



U2T for BCG Snapshot

ภาคกลาง

จังหวัดปทุมธานี





សារប័ណ្ណ

1. สารความยินยอมจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดปทุมธานี	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-122



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

นับตั้งแต่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลต่อวิถีชีวิตของผู้คนที่เปลี่ยนไป ตลอดจนภาคสังคมและเศรษฐกิจที่ต้องเผชิญกับช่วงเวลาอันยากลำบาก กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. มองเห็นถึงปัญหา ผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยได้ให้ความสำคัญต่อการช่วยเหลือประชาชนคนไทยท่ามกลางวิกฤติการณ์ระดับโลกตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสิ่งที่กระทรวง อว. ทำได้ในช่วงเวลานั้นคือ ความพยายามที่จะลดทอนความเสียหายให้ได้มากที่สุด โดยการเสริมสรรพกำลังในการเยียวยาและเร่งฟื้นฟู ให้เศรษฐกิจของประเทศกลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ถือเป็นภารกิจสำคัญที่ได้เป็นโอกาสจะช่วยให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นเสมอ โดยที่ อว. ได้เรียนรู้ในการนำองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมถ่ายทอดสู่การปฏิบัติ เพื่อสร้างประโยชน์ให้กับประชาชนที่ได้รับผลกระทบ ผ่านการดำเนินโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล สร้างรากแก้วให้ประเทศ หรือ U2T และถูกนำมาสานต่อเป็นโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล U2T for BCG ที่อาศัยแนวทางระบบเศรษฐกิจบีซีจี ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศให้เกิดขึ้นได้อย่างยั่งยืน และเมื่อช่วงเวลาที่วิกฤติการณ์ได้ผ่านพ้นไปแล้ว สิ่งที่ อว. ได้มอบไว้ให้กับประชาชนและสังคม นั่นคือความมั่นคงและยั่งยืนในการดำรงชีวิต การเรียนรู้ที่จะช่วยเหลือและพึ่งพาตนเอง และพร้อมที่จะร่วมกันขับเคลื่อนสังคมและประเทศให้เกิดการพัฒนาต่อไป

ผมขอขอบคุณทุกหน่วยงานและทุกสถาบันที่ร่วมกันทำภารกิจอันยิ่งใหญ่นี้ตั้งแต่นั้นจนสำเร็จ และเชื่อว่า หากเกิดวิกฤติการณ์ใดก็ตาม หรือไม่ว่าจะเป็นภัยคุกคามอื่นๆ ที่ จะเข้ามาในอนาคต ชาว อว. จะยังคงยึดมั่นในการอยู่เคียงข้างประชาชน และพร้อมที่จะฝ่าฟันวิกฤติต่างๆ ไปด้วยกัน





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ประเทศไทยประสบกับวิกฤติการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. ได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่ง ในการให้ความช่วยเหลือ เยียวยาผลกระทบจากวิกฤติการณ์นี้ พร้อมทั้งเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศให้กลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ซึ่งหากจะมองอีกมุมหนึ่ง โควิดที่เกิดขึ้นไม่ได้เพียงแต่จะสร้างผลกระทบเพียงอย่างเดียว แต่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และคิดว่าโควิดอาจจะเป็นตัวเร่งการเปลี่ยนแปลง หรือทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่เร็วขึ้น ซึ่งถือเป็นการพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาสที่หน่วยงานต่างๆ จะสร้างเศรษฐกิจฐานรากในระดับชุมชนท้องถิ่นให้เกิดขึ้น นั่นคือ การที่รัฐบาลได้มอบให้ อว. ดำเนินโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล สร้างรากแก้วให้ประเทศ ซึ่งปัจจุบันเป็นการดำเนินงานระยะที่ 2 (U2T for BCG) โดยให้มหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัยได้เข้ามามีส่วนพัฒนาในพื้นที่ทุกตำบลทั่วประเทศ ร่วมกันกับภาคเอกชนและภาคประชาสังคม เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนด้วยองค์ความรู้ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ไปพร้อมกับการสร้างกลไกที่จะนำพาประเทศไปสู่การพัฒนาและยกระดับไปอีกขั้น โดยอาศัย BCG ที่เป็นเครื่องจักรที่ช่วยให้ประเทศไทยเติบโตได้อย่างรวดเร็วและยั่งยืน ซึ่งผมเห็นว่าการทำงานในลักษณะนี้ได้เกิดขึ้นแล้วในหลายประเทศที่มุ่งเน้นการพัฒนาโดยเริ่มจากการดูแลเศรษฐกิจฐานรากให้เกิดความเข้มแข็ง และเมื่อใดก็ตามที่ฐานรากมีความเข้มแข็งแล้วจะนำไปสู่การเรียนรู้ที่จะพึ่งพาตนเองของคนในชุมชนท้องถิ่น เพื่อยกระดับเศรษฐกิจในการสร้างงาน สร้างโอกาส สร้างรายได้ และเป็นกลไกที่จะผลักดันไปสู่การพัฒนาในระดับประเทศต่อไป

จากเหตุการณ์ต่างๆ ที่ผ่านมา ผมเห็นถึงความตั้งใจและความร่วมมือของบุคลากรชาว อว. หน่วยงานทุกภาคส่วน ที่ผนึกกำลังในการร่วมกันแก้ไขปัญหา เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนให้กับประชาชน เรียนรู้ที่จะรับมือกับวิกฤติการณ์ต่างๆ ไปด้วยกัน รวมถึงขอขอบคุณทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ที่ทุกท่านมีจิตใจอันแน่วแน่ในการที่จะขับเคลื่อนโครงการ U2T เพื่อให้เป็นโครงการที่ช่วยพัฒนาและฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมของประเทศให้เกิดความยั่งยืนตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำอย่างแท้จริง



บทสรุปผู้บริหาร

ตามที่รัฐบาลได้ออกพระราชกำหนดให้กระทรวงการคลังกู้เงินเพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 เพิ่มเติม พ.ศ. 2564 โดยมีแผนงานในด้านการฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่มุ่งเน้นการรักษาระดับการจ้างงานของผู้ประกอบการ และกระตุ้นการลงทุนและการบริโภคในระบบเศรษฐกิจของประเทศซึ่งสอดคล้องกับนโยบายการฟื้นฟูเศรษฐกิจหลังสถานการณ์โควิดและยุทธศาสตร์ BCG Economy ของประเทศ สำนักปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สปล.อว.) จึงได้ดำเนินโครงการกระตุ้นการลงทุนและการบริโภคด้วยเศรษฐกิจ BCG ในชุมชนเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากด้วยเศรษฐกิจ BCG ในพื้นที่ 7,355 ตำบล ครอบคลุม 77 จังหวัด ทั่วประเทศโดยเป็นการนำองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมของสถาบันอุดมศึกษาและหน่วยงานต่างๆ ภายใต้ อว. ไปขับเคลื่อนทั้งในภาคการผลิตและบริการในระดับพื้นที่เพื่อให้เกิดการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและให้บัณฑิตได้ทำภารกิจใช้องค์ความรู้ วิจัย วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่เป็นประโยชน์ต่อภาคสังคม ชุมชนและประเทศ

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



จากความสำเร็จและความร่วมมือทำให้ Key Achievement U2T for BCG ในปี 2565 นี้ที่สำคัญอันเกิดผลลัพธ์ตรงกลุ่มเป้าหมายของการดำเนินการโดยมีจำนวน 15,042 โครงการมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 94 แห่ง และมีจำนวนบัณฑิตเข้าร่วมโครงการกว่า 32,195 คน ประชาชนได้เข้ามามีส่วนร่วมไม่ต่ำกว่า 31,919 คน และตำบลที่เข้าร่วมโครงการจำนวน 7,355 ตำบล ก่อให้เกิดการจ้างงาน 2,460 ล้านบาท พร้อมทั้งเกิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจอีก 1,105 ล้านบาท

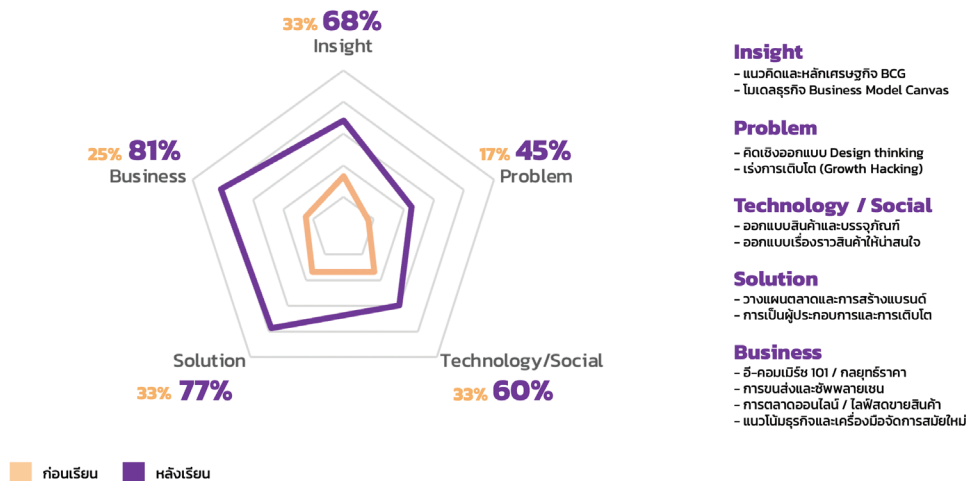
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และ สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) พร้อมทั้งภาคเอกชน อาทิ บริษัท ซอปปี้ (ประเทศไทย) จำกัด และ Maneko แพลตฟอร์มการตลาดส่งเสริมการขาย โดยมีจำนวนผู้เข้าเรียนกว่า 38,301 คน และจำนวนการเข้าร่วมหลักสูตร 324,864 ครั้ง ซึ่งก่อให้เกิดกิจกรรมเรียนรู้เชิงประสบการณ์ที่สามารถนำไปสู่การปฏิบัติจริง 9 กิจกรรม 41,764 ครั้ง ซึ่งมีผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจร้อยละ 94 (64,114 คน) ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้รับการพัฒนาทักษะพื้นฐาน BCG การตลาดการเงิน การถ่ายทอดเทคโนโลยี การวิเคราะห์ประเมินคุณภาพสินค้า การทดสอบสินค้า การสำรวจความพึงพอใจและการจัดการขนส่งการค้าขาย

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

กลุ่มเป้าหมายความสำเร็จ การดำเนินการ	Learning องค์ความรู้ ทักษะและขีดความสามารถ	สานพลังเครือข่าย ความร่วมมือสร้างเศรษฐกิจ	คัดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า ผลงาน/เทคโนโลยี/นวัตกรรม
 94 มหาวิทยาลัย	12 Modules เนื้อหาการเรียนรู้พัฒนาทักษะ 1,772 นาที ผู้เข้าร่วมหลักสูตร 324,864 ครั้ง (คนหลักสูตร) จำนวนผู้เข้าเรียน 38,301 คน	 30 หน่วยงาน	จำนวนสินค้า และบริการ BCG 15,042 รายการ รายได้ 143 ล้านบาท/เดือน
 7,355 ตำบล 3,000 ตำบลเดิม 4,355 ตำบลใหม่	กิจกรรมเรียนรู้เชิงประสบการณ์ สร้างการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง	 หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี	 องค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยว 648 นวัตกรรม/เทคโนโลยี 1,949 ภูมิปัญญาท้องถิ่น/ออกแบบ 1,492
 64,114 คน บัณฑิต 32,195 คน ประชาชน 31,919 คน	9 กิจกรรม/41,764 ครั้ง ได้รับการพัฒนาทักษะพื้นฐาน BCG/ลงมือปฏิบัติจริง (64,114/68,000 คน)	 หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ โดยอยู่ผู้ประกอบการ	 เงินหมุนเวียนกระตุ้นเศรษฐกิจ 1,236 ล้านบาทต่อเดือน
 งบจ้างงาน 2,460 ล้านบาท	 94% 1. การศึกษา เรียนรู้ ดูงานนอกสถานที่ 2,333 2. การจัดการถ่ายทอดเทคโนโลยี 5,031 3. การฝึกอบรม/ประชุมร่วมกับหน่วยงานอื่น 8,003 4. การสำรวจตลาด/คู่แข่ง 4,833 5. การสำรวจและเก็บข้อมูลลูกค้า 4,759 6. การวิเคราะห์/ประเมินคุณภาพสินค้า/บริการ 6,895 7. การทดสอบสินค้า/บริการหลังการพัฒนา 4,090 8. การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า 5,370 9. อื่นๆ เช่น การจัดการขนส่ง/การค้าการขาย 450	 ภาครัฐ ภาคเอกชน SA/NGO - ราษฎร์ชาวบ้าน - มูลนิธิสิ่งแวดล้อมไทย - เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ - เครือข่ายสมุนไพรและการแพทย์ - อพท. - องค์การมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ภาคเหนือ	 รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น 143 ล้านบาทต่อเดือน (ข้อมูลจากระบบ PBM C01-C06) 1,716 ล้านบาทต่อเดือน
 งบขับเคลื่อนเศรษฐกิจ 1,105 ล้านบาท			

เนื้อหาการเรียนรู้และทักษะ BCG ที่ประกอบด้วย กลุ่มสาระการเรียนรู้ BCG และ Hackathon กลุ่มสาระการเรียนรู้ พัฒนาและสร้างคุณค่า และสุดท้ายกลุ่มการค้าขายสินค้าและบริการ จำนวน 12 โมดูล ผลประเมินความเข้าใจที่มี ปัจจัยที่ 1 การสร้างแนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG มุมมองธุรกิจและโอกาสทางธุรกิจ มีความเข้าใจเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 68 ปัจจัยที่ 2 การคิดเชิงออกแบบ การวิเคราะห์ปัญหา การแนวทางการเร่งสร้างการเติบโต (Growth Hacking) เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45 ปัจจัยที่ 3 การใช้เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการออกแบบเรื่องราวสินค้าและแก้ปัญหาเชิงสังคม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 60 ปัจจัยที่ 4 การวางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์ รวมทั้งการเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 77 สุดท้าย ปัจจัยที่ 5 การก้าวเข้าสู่ตลาด E-Commerce การวางกลยุทธ์ราคา การจัดการขนส่ง การตลาดออนไลน์ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 81 อย่างไรก็ตามจากข้อจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยิ่งถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม ให้ความรู้และทักษะในการตั้งคำถามทั้งในเชิงธุรกิจ เชิงสังคมและเชิงสิ่งแวดล้อมที่จะช่วยให้ผู้เรียนมีความเข้าใจบริบทมากขึ้นและมีความ Empathy มากขึ้นจะนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุดและนำไปสู่การสร้างสินค้าและบริการที่น่าประทับใจต่อไป

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



ในส่วนสานพลังเครือข่ายและความร่วมมือสร้างเศรษฐกิจ หน่วยงานภายใต้ อว. และนอก อว. ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคสังคม อาทิ ประชาชนชาวบ้าน มูลนิธิสิ่งแวดล้อมไทย เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ องค์กรมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ เป็นต้น จำนวนกว่า 30 หน่วยงาน ที่เข้าร่วมสนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี ให้การสนับสนุนความรู้ ต่อยอดการเป็นผู้ประกอบการ

กระบวนการ U2T for BCG นั้นมีขั้นตอน “คัดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า” ได้มีการวิเคราะห์บทเรียนและการรวบรวมผลงานที่สอดคล้องเกี่ยวข้องกับ BCG กว่า 15,042 โครงการ โดยแบ่งเป็นองค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยวจำนวน 648 รายการ นวัตกรรมและเทคโนโลยี จำนวน 1,949 รายการและภูมิปัญญาท้องถิ่นกับงานออกแบบจำนวน 1,492 รายการทั้งนี้ ก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในการกระตุ้นเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่า 1,236 ล้านบาท ทั้งนี้ยังก่อให้เกิดสินค้าและบริการที่พร้อมจำหน่ายจำนวน 4,861 โครงการ สินค้าและบริการที่ต้องส่งเสริมพัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจำนวน 8,042 โครงการและสินค้าและบริการของตำบลที่ต้องได้รับการส่งเสริมการเรียนรู้และทักษะเพิ่มจำนวน 2,655 โครงการ

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี

17. แซ่บอีรี

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลือกเลี้ยงไหมอีรี เพื่อลดระยะจากการเลือกไหมอีรีให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลือกไหมอีรีมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลือกไหมอีรี ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด



28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

1. ใช้การท่องเที่ยวเชิงนิเวศอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมป่าชายเลนและป่าชายหาด
2. ใช้การท่องเที่ยวโดยชุมชนสร้างการมีส่วนร่วมของคนสองวัฒนธรรมไทยพุทธและไทยมุสลิม
3. ใช้การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ยกระดับเศรษฐกิจของชุมชน
4. ใช้การท่องเที่ยวสีเขียวเพิ่มพื้นที่สีเขียวให้โลกและสร้างความสุขให้ชุมชนและนักท่องเที่ยว



กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai



26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไข :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน



กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไข :

เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือกและกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็นวัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและสร้างรายได้ให้กับชุมชน

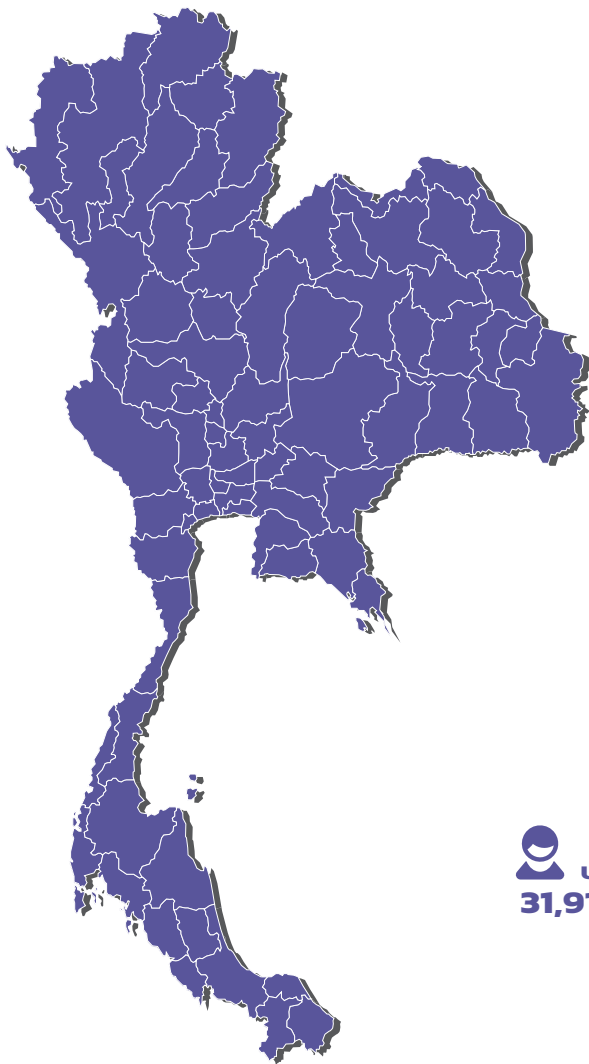






สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

รายงานผลลัพธ์ระดับประเทศ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 94 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 7,355 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 64,114 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 32,195 คน ประชาชน 31,919 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
15,042 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 977 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 5,491 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 818 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 1,466 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 6,290 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

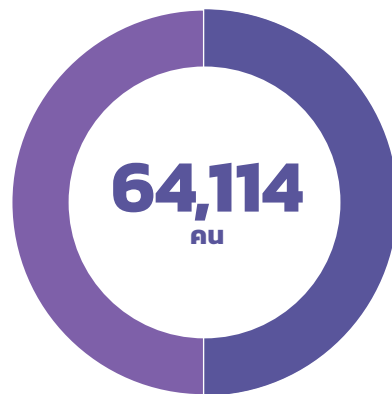


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



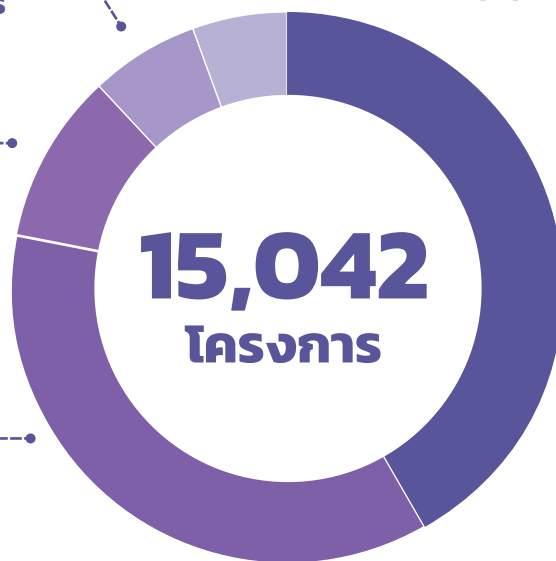
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



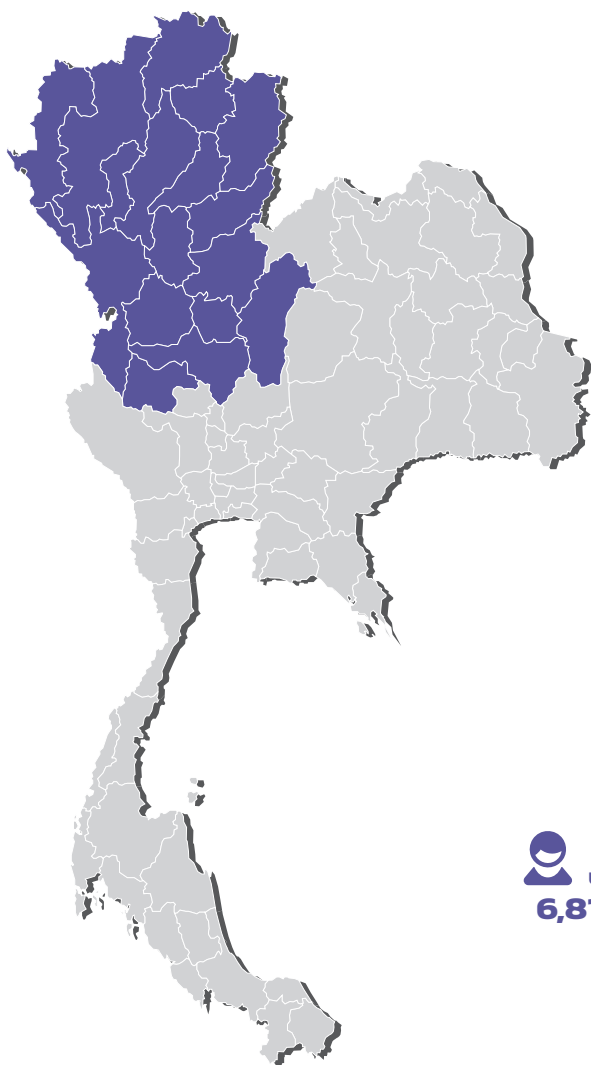
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

รายงานผลลัพธ์ภาคเหนือ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 26 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 1,540 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 13,638 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 6,821 คน ประชาชน 6,817 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
3,177 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 208 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,159 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 161 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 309 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างเสริมภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,340 โครงการ



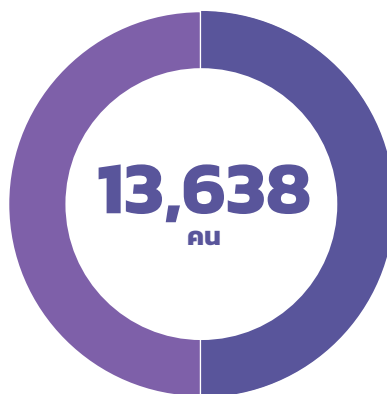
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



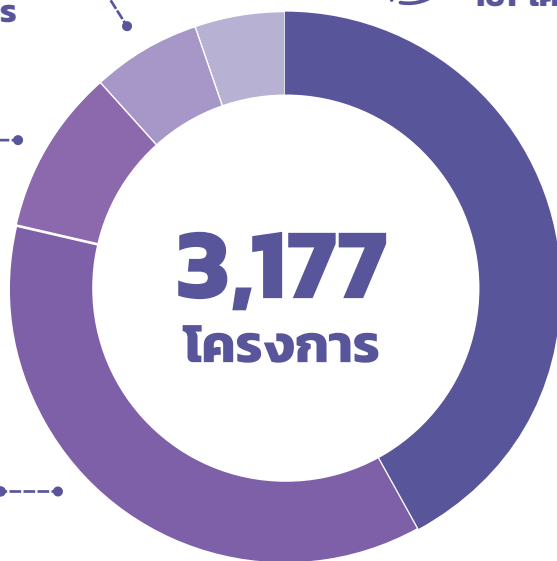
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



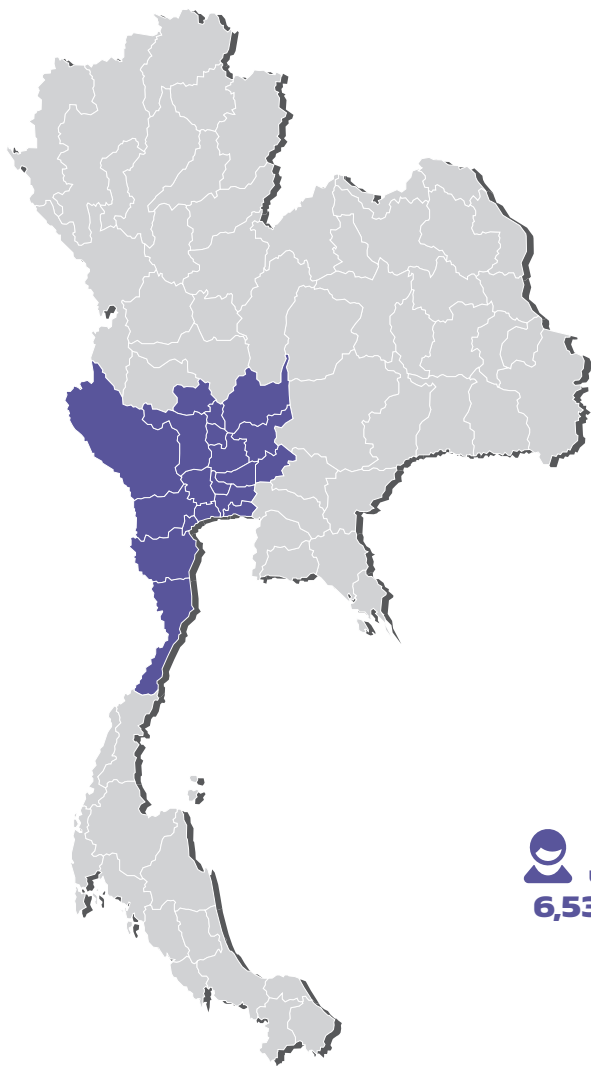
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

รายงานผลลัพธ์ภาคกลาง มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 40 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 1,610 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 13,069 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 6,530 คน ประชาชน 6,539 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
3,280 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 222 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,187 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 195 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 433 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,243 โครงการ



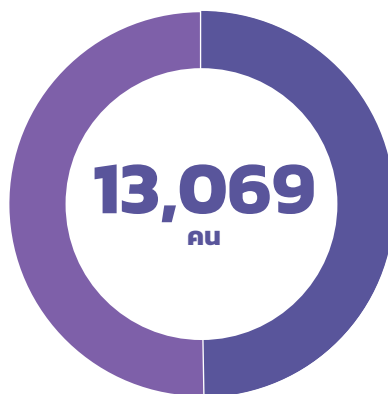
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



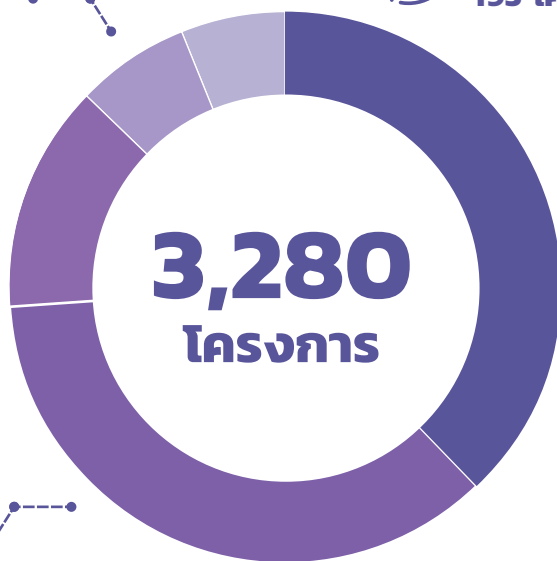
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



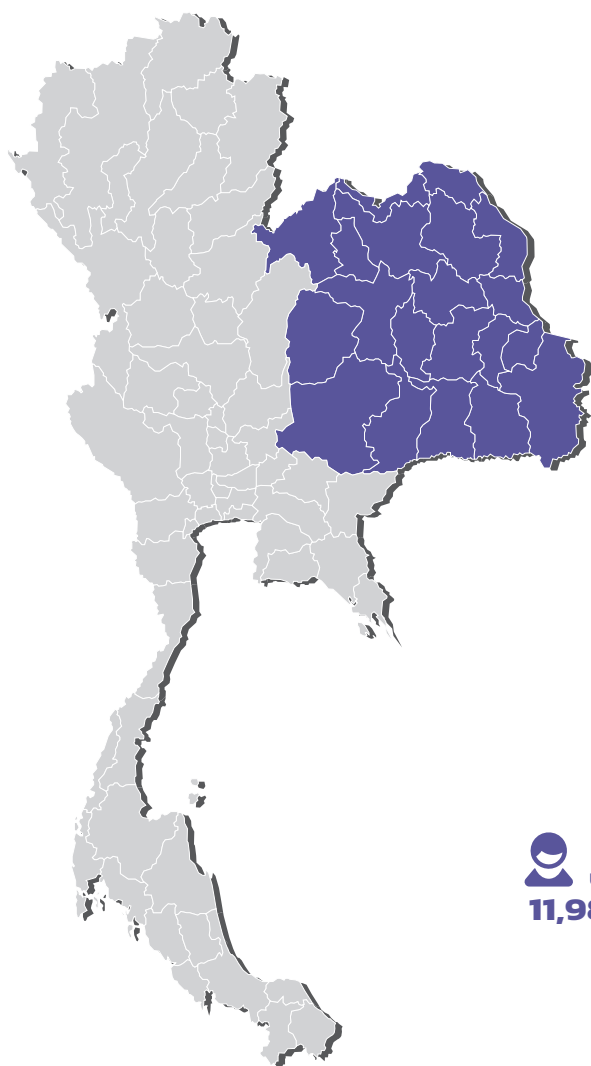
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

รายงานผลลัพธ์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 33 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 2,650 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 23,963 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 11,980 คน ประชาชน 11,983 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
5,421 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 355 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,898 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 174 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 441 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 2,553 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

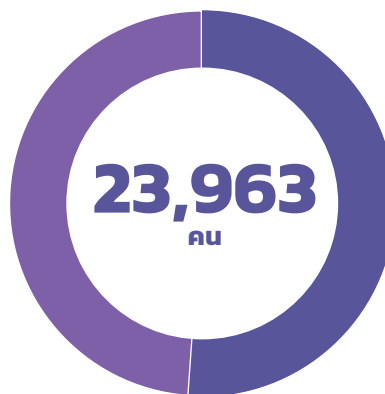


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
11,983 คน



 บัณฑิต
11,980 คน



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



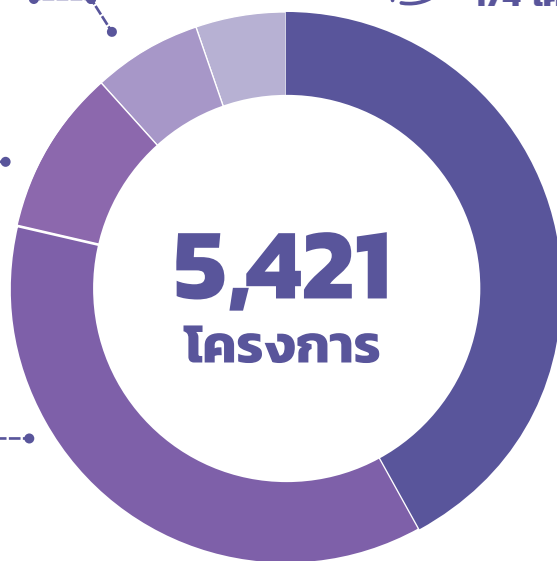
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



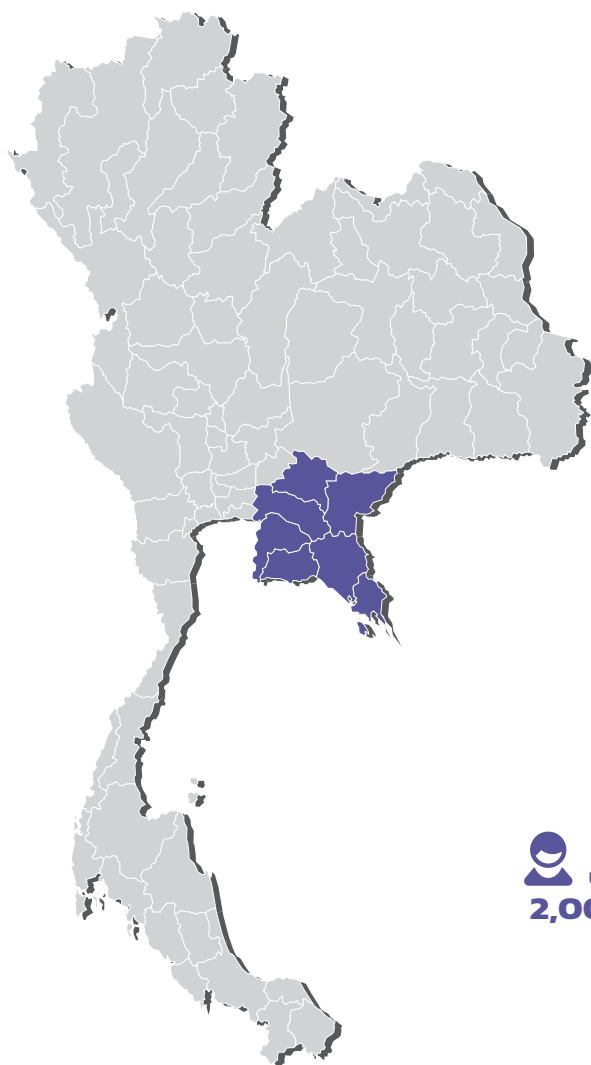
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

รายงานผลลัพธ์ภาคตะวันออก มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 13 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 480 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 4,067 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 2,062 คน ประชาชน 2,005 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
982 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 72 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 336 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 106 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 79 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 389 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

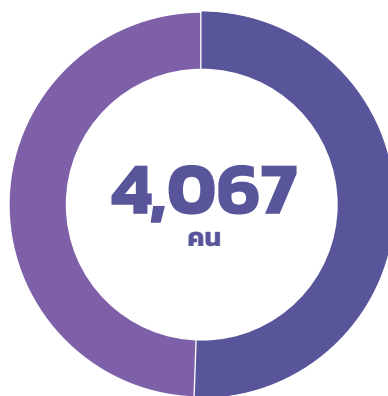


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



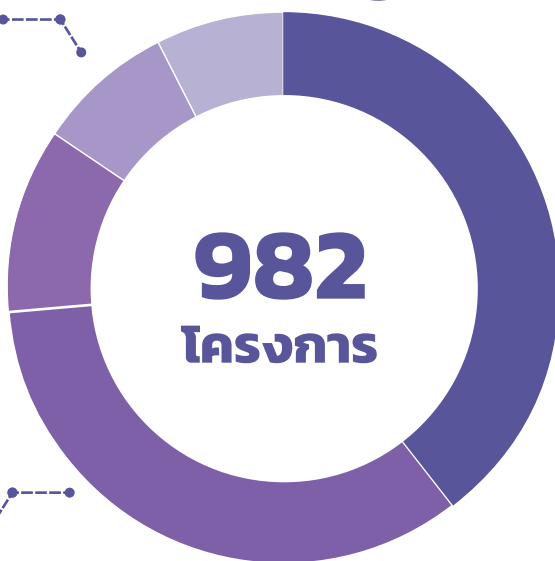
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

รายงานผลลัพธ์ภาคใต้ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 21 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 1,075 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 9,377 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 4,802 คน ประชาชน 4,575 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
2,182 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 120 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 911 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 182 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 204 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 765 โครงการ



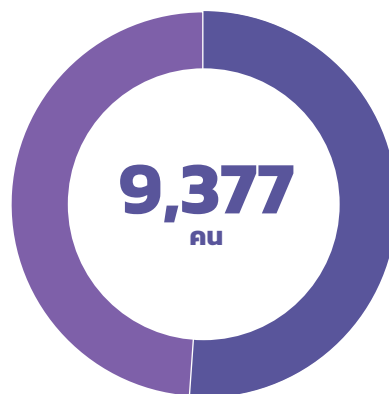
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ



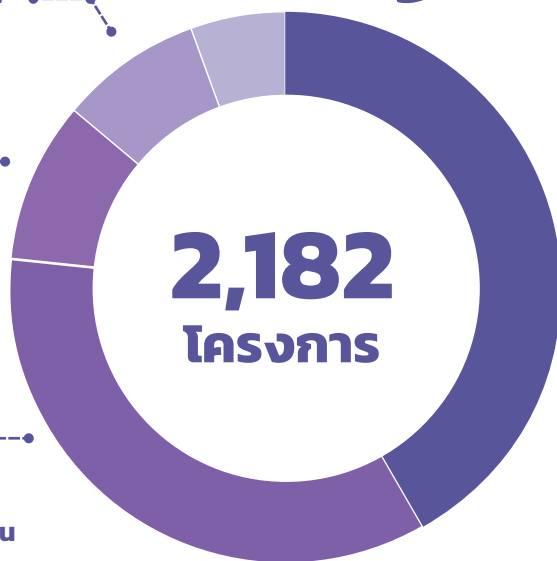
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ



อาหารปลอดภัย
911 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ



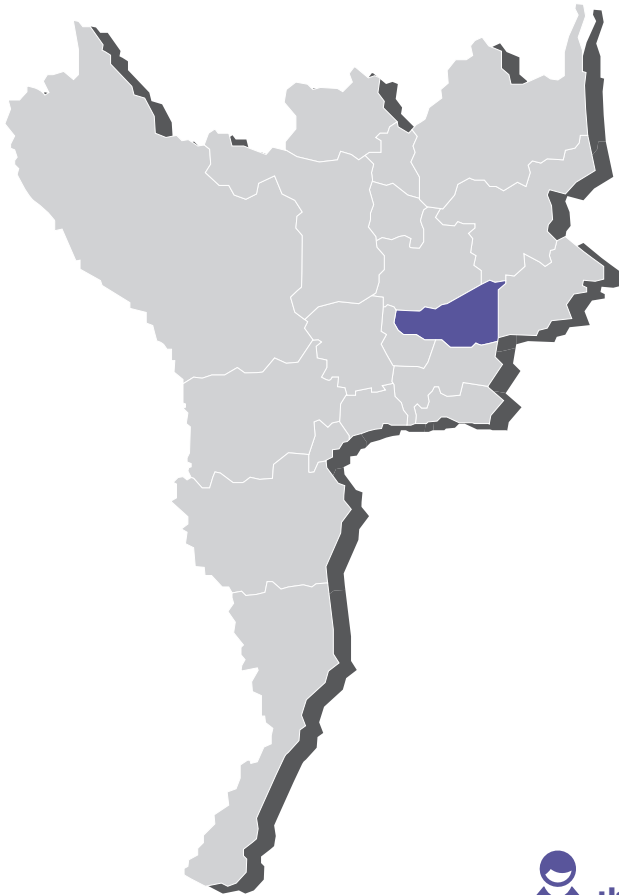
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดปทุมธานี

“

รายงานผลลัพธ์จังหวัดปทุมธานี มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 4 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 60 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 472 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 240 คน ประชาชน 232 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 122 โครงการ
ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย
5 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 39 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 5 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 15 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 58 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

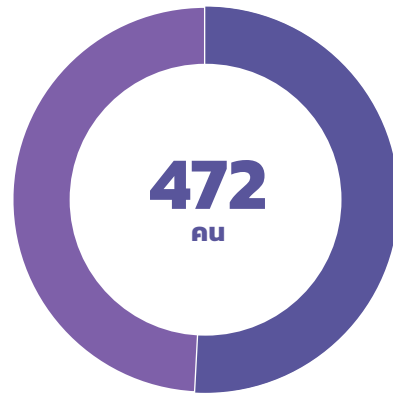


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
232 คน



บัณฑิต
240 คน



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
5 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
5 โครงการ



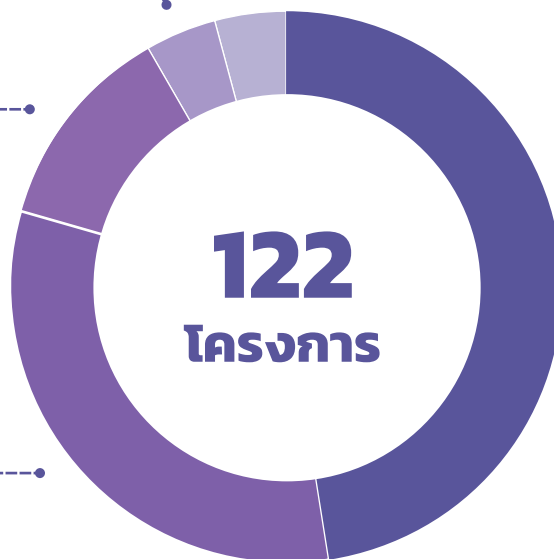
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
15 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
58 โครงการ



อาหารปลอดภัย
39 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชชฎา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

A top-down view of a collaborative workspace. Several people are sitting on the floor, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or tablets. The documents feature various design elements like logos, typography, and diagrams. The entire scene is overlaid with a semi-transparent blue filter.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพนรพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



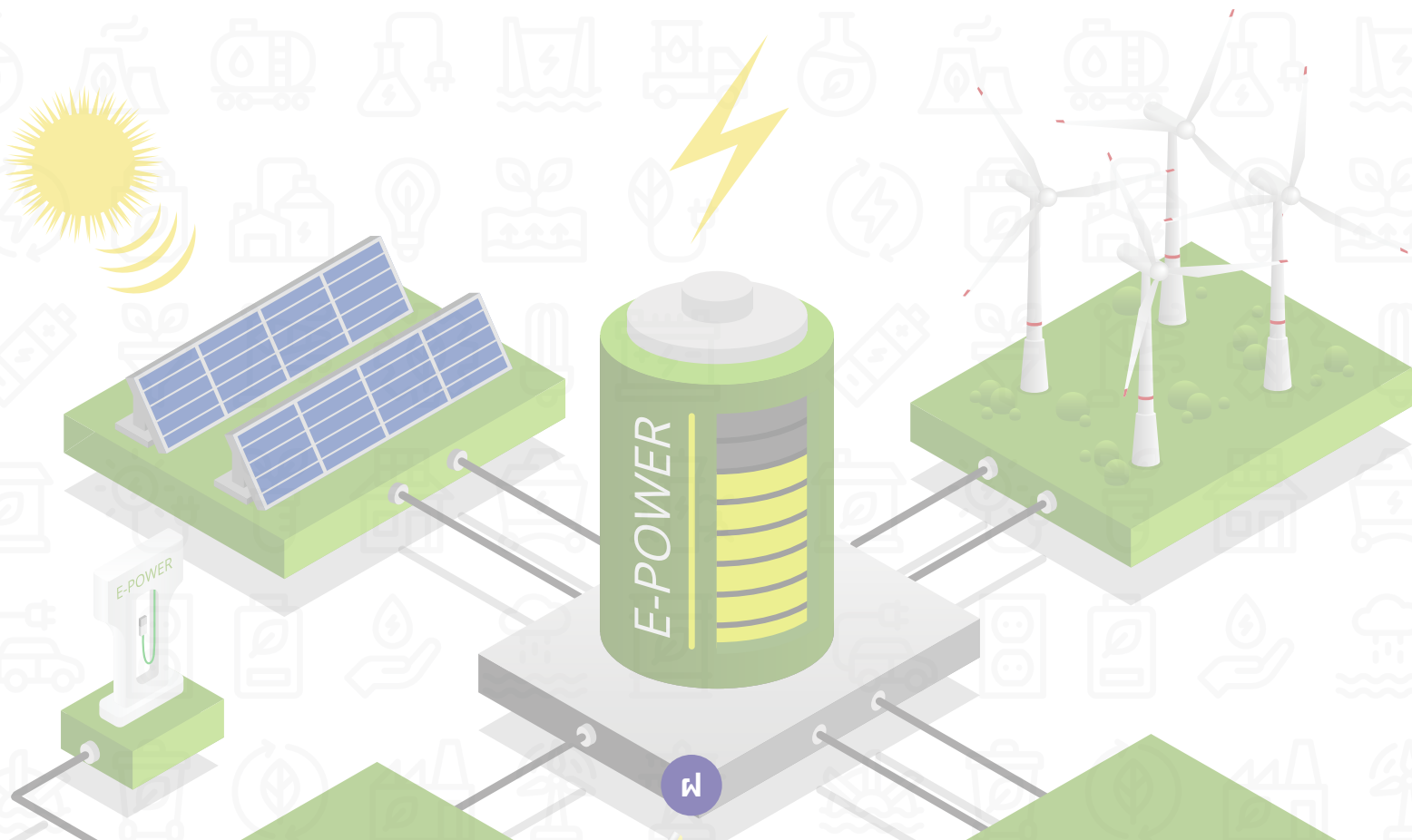
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สินธุรวารณ



The background of the entire page is a semi-transparent purple overlay. Underneath this overlay is a photograph of several hands of different skin tones working together to assemble white puzzle pieces. The hands are positioned around the puzzle pieces, with some fingers pointing to specific pieces and others holding them in place. The puzzle pieces are interlocking, and the overall scene conveys a sense of teamwork and collaboration.

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	อำเภอ คลองหลวง	1
2.	อำเภอ รัษฎบุรี	15
3.	อำเภอ เมืองปทุมธานี	28
4.	อำเภอ ลาดหลุมแก้ว	56
5.	อำเภอ ลำลูกกา	70
6.	อำเภอ สามโคก	86
7.	อำเภอ หนองเสือ	108



มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.คลองเจ็ด อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัสดุปลูกจากก้อนเห็ดเก่า

รายละเอียด : การนำเอาก้อนเห็ดเก่าที่ไม่สามารถให้ผลผลิตได้ นำมาขึ้นรูป เพื่อใช้เป็น
ภาชนะสำหรับเพาะกล้าต้นไม้ เมื่อดันกล้าพร้อมปลูกตัววัสดุก็จะสลายพอดีเป็นการลดการ
ใช้ถาดพลาสติก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการนำเอาก้อนเห็ดเก่ามาใช้ให้เกิดประโยชน์

เทคโนโลยีการลดขยะจากพลาสติกจากถาดเพาะต้นกล้า

นวัตกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินงานเน้นส่งเสริมการผลิตวัสดุปลูกจากก้อนเห็ดเก่าที่ได้จากของเหลือทิ้งจากการ
ผลิตเห็ดนางฟ้าซึ่งเป็นอาชีพของชุมชน โดยกระบวนการผลิตเน้นการพัฒนาสูตรดิน
ปลูกคุณภาพสูง และพัฒนาเป็นกระถางปลูกพืชเพื่อใช้ในการปลูกพืช ดำเนินงานพัฒนาธุรกิจ
โดยยึดตามหลักส่วนผสมการตลาด (Marketing Mix) นำข้อมูลมาสร้างเป็นแผนธุรกิจโดย
ใช้หลักการของ Business Model Canvas เน้นผลิตง่ายคุณภาพสูง เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
โดยมีรูปแบบการนำเสนอสินค้าที่มีความทันสมัย ผลิตภัณฑ์ที่สวยงามง่ายต่อการขนส่ง โดย
จำหน่ายให้กับลูกค้าทุกเพศทุกวัยที่ปลูกพืชทุกชนิดทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผู้ผลิตเห็ดหมู่บ้านที่ 7 (ที่ทำการผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 7)

ออนไลน์ : Growing Klong7 / VRU marketplace

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.คลองเจ็ด อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักจากก้อนเห็ดเก่า

รายละเอียด : การนำก้อนเห็ดที่ไม่สามารถให้ผลผลิตได้แล้วนำมาทำเป็นปุ๋ยหมักที่มีปริมาณของไนโตรเจนสูง ต้นทุนต่ำ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ให้สะดวกต่อการใช้งาน

เทคโนโลยีการนำเอาก้อนเห็ดเก่ามาใช้ให้เกิดประโยชน์ในรูปของปุ๋ยหมักไนโตรเจนสูง

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินงานเน้นส่งเสริมการผลิตปุ๋ยหมักจากก้อนเห็ดเก่าที่ได้จากของเหลือทิ้งจากการผลิตเห็ดนางฟ้าซึ่งเป็นอาชีพรองของชุมชน โดยกระบวนการผลิตเน้นการพัฒนาสูตรให้ได้ปุ๋ยหมักไนโตรเจนสูง เพื่อใช้ในการผลิตพืช ซึ่งเป็นการลดต้นทุนปุ๋ยเคมีที่ราคาสูงในปัจจุบัน ดำเนินงานพัฒนาธุรกิจโดยยึดตามหลักส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) นำข้อมูลมาสร้างเป็นแผนธุรกิจโดยใช้หลักการของ Business Model Canvas เน้นผลิตง่ายคุณภาพสูง สามารถใช้ได้กับพืชทุกชนิด โดยมีรูปแบบการนำเสนอสินค้าที่มีความทันสมัย บรรจุภัณฑ์ที่สวยงามง่ายต่อการขนส่ง โดยจำหน่ายให้กับลูกค้าทุกเพศทุกวัยที่ปลูกพืชทุกชนิดทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผู้ผลิตเห็ดหมู่บ้านที่ 7 (ที่ทำการผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 7), VRU marketplace

ออนไลน์ : Growing Klong7

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.คลองสอง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรและภูมิปัญญาชาวบ้าน และ ผลิตภัณฑ์ขนม
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรและภูมิปัญญาชาวบ้าน ได้แก่ แชมพูสมุนไพร มะกรูด/อัญชัน ครีมนวดผมมะกรูด/อัญชัน และผลิตภัณฑ์ขนมของชุมชนที่มีการฝึกอบรม การทำขนมให้แก่คนในชุมชน ได้แก่ ขนมปุยฝ้าย ขนมเบื้องญวน เค้กสลิม และเค้กหน้านิ่ม เป็นต้น เพื่อสร้างอาชีพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำนายสินค้าผ่าน Platform Online ที่มีความหลากหลายมากขึ้น
การปรับปรุงรูปแบบ บรรจุภัณฑ์และโลโก้จากของเดิมที่มีอยู่แล้ว
นำข้อมูลที่สำคัญเพิ่มลงบน บรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคและช่วยเพิ่มมูลค่าของสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้นการออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สำหรับการขนส่ง2.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์3.ทำการส่งเสริมการตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย4.ทำการสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูลทางการตลาดเพื่อนำมาใช้ในการวางแผนธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



ชุมชนหมู่12ต.คลองสอง

260 ถูกใจ • 1 คนกำลังติดตาม

ส่งข้อความ

👍 ถูกใจ

🔍 ค้นหา

โพสต์

เกี่ยวกับ

Mentions

อีเวนต์

ผู้ติดตาม

รูปโปรไฟล์

เพิ่มเติม +

...



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.คลองสอง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรและภูมิปัญญาชาวบ้าน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรและภูมิปัญญาชาวบ้าน ได้แก่ แชมพูสมุนไพร/อัญชัน ครีมนวดผมมะกรูด/อัญชัน ซึ่งเป็นชุมชนที่มีการสอนทำผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรเพื่อให้สมาชิกในครัวเรือนภายในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายสินค้าผ่าน Platform Online ที่มีความหลากหลายมากขึ้น
การปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ให้เหมาะสมและสวยงาม
นำข้อมูลที่สำคัญเพิ่มลงบนบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคและช่วยเพิ่มมูลค่าของสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



ชุมชนหมู่12ต.คลองสอง

260 ถูกใจ • 1 คนกำลังติดตาม

ส่งข้อความ

ถูกใจ

ค้นหา

โพสต์ เก็บไว้ Mentions อื่นๆ ผู้ติดตาม รูปภาพ เป็นเพื่อน *

...

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสูตรในการผลิตการออกแบบฉลากสินค้าและบรรจุภัณฑ์รวมถึงทำการส่งเสริมการตลาดโดยเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์บน Platform ต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ดียิ่งขึ้น และเป็นการยกระดับผลิตภัณฑ์ของชุมชนให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ในปัจจุบัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,880

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



ชุมชนหมู่12ต.คลองสอง

260 ถูกใจ • 1 คนกำลังติดตาม

ส่งข้อความ

ถูกใจ

ค้นหา

โพสต์ เก็บไว้ Mentions อื่นๆ ผู้ติดตาม รูปภาพ เป็นเพื่อน *

...



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหม้อแกงโบราณ

รายละเอียด : ขนมหม้อแกงสูตรโบราณหลายสิบปี โดดเด่นด้วยเนื้อหม้อแกงไส้ตัวที่หอม นุ่มละนุนโรยหน้าด้วยหอมเจียว

05 : แผนธุรกิจ

- 1.พัฒนาโลโก้และpackageให้มีความโดดเด่นและวางแผนการตลาดต้นทุนpackage
- 2.เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ผ่านผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ๆได้แก่การห่อหม้อแกงและเค้กหม้อแกง
- 3.อบรมความรู้ด้านการตลาด
- 4.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์,สร้างcontentโปรโมท
- 5.สรุปผลการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์สินค้า

เครื่องอบขนม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสาน

รายละเอียด : เป็นตะกร้าสาน

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มจักสานจากเส้นพลาสติก

มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นสวยงาม ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ มีการเพิ่มช่องทางการขายทั้งออฟไลน์และออนไลน์ทั้งทางเพจFACEBOOKและทางAPP LINE มีการทำโปรโมชันเพื่อให้ลูกค้าเกิดแรงจูงใจในการซื้อและใช้การบอกต่อแนะนำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างเพจเพิ่มช่องทางการขายผ่านออนไลน์

ออกแบบลวดลายสินค้าใหม่

ออกแบบโลโก้สินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองสี่ อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวไรซ์เบอร์รี่และข้าวขบ 43

รายละเอียด : ข้าวไรซ์เบอร์รี่ปลอดสารเคมี อุดมไปด้วยคุณค่าทางสารอาหาร มีคุณสมบัติต่อต้านอนุมูลอิสระได้ดี ข้าวขบ 43 ปลอดสารเคมี มีปริมาณดัชนีน้ำตาลต่ำ เหมาะสำหรับควบคุมน้ำหนัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมน้ำหมักชีวภาพขี้เถ้าดองเกลือ

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์และโลโก้สินค้า

เทคโนโลยีการออกแบบช่องทางการขายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวไรซ์เบอร์รี่ และข้าวขบ43

1. ปลูกมากในเขตต.คลองสี่ อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี
2. ข้าวไรซ์เบอร์รี่มีปริมาณสารต้านอนุมูลอิสระสูง และข้าวขบ43 เป็นข้าวดัชนีน้ำตาลต่ำ
3. จำหน่ายในราคา 100 บาท/แพ็ค
4. ช่องทางการขายมีทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองสี่ อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โลชั่นลูกยอ

รายละเอียด : เป็นโลชั่นทาผิวที่ผสมสารสกัดจากลูกยอ ซึ่งอุดมไปด้วยวิตามินซี ช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิวและช่วยชะลอวัย

05 : แผนธุรกิจ

ผลลูกยอมีสรรพคุณช่วยบำรุงผิวและชะลอวัยจึงทำให้เรานำลูกยอมาผลิตเป็นโลชั่นทาผิวเพื่อเพิ่มมูลค่าของลูกยอในตำบล

1 นำผลลูกยอไปสกัดสารเพื่อให้ได้โลชั่นลูกยอ

2 จำหน่ายในราคา 150 บาท/ขวด

3 ใช้ช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ในการติดต่อและซื้อขายผลิตภัณฑ์กับลูกค้า

02 : เป้าหมาย

ท้องที่เกี่ยวกับมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการสกัดลูกยอเพื่อนำมาใช้ทำเป็นโลชั่นทาผิว

นวัตกรรมในการพัฒนาสูตรโลชั่นลูกยอ

นวัตกรรมด้านสินค้าและบริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองหก อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต่นกรุบกรอบ

รายละเอียด : ข้าวแต่นเป็นขนมที่คนไทยรู้จักและมีมาแต่ช้านาน ขนมสามารถเก็บไว้ได้นานและมีรสชาติที่โดดเด่นคือ หอมหวาน กรอบ อร่อย ทางร้านมีความสนใจในการพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์และตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวแต่นเป็นขนมที่คนไทยรู้จักและมีมาแต่ช้านาน ขนมสามารถเก็บไว้ได้นานและมีรสชาติที่โดดเด่นคือ หอมหวาน กรอบ อร่อย ทางร้านมีความสนใจในการพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์และตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กำลังจัดทำบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น

คิดค้นการดูแลอายุผลิตภัณฑ์

คิดค้นการผลิตที่สะอาด ปลอดภัย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.คลองหมก อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เงินกระทอนซึ่ง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ผลไม้ตามฤดูกาลทั้งผลไม้สดและผลไม้แปรรูปผลไม้ที่เป็นที่นิยมของทางร้าน คือ กระทอนน้ำปลาหวาน กระทอนทรงเครื่อง มีเครื่องจิ้มให้เลือกหลากหลาย มีลูกค้าสนใจสั่งซื้อจำนวนมาก ทางออเดอร์หน้าร้านและออนไลน์สร้างการจ้างงานและรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คิดค้นการดูแลรักษาอายุผลิตภัณฑ์

กระบวนการเก็บรักษาความสดของผลไม้ รายละเอียด

กำลังจัดทำบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์ผลไม้ตามฤดูกาลทั้งผลไม้สดและผลไม้แปรรูปผลไม้ที่เป็นที่นิยมของทางร้าน คือ กระทอนน้ำปลาหวาน กระทอนทรงเครื่อง มีเครื่องจิ้มให้เลือกหลากหลาย มีลูกค้าสนใจสั่งซื้อจำนวนมาก ทางออเดอร์หน้าร้านและออนไลน์สร้างการจ้างงานและรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027510 : โครงการพัฒนาศูนย์สุขภาพการแพทย์สมุนไพรและนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ ชุมชนบ้านเอื้ออาทร
พลโยธิน กม.44



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครีมเย็น

รายละเอียด : 0

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผสมครีมแบบเย็น (cold process)

นวัตกรรมการจัดเตรียมสารสกัดสมุนไพรเพื่อผสมใน emulsion

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากสภาพโครงสร้างทางประชากร ได้มีจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งโดยปกติแล้วอาการปวดเมื่อยในผู้สูงอายุ ส่วนใหญ่มักเกิดจากอาการกล้ามเนื้อ แขน ขา และอวัยวะต่างๆ แปรเปลี่ยนไปตามธรรมชาติ และประกอบด้วยการดำเนินชีวิต อริยาบทต่างๆ ดังนั้น ผู้สูงอายุจึงต้องพึ่งผลิตภัณฑ์บางอย่างเพื่อช่วยบรรเทาอาการปวดเหล่านี้เพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตประจำวันได้อย่างสะดวก ซึ่งถ้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงกับความต้องการของตลาดก็จะสามารถสร้างและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนมากขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ครีมเย็นแก้ปวดเมื่อย จะช่วยแก้ปัญหาอาการปวดเมื่อยได้ โดยครีมเย็นจะเหมาะกับการปวดที่เกิดขึ้นภายใน 48 ชั่วโมง เนื่องจากความเย็นส่งผลต่อการลดอาการบวมลดอุณหภูมิการเลือกออกในกล้ามเนื้อ จึงลดอาการปวดเมื่อยได้และเป็นการยกระดับคุณค่าของสมุนไพรไทยด้วย ประกอบกับความนิยมในสมุนไพรไทยมีเพิ่มมากขึ้น โดยใช้ ส่วนผสมของน้ำมันหอมระเหยเป็นผลิตภัณฑ์จากการสกัดพืชสมุนไพรนาชนิด และยังมีความหอมจากกลิ่นสมุนไพรด้วย ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้จัดทำแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ครีมเย็นแก้ปวดเมื่อยดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์(Product) ได้มีการใช้สมุนไพรไทย เพื่อเป็นการแสดงถึงจุดเด่นของผลิตภัณฑ์เนื่องจากส่วนใหญ่แล้ว ตลาดครีมสมุนไพรจะเป็นครีมร้อน และไม่ใช้ส่วนผสมของสมุนไพรมากนัก ดังนั้น เนื่องจากประโยชน์ของสมุนไพรไทยมีมากมาย จึงได้ใช้สมุนไพรไทยเป็นส่วนผสม

น้ำมันหอมระเหยเป็นผลิตภัณฑ์จากการสกัดพืชสมุนไพรนาชนิด ซึ่งอาจสกัดมาจากส่วนใด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



**PS65038152 : โครงการพัฒนาศูนย์สุขภาพการแพทย์สมุนไพรและนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ ชุมชนบ้านเอื้ออาทร
พลโยธิน กม.44**



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรนาชนิด ช่วยแก้ปัญหาอาการลดการเกร็งตัวของกล้ามเนื้อ อาการปวดเมื่อยตามร่างกาย ลดอาการบวมที่เกิดจากการอักเสบของกล้ามเนื้อเส้นเอ็น หรือบริเวณข้อต่างๆ กระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต ช่วยผ่อนคลายความเครียด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเตรียมสมุนไพรด้วยการอบแห้ง

นวัตกรรมตำรับแผนไทยสำหรับผ่อนคลายกล้ามเนื้อ

นวัตกรรมการใช้ลูกประคบสำหรับความงามเพื่อบำรุงผิวหน้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ปัญหาหลักที่ผู้สูงอายุพบเจอหรือเผชิญบ่อยก็คือปัญหาการปวดเมื่อยตามร่างกายส่วนใหญ่มักเกิดจากการกล้ามเนื้อและเอ็นข้อและอวัยวะต่างๆแปรเปลี่ยนไปตามธรรมชาติและประกอบวิธีการดำเนินชีวิตที่ต่างกันไปทำให้เกิดการปวดเมื่อยจนกระทบต่อการดำเนินชีวิตประจำวันของกลุ่มผู้สูงอายุซึ่งผู้สูงอายุจึงต้องพึ่งพาหรือแสวงหาผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยบรรเทาอาการปวดเหล่านี้เพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตประจำวันได้อย่างสะดวกซึ่งลูกประคบก็เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยซึ่งถ้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงกับความต้องการของตลาดก็จะสามารถสร้างและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนมากขึ้นซึ่งผลิตภัณฑ์ลูกประคบจะช่วยให้ปัญหาอาการลดการเกร็งตัวของกล้ามเนื้ออาการปวดเมื่อยตามร่างกายลดอาการบวมที่เกิดจากการอักเสบของกล้ามเนื้อเส้นเอ็นหรือบริเวณข้อต่างๆกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตช่วยผ่อนคลายความเครียดโดยทั่วไปจะใช้เวลาประมาณ 15-20 นาทีต่อการประคบ 1 ครั้งถ้ามีอาการเคล็ดขัดยอกอาจประคบได้วันละ 2 ครั้งโดยบริเวณที่ต้องการประคบซึ่งสมุนไพรที่นำมาใช้เป็นที่ยอมรับมากในทางนำมารักษาหรือบรรเทาอาการต่างๆทางร่างกายดังนั้นลูกประคบที่ทำจากสมุนไพรมีกลิ่นหอมสามารถช่วยบรรเทาอาการเครียดได้อาจจะเป็นการตอบโต้ความต้องการตลาดอยู่ขณะนี้ อีกทั้งเป็นการยกระดับคุณค่าของสมุนไพรไทยด้วยการใส่ใจถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ (Product) ได้มีการใช้สมุนไพรไทยเพื่อเป็นการแสดงถึงจุดเด่นของผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองห้า อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะเกียบกินได้

รายละเอียด : สินค้าตะเกียบที่กินเสร็จแล้วสามารถกินได้ ไม่สร้างขยะ และมีความสะอาด ปลอดภัย และถูกสุขอนามัย ซึ่งตะเกียบมีส่วนผสมหลักๆก็คือ แป้งถั่วเหลือง และการใช้สารเคลือบกันน้ำที่มีต่อคุณภาพของตะเกียบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์สามารถใช้งานได้โดยบริเวณที่โดนน้ำจะเปื่อย และ นิ่มขึ้นจนสามารถทานไป

พร้อมกับอาหาร หรือ ย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ที่น่าสนใจ ทำ Content ให้เข้าถึงผู้คนทุกเพศทุกวัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบัน เรามักจะพบเห็นตะเกียบที่ใช้กินถ้วยเดียว มีทั้งแบบที่ใช้แล้วทิ้ง และแบบที่เป็นไม้หรือพลาสติก ซึ่งจะมีการล้างนำกลับมาใช้ใหม่ แต่จะดีแค่ไหนหากเรามีตะเกียบที่กินเสร็จแล้วสามารถกินได้ ไม่สร้างขยะ และปลอดภัยถูกสุขอนามัย และเพื่อเพิ่มยอดขายให้ร้านตนเอง โดยได้มีการนำเอาองค์ความรู้ และความคิดสร้างสรรค์ต่างๆ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมในทวีปเอเชียรวมทั้งประเทศไทย ดังนั้น ความสนใจที่จะพัฒนารูปแบบตะเกียบให้แตกต่างจากเดิมที่ทำจากไม้ไฟที่ใช้แล้วทิ้งไป มาเป็นตะเกียบที่สามารถทานได้ เพื่อบูรณาการสิ่งแวดล้อมและเป็นการสร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์

1.ผลิตภัณฑ์ (Product) ตะเกียบกินได้

2.ราคา (Price) จะมีราคาตั้งแต่ 1 -2 บาท/คู่

3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) จำหน่ายผ่านออนไลน์

4.การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ใช้โซเชียลมีเดียได้แก่ Facebook Iwq , shopee , Lazada และ เพื่อเผยแพร่ข้อมูล ข่าวสาร รวมถึงโปรโมชันต่างๆ และเป็นช่องทางในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 34,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65026431 : แนวทางการบูรณาการองค์ความรู้ด้านการตลาด ผ่านเรื่องราวกรรมวิธีการผลิตชาลาเปา
ของ ร้านเป่าตุง ขนมจิบ ชาลาเปา



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คลองห้า อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาลาเปา กับข้าว

รายละเอียด : ชาลาเปา ที่ยึดใช้ด้วย อาหารประจำภาค 4 ภาค ได้แก่ ใต้ อีสาน เหนือ และกลาง ซึ่งเป็นอาหารที่ล้วนขึ้นชื่อของในแต่ละภาคนั้น นอกจากจะได้ลิ้มรสความแปลกใหม่ในความหลากหลายของไส้แล้ว ยังรู้สึกเหมือนได้ทานอยู่ท่ามกลางภาคนั้นๆ ด้วยสูตรตำราจากคนท้องถิ่นดั้งเดิม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างสื่อที่น่าสนใจ ให้ผลิตภัณฑ์มีจุดขาย

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการขนส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ย่อขนาดงานข้าว เหลือ 1 กำมือ "ชาลาเปา กับข้าว"

ปัจจุบัน พบว่า ใ้ส่ภายในชาลาเปามีหลากหลายชนิดและประเภท อาทิ สังขยา หมูแดง หรือแม้แต้อาหารประเภทตะวันตกอย่าง เฟิร์กฟิว เป็นต้น ซึ่งด้วยเทคโนโลยี และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปอยู่ตลอด ทำให้ผู้ประกอบการทั้งรายใหม่และเก่า ต้องมีการปรับตัวเพื่อให้เท่าทันต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค และเพื่อเพิ่มยอดขายให้ร้านตนเอง โดยได้มีการนำเอาองค์ความรู้ และความคิดสร้างสรรค์ต่างๆ มากมายเกี่ยวกับ ใ้ส่ภายในชาลาเปานั้น มาผ่านกระบวนการผลิต ทำให้ปัจจุบันนี้ทุกคนจึงได้พบเห็น ใ้ส่ภายในชาลาเปา ที่หลากหลาย หรือแปลกตา และไม่ได้คิดว่าจจะรับประทานได้อยู่มากมายในตลาด

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาลาเปา ของร้านเป่าตุง ขนมจิบ ชาลาเปา ให้มีจุดเด่น ตรงกับความต้องการของตลาด และนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ร้านค่าเพิ่มมากขึ้น และยังเป็นโมเดลสำคัญที่คนในชุมชนจะสามารถนำไปต่อยอดกับผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจของตนเองได้ และไม่เพียงจะสร้างความหลากหลายทางผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าแล้ว แต่จะมีการสร้างเรื่องราวให้น่าสนใจ เพื่อสร้างการจดจำและความประทับใจในการรับประทานด้วยนั่นเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 37,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บึงนาราง อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จาน,ชามฟางสุโข

รายละเอียด : ภาชนะใส่อาหารลดโลกร้อน ผลิตจากเส้นใยฟางข้าวที่หลงเหลือจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์จานชามฟางสุโขได้ดำเนินการมาตั้งแต่ขั้นตอนการสร้างพื้นที่โปรโมทประชาสัมพันธ์สินค้าในรูปแบบออนไลน์เบื้องต้นได้มีการสร้างช่องทางการขายเป็น Tiktak U2t buengnamrak product ไร่ประชาสัมพันธ์สินค้า และยังจะมีการสร้างFanpage , Line Oa ไร่พูดคุยและโปรโมทสินค้าในอนาคตต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปัจจัยการผลิตและให้บริการทางการเกษตร

การแปรรูปวัสดุเหลือทิ้งเป็นผลิตภัณฑ์ ชีวภาพมูลค่าสูง

การจัดทำสินค้าสร้างสรรค์ที่มีอัตลักษณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

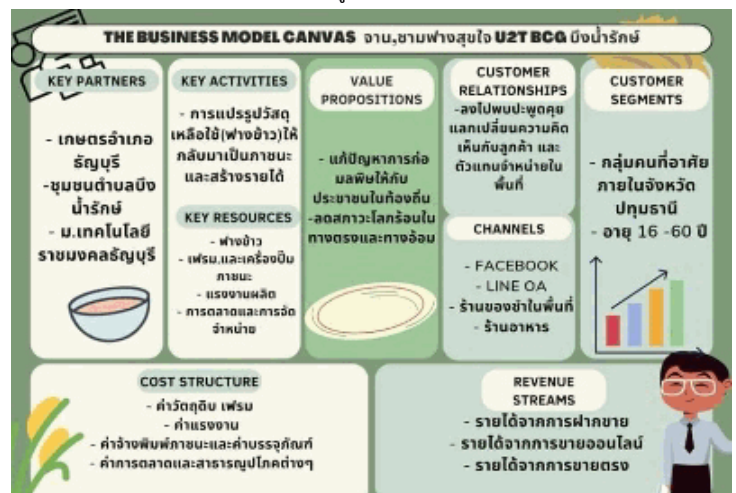
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บึงนาราง อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปย์สุนัขโพรไลยุง

รายละเอียด : เป็นการส่งเสริมสุขภาพและป้องกันการเกิดโรคระบาดที่เกิดจากยุงเป็นพาหะ และสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนและประชาชนในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นผลิต รูปแบบสเปย์พวกาได้สะดวก

สูตรและกรรมวิธีสุนัขโพรไลยุงมีความปลอดภัย

ไม่ก่อให้เกิดการต้านทานกับสารเคมีที่ใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์สเปย์สุนัขโพรไลยุง ได้ถึงขั้นตอนการโปรโมทประชาสัมพันธ์สินค้าในรูปแบบออนไลน์และได้มีการสร้างช่องทางการขายเป็น Tiktok U2t buengnamrak product ในการประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บึงยี่โก อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชัด ชวา (ผักตบชวากันกระแทกอัดกลั่น)

รายละเอียด : ผักตบชวากันกระแทกอัดกลั่น ประกอบไปด้วย ผักตบชวาอบแห้ง อัดกลั่น
มะกรูด ตะไคร้ ส้ม

05 : แผนธุรกิจ

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลบึงยี่โก พบว่าในพื้นที่มีลักษณะทางกายภาพเป็นลำ
คลองส่วนใหญ่และมีผักตบชวาเป็นจำนวนมาก ซึ่งมีผลต่อสิ่งแวดล้อมทางน้ำ โดยส่งผลให้
เกิดการเน่าเสียหากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับผักตบชวาโดยการนำมาอบแห้งและอัด
กลั่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสกัดหัวน้ำหอม

เทคโนโลยีการอัดกลั่นลงในผักตบชวาอบแห้ง

นวัตกรรมการตัดเย็บ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65022231 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ยาหม่องเพื่อเพิ่มมูลค่า



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บึงยี่โก อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หม่อง (ยาหม่องสมุนไพร)

รายละเอียด : ยาหม่องสมุนไพร ปรับเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีขนาดที่สามารถพกพาได้ และเพิ่มกลิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบล

05 : แผนธุรกิจ

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลบึงยี่โก อำเภोधัญบุรี จังหวัดปทุมธานี พบว่าในพื้นที่ประชาชนมีการผลิตยาหม่องสมุนไพรเพื่อสร้างรายได้ แต่เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ยังไม่โดดเด่น มีรูปแบบซ้ำกับแบรนด์อื่นๆ จึงพัฒนาแพคเกจจิ้งใหม่ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ยาหม่อง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสกัดกลิ่นหอมระเหย

Printer / UV flatbed printer พิมพ์ได้

เครื่องกวนผสมสารเคมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

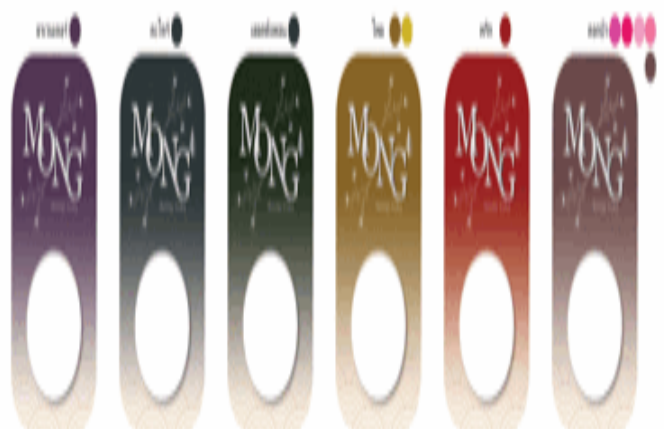
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บึงสนั่น อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บริการนวดเพื่อสุขภาพ, ครีมบำรุงผิวสมุนไพรกลิ่นเกสรดอกบัว
รายละเอียด : 1. บริการนวดเพื่อสุขภาพ 2. ครีมนวดสมุนไพรเพื่อผ่อนคลาย ผสมสารสกัดสมุนไพร ซึ่งจะมีสมุนไพรหลัก 3 ชนิด ได้แก่ เกสรดอกบัว ว่านหางจระเข้ กัญชา ซึ่งเป็นสมุนไพรที่เป็นอัตลักษณ์ของจังหวัด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

“ครีมสมุนไพร”

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลบึงสนั่น อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี พบว่า คนในพื้นที่มีอาชีพการนวดเพื่อสุขภาพและยังไม่มีสถานที่ให้บริการด้านสุขภาพ: แต่ทางผู้ปฏิบัติงานเล็งเห็นว่ามีคนในพื้นที่บางกลุ่มที่มีความสามารถทางด้านการนวดที่มีคุณสมบัติในการให้บริการนวดที่ถูกต้องตามกฎหมาย ในอนาคตจะมีการจัดตั้งสถานที่ให้บริการด้านสุขภาพ: ซึ่งจะช่วยให้คนในชุมชนสามารถเข้ามาใช้บริการได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น และสร้างรายได้แก่ประชาชนที่อยู่ในพื้นที่ ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้คิดผลิตภัณฑ์ครีมสมุนไพรเพื่อผ่อนคลายเพื่อใช้ควบคู่กับการนวด โดยจะจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า “มีสุข” ที่ช่วยรักษาอาการปวดเมื่อยและสามารถใช้ได้เป็นประจำทุกวัน อีกทั้งยังสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น โดยราคาขายครีมบำรุงผิวอยู่ที่ราคาละ ขวดละ 100 -150 บาท ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้วางแผนการตลาดของสถานที่ให้บริการด้านสุขภาพและผลิตภัณฑ์ครีมนวดสมุนไพร มีสุขดังนี้
1.สถานที่ให้บริการด้านสุขภาพ:
1.หมู่บ้านเอื้ออาทร คลอง 10/2 ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลบึงสนั่น อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12110
2.ผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บึงสนั่น อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สุนัขโปรสามรสอาหารเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : "สุนัขโปรสามรสอาหารเพื่อสุขภาพ" เป็นสูตรที่สืบทอดกันมานานคนรุ่นหลังสุดที่ถ่ายทอดให้ถ้าท่านมีชีวิตอยู่ก็อายุ95ปีเป็นอาหารพื้นถิ่นที่มีมานาน ซึ่งเกือบสูญหายไป แล้ว ซึ่งสามารถทานเล่นหรือทานเป็นอาหารได้หรือทานกับกล้วยบัวหลวงเพื่อคงอัตลักษณ์จังหวัดปทุมธานี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
- อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform 3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
- กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

"สุนัขโปรสามรสอาหารเพื่อสุขภาพ"

เป็นสูตรที่สืบทอดกันมานานคนรุ่นหลังสุดที่ถ่ายทอดให้ถ้าท่านมีชีวิตอยู่ก็อายุ95ปีเป็นอาหารพื้นถิ่นที่มีมานานซึ่งเกือบสูญหายไปแล้วซึ่งสามารถทานเล่นหรือทานเป็นอาหารได้หรือทานกับกล้วยบัวหลวงเพื่อคงอัตลักษณ์จังหวัดปทุมธานีและเพิ่มคุณประโยชน์ลงไปอีกโดยเพิ่มกระชาย/ขมิ้นผักสดอัญชันชาเพื่อง่ายอีกทั้งยังเพิ่มสมุนไพรที่มีประโยชน์สามารถสร้างภูมิคุ้มกันในวิกฤติโควิด-19หอมกระเทียมขิงข่าตะไคร้ใบกระทุงเป็นการนำสมุนไพรพื้นบ้าน+กับสูตรที่สืบทอดกันมานานและที่สำคัญคงอัตลักษณ์จังหวัดปทุมกับการทานกล้วยบัวหลวงซึ่งเป็นการรับประทานที่สุกหายมานานทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้วางแผนการตลาดของสถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์สุนัขโปรสามรสอาหารเพื่อสุขภาพมีสุขดังนี้.สถานที่ผลิตหมู่บ้านเอื้ออาทรคลอง10/2ถนนรังสิต-นครนายกตำบลบึงสนั่นอำเภอธัญบุรีจังหวัดปทุมธานี121102.ผลิตภัณฑ์สุนัขโปรสามรสอาหารเพื่อสุขภาพ3.ราคา(Price)จำหน่ายราคา60บาท4.ช่องทางการจัดจำหน่าย(Place)จำหน่ายผ่านทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์5.การส่งเสริมการตลาด(Promotion)ใช้โซเชียลมีเดียได้แก่Facebook,IGและlineOAข่าวสารรวมถึงโปรโมชั่นต่างๆและเป็นช่องทางในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,800

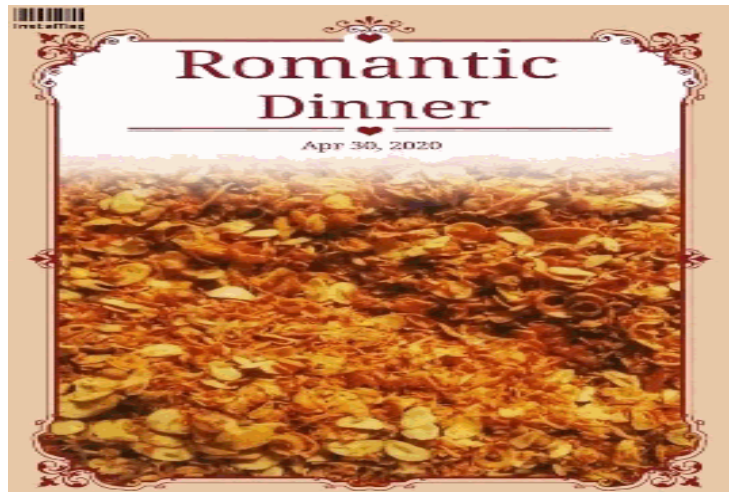
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65015421 : พัฒนาคำถามและทักษะตามมาตรฐานอาชีพเพื่อสร้างอาชีพและเพิ่มรายได้ให้ชุมชน พื้นที่ตำบลประจักษ์ศิลปชัย



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ประจักษ์ศิลปชัย อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันนวดเบญจโอสถ, ยาหม่องเบญจโอสถ, สเปร์ตี้โคร์หอมไล่ยุง, ดอกไม้จันทน์จากเปลือกข้าวโพด

รายละเอียด : รอการออกแบบร่วมกับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

อบรมให้ความรู้ในการทำผลิตภัณฑ์และส่งเสริมให้มีการยื่นขอเป็นสินค้าโอท็อปของตำบล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการนำพืชสมุนไพรในชุมชนมาสร้างมูลค่าเพิ่ม

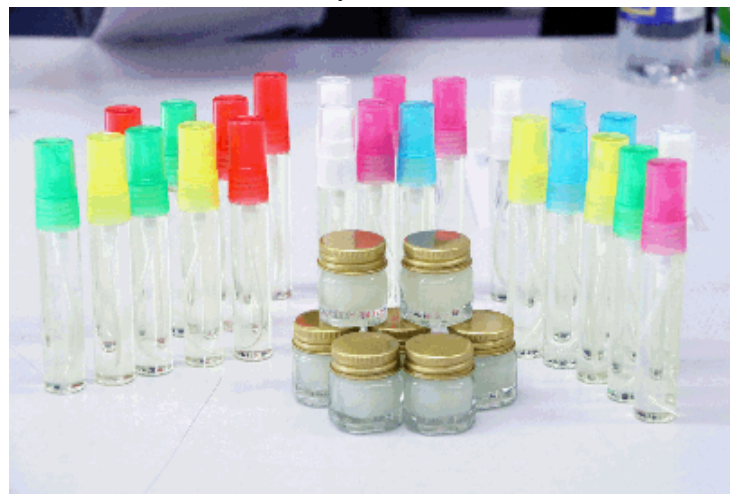
นวัตกรรมการนำพืชสมุนไพรในชุมชนมาสร้างมูลค่าเพิ่ม

นวัตกรรมการนำเปลือกข้าวโพดวัตถุดิบเหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65038144 : พัฒนาความรู้และทักษะตามมาตรฐานอาชีพเพื่อสร้างอาชีพและเพิ่มรายได้ให้ชุมชน พื้นที่ตำบลประจักษ์ศิลปชัย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ประจักษ์ศิลปชัย อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทน์จากชามข้าวโพด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากชามข้าวโพด

05 : แผนธุรกิจ

- 1.พัฒนาผลิตภัณฑ์จากชามข้าวโพด
- 2.ส่งเสริมให้ชุมชนขึ้นทะเบียนสินค้าโอท็อป
- 3.สร้างเว็บไซต์เพื่อผลิตภัณฑ์ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการนำเปลือกข้าวโพดวัตถุดิบเหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม

นวัตกรรมการนำเปลือกข้าวโพดวัตถุดิบเหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม

นวัตกรรมการนำเปลือกข้าวโพดวัตถุดิบเหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

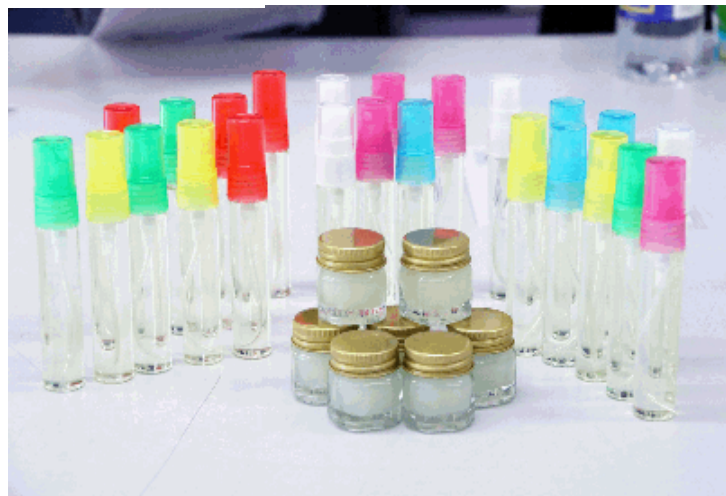
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65039138 : พัฒนาความรู้และทักษะตามมาตรฐานอาชีพเพื่อสร้างอาชีพและเพิ่มรายได้ให้ชุมชน พื้นที่ตำบลประจักษ์ศิลปชัย



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ประจักษ์ศิลปชัย อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทน์จากชามข้าวโพด

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์ที่ได้จากชามข้าวโพด

05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานสินค้าโอท็อป

2.สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางช่องทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการนำเปลือกข้าวโพดวัตถุดิบเหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม

นวัตกรรมการนำเปลือกข้าวโพดวัตถุดิบเหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม

นวัตกรรมการนำเปลือกข้าวโพดวัตถุดิบเหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65004570 : การคิดค้นผลิตภัณฑ์ชาเกสรดอกบัว เพื่อเพิ่มทางเลือกอาชีพชุมชน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.รังสิต อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาเกสรดอกบัว “หอมเกสร”

รายละเอียด : ชาจากเกสรดอกบัวที่มีกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์มีรสฝาดห่อเย็นและมีสรรพคุณมากมาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คิดค้นสูตร

หาบรรจุภัณฑ์

ออกแบบแพคเกจจิ้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ชาเกสรดอกบัว “หอมเกสร”

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลรังสิต อำเภोधัญบุรี จังหวัดปทุมธานี พบว่า ในพื้นที่มีประชาชนในชุมชนทำอาชีพค้าขายกันเป็นส่วนใหญ่ โดยกลุ่มประชาชนที่เราได้ร่วมมือยังไม่เคยเห็นชุมชนไหนทำชาดอกบัวขาย

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่าดอกบัวเป็นตราสัญลักษณ์ของจังหวัดปทุมธานี จึงนำเอามาเป็นจุดขายของชุมชน และเนื่องจากยุคสมัยนี้คนหันมาดูแลสุขภาพกันมากขึ้น กระแสชาเลยเริ่มกลับมาเป็นที่นิยมอีกครั้ง โดยชาเกสรดอกบัวมีสรรพคุณมากมายและเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ จึงอยากนำนวัตกรรมนี้มาให้คนในชุมชนได้ลองทำเพื่อเพิ่มทางเลือกอาชีพให้กับคนในชุมชน

โดยราคาขายจะอยู่ที่ 160 ต่อกล่อง

ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้วางแผนการการตลาดของผลิตภัณฑ์น้ำพริกคุณยายดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์(Product) ชาจากเกสรดอกบัวที่มีกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์มีรสฝาดห่อเย็นและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



หอมเกสร



PS65004604 : การคิดค้นแพคเกจจิ้งใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ "น้ำพริกคุณยาย"



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.รังสิต อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกคุณยาย

รายละเอียด : น้ำพริก 5 สูตร ได้แก่ น้ำพริกเผา น้ำพริกปลาร้าดิบ น้ำพริกปลาร้าปลา
น้ำพริกหนุม และแจ่วบอง และมีแบบเป็นเซ็ทรวม 5 สูตร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้

หาบรรจุภัณฑ์ใหม่

ออกแบบแพคเกจจิ้งเพื่อเพิ่มมูลค่า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกคุณยาย

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลรังสิต อำเภोधัญบุรี จังหวัดปทุมธานี พบว่า ในพื้นที่มี
ประชาชนในชุมชนทำอาชีพค้าขายกันเป็นส่วนใหญ่ โดยกลุ่มประชาชนที่เราได้ร่วมมือด้วยส่วน
ใหญ่ประกอบอาชีพค้าขายน้ำพริก โดยทางประชาชนต้องการให้ทางโครงการช่วยปรับเปลี่ยน
ออกแบบพัฒนาแพคเกจจิ้งให้ดีขึ้นและต้องการให้ออกแบบโลโก้เพื่อเพิ่มจุดเด่นและภาพจำให้
กับผลิตภัณฑ์

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่าหากมีการพัฒนาน้ำพริกให้มีจุดเด่นจากโลโก้และแพ
คเกจจิ้งจะสามารถเพิ่มกลุ่มลูกค้า เพิ่มจุดขาย และสร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มขึ้นได้

โดยราคาขายจะอยู่ที่ 25-35 บาท ราคาขึ้นอยู่กับสูตรของน้ำพริก

ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้วางแผนการการตลาดของผลิตภัณฑ์น้ำพริกคุณยายดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์(Product) น้ำพริก 5 สูตร ได้แก่ น้ำพริกเผา น้ำพริกปลาร้าดิบ น้ำพริกปลาร้าปลา
ทุ น้ำพริกหนุม และแจ่วบอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65022201 : สบู่จัดคราบฝังแน่นชนิดก้อน จากน้ำมันเหลือใช้



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่จัดคราบฝังแน่นชนิดก้อน จากน้ำมันเหลือใช้

รายละเอียด : สบู่จัดคราบฝังแน่น มีส่วนผสมคือน้ำมันเหลือใช้ ซึ่งนำมากรองเอาเศษต่างๆออกจากน้ำมัน แล้วจึงนำมาทำสบู่ และทางทีมงานยังได้ผสมในส่วนของการใช้น้ำมันหอมระเหยเพิ่มเข้าไป เพื่อให้สบู่มีกลิ่นไม่เหม็นคาว

05 : แผนธุรกิจ

หากมีการนำน้ำมันมาแปรรูปเป็นสิ่งของต่างๆ ก็จะสามารถช่วยลดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จึงมีแนวคิดที่จะจัดทำสบู่จัดคราบฝังแน่นขึ้นมา เพื่อช่วยลดมลพิษ อีกทั้งยังช่วยสร้างรายได้และสร้างอาชีพให้แก่คนในตำบลลำผักกูดอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างนวัตกรรม โดยการนำน้ำมันเหลือใช้มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

เพิ่มกลิ่นและสี เลียนแบบตามธรรมชาติเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

ใช้เทคโนโลยี โดยใช้โปรแกรมออนไลน์ในการวาดรูป และออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65022220 : สบู่จัดคราบฝังแน่นชนิดเหลว จากน้ำมันเหลือใช้



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่จัดคราบฝังแน่นชนิดเหลว จากน้ำมันเหลือใช้

รายละเอียด : สบู่จัดคราบฝังแน่น มีส่วนผสมคือน้ำมันเหลือใช้ ซึ่งนำมากรองเอาเศษต่างๆออกจากน้ำมัน แล้วจึงนำมาทำสบู่ และทางทีมงานยังได้ผสมในส่วนของการใช้น้ำหอมเพิ่มเข้าไป เพื่อให้สบู่กลิ่นไม่เหม็น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นน้ำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. สร้างนวัตกรรม โดยการนำน้ำมันเหลือใช้มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์
2. เพิ่มกลิ่นและสี เลียนแบบตามธรรมชาติเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม
3. ใช้เทคโนโลยี โดยใช้โปรแกรมออนไลน์ในการวาดรูป และออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลลำผักกูด อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี พบว่าประชาชนในพื้นที่ตำบลลำผักกูดมีการนำน้ำมันพืชมาใช้ในการปรุงอาหารในครัวเรือน และปรุงอาหารเพื่อนำมาจำหน่ายเป็นจำนวนมาก ทำน้ำมันที่เหลือจากการประกอบอาหาร ถูกนำไปกำจัดลงในท่อระบายน้ำ ทำให้สร้างมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม และระบบนิเวศของชุมชนทางผู้ประกอบการในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการนำน้ำมันมาแปรรูปเป็นสิ่งของต่างๆ ก็จะสามารถช่วยลดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จึงมีแนวคิดที่จะจัดทำสบู่จัดคราบฝังแน่นขึ้นมา เพื่อช่วยลดมลพิษ อีกทั้งยังช่วยสร้างรายได้ และสร้างอาชีพให้แก่คนในตำบลลำผักกูดอีกด้วยทางผู้จัดทำยังได้ทำอุปกรณสำหรับขัดหม้อ(ด้ามจับพร้อมฝอยขัด) เพื่อให้สะดวกต่อการใช้งานมากขึ้น น้ำยาขัดไม่สัมผัสกับผิวของผู้ใช้งาน ทำให้ปลอดภัยต่อผู้ใช้งานมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางกะดี อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้ดินปั้น

รายละเอียด : ดอกไม้ดินปั้น จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในตำบลบางกะดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นงานหัตถกรรมที่ใช้การปั้นมือเพื่อขึ้นรูปเป็นตัวชิ้นงาน

นวัตกรรมการประดิษฐ์ดอกไม้ดินปั้น

สามารถสื่อถึงอัตลักษณ์ลวดลายศิลปะการปั้นดินไทย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ดอกไม้ดินปั้น

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลบางกะดี อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่มีทักษะเบื้องต้นในด้านงานฝีมือคือ การประดิษฐ์ดอกไม้ดินปั้น ซึ่งเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์และกลายเป็นงานศิลปะที่วิจิตรบรรจง สวยงาม การปั้นแต่งดินตัวนมือเป็นดอกไม้ต่าง ๆ บ่งบอกถึงเอกลักษณ์ความเป็นไทยที่คนไทยได้สืบสานงานศิลปกันตลอดมา

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดอกไม้ดินปั้นให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของ ตลาด และนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มขึ้น

โดยราคาขายดอกไม้ดินปั้นขนาดกว้าง 3 นิ้ว x สูง 6 นิ้ว จำนวน 3 ดอก จำหน่ายในราคา 300 บาท

1.ผลิตภัณฑ์(Product)

ดอกไม้ดินปั้น เป็นงาน Handmade ที่ใช้การปั้นมือเพื่อขึ้นรูปเป็นตัวชิ้นงาน ให้ความพิเศษเฉพาะและมีคุณค่า นอกจากงานประดิษฐ์ดินปั้นและดอกไม้เป็นงานที่ใช้ตกแต่งบ้าน ร้านค้า บริษัท ฯลฯ อีกสิ่งหนึ่งที่ได้คือการมีส่วนร่วมช่วยอนุรักษ์ธรรมชาติ ซึ่ง สามารถใช้ทดแทนของจริงจากแหล่งธรรมชาติ จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้ที่แสวงหาмайไว้ประดับบ้าน หรือนำไปเป็นของฝาก และยังเป็งานฝีมือที่มีการออกแบบที่ไม่เหมือนใคร สร้างความแตกต่างในตัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางกะดี อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเทียมโทนดอง

รายละเอียด : กระเทียมโทนที่ผ่านการคัดสรรนำมาผ่านกระบวนการถนอมอาหารด้วยวิธีการดองตามสูตรเฉพาะของท้องถิ่นบรรจุในบรรจุภัณฑ์พร้อมรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผลิตกระเทียมโทนดองผสมน้ำผึ้ง

มีการคิดพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากเดิมที่เป็นขวดแก้วธรรมดา

เทคโนโลยีการผลิตอาหารให้มีคุณภาพ ปลอดภัย ถูกสุขลักษณะ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กระเทียมโทนดอง

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลบางกะดี อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี พบว่า ในพื้นที่มีการทำผลิตภัณฑ์คือกระเทียมโทนดองในชุมชนอยู่แล้ว เนื่องจากเป็นการถนอมอาหารและเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเทียมโทนดองให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของ ตลาด และนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น โดยราคาขายกระเทียมโทนดองประมาณ 150 บาท/1ชิ้น(500 กรัม)

ส่วนกระเทียมโทนดองราคาจำหน่ายอยู่ที่แก้วละ40บาท หากเป็นกระเทียมที่มีคุณลักษณะพิเศษ เช่น กระเทียมดองสามารถสรรหรือกระเทียมโทนดองน้ำผึ้งหรือกระเทียมโทนดองคิระเกษ ราคาแก้วละ50 บาท ทางผู้ปฏิบัติงานวางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์กระเทียมโทนดองดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์(Product)

กระเทียมโทนดองบางกะดี เป็นกระเทียมโทนดองธรรมชาติ เพื่อสุขภาพ ไร้สารฟอกขาว หวานหอม กรอบ อร่อย สามารถนำมาประกอบอาหารได้หลากหลายเมนู โดยประโยชน์ที่ได้จากกระเทียมมีสรรพคุณในการป้องกันและรักษาโรคได้ เช่น ช่วยโรคหอบหืด ช่วยลดความดันโลหิตสูง ช่วยบำรุงปอด แก้อาการโรค ช่วยลดไขมันในเส้นเลือด ช่วยป้องกันโรคหัวใจและหลอดเลือด ช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดและช่วยลดระดับคอเลสเตอรอล โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 42,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บางชะแยง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของชำร่วย บางชะแยง

รายละเอียด : ของชำร่วยจากผ้า นำเอาเศษวัสดุเหลือใช้มาสร้างสรรค์เป็นงานสินค้า สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับของที่เหลือใช้ และใช้ทักษะความสามารถของชุมชนในการทำ เป็นคุณค่าทางจิตใจได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์จากธรรมชาติ

การสร้างมูลค่าเพิ่มจากเศษผ้าเป็นของชำร่วย

-

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

วัด

กลุ่มวิสาหกิจ

ร้านขายส่ง ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดรังสิต

ร้านค้าชุมชน

ร้านกาแฟ

หน่วยงานราชการ และหน่วยงานเอกชนในพื้นที่

Key Activities

ออกแบบและพัฒนาสินค้าใหม่ ให้หลากหลาย

เพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

สร้างเครือข่าย เช่น กลุ่มขายของที่ระลึก

Key Resources

ผ้า

พวงกุญแจ

ลูกปัด

ลูกกระพรวน

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผู้สูงวัย SW.สต. บางชะแยง

ออนไลน์ : VRU U2T / VRU Marketplace

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บางชะแยง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงหรีด บางชะแยง

รายละเอียด : พวงหรีดจากดอกไม้ประดิษฐ์ และพวงหรีดจากวัสดุสมัยใหม่ เพื่อตอบโจทยช่วยเหลือชุมชนในการหาเงินรายได้อีก และเพิ่มทางเลือกให้คนเข้าถึงง่าย และอุดหนุนชุมชน พัฒนารูปแบบให้สวยงาม เป็นที่ต้องการของหน่วยงานภายในและภายนอกชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์พวงหรีดเชิงสร้างสรรค์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์พวงหรีดที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

-

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

วัด

กลุ่มวิสาหกิจ

ร้านขายส่ง ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดรังสิต

ร้านค้าชุมชน

ร้านดอกไม้

โรงเรียน

หน่วยงานราชการ และหน่วยงานเอกชนในพื้นที่

Key Activities

ออกแบบและพัฒนาสินค้าใหม่ ให้หลากหลาย

สร้างเครือข่าย เช่น วัด เทศบาล หน่วยงานราชการ และเอกชน

เพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

ให้องค์ความรู้เกี่ยวกับงานมงคล และงานอวมงคล

Key Resources

ดอกไม้กระดาษ

ใบไม้สด เช่น ใบยาง ใบเพิร์น

ริบบิ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผู้สูงวัย SW.สต. บางชะแยง

ออนไลน์ : VRU U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021172 : การส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ขนมพื้นบ้านประจำถิ่น "กะทกรก"



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางคูวัด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกะทกรก

รายละเอียด : ขนมกะทกรก ทำมาจากเสาวรส ถั่วลิสง ถั่วเขียว งา กะทิและไข่ขาว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตลาดออนไลน์และออฟไลน์

การใช้แอปพลิเคชันที่มีความทันสมัยมาพัฒนาการตกแต่งรูปให้สวยงาม

การฟื้นฟูและยกระดับและเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าพื้นบ้าน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจตำบลบางคูวัด พบว่าในพื้นที่มีการทำขนมพื้นบ้านที่ชื่อว่า "ขนมกะทกรก" ซึ่งเป็นขนมประจำท้องถิ่นที่ทำมาจากเสาวรสรสชาติอร่อยและหาทานได้ยาก คำขายกันอยู่ในพื้นที่ตำบลและยังไม่เป็นที่รู้จักไปอย่างแพร่หลาย

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่จึงมีความเห็นว่าหากเราได้เข้าไปพัฒนาและยกระดับขนมพื้นบ้านนี้ให้เป็นที่ยอมรับ เพิ่มช่องทางการขาย โดยการทำการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพิ่มเทคนิคการถ่ายภาพสินค้าเพื่อโฆษณาบนโซเชียลมีเดียให้มีความโดดเด่นและน่าสนใจจะทำให้ขนมกะทกรกได้เป็นที่รู้จัก และสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้แผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ขนมกะทกรกดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์(Product) ขนมกะทกรก มีส่วนผสมของเสาวรส ถั่วลิสง,ถั่วเขียว,งาขาวคั่ว กวนด้วยกะทิน้ำตาลจนงวดแห้งขึ้นมันแล้วมาแบ่งเป็นก้อนกลมชุบไข่ขาวทอด

2.ราคา (Price) -

3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) จำหน่ายผ่านทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์

4.การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เพิ่มเทคนิคการถ่ายภาพสินค้า และตกแต่ง ผ่าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางคูวัด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวต้มหมูของเสวยคุ้ม

รายละเอียด : ข้าวต้มหมูของที่ทางชุมชนได้ทำขึ้นมาเอง มีส่วนผสมของ ข้าว,ต้มผสม แป้งสาลี น้ำตาล และมีการปรุงน้ำพริกเผาและหมูยอ ซึ่งไม่มีสารกันบูดหรือสารต่างๆแน่นอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยการใช้โปรแกรมกราฟฟิคต่างๆออกแบบ
บรรจุภัณฑ์ที่สามารถเก็บสินค้าได้นานมากขึ้น
บรรจุภัณฑ์ที่ใช้สะดวก ตอบรับผู้สูงอายุ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ข้าวต้มหมูของเสวยคุ้ม เป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่มีการพัฒนา package เป็นทางการ เนื่องจากเป็นการทำผลิตภัณฑ์ที่ตนเองของกลุ่มคนเล็กๆ และซื้อถุงมาแพคกันเอง ทางเราจึงเกิดความคิดที่จะพัฒนารูปแบบของ package ให้ดูมีความน่าเชื่อถือและดูมีมาตรฐานมากขึ้น และนำออกจำหน่ายได้มากขึ้นกว่าเดิม
ลักษณะที่พิเศษ : เป็นข้าวต้มหมูของที่ทางชุมชนได้ทำขึ้นมาเองเพราะฉะนั้นไม่มีสารกันบูดหรือสารเคมีต่างๆแน่นอนและเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนที่มี package ที่มีความน่าเชื่อถือตัวผลิตภัณฑ์ : การทำข้าวต้มหมูของก็จะมีส่วนผสมของ ข้าวต้มผสม แป้งสาลี น้ำตาล และมีการปรุงน้ำพริกเผาและหมูยอ ซึ่งไม่มีสารกันบูดหรือสารต่างๆแน่นอน
ราคา : ยังไม่สามารถระบุได้แน่นอน เนื่องจากยังไม่ทราบต้นทุนในการพัฒนา package
ช่องทางการจัดจำหน่าย : สามารถลงจำหน่ายผ่านออนไลน์ และ การกระจายสินค้าตามชุมชน การส่งเสริมทางการตลาด : การกระจายข่าวสารผ่านทาง social media เช่น facebook Instagram ไปจนถึงการบอกปากต่อปาก เช่น เพื่อนๆ ญาติๆที่รู้จัก ไปจนถึงหน่วยงานที่คนรู้จักทำงานอยู่ และมีการจัด promotion เพื่อเป็นจุดสนใจให้กับลูกค้า และเป็นการกระจายสินค้าเพื่อให้ผู้คนรู้จักเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บางเดื่อ อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดปักสไบมอญ D.I.Y. บางเดื่อ

รายละเอียด : การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์การใช้งานได้สะดวกขึ้น และเหมาะกับผู้ที่ต้องการจะเรียนรู้การปักสไบมอญ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าใหม่ระดับโลก

พัฒนาลวดลายสร้างสรรค์ของผ้าสไบมอญ DIY

-

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas "สไบมอญ D.I.Y."

Key Partners

- ผู้ประกอบการขายผ้าไหม
- ร้านค้าในชุมชน
- ผู้ประกอบการขนส่งสินค้า เช่น เคอรี่ แฟลช ไปรษณีย์ ฯ
- หน่วยงานภาครัฐ เช่น พัฒนาชุมชน
- หน่วยงานภาคเอกชน เช่น เดอะไนน์ ทิวานนท์ เซียร์รังสิต พิวเจอร์พาร์ค รังสิต ฯ

Key Activities

- การจัดซื้อวัตถุดิบ
- การคัดเลือก/จัดวางสี ด้ายและการสร้างลวดลาย
- บรรจุและจัดจำหน่าย Value Propositions
- ชุดปักที่สามารถปักได้ด้วยตนเอง
- มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์
- Customer Relationships
- ให้ส่วนลดกับลูกค้าประจำ
- การแลกเปลี่ยนข้อมูลส่วนตัว สำหรับลูกค้าใหม่ เพื่อรับส่วนลด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสมาชิกบ้านน้ำวน ตำบลบางเดื่อ

ออนไลน์ : สไบมอญ@บางเดื่อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บางเดื่อ อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไทย บางเดื่อ

รายละเอียด : การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อเป็นของฝาก เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ทองหยับ ทองหยอด ฟอยทอง หม้อแกง เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการพัฒนาการส่งเสริมด้านการตลาด และการขายสินค้าทางออนไลน์

นวัตกรรมปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าใหม่

นวัตกรรมการสร้างคอนเทนต์ในการขายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas “ขนมไทยบางเดื่อ”

Key Partners

- ผู้ประกอบการขายวัตถุดิบในการทำขนม

- ร้านค้าในชุมชน/

คนในชุมชน

- หน่วยงานภาครัฐ เช่น พัฒนาชุมชน

มรภ.วไลยอลงกรณ์ฯ

- หน่วยงานภาคเอกชน เช่น เดอะไนน์ ศิวรักษ์ ซีอีโอสิต พิวเจอร์พาร์คซีที 4

Key Activities

- จัดหาวัตถุดิบ

- กระบวนการผลิต

- บรรจุและจัดจำหน่าย

Value Propositions

- วัตถุดิบที่ใช้ปลอดสารเคมี และเป็นวัตถุดิบที่หาได้ในชุมชน

- บรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัย

- มีความสดใหม่

- พิถีพิถันในเรื่องคุณภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : VRU U2T / VRU Marketplace

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางปรอก อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เงินกระเทียมซึ่ง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผลไม้ตามฤดูกาลทั้งผลไม้สดและผลไม้แปรรูป ผลไม้ที่เป็นที่นิยมของทางร้านคือกระเทียมเครื่อง กระเทียมน้ำปลา หวาน มีการคัดผลไม้พิเศษ ขยายมามากกว่า20ปี

02 : เป้าหมาย

ท้องที่ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนรูปแบบ Packaging ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมสามารถย่อยสลายได้

ออกแบบเรื่องราวสินค้าให้น่าสนใจ

จัดอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ปรับการใช้วัสดุที่สามารถย่อยสลายได้เช่นถุงพลาสติกรักษ์โลก ปรับแพคเกจให้มีตัวเลือกด้านปริมาณเพิ่มขึ้น
2. สร้างคุณค่าของสินค้าคืนสู่ชุมชนโดยการนำของเหลือทิ้งกลับมาทำประโยชน์ต่อไปเช่นการทำปุ๋ยหมัก
3. สร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อแบรนด์
4. จัดระบบการขนส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 300,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65016299 : โครงการส่งเสริมการตลาดสินค้าชุมชนตำบลบางปรอก ข้าวแต่นกรุบกริบ



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางปรอก อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต่นกรุบกริบ

รายละเอียด : ข้าวแต่นน้ำแดงโม เป็นขนมโบราณที่คนไทยรู้จักทำจากข้าว เหนียวนุ่มปรุงรสด้วยเครื่องปรุงจากธรรมชาติ ขนบสามารถเก็บ ไว้ได้นาน มีรสชาติที่โดดเด่นคือ หอม หวาน กรอบ อร่อย ทาน เล่นได้เพลินๆ ทานได้ทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

1. ผลิตภัณฑ์ เปลี่ยนแพ็คเกจให้ดูทันสมัยและใช้วัสดุที่สามารถย่อยสลายได้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
2. ราคา มีราคาปลีกและส่ง
3. ช่องทางการจำหน่าย ขายหน้าร้านและเปิดช่องทางการขายออนไลน์ในเพจFacebook และShopee
4. การส่งเสริมการตลาด ไปรโมร้านค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐกิจศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ให้มีความทันสมัย

ทำการตลาดออนไลน์เปิดช่องทางการเพิ่มยอดขาย

ออกแบบที่ตาข้าวแต่นให้มีคุณภาพและได้มาตรฐาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางพูด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการผลิตปุ๋ยจากอินทรีย์วัตถุต้นทางสร้างรายได้

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพผลิตจากอินทรีย์วัตถุจากธรรมชาติเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ใช้ในการปรับปรุงสมบัติทางกายภาพของดิน ทำให้ดินโปร่ง ร่วนซุย ระบายน้ำและถ่ายเทอากาศได้ดี รากพืชจึงงอกงามไปหาธาตุอาหารได้ง่ายขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผลิตธาตุอาหารพืช
นวัตกรรมจุลชีววิทยา
เทคโนโลยีชีวภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันมีประชาชนจำนวนไม่น้อยที่หันมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้นโดยเฉพาะเรื่องอาหารการกิน นิยมบริโภคผักปลอดสารพิษกันมากขึ้นทำให้ปุ๋ยมูลไส้เดือนเริ่มเป็นที่รู้จักและใช้กันอย่างแพร่หลายมากขึ้นกลุ่มลูกค้าอีกกลุ่มคือประชาชนกลุ่มคนเมืองที่ชอบการปลูกต้นไม้บริเวณบ้านเพื่อความสวยงามเพราะมีข้อดีคือปุ๋ยมูลไส้เดือนจะไม่กลิ่นเหม็นรบกวนเหมือนปุ๋ยคอกชนิดอื่นโดยทางการตลาดมีการติดต่อสื่อสารผ่าน Social Network ซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มคนต่างต่างได้โดยง่ายและรวดเร็ว โดยมีผลิตภัณฑ์ปุ๋ยมูลไส้เดือนเป็นแพ็คเกจสวยงามพร้อมบริการจัดส่งนอกจากนี้เรายังมีการรวมกลุ่มเป็นกลุ่มผู้เรียนไส้เดือนในพื้นที่เพื่อหาช่องทางการตลาดร่วมกันและยังมีการติดต่อร่วมกับผู้ปลูกผักอินทรีย์ปลูกผักสลัดอีกหลายกลุ่มซึ่งได้รับความนิยมนเป็นอย่างมาก

ช่วยลดต้นทุนค่าปุ๋ยและสารเคมีต่างๆที่ใช้ในการปลูกพืชสวนและไร่นามีราคาสูงและมีอันตรายต่อเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางพูด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ลูกประคบเป็นสินค้าเพื่อการรักษาแบบดั้งเดิมโบราณที่มีคุณประโยชน์เพื่อบำบัดและรักษาโดยใช้สมุนไพรที่มีคุณภาพผลิตและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออฟไลน์และออนไลน์มีหลากหลายรูปแบบ โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นคนที่ชอบดูแลสุขภาพ นักกีฬา และผู้ประกอบการวางแผนโบราณ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การใช้สมุนไพรที่ใส่ในลูกประคบ เมื่อสมุนไพรได้รับความร้อน ก็จะทำให้มีน้ำมันหอมระเหยออกมาทำให้บรรเทาอาการปวดเมื่อยร่างกาย
- นอกจากสมุนไพร ยังมีการเพิ่ม พืชสวนครัวที่สามารถหาได้ง่าย ในชุมชนตำบลบางพูด แล ยังมีกลิ่นหอม เช่น มะกรูด โหระพา และกะเพรา เพื่อช่วยให้ผ่อนคลายความเครียด แก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบางพูดเดิมมีธุรกิจขนาดย่อมเกี่ยวกับการบำบัดรักษาในรูปแบบของแผนโบราณ จึงได้มองเห็นช่องทางและโอกาสในการทำผลิตภัณฑ์ยาหม่อง และนำมาจำหน่ายให้กับบุคคลในตำบลหรือคนที่สนใจ ซึ่งเกิดจากปัจจัยทางการตลาดในเรื่องของการรักษาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางพูด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพร

รายละเอียด : สบู่สมุนไพร ทำจากน้ำสมุนไพร เช่น มะกรูด ว่านหางจระเข้ และมังคุด

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสบู่จากสมุนไพรที่มีอยู่ตามธรรมชาติ มาเป็นส่วนผสมเพิ่มเติมแทนการใช้สารเคมีสังเคราะห์ พืชสมุนไพรที่มีประโยชน์ทางยา เช่น มีกลิ่นเฉพาะใช้บำบัดโรค มีสีสวยงาน ราคาถูก ประหยัด ปลอดภัย ไร้สารสังเคราะห์และไม่มีสารพิษตกค้าง พัฒนารูปแบบ และบรรจุภัณฑ์ เพิ่มช่องทางการจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

เพิ่มมูลค่าและสร้างจุดขายให้กับสินค้า

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามเหมาะสม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนสมุนไพรและผลไม้แปรรูป ตำบลบางพูด

ออนไลน์ : joysrijanyong@gmail.com

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางพูน อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คอนเฟลกรัฟฟี่

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพ จากธัญพืชที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

จัดเตรียมวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีประโยชน์ต่อสุขภาพ
พัฒนารสชาติ และบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สตรียุคใหม่ไอทีเทคโนโลยี

ออนไลน์ : สตรียุคใหม่ไอทีเทคโนโลยี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามเหมาะสม

จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

เพิ่มมูลค่าและสร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.บางหลวง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สไบมอญห่มรัก

รายละเอียด : วัสดุธรรมชาติหรือวัสดุที่สังเคราะห์ขึ้นมาสานหรือทอจนเป็นเนื้อเดียวกัน เช่น ผ้าใยไหม ไนลอน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ลดโลกร้อน
นำวัสดุธรรมชาติมาใช้ให้เกิดประโยชน์
ใช้เครื่องทอที่อำนวยความสะดวกและทำให้ปริมาณการทอผ้ามากยิ่งขึ้นและผลผลิตที่มากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สไบมอญห่มรัก
ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลบางหลวง อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี พบว่า มีการประกอบอาชีพเกี่ยวกับสิ่งทอจึงอยากจึงอยากพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ที่สามารถชูจุดเด่นและส่งเสริมรายได้ให้แก่ชุมชน
ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาสินค้าผ้าสไบมอญให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของ ตลาด และนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น
โดยราคาขายสไบมอญอยู่ที่ 800 บาท
ส่วนสไบมอญราคาจำหน่ายอยู่ที่พื้นละ 1,200 บาท

ทางผู้ปฏิบัติงานวางจึงได้แผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าสไบมอญดังนี้
1.ผลิตภัณฑ์(Product) ผ้า คือ สิ่งที่ได้จากการนำวัสดุธรรมชาติหรือวัสดุที่สังเคราะห์ขึ้นมาสานหรือทอจนเป็นเนื้อเดียวกัน เช่น ผ้าใยไหม ไนลอน เป็นต้น ประโยชน์ของผ้าคือการนำมาตัดเย็บเป็นเครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้ประเภทผ้าต่าง ๆ สไบมอญ หรือในด้านอื่น ๆ

โดยประโยชน์ที่ได้จากผ้าสไบมอญดังกล่าวคือ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.บางหลวง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปั้นติดตู้เย็น

รายละเอียด : ดิน ที่มีการตกแต่งรูปแบบต่างให้มีสีสันที่น่าดึงดูดและน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ลดโลกร้อน
นำทรัพยากรมาใช้ให้เกิดประโยชน์
คิดค้นและเพิ่มสีสันลวดลายของดินปั้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ดินปั้นติดตู้เย็น
เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีแนวโน้มไปในพื้นที่ของตำบล ซึ่งบุคคลทั่วไปไม่เห็นค่า ได้นำมาแปรรูปเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนและชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์ในด้านการเพิ่มสีสันลวดลายและช่องทางการจัดจำหน่าย
ทางผู้ประกอบการในพื้นที่ที่มีความเห็นว่ามีโอกาสพัฒนาสินค้าเกี่ยวกับดินให้มีจุดเด่นและเสริมสร้างมูลค่าของทรัพยากร และนำออกจัดจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น
โดยราคาขายดินปั้นติดตู้เย็นอยู่ที่ 20 บาท
ส่วนราคาจำหน่ายอยู่ที่ขึ้นละ 69 บาท
ทางผู้ประกอบการวางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางดังนี้
1.ผลิตภัณฑ์(Product) ดิน คือ เทพวิจิตรธรรมชาติ ที่เกิดจากการสลายตัวของหินและแร่ธาตุต่างๆ ผสมคลุกเคล้ากับอินทรีย์วัตถุ ซึ่งปกคลุมผิวดินโลก อยู่เป็นชั้นบางๆ เป็นวัตถุที่ค่าอุณหภูมิเย็นและมีการทรงตัวของพืช ดินประกอบด้วยแร่ธาตุ ที่เป็นของแข็ง อินทรีย์วัตถุ น้ำ และอากาศ ที่มีสัดส่วนแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับชนิดของดิน นอกจากประโยชน์จากดินแล้วยังสามารถเพิ่มมูลค่ากับผลิตภัณฑ์อีกด้วย
โดยทางกลุ่มจะทำบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและน่าสนใจ (story telling) เกี่ยวกับประโยชน์ของดิน ปั้นในแต่ละแบบ เน้นความสวยงาม เพื่อให้โดดเด่นต่อการจัดจำหน่ายเนื่องจากจะเป็นที่ดึงดูด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บ้านกระแซง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแช่พาสเจอร์ไรส์ "ข้าวแช่อิ่มอร่อย"

รายละเอียด : ข้าวแช่พร้อมรับประทานนำมาใส่ถุงบรรจุภัณฑ์ และนำมาแช่แข็งด้วยวิธีพาสเจอร์ไรส์ เพื่อให้เก็บรักษาได้นานขึ้น สะดวก และสะอาดง่ายต่อการบริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

นวัตกรรมทางวิศวกรรมอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พาสเจอร์ไรส์

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวแช่พาสเจอร์ไรส์ "ข้าวแช่อิ่มอร่อย"

จากการลงพื้นที่ ตำบลบ้านกระแซง อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี พบว่า ในพื้นที่มีการทำข้าวแช่เพื่อการบริโภคตามครัวเรือน แต่ไม่ได้ทำออกจัดจำหน่ายทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวแช่พร้อมรับประทานให้มีความสะอาดปลอดภัย เก็บรักษาได้นานขึ้น และให้มีจุดเด่นตามความต้องการของตลาด และนำจัดจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

ทางผู้ปฏิบัติงานวางจึงได้แผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ไข่เค็มสมุนไพรดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์(Product) ข้าวแช่ที่ผ่านกระบวนการปรุงแต่งตามความต้องการของลูกค้าแล้ว

โดยใช้การ Sensory

Test ของลูกค้าเป็นตัวกำหนดสูตร ได้เป็นข้าวแช่พร้อมรับประทานนำมาใส่ถุงบรรจุภัณฑ์และ

นำมาแช่แข็งด้วยวิธี

พาสเจอร์ไรส์เพื่อให้เก็บรักษาได้นานขึ้น สะดวก และสะอาดง่ายต่อการบริโภค

2.ราคา (Price) จำหน่ายถุงละ 100 กรัม ราคาถุงละ 10 บาท (ราคาข้าวสารประมาณ กิโลกรัมละ 40 บาท)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.บ้านกระแซง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูมะกรูดออร์แกนิก

รายละเอียด : แชมพูมะกรูดช่วยทำความสะอาดเส้นผมและขจัดรังแค จากสารสกัดธรรมชาติทำให้ผมแข็งแรง คุณสมบัติพิเศษของแชมพูมะกรูดอีกอย่างหนึ่งคือสามารถช่วยลดอาการคันศีรษะจากการระคายเคืองต่อสารเคมีต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตแชมพู
บรรจุภัณฑ์
สื่อโซเชียลมีเดีย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แชมพูมะกรูดออร์แกนิก (Bergamot Shampoo Organic)

1. ผลิตภัณฑ์(Product) แชมพูมะกรูดช่วยทำความสะอาดเส้นผมและขจัดรังแค จำหน่ายผลิตภัณฑ์แชมพูมะกรูดออร์แกนิก
2. ราคา (Price) จำหน่ายราคา 169 บาท/ขวด 250 ml.
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย(Place)จำหน่ายแบบออฟไลน์เช่นหน้าร้านและทางออนไลน์
4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ใช้ช่องทางสื่อสารการตลาดออนไลน์ในการสร้างฐานลูกค้าได้

ที่Facebook , IG , Line เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.บ้านกลาง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามา่น

รายละเอียด : เป็นการถ่ายทอดลวดลายที่ผ่านการออกแบบผ่านวัฒนธรรมมอญ ในพื้นที่ ต.บ้านกลาง ถ่ายทอดบริบทวัฒนธรรมด้วยการปักผ้า จากการต่อยอดองค์ความรู้จากผ้าสไบมอญ สร้างผลิตภัณฑ์ผ้ามา่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
เทคนิคการพัฒนาผลิตภัณฑ์
ช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment

เนื่องจากเป็นการต่อยอดเชิงสร้างสรรค์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้สามารถใช้ได้ทุกเพศ-ทุกวัยจึงมีความหลากหลายในกลุ่มลูกค้าและคาดการณ์ว่าลูกค้ากลุ่มหลักจะเป็นผู้สูงวัย

CUSTOMER RELATIONSHIPS

จะมีการสร้างช่องทางการสื่อสารแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการได้ตรงจุด นอกจากนี้การสื่อสารทางออนไลน์ง่ายต่อการเข้าถึงและแก้ไขปัญหา

CHANNELS

ออกงานภาครัฐ อาทิ เช่น งานกาชาด งานสินค้าโอท็อป เป็นต้น และมีการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์

VALUE PROPOSITIONS

สนองความต้องการสินค้าที่มีความสร้างสรรค์ในมิติประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม ทำให้เยาวชนเกิดจิตสำนึกที่ดีและหวงแหนภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัฒนธรรม นอกจากนี้ยังเป็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

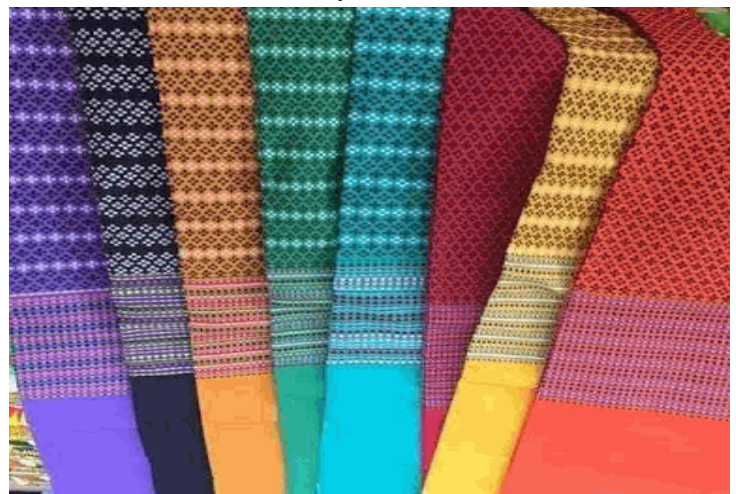
จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.บ้านกลาง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า
รายละเอียด :

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
เทคนิคการพัฒนาผลิตภัณฑ์
ช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment
เนื่องจากเป็นการต่อยอดเชิงสร้างสรรค์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้สามารถใช้ได้ทุกเพศ-ทุกวัยจึงมีความหลากหลายในกลุ่มลูกค้าและคาดการณ์ว่าลูกค้ากลุ่มหลักจะเป็นผู้สูงวัย

CUSTOMER RELATIONSHIPS
จะมีการสร้างช่องทางการสื่อสารแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการได้ตรงจุด นอกจากนี้การสื่อสารทางออนไลน์ง่ายต่อการเข้าถึงและแก้ไขปัญหา

CHANNELS
ออกงานภาครัฐ อาทิ เช่น งานกาชาด งานสินค้าโอท็อป เป็นต้น และมีการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์

VALUE PROPOSITIONS
สนองความต้องการสินค้าที่มีความสร้างสรรค์ในมิติประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม ทำให้เยาวชนเกิดจิตสำนึกที่ดีและหวงแหนภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัฒนธรรม นอกจากนี้ยังเป็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บ้านฉาง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นพลาสติกสำหรับสานกระเป๋า

รายละเอียด : กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสินค้าจากการร่วมมือของคนในกลุ่มสานฝัน

การเพิ่มมูลค่า จากความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาตกแต่งกระเป๋าและบรรจุภัณฑ์ให้ออก

มาทันสมัยและน่าสนใจ

นวัตกรรมที่ใช้พลาสติกในการทำลายแลกลใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าสานเส้นพลาสติก

ประเด็นที่ต้องการพัฒนาเพิ่มเติม จากการลงพื้นที่วิสหกิจชุมชน กลุ่มสานฝัน หมู่บ้านทรัพย์กานดา ตำบลบ้านฉาง อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี พบว่าในกลุ่มวิสหกิจชุมชน มีการจัดทำงานฝีมือกระเป๋าสานจากเส้นพลาสติกจำหน่าย เป็นสินค้า OTOP ของชุมชน ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาสินค้าให้มีจุดเด่น ทำให้สินค้ามีความทันสมัย และใช้เครื่องมือสื่อสารทางการตลาดมาใช้ในการจัดจำหน่าย ก็จะสามารถเพิ่มรายได้ให้ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้แผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์(Product) รูปแบบกระเป๋า สีของกระเป๋า และลวดลายของกระเป๋าต้องพัฒนาให้มีความทันสมัยยิ่งขึ้น
2. ราคา(Price) สินค้าแต่ละแบบมีราคาไม่เท่ากัน ตามงานฝีมือและการตกแต่ง
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย(Place) จำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์
4. การส่งเสริมการตลาด(Promotion) ใช้โซเชียลมีเดียได้แก่ Facebook IG Tiktok เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร รวมถึงโปรโมชั่นต่างๆ เป็นช่องทางการโปรโมทให้คนรู้จักสินค้ามากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บ้านฉาง อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สโบบมอญบ้านฉาง ปทุมธานี

รายละเอียด : หัตถกรรมภูมิปัญญาดั้งเดิมของชาวไทยเชื้อสายมอญ ที่ผสมผสานความงามทางวัฒนธรรมประเพณีกับรูปแบบ และวัสดุตกแต่ง ที่สอดคล้องกับยุคสมัย สามารถนำเป็นของขวัญ ของที่ระลึกได้ตามวาระและโอกาสต่างๆ และสวมใส่ เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นด้านความงดงามทางวัฒนธรรม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างสินค้าจากพลังของคนในชุมชน

การตราสร้างสินค้าตามเรื่องเล่าของชุมชน

การเพิ่ม มูลค่า จากความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

จากการสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน ต.บ้านฉาง อ.เมือง จ.ปทุมธานี พบว่าภายในชุมชนมีผลิตภัณฑ์ ที่สร้างชื่อเสียงให้กับชาวไทยเชื้อสายมอญในพื้นที่บ้านฉาง ภายใต้ภูมิปัญญาวัฒนธรรมดั้งเดิมที่ได้รับการสืบทอดและเป็นมรดกทางวัฒนธรรมจากรุ่นสู่รุ่น ที่น่าสนใจนำมาพัฒนาเพิ่มคุณค่าของสินค้า คือ “สโบบมอญ” ซึ่งมีความสำคัญต่อวิถีชีวิตของชาวมอญที่มักจะนิยมนำมาใช้เป็นเครื่องนุ่งห่ม สวมใส่ ในการไปพบปะและประกอบพิธีการ หรือกิจกรรมในวันสำคัญทางศาสนาพุทธ โดยความเชื่อของชาวมอญมองว่า เมื่อเข้าวัดจำเป็นต้องมีการห่มผ้าสไบเฉียงติดตัวไปด้วย ซึ่งเป็นวิถีชีวิตที่มีมาแต่โบราณ และได้รับการสืบทอดและปฏิบัติต่อกันมาจนถึงปัจจุบัน แม้ว่า “สโบบมอญ” จะได้รับความนิยมในการนำมาใช้นุ่งห่มที่เป็นวัฒนธรรมเฉพาะบางท้องถิ่นที่มีคนไทยเชื้อสายมอญอาศัยอยู่ตามริมแม่น้ำเจ้าพระยา จึงมักจะพบเห็นได้ทั่วไปในชุมชนชาวมอญ ในความเป็นอัตลักษณ์ของชุมชน และประวัติ เรื่องเล่า ของ “ผ้าสไบมอญ” ที่เกี่ยวข้องกับประเพณี วัฒนธรรม ศาสนา เหล่านี้ แม้ว่าในยุคปัจจุบัน คนในชุมชนโดยส่วนใหญ่จะปรับตัวเข้าสู่ยุคสังคมเมืองอุตสาหกรรม ตามแผนพัฒนาประเทศ แต่ทั้งนี้ “สโบบมอญ” ยังคงได้รับอิทธิพลจากวัฒนธรรมเดิมของคนรุ่นเก่าในชุมชนที่รักษา สืบสาน สร้างคุณค่าของงานหัตถกรรม “สโบบมอญ” จึงได้รับการพัฒนาให้ดำรงอยู่คู่กับชาวบ้านในชุมชนตำบลบ้านฉาง และยังไปกว่านั้น โครงการ U2T ได้เห็นความสำคัญของการพัฒนาสินค้า เพื่อส่งเสริมให้กับคนในชุมชนได้สร้างงาน สร้างอาชีพ ดังนั้นในการดำเนินงานเพื่อต่อยอดธุรกิจโครงการ U2T “จากมหาวิทยาลัยสู่ตำบล เปลี่ยนอนาคตคนและชุมชนไทย” ในครั้งนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บ้านใหม่ อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดหมอนสุขภาพเพื่อลดแผลกดทับที่บ้านใหม่

รายละเอียด : ชุดหมอนสุขภาพเพื่อลดแผลกดทับเป็นนวัตกรรมช่วยเหลือกลุ่มผู้ป่วยติดเตียงหรือผู้สูงอายุผู้ป่วยติดเตียงในการบรรเทาสาเหตุของการเกิดแผลกดทับโดยออกแบบหมอนให้ช่วยรองรับอวัยวะของผู้ป่วยที่มีความเสี่ยงในการเกิดแผลกดทับ เช่น ต้นคอ ข้อศอก ข้อมือ ข้อเท้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปร่างผลิตภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบหมอนที่ใช้สำหรับลดแผลกดทับ

เทคนิคการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

-

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners - ชุมชนบ้านใหม่ ร้านค้า ร้านเม็ดโฟม ร้านขายส่งผ้า swสด หมอ พยาบาล ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Key Activity - การเย็บอุปกรณ์ช่วยเหลือผู้ป่วยติดเตียง 9 ชิ้นที่แตกต่างกัน Key Resources - จักร ความรู้ ผ้า เม็ดโฟม ลิขสิทธิ์ กรัฟฟิคส์ทางปัญญา กลุ่มแม่บ้านตัดเย็บ Value Propositions - สำหรับบรรเทา เบาบาง อาการหรือโอกาสที่จะเกิดแผลกดทับ Customer Relationships - การให้คำปรึกษาด้านข้อมูลการนำไปใช้ มีช่องทางออนไลน์ในการตอบและปรึกษาปัญหา Channels - sw.สค. OTOP บูธสินค้าสุขภาพ สื่อออนไลน์ Customer Segments - เป็นสินค้า niche market สำหรับผู้ป่วยติดเตียง ผู้สูงอายุ ผู้ที่มีน้ำหนักเยอะ Cost Structure - ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรและวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ค่าแรง ค่าเช่าสถานที่ Revenue Streams - รายได้จากการขายสินค้า ค่าบรรยาย ค่าศึกษาดูงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนบ้านใหม่ปทุมธานี

ออนไลน์ : ชุมชนบ้านใหม่ปทุมธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บ้านใหม่ อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและสังคมตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี

รายละเอียด : พัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลบ้านใหม่ที่มีสถานที่ท่องเที่ยวเชิงพุทธศาสน์สังคมและวัฒนธรรมเพื่อสร้างรายได้จากนักท่องเที่ยวและจากการขายสินค้าในเส้นทางท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวชุมชนบ้านใหม่

เทคนิคการสร้างวัดที่คนประทับใจผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners – ร้านค้าปลีกในชุมชน ผู้ผลิต สถานที่ท่องเที่ยว บริษัทขนส่ง ชุมชน วัด โรงเรียน
Key Activity – แนะนำสถานที่ท่องเที่ยว ประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในรูปแบบต่างๆ Key Resources – บุคลากรด้านการท่องเที่ยว การตลาด การขนส่ง Value Propositions – สร้างเรื่องราวผ่านการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมขายแพคเกจทัวร์ Customer Relationships – สร้างเรื่องราวประสบการณ์คุณค่าที่ดี Channels – สร้างสื่อสังคมออนไลน์ และเครือข่ายพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง Customer Segments – นักท่องเที่ยว ประชาชนที่ชอบการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์วัฒนธรรม Cost Structure – ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายด้านวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ค่าใช้จ่ายในการกระจายสินค้าและต้นทุนการผลิต Revenue Streams – รายได้จากนักท่องเที่ยว และรายได้จากการขายสินค้าในเส้นทางท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนบ้านใหม่ปทุมธานี

ออนไลน์ : ชุมชนบ้านใหม่ปทุมธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.สวนพริกไทย อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกือบครบถ้วนจันทร์

รายละเอียด : เกือบครบถ้วนจันทร์ เป็นข้าวเหนียวที่มาจากข้าวเหนียว 100 % ตำบลสวนพริกไทย จังหวัดปทุมธานี ซึ่งปลูกด้วยเกลือ กระเทียม และพริกไทย เมื่อทอดแล้วมีความกรอบ หอมกลิ่นข้าว ไม่มีกลิ่นเหม็นหืน ไม่ใส่สารกันเสีย ทอดใหม่สดสะอาด เหมาะสำหรับเป็นของว่างทานเล่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการกำจัดกลิ่นหืนของอาหารโดยใช้ความร้อน

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ช่วยยืดอายุการเก็บอาหาร

-

05 : แผนธุรกิจ

Key partner

- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนข้าวกล้องสวนพริกไทย
- กลุ่มแม่บ้านสวนพริกไทย
- อบต.สวนพริกไทย

Key activities

- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การทดสอบและควบคุมคุณภาพการผลิต
- การทำการตลาด

Key resource

- ข้าวกล้อง วัตถุดิบทางการเกษตรที่มีในชุมชน

Value proposition

- ราคาถูก
- ใช้วัตถุดิบจากการทำเกษตรอินทรีย์ได้มาตรฐาน
- สินค้าคุณภาพดี อร่อย

Customer relationships

- ลูกค้าพึงพอใจและเกิดการซื้อซ้ำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดนัดชุมชนหมู่ 8 ตำบลสวนพริกไทย อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี

ออนไลน์ : แอมazonสวนพริกไทย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.สวนพริกไทย อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาใบอ่อนข้าวสวนพริกไทย

รายละเอียด : ชาใบอ่อนข้าวสวนพริกไทย เป็นชาชนิดดื่มเพื่อสุขภาพที่ผลิตจากยอดต้นอ่อนข้าวหอมปทุมอินทรีย์ ตำบลสวนพริกไทย จังหวัดปทุมธานี เป็นการผสมผสานระหว่างภูมิปัญญาท้องถิ่นร่วมกับเทคโนโลยีการคั่วใบชา มีเอกลักษณ์ด้านความหอมของข้าวหอมปทุม ไม่แต่งสี มีสารต้านอนุมูลอิสระ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการคั่วชาโดยใช้ความร้อนที่เหมาะสม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ช่วยยืดอายุการเก็บอาหาร

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ "ชาใบอ่อนข้าวสวนพริกไทย อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี"

Key partner

- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนชาวกีฬาสวนพริกไทย

- กลุ่มแม่บ้านสวนพริกไทย

- อบต.สวนพริกไทย

- ร้านค้าชุมชน

Key activities

- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

- การทดสอบและควบคุมคุณภาพการผลิต

- การทำการตลาด

Key resource

- ยอดอ่อนข้าวหอมปทุมเป็นวัตถุดิบทางการเกษตรที่มีในชุมชน Value Proposition

- ใช้วัตถุดิบจากการทำเกษตรอินทรีย์ได้มาตรฐาน - สินค้าคุณภาพดี อร่อย Customer

relationships - ลูกค้าพึงพอใจและเกิดการซื้อซ้ำ - การขายสินค้าออนไลน์ผ่านเพจเฟซบุ๊ก

ทำให้มีการติดต่อกับลูกค้าโดยตรง Chanel - เพจ Facebook - ร้านค้าชุมชน - Online

market (VRU Marketplace) Customer Segment - กลุ่มลูกค้าทั่วไป - กลุ่มลูกค้าวัยรุ่น และ

กลุ่มผู้รักสุขภาพ Cost structure - ต้นทุนวัตถุดิบการผลิต - ต้นทุนการผลิตสินค้า - ต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดนัดใหญ่ 8 ตำบลสวนพริกไทย อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี

ออนไลน์ : แวะมาร์ทสวนพริกไทย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.หลักหก อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสานจากเชือกมัดฟาง

รายละเอียด : พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์จักสานจากเชือกมัดฟางในรูปแบบที่หลากหลายสำหรับผู้บริโภคทุกช่วงวัย

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์จักสานจากเชือกมัดฟางให้เหมาะสมกับผู้บริโภคทุกช่วงวัย
เพิ่มช่องทางการจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้นให้ได้รับความนิยมในตลาด
โฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้ากลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อให้ได้ลูกค้าในทุกภาคทุกพื้นที่
พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในผลิตภัณฑ์และเพิ่มความเป็นเอกลักษณ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอาชีพจักสานจากเชือกมัดฟาง

ออนไลน์ : สาวสวยหลักหก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.หลักหก อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงหรีดดอกไม้จันทร์

รายละเอียด : พวงหรีดดอกไม้จันทร์ทำจากผักตบชวา ซึ่งเป็นการลดขยะในแหล่งน้ำ

05 : แผนธุรกิจ

จัดเก็บผักตบชวาจากแหล่งน้ำ นำมาเป็นวัตถุดิบหลักเป็นการช่วยลดขยะในแหล่งน้ำ มีการแปรรูปผักตบชวา มาเป็นพวงหรีดในรูปแบบที่สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ พวงหรีดดอกไม้จันทร์
โฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้ากลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อให้ได้ลูกค้าในทุกภาคทุกพื้นที่
พัฒนานวัตกรรมในการใช้ผักตบชวาแทนพลาสติกในการทำผลิตภัณฑ์และเพิ่มความ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอาชีพพวงหรีด ตำบลหลักหก

ออนไลน์ : สาวสวยหลักหก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.คลองพระอุดม อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากเชือกโยสั้งเคราะห์ คลองพระอุดม

รายละเอียด : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเชือกโยสั้งเคราะห์เป็นการต่อยอดองค์ความรู้ของประชาชนในชุมชนที่มีอยู่เพื่อให้เกิดการพัฒนาสินค้าใหม่และตอบโจทย์ลูกค้าหลากหลายมากขึ้น โดยการผลิตสินค้าจะเป็นการจัดซื้อวัสดุเชือกโยสั้งเคราะห์ มาสร้างสรรค์ด้วยการถักทอตามโครงต้นแบบของตำบล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาทักษะการแปรรูปเชือกโยสั้งเคราะห์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

การพัฒนาตลาดสินค้าให้น่าสนใจ

-

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- เกษบาลคลองพระอุดม
- กลุ่มอาชีพต่าง ๆ ในชุมชน
- ประชาชนในชุมชน
- ผู้ประกอบการร้านค้าในชุมชน
- โรงเรียน/วัด ในชุมชน
- มหาวิทยาลัยราชภัฏ

วไลยอลงกรณ์

Key Activities

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์จาก

เชือกโยสั้งเคราะห์

Key Resources

- สินค้าชุมชนที่ผลิตจากเชือกโยสั้งเคราะห์ เช่น ตะกร้าจากเชือกโยสั้งเคราะห์ และถุงใส่สเปรย์แอลกอฮอล์
- Value Propositions
- คนในชุมชนมีอาชีพ
- คนในชุมชนมีการพัฒนาตนเองและมีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์เรียนรู้ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง สำหรับเด็กและเยาวชนตำบลคลองพระอุดม

ออนไลน์ : VRU U2T/ VRU Marketplace

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.คลองพระอุดม อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : E-Commerce คลองพระอุดม

รายละเอียด : เว็บไซต์แบบ Ecommerce ของชุมชนตำบลคลองพระอุดม อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี โดยให้เทศบาลตำบลคลองพระอุดมเป็นศูนย์กลางระหว่างชุมชนที่ต้องการสินค้าออนไลน์ และลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้ด้วยตัวเอง โดยลดภาระการตอบคำถามหรือรับออเดอร์ผ่านแอดมิน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเว็บไซต์มาช่วยในการพัฒนากระบวนการขายสินค้า การจัดการสินค้าคงคลัง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมาเป็นเครื่องมือในการออกแบบช่องทางการขายออนไลน์

-

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- เทศบาลคลองพระอุดม
- กลุ่มอาชีพต่าง ๆ ในชุมชน
- ประชาชนในชุมชน
- ผู้ประกอบการร้านค้าในชุมชน
- โรงเรียน/วัด ในชุมชน
- บริษัทผู้รับทำเว็บ
- มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์

Key Activities

กิจกรรมการพัฒนา

ช่องทางการจำหน่าย

สินค้าชุมชนสู่ E-Commerce หรือสู่ตลาดออนไลน์และออฟไลน์

Key Resources

- สินค้าชุมชน เช่น ผลิตภัณฑ์จากเชือกโยสั้งเคราะห์ หมีโบราณ สไบมอญ สบู่ และอื่นที่มีในชุมชน
- แผนการจัดการข้อมูล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เทศบาลตำบลคลองพระอุดม

ออนไลน์ : www.klongphraudomshop.com / VRU U2T / VRU Marketplace

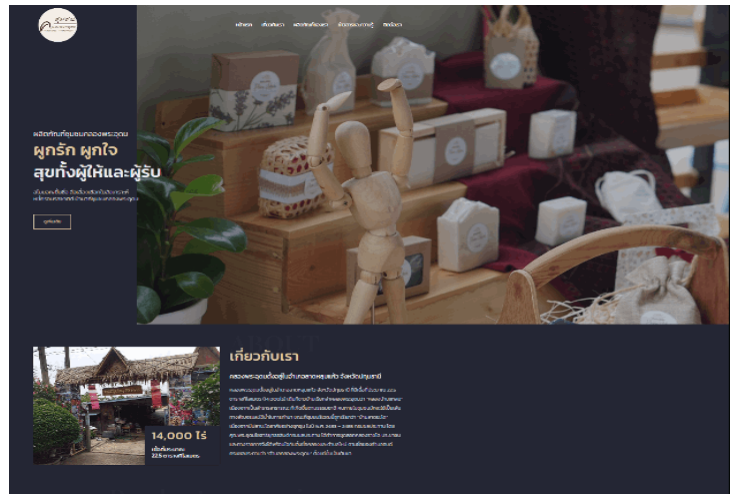
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.คูขวาง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาป่น ตรา ZAMANI คุณวาง

รายละเอียด : เป็นน้ำพริกปลาป่น อร่อย แซ่บซี๊ด ถึงใจ ผลิตโดย สตรีมุสลิมจากกลุ่มสัมมาชีพชุมชนแปรรูปปลาลองบางโพธิ์ เน้นใช้วัตถุดิบท้องถิ่นในตำบลคูขวาง คือ "ปลาดุก" ซึ่งเป็นปลาดุกพันธุ์บักอูย ที่มีชื่อดี คือ รสชาติดี เนื้อนุ่ม และมีความมันอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างตลาดออนไลน์

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การพัฒนาสูตรให้ตามหลักสุขอนามัย

05 : แผนธุรกิจ

Business model canvas "น้ำพริกปลาป่น ตรา ZAMANI"

Key Partners

- ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ
- วิทยาลัยชุมชนผู้เลี้ยงปลาดุกคลองบางโพธิ์
- กลุ่ม
- ผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์
- เจ้าของสถานที่วางจำหน่าย
- หน่วยงานรัฐบาล มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ฯ
- พัฒนาน้ำพริกให้มีมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น
- พัฒนาน้ำพริกให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น
- พัฒนาระบบธุรกิจ
- พัฒนาช่องทางการตลาดด้วยแพลตฟอร์มออนไลน์
- เป็นน้ำพริกที่ผลิตตามหลักศาสนาอิสลาม(คนมุสลิมรับประทานได้)
- ใช้ปลาดุกเป็นวัตถุดิบหลักคุณภาพดีที่มีในท้องถิ่น
- น้ำพริกรสชาติอร่อย รสชาติจัดจ้าน
- มีบรรจุภัณฑ์หลายหลากขนาด เหมาะซื้อเป็นของฝากและรับประทานทั่วไป
- มีฉลากโภชนาการ

Key

Valu

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสัมมาชีพชุมชนผู้เลี้ยงปลาลองบางโพธิ์

ออนไลน์ : VRU U2T / VRU Marketplace / Tik Tok: อาชีวะ Zamani

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.คูขวาง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารเสริมพืช ตราทองคำ คูขวาง

รายละเอียด : อาหารเสริมพืชและปรับปรุงคุณภาพดินด้วยธาตุอาหารบางชนิดจากวัตถุดิบเหลือทิ้งทางการเกษตร (ฟางข้าว)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสูตรอาหารเสริมพืชจากฟาง

การใช้เทคโนโลยีตลาดออนไลน์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business model canvas "ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทองคำ"

Key Partners

- แหล่งวัตถุดิบ (ฟางข้าว)
- กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกข้าว ต.คูขวาง
- หน่วยงานภาครัฐ และมหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ จังหวัดปทุมธานี

Key Activities

- พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า
- พัฒนารูปแบบการค้าในช่องทางการตลาดด้วยแพลตฟอร์มออนไลน์

Value propositions

- อาหารเสริมพืชและปรับปรุงคุณภาพดินด้วยธาตุอาหารบางชนิดจากวัตถุดิบเหลือทิ้งทางการเกษตร (ฟางข้าว)
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีขนาดใหญ่ขึ้นเพื่อตอบสนองลูกค้าเกษตรกรหรือผู้รักต้นไม้ที่ต้องการใช้ในปริมาณค่อนข้างมาก

- ตราสินค้าใช้ข้อความที่กล่าวถึงวัตถุดิบที่ได้จากท้องถิ่นเป็นการนำวัตถุดิบเหลือทิ้งทางการเกษตรมาใช้ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจหมุนเวียน

Customer Relati

- การโปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์และ social media

- กลุ่มผู้ประกอบการเป็นคนในชุมชนและเป็นที่รู้จักกับผู้ใช้สินค้าส่วนใหญ่ในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนหมู่ 5 ตำบลคูขวาง

ออนไลน์ : VRU U2T / VRU Marketplace / Tik Tok: อาเซีย: Zamani

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65016503 : การพัฒนาและยกระดับสินค้าทะเลแม่รวงข้าว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คูบางหลวง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาละแมรวงข้าว

รายละเอียด : กาละแมรวงข้าวทะเลแม่โบราณหวานสดใหม่ทุกวันมีจุดเด่นที่ทำจากข้าวเหนียวเม็ด มีความหอม ไม่ใส่แอมะแซะ ไม่ใส่สารกันบูด สดใหม่ ทำวันต่อวันรสชาติเหนียวนุ่มที่เกิดจากการกวนที่เป็นธรรมชาติและหวาน หอมละมุน จากกลิ่นน้ำตาลโตนด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ตำรับขนมไทยแบบดั้งเดิมในการเจาะกลุ่มลูกค้า
การสื่อสารผ่าน Social media
การสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ผลิตภัณฑ์(Product) กาละแมรวงข้าว
2.ราคา (Price) กาละแมรวงข้าว จำหน่ายราคา 150 ต่อกล่อง
3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) จำหน่ายผ่านทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์
4.การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ใช้โซเชียลมีเดียได้แก่เฟสบุ๊คเพจ IG และ line OA เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร รวมถึงโปรโมชั่นต่างๆ และเป็นช่องทางในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในส่วนของการบริการ จัดทำในรูปแบบของ Business Model Canvas

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสมาชิกชุมชน หมู่7 ตำบลคูบางหลวง อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี
ออนไลน์ : กะละแมรวงข้าว ทะเลแม่โบราณ หวานสดใหม่ทุกวัน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.คูบางหลวง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบรสเค็ม

รายละเอียด : สินค้าประจำกลุ่มกล้วยฉาบรสเค็มได้รับการรูปแบบด้านบรรจุภัณฑ์ให้พร้อมกับการจัดจำหน่ายรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์มีจุดเด่นที่ต่างจากกล้วยน้ำว้าที่มีความสดใหม่ สามารถปลูกและหาได้จากแหล่งชุมชน นำกล้วยที่ผ่านการคัดสรรทอดจนสุกเหลืองและปรุงรสสูตรเฉพาะของทางกลุ่มฯ จนมีรสชาติอร่อยเป็นที่น่าพอใจจนวางไม่ลง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ตำรับขนมไทยแบบดั้งเดิมในการเจาะกลุ่มลูกค้า
การสื่อสารผ่าน Social media
การสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ผลิตภัณฑ์(Product)กล้วยฉาบรสเค็ม
- 2.ราคา(Price)กล้วยฉาบรสเค็ม ราคาจำหน่าย 55 บาทต่อกระปุก กำหนดราคาจำหน่ายให้เหมาะสมกับช่องทางจัดจำหน่าย
- 3.ช่องทางการจัดจำหน่าย(Place)จำหน่ายผ่านทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์
- 4.การส่งเสริมการตลาด(Promotion)ใช้โซเชียลมีเดียได้แก่เฟสบุ๊คเพจGและlineOAเพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารรวมถึงโปรโมชั่นต่างๆและเป็นช่องทางการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในส่วนของการบริหารจัดการในรูปแบบของBusinessModelCanvas

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสมาชิกชุมชน หมู่7 ตำบลคูบางหลวง อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี
ออนไลน์ : กะละแมรวงข้าว กะละแมโบราณ กวนสดใหม่ทุกวัน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บ่อเงิน อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

7 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันหอมระเหยมะกรูด (ลองดม Long Dom)

รายละเอียด : น้ำมันหอมระเหยมะกรูดบ่อเงิน ใช้มะกรูดที่ปลอดสารเคมี ประโยชน์ในเรื่องของการช่วยแก้อาการหน้ามืด เป็นลม นอกจากจะวางขายตามตลาดชุมชนและร้านค้าทั่วไปแล้ว ยังสามารถทำเป็นของขวัญงานศพ แนวทางการพัฒนา คือ การสกัดน้ำมันหอมระเหยด้วยวิธีกลั่น บรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเครื่องสกัดเย็นน้ำมันหอมระเหยจากผิวมะกรูด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ "น้ำมันหอมระเหยมะกรูด (ลองดม Long Dom)"

Key partners

- ผู้ปลูกมะกรูดในชุมชน
- ผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์
- VRU Market place
- องค์การบริหารส่วนตำบลบ่อเงิน
- โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ่อเงิน
- สถานีอนามัยเฉลิมพระเกียรติ 60 พรรษา นวมิตราชนัน บ่อเงิน จังหวัดปทุมธานี
- สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอลาดหลุมแก้ว

Key Activities

- นำมะกรูดมาผ่านกระบวนการเพื่อให้ได้น้ำมันหอมระเหย

Key Resources

- มะกรูด
- ภูมิปัญญาชาวบ้าน
- Values Propositions
- ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ
- สะดวก พกพาง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้อันเนื่องมาจากพระราชดำริระดับอำเภอต้นแบบบ้านคลองแยก

หมู่ 6 ตำบลบ่อเงิน อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี

ออนไลน์ : U2T มีดีตำบลบ่อเงิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บ่อเงิน อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

7 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินอวกาศ

รายละเอียด : SmartSoilเป็นดินปลูกคุณภาพสูงที่มีส่วนผสมของผักตบชวาที่เป็นปัญหาในคลองของตำบลบ่อเงิน อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี ดินมีความโปร่ง ร่วนซุย เหมาะสำหรับการปลูกพืชทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสูตรดินปลูกคุณภาพสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดและน่าสนใจ

-

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ "Smart Soil ดินปลูกจากผักตบ (ดินอวกาศ)" Key partners - ศูนย์การเรียนรู้บ่อเงิน - องค์การบริหารส่วนตำบลบ่อเงิน - สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอลาดหลุมแก้ว - สำนักงานเกษตรอำเภอลาดหลุมแก้ว - โรงเรียนสุนทรโรตมตาประชาสรรค์ Key Activities - หมักดิน - ตากแดด - บรรจุถุง Key Resources - ผักตบชวา - แกลบ - ชีวู - ภูมิปัญญาชาวบ้าน Values Propositions - ดินมีคุณภาพดี - ผลผลิตเจริญเติบโตไว - พร้อมปลูก - น้ำหนักเบา Customer Relationships - มีโฆษณาทางออนไลน์ - ขายดินที่มีคุณภาพ Channels - ออนไลน์ - ห้างสรรพสินค้า - VRU Market place - ปิ่นฟ้าฟาร์ม Customer Segments - ชาวไร่และชาวนา - กลุ่มคนที่ชอบปลูกต้นไม้ Cost structure - ค่าใช้จ่ายคงที่ : ค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์ - ค่าใช้จ่ายแปรผัน : ค่าขนส่ง ค่าบริหารจัดการ Revenue Streams - จำหน่ายผลิตภัณฑ์ดินอวกาศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้บ่อเงินเนื่องจากพระราชดำริระดับอำเภอต้นแบบบ้านคลองแยก

หมู่ 6 ตำบลบ่อเงิน อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี

ออนไลน์ : U2T มีดีตำบลบ่อเงิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.ระแหง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

O1 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มบ้านระแหง (สูตรไข่เค็มเต้า)

รายละเอียด : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ไข่เค็มบ้านระแหงสูตรไข่เค็มเต้าเพื่อตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายที่รักสุขภาพการผลิตไข่เค็มสูตรไข่เค็มเต้า ที่นำวัตถุดิบในพื้นที่ตำบลระแหง และใช้เกลือโปแตสเซียมมาเป็นส่วนผสมในการหมักไข่เค็มร่วมกับเกลือไข่เค็ม ทำให้ได้ไข่เค็มเพื่อสุขภาพที่สามารถลดการเกิดโรคจากการบริโภค พร้อมกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ดูน่ารับประทาน โดยมีเป้าหมายการจำหน่ายให้กับบุคคลทั่วไปและกลุ่มที่รักสุขภาพ

O2 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

O3 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

O4 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ไข่เค็มระแหง

เทคนิคการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



O5 : แผนธุรกิจ

Key Partners - เกษตรกรเลี้ยงเป็ด ผู้ขายบรรจุภัณฑ์ U2T for BCG เทศบาลตำบลระแหง และ อบต.ระแหง Key Activity - คิดค้น พัฒนา สร้างเอกลักษณ์ และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ กับผลิตภัณฑ์ รวมถึงส่งเสริมการตลาด Key Resources - เงินทุนและวัตถุดิบในการผลิต สินค้า และสูตรไข่เค็มบ้านระแหง (สูตรไข่เค็มเต้า) Value Propositions - สินค้าคุณภาพดี อร่อย ราคาไม่แพง สามารถซื้อได้หลายช่องทาง และเป็นผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพ Customer Relationships - ตัวสินค้าบรรจุภัณฑ์ การตลาดออนไลน์ และร้านค้าในชุมชน Channels - ขายผ่านหน้าร้าน และร้านค้าในชุมชน Customer Segments - กลุ่มลูกค้าที่มีปัญหาเรื่อง สุขภาพ และกลุ่มลูกค้าทั่วไป Cost Structure - ค่าวัตถุดิบในการผลิตไข่เค็มสูตรไข่เค็มเต้า Revenue Streams - รายได้จากการขายไข่เค็มสูตรไข่เค็มเต้า

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

O7 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,470

O8 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็ม ปลาบิลแดดเดียว ตำบลระแหง จังหวัดปทุมธานี

ออนไลน์ : ไข่เค็ม ปลาบิลแดดเดียว ตำบลระแหง จังหวัดปทุมธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.ระแหง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดน้ำพริกปลาทอดโรตัง

รายละเอียด : การผลิตปลาเนื้แดดเดียวโรตัง นำปลาเนื้แดดเดียวมาหั่นเป็นชิ้นพอดีคำ แล้วทอดให้สุกบรรจุร่วมกับน้ำพริกและผัก และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม สะอาด และถูกสุขอนามัยซึ่งสามารถเปิดออกมารับประทานได้ทันที และมีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการในหนึ่งครั้ง เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีต้องการรับประทานทันที

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ชุดน้ำพริกปลาทอดโรตัง

เทคนิคการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners - เกษตรกรเลี้ยงปลา ผู้ขายบรรจุภัณฑ์ U2T for BCG เทศบาลตำบลระแหง และ อบต ระแหง Key Activity - คิดค้น พัฒนา สร้างเอกลักษณ์ และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ กับผลิตภัณฑ์ รวมถึงส่งเสริมการตลาด Key Resources - เงินทุนและวัตถุดิบในการผลิต สินค้า และสูตรน้ำพริกปลาทอดโรตัง Value Propositions - สินค้าคุณภาพดี อร่อยมีความ สะดวกพร้อมรับประทาน ราคาไม่แพง สามารถซื้อได้หลายช่องทาง Customer Relationships - ตัวสินค้าบรรจุภัณฑ์ การตลาดออนไลน์ และร้านค้าในชุมชน Channels - ขายผ่านหน้าร้าน การตลาดออนไลน์ และร้านค้าในชุมชน Customer Segments - กลุ่มลูกค้า ที่มีความต้องการรับประทานน้ำพริกปลาทอด ผัก แต่ไม่มีสถานที่ปรุงอาหารที่ต้องใช้เวลาแรง ถ้วน และกลุ่มลูกค้าทั่วไป Cost Structure - ค่าวัตถุดิบในการผลิตน้ำพริกปลาทอดโรตัง ค่า บรรจุภัณฑ์ และค่าการตลาดและโฆษณา Revenue Streams - รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ น้ำพริกปลาทอดโรตัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,575

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็ม ปลาเนื้แดดเดียว ตำบลระแหง จังหวัดปทุมธานี

ออนไลน์ : ไข่เค็ม ปลาเนื้แดดเดียว ตำบลระแหง จังหวัดปทุมธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ลาดหลุมแก้ว อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมี่กรอบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หมี่กรอบ เป็นการนำหมี่กรอบที่เป็นอาหารทานเล่น ของโบราณมาปรับเปลี่ยน สีส่น หน้าตา เช่น หมี่กรอบชาเขียว หมี่กรอบชาว้าง เป็นต้น พัฒนาให้เป็นสินค้าโอท็อป พร้อมจำหน่ายให้แก่ประชาชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปลักษณ์และรสชาติของหมี่กรอบ

พัฒนารูปแบบกสนจำหน่ายให้มีช่องทางเพิ่มขึ้น

พัฒนากระบวนการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

หมี่กรอบ เป็นอาหารไทยที่ทำจากเส้นหมี่และซอสที่มีรสเปรี้ยวหวาน เค็มตาม สดชื่นด้วยกลิ่นหอมจากน้ำและผิวของส้มซ่า คือเอกลักษณ์ของหมี่กรอบตำรับเก่า ด้วยขั้นตอนการทำที่พิถีพิถันตั้งแต่การเคี่ยวปรุงน้ำเชื้อที่ปรุงจากน้ำกระเทียมดอง น้ำตาลทราย และน้ำปลา ให้งวดลงเล็กน้อยเพื่อกลั่นตัวของน้ำปลาจะหมดไป และกลิ่นฉุนของน้ำกระเทียมดองจะอ่อนลง โดยน้ำตาลเป็นตัวเชื่อมให้เป็นน้ำเชื้อ เติมซอสมะเขือเทศให้รสนุ่มนวลขึ้น กลายเป็นเข้มข้นกลมกล่อม ตบท้ายด้วยน้ำมันและน้ำส้มซ่าให้รสเปรี้ยวสดชื่น ไปจนถึงการเตรียมส่วนผสมต่าง ๆ ที่ต้องใช้เวลา ใส่ใจรายละเอียด เช่น การทอดเต้าหู้ที่ต้องหั่นให้ได้ขนาดความหนาเท่าไม้ขีดไฟ ก่อนนำไปตากแดดจนแห้งแล้วจึงนำมาทอด กุ้งร่อนหมูร่อนที่ต้องหั่นชิ้นเล็กเสมอกันเพื่อเวลาคลุกเคล้าส่วนผสมต่างๆ แล้วทั่วถึง ไปจนถึงขั้นตอนการแช่ตระเตรียมเส้นหมี่ขาวแห้งให้ความชื้นพอเหมาะ คุมไฟทอดหมี่ให้กรอบฟูแต่พอดี หมี่กรอบจึงได้ชื่อว่าเป็นอีกเมนูหาากินยาก ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หมี่กรอบที่เป็นเมนูอาหารโบราณ และทำยากให้เกิดจุดเด่นตรงตามความต้องการของผู้บริโภค จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนมากขึ้น ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้วางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์หมี่กรอบไว้ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) ผลิตภัณฑ์หมี่กรอบ ในรูปแบบหมี่กรอบชาว้างที่ยังคงรสชาติและหน้าตาอย่างเก่าก่อน และหมี่กรอบชาเขียว ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างเมนูโบราณกับของหวานสมัยใหม่ ซึ่งเป็นรสชาติคนรุ่นใหม่ติดใจ ซึ่งนอกจากจะช่วยให้เกิดรสชาติแปลกใหม่แล้วยังให้คนรุ่นใหม่เข้าถึงอาหารโบราณที่หาหายากในปัจจุบัน อีกทั้งคุณสมบัติที่แทรกอยู่ในหมี่กรอบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าตีมไองฟ้าไหม

ออนไลน์ : กลุ่มไองฟ้าไหมประดิมฐิป่าตีม อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65016612 : การพัฒนาส่งเสริมผลิตภัณฑ์ และยกระดับขีดความสามารถของกลุ่มชุมชนตำบลลาดหลุมแก้วด้วยเศรษฐกิจ BCG



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ลาดหลุมแก้ว อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟโถงผ้าไหม

รายละเอียด : โคมไฟโถงผ้าไหม ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างโถงดินเผากับผ้าไหมที่เป็นหัตถกรรมสำคัญของไทย นำมาสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการเปลี่ยนรูปแบบของโถงผ้าไหมธรรมดาให้เป็น โคมไฟโถงผ้าไหม ที่นอกจากจะพัฒนาต่อยอดโถงผ้าไหมเดิมให้กลายเป็นสินค้าที่สวยงามและใช้ประโยชน์ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมนุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบของโถงผ้าไหมให้กลายเป็นของใช้ภายในบ้าน

พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

พัฒนากระบวนการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เครื่องปั้นดินเผา และผ้าไหมไทยอยู่คู่กับคนไทยมาอย่างยาวนานและมีประโยชน์มากมาย การจับหัตถกรรมพื้นบ้านของไทยทั้ง 2 อย่างมาประยุกต์ให้เกิดมูลค่าเพิ่มมากขึ้นด้วยการทำโถงดินเผาเสื่อหัตถกรรมด้ามด้วยผ้าไหมสวยพร้อมประดับดินเผา-ทอง ยิ่งทำให้เกิดความโดดเด่นและมีสไตล์ หากการจัดทำโถงผ้าไหมในปัจจุบันเป็นเพียงของที่มีรูปลักษณ์สวยงามเหมาะแก่การเป็นของฝากหรือเป็นของขวัญสำหรับผู้ใหญ่ ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า ควรมีการวางแผนพัฒนาและยกระดับ “ผลิตภัณฑ์โถงผ้าไหม” ตำบลลาดหลุมแก้ว อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยการปรับเปลี่ยนรูปแบบของโถงผ้าไหมธรรมดาเป็น โคมไฟโถงผ้าไหม ไม่เพียงแต่จะสวยงามแล้วยังคงประโยชน์สำหรับการใช้งานหรือตั้งประดับภายในบ้านเกิดความสวยงามเพิ่มขึ้น ซึ่งนอกจากจะเน้นการพัฒนาตลาดขายของโถงผ้าไหม รูปทรง การใช้สอย และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ จะมุ่งเน้นเรื่องการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายผ่านช่องทางการขายออนไลน์อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าตมโถงผ้าไหม

ออนไลน์ : กลุ่มโถงผ้าไหมประดิษฐ์ป่าตม อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.หน้าไม้ อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงกลุ่มแม่บ้านหมู่ 7

รายละเอียด : พริกแกงหมู่ 7 ตำบลหน้าไม้ เริ่มก่อตั้งโดยกลุ่มแม่บ้านหมู่ 7 มารวมตัวกันและคิดค้นที่จะทำพริกแกงเพื่อที่จะสร้างรายได้ให้กับชุมชนและสร้างอาชีพให้กับกลุ่มแม่บ้านทำให้ปัจจุบันนี้กลุ่มแม่บ้านมีรายได้และอาชีพให้กับทุกคน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปิดการตลาดตามช่องทางออนไลน์ต่างๆ

เครื่องปั่นพริก

พัฒนาตลาดและบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พริกแกงแดนหน้าไม้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำโดยกลุ่มแม่บ้านของหมู่ 7 และหมู่ 9 ในตำบลหน้าไม้ อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี ที่รวมกลุ่มกันผลิตพริกแกงแล้วขายคนในชุมชนหรือผู้ที่สนใจ แต่เมื่อมีโครงการ U2T เข้ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์ จึงมีแนวคิดที่จะปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้นและช่องทางจำหน่ายที่กว้างขึ้น โดยเพิ่มการขายผ่านทางเพจ Facebook อีกทั้งยังทำแผนธุรกิจเพื่อให้เห็นข้อดี-ข้อเสีย, อุปสรรคและโอกาส ของธุรกิจพริกแกงให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้นเพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจให้ได้ผลกำไรที่มากขึ้น เป็นการเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มแม่บ้านและชาวบ้านในชุมชน ซึ่งแผนธุรกิจพริกแกงแดนหน้าไม้คือ 1) Key Partner ร้านค้าในชุมชนตำบลหน้าไม้, บริการขนส่งไปรษณีย์และเอกชน, ชาวบ้านที่ปลูกวัตถุดิบ, หน่วยงานราชการ RMUTT 2) Key Activities ผลิตพริกแกง, หาบบริการขนส่งที่มีคุณภาพอย่างเช่นไปรษณีย์, Kerry, การโพสต์ขายสินค้าผ่านทางเพจ Facebook, การบรรจุสินค้าและส่งสินค้าทางบริการขนส่ง 3) Key Resources องค์ความรู้, แรงงานที่มีจำนวน 8-12 คน, วัตถุดิบในชุมชน 4) Cost Structure ค่าวัตถุดิบ, ค่าบรรจุภัณฑ์, ค่าน้ำมันรถ, ค่าน้ำค่าไฟฟ้าแรงงาน 5) Value Propositions คุณภาพสินค้า วัตถุดิบมีคุณภาพ ปลูกเอง สด สะอาด ไร้สารเคมีและอายุของพริกแกงสามารถเก็บไว้ได้นานถึง 1-2 เดือน 6) Customer Relationships การรักษาคุณภาพสินค้าให้สดใหม่อยู่ตลอดเวลา, การสื่อสารผ่านเพจ Facebook 7) Channels ช่องทางทั้งออนไลน์และออฟไลน์ 8) Customer Segments แม่บ้านที่ทำงานบ้านให้สมาชิกในครอบครัวงาน ส่วนใหญ่อายุประมาณ 30-60 ปี 9) Revenue Streams รายได้จากการจำหน่ายพริกแกง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริกแกงแดนหน้าไม้

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/u2tnamai>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หน้าไม้ อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพริกแกงระแหงใต้หมู่9

รายละเอียด : พริกแกง วิสาหกิจชุมชนระแหงใต้ สะอาด ถูกหลักอนามัย ผลิตตามออเดอร์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาฉลากและบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย

เครื่องปั่นพริก

เครื่องซิลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

อร่อยเด็ด พริกแกงเผ็ดหน้าไม้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำโดยกลุ่มแม่บ้านหมู่9 ในตำบลหน้าไม้ อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี ที่รวมกลุ่มกันผลิตพริกแกงแล้วขายคนในชุมชนหรือผู้ที่สนใจ แต่เมื่อมีโครงการU2T เข้ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์ จึงมีแนวคิดที่จะปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้นและช่องทางจำหน่ายที่กว้างขึ้น โดยเพิ่มการขายผ่านทางเพจ Facebook อีกทั้งยังทำแผนธุรกิจเพื่อให้เห็นข้อดี-ข้อเสีย,อุปสรรคและโอกาส ของธุรกิจพริกแกงให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้นเพื่อส่งเสริมการดำเนินงานธุรกิจให้ได้ผลกำไรที่มากขึ้น เป็นการเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มแม่บ้านและชาวบ้านในชุมชน ซึ่งแผนธุรกิจพริกแกงเผ็ดหน้าไม้คือ 1) Key Partner ร้านค้าในชุมชนตำบลหน้าไม้, บริการขนส่งไปรษณีย์และเอกชน,ชาวบ้านที่ปลูกวัตถุดิบ,หน่วยงานราชการ RMUTT 2) Key Activities ผลิตพริกแกง,หาบริการขนส่งที่มีคุณภาพอย่างเช่นไปรษณีย์,Kerry,การโพสต์ขายสินค้าผ่านทางเพจ Facebook,การบรรจุสินค้าและจัดส่งสินค้าทางบริการขนส่ง 3) Key Resources องค์ความรู้,แรงงานที่มีจำนวน 6-10 คน,วัตถุดิบในชุมชน 4) Cost Structure ค่าวัตถุดิบ,ค่าบรรจุภัณฑ์,ค่าน้ำมันรถ,ค่าน้ำค่าไฟฟ้าแรงงาน 5) Value Propositions คุณภาพสินค้า วัตถุดิบมีคุณภาพ ปลูกเอง สด สะอาด ปลอดภัย 6) Customer Relationships การรักษาคุณภาพสินค้าให้สดใหม่อยู่ตลอดเวลา,การสื่อสารผ่านเพจ Facebook 7) Channels ช่องทางทั้งออนไลน์และออฟไลน์ 8) Customer Segments แม่บ้านที่กำกับข้าวให้สมาชิกในครอบครัวงาน ส่วนใหญ่อายุประมาณ 30-60 ปี และผลิตตามออเดอร์ 9) Revenue Streams รายได้จากการจำหน่ายพริกแกง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพริกแกงระแหงใต้หมู่9

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/u2tnamai>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65011395 : "การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรและผลิตภัณฑ์เส้นพลาสติกสานเชิงพาณิชย์เพื่อยกระดับชุมชน ด้วยเศรษฐกิจ BCG"



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผักตบชวา 2 แบบ

รายละเอียด : โดยมีการเพิ่มนวัตกรรมการออกแบบให้มีเอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของท้องถิ่น และเพิ่มนวัตกรรมการออกแบบโดยนำผ้าพื้นเมืองมาออกแบบผสมผสานกับเส้นพลาสติก และที่ห้อยกระเป๋า เพิ่มนวัตกรรมวัสดุจากธรรมชาติและท้องถิ่น และเคลือบด้วยสารธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบใหม่

นวัตกรรมความรักชาอุณหภูมิมองวัตถุ

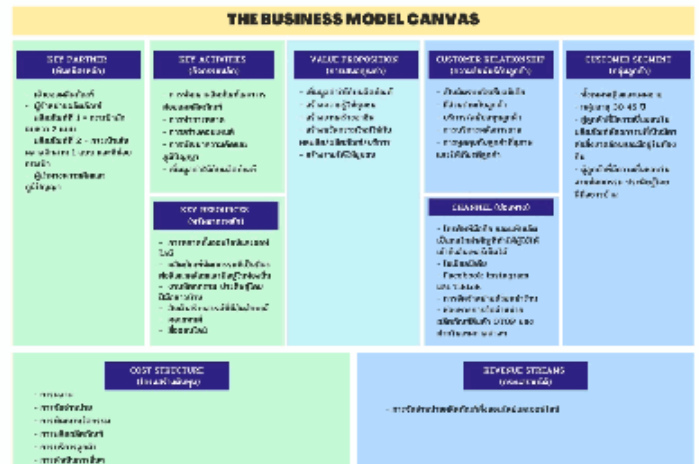
นวัตกรรมการออกแบบที่เป็นอัตลักษณ์ประจำถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65038133 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผักตบชวาและผลิตภัณฑ์เส้นพลาสติกสานเชิงพาณิชย์เพื่อยกระดับชุมชน ด้วยเศรษฐกิจ BCG



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเส้นพลาสติกสาน 1 แบบ และที่ห้อยกระเป๋า

รายละเอียด : กระเป๋าเส้นพลาสติกสาน เพิ่มนวัตกรรมการออกแบบโดยนำผ้าพื้นเมืองมาออกแบบผสมผสานกับเส้นพลาสติกและพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์กระเป๋าโลกที่ร้อนที่ห้อยกระเป๋า เพิ่มนวัตกรรมวัสดุจากธรรมชาติและท้องถิ่น และเคลือบด้วยสารธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบใหม่

นวัตกรรมความรักเขาอุณหภูมิจังหวัดอุทัย

นวัตกรรมการออกแบบที่เป็นอัตลักษณ์ประจำถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลงานที่ได้รับการพัฒนาจากเฟส 1 โดยทางเทศบาลคูคต ได้เปิดร้านค้าให้ โดยการนำสินค้าจากเฟส 1 มาจำหน่ายภายในร้าน และนำสินค้าที่จะพัฒนาและต่อยอดต่อไปในเฟส 2 มาจำหน่ายด้วย โดยตั้งชื่อกลุ่มไว้ว่า กลุ่มแม่บ้านงานประดิษฐ์คูคต ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี และภายใต้ Brand กลุ่มงานประดิษฐ์เทศบาลคูคต (Khu Khot Municipal Invention Group) การเลือกเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายแบบทำการตลาดออนไลน์ที่ผ่าน Social Network ต่างๆ เช่น Facebook Twitter Instagram Pinterest และ Tiktok เป็นต้น ซึ่งทำการตลาดออนไลน์ได้รับความนิยมอย่างมาก เพราะมีสถิติการใช้งานสูงกว่าแหล่งออนไลน์ประเภทอื่น ซึ่งพฤติกรรมของบุคคลเหล่านี้ยังมีความนิยมในการใช้ Social Network บนมือถือแบบทุกวัน ซึ่งการตลาดออนไลน์บนสื่อออนไลน์จะสามารถสร้างการมีส่วนร่วมระหว่างเจ้าของธุรกิจกับผู้บริโภคได้โดยตรง และสามารถเข้าถึงได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บึงคอไห อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผา/ปูนาจำหน่ายพ่อแม่พันธุ์ มันปู ปูกิโลกรัม/ข้าวเกรียบกุ้งปลา

รายละเอียด : 1. สะดวกต่อการจัดเก็บและการรักษา 2. สะดวกต่อการจัดส่งและการเคลื่อนย้าย 3. สะดวกต่อการแยกประเภทและจัดหมวดหมู่ 4. เป็นสื่อเผยแพร่โฆษณาตัวผลิตภัณฑ์ 5. ยกระดับราคา สร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผลิตภัณฑ์ 6. ช่วยดึงดูดความสนใจแก่ลูกค้า 7. ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปวัตถุดิบ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่ ตำบลบึงคอไห อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี พบว่า ในพื้นที่มีรวมกลุ่มชาวบ้านในการจัดทำข้าวเกรียบและน้ำพริกเผาและมีการเลี้ยงปูนา ผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่าหากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของตลาดจะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บึงคอไห อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบ

รายละเอียด : ข้าวเกรียบปลาเป็นอาหารว่างที่มีส่วนประกอบหลัก คือ แป้งมันสำปะหลังแตมีโปรตีนและเส้นใยอาหารต่ำซึ่งเส้นใยอาหารมีผลต่อระบบสรีรวิทยาของร่างกายหลายๆด้านเช่น ลดระดับโคเลสเตอรอลในเลือดลดระดับน้ำตาลและลดอัตราเสี่ยงการเป็นโรคหัวใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปวัตถุดิบ

-

-

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่ ตำบลบึงคอไห อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี พบว่า ในพื้นที่มีรวมกลุ่มชาวบ้านในการจัดทำข้าวเกรียบ ผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่าหากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของตลาดจะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65013053 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรสุโขทัยบึงคำพร้อย

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บึงคำพร้อย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขี้ผึ้งสมุนไพรหญ้าเอ็นยิด

รายละเอียด : ขี้ผึ้งสมุนไพรหญ้าเอ็นยิด ใช้แก้ปวดเมื่อย มีส่วนผสมของสมุนไพรเข้มข้นซึ่งมาจากหญ้าเอ็นยิดเป็นหลัก และเสริมด้วยสมุนไพรชนิดอื่น เช่น หน้างอนปล้อง เถาว์ลยเปรี้ง กระตุกไต่ดำ เมล็ดลำไย ไพร ขมิ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางต่างๆ โดยใช้สื่อดิจิทัล เช่น Facebook
Shopee

05 : แผนธุรกิจ

key partners ผู้คิดค้นสูตร
key activities คัดสมุนไพร
value propositions รักษาการอักเสบเส้นเอ็น
customer relationships ติดตามผลการใช้
customer segments คนที่สนใจสุขภาพ
key resource วัตถุดิบ
channels ออกบูธ
cost structure วัตถุดิบ
revenue streams ออกงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมุนไพร "มือทอง"
ออนไลน์ : สมุนไพร "มือทอง"
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65013150 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนสร้างอาชีพสร้างงานคลองห้าบึงคำพร้อย

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บึงคำพร้อย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผลไม้ผสมเนื้อวุ้นหางจระเข้

รายละเอียด : เครื่องดื่มผลไม้ผสมเนื้อวุ้นหางจระเข้ มีหลากหลายรสชาติให้เลือก ทั้ง องุ่น มะนาว แอปเปิ้ล ฝรั่ง ส้มจี สามารถช่วยในการล้างพิษ สร้างเสริมระบบภูมิคุ้มกัน ลดคอเลสเตอรอล และน้ำตาลในเลือด ช่วยในระบบขับถ่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางต่างๆ โดยใช้สื่อดิจิทัล เช่น Facebook

Shopee

Lazada เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

key partners ผู้คิดค้นสูตร
key activities คัดสรรวัตถุดิบ
value propositions ความอร่อย
customer relationships ติดตามผล
customer segments ทุกเพศ
key resource วัตถุดิบ
channels ตัวแทนจำหน่าย
cost structure ค่าวัตถุดิบ
revenue streams ตัวแทนจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 80,010

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Alovee น้ำผลไม้เพื่อสุขภาพ

ออนไลน์ : Alovee น้ำผลไม้เพื่อสุขภาพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014187 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจทรงเดชเครื่องหนังตำบลบึงทองหลาง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บึงทองหลาง อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าหนังจระเข้

รายละเอียด : มีความประณีตในการเย็บ ตะเข็บ เรียบร้อยสม่ำเสมอ ช่วงรอยต่อไม่แยกจากกัน การเคลือบผิวสีไม่หลุดลอก พื้นหนังเรียบ ไม่พบรอยคม โครงสร้างแข็งแรง ทนทาน ส่วนประกอบตกแต่งผลิตภัณฑ์เหมาะสมไม่ฉีกขาดหรือเป็นรา ไม่มีคราบขาว ไม่มีกลิ่นสารเคมี หรือกลิ่นหนังรุนแรง วัสดุและวัตถุดิบที่ใช้มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักรเย็บ

จักรกระบอก

เครื่องปั่นขาว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการวางช่องทางที่จะขยายแหล่งการจำหน่ายสินค้าไปตามแหล่งท้องถิ่นใกล้เคียงภายในจังหวัดปทุมธานีและจังหวัดใกล้เคียง มีการเพิ่มเครื่องจักรในการผลิต เพื่อให้สินค้าผลิตออกมาเพียงพอต่อความต้องการมากขึ้น เพิ่มและศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น เพื่อที่จะได้ทำการผลิตสินค้าให้มีความหลากหลายมากกว่าเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บึงทองหลวง อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตากแดดเดียว

รายละเอียด : ปลาตากเป็นปลาเศรษฐกิจของไทย และ นิยมเลี้ยงของเกษตรกร เนื่องจากเลี้ยงง่าย มีการ เจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว อีกทั้งทนทานต่อโรคและ สภาพแวดล้อมได้ดี ทั้งยังเป็นนิยมนบริโภคของ ประชาชน เนื่องจากมีรสชาติดีอร่อย เนื้อนุ่ม สามารถนำมาปรุงแต่งเป็นอาหารชนิดต่างๆ ได้ และ ราคาถูก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คู่มือพลังงานแสงอาทิตย์

โลโก้

ช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปลาตากเป็นปลาเศรษฐกิจของไทย และ นิยมเลี้ยงของเกษตรกร เนื่องจากเลี้ยงง่าย มีการ เจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว อีกทั้งทนทานต่อโรคและสภาพแวดล้อมได้ดี ทั้งยังเป็นนิยมนบริโภคของประชาชน เนื่องจากมีรสชาติดีอร่อย เนื้อนุ่ม สามารถนำมาปรุงแต่งเป็นอาหารชนิดต่างๆ ได้ และราคาถูก ตัววัตถุดิบหลักในการผลิตก็มีตลอดทั้งปี สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติที่หลากหลายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.พิชอุดม อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยน้ำว้าอบแห้งรูปแบบเคี้ยวหนึบเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า กล้วยน้ำว้าหั่นเป็นแท่ง คลุกงา อบด้วยเตาอบลมร้อนด้วยความร้อนที่เหมาะสมจนมีลักษณะแห้งหนึบ บรรจุในบรรจุภัณฑ์ปิดสนิทแบบกระปุกและแบบถุงพอยด์ มีฉลากสินค้าที่ระบุข้อมูลที่สำคัญ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เทคโนโลยีการอบแห้งกล้วยน้ำว้า
2. เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์
3. เทคโนโลยีการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารจำนวน 2 ผลิตภัณฑ์ให้แก่วิสาหกิจชุมชนกลุ่มอาชีพแปรรูปพิชอุดมและบุคคลทั่วไปในชุมชนที่สนใจจำนวน 30 คน ได้แก่ กล้วยน้ำว้าอบแห้งรูปแบบเคี้ยวหนึบเพื่อสุขภาพ และเม็ดมะม่วงหิมพานต์กรอบแก้ว พร้อมพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า รวมถึงการส่งเสริมด้านการตลาด เช่น การจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เพจเฟซบุ๊ก <https://www.facebook.com/%E0%B8%9C%E0%B8%A5%E0%B8%B4%E0%B8%95%E0%B8%A0%E0%B8%B1%E0%B8%93%E0%B8%91%E0%B9%8C%E0%B9%81%E0%B8%9B%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%B9%E0%B8%9B%E0%B8%88%E0%B8%B2%E0%B8%81%E0%B8%81%E0%B8%A5%E0%B9%89%E0%B8%A7%E0%B8%A2%E0%B8%99%E0%B9%89%E0%B8%B3%E0%B8%A7%E0%B9%89%E0%B8%B2-by-%E0%B8%81%E0%B8%A5%E0%B8%B8%E0%B9%88%E0%B8%A1%E0%B9%81%E0%B8%9B%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%B9%E0%B8%9B%E0%B8%9E%E0%B8%B7%E0%B8%8A%E0%B8%AD%E0%B8%B8%E0%B8%94%E0%B8%A1-103127422107945>

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยน้ำว้า by กลุ่มแปรรูปพิชอุดม

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยน้ำว้า by กลุ่มแปรรูปพิชอุดม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.พิชอุดม อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เม็ดมะม่วงหิมพานต์กรอบแก้ว

รายละเอียด : เม็ดมะม่วงหิมพานต์แบบเม็ดเต็มเกร็ดเอจัมไบ้ผ่านกระบวนการต้มด้วยน้ำ เชื้อจนเกิดการเคลือบเคลือบด้วยยางขาวเพื่อสุขภาพ บรรจุในบรรจุภัณฑ์ปิดสนิทแบบ กระปุก มีฉลากสินค้าที่ระบุข้อมูลที่สำคัญ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขภาพอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีกระบวนการผลิต (การเกิดคาราเมล)
- เทคโนโลยีกระบวนการผลิต (การเกิดคาราเมล)
- เทคโนโลยีการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ประเภทอาหาร คือ ผลิตภัณฑ์เม็ดมะม่วงหิมพานต์กรอบแก้ว ให้แก่ วิทยาลัยชุมชนกลุ่มอาชีพแปรรูปพิชอุดม ตำบลพิชอุดม อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี และ บุคคลทั่วไปในชุมชนที่สนใจจำนวน 30 คน พร้อมพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,640

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยน้ำว้า by กลุ่มแปรรูปพิชอุดม

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยน้ำว้า by กลุ่มแปรรูปพิชอุดม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลาดสวายดินปลูก

รายละเอียด : ดินหมักชีวภาพได้จากขยะเหลือทิ้งจากครัวเรือน ทั้งขยะเปียกขยะแห้ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

e-commerce Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานการปลูกพืชผัก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ดินปลูก

ในการลงพื้นที่ ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี พบว่ามีการปลูกพืชผักจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีปลูกพืชผักสวนครัวไว้ทั้งบริโภคเองและจำหน่ายเพื่อลดค่าใช้จ่ายและสร้างรายได้ให้กับครัวเรือน

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาดินปลูกจากองค์ประกอบที่หาได้ทั่วไป เช่น เศษใบไม้แห้ง ขยะอินทรีย์ กาบมะพร้าว เป็นต้น และเป็นกลไกหนึ่งที่จะช่วยในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากขยะมูลฝอยโดยส่งเสริมให้ประชาชนกำจัดขยะมูลฝอย ณ แหล่งกำเนิด ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนและเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค

โดยราคาดินปลูกทั่วไปอยู่ที่ 50 บาท ต่อ 4 กิโลกรัม

ทางผู้ปฏิบัติงานจึงวางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ลาดสวายดินปลูกดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์ ลาดสวายดินปลูกซึ่งองค์ประกอบสามารถหาได้ทั่วไปในพื้นที่ตำบลลาดสวาย เช่น เศษใบไม้แห้ง ขยะอินทรีย์ ปุ๋ยคอก กาบมะพร้าว เป็นต้น

โดยประโยชน์ที่ได้จากดินปลูก คือ

สรรพคุณของดินปลูก

จะทำให้วัสดุที่ปลูกมาปริมาณธาตุอาหารพืช (ไนโตรเจน ฟอสฟอรัส และโพแทสเซียม) อีกทั้งการนำขยะมาทำปุ๋ยหมักยังมีส่วนช่วยในการลดขยะมูลฝอยและเป็นการหมุนเวียนธาตุอาหารที่เป็นประโยชน์กลับคืนสู่ธรรมชาติได้อีกทางหนึ่งด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,335

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.ลาดสวย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สิ่งประดิษฐ์ DIY

รายละเอียด : เป็นการนำขยะหรือสิ่งของเหลือใช้นำมาประดิษฐ์เป็นสินค้า DIY ต่างๆ เช่น กระเป๋าหรือกระถางต้นไม้ ซึ่งราคาขึ้นต่ออยู่ที่ 29 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

e-commerce Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนาการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

สิ่งประดิษฐ์ DIY

ในการลงพื้นที่ ตำบลลาดสวย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี พบว่ามีขยะพลาสติกหรือของที่ไม่ใช้แล้วต่างจำนวนมากที่สามารถนำมารีไซเคิลได้ นอกจากนี้สร้างรายได้ให้กับชุมชนและลดขยะให้นำกลับมาใช้ใหม่ได้

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาขยะพลาสติก เช่น ขวดน้ำพลาสติก เศษผ้าที่ไม่ได้ใช้แล้ว เป็นต้น เนื่องจากเป็นการนำขยะมารีไซเคิลจึงสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนและลดปัญหาภาวะโลกร้อนอีกด้วย

โดยราคาสินค้าที่ต้องการขายอาจขึ้นอยู่กับขนาดรูปแบบและวิธีการทำ เริ่มต้นที่ 29 บาท

ทางผู้ปฏิบัติงานจึงวางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์สิ่งประดิษฐ์ DIY ดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์ สิ่งประดิษฐ์ DIY ซึ่งองค์ประกอบสามารถหาได้ทั่วไปในพื้นที่ตำบลลาดสวย เช่น

ขวดน้ำพลาสติก เศษผ้าที่ไม่ได้ใช้แล้ว เป็นต้น

สรรพคุณของสิ่งประดิษฐ์ DIY

เป็นการเอาขยะจำพวกพลาสติก เศษผ้าและของที่เหลือใช้นำมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่จะเป็นขยะที่ย่อยสลายได้ยากการนำเอาขยะมารีไซเคิลจึงสามารถช่วยลดขยะในชุมชนลงได้

และช่วยในเรื่องของลดภาวะโลกร้อนเป็นการอนุรักษ์โลกด้วย

2.ราคา ราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 29 บาท (ราคาขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของสินค้า)

3.ช่องทางการจัดจำหน่าย จำหน่ายผ่านทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ลำไทร อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไล้รอกปลารมควัน (Smoked Fish Sausage)

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ไล้รอกปลาเพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการตลาดอีคอมเมิร์ซ

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์อาหาร

เทคโนโลยีอาหารเพื่อสุขภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากปัญหาการค้าปลาทูตกต่ำมาก สร้างผลกระทบต่อรายได้และความเป็นอยู่ของเกษตรกรจำนวนมาก เกษตรกร จึงรวมกลุ่มนำปลาทูที่เลี้ยงมาแปรรูปเป็นปลาตัวขาย และในปี พ.ศ. 2560 เกษตรกรผู้เลี้ยงปลาได้รวมกลุ่มจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนา ภายใต้การนำของ คุณวีระวงศ์ ปิ่นทองสุข ประธานกลุ่มการเลี้ยงปลาทูกลุ่มแปลงใหญ่ตำบลลำไทร ภายใต้แบบ รนด์ ผู้ใหญ่อาร์ต เริ่มต้นนำปลาทูมาทำปลาแดดเดียว จำหน่ายภายในชุมชน ราคาถูก ต่อมา จึงทดลองแปรรูปเป็นปลาเส้น สูตรดั้งเดิม และสูตรหวาน ซึ่งได้ปรับเปลี่ยนสูตรหลายครั้งจน มีรสชาติที่ลงตัว มีรสและเนื้อสัมผัสที่ดี สามารถรับประทานทดแทนหมูหวานและเนื้อหวานได้ และนำส่วนที่คงเหลือมาแปรรูปปลาเส้น สินค้าของทางกลุ่มได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก ต่อมาได้เห็นว่ามีส่วนหนึ่งปลาที่เหลือทิ้งจากกระบวนการแล้ จึงได้แปรรูปทำหนัง ปลารอบจำหน่ายเพื่อเพิ่มมูลค่า ขณะนั้นมีสินค้าจำหน่ายทั้งหมด 4 รูปแบบ คือปลาทูตัว แดดเดียว ปลาทูเส้นเค็ม ปลาทูเส้นหวาน และหนังปลาทูทอดกรอบ จากการพัฒนา ผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด ทำให้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนา ได้รับใบประกาศนียบัตรการ รับรองสินค้าสัตว์น้ำคุณภาพมาตรฐานดีเยี่ยม ชั้นที่ ๑ (ตะเพียนทอง) ตามระเบียบกรมประมง ว่าด้วยการออกเครื่องหมายรับรอง และการอนุญาตจำหน่ายสินค้าประมงเพื่อการบริโภคผ่าน เว็บไซต์ fisheries shop พ.ศ. ๒๕๖๓ และเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ปลาทูแปรรูป ให้สามารถแข่งขันในตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศได้ ทางคณะเทคโนโลยีการเกษตร มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี พร้อมคณาจารย์สาขาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 39,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผู้ใหญ่อาร์ต

ออนไลน์ : แปรรูปปลาทู วิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ลำไทร อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเชียง

รายละเอียด : ปลาเชียง (Chinese Fish Sausage) เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ผลิตจากเนื้อปลาอุกแทนเนื้อหมูและใช้น้ำมันข้าวแทนไขมันหมู เพราะน้ำมันรำข้าวประกอบไปด้วยไขมันไม่อิ่มตัวมีวิตามินอีสูง เป็นสารต้านอนุมูลอิสระ นอกจากนี้ผู้บริโภคกลุ่มมุสลิมยังสามารถบริโภคได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์อาหาร

เทคโนโลยีด้านการตลาดอีคอมเมิร์ซ

เทคโนโลยีอาหารเพื่อสุขภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์"ปลาเชียง"ตราผู้ใหญ่อาร์ตวิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนาตำบลไทรมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความพร้อมในการดำเนินธุรกิจต่อยอดธุรกิจและลดความเสี่ยงของการทำธุรกิจและเพื่อวางแผนล่วงหน้ารวมทั้งการวางแผนรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตและเพื่อเพิ่มยอดขายและกำไรที่ได้จากการขายสินค้าและบริการให้มากขึ้นเพื่อแก้ปัญหาอาหารคนเมืองเกี่ยวกับเรื่องสุขภาพและปัญหาของคนในตำบลลำไทรหรือคนชนบทซึ่งเกี่ยวข้องกับสุขภาพและรายได้เพื่อแก้ปัญหาความจนซ้ำซากของเกษตรกรโดยเน้นวิถีชีวิตที่ดี"ส่งต่ออาหารที่ดีมีคุณภาพให้แก่ผู้บริโภคคนเมืองและเพื่อช่วยเกษตรกรให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี"โดยเริ่มต้นความยั่งยืนจากการพึ่งพาตนเองของกลุ่มเกษตรกรและอีกกลุ่มคนอื่นเนื้อปลาอุกเป็นเนื้อสัตว์ที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงอุดมไปด้วยกรดอะมิโนที่จำเป็น(Essential Amino Acids)อย่างครบถ้วนโดยเฉพาะปลาอุกเป็นปลาที่ให้ประโยชน์ต่อสุขภาพมีปริมาณแคลอรีและไขมันต่ำธาตุโปรตีนที่มีทั้งวิตามินบี12ที่ช่วยระบบประสาทของร่างกายโอเมก้า3(Omega3)และโอเมก้า6(Omega6)ซึ่งเป็นกรดไขมันชนิดไม่อิ่มตัวที่ร่างกายของเราไม่สามารถสร้างเองได้และวิตามินB2ซึ่งร่างกายต้องการใช้ในการเผาผลาญโปรตีนไขมันและคาร์โบไฮเดรตและสามารถช่วยลดคอเลสเตอรอลในเลือดปลาและเป็นหนึ่งในอาหารยอดนิยมสำหรับคนรักสุขภาพโดยเฉพาะผู้บริโภคที่ต้องการลดน้ำหนักหรือไม่อยากเพิ่มไขมันจะสามารถรับประทานโดยไม่ต้องกังวลใจเพราะไขมันในปลานั้นน้อยกว่าไขมันจากสัตว์ชนิดอื่นและยังรวมไปถึงปลาซึ่งเป็นอาหารที่มีประโยชน์ในผู้สูงอายุเพราะมีประโยชน์และวิตามินครบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผู้ใหญ่อาร์ต

ออนไลน์ : แปรรูปปลาอุก วิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ลำลูกกา อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หัตถกรรมสานโดยผักตบชวา

รายละเอียด : คืองานหัตถกรรมการสานด้วยมือ ใช้วัสดุส่วนก้านผักตบชวาที่เรอบแห้ง นำมาสร้างสรรค์เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น กระเป๋าสานจากผักตบชวา ,ตระกร้าสานผักตบชวา ,ที่รองแก้ว จานชาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทุกเพศ ทุกวัยที่มีความสนใจ หรือมีสไลด์การแต่งตัว การตกแต่งบ้าน/ครัว โดยใช้เครื่องจักรสาน
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากซื้อไปแล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีความแข็งแรงคงทนไหม มีราขึ้นไหม และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเก่าที่แนะนำลูกค้าใหม่มาซื้อสินค้า ด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ลำลูกกา ปทุมธานี, TikTok, Line และตลาดนัดชุมชน
Value Propositions – พัฒนา และยกระดับวัสดุท้องถิ่น / วัสดุเหลือใช้ ภายในชุมชน
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาผักตบชวาตามลำคลองที่มีขนาดความยาวของก้านผักตบชวาที่ได้มาตรฐาน ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การชุบยาต้านรา การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำเส้นใยจากผักตบชวา วัสดุตกแต่งเครื่องจักรสาน แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะประกอบไปด้วยหน่วยงานต่างดังนี้ เทศบาลตำบลลำลูกกา, พัฒนาชุมชนตำบล ลำลูกกา, ม.ราชมงคลธัญ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ลำลูกกา อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ที่รองแก้วน้ำ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากพลาสติกหมุนเวียนเป็นผลิตภัณฑ์จากการรีไซเคิลขยะพลาสติก โดยการแปรรูปให้เป็นสิ่งใหม่ เช่น จานรองแก้ว กระเบื้อง กระถางต้นไม้ หรือเฟอร์นิเจอร์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Renewable Recycling การนำวัตถุดิบทางเลือกที่สามารถผลิตใหม่ได้

Mono Materials พัฒนาบรรจุภัณฑ์หลายชั้นโดยใช้วัสดุชนิดเดียวกันทั้งหมด เพื่อให้สามารถรีไซเคิลได้

Mechanical Recycling เป็นการรีไซเคิลด้วยกระบวนการทางกล โดยให้นำพลาสติกที่ใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัญหาขยะก็เป็นอันดับต้นๆของชุมชนเราจึงคิดค้นที่จำหน่ายสร้างมูลค่า สร้างรายได้ ให้เกิดประโยชน์ โดยใช้นวัตกรรมเทคโนโลยี Upcycling โดยนำพลาสติกกับแสงที่ไม่ใช้แล้วมาขึ้นรูปจัดเป็นเส้น หลอมเป็นรูปทรงมาสร้างเป็นสินค้าที่มูลค่าเพิ่มขึ้น เช่น จานรองแก้วน้ำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.กระแซง อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวจี๋อินเตอร์

รายละเอียด : ข้าวจี๋ที่ได้รับการเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการนำวัตถุดิบจากชุมชนมาใช้ (ไข่ไก่สมุนไพร) กับเพิ่มรสชาติด้วยผงปรุงรส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไข่ไก่สมุนไพร และผลิตเป็นข้าวจี๋อินเตอร์เพื่อเพิ่มมูลค่า
การใช้เว็บไซต์ "ตลาด กระแซง" เพื่อการประชาสัมพันธ์
การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- พันธมิตร: มรภ.วไลยอลงกรณ์ Shopee ร้านค้าในชุมชน ตลาดในชุมชน
- กิจกรรมหลัก: ซื้อไข่ไก่สมุนไพรจากชุมชน ทำข้าวจี๋ ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ แพลตฟอร์ม Shopee
- คุณค่าสินค้า/บริการ: ข้าวจี๋ที่ใช้ผลิตภัณฑ์ในชุมชนไข่ไก่สมุนไพร สร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการเพิ่มรสชาติต่างๆ จากผงปรุงรส
- ความสัมพันธ์กับลูกค้า: ประชาสัมพันธ์ในชุมชน เพจ Facebook คลาวด์ กระแซง Line Official คลาวด์ กระแซง
- กลุ่มลูกค้า: กลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน กลุ่มคนที่ชอบอาหารท้องถิ่น
- ทรัพยากรหลัก: ไข่ไก่สมุนไพร วัตถุดิบสำหรับทำข้าวจี๋ วัตถุดิบสำหรับปรุงรสรสชาติต่างๆ บรรจุภัณฑ์
- ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า: Online แพลตฟอร์มการซื้อขายออนไลน์ เพจ Facebook คลาวด์ กระแซง
- Onsite ในโรงเรียนตลาดในชุมชน ร้านค้าในชุมชน
- โครงสร้างต้นทุน: วัตถุดิบในการทำข้าวจี๋ ประชาสัมพันธ์สินค้า ต้นทุนในการผลิตสินค้า เช่น ค่าเช่า ค่าไฟ
- รายได้หลัก: การขายสินค้าข้าวจี๋อินเตอร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนตำบลกระแซง

ออนไลน์ : คลาวด์ กระแซง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

ต.กระแซง อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คลาวด์ กระแซง

รายละเอียด : ยกระดับการบริการขายออนไลน์ด้วยการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาดบนเว็บไซต์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เว็บไซต์เพื่อการพัฒนาชุมชน

เมนูช่องทางการซื้อขายออนไลน์บนนวัตกรรมเพื่อชุมชน “คลาวด์ กระแซง”

Story Telling และเนื้อหาการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ได้รับการพัฒนาและเพิ่มมูลค่าด้วยแนว

คิด BCG

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- พันธมิตร: อบต.กระแซง ร้านค้าและธุรกิจชุมชน กลุ่มสตรี กลุ่ม OTOP นวัตกรรมไทย
- กิจกรรมหลัก: สร้าง Content กิจกรรมการพัฒนา ประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการในชุมชน
- ลูกค้าสินค้า/บริการ : สร้างการรับรู้ถึงกิจกรรมการพัฒนาของตำบลกระแซงให้บุคคลทั้งในและนอกชุมชน
- ความสัมพันธ์กับลูกค้า : เว็บไซต์ คลาวด์กระแซง Page Facebook คลาวด์กระแซง Instagram Line Official
- กลุ่มลูกค้า : คนในชุมชนกระแซง นักท่องเที่ยว ชุมชนใกล้เคียง ผู้สนใจสินค้าและบริการในชุมชน
- ทรัพยากรหลัก : ชุมชนกระแซง คนสร้าง Content
- ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า : สร้างความสัมพันธ์ กับลูกค้าผ่าน Comment Messenger Line
- โครงสร้างต้นทุน : ประชาสัมพันธ์ผ่าน Page Facebook ค่าจ้างถ่ายรูป สำหรับประชาชน
- สัมพันธ์สินค้าและบริการ : ค่าใช้จ่ายในการจัดอบรมแนะนำวิธีใช้งานคลาวด์กระแซงเบื้องต้น ให้แก่ชุมชน
- รายได้หลัก : การขายสินค้า บริการ เส้นทางท่องเที่ยวบนเว็บไซต์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

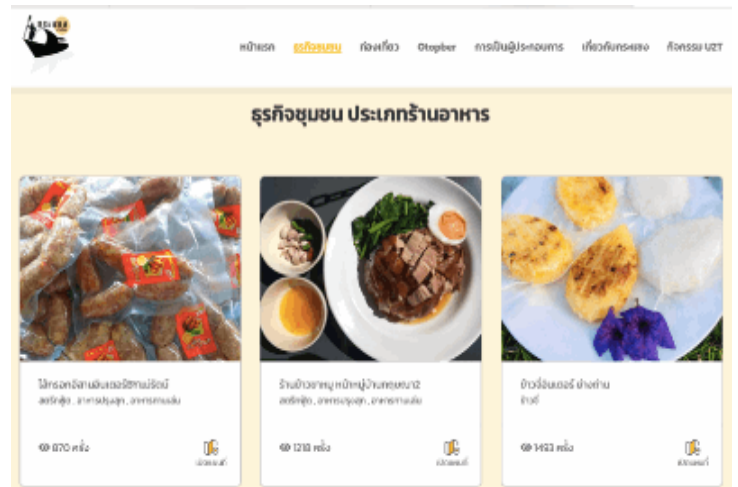
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อบต.กระแซง

ออนไลน์ : คลาวด์ กระแซง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.คลองควาย อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไทย ตำบลคลองควาย

รายละเอียด : ขนมไทย ได้แก่ ทอหยอด เนืดยุ่น และพวยทอง เน้นการใช้วัตถุดิบที่มีในชุมชน เช่น ไข่เป็ด มะพร้าว มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ ขั้นตอนการผลิตสะอาด ใช้วัตถุดิบสดใหม่ เลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่มีในชุมชน ขนาดพอดีคำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์ ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายขนมไทยผ่านทางสื่อออนไลน์ เช่น Facebook

การใช้ส่วนผสมสดใหม่ในขนมไทยทำให้มีขนมไทยมีความหอมหวาน สด สะอาด รสชาติแตกต่างจากขนมไทยทั่วไปในท้องตลาดแบบเดิม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- กลุ่มสมาชิกชุมชนตำบลคลองควาย
- เกษตรกรผู้เลี้ยงไข่ในพื้นที่ตำบลคลองควาย

Key Activities

- ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดและสื่อถึงอัตลักษณ์ของชุมชน
- เพิ่มหน้าร้านและจุดวางจำหน่าย
- สร้างช่องทางการรับรู้บนสื่อ social media และประชาสัมพันธ์จุดเด่นของขนมไทย

Key Resources

- กลุ่มผู้ผลิตและความเชี่ยวชาญ
- สูตรขนมไทย
- วัตถุดิบหลัก: ไข่เป็ด
- วัตถุดิบรอง: น้ำตาลทราย ถั่วเขียวเลาะเปลือก
- แหล่งผลิตขนมไทย

Value Propositions

- ความสดใหม่ของผลิตภัณฑ์
- รสชาติหอมหวานที่เป็นเอกลักษณ์ของขนมไทย
- ความใส่ใจในความสะอาดและคุณภาพของขนมไทย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมไทยตำบลคลองควาย

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลคลองควาย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.คลองควาย อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันไพล ตำบลคลองควาย

รายละเอียด : น้ำมันไพล ตำบลคลองควาย ผลิตภัณฑ์หลักที่มีในชุมชน สามารถบรรเทาอาการปวดเมื่อย การอักเสบของเอ็น กล้ามเนื้อและข้อต่อได้ดี ขวดเล็ก พกพาสะดวก ใช้งานง่าย มีทั้งแบบลูกกลิ้งและแบบสเปรย์ ผลิตภัณฑ์ที่ปลูกด้วยระยะเวลาที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์ ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายน้ำมันไพลผ่านทางสื่อออนไลน์ เช่น Facebook

พัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์รักษ์สิ่งแวดล้อม

เทคนิคการสกัดร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Key Partners พันธมิตรหลัก : ประชาชนในตำบลคลองควาย กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (อสม.) มรภ.วไลยอลงกรณ์
2.Key Activitiesกิจกรรมหลัก : ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดและสื่อถึงอัตลักษณ์ของชุมชน สร้างจุดวางจำหน่าย สร้างช่องทางการรับรู้นสื่อ Social media
3.Value Proposition คุณค่า : สรรพคุณของผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ ความเป็นพิถีพิถันในคุณภาพและกระบวนการผลิตน้ำมันไพล ส่งเสริมเศรษฐกิจในชุมชน

4.Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า: การโปรโมทผ่านสื่อ social media ให้เป็นที่รู้จัก การบอกเล่าปากต่อปาก กลุ่มผู้ผลิตเป็นที่รู้จักของคนในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง รักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์

5.Customer Segments ลูกค้า: คนในวัยทำงานที่มีอาการปวดเมื่อยจากการทำงาน ผู้สูงอายุที่มีการใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพร กลุ่มผู้บริโภคที่ใช้สมุนไพร กลุ่มผู้ประกอบการจำหน่ายของฝาก

6.Key Resources ทรัพยากรหลัก: กลุ่มผู้ผลิตและความเชี่ยวชาญ สัดส่วนที่เหมาะสมของสมุนไพรและสัดส่วนประกอบต่างๆ วัตถุดิบหลัก ไพลสด และอุปกรณ์ซึ่งตรงมาตรฐาน
7. Channels ช่องทาง: ร้านค้าในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง ช่องทางออนไลน์ (Facebook line official)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าสวัสดิการอบต.คลองควาย

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลคลองควาย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.เชียงรากน้อย อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารทราเมัญ

รายละเอียด : การเพิ่มสูตรเป็นขนมทางเลือกสำหรับเด็ก และวัยรุ่น โดยการนำเอาช็อคโกแลต ชาเขียว และมาสมอลใส่เข้ามาเป็นส่วนผสมของขนม ให้มีรสชาติที่อร่อย ถูกใจ และมีการปรับบรรจุภัณฑ์ให้เป็นกล่องบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม บ่งบอกถึงอัตลักษณ์ของชุมชน ภายในกล่องแบ่งเป็นชั้นพอดีคำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์ ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายกระยาสารทผ่าน

ทางสื่อออนไลน์ เช่น Facebook

พัฒนาบรรจุภัณฑ์

พัฒนาสูตรกระยาสารทราเมัญ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Key Partnersพันธมิตรหลัก : คนในพื้นที่ตำบลเชียงรากน้อยผู้ร่วมผลิตและพัฒนากระยาสารท ร้านขายวัตถุดิบในการทำกระยาสารท ตลาดในชุมชน ตลาดวัฒนธรรมไทย-รามัญ บ้านศาลาแดงเหนือ ร้านคาเฟ่ที่ร่วมจำหน่ายกระยาสารท VRU Market Place หน่วยงานภาครัฐ เช่น อบต.เชียงรากน้อย โรงเรียนสามโคก วัดศาลาแดงเหนือ
2.Key Activitiesกิจกรรมหลัก : การคัดเลือกวัตถุดิบในการทำกระยาสารท การออกแบบ บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าผลิตภัณฑ์ การจำหน่ายกระยาสารทตามช่องทางที่กำหนดไว้
3.Value Proposition คุณค่า : กระยาสารทมีรสชาติอร่อยแปลกใหม่ลูกค้าซื้อแล้วกลับมาซื้อซ้ำ
บรรจุภัณฑ์ที่มีความร่วมสมัยกับยุคปัจจุบันผสมผสานวัฒนธรรมท้องถิ่นเหมาะกับการใช้เป็นของฝาก
บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบให้เป็นที่ติดกับสิ่งแวดลอม กระยาสารท ถูกออกแบบเป็นชั้นและใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่ทานง่าย สะดวกมากขึ้น สินค้ากระยาสารทราเมัญสร้างคุณค่าทางด้านจิตใจ และเศรษฐกิจให้กับคนในชุมชน
4.Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า: การจัดทำโปรโมชันให้กับลูกค้าเก่าและใหม่
การส่งข้อมูลและการประชาสัมพันธ์การจัดโปรโมชันให้กับลูกค้าเก่าได้ทราบก่อน การให้บริการลูกค้าด้วยตัวเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดวัฒนธรรมชุมชนตำบลเชียงรากน้อย

ออนไลน์ : ของดีและวัฒนธรรมเชียงรากน้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.เชียงรากน้อย อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฝ้ามอญรักขั้ท้องถิ่น

รายละเอียด : ฝ้ามอญรักขั้ท้องถิ่น แร่งบันดาลใจจากสไบมอญผ้าปักเอนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติ ลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ จากวัตถุดิบในชุมชน สามารถทำเป็น สไบมอญ ผ้าพันคอ ใช้สำหรับประดับตกแต่งเสื้อผ้า กระเป๋า เครื่องแต่งกาย โดยได้รับแรงบันดาลใจมาจาก สไบมอญ ปักมือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์ ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายกระยาสารผ่าน

ทางสื่อออนไลน์ เช่น Facebook

วาดออกแบบลวดลายบนผืนผ้าสไบมอญ

เทคนิคการย้อมสีธรรมชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Key Partnersพันธมิตรหลัก : อบต.เชียงรากน้อย กลุ่มลูกค้าประจำ นักท่องเที่ยวในชุมชน ตลาดวัฒนธรรมไทย-รามัญ บ้านศาลาแดงเหนือ ทุกวันเสาร์-อาทิตย์ VRU Market Place
2. Key Activitiesกิจกรรมหลัก: ฝ้ามอญปักมือด้วยลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ ย้อมสีธรรมชาติ

ออกแบบลายผ้าที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน เศษผ้าจากการทำสไบมอญสามารถนำมาพัฒนาเป็นเครื่องงาน แก้ว ผ้าผูกคอ และหมวกผ้า การออกแบบ บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าผลิตภัณฑ์ : การจำหน่ายตามช่องทางที่กำหนดไว้

3.Value Propositionคุณค่า : มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น ได้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของคนในชุมชน

ใช้สีย้อมผ้าสไบจากธรรมชาติรักโลก ผลิตภัณฑ์ที่บ่งบอกอัตลักษณ์ของชาวมอญ

ผลิตภัณฑ์มีการออกแบบ ที่ทันสมัย ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ และมีคุณค่าทางใจของคนในชุมชน

4.Customer Relationshipsความสัมพันธ์กับลูกค้า : มีส่วนลดการค้าตามเทศกาล มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม น่าสนใจ และทันสมัย การให้ บริการของพนักงานขายมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี มีป้ายราคาแสดงชัดเจนเหมาะสม ป้ายชื่อร้านสะดุดตาน่าสนใจ หน้าปกเพจสวยสะดุดตา น่าสนใจเลือกซื้อ

5.Customer Segmentsลูกค้า :ผู้หญิงวัยทำงานอายุ 25-60 ปี พนักงานราชการในพื้นที่จังหวัดปทุมธานี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดวัฒนธรรมชุมชนตำบลเชียงรากน้อย

ออนไลน์ : ของดีและวัฒนธรรมตำบลเชียงรากน้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เชียงรากใหญ่ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : สินค้าเป็นผักปลอดสารพิษหลากหลายชนิดเช่นผักบุ้งคะน้าใบโหระพา ฯลฯ ตามฉบับผักสวนครัวที่นำผลผลิตจากในชุมชนมาสู่ตลาดนัดสีเขียวเพื่อเพิ่มยอดขายสรรพคุณ1. ปลูกโดยใช้ปุ๋ยธรรมชาติ2. ไม่ใช้สารเคมีในการเร่งการเจริญเติบโต3. เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีวิตามินและสารอาหารที่ส่งเสริมสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขายทางออนไลน์

ปุ๋ยอินทรีย์

การใช้เคลือบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมงานจะเข้าไปช่วยเพิ่มช่องทางการขายสินค้า โดยเพิ่มการขายออนไลน์เพื่อเป็นอีกหนึ่งตัวช่วยการเพิ่มยอดขายให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ โดยจะขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ (Facebook) Fan page : U2T ตำบลเชียงรากใหญ่ ปทุมธานี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,750

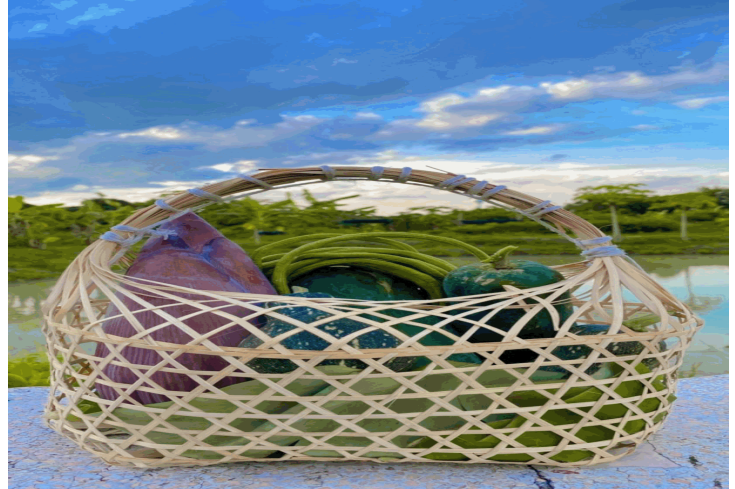
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจอาสาพัฒนาเชียงรากใหญ่

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2Tchiangraakayai/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เชียงรากใหญ่ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลไม้ปลอดสารพิษ

รายละเอียด : สรรพคุณ 1. ปลูกโดยใช้ปุ๋ยธรรมชาติ 2. ไม่ใช้สารเคมีในการเร่งการเจริญเติบโต 3. เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีวิตามินและสารอาหารที่ส่งเสริมสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การพยากรณ์อากาศ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขายทางออนไลน์

ยูทูปอินทรีย์

การใช้เคล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมงานจะเข้าไปช่วยเพิ่มช่องทางการขายสินค้า โดยเพิ่มการขายออนไลน์เพื่อเป็นอีกหนึ่งตัวช่วยการเพิ่มยอดขายให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ โดยจะขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ (Facebook) Fan page : U2T ตำบลเชียงรากใหญ่ ปทุมธานี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,750

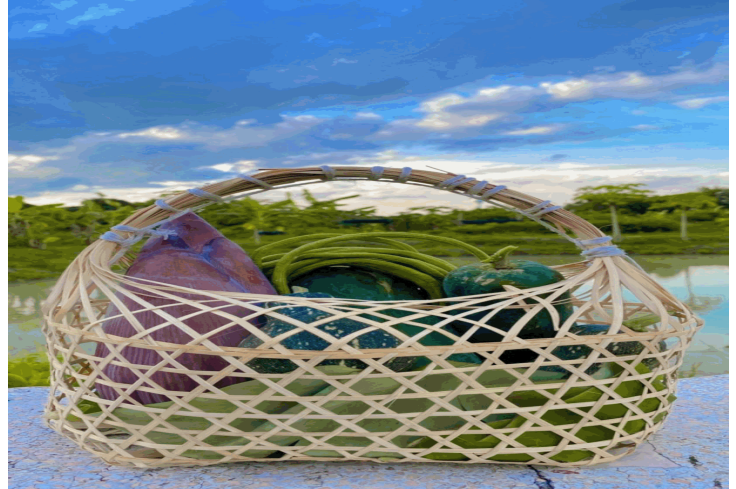
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจอาสาพัฒนาเชียงรากใหญ่

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2Tchiangraakayai/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.ท้ายเกาะ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัฒนธรรมป๊อป

รายละเอียด : วัฒนธรรมป๊อป เป็นการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น มาสร้างเป็นสินค้าชุมชนเพื่อชุมชน สร้างรายได้หมุนเวียนให้กับกลุ่มชุมชนในตำบลท้ายเกาะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบพิมพ์เฉพาะแบบพิเศษ ทรงกลม ที่สามารถดัดน้ำมะพร้าวเข้าไปได้ มีสลักข้างใน

ตรงกลางง เพื่อสำหรับใส่น้ำมะพร้าว

บรรจุน้ำมะพร้าวน้ำหอมสด แก้ว 100%

ออกแบบบรรจุภัณฑ์เฉพาะแบบพิเศษ สำหรับใส่วัฒนธรรมป๊อป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key partners

(ผู้ร่วมงานหลัก)

- กลุ่มชาวบ้าน
- สภาองค์กรชุมชนท้ายเกาะ
- กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี
- โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)

Key Activities

(กิจกรรมหลักช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ)

- การผลิต ผลิตภัณฑ์วัฒนธรรม
- การตลาด (ติดต่อลูกค้า สื่อต่างๆ)
- กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี
- โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)

Key Resources

(ทรัพยากรหลักของธุรกิจ)

- มะพร้าวน้ำหอม
- แรงงาน
- สารสนเทศ (infographic video สื่อต่างๆ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านวัฒนธรรมป๊อป คุณธี

ออนไลน์ : วัฒนธรรมป๊อป ต.ท้ายเกาะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.ก้ายเกาะ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาหวานกะปิมอญ

รายละเอียด : น้ำปลาหวานกะปิมอญ เป็นการต่อยอดโดยการเอากะปิมาทำผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งกะปิเป็นภูมิปัญญาของชาวมอญที่ทำมาเป็นเวลานาน มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์นำมาแปรรูปให้มีความน่าสนใจ ในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้เทคโนโลยีในการผลิตผลิตภัณฑ์ออกมาจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงสูตรน้ำปลาหวานกะปิให้รสชาติโดดเด่น อร่อย

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยการปรับปรุงภาพลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม

งานดูกันสมัยได้มาตรฐาน สะดวกในการเปิดทาน และเก็บรักษาได้นาน

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key partners

(ผู้ร่วมงานหลัก)

- กลุ่มชาวบ้าน
- สภาองค์กรชุมชนก้ายเกาะ
- กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี
- โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์(OTOP)

Key Activities

(กิจกรรมหลักช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ)

- การผลิตน้ำปลาหวานกะปิมอญ - การตลาด (ติดต่อลูกค้า สื่อต่าง ๆ) - การสร้างเครือข่าย

- การบริหารจัดการข้อมูล

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

Key Resources

(ทรัพยากรหลักของธุรกิจ)

- กะปิมอญ
- น้ำตาลปีบ
- แรงงาน
- เงินทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านชุมชนชายชัย ก้ายเกาะ

ออนไลน์ : วัณมะพร้าวกระเทียม ต.ก้ายเกาะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บางกระบือ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ละครสาธิต

รายละเอียด : เป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่กลุ่มสตรีในตำบลได้รวมตัวผลิตสินค้าitdihklko มาวางจำหน่ายในตลาดชุมชนที่วัดกร่าง

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมให้ทั่วถึงเพื่อที่จะได้เป็นที่รู้จักและมีคนมาท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น ในส่วนของละครเป็นสินค้าภูมิปัญญาชาวบ้านที่ตั้งขายภายในตลาดของวัดกร่าง จะพัฒนายอดขายให้เพิ่มมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,330

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ละครสาธิต บางกระบือ

ออนไลน์ : ต. บางกระบือ <https://m.facebook.com/TUU2T4BCG/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการขายทางออนไลน์

ส่งเสริมการขายทางออฟไลน์

การออกแบบแบรนด์ของสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บางกระบือ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันนวดสมุนไพร

รายละเอียด : ใช้ขนาดตามร่างกาย ซึ่งมีส่วนผสมของสมุนไพร อาทิเช่น พิมเสน ขมิ้น เป็นต้น มีสรรพคุณ บรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย เคล็ดขัดยอก บรรเทาหวัด ปวดหัว และกลิ่นหอมผ่อนคลาย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบขนส่งทางรถในการกระจายสินค้าให้กับลูกค้า

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียงที่สนใจผลิตภัณฑ์สุขภาพน้ำมันนวด สุนทรโบราณ ตลอดจน

จนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 960

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำมันนวดสมุนไพร

ออนไลน์ : ต. บางกระบือ <https://m.facebook.com/TUU2T4BCG/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บางเตย อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เป็นเครื่องดื่มสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : เป็นเครื่องดื่มสมุนไพรเพื่อสุขภาพโดยจะมีทั้งหมด 3รสชาติ ได้แก่ อัญชัน มะนาว มะม่วงหาวมะนาวโห่ และตะไคร้ใบเตย ใน 1ขวดจะมีปริมาณ 180 มิลลิลิตรจัดจำหน่ายขวดละ 10 – 15 บาท แก้วละ 10 บาท จัดทำโดยชุมชนคันทรีปาร์ค 15 ต.บางเตย อ.สามโคก จำหน่ายที่ร้านค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปสมุนไพรเป็นเครื่องดื่ม
การพัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาสูตรเครื่องดื่มสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 ให้ท่านอธิบายแผนธุรกิจของท่านก่อนส่งเซปพร้อมแนบ Link

1.ผลิตภัณฑ์(Product) ชุดเซ็กลูกประคบสมุนไพรพร้อมด้วยน้ำมันวดโรมา

1.1 เครื่องดื่มสมุนไพรทั้ง 3 ชนิดนี้ ได้แก่ อัญชัน มะนาว มะม่วงหาวมะนาวโห่ และตะไคร้ใบเตย

1.2 ชุดเซ็กชุดนวดสมุนไพรผ่อนคลายและน้ำมันนวดผ่อนคลายด้วยสมุนไพร มีส่วนประกอบของสมุนไพร ได้แก่ ใบเตย ตะไคร้ มะกรูด ขมิ้นชัน เป็นต้น โดยส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 อย่างจะใช้ส่วนผสมสมุนไพรที่ปลูกเป็นจำนวนมากในชุมชน ตำบลบางเตย อำเภอสามโคก มีสรรพคุณต่างดังนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางเตย อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดเช็กชุดตรวจสมุนไพรพ่นคลายและน้ำมันพ่นคลายด้วยสมุนไพร

รายละเอียด : ชุดเช็กชุดตรวจสมุนไพรพ่นคลายและน้ำมันพ่นคลายด้วยสมุนไพร มีส่วนประกอบของสมุนไพร ได้แก่ ใบเตย ตะไคร้ มะกรูด ขมิ้นชัน พริกไทย

05 : แผนธุรกิจ

ชุดเช็กชุดตรวจสมุนไพรพ่นคลายและน้ำมันพ่นคลายด้วยสมุนไพร มีส่วนประกอบของสมุนไพร ได้แก่ ใบเตย ตะไคร้ มะกรูด ขมิ้นชัน พริกไทย เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

ท้องที่ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์/บริการ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบผลิตภัณฑ์
พัฒนาผลิตภัณฑ์
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65012253 : ส่งเสริมศักยภาพผลิตภัณฑ์ไรต์โฮมเมดตำรับบางโพธิ์เหนือ



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางโพธิ์เหนือ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไรต์โฮมเมด

รายละเอียด : ไรต์โฮมเมดขายหน้าร้านทุกวันอาทิตย์ เวลา 15.00 – 17.00 น. ที่ตลาดนัดคันทรี่ปาร์ค 14 ไรต์โฮมเมดสามารถส่งได้ทุกวัน ส่งผ่านไปรษณีย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
ออกแบบ Logo ที่แปลกใหม่เพื่อดึงดูดลูกค้า
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ประเด็นปัญหาจากการลงพื้นที่ ตำบลบางโพธิ์เหนือ อำเภอสามโคก จังหวัดปทุมธานี พบว่า ในพื้นที่มีประชาชนเป็นชาวมุสลิมเป็นจำนวนมาก ซึ่งมีความรู้ และความชำนาญในการทำอาหารของชาวมุสลิมต่าง ๆ ที่สืบทอดกันมา ทางผู้ประกอบการในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาอาหารเหล่านั้น ให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของตลาด และนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น จึงได้ทำการเลือกไรต์โฮมเมดมาเพื่อการพัฒนา เนื่องจาก ไรต์โฮมเมด เป็นของหวานที่ชาวไทยรู้จักกันอย่างแพร่หลาย และน่าจะเข้าถึงได้ง่ายในทุกชุมชน ในส่วนของประวัติไรต์โฮมเมด ทางเราได้ข้อมูลประวัติจากทางโรงเรียนสุเหร่าใหม่เจริญว่า ได้รู้ถึงประวัติความเป็นมาที่มาจากประเทศอินเดียซึ่งเป็นการนำมาจากทางด้านการแต่งกายของคนอินเดียเลยเรียกว่าไรต์โฮมเมดเพราะคล้ายกับผู้ชายอินเดียที่โพกผ้าส่าระบันบนศีรษะ ทางผู้ประกอบการจึงได้วางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์บนตลาดของเจ้าใจดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์สำหรับไรต์โฮมเมดที่ทำจากวัสดุที่ย่อยสลายได้ง่ายจากธรรมชาติ โลโก้ วางแผนออกแบบให้จดจำมากยิ่งขึ้นและเป็นที่น่าสนใจ
2. ราคาเป็นที่น่าสนใจต้องได้ ต้นทุน 10 ราคาจำหน่าย 15
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) จำหน่ายผ่านทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65012428 : ส่งเสริมศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเจ็โตะ ตำบลบางโพธิ์เหนือ



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บางโพธิ์เหนือ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหาลาญ

รายละเอียด : รสชาติละมุนลิ้น คุณภาพดี มีหลายขนาดให้เลือก (ไซส์เล็ก,ใหญ่) ,ราคาไม่แพง คุ่มค่า สมเหตุผลเปิดขายหน้าร้านที่ ถนนปทุม-สามโคก ตำบลบางโพธิ์เหนือ อำเภอสามโคก จังหวัดปทุมธานี เวลา 06.00 - 18.00 น. และสามารถสั่งออนไลน์ผ่าน เพจfacebook ขนมหาลาญ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ออกแบบ Logo ที่แปลกใหม่เพื่อให้ดึงดูดลูกค้า

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ในการลงพื้นที่ตำบลบางโพธิ์เหนือ อำเภอสามโคก จังหวัดปทุมธานีพบว่าในพื้นที่มีต้นตาลจำนวนมาก ชาวบ้านเลยคิดที่จะประกอบอาชีพการค้าขายตาลเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชนโดยเรามีวัตถุดิบจากธรรมชาติในพื้นที่อยู่แล้ว ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความคิดเห็นว่าควรพัฒนาโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้มีจุดเด่นและความต้องการของการตลาดและนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มมากขึ้น ลูกตาลมี 2 ชนิด คือ ลูกตาลหม้อ กับลูกตาลไข่ ทั้งสองแบบต่างกันที่ ลูกตาลหม้อจะขนาดใหญ่กว่าเล็กน้อย ราคาขายลูกตาล ปกติขายกันที่ 5 บาท ส่วนขนมหาลาญราคาเริ่มต้นที่ 25 บาท ขนมหาลาญเป็นขนมหอยดั่งเดิมเป็นขนมหอยดั่งเดิม เนื้อขนมหาลาญเป็นแป้งสีเหลืองเข้ม นุ่ม ฟู มีกลิ่นตาลหอมหวาน ขนมหาลาญทำจากเนื้อตาลจากผลตาลที่สุกงอม แป้งข้าวเจ้า กะทิ และน้ำตาล ผสมกันตามกรรมวิธี ใส่กระถงใบตอง โรยมะพร้าวขูด และนำไปนึ่งจนสุก เนื้อลูกตาลยี้ก็เป็นส่วนผสมในการทำขนมหาลาญ ได้จากการนำผลตาลที่สุกงอมเหลืออยู่ เนื้อข้างในมีสีเหลือง ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้วางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ขนมหาลาญของเจ็โตะดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์สำหรับขนมหาลาญที่ทำการวัสดุที่ย่อยสลายได้ง่ายจากธรรมชาติ

โลโก้ วางแผนออกแบบให้จดจำมากยิ่งขึ้นและเป็นที่น่าสนใจ

สรรพคุณของบรรจุภัณฑ์ ย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติ

2. ราคาเป็นที่น่าสนใจต้องได้ ต้นทุน 18 ราคาจำหน่าย 25

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 33,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บ้านจั่ว อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟโคมมอญบ้านจั่ว

รายละเอียด : การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ เป็นโคมไฟโคมมอญ โดยนำเอาโคมมอญไปประดับในส่วนโคมไฟ เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และนำเอาโคมมอญไปประยุกต์ และเพื่อเป็นการส่งเสริมและอนุรักษ์โคมมอญให้เป็นที่รู้จัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์
การพัฒนา Packaging Design
แพลตฟอร์ม Line , Facebook Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากชาวตำบลบ้านจั่ว อำเภอสามโคก มีมรดกทางวัฒนธรรมที่น่าสนใจอีกด้านอย่างการทำผ้า "สโอมอญ" จากฝีมือคนไทยเชื้อสายมอญที่มีการสืบทอดผ่านรุ่นแล้วรุ่นเล่า นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างชื่อเสียงให้กับชาวไทยเชื้อสายมอญในจังหวัดปทุมธานีได้ภูมิปัญญาวัฒนธรรมดั้งเดิมที่มีมาแต่อดีต อัตลักษณ์ชาวมอญถูกถ่ายทอดผ่าน 'สโอมอญ' มาช้านานทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าสโอมอญให้เป็นโคมไฟจากผ้าสโอมอญให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของตลาด และนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

โดยราคาขายโคมไฟอยู่ที่ราคาชิ้นละ 178 บาท ส่วนโคมไฟที่ทำจากสโอมอญจำหน่ายอยู่ที่ราคาชิ้นละ 370 บาททางผู้ปฏิบัติงานวางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์โคมไฟสโอมอญดังนี้
1.ผลิตภัณฑ์ (product) โคมไฟสโอมอญใช้ร่างของโคมไฟ และผ้าสโอมอญ
2.ราคา (price) จำหน่ายราคา 370 (ต้นทุน 300)
3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (place) จำหน่ายผ่านทางออนไลน์ และออฟไลน์
4.การส่งเสริมการตลาด (promotion) ใช้โซเชียลมีเดียทั้งแพลตฟอร์ม IG และ line OA เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร รวมถึงโปรโมชันต่างๆ และเป็นช่องทางในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 740

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บ้านจิว อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าใส่ของบ้านจิว

รายละเอียด : การพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ เป็นกระเป๋าใส่ของ โดยนำเอาผ้าใบมอญไปประดับในส่วนของกระเป๋า เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และนำเอาผ้าใบมอญไปประยุกต์ และเพื่อเป็นการส่งเสริมและอนุรักษ์ผ้าใบมอญให้เป็นที่รู้จัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-การพัฒนาการออกแบบประติมากรรมผลิตภัณฑ์
-การพัฒนา Packaging Design
-แพลตฟอร์ม Line ,Facebook Design

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากชาวตำบลบ้านจิว อำเภอสามโคก มีมรดกทางวัฒนธรรมที่น่าสนใจอีกด้านอย่างการทำผ้า “สไบมอญ” จากฝีมือคนไทยเชื้อสายมอญที่มีการสืบทอดผ่านรุ่นแล้วรุ่นเล่า นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างชื่อเสียงให้กับชาวไทยเชื้อสายมอญในจังหวัดปทุมธานีได้ภูมิปัญญาวัฒนธรรมดั้งเดิมที่มีมาแต่อดีต อดีตลูกหลานชาวมอญถูกถ่ายทอดผ่าน ‘สไบมอญ’ มาช้านานทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า หากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าสไบมอญให้เป็นโดมไฟจากผ้าสไบมอญให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของตลาด และนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

โดยราคาขายกระเป๋าอยู่ที่ราคาชิ้นละ 60 บาท ส่วนกระเป๋าที่ทำจากสไบมอญจำหน่ายอยู่ที่ราคาชิ้นละ 259 บาท ทางผู้ปฏิบัติงานวางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าใส่ของดังนี้
1.ผลิตภัณฑ์(product) กระเป๋าใส่ของใช้กระเป๋าผ้ากระสอบ และผ้าสไบมอญ
2.ราคา (price) จำหน่ายราคา 370 (ต้นทุน 300)
3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (place) จำหน่ายผ่านทางออนไลน์ และออฟไลน์
4.การส่งเสริมการตลาด (promotion) ใช้โซเชียลมีเดียได้แก่เฟสบุ๊คเพจ IG และ line OA เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร รวมถึงโปรโมชันต่างๆ และเป็นช่องทางในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 770

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บ้านปทุม อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตบชวา ก้นกระแตก

รายละเอียด : ผักตบชวา ก้นกระแตก ที่อบกลิ่นจากธรรมชาติ เช่น กลิ่นตะไคร้หอม สีสาวดี มะนาว มะกรูด เพื่อรักษาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับมาคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ความร้อนจากแสงอาทิตย์ในการทำให้ผักตบชวาแห้ง

การปรับปรุงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้มีกลิ่นหอมจากธรรมชาติ เช่น กลิ่นตะไคร้หอม ส้ม สีสาวดี มะนาว มะกรูด

การป้องกันเชื้อราและยืดอายุการเก็บรักษาได้นานกว่า 1 เดือน โดยลดความชื้นของ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ประเด็นปัญหา การลงพื้นที่ของทีม U2T บ้านปทุม ในระยะที่ 1 พบว่า ลำคลองและแม่น้ำเจ้าพระยาในพื้นที่ตำบลบ้านปทุมมีผักตบชวาขึ้นอยู่เป็นจำนวนมาก ก่อให้เกิดการกีดขวางทางจราจรทางน้ำ และทำให้น้ำเน่าเสีย และต้องจ้างแรงงานนำผักตบชวาขึ้นมาจากแหล่งน้ำ และทิ้งไว้ข้างคลอง โดยไม่ได้นำมาทำให้เกิดประโยชน์ ทีม U2T บ้านปทุม จึงคิดนำผักตบชวาที่เหลือทิ้ง มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ตบชวา ก้นกระแตก ซึ่งเป็นการนำเอาผักตบชวาที่เป็นของเหลือทิ้งมาทำให้เกิดประโยชน์ สร้างมูลค่า สร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้าน และช่วยแก้ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมให้แก่ชุมชน เมื่อทำการสำรวจตลาดผักตบชวา ก้นกระแตก ในแพลตฟอร์ม shopee และ Lazada พบว่า ราคาขายอยู่ที่ประมาณ 10.0 – 14 บาท ต่อ 100 กรัม (น้ำหนักแห้ง) ในขณะที่การนำผักตบชวาที่เหลือทิ้งมาเพิ่มมูลค่าทำเป็นผลิตภัณฑ์ตบชวา ก้นกระแตก ต้นทุนในการผลิตจะถูกมาก เนื่องจากในพื้นที่ตำบลบ้านปทุมมีแม่น้ำและลำคลองอยู่หลายสาย และมีผักตบชวาเกิดขึ้นอยู่ตลอดทั้งปี

แผนการตลาด ตบชวา ก้นกระแตก ขนาด 3-5 เซนติเมตร ตากให้แห้ง นำมาอบกลิ่นสมุนไพรธรรมชาติ เช่น ตะไคร้หอม สีสาวดี มะนาว มะกรูด ซึ่งมีสรรพคุณในการต้านจุลินทรีย์ ซึ่งจะช่วยยืดอายุการเก็บรักษาของตบชวา ก้นกระแตกได้ดียิ่งขึ้น และทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ใส่ในกล่องบรรจุมีกลิ่นหอมจากตบชวา ก้นกระแตกอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตที่จากผักตบชวา บ้านปทุม

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100070186221303>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บ้านปทุม อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทรายแมว

รายละเอียด : ทรายแมว กลิ่นกาแฟ เพื่อช่วยดูดซับกลิ่นสิ่งขับถ่ายจากแมวและเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอัดผักตบชวาให้มีรูปร่างที่เหมาะสมในการทำทรายแมวที่มีคุณสมบัติในการดูดซับสิ่งขับถ่ายจากสัตว์เลี้ยงโดยใช้เครื่องอัดแบบไฮดรอลิก

การปรับปรุงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์โดยการผสมกากกาแฟช่วยดูดซับกลิ่นสิ่งขับถ่ายจากแมว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ประเด็นปัญหา การลงพื้นที่ของทีม U2T บ้านปทุม ในระยะที่ 1 พบว่า ลำคลองและแม่น้ำเจ้าพระยาในพื้นที่ตำบลบ้านปทุมมีผักตบชวาขึ้นอยู่เป็นจำนวนมาก ก่อให้เกิดการกีดขวางทางจราจรทางน้ำ และทำให้น้ำเน่าเสีย และต้องจ้างแรงงานนำผักตบชวาขึ้นมาจากแหล่งน้ำ และทิ้งไว้ข้างคลอง โดยไม่ได้นำมาทำให้เกิดประโยชน์ ทีม U2T บ้านปทุม จึงคิดนำผักตบชวาที่เหลือทิ้ง มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์กับชวากันกระแทก ซึ่งเป็นการนำเอาผักตบชวาที่เป็นของเหลือทิ้งมาทำให้เกิดประโยชน์ สร้างมูลค่า สร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้าน และช่วยแก้ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมให้แก่ชุมชน เมื่อทำการสำรวจตลาดทรายแมว ในแพลตฟอร์ม shopee และ Lazada พบว่า ราคาทรายแมวแบบออร์แกนิก (ทำจากหญ้า ผักตบชวา กากถั่วเหลือง) ขายอยู่ที่ประมาณ 12 – 23 บาท ต่อ 1 ลิตร (ประมาณ 400-500 กรัม) การนำผักตบชวาที่เหลือทิ้งมาเพิ่มมูลค่าทำเป็นผลิตภัณฑ์ทรายแมว จะเป็นการแก้ปัญหาผักตบชวาในแม่น้ำและลำคลอง และเพิ่มรายได้ให้แก่ชาวบ้านในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตที่จากผักตบชวา บ้านปทุม

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100070186221303>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



PS65008957 : โครงการเพิ่มมูลค่าและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนตามวิถีชุมชนเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว

เชิงวัฒนธรรมในรูปแบบวิถีใหม่ (New Normal) ที่ยั่งยืน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.สามโคก อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หัตถศิลป์ท้องถิ่นสามโคก

รายละเอียด : 1. ตะกร้าหวายเทียม อัตลักษณ์ลายขอผนวกกับสัญลักษณ์ "\$" แทนตำบลสามโคก 2. ผลิตภัณฑ์ชุดผ้ารองสำหรับใช้บนโต๊ะอาหาร (เช่น ผ้าคลุมโต๊ะ ผ้าวางจาน ที่รองแก้วน้ำ จากลายปัก) รวมถึงสโมบายที่มีลวดลายดั้งเดิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการคงสภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า

เทคนิคการปักลายผ้าและการสร้างลวดลายที่เป็นอัตลักษณ์ด้วยเทคนิคการคิดเชิงออกแบบ

แบบ

เทคโนโลยีการตลาดดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่ตำบลสามโคก จังหวัดปทุมธานี พบว่า พื้นที่ของตำบลเป็นแหล่งอารยธรรมและแหล่งโบราณสถานที่สำคัญริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา มีประวัติศาสตร์ ศิลปะ วัฒนธรรม ตลอดจนภูมิปัญญาท้องถิ่นไทยรามัญ ที่ยังคงอนุรักษ์และสืบทอดต่อกันมา โดยเฉพาะการปักสโมบาย ซึ่งมีการรวมกลุ่มแม่บ้านเพื่อจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน ภายใต้แบรนด์ "หัตถศิลป์ท้องถิ่นสามโคก" โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ พัฒนาสินค้าสร้างสรรค์ด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่น ผู้ปฏิบัติงานจึงมีความคิดเห็นว่า ต้องการจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ยกระดับสินค้า มาตรฐาน และขยายตลาดด้วยการผลิต ผลิตภัณฑ์จากการประยุกต์ลายปักสโมบาย และ ผลิตภัณฑ์จักสานจากเส้นพลาสติก หรือ วัสดุทดแทน คือ ตะกร้าหวายเทียม ซึ่งแต่เดิมทางกลุ่มผลิตสินค้าประเภทสินค้าฟุ่มเฟือย ส่งผลให้มีราคาค่อนข้างสูง ยอดขายไม่มาก รวมถึงขายได้เฉพาะบางเทศกาลเท่านั้น ผู้ปฏิบัติงานและกลุ่มวิสาหกิจจึงประชุมวางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อาศัยอัตลักษณ์พื้นถิ่น สู่การยกระดับผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นด้วยภูมิปัญญาไทยรามัญ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์
- 1.1 ตะกร้าหวายเทียม อัตลักษณ์ลายขอผนวกกับสัญลักษณ์ "\$" แทนตำบลสามโคก
- 1.2 ผลิตภัณฑ์ชุดผ้ารองสำหรับใช้บนโต๊ะอาหาร (เช่น ผ้าคลุมโต๊ะ ผ้าวางจาน ที่รองแก้วน้ำ จากลายปัก) รวมถึงสโมบายที่มีลวดลายดั้งเดิม
2. ราคาผลิตภัณฑ์ 1.1 ต้นทุนเฉลี่ยใบละ 300 บาท จำหน่ายจริงเฉลี่ย 800-1,000 บาท และราคาผลิตภัณฑ์ 1.2 ต้นทุนเฉลี่ยใบละ 450 บาท จำหน่ายจริงเฉลี่ย 800-1,200 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65009151 : โครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมมอญสามโคกในรูปแบบวิถีใหม่ (New Normal) แบบมีส่วนร่วมด้วยการใช้วัฒนธรรมและเทคโนโลยี



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.สามโคก อ.สามโคก จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวสามโคก "อัมบุณ สุขใจ แบบวิถีรามัญ"

รายละเอียด : 1. บริการนำเที่ยวเชิงวัฒนธรรมท้องถิ่น : เที่ยวสามโคก "อัมบุณ สุขใจ แบบวิถีรามัญ" 2. ราคาแพ็คเกจละ 299 บาทต่อคน 3. ช่องทางการจัดจำหน่ายบริการ จอผ่านระบบออนไลน์และจำหน่ายบัตร ณ จุดให้บริการวัดสิงห์ 4. การส่งเสริมการตลาด ใช้โซเชียลมีเดีย ได้แก่ เฟสบุ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อการประชาสัมพันธ์ช่องทางการท่องเที่ยว

เทคโนโลยี AR กับการนำเสนอแบบ 3 มิติ

เทคโนโลยีการออกแบบเชิงบริการ

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่ตำบลสามโคก จังหวัดปทุมธานี พบว่า พื้นที่ของตำบลเป็นแหล่งอารยธรรมและแหล่งโบราณสถานที่สำคัญริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา มีประวัติศาสตร์ ศิลปะ วัฒนธรรม ตลอดจนภูมิปัญญาท้องถิ่นไทยรามัญ ที่ยังคงอนุรักษ์และสืบทอดต่อกันมา ได้แก่ โบราณสถานเตาโองอ่าง หลวงพ่อโต หลวงพ่อเพชร ศาลาดิน แถ่นบรรณ โกศพระยากราย เจดีย์ย่อมุมไม้สิบสอง วัดสิงห์ วัดโบราณวัดสามโคก รอยพระพุทธรูปปางอุ้มบาตร ตู้เก็บคำภีร์ลายน้ำหยด พระพุทธรูปศิลปะรามัญวัดสะแก พระราหู วัดแจ้ง จุดชมวิวด้านตลิ่งบ้านสามโคก และจุดชมวิวมแม่น้ำเจ้าพระยาวัดสะแก ผู้ปฏิบัติงานและส่วนงานที่เกี่ยวข้องประชุมวางแผนการพัฒนาแผนท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมท้องถิ่นที่สอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจแบบ BCG ดังนี้

1. บริการนำเที่ยวเชิงวัฒนธรรมท้องถิ่น : เที่ยวสามโคก "อัมบุณ สุขใจ แบบวิถีรามัญ"
2. ราคาแพ็คเกจละ 299 บาทต่อคน
3. ช่องทางการจัดจำหน่ายบริการ จอผ่านระบบออนไลน์และจำหน่ายบัตร ณ จุดให้บริการวัดสิงห์
4. การส่งเสริมการตลาด ใช้โซเชียลมีเดีย ได้แก่ เฟสบุคเพจ IG Tiktok Youtube เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร รวมถึงโปรโมชันต่าง ๆ และเป็นช่องทางในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.นพรัตน์ อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบเคลือบคาราเมล

รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า กล้วยฉาบคาราเมล ซึ่งเป็นกล้วยที่ปลูกภายในชุมชนนอกจากจะได้ประโยชน์จากกล้วยและยังมีรสชาติหอมหวาน กรอบ อร่อย ทานแล้ว หยุตไม่ได้ สะอาดถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงแบบผลิตภัณฑ์และราคาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook และ Offline ผ่านร้านค้ารายย่อย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1.ผลิตภัณฑ์เป็นการนำกล้วยหอมที่มีอยู่ในตำบลมาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบและเพิ่มความพิเศษโดยการเคลือบคาราเมลให้มีความแปลกใหม่2.ราคาจำหน่ายราคาจำหน่ายราคาห่อละ35บาท3.ช่องทางการจำหน่ายจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์/ออฟไลน์4.การส่งเสริมการตลาดใช้Social mediaโดยโปรโมท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.นพรัตน์ อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เทียนหอมตะไคร้ไผ่

รายละเอียด : รายละเอียด ตะไคร้หอมไผ่ ซึ่งเป็นสมุนไพรที่ปลูกอยู่อย่างแพร่หลายในตำบล จุดให้เกิดกลิ่นหอมเพื่อความสดชื่น และตะไคร้ยังมีสรรพคุณในการไผ่อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์

จัดทำออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจและจัดทำราคาสินค้าให้เหมาะสม

จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Platform Online และ Offline

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เทียนหอมตะไคร้ไผ่

ในปัจจุบันประชาชนส่วนใหญ่มักเป็นโรคไข้เลือดออกไม่ว่าจะเป็นเด็กหรือผู้ใหญ่ โรคไข้เลือดออกเกิดจากยุงที่เป็นพาหะนำโรคที่เป็นอันตรายต่อมนุษย์ จึงได้มีผู้คิดค้นสิ่งที่จะช่วยในการกำจัดและป้องกันยุง เช่น ครีมนวดกันยุง ยาฉีดกันยุง ยาจุดกันยุง เป็นต้น จากการศึกษาพบว่าสิ่งเหล่านี้อาจจะมีส่วนเคมีเป็นส่วนผสมอยู่ ซึ่งอาจทำให้ผู้บริโภคเกิดอาการแพ้ได้ในเวลาต่อมา จึงได้นำตะไคร้ที่ปลูกอย่างแพร่หลายในตำบลมาแปรรูปเป็นส่วนผสมในเทียนหอมเพื่อไผ่และเป็นการเพิ่มมูลค่าที่เป็นทรัพยากรดั้งเดิมของชุมชน

ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงได้มองเห็นปัญหาเหล่านี้และได้หาวิธีการแก้ไขจึงได้มีโครงการเรื่องตะไคร้หอมไผ่ เพื่อเป็นการป้องกันยุงอันนำไปสู่โรคภัยได้ และยังเป็นแปรรูปจากตะไคร้ธรรมชาติที่มีสรรพคุณมากมายให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบเทียนหอม เพื่อสามารถทำเป็นรายได้เสริมให้แก่ตำบลได้

1.ผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นการนำตะไคร้ที่มีอยู่ในตำบลมาเพิ่มมูลค่าเป็นผลิตภัณฑ์ตะไคร้หอมไผ่ นอกจากจะมีกลิ่นหอมจากตะไคร้และยังมีสรรพคุณในการไผ่อีกด้วย โดยสรรพคุณจากตะไคร้และเทียนหอมคือ สรรพคุณจากตะไคร้

1.การปลูกตะไคร้ร่วมกับพืชชนิดอื่นๆจะช่วยป้องกันแมลงได้เป็นอย่างดี เพราะนำมาใช้เป็นส่วนของประกอบของสารระงับกลิ่นต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บึงกาฬ อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมปทุมยุคใหม่

รายละเอียด : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ข้าวหอมปทุมยุคใหม่บึงกาฬได้มีการรวมกลุ่มพัฒนาโดยกลุ่มเกษตรกรทำนาแปลงใหญ่ร่วมกับหมู่บ้านอื่นในตำบลในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ข้าวหอมปทุมยุคใหม่บึงกาฬ ได้มีการรวมกลุ่มพัฒนาโดยกลุ่มเกษตรกรทำนาแปลงใหญ่ร่วมกับหมู่บ้านอื่นในตำบลในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัย เพื่อให้สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่รองรับกับกลุ่มลูกค้าผ่านตลาดในรูปแบบออนไลน์ได้มากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners - 1.U2T for BCG และประชาชนในชุมชน 2.องค์การบริหารส่วนตำบลบึงกาฬ
Key Activities (Action) - 1.การคิดค้น บรรจุภัณฑ์และการจัดเก็บไว้ให้นานด้วยเครื่องสุญญากาศ 2.การเปิดตลาดขายออนไลน์และหน้าร้าน ระบบซื้อขายง่ายคล่อง 3.การควบคุมความสะอาดของบรรจุภัณฑ์ เช่น แฉง/ฝุ่น/ดิน Key Resource - 1.โลโก้ผลิตภัณฑ์แบบใหม่ 2.บรรจุภัณฑ์ที่แน่นหนา ความชื้นที่เข้ายากเพื่อไม่ให้ราขึ้นได้ง่าย 3.กระบวนการบรรจุภัณฑ์ที่สะอาด Value Propositions - 1.สินค้าต้องได้มาตรฐาน 2.สินค้าต้องสะอาด/คุณภาพดี/คัดสรรอย่างดี 3.หาซื้อได้ง่าย Customer Relationships - 1.ตัวสินค้า 2.บรรจุภัณฑ์ 3.การตลาดออนไลน์ 4.ร้านค้าในชุมชน Channels - 1.LINE/Facebook 2.ร้านค้าชุมชน 3.แอปค้าขายออนไลน์ ชื่อปี / ลาชาดำ Customer Segment - 1.กลุ่มลูกค้าที่บริโภคทุกวัย Cost Structure - 1.ต้นทุนในการผลิต 2.ต้นทุนในการกระจายข่าวสารการพัฒนาสินค้า Revenue Structure - 1.รายได้จากการลงทุนในการผลิต 2.รายได้จากช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าข้าวหอมปทุมยุคใหม่
เทคนิคการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,560

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านแสนสุขสภักดี

ออนไลน์ : บ้านแสนสุขสภักดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บึงกาสาม อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงแช่อิ่มบึงกาสาม

รายละเอียด : พัฒนาบรรจุภัณฑ์มะม่วงแช่อิ่มบึงกาสามเป็นสไลด์ญี่ปุ่นซึ่งออกแบบให้สามารถใช้เป็นของฝากได้โดยระดับความทันสมัยของตัวผลิตภัณฑ์ที่ดำเนินการพัฒนาบรรจุภัณฑ์มะม่วงแช่อิ่มบึงกาสาม จะเป็นสไลด์ญี่ปุ่นซึ่งออกแบบให้สามารถใช้เป็นของฝากได้โดยระดับความทันสมัย เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย และตอบใจกลุ่มเป้าหมายการตลาดในรูปแบบช่องทางออนไลน์ได้มากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์และตราสินค้ามะม่วงแช่อิ่มบึงกาสาม

เทคนิคการยืดอายุมะม่วงที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

-

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners - 1.U2T for BCG และประชาชนในชุมชน 2.องค์การบริหารส่วนตำบลบึงกาสาม
Key Activities (Action) - 1.การคิดค้น บรรจุภัณฑ์และการจัดเก็บไว้ให้นานด้วยเครื่องสุญญากาศ 2.การเปิดตลาดขายออนไลน์และหน้าร้าน ระบบซื้อขายง่ายคล่อง 3.การควบคุมความสะอาดของบรรจุภัณฑ์ เช่น แบล็ก/ฝุ่น/ดิน Key Resource - 1.โลโก้ผลิตภัณฑ์แบบใหม่ที่ทันสมัย 2.บรรจุภัณฑ์ที่แน่นหนา เพื่อรักษาอายุสินค้า Value Propositions - 1.สินค้าต้องได้มาตรฐาน 2.สินค้าต้องสะอาด/คุณภาพดี/คัดสรรอย่างดี 3.หาซื้อได้ง่าย Customer Relationships - 1.ตัวสินค้า 2.บรรจุภัณฑ์ 3.การตลาดออนไลน์ 4.ร้านค้าในชุมชน 5.ตัวแทนจำหน่าย Channels - 1.LINE/Facebook 2.ร้านค้าชุมชน 3.แอปค้าขายออนไลน์ ซือปปี้ / ลาชา ถ้า Customer Segment - 1.กลุ่มลูกค้าที่บริโภคมะม่วงแช่อิ่ม 2.กลุ่มลูกค้าที่ซื้อไปเป็นของฝาก Cost Structure - 1.ต้นทุนในการผลิต 2.ต้นทุนในการกระจายข่าวสารการพัฒนาสินค้า Revenue Structure - 1.รายได้จากการลงทุนในการผลิต 2.รายได้จากช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มะม่วงแช่อิ่มบ้านคชสาร

ออนไลน์ : มะม่วงแช่อิ่มบ้านคชสาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บึงชำอ้อ อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มเกล็ดหิมะล้านนา

รายละเอียด : ผลิตจากส้มเขียวหวานสายพันธุ์ดีรสชาติหวานอมเปรี้ยวเล็กน้อย คั้นสดจากส้มเขียวหวาน เนื้อเกล็ดน้ำแข็ง มีวิตามินซีสูง ดื่มแล้วรู้สึกสดชื่น ปริมาณ 250 ml ต่อแก้ว

05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินงานเน้นผลิตในรูปแบบอาหารปลอดภัย โดยใช้ส้มเขียวหวานในชุมชนเป็นวัตถุดิบหลัก ดำเนินการพัฒนารูทกิจโดยยึดตามหลักส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) นำข้อมูลสร้างเป็นแผนธุรกิจโดยใช้หลักการของ Business Model Canvas เน้นผลิตเกล็ดน้ำส้มหิมะที่มีวิตามินซีสูง นำเสนอให้มีความทันสมัย บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม โดยจำหน่ายให้กับลูกค้าทุกเพศทุกวัย ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดสินค้าเกษตรหมู่ที่ 8 ตำบลบึงชำอ้อ, ร้าน Lanna Cafe หมู่ที่ 9

ออนไลน์ : VRU Marketplace

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าใหม่

เทคนิคการจัดยัดอายุการเก็บและการขนส่ง

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.บึงชำอ้อ อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ “แม่หนูแดง”

รายละเอียด : ผลิตจากกล้วยอินทรีย์คุณภาพดี 100% หั่นบาง ทำให้มีความกรอบน่ารับประทาน มี 3 รสชาติ คือ รสปลาปึก รสหวาน และรสเค็ม มีปริมาณ 100 กรัมต่อถุง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารรจกัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการแปรรูปกล้วยฉาบให้มีรสชาติหลากหลาย

การพัฒนารรจกัณฑ์และตราสินค้าใหม่

นวัตกรรมเครื่องหั่นกล้วยเพื่อทำให้สินค้ามีคุณภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินงานเน้นผลิตในรูปแบบอาหารปลอดภัย โดยใช้กล้วยน้ำหว้าในชุมชนเป็นวัตถุดิบหลัก ดำเนินการพัฒนารรจกัณฑ์โดยยึดตามหลักส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) นำข้อมูลสร้างเป็นแผนธุรกิจโดยใช้หลักการของ Business Model Canvas เน้นผลิตกล้วยฉาบจากกล้วยปลอดสารเคมี นำเสนอให้มีความทันสมัย บรรจุกัณฑ์ที่สวยงาม โดยจำหน่ายให้กับลูกค้าทุกเพศทุกวัย ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน หมู่ที่ 4 ตำบลบึงชำอ้อ, ตลาดสินค้าเกษตรหมู่ที่ 8 ตำบลบึงชำอ้อ

ออนไลน์ : VRU Marketplace

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บึงบอน อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แป้ง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากข้าว สามารถทำเป็น ข้าวพอง ข้าวตาก

05 : แผนธุรกิจ

จากที่สำรวจจะพบเห็นได้ว่าในตำบลบึงบอนส่วนใหญ่มีการปลูกข้าวเป็นจำนวนมาก จึงสนใจที่จะแปรรูปจากข้าวสาร และแนะนำชาวบ้านให้หันมาเห็นคุณค่าทางการแปรรูปมากขึ้นเพื่อสร้างรายได้หรือเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย
ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้แผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ดังนี้
1. ผลิตภัณฑ์ คือแป้ง สามารถทำเป็นข้าวพอง ข้าวตาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องจักรในการแปรรูปข้าวเป็นแป้ง

เทคโนโลยีการผสม probiotic ลงในผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.บึงบอน อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยบายบึงบอน

รายละเอียด : กล้วยบายแปรรูปตำบลบึงบอน นำร่างกายและดูแลสุขภาพ ให้เคลือบ
สูงสุด นอกจากนั้นก็ยังมีส่วนบีบ 1 บี 2 บี และในอะซิน (บี 6) ในปริมาณที่เท่า ๆ กัน แต่ที่ทำให้
กล้วยบาย มีคุณค่าสารอาหารที่พิเศษ นั่นก็คือ โปรตีนที่อยู่ในกล้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมการตลาด

ยังขาดโฆษณา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยบาย “กล้วยบายบึงบอน”

ประเด็นปัญหาจากการทดสอบถามพื้นที่ ตำบลท่าบึงบอน อำเภอหนองเสือ จังหวัด
ปทุมธานี พบว่า เนื่องจากกล้วยเป็นพืชที่หาได้ง่ายในชุมชน และยังเป็นประโยชน์ต่อร่างกาย เรา
จึงคิดนำกล้วยมาแปรรูปเป็นกล้วยบาย ที่สามารถทำกินเองได้ภายในครอบครัวและสามารถ
สร้างงานสร้างอาชีพแก่คนในครอบครัวและชุมชนได้

ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่มีความเห็นว่า ดินกล้วยสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์เปลี่ยนเป็น
กล้วยบายให้มีจุดเด่นตรงกับความต้องการของตลาด และนำออกจำหน่าย จะสามารถสร้าง
รายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

โดยราคาขายกล้วยอยู่ที่ราคาหวีละ 7-12 บาท

ส่วนกล้วยราคาจำหน่ายอยู่ที่หวีละ 25-40 บาท

ทางผู้ปฏิบัติงานวางใจได้แผนการตลาดของผลิตภัณฑ์กล้วยบายดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์(Product) กล้วยบาย

โดยประโยชน์ที่ได้จากกล้วย ดังกล่าวคือ

กล้วยน้ำว้า สรรพคุณ ประโยชน์ นำร่างกายและดูแลสุขภาพ

สรรพคุณของกล้วยน้ำว้าช่วยป้องกันโรค

1.กล้วยน้ำว้า ช่วยบรรเทาอาการเจ็บคอ รับประทานวันละ 5 - 6 ผล จะช่วยให้อาการระคาย
เคืองลดน้อยลง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.นิงบา อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รัญญ เพื่อการเกษตร สารปรุงอินทรีย์นาโน
รายละเอียด : สารพดล สำหรับปรับสมดุลสภาพดิน เพิ่มประสิทธิภาพการดูดปุ๋ยมากขึ้น เพิ่มจุลินทรีย์ที่เป็นประโยชน์ต่อพืช ช่วยเร่งการย่อยสลาย และค่อย ๆ ปลดปล่อยธาตุอาหารในดิน รักษาความชื้นดี เพิ่มการนำไฟฟ้าของน้ำ ทำให้ดินร่วนซุยด้วยวัตถุดิบอินทรีย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Encaptechnology
Biotechnology
Chitotechnology

05 : แผนธุรกิจ

ประเด็นการลงพื้นที่ที่ตำบลนิงบา อำเภอนองเสือ จังหวัดปทุมธานี พบว่าในพื้นที่มีการทำเกษตรกรรมจำนวนมาก ทั้งการปลูกพืชผักสวนครัว หรือการทำนา และพบเห็นปัญหาเกี่ยวกับการทำเกษตรกรรม ได้แก่ ปัญหาโรคพืชใบจุด ปัญหาคุณภาพผลผลิตเสียหายจากโรคพืช และแมลง ทำให้ผลผลิตไม่สวยงามไม่เป็นไปตามที่ผู้บริโภคต้องการ จึงทำให้การกำหนดราคาขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิต ทางผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่เห็นว่า หากมีการจัดผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรอินทรีย์ สารปรุงอินทรีย์นาโนเพื่อช่วยเพิ่มคุณภาพให้ผลผลิตของเกษตรกรดีขึ้น และสามารถนำสารปรุงอินทรีย์ไปต่อยอดทางธุรกิจให้กับชุมชน จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บึงบา อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วย อาหารเสริมเพื่อสุขภาพเคลผสมผักรวม

รายละเอียด : ปรับสมดุลร่างกาย เพิ่มเส้นใย ช่วยระบบขับถ่าย เพิ่มภูมิคุ้มกัน คุมหิว ไม่มีน้ำตาล

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสกัด
การบด
อบแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจผลิตภัณฑอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ เคลผสมผักสดรวม พร้อมชงดื่ม และวิสาหกิจชุมชนนำไปต่อยอดการผลิตชีวภัณฑ์ทางการเกษตร สร้างอาชีพ รายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนสวนเราเกษตรอินทรีย์ หองเสื่อ

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100063787643894>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.ศาลาครุ อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดทอดสามกรอบ

รายละเอียด : พัฒนาระบบธุรกิจที่เห็ดทอดสามกรอบศาลาครุ ซึ่งเป็นเห็ดสามชนิดมาทอดรวมกัน ได้แก่ เห็ดนางฟ้าภูฐาน เห็ดขอน เห็ดนางฟ้าอังกะริ จากนั้นนำมาบรรจุในผลิตภัณฑ์ และติดตราสัญลักษณ์ศาลาครุที่ได้พัฒนาขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการออกแบบตราสินค้าที่สอดคล้องกับอัตลักษณ์ของชุมชน

เทคนิคการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners – กลุ่มสตรีประจำตำบล อบต.ศาลาครุ สำนักงานพัฒนาชุมชน และ อว.จ้างงานในพื้นที่ตำบลศาลาครุ Key Activities – การพัฒนาผลิตภัณฑ์เห็ดทอดสามกรอบให้จัดเก็บได้นาน มีคุณภาพ การพัฒนาระบบธุรกิจที่เห็ดทอดสามกรอบให้เป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น และการพัฒนาช่องทางการตลาดเพิ่มเติม Key Resources – ตราสินค้าเห็ดทอดสามกรอบตำบลศาลาครุ และกลุ่มชาวบ้านตำบลศาลาครุที่ร่วมผลิตสินค้าเห็ดทอดสามกรอบ Value Propositions – สินค้าอยู่ได้นาน รสชาติคงเดิม มีหลายขนาดราคา บรรจุภัณฑ์ที่เห็ดทอดสามกรอบสวยงาม น่าซื้อ และมีช่องทางการขายที่หลากหลาย ได้แก่ เพจร้านขายในชุมชน Customer Relationships – คุณภาพสินค้า ร้านค้าในชุมชน สื่อออนไลน์ และเพจร้านค้า และการจัดส่งสินค้าในที่ต่าง ๆ Channels – เพจ ร้านค้าในชุมชน และ VRU Marketplace Customer Segment – กลุ่มผู้รักสุขภาพ กลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มผู้บริหารจากนอกชุมชน และในชุมชน Cost Structure – วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ และการขนส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลศาลาครุ By VRU

ออนไลน์ : U2T ตำบลศาลาครุ By VRU

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์



ต.ศาลาครุ อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัณฑิต

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมเห็ดสามสหายศาลาครุ

รายละเอียด : พัฒนาบรรจุภัณฑ์แพนมเห็ดของคนในชุมชนเพื่อถนอมอาหารและแปรรูปเป็นสินค้าที่หลากหลายการดำเนินงานพัฒนาบรรจุภัณฑ์แพนมเห็ดของคนในชุมชนเพื่อถนอมอาหาร สามารถเก็บไว้ได้ในตู้เย็นถึง 7 วัน และสามารถสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนและเป้าหมายการตลาดคือกลุ่มผู้บริโภคที่มาก่อเกี่ยวในตำบลศาลาครุ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการออกแบบตราสินค้าที่สอดคล้องกับอัตลักษณ์ของชุมชน

เทคนิคการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Key partners - กลุ่มสตรีประจำตำบล อบต.ศาลาครุ สำนักงานพัฒนาชุมชน อว.ทำงานในพื้นที่ตำบลศาลาครุ Key Activities - การพัฒนาผลิตภัณฑ์แพนมเห็ดสามสหายศาลาครุให้จัดเก็บได้นาน มีคุณภาพ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์แพนมเห็ดสามสหายศาลาครุให้เป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น และการพัฒนาช่องทางการตลาดเพิ่มเติม Key Resource - ตราสินค้า ตำบลศาลาครุ และกลุ่มชาวบ้านตำบลศาลาครุที่ร่วมผลิตสินค้า Value Propositions - สินค้าแพนมเห็ดสามสหายศาลาครุอยู่ได้นานรสชาติคงเดิม มีหลายขนาดราคา บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม น่าซื้อ และมีช่องทางการขายที่หลากหลาย ได้แก่ เพจ ร้านขายในชุมชน Customer Relationships - คุณภาพสินค้า ร้านค้าในชุมชน สื่อออนไลน์ เพจร้านค้า และการจัดแสดงสินค้าในที่ต่าง ๆ Channels - เพจ ร้านค้าในชุมชน และ VRU Marketplace Customer Segment - กลุ่มผู้รักสุขภาพ กลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มผู้บริโภคจากนอกชุมชน และในชุมชน Key Resource - ตราสินค้า ตำบลศาลาครุ และกลุ่มชาวบ้านตำบลศาลาครุที่ร่วมผลิตสินค้า Channels - เพจ ร้านค้าในชุมชน และ VRU Marketplace

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลศาลาครุ By VRU

ออนไลน์ : U2T ตำบลศาลาครุ By VRU

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หนองสามวัง อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี

บัญชี 6 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงกวน

รายละเอียด : มะม่วงกวน มีลักษณะเป็นแผ่นบาง ๆ ค่อนข้างใส สีส้มเหลืองหรือน้ำตาลอมเหลือง มีความเหนียวพอสมควร การทำมะม่วงกวนถือเป็นหนึ่งในวิธีการถนอมอาหาร รสชาติของมะม่วงกวน มีรสหวาน หวานอมเปรี้ยว มีสีจากธรรมชาติไม่เปลี่ยนเป็นสีดำคล้ำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปและตากแห้งด้วยแสงอาทิตย์

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. Product : จัดทำผลิตภัณฑ์ 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ไซร์ปกล้วย และมะม่วงกวน
2. Price : จัดทำผลิตภัณฑ์ภายใต้ราคาที่ผู้ซื้อสามารถซื้อไปรับประทานได้อย่างเหมาะสม
3. Place : จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ศูนย์ปฏิบัติการทางการเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร โดยประกอบด้วย การขายหน้าร้าน ณ ศูนย์รังสิต และระบบออนไลน์ผ่าน Facebook <https://www.facebook.com/rmuttfarmshop> และกลุ่มไลน์
4. Promotion : ในระยะแรก จะทำผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กเพื่อแจกไปกับการขายผลผลิตของคณะเกษตรเพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสรสชาติก่อน หลังจากนั้นจึงขายผลผลิตแบบปกติต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.หนองสามวัง อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไซรัปกล้วย

รายละเอียด : ไซรัปเป็นน้ำหวานเข้มข้นจากพืชหรือผลไม้ที่ได้จากการนำผลไม้มาแปรรูปโดยใช้น้ำตาลทรายความเข้มข้นสูงผสมกับน้ำผลไม้เพื่อให้เป็นน้ำผลไม้เข้มข้นลักษณะของไซรัปจากผลไม้เป็นของเหลวมีความหนืดสูงอาจมีลักษณะขุ่นหรือใสมีกลิ่นรสของผลไม้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีชีวภาพ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. Product : จัดทำผลิตภัณฑ์ 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ไซรัปกล้วย และมะม่วงกวน
2. Price : จัดทำผลิตภัณฑ์ภายใต้ราคาที่ผู้ซื้อสามารถซื้อไปรับประทานได้อย่างเหมาะสม
3. Place : จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ศูนย์ปฏิบัติการทางการเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร โดยประกอบด้วย การขายหน้าร้าน ณ ศูนย์รังสิต และระบบออนไลน์ผ่าน Facebook <https://www.facebook.com/rmuttfarmshop> และกลุ่มไลน์
4. Promotion : ในระยะแรก จะทำผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กเพื่อแจกไปกับการขายผลผลิตของคณะเกษตรเพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสรสชาติก่อน หลังจากนั้นจึงขายผลผลิตแบบปกติต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.หนองสามวัง อ.หนองเสือ จ.ปทุมธานี



บัญชี

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยกวน

รายละเอียด : กล้วยกวน มีลักษณะเป็นก้อน สีส่อน้ำตาลเข้ม มีความเหนียว นุ่ม พอสบควม การทำกล้วยกวนถือเป็นหนึ่งในวิธีการถนอมอาหาร รสชาติกล้วยกวน มีรสหวาน หวานอมเปรี้ยว ตามลักษณะกล้วยที่เลือกทำสุกมาก สุกน้อย มีสีจากธรรมชาติไม่เปลี่ยนเป็นสีดำคล้ำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการแปรรูป

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. Product : จัดทำผลิตภัณฑ์ 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ไซร์ปลก้วย และมะม่วงกวน
2. Price : จัดทำผลิตภัณฑ์ภายใต้ราคาที่สามารถซื้อไปปรับปรกานได้อย่างสมเหตุสมผล
3. Place : จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ศูนย์ปฏิบัติการทางการเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร โดยประกอบด้วย การขายหน้าร้าน ณ.ศูนย์รังสิต และระบบออนไลน์ผ่าน Facebook <https://www.facebook.com/rmuttfarmshop> และกลุ่มไลน์
4. Promotion : ในระยะแรก จะทำผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กเพื่อแจกไปกับการขายผลผลิตของคณะเกษตรเพื่อให้ลูกค้าได้ชิมรสชาติก่อน หลังจากนั้นจึงขายผลผลิตแบบปกติต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG