



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





สารบัญ

1. สารความยินดียจาก 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 มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-116





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 (สป.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

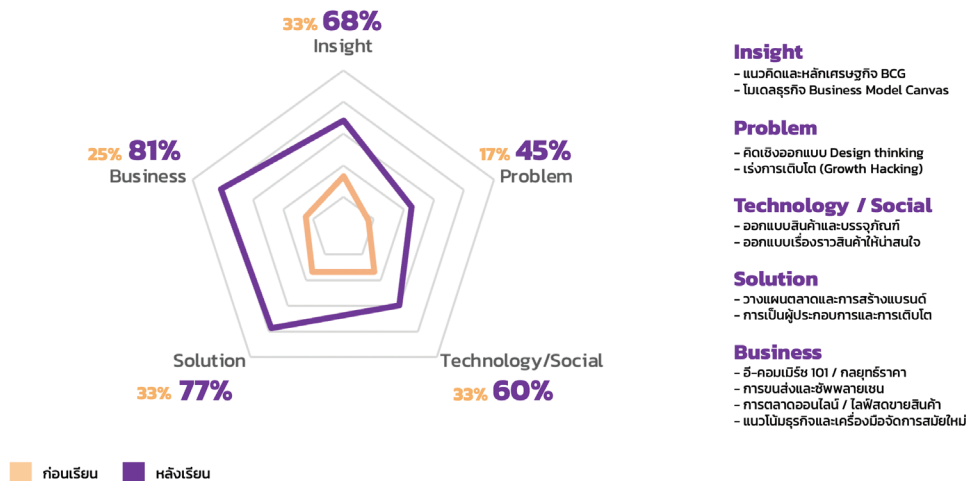
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (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. - องค์การมหาชน เกษตรอินทรีย์ภาคเหนือ	 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 อย่างไรก็ตามจากข้อจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยังถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม 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 โครงการแซ่บอีรี่

17. แซ่บอีรี่

ตำบลทิวสเด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ เพื่อลดขยะจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

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**

**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

**"Fast Fish"
"เป็นคุณนะ" จักรกษัตริย์**

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงโปรตีนที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

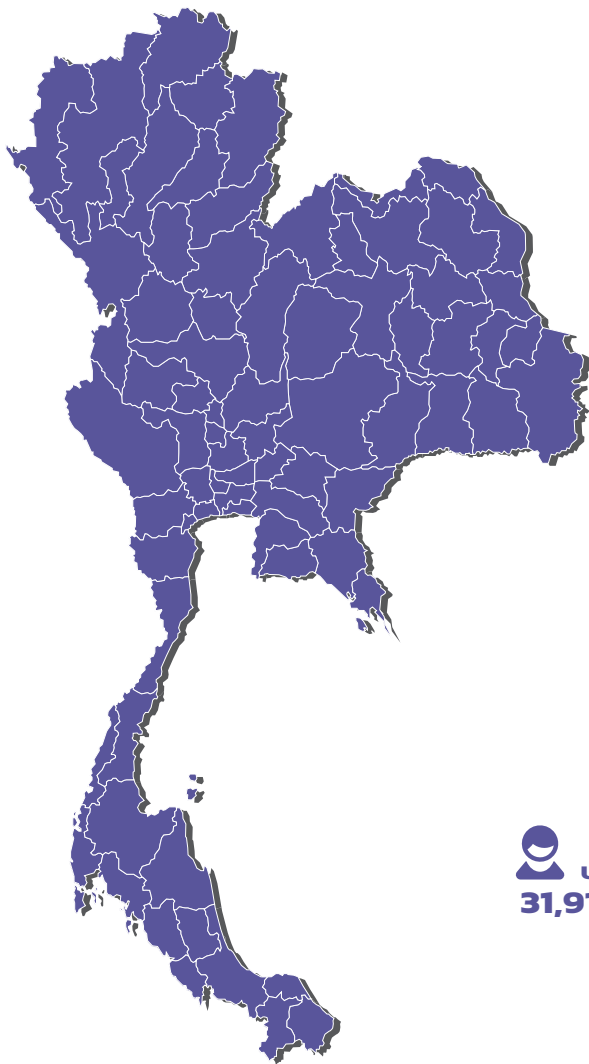
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

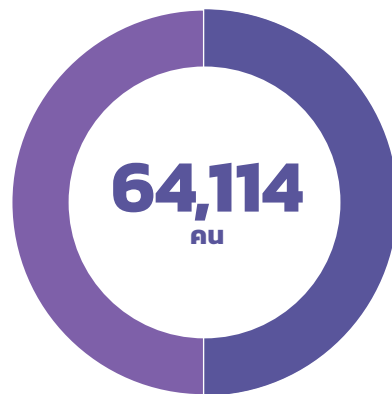


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



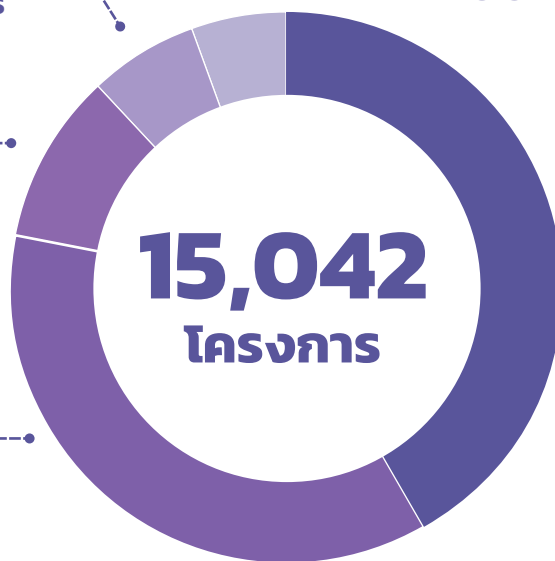
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



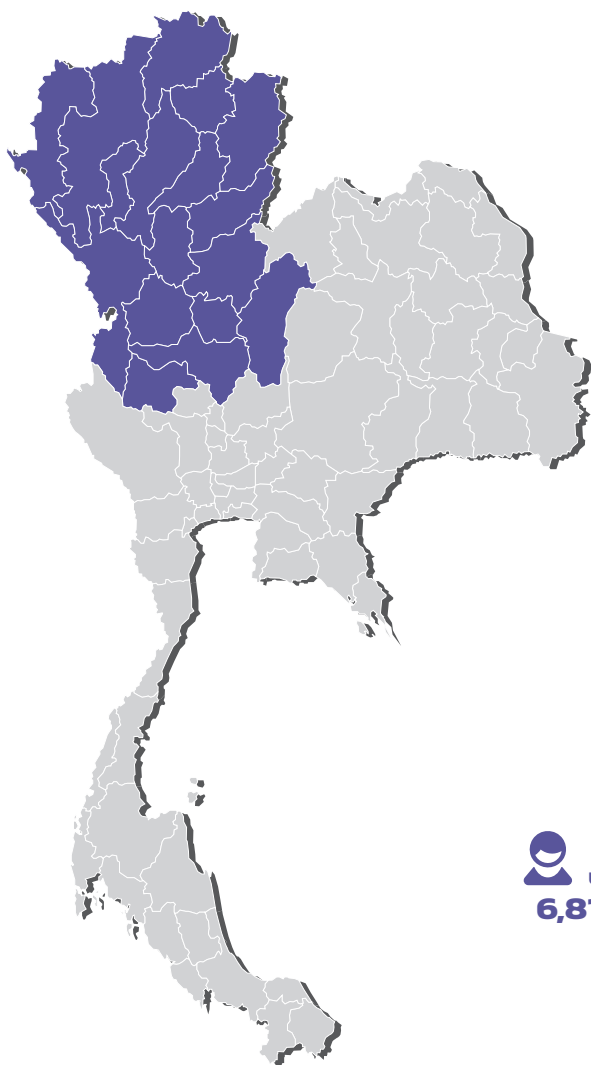
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



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



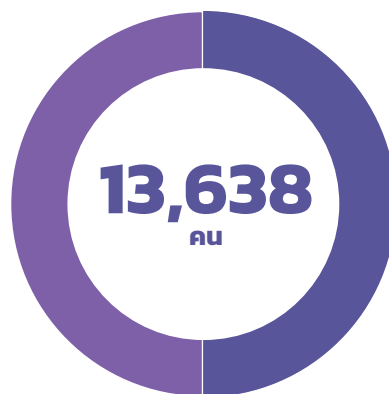
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



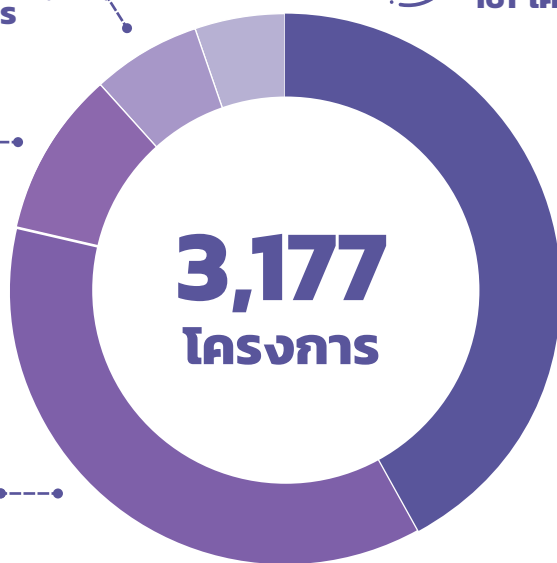
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



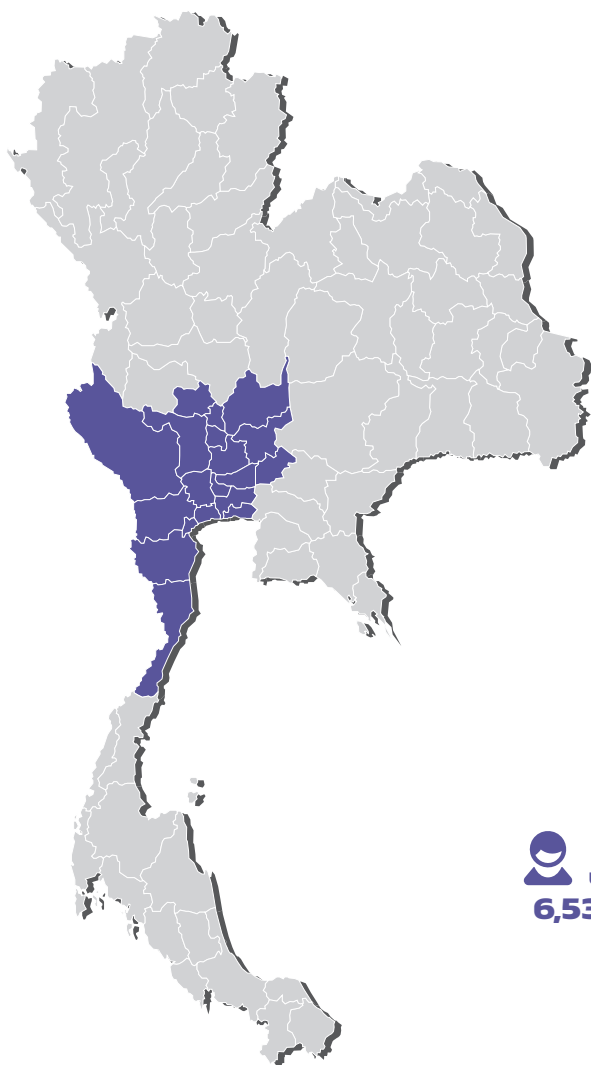
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



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



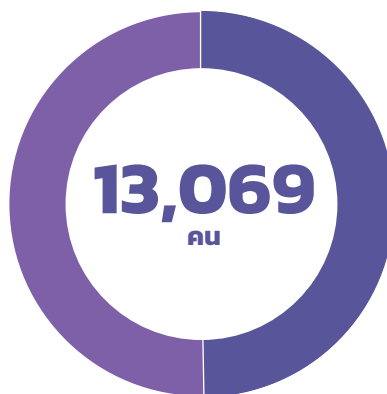
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



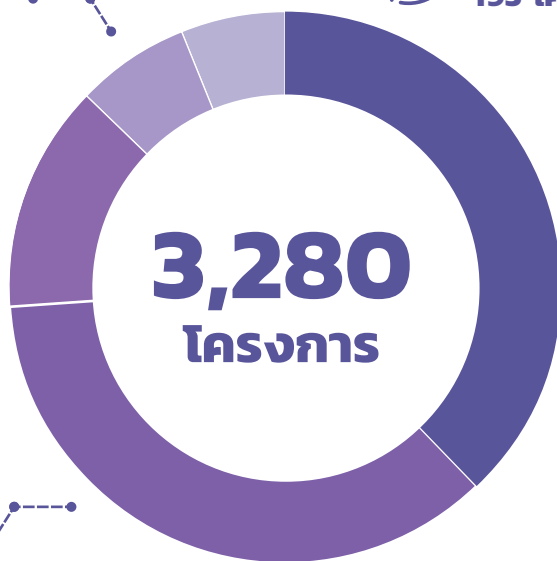
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



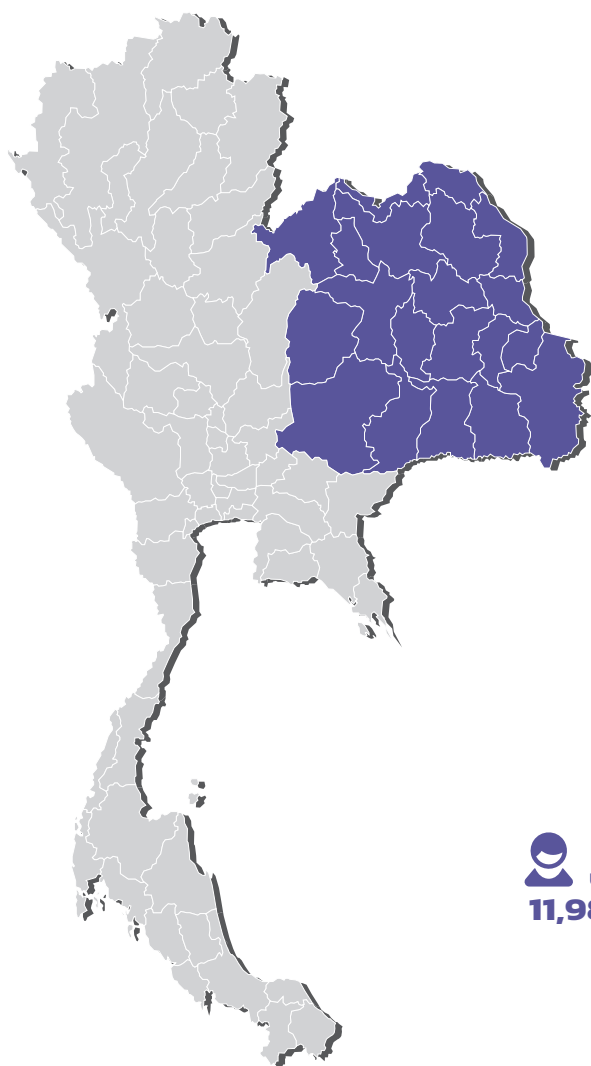
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



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



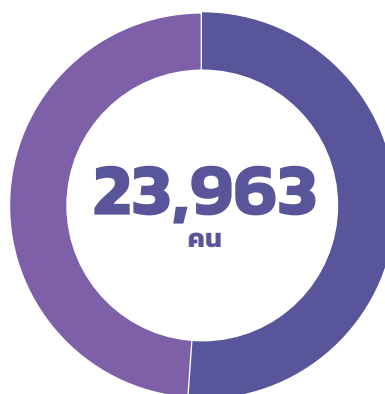
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



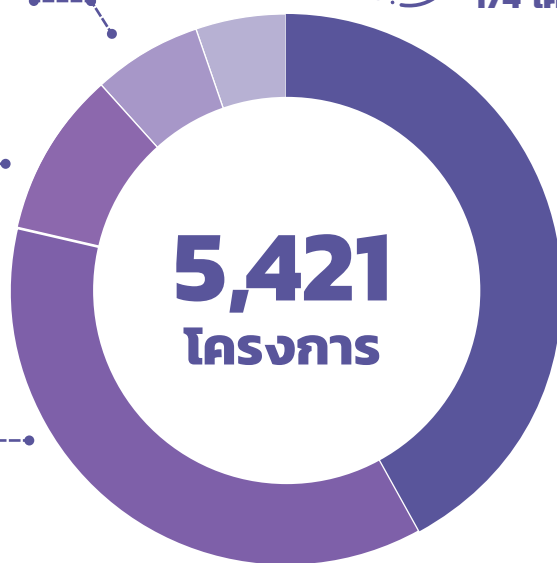
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



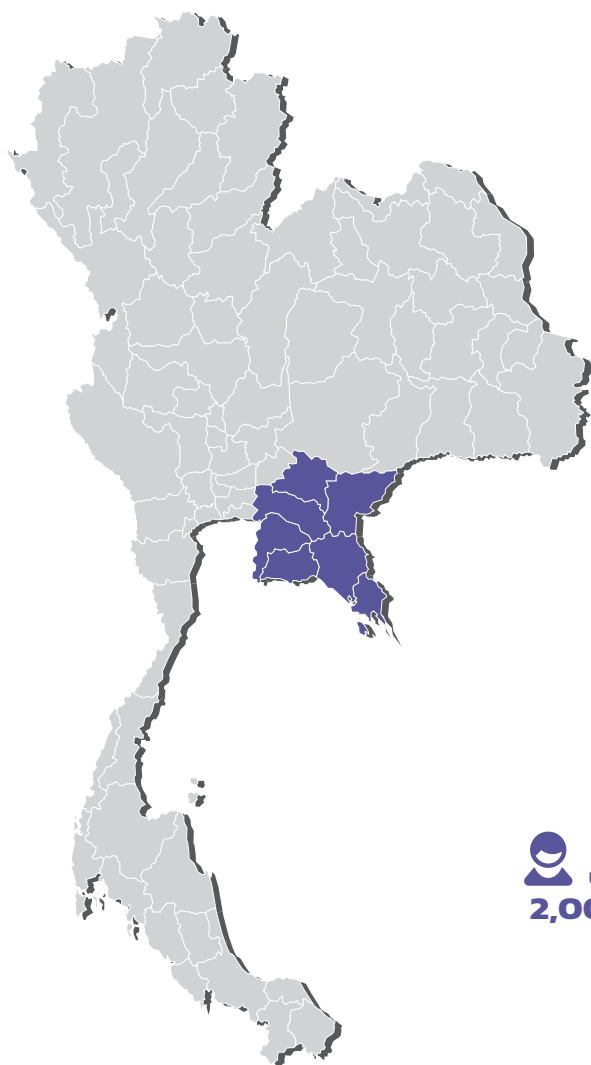
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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

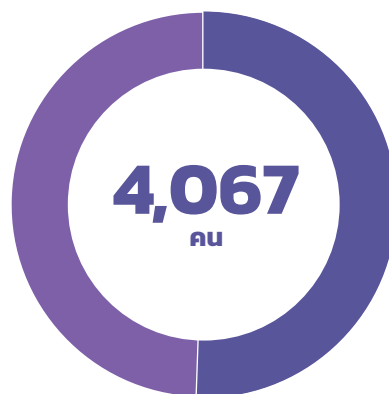


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



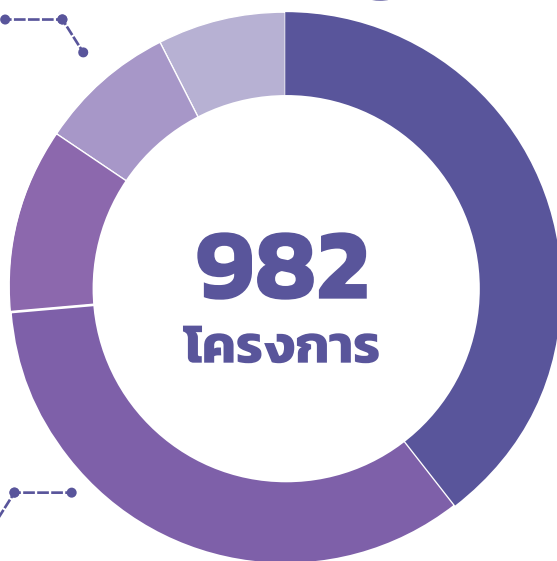
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



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



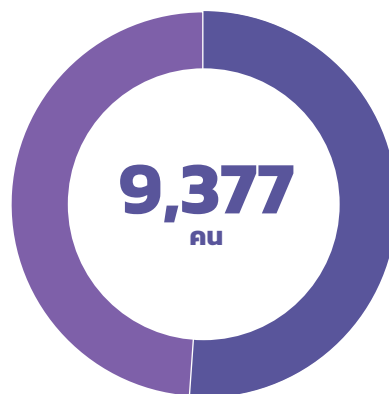
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 57 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 408 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 187 คน ประชาชน 221 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 116 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 8 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 39 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 2 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 22 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 45 โครงการ

”



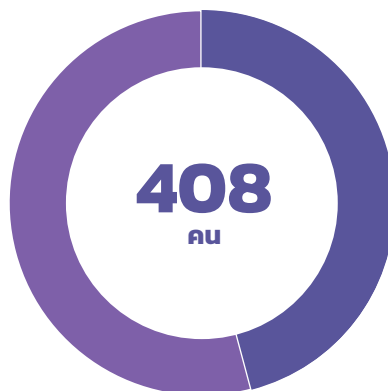
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
8 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
2 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
22 โครงการ



อาหารปลอดภัย
39 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
45 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชวีชา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงบุญพันธ์
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 gathered around a table, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or sketches. The scene is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text "รายชื่อทีมร่วมพัฒนา" is centered in the middle of the image.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุรินทร์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



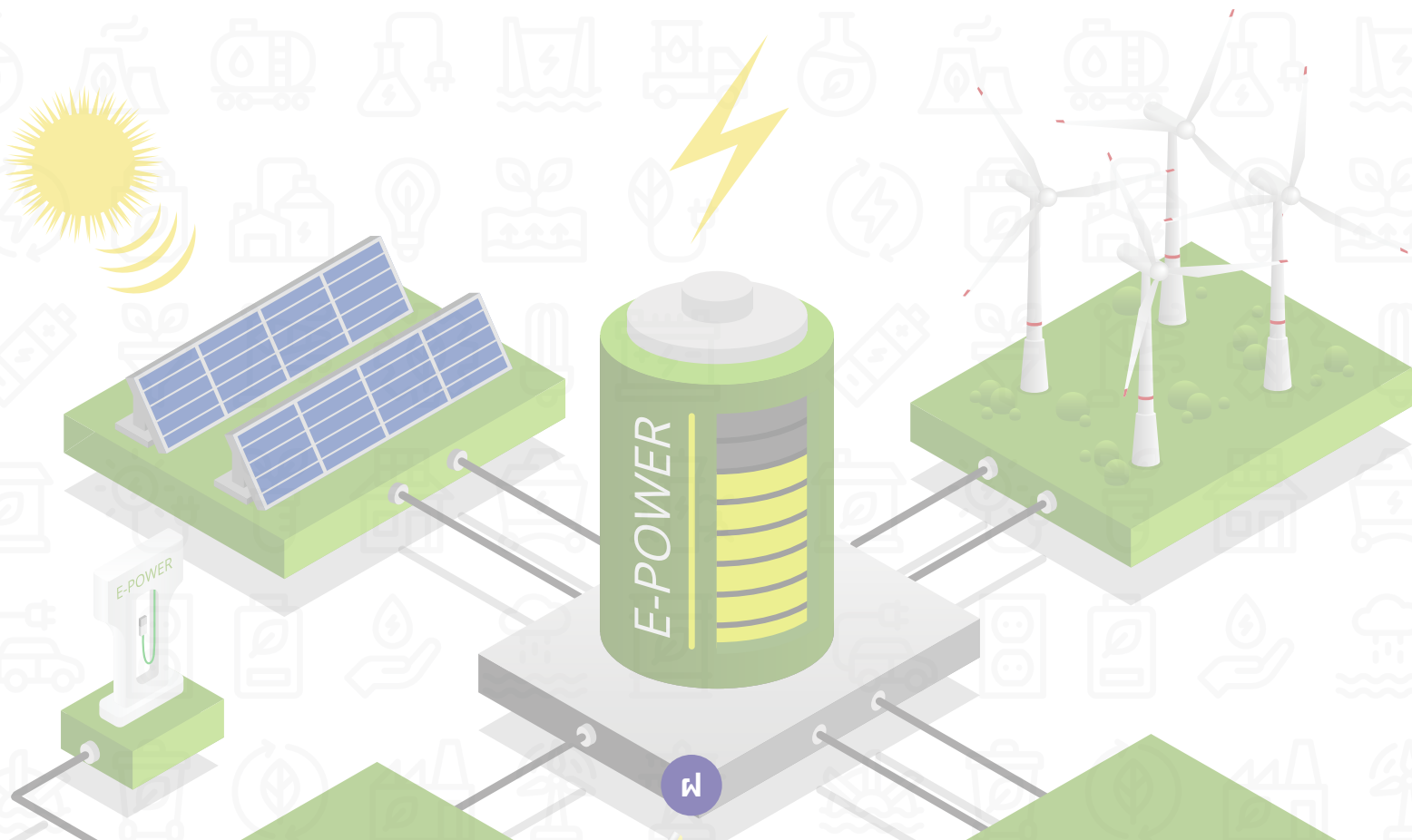
นายวิศร เผ่าวนิช



นางสาวชญานีนัทช์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ



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.	จังหวัด กรุงเทพมหานคร	1
2.	จังหวัด สมุทรปราการ	38



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Fix Me Please

รายละเอียด : ที่รัดสายชาร์จโทรศัพท์ / รัดสายหูฟัง มีกระดุมแป๊ก ทำจากเศษหนัง ดอกเป็นรูปแบบต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจทำกระเป๋าจากหนังแท้และหนังเทียม เป็นหนึ่งในธุรกิจที่พบในพื้นที่แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน ซึ่งเศษหนัง ซึ่งเป็นของเหลือทิ้งจากกระบวนการผลิตสามารถแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์มือถือ เช่น สายรัดหูฟัง สายรัดสายชาร์จโทรศัพท์ ที่มีดีไซน์เก๋ มีเรื่องราวของการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยการนำของเสียมาใช้ประโยชน์ ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คือ วัยรุ่นและวัยทำงาน ที่นิยมพกหูฟัง สายชาร์จสำหรับการดูหนัง ฟังเพลง ประชุม หรือเรียนออนไลน์ผ่านมือถือ แท็บเล็ต โดยช่องทางขายหลักของสินค้าคือผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย ให้ลูกค้าสามารถแสดงรีวิวสินค้าเพื่อแลกส่วนลดได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โรงเรียนวัดสุวรรณ สำนักงานเขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร

ออนไลน์ : โรงเรียนวัดสุวรรณ สำนักงานเขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

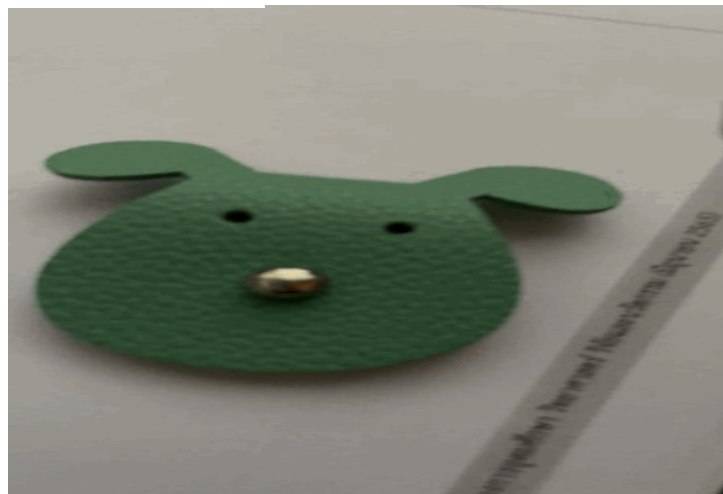
การใช้ประโยชน์และเพิ่มมูลค่าของเสีย

การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ก่อให้เกิดของเสียน้อยที่สุด เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

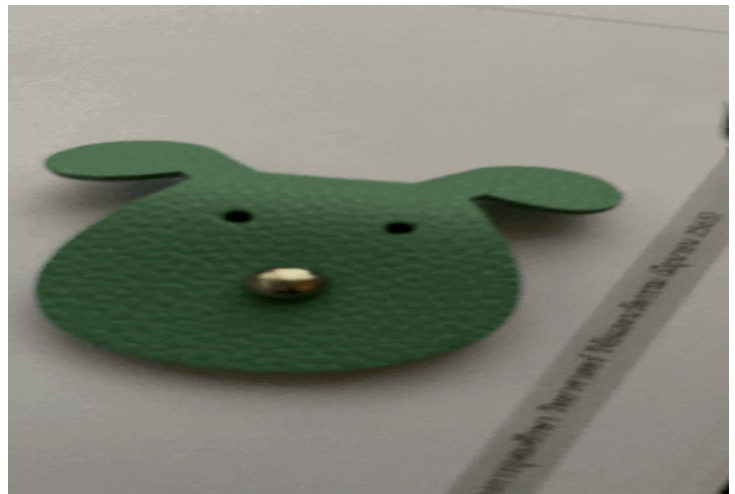
การพัฒนากระบวนการผลิตที่ปลอดภัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงคลองต้นไทร เขตคลองสาน จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เหรียญโปรยทาน เดิมบุญ

รายละเอียด : สลากกินแบ่งที่ไม่ถูกรางวัล นำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เหรียญโปรยทาน สำหรับงานบุญ หลากหลายรูปแบบ เช่น เหรียญโปรยทานลอตเตอรี่รูปหัวใจ เหรียญโปรยทานรูปทรงสามเหลี่ยม เหรียญโปรยทานกระป๋องโซด เหรียญโปรยทานขนมไทย

05 : แผนธุรกิจ

สำหรับเหรียญโปรยทานจะทำมาจากสลากกินแบ่งรัฐบาลที่ตรวจแล้วโดยนำมาทำเป็นเหรียญโปรยทานในรูปแบบต่างๆ เพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่ต้องการใช้งานบวช และงานศพ มีรูปแบบหลากหลาย โดยการจำหน่ายจะใช้ช่องทางทางออนไลน์โซเชียลมีเดีย เช่น เฟสบุ๊ก อินทราแกรม ติ๊กต็อก และทางออฟไลน์ ซึ่งในราคาของเหรียญโปรยทานจะอยู่ที่ 3-5 บาท ตามรูปแบบของสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โรงเรียนวัดสุวรรณ สำนักงานเขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร

ออนไลน์ : โรงเรียนวัดสุวรรณ สำนักงานเขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการของเสียให้เป็นศูนย์

การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

การใช้ประโยชน์ของเหลือใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงคลองสาน เขตคลองสาน จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ต้นไม้มงคลจากคริสตัล

รายละเอียด : เป็นสิ่งประดิษฐ์งาน Handmade ที่มีการนำลูกปัด, คริสตัล, ลวด มาประดิษฐ์เป็นต้นไม้มงคลเพื่อเป็นเครื่องประดับตกแต่ง ของขวัญ

05 : แผนธุรกิจ

ประดิษฐ์ต้นไม้มงคลที่เป็นเครื่องประดับตกแต่ง ของขวัญ และของฝากงานมงคลต่างๆ และออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สามารถย่อยสลายได้ ไม่ทำให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สามารถย่อยสลายได้ไม่ทำให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม โดยการนำทรัพยากรมาใช้ให้คุ้มค่าที่สุด

-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงคลองสาน เขตคลองสาน จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า Handmade จากเศษผ้า

รายละเอียด : กระเป๋า Handmade ที่นำเศษผ้าที่เหลือใช้มาเย็บเป็นกระเป๋าผ้า เช่น กระเป๋าต่างค์ กระเป๋าสะพาย เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำเศษผ้าที่เหลือใช้มาเย็บเป็นกระเป๋าผ้า เช่น กระเป๋าต่างค์ กระเป๋าสะพาย เป็นต้น โดยการพัฒนาในรูปแบบของการออกแบบ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้น่าสนใจและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้นกว่าเดิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สามารถย่อยสลายได้ไม่ทำให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม โดยการนำทรัพยากรมาใช้ให้คุ้มค่าที่สุด

-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงสมเด็จพระเจ้าพระยา เขตคลองสาน จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่รักษ์ใบชา โดยชุมชนสวนสมเด็จพระเจ้า

รายละเอียด : สบู่ใบชา เกิดจากการนำใบชามาปั่นละเอียดผสมรวมกับกลีเซอรีน แอลกอฮอล์ใส่ลงในภาชนะแล้วรอให้เย็น ซึ่งมีจุดเด่นในการลดแบคทีเรีย และมีกลิ่นหอมอ่อนๆช่วยให้ผ่อนคลาย อีกทั้งยังช่วยในการลดสิว ลดกลิ่นคาว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

เครื่องทอผสมและหมักตุ๋น

เครื่องซีล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำกากใบชาที่เหลือทิ้ง นำมาเพิ่มมูลค่าและลดขยะภายในชุมชน เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนในการดำรงชีวิต โดยการพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ของชุมชน กลุ่มลูกค้า คือ กลุ่มบุคคลทั่วไปและกลุ่มนักท่องเที่ยว
***หมายเหตุ ชื่อแบรนด์รักษ์ใบชา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์กิจกรรมชุมชนสวนสมเด็จพระเจ้า (ปากต่อปาก)

ออนไลน์ : D MAI KRUB

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงสมเด็จพระเจ้าพระยา เขตคลองสาน จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชา...รีย...อะ...

รายละเอียด : ถุงหอมใบชา เกิดจากการนำใบชาที่ใช้ชงดื่มแล้วไปตากแดดเพื่อให้แห้งสนิท เมื่อแห้งสนิทแล้วนำมาผสมกับใบเตยและบรรจุลงในถุงผ้ามัดปากถุงแล้วนำไปใส่บรรจุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ถุงหอมใบชาที่มีสรรพคุณคือ ช่วยลดกลิ่นอับตามจุดต่างๆและส่งกลิ่นหอมอ่อนๆช่วยให้ผ่อนคลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนากลิ่นถุงหอมใบชา

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

เครื่องอบลมร้อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำกากใบชาที่เหลือทิ้ง นำมาเพิ่มมูลค่าและเป็นการลดขยะภายในชุมชน มาเป็นผลิตภัณฑ์ถุงหอมใบชา โดยการพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ของชุมชน กลุ่มลูกค้า คือ กลุ่มบุคคลทั่วไปและกลุ่มนักท่องเที่ยว
***หมายเหตุ ชื่อแบรนด์ธุรกิจใบชา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์กิจกรรมชุมชนสวนสมเด็จพระเจ้า (ปากต่อปาก)

ออนไลน์ : D MAI KRUB

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลไส้เดือนแก่ AF

รายละเอียด : มูลไส้เดือนแก่ AF คือ มูลไส้เดือน Organic 100% เลี้ยงด้วยมูลโคที่มีคุณภาพดีและปลอดสารพิษจึงได้มูลไส้เดือนที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ด้านการสร้าง Platform e-Commerce ออนไลน์

การส่งเสริมการขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ชุมชน “ มูลไส้เดือนแก่ AF ” โดยมีรายละเอียดดังนี้
Product : ชื่อผลิตภัณฑ์ มูลไส้เดือนแก่ AF คือมูลไส้เดือนแก่ Organic 100% เลี้ยงด้วยมูลโคที่มีคุณภาพดีและปลอดสารพิษจึงได้มูลไส้เดือนที่มีคุณภาพ
Price : 150-200 บาท/10กก./ถุง
Place : 1.ร้านขายปุ๋ยทางการเกษตร 2.ร้านขายต้นไม้ 3.ชมรมกลุ่มOrganic 4.ร้านค้าทั่วไป

5.ห้างสรรพสินค้า 6.ร้านจำหน่ายสินค้าเฉพาะทาง 7. Market place ผ่าน platform e-commerce

กลุ่มเป้าหมาย : 1.กลุ่มผู้รักสุขภาพ 2.กลุ่มผู้ปลูกผักOrganic 3.กลุ่มเกษตรกรปลอดสารพิษ

Promotion : 1. ส่งฟรี 200 บาท ในรัศมีไม่เกิน 15 กิโลเมตร

2. สามารถสั่งซื้อได้ผ่านระบบออนไลน์ @LINE 0953309799

3. รับประกันคุณภาพสินค้าเป็นออร์แกนิก 100%

ทางทีมงานดาวคะนองหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแผนธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน “ มูลไส้เดือนแก่ AF ” จะช่วยสร้างรายได้ สร้างอาชีพและยกระดับเศรษฐกิจชุมชนให้เข้มแข็งขึ้นต่อไป

2. Business Planing มูลไส้เดือน AF ระหว่าง เดือน ก.ค. - ก.ย. 2565 (รวม 3 เดือน) เดือน ก.ค. 2565

1 สัปดาห์ข้อมูลผลิตภัณฑ์ชุมชนและวางแผนเสนอโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และออกแบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แสงทองฟาร์ม

ออนไลน์ : organic rays

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพ Organic_Rays

รายละเอียด : น้ำหมักชีวภาพ Organic Rays เป็นน้ำหมักชีวภาพเข้มข้นมีทั้งจุลินทรีย์ธรรมชาติที่สกัดจากเซลล์พืชและเซลล์สัตว์ เป็นสิ่งที่มีประโยชน์ใช้เป็นปุ๋ยอินทรีย์เป็นน้ำหมักที่ปลอดสารพิษ 100%

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ด้านการขายสินค้าผ่าน ทางโซเชียลเน็ตเวิร์ค

ด้านส่งเสริมการขายและเทคนิคการสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ชุมชน "น้ำหมักชีวภาพ Organic_Rays" มีรายละเอียดดังนี้
Product: ชื่อผลิตภัณฑ์ น้ำหมักชีวภาพ Organic_Rays น้ำหมักชีวภาพเข้มข้นมีทั้งจุลินทรีย์ธรรมชาติที่สกัดจากเซลล์พืชและเซลล์สัตว์ เป็นสิ่งที่มีประโยชน์ใช้เป็นปุ๋ยอินทรีย์ใส่ลงในดิน และผัก Organic เป็นน้ำหมักที่ปลอดสารพิษ 100%

Price: 49 บาท/ขวด

Place: 1.ร้านขายปุ๋ยทางเกษตร 2.ร้านขายต้นไม้ 3.ชมรมกลุ่มOrganic 4.ร้านค้าทั่วไป

5.ห้างสรรพสินค้า 6.ร้านจำหน่ายสินค้าเฉพาะทาง 7.Market place ผ่าน platform e-commerce

กลุ่มเป้าหมาย : 1.กลุ่มผู้รักสุขภาพ 2.กลุ่มผู้ปลูกผักOrganic 3.กลุ่มเกษตรปลอดสารพิษ

Promotion: 1. ซื้อ100 ขวด ส่งฟรี

2. สามารถสั่งซื้อได้ผ่านระบบออนไลน์ @Line : 0953309799

3. รับประกันคุณภาพสินค้าเป็นOrganic100%

ทางทีมงานดาวคะนองหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแผนธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน "น้ำหมักชีวภาพ Organic_Rays" จะช่วยสร้างรายได้ สร้างอาชีพและยกระดับเศรษฐกิจชุมชนให้เข้มแข็งต่อไป

2. Business Planing น้ำหมักชีวภาพ Organic Rays ระหว่าง เดือน ก.ค. - ก.ย. 2565 (รวม 3 เดือน)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แสงทองฟาร์ม

ออนไลน์ : organic ray

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงตลาดพลู เขตธนบุรี จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาตลาดพลู

รายละเอียด : น้ำพริกเผาเป็นอาหารพื้นบ้านภาคกลาง ทำขึ้นจากพริกแห้ง หอม กระเทียม คั่วร้อนผสมกับปลา กุ้งหรืออื่นๆ ตำให้ละเอียด แล้วนำไปผัดรวมกันในน้ำมัน ประยุกต์ด้วยน้ำปลา น้ำตาลปีบ กะปิ และน้ำมันมะเขือเทศ ตามสูตรของชุมชนวัดใหม่ยายนุ้ย เข้มข้น เลือกใช้วัตถุดิบคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ออกแบบและพัฒนาแบรนด์สินค้าและบรรจุภัณฑ์
- ผลิตน้ำพริกเผาจากสมุนไพรไม่ใช้สารกันเสีย
- ใช้กรรมวิธีอัดอายุน้ำพริกเผาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกเผาชุมชน ฝีมือของชาวชุมชนตลาดพลู กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบ ขายหน้าร้าน ออนไลน์ ออฟไลน์ สร้างระบบสมาชิก ติดตามผลลัพธ์ รายได้หน้าร้าน ออนไลน์ ฝากขาย ตัวสินค้า กลุ่มอาชีพ ร้านขายวัตถุดิบ ตัวแทนร้านค้า สร้างเครือข่ายตัวแทน พัฒนาและเพิ่มมาตรฐานสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอาชีพชุมชนวัดใหม่ยายนุ้ย

ออนไลน์ : <https://shorturl.asia/PWFZO>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงตลาดพลู เขตธนบุรี จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นํ้ายาล้างจานเปลือกสับปะรดตลาดพลู

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำเปลือกสับปะรดของชาวบ้านในชุมชนวัดก้นตถาราม และตลาดในย่านตลาดพลู มาผ่านกรรมวิธีและขั้นตอนการทำนํ้ายาล้างจาน ตามสูตรส่วนผสม นำกลับไปใช้ในครัวเรือนและจำหน่ายให้กับบ้านเรือนและร้านอาหารในชุมชน เป็นการลดต้นทุนเพิ่มรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การหมักเปลือกสับปะรด
2. การต้ม
3. การกรอง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์นํ้ายาล้างจานเปลือกสับปะรดตลาดพลู แบบ Business Model Canvas เปรียบเสมือนหางเสือช่วยกำหนดทิศทางให้ผลิตภัณฑ์นํ้ายาล้างจานเปลือกสับปะรด และเป็นแนวทางให้มองภาพรวมทั้งหมดได้ เข้าใจจุดประสงค์และวิธีการดำเนินการอย่างเป็นระเบียบประกอบไปด้วยช่อง 9 ช่องที่ครอบคลุมทุกมิติในการวางแผนธุรกิจ ดังนี้

1. Value Propositions ลดปริมาณขยะในชุมชน แปลงขยะเป็นทุน แปรรูปเป็นนวัตกรรมใหม่ เปลี่ยนขยะเป็นรายได้ มีบรรจุภัณฑ์หลายรูปแบบ และได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน
2. Customer Segments กลุ่มที่ชอบสินค้านํ้ายาล้างจานเปลือกสับปะรด กลุ่มสนับสนุนวิธีการผลิต Recycle กลุ่มร้านอาหาร กลุ่มลูกค้าทั่วไป และแบบสอบถามความพึงพอใจของผู้ซื้อ
3. Channels ประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขาย เว็บไซต์ สื่อออนไลน์ ฝากขายกับร้านค้าสมาชิก หรือชุมชน การบอกต่อ หน้าร้าน และร้านค้าในย่านตลาดพลูและใกล้เคียง
4. Customer Relationships บริการด้วยใจ ใส่ใจคุณภาพ ราคายุติธรรม มีส่วนลด สะสมยอดซื้อ สร้างกลุ่มผู้ผลิตที่มีคุณภาพ และพัฒนาการผลิตให้ดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง
5. Revenue Streams รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หน้าร้าน รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากช่องทางออนไลน์ และรายได้จากการฝากขาย
6. Key Resources วัตถุดิบและอุปกรณ์ สูตรและข้อมูลนํ้ายาล้างจานเปลือกสับปะรด กลุ่มหรือสมาชิกในชุมชน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ เครื่องย้ายลูกค้า และเงินลงทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอาชีพชุมชนวัดก้นตถาราม

ออนไลน์ : <https://shorturl.asia/CdRhQ>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงนุดโล เขตธนบุรี จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพร เป็นวิธีการรักษาของแพทย์แผนไทย สามารถนำไปใช้ประคบหลังจากการนวดไทยได้ ซึ่งการประคบสมุนไพรนั้นมีประโยชน์ทั้งช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย อาการเกร็งกล้ามเนื้อและมีสรรพคุณอีกมากมาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ของสินค้าให้มีคุณภาพและทันสมัย
ออกแบบตราสินค้าใหม่สำหรับพัฒนาผลิตภัณฑ์
อบรมเชิงปฏิบัติการการขายสินค้าในตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ทีมแขวงนุดโล มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ทีมแขวงนุดโลต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร โดยใช้ชื่อยี่ห้อ (Brand) ชื่อ "สอนจิตต์ประคบสด" ออกแบบโลโก้แบรนด์ใหม่เพื่อให้สินค้ามีความน่าสนใจมากขึ้น และพัฒนาแพ็คเกจให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ เพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายรูปแบบออนไลน์บนเว็บไซต์ www.u2t.ac.th/community-business รูปแบบออฟไลน์โดยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อขับเคลื่อนยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรากฐานชุมชนในแขวงนุดโลตามหลักการ BCG Economy

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนสายสัมพันธ์ ชอยตากสิน 18 ถนนตากสิน แขวงนุดโล เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100085354429237>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงนาคโค โขกธนบุรี จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาสระผมสมุนไพร

รายละเอียด : ยาสระผมสมุนไพร เป็นการนำสมุนไพรหลายชนิดมาผลิตจึงมีสรรพคุณมากมายทั้งช่วยแก้การคันหนังศีรษะ ลดรังแค ช่วยให้ผมดำเงางาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ของสินค้าให้มีคุณภาพและทันสมัย

ออกแบบตราสินค้าใหม่สำหรับพัฒนาผลิตภัณฑ์

อบรมเชิงปฏิบัติการการขายสินค้าในตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ทีมแขวงนาคโค มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ทีมแขวงนาคโคต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพร โดยใช้ชื่อยี่ห้อ (Brand) ชื่อ "ปรารถนาแชมพูสมุนไพร" ออกแบบโลโก้แบรนด์ใหม่เพื่อให้สินค้ามีความน่าสนใจมากขึ้น และปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ เพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายรูปแบบออนไลน์ใน เว็บไซต์ www.u2t.ac.th/community-business รูปแบบออฟไลน์โดยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อขับเคลื่อนยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรากฐานชุมชนในแขวงนาคโคตามหลักการ BCG Economy

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนสายสัมพันธ์ ชอยตากสิน 18 ถนนตากสิน แขวงนาคโค โขกธนบุรี กรุงเทพมหานคร

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงวัดกัลยาณ์ เขตธนบุรี จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูกระดาดบ้านน้อย

รายละเอียด : กระปุกออมสิน ที่ผลิตจากกระดาษเหลือใช้ และนำมาออกแบบวาดลวดลาย และลงสีด้วยมือทุกชิ้น ซึ่งมีชิ้นเดียวในโลกแบบไม่ซ้ำกันมีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง นำไปเป็นของฝากของที่ระลึกให้กับคนที่คุณรัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

สื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ประชุมวางแผน
- สอบถามความคิดเห็นของเจ้าของผลิตภัณฑ์
- เริ่มออกแบบผลิตภัณฑ์
- เริ่มผลิต
- จัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านหมุกระดาด บ้านน้อย

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

และ <https://www.facebook.com/papermache.panoi>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงวัดกัลยาณ์ เขตธนบุรี จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าของที่ระลึกย่านกะดีจีน

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าของที่ระลึกที่สกรีนโลโก้และสถานที่ท่องเที่ยวย่านกะดีจีน

05 : แผนธุรกิจ

- ประชุมและวางแผน
- สอบถามความคิดเห็นของเจ้าของผลิตภัณฑ์
- เริ่มสร้างและออกแบบผลิตภัณฑ์
- การเริ่มการผลิต
- บรรจุภัณฑ์
- สร้างคอนเทนต์และโปรโมท
- จำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนกุฎีจีน

ออนไลน์ : โครงการออกแบบอัตลักษณ์ชุมชนย่านกะดีจีน มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบของที่ระลึก

ออกแบบของที่ระลึก

สื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงบางขุนนนท์ เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนบเมืองชาววัง แม่ฉัวย

รายละเอียด : ขนบเมืองสูตรโบราณหากินยากที่เด็ดของร้านนี้คือแป้ง ขนบเมืองหอมกรอบมากด้วยส่วนผสมและวัตถุดิบสดใหม่ตัวแป้งมีส่วนผสมของหัวหลากหลายชนิด โรยหน้าด้วยมะพร้าวขูดผสมกับน้ำตาลโตนดให้สีส้มสวยงาม แล้วยังมีฟอยทองกับลูกพลับพลึงเชื่อมแหว่งโรยหน้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ใหม่

วัสดุย่อยสลายง่าย

วัสดุเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ต้องการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่สร้างโลโก้ให้กับทางร้านให้ดูโดดเด่นกว่าเดิมจากที่ทางร้านเพียงแค่นำชื่อร้านที่อยู่ก็จะเพิ่มเป็นรูปภาพคุณลุงกับคุณป้าเข้าไปด้วยเพื่อให้บรรจุภัณฑ์ดูน่าสนใจกว่าเดิม
- ต้องการเพิ่มออกแบบและจัดทำป้ายสแตนดี้ (Standee) เพราะจะทำร้านจะดูโดดเด่นมากยิ่งขึ้น สื่อสารกับคนผ่านไปมาได้ อีกทั้งร้านที่อยู่ในชุมชนตำบลคน การมีป้ายสแตนดี้ (Standee) สวยสะดุดตา จะดึงดูดให้คนที่สัญจรผ่านไปมาได้
- ออกแบบและจัดทำป้ายร้านเพื่อความโดดเด่นและสวยสะดุดตา เป็นแรงจูงใจให้คนที่สัญจรผ่านไปผ่านมาได้ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างมากในการทำตลาดหากกลุ่มลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนบเมืองชาววัง แม่ฉัวย

ออนไลน์ : ขนบเมืองชาววัง แม่ฉัวย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงบางขุนนนท์ เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยทอดมะโม

รายละเอียด : ของทานเล่น กล้วยทอด เผือกทอด มันทอด มันม่วงทอด ฟักทองทอด กล้วยตากทอด ข้าวเผือกทอด กล้วยตาก

05 : แผนธุรกิจ

- จัดทำโลโก้ และออกแบบกล่องบรรจุภัณฑ์ใหม่
- ออกแบบและจัดทำป้ายอะคริลิคหน้าร้านให้ใหม่เนื่องจากป้ายเดิม สีสันไม่สด เท่า และชำรุดบางส่วน เพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับทางร้าน เป็นจุดสนใจให้กับผู้คน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยทอดมะโม

ออนไลน์ : กล้วยทอดมะโม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ใหม่

วัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

วัสดุที่ย่อยสลายง่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงบางขุนศรี เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมปังขลิบ

รายละเอียด : แบบ 20 ตัวเป็นขนาดกลาง 30 บาทแบบ 30 ตัวเป็นขนาดใหญ่ 55 บาท

05 : แผนธุรกิจ

การนำกลยุทธ์ทางการตลาดมาใช้วิเคราะห์โอกาสทางการตลาด เพื่อให้เกิดความแตกต่างทางการแข่งขันของตัวผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย ให้มีบรรจุภัณฑ์ที่ความโดดเด่นสามารถดึงดูดสินค้าให้น่ารับประทานมากขึ้น พร้อมกับไม่ก่อมลภาวะและลดขยะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ใหม่

วัสดุที่ย่อยสลายง่าย

วัสดุที่นำกลับมาใช้ใหม่ได้

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปิ่นขลิบคุณยาย

ออนไลน์ : ปิ่นขลิบคุณยาย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021339 : ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ดอกไม้ผ้าใบบัว (กล้วยไม้)



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงบางขุนศรี เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

1 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้ใบบัว (กล้วยไม้)

รายละเอียด : ดอกไม้ใบบัว (กล้วยไม้) ความสูงประมาณ 28 เซนติเมตร

05 : แผนธุรกิจ

การนำกลยุทธ์ทางการตลาดมาใช้วิเคราะห์โอกาสทางการตลาด เพื่อให้เกิดความแตกต่างทางการแข่งขันของตัวผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย ให้มีบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสามารถดึงดูดสินค้าให้น่ารับประทานมากขึ้น พร้อมกับไม่ก่อมลภาวะและลดขยะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชื่นพกา

ออนไลน์ : ชื่นพกา ดอกไม้ใบบัว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ใหม่

วัสดุที่ย่อยสลายง่าย

วัสดุที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงบ้านช่างหล่อ เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักริมราง ชุมชนวัดอมรทวารการาม

รายละเอียด : น้ำหมักริมราง เป็นผลิตภัณฑ์จากเกษตรชีวภาพ ปลอดภัย พืช ช่วยทำความสะอาดพื้นบ้าน ช่วยลดขยะ แผลงสาบ ช่วยระงับกลิ่นจากถังสุขภัณฑ์ ใช้ทำความสะอาดชุดเครื่องนอน ใช้รดน้ำต้นไม้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวน้ำหมักริมรางด้วยนวัตกรรมวิธีการทำจากชาวน้ำปู (สูตรเฉพาะ)

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำผลิตภัณฑ์ขึ้น ออกแบบโลโก้ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจ พร้อมทั้งหาช่องทางจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าหน้าวัดอมรทวารการาม

ออนไลน์ : จุลินทรีย์ริมราง ทีมบ้านช่างหล่อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงบ้านช่างหล่อ เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Em ball ริมราง ชุมชนวัดอมรทวารวิหาราม

รายละเอียด : Em ball ริมราง เป็นผลิตภัณฑ์จากการเกษตร จะใช้สำหรับบำบัดน้ำเสียในแหล่งน้ำที่มีโคลนตะกอน น้ำไหล หรือน้ำลึก ช่วยย่อยสลายกากตะกอนสิ่งปฏิกูลต่างๆ ช่วยดูดซับกลิ่นเหม็น กำจัดไขมัน เป็นอาหารสัตว์น้ำ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มให้ตัว EM ball ริมรางด้วยนวัตกรรมวิธีการทำจากชาวน้ำปูน (สูตรเฉพาะ)

นำไปจำหน่ายผ่าน facebook

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำผลิตภัณฑ์ขึ้น ออกแบบโลโก้ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจ พร้อมทั้งหาช่องทางจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เดอะมาร์เก็ตบางกอก

ออนไลน์ : จุลินทรีย์ริมราง ทีมบ้านช่างหล่อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงศิริราช เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแช่

รายละเอียด : ข้าวแช่ สูตรเมืองเพชรเจ้าดังวังหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้า/ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
การร่วมมือกันพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการจัดเซตของผัก
การวางแผนการผลิตให้เป็นระบบเพื่อการกระจายสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผู้ยข้าวแช่ตลาดวังหลัง (สูตรเมืองเพชร)

ออนไลน์ : ข้าวแช่ เพชรบุรี ตลาดวังหลัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่สามารถซื้อผักเป็นของขวัญได้ สามารถออกบูทแล้วดูถึงลูกค้าให้การซื้อเป็นของผัก

โลโก้ที่ทันสมัยแล้วสื่อถึงเอกลักษณ์ของร้าน

การนำเสนอสินค้าให้น่าสนใจมากขึ้นจากเดิม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงศิริราช เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 1 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหังแตก

รายละเอียด : ขนมหังแตกใส่หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้า/ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
การร่วมมือกันพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการจัดเซกของฝาก
การวางแผนการผลิตให้เป็นระบบเพื่อการกระจายสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมหังแตกป้าตี๋

ออนไลน์ : ขนมหังแตกป้าตี๋ ทำน้ำศิริราช

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับสูตรเพื่อให้สามารถส่งออกขนมหังแตกแบบทั้งสำเร็จรูปได้

บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยขึ้น เหมาะกับการทำแบบทั้งสำเร็จรูป

พัฒนาไส้ขนมให้มีหลากหลายมากขึ้นไปถึง 20 ไส้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อสกรีน

รายละเอียด : สกรีนอัตลักษณ์บอกเล่าเรื่องราวสถานที่ ที่สำคัญของแต่ละชุมชน เพื่อเป็นการโปรโมทให้เป็นที่รู้จักของบุคคลภายนอก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Block screen ลายเสื้อสกรีน เป็นต้น

Graphics Program เช่น Photoshop , illstrator เป็นต้น

Application การขายออนไลน์ เช่น Facebook Page เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อสกรีนอัตลักษณ์ ชุมชนอรุณอมรินทร์

- 1.ข้อเสนอคุณค่า
 - พัฒนาคุณภาพชีวิตของชาวชุมชนแขวงอรุณอมรินทร์ และสร้างเครือข่ายให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
 - สร้างความมั่นคงด้านรายได้ ด้านอาชีพให้กลุ่มเครือข่าย
 - สร้างมาตรฐานผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น
 - ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

2.กลุ่มลูกค้า

- ลูกค้ากลุ่มวัยที่ชอบสินค้า
- ลูกค้าที่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมในแขวงอรุณอมรินทร์

3.ช่องทาง

ผ่านทางโทรศัพท์มือถือ

- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, LINE, TikTok
- ฝากขาย
- การบอกต่อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โลโก้/สัญลักษณ์ภายนอก

รายละเอียด : อัตลักษณ์บอกเล่าเรื่องราวสถานที่ ที่สำคัญของแต่ละชุมชน เพื่อเป็นการไปรโมทให้เป็นที่รู้จักของบุคคลภายนอก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Block screen ลายกระเป่า เป็นต้น

Graphics Program เช่น Photoshop , illstrator เป็นต้น

Application การขายออนไลน์ เช่น Facebook Page เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก(พวงกุญแจ)อัตลักษณ์

ชุมชนอรุณอมรินทร์

1.ข้อเสนอคุณค่า

พัฒนาคุณภาพชีวิตของชาวชุมชนแขวงอรุณอมรินทร์และสร้างเครือข่ายให้มีคุณภาพชีวิตให้ดียิ่งขึ้น

2.กลุ่มลูกค้า

ลูกค้าที่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมในแขวงอรุณอมรินทร์

3.ช่องทาง

ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook,Line, TikTok

4.ลูกค้าสัมพันธ์

ราคาไม่แพง

มีโปรโมชัน

5.กระแสรายได้

ขายออกบูธหรือออกร้าน

รับออกร้าน

เปิดรับพรีออเดอร์ในร้านค้าออนไลน์

6.ทรัพยากรหลัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,920

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 10 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซิงดองสามรส

รายละเอียด : ซิงดองเป็นผลิตภัณฑ์ที่รับประทานได้กับหลากหลายเมนู สามารถเป็นได้ทั้งเครื่องเคียงรับประทานคู่กับอาหารและยังช่วยตัดเลี่ยนในระหว่างมื้ออาหาร ทั้งยังสามารถรับประทานปิดท้ายเพื่อล้างความคาวของอาหาร และในซิงดองยังมี Probiotic ที่ดีต่อลำไส้ ช่วยในการย่อยอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพสูงพร้อมนำออกสู่ท้องตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากผลิตภัณฑ์ที่ช่วยรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การนำสื่อออนไลน์หรือตลาดออนไลน์มาช่วยในการขายสู่ท้องตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เป็นการนำซิงสดมาทำการแปรรูปโดยการดองให้ โดยนำซิงอ่อนมา ปอกเปลือก แล้วนำมาหั่นเป็นชิ้นบาง ๆ นำมาล้างให้สะอาด นำเกลือ น้ำตาล น้ำมะนาวมาคลุกเคล้าให้เข้ากัน และบรรจุลงภาชนะหมักดอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ซิงดองชุมชนสัมพันธ์

ออนไลน์ : ไม่มีเพจ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65026004 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและความคงทนผลิตภัณฑ์ต้นไม้ประดิษฐ์ดินปั้น



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

10 คน



ประชาชน

8 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินไม้ประดิษฐ์ดินปั้น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เป็นการประดิษฐ์งานฝีมือของชุมชนซอยสมบุญพัฒนาที่นำดินมาปั้นเป็นรูปทรงของต้นไม้มงคลหรือดอกไม้ต่าง ๆ สามารถประดิษฐ์ได้หลายขนาดมีตั้งแต่ขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ สามารถสั่งทำเป็น Custom ได้ทั้งหมด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสื่อออนไลน์หรือตลาดออนไลน์มาช่วยในการขายและการประชาสัมพันธ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากผลิตภัณฑ์ที่รักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เริ่มจากการรวมตัวของคนในชุมชนที่ต้องการนำความรู้ที่มีมาต่อยอดให้เป็นรายได้ให้กับชุมชน และนำความรู้ให้กับคนภายในชุมชนหรือชุมชนโดยรอบให้นำไปเกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้เริ่มมีการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ต้นไม้ไม้ประดิษฐ์ดินปั้นขึ้นมาเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนสมบุญพัฒนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ประดิษฐ์ดินปั้นชุมชนสมบุญพัฒนา

ออนไลน์ : ไม่มีเพจ (ไม่สะดวกใช้ช่องทางออนไลน์)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงวัดอรุณ เขตบางกอกใหญ่ จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางท่องเที่ยวทางน้ำ แขวงวัดอรุณ
รายละเอียด : จัดทำเป็นแผนการท่องเที่ยวต้นแบบในแขวงวัดอรุณ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ โดยจัดทำเป็นแผนการท่องเที่ยวทางน้ำ โดยเริ่มจากวัดหงส์รัตนาราม วัดอรุณราชวราราม และ วัดนาคกลางรวมหาวิหาร

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำเป็นแผนการท่องเที่ยวต้นแบบในแขวงวัดอรุณ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ โดยจัดทำเป็นแผนการท่องเที่ยวทางน้ำ โดยเริ่มจากวัดหงส์รัตนาราม วัดอรุณราชวราราม และ วัดนาคกลางรวมหาวิหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
ด้านประวัติศาสตร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์
ใช้สื่อสิ่งพิมพ์
ใช้สื่อบุคคล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงวัดอรุณ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมตาลโบราณ

รายละเอียด : ขนมตาลสูตรโบราณที่หาทานยาก ลักษณะการขาย เป็นการขายใส่กล่อง ๑ ละ 5 ชิ้น ราคา 25 บาท ปัจจุบันใช้กล่อง plastic ใส่ธรรมดา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านบริการเดลิเวอรี่

ออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

ใช้สื่อออนไลน์เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมากขึ้น และเพิ่มช่องทางการขายให้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 75,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมหองทัพเรือ

ออนไลน์ : ขนมหองทัพเรือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงคลองขวาง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริก ตรา Mister Nampruk

รายละเอียด : เป็นน้ำพริกที่คนในชุมชนทำขายอยู่แล้ว จะมีน้ำพริกตาแดง น้ำพริกกากหมู และน้ำพริกปลาร้าทรงเครื่อง โดยจะนำผลิตภัณฑ์มาปรับเปลี่ยนพัฒนาให้บรรจุภัณฑ์มีความน่าสนใจขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์บนแพลตฟอร์มต่างๆ

การนำเทคโนโลยีดิจิทัลและอินเทอร์เน็ตมาใช้ในการออกแบบสินค้า

จัดทำโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ Business Model Canvas

Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัด เพศ โดยมีอายุ 18-40 ปีขึ้นไป เพราะน้ำพริกเป็นอาหารที่มีคนกินมานานมากแล้ว

Costomer Relationships เพิ่มความสะดวกในการใช้ชีวิต ได้สินค้าที่มีคุณภาพ และโปรโมชั่นส่วนลดในการซื้อสินค้า

Channeis จัดจำหน่ายผ่านทาง Social Media, Shopee, Lazada แพลตฟอร์มต่างๆ และหน้าร้านคู่ค้า

Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ น้ำพริกเป็นอาหารที่มีประโยชน์เพราะน้ำพริกมีส่วนผสมของสมุนไพรต่างๆ เป็นอาหารที่สามารถซื้อเป็นของฝากได้

และยังเป็นอาหารที่สามารถเก็บไว้ได้นานอีกด้วย

Key Activities กระบวนการผลิตจัดจำหน่ายสินค้า การพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น การเพิ่มมาตรฐานสินค้า และสร้างคอนเทนต์โปรโมทสินค้า

Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย แรงงานที่ใช้ในการผลิต สมาชิกในชุมชนตำบลคลองขวาง การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

และสมาชิก U2T ตำบลคลองขวาง

Key Partners ในส่วนของผู้ที่ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจจะมีคนในชุมชนตำบลคลองขวาง มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี และ สมาชิก U2T

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mr. Nampruk

ออนไลน์ : U2T for BCG กองขวาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65009842 : การพัฒนาข้าวตอกโบราณ Popped Rice

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงคลองขวาง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร

บัญชี 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวตอกโบราณ Popped Rice

รายละเอียด : ข้าวตอกโบราณ ตรา Popped Rice เป็นขนมไทยโบราณ โดยทำมาจากข้าวเปลือก มีลักษณะนุ่มๆ มีสีขาวเป็นสูตรดั้งเดิม ใช้น้ำตาลมะพร้าว ได้พัฒนาสร้างแบรนด์สินค้า และปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้น่าซื้อมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์บนแพลตฟอร์มต่างๆ
การนำเทคโนโลยีดิจิทัลและอินเทอร์เน็ตมาใช้ในการ
จัดทำโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ Business Model Canvas

Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัด เพศ โดยมีอายุ 25-40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นขนมไทยโบราณที่คนกินกันมานานแล้ว Costomer Relationships เพิ่มความสะดวกในการใช้ชีวิต ได้สินค้าที่มีคุณภาพ และโปรโมชั่นส่วนลดในการซื้อสินค้า Channeis จัดจำหน่ายผ่านทาง Social Media, Shopee, Lazada แพลตฟอร์มต่างๆ และหน้าร้านลูกค้า Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ เป็นขนมโบราณที่หากินได้ยาก เป็นขนมที่สามารถซื้อเป็นของฝากได้ และยังได้สืบสานอนุรักษ์ขนมโบราณของไทยอีกด้วย Key Activities กระบวนการผลิตจัดจำหน่ายสินค้า การพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น การเพิ่มมาตรฐานสินค้า และสร้างคอนเทนต์โปรโมทสินค้า Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย แรงงานที่ใช้ในการผลิต สมาชิกในชุมชนตำบลคลองขวาง การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า และสมาชิก U2T ตำบลคลองขวาง Key Partners ในส่วนของผู้ที่ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจจะมีคนในชุมชนตำบลคลองขวาง มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี และ สมาชิก U2T ตำบลคลองขวาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Popped Rice

ออนไลน์ : U2T for BCG คลองขวาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงอุตสาหกรรม เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานจากเปลือกสับปะรด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานจากเปลือกสับปะรดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยทำความสะอาดภาชนะได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถชำระล้างสิ่งสกปรก ขจัดคราบมัน และดับกลิ่นคาวที่ได้ดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเปลือกสับปะรดไปหมักให้ เกิดจุลินทรีย์เพื่อนำเอนไซม์ไปใช้ประโยชน์

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas ผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานจากเปลือกสับปะรด

Key Partners

- เปลือกสับปะรดที่เหลือทิ้งในตลาดชุมชนอุตสาหกรรม
- กลุ่มแม่บ้านอุตสาหกรรม
- พัฒนาชุมชนแขวงอุตสาหกรรม เขตภาษีเจริญ
- ม.ราชภัฏธนบุรี

Key Activities

- การนำเปลือกสับปะรดไปหมักให้เกิดจุลินทรีย์เพื่อนำไปใช้ประโยชน์

Value Propositions

- ได้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดภาชนะที่มีคุณภาพ

- ลดขยะมูลฝอยในชุมชน

- เป็นการนำวัตถุดิบที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์มาต่อยอดให้สามารถสร้างมูลค่า เพิ่มรายได้แก่ชุมชน

Customer Relationships

- สร้างฐานลูกค้า

- รับคำติชมจากลูกค้าเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข

- มอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมส่วนลด 10%

Customer Segments

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำยาล้างจาน อุตสาหกรรม

ออนไลน์ : [https://www.facebook.com/people/U2T-](https://www.facebook.com/people/U2T-%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/)

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงคูหาสวรรค์ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มสมุนไพรตะไคร้และอัญชัน

รายละเอียด : เครื่องดื่มสมุนไพรตะไคร้และอัญชันเป็นเครื่องดื่มบรรจุในขวดใสมีสีส้มสวย
งามจากดอกอัญชัน ทั้งยังมีความเปรี้ยวที่ได้จากมะนาว กลิ่นหอมของตะไคร้ ทำให้ได้เครื่องดื่ม
ที่มีรสชาติหวานอมเปรี้ยว สดชื่น ดับกระหาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำโซเชียลมีเดียมาใช้ในการด้านการตลาด และจำหน่ายสินค้าออนไลน์
เทคโนโลยีการพาสเจอร์ไรส์เพื่อยืดอายุการเก็บสินค้าให้นานขึ้น
เทคโนโลยีการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas เครื่องดื่มสมุนไพรตะไคร้และอัญชัน
สวรรค์ 18/07/22 1.0

Key Partners

- รับซื้อตะไคร้จากชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชน
- ผู้ที่รักสุขภาพและชอบดื่มสมุนไพร
- กลุ่มแม่บ้านชุมชน คูหาสวรรค์
- มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

Key Activities

เครื่องดื่มสมุนไพรวัตถุดิบในชุมชน

Value Propositions

- เครื่องดื่มที่ดีต่อสุขภาพ
- ใช้สินค้าที่มาตรฐาน
- ปลอดภัยผลิตจากสมุนไพรปลอดสาร
- Customer Relationships**
- สร้างฐานลูกค้า
- รับคำติชมจากลูกค้าเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข
- มอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมส่วนลด 10%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำสมุนไพร คูหาสวรรค์

ออนไลน์ : [https://www.facebook.com/people/U2T-](https://www.facebook.com/people/U2T-%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/)

%E0%B9%81%E0%B8%82%E0%B8%A7%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AA%E0%B8%A7%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%8C/100066717171331/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงบางจาก เขตภาษีเจริญ จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ล้างห้องน้ำจากสับปะรด & ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดห้องน้ำจากเอนไซม์สับปะรด

รายละเอียด : สับปะรดมีกรดซิตริกคุณสมบัติในการขจัดคราบตะกอน และมีเอนไซม์โบรมีแลน ช่วยในการย่อยสลายโปรตีนคราบและสิ่งสกปรกที่ติดแน่นฝังลึกได้ทุกระบบ ดังนั้น สับปะรดจึงนิยมนำมาใช้ในผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเป็นสารชีวภาพที่ได้จากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ต่อยอดกระบวนการผลิต

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

การประชาสัมพันธ์นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Shopee

05 : แผนธุรกิจ

มีการคิดค้นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดห้องน้ำจากสับปะรด เป็นผลไม้ที่มีกรดซิตริก(citric acid)คุณสมบัติในการขจัดคราบตะกอน และมีเอนไซม์โบรมีแลน(Bromelain) ช่วยในการย่อยสลายโปรตีนคราบและสิ่งสกปรกที่ติดแน่นฝังลึกได้ทุกระบบ ดังนั้นสับปะรดจึงเป็นตัวเลือกอีกหนึ่งเหตุผลที่ทำให้เอนไซม์เป็นที่ยอมรับนำมาใช้ในผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด คือ เอนไซม์เป็นสารชีวภาพที่ได้จากธรรมชาติ ไม่เป็นอันตรายในการใช้และทิ้ง ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ด้านการตลาดมีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ของแบรนด์สินค้าให้น่าสนใจเข้ากับยุคสมัย และ promote สินค้าผ่านสื่อออนไลน์ เนื่องจากปัจจุบันสื่อออนไลน์เข้ามามีบทบาทในสังคมเป็นอย่างมาก จึงใช้สื่อออนไลน์ในการเผยแพร่ข้อมูล กระจายข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้ทุกคนสามารถเข้าถึงและจับต้องสินค้าได้ง่ายมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ ชุมชนศิรินทร์และเพื่อน

ออนไลน์ : facebook Wish By Chanissara และ shopee chanis1464

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



แขวงบางจาก เขตภาษีเจริญ จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูและครีมนวดสมุนไพรธรรมชาติ

รายละเอียด : ปัญหาผมร่วง รังแค คันหนังศีรษะหมดไปเพียงคุณใช้แชมพูสระผม และ
อัญชันในขวดเดียวกัน ส่วนประกอบจากธรรมชาติ ช่วยทำให้ผม ตก ดำ เงามาม ผมนุ่มมี
น้ำหนัก ชะลอการเกิดผมหงอกและยังกระตุ้นการงอกใหม่ของเส้นผมและปลอดภัยกับผม
ทำสี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ต่อยอดกระบวนการผลิต

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

การประชาสัมพันธ์นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Shopee

05 : แผนธุรกิจ

มีการวางแผนคิดค้นผลิตภัณฑ์แชมพูและครีมนวดผมที่สามารถหาได้ง่ายตามธรรมชาติ
ปลอดภัยไม่เป็นอันตรายต่อร่างกายและสิ่งแวดล้อมซึ่งมีส่วนผสมจากมะกรูด ชিং อัญชันและ
ใบหมี ที่มีคุณสมบัติในการดูแลเส้นผมการบำรุงรากผมให้เงางาม ลดปัญหาผมร่วงและรังแค
เหมาะกับทุกเพศทุกวัย ส่วนด้านการตลาดมีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ของแบรนด์สินค้าให้
น่าสนใจเข้ากับยุคสมัย และ promote สินค้าผ่านสื่อออนไลน์ เนื่องจากปัจจุบันสื่อออนไลน์เข้า
มาจับบทบาทในสังคมเป็นอย่างมาก จึงใช้สื่อออนไลน์ในการเผยแพร่ข้อมูล กระจ่ายข่าวสาร
เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้ทุกคนสามารถเข้าถึงและจับต้องสินค้าได้ง่ายมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ ชุมชนศิริรินทร์และเพื่อน

ออนไลน์ : facebook Wish By Chanissara และ shopee chanis1464

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงบางด้วน เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดราอบแห้ง

รายละเอียด : เห็ดราอบแห้ง นำเห็ดไปคลุกเคล้ากับน้ำปลาจากสูตรการทำอาหารดั้งเดิมของคนในชุมชน ทำให้ทานง่ายขึ้นโดยการนำไปอบแห้ง ให้สะดวกต่อการทาน มีรสชาติถูกปาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขั้นตอนการทำเห็ดราอบแห้ง
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยี online ช่วยในการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ : เห็ดราอบแห้ง
จัดจำหน่ายในห้างร้าน ออกรูร ช่องทางออนไลน์
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฉลากเน้นความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนคลองลัด
ภาษี และบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม สามารถเก็บรักษาความสดใหม่ของอาหาร สะดวกต่อการรับประทาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงบางด้วน เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เตยหอม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกายทำจากใบเตยและให้กลิ่นเพิ่มความหอมจากใบเตย มีสรรพคุณในการช่วยซ่อมแซมเซลล์ผิว ทำให้ผิวนุ่มชุ่มชื้นน่าสัมผัส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขั้นตอนการทำสบู่เตยหอม
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยี online ช่วยในการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สบู่เตยหอม กลุ่มคนที่มีความชอบผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ โดยเฉพาะเตย จัดจำหน่ายในห้างร้าน ออกรับ เพิ่มการจำหน่ายในรูปแบบค้าปลีก และขายเป็นชุดของที่ระลึก การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้มีฉลากที่สวยงามเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แขวงบางด้วน เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เตยหอม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวร่างกายทำจากใบเตยและให้กลิ่นเพิ่มความหอมจากใบเตย มีสรรพคุณในการช่วยขจัดเซลล์ผิว ทำให้ผิวชุ่มชื้นน่านำสัมผัส

05 : แผนธุรกิจ

สบู่เตยหอม

กลุ่มเป้าหมาย : กลุ่มคนที่มีความชอบผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ โดยเฉพาะเตย จัดจำหน่ายในห้างร้าน ออกบูธ เพิ่มการจำหน่ายในรูปแบบค้าปลีก และขายเป็นชุดของที่ระลึก การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีฉลากที่สวยงามเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยี online ช่วยในการจัดจำหน่าย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ขั้นตอนการทำสบู่เตยหอม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.คลองด่าน อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปรุงรสจากเคหะหมัก

รายละเอียด : น้ำเค็มซึ่งเป็นของเหลือทิ้งจากการผลิตกะปิ พัฒนาโดยการแปรรูปเป็นน้ำปรุงรสด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่น ใช้สำหรับปรุงรสอาหารได้หลากหลาย เป็นการนำของเหลือทิ้งจากการผลิตกะปิ มาพัฒนาให้เกิดมูลค่าเพิ่มด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่น จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อให้สามารถผลิตและจำหน่ายได้ในท้องตลาด และเป็นที่รู้จักในท้องถิ่นและพื้นที่ใกล้เคียง ส่งเสริมการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ประมงจากวัตถุดิบที่เหลือใช้เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

การปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับการจำหน่าย

การนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนจากทั่วประเทศ นักท่องเที่ยว และสมาชิกในชุมชน ไม่จำกัดเพศและวัย เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในอาหารไทยและอาหารพื้นบ้าน รวมทั้งกลุ่มลูกค้าที่แพปลาหรือน้ำปลาร้า

Customer Relationships – แนะนำเมนูที่สามารถทำได้ง่าย แจกสูตรปรุงรสอาหารจากน้ำปรุงรสจากเคหะ มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป การส่งรีวิวสินค้าเพื่อรับส่วนลด กิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น ประกวดการปรุงอาหาร

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ไลน์ และจำหน่ายร้านค้าในชุมชน ตลาดอาหารทะเล คลองด่าน ร้านของฝากในพื้นที่ และงานออกร้านต่าง ๆ

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือน้ำปรุงรสที่ผลิตจากเคหะหมักแบบธรรมชาติใช้แทนน้ำปลา หรือน้ำปลาร้า มีรสชาติอร่อยกลมกล่อม กลิ่นหอมอ่อน ๆ เหมาะกับการนำไปประกอบอาหาร และมีโปรตีนจากเคหะเป็นองค์ประกอบ

Key Activities – กระบวนการผลิตกะปิ ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การแปรรูปเป็นน้ำปรุงรส การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น กระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนทะเลสาบสมุทร ชุมชน 3

ออนไลน์ : กะปิหอมคลองด่าน ตรา กุ้งแดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.คลองด่าน อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูกสำเร็จรูปจากปุ๋ยผักตบชวา

รายละเอียด : การแปรรูปผักตบชวาเป็นปุ๋ยหมักอินทรีย์และนำมาพัฒนาเป็นดินปลูกสำเร็จรูปจากปุ๋ยผักตบชวาโดยเสริมด้วยวัสดุปลูกอื่น ๆ สำหรับการเพาะปลูก เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายวัยทำงานที่นิยมการปลูกไม้ดอกไม้ประดับ และผักสวนครัวในบ้าน คอนโด หรือหอพัก เพื่อความสะดวกในการปลูกต้นไม้ ซึ่งได้รับความนิยมในปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมทางการเกษตร
นวัตกรรมทางการแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร
การนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในช่วงเริ่มต้นจำหน่ายสินค้าที่โรงงานจะจัดทำผลิตภัณฑ์ขนาดทดลองให้ผู้บริโภคได้ทดลองใช้ เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ โดยส่งสินค้าเพื่อวางจำหน่ายในร้านต้นไม้กว่า 10 แห่งในพื้นที่ ตำบลคลองด่านและใกล้เคียง นอกจากนี้จะมีเป้าหมายเพิ่มเติมสำหรับการค้าผ่านตลาดออนไลน์ซึ่งเหมาะกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่เป็นเกษตรกรที่ต้องการปุ๋ยในราคาที่จับต้องได้และกลุ่มเป้าหมายรายใหญ่ เช่น ร้านค้าขายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร เจ้าของสวนผลไม้ สวนผัก สวนไม้ประดับ นอกจากนี้จะมีการพัฒนาต่อยอดในการผลิตเป็นดินปลูกสำเร็จรูปวางจำหน่ายทั้งออนไลน์และตามท้องตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นวัยทำงานที่นิยมปลูกไม้ดอกไม้ประดับ หรือปลูกผักรับประทานเองในบ้าน คอนโด หรือหอพัก เพื่อความสะดวกในการเตรียมดินเพาะปลูก

Key partners – เกษบาลตำบลคลองด่าน ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตร สำนักงานเกษตรอำเภอบางบ่อ ร้านต้นไม้ในพื้นที่ตำบลคลองด่านและพื้นที่ใกล้เคียง วิทยาลัยชุมชนสมุทรปราการ วิทยาลัยบ้าน

Key activities – สร้างเครือข่ายร้านค้า การแจกผลิตภัณฑ์ขนาดทดลอง การจัดทำดินสำเร็จรูปพร้อมปลูกเพื่อความสะดวกในการใช้งาน การปรับปรุงดินให้เหมาะกับพืชแต่ละชนิด

Key resources – ผักตบชวา ดินปลูก และวัสดุปรุงดิน กลุ่มสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรไทย วิทยาลัยบ้าน กลุ่มสตรีตำบลคลองด่าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

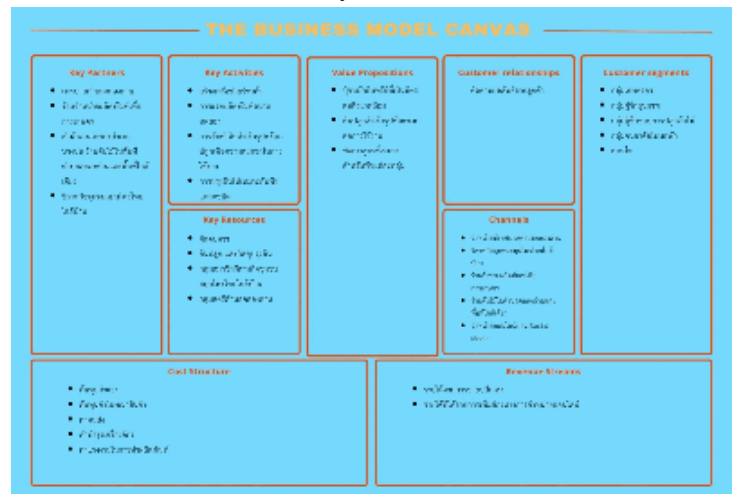
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรไทยบ้าน
ออนไลน์ : What's up คลองด่าน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.คลองนิมยตรา อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมกล้วย

รายละเอียด : สามารถทานได้ทุกกลุ่มหรือคนที่ชอบรับประทานแยมคู่กับขนมปังความหวานที่ได้จากธรรมชาติจากกล้วยอยู่ในระดับที่ไม่มีโทษต่อสุขภาพของผู้บริโภค เริ่มนำผลิตภัณฑ์จำหน่ายทางช่องทาง Online เพิ่มขึ้น อย่างเช่น Facebook และ TIKTOK shop หรือนำไปเปิดบูธ ตามงานต่างๆ ของตลาดสินค้า OTOP

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถนอมอาหาร
การแปรรูปอาหาร
เทคโนโลยีการมาออกแบบโลโก้บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดหลักในการทำธุรกิจของแยมกล้วยคลองนิมยตรา เกิดจากทางชุมชนตำบลคลองนิมยตราเป็นชุมชนที่นิยมทำการเกษตร ไม่ว่าจะเป็นการเลี้ยงกุ้งเลี้ยงปลา รวมถึงการทำสวน และหนึ่งในนั้นที่ชาวชุมชนคลองนิมยตรานิยมคือสวนกล้วย จึงทำให้กล้วยเป็นพืชเศรษฐกิจของทางตำบล ทางทีมงานจึงเห็นได้ว่าควรนำกล้วยซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับกล้วย โดยใช้วิธีการถนอมอาหาร นำมาแปรรูปเป็นแยมกล้วย เมื่อนำกล้วยมาแปรรูปเป็นแยมจะช่วยให้ระยะเวลาเก็บรักษาของกล้วยได้นาน และยังช่วยให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้นอีกด้วย โดยทำตามสูตรวิทยากรชุมชนที่มีความถนัดในด้านการแปรรูปทำแยมกล้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนเกษตรสุขสันต์

ออนไลน์ : วิทยาลัยชุมชนเกษตรสุขสันต์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.คลองนิมยตรา อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลากระพงคลองนิมยตรา

รายละเอียด : น้ำพริกปลากระพงสูตรเด็ด จากคลองนิมยตรา เนื้อปลาน้ำจืด กานคั่วกับข้าวสวยร้อนๆ ก็อร่อยสูตรเด็ดจาก ชาวชุมชนคลองนิมยตรา ที่นำปลากะพงที่ชุมชน นิยมเลี้ยงเพื่อจำหน่ายมาแปรรูปเป็นน้ำพริกปลากระพง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการมาออกแบบโลโก้บรรจุภัณฑ์

การถนอมอาหาร

การแปรรูปอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปลากะพงเป็นสัตว์เลี้ยงที่ชาวบ้านคลองนิมยตรา เลี้ยงเป็นเพื่อจำหน่ายและบริโภค ทางเราจึงเห็นความสำคัญ จึงได้นำปลากะพง มายกระดับแปรรูปเป็น น้ำพริกปลากระพง เพื่อถนอมอาหารรักษาคุณค่าประโยชน์ของเนื้อปลาไว้ นอกจากเนื้อปลาแล้ว ส่วนผสมอื่นๆ ก็สำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่ง สมุนไพรพื้นบ้าน พริก กระเทียม ข่า ใบมะกรูด และยังได้สูตรมาจาก วิทยากรท้องถิ่น เมื่อเราทำน้ำพริกแล้ว ก็นำมาบรรจุลงในผลิตภัณฑ์ ที่ทางเราได้เตรียมไว้ ต้องเป็นโหลที่ปิดมิดชิด สามารถเก็บรักษาได้ง่าย กระบวนการทำน้ำพริกปลากระพงเกิดจากการร่วมมือร่วมใจของชาวบ้านคลองนิมยตรา เมื่อบรรจุลงบรรจุภัณฑ์เสร็จเรียบร้อย ทางเราจะเริ่มทำแผนการตลาด โดยเริ่มจากขายที่แหล่งตลาดนัดของชุมชนเพื่อให้เป็นที่รู้จักของตำบลระแวกข้างเคียง ต่อมาแผนทำการตลาดออนไลน์ผ่านทาง Facebook และจัดทำระบบสมาชิกผ่านทางเว็บไซต์ เพื่อดึงดูดทางกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกลุ่มสตรีคลองนิมยตรา

ออนไลน์ : ร้านกลุ่มสตรีคลองนิมยตรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.คลองสวน อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อังท้อกล้วย เงินชุปปากแดง

รายละเอียด : “อังท้อกล้วย” นิยมนำมาไหว้เทพเจ้า และบรรพบุรุษในเทศกาลต่างๆของชาวจีน เชื่อว่าจะทำให้กิจการเจริญรุ่งเรือง สุขภาพร่างกายแข็งแรงและเป็นสิริมงคล ขนมห้ามทำมาจากแป้งที่ห่อหุ้มไส้ต่างๆเช่น กล้วย ข้าวเหนียวและเผือก ทานคู่กับน้ำจิ้มซีอิ๊วดำรสชาติเปรี้ยวอมหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสุญญากาศ

อาหารแช่แข็ง

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันเนื่องจากร้านค้าประสบปัญหาโรคระบาด โควิด-19 ทำให้การขายหน้าร้านมีรายได้ลดลง เราจึงต้องการเพิ่มช่องทางการขายให้กับร้านค้าเพื่อเพิ่มรายได้ โดยการพัฒนาและปรับปรุงการขายให้มีทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้ และเนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นการทำขายภายในครัวเรือนจึงมีบรรจุภัณฑ์ที่เรียบง่าย จึงอยากเพิ่มความน่าสนใจให้กับผลิตภัณฑ์ อีกทั้งในการขายออนไลน์เรื่องการยืดอายุผลิตภัณฑ์ก็เป็นสิ่งสำคัญจึงนำเทคโนโลยีสุญญากาศเข้ามาปรับใช้เพื่อคงความสดใหม่ของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เงินชุปปากแดง ตลาดคลองสวน100ปี

ออนไลน์ : เงินชุปปากแดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.คลองสวน อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เต่าก๊วย แมนนทียา

รายละเอียด : “ไข่เต่าก๊วย” เป็นอาหารที่มีต้นกำเนิดในประเทศจีน โดยชาวจีนนิยมนำมาทานเป็นอาหารว่าง ทำมาจากหัวไข่เต่า คำว่า “ก๊วย” คืออาหารประเภทแป้งหนึ่ง ต้นกำเนิดจากประเทศจีนที่มาแพร่หลายในประเทศไทย ทานคู่กับน้ำจิ้มเปรี้ยวอมหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสุญญากาศ

อาหารแช่แข็ง

พัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันเนื่องจากร้านค้าประสบปัญหาโรคระบาด โควิด-19 ทำให้การขายหน้าร้านมีรายได้ลดลง เราจึงต้องการเพิ่มช่องทางการขายให้กับร้านค้าเพื่อเพิ่มรายได้ โดยการพัฒนาและปรับปรุงการขายให้มีทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้ และเนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นการทำขายภายในครัวเรือนจึงมีบรรจุภัณฑ์ที่เรียบง่าย จึงอยากเพิ่มความน่าสนใจให้กับผลิตภัณฑ์ อีกทั้งในการขายออนไลน์เรื่องการยืดอายุผลิตภัณฑ์ก็เป็นสิ่งสำคัญจึงนำเทคโนโลยีสุญญากาศเข้ามาปรับใช้เพื่อคงความสดใหม่ของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นนทียาไข่เต่าก๊วย

ออนไลน์ : นนทียาไข่เต่าก๊วย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005964 : น้ำพริกปลาสลิด บรรจุภัณฑ์อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตำบลบางบ่อ อำเภอบางบ่อ โครงการ U2T จากมหาวิทยาลัยสู่ตำบล

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาสลิดพุดพริกขิง

รายละเอียด : เป็นน้ำพริกปลาสลิดที่ผลิตจากเนื้อปลาสลิดที่ทำเป็นรสชาติปลาสลิดพุดพริกขิงประกอบด้วย เนื้อปลาสลิด เครื่องพริกขิง น้ำตาล น้ำปลา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำกระปุกน้ำพริกใส่กล่องกระดาษ เพื่อนำไปเป็นของขวัญหรือของฝาก

มีน้ำพริกหลากหลายรสชาติ

บรรจุภัณฑ์ใส่น้ำพริกในรูปแบบกระปุก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันบรรจุภัณฑ์น้ำพริกปลาสลิดใส่กระปุกแล้วขายซึ่งเป็นกระปุกพลาสติกและมีต้นทุนในการใช้จ่ายค่อนข้างสูงพวกเราU2Tจึงมีแนวคิดที่จะอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมจึงได้จัดทำบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ขึ้นมาเพื่อลดการใช้จ่ายต้นทุนและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมจึงเปลี่ยนมาเป็นซองกระดาษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65006095 : ส่งเสริมการออกแบบบรรจุภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตำบลบางบ่อ อำเภอบางบ่อโครงการ U2T จากมหาวิทยาลัยสู่ตำบล

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ประกอบด้วยสมุนไพรคลายความปวดเมื่อยและมีกลิ่นหอม ได้แก่ หัวไพล ขมิ้น อ้อย ขมิ้นชัน เถาวัลย์เปรียง ใบส้มป่อย ใบเตยหอม ใบพลับพลึง การบูร และอื่นๆ

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการใช้สมุนไพรให้เกิดประโยชน์ในการดูแลสุขภาพและเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้มีมูลค่าและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมา ทำให้พวกเขามีแนวคิดที่จะส่งเสริมสมุนไพรในท้องถิ่นและปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและส่งเสริมการขายตามช่องทาง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ใส่ลูกประคบใส่ถุงซิล

นำสมุนไพรสดมาตากแห้ง

แปรรูปสมุนไพรเป็นลูกประคบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางพลีน้อย อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกาละแมะ กะกิสด

รายละเอียด : ขนมกาละแมะ ใช้กะกิสดเป็นส่วนผสมหลักในการผลิต ทำให้มีรสหอมหวานมันแบบขนมไทยโบราณแท้ มี 3 รสชาติ รสโกโก้ รสฟักทอง และรสใบเตย

05 : แผนธุรกิจ

ขนมกาละแมะกิสดมีหลายรสชาติเช่นรสใบเตยรสฟักทองและรสโกโก้เป็นสินค้าผลิตสดใหม่ ไม่ใส่สารกันบูดแต่ตัวบรรจุภัณฑ์ที่นับยังไม่สวยงามและไม่ดึงดูดลูกค้าจึงนำบรรจุภัณฑ์มาปรับเปลี่ยนให้สวยงามและน่าดึงดูดมากยิ่งขึ้นรวมถึงขยายช่องทางจัดจำหน่ายเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์ นำ social media มาใช้ในการเพิ่มช่องทางการขายสินค้า

โปรแกรมออกแบบตราสินค้า

โปรแกรมออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเจินัยขนมไทยสูตรโบราณ

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/%E0%B8%A3%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%88%E0%B9%8A%E0%B8%99%E0%B8%B1%E0%B8%A2%E0%B8%82%E0%B8%99%E0%B8%A1%E0%B9%84%E0%B8%97%E0%B8%A2%E0%B8%AA%E0%B8%B9%E0%B8%95%E0%B8%A3%E0%B9%82%E0%B8%9A%E0%B8%A3%E0%B8%B2%E0%B8%93-114991379950901/>

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางพลีน้อย อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Similan

รายละเอียด : ปุ๋ย น้ำหมักสูตร R1 เป็นน้ำหมักจุลินทรีย์ ประกอบด้วย สารอาหารที่จำเป็นต่อต้นพืชทุกชนิด ช่วยเร่งการเจริญเติบโต ให้แก่ต้นพืชทุกชนิดให้แข็งแรง ใบอวบ ลำต้นอ้วน รากเดินดี หมักเป็นเวลานานไม่ต่ำกว่า 1 ปีจนได้สารอาหาร หลัก สารอาหารรอง และธาตุอาหารเสริม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก

โปรแกรมออกแบบตราสัญลักษณ์สินค้าและบรรจุภัณฑ์

นำโซเชียลมีเดียมาใช้ในการเพิ่มช่องทางการขายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สารอาหารสำหรับพืชชนิดทุกชนิดทำจาก Food Waste จึงเป็นผลิตภัณฑ์ Organic 100% แต่ตัวบรรจุภัณฑ์นั้นมีขนาดใหญ่ และไม่ดึงดูดลูกค้า จึงนำบรรจุภัณฑ์ และแพ็คเกจมาปรับเปลี่ยนให้มีความหลากหลายของขนาดมากขึ้น รวมถึงขยายช่องทางจัดจำหน่าย เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำหมักจุลินทรีย์ สิมิลัน

ออนไลน์ : สารอาหารสำหรับพืชทุกชนิด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางเพรียง อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากสานจากผักตบชวา

รายละเอียด : กระเป๋าจากสานจากผักตบชวาของกลุ่มสตรี ตำบลบางเพรียง อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ มีลวดลายของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากสินค้าในตลาดปัจจุบัน เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์
- อบรมกระบวนการแปรรูปจากผักตบชวา การทำกระเป๋าจากผักตบชวา
- พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบางเพรียง อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ มีกลุ่มสตรีบางเพรียง ซึ่งรวมกลุ่มกันผลิตกระเป๋าจากสานจากเส้นพลาสติกเป็นอาชีพและสร้างรายได้ให้กับประชาชนในพื้นที่ แต่ทางกลุ่มสตรีต้องการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์จากกระเป๋าจากสานจากเส้นพลาสติกมาเป็นวัตถุดิบที่เหลือใช้และหาได้ในชุมชน ซึ่งนั่นก็คือกระเป๋าจากสานจากผักตบชวา เนื่องจากในชุมชนมีผักตบชวาเป็นวัชพืชที่ขึ้นอยู่ใต้น้ำลำคลองเป็นจำนวนมาก สร้างปัญหาการสัญจรทางน้ำ และเป็นปัญหาสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุนี้ทางผู้ปฏิบัติงานจึงอยากส่งเสริมการนำผักตบชวามาแปรรูปเป็นกระเป๋าจากผักตบชวา เพื่อสร้างรายได้และส่งเสริมการนำของเหลือทิ้งในชุมชนมาใช้ประโยชน์ และลดปัญหาสิ่งแวดล้อม

ในปัจจุบันนี้ ผู้บริโภคโดยทั่วไปหันมาใส่ใจกับสินค้าที่ผลิตจากธรรมชาติมากยิ่งขึ้น และผักตบชวาก็เป็นวัชพืชที่ได้จากผลผลิตจากธรรมชาติซึ่งได้รับความนิยมแพร่หลายในการนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ มากมายหลายชนิด โดยมีรูปแบบที่แตกต่างกัน ในการผลิตกระเป๋าจากสานจากผักตบชวานั้นทางกลุ่มมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และมีลวดลายของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากสินค้าในตลาดปัจจุบัน เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค และเป็นการสร้างยอดขายที่ดีให้กับกลุ่มสตรี ตำบลบางเพรียง อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านบางเพรียง

ออนไลน์ : กระเป๋าสาน บางเพรียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางเพรียง อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของตกแต่งบ้านจากผักตบชวา

รายละเอียด : ของตกแต่งบ้านจากผักตบชวาของกลุ่มสตรี ตำบลบางเพรียง อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ มีลวดลายของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากสินค้าในตลาดปัจจุบัน เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดสวน
การรีดผักตบชวา
การออกแบบผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในชุมชนตำบลบางเพรียง อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ มีผักตบชวาเป็นวัชพืชที่ขึ้นอยู่ในแม่น้ำลำคลองเป็นจำนวนมาก สร้างปัญหาการสัญจรทางน้ำ และเป็นปัญหาสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุนี้จึงอยากส่งเสริมการนำผักตบชวามาแปรรูปเป็นของตกแต่งบ้านจากผักตบชวา เพื่อสร้างรายได้และส่งเสริมการนำของเหลือทิ้งในชุมชนมาใช้ประโยชน์ และลดปัญหาสิ่งแวดล้อม

ของตกแต่งบ้านจากผักตบชวาที่น่าจะได้รับความนิยมจากผู้บริโภค เพราะปัจจุบันผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมใช้สินค้าที่ผลิตจากธรรมชาติ ผักตบชวาก็เป็นวัสดุหนึ่งที่ได้จากธรรมชาติ ปัจจุบันมีการนำผักตบชวามาทำเครื่องสันทนาการตกแต่งบ้านมากมายในรูปแบบที่แตกต่างกัน ทางกลุ่มจึงมุ่งเน้นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้านจากผักตบชวาออกสู่ตลาด โดยมีกลุ่มลูกค้าคือเพศชายและหญิงช่วงวัยรุ่นถึงวัยผู้สูงอายุ โดยจะเน้นการผลิตสินค้าที่ใช้งานได้จริง ตรงกับความต้องการ และมีประโยชน์ใช้สอยอย่างมากที่สุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านบางเพรียง

ออนไลน์ : กระเป๋าสาน บางเพรียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บ้านระภาค อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกงไทย

รายละเอียด : -พริกแกงไทย ทำจากเครื่องเทศและสมุนไพรต่างๆ สามารถนำไปประกอบอาหารได้ว่าจะเป็นแกงชนิดใดชนิดหนึ่งตามชนิดของน้ำพริกแกงนั้น เช่น แกงเขียวหวาน แกงพะแนง แกงมัสมั่น- สินค้ามีวางจำหน่ายทั้งออฟไลน์ และออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คัดคืนกระบวนการผลิตให้ทันสมัยให้สามารถยืดอายุสินค้าให้อยู่ได้นานขึ้นเพื่อยกระดับสินค้า
ทำบรรจุภัณฑ์ให้แน่นหนา ย่อยต่อการซื้อขายและการขนส่ง ทั้งรูปแบบและความสะอาดให้น่าดึงดูดทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดหลักในการทำธุรกิจของพริกแกงไทยเกิดจากความตั้งใจของคนในชุมชนที่มีพืชผักสวนครัวของคนในชุมชน นำมาดัดแปลงให้เกิดประโยชน์ เช่น น้ำตะไคร้ พริก ข่า ลูกมะกูด กระเทียม เกลือ นำมาตำผสมให้เข้ากัน ตามสูตรชุมชนในบ้านระภาค เพื่อให้คนในชุมชนสามารถนำมาสร้างธุรกิจส่วนตัวเพื่อหารายได้ให้กับตนเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกึ่งแห้งและพริกแกงไทยบ้านระภาค
ออนไลน์ : ร้านกึ่งแห้งและพริกแกงไทยบ้านระภาค
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บ้านระภาค อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร บ้านระภาค

รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพร บ้านระภาค เป็นการนำสมุนไพรใบเตยมาอยู่ในส่วนผสมหลักของการทำไข่เค็มสมุนไพร ไข่เค็มของเรามีรสชาติที่เค็มพอเหมาะ ไม่เค็มหรือจัดเกินไป ผลิตจากไข่เปิดที่สดใหม่ จากเบ็ดที่เลี้ยงเองของคนในชุมชน ผลิตด้วยกรรมวิธีธรรมชาติ จึงสามารถเก็บไว้ได้นานขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสมุนไพรที่มีในชุมชนเข้ามาอยู่ในกระบวนการผลิตเพื่อยกระดับสินค้า
ทำบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย น่าสนใจต่อการซื้อขายและการขนส่ง ทั้งรูปแบบและความสะอาดให้น่า
ดึงดูดทางการตลาด
ประชาสัมพันธ์ทั้งในพื้นที่และในชุมชนใกล้เคียงถึงสินค้า ให้เป็นสินค้าประจำถิ่นให้ขึ้นชื่อและ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ไข่เค็มสมุนไพรคือการนำเอาใบเตยเข้ามาเป็นส่วนประกอบของการดองไข่เค็ม เพื่อเพิ่มมูลค่าของไข่เค็มให้แปลกใหม่น่าสนใจ ทั้งยังมีการทำบรรจุภัณฑ์ที่ให้น่าสนใจ ดูสะอาด รูปแบบที่น่าสนใจ มีฉลากที่ดูโดดเด่น เพื่อดึงดูดลูกค้า และสร้างเอกลักษณ์ของสินค้าให้แก่ชุมชนบ้านระภาค ให้ลูกค้าสามารถนำไปเป็นของฝาก ทั้งยังสามารถเพิ่มยอดขายให้แก่ชุมชน กลุ่มลูกค้าหลักมาจากชาวบ้านพื้นที่ใกล้เคียง จำหน่ายในตลาดของชุมชน และกระจายสินค้าไปในแต่ละตำบลโดยตัวแทนจำหน่าย มีแผนสำหรับเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยการทำตลาดผ่านสื่อออนไลน์ Facebook, Line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านไข่เค็มคุณนาย บ้านระภาค

ออนไลน์ : ร้านไข่เค็มคุณนาย บ้านระภาค

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.เป็ริง อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้า Moo.4

รายละเอียด : ลักษณะบรรจุภัณฑ์เป็นงานจักสานจากเส้นพลาสติกใช้สำหรับเก็บสัมภาระ มีประโยชน์หลากหลาย สะดวกแก่การใช้งานภายในครัวเรือน

05 : แผนธุรกิจ

1. ปรับรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่ตะกร้าจากเส้นพลาสติกให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
2. เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยโฆษณาสรรคุณและประโยชน์ของการสานบรรจุภัณฑ์จากเส้นพลาสติก
3. วางแผนจัดจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ facebook

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรม การสานจักสาน มีต้นทุนที่ต่ำ และลดระยะเวลาในการสร้างผลผลิต

นวัตกรรม การสานตะกร้า ใช้ในเชิงพาณิชย์

นวัตกรรม การจักสาน ส่งเสริมการสร้างจินตนาการ วิธีการขึ้นรูปตะกร้า, ดึงสายตะกร้า

รวมถึงการความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.เป็ริง อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ด By เป็ริง

รายละเอียด : เป็นอาหารประเภทโปรตีนที่ดีแล้วเห็ดยัง สามารถใช้แทนเนื้อสัตว์ต่าง ๆ สำหรับคนทั้งเด็กเนื้อสัตว์ นอกจากนั้นเห็ดยังมี คุณค่าทางอาหารในด้านอื่นๆอีกมากมาย ไม่ว่าจะเป็น การป้องกันโรคมะเร็ง ,โรคหัวใจ,ลดคอเลสเตอรอลในเส้นเลือด หรือยังช่วยในระบบขับถ่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร สามารถเก็บไว้บริโภคในรูปแบบเพื่อสุขภาพและอนามัย
เทคโนโลยีแปรรูปอาหาร ให้มีอายุการเก็บรักษาได้นานขึ้นชะลอการเปลี่ยนแปลงสี กลิ่นรส
เนื้อสัมผัส และลักษณะที่ดูอื่น ๆ ของอาหารไว้
เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร เพื่อเพิ่มความสะดวกในการรับประทาน และกระจายอาหารไปสู่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 15 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในด้านสุขภาพ
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากที่รับประทานแล้วได้ผลเป็นอย่างไร สุขภาพอนามัยดีขึ้นหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ทั้งนี้คือบ้านเป็ริง เกษตรกรอำเภอบางบ่อ และหน่วยงานอบต.เป็ริง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน และชุมชนในตำบลเป็ริง ซึ่งเป็นศูนย์การเรียนรู้ด้านเพาะเห็ด
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เห็ดฟาง และเห็ดนางฟ้าให้วิตามินซีสูง และมีกรดอะมิโนสำคัญอยู่หลายชนิด ช่วยเสริมภูมิคุ้มกันลดการติดเชื้อต่างๆ ช่วยป้องกันโรคเลือดออกตามไรฟัน โรคเหงือก และลดอาการผื่นคันต่างๆ สรรพคุณทางยา เห็ดฟางมีสาร vovatoxin ช่วยป้องกันการเติบโตของไวรัส ที่ทำให้เกิดไข้หวัดใหญ่ ช่วยลดปัญหาเกี่ยวกับไขมันในเส้นเลือดและโรคหัวใจ ได้รับรองมาตรฐาน
Key Activities – กระบวนการผลิต นำเห็ดที่เกษตรกรในชุมชนเพาะไว้มา คัดสรร ต่อยอดและแปรรูป เป็นขนมเห็ด และเห็ดหอมซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการเพาะเห็ด วัตถุดิบจาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หลวงพ่อบุญลือ วัดหนามแดง

รายละเอียด : ประชาสัมพันธ์เป็นศูนย์กลางของการท่องเที่ยวตำบลบางแก้ว และ จัดทำวัตถุมงคลหลวงให้เป็นที่ยอมรับและทันสมัยกับวิถีชีวิตแบบ New Normal

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการสร้างเนื้อหาประชาสัมพันธ์ ผ่านโปรแกรม movie maker และ adobe premiere
เป็นต้นและ เผยแพร่ข้อมูล และขายสินค้าผ่านช่องทาง online ผ่านเครือข่าย social media เช่น Facebook, Instagram, TikTok

เทคนิคการออกแบบผลิตภัณฑ์ ผ่านโปรแกรมGraphic Design ต่างๆ เช่น adobe

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- จัดทำเนื้อหาประชาสัมพันธ์เชิงท่องเที่ยวของหลวงพ่อบุญลือ วัดหนามแดง
- สำรวจตลาดด้านวัตถุมงคล นำมาออกแบบพัฒนาสร้างวัตถุมงคลหลวงพ่อบุญลือ วัดหนามแดง
- อบรมให้ความรู้ชุมชนเครือข่าย ด้านการออกแบบจัดทำวัตถุมงคล และด้านประชาสัมพันธ์ท่องเที่ยว
- พัฒนาช่องทางประชาสัมพันธ์และช่องทางจำหน่าย Onsite และ Online อย่างทั่วถึง โดยเน้นให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้มงคลมหาเศรษฐี168

รายละเอียด : สร้างคุณค่าของต้นไม้มงคลให้เกิดมูลค่าของสินค้าและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตามแนวคิด minimal style ให้สอดคล้องรูปแบบชีวิต New Normal

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการวางแผนการตลาด เผยแพร่ข้อมูล และขายสินค้าผ่านช่องทาง online เช่น Facebook, Instagram, TikTok

เทคนิคการผลิตกระถางและการดูแลต้นไม้และดิน พร้อมจัดรูปแบบ Graphic Design ต่างๆ ของกระถาง ผ่านโปรแกรม เช่น adobe photoshop, adobe illustrator และ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

-ออกแบบกระถางต้นไม้ให้แบบเฉพาะกลุ่มตามแนวคิด minimal style
-สำรวจตลาดไม้มงคลแล้วทำการคัดเลือกกลุ่มประเภทไม้มงคลที่มาจำหน่าย
-อบรมให้ความรู้ชุมชนเครือข่าย ด้านการออกแบบทำกระถางและความรู้ของไม้มงคล
-สร้างเนื้อหาสาระประชาสัมพันธ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ไม้มงคลที่จัดทำจำหน่าย
-พัฒนาช่องทางจำหน่าย Onsite และ Online อย่างทั่วถึงโดยเน้นให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004620 : ชุมชนมุสลิม มัสยิดดารุลอามีน (บางโหลง)



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ร้านลับชุมชนมุสลิม มัสยิดดารุลอามีน (บางโหลง)

รายละเอียด : ร้านลับในชุมชนมุสลิม ดารุลอามีน (บางโหลง)ที่เป็นที่สนใจสำหรับพี่น้องชาวมุสลิม และนักท่องเที่ยว มีร้านอาหารเครื่องดื่ม คาเฟ่ ร่มน้ำบรรยากาศดีเหมาะสำหรับการพักผ่อน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบจัดทำแผนที่การท่องเที่ยว

ใช้เทคโนโลยีในการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

โครงการสื่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวชุมชนอิสลาม มีการจัดทำแผนธุรกิจ ดังนี้

- 1.กลุ่มลูกค้า: บุคคลในชุมชนแถวนี้และใกล้เคียงกลุ่มนักท่องเที่ยวที่สนใจ
- 2.คุณค่าสินค้าและบริการ: สามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชน และเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม
- 3.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ทาง Social Media เช่น Facebook และหน้าร้าน
- 4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้มาท่องเที่ยว
- 5.รายได้ ได้มาจากนักท่องเที่ยวและคนในชุมชนที่มาซื้อ รับประทานอาหาร/เครื่องดื่ม/ขนม ที่ชุมชน
- 6.รายจ่าย ค่าจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ค่าบริหารจัดการส่งเสริมการท่องเที่ยว
- 7.ทรัพยากรหลักที่ใช้จะเป็นความร่วมมือของคนในชุมชนมุสลิม มัสยิดดารุลอามีน (บางโหลง) และฝ่ายส่งเสริมการท่องเที่ยวบางโหลงกับผู้ประกอบการในชุมชน
- 8.กิจกรรมหลักจะเน้นไปที่การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในชุมชน
- 9.ผู้ร่วมงานหลักคือ การท่องเที่ยวตำบลบางโหลง กลุ่มที่ช่วยจัดทำสื่อด้านการท่องเที่ยว และร้านอาหารอิสลามในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางโหลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ไข่เป็ดปากน้ำ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไข่เค็มเป็ดปากน้ำที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวของศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงบ้านคลองบางน้ำจืด ที่พัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ 3 สูตร โดยใช้สมุนไพรที่มีอยู่มาเพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบผลิตภัณฑ์
ใช้เทคโนโลยีเพื่อการออกแบบบรรจุภัณฑ์
ใช้เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการ ผลิตภัณฑ์ไข่เป็ดปากน้ำ มีการจัดทำแผนธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าของผลิตภัณฑ์ไข่เป็ดปากน้ำได้แก่กลุ่มคนทำงาน กลุ่มแม่บ้านและกลุ่มคนในพื้นที่
2. คุณค่าสินค้าและบริการ: ผลิตภัณฑ์ไข่เป็ดปากน้ำสามารถที่จะสร้างรายได้ให้กับชุมชน ผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ ใช้ทรัพยากรธรรมชาติได้อย่างคุ้มค่า
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ทั้งทางหน้าร้านและทาง online
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้าเน้นไปที่การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทางออนไลน์และออฟไลน์
5. รายได้จะได้อะไรจากการจัดจำหน่ายตัวผลิตภัณฑ์
6. รายจ่ายได้แก่ค่าวัตถุดิบ, ค่าฝึกอบรม, ค่าออกแบบบรรจุภัณฑ์และค่าจัดส่ง, ค่าออกแบบตราผลิตภัณฑ์และค่าการตลาดประชาสัมพันธ์
7. ทรัพยากรหลักที่ใช้จะเป็นเงินลงทุน, ทรัพยากรบุคคลและทรัพยากรธรรมชาติ
8. กิจกรรมหลัก อบรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ไข่เค็ม 2 สูตร, ออกแบบโลโก้ ฉลาก บรรจุภัณฑ์และการส่งเสริมการตลาด
9. ผู้ร่วมงานหลักคือกลุ่มชาวบ้าน กลุ่มผู้เลี้ยงเป็ดบริเวณใกล้เคียง และกรมปศุสัตว์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางปลา อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

บัญชี 2 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ ปุ๋ยมูลไส้เดือน เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำมาใช้ใช้โรยโคนต้นไม้หลังใส่ควมพรหมน้ำเล็กน้อยเพื่อให้ปุ๋ยจับตัวกันแล้วจึงรดน้ำตามปกติได้สามารถใช้ได้กับ ไม้ดอก ไม้ใบ ไม้ประดับ ไม้กระถาง กล้วยไม้ สนาบหญ้า พืชผักสวนครัวทุกชนิด ไม้ผล และนาข้าว

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- พัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยคำนึงสุขภาพและความปลอดภัยของผู้ซื้อ
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อการใช้ชีวิตที่สะดวกและปลอดภัยของผู้ซื้อ
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ จะสวยงามอย่างเดียวยังไม่ได้ ต้องทนทานด้วยโดยคำนึงถึงการขนส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ สร้างบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเอื้อประโยชน์ด้านหน้าที่ใช้สอยได้ดี คู่มือการผลิตที่ได้ การบรรจุ การขนส่ง การเก็บรักษา การวางจำหน่าย สร้างบรรจุภัณฑ์ที่สามารถสื่อสารถึงจุดความสนใจ มีเอกลักษณ์พิเศษของผลิตภัณฑ์ เช่น โลโก้สินค้า ที่จะสร้างความทรงจำหรือทัศนคติที่ดีต่อผลิตภัณฑ์
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง สร้างอุปกรณ์หรือเครื่องมือที่นำมาช่วยในกระบวนการผลิตให้มีความเร็วในการผลิตและทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปุ๋ยมูลไส้เดือน

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางปลา อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ



บัญชี

2 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักสลัดและเมล่อนปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ผักสลัดปลอดสารพิษเช่น กรีนโอ๊ค เรดโอ๊ค และเมล่อนปลอดสารพิษ โดยผักสลัดจะมีการเตรียมดินปุ๋ยใส่ลงโพนไว้ในโรงเรือนละนำเมล็ดต้นกล้ามาลงและรดน้ำ ส่วนเมล่อนจะเป็นพันธุ์แอฟริกาจะลงต้นกล้าไว้ในโรงเรือนที่ไม่มีความชื้นโดยทิ้ง2อย่างดูแลโดยวิธีปลอดสารพิษ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.พัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยคำนึงสุขภาพและความปลอดภัยของผู้ซื้อ
- 2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อการใช้ชีวิตที่สะดวกและปลอดภัยของผู้ซื้อ
- 3.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ จะสวยงามอย่างเดียวยังไม่ได้ ต้องทนทานด้วยโดยคำนึงถึงการขนส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ สร้างบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเอื้อประโยชน์ด้านหน้าที่ใช้สอยได้ดี คุ้มครองผลิตภัณฑ์ได้ การบรรจุ การขนส่ง การเก็บรักษา การวางจำหน่าย สร้างบรรจุภัณฑ์ที่สามารถสื่อสารถึงคุณค่าความสนใจ มีเอกลักษณ์พิเศษของผลิตภัณฑ์ เช่น โลโก้สินค้า ที่จะสร้างความทรงจำหรือทัศนคติที่ดีต่อผลิตภัณฑ์
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง สร้างอุปกรณ์หรือเครื่องมือที่นำมาช่วยในกระบวนการผลิตให้มีความเร็วในการผลิตและทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักสลัดและเมล่อนปลอดสารพิษ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นสานพรรณรส (กระเป๋าจากเส้นพลาสติก)

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าที่ทำด้วยพลาสติกมีหลายรูปแบบ เช่น กระเป๋าทรงสี่เหลี่ยม กระเป๋าถือ กระเป๋าใส่แก้วน้ำ โดยนำเส้นพลาสติกตัดตามความยาวตามต้องการนำมาสานทีละเส้นให้แน่น ไม่ให้มีช่องว่าง เมื่อจัดเส้นพลาสติกแล้วให้นำน้ำพอยล่อลูมิเนียมมาตัดปะเพื่อสามารถเก็บความเย็น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีพอยล่อลูมิเนียมเก็บความเย็นมาเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์
ถ่ายทอดความรู้ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์
โปรแกรม photoshop เพิ่มประสิทธิภาพการออกแบบลวดลายกระเป๋า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำกระเป๋าเส้นสานพลาสติกเก็บความเย็นเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า และส่งเสริมการถ่ายทอดความรู้การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านออนไลน์ของกระเป๋าเส้นสานพลาสติกเก็บความเย็นเพื่อสร้างช่องทางรายได้ใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,970

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เส้นสานพรรณรส

ออนไลน์ : "-"

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : BIKE กล้วยบึงทรงเครื่อง

รายละเอียด : กล้วยน้ำว่าหามปอกเปลือกปิ้งบนเตาถ่านโดยใช้ไฟอ่อน ปิ้งจนเนื้อหวานหนึบ แล้วนำมาทับให้แบนนำมาหั่นเป็นชิ้นพอดีคำจัดใส่กล่องภาชนะ ตกแต่งด้วยส้ไทย ข้าวโพด โรยหน้าด้วยมะพร้าวอ่อน ราดด้วยน้ำตาลโตนดเขียวอบควันเทียนสำหรับรับประทานได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีถ่านไร้ควันเพื่อลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ในชั้นบรรยากาศในการขั้นตอนการผลิต

ถ่ายทอดความรู้ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์

ออกแบบดีไซน์แพคเกจด้วยโปรแกรม photoshop

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ถ่ายทอดองค์ความรู้ถ่านไร้ควัน (ถ่านไร้ควัน) เพื่อลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ในชั้นบรรยากาศในการขั้นตอนการผลิตกล้วยบึงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ปรับปรุง packaging ให้นำเสนอเพื่อสร้างมูลค่า และจัดช่องทางจำหน่ายสินค้าผ่านออนไลน์ (Lineman) เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : BIKE กล้วยบึงทรงเครื่อง

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

บัญชี 2 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ราชาสบู่หน้าใส

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ RACHA สบู่หน้าใส เป็นสบู่เพื่อใช้ทำความสะอาดผิวหน้าและผิว
กาย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากการสกัดพืชสมุนไพรสำหรับกลุ่มเป้าหมายกลุ่มวัยรุ่นและ
กลุ่มวัยทำงานที่ยังหมั่นดูแลบำรุงผิวหน้าผิวกายเพื่อความสวยงามอยู่เสมอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recondition (การปรับปรุงสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging design ภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
การใช้สมุนไพรพื้นบ้านให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงให้ได้ทุกเพศทุกวัย
การใช้สมุนไพรพื้นบ้านให้เกิดประโยชน์ในด้านความสวยงาม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในช่วงแรกของการจำหน่ายสินค้าทางบุคคลากรหรือทีมงานของเราจะมีการจัดทำผลิตภัณฑ์
และการสาธิตวิธีใช้พร้อมบ่งบอกถึงคุณสมบัติของสินค้าโดยอาจจะมีการเปิดหน้าร้านให้ผู้
บริโภคเข้ามาทดลองสินค้าภายในร้านและทำการสาธิตวิธีใช้หรือจัดทำคลิปเพื่อไปโมกสินค้า
และบริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สินค้าชุมชนตำบลราชาเทวะ หมู่ 8

ออนไลน์ : สินค้าชุมชนตำบลราชาเทวะ หมู่ 8

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

บัญชี 2 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาอเนกประสงค์ Home clean
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ น้ำยาอเนกประสงค์เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้ทำความสะอาดได้ทุกอย่าง เช่น นำมาล้างจาน ล้างรถยนต์ สามารถถูพื้นเพื่อใช้ทำความสะอาดกลุ่มเป้าหมายคนวัยทำงานและผู้สูงอายุ ผู้ที่เป็นบ้านไม้ได้ออกไปทำงานข้างนอก ที่มีอายุตั้งแต่ 25 ปี - 65 ปี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้วัสดุเปลือกผลไม้มาทำให้เกิดประโยชน์ในด้านความสะอาด
การใช้วัสดุเปลือกผลไม้ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงให้ได้ทุกเพศทุกวัยที่มีความสนใจด้านการแปรรูป
พัฒนา Packaging design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในช่วงแรกของการจำหน่ายสินค้าทางบุคคลากรหรือทีมงานของเราจะสาธิตวิธีใช้พร้อมบ่งบอกถึงคุณสมบัติของสินค้าโดยอาจจะมีการแจกผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กลองให้ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านหรือในชุมชนให้เข้าถึงคุณสมบัติของสินค้าหรือทำการโปรโมทคุณสมบัติของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สินค้าชุมชนตำบลราชาเทวะ หมู่ 8
ออนไลน์ : สินค้าชุมชนตำบลราชาเทวะ หมู่ 8
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.หนองปรือ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาต้ม Air Port by ตำบล หนองปรือ

รายละเอียด : ปลาต้ม การแปรรูปอาหารจากปลาน้ำจืดหนึ่งครั้งปรุงรสหลักประกอบด้วย ปลา
เกลือ กระเทียม ข้าวสุก ผสมกัน หมักจนมีรสเปรี้ยว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการเก็บรักษาไว้ได้นาน

เทคนิคการหมักปลาที่สามารถเก็บไว้ได้นาน

เทคนิคการผสมวัตถุดิบในการหมัก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากคนในชุมชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเลี้ยงปลา ทางคณะทำงานต้องการ
เพิ่มมูลค่าจากปลาเป็นปลาต้ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.หนองปรือ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยะวาสร้างอาชีพผู้พิการ

รายละเอียด : เมื่อก่อนไม่มีใครทราบว่าผักตบชวา นั้น สามารถใช้เป็นวัสดุกันกระแทกได้จริง เพราะหากเอ่ยถึงผักตบชวา คือขยะที่ต้องกำจัดทิ้ง ถึงกับที่รัฐบาลให้งบมากำจัดทิ้งเลยก็ เดียว แต่เวลาผ่านไป ผักตบชวา ที่ถูกนำมาแปรรูปถูกนำไปใช้ประโยชน์ให้สามารถนำมาใช้ แทนวัสดุกันกระแทก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปโดยการนำเยื่อมาเป็นกันกระแทก
การสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นใหม่
ออกแบบแพคเกจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันผักตบชวาเป็นวัชพืชที่สร้างปัญหามากมายในแหล่งน้ำสาธารณะต่างๆ อย่าง รุนแรง และรวดเร็ว ทำให้เกิดปัญหาและผลกระทบวงกว้างสร้างความเดือดร้อนต่อผู้ทำการ เกษตรกร และประชาชนที่ใช้ประโยชน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.ศิระจรเข้ น้อย อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

1 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงแช่อิ่ม แม่อุบล

รายละเอียด : มะม่วงแช่อิ่ม

05 : แผนธุรกิจ

1. ออกแบบสติกเกอร์ชื่อสินค้า มะม่วงแช่อิ่ม แม่อุบล
2. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงใส่มะม่วงแช่อิ่ม และถุงหิ้วให้ดูทันสมัย
3. พัฒนาอายุการเก็บรักษาของสินค้าให้ยังคงคุณภาพ
4. จัดหาตลาดและสถานที่สำหรับวางจำหน่ายสินค้า เพื่อสร้างรายได้ให้เป็นที่ยอมรับจากบุคคลทั่วไปได้รู้จักสินค้าของเรามากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มะม่วงแช่อิ่ม แม่อุบล

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูปมะม่วง

นวัตกรรมแช่อิ่ม

นวัตกรรมการรักษาคุณภาพและอายุของสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.ศิระจรเข้ น้อย อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

1 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : K&K วุ้นมะพร้าวนมสด

รายละเอียด : วุ้นมะพร้าวนมสด

05 : แผนธุรกิจ

1. ออกแบบสติกเกอร์ชื่อสินค้า K&K วุ้นมะพร้าวนมสด
2. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ เช่น ขวดบรรจุนมสดให้ดูทันสมัย
3. พัฒนาอายุการเก็บรักษาของสินค้าให้ยังคงคุณภาพ
4. จัดหาตลาดและสถานที่สำหรับวางจำหน่ายสินค้า เพื่อสร้างรายได้ให้เป็นที่ยอมรับจากบุคคลทั่วไปได้รู้จักสินค้าของเรามากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผสมส่วนผสมทำวุ้นมะพร้าวนมสด

นวัตกรรมแปรรูปมะพร้าว

นวัตกรรมรักษาคุณภาพและอายุการรักษาสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : K and K Fresh Milk Coconut Jelly

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ศิระจรเข้ใหญ่ อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผักตบชวา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผักตบชวา

05 : แผนธุรกิจ

การแปรรูปเป็นกระถางปลูกต้นไม้จากผักตบชวา โดยนำผักตบชวาที่มีจำนวนมากในธรรมชาติ แม่น้ำลำคลอง เป็นมลพิษและอุปสรรคต่อการเดินทางทางน้ำ นำมาแปรรูปในรูปแบบการทำกระถางปลูกต้นไม้ เป็นการสร้างรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กำจัดวัชพืช

ทำน้ำให้สะอาด

แปรรูปผลิตภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



พะเยาผักตบชวา



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ศรีษะจรเข้ใหญ่ อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการผ้ามัดย้อม

รายละเอียด : โครงการผ้ามัดย้อม เพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างรายได้และอาชีพให้ชุมชน พัฒนา
อบรมคนในชุมชน ทำเสื้อผ้ามัดย้อมที่สวยงามมีเอกลักษณ์ สามารถต่อยอดเป็นอาชีพและ
ขายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีผ้า

การประยุกต์ลวดลายตามสมัยนิยม

การเคลือบสีผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการผ้ามัดย้อม เพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างรายได้และอาชีพให้ชุมชน พัฒนาอบรมคนในชุมชน
ทำเสื้อผ้ามัดย้อมที่สวยงามมีเอกลักษณ์ สามารถต่อยอดเป็นอาชีพและขายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ตลาด อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สามล้อถีบชมเมืองนครเขื่อนขันธ์

รายละเอียด : เป็นการคิดรูปแบบธุรกิจ BMC : Business Model Canvas หรือ 6 W+1H ดัง

ต่อไปนี้ • จะร่วมดำเนินธุรกิจกับใคร กลุ่มแม่บ้าน •

จะผลิตจำหน่ายอย่างไร ขายปลีก •

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก (CS : Customer Segments) ได้แก่ วิทยากร กลุ่มคนรัก

สุขภาพ • จุดขาย เน้นการสร้าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางการตลาดสังคม

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

เทคโนโลยีทางการค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการคิดรูปแบบธุรกิจ BMC : Business Model Canvas หรือ 6 W+1H ดังต่อไปนี้

• จะร่วมดำเนินธุรกิจกับใคร กลุ่มแม่บ้าน

• จะผลิตจำหน่ายอย่างไร ขายปลีก

• กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก (CS : Customer Segments) ได้แก่ วิทยากร กลุ่มคนรัก

สุขภาพ • จุดขาย เน้นการสร้างประสบการณ์ที่มีความหลากหลาย

• รูปแบบ สวยงามและดีต่อสุขภาพ

• ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า marketplace

• ความสัมพันธ์กับลูกค้า อบอุ่นเพื่อสุขภาพ เน้นให้ความสำคัญด้านสุขภาพและสวยงามทรง

คุณค่าไทยโบราณ

• ช่องทางรายได้ ค่ามัดตูดิบบ ค่าแรงงาน ค่าแพ็คเกจ

• ทรัพยากรหลัก ได้แก่ เงินลงทุน ทรัพยากรบุคคล เทคโนโลยีการทำขนม

• พันมิตรหลัก ได้แก่ ร้านค้าปลีกในตลาด marketplace

• โครงสร้างต้นทุน ได้แก่ เป็นธุรกิจ Start-up สร้างรายได้จากการจำหน่ายสินค้า

• ขายแพ็คเกจทัวร์แบบปลีก ราคาประมาณ 150 - 250 บาทและตามงบประมาณของลูกค้า

จะเริ่มเมื่อไหร่ เปิด - ปิดวันไหน เวลาใด (When)

• เดือนสิงหาคม 2565

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ตลาด อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไทยมอญโบราณสุภาพดี

รายละเอียด : เป็นการออกแบบและผลิตขนมไทยผสมผสานมอญ แบบใช้วัตถุดิบแบบธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

สร้างธุรกิจการทำขนมไทยมอญโบราณเพื่อสุขภาพ โดยความร่วมมือกลุ่มแม่บ้าน ต.ตลาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางการตลาดสังคม

เทคโนโลยีอาหาร

เทคโนโลยีทางการค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65001034 : การแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์มะม่วงหาวมะนาวโห่เป็นเม็ดอมสมุนไพร



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.ทรงคนอง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

2 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เม็ดอมสมุนไพรมะม่วงหาวมะนาวโห่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สินค้าเม็ดอมสมุนไพรมะม่วงหาวมะนาวโห่อยู่ในขั้นตอนปรับปรุงสูตรให้รับประทานง่าย มีคุณค่าทางโภชนาการสูง และพัฒนาแพคเกจให้น่าดึงดูด น่าสนใจ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การแปรรูปมะม่วงหาวมะนาวโห่เป็นเม็ดอมสมุนไพรมะม่วงหาวมะนาวโห่
- การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
- การออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันคนไทยส่วนใหญ่หันมาสนใจดูแลสุขภาพกันมากขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ โรคระบาดและสังคม สิ่งเหล่านี้ส่งผลให้พฤติกรรมผู้บริโภคปรับเปลี่ยนไป โดยการเลือกดูแลตัวเอง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการป้องกันโรค การมีสุขภาพที่ดี ดังนั้นการบริโภคอาหารและเครื่องดื่มจึงไม่ได้เป็นเพียงสิ่งที่ให้พลังงาน ความอิ่มท้องและความกระหายเพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่จะต้องประกอบด้วยคุณค่าทางโภชนาการที่ดีต่อสุขภาพ มะม่วงหาวมะนาวโห่ เป็นผลไม้ท้องถิ่นที่ให้รสเปรี้ยวมากและจะออกรสหวานเล็กน้อยเมื่อผลสุกจัด มีสรรพคุณทางยาในหลายด้าน มีสารต้านอนุมูลอิสระมาก จากการสำรวจพบว่า พื้นที่ตำบลทรงคนอง มีการปลูกต้นมะม่วงหาวมะนาวโห่จำนวนมาก โดยส่วนใหญ่จะปลูกเพื่อประดับไว้ เมื่อผลนั้นสุกจะปล่อยร่วงหล่นไปโดยไม่ได้นำมาทำให้เกิดประโยชน์ ทางผู้จัดทำโครงการ U2T for BCG ตำบลทรงคนอง จึงเล็งเห็นว่าควรนำมะม่วงหาวมะนาวโห่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าประจำตำบล ซึ่งเป็นการนำผลผลิตมาแปรรูปให้มีมูลค่าสูงขึ้นและสร้างความหลากหลายให้กับผู้บริโภคที่ใส่ใจรักษาสุขภาพ ซึ่งการเลือกมะม่วงหาวมะนาวโห่มาแปรรูปในครั้งนี้ เราได้เลือกที่จะแปรรูปเป็นเม็ดอมสมุนไพรมะม่วงหาวมะนาวโห่ เนื่องจากคนในสังคมเล็งเห็นถึงความสำคัญของการดูแลสุขภาพสุขภาพกันมากขึ้น ดังนั้นกลุ่มตลาดเป้าหมายของเราจึงจะเป็นบุคคลที่สนใจดูแลสุขภาพและบุคคลทุกช่วงวัย ซึ่งตลาดของคนรักสุขภาพในปัจจุบันและอนาคตมีการเจริญเติบโตได้อย่างชัดเจน ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ทั้งช่องทางออนไลน์และพื้นที่จริง นอกจากนี้จะเป็นการส่งเสริมการต่อยอดแล้ว ยังเป็นแนวทางนวัตกรรม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
- ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 875

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.ทรงคนอง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

2 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มสมุนไพรมะม่วงหาวมะนาวโห่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สินค้าเครื่องดื่มสมุนไพรมะม่วงหาวมะนาวโห่อยู่ในขั้นตอนปรับปรุงสูตรให้รับประทานง่าย มีคุณค่าทางโภชนาการสูง และพัฒนาแพคเกจให้น่าดึงดูด น่าสนใจ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การแปรรูปมะม่วงหาวมะนาวโห่เป็นเครื่องดื่มสมุนไพรมะม่วงหาวมะนาวโห่
- การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
- การออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันคนไทยส่วนใหญ่หันมาสนใจดูแลสุขภาพกันมากขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ โรคระบาดและสังคม สิ่งเหล่านี้ส่งผลให้พฤติกรรมผู้บริโภคปรับเปลี่ยนไป โดยการเลือกดูแลสุขภาพตัวเอง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการป้องกันโรค การมีสุขภาพที่ดี ดังนั้นการบริโภคอาหารและเครื่องดื่มจึงไม่ได้เป็นเพียงสิ่งที่ให้พลังงาน ความอิ่มท้องและความกระหายเพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่จะต้องประกอบด้วยคุณค่าทางโภชนาการที่ดีต่อสุขภาพ

มะม่วงหาวมะนาวโห่ เป็นผลไม้ท้องถิ่นที่ให้รสเปรี้ยวมากและจะออกรสหวานเล็กน้อยเมื่อผลสุกจัด

มีสรรพคุณทางยาในหลายด้าน มีสารต้านอนุมูลอิสระมาก จากการสำรวจพบว่า พื้นที่ตำบลทรงคนอง มีการปลูกต้นมะม่วงหาวมะนาวโห่จำนวนมาก โดยส่วนใหญ่จะปลูกเพื่อประดับไว้เมื่อผลนั้นสุกจะปล่อยร่วงหล่นไปโดยไม่ได้นำมาทำให้เกิดประโยชน์ ทางผู้จัดทำโครงการ U2T for BCG ตำบลทรงคนอง จึงเล็งเห็นว่าควรนำมะม่วงหาวมะนาวโห่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าประจำตำบล ซึ่งเป็นการนำผลผลิตมาแปรรูปให้มีมูลค่าสูงขึ้นและสร้างความหลากหลายให้กับผู้บริโภคที่ใส่ใจรักษาสุขภาพ

ซึ่งการเลือกมะม่วงหาวมะนาวโห่มาแปรรูปในครั้งนี้ เราได้เลือกที่จะแปรรูปเป็นเครื่องดื่มสมุนไพรมะม่วงหาวมะนาวโห่ เนื่องจากคนในสังคมเล็งเห็นถึงความสำคัญของการดูแลสุขภาพ สุขภาพกันมากขึ้น ดังนั้นกลุ่มตลาดเป้าหมายของเราจะเป็นบุคคลที่สนใจดูแลสุขภาพ และบุคคลทุกช่วงวัย ซึ่งตลาดของคนรักสุขภาพในปัจจุบันและอนาคตมีการเจริญเติบโตได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,070

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางกระสอบ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาดอกจาก by หอมป่าจาก

รายละเอียด : ชาสำหรับดื่มเพื่อสุขภาพ ผลิตจากนมจากและดอกจากที่ได้จากต้นจาก มีสรรพคุณทำให้ชุ่มคอ ลดการระคายเคืองในลำคอ

05 : แผนธุรกิจ

Product: การพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้กับสมัยมีป้ายแสดงข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่สวยงามได้มาตรฐาน
Price: กำหนดราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภค
Place: เพิ่มช่องทางจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์
Promotion: จัดทำแบนเนอร์โปรโมทชาดอกจากลงในแพลตฟอร์มออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์
การใช้เทคโนโลยีในการผลิตต้นแบบบรรจุภัณฑ์
การใช้เทคโนโลยีในการถ่ายภาพสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หอมป่าจาก

ออนไลน์ : หอมป่าจาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางกระสอบ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อม by หอมป่าจาก

รายละเอียด : ผ้ามัดย้อม by หอมป่าจาก เป็นการใช้เส้นใยและสีจากธรรมชาติ โดยการนำกลีบดอกจากมาต้มเพื่อให้ได้สีน้ำตาล เมื่อนำผ้ามามัดย้อมด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่นทำให้เกิดลวดลายเฉพาะที่เป็นเอกลักษณ์

05 : แผนธุรกิจ

Product: การพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย มีป้ายแสดงข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่สวยงาม ได้มาตรฐาน
Price: กำหนดราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภค
Place: เพิ่มช่องทางจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์
Promotion: จัดทำแบนเนอร์โปรโมทผ้ามัดย้อม ลงในแพลตฟอร์มออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์
การใช้เทคโนโลยีในการผลิตต้นแบบบรรจุภัณฑ์
การใช้เทคโนโลยีในการถ่ายภาพสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หอมป่าจาก

ออนไลน์ : หอมป่าจาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021822 : ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติในท้องถิ่น



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางกอบัว อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ช้างจับมือจากผ้ามัดย้อมขนาด L

รายละเอียด : ช้างจับมือจากผ้ามัดย้อมขนาด L ผ้ามัดย้อมจากวัสดุธรรมชาติ ด้านในบรรจุใยสังเคราะห์ สามารถฝึกกล้ามเนื้อและบริหารนิ้วได้ นับว่าเป็นสินค้าเพื่อสุขภาพได้

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติในท้องถิ่นคือการนำพืชท้องถิ่นมาทำสีย้อมผ้าโดยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังนำสิ่งที่ตกเหลือจากธรรมชาติที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์มาใช้และเพิ่มมูลค่า ออกแบบสินค้า/บริการใหม่, ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่, พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง, ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ และนำรายได้คือสู่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เซติงพลาสติกสำหรับขึงผ้า เล็ก/กลาง/ใหญ่ เพื่อเอาไว้ใช้กับงานผ้าที่มีขนาดแตกต่างกันออกไป

ใช้เทคนิคการเพิ่มมิติให้ผลิตภัณฑ์ด้วยการวาดรูปที่เป็นอัตลักษณ์ และการเล่าเรื่องของตำบลบางกอบัวก่อนการย้อมสีผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติในท้องถิ่น

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติในท้องถิ่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางกอบัว อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

9 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัดกาบหมาก

รายละเอียด : พัดกาบหมาก กว้าง 1 เมตร ยาว 1 เมตร อายุการใช้งานอยู่ได้นานถึง 10 ปี (อยู่ในที่ร่ม) นอกจากนี้ยังเป็นพัดยังสามารถนำมาตกแต่งบ้าน หรือ สถานที่ก็ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ด้วยเทคนิคการสื่อสารเรื่องราวของผลิตภัณฑ์และเอกลักษณ์ ถ่ายทอด
การจดจำ

ใช้เทคนิคการเพิ่มมิติให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยดอกไม้สดและใบไม้สด

ช่องทางการขายออนไลน์ (Place) หรือ แพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ เช่น Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

นำกาบหมากที่ผลิตได้ตามธรรมชาติ หล่นจากต้น อีกทั้งยังนำสิ่งที่เกิดจากธรรมชาติที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์มาทำให้เกิดประโยชน์และเพิ่มมูลค่าโดยการนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ของใช้ ของที่ระลึก ของตกแต่งบ้าน ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ลดขยะ การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้ชุมชน อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์จากกาบหมาก

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์จากกาบหมาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางครุ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร

รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพร จะแบ่งเป็น ไข่เค็มใบเตย และ ไข่เค็มสมุนไพร ซึ่งมีส่วนผสมของ ข่า ตะไคร้ ผิวมะกรูดโดยไข่ที่ใช้ทางทีมคัดแต่ไข่เปิดขนาดใหญ่เป็นหลัก ไข่เปิดที่นำมาใช้ในการผลิตไข่เค็มนั้น ต้องเป็นไข่ที่มีคุณภาพ เมื่อนำมาทำไข่เค็มแล้วจะนำมารับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมเชิงปฏิบัติการขายสินค้าออนไลน์

พัฒนา packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.สร้างเพจ facebook ชื่อ U2T BCG ตำบลบางครุ
2.โปรโมทผลิตภัณฑ์ ในเพจให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น
3.เผยแพร่และแชร์ผลิตภัณฑ์
<https://www.facebook.com/profile.php?id=100083854863240>

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มสมุนไพรบางครุ

ออนไลน์ : U2T BCG ตำบลบางครุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางครุ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะนาวดอง

รายละเอียด : มะนาวดอง จะแบ่งเป็น มะนาวดองสูตรเค็ม และ มะนาวดองสูตรหวาน ทางทีมได้คัดสรรมะนาวที่มีคุณภาพ นำมาดองกับเกลือ และน้ำตาล ซึ่งการนำมาดองกับเกลือ จะมีรสชาติเปรี้ยวเค็ม ส่วนการนำมาดองกับน้ำตาลจะมีรส เปรี้ยว เค็ม หวาน มีรสชาติกลมกล่อมเหมาะแก่การประกอบอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบกแพก พอร์มออนไลน์

อบรมเชิงปฏิบัติการขายสินค้าออนไลน์

พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.สร้างเพจ facebook ชื่อ U2T BCG ตำบลบางครุ
 - 2.โปรโมตผลิตภัณฑ์ ในเพจให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
 - 3.เผยแพร่และแชร์ผลิตภัณฑ์
- <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083854863240>

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มะนาวดองบางครุ

ออนไลน์ : U2T BCG ตำบลบางครุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางจาก อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสมุนไพร

รายละเอียด : น้ำสมุนไพร เป็นน้ำที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ ช่วยบำรุงหัวใจ แก้อ่อนใน ดับ
กระหายคลายร้อน ได้แก่ น้ำลำไย เก๊กฮวย ใบเตย เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

-

-

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้า

- เป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศและอายุ

Customer Relationships – มีการติดตามผล

- ติดตามผลตอบรับจากลูกค้า ว่ามีอะไรที่ควรปรับปรุงบ้าง ไม่ว่าจะเป็นรสชาติและ

บริการ เพื่อใช้ในการ Review สินค้า

Channels – ช่องทางจัดจำหน่าย

- จัดจำหน่ายออฟไลน์

- จัดจำหน่ายออนไลน์

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ

- ลูกค้าจะได้รับความสดชื่นจากการดื่มน้ำสมุนไพร มีหลากหลายรสชาติ และมากสรรพคุณ

Key Activities – กระบวนการผลิต

- เริ่มจากการซื้อวัตถุดิบ นำมาต้ม กรอง พักให้เย็น และใส่ในบรรจุภัณฑ์

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิต

- ประกอบไปด้วย สูตรการผลิต วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ที่ แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นสมาชิกใน

ชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners – ผู้ที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและเกี่ยวข้องในธุรกิจ

- ประกอบไปด้วยสมาชิกบางส่วนของผู้ประกอบการ ผู้รับจ้างที่ทำงานตำบลบางจาก และ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำสมุนไพรขายบ้านจำ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางจาก อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมชีฟพอนและขนมเค้ก

รายละเอียด : ขนมทานาคินิด ไม่ว่าจะเป็นขนมชีฟพอน ขนมเค้ก บราวนี่ เค้กมะพร้าว ชีฟพอนมะพร้าวอ่อน เค้กกล้วยหอม เค้กฟอยทองมะพร้าวลาวา เค้กมะพร้าวลาวา และเค้กลิ้นห่านี่มีดี ล้วนแล้วแต่เป็นขนมที่ได้รับความนิยมมากในปัจจุบัน และช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้า

- เป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศและอายุ

Customer Relationships – มีการติดตามผล

- ติดตามผลตอบรับจากลูกค้า ว่ามีอะไรที่ควรปรับปรุง ทั้งในด้านรสชาติและการบริการ

Channels – ช่องทางจัดจำหน่าย

- จัดจำหน่ายออฟไลน์ ขายที่บ้านโดยรับทำตามจำนวนที่สั่ง

- จัดจำหน่ายออนไลน์ Facebook , LineOa , Shopee , Lazada

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ

- ลูกค้าจะได้รับความอร่อยในการได้รับประทานขนมชีฟพอนและขนมเค้ก ที่มีหลากหลาย

รูปแบบให้เลือกรับประทาน

Key Activities – กระบวนการผลิต

- เริ่มจากการซื้อวัตถุดิบ มีสูตรเฉพาะในการผลิต คัดสรรขนมชีฟพอนและขนมเค้กที่หน้า

ตาสวยงามไม่มีข้อผิดพลาด จากนั้นนำใส่บรรจุภัณฑ์

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิต

- ประกอบไปด้วย สูตรการผลิต บรรจุภัณฑ์ แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นสมาชิกในชุมชน

การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พายเรือทวนน้ำ

ออนไลน์ : พายเรือทวนน้ำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางน้ำผึ้ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มัดย้อมกระเป๋าก้น Bags Tie Dye

รายละเอียด : กระเป๋ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ ขนาด H32XD16XW23 ซม. ผลิตภัณฑ์ Handmade ที่ทำขึ้นต่อชิ้น ที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใคร ใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ที่ช่วยลดการใช้ถุงพลาสติก สามารถใช้ซ้ำได้หลายครั้ง พกพาสะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เสื้อมัดย้อมครั้งนี้ สมาชิก U2T บางน้ำผึ้ง ได้พัฒนา ร่วมกับศูนย์การเรียนรู้ผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติบ้านบางน้ำผึ้ง ร่วมกันออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อม เพื่อให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มจากเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

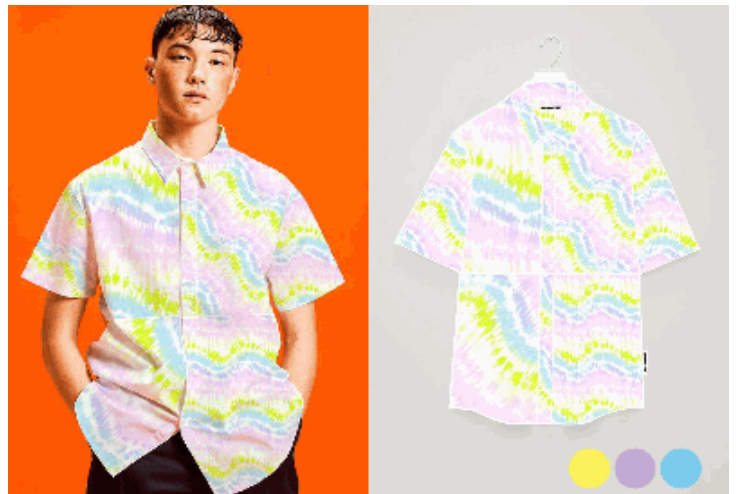
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mamadyom Bangnamphueng

ออนไลน์ : Mamadyom Bangnamphueng

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางน้ำผึ้ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มัดย้อมกระเป๋าผ้า Bags Tie Dye

รายละเอียด : กระเป๋ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ ขนาด H32XD16XW23 ซม. ผลิตภัณฑ์ Handmade ที่ทำขึ้นต่อชิ้น ที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใคร ใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมที่ช่วยลดการใช้ถุงพลาสติก สามารถใช้ซ้ำได้หลายครั้ง พกพาสะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การอบรมสื่อเพื่อการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์บนแพลตฟอร์มออนไลน์
- พัฒนา Packaging Design
- คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เสื้อมัดย้อมครั้งนี้ สมาชิก U2T บางน้ำผึ้ง ได้พัฒนา ร่วมกับศูนย์การเรียนรู้ผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติบ้านบางน้ำผึ้ง ร่วมกันออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อม เพื่อให้สินค้านั้นมีมูลค่าเพิ่มจากเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mamadyom Bangnamphueng

ออนไลน์ : Mamadyom Bangnamphueng

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางน้ำผึ้ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มัดย้อมกระเป๋ากว้าง / มัดย้อมเสื้อ

รายละเอียด : กระเป๋า และ เสื้อ มัดย้อมจากสีธรรมชาติผลิตภัณฑ์ handmade ที่ทำขึ้นต่อ
ชั้น ที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใครใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมที่ช่วยลดการใช้ถุง
พลาสติก สามารถใช้ซ้ำได้หลายครั้ง พกพาสะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- พัฒนา Packaging Design
- คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
- กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทพวณ ฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เสื้อมัดย้อมครั้งนี้ สมาชิก U2T บางน้ำผึ้ง ได้พัฒนา
ร่วมกับศูนย์การเรียนรู้ผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติบ้านบางน้ำผึ้ง ร่วมกันออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้ามัด
ย้อม เพื่อให้สินค้านั้นมีมูลค่าเพิ่มจากเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mamadyom Bangnamphueng

ออนไลน์ : Mamadyom Bangnamphueng

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางพื้ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

3 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โลตัส

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากขยะกระดาษ ทำสินค้าเปเปอร์มาเช่รูปแมวในท่าทางต่างๆ แล้วลงสี ใช้เป็นของที่ระลึก และของตกแต่ง

05 : แผนธุรกิจ

มีแนวคิดต้องการ Up cycle นำกระดาษที่ใช้แล้วมาใช้ซ้ำลดการสร้างปริมาณขยะ ตลอดจนสามารถพัฒนาแบบให้สวยงาม โดยทำสินค้ารูปแมวในหลากหลายอิริยาบถ เพิ่มฟังก์ชันการใช้งาน ให้สวยงามมีสไตล์ และยังได้ช่วยโลกได้อีกทางหนึ่ง โดยสามารถใช้เป็นของที่ระลึกหรือของตกแต่งบ้านได้ สามารถนำไปใช้เพื่อการสร้างสรรคงานศิลปะบนตัวผลิตภัณฑ์ สามารถระบายสีตามแบบแมวที่ลูกค้าต้องการ make to order

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

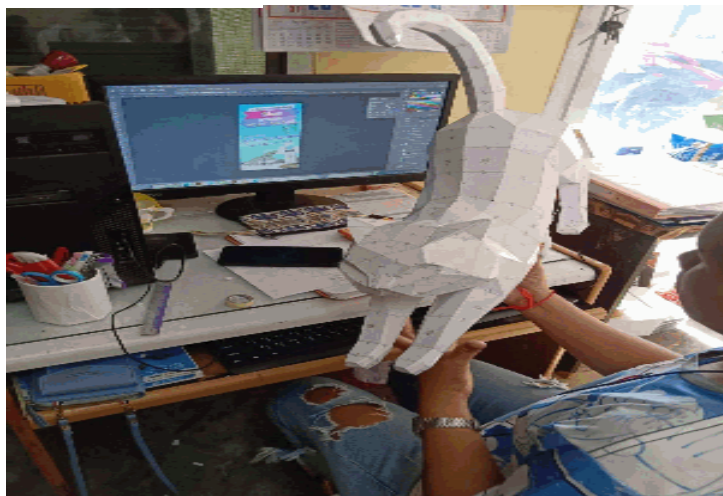
การนำวัสดุที่ไม่ได้ใช้แล้วมาสร้างชิ้นงานให้มีมูลค่า (Upcycle and Recycle)

การออกแบบและการผลิตชิ้นงานที่แสดงถึงอัตลักษณ์ชุมชน (Character Design)

การสื่อสารแบบบูรณาการทั้งออนไลน์และออฟไลน์ (Content Marketing and Digital Marketing))

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางฟุ้ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : wow @ BangPung
รายละเอียด : ถุงผ้า กระเป๋า แก้วน้ำ เสื้อยืด เสื้อโปโล

05 : แผนธุรกิจ

สืบเนื่องจากในตำบลบางฟุ้งมีโครงการจัดการขยะอย่างยั่งยืน ตามแนวทาง zero waste เพื่อความยั่งยืน และผลสำเร็จของโครงการจำเป็นต้องมีการจัดตั้งเงินกองทุนเพื่อใช้จ่ายในการดำเนินโครงการเช่นเงินสำรองค่าชื้อขยะในการจัดงานตลาดนัดขยะ จึงจัดทำสื่อสัญลักษณ์(โลโก้) และสัญลักษณ์นำโชค(มาสคอต) เพื่อใช้เป็นการประชาสัมพันธ์ และจัดทำของที่ระลึกจำหน่ายเพื่อหารายได้เข้ากองทุนเงินสำรอง โดยผลิตภัณฑ์ที่จะผลิตเพื่อจำหน่าย เช่น ถุงผ้า แก้วน้ำ เสื้อยืด เสื้อโปโล กระเป๋า เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำ Design Thinking มาใช้ในการออกแบบชิ้นงาน
ใช้โปรแกรม สร้างต้นแบบขึ้น ต้นแบบคือผลของการออกแบบในเบื้องต้น
งานสื่อสิ่งพิมพ์ งานสกรีน และพิมพ์ลาย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 39,990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : WOW BANGPUNG
ออนไลน์ : WOW BANGPUNG
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางยอ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 0 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รองเท้าผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : รองเท้าที่ผลิตจากผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งเป็นสีที่ได้จากวัตถุดิบในพื้นที่ตำบลบางยอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการผลิต

เทคโนโลยีทางการค้า

เทคโนโลยีทางการออกแบบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์รองเท้าผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ แบบ Business Model Canvas

1.Value Propositions (คุณค่าของสินค้า)

-รองเท้าที่ไม่สร้างขยะในกระบวนการผลิต เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

-รองเท้าที่ผลิตจากผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ ด้วยกรรมวิธีที่ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-รองเท้าที่สามารถตอบโจทย์ลูกค้า

-รองเท้าที่สวยงาม ใส่สบาย และมีลวดลายไม่ซ้ำใคร

-เสริมสร้างรายได้ให้กับชุมชน

2.Customer Segments (กลุ่มลูกค้าปัจจุบัน/อนาคต)

-กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม

-กลุ่มลูกค้าที่นิยมงานคราฟท์ ชอบงานทำมือที่มีเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใคร

-กลุ่มชาวต่างประเทศ

3.Channels (การสื่อสารการตลาดและโลจิสติกส์)

-สื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ

-หน้าร้าน ที่ตลาดน้ำบางน้ำผึ้ง

-ออกร้านตามสถานที่ต่างๆ

4.Customer Relationships (ความสัมพันธ์ต่อลูกค้า การปิดการขาย สร้างและรักษาแบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางยอ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 0 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์สมุนไพรไทย

รายละเอียด : สเปรย์สมุนไพร มีส่วนผสมของสมุนไพร และสมุนไพรไทยอื่นๆ ที่มีอยู่ในพื้นที่ ตำบลบางยอ บรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ เหมาะสำหรับกลุ่มคนวัยทำงานและผู้สูงอายุ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางการค้า

เทคโนโลยีทางการออกแบบ

เทคโนโลยีด้านการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สเปรย์สมุนไพรไทย แบบ Business Model Canvas

1.Value propositions (คุณค่าของสินค้า)

-บรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ

-ผลิตจากสมุนไพรไทย

-เสริมสร้างรายได้ให้กับชุมชน

2.Customer Segments (กลุ่มลูกค้าปัจจุบัน/อนาคต)

-กลุ่มคนวัยทำงานและผู้สูงอายุ

-กลุ่มลูกค้าที่นิยมผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทย

3.Channels (การสื่อสารการตลาดและโลจิสติกส์)

-สื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ

-ออกร้านตามสถานที่ต่างๆ

4.Customer relationships (ความสัมพันธ์ต่อลูกค้า การปิดการขาย สร้างและรักษาแบรนด์)

-สินค้ามีคุณภาพ

-มีคำอธิบายและรายละเอียดวิธีการใช้สเปรย์

5.Revenue Streams (ที่มาของรายได้)

-การขายผลิตภัณฑ์แบบอื่นจากสมุนไพรไทย

6.Key Activities (กิจกรรมหลัก)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางหัวเสือ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบผักสลัดบางหัวเสือ

รายละเอียด : แปรรูปผักสลัดไฮโดรโปนิกส์ ได้แก่ ผักเคล และมะม่วงหาวมะนาวโห่ เป็นต้น ให้เป็นข้าวเกรียบผักแผ่นดิบ มีน้ำสลัด และจะมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปลูกผักแบบไฮโดรโปนิกส์
วิธีการแปรรูปผัก
ทำบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบผักสลัด เนื่องจากชุมชนบางหัวเสือมีการปลูกผักในระบบไฮโดรโปนิกส์ชนิดของผัก คือ ผักกาดแก้ว, ผักกาดหอมแดง, ทรินโอ๊ค, ผักคอรด์, ผักเคล และยังมีผักสวนครัวชนิดอื่นๆ เช่น กะเพรา และฟักทอง ซึ่งประชาชนมีการปลูกรับประทานและจำหน่ายเพื่อต้องการเพิ่มมูลค่าให้สินค้า จึงได้มีการจัดกิจกรรมดังต่อไปนี้ โครงการ " ข้าวเกรียบผักสลัด " แบ่งออกเป็นกิจกรรม 4 กิจกรรม ดังนี้ กิจกรรมที่ 1 การปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ 1.1 สอนการใช้อุปกรณ์ในการปลูกแหล่งในการซื้อ และวิธีการใช้ 1.2 สอนการคำนวณราคาในการปลูกผักแต่ละชนิด 1.3 การเพาะผัก และขั้นตอนในการปลูกแต่ละช่วงของผัก กิจกรรมที่ 2 การทำข้าวเกรียบผักสลัด 2.1 การนำผักสดมาแปรรูปให้สามารถทำเป็นข้าวเกรียบได้ 2.2 การทำข้าวเกรียบ 2.3 การทำน้ำสลัด และพวงซีสในการโรยข้าวเกรียบ กิจกรรมที่ 3 การออกแบบผลิตภัณฑ์ 3.1 การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจ และมีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้า กิจกรรมที่ 4 การขายตลาดออนไลน์ 4.1 สอนการใช้งานเว็บไซต์ แอปพลิเคชันต่างๆ ทางออนไลน์เพื่อเป็นความรู้ และเพิ่มช่องทางในการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,195

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเกรียบผักสลัดบางหัวเสือ

ออนไลน์ :-

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางหัวเสือ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาใบจากบางหัวเสือ

รายละเอียด : แปรรูปใบจากเป็นผงชาใบจาก เพื่อนำผงชาชงเป็นเครื่องดื่ม เม่นูชา, ชาเม่น, ชาผลไม้ รื่น และเจลลี่จาก ที่ทำกับชาใบจากได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยืดอายุสินค้าให้นาน
การแปรรูปใบจากเป็นผงชา
ทำบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการ : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากชาใบจาก
ชุมชนหัวเสือนับเป็นจำนวนมาก ส่วนมากประชาชนจะขายใบจากเป็นรายได้เสริม เนื่องจากใบจากมีตลอดทั้งปี ประชาชนต้องการเพิ่มมูลค่าของใบจาก จึงได้มีการนำใบจากมาแปรรูปเป็นผงชา ที่สามารถนำไปจำหน่ายเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน จึงได้มีกิจกรรมให้ความรู้ ดังต่อไปนี้
- การแปรรูปใบจาก
เรื่องที่ 1 การทำผงชาใบจาก
เรื่องที่ 2 การทำวุ้นใบจาก และการนำผงชามาชงในรูปแบบของเครื่องดื่ม เพิ่มมูลค่าให้กับชาใบจาก
- การบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดโรคเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

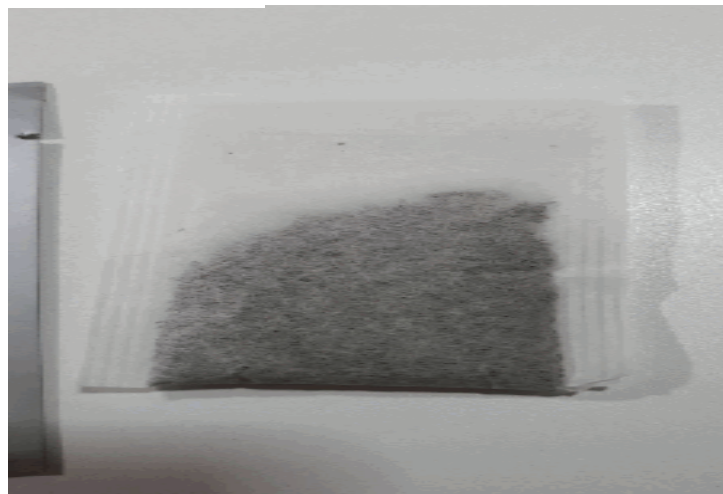
ออฟไลน์ : ชาใบจากบางหัวเสือ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ลำโรงกลาง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยากันยุงน้ำสมุนไพร

รายละเอียด : ยากันยุงน้ำสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ยากันยุงปลอดสารเคมี 100% เพราะทำมาจากสมุนไพรพื้นบ้านที่มีอยู่ในชุมชนและพืชที่ใช้เป็นส่วนประกอบปลูกแบบ organic ไม่ใช้สารเคมี ซึ่งส่วนประกอบของยากันยุงน้ำสมุนไพรประกอบไปด้วย ตะไคร้หอม ผิวมะกรูด การบูร กานพลู เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สมุนไพรปลอดสารพิษ
Package แบบใหม่ที่น่าสนใจ
การขายผ่านทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ยากันยุงน้ำสมุนไพร เป็นผลิตภัณฑ์ที่คนในชุมชนลำโรงกลาง เขตพระประแดง ร่วมกันผลิตสินค้าและบริการ มีกลุ่มเป้าหมายคือ ครอบครัวที่มีแหล่งเพราะพันธุ์ยุงได้จ่าย ครอบครัวที่ประสบปัญหาชุมชนและมีความชอบในการใช้สมุนไพรใส่ยุงมากกว่าการใช้สารเคมี โดยมีแผนการขายในรูปแบบ ขายตรงกับบุคคลตามร้านขายของชำ ตลาด ห้างสรรพสินค้า หรือขายทางออนไลน์ เพจเฟซบุ๊ก โลง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลำโรงกลาง

ออนไลน์ : sumrongklang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.ลำโรงกลาง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ



บัญชี

3 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อม

รายละเอียด : ผ้ามัดย้อมตำบลลำโรงกลาง เกิดจากการใช้วัสดุย้อมสีที่มาจากพืช ปลอดภัยจากสารเคมี 100% ซึ่งพืชที่ใช้ย้อมสีจะมาจากพืชภายในชุมชน คือ สีเขียวจากใบมะม่วง สีน้ำเงินจากดอกอัญชัน สีเหลืองเข้มจากก้านขนุน สีแดงจากดอกกระเจียว เป็นต้น ราคาและคุณภาพดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สีจากธรรมชาติ เช่น เปลือกไม้ ดอกไม้ ใบไม้
ใช้เส้นผ้าเก่าๆ/ม้วนมาทำผ้ามัดย้อม
ขายผ่านออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผ้ามัดย้อมโดยใช้สีจากพืชไม้ เป็นสินค้าและบริการของชุมชนลำโรงกลาง มีกลุ่มเป้าหมายกลุ่มวัยรุ่นที่ชื่นชอบผ้ามัดย้อม และบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจผ้ามัดย้อมจากพืช โดยมีแผนการขายในรูปแบบ ขายตรงกับบุคคลตามร้านขายของชำ ตลาด ห้างสรรพสินค้า หรือขายทางออนไลน์ เพจเฟซบุ๊ก ไลน์ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลำโรงกลาง

ออนไลน์ : sumrongklang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.นาเกลือ อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรเหือกปลาหมอ

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรจากธรรมชาติ 100% การนำเอาเหือกปลาหมอมาสกัดเป็นสบู่สมุนไพร เป็นสูตรดั้งเดิมของคนในชุมชน มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวจากธรรมชาติโดยตรง และยังมีประโยชน์ต่อผิวอีกทั้งยังสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่ผิวหนังที่เกิดการแพ้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แม่พิมพ์สบู่

เครื่องปั่น

ไมโครเวฟ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ : สบู่สมุนไพรเหือกปลาหมอ

กลุ่มเป้าหมาย : กลุ่มคนทั่วไป

การเข้าถึงลูกค้า : จัดจำหน่ายในห้างร้าน ช่องทางออนไลน์

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ : โดยฉลากเน้นความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนตำบลนาเกลือ และบรรจุภัณฑ์ที่สะดวกต่อการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.นาเกลือ อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยามมองสูตรต้นตำหรับคุณยายกาหลง

รายละเอียด : ชาวบ้านตำบลนาเกลือพบยามมองสูตรคุณยายกาหลง ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากธรรมชาติ นำมาผสมตามสูตรที่คุณยายกาหลงได้คิดค้นขึ้น โดยผ่านขั้นตอนและกรรมวิธีในการต้มยาหม่อง มีสรรพคุณในการแก้อาการเคล็ดขัดยอก แผลลงสัตว์กัดต่อย และแก้อาการวิงเวียนศีรษะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หม้อ กัดพื้ตวง

เตาแก๊ส

ขวดแก้วบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ : ยามมองสูตรต้นตำหรับคุณยายกาหลง

กลุ่มเป้าหมาย : กลุ่มคนทั่วไป

การเข้าถึงลูกค้า : จัดจำหน่ายในร้านค้าชุมชน ช่องทางออนไลน์ การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยวางเน้นความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนตำบลนาเกลือ และบรรจุภัณฑ์ที่สะดวกต่อการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บ้านคลองสวน อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแดดเดียวไร้กังวล

รายละเอียด : ปลาแดดเดียวไร้กังวลขนาด 250g.-300g. ได้ประมาณ 5-6 ชิ้นต่อแพ็ค - รสชาติเค็มกำลังดี กรอบนอกนุ่มใน -สดใหม่ทุกวัน -ผ่านขบวนการฆ่าเชื้อด้วยเครื่องไอโซน -สะอาดไม่ใส่สารกันบูด ปลอดภัย100% -ขึ้นสุญญากาศอย่างดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างมูลค่าให้กับปลาในท้องถิ่นที่ไม่ได้นำไปใช้อย่างเกิดประโยชน์จึงต้องสูญเสียคุณค่าไปนั้น ให้กลับมาเป็นมูลค่าอีกครั้ง โดยการดัดแปลงนำมาทำเป็นปลาแดดเดียวไร้กังวล การนำปลาแดดเดียวที่มีอยู่ทั่วไปมาพัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น โดยการจัดทำรูปแบบผลิตภัณฑ์ ทั้งการพัฒนา แพ็คเกจจิ้งและการเพิ่มช่องทางการขายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สำหรับแผนธุรกิจปลาแดดเดียวไร้กังวลนั้น จะประกอบไปด้วย 8 หัวข้อ ได้แก่ 1. VALUE PROPOSITION 2.CUSTOMER SEGMENT 3.CHANNEL 4.REVENUE STREAM 5.KEY RESOURCES 6.KEY PARTNERS 7.KEY ACTIVITIES ซึ่งในการทำแผนธุรกิจนี้ เราได้มีการวางแผนร่วมกันระหว่างกลุ่มอาจารย์ที่ปรึกษา กลุ่มบัณฑิตประชาชน และกลุ่มผู้จัดทำผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดแผนธุรกิจที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าอย่างแท้จริง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านชุมชนคลองสวนเก่าปลาแดดเดียวไร้กังวล

ออนไลน์ : Banklongsuan Story

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บ้านคลองสวน อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ชายเลนเอิร์ธ

รายละเอียด : สบู่ชายเลนเอิร์ธขนาด 100g. ต่อ 1 ชิ้น -สำหรับผิวแพ้ง่าย -ใช้ได้ตั้งแต่ เด็ก 5 ขวบ - ขึ้นไป - มีส่วนผสมของสมุนไพรจากธรรมชาติช่วยลดอาการผดผื่นคัน

05 : แผนธุรกิจ

สำหรับแผนธุรกิจสบู่สมุนไพรชายเลนนั้น จะประกอบไปด้วย 8 หัวข้อหลัก ได้แก่ 1. VALUE PROPOSITION 2.CUSTOMER SEGMENT 3.CHANNEL 4.REVENUE STREAM 5.KEY RESOURCES 6.KEY PARTNERS 7.KEY ACTIVITIES ซึ่งในการทำแผนธุรกิจนี้ เราได้มีการวางแผนร่วมกันระหว่างกลุ่มอาจารย์ที่ปรึกษา กลุ่มบัณฑิตประชาชน และกลุ่มผู้จัดทำผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดแผนธุรกิจที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าอย่างแท้จริง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำพืชสมุนไพรชายเลนมาผสมผสานกันในสบู่หนึ่งก้อน เพื่อให้เกิดคุณสมบัติ และคุณประโยชน์ ในการทำหน้าที่รักษาโรคผิวหนังและดูแลผิวพรรณ ให้แลดูมีสุขภาพผิวที่ดียิ่งขึ้น

การสร้างคุณค่าให้กับสบู่ในแถบป่าชายเลน โดยการดึงคุณสมบัติ หรือ ข้อดี ของตัว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.ปากคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

1 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวต้มใบจาก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดทำอยู่แล้วในชุมชน แต่ได้มีการพัฒนารูปแบบการบรรจุภัณฑ์ ทำวิธีทำให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะเล็กชิ้นพอดีคำ ใช้ไม่ก้นจากมากทำเป็นไม้เสียบ ให้สามารถรับประทานเป็นคำได้ อาจสร้างเสริมให้เกิดมูลค่า และสิ่งแปลกใหม่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคขึ้นมา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการพัฒนา ออกแบบ Packaging Design
เทคโนโลยีการถนอมอาหาร
เทคโนโลยีในการซีลถุงพลาสติก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เริ่มจากการวางแผนการทำงาน ช่วยกันคิดผลิตภัณฑ์จากสิ่งที่มีอยู่แล้วภายในชุมชน เพื่อนำมาต่อยอดให้เกิดประโยชน์และเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้น หลังจากนั้นจึงมีการร่วมมือระหว่างทีมงาน U2T กับชาวบ้านในการสร้างและถ่ายทอดเทคโนโลยีจนได้ผลิตภัณฑ์ที่ออกมาจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวต้มใบจากปากคลอง
ออนไลน์ : U2T ปากคลองบางปลากด
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ปากคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 1 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กึ่งแกล้ม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำมาแปรรูปต่อยอด โดยวิธีการทำจะนำกุ้งไปเด็ดหัว ตากแดด และทอดให้กรอบ แต่ปัจจุบันได้มีการพัฒนาเพิ่มเติมในการใส่ส่วนผสมต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น เช่น เครื่องสมุนไพรต่าง ๆ จนได้กลายออกมาเป็นกึ่งแกล้ม ใช้เป็นของทานเล่นหรือทานกับอาหารก็ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการพัฒนา ออกแบบ Packaging Design
เทคโนโลยีการถนอมอาหาร
เทคโนโลยีในการซีลถุงพลาสติก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เริ่มจากการวางแผนการทำงาน ช่วยกันคิดผลิตภัณฑ์จากสิ่งที่มีอยู่แล้วภายในชุมชน เพื่อนำมาต่อยอดให้เกิดประโยชน์และเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้น หลังจากนั้นจึงมีการร่วมมือระหว่างทีมงาน U2T กับชาวบ้านในการสร้างและถ่ายทอดเทคโนโลยีจนได้ผลิตภัณฑ์ที่ออกมาจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กึ่งแกล้มปากคลอง
ออนไลน์ : U2T ปากคลองบางปลากด
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.แหลมฟ้าผ่า อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็มแดดเดียว

รายละเอียด : ปลาเค็มแดดเดียว ของตำบลแหลมฟ้าผ่ามีวัตถุดิบมาจากปลาหมอเทศทำให้มีความแตกต่างจากที่อื่นเรื่องรสชาติ ที่มีความอร่อยกลมกล่อม ในด้านของบรรจุภัณฑ์ที่ทางทีมตำบลแหลมฟ้าผ่าจึงอยากที่จะเปลี่ยนเป็นรูปแบบสวยงามมากขึ้นเพื่อเพิ่มอายุในการถนอมอาหาร และเพิ่มความสะอาดของสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศ

โปรแกรมออกแบบโลโก้สินค้า

ช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์และSocial Network

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ในการผลิตปลาเค็มแดดเดียวในตำบลแหลมฟ้าผ่าในปัจจุบันนั้น มีปัญหาด้านคุณภาพ ความสะอาด และบรรจุภัณฑ์ ทางทีมตำบลแหลมฟ้าผ่าจึงมีวัตถุประสงค์ที่จะเข้ามาช่วยเหลือในการปรับปรุงปัญหาต่างๆที่ได้กล่าวมาข้างต้น โดยทางทีมตำบลแหลมฟ้าผ่าได้มีแผนธุรกิจดังนี้

1. แก้ไขชื่อผลิตภัณฑ์เป็น ปลาเค็มแดดเดียว เพื่อให้ได้ชื่อ
2. หาข้อมูลว่าร้านค้าที่จะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีได้บ้าง เพื่อจะได้เก็บข้อมูลของกลุ่มลูกค้าได้เพิ่มขึ้น
3. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และ ออกแบบตราผลิตภัณฑ์ (โลโก้) ใหม่ เพื่อให้มีความทันสมัย และมีความสะอาด รวมไปถึงประสิทธิภาพด้านการถนอมอาหารมากยิ่งขึ้น
4. ทดลองการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพด้านการถนอมอาหารให้ปลาเค็มแดดเดียวมีอายุยาวนานมากยิ่งขึ้น
5. หาช่องทางการจัดจำหน่ายปลาเค็มแดดเดียวเพิ่มเติม เพื่อกระตุ้นยอดขาย
6. กำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการปรับปรุงคุณภาพสินค้า
7. ประเมินการรายได้ที่จะได้รับจากรายขายผลิตภัณฑ์ ปลาเค็มแดดเดียว รูปแบบใหม่
8. จัดจำหน่ายสินค้า ปลาเค็มแดดเดียว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ครัวคุณต๋ม

ออนไลน์ : ครัวคุณต๋ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.แหลมฟ้าผ่า อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุ้งหวานแหลมฟ้าผ่า

รายละเอียด : กุ้งหวานแหลมฟ้าผ่าจะมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและมีประสิทธิภาพด้านการถนอมอาหารมากยิ่งขึ้น และยังมีชื่อที่สามารถทำให้ลูกค้าจำชื่อผลิตภัณฑ์ได้ง่ายมากยิ่งขึ้น ส่วนทางด้านรสชาติทางทีมตำบลแหลมฟ้าผ่ายืนยันแล้วว่ามีความอร่อยอยู่แล้วไม่จำเป็นต้องปรับปรุง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์สุญญากาศ

โปรแกรมเพื่อออกแบบโลโก้สินค้า

ช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์และ Social Network

05 : แผนธุรกิจ

ในการผลิตกุ้งหวานในตำบลแหลมฟ้าผ่าในปัจจุบันนั้น มีปัญหาด้านคุณภาพ ความสะอาด และบรรจุภัณฑ์ ทางทีมตำบลแหลมฟ้าผ่าจะมีวัตถุประสงค์ที่จะเข้ามาช่วยเหลือในการปรับปรุงปัญหาต่างๆที่ได้กล่าวมาข้างต้น โดยทางทีมตำบลแหลมฟ้าผ่าได้มีแผนธุรกิจดังนี้
1. แก้ไขชื่อผลิตภัณฑ์เป็น กุ้งหวานแหลมฟ้าผ่า เพื่อให้ติดหูและบ่งบอกไปในตัวว่าผลิตมาจากที่ใด
2. หาข้อมูลว่าร้านค้าที่จะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีที่ใดบ้าง เพื่อจะได้เก็บข้อมูลของกลุ่มลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น
3. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และ ออกแบบตราผลิตภัณฑ์ (โลโก้) ใหม่ เพื่อให้มีความทันสมัย และมีความสะอาด รวมไปถึงประสิทธิภาพด้านการถนอมอาหารมากยิ่งขึ้น
4. ทดลองการกําบรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพด้านการถนอมอาหารให้กุ้งหวานมีอายุยาวนานมากยิ่งขึ้น
5. หาช่องทางการจัดจำหน่ายกุ้งหวานแหลมฟ้าผ่าเพิ่มเติม เพื่อกระตุ้นยอดขาย
6. กำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการปรับปรุงคุณภาพสินค้า
7. ประมาณการรายได้ที่จะได้รับจากรายขายผลิตภัณฑ์ กุ้งหวานแหลมฟ้าผ่า รูปแบบใหม่
8. จัดจำหน่ายสินค้า กุ้งหวานแหลมฟ้าผ่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ครัวคุณต๋ม

ออนไลน์ : ครัวคุณต๋ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างอเนกประสงค์จากน้ำหมักผลไม้

รายละเอียด : น้ำยาเอนกประสงค์เป็นน้ำยาทำความสะอาดที่ประกอบด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ (น้ำหมักผลไม้) และสารเคมี (สารชำระล้าง N70, เกลือ-Sodium Chloride-NaCl, น้ำเปล่า-H₂O) ใช้ได้ทั้งล้างจาน ชักผ้า ขัดห้องน้ำ ล้างรถ ถูบ้าน ล้างเช็ดทำความสะอาดอุปกรณ์ที่ทำจากทั้งจากโลหะหรือโลหะ ฯลฯ ข้อดีก็คือค่อนข้างจะเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มคุณค่าและมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมในการจัดจำหน่าย

ออกแบบลวดลายใหม่ๆ สร้างความเป็นเอกลักษณ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

น้ำยาล้างอเนกประสงค์จากน้ำหมักผลไม้ "ใช้ได้ทั้งชักผ้า ล้างจาน ขัดห้องน้ำ ล้างรถ ถูบ้าน ล้างเช็ดทำความสะอาดอุปกรณ์ที่ทำจากโลหะหรือโลหะ" น้ำยาเอนกประสงค์เป็นน้ำยาทำความสะอาดที่ประกอบด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ (น้ำหมักผลไม้) และสารเคมี (สารชำระล้าง N70, เกลือ-Sodium Chloride-NaCl, น้ำเปล่า-H₂O) ใช้ได้ทั้งล้างจาน ชักผ้า ขัดห้องน้ำ ล้างรถ ถูบ้าน ล้างเช็ดทำความสะอาดอุปกรณ์ที่ทำจากทั้งจากโลหะหรือโลหะ ฯลฯ ข้อดีก็คือค่อนข้างจะเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพราะมีจุลินทรีย์ชนิดดีจากน้ำหมักผลไม้เป็นส่วนประกอบช่วยย่อยสลายและขจัดสิ่งสกปรกทั้งสารเคมี สีและกลิ่นที่เกิดจากจุลินทรีย์ชนิดที่ไม่ดี เช่น ถ้านำไปใช้ชักผ้า จะช่วยป้องกันเชื้อราได้ ขัดห้องน้ำก็จะช่วยกำจัดกลิ่นได้ น้ำที่เหลือจากการล้างจาน ชักผ้า ก็สามารถนำไปรดต้นไม้ ช่วยย่อยสลายสารอาหารในดินให้เป็นปุ๋ยต่อไปได้อีก นอกจากนี้ ต้นทุนการผลิตก็ถือว่าต่ำมาก สามารถใช้ได้เองอย่างง่าย รวดเร็ว ต้นทุนเฉลี่ยไม่เกิน 10 บาท/ลิตร เอาละครับ หลังจากที่ได้รับทราบถึงสรรพคุณกันพอหอมปากหอมคอแล้ว ก็มาเริ่ม ทำกันเลยครับ โดยสูตรที่ผมจะแนะนำต่อไปเป็นสูตรแบบง่าย ๆ ง่าย ๆ คือสูตร 1:1.5:10 (N70 : เกลือ : น้ำหมัก : น้ำ)

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อม BY.ท้ายบ้านใหม่

รายละเอียด : เสื้อมัดย้อม มักจะได้รับความนิยมอยู่เสมอ เพราะมีความสวยงาม เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว จากการทำมัดย้อม สร้างลายบนพื้นผ้าแต่ละชิ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบลวดลายใหม่ๆ สร้างความเป็นเอกลักษณ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมในการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายการจัดส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในปัจจุบันสืที่ใช้ย้อมเสื้อผ้านั้นมักมาจากสารเคมี มีราคาสูง และสารเคมีที่ใช้อาจมีอันตรายต่อร่างกายของเราได้ การย้อมสีผ้าด้วยสีย้อมธรรมชาติเป็นทางเลือกที่ดี และนับเป็นภูมิปัญญาที่สืบทอด กันมาแต่ในอดีต โดยกระบวนการย้อมสามารถหาซื้อได้จากวัสดุธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น ซึ่งเป็นเศษวัสดุ เหลือใช้ มีความปลอดภัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งยังนาของที่เหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม ทางคณะ ผู้จัดการจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของการใช้สีย้อมผ้าจากเศษวัสดุจากธรรมชาติแทนการใช้สีย้อมผ้าจากสารเคมี ทั้งนี้จึงเลือกใช้เศษวัสดุเหลือใช้จากธรรมชาติ ได้แก่ เปลือกมังคุด ซึ่งมังคุดได้ชื่อว่าเป็นราชินีผลไม้ประจำจังหวัดจันทบุรี เปลือกมังคุดจึงหาได้ง่ายในท้องถิ่น อีกทั้งคณะผู้จัดการยังค้นคว้าสีย้อมอื่นๆ เพิ่มเติมดังนี้ เปลือกหัวหอมใหญ่ ดอกดาวเรืองแห้ง ดอกอัญชันแห้ง ใบกะเพรา ซึ่ง เป็นวัสดุเหลือใช้ที่หาได้ง่ายในครัวเรือน ให้สีที่ติดทน เป็นการเพิ่มมูลค่าให้วัสดุเหลือใช้ ยังเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางด้วน อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 2 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แล่ปิดยาง

รายละเอียด : แล่ปิดยาง เป็นอุปกรณ์เครื่องใช้ในบ้าน โดยเป็นผลผลิตจากก้านดอกจาก ขุดออกมาจากดินขนาดความยาวเมตร นำมาทุบจากด้านปลายก้านด้วยก้อนเหล็กให้แตกเป็นเส้นฝอยโดยทุบจนให้เส้นฝอยแน่น นำไปล้าง นำไปแช่สารส้มและนำไปตากแดดให้แห้ง ตักแต่งทำกุกที่ปลายด้านให้สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อจำหน่าย

เพิ่มมูลค่า สร้างจุดขายให้กับสินค้า

จำหน่ายใน platform online

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ BMC ของแล่ปิดยาง

เป็นการพัฒนาต่อยอดจากวิสาหกิจชุมชน ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นผลิตแล่ปิดยางให้เป็นของใช้ในครัวเรือน ใ้ย่งใส่แมลง โดยมีการพัฒนาแล่ปิดยางให้มีมาตรฐานQCที่ดี มีการขยายการตลาดให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น ทำให้ผู้ใช้มีสุขภาพที่ดีเพราะเป็นวัสดุจากธรรมชาติ ปลอดภัยจากสารเคมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ท่องเที่ยวบางด้วนที่บ้านเรา

ออนไลน์ : ท่องเที่ยวบางด้วนที่บ้านเรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางดวน อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

2 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวบางดวนที่บ้านเรา

รายละเอียด : การบริการท่องเที่ยววิถีชุมชนตำบลบางดวน มีกิจกรรมฐานการเรียนรู้จากปราชญ์ชาวบ้าน โปรแกรมการท่องเที่ยวonedaytrip เช่น ฟาร์มเห็ด สวนเกษตรผสมผสาน การทำจักสาน ล่องเรือชมประวัติศาสตร์ ฟักโหว่โหว่ไปนิทัศน์ กิจกรรมผ้าหมัดย้อม พายเรือคายัค ลานขันย่ำร้านอาหารชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงแผนการท่องเที่ยว
จำหน่ายแผนการท่องเที่ยวใน platform online
เพิ่มจุดขายให้กับแหล่งท่องเที่ยวในตำบลบางดวน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ BMC ของท่องเที่ยวบางดวนที่บ้านเรา
เป็นการพัฒนาฐานการเรียนรู้ของตำบล อาทิเช่น ฟาร์มเห็ด สวนเกษตรผสมผสาน การจักสาน ล่องเรือชมประวัติศาสตร์ การปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ การทำผ้าหมัดย้อม การป้อนจากวัสดุธรรมชาติ การพายเรือคายัค และร้านอาหาร/กาแฟลาซันยา ให้มีมาตรฐานการบริการที่ดีขึ้น มีการยกระดับการบริการ การเป็นเจ้าบ้านที่ดี เพิ่มความรู้ ทักษะจากกิจกรรมต่างๆ เป็นที่ประทับใจให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาเยี่ยมชม และทำให้อยากกลับมาอีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ท่องเที่ยวบางดวนที่บ้านเรา

ออนไลน์ : ท่องเที่ยวบางดวนที่บ้านเรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางปูใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาสด

รายละเอียด : ผลิตจากเนื้อปลาสลิดแท้ รสชาติแบบไทยๆสะอาดได้คุณภาพน้ำพริกเป็นอาหารคู่ครัวไทยมานานแสนนาน และทางจังหวัดสมุทรปราการมีปลาสลิดมากมาย จึงทำการแปรรูปปลาสลิดให้มาเป็นน้ำพริกสูตรต่างๆ และยังเป็นการถนอมอาหารที่ดีอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีชีวภาพ เป็นการพัฒนาหรือสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์หรือปรับเปลี่ยน

ผลิตภัณฑ์นั้นใหม่เพื่อให้ตรงต่อการใช้งาน

เทคโนโลยีเพื่อการผลิต เป็นการนำความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการ

ผลิตสินค้าและบริการเพื่อให้สินค้ามีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การขายสินค้าน้ำพริกปลาสดศรีจันทร์และขนมขึ้นฉัตร "ของดี OTOP ตำบลบางปูใหม่" จะมีการอบรมเกี่ยวกับอย. และสาริตการทำน้ำพริกปลาสดและขนมขึ้น และการการทำแพ็คเกจให้ดูน่าสนใจมากขึ้น ให้แก่ประชาชนภายในตำบล สามารถนำความรู้ที่ได้จากการอบรมไปสร้างอาชีพและรายได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.บางปูใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมนั่นศรีจันทร์

รายละเอียด : เป็นขนมโบราณที่ใช้ในงานพิธีมงคล โดยมีความเชื่อแบบไทยว่าจะต้องหยอดขนมให้ได้ 9 ชิ้น จึงจะเป็นสิริมงคล ส่วนประกอบของขนมนั่นศรีจันทร์นั้นใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีชีวภาพ เป็นการพัฒนาหรือสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์หรือปรับเปลี่ยน

ผลิตภัณฑ์นั้นใหม่เพื่อให้ตรงต่อการใช้งาน

เทคโนโลยีเพื่อการผลิต เป็นการนำความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการ

ผลิตสินค้าและบริการเพื่อให้สินค้ามีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การขายสินค้าน้ำพริกปลาสดศรีจันทร์ และขนมนั่นศรีจันทร์ “ของดี OTOP ตำบล บางปูใหม่” จะมีการอบรมเกี่ยวกับอย. การสาธิตการทำน้ำพริกปลาสด และขนมขึ้น การทำแพ็คเกจใหม่ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้นให้ประชาชนภายในตำบลสามารถนำความรู้ที่ได้จากการอบรมไปสร้างอาชีพและรายได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางโปรง อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

2 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าวนเอเนกประสงค์

รายละเอียด : นำเศษวัสดุเหลือใช้จากกระบวนการการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม มาถักมือเพื่อขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ เพื่อลดขยะและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการอบรมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ นำนวัตกรรมสมัยใหม่มาปรับใช้

การพัฒนาแนวทางการจัดจำหน่ายสินค้าในรูปแบบหลายช่องทาง ออนไลน์และออฟไลน์

การพัฒนากระบวนการผลิตโดยให้ชุมชนมีส่วนร่วมในวิธีการผลิต เป็นการผลิตสินค้าจาก

วัสดุเหลือทิ้งจากโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อสนับสนุน BCG

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. การพัฒนาเพื่อให้คนในชุมชนสามารถสร้างรายได้สร้างอาชีพเองได้

2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่ตราสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเพื่อสร้างจุดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางโปรง อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

2 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมเห็ดบ้านจัน

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ด้านอาหารทำจากเห็ดนางฟ้าภูฐาน (อาหารแปรรูป) แพนมเห็ด

05 : แผนธุรกิจ

1. พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า ทำให้สินค้าเป็นที่น่าสนใจยิ่งขึ้นเพื่อสร้างยอดขาย
2. ค้นหากลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน โดยทำการตลาดในรูปแบบ ออนไลน์และออฟไลน์
3. การแนะนำสินค้า
4. เพิ่มจำนวนสินค้าเพื่อเพิ่มรายได้
5. ลดต้นทุนและลดค่าใช้จ่ายในบางประเภทได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการอบรมพัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ให้มีมาตรฐานมากขึ้นเพื่อสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า

การพัฒนาแนวทางการจัดจำหน่ายสินค้าในรูปแบบหลายช่องทาง ออนไลน์และออฟไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางเมืองใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

3 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปิงเตวดา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ถูกพัฒนาให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวทั้งบรรจุภัณฑ์และลักษณะของตัวสินค้าอันบ่งชี้ถึงอัตลักษณ์ประจำถิ่น โดยตัวสินค้าจะเป็นขนมปังที่มีรสชาติกลมกล่อมและมีคุณค่าทางโภชนาการ สามารถเป็นส่วนหนึ่งของอาหารในชีวิตประจำวันของคนทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการสร้างเนื้อหาประชาสัมพันธ์ ผ่านโปรแกรม Movie Maker และ Adobe Premiere เป็นต้น และ เผยแพร่ข้อมูล และขายสินค้าผ่านช่องทาง Online ผ่านเครือข่าย Social Media เช่น Facebook, Instagram, TikTok

เทคนิคการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ผ่านโปรแกรม Graphic Design ต่างๆ เช่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของปิงเตวดา ให้เป็นสินค้าประจำท้องถิ่น
- สำรวจตลาดด้านขนมปัง แล้วทำการเลือกประเภทขนมปังที่ผลิต
- จัดการพัฒนาลูกค้าเฉพาะของขนมปังที่ผลิตขาย
- อบรมให้ความรู้ชุมชนเครือข่าย ด้านการผลิตทำขนมปังตามสูตรที่ออกแบบขึ้นมา
- สร้างเนื้อหาสาระประชาสัมพันธ์ทางการตลาดของปิงเตวดา
- พัฒนาช่องทางจำหน่าย Onsite และ Online อย่างทั่วถึงโดยเน้นให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.บางเมืองใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

3 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Coolzy

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ถูกพัฒนาให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวทั้งบรรจุภัณฑ์และลักษณะของตัวสินค้า กลายเป็นสินค้าที่สร้างความโดดเด่นให้เป็นที่รู้จักแก่คนทั่วไป โดยตัวสินค้าจะเป็นเครื่องดื่มที่มีรสชาติเฉพาะที่ให้ความสดชื่น สดความกระหาย คลายร้อน และมีคุณค่าทางโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการสร้างเนื้อหาประชาสัมพันธ์ ผ่านโปรแกรม Movie Maker และ Adobe Premiere เป็นต้น และ เผยแพร่ข้อมูล และขายสินค้าผ่านช่องทาง Online ผ่านเครือข่าย Social Media เช่น Facebook, Instagram, TikTok
เทคนิคการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ผ่านโปรแกรม Graphic Design ต่างๆ เช่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของ Coolzy ให้สินค้าประจำท้องถิ่น
- สำรวจตลาดด้านเครื่องดื่มสมุนไพร แล้วทำการเลือกประเภทส่วนผสมของเครื่องดื่มสมุนไพรที่ผลิต
- จัดการพัฒนาลูกค้าเฉพาะของเครื่องดื่มสมุนไพรที่ผลิตขาย
- อบรมให้ความรู้ชุมชนเครือข่าย ด้านการผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรตามสูตรที่ออกแบบขึ้นมา
- สร้างเนื้อหาสาระประชาสัมพันธ์ทางการตลาดของเครื่องดื่ม Coolzy
- พัฒนาช่องทางจำหน่าย Onsite และ Online อย่างทั่วถึงโดยเน้นให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ปากน้ำ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกียนหอมโรม่า (Ebee candles)

รายละเอียด : เกียนหอมโรม่า (Ebee candles) เป็นเกียนสุภาพ ผลิตจากวัตถุดิบจากธรรมชาติโซยถั่วเหลือง (Soy wax) มาหลอมรวมและแต่งกลิ่นด้วยน้ำมันหอมระเหย (Essential oil) จากธรรมชาติ ซึ่งสกัดจากส่วนต่างๆของพืชเช่นราก ใบ ดอก ผล เมล็ด ลำต้น แต่ละกลิ่น มีคุณสมบัติแตกต่าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์
ทำตราสินค้า
ออกแบบ Packaging ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อวางแผนทิศทางในการดำเนินงานของธุรกิจ
2. เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ
3. เพื่อวางแผนกลยุทธ์ให้มีความเหมาะสมกับการดำเนินงานของธุรกิจ
4. เพื่อการพัฒนาและสร้างความพึงพอใจ
5. เพื่อความยั่งยืนและจดจำแบรนด์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ebee candle

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.ปากน้ำ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้าแปรรูป (SAWANG)

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายโดยการนำผ้าชนิดต่างๆ เช่น ผ้าขาวม้า ผ้าฝ้าย ผ้าทอพื้นเมือง มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ เสื้อผ้า 500 บาท รองเท้า 200 บาท กระเป๋า 80 บาท หมวก 350 บาทและหน้ากากผ้า 40 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบตราสินค้า
นำผ้ามาประยุกต์เป็นเครื่องประดับ
การออกแบบผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์
1. เพื่อเพิ่มยอดขายโดยการส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์
2. เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า
3. เพื่อพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สว่างผ้าขาวม้า
ออนไลน์ : sawang
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.แพรงเขา อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋ากระจุด

รายละเอียด : กระเป๋ากระจุด เป็นสินค้าที่ดัดแปลงจากสานจากต้นกระจุด คุณสมบัติเด่นคือ สามารถดูดความชื้นได้ดี เหนียวและทน โดยมีการต่อยอดเพิ่มมูลค่าให้กับ “กระเป๋ากระจุด” ด้วยการพัฒนาลวดลายต่างๆ เช่น ลายดอกไม้ เพิ่มบุการผ้าซับด้านใน เพื่อความปลอดภัยในการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงลายเก่าให้เหมาะสมตามยุคสมัย

พัฒนาลวดลายกระเป๋า ให้หลากหลายและมีความน่าสนใจมากขึ้น

สกรีนลายหรือใช้ผ้าพิมพ์ลายติดกระเป๋า

05 : แผนธุรกิจ

จัดหาแหล่งซื้อวัสดุอุปกรณ์การตกแต่งกระเป๋าที่มีราคาถูกและได้มาตรฐานในบริเวณใกล้เคียงชุมชน
จัดหาวิทยากรที่เชี่ยวชาญมาอบรมเพื่อพัฒนาลวดลายให้หลากหลายกว่าเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.แพรงเขา อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักไฮโดรโปนิคส์

รายละเอียด : ผักไฮโดรโปนิคส์ เพราะปลูกโดยใช้ระบบ Smart farm ซึ่งสามารถควบคุมปัจจัยที่จำเป็นต่อการเจริญเติบโตของผัก เช่น ควบคุมปริมาณปุ๋ย ความชื้น แสง ฯลฯ ทำให้ได้ผักปริมาณมากและใช้เวลาน้อยกว่าการปลูกทั่วไป อีกทั้งยังไม่ใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืช ทำให้ปลอดภัยต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิคส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรปุ๋ยน้ำที่ใช้ในระบบไฮโดรโปนิคส์

การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว ยึดอายุหลังการเก็บเกี่ยวผัก

ระบบน้ำแบบอื่นที่ใช้ในระบบไฮโดรโปนิคส์ เช่น ระบบน้ำนิ่ง ระบบน้ำหมุนเวียน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดหาแหล่งซื้อเมล็ดพันธุ์ที่ได้มาตรฐาน ช่วยเหลือส่งเสริมด้านการปลูก การดูแลผัก การผลิต บรรจุ และการจัดส่ง อีกทั้งจัดหาตลาดการซื้อขายถาวร และ ให้ความรู้เรื่องเทคนิคการปลูกโดยวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005435 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้านและเครื่องใช้จากกระป๋องอลูมิเนียม

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ต.แพรกษาใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

บัญชี 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตกแต่งบ้านและเครื่องใช้จากกระป๋องอลูมิเนียม

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่ทำมาจากขยะเหลือทิ้งที่มีอยู่ในชีวิตประจำวัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ และของตกแต่งบ้านผลิตจากกระป๋องน้ำอัดลม เพื่อเพิ่มมูลค่าของเหลือทิ้ง คือ กระป๋องน้ำอัดลมที่ทำจากอลูมิเนียม ส่งเสริมการสร้างระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนที่เน้นการแปลงของเสียให้เป็นแหล่งรายได้ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ประกอบการเดิมในระบบ รวมทั้งสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจแก่ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาปิดช่องว่างให้การใช้ทรัพยากรของประเทศมีประสิทธิภาพมากขึ้น และช่วยลดปริมาณขยะที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้อีกทางหนึ่งด้วย รวมทั้งยังเป็นการสืบสานงานหัตถกรรมพื้นบ้านให้คงอยู่ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี



ต.แพรกษาใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ



บัญชี

3 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เหยี่ยวโปรยทาน ก้านฟ้าป่า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เหยี่ยวโปรยทานและก้านฟ้าป่า หรือไม้เสียบรณบัตรที่ทำจากของเหลือทิ้ง เช่น หลอดพลาสติก ขงกาแฟสำเร็จรูปแบบ 3 in 1

05 : แผนธุรกิจ

ขยะที่พบมากที่สุดในตำบลแพรกษาใหม่ ที่เกิดขึ้นทุกวัน คือ ขงกาแฟสำเร็จรูป 3 in 1 และหลอดพลาสติก การรีไซเคิลเป็นหนึ่งในเทคนิคที่นำมาใช้ในการลดการผลิตและการสะสมของขยะ นอกจากนี้ยังช่วยให้เราลดปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการจัดการขยะที่ไม่ดี พวกเราจึงคิดที่จะแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้กับชุมชน นอกจากนี้ยังเป็นการอนุรักษ์งานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านของไทยมิให้สูญหายไปตามการเปลี่ยนแปลง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG