของ และสามารถเลือกสินค้าได้ตามความพึงพอใจและตอบโต้ทันทีให้ลูกค้าได้มากกว่า 2.) รูปแบบขายผ่านออนไลน์ ซึ่งในยุคสมัยนี้เราต้องยอมรับว่าตลาดที่ขายผ่านออนไลน์ช่วยได้มากในสถานการณ์โควิด 19 เนื่องจากสะดวกสบาย และสามารถดูสินค้าผ่านระบบออนไลน์แอปพลิเคชันต่าง ๆ ทำให้ไม่ต้องเสียเวลาแต่ก็มีความเสี่ยงที่จะได้ของปลอมหรือของที่ไม่ตรงกับรูปภาพ ลูกค้าต้องมีความมั่นใจและเชื่อใจกันราคาในการเปรียบเทียบมีเยอะแต่ราคาถูกอาจเป็นของลอกเลียนแบบก็ได้

ตารางที่ 73 ช่องทางจัดจำหน่ายของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ระบบออนไลน์	✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
2). ระบบออฟไลน์คือ การขายแบบมีหน้าร้านตามปกติ	✓		✓			✓	3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีช่องทางจัดจำหน่าย ดังต่อไปนี้

ระบบออนไลน์จำนวน 6 คนคิดเป็นร้อยละ 100 และระบบออฟไลน์คือการขายแบบมีหน้าร้าน ตามปกติจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

9.6 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการสื่อสารทางการตลาดอย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนนั้นควรมีการสื่อสารทางการตลาดที่ชัดเจน เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย เมื่อการสื่อสารชัดเจนกลุ่มเป้าหมายก็จะสนใจสินค้าเพิ่มเติมหรืออาจมีการแนะนำเพื่อนญาติพี่น้อง เพื่อน กลุ่มคนใกล้ชิด ให้มาซื้อสินค้าก็อาจเป็นไปได้
คนที่ 2	ควรมีการสื่อสารการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ของประเทศนั้น ๆ หรือบริษัททัวร์ เพราะลูกค้าจะต้องมาดูสินค้าของทางร้านหากสนใจ ถ้าไรส่วนหนึ่ง จะแบ่งให้แก่ไกด์นำทัวร์ หากมีการนำทัวร์ครั้งต่อ ๆ ไปไกด์จะนำลูกค้ามาซื้อสินค้ากับทางร้านอีก
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการสื่อสารทางการตลาดช่องทางออนไลน์
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการสื่อสารทางการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ และควรมีเว็บไซต์ของประเทศนั้น ๆ เพราะลูกค้าบางคนอาจไม่สะดวกในการเดินทาง
คนที่ 5	การสื่อสารการตลาดของแต่ละเชื้อชาติจะมีความแตกต่างกัน เช่นการให้คนจีนบูชาต้องมีการโปสขายนั่น ๆ และเสริมสิริมงคลของเครื่องราง และของขลังโดยการทำพิธีกรรม ไม่จำเป็นต้องยกวิทยศาสตร์มาอ้าง แค่อธิบายว่าเครื่องรางและของขลังนี้เสริมเรื่องใด คนจีนส่วนใหญ่หากบูชาเครื่องรางและของขลัง และได้ผลทันทีจะเกิดความกระตือรือร้นเพิ่มเป็นอย่างมาก
คนที่ 6	ทางร้านเรามองว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการสื่อสารทางการตลาดอย่างทางร้านจะมีคนขายที่พูดภาษาต่างประเทศได้ และบริษัททัวร์ที่พาลูกค้าเข้ามาพักในโรงแรมจะช่วยในการสื่อสารและแนะนำสินค้าโดยทางร้านจะมีการแบ่งค่าคอมให้และอาจมีการแนะนำเพื่อนญาติพี่น้อง เพื่อน กลุ่มคนใกล้ชิดให้มาซื้อสินค้ากับทางร้านจากปากต่อปาก

ตารางที่ 74 การสื่อสารทางการตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). การประชาสัมพันธ์ผ่านระบบออนไลน์	✓	✓	✓	✓		✓	5
2). มีประสบการณ์ในการใช้แล้วนำมาบอกต่อ	✓		✓		✓		3

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการสื่อสารทางการตลาดดังต่อไปนี้ การประชาสัมพันธ์ผ่านระบบออนไลน์จำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 และ มีประสบการณ์ในการใช้แล้วนำมาบอกต่อจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50

9.7 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการส่งเสริมการตลาดอย่างไร

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียนและจีนนั้นควรมีการส่งเสริมการตลาดในหลากหลายรูปแบบ ตัวอย่างเช่น อาจมีการจัดประมูลออนไลน์เพื่อเชิญชวนเครื่องรางและของขลังในเฟสบุ๊ค กลุ่มปิดโดยมีราคาเบื้องต้น 99.00 บาทและกำหนดปิดประมูลภายในระยะเวลาที่กำหนด ถ้าใครเสนอราคาสูงสุดภายในระยะเวลาที่กำหนดก็จะได้สินค้านั้นไป ซึ่งการประมูลนี้กำลังเป็นที่นิยมในระบบออนไลน์เป็นอันมาก หรืออาจจะมีการเสนอการลดราคาแต่ภายใต้เงื่อนไขและเวลาที่กำหนดเท่านั้น หรืออาจเป็นการบูชา 2 องค์แถมฟรี 1 องค์ก็มีผู้นิยมใช้การส่งเสริมการตลาดประเภทนี้อยู่เหมือนกัน
คนที่ 2	ฝากตามโรงแรม สถานที่ต่าง ๆ แจกเบอร์ชัวร์ โกวัดนำเที่ยว และแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้กับผู้ที่นำลูกค้าเข้ามาซื้อ โฆษณาทางเว็บไซต์ และเพจของ โรงแรม
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการส่งเสริมการตลาดจัด โปรโมชันหากมีการบูชาสินค้าตามยอดจำนวนที่กำหนดจะมีของแถมเป็นวัตถุมงคลที่จัดสร้างในช่วงเวลาพิเศษ เพื่อดึงดูดความสนใจ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 4	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีการส่งเสริมการตลาดมีการรีวิวสินค้าและพิธีกรรมผ่านเพจของร้าน เพื่อดึงดูดความสนใจและให้เห็นพุทธคุณของสินค้า เพื่อให้เกิดการบอกต่อ ๆ กัน และอาจมีการจัดโปรเมื่อซื้อสินค้าครบจำนวน
คนที่ 5	ควรเน้นการส่งเสริมการตลาดเรื่องการท่องเที่ยวและนำมาพร้อมกับเรื่องความเชื่อเหมือนการจัดทัวร์เกี่ยวกับความเชื่อ โดยจะพานักท่องเที่ยวไปตามสถานที่สำคัญต่าง ๆ หรือสถานที่ ๆ มีชื่อเสียง มีพระเกจิอาจารย์หรือเครื่องรางและของขลังที่ได้รับความนิยม สิ่งนี้จะเสริมทั้งด้านการท่องเที่ยวและการค้าขายเช่นกัน
คนที่ 6	ทางร้านเรามองว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีการส่งเสริมการตลาดทางร้านจะมีการจัดเป็นโปรโมชั่น โดยการที่ลูกค้าบูชา 5 ชั้นจะได้ของที่ระลึก 1 ชั้น ขึ้นอยู่กับช่วงเวลานั้นทางร้านมีสินค้าตัวใดแต่สินค้าที่ทางร้านจัดแถมให้จะเน้นพุทธคุณด้าน โชคลาภเป็นหลักซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะชอบ

ตารางที่ 75 การส่งเสริมการตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงิน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1) การให้ส่วนลดราคาให้ของแถม	✓		✓	✓		✓	4
2) การแนะนำจากบุคคลหรือจากไกด์		✓		✓			2
3) การประมูลออนไลน์	✓						1

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการตั้งแคะระห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีการส่งเสริมการตลาดดังต่อไปนี้ การให้ส่วนลดราคาให้ของแถมจำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 การแนะนำจากบุคคลหรือจากไกด์จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33 และการประมูลออนไลน์จำนวน 1 คนคิดเป็นร้อยละ 17

9.8 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีระดับราคาอย่างไรที่เหมาะสม

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	ในความคิดเห็นของข้าพเจ้าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียนและเงินนั้นควรมีระดับราคาหลายช่วง เพราะกลุ่มเป้าหมายนั้นมีหลายระดับ ตัวอย่างเช่น ระดับบนคืออยู่ในช่วงราคาตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป ระดับกลางคืออยู่ในช่วง 2,000-10,000 บาท และระดับล่างตั้งแต่หลัก 10 จนกระทั่งถึง 2,000 บาท
คนที่ 2	ควรตั้งราคาเครื่องรางและของขลัง เริ่มต้นขั้นต่ำประมาณ 1,000 บาท แต่ไม่ควรเกิน 10,000 บาท เพราะราคาสูงมาก อาจจะทำให้การตัดสินใจบูชาเครื่องรางและของขลังยากขึ้น
คนที่ 3	ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีระดับราคา 200-100,000 เพราะกลุ่มเป้าหมายที่ศรัทธาและเชื่อมั่นในพุทธคุณของครูบาอาจารย์และศรัทธาเชื่อมั่นพุทธคุณด้านอิทธิฤทธิ์ปาฏิหาริย์ของผู้จัดสร้างจะยอมบูชาไม่ว่าเครื่องรางมงคลนั้นจะราคาสูงแค่ไหน
คนที่ 4	ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินควรมีระดับราคาเครื่องรางและของขลัง เริ่มต้นขั้นต่ำประมาณ 100 บาท แต่ไม่ควรเกิน 20,000 บาท เพราะราคาสูงมากการตัดสินใจบูชาเครื่องรางและของขลังยากขึ้นนอกจากของชิ้นนั้นลูกค้ายอมรับและต้องการจริง ๆ เท่าไรลูกค้าก็ซื้อ
คนที่ 5	ผู้คนมักจะคิดการเงินมักจะแพงแต่ที่จริงเรื่องความรักแพงกว่า เพราะหากต้องการเรื่องความรัก ราคาจะสูงแค่ไหนก็สนใจ รองลงมาจากรักคือเรื่องของการเงินที่เห็นได้ชัด ราคาจะอยู่ที่ 1,000 - 3,500 บาท ขึ้นอยู่กับความนิยมในช่วงเวลานั้น ความต้องการ หากเครื่องรางและของขลังมีความต้องการมาก ราคา ก็อาจจะปรับสูงขึ้น เพราะสินค้าขาดตลาดและมีการแย่งกันซื้อของผู้ประกอบการรายอื่น ๆ
คนที่ 6	ทางร้านเรามองว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และเงินนั้นควรมีระดับราคาตั้งแต่หลัก 100-100,000 บาท เพราะกลุ่มเป้าหมายของทางร้านเชื่อมั่นในเรื่องของพุทธคุณด้านอิทธิฤทธิ์ปาฏิหาริย์ของผู้จัดสร้างและจัดทำเน้นทางด้านครูบาอาจารย์เฉพาะด้านที่เด่นเฉพาะทางเพื่อให้ลูกค้าที่บูชาไปประสบความสำเร็จจริงซึ่งสำหรับลูกค้าชาวต่างชาติส่วนมากจะให้ทางร้านหาตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการราคาจึงไม่ได้เป็นปัญหา

ตารางที่ 76 ระดับราคาของร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และ
จีน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	รวม
1). ราคาต่ำกว่า 500 บาท		✓	✓	✓	✓	✓	5
2). ราคาอยู่ระหว่าง 500 แต่ไม่เกิน 1,000 บาท			✓	✓	✓	✓	4
3). ราคาอยู่ระหว่าง 1,000 แต่ไม่เกิน 2,000 บาท	✓	✓		✓			3
4). ราคาสูงกว่า 2,000 บาทขึ้นไป	✓	✓					2

สรุปการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อทำการสังเคราะห์แล้วผลปรากฏว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีระดับราคา ดังต่อไปนี้ ราคาต่ำกว่า 500 บาทจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 83 ราคาอยู่ระหว่าง 500 แต่ไม่เกิน 1,000 บาท จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 67 ราคาอยู่ระหว่าง 1,000 แต่ไม่เกิน 2,000 บาทจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 50 และราคาสูงกว่า 2,000 บาทขึ้นไปจำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 33

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง

ส่วนที่ 3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้เชี่ยวชาญด้าน การตลาดเครื่องรางและ ของขลัง	เพศ	อายุ	สัญชาติ	ประสบการณ์ ทำงาน....ปี
คนที่ 1	ชาย	42	ไทย	20

ส่วนที่ 3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง

การวางแผนทางการตลาด การวิเคราะห์ SWOT และการกำหนดเป้าหมาย
และส่วนประสมทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจ (4P's)

1. การวิเคราะห์ SWOT

1.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับการวางแผนทางการตลาดของ
ธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแฟชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับ	คำตอบ
คนที่ 1	แม้กาลเวลาผ่านไปนานแค่ไหน ปัจจุบันผู้คนก็ยังให้ความสนใจเกี่ยวกับเครื่องรางและ ของขลังกันอย่างแพร่หลาย สังเกตได้ตามโฆษณาหรือสื่อสังคมที่กว้างขวางได้ให้ความสนใจ สนใจและใฝ่รู้เสมอมา ทั้งยังมีการเปิดกว้างของสินค้าทางด้านธุรกิจประเภทนี้เพิ่มขึ้น เยอะตามเทรนด์ เช่นกระเป๋าเรียกทรัพย์ น้ำหอมปลุกเสก ตะกรุดลดความสวงาม ยันต์ใส่กรอบตั้ง โต๊ะหรือแขวน สร้อยข้อมือตะกรุดแฟชั่น

1.2 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับโอกาสและอุปสรรคของธุรกิจ
ร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแฟชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

โอกาส

อันดับที่	คำตอบ
-----------	-------

คนที่ 1	สำหรับโอกาสของธุรกิจ เชื่อว่าเป็นเรื่องของความสามารถส่วนบุคคลที่ได้รู้ เรียนวิชาความรู้มาเป็นวิชาเฉพาะที่จำกัดในประเทศ และบุคคลซึ่งหากมีวิชา และชื่อเสียงแล้วจะมีโอกาสได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าที่ซื้อได้ ประกอบกับ ด้วยสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันซึ่งตกต่ำลง ส่งผลทำให้คนส่วนใหญ่ต้องการ กำลังใจในการต่อสู้เพื่อฝ่าฟันกับสภาพเศรษฐกิจ จึงต้องการเครื่องรางและของ ขลัง เพื่อใช้เป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจและเสริมสร้างกำลังใจเพื่อที่จะต่อสู้ในชีวิต
---------	---

อุปสรรค

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	สำหรับอุปสรรคของธุรกิจ อาจจะเรียกได้ว่าเป็นความท้าทายมากกว่าในการที่ จะทำการตลาด เพราะสิ่งหนึ่งที่เป็นอุปสรรคคือความเชื่อใจและศรัทธาในตัว ของผู้มีวิชานี้ กล่าวคือวงการนี้ต้องเป็นที่รู้จักในด้านชื่อเสียงด้วย และเรื่องของ วัตถุดิบที่ค่อนข้างหายากในบางชนิดที่ใช้ในการปลูกเสก

1.3 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจร้าน เครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

จุดแข็ง

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	จุดแข็ง ธุรกิจนี้มีความจำกัดในด้านของแหล่งผลิตที่มีความเชี่ยวชาญและ ประสบการณ์ที่มีอยู่จำนวนไม่มากนัก ทำให้สามารถเติบโตไปได้อย่างก้าว กระโดด หากมีการวางแผนการตลาดที่สมบูรณ์

จุดอ่อน

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	จุดอ่อน ส่วนแบ่งการตลาดที่ชัดเจน และทำให้แย่งคู่แข่งจากเจ้าตลาดได้ยาก หากไม่ได้รับความเชื่อถือหรือความศรัทธาที่มากพอ

2. การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจ (4P's)

2.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในเรื่องของรูปแบบของสินค้า กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	ปัจจุบันมีการของรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ดีและน่าใช้สำหรับผู้บริโภคที่เข้าได้กับ โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี แต่ในทางกลับกัน คุณสมบัติก็มีส่วนมีสำคัญมากพอกับรูปแบบที่สวยงามเช่นกัน ซึ่งด้วย คุณสมบัติที่กล่าวอ้างกันไว้ต้องได้ผลที่จริงและตรงตามนั้นด้วย

2.2 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในเรื่องของช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	ความหลากหลายของช่องทางจำหน่ายออนไลน์ที่มีมากและสามารถอำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้อและผู้ขายได้เป็นอย่างดีทั้งในแง่ของการได้คู่ตัวอย่างสินค้า การนำเสนอรายละเอียดต่าง ๆ ได้อย่างครบถ้วน การถามมาตอบไปในสิ่งที่ เป็นข้อสงสัยของสินค้าและตลอดจนถึงเรื่องของการชำระเงินค่าสินค้า เป็นต้น ซึ่งสามารถหาซื้อได้ง่ายและแทบทุกประเภทที่ต้องการ ช่องทางที่สำคัญที่ เช่น เว็บไซต์สินค้า เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม และไลน์ เป็นต้น

2.3 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยว่าควรมีการจัดโปรโมชั่นในรูปแบบใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	การจัดโปรโมชั่นควรเป็นที่ดึงดูดใจให้กับลูกค้า และทำให้รู้สึกคุ้มค่า ตัวอย่างเช่น เมื่อซื้อสินค้าเป็นชุด ไม่ว่าจะ เป็นแบบเซตคู่ หรือเซตสินค้าเดียวกันแต่มีความหลากหลาย โปรโมชั่นเซตที่ให้คุณสมบัติได้ครบทุกรูปแบบ

	ที่ต้องการได้ ซื้อสินค้าครบ 1,000 บาท ส่งสินค้าให้ฟรี หรือซื้อสินค้าครบ 1,500 บาท มีส่วนลดให้ 10% โปรโมชั่นนี้ต้องหลากหลายให้มาก ๆ เพื่อเป็นตัวล่อให้แก่ลูกค้า เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายสินค้า เพื่อให้มียอดขายสินค้าที่สูงขึ้น
--	---

2.4 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในระดับราคาใดที่มีความเหมาะสม กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางและของขลังนั้นมีหลายชนิดมาก และมีครูหรืออาจารย์หลายท่านที่ได้ทำขึ้นด้วยวิชา เพราะฉะนั้นเป็นเหมือนงานศิลปะแขนงหนึ่ง ราคาจะต้องมีคุณค่ากับตัวมันเอง ผู้ซื้อเมื่อได้รับไปแล้วจะเห็นคุณค่าและเก็บไว้เป็นอย่างดีถึงจะบรรลุดูประสงคฺ์ของสิ่งของเหล่านี้ สำหรับราคาที่เหมาะสมนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับความพอใจในตัวสินค้าของลูกค้าคนนั้น ๆ แต่ถ้าเป็นช่วงระดับราคาที่ลูกค้าให้ความสนใจมากที่สุด จะเป็นช่วงระดับราคาไม่เกิน 2,000 บาท ถ้าเกินว่า 2,000 แต่ไม่เกิน 3,000 บาทก็จะเป็นกลุ่มรองลงมา

3. การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาด กลุ่มเป้าหมาย การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์

3.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับส่วนแบ่งทางการตลาดของท่านในตลาดเครื่องรางและของขลังตามแนวแฟชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	ตอนนี้ส่วนแบ่งตลาดยังคงต้องขยายให้กว้างให้มากขึ้น และส่วนใหญ่จะอยู่ในภาคใต้และกรุงเทพฯ และในต่างประเทศ เช่น เกาหลี จีน สิงคโปร์ เป็นต้น ซึ่งการใช้การขายจะเป็นในรูปแบบออนไลน์ เพื่อให้ลูกค้าได้ทราบถึงข้อมูลของสินค้าได้ละเอียดมากยิ่งขึ้น ส่วนใหญ่เป็นการบอกต่อกันและจาก

	ลูกค้าเก่าเท่านั้น และมีแผนส่งต่อให้กับผู้ที่เป็นเหมือนตัวแทนจำหน่าย คอยให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้า และได้ส่วนแบ่งไปจากยอดขายนั้น ๆ
--	---

3.2 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดของท่าน ในตลาดเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	ฐานลูกค้าที่มีอยู่เป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนตลาด เป็นตลาดแบบบอกต่อปากต่อปาก ซึ่งให้ผลดีและยาวนานมากที่สุด แต่การตลาดปรับเร้งยอดขายได้ดีมากขึ้นคือการทำโฆษณาบนเฟซบุ๊ก เพราะสามารถแชร์ต่อและโฆษณาข่าวสารได้แก่คนจำนวนมาก และตรงตามกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งกลุ่มเป้าหมายจะมีแบ่งออกเป็น กลุ่มคนทำงานหนุ่มสาวซึ่งมากที่สุด อายุช่วง 25-35 ปี และกลุ่มนักธุรกิจซึ่งเป็นกลุ่มที่มั่นคง อายุช่วง 35-60 ปี

3.3 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ทางการตลาดของท่าน ในตลาดเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ทางการตลาดมีปัจจัยหลายประการ เช่น <ol style="list-style-type: none"> 1. คุณสมบัติของเครื่องรางตามความต้องการของลูกค้า 2. การวางสินค้าที่มีความพรีเมียมในกลุ่มลูกค้าชั้นธุรกิจ 3. สินค้าที่ดึงดูดลูกค้ากลุ่มวัยรุ่น วันกลางคน วัยธุรกิจ ซึ่งการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์นั้นย่อมขึ้นอยู่กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละส่วนที่แตกต่างกันไป

3.3.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามลักษณะของการใช้เครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	<p>คุณของเครื่องรางและของขลังมีมากมายเหลือคณานับ หากจะให้บรรยายคงไม่จบ แต่จะยกตัวอย่างมาสักสองข้อ เช่น เครื่องรางที่ผมได้ทำอยู่นั้นเป็นแบบน้ำมันครู ซึ่งมีส่วนผสมที่ได้รับการปลุกเสกตามขั้นตอนที่ตกทอดมาจากชั้นครู ซึ่งมีคุณสมบัติที่พิเศษใช้ควบคู่กับยันต์ที่จารมือเองจะมีคุณสมบัติตามยันต์ที่ได้เขียน สามารถทำไปใช้เจิมตามหน้าผากหรือสถานที่ต่าง ๆ คุณลักษณะพิเศษกว่านั้นคือใช้ลงดวงวันเกิดของลูกค้าซึ่งจะส่งผลโดยตรง เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการนำไปเจิมเปิดร้านทำธุรกิจ หรือเจิมศรีษะตัวเองก่อนออกจากบ้านไปทำงาน หรือใส่ได้หมอนแล้วจะหลับดี หรือบูชาไว้ได้หมอนสวดมนต์ตามพระคาถาที่ให้ไว้จะดีมาก ตัวอย่างที่สองจะเป็นสร้อยข้อมือตะกรุด เป็นสร้อยข้อมือลูกบิดหินมงคลพร้อมด้วยตะกรุดจารมือเอง เป็นยันต์มหาบุรุษจำพวกคุณสมบัตินี้มีมากมายหลายอย่าง คำขาศดี มีโชค โภกทรัพย์ ปรับสมดุลไม่ให้มีสิ่งไม่ดีเข้ามาได้ เหมาะกับวัยทันสมัยที่ใส่เพื่อความสวยงามทั้งยังมีคุณที่ดีแก่ตัวเองด้วย เสริมดวงให้ตัวเองดี เป็นต้น</p>

3.3.2 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามคุณสมบัติและประโยชน์ของเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	<p>คุณสมบัติของเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยที่ลูกค้านิยมมักจะเป็นในด้าน ส่งเสริมการงานและการเงิน ส่งเสริมเรื่องความแคล้วคลาดปลอดภัย ส่งเสริมเรื่องความรัก ซึ่งมักจะเป็นเรื่องหลัก ๆ ของลูกค้าในการมาถามหาสินค้าซึ่งจะแตกต่างกันไปตามลักษณะหน้าที่การงานของลูกค้าแต่ละคน เช่น ถ้าเป็นพ่อค้า นักธุรกิจ ก็มักจะเน้นส่งเสริมการงาน การเงิน</p>

	ถ้าเป็นข้าราชการเช่นทหาร ตำรวจ หรือผู้ที่อิทธิพลก็จะเน้นเรื่องความแคล้วคลาดปลอดภัย จึงสามารถนำลักษณะของความต้องการเครื่องรางและของขลังมากำหนดตำแหน่งของสินค้าได้ เพราะเมื่อเขาเกิดความต้องการความศรัทธาแล้ว แม้จะราคาสูงก็ยังคงกล้าที่จะตัดสินใจซื้อ
--	--

3.3.3 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้า แบ่งตามการนำเครื่องรางและของขลังไปใช้งาน กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	1.การนำไปบูชา 2.นำไปเจิมตามที่ต่าง ๆ 3.ของสะสม 4.เสริมโชค 5.กันสิ่งไม่ดี 6.พกพากับตัวเสริมโชคหรือเรียกทรัพย์ และอีกมากมายหลายรูปแบบ

3.3.4 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้า แบ่งตามระดับชั้นของเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	เครื่องรางและของขลังที่เป็นที่นิยมมักจะเป็นเครื่องรางที่มีอำนาจของพระพุทธรูป พระธรรมคุณ และพระสังฆคุณ ซึ่งส่วนใหญ่มักเป็นเหรียญของครูบาอาจารย์หรือเป็นพระที่เป็นที่นิยมศรัทธา บูชาที่มีชื่อเสียงในประเทศไทย เช่น หลวงพ่อพระพุทธรุโสธร หลวงพ่อพระพุทธรุชินราช เป็นต้น ซึ่งเครื่องรางและของขลังเหล่านี้ล้วนได้รับความนิยมาตั้งแต่อดีตจนกระทั่งถึงปัจจุบัน

4. ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อภาวะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Force Model)

4.1 การที่มีคู่แข่งรายใหม่

4.1.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับโอกาสของผู้ประกอบการ รายใหม่ที่จะเข้ามาในตลาด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	มีโอกาสเป็นไปได้ และถ้าได้ศึกษาการทำตลาดด้านนี้มาด้วยจะเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว และถ้าเป็นการขายในระบบออนไลน์สิ่งของเครื่องรานั้นต้องได้รับการรีวิวที่มากพอและมีคุณสมบัติเป็นไปตามจริง

4.2 อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่าย (Bargaining of Suppliers)

4.2.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่ออำนาจในการต่อรองของผู้ผลิต เครื่องรางและของขลัง ที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	อย่างที่ได้อธิบายไว้ กลไกราคาของเครื่องรางและของขลังนั้นมาจากคุณค่าของตัว วัตถุและเทรนด์ที่เป็นอยู่ณตอนนั้น และบางชิ้นที่มีมูลค่าสูงเพราะความหายากและมีค่าบอกเล่ากล่าวต่อ ๆ กันที่มีอิทธิพลสูงทำให้การขึ้นราคาของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายมีสูงขึ้นไป และเมื่อเวลาผ่านไปคุณค่าที่หายากและมีจำกัดนั้นเป็นข้อได้เปรียบอยู่ และอีกประการคือการมีอำนาจต่อรองหากว่าสินค้าที่เราเป็นเอกลักษณ์ที่หาได้ยากในตลาดและเป็นตัวของตัวเองมากพอที่จะดึงดูดลูกค้าได้ และไม่สามารถหาซื้อที่อื่นได้อีก

4.3 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining of Buyer)

4.3.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ต่ออำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องราง และของขลังวัฒนธรรมไทย กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	ความยากง่ายของการต่อรองของผู้ซื้อคือจำนวนการผลิตของเครื่องราง ที่หากมีมากนั้นก็อาจจะทำให้มีการต่อรองมากขึ้น หรือหากมีความคล้ายกันของสินค้า ด้วยทั้งรูปร่างและคุณสมบัติก็อาจจะเป็นอีกหนึ่งสาเหตุ และอีกประการคือความจงรักภักดีของยี่ห้อหรือแบรนด์นั้น ๆ มีไม่มากพอ

4.4สินค้าทดแทน (Substitute Products)

4.4.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นว่าสินค้า/บริการที่มีโอกาสทดแทนเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยมีอะไรบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	ไม่คิดว่าจะมีสินค้าทดแทนเครื่องรางและของขลังได้ เพราะเครื่องรางและของขลังต้องมีการทำพิธีดูฤกษ์ยามในการทำพิธีการปลูกเสกและต้องมีการสวดมนต์สวดพระคาถา เพื่อให้เครื่องรางและของขลังมีพลังและมีพุทธคุณ

4.5 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)

4.5.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับการแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในเมืองพัทยา กรุณาให้เหตุผลประกอบ

อันดับที่	คำตอบ
คนที่ 1	เมืองพัทยาคือเมืองท่องเที่ยว และลูกค้าเป็นชาวต่างชาติก็มี เพราะฉะนั้นเอกลักษณ์และความหลากหลายตามความต้องการลูกค้าจึงสำคัญ ชาวต่างชาติชอบในเอกลักษณ์ของคนไทยที่เป็นวัฒนธรรมที่มีความน่าสนใจอยู่ หากใช้ตรงนี้ทำให้มีความดึงดูดใจให้ซื้อสินค้าเราได้ รวมทั้งสร้างความแตกต่างของแบรนด์ไว้ให้มีจุดสนใจที่มากกว่าคู่แข่งและสร้างความสะดวกในการไว้จะดีมาก

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความเชื่อ ความศรัทธา การวางแผนทางการตลาด ในเครื่องรางและขลัง ของนักท่องเที่ยวชาวอาเซียนและจีน รวมถึงแผนการตลาด แผนการดำเนินงาน แผนกลยุทธ์สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) โดยการ ใช้กลุ่มตัวจำนวน 18 คน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม แบ่งเป็น กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน ประกอบด้วยชาวลิงคโปร์ จำนวน 3 คน ชาวมลายูเซีย จำนวน 3 คน ชาวจีน จำนวน 5 คน และชาวจีนที่มีความเชื่อและศรัทธาในเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย จำนวน 5 คน กลุ่มที่ 2 ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง จำนวน 6 คน ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง จำนวน 1 คน โดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยว

ตอนที่ 1 ด้านความเชื่อ

ความเชื่อทางพระพุทธศาสนาความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง คือ เครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ มีพุทธคุณด้านเมตตามหานิยม โดยลักษณะไม่มีข้อบังคับหรือรูปแบบที่จำเพาะเจาะจง โดยการตัดสินใจในการคัดเลือกหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลัง จะพิจารณาจากความเชื่อถือเป็นหลัก โดยมีความเชื่อในเรื่องผีสิงท้าวจะส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลัง และมักจะมีการแนะนำจากการดูโหราศาสตร์เป็นองค์ประกอบในการเช่าบูชา

ตอนที่ 2 ด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล

ความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม ศาสนาทุกศาสนาในประเทศไทย ล้วนสอนให้คนเป็นคนดี ปหล่อวาง มีสติ มีสมาธิ มีปัญญา มองรอบด้านอย่างเป็นกลางและปหล่อวาง ทุกอย่างอยู่ในขอบเขต

เชื่อมั่นในกฎแห่งกรรม อิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ตามแต่ละศาสนานั้น ๆ เพราะแต่ละศาสนามีกฎระเบียบประเพณีที่ถือปฏิบัติแตกต่างกันแต่ทุกศาสนาสอนให้คนเป็นคนดี และสอนให้คนมีเหตุและผลเพียงแต่แตกต่างกันบางอย่าง ดังนั้นศาสนาจึงมีบทบาทสำคัญในการเชื่อมโยงสถาบันต่าง ๆ ทั้งในด้านการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ และสังคม ความเชื่อศาสนาจึงเป็นสถาบันหลักทางวัฒนธรรมความเจริญของสังคมโดยตรง วัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ มีหลาย ๆ ประเพณีที่ศาสนาพุทธทำสืบเนื่องต่อกันมาช้านาน สืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น ทำให้ความเชื่อและศาสนาแสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ สอดประสานกันไปอย่างแยกไม่ออก ความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลง หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ แตกต่างกันไปอาจขึ้นอยู่กับสถานการณ์นั้น ๆ ว่าต้องการอะไรและต้องใช้พิธีกรรมแบบไหนที่จะเหมาะสมในการประกอบพิธี นับเป็นตัวจักรและปัจจัยสำคัญที่ทำให้สังคม ความคิดโดยรวมของคนเปลี่ยนแปลง หรือถูกชักนำไปในทางต่าง ๆ ได้ เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลง มีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาย่อมมีส่วนช่วยแก้ไขหรือทำให้ปัญหาซับซ้อนขึ้นได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผู้นำไปใช้ทำให้เกิดความเชื่อตามนั้นอาจจะให้เห็นได้ในรูปของข้อห้ามข้อปฏิบัติต่าง ๆ ตลอดจนแนวการดำเนินชีวิตในสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น สิ่งเหล่านั้นขึ้นอยู่กับผู้สอนเพราะความเชื่อทำให้เกิดความศรัทธาย่อมนำมาซึ่งสิ่งที่ดีงาม ศาสนากำกับสังคมตั้งแต่หน่วยแรก คือ ครอบครัว ต่อถึงชุมชน แล้วไปถึงบ้านเมือง ศาสนาจึงเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดทั้งกับการเมือง การปกครอง เศรษฐกิจ และสังคมวัฒนธรรม รูปแบบศาสนาและความเชื่อที่มีทั้งเรื่องผี พราหมณ์และพุทธปะปนกันอยู่ความเชื่อและสิ่งยึดเหนี่ยวจิตใจ อยู่คู่กับประเทศไทยมานาน หรือจะเรียกอารยธรรมไทยว่าเป็นอารยธรรมพุทธศาสนาได้หรือไม่อย่างไร ความเชื่อและศาสนาในวัฒนธรรมแขนงต่าง ๆ ในแง่การสร้างสรรค์ การยกระดับวัฒนธรรม และความสืบเนื่องทางวัฒนธรรมจนกลายเป็นอารยธรรม ไม่มีใครรู้แน่ชัดว่าศาสนามีมาตั้งแต่เมื่อไรแต่เรื่องของวิญญาณ ตลอดจนสิ่งเร้นลับเหนือธรรมชาติ อาจเป็นจุดเริ่มต้นของศาสนา ศาสนาต่าง ๆ มักกล่าวถึงเรื่องเมืองนรก เมืองสวรรค์ ผู้มีอำนาจสูงสุด มีเรื่องรูปเคารพบูชา มีเรื่องเช่นสังเวทตลอดจนการขอความคุ้มครองป้องกันอันตรายจากสิ่งที่มองไม่เห็นเป็นพื้นเพแห่งความเชื่อเดิมของมนุษย์ อยู่แล้ว ศาสนาทุกศาสนาล้วนมีหลักคำสอนของศาสดาผู้ให้กำเนิดศาสนาที่คล้ายคลึงกันอย่างหนึ่ง คือ “มุ่งให้ศาสนิกเป็นคนดี” แม้นิยามของคนดีจะมีความหมายที่แตกต่างกันบ้าง แต่ก็ไม่ห่างจากหลักการที่ทำคนให้เป็นคนดีมากนัก เพราะคนดีที่เป็นสากลนั้นไม่ว่าจะดำรงตนอยู่ในโลกตะวันออกหรือโลกตะวันตกก็ล้วนแท้แต่มีคุณูปการต่อสังคมโลกทั้งสิ้น การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนา การได้ การเข้าถึง การสำเร็จ การทำให้แจ้งธรรมในพระพุทธรศาสนาเถรวาท การบรรลุธรรมมี

ความสำคัญ เนื่องจากการบรรลุเป็นการบรรลุจุดมุ่งหมายสูงสุดในพระพุทธศาสนา คือ ความหลุดพ้นจากทุกข์ทั้งปวงโดยสิ้นเชิง ดับภพชาติ หยุดการเวียนว่ายตายเกิด

ตอนที่ 3 แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง

ในปัจจุบัน เครื่องรางและของขลังเป็นที่นิยมของตลาดไม่น้อยไปกว่ากัน โดยเครื่องรางและของขลังจะต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ เครื่องรางจะต้องเป็นของที่นับถือว่าสามารถป้องกันภัยอันตรายได้ ยิ่งไม่ออก พิณไม่เข้า ไม่ว่าจะเป็สิ่งที่มองเห็นหรือสิ่งที่มองไม่เห็น ซึ่งของที่นำมาเป็นเครื่อง รางนั้นล้วนแล้วแต่เป็นวัตถุมงคล และได้ผ่านการปลุกเสกหรือการทำพิธีกรรม เพื่อความเข้มขลังในการปกป้องคุ้มภัยให้กับครอบครัวบูชาได้ ของขลัง จะต้องเป็นของที่ถือว่าศักดิ์สิทธิ์ มีพุทธคุณของครูบาอาจารย์ มีพลังหรืออำนาจที่อาจบันดาลให้เป็นไปได้สมประสงค์ บันดาลให้สิ่งต่าง ๆ เป็นไปตามคาดหวัง สำเร็จและลุล่วงไปได้ด้วยดี หรืออาจบันดาลสิ่งที่ต้องประสงค์สำเร็จได้ โดยความสนใจของเครื่องรางและของขลัง ที่น่าสนใจสำหรับลูกค้า คือ ด้านการคุ้มครอง ด้านโชคลาภ และด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม โดยทั้ง 3 ด้านจะมีการบูชาที่หลากหลายรูปแบบและหลากหลายวัตถุประสงค์ในการบูชา แล้วแต่ความศรัทธา และชื่อเสียงของแต่ละที่ แต่ละอย่าง ซึ่งเครื่องรางและของขลังที่ลูกค้าสนใจจะต้องมีพุทธคุณ ด้านโชคลาภ ด้านคงกระพัน ด้านแคล้วคลาดด้านมหาอำนาจ ด้านเมตตามหานิยม ด้านมหาอุ้ม ด้านชาติตรี โดยทั้ง 7 ด้าน จะมีการบูชาที่หลากหลายรูปแบบและหลากหลายวัตถุประสงค์ในการบูชา แล้วแต่ความศรัทธา และชื่อเสียงของแต่ละที่ แต่ละอย่าง รูปลักษณะที่แตกต่างกันออกไป แต่ส่วนมากจะเป็นรูปที่มีลักษณะน่าเกรงขามและคูมีอำนาจในตัวเครื่องรางวัตถุมงคลนั้น ๆ โดยจะต้องผ่านพิธีปลุกเสกแบบสมบูรณครบถ้วน โดยเครื่องรางและของขลังที่น่าสนใจจะต้องมีลักษณะเป็นเครื่องสวม เครื่องคาด เครื่องฝัง และเครื่องอม โดยวัตถุที่ใช้ในการสร้าง ประกอบไปด้วย โลหะ พง ดิน เขี้ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนังสัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์ และผ้าทอทั่วไป โดยมีรูปร่าง เพศผู้ชาย เพศผู้หญิง สัตว์ต่าง ๆ และรูปร่างอื่น ๆ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ระดับชั้น ประกอบด้วย เครื่องรางชั้นสูง เครื่องรางชั้นต่ำ และเครื่องรางที่แบบแฉวน โดยการส่งเสริมนั้น จะต้องมีการส่งเสริมการงาน การเงิน เสน่ห์/เมตตามหานิยม ความรัก ความแคล้วคลาดปลอดภัย อำนาจบารมี ชื่อเสียงเกียรติยศ และการเจรจาค้าขาย

ตอนที่ 4 แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแฟชั่น

การที่เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย จะสามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นได้นั้น จะต้องมีการวิวัฒนาการปรับปรุง และออกแบบให้เครื่องรางออกมาสวยงาม

ตอนที่ 5 แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

กลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง คือ คนที่มีความศรัทธาเชื่อมั่น และคนที่ชอบเก็บสะสมวัตถุมงคล กลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแฟชั่น คือ กลุ่มวัยรุ่น คนรุ่นใหม่ และกลุ่มคนทำงาน โดยการสร้างคุณค่าที่แตกต่างเหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง คือ การสรรหาวัตถุมงคลให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมการบริโภคของคนในสังคมปัจจุบัน โดยจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย คือ พระผู้ปลุกเสกเป็น เกจิอาจารย์ชื่อดัง ผสานคุณค่าระหว่างวัตถุมงคลแบบเก่ากับเรื่องของแฟชั่นสมัยนิยม ร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์สำหรับการเข้าบูชาในด้านความเชื่อด้านเมตตามหาเสน่ห์ และเรื่องของการเงิน ช่วงราคาที่น่าสนใจอยู่ระหว่าง 100 – 5,000 บาท โดยร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรมีช่องทางจำหน่ายออนไลน์ หน้าเพจ เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตาแกรมและควรวางบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao) เพื่อขายคนต่างชาติ ในด้านการสื่อสารประชาสัมพันธ์ ควรสื่อสารประชาสัมพันธ์ผ่านออนไลน์ หน้าเพจ เฟสบุ๊ก ไลน์ อินสตาแกรมและควรวางบนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเถาเป่า (Taobao) เพื่อขายคนต่างชาติ ด้านพนักงานประจำร้านจะต้องมีความรู้ความชำนาญเรื่องเครื่องรางและของขลัง และแก้ไขปัญหาของลูกค้าได้ เป็นหลัก การตกแต่งร้านจะต้องตกแต่งให้ดูน่าเชื่อถือมีจุดขายสินค้าที่ชัดเจน มีการรันตีและรับประกันสินค้า โดยนักท่องเที่ยวชาวอาเซียน และเงินสนใจเป็นพิเศษในด้าน โขคลากค้าขาย โดยการสร้างความสนใจให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวอาเซียน และเงินด้วยการสร้างเพจและเก็บเรื่องราวต่าง ๆ ไว้บนหน้าเพจ

กลุ่มที่ 2 ผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญ

ตอนที่ 1 การศึกษาการวางแผน

จุดแข็งสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา คือความน่าเชื่อถือของร้านค้า การให้บริการอย่างเต็มที่

จุดอ่อนสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา คือมีต้นทุนทางการเงินที่สูง การเสียโอกาสทางธุรกิจเพราะต้องลงทุนกับเครื่องรางเป็นจำนวนมาก

โอกาสสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา คือ การใช้ระบบออนไลน์เพื่อเข้าถึงข้อมูลข่าวสารด้านเครื่องรางและของขลัง พัทยาเป็นเมืองใหญ่ และมีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการเป็นจำนวนมาก

อุปสรรคสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา คือ สภาพเศรษฐกิจโดยรวมที่ชะลอตัวลง และเกิดโรคระบาดโควิด 19

คุณลักษณะเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ ประกอบด้วย ความศักดิ์สิทธิ์และพุทธรูณ รวมถึงการออกแบบที่สวยงาม

ร้านค้าเครื่องรางและของขลังควรมีช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประกอบด้วยผ่านระบบออนไลน์ ผ่านระบบออฟไลน์ (มีหน้าร้านค้า)

ช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถสร้างยอดขาย/ผลตอบแทนได้สูงสุด ได้แก่ เฟสบุ๊ก ไลน์ และการส่งของจากร้านค้า

การสื่อสารทางการตลาดของเครื่องรางและของขลังที่เหมาะสม ประกอบด้วย มีการจัดโปรโมชั่นครั้งเป็นคราวเพื่อสร้างยอดขายและมีการให้ความรู้แก่ลูกค้า

ราคาเครื่องรางและของขลังควรอยู่ในช่วง ต่ำกว่า 1000 บาท

ตอนที่ 2 การแบ่งส่วนตลาด การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

ตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย สามารถแบ่งเป็นตลาดกลุ่มได้ดังต่อไปนี้ ชาวไทยที่เป็นนักธุรกิจ ชาวไทยที่เป็นข้าราชการ ชาวไทยที่เป็นนักศึกษา ชาวต่างชาติที่เป็นชาวเอเชีย ชาวอาเซียน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีน นักท่องเที่ยวชาวอาเซียน

การกำหนดวางตำแหน่งของสินค้าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการกำหนดตำแหน่งของร้านให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ ตัวซึ่งสร้างความแตกต่างกัน

ตอนที่ 3 ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสถานะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ

(Five Forces Model)

โอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยมีระบบการขายออนไลน์ และการเปิดร้านค้าได้ง่ายโดยใช้ทุนไม่มาก

อำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลังที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังมี ความศรัทธาในผู้ปลุกเสกวัตถุมงคล และการยอมรับถึงการได้รับความนิย

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย คือ การมีคุณค่าที่เกิดจากการจัดสร้างในเวลาที่นานมาแล้ว

สินค้า/บริการที่สามารถทดแทนเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ประกอบด้วย สร้างจากวัตถุดิบตำรับย่อมมีความน่าสนใจและราคาที่สูงกว่า และไม่สามารถทดแทนกันได้

การแข่งขันในธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในเมืองพัทยา คือ เทียวหมัดแล้ววูชาวดมมงคลกลับไป

ตอนที่ 4 ด้านความเชื่อ

ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง และร้านค้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้ คือ การทำความดีและเชื่อในกฎแห่งกรรม

ความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านค้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น ได้ในการเป็นเครื่องประดับที่สวยงามและการยังสามารถสร้างแบรนด์

ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมมีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง และร้านค้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาที่ใช้ในการแสดง ให้เห็นว่าเครื่องรางของขลังสามารถปัดเป่าสิ่งที่ไม่ดี คุ้มครองให้แคล้วคลาดปลอดภัย และด้านมหาอุจจ์คงกระพันชาตรี

ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคมมีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านค้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาที่ใช้ในการตลาด เครื่องรางที่แม้จะเป็นของเก่าแต่ก็นำมาประยุกต์ให้ทันสมัย ป้องกันสิ่งชั่วร้าย ซึ่งถ้าจะออกแบบให้เป็นแฟชั่น ต้องประยุกต์ให้สวยงาม

ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง และร้านค้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการ สร้างความตระหนักให้คนทำความดีละเว้นความชั่ว และความเชื่อมั่นในครูอาจารย์

ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านค้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการ ตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น ได้โดยนำมาประดับตกแต่งเพื่อใช้พกติดตัว และนำมาเป็นเครื่องประดับเช่นสร้อยคอ สร้อยข้อมือ

ความเชื่อเรื่องผีสาวและเทวดามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง และร้านค้าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาที่ใช้ได้ตาม ความเชื่อเรื่องเทวดา บรรพบุรุษ ความเชื่อเรื่องผี วิญญาณ เจ้าที่เจ้าทาง และความเชื่อเรื่ององค์เทพ เทพเจ้า

ความเชื่อเรื่องผีตางและเทวดามีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนว
แพชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้
ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่นได้ในการเป็นเครื่องคุ้มครองคุ้มภัยจากภูติผี

ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง
และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ตาม
แนวความคิดเรื่องฤกษ์ยาม และแนวความคิดเรื่องดวงดาวและสัญลักษณ์เรื่องดวงดาว และสี
สามารถแสดงถึงความหมายในด้านต่าง ๆ และแนวความคิดเรื่องการใช้สัญลักษณ์หรือตัวเลขแทน
ดวงดาว

ตอนที่ 5 แนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief)

แนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief) เครื่องรางและ
ของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถแสดงถึงแนวคิดเกี่ยวกับวัตถุมงคลดังต่อไปนี้ แนวความคิดใน
เรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและ
ศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงแปรผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางต่าง ๆ แนวความคิดในเรื่องของสังคม
เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการ
แก้ไขให้ดีขึ้น

ตอนที่ 6 แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง

คุณสมบัติที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง ด้านการคุ้มครอง ด้านโชคลาภ
และด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม

ความสนใจเครื่องรางและของขลังที่มีพุทธคุณด้านโชคลาภ พุทธคุณด้านคงกระพัน
พุทธคุณด้านแคล้วคลาด พุทธคุณด้านมหาอำนาจ และพุทธคุณด้านเมตตามหานิยม

ความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติเครื่องรางและของขลัง
ที่เป็นเครื่องคาด เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง

ความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติ เป็นโลหะ ดิน และเขียวสัตว์
เขาสัตว์ หนังสัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์

ความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติเป็นรูปร่างเพศผู้ชาย
รูปร่างเพศผู้หญิง และรูปร่างสัตว์ต่าง ๆ

ความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติเป็นเครื่องรางชั้นสูง และเครื่องราง
ชั้นต่ำ

ความสนใจเรื่องเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติ เสริมการเงิน
เสริมความแคล้วคลาดปลอดภัย เสริมการงาน เสริมความรัก เสริมเสน่ห์/เมตตามหานิยม
เสริมอำนาจบารมี เสริมการเจรจาค้าขาย และเสริมชื่อเสียงเกียรติยศ

ตอนที่ 7 แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังเกี่ยวกับแฟชั่น

เครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น เป็นที่ต้องการของตลาด จะต้องมีการประเมินนิยม
และการเลียนแบบเน็ตไอดอลดารานักร้อง รูปทรงที่สวยงามทันสมัย และการประยุกต์ได้หลาย
รูปแบบ

ตอนที่ 8 แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยมี
ความเชื่อและความศรัทธาที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ การเชื่อมโยงกับวัฒนธรรม และการดำเนิน
ชีวิต

การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นมี
กลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบตามกระแสนิยม การสื่อสารเรื่องความศรัทธาผ่าน
โซเชียลมีเดีย

ตอนที่ 9 ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียนและจีน

ตลาดชาวอาเซียน และจีน เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลัง
ความเชื่อที่คล้ายคลึงกับคนไทย บูชาเพื่อเป็นของฝากสำหรับญาติพี่น้องเพื่อนฝูง

ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรเน้นกลุ่ม
ลูกค้าลักษณะนักท่องเที่ยวชาวจีน อาเซียน ลูกค้าทั่วไปโดยได้รับข่าวสารจากโซเชียล

ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการวาง
จุดยืนทางการตลาด กลุ่มผู้เลื่อมใสศรัทธา ความหลากหลายของสินค้า

ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน
ควรมีผลิตภัณฑ์ พระเครื่อง รูปเหมือนองค์เทพเจ้า และของขลัง

ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมี
ช่องทางจัดจำหน่าย ระบบออนไลน์ ระบบออฟไลน์คือการขายแบบมีหน้าร้านตามปกติ

ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการสื่อสารทางการตลาด การประชาสัมพันธ์ผ่านระบบออนไลน์ มีประสบการณ์ในการใช้แล้วนำมาบอกต่อ

ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการส่งเสริมการตลาด การให้ส่วนลดราคาให้ของแถม การแนะนำจากบุคคลหรือจากไกด์

ร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีระดับราคาต่ำกว่า 500 บาท แต่ไม่เกิน 2000 บาท

กลุ่มที่ 3 ผู้เชี่ยวชาญ

ตอนที่ 1 การศึกษาการวางแผน

การวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแฟชั่น ปัจจุบันผู้คนก็ยังให้ความสนใจเกี่ยวกับเครื่องรางและของขลังกันอย่างแพร่หลาย โดยมีโอกาสได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าที่ซื้อได้ ประกอบกับด้วยสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันซึ่งตกต่ำลง ส่งผลทำให้คนส่วนใหญ่ต้องการกำลังใจ ในการต่อสู้เพื่อฝ่าฟันกับสภาพเศรษฐกิจ จึงต้องการเครื่องรางและของขลัง เพื่อใช้เป็นสิ่งที่ยึดเหนี่ยวจิตใจและเสริมสร้างกำลังใจเพื่อที่จะต่อสู้ในชีวิต อุปสรรคคือความเชื่อใจและศรัทธาในตัวของผู้มีวิชานี้ จุดแข็ง คือ ธุรกิจนี้มีความจำกัดในด้านของแหล่งผลิตที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่มีอยู่จำนวนไม่มากนัก จุดอ่อน คือ ส่วนแบ่งการตลาดที่ชัดเจนและทำให้แย่งคู่แข่งจากเจ้าตลาดได้ยาก รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ดีและน่าใช้สำหรับผู้บริโภคที่เข้าถึงได้ โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี แต่ในทางกลับกัน คุณสมบัติก็มีส่วนมีสำคัญมากพอกับรูปแบบที่สวยงาม ช่องทางจำหน่ายออนไลน์ ที่สำคัญ ได้แก่ เว็บไซต์สินค้า เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม ไลน์ เป็นต้น โปรโมชันต้องเป็นที่ดึงดูดใจให้กับลูกค้า และทำให้รู้สึกคุ้มค่า ราคาจะต้องมีคุณค่ากับตัวมันเอง

ตอนที่ 2 การแบ่งส่วนตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ต้องขยายส่วนแบ่งตลาดให้เป็นวงกว้าง โดยใช้ระบบออนไลน์เป็นเครื่องมือ กลุ่มเป้าหมายจะมีแบ่งออกเป็น กลุ่มคนทำงานหนุ่มสาวซึ่งมากที่สุด อายุช่วง 25-35 ปี และกลุ่มนักธุรกิจซึ่งเป็นกลุ่มที่มั่นคง อายุช่วง 35-60 ปี ปัจจัยการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ทางการตลาด ประกอบด้วย 1.คุณสมบัติของเครื่องรางตามความต้องการของลูกค้า 2.การวางสินค้าที่มี

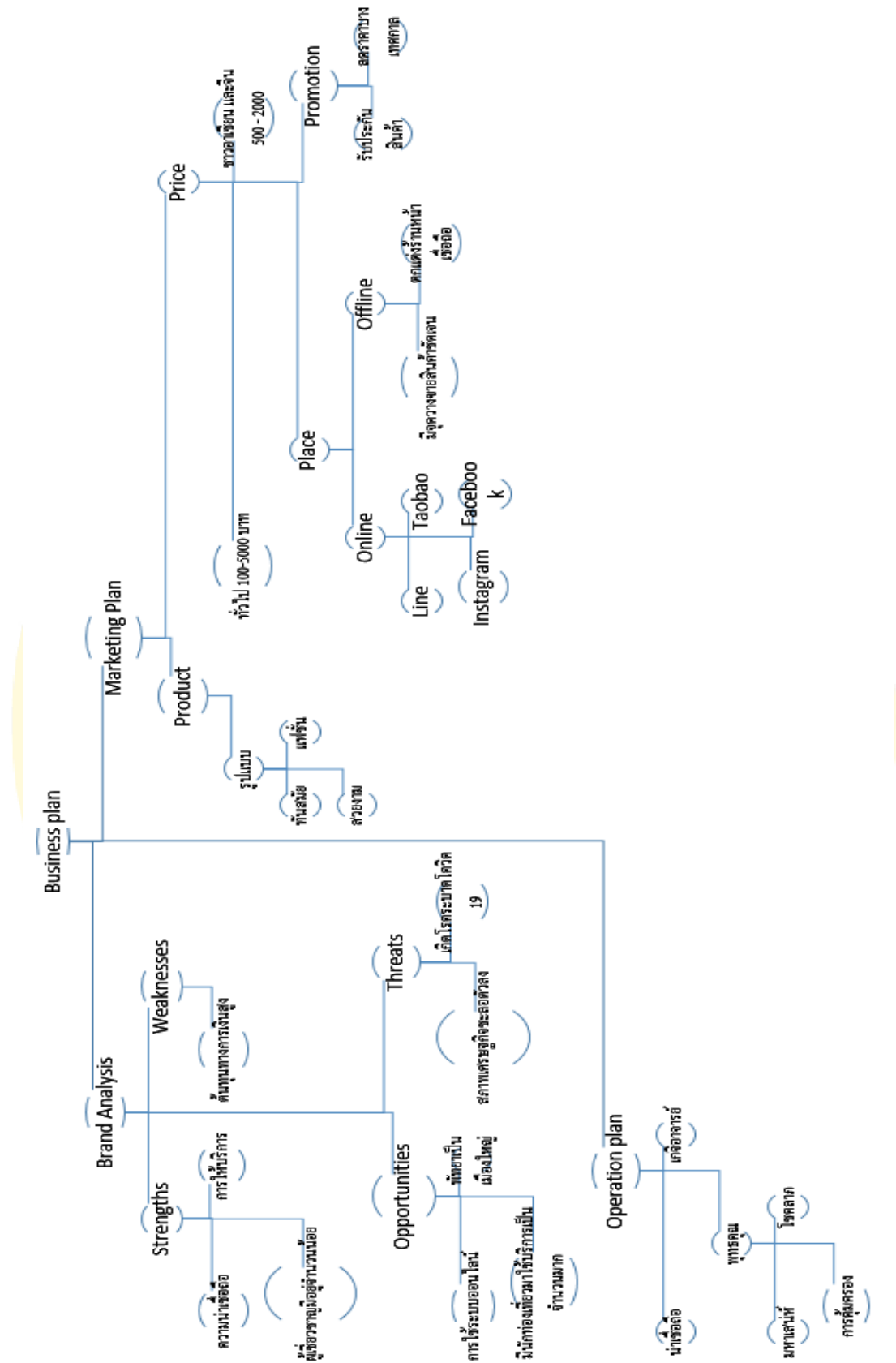
ความพรีเมียมในกลุ่มลูกค้าชั้นธุรกิจ 3.สินค้าที่ดึงดูดลูกค้ากลุ่มวัยรุ่น วัยกลางคน วัยธุรกิจ ซึ่งตลาดเครื่องรางและของขลังตามแนวแฟชั่นเป็นตลาดเฉพาะเป็นตลาดที่ใช้การบอกปากต่อปาก ได้ผลดีที่สุด

ตอนที่ 3 การกำหนดตำแหน่งของสินค้าในตลาด (Market Positioning)

การกำหนดราคาสินค้าจะมีการกำหนดจากคุณภาพหรือคุณสมบัติและชื่อเสียงเป็นสิ่งสำคัญ โดยคุณสมบัติของเครื่องรางและของขลังมีมากมายครอบคลุมแทบทุกด้าน ซึ่งวัฒนธรรมไทยที่ลูกค้านิยมมักจะเป็นในด้านส่งเสริมการงานและการเงิน ส่งเสริมเรื่องความแคล้วคลาดปลอดภัย ส่งเสริมเรื่องความรัก ผู้เช่าจะดำเนินการเช่าเพื่อ 1. การนำไปบูชา 2. นำไปเจิมตามที่ต่าง ๆ 3. ของสะสม 4. เสริมโชค 5. กันสิ่งไม่ดี 6. พกพากับตัวเสริมโชคหรือเรียกทรัพย์ และอีกมากมายหลายรูปแบบ เครื่องรางและของขลังที่เป็นที่นิยมมักจะเป็นเครื่องรางที่มีอำนาจของพระพุทธคุณ พระธรรมคุณ พระสังฆคุณ ซึ่งส่วนใหญ่มักเป็นเหรียญของครูบาอาจารย์หรือเป็นพระที่เป็นที่นิยมศรัทธา บูชาที่มีชื่อเสียง ในประเทศไทย การให้บริการแก่ลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ ต้องใส่ใจลูกค้าได้จึงจะได้รับความเชื่อถือ

ตอนที่ 4 แรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อภาวะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Force Model)

อำนาจต่อรองสินค้านั้น สำหรับเครื่องรางและของขลังที่มีเป็นเอกลักษณ์ที่หาได้ยากในตลาดจะดึงดูดลูกค้าได้เพราะไม่สามารถหาซื้อที่อื่นได้อีก การต่อรองของผู้ซื้อ ขึ้นอยู่กับจำนวนการผลิตของเครื่องราง ที่หากมีมากนั้นก็อาจจะทำให้มีการต่อรองมากขึ้น ไม่มีสินค้าทดแทนเครื่องรางและของขลังได้



ภาพที่ 3 สรุปแผนผังธุรกิจ

อภิปรายผล

เครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้ คือ การทำความดีและเชื่อในกฎแห่งกรรม สร้างความตระหนักให้คนทำความดีละเว้นความชั่ว และความเชื่อมั่นในครูอาจารย์ สามารถเปิดเป้าสิ่งที่ไม่ดี คຸ້ມครองให้แคล้วคลาดปลอดภัย และด้านมหาอุจจ์คงกระพันชาตรี ซึ่งถ้าจะออกแบบให้เป็นแฟชั่น ต้องประยุกต์ให้สวยงาม นำมาประดับตกแต่งเพื่อใช้พกติดตัว และ นำมาเป็นเครื่องประดับเช่นสร้อยคอ สร้อยข้อมือ นอกจากนี้ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ตาม แนวความคิดเรื่องฤกษ์ยาม และแนวความคิดเรื่องดวงดาวและสัญลักษณ์เรื่องดวงดาว และยังสามารถแสดงถึงความหมายในด้านต่าง ๆ และแนวความคิดเรื่องการใช้สัญลักษณ์หรือตัวเลขแทน ดวงดาว สอดคล้องกับ Belk and Tumbat (2005) สังคมเราทุกวันนี้มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้เกิดช่องว่างทางความคิดและแสวงหาสิ่งยึดเหนี่ยวจิตใจใหม่ ๆ เครื่องราง จะต้องเป็นของที่นับถือว่าสามารถป้องกันภัยอันตรายได้ เครื่องรางนั้นล้วนแล้วแต่เป็นวัตถุมงคล และได้ผ่านการปลุกเสกหรือการทำพิธีกรรมเพื่อความเข้มขลังในการปกป้องคุ้มภัยให้กับครอบครัวบูชาได้ ของขลัง จะต้องเป็นของที่ถือว่าศักดิ์สิทธิ์ มีพุทธคุณของครูบาอาจารย์ มีพลังหรืออำนาจที่อาจบันดาลให้ เป็นไป ได้สมประสงค์ สอดคล้องกับ ราตี บุรุษรัตนพันธุ์ (2552) ได้กล่าวว่า การคิดในการสร้าง เครื่องรางและของขลัง มีเหตุผลหลายประการด้วยกัน เพื่อปกป้องตนเอง เพื่อส่งเสริมในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านหน้าที่การงาน ด้านความรัก ด้านการเงิน ด้านสุขภาพ ด้านการเรียน ด้านความปลอดภัย เป็น ในทางพุทธศาสนา พระพุทธคุณและการบูชาพระพุทธรูป เป็นสิ่งที่ป้องกันจากภัยอันตรายต่าง ๆ ไม่ว่าจะปกป้องจากภูตผี ปีศาจ และสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้ ในสมัยก่อนผู้ที่มีชื่อเสียงหรือกษัตริย์ต่าง ๆ ในการออกศึกจะนิยมพกเครื่องรางและของขลังต่าง ๆ ติดตัวในการออกรบ เพราะมีความเชื่อว่าเครื่องรางและของขลังจะช่วยปกป้องและคุ้มครองตนเองจากอันตรายต่าง ๆ

แผนการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มวัยรุ่น คนรุ่นใหม่ คนวัยทำงาน กลุ่มที่ชอบสะสมเครื่องรางและของขลัง คนที่ต้องการใส่เครื่องรางแต่ให้ดูสวยงาม และดารา นักแสดง โดยการสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่ง สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังควรประกอบด้วย สรรหาวัตถุมงคลให้สอดคล้องกับ วัฒนธรรมการบริโภคของคนในสังคมปัจจุบัน กำหนดกลยุทธ์สร้างความแตกต่าง ใช้มวลสารที่หายากเพื่อสร้างคุณค่าในการจัดทำวัตถุมงคล และต้องมีพุทธคุณจากเกจิอาจารย์ รวมถึงต้องมีการกา รันตีสินค้า ซึ่งสอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2546) กล่าวว่า การตลาดตาม

กลุ่มเป้าหมาย เป็นการแบ่งส่วนทางการตลาด กำหนดตลาดกลุ่มเป้าหมาย และเป็นการกำหนดตำแหน่งของสินค้า การตลาดตามกลุ่มเป้าหมาย เป็นการวางกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อนำมาใช้ในการคัดเลือกลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยคุณสมบัติของเครื่องรางและของขลังที่ต้องมีเพื่อเพิ่มศักยภาพในการขาย คุณสมบัติที่น่าสนใจของเครื่องรางและของขลัง ด้านการคุ้มครอง ด้านโชคลาภ และด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม มีพุทธคุณด้านโชคลาภ พุทธคุณด้านคงกระพัน พุทธคุณด้านแคล้วคลาด พุทธคุณด้านมหาอำนาจ และพุทธคุณด้านเมตตามหานิยม มีคุณสมบัติเครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง คุณสมบัติ เป็นโลหะ ดิน และ เขี้ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนังสัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์ ซึ่งสอดคล้องกับ ราศี บุรุษรัตนพันธุ์ (2552) ได้กล่าวว่า การคิดในการสร้างเครื่องรางและของขลัง มีเหตุผลหลายประการด้วยกัน เพื่อปกป้องตนเอง เพื่อส่งเสริมในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านหน้าที่การงาน ด้านความรัก ด้านการเงิน ด้านสุขภาพ ด้านการเรียน ด้านความปลอดภัย เป็น ในทางพุทธศาสนา พระพุทธคุณและการบูชาพระพุทธรูป เป็นสิ่งที่ป้องกันจากภัยอันตรายต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นปกป้องจากภูตผี ปีศาจ และสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้ในสมัยก่อนผู้ที่มีชื่อเสียงหรือกษัตริย์ต่าง ๆ ในการออกศึกจะนิยมพกเครื่องรางและของขลังต่าง ๆ ติดตัวในการออกรบ เพราะมีความเชื่อว่าเครื่องรางและของขลังจะช่วยปกป้องและคุ้มครองตนเองจากอันตรายต่าง ๆ เน้นเครื่องรางและของขลังด้านแคล้วคลาด และด้านคงกระพัน ประกอบกับในปัจจุบัน มีการพัฒนารูปร่างให้ทันสมัยเข้ากับแฟชั่นเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น เป็นที่ต้องการของตลาด จะต้องมีกระแสนิยมและการเลียนแบบเน็ตไอดอลดารา นักร้อง รูปทรงที่สวยงามทันสมัย และการประยุกต์ได้หลายรูปแบบ สอดคล้องกับ ณัฐพงศ์ ดวงแก้ว (2562) ที่ได้ระบุถึงการที่แบรนด์โลลามีการประยุกต์ความเชื่อให้มีความสอดคล้องเข้ากับคุณค่าร่วมสมัยและเครื่องประดับแฟชั่นในปัจจุบัน ซึ่งสิ่งที่แบรนด์โลลาสร้างนั้น ไม่ใช่แค่นำมาเชื่อมาเป็นหลักในการสร้างแบรนด์เท่านั้น แต่แบรนด์โลลาเป็นการออกแบบเครื่องประดับแฟชั่นที่ต่างจากเดิมและยังมีความสวยงามเพิ่มขึ้นด้วย

การวางแผนทางการตลาด สำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง ตามวัฒนธรรมไทยมีความเชื่อและความศรัทธาที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ การเชื่อมโยงกับวัฒนธรรมและการดำเนินชีวิต สอดคล้องกับ Diego Rinaldo and Mathieu Alemany Oilver (2018) ความเหมือนกันของจิตวิญญาณและศาสนา คือ ต่างก็เชื่อมโยงทั้งในด้านสังคม วัฒนธรรมของคน ตั้งแต่เกิด เติบโต เรียนรู้ทำงาน และการใช้ชีวิต โดยหล่อหลอมเข้าด้วยกัน โดยเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นมีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบตามกระแสนิยม การสื่อสารเรื่องความศรัทธาผ่านโซเชียลมีเดีย สอดคล้องกับ Diego, Stefania, Gary, & Robert (2013) เมื่อวัตถุมงคลนำมาสร้างเป็น

แบรนดส์ ลูกประคำ (เป็นเม็ดวงกลมมีรูตรงกลางสำหรับร้อยเป็นกำไลหรือสร้อยคอ) แฟชั่นและการเชื่อมโยงร่วมสมัยของศาสนาในเชิงพาณิชย์ ทำการวิจัยเพื่อหาความแตกต่าง หาความหมายของลูกประคำ โดยผู้บริ โภค พิธีกรรมทางศาสนาและการอธิษฐาน ภาวนา เป็นส่วนหนึ่งของกิจวัตรประจำวันที่มีความสำคัญ ส่วนใหญ่ผู้คนมักอธิษฐาน ภาวนาให้แก่ตนเอง เพื่อน และชุมชน บุคคลเหล่านี้มีความเชื่อว่าการอธิษฐาน ภาวนาจะช่วยทำให้พวกเขาได้เข้าใกล้กับพระเจ้าและเพื่อให้พระเจ้าให้คำขอพิเศษแก่พวกเขา โดยการวิจัยนี้ผู้ที่ให้ข้อมูลส่วนใหญ่พกลูกประคำ และนิยมสะสมลูกประคำ ซึ่งพวกเขาได้รับลูกประคำจากคนในครอบครัว เพื่อน หรือเพื่อนบ้าน ซึ่งลูกประคำเหล่านี้ต้องมีเรื่องราว ความรู้สึก ความทรงจำและการเดินทางของพวกเขา โดยการเดินทางไปสถานที่ที่มีความศักดิ์สิทธิ์และบุคคลที่มีความสำคัญของพวกเขาซื้อหรือให้ ส่วนใหญ่พวกเขาจะได้รับลูกประคำในช่วงเวลาที่มีความสำคัญทางศาสนา โดยแรงจูงใจที่ส่งผลต่อการส่งเสริมการขาย คือการนำลูกประคำมาปรับและตกแต่งให้มีความทันสมัย ทำการประทับตราและทำโปรโมชัน ตลาดชาวอาเซียน และจีน เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลัง ความเชื่อที่คล้ายคลึงกับคนไทย บูชาเพื่อเป็นของฝากสำหรับญาติพี่น้องเพื่อนฝูง สอดคล้องกับ จุฑาทิพย์ ทิพย์เหรียญ, 2559 ชาวจีนมีความต้องการทางด้านต่าง ๆ เหมือนผู้คนในประเทศอื่น ๆ ซึ่งเป็นพื้นฐาน ด้านความรัก การงาน การเงิน สุขภาพและโชคลาภ พระเครื่องและเครื่องรางและของขลังเหล่านี้ต้องมีการนำมาใส่กรอบสำเร็จ จะนำมาสวมใส่เป็นเครื่องประดับ เช่น พระสมเด็จ พระปิตดา พระขุนแผน และพระผีเสื้อ (Butterfly) หรือชาวรู้จักกันในชื่อเทพภมรจำแลง

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเห็นของลูกค้า ทั้งในประเทศไทย ชาวต่างชาติ และผู้เปิดกิจการให้เช่าเครื่องรางและของขลัง รวมถึงผู้เชี่ยวชาญ ผู้วิจัยมีข้อเสนอดังต่อไปนี้

ด้านแผนการดำเนินธุรกิจ

การจัดสร้างวัตถุมงคลเครื่องรางและของขลัง จะต้องมีจุดเน้นที่ พุทธคุณด้านสามารถป้องกันภัยอันตราย ด้านเมตตา และ โชคลาภเป็นหลัก โดยจะต้องผ่านพิธีกรรมที่น่าเชื่อถือ โดยมีเจ้าอาจารย์ชื่อดังเป็นผู้ทำพิธี

การมีหน้าร้านในปัจจุบัน หน้าร้านได้มีการเปลี่ยนไปจากอดีตที่มีร้านอยู่ในพื้นที่เท่านั้น แต่ในปัจจุบัน ร้านค้าออนไลน์เป็นกระแสนิยม แต่ร้านค้าออนไลน์นั้นยังคงยากต่อการที่จะสร้างความน่าเชื่อถือ เพราะสินค้าเครื่องรางและของขลังจำเป็นต้องมีความน่าเชื่อถือสูงมาก เพราะฉะนั้น

การเปิดร้านค้าออนไลน์จึงควรทำควบคู่ไปกับหน้าร้านที่มีที่ตั้งด้วย เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยแล้วชาวต่างประเทศ

การสร้างความน่าเชื่อถือ เนื่องจากความน่าเชื่อถือเป็นหนึ่งในองค์ประกอบสำคัญในการตัดสินใจเช่าเครื่องรางและของขลัง การสร้างความน่าเชื่อถือที่ประสบความสำเร็จอันดับต้น ๆ เลยคือการการันตีสินค้า และการรับประกัน ซึ่งผู้ขายจะต้องมีการรับประกันสินค้าและสามารถเคลมสินค้าได้หากมีการตรวจสอบแล้วว่าสินค้านั้นเป็นของปลอม อาจจะรวมไปถึงการรับซื้อสินค้าคืน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับร้านค้าผู้จำหน่ายวัตถุเครื่องรางและของขลังได้

ด้านการวิเคราะห์การวางแผน

การทำตลาดจะต้องเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ ทั้งในประเทศเช่นการสร้างเพจ การสร้างอินสตาแกรม เพื่อลงเรื่องราวของเครื่องรางและของขลังไว้ให้ผู้สนใจเข้ามาหาความรู้ และซื้อขายแลกเปลี่ยนเครื่องรางของขลังในต่างประเทศ ต้องมีการทำข้อมูลลงขายยังแพลตฟอร์มของแต่ละประเทศนั้น ๆ เช่น ประเทศจีน จะมีแพลตฟอร์ม Taobao ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่มีประชากรคนจีนใ้ช้อยู่เป็นจำนวนมาก และเราจะสามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหญ่ได้อย่างตรงจุด

ประยุกต์รูปแบบเครื่องรางและของขลังให้มีความเป็นแฟชั่น ทันสมัย พกพาสะดวก เพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่มีอายุน้อยลง เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าจากเดิมที่มีแต่รุ่นปู่รุ่นพ่อ ให้ขยายออกมาสู่กลุ่มคนรุ่นใหม่มากขึ้น

ข้อเสนอแนะกับภาครัฐ

เนื่องจากสินค้าประเภทเครื่องรางและของขลัง มีราคาซื้อขายในตลาดสูง มีเม็ดเงินหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก รวมถึงมีมีิจาชีพที่เข้ามาหากินในวงการนี้เป็นจำนวนมาก บทลงโทษระบบ ระเบียบ ภาครัฐควรเข้ามากำกับดูแลให้เป็นรูปธรรม

เนื่องจากสินค้าประเภทเครื่องรางและของขลัง มีการซื้อโดยชาวต่างชาติเป็นจำนวนมาก ภาครัฐควรมีการตั้งกฎการควบคุมการส่งออก และควบคุมคุณภาพ การออกใบมาตรฐานรับรองพระแท้ พระปลอมอย่างเป็นทางการเพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือและความยั่งยืนของตลาดพระเครื่องในประเทศไทย

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

- ขยายกลุ่มที่ทำการศึกษาไปทางฝั่งยุโรป เนื่องจากทางฝั่งยุโรป บางส่วน ก็มีความเชื่อในทางศาสนา เรื่องภูติผี เรื่องเครื่องรางและของขลัง และยังคงมีกำลังซื้อเป็นจำนวนมาก โดยในปัจจุบัน มีการซื้อขายทั้งในประเทศไทย และรับต่อจากประเทศจีนอีกทอดหนึ่ง

- ทำการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ เพื่อยืนยันผลการสรุปแผนการทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง เพื่อขยายผลต่อไปยังการทำการตลาดเชิงลึกเกี่ยวกับผู้บริโภคทั้งชาวไทยและต่างชาติ

- ศึกษาวิธีการทำการตลาดในต่างประเทศ ว่ามีช่องทางใดที่เหมาะสมในการทำการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตลอดจนวิธีการจัดส่งที่เหมาะสม

- ศึกษาความเชื่อของต่างประเทศทั้งทางฝั่งยุโรปและเอเชีย ว่ามีความสอดคล้องกับชาวไทยในส่วนตัว และแตกต่างกับชาวไทยอย่างไร ส่วนใดสามารถนำมาพัฒนาเครื่องรางและของขลังเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของแต่ละชาติได้

- สำหรับมุมมองทางด้านกฎหมายนั้น ผู้วิจัยไม่ได้ทำการเก็บข้อมูลในด้านกฎหมายในงานวิจัยเลย แต่ในปัจจุบันการค้าขายเครื่องรางและของขลังโดยเฉพาะบนระบบออนไลน์ในบางครั้ง หากเกิดปัญหานำสินค้าปลอมหรือสินค้าลอกเลียนแบบมาจัดจำหน่าย สำหรับผู้ทำการวิจัยในครั้งต่อ ๆ ไป หากจะตั้งประเด็นความรับผิดชอบในมุมมองทางด้านกฎหมายเพิ่มเติมด้วยก็จะดียิ่ง

- จากการวิจัยพบว่า การทำการตลาดเครื่องรางและของขลังตามแนวเฟซบุ๊กนั้น กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นหรือวัยเข้าทำงาน สำหรับลูกค้าที่มีอายุเกินกว่า 50 ปีขึ้นไป ต้องเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อ

- การตลาดบนโลกออนไลน์เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ผู้วิจัยในครั้งต่อไปควรจับกระแสการตลาดออนไลน์สำหรับเครื่องรางและของขลังเพิ่มเติมด้วย เช่น Metaverse



ภาคผนวก



แบบสัมภาษณ์เชิงลึก - นักท่องเที่ยว

งานวิจัยเรื่อง การวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย
สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจง

ลักษณะของข้อคำถามแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์.....

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

- 1.1. ชื่อ – นามสกุล.....
- 1.2. เพศ.....
- 1.3. อายุ.....
- 1.4. สัญชาติ.....

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1. ทฤษฎีด้านความเชื่อ

1.1 ความเชื่อทางพระพุทธศาสนา

1.1.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องกับอย่างไร
กับเครื่องรางและของขลัง

คำตอบ -

1.2 ความเชื่อเกี่ยวกับวิทยาคม

1.2.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังมีพุทธคุณอย่างไร (ถ้ามีประสบการณ์ตรงจากการบูชา โปรดอธิบายเพิ่มเติม)

คำตอบ –

1.3 ความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์

1.3.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยที่มีพุทธคุณต้องมีลักษณะอย่างไร

คำตอบ -

1.3.2 ข้อคำถาม – ท่านมีการตัดสินใจในการคัดเลือก สรรหา เช่าบูชา เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย โดยพิจารณาจากสิ่งใดบ้าง เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจถึงพุทธคุณ กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ -

1.4 ความเชื่อเรื่องผีศาจและเทวดา

1.4.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อในเรื่องผีศาจและเทวดา ส่งผลต่อความศักดิ์สิทธิ์ของเครื่องรางและของขลังหรือไม่ อย่างไร กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ -

1.5 ความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์

1.5.1 ข้อคำถาม – ความเชื่อในเรื่องโหราศาสตร์ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าบูชาเครื่องรางและของขลัง หรือไม่ อย่างไร กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ -

2. แนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief)

2.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถแสดงถึงแนวคิดเกี่ยวกับวัตถุมงคลที่กล่าวดังต่อไปนี้ได้หรือไม่ และกรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ -

- แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม

คำตอบ –

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ

คำตอบ –

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ

คำตอบ –

-แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลง หรือมีผู้นำไปใช้ใน
ทางด้านต่าง ๆ

คำตอบ –

-แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ
เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนร่วมทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น

คำตอบ –

-แนวความคิดในเรื่องในสังคม

คำตอบ –

-แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา

คำตอบ –

-การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนา

คำตอบ –

-การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา

คำตอบ -

3. แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง

3.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยประเภทใด
โปรดยกตัวอย่าง และอธิบายเหตุผล

คำตอบ –

- เครื่องราง

คำตอบ –

-ของขลัง

คำตอบ -

3.2 ข้อคำถาม - ท่านมีความสนใจเครื่องรางและของขลังที่มีคุณสมบัติด้านใดต่อไปนี้
กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ –

-วัตถุมงคลแบ่งออกตามวิชาหลัก (เลือกตอบ)

ด้านการคุ้มครอง

ด้านโชคลาภ

ด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม

3.3 ข้อคำถาม – ท่านมีความสนใจเครื่องรางและของขลังที่มีพุทธคุณในด้านใดต่อไปนี กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ –

-ประเภทของวัตถุมงคล (เลือกตอบ)

- # พุทธคุณด้านคงกระพัน
- # พุทธด้านชาตรี
- # พุทธคุณด้านมหาอุตม์
- # พุทธคุณด้านแคล้วคลาด
- # พุทธคุณด้านมหาอำนาจ
- # พุทธคุณด้านเมตตามหานิยม
- # พุทธคุณด้านโชคลาภ

4. ประเภทของเครื่องรางและของขลังตามลักษณะการใช้ (เลือกตอบ)

4.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยตามลักษณะการใช้งานด้านใดต่อไปนี กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ -

- # เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด
- # เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องสวม
- # เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง
- # เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอม

5. แบ่งตามวัสดุที่ใช้ในการสร้าง

5.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยตามประเภทวัสดุที่ใช้ในการสร้าง ประเภทใดต่อไปนี กรุณาอธิบายเหตุผล (เลือกตอบ)

คำตอบ -

- # โลหะ
- # ผง
- # ดิน
- # เขี้ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนังสัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์
- # ฝ้ายทอทั่วไป

6. แบ่งตามรูปร่างลักษณะของเครื่องรางและของขลัง

6.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยตามประเภทรูปร่าง ลักษณะ ประเภทใดต่อไปนี้ กรุณาอธิบายเหตุผล (เลือกตอบ)

คำตอบ -

รูปร่างเพศผู้ชาย

รูปร่างเพศผู้หญิง

รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ

รูปร่างอื่น ๆ

7. เครื่องรางและของขลังที่แบ่งตามระดับชั้น

7.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยจำแนกตามระดับชั้น ประเภทใดต่อไปนี้ กรุณาอธิบายเหตุผล (เลือกตอบ)

คำตอบ -

เครื่องรางชั้นสูง

เครื่องรางชั้นต่ำ

เครื่องรางที่แบบแฉวน

8. เครื่องรางและของขลังที่ส่งเสริมแต่ละด้าน

8.1 ข้อคำถาม - ท่านสนใจเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยจำแนกตามการส่งเสริมด้านใดต่อไปนี้ กรุณาอธิบายเหตุผล (เลือกตอบ)

คำตอบ -

เสริมการทำงาน

เสริมการเงิน

เสริมเสน่ห์/เมตตามหานิยม

เสริมความรัก

เสริมความแคล้วคลาดปลอดภัย

เสริมอำนาจบารมี

เสริมชื่อเสียงเกียรติยศ

เสริมการเจรจาค้าขาย

9. แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแฟชั่น

9.1 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถนำไปใช้สวมใส่เป็นแฟชั่นได้อย่างไร กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10. แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

10.1 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่ากลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่ากลุ่มลูกค้าประเภทใดเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังประเภทแฟชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.3 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าการสร้างคุณค่าที่แตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังควรประกอบด้วยอะไรบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.4 ข้อคำถาม - ท่านคิดอย่างไร สำหรับจุดเด่นของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรประกอบด้วยปัจจัยใดบ้าง โปรดให้ข้อเสนอแนะ และกรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.5 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้างสำหรับการเข้าบูชา กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.6 ข้อคำถาม - ท่านมีเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีราคาเช่าบูชาอยู่ในช่วงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.7 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรมีช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทางใดบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.8 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์อย่างไรเพื่อสร้างความสนใจ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.9 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าพนักงานในร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยควรมีคุณลักษณะอย่างไรจึงสร้างความมั่นใจให้กับท่านได้ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.10 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการตกแต่งร้านอย่างไร จึงสร้างความสนใจ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

10.11 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีกระบวนการอย่างไรบ้างเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับท่าน

คำตอบ -

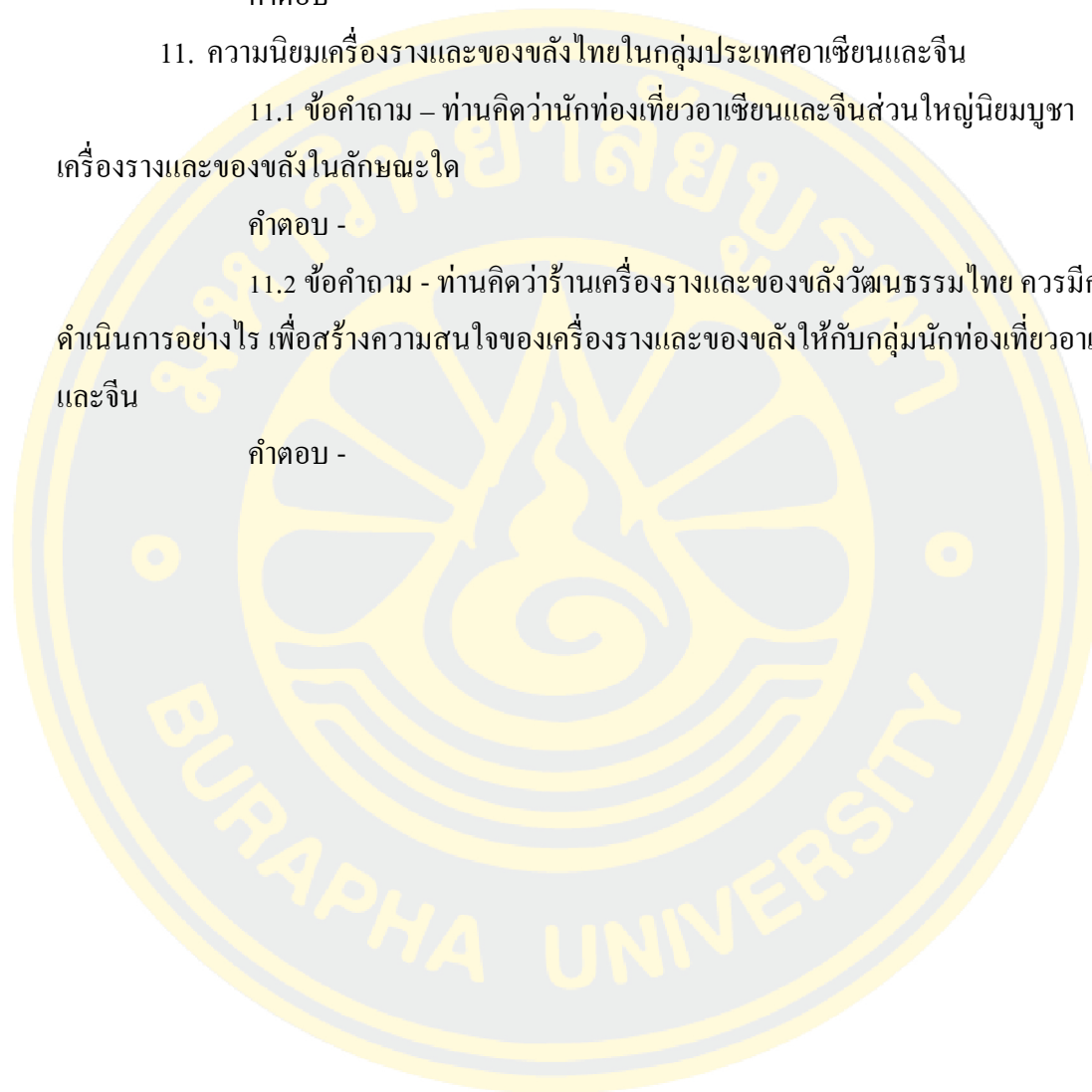
11. ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียนและจีน

11.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่านักท่องเที่ยวอาเซียนและจีนส่วนใหญ่นิยมบูชาเครื่องรางและของขลังในลักษณะใด

คำตอบ -

11.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการดำเนินการอย่างไร เพื่อสร้างความสนใจของเครื่องรางและของขลังให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน

คำตอบ -





แบบสัมภาษณ์เชิงลึก - ผู้ประกอบการ
งานวิจัยเรื่องการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย
สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจง

ลักษณะของข้อคำถามแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

- 1.1. ชื่อ – นามสกุล.....
- 1.2. เพศ.....
- 1.3. อายุ.....
- 1.4. สัญชาติ.....
- 1.5. ประสบการณ์ทำงาน.....ปี

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้ประกอบการร้านเครื่องรางและของขลัง

1. แนวคิดเรื่องการศึกษาวางแผน

การวางแผนทางการตลาด การวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ โอกาส และการกำหนดเป้าหมายเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ขององค์กร พิจารณาจากตลาดกลุ่มเป้าหมาย ขนาดตลาด และส่วนประสมทางการตลาดสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกในการดำเนินธุรกิจและปัจจัยอื่นที่อาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ (q35) (4P's)

1.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่ามีจุดแข็งและจุดอ่อนอะไรบ้างสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่ามีโอกาสดูและอุปสรรคอะไรบ้างสำหรับธุรกิจร้านค้าเครื่องรางและของขลังในเมืองพัทยา กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.3 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าคุณลักษณะเครื่องรางและของขลังที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ มีอะไรบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.4 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าร้านค้าเครื่องรางและของขลังควรมีช่องทางการจัดจำหน่ายช่องทางใดบ้างเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และในช่องทางแต่ละด้านที่ระบุมา กรุณาอธิบายแนวทางการตลาดที่เหมาะสม

คำตอบ -

1.5 ข้อคำถาม – สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายที่ท่านใช้จำหน่ายอยู่ ช่องทางใดสามารถสร้างยอดขาย/ผลตอบแทนให้ท่านได้สูงสุด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.6 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าวิธีการสื่อสารทางการตลาดของเครื่องรางและของขลังที่เหมาะสม ควรดำเนินการอย่างไร กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.7 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าราคาเครื่องรางและของขลังควรอยู่ในช่วงราคาเท่าใด ที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

2. ทฤษฎีการตลาดตามกลุ่มเป้าหมาย

- การแบ่งส่วนทางการตลาด
- กำหนดตลาดกลุ่มเป้าหมาย
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้า

2.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าตลาดของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยสามารถแบ่งเป็นตลาดกลุ่มกลุ่มใดได้บ้าง และตลาดกลุ่มใดที่มีขนาดใหญ่ มีโอกาสเติบโต กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

2.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรเป็นกลุ่มใด

คำตอบ -

2.3 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าการกำหนดวางตำแหน่งของสินค้าร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ควรมีการกำหนดตำแหน่งของร้านอย่างไร

คำตอบ -

3. ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสถานะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Force Model)

3.1 การที่มีคู่แข่งรายใหม่

3.1.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าโอกาสของการเกิดคู่แข่งรายใหม่ในตลาดเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทยมีมากน้อยเพียงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.2 อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่าย (Bargaining of Suppliers)

3.2.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าอำนาจในการต่อรองของผู้ผลิตเครื่องรางและของขลังที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังมีมากน้อยเพียงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.3 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining of Buyer)

3.3.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าอำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย มีมากน้อยเพียงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

3.4 สินค้าทดแทน (Substitute Products)

3.4.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่ามีสินค้า/บริการที่สามารถทดแทนเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยมีอะไรบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.5 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)

3.5.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร การแข่งขันในธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในเมืองพัทยา มีมากน้อยเพียงใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

4. ทฤษฎีด้านความเชื่อ

4.1 ความเชื่อทางพระพุทธศาสนา

4.1.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อทางพระพุทธศาสนามีความเกี่ยวข้องอย่างไรกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้อย่างไร

คำตอบ -

คำตอบ -

4.5 ความเชื่อเรื่อง โหราศาสตร์

4.5.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลัง และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนามาใช้ได้อย่างไร

คำตอบ -

4.5.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าความเชื่อเรื่องโหราศาสตร์มีความเกี่ยวข้องกับเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่น และร้านเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถดึงความเชื่อทางพุทธศาสนาใช้ในการตลาดเครื่องรางและของขลังแนวแฟชั่นได้อย่างไร

คำตอบ -

5. แนวคิดในด้านความเชื่อต่อวัตถุมงคล (Concept of Sacred Objects Belief)

5.1 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังในวัฒนธรรมไทย สามารถแสดงถึงแนวคิดเกี่ยวกับวัตถุมงคลที่กล่าวดังต่อไปนี้ได้หรือไม่ และกรณารอธิบายเหตุผล (เลือกตอบ)

- แนวความคิดที่ว่าความเชื่อและศาสนาทำให้เกิดความอดทน อดกลั้น ไม่ค่อยเป็นเหตุให้เกิดความขัดแย้งทางการเมืองและสังคมโดยรวม

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนามีอิทธิพลที่ส่งผลต่อสถาบันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา แสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ

- แนวความคิดในเรื่องความเชื่อและศาสนา ย่อมเปลี่ยนแปลงแปรผัน หรือมีผู้นำไปใช้ในทางด้านต่าง ๆ

- แนวความคิดในเรื่องของสังคม เมื่อสังคมมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีปัญหาใหม่ ๆ เกิดขึ้น ศาสนาและความเชื่อย่อมมีส่วนทั้งในการแก้ไขให้ดีขึ้น

- แนวความคิดในเรื่องในสังคม

- แนวความคิดในเรื่องของการกำเนิดศาสนา

- การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในศาสนา

- การบูชาในพิธีกรรมต่าง ๆ ทางศาสนา

6. แนวความคิดประเภทของเครื่องรางและของขลัง

6.1 ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังประเภทใดดังต่อไปนี้ที่กำลังเป็นที่นิยมของตลาด

- เครื่องราง

คำตอบ –

- ของขลัง

คำตอบ -

6.2 วัตถุประสงค์แบ่งออกตามวิชาหลัก (เลือกตอบ)

ด้านการคุ้มครอง

ด้านโชคลาภ

ด้านมหาเสน่ห์หรือเมตตามหานิยม

6.3 ประเภทของวัตถุประสงค์ (เลือกตอบ)

พุทธคุณด้านคงกระพัน

พุทธด้านชาตรี

พุทธคุณด้านมหาอุทม์

พุทธคุณด้านแคล้วคลาด

พุทธคุณด้านมหาอำนาจ

พุทธคุณด้านเมตตามหานิยม

พุทธคุณด้านโชคลาภ

6.4 ประเภทของเครื่องรางและของขลังตามลักษณะการใช้ (เลือกตอบ)

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องคาด

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องสวม

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องฝัง

เครื่องรางและของขลังที่เป็นเครื่องอม

6.5 แบ่งตามวัสดุที่ใช้ในการสร้าง (เลือกตอบ)

โลหะ

ผง

ดิน

เขี้ยวสัตว์ เขาสัตว์ หนังสัตว์ เล็บสัตว์ งาสัตว์

ฝ้ายทอทั่วไป

6.6 แบ่งตามรูปร่างลักษณะของเครื่องรางและของขลัง (เลือกตอบ)

รูปร่างเพศผู้ชาย

รูปร่างเพศผู้หญิง

รูปร่างสัตว์ต่าง ๆ

6.7 เครื่องรางและของขลังที่แบ่งตามระดับชั้น (เลือกตอบ)

เครื่องรางชั้นสูง

เครื่องรางชั้นต่ำ

เครื่องรางที่แบบแฉวน

6.8 เครื่องรางและของขลังที่ส่งเสริมแต่ละด้าน (เลือกตอบ)

เสริมการทำงาน

เสริมการเงิน

เสริมเสน่ห์/เมตตามหานิยม

เสริมความรัก

เสริมความแคล้วคลาดปลอดภัย

เสริมอำนาจบารมี

เสริมชื่อเสียงเกียรติยศ

เสริมการเจรจาค้าขาย

7. แนวคิดด้านเครื่องรางและของขลังที่เกี่ยวกับแพชั่น

7.1 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่น เป็นที่ต้องการของตลาดมากน้อยเพียงใด กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ -

8. แนวคิดด้านการวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง

8.1 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทยมีการวางแผนมากน้อยเพียงใด กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ -

8.2 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังแนวแพชั่นมีการวางแผนดีมากน้อยเพียงใด กรุณาอธิบายเหตุผล

คำตอบ -

9. ความนิยมเครื่องรางและของขลังไทยในกลุ่มประเทศอาเซียนและจีน

9.1 ข้อคำถาม - ท่านคิดว่าตลาดชาวอาเซียน และจีน เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านเครื่องรางและของขลังได้หรือไม่ อย่างไร

คำตอบ -

9.2 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรเน้นกลุ่มลูกค้าลักษณะใด

คำตอบ -

9.3 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการวางจุดยืนทางการตลาดอย่างไร

คำตอบ -

9.4 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีน ควรมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้าง

คำตอบ -

9.5 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีช่องทางจัดจำหน่ายอย่างไร

คำตอบ -

9.6 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการสื่อสารทางการตลาดอย่างไร

คำตอบ -

9.7 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีการส่งเสริมการตลาดอย่างไร

คำตอบ -

9.8 ข้อคำถาม – ท่านคิดว่าร้านเครื่องรางและของขลังที่มุ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นชาวอาเซียน และจีนควรมีระดับราคาอย่างไรที่เหมาะสม

คำตอบ -



แบบสัมภาษณ์เชิงลึก-ผู้เชี่ยวชาญ

งานวิจัยเรื่อง การวางแผนทางการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลังตามวัฒนธรรมไทย
สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียนและจีน ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจง

ลักษณะของข้อคำถามแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อ -นามสกุล.....
2. เพศ.....
3. อายุ.....
4. สัญชาติ.....
5. ประสบการณ์
ทำงาน.....ปี

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดเครื่องรางและของขลัง

1. แนวคิดเรื่องการศึกษาการวางแผน

การวางแผนทางการตลาด การวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ โอกาส และการกำหนดเป้าหมายเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ขององค์กร พิจารณาจากตลาดกลุ่มเป้าหมาย ขนาดตลาด และส่วนประสมทางการตลาดสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกในการดำเนินธุรกิจและปัจจัยอื่นที่อาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ (q35) (4P's)

1.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับการวางแผนทางการตลาดของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแฟชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.2 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับโอกาสและอุปสรรคของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.3 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.4 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยในเรื่องของรูปแบบของสินค้า กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.5 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยในเรื่องของช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.6 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทยว่าควรมีการจัดโปรโมชันในรูปแบบใด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1.7 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับเครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในระดับราคาใดที่มีความเหมาะสม กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

1. ทฤษฎีการตลาดตามกลุ่มเป้าหมาย

- การแบ่งส่วนทางการตลาด
- กำหนดตลาดกลุ่มเป้าหมาย
- การกำหนดตำแหน่งของสินค้า

ขั้นแรก คือ การแบ่งส่วนทางการตลาด

ขั้นที่ 2 การกำหนดตลาดกลุ่มเป้าหมาย (Market Targeting)

- ตลาดที่เหมือนกัน
- ตลาดที่มีความแตกต่างกันหรือตลาดหลายส่วน
- ตลาดที่เน้นเฉพาะส่วนหรือตลาดส่วนเดียว

ตลาดผู้บริโภค (Consumer Market)

ตลาดธุรกิจ (Business Market)

2.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับส่วนแบ่งทางการตลาดของท่าน ในตลาดเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

2.2 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดของท่าน ในตลาดเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ –

2.3 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ทางการตลาดของท่าน ในตลาดเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

2.4 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับตลาดประเภทตลาดธุรกิจของร้านเครื่องรางและของขลังตามแนวแพชั่น กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

ขั้นที่ 3 การกำหนดตำแหน่งของสินค้าในตลาด (Market Positioning)

3.1 การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามราคาและคุณภาพของสินค้า

3.1.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามราคาและคุณภาพของเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.2 การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามลักษณะของผู้บริโภคที่ใช้สินค้า

3.2.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามลักษณะของการใช้เครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.3 การกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามคุณสมบัติและประโยชน์ของสินค้านั้น ๆ

3.3.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้าตามคุณสมบัติและประโยชน์ของเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.4 การกำหนดตำแหน่งของสินค้า แบ่งตามการนำไปใช้

3.4.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้า แบ่งตามการนำเครื่องรางและของขลัง ไปใช้งาน กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.5 การกำหนดตำแหน่งของสินค้า แบ่งตามระดับชั้นของสินค้า

3.5.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของสินค้า แบ่งตามระดับชั้นของเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.6 การกำหนดตำแหน่งของสินค้า

3.6.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

3.7 การกำหนดตำแหน่งของสินค้าแบบผสมผสาน

3.7.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับธุรกิจเครื่องรางและของขลัง วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของการกำหนดตำแหน่งของเครื่องรางและของขลังแบบผสมผสาน กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

4. ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสภาวะแวดล้อมในการแข่งขันทางธุรกิจ (Five Force Model)

4.1 การที่มีคู่แข่งรายใหม่

4.1.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับโอกาสของผู้ประกอบการ รายใหม่ที่จะเข้ามาในตลาด กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

4.2 อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่าย (Bargaining of Suppliers)

4.2.1 ข้อคำถาม – ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่ออำนาจในการต่อรองของผู้ผลิต เครื่องรางและของขลัง ที่มีต่อธุรกิจร้านเครื่องรางและของขลัง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

4.3 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining of Buyer)

4.3.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ต่ออำนาจต่อรองของผู้ซื้อเครื่องราง และของขลังวัฒนธรรมไทย กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

4.4 สินค้าทดแทน (Substitute Products)

4.4.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นว่าคุณค่า/บริการที่มีโอกาสทดแทนเครื่องราง และของขลังวัฒนธรรมไทยมีอะไรบ้าง กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -

4.5 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)

4.5.1 ข้อคำถาม - ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร สำหรับการแข่งขันในธุรกิจร้านค้า เครื่องรางและของขลังวัฒนธรรมไทย ในเมืองพัทยา กรุณาให้เหตุผลประกอบ

คำตอบ -



บรรณานุกรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2559). การศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจ. Retrieved from เข้าถึงได้จาก <https://bsc.dip.go.th/th/category/financial-accounting/fs-businessstudy>

กิตติ ภิญโญ. (2561). ปัจจัยที่มีผลต่อความนิยมพระเครื่องของประชาชนที่มีความสนใจพระเครื่องใน จังหวัดกรุงเทพมหานคร. กรณีศึกษา ศูนย์พระเครื่อง ห้างสรรพสินค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่า สาขา งามวงศ์วาน. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทศาสตรมหาบัณฑิต, นิเทศศาสตร์, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

กิตติวดี ชาญประ โคน. (2560). ท้าวเวสสุวรรณในสังคมและวัฒนธรรมไทย. คุุฎิปรัชญาคุุฎิบัณฑิต, สาขาวิชาไทยศึกษา, มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, มหาวิทยาลัยบูรพา.

คริสฐา เกษดำนกลาง และบุษกรณ์ ลิ้ไข้วะระ. (2563). กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายบูชา พระเครื่องพระบูชา หลวงพ่อใส วัดอารามหลวง วัดพิธิชัย จังหวัดหนองคาย. วิทยานิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาศึกษากิจการ, บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

จุฑาทิพย์ ทิพย์เหรียญ. (2559). พฤติกรรมการซื้อของฝากของนักท่องเที่ยวชาวจีนแบบอิสระในเขต กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, พาณิชยศาสตร์และการบัญชี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

จรัส เพชรทับ. (2545). ความเชื่อเกี่ยวกับเครื่องรางและของขลังของชาวบ้าน อำเภอสิชล จังหวัด นครศรีธรรมราช. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาไทยคดีศึกษา, มหาวิทยาลัยทักษิณ.

ชลธิชา สายศิลา. (2561). การศึกษาวิเคราะห์แนวทางและวิธีการปรับปรุงกระบวนการการขออนุมัติจัด กิจกรรมบรรยายพิเศษของคณะสถิติประยุกต์ศาสตร์. เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป, สถิติ ประยุกต์.

ชาติเชื้อ ชัยเดช. (2561). ปัจจัยที่คนสิงคโปร์เข้ามาบูชาพระเครื่อง (พระผง) ของประเทศไทย.

วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการธุรกิจโลก, วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์, มหาวิทยาลัยบูรพา.

ณัฐพงศ์ ดวงแก้ว. (2562). มองปรากฏการณ์ไฉลา วัตถุมงคลมิติใหม่ที่ปฏิวัติวงการเครื่องรางและของ ขลังและความเชื่อของคนไทย. วันที่ค้นข้อมูล 18 กุมภาพันธ์ 2563, เข้าถึงได้จาก

<https://thestandard.co/leila-amulets/>.

- ถวัลรัตน์ กัลชาญกิจ, & ชาตรี ใต้ฟ้าพล. (2558). บุคลิกภาพผู้บริโภคร ความเชื่อโชคลางและพฤติกรรม การซื้อเครื่องประดับหินสีมงคล. (นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์,
- ถวัลรัตน์ กัลชาญกิจ และชาตรี ใต้ฟ้าพล. (2559). บุคลิกภาพผู้บริโภคร ความเชื่อโชคลางและ พฤติกรรมการซื้อเครื่องประดับหินสีมงคล. *วารสารการประชาสัมพันธ์และการโฆษณา*, 9 (2). ทำนอง วงศ์พุทธ. (2559). ความเชื่อร่วมเรื่องเครื่องรางและของขลังในเมืองชายแดน ไทย-ลาว- กัมพูชา.
- วารสารศิลปศาสตร์*, มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี, 12 (1), หน้า 308.
- แบรนด์ Kacha Amulets. (2563). *รวมเครื่องรางมาแรงในครึ่งปี 2563*. วันที่ค้นข้อมูล 18 กุมภาพันธ์ 2564, เข้าถึงได้จาก <https://www.sanook.com/horoscope/187089/>
- ปราชญา พรหมสุรินทร์. (2561). *บทความเรียบเรียงจากการศึกษาอิสระเรื่องปัญหากฎหมายเกี่ยวกับการ ประกอบธุรกิจซื้อขายพระเครื่อง*. วิทยานิพนธ์นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต, นิเทศศาสตร์, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ปิยนันท์ สวัสดิ์ศฤงฆาร. (2563). *ปัจจัย 5 ประการที่สร้างพลังการแข่งขันในธุรกิจอุตสาหกรรม*. วันที่ ค้นข้อมูล 5 เมษายน 2564, เข้าถึงได้จาก <https://drpiyanan.com/2020/04/14/5-forces-porter/>.
- ปิยะภา เชี่ยวสกุล. (2557). *พฤติกรรมผู้บริโภคความเชื่อเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ของผู้บริโภค กรณีศึกษา นักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาบริหารธุรกิจ, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์.
- ป๋อง สุพรรณ. (2562). *เครื่องรางที่ราคาสูงที่สุดและของขลังที่หายากที่สุด*. วันที่ค้นข้อมูล 23 มีนาคม 2563, เข้าถึงได้จาก <http://medhubnews.com/ดูบทความ-32365-ของขลังที่หายากที่สุด-เครื่องรางที่แพงที่สุด>
- พรพรรณ ศรีประเสริฐ และรัศมี รุ่งโรจน์อนันต์. (2553). *หลักการตลาดระบบออนไลน์*. วันที่ค้นข้อมูล 13 ธันวาคม 2565, เข้าถึงได้จาก <http://classroom.hu.ac.th/courseware/marketing/index50.html>
- พระธรรมชัชสิทธิ์ ชยชมโม. (2560). *ศึกษาการบูชาวัตถุมงคลเพื่อส่งเสริมพฤติกรรมดีในทาง พระพุทธศาสนา ของประชาชนอำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์*. วิทยานิพนธ์ปริญญาพุทธ ศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาพระพุทธศาสนา, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณ์ ราชวิทยาลัย.
- พีระพงษ์ ยงประเดิม. (2563). *หลวงปู่ทวด พิมพ์พระรอด หลังกอร์กอน เนื้อว่านผสมดินกากายักษ์*. วันที่ค้นข้อมูล 18 เมษายน 2563, เข้าถึงได้จาก <http://www.smilepra.com/product/3887/>.
- ภักดี ทรงเจริญ. (2561). *โลหะพื้นบ้านนำรู้ เพื่อครูแปดริ้ว*. ห้องสมุดกองธรณีวิทยา.

- ราชบัณฑิตยสถาน. (2542). *เครื่องราง*. กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2548). *ความเชื่อ*. กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2554). *วัดอุโมงค์*. กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.
- ราศี บุรุษรัตนพันธุ์. (2552). *นามานุกรมขนบประเพณีไทย หมวดประเพณีราษฎร์ เล่ม 3 : (คติความเชื่อ)*. กรุงเทพฯ: กรมศิลปากร.
- ลัญจกร นิลกาญจน์. (2561). วัฒนธรรมความเชื่อกับการจัดการศรัทธาของชุมชน. *วารสารนาคบุตรปริทรรศน์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช*, 10 (2), หน้า 12-19.
- วัชรพงศ์ กงเวียน. (2558). *ปัจจัยที่มีผลต่อผู้บริโภค โภคในจังหวัดสมุทรสาครในการบูชาวัดอุโมงค์*. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, บริหารธุรกิจ, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เว็บมาสเตอร์ Webmaster. (2553). *การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ระบบออนไลน์*. วันที่ค้นข้อมูล 13 เมษายน 2565, เข้าถึงได้จาก <http://www.nsrui.ac.th/learning2009/2550/marketing/chapter4ok/html>.
- เว็บมาสเตอร์ Webmaster. (2553). *กลยุทธ์การตลาด 8P ความรู้พื้นฐานสำหรับผู้ประกอบการ ระบบออนไลน์*. วันที่ค้นข้อมูล 12 เมษายน 2565, เข้าถึงได้จาก <http://incquity.com/article/marketing-boost/8p-marketing>.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2546). *การจัดการเชิงกลยุทธ์และกรณีศึกษา*. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา, หน้า 13.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2546). *แนวคิดเรื่องการศึกษาการวางแผน*. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา, หน้า 53.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2557). *ตลาดพระเครื่อง*. วันที่ค้นข้อมูล 20 เมษายน 2564, เข้าถึงได้จาก <https://kasikomresearch.com/th>
- สิทธิชัย ฝรั่งทอง. (2561). *แนวทางการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศที่มีประสิทธิภาพพลังงานสูง ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล*. มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี.
- เสาวนีย์ ศรีจันทร์นิล. (2553). *กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี*. วิทยาลัยราชพฤกษ์.

- เสาวนีย์ สมันต์ตรีพร. (2562). ความต้องการผลิตภัณฑ์เครื่องประดับอัญมณีของชาวไทยและชาวต่างชาติ. *วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย*, 12 (2), หน้า 43.
- สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงสิงคโปร์. (2562). *สินค้าเครื่องรางและของขลังไทยในสิงคโปร์*. วันที่ค้นข้อมูล 13 เมษายน 2563, เข้าถึงได้จาก https://ditp.go.th/ditp_web61/article_sub_view.php?filename=contents_attach/563491/563491.pdf&title=563491&cate=930&d=0
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม. (2554). การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า. วันที่ค้นข้อมูล 14 เมษายน 2563, เข้าถึงได้จาก <https://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Flibrary2.parliament.go.th>
- อิทธิราชย์ นันจันดี. (2559). การนับถือผีของชาวไทยย้อ : ความสัมพันธ์ด้านความเชื่อและนิเวศวิทยาปรัชญา พุทธวัฒนธรรม. *วารสารช่อพะยอม*, 27 (1), หน้า 15.
- อภิรักษ์ จันตะนี. (2559). เศรษฐกิจพระเครื่องเมืองไทย. *วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์*, 10 (1), หน้า 97-98.
- ฤทธา มหาเวทย์. (2559). *วัดอุ้มงคลคืออะไร*. วันที่ค้นข้อมูล 15 กุมภาพันธ์ 2563, เข้าถึงได้จาก <http://www.rittamahawed.com/article/10/>
- Arnould, Eric J. and Melanie Wallendorf. (1994). Market-Oriented Ethnography : Interpretation Building and Marketing Strategy Formulation. *Journal of Marketing Research*, 484-504.
- Belk, Russell. (1988). Possessions and The Extended Self. *Journal of Consumer Research*, 139-168.
- Cova, Bousquet, Claveau, & Qasi. (2018). The Changing dichotomy between the sacred and the profane : a historical analysis of the Santiago de Compostela pilgrimage. *Manahement Sprituality and Religion*.
- Diego, Stefania, Gary, & Robert. (2013). When sacred objects go brand: fashion rosaries and the contemporary linkage of religion and commercially. 29-40.
- Diego, Stefania, Gary, & Robert. (2013). When sacred objects go brand: fashion rosaries and the contemporary linkage of religion and commercially. 29-40.
- Muniz, Albert, O'Guinn, T., & Schau, H. J. (2005). Religiosity in the Abandoned Apple Newton Brand Community. *Customer Research*, 737-747.
- Rinaldo, D., L., Scott, and P. Maclaran, eds. (2013). *Spirituality and Consumption*. New York: Routledge.

Spiggle, Susan. (1994). Analysis and Interpretation of Qualitative Data in Consumer Research.

Journal of Consumer Research, 491-503.

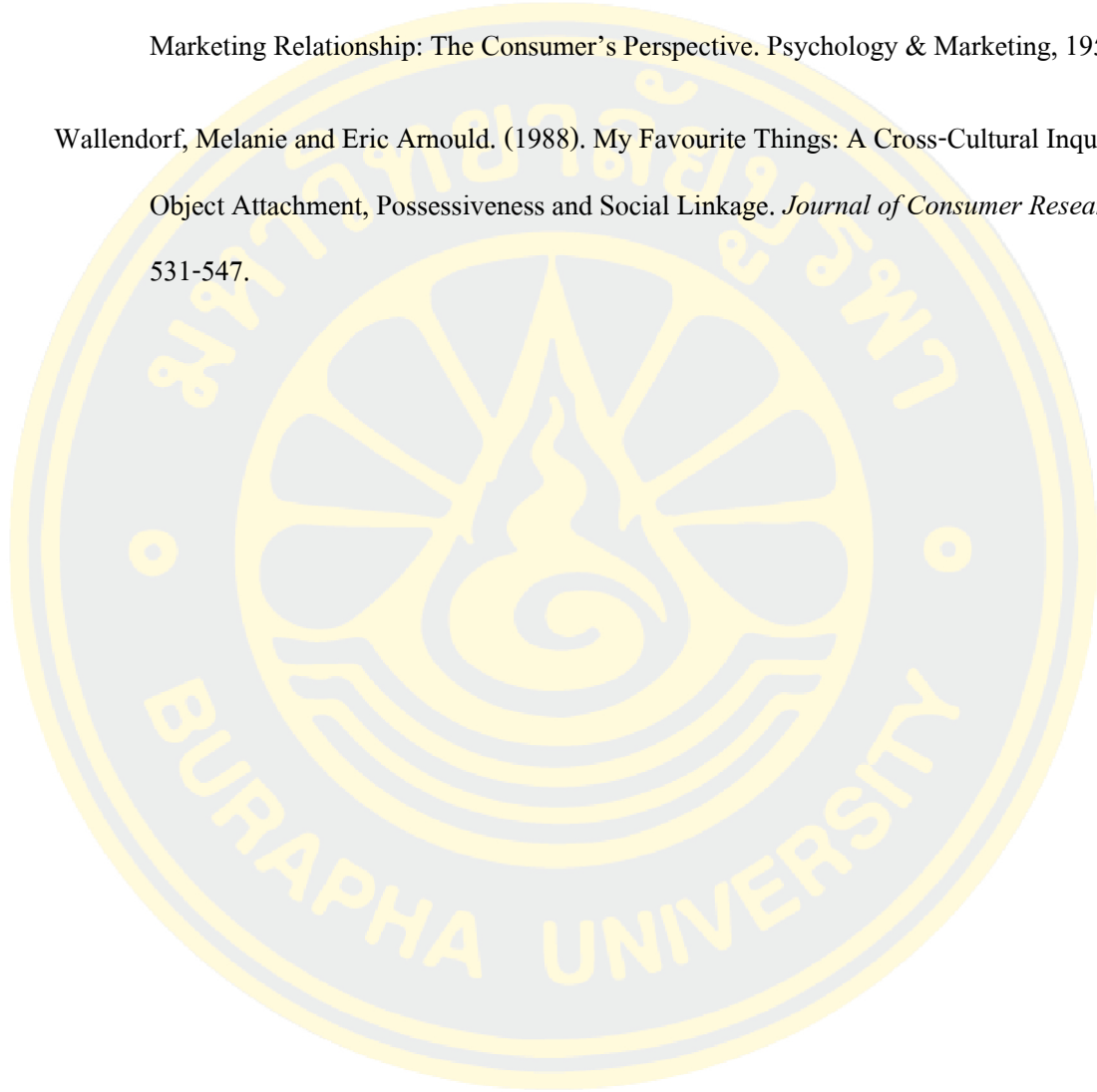
Stern, Barbara B., Craig J. Thompson, and Eric J. Arnould. (1998). Narrative Analysis of a

Marketing Relationship: The Consumer's Perspective. *Psychology & Marketing*, 195-215.

Wallendorf, Melanie and Eric Arnould. (1988). My Favourite Things: A Cross-Cultural Inquiry into

Object Attachment, Possessiveness and Social Linkage. *Journal of Consumer Research*,

531-547.



ประวัติย่อของผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นางสาว พัทธนันท์ ไชคอรียพิทักษ์
วัน เดือน ปี เกิด	7 ธันวาคม 2537
สถานที่เกิด	จังหวัดชลบุรี
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	8/25 หมู่ที่ 6 ถนนสุขุมวิท ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 20150
ตำแหน่งและประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2562-ปัจจุบัน ผู้ช่วยผู้บริหาร โรงแรม ควิน พัทยา
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2552-2557 โรงเรียนสาธิตพิบูลบำเพ็ญ มหาวิทยาลัยบูรพา (IEP) จังหวัดชลบุรี พ.ศ. 2558-2561 วิทยาลัยดุสิตธานี เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี พ.ศ. 2561 - 2563 บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการธุรกิจโลก) วิทยาลัย พาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา