



มหาวิทยาลัยมหิดล
คณะสิ่งแวดล้อม
และทรัพยากรศาสตร์


Second- Hand Envi-shop
Lessons-Learned

ถอดบทเรียน
กระบวนการจัดการ
ร้านค้ามือสอง

พ.ศ. 2557-2562

คณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

ร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการลดขยะ ส่งต่อของที่ไม่ใช้ให้ผู้อื่น
ฟื้นชีวิตผู้พิการ



ร่วมบริจาคเสื้อผ้า สิ่งของเครื่องใช้ที่คุณไม่ใช่แล้ว

WE THANK YOU
FOR YOUR SUPPORT

สิ่งของเครื่องใช้ต่างๆ ในชีวิตประจำวัน
ผ่านกระบวนการผลิตที่ใช้ทั้งทรัพยากรธรรมชาติและสารเคมี
เป็นวัตถุดิบ การทิ้งสิ่งของเป็นการสร้างขยะ
สร้างมลภาวะให้กับสิ่งแวดล้อม
หากนำสิ่งของเหล่านั้นกลับมาใช้ใหม่ (Reuse)
ส่งต่อให้ผู้ที่จำเป็นต้องใช้ เกิดการเปลี่ยนมือ
จะทำให้สิ่งของเหล่านั้นมีความคุ้มค่าในการใช้ประโยชน์อยู่ไม่น้อย

ร่วมบริจาคสิ่งของได้ที่ ร้าน Second- Hand Envi-shop (ร้านค้ามือสอง)

คณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

โทรศัพท์ 02 441 5000

Content

- 1 การประชาสัมพันธ์
- 2 การแยกประเภทสิ่งของเป็นหมวดหมู่
- 3 การกำหนดราคา
- 4 การขายหน้าร้าน
- 5 การจัดทำบัญชี
- 6 การคัดเลือกผู้รับรถเข็น
- 7 การส่งมอบรถเข็น
- 8 ปัจจัยความสำเร็จในการจัดการร้านค้ามือสอง

1

การประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์ “ร้านค้ามือสอง สิ่งของเปลี่ยนมือ เปลี่ยนชีวิต”

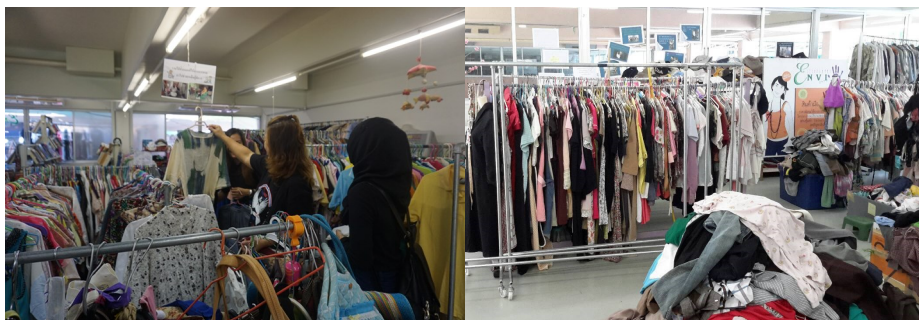
- ติดป้ายประชาสัมพันธ์บริเวณหน้าร้าน
- ประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อโซเชียล เช่น Facebook และ Line
- ประชาสัมพันธ์โดยการพูดเชิญชวน ขยับพูดและเล่าถึงจุดประสงค์เพื่อช่วยคนพิการ
- สร้างความประทับใจให้ลูกค้า ลูกค้าเกิดการบอกต่อกันไปเรื่อยๆ
- สื่อมวลชนมีบทบาทอย่างมาก เช่น การได้รับการเขียนเป็นช่องการ์ตูนในหนังสือพิมพ์เดลินิวส์ การถ่ายทำรายการตลาดสดสนามเป้าโดยมีพิธีกรที่มีดาราคือเป็นผู้สื่อสาร ประชาสัมพันธ์

เริ่มต้นโดยประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโซเชียล เช่น กลุ่มไลน์เพื่อนๆ และเครือข่ายที่รู้จัก บอกเล่าถึงความตั้งใจที่จะนำสิ่งของบริจาคนั้น และกระบวนการการเปลี่ยนสิ่งของนั้นเป็นรถคนพิการ เพื่อส่งต่อให้กับคนพิการได้ใช้พัฒนาคุณภาพชีวิต โดยเปิดรับบริจาคสิ่งของที่ไม่ใช้แล้วทุกประเภทที่มีคุณภาพดีพอใช้ได้ เช่น เสื้อผ้า กระเป๋า หมวก รองเท้า ของเด็กเล่น หนังสือ ถุงผ้า และเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น เพื่อนำมาขายเป็นสินค้ามือสอง เป็นการหมุนเวียนใช้ซ้ำได้อย่างครบวงจร โดยยึดมั่นคำว่า “เราจะไม่สร้างขยะใหม่ แม้แต่ชิ้นเดียว”



2 การแยกประเภทสิ่งของเป็นหมวดหมู่

- หมวดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย แยกเสื้อผ้าตามคุณภาพแล้วส่งซักร์เพื่อให้สะอาด และเพื่อสุขภาพอนามัยของผู้ดูแลร้านและผู้ที่มาเลือกชมเสื้อผ้ามือสอง ก่อนนำเสื้อผ้าแขวนบนราว และใส่ในกระบะหรือลังกระดาษ จัดเป็นกลุ่ม เสื้อโปโล เสื้อแบบอื่น ชุดกระโปรง กางเกง กางเกงยีนส์ เสื้อผ้าสุภาพบุรุษ สุภาพสตรี และเด็ก
- หมวดหนังสือ จัดขึ้นชั้นหนังสือ ประเภทหนังสือวิชาการ หนังสือเด็ก หนังสือนิทานและนิยาย หนังสือทั่วไป
- หมวดรองเท้า คัดแยกตามสภาพ เลือกที่ยังมีคุณภาพดีมาทำความสะอาด ก่อนนำมาขาย โดยวางโชว์ด้านหน้าในวันที่เปิดร้าน และเก็บลงกล่องปิดเมื่อ ปิดร้าน เพื่อลดปัญหาเรื่องกลิ่นรองเท้ารบกวนภายในร้าน
- หมวดของใช้เบ็ดเตล็ด จะทำความสะอาดปิดฝุ่นก่อนนำวางบนชั้น
- หมวดสิ่งของที่สภาพไม่ค่อยสมบูรณ์ นำไปใส่กล่องหน้าร้านเพื่อบริจาคต่อ ให้ผู้ที่ไม่มีกำลังซื้อได้หยิบไปใช้ฟรี หรือหากมีบางอย่างที่สามารถขายเป็น ของรีไซเคิลได้ก็จะนำไปซังกิโตะเพื่อจำหน่ายให้กับร้านรับซื้อของเก่า นำรายได้นี้ไปรวมกับรายได้จากการขายสินค้ามือสอง



3 การกำหนดราคา

- กำหนดราคา ตัดป้ายราคา
- ตัดป้ายรวมราคามาตรฐานสินค้าในร้าน โดยแสดงไว้ที่โต๊ะเก็บเงินเพื่อให้ทุกคนได้เห็นชัดเจน
- ราคายืดหยุ่นได้

หลักการการกำหนดราคา คือ การตั้งราคาโดยเน้นราคาประหยัด มีการสำรวจราคาตามตลาดสินค้ามือสองแล้วใช้ราคานั้นเป็นเกณฑ์กำหนดราคา สินค้าอย่างคร่าว ๆ แยกได้หลากหลายประเภท บางประเภทไม่สามารถหาราคอ้างอิงได้ก็จะถามผู้ที่อาจทราบหรือใช้วิธีถามจากหลายคนเพื่อช่วยกัน ประเมินและกำหนดราคา หลังจากนั้นเขียนป้ายราคาให้เหมาะสม แขนงป้ายราคาประจำราวหรือกระเบะ พร้อมทั้งพิมพ์ราคาเสื้อผ้าตามแบบไว้บนแผ่นป้ายขนาด A4 แล้วแสดงไว้ในจุดที่มองเห็นได้ง่ายสำหรับทุกคน

ราคาที่จำหน่ายจริงอาจจะไม่ตรงตามที่กำหนดไปบ้าง เมื่อจำหน่ายอาจมีการต่อรองจากลูกค้า มีการลด แจก แถม หรือบางครั้งอาจได้รับเงินจากลูกค้า สูงกว่าราคาที่กำหนด เนื่องจากลูกค้าอยากช่วยเหลือผู้พิการร่วมกับทางร้านค้ามือสอง ซึ่งจะกล่าวถึงในหัวข้อต่อไป “การขายหน้าร้าน”



4 การขายหน้าร้าน

- ต้องมีบรรยากาศที่เป็นกันเอง เอื้อเฟื้อ มีความสุขและสนุกสนาน
- มีทั้งการซื้อ-ขาย การให้ (ทั้งเราให้เขา เขาให้เรา เรากับเขาส่งต่อความปรารถนาดีช่วยคนพิการ)
- ให้คำเชิญชวนรักษ์โลก รักสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณขยะ ลดการใช้ถุงพลาสติก เป็นมาใช้ถุงผ้า ตะกร้า ปิ่นโต
- ให้ความรู้ 3R: Reduce Reuse Recycle บางครั้งได้มีส่วนร่วมกับการศึกษา มาจัดชั้นเรียนหน้าร้านมือสอง
- มีกล่องเสื้อผ้ามือสองวางไว้หน้าร้าน โดยตั้งใจให้ผู้ที่ยากไร้จริงๆ ได้นำไปใช้ประโยชน์
- มีเสียงเพลง ร้องเพลง ร่วมร้อง ร่วมรำวง ร่วมเต้นรำ ร่วมสนุกได้ทุกคน
- คนขายหน้าร้านเป็นจิตอาสา ได้แก่ นักศึกษา อาจารย์ เจ้าหน้าที่ รวมไปถึงบุคคลทั่วไปที่ได้รับการชักชวนมาร่วมเป็นจิตอาสา

ในกรณี ทางร้านไม่สามารถจำหน่ายในราคาที่กำหนดไว้ได้ อันเนื่องจากลูกค้าบางคนเป็นผู้มีรายได้น้อยหรือน้อยมาก การลดราคาให้นับเป็นการช่วยเหลือเขาอีกทางหนึ่ง ทำให้พวกเขาได้รับสิ่งของนั้น ๆ จะช่วยให้เขามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นได้ และเขาอาจได้ประหยัดเงินส่วนนี้ไว้เพื่อใช้จ่ายซื้ออาหารหรือของใช้ที่จำเป็นอื่น ๆ



5 การจัดทำบัญชี

รายรับ-รายจ่ายจากกิจกรรมการขายสินค้า ได้มีการจัดทำบัญชีในสมุดบัญชีร้านค้ามือสอง รายรับ ได้จากการขายสินค้า ส่วนรายจ่ายภายในร้าน ประกอบด้วย ค่าจ้างซักเสื้อผ้า ค่าจ้างผู้ช่วยจัดเรียงสิ่งของในร้าน ค่าจ้างพนักงานทำความสะอาด ค่าอุปกรณ์ทำความสะอาด ค่าน้ำยากำจัดปลวก

รายได้หลังหักค่าใช้จ่ายประจำสัปดาห์ จะมีเจ้าหน้าที่การเงินดำเนินการนำฝากไว้ในบัญชีธนาคาร

เมื่อมีการซื้อรถสามล้อโยกให้ผู้พิการ จะนำใบเสร็จค่าใช้จ่ายมาเบิกจากบัญชีธนาคาร โดยมีการลงนามเบิกอย่างน้อย 2 คน และเก็บใบเสร็จรับเงินไว้เป็นหลักฐานการเบิกจ่ายเงิน



6

การคัดเลือกผู้รับรถเข็นสามล้อโยกและรถวิลแชร์

การคัดเลือกผู้พิการที่จะขอรับรถเข็นสามล้อโยกและรถวิลแชร์จากทางร้านมีสองผู้พิการบอกต่อกันเองในกลุ่ม โดยเราเริ่มจากที่สมาคมคนพิการจังหวัดนครปฐม ไปสัมภาษณ์ใช้ชีวิตจริงๆ เมื่อมีผู้พิการได้รับรถสามล้อโยกก็เริ่มจากกลุ่มนี้ ได้บอกต่อ ๆ กันไป ข่าวนี้อาจจะไปถึงผู้พิการคนอื่นต่อ ๆ ไป การบอกต่อให้กับกลุ่มผู้พิการทราบ ไม่มีการประชาสัมพันธ์ช่องทางอื่น เพื่อป้องกันการแอบอ้างหรือโฆษณาเพื่อผลประโยชน์เป็นอย่างอื่น ๆ

หลักฐานที่ใช้เพื่อประกอบการขอรับรถของผู้พิการ

- บัตรประชาชน (กรณีไม่มีเราก็ให้การช่วยเหลือ)
- บัตรคนพิการ (กรณีไม่มีบัตร ให้ใช้ภาพถ่ายเต็มตัวแทนบัตรคนพิการ)
- เบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ เพื่อใช้โทรสัมภาษณ์

ผู้ขอรับรถจัดส่งเอกสารทางไปรษณีย์ถึง ผศ.ดร.ศรัณยา สุจริตกุล คณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล หลังจากได้เอกสารครบถ้วน อาจารย์ศรัณยาและจิตอาสาร่วมโครงการร้านคำมือสองจะเป็นผู้โทรสัมภาษณ์เพื่อพิจารณาประเภทรถที่เหมาะสมให้กับผู้พิการ ดังนี้

- ผู้พิการที่ขอรับรถสามล้อโยก จะต้องมีการมองเห็นได้ดี การได้ยินดี และการใช้งานแขนทั้งสองข้างสมบูรณ์ดี เพราะเป็นรถที่สามารถใช้เดินทางออกนอกได้บ้านได้สะดวก ต้องมองเห็นรถบนถนนได้ชัดเจน ได้ยินเสียงแตรบนถนนชัดเจน
- ผู้ที่พิการที่ร่างกายไม่สมบูรณ์ ตาไม่ดี แขนใช้งานไม่ครบสองข้าง จำเป็นต้องมีคนเข็นรถให้จะได้รับความสะดวกช่วยเหลือเป็นรถวิลแชร์



7 การส่งมอบรถเข็น

เมื่อผู้พิการผ่านการพิจารณา ทางร้านค้ามือสองจะดำเนินการจัดส่งรถให้ผู้พิการ โดยมี 5 ช่องทาง ได้แก่

1. กรณีมารับเอง ผู้พิการอาจส่งตัวแทนมารับรถได้ที่ร้านค้ามือสอง คณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล
2. กรณีจัดส่งให้ ถ้าผู้พิการอยู่ในพื้นที่ใกล้มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตศาลายา ทางร้านค้ามือสองจะดำเนินการจัดส่งให้โดยมีการได้เยี่ยมเยียนบ้านผู้พิการด้วย
3. กรณีจัดส่งโดยฝากไปบริจาคหากคณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์มีการออกภาคสนามหรือมีบุคลากรในจังหวัดที่มีผู้พิการขอรับรถ ร้านค้ามือสองจะฝากรถไปพร้อมกับการออกฝึกภาคสนาม
4. กรณีที่ได้รับบริจาคแล้ว ร้านค้ามือสองนอกจากจะส่งรถบริจาคจากบริษัท ฟาร์มาสอฟ จำกัด ที่มีราคาถูกกว่าท้องตลาดแล้ว หากผู้พิการอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ทางบริษัทจะจัดส่งให้ฟรี หากอยู่ต่างจังหวัดและอยู่ใกล้สาขาของบริษัท ฟาร์มาสอฟ จำกัด บริษัทจะบริการจัดส่งให้ในราคาประหยัด
5. กรณีที่เป็นรถสามล้อโยก ทางร้านค้ามือสองจะจัดส่งทางไปรษณีย์ถึงบ้านผู้พิการ ตามอัตราค่าส่งพัสดุไปรษณีย์ ซึ่งเบิกค่าจัดส่งจากบัญชีร้านค้ามือสอง



8

ปัจจัยความสำเร็จในการจัดการร้านค้ามือสอง

“การตั้งเป้าหมายของการจัดทำร้านค้ามือสอง คือ อยากรช่วยเหลือผู้พิการให้ได้จำนวน 100 คน” เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จ ซึ่งทุกกระบวนการจัดทำร้านค้ามือสองได้พบปัญหาอุปสรรค รวมไปถึงทำให้พบวิธีการแก้ไขปัญหานั้นทำให้ประสบความสำเร็จได้ ร้านค้ามือสองยัง เป็นต้นแบบร้านค้ามือสองเพื่อสังคม ที่ให้การต้อนรับกับผู้มาเยี่ยมเยียนคณะ ทั้งหน่วยงานราชการและเอกชนอีกด้วย

ปัญหา-อุปสรรค	วิธีการแก้ไขปัญหา	ปัจจัยความสำเร็จ
1. การประชาสัมพันธ์	การประชาสัมพันธ์ใช้การบอกต่อ และสื่อออนไลน์ เช่น กลุ่มไลน์ แจงรับบริจาคสิ่งของและประชาสัมพันธ์ที่หน้าร้าน	การมีจิตใจที่มั่นคงหนักแน่นต่อการดำเนินการตรงตามวัตถุประสงค์ และการสื่อสารที่จริงใจ ต่อเนื่องและบอกเล่าวัตถุประสงค์ที่เราจะทำให้กับผู้พิการ
2. การแยกประเภทสิ่งของเป็นหมวดหมู่	<ul style="list-style-type: none"> - ระยะเวลาเริ่มต้นโครงการ ทำทุกอย่างคนเดียว ทำให้เกิดความเหน็ดเหนื่อย - ระยะเวลาต่อมา เริ่มมีจิตอาสาที่เป็นลูกค้าเข้ามาช่วยเหลือพับเสื้อผ้า แยกประเภท เมื่อร้านเริ่มมีรายได้มากพอจึงมีการจัดจ้างพนักงานจัดเรียงสินค้า ทำความสะอาดสินค้าก่อนวางขาย - กลิ่นหมักหมม และฝุ่นที่เกิดจากสิ่งของรวมกันจำนวนมาก จึงขอใช้ห้องว่างสำหรับสต็อกสิ่งของบริจาค เพื่อแยกสิ่งของทำความสะอาดก่อนนำมาจัดวางบนชั้นในร้านค้ามือสอง - สิ่งของที่ไม่ได้วางขายหรือขายไม่ได้ ร้านค้ามือสองได้นำไปบริจาคยังพื้นที่ที่ขาดแคลนเพื่อมอบให้กับผู้ยากไร้ได้ใช้ประโยชน์ - สิ่งของทุกอย่างจะวางไม่ชิดพื้นเพื่อป้องกันปัญหาเรื่องปลวก - ไม่สามารถจัดสต็อกสินค้าได้เนื่องจากสิ่งของหลากหลาย 	<ul style="list-style-type: none"> - การสนับสนุนจากผู้บริหารให้ใช้สถานที่ โดยเป็นห้องที่ติดกับร้านค้ามือสอง - ได้มีจิตอาสาและพนักงานในการจัดสต็อกสินค้าแยกประเภท ทำความสะอาดสินค้า และจัดเรียงสินค้าซึ่งบุคคลเหล่านี้เป็นบุคคลที่ต้องทำงานหนักมาก - กำหนดเวลาว่างโซ่วสินค้าเป็น 2 เดือน ถ้าเกินนั้นจะนำไปบริจาค เพื่อลดการสต็อกสินค้า - มีการฉีดยาป้องกันปลวกในจุดที่เสี่ยง

8 ปัจจัยความสำเร็จในการจัดการร้านค้ามือสอง (ต่อ)

ปัญหา-อุปสรรค	วิธีการแก้ไขปัญหา	ปัจจัยความสำเร็จ
3. การกำหนดราคา	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่สามารถขายตามราคาที่กำหนดได้ เนื่องจากเป็นร้านค้าที่มีแนวคิดแบ่งปันเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตช่วยเหลือผู้พิการ และแนวคิดด้านสิ่งแวดล้อมโดยช่วยกันนำสิ่งของ Reuse คือ ช่วยกันใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่า มีการใช้ซ้ำ - นอกจากนี้ ลูกค้าบางคนอยากมีส่วนช่วยเหลือผู้พิการจึงขอซื้อสินค้าในราคาที่สูงกว่าราคาที่กำหนดไว้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ราคายืดหยุ่นตามกำลังของผู้ซื้อต่อรองได้ แถม แจกได้ ซื้อแล้วเปลี่ยนหรือคืนได้ภายใน 1 สัปดาห์ - เกิดมิตรภาพที่ดีระหว่างร้านค้ากับลูกค้าทำให้มีการกลับมาซื้อซ้ำ ชักชวนเพื่อนมาซื้อ ทำให้ได้รับความนิยมอย่างมาก
4. การขายหน้าร้าน	<ul style="list-style-type: none"> - การขายคนเดียวในวันแรก ต่อมา มีเพื่อนร่วมงาน มีจิตอาสาคอยช่วยเหลือในการช่วยขายหน้าร้าน เมื่อร้านค้าเริ่มได้รับความนิยมเป็นอย่างมากจึงได้ชักชวนนักศึกษาและผู้สูงอายุที่ใกล้ชิดมาร่วมเป็นจิตอาสา มาช่วยขายหน้าร้าน - เมื่อเปิดร้านต้องมีการเตรียมเงินทอนไว้ให้พร้อมใช้ - ร้านค้ามือสองประกาศรับบริจาคถุงใส่สินค้า ไม่ว่าจะเป็นถุงพลาสติกหูหิ้วหรือถุงกระดาษ เพื่อไม่ต้องสร้างภาระให้กับสิ่งแวดล้อมที่มีถุงพลาสติกหรือถุงกระดาษเพิ่ม 	<ul style="list-style-type: none"> - การมีเพื่อนร่วมงานที่ช่วยเหลือและให้กำลังใจ - มีมิตรที่ดี ทำให้ได้มาซึ่งจิตอาสาที่ไว้วางใจได้ ทั้งนักศึกษา บุคลากร และญาติมิตร - นักศึกษาจิตอาสาได้เรียนรู้การค้าขาย ได้พูดเชิญชวนและให้ความรู้แก่ผู้ที่เดินผ่านไปมาให้ช่วยกันใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่า - คาดหวังว่านักศึกษาจะได้ซึมซับเกี่ยวกับการช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสช่วยเหลือสังคมมากขึ้น - จากการกลับมาแวะเวียนของลูกค้าหลายคน “รู้สึกดี” ที่ร้านค้ามือสองได้ช่วยเหลือคนพิการ และมีที่ตั้งในมหาวิทยาลัยมหิดล

8 ปัจจัยความสำเร็จในการจัดการร้านค้ามือสอง (ต่อ)

ปัญหา-อุปสรรค	วิธีการแก้ไขปัญหา	ปัจจัยความสำเร็จ
5. การจัดทำบัญชี	จัดทำบัญชี “ร้านค้ามือสอง” โดยบันทึกรายรับรายจ่ายลงในสมุดบัญชี ซึ่งสรุยอดของแต่ละวัน และนำเงินเข้าบัญชีธนาคาร “ร้านค้ามือสอง” ซึ่งนำไปใช้สำหรับซื้อรถให้ผู้พิการ โดยมีเก็บหลักฐานใบเสร็จรับเงินการจัดซื้อรถสามล้อโยกหรือวิลแชร์	การช่วยเหลือการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายจากเจ้าหน้าที่คณะ การรวบรวมใบเสร็จรับเงินและจัดทำรายการเบิกจ่ายเงินเพื่อจัดซื้อรถสามล้อโยกและรถวิลแชร์
6. การพิจารณาผู้รับรถเข็นสามล้อโยกและรถวิลแชร์	<ul style="list-style-type: none"> - การสัมภาษณ์ผู้พิการบางรายพบว่า มีปัญหาการสื่อสาร ผู้พิการบางคนอาจจะใช้ภาษาถิ่น จึงต้องอาศัยผู้นำชุมชน หรือผู้ที่สามารถสื่อสารภาษาถิ่นเป็นตัวแทนในการสื่อสาร - การลดเอกสารแสดงตัวของทางราชการ โดยใช้รูปถ่ายเต็มตัวและการสัมภาษณ์คัดกรองทำให้ผู้พิการได้รับโอกาสง่ายขึ้น - ผู้พิการอาจเป็นคนพลัดถิ่น คนไร้บ้าน คนที่บัตรสูญหายแล้วไม่รู้จะติดต่อทำบัตรใหม่ได้อย่างไร คนที่อยู่ไกลบ้าน คนไม่มีความรู้ ด้อยโอกาส ยิ่งสมควรได้รับความช่วยเหลือ 	<ul style="list-style-type: none"> - การสื่อสารอย่างเข้าใจทำให้ช่วยเหลือและเข้าใจผู้พิการมากขึ้น - โครงการนี้ช่วยเติมเต็มโอกาสในการรับความช่วยเหลือ ถึงแม้จะไม่มีเอกสารสำคัญของทางราชการเพื่อแสดงตน

8 ปัจจัยความสำเร็จในการจัดการร้านค้ามือสอง (ต่อ)

ปัญหา-อุปสรรค	วิธีการแก้ไขปัญหา	ปัจจัยความสำเร็จ
7. การส่งมอบรถเข็นสามล้อ โยกและรถวิลแชร์	<p>-กรณีส่งสามล้อโยก บริษัทผู้ผลิตรถโยกเป็นผู้จัดส่งให้ทางไปรษณีย์ โดยมีผู้สนับสนุนค่าขนส่งในช่วงแรก ต่อมาจึงใช้เบิกค่าใช้จ่ายการขนส่งจากบัญชีร้านค้ามือสอง</p> <p>- กรณีส่งวิลแชร์ เริ่มจากส่งมอบวิลแชร์ทางไปรษณีย์โดยดำเนินการด้วยตนเองบางครั้งต้องขอแรงจากเจ้าหน้าที่หรือนักศึกษาในคณะ แต่ภายหลังได้ขอความช่วยเหลือจากบริษัท ฟาร์มาสออฟ จำกัด ในการจัดส่งรถวิลแชร์ให้ถึงบ้านคนพิการในอัตราที่ถูกกว่าช่องทางอื่น</p>	<p>- การได้รับความช่วยเหลือจากจิตอาสา เช่น เจ้าหน้าที่หรือนักศึกษา</p> <p>- การสร้างเครือข่ายกับภาคเอกชน ทำให้ได้รับการช่วยเหลือทั้งมูลค่าของวิลแชร์ที่มีราคาถูกลงกว่าท้องตลาดและการขนส่งที่ประหยัดมาก และได้รับการอำนวยความสะดวกในการส่งวิลแชร์</p> <p>- ผู้พิการได้รับความช่วยเหลือถึงที่บ้านโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น</p>

สิ่งที่ควรคำนึงหากจะต้องมีการดำเนินการจัดร้านค้ามือสอง

- การรับผู้มีจิตอาสาเข้าร่วมงาน ต้องเป็นคนสุขภาพ ว่างใจได้ ไม่เห็นแก่เงินหรือสิ่งของเล็กน้อย ชื่อตรง อุทิศตนในการทำงานเพื่อผู้อื่น
- เดิมร้านมือสองได้ดำเนินการบนพื้นฐานความซื่อสัตย์ และการไว้ใจกัน แต่ถ้าจะทำให้เป็นระบบมาตรฐานควรคิดวางระบบในด้านสต็อกสินค้าจะอย่างไร สิ่งของนำไปบริจาคจะบันทึกอย่างไร การขายหน้าร้านจะเป็นรูปแบบเดิมหรือไม่ เปลี่ยนแปลงไปอย่างไร คนเลือกซื้อแล้วพบเสื้อผ้าปากขาดหรือชำรุดจะทำอย่างไร แก้วแตกขวดแตกจะทำอย่างไร ลูกค้าไม่ซื้อโดยสวมเสื้อจากร้านทับตัวเก่าแล้วเดินออกจากร้านจะทำอย่างไร ใครจะรับผิดชอบ สมควรหรือไม่ที่ผู้มีจิตอาสาจะต้องมารับผิดชอบกับการกระทำแบบนี้ของลูกค้าบางคนซึ่งเขาอาจจะไม่มีเงินซื้อเสื้อมือสองสักตัวจากร้านที่อยู่บนแนวคิดเพื่อแบ่งปัน?
- การขอรถคนพิการจะต้องใช้เอกสารอะไรบ้าง เอกสารที่ขาดไปจะได้รับการอนุมัติได้บ้างหรือไม่ จนถึงการจัดซื้อรถคนพิการจะมีกระบวนการจัดซื้ออย่างไร ราคาที่สามารถซื้อได้จะได้ราคาประหยัดที่สุดหรือได้รถมาตรฐานเดียวกัน การขนส่งรถไปยังบ้านผู้พิการจะดำเนินการอย่างไร

ข้อมูลราคาอ้างอิง (ปี พ.ศ. 2563)

- ซื้อรถวิลแชร์ คันละ 2,300 บาท (ราคาท้องตลาด โดยประมาณคันละ 3,000 บาท)
- สั่งทำรถสามล้อโยก คันละ 5,000 บาท ปรับเปลี่ยนรูปแบบจากท้องตลาด โดยเพิ่มความแข็งแรงของเพลารถ เพิ่มแผ่นสะท้อนแสง เพิ่มกระจกมองหลัง ซึ่งราคาถูกลงกว่าเมื่อเทียบกับราคาตามท้องตลาด

ขอขอบคุณ

ผู้เล่าเรื่อง

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศรัณยา สุจริตกุล

“การทำร้านค้ามือสอง ทำให้อาจารย์สละตัวตน ไม่ยึดติด
ทำให้พ้นจากความทุกข์ ชีวิตโปร่งเบาสบาย”

ผู้จัดทำ

หน่วยจัดการความรู้ งานนโยบายและแผน
คณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์