



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





សារប័ណ្ណ

1. สารความยินดียังจาก 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 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-186



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

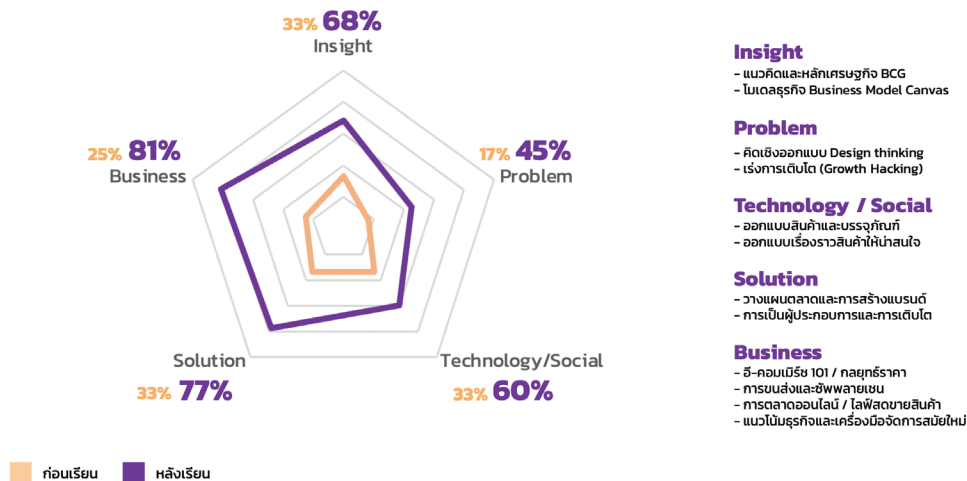
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี

17. แซ่บอีรี

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลือกเลี้ยงไหมอีรี เพื่อลดระยะจากการเลี้ยงไหมอีรีให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลี้ยงไหมอีรีมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลี้ยงไหมอีรี ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบไม้บนสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบไม้บนสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกบนสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

คลองปากปิด



กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

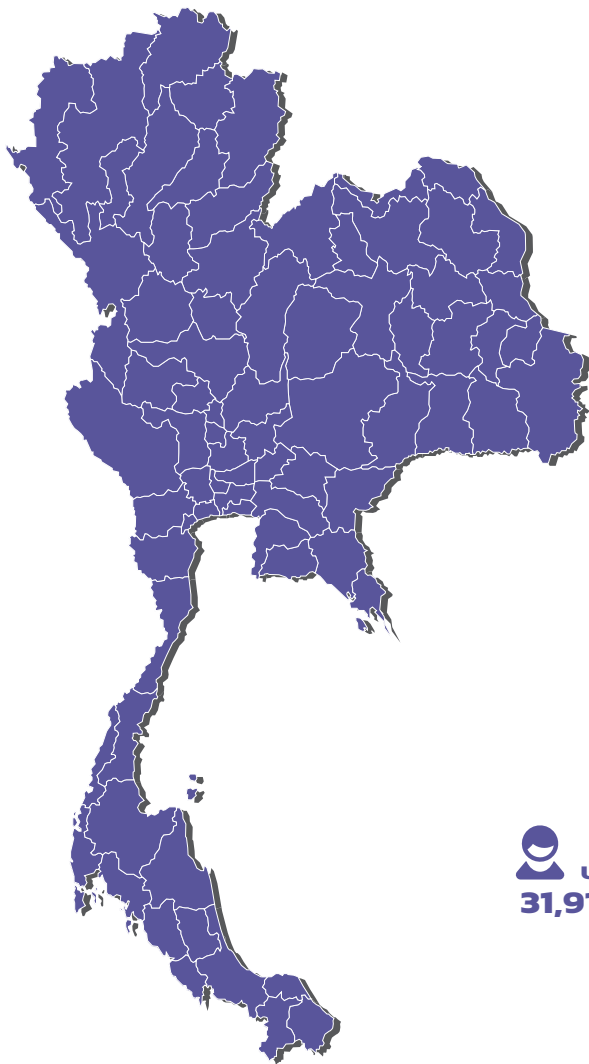


กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



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

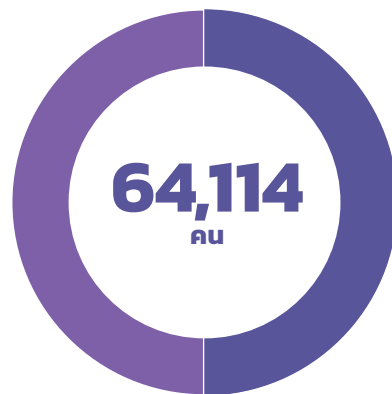


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



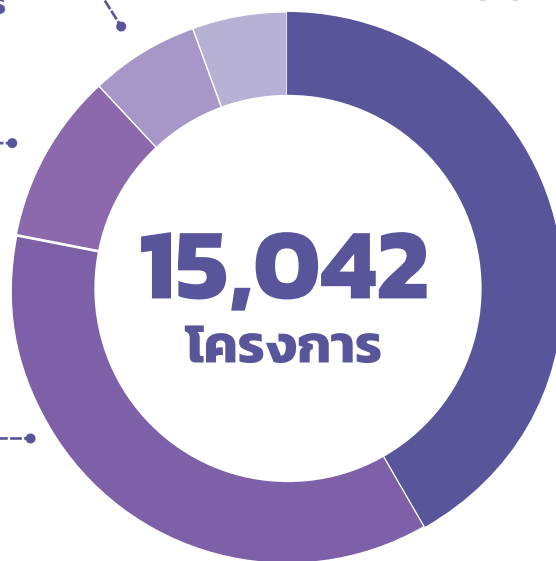
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



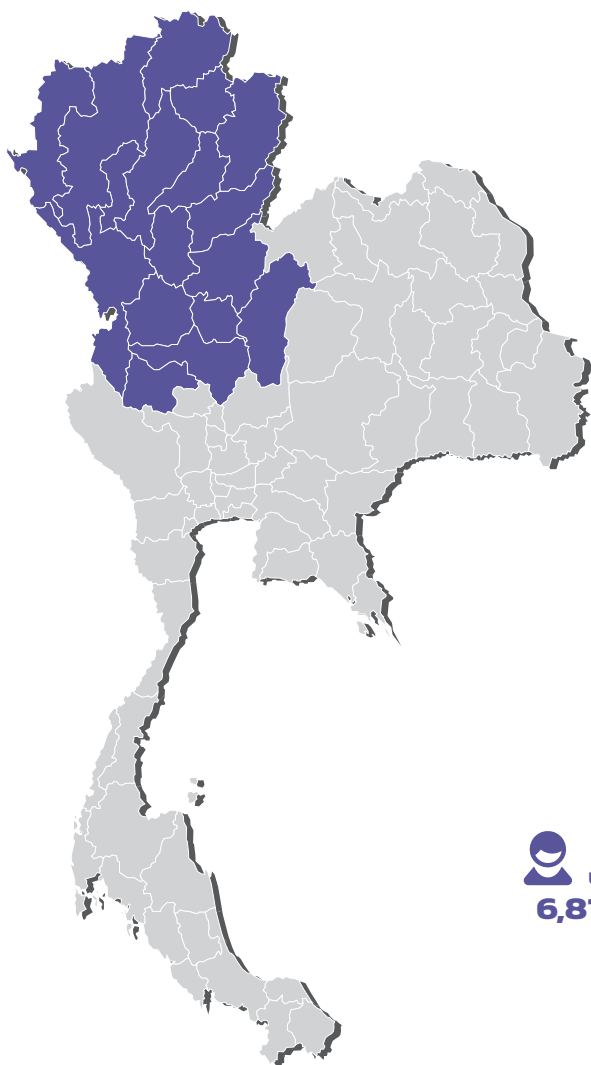
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



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



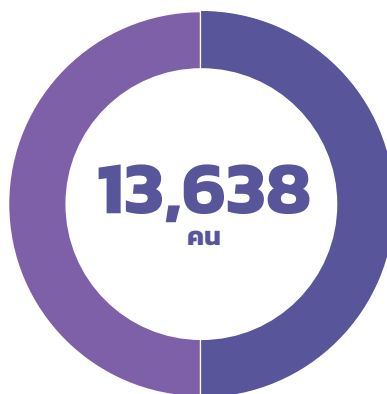
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



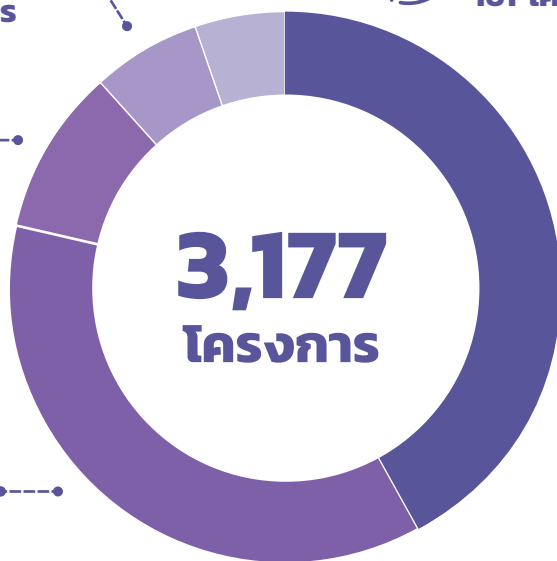
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



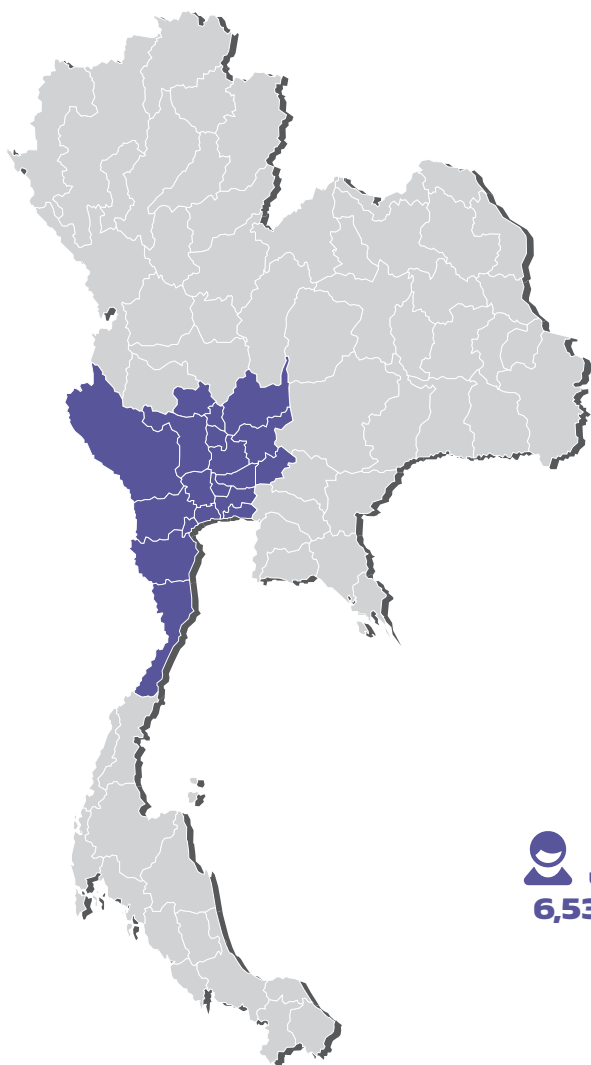
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



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



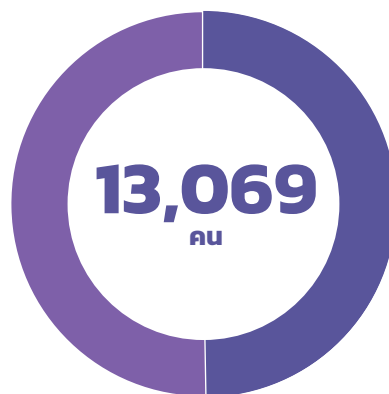
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



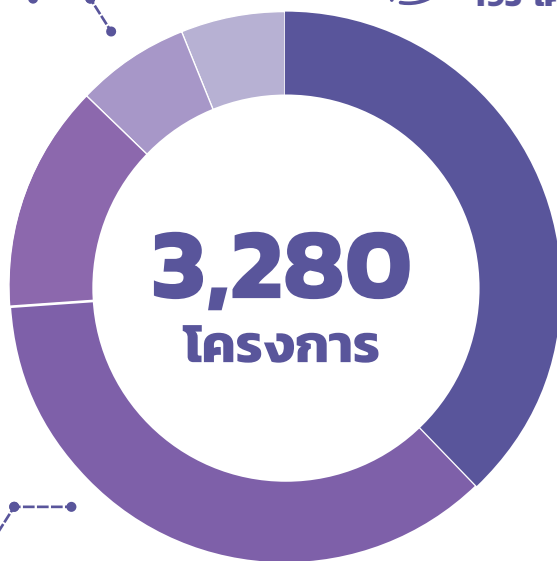
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



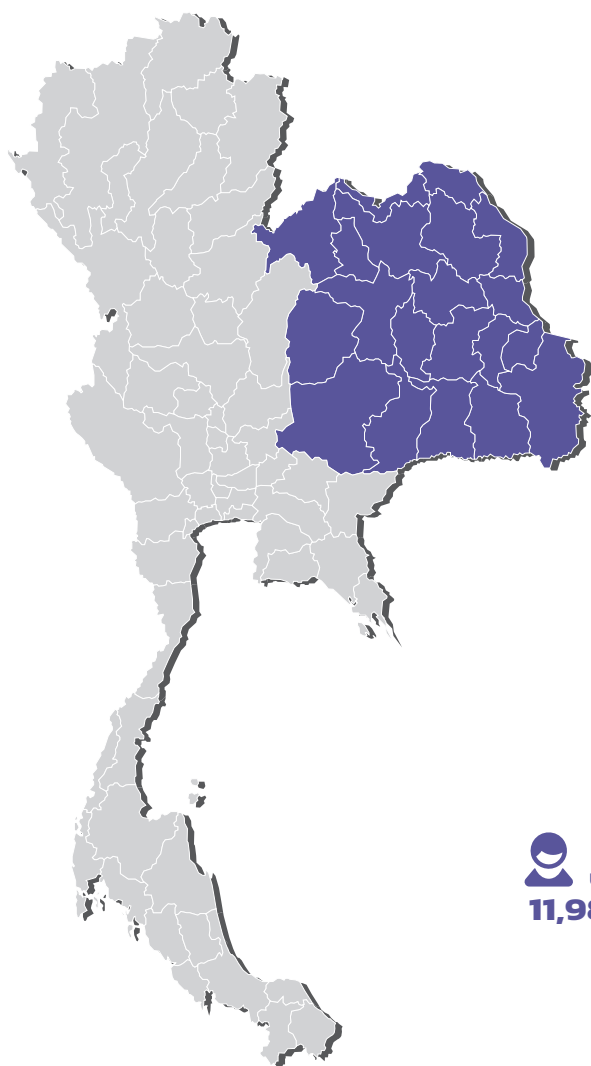
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



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



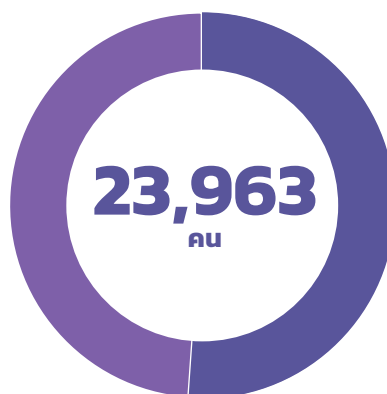
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



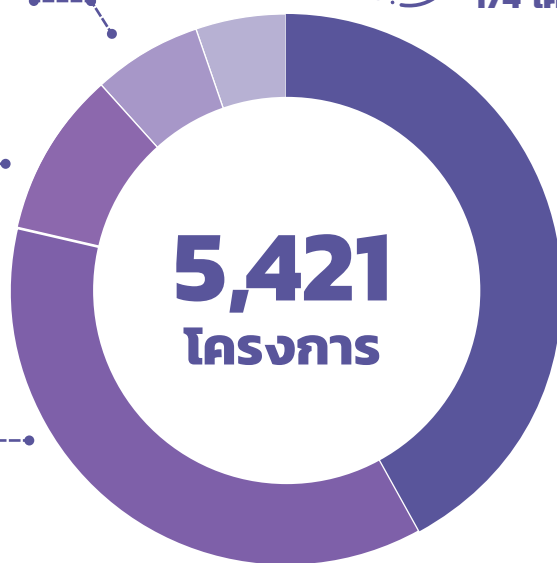
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



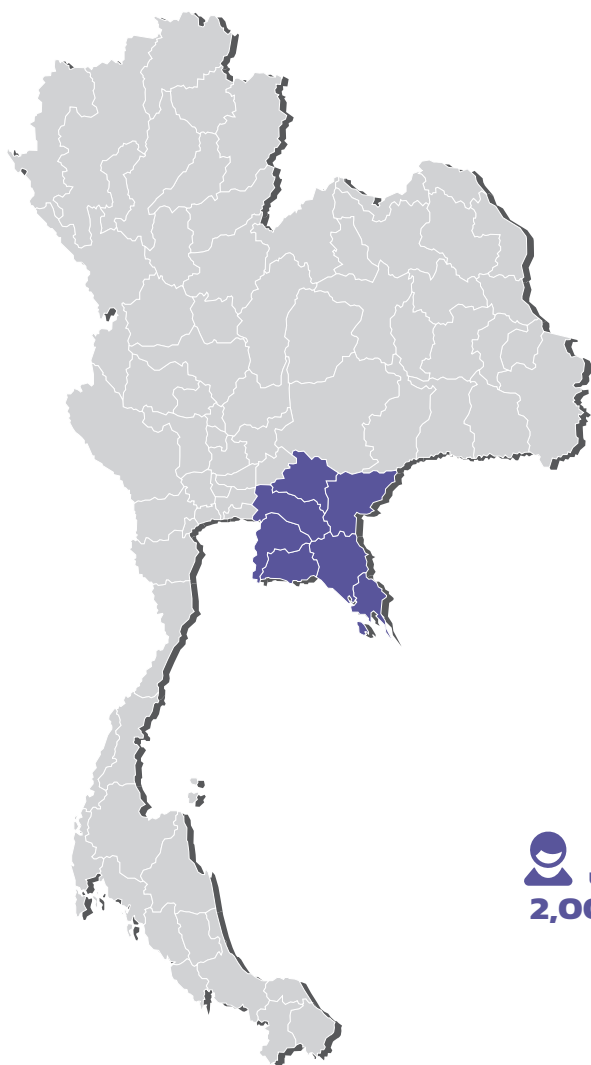
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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

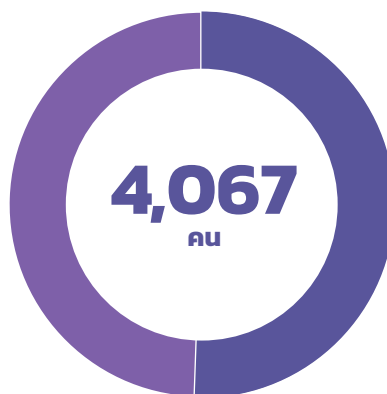


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



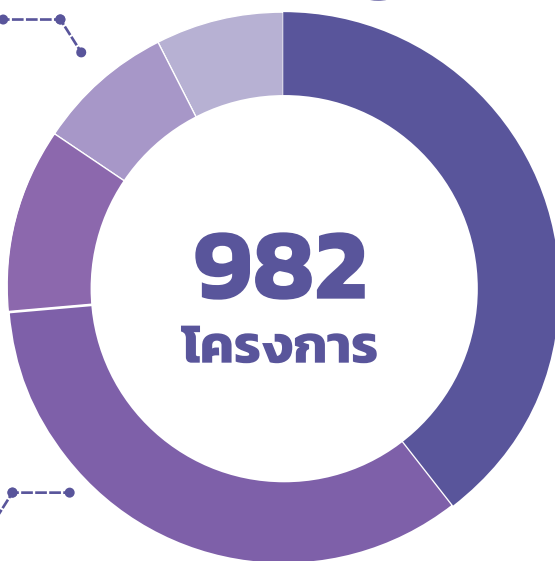
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



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
และด้านเศรษฐกิจสร้างเสริมภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 765 โครงการ



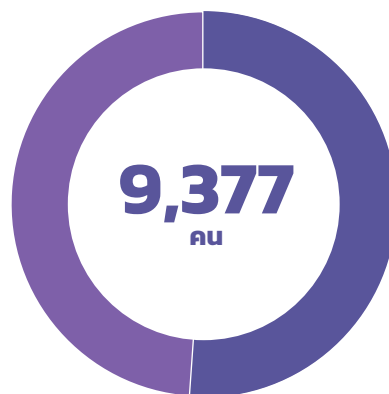
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ นครศรีธรรมราช

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 92 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 836 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 431 คน ประชาชน 405 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 186 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 10 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 82 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 8 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 16 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 70 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

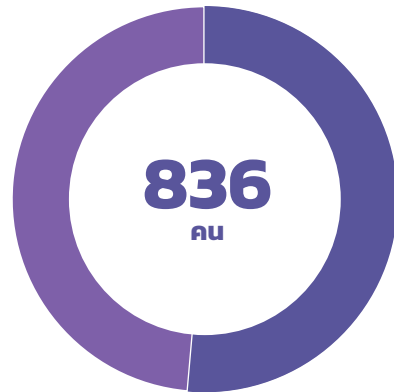


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
405 คน



บัณฑิต
431 คน



เกษตรปลอดภัย
10 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
8 โครงการ



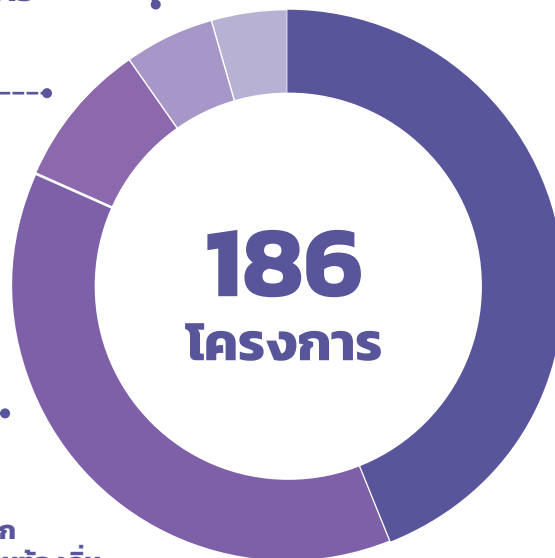
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
16 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
70 โครงการ



อาหารปลอดภัย
82 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชวีชา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสกร จังเจริญธรรม
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 on various devices and documents. One person is using a laptop, another 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 prominently displayed in the center.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันรพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



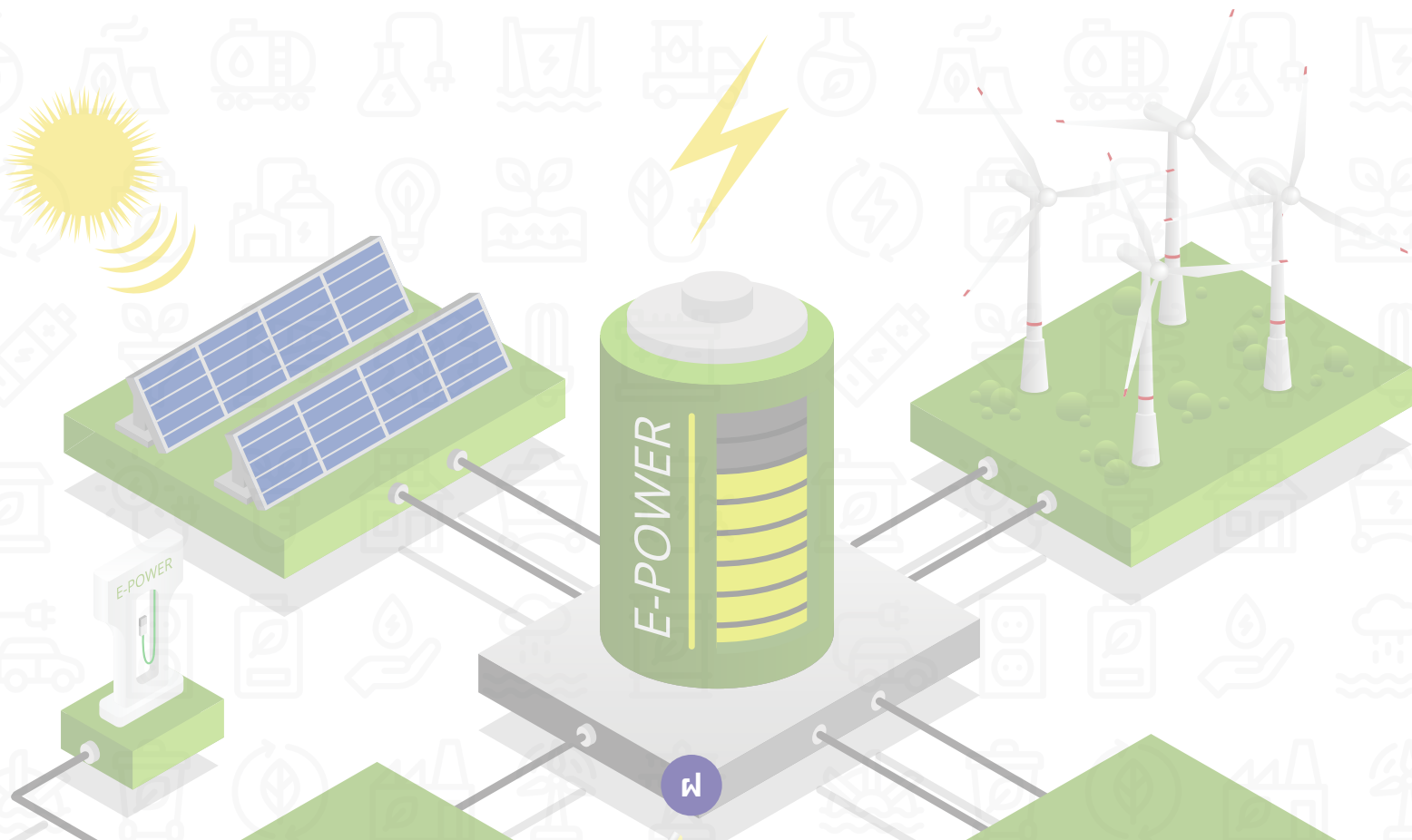
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ชัย 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 towards them, suggesting a collaborative effort. The puzzle pieces are interlocking, and the overall scene conveys a sense of teamwork and problem-solving.

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	จังหวัด กระบี่	1
2.	จังหวัด ตรัง	7
3.	จังหวัด นครศรีธรรมราช	61



PS65039265 : โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ สบู่น้ำมันทำมือชาโรโคล ตำบลโคกหาร อำเภอบางบาล จังหวัดกระบี่
สู่ความยั่งยืน

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.โคกหาร อ.เขาพนม จ.กระบี่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่้ำมันทำมือชาโรโคล

รายละเอียด : สบู่้ำมันทำมือที่มีส่วนผสมของน้ำมันธรรมชาติ เช่น น้ำมันปาล์ม น้ำมันมะพร้าว น้ำมันรำข้าวและผงถ่านไม้ ช่วยทำความสะอาดร่างกายจากสิ่งสกปรกเกิดความชุ่มชื้นแก่ผิวและบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมสามารถเลือกเป็นของฝาก/ของที่ระลึก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนากระบวนการผลิต
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตัวผลิตภัณฑ์
การพัฒนาช่องทางการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาชุมชน: เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการชุมชนในการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานบนฐาน BCG และพัฒนาคุณภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้แก่ชุมชนในท้องถิ่น
กลุ่มเป้าหมาย: การพัฒนาสมาชิกและสร้างอาชีพใหม่การนำความรู้ไปช่วยบริการชุมชนและมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการทำแผนการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,861

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สบู่้ำมันทำมือชาโรโคล ตำบลโคกหาร อำเภอบางบาล จังหวัดกระบี่

ออนไลน์ : U2T for BCG ต.โคกหาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65039268 : โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ หม่อนไม้ดอง ตำบลโคกหาร อำเภอเขาพนม จังหวัดกระบี่
สู่ความยั่งยืน

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.โคกหาร อ.เขาพนม จ.กระบี่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หม่อนไม้ดอง

รายละเอียด : หม่อนไม้ดอง สะอาด ปลอดภัย บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ง่ายต่อการขนส่ง สามารถนำไปประกอบอาหารได้หลากหลายชนิดตามความต้องการของผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาชุมชน: เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการชุมชนในการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานบนฐาน BCG และพัฒนาคุณภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้แก่ชุมชนในท้องถิ่น
กลุ่มเป้าหมาย: การพัฒนาสัมมาชีพและสร้างอาชีพใหม่การนำความรู้ไปช่วยบริการชุมชนและมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการทำแผนการตลาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนากระบวนการผลิต
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับตัวผลิตภัณฑ์
พัฒนาช่องทางการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,248

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตที่หม่อนไม้ดอง ตำบลโคกหาร อำเภอเขาพนม จังหวัดกระบี่

ออนไลน์ : U2T for BCG ต.โคกหาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.สินปุน อ.เขาพนม จ.กระบี่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกง

รายละเอียด : เครื่องแกงเป็นตำรับสมุนไพรที่ใช้ผสมใส่ในอาหาร โดยแต่ละภาคอาจจะมีสูตรหรือส่วนผสมที่แตกต่างกันออกไปบ้าง แต่ในส่วนเครื่องปรุงหลักๆ ที่มักจะใช้เหมือนกันก็คือ พริก หอมแดง กระเทียม โดยจะมีการเติมสมุนไพรเครื่องเทศอื่นๆ ลงไป เช่น ขมิ้น ดีปลี ผีวมะกรูด เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุกักเก็บ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาขั้นตอนการผลิตโดยใช้เครื่องบด

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

เพิ่มช่องทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของเครื่องแกงใต้ by บางนุ้ยตำบลสินปุน อำเภอเขาพนม จังหวัดกระบี่ เริ่มจากผู้นำชุมชนในหมู่ที่ 7 บ้านบางนุ้ย ตำบลสินปุน อำเภอเขาพนม จังหวัดกระบี่ ได้เห็นคนในชุมชนมีการปลูกพืชผักสมุนไพรเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะพริกขี้หนูพริกไทย ตะไคร้ขมิ้น ซึ่งชาวบ้านนิยมปลูกกันมากในบริเวณบ้านจึงได้จัดกลุ่มแม่บ้านเพื่อทำเครื่องแกงเพื่อสร้างรายได้ Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน และใกล้เคียง Costumer Relationships – มีการติดตามความพึงพอใจของสินค้าหลังจากมีการซื้อกลับไป Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาด Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสะอาดและถูกหลักอนามัย Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกพืชที่สามารถนำมาทำเครื่องแกงที่ได้มาตรฐานปลอดภัย ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content -ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบปลอดภัยพิถีพิถัน แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจนี้ก็มีผู้นำชุมชนและมหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการปลูก ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงใต้ by บางนุ้ย ตำบลสินปุน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสินปุน จังหวัดกระบี่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.สินปุน อ.เขาพนม จ.กระบี่



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักชีวภาพ

รายละเอียด : ปุ๋ยธรรมชาติ ชนิดหนึ่งที่ได้มาจากการนำเอาเศษซากพืชเช่นฟางข้าวชั่งข้าวโพดต้นต่างๆหญ้าแห้งผักตบชวาของเหลือทิ้งจากโรงงานอุตสาหกรรมตลอดจนขยะมูลฝอยตามบ้านเรือนมาหมักร่วมกับมูลสัตว์ปุ๋ยเคมีหรือสารเร่งจุลินทรีย์เมื่อหมักโดยใช้ระยะเวลาหนึ่งแล้วเศษพืชจะเปลี่ยนสภาพจากของเดิมเป็นผงเปื่อยยุ่ยสีน้ำตาลปนดำนำไปใส่ในไร่นาหรือพืชสวนเช่นไม้ผลพืชผักหรือไม้ดอกไม้ประดับได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดต้นทุนการผลิตเพราะลดการใช้ปุ๋ยเคมีซึ่งมีราคาแพง

ช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม

คุณภาพพืชผักดีขึ้นเพราะได้ธาตุอาหารตามธรรมชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจปุ๋ยหมักชีวภาพเพื่อใช้ในครัวเรือน ตำบลสินปุน อำเภอเขาพนม จังหวัดกระบี่
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน และใกล้เคียง
Costomer Relationships – มีการติดตามความพึงพอใจของคนในชุมชน
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาด
Value Propositions – เป็นปุ๋ยที่ไม่มีอันตรายต่อคนและพืชผักและไม่ต้องซื้อปุ๋ยมาใส่เพื่อลดค่าใช้จ่าย
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการทำปุ๋ยเพื่อสามารถนำมาใช้ในการปลูกพืช ไปสู่การดูแลและเก็บเกี่ยว
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจนี้มีผู้นำชุมชน มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราชและเกษตรที่สนใจเข้าร่วม
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบและค่าขนส่ง
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากให้นำพืชผักที่เราปลูกไปขายให้กับกลุ่มแม่บ้านที่ทำเครื่องแกง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปุ๋ยหมักชีวภาพ ตำบลสินปุน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสินปุน จังหวัดกระบี่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.หน้าเขา อ.เขาพนม จ.กระบี่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวไร่ใกล้ภูเขา

รายละเอียด : เม้าอันสุขเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนที่นิยมทานกันภายในชุมชนและนิยมนำไปเป็นของฝาก ข้าวไร่ผู้รักเป็นข้าวไร่ของชาวบ้านที่นำมาเพิ่มมูลค่าโดยการต่อยอดเป็นของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบรรจุแบบสุญญากาศ

นวัตกรรมการแปรรูปผลิตภัณฑ์

ช่องทางการติดต่อสื่อสารร้านค้าออนไลน์ (On-line Shop)

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทำการตลาด 2 รูปแบบ คือ online ผ่านช่องทางเพจ Facebook TikTok ขายใน Shopee ลิงก์ <https://www.facebook.com/U2T> ส่วน offline ตั้งขายตามร้านค้าชุมชน และตามบูธงาน OTOP ของจังหวัดที่ได้จัดขึ้น

1. Key Partners (คู่ค้าคือใคร)

- องค์การบริหารส่วนตำบลหน้าเขา
- พัฒนาชุมชนอำเภอเขาพนม
- ร้านค้าชุมชนบ้านกอตอง
- โดยความร่วมมือตำบลพุดเตยกับเขาดิน
- การขนส่ง Flash Express, Kerry Express, J&T และไปรษณีย์
- สถานที่ท่องเที่ยว วนเขาตะวัน และสวนใหญ่แม่
- วัดถ้ำโกบ

2. Key Activities กิจกรรมที่ขับเคลื่อน

- ออกแบบการผลิต
- บรรจุภัณฑ์
- การส่งสินค้า
- Content promote
- จำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวไร่ใกล้ภูเขา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.หน้าเขา อ.เขาพนม จ.กระบี่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สานสร้าง ณ บางสร้าง

รายละเอียด : หวายนั้นจะ เป็นกลุ่มจัสสานใช้หวายเทียมและหวายแท้ในการสร้างสรรค์ผลงานเป็นของใช้กระเป๋าสาน เครื่องมือทำมาหากิน และของตกแต่งบ้าน ต้นคลุ้ม คุ้มมาก เป็นผลิตภัณฑ์ที่จัสสานที่ทำจากต้นคลุ้มต่อยอดเป็นของใช้ในครัวเรือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการติดต่อสื่อสารร้านค้าออนไลน์ (On-line Shop)

Line

Facebook และสื่อสังคมเครือข่าย (On-line Social Network)

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทำการตลาด 2 รูปแบบ คือ online ผ่านช่องทางเพจ Facebook TikTok ขายใน Shopee ลิงก์ <https://www.facebook.com/U2T> ส่วน offline ตั้งขายตามร้านค้าชุมชน และตามบูทงาน OTOP ของจังหวัดที่ได้จัดขึ้น

1. Key Partners (คู่ค้าคือใคร)

- องค์การบริหารส่วนตำบลหน้าเขา
- พัฒนาชุมชนอำเภอเขาพนม
- ร้านค้าชุมชนบ้านทองแดง
- โดยความร่วมมือตำบลลพบุรีเดียวกับเขาดิน
- ความร่วมมือจากกลุ่มหวายเทียม
- การขนส่ง Flash Express, Kerry Express, J&T, ไปรษณีย์
- สถานที่ท่องเที่ยว ควนเขาตะวัน , ควนผู้ใหญ่แก้ว
- วัดถ้ำโกบ

2. Key Activities กิจกรรมที่ขับเคลื่อน

- ออกแบบการผลิต
- บรรจุภัณฑ์
- การส่งสินค้า
- Content promote

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สานสร้าง ณ บางสร้าง

ออนไลน์ : https://instagram.com/u2t_nakhao?igshid=YmMyMTA2M2Y=

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นากำมใต้ อ.เมืองตรัง จ.ตรัง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดแครงอบแห้ง นากำมใต้

รายละเอียด : เห็ดแครงอบแห้งเป็นการผลิตโดยใช้พลังงานแสงอาทิตย์ ทุกขั้นตอนการผลิตไม่ใช้สารเคมี เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพ สามารถใช้ประกอบอาหารแทนเนื้อสัตว์ได้ 100% เครื่องแกงบ้านยางงาม มีความหอมของเครื่องเทศ รสชาติจัดจ้าน สะอาด มีทั้งเครื่องแกงส้ม แกงกะทิ แกงพริก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
เครื่องอบพลังงานแสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เห็ดแครงอบแห้งที่มาก็คือเห็ดแครงมีรสชาติที่ดีและมีคุณค่าทางอาหารสูง อีกทั้งยังเป็นอาหารทางเลือกสำหรับคนรักสุขภาพ จึงได้มีการพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์มาเป็นเห็ดแครงอบแห้ง โดยเพื่อที่จะสามารถส่งขายได้ ไม่เน่าเสียง่ายเหมือนเห็ดแครงสด ช่องทางการจำหน่ายของทั้งสองผลิตภัณฑ์จะมีจำหน่ายภายในชุมชนและผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้คนภายนอกสามารถเข้าถึงสินค้าได้สะดวก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เห็ดแครงอบแห้ง นากำมใต้

ออนไลน์ : U2T ตำบลนากำมใต้ อำเภอเมืองตรัง จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นากำมใต้ อ.เมืองตรัง จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงบ้านยางงาม

รายละเอียด : มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ของภาคใต้ คือมีความหอมของเครื่องเทศ รสชาติจัดจ้าน สะอาด ไร้สารเคมี โดยมีทั้งเครื่องแกงส้ม เครื่องแกงกะทิ เครื่องแกงพริก

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงบ้านยางงาม ตำบลนากำมใต้ มีจุดเด่นในเรื่องของรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ของภาคใต้ คือมีความหอมของเครื่องเทศ รสชาติจัดจ้าน สะอาด ไร้สารเคมี โดยมีทั้งเครื่องแกงส้ม เครื่องแกงกะทิ เครื่องแกงพริก โดยมีการบรรจุสุญญากาศ ทำให้สามารถเก็บรักษาได้นาน ช่องทางการจำหน่ายของทั้งสองผลิตภัณฑ์จะมีจำหน่ายภายในชุมชนและผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้คนภายนอกสามารถเข้าถึงสินค้าได้สะดวก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผสมกะปิ
เครื่องซีลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์นากำมใต้เพื่อยกระดับชุมชน (เครื่องแกง)

ออนไลน์ : U2T ตำบลนากำมใต้ อำเภอเมืองตรัง จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นาท่ามเหนือ อ.เมืองตรัง จ.ตรัง



บัญชี

6 คน



ประชาชน

1 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ จี๊ว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบมีหลากหลายรสชาติ ได้แก่ รสหวาน รสเค็ม รสพริก และบานีคว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ได้แก่ Facebook และ Instagram

ใช้ช่องทางออนไลน์ในการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มผู้บริโภค

พัฒนา Packaging Design ให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่ม U2T ตำบลนาท่ามเหนือ เห็นถึงแนวทางการต่อยอดผลผลิตจากกล้วยโดยนำมาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบซึ่งเป็นขนมที่ได้รับความนิยม รับประทานได้ง่าย ผ่านการคิดสรรกล้วยวัตถุดิบท้องถิ่นจากชาวบ้านในตำบลนาท่ามเหนือ ผ่านกรรมวิธีที่สะอาด สด ใหม่ ภายใต้งบ 62,500 บาท รวมทั้งออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยและสามารถเก็บสินค้าไว้ได้นาน ใช้ช่องทางการเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนในชุมชนที่ร่วมกันจัดตั้งกลุ่มทำกล้วยฉาบหลากหลาย โดยใช้อีเมลออนไลน์มาทำการตลาดผ่าน Facebook และ Instagram ที่สามารถเข้าถึงง่าย สะดวกรวดเร็วและครอบคลุมผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย

นอกจากนี้เพื่อขายสินค้าให้กับผู้คนในท้องถิ่นโดยใช้ตลาดนัดและร้านค้าปลีกเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการขายสินค้า เป็นการเพิ่มรายได้ช่องทางหนึ่งและเหมาะสมกับพื้นที่ที่มีตลาดนัดและร้านค้าปลีกหลากหลายที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบ จี๊ว

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนาท่ามเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นาท่ามเหนือ อ.เมืองตรัง จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงบ้านทุ่งครก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงประกอบด้วย เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงพริกและเครื่องแกงกะทิ ซึ่งนอกจากจำหน่ายเป็นห่อเล็กแล้ว ยังจำหน่ายเป็นกิโลกรัมอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ได้แก่ Facebook และ Instagram

ทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ได้แก่ Facebook และ Instagram

พัฒนา Packaging Design ให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่ม U2T ตำบลนาท่ามเหนือ สนับสนุนการนำเอาวัตถุดิบและสินค้าการเกษตรจากผู้คนในตำบลมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องแกงได้ โดยสมาชิกจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่ที่ 2 บ้านทุ่งครก ตำบลนาท่ามเหนือเป็นผู้ผลิตสินค้า โดยกำหนดสิ่งสำคัญของสินค้าคือต้องสด ใหม่ ถูกคุณลักษณะและเก็บรักษาได้นาน กลุ่ม U2T จึงคิดวิธีการเก็บรักษาสินค้าโดยการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้เครื่องซีลที่มีคุณภาพและออกแบบฉลากให้เหมาะสม สวยงาม กันสมัยมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งใช้สื่อออนไลน์ในการทำการตลาดเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าในจังหวัดอื่นเหนือภูมิภาคอื่น และยังคงขายสินค้าในท้องถิ่นด้วยการจัดจำหน่ายในร้านค้าปลีกต่าง ๆ ภายในพื้นที่ เพื่อให้ผู้บริโภคในจังหวัดสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงบ้านทุ่งครก

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนาท่ามเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.เขาไฟ อ.ธัญญา จ.ตรัง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงเขาไฟ (แบบก้อน,แบบเหลว)
รายละเอียด : นำวัตถุดิบมาแปรรูปเป็นเครื่องแกง (แบบก้อน, แบบเหลว)

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการรวมกลุ่มของคนในชุมชนเพื่อพัฒนาสินค้าเครื่องแกงให้เกิดรายได้ และพัฒนา
บรรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดระยะเวลาจากใช้กำลังคนมาเป็นเครื่องผสมวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกง
ใช้โปรแกรมและแอปพลิเคชันในการออกแบบโลโก้
จัดจำหน่ายทางช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 48,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Curry by KhaoPrai
ออนไลน์ : Curry by KhaoPrai
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.เขาไพร อ.รัชภา จ.ตรัง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงเขาไพร (แบบเหลว)

รายละเอียด : เครื่องแกงเขาไพร(แบบเหลว) เป็นเครื่องแกงสำเร็จรูป

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการรวมกลุ่มของคนในชุมชนเพื่อพัฒนาสินค้าเครื่องแกงให้เกิดรายได้ และต่อยอดสินค้าให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น
การสร้างคุณค่าให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Curry by KhaoPrai

ออนไลน์ : Curry by KhaoPrai

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดระยะเวลาจากใช้กำลังคนมาเป็นเครื่องผสมวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกง

ใช้โปรแกรมและแอปพลิเคชันในการออกแบบโลโก้

จัดจำหน่าย และบริการทางช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.คลองปาง อ.รัชฎา จ.ตรัง

บัญชี

5 คน

ประชาชน

5 คน

อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : งานใบไม้

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ รักโลก งาน ชาม กล้อง กาบหมาก- แข็งแรง- ทนความร้อน- ทนความเย็น- สามารถล้างให้สะอาดแล้วนำกลับมาใช้ใหม่ได้ตามอายุ ผลิตภัณฑ์- ช่วยลดบรรยากาศโลกให้เย็นลง- ไม่มีสารฟอกขาว (สีจากธรรมชาติ)- ถ้าเราช่วยกันใช้ทั้งที่บ้าน/ร้านอาหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ อาทิ Facebook Lazada Shopee
การโปรโมท/ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มตลาด
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้เพื่อเพิ่มมูลค่า และความน่าสนใจให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ยกระดับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นด้วยการออกแบบแพคเกจจิ้งบรรจุภัณฑ์ และโลโก้ใหม่ มีการเพิ่มตลาดและช่องทางการขายและนำผลิตภัณฑ์ ไปจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่ตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Leaf Plate

ออนไลน์ : Leaf Plate

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.คลองปาง อ.รัชฎา จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : กระเป๋าจากเส้นพลาสติก กระเป๋าตลาด กระเป๋า มีหลายลาย หลายขนาด ใช้งานได้ตามต้องการ ขนาดกระถาด ทำความสะอาดง่าย ใช้ได้นาน รับน้ำหนักได้ดี Handmade เป็นของขวัญของฝากได้ทุกเทศกาล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ อาทิ Facebook Lazada Shopee

การโปรโมท/ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มตลาด

พัฒนาสินค้าเพื่อขยายอายุการใช้งานให้นานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ยกระดับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นด้วยการออกแบบรูปลักษณ์ใหม่ มีการปรับปรุงต่อยอดคุณภาพประโยชน์ใช้สอยและความคงทน ออกแบบโลโก้แพคเกจและนำผลิตภัณฑ์ ไปจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆเพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่ตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าจากเส้นพลาสติก

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลคลองปาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ควนเมา อ.รัชฎา จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำฝรั่งเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : น้ำผลไม้และการเลือกกินอาหารที่มีประโยชน์ ย่อมช่วยให้ร่างกายแข็งแรง และสามารถหลีกเลี่ยงจากการเป็นโรคต่าง ๆ ได้ดี แม้แต่ เครื่องดื่ม บางชนิด ก็มีมีส่วนช่วยป้องกันโรคได้เช่นกัน โดยเฉพาะเครื่องดื่มสุขภาพที่เราอยากแนะนำ ให้สาย Healthy ได้หา มาดื่ม เพื่อป้องกันโรคต่าง ๆ เนื่องจากเครื่องดื่มแต่ละชนิดมีส่วนช่วยในการป้องกันโรคที่แตกต่างกันออกไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การวิเคราะห์อาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปฝรั่ง
การเพิ่มมูลค่าจากฝรั่ง
การทำน้ำฝรั่งเพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจาก ต.ควนเมา ชาวบ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพปลูกฝรั่งขาย นักจัดการทางสังคมตำบลควนเมา ได้นำผลผลิตมาแปรรูปเป็น น้ำฝรั่ง เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้านอีกทางหนึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำฝรั่งเพื่อสุขภาพ ตำบลควนเมา
ออนไลน์ : Guava juice for health by Khuan Mao
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ควนเมา อ.รัชภา จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อมกลุ่มสตรีตำบลควนเมา

รายละเอียด : ผ้ามัดย้อมที่มีลวดลายที่สวยงามอย่างเช่นเสื้อผ้าพันคอผ้าคลุมกระเป๋ ซึ่งตอนนี้ผ้ามัดย้อม และพวกผ้าที่ได้จากกระบวนการย้อมสีจากธรรมชาติกันเยอะขึ้นอย่างเห็นได้ชัด นอกจากการย้อมผ้าแบบใช้สีจากธรรมชาติจะเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ไม่ทิ้งสารเคมีเอาไว้ให้ธรรมชาติดูแลต่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มสีสันและลวดลายให้กับผ้า
การออกแบบให้เหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย
ปรับเปลี่ยนรูปแบบของผ้าให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากเดิมกลุ่มสตรีตำบลควนเมา จัดทำผ้ามัดย้อมในรูปแบบของผ้าคลุมและผ้าพันคอ นักจัดการทางสังคมตำบลควนเมา มีแผนต่อยอด ที่จะพัฒนาผ้ามัดย้อมให้อยู่ในรูปแบบของ เสื้อ กระเป๋า หมวก เพื่อเป็นตัวเลือกให้กับกลุ่มลูกค้าและยังเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้ามัดย้อมกลุ่มสตรีตำบลควนเมา
ออนไลน์ : Natural Tie Dye Clothe by Khuan Mao
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.หนองบัว อ.ธัญญา จ.ตรัง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยานมมะกอกสด บ้านต้นไทร

รายละเอียด : เป็นขนมที่มีรสชาติจากธรรมชาติเป็นสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์แบบธรรมดาเป็นสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์แบบกล่องกระดาษ

05 : แผนธุรกิจ

เป็นขนมพื้นบ้านที่ผลิตมาจากแป้งและกลั่นรสจากธรรมชาติ จัดสรรวัตถุดิบนำมาผลิตและจัดจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน โดยต้องการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์และออกแบบตราผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยานมมะกอกสด บ้านต้นไทร

ออนไลน์ : ยานมมะกอกสด บ้านต้นไทร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.หนองบัว อ.รัชภา จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อม สะพานน้ำลอดเขา

รายละเอียด : ผ้ามัดย้อม และพวกผ้าที่ได้จากกระบวนการย้อมสีจากธรรมชาติกันเยอะขึ้นอย่างเห็นได้ชัด นอกจากการย้อมผ้าแบบใช้สีจากธรรมชาติจะเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ไม่ทิ้งสารเคมีเอาไว้ให้ธรรมชาติดูแลต่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นผ้ามัดย้อมที่ผลิตจากสีธรรมชาติ โดยต้องการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์และออกแบบตราผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Tie Dye Clothe

ออนไลน์ : Tie Dye Clothe

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.หนองปรือ อ.รับบัว จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงห้วยโขง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงห้วยโขง จะจำหน่ายเป็น 120 บาท/ครั้งก็โล และบรรจุเป็นถุงถุงละ 10 บาท ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ยังอยู่ในขั้นตอนการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและโดดเด่นมากกว่าเดิม เนื่องจากบรรจุภัณฑ์เก่าเป็นถุงพลาสติกใสมัดด้วยหนังยาง และยังไม่มียี่ห้อแบรนด์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดเครื่องแกงเพื่อประหยัดทั้งแรงทั้งเวลา

เครื่องซีลเพื่อรักษาคุณภาพของเครื่องแกงไว้

การใช้เครื่องชั่งดิจิตอลเพื่อให้เครื่องแกงมีปริมาณที่เท่ากัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงห้วยโขงมีการรวมกลุ่มกันจัดทำผลิตภัณฑ์ขึ้น เพื่อนำมาจัดจำหน่าย เช่น พริก ตะไคร้ ขมิ้น และพริกไทยดำ โดยการแปรรูปเป็นเครื่องแกงหลากหลายชนิด ได้แก่ เครื่องแกงกะทิ เครื่องแกงส้มและเครื่องแกงพริก เครื่องแกงรสชาติจัดจ้าน ร้อนแรง สดสะอาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงหนองปรือ

ออนไลน์ : Nongpure Spices

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.หนองปรือ อ.รับบัว จ.ตรัง

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากบ้านเกาะปราง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยตากจะจำหน่ายจำนวนกล้วย 4 ชันในราคากล่องละ 10 บาท และยังมีกล่องละ 20 บาท และกล่องละ 35 บาท ในส่วนของการวางจำหน่ายในกล่อง 35 บาท จะขายในราคา 3 กล่อง 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ตู้อบล้างแสงอาทิตย์เพื่อเก็บรักษากล้วยไว้ไม่ให้เกิดความชื้นและเชื้อรา
การใช้เครื่องซีลเพื่อไม่ให้อากาศเข้าไปในบรรจุภัณฑ์ป้องกันการเกิดเชื้อรา และคงสภาพรสชาติของกล้วยเอาไว้
การใช้เครื่องกับกล้วย เพื่อทำให้กล้วยมีรูปทรงที่สวยงาม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กล้วยตากบ้านเกาะปราง จัดตั้งขึ้นเพื่อนำกล้วยที่ชาวบ้านในชุมชนปลูกเอง และซื้อจากในแวงพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งเป็นการสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชนโดยกล้วยที่ซื้อมาจากชาวบ้านเป็นกล้วยที่ปลอดสารพิษ มาทำการแปรรูปเป็นกล้วยตากเพื่อเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยตากบ้านเกาะปราง

ออนไลน์ : กล้วยตากบ้านเกาะปราง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เขวี่เศษ อ.วังวิเศษ จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้อนเชื้อเห็ด บ้านครูแดง

รายละเอียด : ก้อนเชื้อเห็ด บ้านครูแดง มีการจำหน่าย 2 แบบ ได้แก่ 1) แบบใส่เชื้อเสร็จราคาอยู่ที่ 8 บาท และ 2) แบบเชื้อเดินเต็มก้อนราคาอยู่ที่ 10 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการทำเพจออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก และไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้ โดยพัฒนาให้ใช้งานได้สะดวก และมีความน่าดึงดูด และน่าสนใจ

มีการส่งเสริมการขายและการตลาด เช่น การจัดโปรโมชั่น ซื้อ 20 ก่อน แถม 1 ก่อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

มีการพัฒนางานแผนในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สะดวกต่อการใช้งาน รวมถึงการทำเพจออนไลน์ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายให้หลากหลาย และพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด โดยอยู่ภายใต้แผนธุรกิจ Business Model Canvas เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ก้อนเชื้อเห็ด บ้านครูแดง

ออนไลน์ : U2T ตำบลเขวี่เศษ จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เขาวิเศษ อ.วังวิเศษ จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขอสหมักเนื้อย่าง สูตรลุงหวิน

รายละเอียด : ขอสหมักเนื้อย่าง สูตรลุงหวิน มีการจำหน่ายอยู่ 2 ขนาด ได้แก่ 1) ขนาด 500 กรัม ราคาอยู่ที่ 100 บาท และ 2) ขนาด 1 กิโลกรัม ราคาอยู่ที่ 200 บาท ซึ่งยอดขายต่อเนื่อง อยู่ที่ประมาณ 20 - 30 ขวด หรือ 20 - 30 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการทำเพจออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก และไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้ โดยพัฒนาให้ใช้งานได้สะดวก และมีความน่าดึงดูด และน่าสนใจ

มีการส่งเสริมการขายและการตลาด เช่น โปรโมชันซื้อครบ 10 kg เหลืออีกโลละ 180 บาท หรือโปร

โมชันลดราคาประจำเดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการพัฒนางานแผนในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้ใหม่ ให้นำดึงดูด รวมถึงการทำเพจออนไลน์ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายให้หลากหลาย และพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด โดยอยู่ภายใต้แผนธุรกิจ Business Model Canvas เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขอสหมักเนื้อย่าง สูตรลุงหวิน

ออนไลน์ : U2T ตำบลเขาวิเศษ จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.วังมะปราง อ.วังวิเศษ จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วังมะปรางตะลอนทัวร์

รายละเอียด : 1. มีการสร้างเพจของพื้นที่ท่องเที่ยวในตำบล เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวในตำบล 2. มีการติดตั้งป้ายแนะนำเส้นทางท่องเที่ยวตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ในตำบล 3. มีการสร้างคิวอาร์โค้ด เพื่อนำเสนอข้อมูลแต่ละพื้นที่

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ Tiktok

Facebook Page

สร้างคิวอาร์โค้ด สถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ลงในป้ายเส้นทางท่องเที่ยวในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการวังมะปรางตะลอนทัวร์ (Wang Maprang Talontour) เป็นการออกแบบรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวซึ่งในตำบลวังมะปราง มีสถานที่ท่องเที่ยวที่หลากหลาย อาทิ วัด ซึ่งเป็นวัดที่ผู้คนในตำบลนับถือสักการะ ศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง เป็นศูนย์ที่นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ เป็นศูนย์ในการเรียนรู้ของชาวบ้านในตำบลและเป็นที่ศึกษาดูงานของหน่วยงานราชการทั้งภายในและภายนอกตำบล อีกสถานที่หนึ่งของตำบลวังมะปรางที่มีความโดดเด่นในเรื่องของจุดชมวิวที่มีทะเลหมอก และมีเส้นทางศึกษาธรรมชาตินั่นก็คือวังผาเมฆ และตลาดนัดชุมชน เป็นที่จับจ่ายใช้สอยของชาวบ้านในตำบลวังมะปรางและนักท่องเที่ยวที่เข้ามา จากการพูดคุยปรึกษากันระหว่างทีมงานพอจะสรุปได้ดังนี้ 1. มีการสร้างเพจของพื้นที่ท่องเที่ยวในตำบล เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวในตำบล 2. มีการติดตั้งป้ายแนะนำเส้นทางท่องเที่ยวตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ในตำบล 3. มีการสร้างคิวอาร์โค้ด เพื่อนำเสนอข้อมูลแต่ละพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วังมะปรางตะลอนทัวร์

ออนไลน์ : วังมะปรางตะลอนทัวร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.วังมะปราง อ.วังวิเศษ จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงป่าวังมะปราง

รายละเอียด : เป็นเครื่องแกงพิเศษของตำบลวังมะปราง ใช้สำหรับประกอบอาหารกับสัตว์ป่า หรือสัตว์ต่าง ๆ เพื่อเพิ่มรสชาติให้กับเนื้อสัตว์

05 : แผนธุรกิจ

เครื่องแกงป่าวังมะปราง (KrueangkangpaWangmaprang) เป็นการต่อยอดของกลุ่มชาวบ้านทำเครื่องแกงโดยมีการออกแบบแพ็คเกจผลิตภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าต้องการผลิตภัณฑ์ให้เป็นผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์และมีการสนับสนุนในการจัดซื้อวัตถุดิบอุปกรณ์และเครื่องจักรเพื่อช่วยกลุ่มชาวบ้านมีการโปรโมทผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Product logo
พัฒนา Packaging Design
เพิ่มช่องทางการขายและโปรโมทผ่านช่องทาง facebook

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงป่า วังมะปราง
ออนไลน์ : เครื่องแกงป่า วังมะปราง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.วังมะปรางเหนือ อ.วังวิเศษ จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพร (พืชมะนาว หมอทอง)

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากพืชสมุนไพร ในรูปแบบพืชมะนาว ซึ่งประกอบไปด้วยสมุนไพร 3 ชนิด ได้แก่ รากจันทร์ พริกไทย และดอกทานตะวัน จะบรรจุในรูปแบบขวดแก้วใสมีลูกกลิ้ง และมีฝาปิด ในขวดจะบรรจุสมุนไพรทั้ง 3 ชนิดลงไปด้วย ช่วยบรรเทาอาการวิงเวียนศีรษะ สุดลมแล้วรู้สึกสดชื่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำคิวอาร์โค้ดสินค้า

ออกแบบโลโก้แบรนด์สินค้า รูปแบบสติ๊กเกอร์

หาช่องทางการขายมากขึ้นนอกจากการขายแบบ walk in

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในการทำแผนธุรกิจ Herbal Products (พืชมะนาว หมอทอง) จะเหมาะสมกับช่วงอายุตั้งแต่ 16 ปี-ผู้สูงอายุ โดยเฉพาะช่วงอายุมากกว่า 45 ปี ซึ่งอาจจะมีปัญหาด้านสุขภาพ การวิงเวียนศีรษะ เป็นต้น ซึ่งมีช่องทางการขายนั้นมีหน้าแบบ walk-in ชื่อ และมีสินค้าให้ทดลองใช้จริง เพื่อความพึงพอใจก่อนซื้อสินค้าจริง สามารถสอบถามรายละเอียดหรือแสดงความคิดเห็น feed back เพื่อนำมาปรับปรุงให้สินค้ามีมาตรฐานและได้รับการยอมรับ โดยด้านการผลิตของสินค้ามีขั้นตอนการทำที่มีมาตรฐาน เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่ดีในทุกๆ ด้านทั้งด้านการจัดการ การตลาด โดยมีการโปรโมทด้วยการทำคิวอาร์โค้ดเพื่อแสดงรายละเอียดของสินค้า ซึ่งเน้นของที่มีอยู่ภายในท้องถิ่นเพื่อสร้างรายได้เสริมให้แก่คนในชุมชนนั้น ซึ่งมีรูปแบบในการหารายได้คือการขายสินค้าโดยมีส่วนลดหรือของแถมให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก ซึ่งในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้นมีค่าใช้จ่าย เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าสร้างแบรนด์ ค่าออกแบบแบรนด์ ค่าจ้างวิทยากร เป็นต้น ซึ่งคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้นจะช่วยให้ในด้านสุขภาพให้มีความรู้สึกสดชื่น และสินค้านี้มีประสิทธิภาพ รูปแบบสวยงาม แปลกใหม่ ราคาถูกสามารถจับต้องได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมุนไพร (พืชมะนาว หมอทอง)

ออนไลน์ : สมุนไพร (พืชมะนาว หมอทอง)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.วังมะปรางเหนือ อ.วังวิเศษ จ.ตรัง



บัญชี

6 คน



ประชาชน

1 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้าบ้านทอนแจ้

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกหญ้า ซึ่งใช้วัสดุในการทำคือ ดอกหญ้า ด้ามไม้กวาด เชือกพลาสติก โดยมีลักษณะการใช้งานคือทำความสะอาดสิ่งสกปรกบนพื้น กวาดหยากไย่ตามผนังได้ สินค้ามีน้ำหนักเบา ราคาจับต้องได้ อายุการใช้งานยาวนาน คู่ค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้แบรนด์สินค้า ในรูปแบบป้ายห้อย

จัดทำคิวอาร์โค้ดสินค้า

เพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้มากขึ้น นอกจากการขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทำแผนธุรกิจ (ไม้กวาด) จะเหมาะกับบุคคลทุกช่วงอายุ โดยเฉพาะกลุ่มอาชีพแม่บ้าน พ่อบ้านหรือประชาชนที่รักความสะอาด พ่อครัว แม่ครัว เพราะเป็นอุปกรณ์ในการทำความสะอาดเบื้องต้น ซึ่งจะมีช่องทางการขายแบบทั้งแบบ walk-in และจัดส่งสินค้าถึงบ้าน (ออนไลน์) สามารถขายตัวอย่างสินค้าและทดลองใช้ได้ สำหรับการผลิตสินค้าทุกขั้นตอนมีมาตรฐานการผลิต ทั้งด้านการจัดการ การตลาด วัสดุที่ใช้ในการผลิตล้วนทำจากธรรมชาติทุกชิ้น เพื่อการย่อยสลายอย่างรวดเร็วและลดต้นทุนการผลิตและเสริมสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน ซึ่งมีรูปแบบในการหารายได้คือการขายสินค้าโดยมีส่วนลดหรือของแถมให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้นมีการใช้วัสดุ เช่น ไม้กวาดดอกหญ้า คำสร้างแบรนด์ คำจ้างวิทยากร เป็นต้น ซึ่งคุณค่าของผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าช่วยในการอำนวยความสะดวก เกิดช่วยส่งเสริมสุขภาพและสินค้าที่สะอาด ปลอดภัย มีประสิทธิภาพ ราคาสามารถจับต้องได้

ไม้กวาดดอกหญ้าบ้านทอนแจ้ เป็นไม้กวาดที่ทำมาจากดอกหญ้า มัดด้วยเส้นพลาสติกใช้ในการทำความสะอาดภายในบ้าน ด้ามไม้กวาดยาว60เซนติเมตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดดอกหญ้าบ้านทอนแจ้

ออนไลน์ : ไม้กวาดดอกหญ้าบ้านทอนแจ้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.อ่าวตง อ.วังวิเศษ จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบในวัง

รายละเอียด : การนำผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่นที่มีจำนวนมาก เช่น กล้วยน้ำว้า มาแปรรูปโดยการอบแห้งด้วยโรงอบพลังงานแสงอาทิตย์ก็ด้วยจึงมีรสชาติอร่อยและสุขภาพดีจากธรรมชาติหวานกำลังดีจากหวานของกล้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลถุง

โรงอบพลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องกวนกล้วย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สินค้ากล้วยอบในวังเป็นการนำผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่นคือกล้วยน้ำว้ามาแปรรูปโดยกระบวนการอบแห้งด้วยโรงอบพลังงานแสงอาทิตย์และพัฒนาต่อเป็นการออกแบบและพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจดึงดูดผู้บริโภคแล้วนำมาจำหน่ายผ่านทางPageFacebookและตามงานขายสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลอ่าวตง จังหวัดตรัง

ออนไลน์ : U2T ตำบลอ่าวตง จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.อ่าวตง อ.วังวิเศษ จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเนื้แดดเดียวในวัง

รายละเอียด : การนำปลาเนื้ที่เลี้ยงโดยเกษตรกรในตำบลซึ่งมีลักษณะเลี้ยงเป็นกลุ่มเครือข่าย จึงทำให้มีการรวบรวมวัตถุดิบในพื้นที่และนำมาจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน โดยการนำปลาเนื้มาแปรรูปด้วยการถนอมอาหารโดยการนำมาตากแห้งในโรงอบพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เกลือในการถนอมอาหาร

เครื่องซีลสุญญากาศ

โรงอบพลังงานแสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของแบรนด์ปลาเนื้ในวัง ของตำบลอ่าวตง อำเภอวังวิเศษ จังหวัดตรัง มีดังนี้
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทุกภูมิภาค และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดวัย และเหมาะอย่างยิ่งสำหรับผู้รักสุขภาพ
Customer Relationships – มีการสอบถามความพึงพอใจระหว่างลูกค้ากับผู้ขาย และมีการให้คำแนะนำในระหว่างการซื้อขายสินค้า
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Page Facebook สินค้าโอท็อปแบรนด์ในวัง จ.ตรัง และตลาดนัดของดีวิถีชุมชน บริเวณหน้าธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ร.ก.ส.) รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้วิสาหกิจชุมชนของตำบลอ่าวตง
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือปลาเนื้แดดเดียวในวังเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากธรรมชาติไม่มีการใช้สารเคมีจึงปลอดภัยต่อผู้บริโภคสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับคนในท้องถิ่น อีกทั้งคงคุณค่าทางอาหารและโภชนาการเพราะผลิตภัณฑ์จากปลาเนื้
Key Activities – การหาช่องทางการตลาดใหม่ ๆ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การขายสินค้าให้ตอบใจผู้บริโภค

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ปลาเนื้โดยการทำรอบภายในโรงอบพลังงานแสงอาทิตย์ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลอ่าวตง จังหวัดตรัง

ออนไลน์ : U2T ตำบลอ่าวตง จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เขากอบ อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกตำเเล

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการรวมกลุ่มในพื้นที่ต.เขากอบ โดยร่วมกันทำน้ำพริกหลายชนิดเพื่อหารายได้เสริม โดยนำวัตถุดิบในครัวเรือนและในท้องถิ่นมาใช้ในการปรุงซึ่งจะมีหลากหลายชนิด ได้แก่ น้ำพริกนรกแมงดาปลา/กุ้ง น้ำพริกมะขามแมงดาหมู/กุ้ง และน้ำพริกกากหมู เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้แผ่นโฟมกาหรือสติกเกอร์อลูมิเนียมปิดฝากระปุก
การถนอมอาหารโดยผ่านความร้อนในการคั่ว/ทอด
การนำผลิตภัณฑ์อาหารมาช้ลุลูญญากาศเพื่อยืดอายุของอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

KEY RESOURCES

- กระบวนการผลิตเริ่มจากเลือกวัตถุดิบในพื้นที่ชุมชน และต้องเป็นวัตถุดิบที่ปราศจากสิ่งเจือปน หรือสารอันตราย
- ทรัพยากรแรงงานกลุ่มแม่บ้านในพื้นที่และผู้ที่มีสนใจเข้าร่วม
- วัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการทำน้ำพริก
- การตลาดและช่องทางจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลัวยซีรื่อง

ออนไลน์ : กลัวยซีรื่อง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ด.เขากอบ อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยขี้อรง (กล้วยกววน) ด.เขากอบ by กลุ่มสตรีบ้านไผ่หาง
รายละเอียด : กล้วยขี้อรง (กล้วยกววน) ด.เขากอบ by กลุ่มสตรีบ้านไผ่หาง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบปลอดสารพิษ 100% โดยวัตถุดิบนำมาจากชาวบ้านในตำบลเขากอบโดยตรง รวมถึงได้มีการปรับเปลี่ยนและพัฒนาต่อยอดสินค้าให้ดียิ่งขึ้น ทั้งตัวผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการสื่อสาร (Social Network) ในการ ชื่อ-ขาย โปรมโผลดภัณฑ์
ตามมวลชนชีวภาพ ไร่คว้น ประหยัดไม้พิน เพื่อลดต้นทุนในการผลิตและใช้ทรัพยากรที่มีอยู่
ในท้องถิ่นให้เกิดความคุ้มค่า
นวัตกรรมด้านการแปรรูปอาหาร เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นและสร้างรายได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กล้วยขี้อรง(กล้วยกววน)ด.เขากอบbyกลุ่มสตรีบ้านไผ่หาง มีการผลิตจากวัตถุดิบจากธรรมชาติ และปลอดสารพิษ มีการช่วยกันของกลุ่มในชุมชน อีกทั้งวางแผนการตลาด การออกแบบบรรจุภัณฑ์ มีการขายในกลุ่มของช่วงอายุ การขายทางออนไลน์ และซื้อขายกันในตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยขี้อรง

ออนไลน์ : กล้วยขี้อรง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เขาวัว อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ด

รายละเอียด : ข้าวเกรียบที่แผ่นบางมากไม่อมน้ำมัน โดยที่ไม่ต้องเข้าเครื่องสไลด์น้ำมันเลย และรสชาติ สีส กลิ่น เกิดจากธรรมชาติล้วนๆ และจะทอดตามออเดอร์เท่านั้น จะไม่ทอดเก็บไว้นาน เพราะฉะนั้น ข้าวเกรียบเห็ดของเราจะไม่เหม็นหืน อายุการเก็บรักษาอยู่ได้นานเป็นเดือนโดยที่ไม่มีการปรุงแต่งใส่สารกันบูดใดๆ เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจมาตฐานและถูกหลักอนามัยอย่างแน่นอน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มจุดขายให้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เห็ดนางฟ้า เป็นผลผลิตที่ได้จากศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง ปัจจุบันมีผลผลิตออกสู่ตลาดปริมาณมากจนล้นตลาด ทางนักจัดการทางสังคมมีความต้องการเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน จึงนำเห็ดนางฟ้ามาแปรรูปเพิ่มมูลค่าและเป็นแนวทางระบายผลผลิตออกสู่ตลาด ออกมาเป็นข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า by ฟาร์มสุข@โศกแด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเกรียบเห็ด By ฟาร์มสุข @ โศกแด

ออนไลน์ : ฟาร์มสุข at โศกแด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เขาขาว อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่คุณถั่วงอก

รายละเอียด : สบู่โฮมเมดช่วยชะลอการเสื่อมของเซลล์ ต้านเชื้อโรค ลดการอักเสบ และช่วยให้ผิวแข็งแรง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่าย ผ่าน Platform Online Facebook
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มจุดขายให้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สบู่ถั่วงอก เป็นการแปรรูปจากถั่วงอก ซึ่งมีอยู่แล้วในศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง เป็นผลิตภัณฑ์ที่สบู่ชำระร่างกายและเพื่อความสวยงาม ถั่วงอกสามารถนำมาบำรุงผิวพรรณ ช่วยชะลอความแก่ มีสารต้านอนุมูลอิสระ นักจัดการทางสังคมจึงเห็นว่าธุรกิจความสวยความงามตอบโจทย์กับความต้องการในการจับจ่ายใช้สอยและเพิ่มมูลค่าสินค้าให้แก่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฟาร์มสุข at โดกแค

ออนไลน์ : ฟาร์มสุข at โดกแค

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เขาปูน อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกจักสานทางมะพร้าว

รายละเอียด : เป็นหมวกจักสานจากทางมะพร้าวแบบสดและแบบแห้งที่มีรูปทรงสวยงาม มีทั้งรูปทรงที่เหมาะกับหญิงและชาย ทรงสูง ทรงต่ำ จุดเด่นคือเป็นสินค้าที่สร้างจากวัสดุธรรมชาติ หมวกมีน้ำหนักเบา อากาศถ่ายเท ไม่อับชื้นง่ายเนื่องจากรูปแบบการจักสาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมองค์ความรู้ ภูมิปัญญา
เทคโนโลยี
ยการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นธุรกิจชุมชนที่เกิดจากการส่งเสริมการรวมกลุ่มเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์จักสานจากทางมะพร้าว ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรที่มาจากชุมชน ผลิตและจำหน่ายโดยคนในชุมชน ส่งเสริมการใช้หลักการมีส่วนร่วมคือ ร่วมคิด ร่วมสร้าง ร่วมรับผลประโยชน์ โดยผลิตภัณฑ์หลักๆที่จะได้แก่ หมวกจักสานทางมะพร้าว ตะกร้า กระเช้าของฝากต่างๆ ตลอดจนพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มาจากกะลามะพร้าวเป็นการส่งเสริมให้ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดความคุ้มค่า ซึ่งกลุ่มผู้บริโภคหลักก็จะได้แก่ ชาวบ้านในชุมชนและบุคคลภายนอก นักท่องเที่ยว ผู้ที่มีความสนใจในเรื่องของผลิตภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ ช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งผลิตภัณฑ์ของชุมชนนี้จะมีจุดขายในเรื่องของการเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างคุณค่าให้กับตัวผู้ซื้อและผู้ผลิตซึ่งก็คือชุมชนได้อย่างหลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลเขาปูน
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเขาปูน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.เขาปูน อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : 1.ข้าวหมากข้าวเหนียวขาว 2.ข้าวหมากข้าวเหนียวดำ 3.ข้าวหมากข้าวเหนียวอัญชัน 4.ข้าวหมากข้าวเหนียวใบเตยและอื่นๆ

รายละเอียด : ข้าวหมากข้าวเหนียวขาว ข้าวเหนียวดำที่พบเห็นได้ทั่วไปและมีมาอย่างยาวนานตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันพัฒนาเป็นข้าวหมากหลากหลายรสชาติที่ผลิตโดยอาศัยภูมิปัญญาชาวบ้านมาประยุกต์ใช้ร่วมกับองค์ความรู้นวัตกรรมยกระดับอาหารให้มีคุณค่าและนำรับประทานมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อโซเชียลมีเดีย

เทคโนโลยีการผลิต

นวัตกรรมด้านองค์ความรู้ภูมิปัญญา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวหมากเป็นอาหารท้องถิ่นที่ผลิตโดยอาศัยภูมิปัญญาชาวบ้านด้านการถนอมอาหารโดยการหมักดองผสมแอลกอฮอล์เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา เป็นอาหารที่มีคุณค่าและให้ประโยชน์กับร่างกายในเรื่องการบำบัดรักษาโรคได้อย่างหลากหลาย โดยจะนำองค์ความรู้วัฒนธรรมมาประยุกต์ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์รวมถึงปรับปรุงสูตรรสชาติให้มีสีสันหลากหลาย รสชาติทานง่าย เป็นที่นำรับประทานแก่ผู้บริโภคทุกช่วงวัย โดยให้ประชาชนชาวบ้านผู้มีความรู้ซึ่งสามารถถ่ายทอดให้กับกลุ่มชาวบ้านโดยการอบรม รวมถึงการศึกษาหาองค์ความรู้เพิ่มเติมของนักจัดการทางสังคมตำบลในการเข้ามาส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาปรับปรุงสินค้าของกลุ่มชาวบ้าน โดยให้กลุ่มชาวบ้านเป็นผู้ผลิตแล้วนำมาวางจำหน่ายทั้งที่บ้าน ร้านค้าชุมชน ตลาดนัดชุมชน รวมถึงการจำหน่ายผ่านบูธสินค้าต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้เกิดการกระจายรายได้สู่คนในชุมชนได้มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลเขาปูน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเขาปูน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าจั่ว อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเกล็ดปลาท่าจั่ว

รายละเอียด : การทำผลิตภัณฑ์น้ำพริกเกล็ดปลาท่าจั่วเป็นหลัก โดยจุดเด่นของน้ำพริกเกล็ดปลาท่าจั่ว เป็นน้ำพริกที่เกิดจากการนำเอาส่วนของเกล็ดปลาที่หลายคนมองข้ามนำกลับมาทำให้เกิดประโยชน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การทำวิดีโอ Storytelling เพื่อสร้างเรื่องราวให้กับสินค้า
- การใช้สื่อและช่องทางโซเชียลต่าง ๆ ที่เป็นแหล่งการตลาดและ ศูนย์กลางการติดต่อระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
- การใช้เทคโนโลยีในการออกแบบโลโก้ (Logo) และออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทำผลิตภัณฑ์น้ำพริกเกล็ดปลาท่าจั่วเป็นหลัก โดยจุดเด่นของน้ำพริกเกล็ดปลาท่าจั่ว เป็นน้ำพริกที่เกิดจากการนำเอาส่วนของเกล็ดปลาที่หลายคนมองข้ามนำกลับมาทำให้เกิดประโยชน์ โดยตำบลท่าจั่วเป็นตำบลที่มีกระชังปลาซึ่งเลี้ยงปลานิลและปลาทับทิมมากที่สุดในพื้นที่อำเภอห้วยยอดและบริเวณใกล้เคียง ที่มีเรื่องของปลาจึงเกิดความคิดว่า ปลาในกระชังไม่เพียงแต่จะขายเฉพาะเนื้อปลาเท่านั้น แต่ส่วนอื่น ๆ ของปลา ก็สามารถนำมาดัดแปลงให้เกิดประโยชน์ได้ โดยเฉพาะเกล็ดปลา ซึ่งรูปแบบและส่วนผสมของน้ำพริกเกล็ดปลา ได้แนวคิดมาจากน้ำพริกจากหนู โดยการนำวัตถุดิบมาดัดแปลงจากจากหนูเป็นเกล็ดปลา และนำพืชผักสมุนไพรต่าง ๆ ที่มีในพื้นที่มาผสมและคิดค้นเป็นสูตรเฉพาะของตำบลท่าจั่วเท่านั้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการลดต้นทุนในการผลิตสินค้าและสร้างรายได้ให้กับคนในพื้นที่ พร้อมทั้งจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ให้ทั้งคนในและนอกพื้นที่เข้ามาเรียนรู้ ซึ่งไม่เพียงแต่จะขายสินค้าได้เท่านั้น แต่ยังสามารถช่วยยกระดับเศรษฐกิจทางการท่องเที่ยวได้อีกทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลท่าจั่ว จังหวัดตรัง

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าจั่ว จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าจั่ว อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาต้มท่าจั่ว

รายละเอียด : การทำผลิตภัณฑ์ปลาต้มท่าจั่ว โดยจุดเด่นของปลาต้มท่าจั่ว เป็นการนำเอาปลาที่ตกโชส หรือขนาดไม่ได้คุณภาพมาทำเป็นปลาต้ม ซึ่งแทนที่จะขายปลาทกโชสในราคาที่ถูกลง แต่เราจะนำสินค้าไปแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าและราคาแทน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การใช้เทคโนโลยีในการออกแบบโลโก้ (Logo) และออกแบบบรรจุภัณฑ์
- การใช้สื่อและช่องทางโซเชียลต่าง ๆ ที่เป็นแหล่งการตลาดและ ศูนย์กลางการติดต่อระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
- การทำวิดีโอ Storytelling เพื่อสร้างเรื่องราวให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การทำผลิตภัณฑ์ปลาต้มท่าจั่ว โดยจุดเด่นของปลาต้มท่าจั่ว เป็นการนำเอาปลาที่ตกโชส หรือขนาดไม่ได้คุณภาพมาทำเป็นปลาต้ม ซึ่งแทนที่จะขายปลาทกโชสในราคาที่ถูกลง แต่เราจะนำสินค้าไปแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าและราคาแทน เพราะในตำบลท่าจั่วเป็นตำบลที่มีกระชังปลาซึ่งเลี้ยงปลานิลและปลากับกับมากที่สุดในพื้นที่อำเภอห้วยยอดและบริเวณใกล้เคียง การนำปลาทกโชสที่มีใบพื้นที่เหมาะสมและคิดค้นเป็นสูตรเฉพาะของตำบลท่าจั่วเท่านั้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการลดต้นทุนในการผลิตสินค้าและสร้างรายได้ให้กับคนในพื้นที่ พร้อมทั้งจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ให้ทั้งคนในและนอกพื้นที่เข้ามาเรียนรู้ ซึ่งไม่เพียงแต่จะขายสินค้าได้เท่านั้น แต่ยังสามารถช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจทางการท่องเที่ยวได้อีกทาง รวมไปถึงการคิดค้นบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบใหม่เพื่อเป็นการสร้างแรงดึงดูดในแก่ผู้ซื้อและเพื่อเป็นการถนอมอาหารได้อีกทางด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน
- อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลท่าจั่ว จังหวัดตรัง

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าจั่ว จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ทุ่งต่อ อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส่งเสริมการปลูกกาแฟและโกโก้

รายละเอียด : จัดอบรมการให้ความรู้เกี่ยวกับการปลูกพืชเกษตรกาแฟและโกโก้

05 : แผนธุรกิจ

จัดส่งเสริมให้ความรู้ด้านการปลูกพืชเกษตรกาแฟและโกโก้โดยการพาประชาชนในตำบลทุ่งต่อที่สนใจเข้าร่วมไปอบรมที่สวนโกโก้ ณ จังหวัดนครศรีธรรมราช และนำความรู้ที่ได้รับมาลงมือปฏิบัติจริงในชุมชนเพื่อเพิ่มทางเลือกในการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนทุ่งต่อ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมการปลูกกาแฟในชุมชนให้แพร่หลายโดยผ่านช่องทาง Facebook

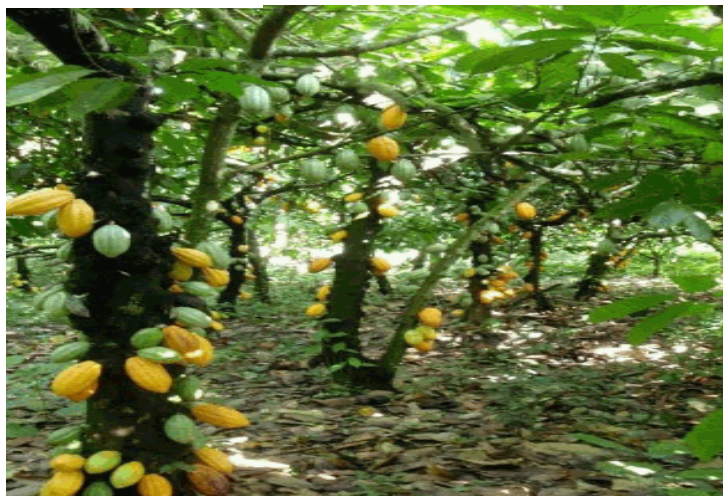
เสนอแผนการปลูกโดยใช้สื่อการสอนผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

สนับสนุนให้ชาวบ้านในชุมชนที่สนใจการปลูกกาแฟให้เข้าร่วมและพาชาวบ้านไปดูงานที่ไร่

กาแฟในอำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ส่งเสริมปลูกกาแฟอาราบิก้าและโกโก้ในชุมชนทุ่งต่อ

ออนไลน์ : ส่งเสริมปลูกกาแฟอาราบิก้าและโกโก้ในชุมชนทุ่งต่อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65031396 : พัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์กลุ่มชุมชนทุ่งต่อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ทุ่งต่อ อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เชือกป่านมหัศจรรย์และผ้าถุงเพ้นท์สีปักลาย
รายละเอียด : ชนิดที่ 1 เชือกป่านมหัศจรรย์ที่สร้างโดยการใช้เชือกป่านนำมาสานเป็นตะกร้า ซึ่งขึ้นรูปด้วยโครงเหล็กอลูมิเนียม ชนิดที่ 2 มีชื่อว่า ผ้าถุงเพ้นท์สี นำผ้าถุงมาเพิ่มมูลค่าโดยการเพ้นท์สีเพิ่มลวดลายและประดับโดยการนำลูกปัดมาปัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform online facebook
ประยุกต์ใช้จากธรรมชาติโดยสกัดสีจากธรรมชาติในชุมชนมาช่วยเชือกป่านเพื่อลดต้นทุน
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลทุ่งต่อโดยการซื้อวัตถุดิบมาประดิษฐ์ให้มีความสวยงามเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้าและจัดจำหน่ายทางออนไลน์ธุรกิจเสื้อผ้าในท้องถิ่นตลาด นอกจากนี้เราจะต่อยอดสินค้าให้มีความเป็นเอกลักษณ์ประจำตำบลโดยการสร้างโลโก้ให้กับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เชือกป่านมหัศจรรย์และผ้าถุงเพ้นท์สีปักลาย
ออนไลน์ : เชือกป่านมหัศจรรย์และผ้าถุงเพ้นท์สีปักลาย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นางวง อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกยางบริหารมือจากยางพารา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ลูกยางบริหารมือจากน้ำยางพารา ต.นางวง ได้เกิดจากการรวมตัวเพื่อสร้างอาชีพเนื่องจากคนส่วนใหญ่ในพื้นที่ ม.1 ต.นางวง คิดค้นผลิตภัณฑ์ลูกยางบริหารมือจากน้ำยางพาราขึ้น เพื่อใช้ในการบริหารกล้ามเนื้อให้เลือดไหลเวียนดีกับให้ผู้ป่วยติดเตียงและผู้ที่มีโรคประจำตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่
สร้างช่องทางการตลาดออนไลน์
พัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าสูงขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของกลุ่มตำบลนางวงซึ่งประกอบด้วยการทำกล่องบรรจุภัณฑ์สำหรับกล่องลูกยางบริหารมือเป็นการออกแบบเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้อุปโภคซึ่งมุ่งเน้นไปยังตลาดสุขภาพสำหรับเด็ก ผู้พิการ ผู้สูงอายุ และผู้ที่มีปัญหาสุขภาพมือ นำมาใช้กายภาพและเป็นของฝากได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลูกยางบริหารมือจากยางพารา

ออนไลน์ : ลูกยางบริหารมือจากยางพารา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นางวง อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสารตำบลนางวง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวสารตำบลนางวง เนื่องจากหมู่ที่ 9 ของตำบลนางวง อาชีพคนในหมู่ที่ 9 บางส่วน มีอาชีพทำนาปลูกข้าว ทางชุมชนเลยได้รวมตัวกันเป็นกลุ่ม ในการจัดตั้งกลุ่มชุมชนแปลงใหญ่ข้าวตำบลนางวงเมล็ดข้าวสารตำบลนางวง จะมีสีขาวขุ่น เมล็ดเล็ก ยาวรี รสชาติดี นุ่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าสูงขึ้น

สร้างช่องทางการตลาดในรูปแบบออนไลน์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของกลุ่มตำบลนางวง ซึ่งประกอบด้วย ข้าวนาแปลงใหญ่ มีการออกแบบสติ๊กเกอร์ผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มข้าวนาแปลงใหญ่ ให้ประชาชนมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็น เพื่อที่จะได้สติ๊กเกอร์ผลิตภัณฑ์ตรงต่อความต้องการและเป็นอัตลักษณ์ ในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนข้าวนาแปลงใหญ่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวสารตำบลนางวง

ออนไลน์ : ข้าวสารตำบลนางวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ในเตา อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทุเรียนกวน บ้านในเตา

รายละเอียด : ทุเรียนกวนบ้านในเตา ชาวบ้านได้นำภูมิปัญญาชาวบ้านมาใช้ในการแปรรูปเพื่อให้สามารถเก็บได้นานขึ้น ทุเรียนกวนบ้านในเตามีอัตลักษณ์ที่น่าส่งเสริมคือ เป็นทุเรียนกวนที่ไม่มีการผสมแป้ง มีการกวนด้วยความร้อนและตามด้วยการย่างไฟเพื่อให้สามารถเก็บไว้ได้นานมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform online Shopee

Lazada และร้านค้าผู้ค้าในชุมชน

เพิ่มมูลค่าให้กับทุเรียนกวนบ้านในเตา ด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์สร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางกลุ่มได้เล็งเห็นถึงการนำผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรในตำบลที่มีมายาวนานและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มาเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้สร้างอาชีพให้กับชุมชน จึงได้มีการวางแผนพัฒนาธุรกิจ ในส่วนของผลิตภัณฑ์ทุเรียนกวนบ้านในเตาและเมล็ดกาแฟในเตา ซึ่งจะนำไปพัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีความน่าสนใจดึงดูดผู้บริโภคมากขึ้นและเพิ่มสื่อโฆษณาเพื่อเพิ่มช่องทางการขาย เพื่อให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

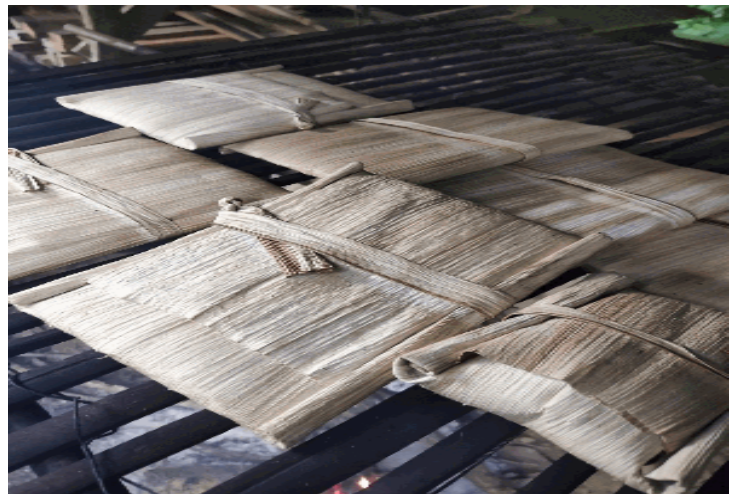
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทุเรียนกวน บ้านในเตา

ออนไลน์ : ทุเรียนกวน บ้านในเตา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ในเตา อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัณฑิต

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล็ดกาแฟคั่วบ้านในเตา

รายละเอียด : เมล็ดกาแฟคั่วบ้านในเตา เป็นผลิตภัณฑ์ หนึ่งที่ทางชุมชนให้ความสนใจ โดยมีการนำผลผลิต ของเมล็ดกาแฟที่มีการปลูกในพื้นที่มาผ่านขั้นตอนการแปรรูปเพื่อให้ได้เป็นผลิตภัณฑ์ กาแฟคั่วสร้างรายได้สร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน นำมาจำหน่ายถุงละ300 กรัมในราคา300บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับเมล็ดกาแฟคั่วบ้านในเตา ด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์สร้างจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform online Shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลในเตา เป็นพื้นที่ที่อุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติมากมาย รวมถึงเกษตรกรรมมีการปลูกต้นกาแฟเพื่อนำมาแปรรูปเป็นเมล็ดกาแฟคั่วจำหน่ายในตำบล ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นถึงการใช้ผลผลิตทางการเกษตรของตำบล เพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้สร้างอาชีพให้กับชุมชน จึงได้มีการวางแผนพัฒนาธุรกิจ ในส่วนของผลิตภัณฑ์เมล็ดกาแฟคั่วบ้านในเตา ซึ่งจะพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามมากขึ้น เพิ่มมาตรฐานสินค้าทำให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง และมีการนำเสนอจำหน่ายสินค้าผ่านทาง Social Media หน้าร้านคู่ค้า และ Shopee Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เมล็ดกาแฟคั่วบ้านในเตา

ออนไลน์ : เมล็ดกาแฟคั่วบ้านในเตา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บางกุ้ง อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงตำมือ

รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า เป็นเครื่องแกงที่ตำด้วยมือ โดยใช้วัตถุดิบพื้นบ้านที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาทำเป็นเครื่องแกง ผลิตด้วยการตำกับครกหิน แบบภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยมีเครื่องแกงส้ม แกงกะทิ แกงพริก(แกงคั่ว)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่
เพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้า
พัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าสูงขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Key Activities กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาแหล่งวัตถุดิบที่มีในชุมชน ไปสู่การคัดสรรวัตถุดิบ การตาก การผลิต และการบรรจุภัณฑ์
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตเครื่องแกงตำมือ เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยใช้วัตถุดิบสมุนไพรที่มีในท้องถิ่นมาตำด้วยครกหิน ซึ่งเป็นแรงงานของกลุ่มแม่บ้านในชุมชน
Key Partners ในส่วนของผู้ให้ความสนับสนุน ในการผลิตกับเครื่องแกงตำมือ กลุ่มแม่บ้าน หมู่ 1 ตำบลบางกุ้ง
Value Proposition คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ เมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ คือ ความอร่อย สดใหม่ สะอาดปลอดภัยจากสารกันเสีย และราคาย่อมเยา
Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน โดยส่วนมากจะเป็นกลุ่มลูกค้าเพศหญิง ที่อยู่ในช่วงอายุ 30 ปีขึ้นไป
Channel ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านทางเพจ Facebook เบอร์โทรศัพท์ ร้านค้าในชุมชน และจำหน่ายที่บ้าน
Costume Relationship มีการติดตามผล กับลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องแกง ถึงความอร่อย Cost Structure ต้นทุนการผลิต ประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน(กลุ่มแม่บ้าน) และค่าบรรจุภัณฑ์
Revenue Streams รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องแกงตำมือ จะได้รับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ร้านค้าในชุมชน และผ่านทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงตำมือ

ออนไลน์ : U2T ตำบลบางกุ้ง อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บางกุ้ง อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็มทางนึ่ง

รายละเอียด : ปลาเค็มทางนึ่งเป็นปลาเค็มที่นำมาแปรรูป โดยการนำมากลึงเกลือ และนำไปตากแดดในที่โล่งแจ้ง ซึ่งมีปัญหา คือ แผลงวันตอม และมีการปนเปื้อนของฝุ่น อีกทั้งไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน จึงเกิดแนวคิดใหม่ปรับปรุงการผลิต โดยนำนึ่งมาทางเพื่อจัดปัญหาดัง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่

เพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้า

พัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าสูงขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Key Activities กระบวนการผลิต เริ่มจากหาแหล่งวัตถุดิบที่มีต้นทุนต่ำ เพื่อใช้ในการผลิตไปสู่การคัดสรรวัตถุดิบ การตาก การผลิต และการบรรจุภัณฑ์

Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ขั้นตอนในการผลิตปากเค็มทางนึ่ง วัตถุดิบที่ปลอดสารพิษ แรงงานในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

Key Partners ในส่วนของผู้ให้ความสนับสนุน ในการผลิตกับปลาเค็มทางนึ่ง สมาชิกในชุมชน และผู้ใหญบ้านหมู่ที่ 8 ตำบลบางกุ้ง

Value Proposition คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ เมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ คือ ความอร่อย สดใหม่ สะอาด ปลอดภัยจากสารกันเสีย และราคาย่อมเยา

Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน โดยส่วนมากจะเป็นกลุ่มลูกค้าเพศหญิง-เพศชาย ที่อยู่ในช่วงอายุ 30 ปีขึ้นไป

Channel ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านทางเพจ Facebook เบอร์โทรศัพท์ ร้านค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาเค็มทางนึ่ง

ออนไลน์ : U2T ตำบลบางกุ้ง อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บางดี อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเบายอดม่วง by บางดี
รายละเอียด : ข้าวกล้องตามวิถีชุมชนชาวนาบ้าน

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบ แพคเกจจิ้ง เพื่อเพิ่มยอดขายและเพิ่มราคา ความสวยงามและทันสมัย และถ่ายทอดถึงออนไลน์ และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าถ่ายทอดและจำหน่ายออกสู่ตลาดออนไลน์
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้กับข้าวเบายอดม่วง ด้วยการแปรรูปและออกแบบ พัฒนาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเบายอดม่วง เพื่อสุขภาพ By บางดี
ออนไลน์ : ข้าวเบายอดม่วง เพื่อสุขภาพ By บางดี
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บางดี อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มยอดม่วง/ไข่เค็มทำมือ

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่จัดทำขึ้นจากแรงงานของประชาชนในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ต่อยอดผลิตภัณฑ์โดยการออกแบบ packaging เพื่อความทันสมัยและสวยงาม สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนเพิ่มมากขึ้น และการถ่ายทอดสินค้าออกสู่ตลาด ทั้ง ออนไลน์ และออนไซต์ เพื่อเพิ่มรายได้และสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์เพื่อการจำหน่าย
เพิ่มของไข่เค็ม ออกแบบ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
นำสินค้าถ่ายทอดออกสู่ท้องตลาด และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มทำมือ By บางดี

ออนไลน์ : ไข่เค็มทำมือ By บางดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ต.ปากคม อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ผักปลอดสารพิษ ที่ไม่ใช้สารเคมีปลูกดูแลอย่างดีจากมืออาชีพ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้ให้มีความทันสมัยและดึงดูดรวมทั้งสื่อสารถึงผู้บริโภคให้มีความร่วมสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักปลอดสารพิษ

ออนไลน์ : U2T ตำบลปากคม อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ปากคม อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหีบ

รายละเอียด : ขนมหีบที่มีความกรอบนอกนุ่มใน ตัวแป้งด้านนอกมีความกรอบกรอบส่วนด้านในเป็นไส้สังขยาหวานละมุน

05 : แผนธุรกิจ

ช่วยพัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้ให้มีความทันสมัยและดึงดูดรวมทั้ง การสื่อสารถึงผู้บริโภคให้มีความร่วมสมัยโดยใช้ facebook fanpage

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมหีบปากคม

ออนไลน์ : U2T ตำบลปากคม อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
นวัตกรรมในการดึงดูดลูกค้าด้วยบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ปากแจ่ม อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกหญ้า เป็นผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นของต.ปากแจ่ม สามารถต่อยอดพัฒนาผลผลิตเป็นอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ให้ครอบครัวได้ เนื่องจากไม้กวาดดอกหญ้าเป็นอุปกรณ์ที่ทุกบ้านจะต้องมีไว้ปัดกวาดทำความสะอาด ทำให้ไม้กวาดดอกหญ้าเป็นที่ต้องการของตลาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผ่านทาง Facebook
Shopee
TikTok

05 : แผนธุรกิจ

-เพิ่มช่องทางการขายผ่านทางFacebook : U2T ตำบลปากแจ่ม จังหวัดตรัง ,Shopee , Tiktok และLazada
-เพิ่มช่องทางการติดต่อซื้อสินค้าตามป้ายโลโก้โดยมีเอกลักษณ์ให้เป็นจุดเด่นของท้องถิ่น ชื่อและเบอร์โทร เพื่อให้อาสาสมัครติดต่อได้ง่ายและชัดเจนยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลปากแจ่ม
ออนไลน์ : U2T ตำบลปากแจ่ม จังหวัดตรัง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ปากแจ่ม อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาละแม

รายละเอียด : กาละแม ถือได้ว่าเป็นขนมไทยโบราณ ซึ่งเป็นขนมประเภทกวนมีวิธีการทำที่ไม่ยุ่งยาก สามารถใช้วัตถุดิบ ที่หาได้ในท้องถิ่น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นของตำบลปากแจ่ม ที่สามารถสร้างอาชีพเสริมและเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เพิ่มช่องทางการขายผ่านทาง Facebook
Shopee
TikTok

05 : แผนธุรกิจ

-เพิ่มช่องทางการขายผ่านทางFacebook : U2T ตำบลปากแจ่ม จังหวัดตรัง ,Shopee , Tiktok และLazada
-เพิ่มช่องทางการติดต่อซื้อสินค้าตามป้ายโลโก้โดยมีเอกลักษณ์ให้เป็นจุดเด่นของท้องถิ่น ชื่อและเบอร์โทร เพื่อให้อาสาสมัครติดต่อได้ง่ายและชัดเจนยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลปากแจ่ม
ออนไลน์ : U2T ตำบลปากแจ่ม จังหวัดตรัง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65015620 : โครงการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อม ตำบลลำภูรา อำเภอยะยง จ.พิจิตร



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา



ต.ลำภูรา อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สีสันมัดย้อม ลำภูรา

รายละเอียด : สินค้าที่จะผลิต ได้แก่-เสื้อมัดย้อม หมอนมรดกลำภูรา - ผ้าโพกหัว ลายมัดย้อม- กระเป๋า ลายผ้ามัดย้อม รูปแบบการมัดย้อมที่เป็นเอกลักษณ์ของลำภูราที่แปลกใหม่ ไม่เหมือนที่ใด

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมและพัฒนาการนำสื่อธรรมชาติมาใช้แทนสีเคมี
อบรม Ecommerce
พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การนำผ้าที่ไม่ใช้แล้วมารีไซเคิล ให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ชิ้นใหม่ สีสันที่สดใส และลวดลายที่ไม่ซ้ำใคร เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าชิ้นนั้น และสร้างอาชีพให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลลำภูรา

ออนไลน์ : U2T ตำบลลำภูรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65017103 : โครงการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์กล้วยเส้นปรุงรส ตำบลลำภูรา อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ลำภูรา อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Banana Fin

รายละเอียด : การนำกล้วยมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์กล้วยเส้น โดยมี 2 สสชาติรสสมุนไพรและรสหมูย่างลำภูรา เป็นการนำสสหมูย่าง ซึ่งเป็นของดีลำภูรามาปรุงรส ซึ่งไม่มีใครทำเป็นสร้างรสชาติใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook IG Line
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ Packaging Design
อสมวิธี Ecommerce

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำทรัพยากรในท้องถิ่นมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์กล้วยเส้น โดยใช้วัตถุดิบในพื้นที่ในชุมชน เพราะชุมชนบ้านกลาง เป็นชุมชนที่มีการปลูกกล้วยเป็นจำนวนมาก และหากไม่มีการแปรรูปกล้วยก็จะเน่าเสียได้ง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลลำภูรา

ออนไลน์ : U2T ตำบลลำภูรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.วังคีรี อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมดอกจอก (Crispy Lotus Blossom Cookie)

รายละเอียด : ขนมพื้นบ้านตำบลวังคีรี โดยผลิตและจำหน่ายขนมดอกจอก ทางผู้ประกอบการจึงได้คิดค้นช่องทางในการเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยการนำมาใส่บรรจุภัณฑ์และช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซึ่งในระยะแรกมีการผลิตสินค้าเพื่อออกจำหน่ายในปริมาณที่ไม่มากในการทำการตลาดเพื่อสนับสนุนให้สินค้าเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคและได้มีการติดตามของผลิตภัณฑ์ในทุกตัวผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่าย โดยการจำหน่ายจะมีการขายส่งแบบปลีกและตั้งขายหน้าร้าน เริ่มต้นจากการวางขายในร้านค้าภายในหมู่บ้านตำบลวังคีรี และเพิ่มช่องทางการขายสินค้าในเพจ facebook : U2T ตำบลวังคีรี จังหวัดตรัง เพื่อเพิ่มความสะดวกในการสั่งซื้อให้กับลูกค้าที่มีความสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านต่างๆสู่ชุมชน

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และออกแบบโลโก้เป็นเอกลักษณ์ของตำบลวังคีรี

ยกระดับผลิตภัณฑ์บนพื้นที่ชุมชนให้เป็นที่ยอมรับได้อย่างแพร่หลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้านตำบลวังคีรี อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง ริเริ่มจากการรวมกลุ่มกันเพื่อหารายได้เสริมหลังจากการทำเกษตรกรรม ดำเนินการโดย นางสุดใจ ช่วยศรี นางเจนจิรา หอมจันทร์ รวมถึงสมาชิกในกลุ่ม โดยผลิตและจำหน่ายขนมดอกจอก ขนมแบบซิม (ขนมเจาะหู) ทางผู้ประกอบการจึงได้คิดค้นช่องทางในการเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยการนำมาใส่บรรจุภัณฑ์และช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซึ่งในระยะแรกมีการผลิตสินค้าเพื่อออกจำหน่ายในปริมาณที่ไม่มากในการทำการตลาดเพื่อสนับสนุนให้สินค้าเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคและได้มีการติดตามของผลิตภัณฑ์ในทุกตัวผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่าย โดยการจำหน่ายจะมีการขายส่งแบบปลีกและตั้งขายหน้าร้าน เริ่มต้นจากการวางขายในร้านค้าภายในหมู่บ้านตำบลวังคีรี และเพิ่มช่องทางการขายสินค้าในเพจ facebook : U2T ตำบลวังคีรี จังหวัดตรัง เพื่อเพิ่มความสะดวกในการสั่งซื้อให้กับลูกค้าที่มีความสนใจ

โดยกลยุทธ์ที่ใช้คือ การสร้างความแตกต่างทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน โดยมุ่งจะกลุ่มลูกค้าในชุมชนขยายขอบเขตกลุ่มลูกค้าไปในตำบลใกล้เคียง และร้านค้าชั้นนำของอำเภอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมดอกจอก U2T ต.วังคีรี

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังคีรี จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.วังคีรี อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมเจาะหู (ขนมแบบบ้านวังคีรี)

รายละเอียด : การนำขนมพื้นบ้านตำบลวังคีรีมาเพิ่มมูลค่าโดยการพัฒนาปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ซึ่งสามารถผลิตได้ในชุมชนเป็นการสร้างรายได้เสริมให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านต่างๆสู่ชุมชน

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และออกแบบโลโก้เป็นเอกลักษณ์ของตำบลวังคีรี

ยกระดับผลิตภัณฑ์บนพื้นที่ชุมชนให้เป็นที่ยอมรับได้อย่างแพร่หลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้านตำบลวังคีรี อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง ริเริ่มจากการรวมกลุ่มกันเพื่อหารายได้เสริมหลังจากการทำเกษตรกรรม ดำเนินการโดย นางสุดใจ ช่วยศรี นางเจนจิรา หอมจันทร์ รวมถึงสมาชิกในกลุ่ม โดยผลิตและจำหน่ายขนมแบบบ้านวังคีรี (ขนมเจาะหูบ้านวังคีรี) ทางผู้ประกอบการจึงได้คิดค้นช่องทางการเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยการนำมาใส่บรรจุภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซึ่งในระยะแรกมีการผลิตสินค้าเพื่อออกจำหน่ายในปริมาณที่ไม่มากในการทำการตลาดเพื่อสนับสนุนให้สินค้าเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคและได้มีการติดตามของผลิตภัณฑ์ในทุกตัวผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่าย โดยการจำหน่ายจะมีการขายส่งแบบปลีกและตั้งขายหน้าร้าน เริ่มต้นจากการวางขายในร้านค้าภายในหมู่บ้านตำบลวังคีรี และเพิ่มช่องทางการขายสินค้าในเพจ facebook : U2T ตำบลวังคีรี จังหวัดตรัง เพื่อเพิ่มความสะดวกในการสั่งซื้อให้กับลูกค้าที่มีความสนใจ

โดยกลยุทธ์ที่ใช้คือ การสร้างความแตกต่างทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในชุมชนขยายขอบเขตกลุ่มลูกค้าไปในตำบลใกล้เคียง และร้านค้าชั้นนำของอำเภอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมเจาะหู U2T ตำบลวังคีรี จังหวัดตรัง

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังคีรี จังหวัดตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.หนองช้างแล่น อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี

8 คน

ประชาชน

4 คน

อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าผืนและชุดสำเร็จรูป บาติกหนองช้างแล่น

รายละเอียด : ผ้าบาติกจากสีธรรมชาติตัดเป็นชุดรูปแบบต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบกระเป๋าผ้าบาติก - สีสันทายงาม - การเย็บที่ปราณีต - รูปทรงสวยงาม ทันสมัย
นวัตกรรมที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวตำบลหนองช้างแล่น เช่น ลายเส้นบาติกที่มีความแตกต่าง และโดดเด่นกว่าที่อื่น มีความอ่อนช้อย สวยงาม และน่าสวมใส่ และสีสันทายงามสามารถดึงดูดลูกค้าได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

บาติกหนองช้างแล่น เป็นบาติกที่มีความโดดเด่นของสีสันทายงาม ลายเส้นและภาพที่คมชัด อ่อนช้อย เมื่อนำมาตัดเย็บแล้วส่งผลให้คนใส่มีความสง่างาม ในการดำเนินการเป็นการรวบรวมช่างศิลป์ของตำบล หนองช้างแล่นที่มีความสามารถทางด้านศิลปะ เลือกว่าเป็นปัจจัยสี่ของมนุษย์ ซึ่งทุกคนจะต้องอุปโภคอยู่แล้วทำให้ส่วนแบ่งตลาดมีจำนวนมากซึ่งในปัจจุบันช่องทางการจำหน่ายมีมากมายหลายแหล่ง ไม่เป็นขายแบบออนไลน์ กระจายสินค้าได้ทั่วโลก หรือการออกบูทขายสินค้าหน้าร้าน แม้กระทั่งงานจัดแสดงสินค้า แต่ทั้งนี้ก็ยังขึ้นอยู่กับอุปนิสัยของลูกค้าแต่ละราย บาติกหนองช้างแล่นมีอยู่ด้วยกันของชนิด คือ ผ้าผืนหรือชุดสำเร็จรูป และกระเป๋าบาติก จุดเด่นคือเป็นงานผ้าที่มีความละเอียด ผลิตด้วยความสามารถของศิลปิน ไม่ใช่เครื่องจักรแต่อย่างใด จึงทำให้เพิ่มราคาในตัวสินค้าโดยศิลปะหรือภูมิปัญญาของชาวบ้าน และความแตกต่างดังกล่าวยังเป็นที่ยอมรับของชาวตะวันตกอีกด้วย

จากการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า ต้องเป็นผู้ที่รักในศิลปะ ชอบการแต่งกายที่มีสไตล์เป็นของตนเอง โดดเด่นด้วยสีสันทายงาม และลายเส้นที่สวยงาม เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน ในการทำงานเกี่ยวกับธุรกิจผ้าบาติกต้องอาศัยช่างผ้าหลายด้านประกอบกันเช่น ช่างศิลป์ ช่างออกแบบ ช่างตัดเย็บ และความสามารถของนักการตลาด ที่ต้องใช้ความสามารถในหลาย ๆ ด้าน เพื่อผลักดันสินค้าออกสู่ตลาดโลก

ในการดำเนินการธุรกิจ บาติกหนองช้างแล่นมีแนวทางในการดำเนินงานที่ชัดเจนไม่ว่าในส่วนของการผลิตผู้ซื้ดเขียนลวดลาย แต่งแต้มเติมสีสันทายงามให้การผลิตเกิดความอ่อนช้อย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,420

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บาติกหนองช้างแล่น

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองช้างแล่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.หนองช้างแล่น อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 8 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบหวานกลิ่นตะไคร้

รายละเอียด : กล้วยฉาบรสหวานกลิ่นตะไคร้ คือการนำกล้วยไปทอดให้กรอบในน้ำมันที่ของตะไคร้แล้วนำไปคลุกเคล้ากับน้ำตาลและคาราเมลเพื่อความหอมหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำกล้วยฉาบมาผสมรสชาติต่างๆ เช่น ผงปาปริก้า ชีส รสลาบ รสพริก เป็นต้น และนำกล้วยมากอดกับใบมะกรูดเพื่อเพิ่มกลิ่นหอม บวกกับรสชาติแบบใหม่ที่นำเสนอเป็นการยกระดับวัตถุดิบได้อย่างดีเลยทีเดียว

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่แปลกใหม่ ให้ต่างจากที่พบเห็นได้โดยทั่วไปเพื่อให้สินค้าโดดเด่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กล้วยฉาบหนองช้างแล่น จะมีความโดดเด่นในเรื่องของรูปทรงของกล้วยฉาบ รสชาติและกลิ่นของสมุนไพรในกล้วยฉาบ ตำบลหนองช้างแล่นมีพืชสมุนไพรและผลไม้หลายชนิดสามารถสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ให้ชาวบ้านได้ ซึ่งกล้วยฉาบถือเป็นอาหารที่เป็นปัจจัยสี่ของมนุษย์ ซึ่งทุกคนจะต้องบริโภคอยู่แล้วทำให้ส่วนแบ่งตลาดมีจำนวนมากซึ่งในปัจจุบันช่องทางการจำหน่ายมีมากมายหลายแหล่ง ไม่จะเป็นขายแบบออนไลน์ กระจ่ายสินค้าได้ทั่วประเทศ หรือการออกบูทขายสินค้าหน้าร้าน แม้กระทั่งงานจัดแสดงสินค้า แต่ทั้งนี้ก็ยังขึ้นอยู่กับอุปนิสัยของลูกค้าแต่ละราย กล้วยฉาบหนองช้างแล่นมีอยู่ด้วยกันหลายแบบ ได้แก่ กล้วยฉาบรสหวานกลิ่นตะไคร้ กล้วยฉาบรสออริจินัลผสมผงรสชาติต่าง ๆ เช่น ผงรสชาติปาปิก้า ผงรสชาติชีส หรือผงรสชาติบาบีคิว เป็นต้น จุดเด่นคือเป็นงานผลิตที่ไม่ใช้เครื่องจักรแต่อย่างใด ทำด้วยภูมิปัญญาของชาวบ้าน ผลิตภัณฑ์จะมีราคาที่สามารถซื้อเป็นเจ้าของได้ ผลิตภัณฑ์มีราคา 20 บาท และการส่งเสริมการขายจะมีการขายช่องทางออนไลน์ หน้าร้าน หรือการส่งขายตามร้านค้าทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบหวานกลิ่นตะไคร้ U2T ตำบลหนองช้างแล่น อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองช้างแล่น อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ห้วยนาง อ.ห้วยยอด จ.ตรัง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานเชือกพลาสติก

รายละเอียด : กระเป๋าสานเส้นพลาสติก ใสของได้ตามต้องการที่สร้างขึ้นจากเชือกพลาสติก มีหลากหลายขนาดให้เลือกซื้อ ใช้งานได้อย่างยาวนานและทนทาน เหมาะแก่การเลือกใช้ เพราะความต้องการของคนในปัจจุบันส่วนใหญ่ชอบความทันสมัยและตามกระแส ซึ่งกระเป๋าเป็นงาน Handmade

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเดอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.การสร้างและการออกแบบ Pattern ให้ทันสมัยเข้าถึงและจดจำง่าย

2.นาสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line

3.นำวัสดุเหลือใช้มาทำกระเป๋า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางนักจัดการทางสังคมตำบลห้วยนางได้มีแผนในการนำเสนอสินค้าภายในชุมชนคือกระเป๋า สานเชือกพลาสติกเพื่อสร้างรายได้ และมีช่องทางในการโปรโมทสินค้าและสร้างแบรนด์ให้กับ สินค้า มีช่องทางการติดต่อ ผ่านเพจ facebook ตลาดนัด และช่องทางอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าสานเชือกพลาสติก U2T for BCG ตำบลห้วยนาง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลห้วยนาง อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ห้วยนาง อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : การนำกล้วยมาแปรรูปให้เกิดมูลค่าที่เพิ่มขึ้น โดยรับซื้อกล้วยจากคนในชุมชน กล้วยที่นำมาแปรรูปแล้วจะเป็นกล้วยฉาบ ที่ทั้งหมด 2รสชาติ คือ รสหวานและรสเค็ม ในขั้นตอนต่อไปในการพัฒนาสินค้าจะมีการพัฒนาด้านรสชาติโดยจะเพิ่มรสชาติอื่นๆให้มีความหลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าพัฒนาโลโก้ให้มีความทันสมัย
การสร้างและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยเข้าถึงและจดจำง่าย
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นักจัดการทางสังคมตำบลห้วยนางจัดทำโปรโมทและจำหน่ายสินค้าที่มีอยู่ในตำบลคือกล้วยที่มีจำนวนมาก ทางนักจัดการจึงใช้ทรัพยากรภายในตำบลจัดทำสินค้า นำมาแปรรูปเป็น กล้วยฉาบ นำมาทำออกเป็นหลายรสชาติและนำมาสร้างcontent โปรโมทและจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบ U2T for BCG ตำบลห้วยนาง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลห้วยนาง อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ห้วยยอด อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักกระป๋องรักโลก

รายละเอียด : ผักสวนครัวปลูกในกระป๋องรีไซเคิลเช่นจากกล่องพลาสติก แก้วพลาสติก ขวดพลาสติก และจัดเป็นของฝากโดยสามารถใส่ในกล่องหรือใช้เชือกป่านจากธรรมชาติ โดยในกล่องจะมีเมล็ดพันธุ์ผัก ถิ่น นุ้ย(ต่อยอดจากโครงการครั้งที่1) เพื่อเป็นของฝาก เพื่อการศึกษา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อม เปลี่ยนขยะมาเป็นสินค้าประจำตำบล
เทคโนโลยีด้านการสื่อสาร ในการซื้อ-ขาย และโปรโมทผลิตภัณฑ์
นวัตกรรมด้านการพัฒนาระบบธุรกิจ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นและสร้าง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบัน ได้มีการใช้แก้วพลาสติก ขวดพลาสติก ถังพลาสติกเป็นจำนวนมาก นักจัดการทางสังคมตำบลห้วยยอด ได้เล็งเห็นการนำสิ่งเหล่านี้มาออกแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตให้เกิดของเสียน้อยที่สุด ส่งเสริมการใช้ซ้ำ นำสู่กระบวนการแปรสภาพเพื่อกลับมาใช้ใหม่ ให้เกิดประโยชน์กับชาวบ้านตำบลห้วยยอด ทุกช่วงวัย โดยตำบลห้วยยอดมีอาชีพหลักเป็นส่วนใหญ่คือเกษตรกร จึงได้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ชื่อว่า ผักกระป๋องรักโลก และนักจัดการทางสังคมจะนำความรู้ทางวิชาการ สนับสนุนด้านออกแบบแพคเกจ ส่งเสริมการตลาด เพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้ชาวบ้านตำบลห้วยยอด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักกระป๋องรักโลก

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลห้วยยอด อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ห้วยยอด อ.ห้วยยอด จ.ตรัง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไหว้พระจันทร์สามเกลอ

รายละเอียด : ขนมไหว้พระจันทร์ ตามภูมิปัญญาชาวบ้านตำบลห้วยยอดมักจะมีขนมไหว้ในเทศกาลต่างๆของคนไทยเชื้อสายจีน นักจัดการทางสังคมตำบลห้วยยอด มีความสนใจพัฒนาสินค้าโดยนำมาผสมกับเมนูเกาหยุก หนุ่ยย่างตามการยกระดับครั้งที่1 และพัก เพื่อเป็นการต่อยอดและเพิ่มการสร้างรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านอาหารพัฒนาอาหารประจักษ์ให้นำเสนอและเพิ่มมูลค่าสินค้ามากขึ้น
นวัตกรรมด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นและสร้าง

เทคโนโลยีด้านการสื่อสาร ในการซื้อ-ขาย และโปรโมทผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นักจัดการทางสังคมได้ลงพื้นที่ ช่วยยกระดับพัฒนา ขนมไหว้พระจันทร์(ขนมไหว้เดือน) คิดวางแผนร่วมกับชาวบ้าน ก็ได้มีการนำเสนอใช้ขึ้นมา3ใส่ และสนับสนุนด้านออกแบบแพคเกจ ส่งเสริมการตลาด เพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้ชาวบ้านตำบลห้วยยอด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมไหว้พระจันทร์สามเกลอ
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลห้วยยอด อ.ห้วยยอด จ.ตรัง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ทุ่งโพธิ์ อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น อโรคา (Organic Cold Pressed Coconut Oil By Arokaya)

รายละเอียด : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นอโรคา เป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ 100% ปราศจากสารเคมี สามารถใช้เป็นเซรั่มบำรุงผม ครีมนำร่องผิว จะเข็ดล้างเครื่องสำอางออก เพื่อผิวนุ่มเหมือนเด็กทารก ลดผื่นแดง/อักเสบหลังโกนหนวด ฯลฯ เป็นเวชสำอางค์ราคาแสนจะย่อมเยาว์ แต่มีสรรพคุณเกินราคา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบฉลาก โลโก้ และสื่อประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์

เพิ่มขนาดบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกในตัวสินค้ามากขึ้น

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อ Social

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น

1. ออกแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ และรักษาฐานลูกค้าเก่า
2. พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย
3. ส่งเสริมการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์
4. จัดอบรมชาวบ้านในพื้นที่เกี่ยวกับน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น U2T for BCG ต.ทุ่งโพธิ์

ออนไลน์ : U2T for BCG ต.ทุ่งโพธิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.รุ่งโพธิ์ อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จัดทำกราฟิกดีไซน์เผยแพร่ข้อมูลทั่วไปและรายละเอียดของโครงการที่ดำเนินงาน

รายละเอียด : จะเป็นการจัดทำกราฟิกดีไซน์เผยแพร่ข้อมูลทั่วไปและรายละเอียดของโครงการเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานของตำบล เพื่อเป็นการแนะนำพื้นที่ให้คนภายนอกได้รู้จักและสัมผัสถึงความเป็นอยู่ของชาวบ้านตำบลรุ่งโพธิ์ โดยเผยแพร่ทางเพจ Facebook : U2T For BCG ตำบลรุ่งโพธิ์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

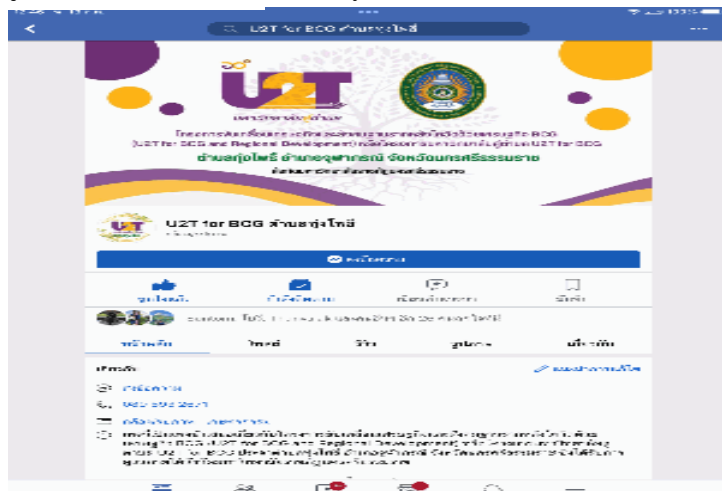
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อ Social
จัดกิจกรรมหรือสื่อออนไลน์แนะนำสถานที่ท่องเที่ยวในตำบลรุ่งโพธิ์ อำเภอจุฬาภรณ์ จังหวัดนครศรีธรรมราช ในรูปแบบใหม่ๆให้เป็นที่น่าสนใจและดึงดูดนักท่องเที่ยวมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการรุ่งโพธิ์พาเที่ยว จะเป็นการประชาสัมพันธ์ แนะนำสถานที่ท่องเที่ยวในตำบล โดยจะพาไปทำความรู้จักซึ่งสถานที่ในตำบล พร้อมทั้งพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวประจำตำบลให้เป็นสถานที่ที่พร้อมต้อนรับนักท่องเที่ยว และเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รุ่งโพธิ์พาเที่ยว
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลรุ่งโพธิ์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นาหมอนุญ อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก๊สชีวมวลและถ่านอัดแท่ง

รายละเอียด : เตาแก๊สชีวมวล รุ่น PK-05 เพิ่มพลังความร้อน ด้วยระบบดูดระเหยอากาศ โดยปากเตาที่ออกแบบ ให้การไหลของอากาศมีความลงตัว ซึ่งผ่านการทดลองมากกว่า 200 ครั้ง ห้องเผาไหม้ที่แข็งแรง ตะแกรงเลื่อนขยับได้ ให้แรงไฟ ถึง 2 ชุด ใช้งาน น้ำหนักเบา และถ่านอัดแท่งที่ทำจากกะลา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขนส่ง โลจิสติกส์

พัฒนา ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

อบสมการขายผ่าน Platform social media

05 : แผนธุรกิจ

แก๊สชีวมวลและถ่านอัดแท่ง เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นศูนย์การผลิตและถ่ายทอดเทคโนโลยีพลังงานทดแทน เพื่อคุณภาพทางการเกษตรและลดใช้พลังงานระดับภาค โดยผลิตสินค้าขึ้นใน ต.นาหมอนุญ อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น (เศษกะลามะพร้าว) โดยมีประธานวิสาหกิจชุมชน และภาคีเครือข่ายเป็นตัวแทนจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยทางทีมมีแนวทางในการวางแผนธุรกิจโดยการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์ มีความน่าสนใจ เพิ่มจุดขายให้ผลิตภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการตลาดทั้งผ่านตลาดออนไลน์ และออฟไลน์ โดยตลาดออนไลน์จะอาศัยช่องทาง อาทิ tiktok shopee สร้างเพจ Facebook และช่องทางออฟไลน์ ผ่านการออกบูธ ออกตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แก๊สชีวมวลและถ่านอัดแท่ง ตำบลนาหมอนุญ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนาหมอนุญ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นาหมอนุญ อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงกาโหมเหนือ

รายละเอียด : -เครื่องแกงพริก-เครื่องแกงส้ม-เครื่องแกงกะทิ จัดจำหน่ายกิโลกรัมละ150 บาท ถุงเล็กขนาด50กรัมราคาถุงละ10บาท

05 : แผนธุรกิจ

เครื่องแกง เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นศูนย์การผลิตและถ่ายทอดการเรียนรู้ โดยผลิตสินค้าขึ้นใน ต.นาหมอนุญ อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติเช่น พริกแห้ง พริกขี้หนูสด หอมแดง ขมิ้น พริกไทยและตะไคร้ โดยมีประธานวิสาหกิจชุมชนและผู้ร่วมทุน ได้มีการจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยทางทีมมีแนวทางในการวางแผนธุรกิจโดยการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์ มีความน่าสนใจ เพิ่มจุดขายให้ผลิตภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการตลาดทั้งผ่านตลาดออนไลน์ และออฟไลน์ โดยตลาดออนไลน์จะอาศัยช่องทาง อาทิ tiktok shopee สร้างเพจ Facebook และช่องทางออฟไลน์ ผ่านการออกบูธ ออกตลาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบรมการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านตลาดออนไลน์ Platform social media

Page Facebook

shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 64,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงกาโหมเหนือ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนาหมอนุญ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บ้านควนมุด อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนกรอบกรอบ บ้านควนมุด

รายละเอียด : ทองม้วน เป็นขนมไทยชนิดหนึ่งมีลักษณะเป็นแผ่นมันกลมเป็นวง มีลักษณะกรอบ โดยมีส่วนผสมหลักคือ แป้ง มะพร้าว น้ำตาลปึก ไข่ไก่ น้ำมันพืช และ งาดำ ต้นกำเนิดมีแรงบันดาลใจจากขนมโปรตุเกส คนไทยมักให้ทองม้วนเป็นของขวัญ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าพัฒนาโลโก้ให้มีความทันสมัย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Online facebook line

การสร้างและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยเข้าถึงและจดจำได้ง่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทางทีม U2t ตำบลบ้านควนมุดคิดว่าจะจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนตำบลบ้านควนมุดได้นั้นคือ น้ำพริกตะไคร้และขนมทองม้วน ที่น่าจะเป็นที่สนใจของผู้บริโภคไม่น้อยเพราะทางทีมเราได้เล็งเห็นว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เป็นของท้องถิ่นได้นั้นจะช่วยเสริมสร้างรายได้ให้กับชุมชนได้หลากหลายช่องทางโดยการเข้าไปพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้น่าสนใจ นำมาบริโภคมากยิ่งขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ที่น้ำพริกตะไคร้และขนมทองม้วน ได้มากยิ่งขึ้นโดยส่วนใหญ่กลุ่มเป้าหมายของเราจะเป็นลูกค้าทั้งชายและหญิง ทุกเพศทุกวัยและทุกภาคส่วนพันธมิตรหลักของธุรกิจของเราได้แก่ พัฒนาชุมชนตำบลบ้านควนมุด และมหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช ทรัพยากรหลักของธุรกิจก็จะมีแรงงานในการผลิตการตลาดและการจัดจำหน่ายสูตรน้ำพริกตะไคร้และสูตรการทำขนมทองม้วนสมุนไพร และจุดแข็งของเราสามารถซื้อปรับปรนทานได้สะอาดอร่อยใช้วัตถุดิบที่สดใหม่คุณภาพดีใส่ใจทุกขั้นตอนการผลิตความสัมผัสกับลูกค้า การติดตามความพึงพอใจของลูกค้าที่ซื้อปรับปรนทานช่องทาง การจัดจำหน่ายเช่นมีหน้าร้านขายของชำในชุมชนเว็บไซต์ Facebook LINE ดันทุนทางธุรกิจค่าแรงงานค่าบรรจุภัณฑ์ค่าวัตถุดิบช่องทางของรายได้รายได้จากการขายหน้าร้านรายได้จากการขายออนไลน์ และร่วมคิดค้นและออกแบบผลิตภัณฑ์ จัดทำช่องทางการนำเสนอสินค้า จัดหาช่องทางการจำหน่ายสินค้า ติดตามความพึงพอใจของลูกค้า วางแผนพัฒนาเพื่อยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์และเพิ่มการตลาดให้มียอดขายสั่งซื้อมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทองม้วนกรอบกรอบ บ้านควนมุด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านควนมุด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.บ้านควนมุด อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกตะไคร้สุดแซ่บ

รายละเอียด : ตะไคร้จัดเป็นพืชสมุนไพรชนิดหนึ่งที่มีสรรพคุณเยอะแยะมากมาย และรู้หรือไม่ว่าคนสมัยโบราณทางภาคใต้เขานำตะไคร้มาทำน้ำพริกกินกัน ทางตำบลควนมุดเลยคิดว่าหลายคนคงไม่รู้จัก และคง งง กันว่าตะไคร้จะนำมาทำน้ำพริกได้อย่างไร ทางตำบลเลยได้นำจุดเด่นของตะไคร้มาแปรรูป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างและการออกแบบ โลโก้ ให้ทันสมัยเข้าถึงและจดจำได้ง่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านออนไลน์ facebook line Platform

คิดค้นสูตรขนมทงม่วนที่หลากหลายและเป็นที่ต้องการของท้องตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทางทีม U2t ตำบลบ้านควนมุดคิดว่าจะจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนตำบลบ้านควนมุดได้นั้นคือ น้ำพริกตะไคร้และขนมทงม่วน ที่น่าจะเป็นจุดขายของผู้บริโภคไม่น้อยเพราะทางทีมเราได้เล็งเห็นว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เป็นของบริโภคได้นั้นจะช่วยเสริมสร้างรายได้ให้กับชุมชนได้หลากหลายช่องทางโดยการเข้าไปพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้น่าสนใจ นำมาบริโภคมากยิ่งขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์น้ำพริกตะไคร้และขนมทงม่วน ได้มากยิ่งขึ้นโดยส่วนใหญ่กลุ่มเป้าหมายของเราจะเป็นลูกค้าทั้งชายและหญิง ทุกเพศทุกวัยและทุกภาคส่วนพันธมิตรหลักของธุรกิจของเราได้แก่ พัฒนาชุมชนตำบลบ้านควนมุด และมหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช ทรัพยากรหลักของธุรกิจก็จะมีแรงงานในการผลิตการตลาดและการจัดจำหน่ายสูตรน้ำพริกตะไคร้และสูตรการทำขนมทงม่วนสมุนไพร และจุดแข็งของเราสามารถซื้อปรับปรนทานได้สะดวกโดยใช้วัตถุดิบที่สดใหม่คุณภาพดีใส่ใจทุกขั้นตอนการผลิตความพึงพอใจกับลูกค้า การติดตามความพึงพอใจของลูกค้าที่ซื้อปรับปรนทานช่องทาง การจัดทำรายงานเช่นมีหน้าร้านขายของชำในชุมชนเว็บไซต์ Facebook LINE ดันทุนทางธุรกิจค่าแรงงานค่าบรรจุภัณฑ์ค่าวัตถุดิบช่องทางของรายได้รายได้จากการขายหน้าร้านรายได้จากการขายออนไลน์ และร่วมคิดค้นและออกแบบผลิตภัณฑ์ จัดทำช่องทางการนำเสนอสินค้า จัดหาช่องทางการจำหน่ายสินค้า ติดตามความพึงพอใจของลูกค้า วางแผนพัฒนาเพื่อยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์และเพิ่มการตลาดให้มียอดขายการสั่งซื้อมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกตะไคร้สุดแซ่บ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านควนมุด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007888 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์บนฐานทรัพยากร แบบมีส่วนร่วมในชุมชน (ต.บ้านชะอวด)



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.บ้านชะอวด อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงตำมือปักไม้(บ้านไสขาม)

รายละเอียด : เป็นเครื่องแกงที่มีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นแตกต่างจากภูมิภาคอื่นๆ โดยการคัดสรรวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่มีคุณภาพผสานกับภูมิปัญญาในการทำเครื่องแกงจึงทำให้เครื่องแกงมีประสิทธิภาพในการชูรสสัมผัสของวัตถุดิบได้อย่างลงตัวโดยวิธีการตำด้วยครกหิน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเปิดตลาดในช่องทางออนไลน์ผ่านเพจ U2T ของตำบลบ้านชะอวด
การยืดอายุการใช้งานผลิตภัณฑ์โดยการนึ่งฆ่าเชื้อ
ใช้โปรแกรมการในออกแบบตราโลโก้ผลิตภัณฑ์/สื่อประชาสัมพันธ์ เช่น Photo shop
Canva และอื่นๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

-ปรับเปลี่ยนโลโก้ของผลิตภัณฑ์ให้ดูมีความน่าสนใจ
-เพิ่มกระบวนการคัดสรรวัตถุดิบเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
-ยืดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์
-เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงตำมือปักไม้(บ้านไสขาม)
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านชะอวด
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.บ้านชะฮวด อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุ๋น(บ้านไสขาม)

รายละเอียด : การทำปลาตุ๋นบ้านไสขามมาจากการที่เกษตรกรในพื้นที่เลี้ยงปลาตุ๋นกันมากจึงรวมกลุ่มทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาตุ๋นขึ้นมา ส่วนบ่อปลาตุ๋นได้ผ่านการตรวจจีเอพี มีการสร้างโรงตากพลังแสงอาทิตย์เพื่อให้ปลาตุ๋นมีความสะอาด ปลอดภัย ได้รับมาตรฐานมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจเพื่อสร้างรายได้ให้เพิ่มขึ้น
การเปิดตลาดในช่องทางออนไลน์เพื่อกระจายสินค้าให้ได้มากขึ้น
ใช้โปรแกรมการออกแบบตราโลโก้ผลิตภัณฑ์/สื่อประชาสัมพันธ์ เช่น Photoshop Canva และอื่นๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปลาตุ๋นบ้านไสขามเป็นการคัดสรรตัวปลาที่มีขนาดและน้ำหนักที่เหมาะสมเหมาะแก่การนำมาแปรรูปเพื่อให้ได้เนื้อและรสชาติที่อร่อยโดยผ่านกระบวนการตากให้ตัวปลาได้รับความร้อนเพื่อให้ตัวปลามีสีส้มน่ารับประทานอีกทั้งกระบวนการในการผลิตที่สะอาดเพื่อสุขอนามัยของผู้บริโภคและจัดจำหน่ายในราคา 50-250บาท ตามขนาดและน้ำหนัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาตุ๋น(บ้านไสขาม)

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านชะฮวด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.จันดี อ.ฉวาง จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นล้งเมี่ยง

รายละเอียด : เส้นหมี่ ทำจากแป้งผสมกับไข่ไก่ โดยการนวด ทำเป็นแผ่นแล้วตัดเป็นเส้นสด ต้องเก็บรักษาโดยการแช่ ซึ่งมีรสชาติที่นุ่มกว่าเส้นใหญ่ แต่จะให้ความรู้สึกละลายเกี่ยวน้ำกินกับน้ำซุปรอยด้วยกุ้งแห้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

ใช้โปรแกรมในการออกแบบตราโลโก้สินค้า

นำสินค้าจัดจำหน่ายบน Platform Shopee Tiktok Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.1 การพัฒนาแผนธุรกิจสินค้าชุมชน ผ่านช่องทางการจำหน่ายระบบออนไลน์โดยใช้ Facebook, Shopee, Tiktok เป็นเครื่องมือช่วยโฆษณาและนำสินค้าเข้ามาจำหน่าย
- 1.2 แผนการตลาด มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายชัดเจน เช่น เพศ อายุ ราคา ช่องทางการจำหน่าย
- 1.3 การออกแบบแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่น่าดึงดูดและโดดเด่น อาจจะมีเรื่อง สี เข้ามาช่วยทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ดึงดูดและช่วยกระตุ้นต่อการซื้อและจะมีการทำ Before-After รูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน
- 1.4 ราคาสินค้าจะต้องเป็นที่จับต้องได้ราคาไม่แพงจนเกินไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เส้นล้งเมี่ยง U2T for BCG ตำบลจันดี

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลจันดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.จันดี อ.ฉวาง จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหวัค

รายละเอียด : เป็นขนมไทยพื้นบ้านของภาคใต้ประกอบไปด้วย แป้งข้าวเหนียว กุ้งสด ตัวงอก และน้ำจิ้ม น้ำจิ้ม โดยการนำตัวเหนียวมาดเป็นแป้งใส่ในหวัค หรือทัพพี ทรงครึ่งวงกลม โดยใส่ไส้ที่ทำจากหมูสับ พริกซ์ แล้วกับด้วยแป้งข้าวเหนียวอีกครั้ง จากนั้นนำไปทอดจนแป้งสุก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

ใช้โปรแกรมในการออกแบบโลโก้สินค้า

นำสินค้าจำหน่ายบน Platform Shopee Tiktok Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.1 การพัฒนาแผนธุรกิจสินค้าชุมชน ผ่านช่องทางการจำหน่ายระบบออนไลน์โดยใช้ Facebook, Shopee, Tiktok เป็นเครื่องมือช่วยโฆษณาและนำสินค้าเข้ามาจำหน่าย 1.2 แผนการตลาด มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายชัดเจน เช่น เพศ อายุ ราคา ช่องทางการจำหน่าย 1.3 การออกแบบแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่น่าดึงดูดและโดดเด่น อาจจะมีเรื่อง สี เข้ามาช่วยทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ดึงดูดและช่วยกระตุ้นต่อการซื้อและจะมีการทำ Before-After รูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน 1.4 ราคาสินค้าจะต้องเป็นที่ยอมรับได้ราคาไม่แพงจนเกินไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมหวัค U2T for BCG ตำบลจันดี

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลจันดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ฉวาง อ.ฉวาง จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพ

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์น้ำหมักชีวภาพที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติเหลือใช้ในครัวเรือน เช่น ผัก ผลไม้ เศษข้าว เป็นต้น ซึ่งจะบรรจุในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กพร้อมใช้ เหมาะสำหรับการใช้ผู้ที่ใช้สำหรับการเพาะปลูกขนาดเล็ก เช่น ในบ้านเรือน คอนโด หรือ อพาร์ตเมนต์ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ชีวภาพจากวัสดุเศษเหลือ สร้างจุดขายให้กับสินค้าสร้างเอกลักษณ์ของ ต.ฉวางให้มีความน่าสนใจ
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์น้ำหมักชีวภาพที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติเหลือใช้ในครัวเรือน เช่น ผัก ผลไม้ เศษข้าว เป็นต้น ซึ่งจะบรรจุในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กพร้อมใช้ เหมาะสำหรับการใช้ผู้ที่ใช้สำหรับการเพาะปลูกขนาดเล็ก เช่น ในบ้านเรือน คอนโด หรือ อพาร์ตเมนต์ เป็นต้นสร้างผลิตภัณฑ์น้ำหมักชีวภาพที่แบ่งบรรจุในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก พร้อมใช้งาน ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์น้ำหมักชีวภาพจะเป็นการบรรจุในบรรจุภัณฑ์ขนาดใหญ่ซึ่งเหมาะสำหรับการนำไปแบ่งบรรจุหรือสำหรับใช้ในพื้นที่การเกษตรขนาดใหญ่ จำหน่ายตรงให้กับผู้บริโภคผ่านการจัดจำหน่ายในงานจัดแสดงสินค้าที่มีในพื้นที่ งานเทศกาลต่างๆ ตลาดสินค้าชุมชนใช้การประชาสัมพันธ์ทั้งแบบ online และ offline ผ่านช่องทางของหน่วยงานต่างๆในพื้นที่ เช่น การประชาสัมพันธ์ของเทศบาลหรืออำเภอ เป็นต้น หรือผ่านไลน์กลุ่มต่างๆ เช่น กลุ่มสินค้าชุมชน รวมถึงการจัดทำสื่อโฆษณาแบบกระดาษ เช่น ใบปลิว แผ่นพับเพื่อสำหรับแจกในงานแสดงสินค้าต่างๆเมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น จะมีการโฆษณาเพิ่มเติมในตลาดเป้าหมายและช่องทางออนไลน์มากขึ้น รวมถึงการจัดจำหน่ายใน platform อื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำหมักชีวภาพ U2T for BCG ตำบลฉวาง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลฉวาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ฉวาง อ.ฉวาง จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำลูกแพนเพื่อสุขภาพบรรจุขวด

รายละเอียด : เป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่ทำมาจากพืชสมุนไพรในท้องถิ่น ไม่มีสารเคมีเจือปน ปริมาณน้ำตาลน้อย ดัดต่อผู้ที่มีภาวะน้ำตาลในเลือดสูงหรือผู้ที่ดูแลสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

อากาศยานไร้คนขับเพื่อการเกษตร หรือ โดรนด้านการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ น้ำลูกแพนที่มีในท้องถิ่นมาทำเป็นน้ำลูกแพนเพื่อสุขภาพ แปร

รูปสินค้าให้มีความน่าสนใจเป็นที่รู้จักเป็นของดีของ ต.ฉวาง

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่ทำมาจากพืชสมุนไพรในท้องถิ่น ไม่มีสารเคมีเจือปน ปริมาณน้ำตาลน้อย ดัดต่อผู้ที่มีภาวะน้ำตาลในเลือดสูงหรือผู้ที่ดูแลสุขภาพปัจจุบันมีความนิยมในการบริโภคอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพมากขึ้น ทำให้ตลาดอาหารและเครื่องดื่มประเภทนี้เติบโตได้ดี ประชาชนทั่วไปที่สนใจเรื่องสุขภาพ หรือ มีภาวะเสี่ยงเบาหวานหรือน้ำตาลในเลือดสูงจำหน่ายตรงให้กับผู้บริโภคผ่านการจำหน่ายในงานจัดแสดงสินค้าที่มีในพื้นที่ งานเทศกาลต่างๆ ตลาดสินค้าชุมชนใช้การประชาสัมพันธ์ทั้งแบบ online และ offline ผ่านช่องทางของหน่วยงานต่างๆในพื้นที่ เช่น การประชาสัมพันธ์ของเทศบาลหรืออำเภอ เป็นต้น หรือผ่านไลน์กลุ่มต่างๆ เช่น กลุ่มสินค้าชุมชน รวมถึงการจัดทำสื่อโฆษณาแบบกระดาษ เช่น ใบปลิว แผ่นพับเพื่อสำหรับแจกในงานแสดงสินค้าต่างๆเมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น จะมีการโฆษณาเพิ่มเติมในตลาดเป้าหมายและจะมีการต่อยอดธุรกิจเพื่อขึ้น อาทิเช่น เครื่องดื่มประเภทขมิ้นจากวัตถุดิบอบแห้ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำลูกแพนเพื่อสุขภาพบรรจุขวด U2T for BCG ตำบลฉวาง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลฉวาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ฉวาง อ.ฉวาง จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สบู่จากทรัพยากรในท้องถิ่น

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์สบู่ที่ทำจากทรัพยากรในท้องถิ่น คือมะขามป้อมและน้ำผึ้งที่ได้จากการเลี้ยงผึ้งโพรงของชาวบ้านในพื้นที่ ซึ่งเอามาผสมกันแล้ว ทำเป็นสบู่มะขามป้อมจะออกผลช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนเมษายนของทุกปี ทำให้สามารถผลิตสบู่จากผลสดได้แค่ช่วงนั้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับสบู่สมุนไพรมะขามป้อมน้ำผึ้ง สร้างจุดขายให้กับสินค้า
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สบู่ที่ทำจากทรัพยากรในท้องถิ่น คือมะขามป้อมและน้ำผึ้งที่ได้จากการเลี้ยงผึ้งโพรงของชาวบ้านในพื้นที่ ซึ่งเอามาผสมกันแล้ว ทำเป็นสบู่มะขามป้อมจะออกผลช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนเมษายนของทุกปี ทำให้สามารถผลิตสบู่จากผลสดได้แค่ช่วงนั้นปัจจุบันมีความนิยมใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมากขึ้น รวมถึงการตลาดการใช้ผลิตภัณฑ์จากสารเคมีจึงทำให้ตลาดในผลิตภัณฑ์นี้เติบโตขึ้นเรื่อยๆจำหน่ายให้กับผู้บริโภคผ่านการจัดจำหน่ายในงานจัดแสดงสินค้าที่มีในพื้นที่ งานเทศกาลต่างๆ ตลาดสินค้าชุมชนใช้การประชาสัมพันธ์ทั้งแบบ online และ offline ผ่านช่องทางของหน่วยงานต่างๆในพื้นที่และนอกพื้นที่เมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น จะมีการโฆษณาเพิ่มเติมในตลาดเป้าหมายและช่องทางออนไลน์มากขึ้น รวมถึงการจำหน่ายใน platform อื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์สบู่จากทรัพยากรในท้องถิ่น U2T for BCG ตำบลฉวาง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลฉวาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นาเขลียง อ.ฉวาง จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า

รายละเอียด : ดอกหญ้าเป็นวัสดุจากธรรมชาติที่สามารถหาได้ง่ายในพื้นที่สะดวกในการเก็บทางกลุ่มจึงมีเป้าหมายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าให้มีความทันสมัยมีการจัดทำแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าให้มีความน่าสนใจมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้กับไม้กวาด ด้วยการจำลองลายบนด้านไม้กวาดแบบต่างๆให้ทันสมัย สร้างจุดขายให้กับสินค้า
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน เพจFacebook ของตำบลนาเขลียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทำไม้กวาดดอกหญ้าเป็นภูมิปัญญาและวิถีชีวิตของชาวบ้านนาเขลียงมาเป็นเวลานานมีวัตถุดิบจำนวนมาก ทางกลุ่ม U2T ต.นาเขลียง จึงเลือกผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นของตำบล ช่วยส่งเสริมอาชีพ และสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัยและมีต้นทุนการผลิตน้อย และช่วยส่งเสริมการขายและขยายกลุ่มลูกค้าผ่านช่องทางระบบออนไลน์โดยใช้ Facebook เป็นเครื่องมือช่วยโฆษณาและนำสินค้าเข้ามาจำหน่าย การออกแบบแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่น่าดึงดูดและโดดเด่นเพื่อที่จะช่วยกระตุ้นต่อการซื้อและจะมีการทำ Before-After รูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน ราคาสินค้าจะต้องจับต้องได้ราคาต้องไม่แพงจนเกินไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดดอกหญ้า U2T for BCG ตำบลนาเขลียง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนาเขลียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นาเขลิ้ง อ.ฉวาง จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะลามะพร้าว

รายละเอียด : การนำกะลาที่เหลือใช้จากครัวเรือนในชุมชนนำมาประยุกต์เป็นงานแฮนด์เมด สร้างผลิตภัณฑ์เป็นรูปต่างๆ ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ทางกลุ่มจึงมีเป้าหมายในการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ที่กะลามะพร้าวให้มีความทันสมัยมีการจัดทำแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ที่กะลามะพร้าวให้มีความน่าสนใจมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้กับกะลามะพร้าว ด้วยการทำลวดลายต่างๆให้ทันสมัย สร้างจุดขายให้กับสินค้า
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน เพจFacebook ของตำบลนาเขลิ้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทาง U2T ตำบลนาเขลิ้ง คิดไว้เป็นสิ่งที่มืออยู่ทั่วไปในชุมชน จึงเลือกนำเอาวัตถุดิบ ดังกล่าวมาใช้ ได้แก่ กะลามะพร้าว มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ของใช้และของตกแต่งบ้าน โดย ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นว่าการนำกะลามะพร้าวที่เป็นวัสดุที่เหลือภายในชุมชนมาต่อยอดแปรรูป และเพิ่มมูลค่าให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัยและมีต้นทุนการผลิตน้อย และช่วยส่งเสริมอาชีพสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน มีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางระบบออนไลน์โดยใช้ Facebook เป็นเครื่องมือช่วยโฆษณาและนำสินค้าเข้ามาจำหน่าย การออกแบบแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่น่าดึงดูดและโดดเด่นเพื่อที่จะช่วยกระตุ้นต่อการซื้อ และราคาสินค้าจะต้องจับต้องได้ราคาต้องไม่แพงจนเกินไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กะลามะพร้าว
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนาเขลิ้ง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65007905 : โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ ตำบลไสหรำ อำเภอลำปำ จังหวัดนครศรีธรรมราช สู่ความยั่งยืน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ไสหรำ อ.ลำปำ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

6 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เหลวสมุนไพร

รายละเอียด : สบู่เหลวสมุนไพร สรรพคุณ บำรุงผิวให้นุ่มชุ่มชื้น กลิ่นหอมและสะอาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.พัฒนากระบวนการผลิต

2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์และแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับตัวผลิตภัณฑ์

3. พัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ สบู่สมุนไพร สามารถทำความสะอาดได้ทั่วร่างกายและช่วยให้ผิวชุ่มชื้น โดยมีส่วนผสมจากสมุนไพร
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป เช่น กลุ่มศึกษาดูงานที่กลุ่ม นักท่องเที่ยว และลูกค้า Online (Facebook, line, Tiktok, Instagram)

Channels – จัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ Facebook, line, Tiktok, Instagram การตลาดแบบปากต่อปาก มีบริการโอนเงิน และเก็บเงินปลายทาง มีบริการส่งทั้งในระยะใกล้ กรณีสั่งขึ้นตำในปริมาณที่กำหนด และกำหนดค่าจัดส่งที่ชัดเจนกรณีระยะไกล

Customer Relationships – มีการเจาะกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ให้ลูกค้าลองใช้ผลิตภัณฑ์และเกิดการบอกต่อ มีการแนะนำประโยชน์จากตัวสินค้าต่อตัวผู้ซื้อเอง มีการรับประกันสินค้า และมีช่องทางการขายและจัดส่งที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย

Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ ได้จากการขายในชุมชน ตัวแทนจำหน่ายและการขายออนไลน์

Key Activities – กระบวนการเริ่มจากการจัดตั้งกลุ่ม พัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ สร้างแบบรูป และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย

Key Resources – ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน โดยใช้พื้นที่ชุมชนเป็นต้นตั้ง ผลิตภัณฑ์ที่สามารถต่อยอดได้ เพื่อเพิ่มความมั่นคงและยั่งยืนให้กับตัวผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมสมาชิกกลุ่มและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลไสหรำ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลไสหรำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65028164 : โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ ตำบลไสหรำ อำเภอดง จังหวัดนครศรี
ธรรมราช สู่ความยั่งยืน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ไสหรำ อ.ดง จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

6 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดภาษาะ

รายละเอียด : ทำความสะอาดภาษาะ เช่น แก้ว ถ้วย จาน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.พัฒนากระบวนการผลิต

2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์และแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับตัวผลิตภัณฑ์

3. พัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดภาษาะ เช่น แก้ว ถ้วย จาน เป็นต้น โดยมีส่วนผสมจากสมุนไพร
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ เช่น กลุ่ม นักท่องเที่ยว นักท่องเที่ยว และลูกค้า Online (Facebook, line, Tiktok, Instagram) Channels – จัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ Facebook , line, Tiktok, Instagram การตลาดแบบปากต่อปาก มีบริการโอนเงิน และเก็บเงินปลายทาง มีบริการส่งถึงในระยะเวลาสั้น กรณีสั่งซื้อในปริมาณที่กำหนด และกำหนดค่าจัดส่งที่ชัดเจนกรณีระยะไกล
Customer Relationships – มีการเจาะกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ให้ลูกค้าลองใช้ผลิตภัณฑ์และเกิดการบอกต่อ มีการแนะนำประโยชน์จากตัวสินค้าต่อตัวผู้ซื้อเอง มีการรับประกันสินค้า และมีช่องทางการขายและจัดส่งที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ ได้จากการขายในชุมชน จากการขายออนไลน์ และตัวแทนจำหน่าย

Key Activities – กระบวนการเริ่มจากการจัดตั้งกลุ่ม พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ สร้างแบรนด์ และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย

Key Resources – ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน โดยใช้พื้นที่ชุมชนเป็นคลังสินค้า ผลิตภัณฑ์ที่สามารถต่อยอดได้ เพื่อเพิ่มความมั่นคงและยั่งยืนให้กับตัวผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมสมาชิกกลุ่มและกลุ่มชาวบ้านในชุมชนให้ปลูกและอนุรักษ์พืชสมุนไพรในชุมชน และประชาชนรวมกลุ่มพัฒนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลไสหรำ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลไสหรำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.เชียรเขา อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพร

รายละเอียด : แชมพูสมุนไพรจากข้าวกล้อง ผสมผสานสารสกัดจากพืชสมุนไพรในท้องถิ่น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบำรุงหนังศีรษะและเส้นผมให้แข็งแรง มีความอ่อนโยน ปราศจากสารเคมีที่ไม่ทำร้ายเส้นผมและหนังศีรษะและผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองความปลอดภัยจากห้องปฏิบัติการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรมีประสิทธิภาพและมีการทดสอบทางห้องปฏิบัติการโดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
พัฒนาผลิตภัณฑ์แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรที่มีระบบการควบคุมมาตรฐานการผลิตเพิ่มสารสกัดจากพืชสมุนไพรในท้องถิ่น เพื่อเพิ่มสรรพคุณแก่ผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้นรวมทั้งผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผมเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในการทำความสะดวกเส้นผมและหนังศีรษะในชีวิตประจำวันของเราแชมพูและครีมนวดผมเป็นวิธีการแก้ปัญหาสำหรับผมร่วง ผมไม่แข็งแรง เช่นการปรับสภาพเส้นผมโดยแชมพูสมุนไพร ที่ไม่ต้องใช้ยาและมีจำหน่ายในท้องตลาด แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรในหมู่ผู้บริโภคกำลังเพิ่มขึ้นเพราะเชื่อว่าผลิตภัณฑ์เหล่านี้มีต้นกำเนิดจากธรรมชาติสมุนไพรเป็นทางเลือกให้กับผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผมสังเคราะห์แต่การกำหนดสูตรเครื่องสำอางโดยใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติที่สมบูรณ์นั้นเป็นงานที่ยาก มีพืชสมุนไพรจำนวนมากที่รายงานว่ามีประโยชน์ต่อเส้นผมและมีการใช้เป็นประจำในหมู่ผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์จากพืชเหล่านี้อาจใช้ในรูปแบบผงรูปแบบดินสารสกัดบริสุทธิ์หรือรูปแบบอนุพันธ์ ซึ่งผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผมที่เกิดจากสมุนไพรนั้นถือเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับผู้บริโภคซึ่งสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ของตำบลเชียรเขา ปัจจุบันได้เพิ่มเทคโนโลยี นวัตกรรมแชมพูและครีมนวดผมจากน้ำมันรำข้าวโดยผสมผสานสารสกัดจากพืชสมุนไพรในท้องถิ่นที่ผ่านกระบวนการทดสอบจากห้องปฏิบัติการเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการบำรุงหนังศีรษะและเส้นผมให้แข็งแรง ลดการหลุดร่วง บำรุงเส้นผมให้แข็งแรงมีความอ่อนโยนปราศจากสารเคมีที่ทำร้ายหนังศีรษะและเส้นผม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,960

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลเชียรเขา

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเชียรเขา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.เชียรเขา อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ถ่านดับกลิ่นไบโอชาร์

รายละเอียด : ถ่านชีวภาพหรือไบโอชาร์ เป็นถ่านไม้ที่ผ่านการเผาไหม้แตกต่างจากถ่านธรรมดาซึ่งทำให้เกิดการแปรสภาพเป็นคาร์บอนไดออกไซด์ ทำให้ไม่มีสารตกค้างเพื่อนำมาใช้ในการดูดซับกลิ่นอาหาร และเสื้อผ้า ทั้งยังยับยั้งกำจัดกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การสร้างเตาเผาถ่านชีวภาพที่สามารถผลิตถ่านชีวภาพภายใต้อุณหภูมิที่สูงขึ้นกว่าปกติ
2. ถ่านชีวภาพที่ได้จากการเผาภายใต้อุณหภูมิสูงนั้น จะมีสมบัติความพรุนที่เหมาะสมในการใช้ประโยชน์ในทางสิ่งแวดล้อมและการเกษตรได้หลากหลายมากขึ้น
3. มีการออกแบบเตาเผาเป็น 2 ชั้น เพื่อป้องกันการรั่วไหลอุณหภูมิ การเผา และการเพิ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สืบเนื่องมาจากการที่นักจัดการทางสังคมได้ลงสำรวจพื้นที่เพื่อดูบริบทของชุมชนพบว่าในพื้นที่ตำบลเชียรเขา ชาวบ้านประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก ซึ่งพบว่าทรัพยากรธรรมชาติที่เหลือจากการทำการเกษตร อาทิเช่น เศษไม้ ไม้ไผ่ เหลือใช้เป็นจำนวนมากปกติชาวบ้านจะทำลายโดยการเผาซึ่งส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และยังส่งผลกระทบต่อชั้นบรรยากาศซึ่งมีผลทำให้เกิดภาวะโลกร้อน ฤดูกาลเปลี่ยนแปลง ส่งผลกระทบต่อกลับมาทำการเกษตรของชาวบ้านเอง ดังนั้นนักจัดการทางสังคมจึงเล็งเห็นความสำคัญในการอบรมให้ความรู้ในการนำทรัพยากรธรรมชาติที่เหลือจากการทำการเกษตรมาสร้างมูลค่าเพิ่ม และสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนโดยผ่านกิจกรรมให้ความรู้ด้านไบโอชาร์ และสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบ ถ่านดับกลิ่นไบโอชาร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลเชียรเขา

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเชียรเขา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ดอนตรอ อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูก Dr. POTTING SOIL

รายละเอียด : เป็นดินปลูกที่มีหลายสูตรให้เลือกหลากหลายตรงกับความต้องการของลูกค้า และใช้วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์
นวัตกรรมการพัฒนาดินปลูก
นวัตกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการสร้างธุรกิจดินปลูก โดยทำการพัฒนาดินปลูกที่มีคุณภาพใช้วัตถุดิบที่ดี มีให้เลือกหลายสูตรตามความต้องการปลูกของลูกค้า ซึ่งเป็นการจัดทำขึ้นภายใต้แบรนด์ของชุมชน เป็นการสร้างรายได้และสร้างอาชีพ ทั้งนี้วัตถุดิบเป็นการใช้วัตถุดิบที่เหลือใช้ทางการเกษตรในชุมชนให้เกิดประโยชน์สูงสุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลดอนตรอ
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลดอนตรอ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ดอนตรอ อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางดินเผา ภายใต้แบรนด์ MY Pot

รายละเอียด : เป็นกระถางดินเผาที่มีรูปทรงและลวดลายเฉพาะ จากการสร้างสรรค์ของผู้ผลิต

05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินการของธุรกิจ เป็นการสร้างอาชีพและรายได้ให้กับเยาวชนในพื้นที่ตำบลดอนตรอ โดยใช้ต้นทุนทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่ คือ ดินเหนียวซึ่งเป็นดินที่มียูนิในชุมชน ผนวกเข้ากับภูมิปัญญาของปราชญ์ชาวบ้านในพื้นที่ ความรู้ทางวิชาการ และการสนับสนุนส่งเสริมให้เกิดกลไกการจัดที่ดี เช่น การสร้างแบรนด์ การตลาดออนไลน์ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลดอนตรอ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลดอนตรอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมการผลิตกระถางดินเผา

เทคโนโลยีการขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ทางพูน อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาฉี่

รายละเอียด : ปลาฉี่ (ปลาฉี่) ทำมาจากปลาฉี่หลากหลายชนิดโดยการนำเอาข้าวสารมาคั่วให้เหลืองสุกหอมแล้วทำการบดให้ละเอียดแล้วจึงจะนำมาโรยที่ตัวปลาโดยมีส่วนผสมของเกลือและน้ำตาลเล็กน้อยทำการหมักไว้อย่างน้อย 5-7 วันก่อนจะนำไปประกอบอาหารรสชาติของปลาให้มีความเปรี้ยว อร่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชั่งสุญญากาศ เพื่อเก็บกลิ่น และคงความสดใหม่ และยืดอายุอาหารให้นานขึ้น
ออกแบบโลโก้ที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบล
การถนอมอาหารโดยการหมักหรือดอง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ในตำบลทางพูนพบว่า ชาวบ้านมีการทำ "ปลาฉี่" ซึ่งเป็นภูมิปัญญาการถนอมอาหารอาหารพื้นบ้านที่นิยมทำจากปลาฉี่ โดยการทำเอาข้าวสารมาคั่วให้ เหลืองสุกหอมแล้วทำการบดให้ละเอียดแล้วจึงจะนำมาโรยที่ตัวปลา โดยมีส่วนผสมของ เกลือและน้ำตาลเล็กน้อย ทำการหมักไว้อย่างน้อย 5-7 วัน ก่อนจะนำไปประกอบอาหารด้วยวิธีการทอด ซึ่งรูปแบบการถนอมอาหารวิธีนี้เพื่อจะสามารถเก็บปลาไว้ทานให้นานขึ้น หรือเป็นการเพิ่มรสชาติของปลาให้มีความเปรี้ยว และเนื้อสัมผัสของปลานุ่มตลอดจนทั้งปลา มีความอ่อนตัวลง สามารถทานได้ง่ายขึ้น โดยทั่วไปการทำ "ปลาฉี่" สามารถนำปลาฉี่ มาใช้ได้ทุกประเภท แต่ที่นิยมทำกัน มากคือ ปลาช่อน ปลาช่อน ปลากระดี่ ปลาหมอ ปลาไหล ปลาช่อน ปลาตะเพียน ปลาลาด ปลาฉี่ หรือปลาอื่นๆที่มีทั้งเป็นจำนวนมาก เป็นการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นของคนในตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลทางพูน
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลทางพูน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ทางพูน อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงเผ็ด(แกงคั่ว)

รายละเอียด : เป็นภูมิปัญญาที่สืบทอดเคล็ดลัษสูตรเด็ดที่ใช้ในการปรุงอาหารมีส่วนผสมของสมุนไพรต่างๆ ได้แก่ พริกแดงจินดา หอมแดง กระเทียม กระชาย ตะไคร้ ข่า ผิวมะกรูด มาตรฐานผสมรวมกันจนละเอียดก่อนจะนำไปประกอบอาหารมีกลิ่นที่หอมนำรับประทาน และรสชาติที่กลมกล่อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การแปรรูปผลิตภัณฑ์เครื่องแกงแบบก้อนทั้งสำเร็จรูป
- การบรรจุผลิตภัณฑ์แบบสุญญากาศ
- การยืดอายุและการเก็บรักษาพริกแกงโดยวิธีการแช่เย็นหรือแช่เยือกแข็งขณะขนส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ในตำบลางพูนพบว่า ชาวบ้านมีการทำ "เครื่องแกง" เป็นภูมิปัญญาที่สืบทอดเคล็ดลัษสูตรเด็ดที่ใช้ในการปรุงอาหารมีส่วนผสมของสมุนไพรต่างๆ ได้แก่ พริกแดงจินดา หอมแดง กระเทียม กระชาย ตะไคร้ ข่า ผิวมะกรูด มาตรฐานผสมรวมกันจนละเอียดก่อนจะนำไปประกอบอาหารมีกลิ่นที่หอมนำรับประทาน และรสชาติที่กลมกล่อม อันเป็นเอกลักษณ์ของอาหารภาคใต้ ในตำบลางพูนมีการทำเครื่องแกงขาย แต่มีการเก็บรักษาได้ไม่นาน บรรจุภัณฑ์ยังไม่เหมาะสม และการตลาดไม่เป็นระบบ ทำให้การจำหน่ายสินค้าทำได้เพียงในตำบล ด้วยเหตุผลดังกล่าวนักจัดการทางสังคมตำบลางพูน มีความสนใจที่จะพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องแกงในชุมชน เพื่อมุ่งค้นหาแนวทางในการพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องแกงในชุมชนอันนำไปสู่การสร้างจุดเด่น และจุดขายของสินค้าที่มีอัตลักษณ์ และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในชุมชนอย่างยั่งยืน และยกระดับสินค้าเป็นสินค้า OTOP ประจำตำบลางพูน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

- ออฟไลน์ :** U2T for BCG ตำบลางพูน
- ออนไลน์ :** U2T for BCG ตำบลางพูน
- ความพร้อมออกสู่ตลาด :** พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65016658 : ส่งเสริมยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลสวนหลวง (อาหารแปรรูปบางไทร)



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.สวนหลวง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุกร้า

รายละเอียด : - ปลาตุกร้าที่มีวิธีการเลี้ยงโดยเฉพาะเพื่อไม่ให้เนื้อปลามีกลิ่น และมีความอร่อยโดยเฉพาะ- สินค้าที่แปรรูปด้วยกรรมวิธีเฉพาะ และจัดจำหน่ายโดยคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การวิเคราะห์อาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้ให้กับสินค้าของกลุ่มผู้ผลิต

ปรับกลยุทธ์การตลาดเน้นช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น

จัดอบรมให้ความรู้การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจและได้มาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ยกระดับมาตรฐานสินค้ากลุ่มอาหารแปรรูปบ้านคลองค้อ-บางไทร ได้แก่ ปลาตุกร้า เคยปลา และน้ำผึ้ง จากที่เป็นสินค้า OTOP อยู่แล้วให้มีดาวการ์ตรับเพิ่มขึ้นมา
2. เพิ่มช่องทางการขายสินค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์ให้กับกลุ่มอาหารแปรรูปบ้านคลองค้อ-บางไทร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 37,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลสวนหลวง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสวนหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.สวนหลวง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจักสาน

รายละเอียด : กระเป๋าจักสานที่มีการประดิษฐ์ตกแต่งที่มีความทันสมัย มีการตกแต่งที่มีความหลากหลายให้เลือก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ โลโก้ผลิตภัณฑ์

จัดอบรมสร้างความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบโลโก้ และช่องทางการจำหน่ายสินค้า

ขยายการให้บริการเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้นผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ยกระดับสินค้าและผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจักสานบ้านในแหลมเป็นสินค้าOTOPให้มีการันตรและยกระดับคุณภาพสินค้าและมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น
2. เพิ่มช่องทางการขายสินค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลสวนหลวง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสวนหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เกาะชั้นร่ อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งกศนิเวศ

รายละเอียด : ทำมาจากน้ำผึ้งแท้ เป็นนิเวศกรัฟฟารธรรมชาติในพื้นที่ พร้อมผสมไปด้วยดอกไม้ธรรมชาติ เช่น เสาวรส ดอกกาแฟ ดอกมะพร้าว

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลเกาะชั้นร่มีกรัฟฟารในพื้นที่ มีแม่น้ำหลายไหลผ่าน 10 สายเหมาะแก่การทำอาชีพเกษตรกรรม จึงส่งผลให้ประชาชนในตำบลเกาะชั้นร่มีอาชีพหลักคือ ทำสวนยางพารา และสวนผลไม้ ประเภทต่าง ๆ เช่น เงาะ ทุเรียน ฯลฯ จึงเล็งเห็นว่าจะสามารถหารายได้ให้แก่ชาวตำบลเกาะชั้นร่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขภาพอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลเกาะชั้นร่

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเกาะชั้นร่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยหีบห่อโดยการใช้เชือกเส้นใยกล้วยก่กทอเพื่อใส่ขวดน้ำผึ้ง (นวัตกรรมการนำเชือกกล้วยมาทำบรรจุภัณฑ์ชั้นนอก)

1. กระบวนการผลิตที่ใช้ น้ำผึ้งเป็นส่วนประกอบในการแปรรูปกล้วยไข่กรอบแก้ว (นวัตกรรมกล้วยไข่จ๊อบน้ำผึ้ง)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.เกาะจันทร์ อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยไข่อบงาแห้ง

รายละเอียด : กล้วยไข่อบงาแห้ง โดยกล้วยไข่และน้ำผึ้งกวนเค้น กรรพยากรรมชาติในชุมชนตำบลเกาะจันทร์ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยหีบห่อโดยการใช้เชือกเส้นใยกล้วยกักกอบเพื่อใส่ขวดน้ำผึ้ง (นวัตกรรมการนำเชือกกล้วยมาทำบรรจุภัณฑ์ขึ้นนอก)

2. กระบวนการผลิตน้ำผึ้งที่ได้มาจากสายผลิตที่ต่างกัน นิเวศน์ที่แตกต่างกัน เช่น น้ำผึ้งจากนิเวศน์กล้วย น้ำผึ้งนิเวศน์เสาวรส น้ำผึ้งนิเวศน์กาแฟ น้ำผึ้งนิเวศน์มะพร้าว น้ำหอม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากพื้นที่ชุมชนตำบลเกาะจันทร์เป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางทรัพยากรธรรมชาติ และพืชพันธุ์ผลไม้นานาชนิดมากมาย จึงมีความสนใจที่จะนำกล้วยไข่และน้ำผึ้งที่มีในชุมชนมาแปรรูปสร้างเป็นแบรนด์และผลิตภัณฑ์ของชุมชนตำบลเกาะจันทร์ เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลเกาะจันทร์

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเกาะจันทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ขอนหาด อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระจัดบ้านยวนนก

รายละเอียด : กลุ่มกระจัดบ้านยวนนก เป็นการนำต้นกระจัดในพื้นที่ นำมาจักสานที่มีลักษณะหรือรูปแบบกระเป๋าคาด กระเป๋าสบาย ที่ใส่ของ หมวก และเป็นของที่ระลึก ซึ่งมีลวดลายและเอกลักษณ์ในการจักสานทำด้วยมือของคนในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจกระจัดบ้านยวนนก เรามีแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการสร้างนวัตกรรมใหม่กับผลผลิตรูปแบบใหม่ที่ทันสมัยมากยิ่งขึ้นเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและแนวทางการเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าในโลกออนไลน์และออฟไลน์เพื่อสร้างงานสร้างอาชีพที่มั่นคงและยั่งยืนให้กับชุมชนต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระจัดบ้านยวนนก U2T for BCG ขอนหาด

ออนไลน์ : U2T for BCG ขอนหาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบกระจัด

เครื่องวัดกระจัด

บล็อกแบบกระจัด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ขอนหาด อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แป้งสาขุขอนหาด

รายละเอียด : แป้งสาขุขอนหาดเป็นการสกัดจากลำต้นสาขุ ต้นสาขุนั้นมีประโยชน์มากหลายด้านและในพื้นที่ตำบลขอนหาดมีการแปรรูปต้นสาขุมาเป็นแป้งโดยเป็นอาชีพเสริมอีกทางหนึ่งโดยใช้ภูมิปัญญาดั้งเดิม โดยไม่ต้องใช้เครื่องจักรแต่ใช้แรงงานคนในการแปรรูปตามแบบฉบับภูมิปัญญาท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ชุดถังกวนแป้งและชุดกรองแป้ง
เครื่องผลิตเม็ดสาขุ
เครื่องบดเนื้อสาขุ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจสาขุแปรรูป เรามีแนวคิดในการเสริมอุปกรณ์การผลิตสินค้า รูปแบบใหม่ของสินค้า โดยการเพิ่มรูปแบบบรรจุภัณฑ์ และการเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าในโลกออนไลน์และออฟไลน์เพื่อเพิ่มผลผลิตและรายได้ที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อสร้างงานสร้างอาชีพที่มั่นคงและยั่งยืนให้กับชุมชนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 52,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แป้งสาขุขอนหาด U2T for BCG ขอนหาด
ออนไลน์ : U2T for BCG ขอนหาด
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.เขาพระทอง อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงตำมือ

รายละเอียด : มีเครื่องแกงส้ม เครื่องแกงคั่ว เครื่องแกงกะทิ

05 : แผนธุรกิจ

มีการพูดคุยวางแผนออกแบบหลากหลายให้น่าสนใจ ส่งเสริมการขายในตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มทางเลือกในการสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกในชุมชน และจะมีการจัดอบรมส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับมาตรฐานผลิตภัณฑ์สินค้าทางชุมชนประเภทอาหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงตำมือ U2T for BCG เขาพระทอง

ออนไลน์ : U2T for BCG เขาพระทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มกลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนบน Platform Online

พัฒนา Packaging Design การบรรจุภัณฑ์

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เขาพระทอง อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัดเขาพระทอง

รายละเอียด : วัดเขาพระทอง สร้างมาตั้งแต่สมัยศรีวิชัยตอนต้น หรือในยุคของกษัตริย์คนสำคัญคือ พระเจ้าศรีธรรมโศกราช และพระเจ้าจันทรภาณุศรีธรรมราช เป็นวัดที่เก่าแก่มาก อายุประมาณ 800 กว่าปี มีพระพุทธรูปสีทองจำนวนมากถึง 29 องค์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3) ประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อออนไลน์

1) ไปรษณีย์สถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมควบคู่กับสถานประกอบการ ร้านอาหาร ที่พักในพื้นที่

2) ประชาสัมพันธ์ผ่านทางป้ายโฆษณา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เส้นทางการท่องเที่ยวตำบลเขาพระทองจะเน้นอัตลักษณ์ วิถีชีวิต วัฒนธรรมพื้นถิ่นและสายบุญ เพราะตำบลเขาพระทองจะมีวัด สำนักสงฆ์ซึ่งเป็นศูนย์รวมของคนในชุมชน และมีความร่วมสมัย ความน่าสนใจสำหรับการเดินทางมาท่องเที่ยวในตำบลเขาพระทอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG เขาพระทอง

ออนไลน์ : U2T for BCG เขาพระทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ควนหนองหงษ์ อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงควนหนองหงษ์

รายละเอียด : ผลักดันอาหารประจำถิ่น เพื่อยกระดับวัตถุดิบที่มีอยู่ของกลุ่มแม่บ้านในตำบล (กลุ่มเครื่องแกง) ให้มีการเติบโตขึ้น และมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างยั่งยืน โดยผ่านการใช้หลัก BCG และนำออกสู่ตลาดอย่างมีระบบ เพื่อสร้างความมั่นคงและยกระดับความสามารถในการแข่งขัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางออนไลน์ในการจัดจำหน่าย
ใช้โทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตในการติดต่อสื่อสาร
จัดวิทยากรมาให้ความรู้

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- ร้านค้าจำหน่ายวัตถุดิบ,อุปกรณ์
- เกษตรกรผู้ปลูก ขมิ้น ตะไคร้ กระเทียม หอมแดง พริกขี้หนู พริกไทย
- พ่อค้าคนกลาง
- ผู้จัดงานแสดงสินค้า

Key activities

- ผลิตเครื่องแกงให้ได้มาตรฐาน
- โปรโมชัน ,content

Key resource

- ขมิ้น ตะไคร้ กระเทียม หอมแดง พริกขี้หนู พริกไทย เกลือ
- เครื่องบดเครื่องแกง
- วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
- ภูมิปัญญาท้องถิ่น (สูตร)

Value proposition

- ใช้วัตถุดิบธรรมชาติ ปลอดภัย ปลอดสารเคมี
- รสชาติเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของท้องถิ่น
- สะอาด ปลอดภัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงควนหนองหงษ์

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลควนหนองหงษ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ควนหนองหงษ์ อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกหญ้า เป็นสินค้าจากกลุ่มไม้กวาดชุมชน มีความหนาและเขี้ยวอย่างดี ราคาไม่แพงสมเหตุผล / สิ่งที่จะพัฒนา คือ ด้านการตลาดเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ให้มีการเติบโตขึ้น และมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางออนไลน์ในการจัดจำหน่าย

จัดวิทยากรมาให้ความรู้

ใช้โทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตในการติดต่อสื่อสาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- ร้านค้าจำหน่ายวัตถุดิบ,อุปกรณ์
- พ่อค้าคนกลาง
- ผู้จัดงานแสดงสินค้า

Key activities

- ผลิตไม้กวาดดอกหญ้าให้ได้มาตรฐาน
- โปรโมชัน ,content

Key resource

- วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
- ด้ามหวาย
- เชือกหวาย
- ดอกหญ้า (ดอกช้าง)
- ภูมิปัญญาท้องถิ่น (สูตร)

Value proposition

- ใช้วัตถุดิบธรรมชาติ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- นำทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ราคาถูก คุณภาพดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดดอกหญ้า U2T for BCG ตำบลควนหนองหงษ์

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลควนหนองหงษ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ชะวอด อ.ชะวอด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหมอมดั่งเดิม

รายละเอียด : แพ็คเกจของสินค้าจัดทำในรูปแบบการใส่ถุงร้อน เพื่อจำหน่ายและส่งออก เปลี่ยนแพ็คเกจให้มีมูลค่าสูงขึ้น เพื่อเพิ่มการส่งออกสินค้าที่ดี สะอาด และมีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ได้บรรรกัณฑ์ใหม่
เพิ่มช่องทางการขายและยอดขาย
ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ

05 : แผนธุรกิจ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์ (ยาหมอมดั่งเดิมชะวอด)

ยาหมอมเป็นผลิตภัณฑ์ขมพื้นบ้านในตำบลชะวอด เป็นขมที่ใช้ในงานบวช งานบุญต่างๆ มีชื่อเรียกตามภาษาถิ่นว่า "ยาหมอม" มีส่วนประกอบหลักเป็นแป้ง น้ำตาล และน้ำมันที่ผ่านการเคี่ยวมาจาก กะทิสด ทำให้มีรสชาติหวาน มัน หอม และมีความละมุน จะมีกลิ่นหอมจากน้ำกะทิที่ผ่านการเคี่ยวเป็นเวลานาน

รายละเอียดกิจกรรม

- พัฒนาแพ็คเกจของสินค้า โดยการเปลี่ยนแพ็คเกจซึ่งจะใช้กบหมาก ซึ่งเป็นแพ็คเกจที่สามารถย่อยสลายได้ และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมซึ่งสอดคล้องกับ BCG และเพิ่มโลโก้ช่องทางการติดต่อ ใช้ชื่อแบรนด์เพิ่มในตัวผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจ และมีจุดขายมากยิ่งขึ้น
- พัฒนาสถานประกอบการโรงผลิตยาหมอมเข้าสู่โรงงานตามมาตรฐาน For BCG โดยใช้แบบตรวจมาตรฐานสุขภาพอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยาหมอมดั่งเดิม U2T for BCG ตำบลชะวอด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลชะวอด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ชะอวด อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตำบลความเป็นของสะพานโค้ง 100 ปีมา

รายละเอียด : การสัมภาษณ์บุคคลในท้องถิ่นที่มีความหลากหลายว่าการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน อะไรที่ยังคงอยู่และอะไรที่หายไป

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างจุดเช็คอิน สะพานโค้ง100 ปี ชะอวด

ประชาสัมพันธ์กระตุ้นแหล่งท่องเที่ยว

ป้ายประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สถานที่สะพานโค้ง เป็นที่พักผ่อนหย่อนใจ บรรยากาศดี เมื่อกล่าวถึง "สะพานโค้ง" ชาวบ้านต่างตำบล ทั้งอำเภอชะอวดก็จะรู้จักกันเป็นอย่างดี ทางทีม U2T C.U. จึงมีความตั้งใจที่จะสร้างและพัฒนาสถานที่แห่งนี้ให้มีความเป็นหนึ่งเดียวที่จะอยู่กับชาวชะอวดตลอดไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลชะอวด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลชะอวด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าประจะ อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มปลาตุกร้าบ้านควนสมบูรณ์ หมู่ที่1 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

รายละเอียด : กลุ่มปลาตุกร้าบ้านควนสมบูรณ์ เป็นกลุ่มที่ชาวบ้านได้รวมกลุ่มกันขึ้นมาเอง เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าทั้งภายในตำบลและภายนอกตำบลตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งไว้ โดยจัดจำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 250 บาทหรือเป็นตัว ชิดละ 25 บาท ตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีความสวยงาม สะดวกและเหมาะแก่การนำไปใช้งาน
ได้จริง

พัฒนาตราสินค้า(โลโก้)ให้มีความสวยงามและทันสมัยมากยิ่งขึ้นเพื่อดึงดูดความสนใจและ
ง่ายต่อการติดต่อสั่งซื้อสินค้าในครั้งถัดไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การวิเคราะห์ โอกาส อุปสรรค จุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจ (SWOT Analysis) ของกลุ่มปลาตุกร้าบ้านควนสมบูรณ์ หมู่ที่1 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
โอกาส : ผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์แปรรูปที่ชาวบ้านรวมกลุ่มกันผลิตและจัดจำหน่ายกันเองมากขึ้น
อุปสรรค : ปลาตุกร้ามีคู่แข่งจำนวนมากในปัจจุบัน จึงจำเป็นต้องทำให้ผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่นและมีจุดขายที่แตกต่างกัน เป็นที่น่าสนใจเมื่อเทียบกับผู้ค้ารายอื่น
จุดแข็ง : ตำบลท่าประจะมีความอุดมสมบูรณ์ทางด้านธรรมชาติ ชาวบ้านในตำบลมีความรู้ด้านการเลี้ยงปลาเป็นอย่างดี สามารถหมักและผลิตปลาตุกร้าที่มีรสชาติที่อร่อยลงตัวและแตกต่างจากที่อื่น
จุดอ่อน : เนื่องจากตำบลท่าประจะยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย จึงจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆ ในการโปรโมทสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและน่าสนใจ จึงจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้สะดวก เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ชัดเจนและครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มปลาตุกร้าบ้านควนสมบูรณ์

ออนไลน์ : U2Tตำบลท่าประจะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ท่าประจะ อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มข้าวซ้อมมือบ้านสี่แยกโคกขันธ์ หมู่ที่2 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

รายละเอียด : กลุ่มข้าวซ้อมมือบ้านสี่แยกโคกขันธ์ เป็นกลุ่มที่ชาวบ้านในตำบลท่าประจะได้รวมกลุ่มกันขึ้นมาเองเพื่อจัดจำหน่ายสินค้าทั้งภายในและภายนอกตำบลตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งไว้ โดยจัดจำหน่ายเป็นถุง 1ก.ก.,5ก.ก,10ก.ก. ตามความต้องการของลูกค้า ในราคา ค.ก.ละ 45 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อเป็นการกระจายสินค้าได้หลากหลายช่องทาง เป็น การเพิ่มยอดขายและรายได้ให้แก่คนในชุมชน
พัฒนาตราสินค้า(โลโก้)ให้มีความสวยงามและทันสมัยมากยิ่งขึ้นเพื่อดึงดูดความสนใจและง่ายต่อการติดต่อสั่งซื้อสินค้าในครั้งถัดไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การวิเคราะห์ โอกาส อุปสรรค จุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจ (SWOT Analysis) ของกลุ่มข้าวซ้อมมือบ้านสี่แยกโคกขันธ์ หมู่ที่2 ตำบลท่าประจะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
โอกาส : ผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์แปรรูปที่ชาวบ้านรวมกลุ่มกันผลิตและจัดจำหน่ายกันเองมากขึ้น
อุปสรรค : ข้าวซ้อมมือมีคู่แข่งจำนวนมากในปัจจุบัน จึงจำเป็นต้องทำให้ผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นและมีจุดขายที่แตกต่างกัน เป็นที่น่าสนใจเมื่อเทียบกับผู้ค้ารายอื่น
จุดแข็ง : ตำบลท่าประจะมีความอุดมสมบูรณ์ทางด้านธรรมชาติ ชาวบ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร จึงมีความรู้ด้านการปลูกพืชเป็นอย่างดี สามารถผลิตข้าวซ้อมมือที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ได้แตกต่างจากที่อื่นโดยมีจุดเด่นคือการใช้ครกตำข้าวโบราณแทนเครื่องสีข้าวในปัจจุบัน ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ดีมีคุณภาพ เต็มไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการ
จุดอ่อน : เนื่องจากตำบลท่าประจะยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย จึงจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆ ในการโปรโมตสินค้าให้เป็นที่รู้จักและน่าสนใจ จึงจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการจัดจำหน่ายผ่านทางช่องทางต่างๆ เพื่อให้สะดวก เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ชัดเจนและครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มข้าวซ้อมมือบ้านสี่แยกโคกขันธ์

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าประจะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ท่าเสม็ด อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพร บางคุระฟาร์ม

รายละเอียด : สบู่สมุนไพร บางคุระฟาร์ม เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อความงาม ที่มีส่วนผสมจากสมุนไพร 100% มีสรรพคุณช่วยลดริ้วรอย จุดด่างดำ บำรุงให้ผิวชุ่มชื้น ลดสิ้ออักเสบ ผิวกระจ่างใส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์ นวัตกรรมที่นำมาใช้เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า และเพิ่ม

มูลค่าให้กับสินค้า โดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม และทันสมัยยิ่งขึ้น

นวัตกรรมด้านการตลาดและการบริหารองค์กร นวัตกรรมที่นำมาใช้ในการพัฒนา

กระบวนการผลิตและการบริหารองค์กร เช่น การนำพืชสมุนไพรในชุมชนมาใช้เป็นวัตถุดิบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่ทำความสะอาดผิวหน้าและผิวกายมีหลากหลายเป็นอย่างมากทำให้มีการแข่งขันทางการตลาดค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ผลิตจำเป็นต้องสร้างจุดเด่น เกล็ดขยณเฉพาะให้กับตัวผลิตภัณฑ์นั้นๆเพื่อที่จะดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อ ซึ่งในแผนธุรกิจของกัม U2T ท่าเสม็ด ได้มีการวางแผนโดยเริ่มที่การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ สวยงาม ทันสมัย เพื่อดึงดูดผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น รวมถึงการร่วมกับชุมชนพัฒนาสูตรใหม่เพิ่มเติม เพื่อเป็นทางเลือกที่หลากหลายให้ผู้ซื้อได้เลือกใช้ ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่คาดว่าจะสนใจผลิตภัณฑ์ก็จะมีทั้งผู้หญิงและผู้ชาย เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว กรู๊ปทัวร์ที่เดินทางเข้ามาเรียนรู้ชุมชน โดยจัดจำหน่ายในรูปแบบของของฝาก และผลิตภัณฑ์ของชุมชนเราก็มีให้เลือกหลากหลายขนาด มีราคาที่จับต้องได้ มีการส่งเสริมการขาย เช่น หากซื้อ 2 ก้อน อาจมีการแถมตัวสบู่สูตรใหม่ให้ผู้ซื้อได้ทดลองใช้ และในส่วนช่องทางของการจัดจำหน่ายก็จะมีทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์ และมีการออกบูธโชว์และทดลองสินค้าเพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและเพิ่มยอดขาย ณ ที่จัดบูธ สำหรับจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ ก็คือ - ผลิตภัณฑ์ที่มีให้เลือกใช้หลากหลายสูตร - เป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ 100% - เป็นผลิตภัณฑ์แอนดเมด จุดอ่อน - เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จึงยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักแพร่หลาย โอกาส - ผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาสนใจดูแลตัวเองด้านความงามและผิวพรรณมากขึ้น - ผู้บริโภคหันมาสนใจผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมากยิ่งขึ้น อุปสรรค - วัตถุดิบบางชนิดมีเป็นงานช่วง เช่น นมแพะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สบู่สมุนไพร บางคุระฟาร์ม

ออนไลน์ : U2Tตำบลท่าเสม็ด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ท่าเสม็ด อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลไส้เดือนแก่ 100%

รายละเอียด : ปุ๋ยมูลไส้เดือนคือการที่ไส้เดือนดินกินมูลวัวเข้าไปและผ่านกระบวนการย่อยสลายอินทรีย์วัตถุต่างๆภายในลำไส้ของไส้เดือนดิน แล้วจึงขับถ่ายเป็นมูลออกมา ลักษณะเป็นเม็ดร่วนละเอียดสีดำ ที่มีธาตุอาหารในดินสูง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์ นวัตกรรมที่นำมาใช้เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า และเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า โดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงาม และทันสมัยยิ่งขึ้น นวัตกรรมด้านการตลาดและการบริหารองค์กร นวัตกรรมที่นำมาใช้ในการพัฒนากระบวนการผลิตและการบริหารองค์กร เช่น เมื่อเกิดการรวมกลุ่มกับชาวบ้านนอกจาก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันปัญหาเกษตรกรและผู้ที่มีความสนใจในการเพาะปลูกพันธุ์ไม้เลือกใช้ก็มีความหลากหลายแตกต่างกันออกไปตามความต้องการ โดยในช่วงหลายปีที่ผ่านมาเกษตรกรและผู้เพาะปลูกพันธุ์ไม้มีการหันมาสนใจเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น ลดการใช้ปุ๋ยเคมีเพื่อรักษาสภาพดินมากยิ่งขึ้น ซึ่งในแผนธุรกิจของ U2T ท่าเสม็ด ได้มีการวางแผนโดยเริ่มจากการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ สวยงาม ทันสมัย เพื่อดึงดูดผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น รวมถึงการวางแผนทำการตลาดเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผู้ผลิตของเราเป็นที่รู้จักผ่านหลายช่องทาง ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่คาดว่าจะสนใจผลิตภัณฑ์ที่มีทั้งผู้ผลิตและผู้ขาย เป็นกลุ่มเกษตรกร กลุ่มผู้ที่มีความสนใจในการเพาะปลูกพันธุ์ไม้ โดยจัดจำหน่ายในราคาส่ง 40 บาท แต่หากซื้อในปริมาณที่เยอะก็สามารถซื้อในราคาที่ต่ำลงได้ มีการจำหน่ายพันธุ์ไม้สดในราคาส่ง 700 บาท ซึ่งเกษตรกรสามารถเข้ามาศึกษาวิธีการทำดินผสมจากมูลไส้เดือนได้ ในส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์ สำหรับจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ - เป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ 100% ปลอดภัยไร้สารเคมี จุดอ่อน - เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จึงยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักแพร่หลาย โอกาส - เกษตรกรและกลุ่มผู้เพาะปลูกพันธุ์ไม้หันมาสนใจผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมากยิ่งขึ้น ให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น อุปสรรค - สภาพอากาศในการทำดินผสม ในบางครั้งด้วยอุณหภูมิที่สูงเกินไปไส้เดือนก็อาจจะตาย หรือในบางครั้งความชื้นมากเกินไปก็ทำให้เกิดเชื้อรา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มูลไส้เดือนแก่ 100%

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าเสม็ด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65011773 : U2T For BCG การเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบนรากฐานของภูมิปัญญาท้องถิ่นผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากธรรมชาติ 3 เขียว

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นางหลง อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี
5 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรธรรมชาติ 3 เขียว

รายละเอียด : โดยจะมีการเพิ่มตะย่ายให้กับตัวสบู่ สามารถเพิ่มประสิทธิภาพของการชำระล้างคราบสกปรกที่สะสมอยู่บนร่างกายและยังช่วยในการประหยัดสบู่อีกด้วย นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาสรุปลักษณะผลิตภัณฑ์ใหม่และปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

"สบู่สมุนไพรธรรมชาติ 3 เขียว" เป็นการนำเสนอโปรที่หาได้ง่ายในชุมชนมาใช้ โดยจะมีสบู่ทั้งหมด 3 ตัว ได้แก่ ใบย่านาง, ใบบัวบก, ใบเตย มาพัฒนาและต่อยอดให้เกิดมูลค่าและสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มและคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,248

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สบู่สมุนไพรธรรมชาติ 3 เขียว

ออนไลน์ : U2T ตำบลนางหลง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนรูปแบบและนำเสนอโปรตัวอื่น ๆ มาใช้ในการทำสบู่

มีการเพิ่มตะย่ายป้องกันให้กับตัวผลิตภัณฑ์

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อ Social

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65016415 : U2T BCGการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนเพื่อการพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืนด้วยน้ำพริกสมุนไพร

นางหลง



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นางหลง อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสมุนไพรนางหลง

รายละเอียด : น้ำพริกพริกไทยดำ เป็นการนำพริกไทยดำที่มีการปลูกในท้องถิ่นเป็นจำนวนมาก และนำผลิตภัณฑ์ในชุมชนมาต่อยอด โดยการนำพริกไทยดำมาเป็นส่วนผสมในน้ำพริก โดยน้ำพริกถือเป็นอาหารไทยประเภทเครื่องจิ้มชนิดหนึ่ง ส่วนใหญ่ใช้รับประทานคู่กับผัก

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกสมุนไพรนางหลง เป็นการนำเอาสมุนไพรไทยในท้องถิ่นมาพัฒนาและต่อยอดให้เกิดประโยชน์ โดยการนำ "พริกไทยดำ" ที่เป็นพืชสมุนไพรไทยมาแปรรูปให้เป็นน้ำพริก รวมไปถึงยังมีประโยชน์แก่ผู้ที่นำไปบริโภคอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างสื่อประชาสัมพันธ์หรือสื่อวีดิทัศน์ผ่านช่องทางออนไลน์และสร้าง QR Code ให้กับตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มช่องทางที่สะดวกมากยิ่งขึ้นให้กับกลุ่มลูกค้า ในด้านการติดตามข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสินค้าของทางกลุ่ม

นำสมุนไพรมาแปรรูปให้เป็นในรูปแบบของน้ำพริก โดยจะมีการปรับปรุงในด้านของ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกสมุนไพรนางหลง

ออนไลน์ : U2Tตำบลนางหลง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บ้านตุล อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุ๋นบ้านน้อย
รายละเอียด : ส่ง 180 (กิโลกรัม) 250 (กิโลกรัม)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์
ช่องทางการตลาดออนไลน์ (ONIE Online Commerce Center - OIOC)
เครื่องมือในกระบวนการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลัก
จุดเด่นสินค้า
ใช้วัตถุดิบปลอดสารเคมี ไม่ใช้วัตถุกันเสีย
มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์มีรสชาติ
"รูปแบบบรรจุภัณฑ์
สะอาดถูกหลักอนามัย
มีบรรจุอาหารได้หลากหลายเมนู
ความสดใหม่และค่านิยมสุขภาพกับลูกค้า
ผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานคุณภาพ
*รับคำแนะนำ ดัชนีและนำไปพัฒนาแก้ไข
สินค้ามีความสะอาดปลอดภัย
BUSINESS MODEL
แผนธุรกิจ ปลาตุ๋นบ้านน้อย
กลุ่มลูกค้า
*ส่งเสริมปลาตุ๋นบ้านน้อยให้ได้มาตรฐาน
*คนในชุมชนและนอกชุมชน
พ่อค้าคนกลาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาตุ๋นบ้านน้อย U2T for BCG ตำบลบ้านตุล
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านตุล
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บ้านตุล อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุ๋นพร้อมทาน By ป้าน้อย

รายละเอียด : ปลาตุ๋นพร้อมทาน By ป้าน้อย ขนาด 150 กรัม ราคา 80 บาทขนาด 350
ราคา 150 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์

ช่องทางการตลาดออนไลน์ (ONIE Online Commerce Center - OCCC)

เครื่องมือในกระบวนการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลัก
จุดเด่นสินค้า
ใช้วัตถุดิบปลอดสารเคมี ไม่ใช้วัตถุกันเสีย
มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์นับระดับ
รูปแบบบรรจุภัณฑ์
สะอาดถูกหลักอนามัย
แบบรูปอาหารได้หลากหลายเมนู
ความสัมพันธและค่านับสัญญากับลูกค้า
ผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานคุณภาพ
*รับคำแนะนำ ดิษยและนำไปพัฒนาแก้ไข
สินค้ามีความสะอาดปลอดภัย
BUSINESS MODEL
แผนธุรกิจ ปลาตุ๋นพร้อมทานby.ป้าน้อย
กลุ่มลูกค้า
*ส่งเสริมปลาตุ๋นให้ได้มาตรฐาน
*คนในชุมชนและนอกชุมชน
พ่อค้าคนกลาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาตุ๋นพร้อมทาน By ป้าน้อย U2T for BCG ตำบลบ้านตุล

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านตุล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ช้างกลาง อ.ช้างกลาง จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ที่ถั่วทอด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ถั่วทอด (กลุ่มสมาชิกพรรคถิ่นเกิด)1. มี 2 รสชาติ ไอ้วัดดินและกาแฟ2. บรรจุถุงซิปล็อค3. ปริมาณ 70 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Packaging Design : พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

แพลตฟอร์มออนไลน์ : เพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าผ่านตลาดออนไลน์เพื่อการเข้าถึงของลูกค้าใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แปรรูปถั่วทอด เคลือบไอ้วัดดินและกาแฟ ในพื้นที่ ต. ช้างกลาง อ.ช้างกลาง จ.นครศรีธรรมราช ได้รับความสนใจเนื่องจากการผลิตในลักษณะนี้ ผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นในกระบวนการผลิตที่ปลอดภัย ไม่มีสารเคมีปนเปื้อน แต่ทั้งนี้จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความหลากหลายแตกต่างกันออกไปตามความต้องการ ส่งผลให้กลุ่มจะต้องให้ความสำคัญกับการทบทวนการตลาดในทุกมิติ ซึ่งในแผนธุรกิจของ U2T ตำบลช้างกลาง ได้มีการวางแผนโดยเริ่มจากการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ สวยงาม ทันสมัย เพื่อดึงดูดผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น รวมถึงการวางแผนทำการตลาดเพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์ชุมชนเป็นที่รู้จักผ่านช่องทางการตลาดหลายช่องทาง ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่คาดว่าจะสนใจผลิตภัณฑ์ 16 - 30 ปี, 30 - 45 ปี, มากกว่า 45 ปี โดยจัดจำหน่ายในแพ็คเกจ 50 บาท แต่หากซื้อในปริมาณที่เยอะก็สามารถซื้อในราคาที่แตกต่างกันได้ ทั้งนี้จะมีการจำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์ สำหรับจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ที่มีการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ปลอดภัยจากสารเคมี 100% จุดอ่อน - เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จึงยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักแพร่หลาย โอกาส - พฤติกรรมผู้บริโภคหันมาซื้อสินค้าผ่านการจำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์มากขึ้น อุปสรรค - สภาพอากาศในการผลิตที่อาจจะทำให้เป็นอุปสรรคต่อกระบวนการผลิตในบางช่วงเวลา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,815

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ที่ถั่วทอด

ออนไลน์ : U2Tตำบลช้างกลาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ช้างกลาง อ.ช้างกลาง จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ปลาอุกแดดเดียว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาอุกแดดเดียว1. บรรจุถุงสุญญากาศ2. ปริมาณ 250 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Packaging Design : พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

แพลตฟอร์มออนไลน์ : เพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าผ่านตลาดออนไลน์เพื่อการเข้าถึงของลูกค้าใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ปลาอุกแปรรูปที่ผลิตจากกลุ่มชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนได้รับความสนใจในเนื่องจากการผลิตในลักษณะนี้ ผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นในกระบวนการผลิตที่ปลอดภัย ไม่มีสารเคมีปนเปื้อน แต่ทั้งนี้จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความหลากหลายแตกต่างกันออกไปตามความต้องการ ส่งผลให้กลุ่มจะต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาตลาดในทุกมิติ ซึ่งในแผนธุรกิจของทีม U2T ตำบลช้างกลาง ได้มีการวางแผนโดยเริ่มที่การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ สวยงาม ทันสมัย เพื่อดึงดูดผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น รวมถึงการวางแผนทำการตลาดเพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์ชุมชนเป็นที่รู้จักผ่านช่องทางการตลาดหลายช่องทาง ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่คาดว่าจะสนใจผลิตภัณฑ์ 16 - 30 ปี, 30 - 45 ปี, มากกว่า 45 ปี โดยจัดจำหน่ายในแพ็คเกจ 50 บาท แต่หากซื้อในปริมาณที่เยอะก็สามารถซื้อในราคาที่ต่ำลงได้ ทั้งนี้จะมีการจำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์ สำหรับจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ที่มีการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพปลอดจากสารเคมี 100% ปลอดภัย - เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จึงยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักแพร่หลาย โอกาส - พฤติกรรมผู้บริโภคหันมาซื้อสินค้าผ่านการจำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์มากขึ้น อุปสรรค - สภาพอากาศในการผลิตผลิตภัณฑ์ อาจจะทำให้เป็นอุปสรรคต่อกระบวนการผลิตในบางช่วงเวลา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,085

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ปลาอุกแดดเดียว

ออนไลน์ : U2T ตำบลช้างกลาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65010020 : ผลิตภัณฑ์เครื่องแกง กลุ่มเครื่องแกงบ้านหนองเหียง หมู่8 ตำบลสวนขัน

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.สวนขัน อ.ช้างกลาง จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงต.สวนขัน

รายละเอียด : มีขายทั้งปลีกและส่งแบบถุงใหญ่ 1 กิโลกรัม ราคา 140 บาทแบบกระปุกเล็ก ราคา 20 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงบ้านหนองเหียง โดยเริ่มยังไม่มีการและบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ และยังมีแพลตฟอร์มขายของออนไลน์ ทีมตำบลสวนขันจึงได้ออกแบบฉลากผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้แก่กลุ่ม เพื่อสร้างยอดขายและให้สินค้ามีความน่าเชื่อถือ และเพิ่มช่องทางจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผ่านทางออนไลน์

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการทำสื่อและการประชาสัมพันธ์

ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบตราสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงตำบลสวนขัน

ออนไลน์ : U2Tตำบลสวนขัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.สวนขัน อ.ช้างกลาง จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเหนียวกวนแม่ปุยบ้านสวนขัน

รายละเอียด : มีการขายดังนี้-กระปุกเล็ก ราคา 20 บาท-กล่องใหญ่ ราคา 35 บาท-ซื้อ3กล่องใหญ่ ราคา 100 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเหนียวกวนแม่ปุยบ้านสวนขัน เป็นข้าวเหนียวกวนสูตรโบราณ ซึ่งได้บรรจุใส่ถุงพลาสติกใส โดยไม่มีตราโลโก้ผลิตภัณฑ์ ทางทีมตำบลสวนขันจึงได้ออกแบบตราโลโก้ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและสินค้ามีความน่าสนใจยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผ่านทางออนไลน์

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการทำสื่อและการประชาสัมพันธ์

ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบตราสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเหนียวกวนแม่ปุยบ้านสวนขัน

ออนไลน์ : U2Tตำบลสวนขัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ตลิ่งชัน อ.ท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งชันโรง

รายละเอียด : น้ำผึ้งชันโรงจากผึ้งธรรมชาติที่เลี้ยงเอาไว้ในรัง

05 : แผนธุรกิจ

การจัดจำหน่ายน้ำผึ้งชันโรงและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ขึ้นใหม่ให้มีความน่าสนใจและเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ผู้บริโภคอยากที่จะเลือกซื้อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบ

เครื่องดูดน้ำผึ้ง

paking

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำผึ้งชันโรงตำบลตลิ่งชัน

ออนไลน์ : U2T ตำบลตลิ่งชัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ตลิ่งชัน อ.ท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาnilใส่ฉนวน

รายละเอียด : นำฟุ้งชันโรงจากฟุ้งธรรมชาติที่เลี้ยงเอาไว้ในรัง

05 : แผนธุรกิจ

การจัดจำหน่ายน้ำฟุ้งชันโรงและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ขึ้นใหม่ให้มีความน่าสนใจและเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ผู้บริโภคอยากที่จะเลือกซื้อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบ

เครื่องซีลสุญญากาศ

creative

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาnilใส่ฉนวน

ออนไลน์ : U2Tตำบลตลิ่งชัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65002308 : โครงการส่งเสริมยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าอาหารแปรรูป (ปลาหวาน)



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าศาลา อ.ท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหวานท่าศาลา

รายละเอียด : ปลาหวานเมล็ดผักชีคัดสรรคุณภาพอย่างดี สดใหม่จากแหล่งผลิต ไม่มีค้างเก็บแน่นอน สะอาดด้วยขั้นตอนการผลิตจากชาวบ้านในพื้นที่ ธรรมชาติอร่อย หวานๆ - ถูกหลักอนามัย - แปรรูปจากชาวประมงในพื้นที่ทำให้มีราคาที่ถูกลง - ผลิตภัณฑ์มีความสดใหม่จากทะเล - ไม่ใส่วัตถุกันเสีย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าแทนการขายตามท้องตลาด

นวัตกรรมการแปรรูปอาหารของชาวบ้าน

การใช้ถุงสุญญากาศเพื่อเก็บรักษาสินค้าให้ยาวนานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันการประมงจัดเป็นหนึ่งในอาชีพหลักของชาวตำบลท่าศาลา เนื่องจากตำบลท่าศาลามีภูมิภาควิถีชีวิตอยู่ใกล้ชายฝั่งทะเลซึ่งทำให้ชาวตำบลท่าศาลาส่วนใหญ่ทำอาชีพประมงและนำปลาหลากหลายชนิดมาจำหน่ายในรูปแบบของปลาสดและนำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นปลาแห้ง เค็มและหวาน ดังนั้นแผนธุรกิจของทั้ง U2T ตำบลท่าศาลาได้มีการวางแผนจัดทำปลาหวานขึ้น เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมู่ที่ 5 ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นผู้จัดทำและทีม U2T ตำบลท่าศาลา เป็นผู้ออกแบบสร้างแบรนด์สินค้าและส่งเสริมการขายให้มีความน่าสนใจความสวยงาม เพื่อดึงดูดผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น โดยจัดจำหน่ายในรูปแบบของฝาก มีราคาที่จับต้องได้และเป็นการส่งเสริมการขายเช่น ชื่อ 1 แพ็ค ราคา 35฿ ชื่อ 3 แพ็ค ราคา 100฿ ในส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายก็มีทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ซึ่งกลุ่มเป้าหมายประกอบด้วยเพศชายและเพศหญิงอายุ 15 - 60 ปีขึ้นไป

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาหวานท่าศาลา

ออนไลน์ : U2Tตำบลท่าศาลา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าศาลา อ.ท่าศาลา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหม่อมท่าศาลา

รายละเอียด : ปลาหม่อมแปรรูปคัดสรรคุณภาพอย่างดี สดใหม่จากแหล่งผลิต ไม่มีค้างคิน สะอาดด้วยขั้นตอนการผลิตจากชาวบ้านในพื้นที่รสชาติอร่อย เหมาะกับกับข้าว - ถูกหลักอนามัย - แปรรูปจากชาวประมงในพื้นที่ทำให้มีราคาที่ถูกลง - ผลิตภัณฑ์มีความสดใหม่จากทะเล - ไม่ใส่วัตถุกันเสีย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าแทนการขายตามท้องตลาด

นวัตกรรมอาหารแปรรูปของชาวบ้าน

การใช้ถุงสุญญากาศเพื่อเก็บรักษาสินค้าให้ยาวนานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลท่าศาลา เป็นตำบลหนึ่งของอำเภอท่าศาลา พื้นที่ทั้งหมดตั้งอยู่ริมฝั่งทะเลมีความยาวไปตามชายฝั่งเหนือจรดใต้ประมาณ 12 กิโลเมตร ทางฝั่งอ่าวไทย เป็นพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์ หรือเรียกอีกอย่างว่า อ่าวทองคำ ซึ่งบางฤดูกาลชาวประมงปลาชุมมากจึงได้คิดค้นการถนอมอาหาร เพื่อยืดระยะเวลาในการถนอมอาหารให้นานขึ้น เช่นกลุ่มรัฐวิสาหกิจชุมชนหมู่ที่ 5 ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้เป็นกลุ่มหนึ่งที่ได้คิดค้นสูตรปลาหม่อม (ปลาสังเค็ม) เพื่อจัดจำหน่ายในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อเป็นทางเลือกการบริโภคซึ่งกลุ่มลูกค้าที่คาดว่าจะสนใจผลิตภัณฑ์ก็จะมีทั้งผู้หญิงและผู้ชาย โดยจัดจำหน่ายในรูปแบบของฟาก ผลิตภัณฑ์ในชุมชนนี้ให้หลากหลายหลายชนิดมีราคาที่ต่ำลงได้มีการส่งเสริมการขายเช่น ชื่อ 1 แพ็ค ราคา 35฿ เมื่อซื้อ 3 แพ็ค ราคา 100฿ ในส่วนช่องทางของการจัดจำหน่ายก็มีทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ ออกแบบตัวสินค้าให้น่าสนใจ มีการปรับปรุงการเก็บรักษาสินค้าอีกทั้งยังมีวิธีการปรุงให้ลูกค้าอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาหม่อมท่าศาลา

ออนไลน์ : U2Tตำบลท่าศาลา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เกาะหร่อ อ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้แปรรูป

รายละเอียด : เป็นหน่อไม้ที่มีอยู่ตามท้องถื่นนำมาแปรรูปโดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการถนอมอาหารให้สามารถเก็บไว้ทานได้ตลอดทั้งปี ด้วยวิธีการหมักดองและการต้ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Shopee / Lazada
เพจ U2T BCG ตำบลเกาะหร่อ
เพจ ตลาดชุมชนตำบลเกาะหร่อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หน่อไม้เป็นพืชที่มีอยู่ในท้องถื่นสามารถนำมาประกอบอาหารได้หลากหลายรูปแบบทั้งในรูปแบบการทำอาหารสดและการแปรรูป โดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการถนอมอาหารให้สามารถเก็บไว้ได้นานขึ้น เช่น การหมักดองและการต้ม เป็นต้น ทางทีมเกาะหร่อเวิร์กช็อปจึงอยากมีส่วนร่วมในการพัฒนาตำบลเกาะหร่อโดยใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือในการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้าเพื่อส่งเสริมผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในการสร้างงานสร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้ชุมชน รวมทั้งการอนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถื่นอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หน่อไม้แปรรูป
ออนไลน์ : U2T ตำบลเกาะหร่อ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.กะหรอ อ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำฝังชันโรง

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยหมักที่สามารถใช้ได้ทั้งไม้ยืนต้น ไม้ผล พืชผัก และ ไม้ดอก ไม้ประดับ
ทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นน้ำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพจตลาดชุมชนตำบลกะหรอ

เพจ U2T BCG ตำบลกะหรอ

Shopee / Lazada

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันตำบลกะหรอ ประชากรหันมาเลี้ยงสุกรกันเป็นจำนวนมาก จึงทำให้มีฟาร์มสุกรเพิ่มขึ้นและมีการจำหน่ายมูลสุกร โดยคนในชุมชนได้นำมูลสุกรมาทำเป็นปุ๋ยหมัก เพื่อเพิ่มมูลค่าและนำไปใช้ทำเกษตรในครัวเรือน ทางทีมกะหรอเวิร์กช็อปจึงอยากเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาตำบลกะหรอโดยใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือในการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้า เช่น การโพสต์ลงเฟสบุ๊คแฟนเพจ เฟสบุ๊คกลุ่มตลาดชุมชนตำบลกะหรอ เพื่อสร้างรายได้และสร้างคุณค่าให้กับชุมชนในการลดขยะ อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและมีการพัฒนาที่ยั่งยืนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำฝังชันโรง

ออนไลน์ : U2Tตำบลกะหรอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นบพิดำ อ.นบพิดำ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกที่สอดไส้ผลไม้

รายละเอียด : ลูกที่สอดไส้ผลไม้ในท้องถิ่น เช่น มังคุดหวาน สับปะรดหวาน และกล้วยหวาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเพื่อสุขภาพ

นวัตกรรมการยืดอายุการเก็บรักษา

นวัตกรรมแปรรูปอาหารและยกระดับผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการยกระดับมูลค่าฐานวัฒนธรรมจากฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นการนำผลิตผลทางการเกษตรในพื้นที่ตำบลนบพิดำ มาแปรรูปและพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่มีมูลค่าเพิ่ม โดยมีแนวคิดในการพัฒนาได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลูกที่สอดไส้ผลไม้ที่มีในท้องถิ่น ซึ่งใช้เทคโนโลยีการแปรรูปและถนอมอาหารเป็นองค์ความรู้ถ่ายทอดสู่ชุมชน พร้อมทั้งการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่พร้อมจำหน่าย ภายใต้แบรนด์สินค้า "เพลิน" พร้อมทั้งส่งเสริมและผลักดันให้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีการจำหน่ายในพื้นที่และนอกพื้นที่ ได้แก่ ผู้บริโภคในท้องถิ่น นักท่องเที่ยวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช และลูกค้าขายตรงตามคำสั่งซื้อจากพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ โดยมีช่องทางการจำหน่ายต่างๆ ดังนี้ สหกรณ์โรงเรียน สหกรณ์โรงพยาบาล และร้านค้าในหน่วยงานราชการต่างๆ ร้านค้าปลีกในจังหวัดนครศรีธรรมราช ร้านค้าในสนามบินภายในประเทศ โรงแรมและร้านอาหารของฝากในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆของจังหวัดนครศรีธรรมราช ส่งผลทำให้เกิดเศรษฐกิจหมุนเวียนในพื้นที่ สามารถสร้างการกระจายรายได้ในชุมชน และยกระดับเศรษฐกิจในระดับฐานรากให้เกิดความยั่งยืนแก่ชุมชนได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลูกที่สอดไส้ผลไม้

ออนไลน์ : U2Tตำบลนบพิดำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บพิตำ อ.บพิตำ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบโยอาหารสูงที่มีส่วนผสมของหยวกกล้วย

รายละเอียด : ข้าวเกรียบโยอาหารสูงที่มีส่วนผสมของหยวกกล้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการยืดอายุการเก็บรักษา

นวัตกรรมการแปรรูปอาหาร การถนอมอาหาร

นวัตกรรมเพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

โครงการยกระดับมูลค่านวัตกรรมจากฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นการนำผลิตผลทางการเกษตรในพื้นที่ตำบลบพิตำ มาแปรรูปและพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่มีมูลค่าเพิ่ม โดยมีแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบโยอาหารสูงที่มีส่วนผสมของหยวกกล้วย ซึ่งใช้เทคโนโลยีการแปรรูปและถนอมอาหารเป็นองค์ความรู้ถ่ายทอดสู่ชุมชน พร้อมทั้งการออกแบบบรรจุภัณฑ์พร้อมจำหน่าย ภายใต้แบรนด์สินค้า "เพลิน" พร้อมทั้งส่งเสริมและผลักดันให้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีการจำหน่ายในพื้นที่และนอกพื้นที่ ได้แก่ ผู้บริโภคในท้องถิ่น นักท่องเที่ยวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช และลูกค้าขายตรงตามคำสั่งซื้อจากพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ โดยมีช่องทางการจำหน่ายต่างๆ ดังนี้ สหกรณ์โรงเรียน สหกรณ์โรงพยาบาล และร้านค้าในหน่วยงานราชการต่างๆ ร้านค้าปลีกในจังหวัดนครศรีธรรมราช ร้านค้าในสนามบินภายในประเทศ โรงแรมและร้านอาหารของฝากในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆของจังหวัดนครศรีธรรมราช ส่งผลทำให้เกิดเศรษฐกิจหมุนเวียนในพื้นที่ สามารถสร้างการกระจายรายได้ในชุมชน และยกระดับเศรษฐกิจในระดับฐานรากให้เกิดความยั่งยืนแก่ชุมชนได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเกรียบโยอาหารสูงที่มีส่วนผสมของหยวกกล้วย

ออนไลน์ : U2Tตำบลบพิตำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นาแห้ว อ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิมเสนน้ำสมุนไพร

รายละเอียด : พิมเสนน้ำสมุนไพร สรรพคุณ ช่วยแก้อาการปวดตามเส้น ลดอาการปวดศีรษะ ช่วยแก้พิษแมลงสัตว์กัดต่อยให้อาการดีขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line
การสร้างและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยเข้าถึงและจดจำง่าย
เพิ่มกลิ่นพิมเสนน้ำจากสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners ได้แก่1.อบต.นาแห้ว2.เกษตร ตำบลนาแห้ว3.กลุ่มผู้จัดจำหน่ายสมุนไพรในชุมชนตำบลนาแห้ว4.ร้านขนส่ง เช่น ไปรษณีย์ไทย Kerry flash
Key Activities ได้แก่1.เขียนชวนกลุ่มคนในชุมชน นอกเหนือจากกลุ่มผู้สูงอายุมาเข้าร่วม เช่น อ.ส.ม กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มสตรี กลุ่มเยาวชน2.ปรับปรุงแพคเกจใหม่3.ปรับปรุงสูตรใหม่4.ผลิต/บรรจุ/จัดส่ง5.โปรโมทผลิตภัณฑ์ในช่องทางออนไลน์ เช่นFacebook Tiktok Instagram6.ทำcontent จำหน่ายสินค้า ในเพจนั้จัดการทางสังคมตำบลนาแห้ว
Value Propositions ได้แก่1.ช่วยแก้อาการปวดตามเส้น2.ลดอาการปวดศีรษะ3.แก้ปวดตามเส้น 4.แก้แผลัดขัดยอก ปวดตามข้อ5.แก้พิษแมลงกัดต่อย6.คุณค่าทางใจ เช่นการอุดหนุนสินค้าในชุมชน7.เก็บไว้ได้นาน และคุณภาพยังคงที่8.คุณค่าทางใจ เช่น การอุดหนุนสินค้าในชุมชน ช่วยย้าเตือนความทรงจำดีๆ
Customer Relationships ได้แก่1.การจัดโปรโมชันทางออนไลน์และออฟไลน์2.ใช้แล้วบอกต่อ3.การบริการหลังการขาย 4.การมีผลิตภัณฑ์ทดลองใช้5.การสาธิต บริการบวงานในวังหรือในงานที่ฟาสของโรงเรียนหรือการใช้แทนน้ำมันมวย
Customer Segments ได้แก่1.กลุ่มผู้มีอายุตั้งแต่15 ปีขึ้นไป2.กลุ่มทำงานออฟฟิศ3.กลุ่มออกกำลังกาย4.กลุ่มผู้ต้องการของที่ระลึกนำไปแจกในวันสำคัญ
Key Resources ได้แก่1.สมุนไพรในชุมชน เช่น ตะไคร้ หว้ไพร มะกรูด เป็นต้น2.เงินสนับสนุนจากภาครัฐ3.นั้จัดการทางสังคมตำบลนาแห้ว4.เพจนั้จัดการทางสังคม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,280

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พิมเสนน้ำสมุนไพรตำบลนาแห้ว

ออนไลน์ : U2Tตำบลนาแห้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นาแห้ว อ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สิ่งประดิษฐ์ทำมือ

รายละเอียด : สืบเนื่องจากปัจจุบันปัญหาสิ่งทอจากผ้าใยไหมเพิ่มมากขึ้นจึงทำให้เกิดปัญหาขยะจากสิ่งทอ เช่น การสั่งซื้อออนไลน์ ปัญหาใส่ไม่กัน ผู้จัดทำจึงมีแนวคิดที่จะนำขยะจากสิ่งทอโดยการเลือกผ้าหรือลวดลายที่เป็นที่น่าสนใจมาจัดสรรเป็นกระเป๋าผ้า พวงกุญแจให้เข้ากับโครงBCG

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การสร้างและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line
การสร้างและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยเข้าถึงและจดจำง่าย
การย้อมสีผ้าโดยใช้สีย้อมธรรมชาติและสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners ได้แก่ ร้านตัดผ้าในตำบล 2 ร้านค้า วัสดุอุปกรณ์ 3. สหกรณ์โรงเรียน 4. องค์การบริหารส่วนตำบลนาแห้ว 5. กลุ่มแม่บ้าน 6. กลุ่มทอผ้าในหมู่บ้าน
Key Activities ได้แก่ 1. การรวมกลุ่มสมาชิก อาทิ เช่น กลุ่มแม่บ้าน, กลุ่มนักเรียนนักศึกษา, กลุ่มโครงการทอผ้าในหมู่บ้าน 2. การจัดทำสินค้า 3. การประชาสัมพันธ์ผลงาน 4. การที่ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ไปแล้วเกิดความรู้สึกได้ช่วยการจัดการปัญหาทางสิ่งแวดล้อม 5. คุณค่าทางใจ เช่น การซื้อเป็นของขวัญของที่ระลึกให้กับผู้อื่น
Customer Relationships ได้แก่ 1. การทำโปรโมชั่น ทางการตลาด เช่น การลดราคาสินค้า 2. จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การออกบูธ การจัดอบรมทำผลิตภัณฑ์ 3. ติดตามความพึงพอใจและให้บริการหลังการขาย
Customer Segments ได้แก่ 1. กลุ่มผู้มีอายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป 2. กลุ่มผู้ต้องการของขวัญของที่ระลึกให้กับผู้อื่น
Key Resources ได้แก่ 1. วัตถุดิบ พวงกุญแจผ้า จากสมุนไพรในชุมชน 2. สิ่งทอที่เหลือใช้ 3. แรง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,745

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สิ่งประดิษฐ์ทำมือ

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาแห้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.บ้านนิคม อ.บางขัน จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรชายคา

รายละเอียด : แปรรูปสมุนไพรไล่ไกลบ้าน- น้ำมันเหลืองสกัดจากน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น
พืชม เสน การนุ โดยปราศจากสารเคมีใช้ส่วนผสมจากสมุนไพรไล่ไกลบ้านราคา
จำหน่าย4cc. 35บาท 5cc. 50บาท 8cc. 70บาท 25cc. 100 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อสม E-commerce ของ page facebook

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- อบต.บ้านนิคม
- พัฒนาชุมชนบ้านนิคม
- มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

Key Activities

- ออกแบบบรรจุภัณฑ์
- สร้างความมั่นคงให้รายได้และสร้างกลุ่มอาชีพให้กับกลุ่มชาวบ้าน

Value Propositions

- บรรเทาอาการปวดเมื่อย
- คลายกล้ามเนื้อ
- แก้ฟกช้ำ แก้เคล็ด ชัดยอก
- ช่วยให้ผ่อนคลาย ลดอาการเวียนศีรษะ
- ปลอดภัยจากสารตกค้าง ผลิตจากสมุนไพร

Customer Relationships

- การติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปใช้
 - มอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า
- เมื่อซื้อสินค้าขนาด 25 CC จำนวน 3 ขวด แถมฟรีสินค้าขนาด 5 CC จำนวน 1 ขวด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 62,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมุนไพรชายคา

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านนิคม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.บ้านนิคม อ.บางขัน จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใตปลาแห้งคนนิคม "ทำจากกลมกล่อมเจเจเลย"

รายละเอียด : ใตปลาแห้งสูตรเฉพาะท้องถิ่นตำบลบ้านนิคมโดยอาศัยพืชสมุนไพรของคนในชุมชน เป็นเครื่องแกงตำมือจึงมีความหอมเฉพาะตัว จำหน่าย 25กรัม 50บาท และ 125 กรัม 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียงตลอดจนในแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Key activities การออกแบบบรรจุภัณฑ์

Key resource ผู้ประกอบการ ประชาชนในหมู่บ้าน วัดฤทธิสุมไพร สูตรการทำใตปลาแห้ง การตลาดและการจัดจำหน่าย

Value propositions สร้างความมั่นคงด้านรายได้และสร้างกลุ่มอาชีพให้กับเกษตรกรบ้าน มีรสชาติสูตรเฉพาะตัว สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

Customer relationships แนะนำโปรโมชั่นที่ดีให้กับลูกค้า มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

บริการด้วยใจจริง รับฟังความคิดเห็นของลูกค้าและพร้อมปรับปรุงตามคำแนะนำ มีการ

ติดตามความพึงพอใจผลการบริโภคใตปลา

Chanelเพจ u2t for BCG ตำบลบ้านนิคม , line , Shopee, Lazada, จัดจำหน่ายที่บ้าน

Customer segments กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในตำบลบ้านนิคมและระแวกใกล้เคียง ช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 65,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ใตปลาแห้งคนนิคม "ทำจากกลมกล่อมเจเจเลย"

ออนไลน์ : U2Tตำบลนาหมื่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.บ้านลำนาว อ.บางขัน จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาช่าแมลงลูกชก

รายละเอียด : วิถีชีวิตของคนสมัยก่อนเขาได้นำเนื้อลูกชกมาทำการต้มหลังจากนั้นมาผสมกับมะขามเปียกขยี้มันไว้ใช้ขัดผิวเพื่อให้ผิวพรรณขาวสดใส แต่ส่วนมากน้ำที่ได้มาจากการต้มลูกชกมักจะทิ้งกัน พวกเราจึงได้นำส่วนที่ทิ้งนั้น มาพัฒนาต่อยอดเป็นยาช่าแมลงลูกชก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ต้องการโลโก้เพื่อเป็นเอกลักษณ์ให้รู้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์มาจากตำบลบ้านลำนาว อำเภอบางขัน จังหวัดนครศรีธรรมราช

ต้องการถ่ายทอดภูมิปัญญาให้กับคนในชุมชนและคนที่สนใจเพื่อนำไปต่อยอดในการสร้างรายได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทางทีม U2t ตำบลบ้านลำนาว อำเภอบางขัน จังหวัดนครศรีธรรมราช คิดว่าน่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถช่วยเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนในตำบลบ้านลำนาวได้นั้น คือ ยาช่าแมลงลูกชก ซึ่งเป็นสินค้าที่ทางชุมชนได้คิดค้นขึ้นมาเองที่ใช้วัตถุดิบจากพืชสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่น การพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่สามารถช่วยเสริมสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนได้หลากหลายช่องทางโดยทางทีม U2t จะดำเนินการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้น่าสนใจเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายและยังสามารถดึงดูดศักยภาพของตัวสมุนไพรในท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักแก่คนภายนอกมากยิ่งขึ้นโดยกลุ่มเป้าหมายของทางทีม U2t คือกลุ่มคนอายุ 20 ปีขึ้นไปและกลุ่มอาชีพเกษตรกรสามารถนำผลิตภัณฑ์ไปใช้งานได้จริง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยาช่าแมลงลูกชก

ออนไลน์ : U2Tตำบลบ้านลำนาว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.บ้านลำนาว อ.บางขัน จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขี้ผึ้งคลายเส้นลูกชก

รายละเอียด : วิถีชีวิตของคนสมัยก่อนเขาได้นำเนื้อลูกชกมาทำการต้มหลังจากนั้นมาผสมกับมะขามเปียกขมิ้นไว้ใช้ขัดผิวเพื่อให้ผิวพรรณขาวสดใสจึงได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนาและต่อยอดสกัดเป็นน้ำสมุนไพรแล้วนำมาผสมกับขี้ผึ้งจึงได้เป็นผลิตภัณฑ์ ขี้ผึ้งคลายเส้นลูกชก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

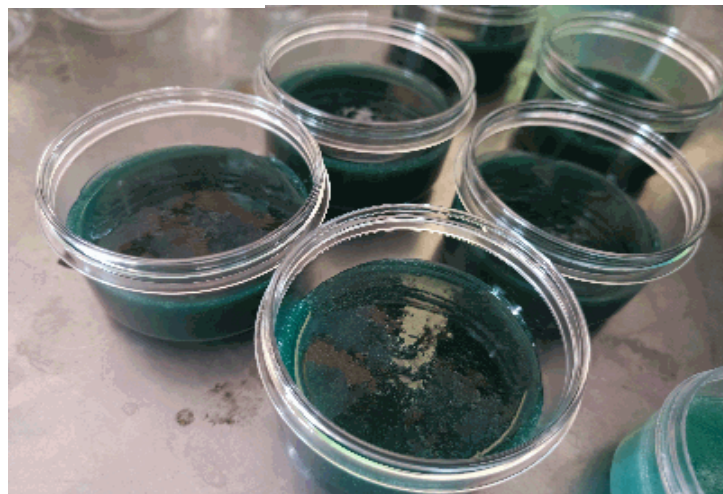
04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ต้องการถ่ายทอดภูมิปัญญาให้กับคนในชุมชนและคนที่สนใจเพื่อนำไปต่อยอดในการสร้างรายได้

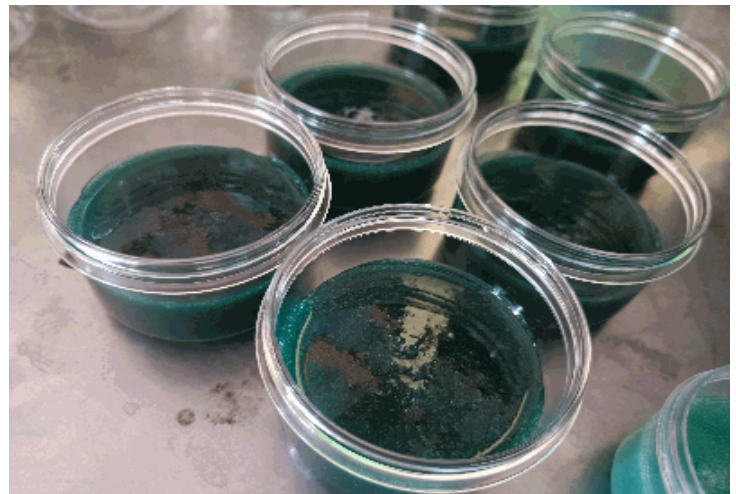
ต้องการโลโก้เพื่อเป็นเอกลักษณ์ให้รู้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์มาจากตำบลบ้านลำนาว อำเภอบางขัน จังหวัดนครศรีธรรมราช

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทางทีม U2t ตำบลบ้านลำนาว อำเภอบางขัน จังหวัดนครศรีธรรมราช คิดว่าน่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถช่วยเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนในตำบลบ้านลำนาวได้นั้น คือ ขี้ผึ้งคลายเส้นลูกชก ซึ่งเป็นสินค้าที่ทางชุมชนได้คิดค้นขึ้นมาเองที่ใช้วัตถุดิบจากพืชสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่น การพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่สามารถช่วยเสริมสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนได้หลากหลายช่องทางโดยทางทีม U2t จะดำเนินการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้น่าสนใจเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายและยังสามารถถึงศักยภาพของตัวสมุนไพรในท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักแก่คนภายนอกมากขึ้นโดยกลุ่มเป้าหมายของทางทีม U2t คือกลุ่มคนอายุ 20 ปีขึ้นไปและกลุ่มอาชีพเกษตรกรสามารถนำผลิตภัณฑ์ไปใช้งานได้จริง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขี้ผึ้งคลายเส้นลูกชก

ออนไลน์ : U2Tตำบลบ้านลำนาว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.วังหิน อ.บางขัน จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กองม้วนบ้านไผ่ฝ้าย

รายละเอียด : ขนมกองม้วนพื้นบ้าน รสชาติหอม หวาน กรอบ อร่อย จากวัตถุดิบสดใหม่
ม้วนเองจากมือทุกชิ้น รับประทานง่าย สะดวกต่อการพกพา และนำไปเป็นของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรมและแอปพลิเคชัน ออกแบบฉลากสินค้า สื่อประชาสัมพันธ์และการวางแผน
ดำเนินงาน
ส่งเสริมการขายผ่านช่องทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น การโฆษณาสินค้าผ่านทาง Facebook
Fan Page Tiktok และ Instagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ร่วมคิดค้นและออกแบบผลิตภัณฑ์ จัดทำช่องทางการนำเสนอสินค้า จัดหาช่องทางการ
จำหน่ายสินค้า ติดตามความพึงพอใจของลูกค้า วางแผนพัฒนาเพื่อยกระดับมาตรฐาน
ผลิตภัณฑ์และเพิ่มการตลาดให้มียอดขายการสั่งซื้อมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กองม้วนบ้านไผ่ฝ้าย

ออนไลน์ : U2Tตำบลวังหิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.วังหิน อ.บางขัน จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาตุ๋นบ้านวังหิน

รายละเอียด : น้ำพริกปลาตุ๋น ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นที่สดใหม่ ปลอดภัยจากเคมี โดยใช้ปลาตุ๋นจากเกษตรกรในพื้นที่ พริกแห้ง กระเทียม หัวหอม ใบมะกรูดปรุงรสด้วยเครื่องปรุงตามวิธีการทำน้ำพริกแบบพื้นบ้าน ทำให้ได้รสชาติจัดจ้าน เข้มข้น หอม อร่อย ถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. ใช้โปรแกรมในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม เช่น โปรแกรม Canva และเพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ คือ Facebook Fanpage U2T for BCG วังหิน Tiktok และ Instagram
2. มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อออนไลน์ คือ Facebook Fanpage U2T for BCG

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ร่วมคิดค้นและออกแบบผลิตภัณฑ์ จัดทำช่องทางการนำเสนอสินค้า จัดหาช่องทางการจำหน่ายสินค้า ติดตามความพึงพอใจของลูกค้า วางแผนพัฒนาเพื่อยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์และเพิ่มการตลาดให้มียอดขายการสั่งซื้อมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกปลาตุ๋นบ้านวังหิน

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาวังหิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.กอนหงส์ อ.พหุมคีรี จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สคริปผิวเปลือกมังคุด

รายละเอียด : สคริปผิวเปลือกมังคุด ช่วยผลิตเซลล์ผิวเก่า เผยผิวใหม่ที่มีความสดใสเรียบเนียน ช่วยลดรอยดำและทำความสะอาดอย่างล้ำลึกเพิ่มประสิทธิภาพในการบำรุงผิวให้เห็นผลมากยิ่งขึ้น ช่วยฟื้นฟูสภาพผิวให้กลับมาสดใสเปล่งปลั่งขาวกระจ่างใสขึ้นตั้งแต่ครั้งแรกที่ใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบโลโก้บรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมการแปรรูปเปลือกมังคุดให้เป็นผงละเอียด

นวัตกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (สคริปผิวเปลือกมังคุด)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ สคริปผิวเปลือกมังคุดเป็นแนวคิดที่ได้พัฒนาขึ้นตามหลัก BCG มีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นให้กับชุมชนซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ต่อชุมชนเป็นอย่างมากได้มีการวิเคราะห์บริบทของชุมชนพบว่าตำบลกอนหงส์มีการปลูกมังคุดเป็นจำนวนมากแต่ละปีมีขยะจากเปลือกของมังคุดมากมายจากงานวิจัยพบว่าเปลือกมังคุดอุดมไปด้วยสารที่ดีต่อผิวมากมายจึงทำให้ทางนักจัดการทางสังคมตำบลกอนหงส์ได้คิดค้นการนำเปลือกมังคุดมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สคริปผิวเปลือกมังคุดที่สามารถตอบโจทย์ต่อผู้บริโภคกลุ่มอายุ 15 ปีขึ้นไป ซึ่งคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากสคริปผิวเปลือกมังคุด ช่วยผลิตเซลล์ผิวเก่า เผยผิวใหม่ที่มีความสดใสเรียบเนียน ช่วยลดรอยดำและทำความสะอาดอย่างล้ำลึกเพิ่มประสิทธิภาพในการบำรุงผิวให้เห็นผลมากยิ่งขึ้น ช่วยฟื้นฟูสภาพผิวให้กลับมาสดใสเปล่งปลั่งขาวกระจ่างใสขึ้นตั้งแต่ครั้งแรกที่ใช้ และปลอดภัยเพราะผลิตจากสารสกัดจากธรรมชาติ ได้รับรองมาตรฐาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สคริปผิวเปลือกมังคุด

ออนไลน์ : U2T ตำบลกอนหงส์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ทอนหงส์ อ.พรหมคีรี จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Thon Hong Adventure Trip

รายละเอียด : การศึกษาเส้นทางท่องเที่ยวทางธรรมชาติของตำบลทอนหงส์ เป็นการศึกษาธรรมชาติ วิถีชีวิต วัฒนธรรม รวมถึงสถานที่สำคัญต่างๆของชุมชน ซึ่งเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวแก่ชุมชน ทำให้ชุมชนเป็นที่รู้จักของบุคคลภายนอกซึ่งกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประชาชนทั่วไปไม่จำกัดอายุ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างกริปท่องเที่ยวชุมชน

การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว

การใช้สื่อออนไลน์ในการเผยแพร่แหล่งท่องเที่ยวในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การศึกษาเส้นทางท่องเที่ยวทางธรรมชาติของตำบลทอนหงส์ เป็นการศึกษาธรรมชาติ วิถีชีวิต วัฒนธรรม รวมถึงสถานที่สำคัญต่างๆของชุมชน ซึ่งเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวแก่ชุมชน ทำให้ชุมชนเป็นที่รู้จักของบุคคลภายนอก ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประชาชนทั่วไป ไม่จำกัดอายุ ไม่จำกัดเพศ ซึ่งเป็นผู้ที่สนใจในการท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ มีการติดตามผลความพึงพอใจเมื่อได้มาท่องเที่ยวว่าเป็นอย่างไร อยากมาซ้ำหรือไม่ มีการประสานงานกับร้านค้าที่เข้าร่วมให้มีส่วนลดสำหรับผู้ที่เคยมาเที่ยวแล้วสนใจมาในครั้งถัดไป มีการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook ตำบลทอนหงส์ by นักจัดการทางสังคม ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจการท่องเที่ยวและสนับสนุนการท่องเที่ยวจะมีองค์การบริหารส่วนตำบลทอนหงส์ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยจังหวัดนครศรีธรรมราช มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราชและสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอพรหมคีรี ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ต้นทุนในการพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยว ต้นทุนในการจัดอบรมของนักคุเทศก์ ค่าบำรุงสถานที่ ค่าเสื่อมโทรมของสถานที่และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ รายได้จากการทำธุรกิจจะได้จากการจำหน่ายกริปท่องเที่ยวของตำบลทอนหงส์โดยจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Pages เป็นต้น คุณค่าที่นักท่องเที่ยวจะได้รับคือการได้ศึกษาชมความงามของธรรมชาติในชุมชนและการได้ช่วยอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Thon Hong Adventure Trip

ออนไลน์ : U2Tตำบลทอนหงส์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นาเรียง อ.พหุมคีรี จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงภูมิสุคนครตำบลนาเรียง

รายละเอียด : เครื่องแกงปักษ์ใต้ปลอดสารพิษ ผลิตจากสมุนไพรปลอดสารพิษ รสชาติเข้มข้น นำไปปรุงอาหารได้หลากหลายเมนู

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกรรมการถนอมอาหาร

เทคโนโลยีในการสร้างPackagingคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การใช้เทคโนโลยีในการจัดจำหน่ายผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป็นคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ 30-45 ปีเพราะเป็นกลุ่มคนที่นำเครื่องแกงมาใช้บริโภคและอุปโภคในครัวเรือนในชุมชนเป็นหลัก หลังจากนั้นจึงยกระดับผลิตภัณฑ์จำหน่ายสู่ชุมชนภายนอก

Customer Relationships มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่าหลังจากนำไปบริโภคแล้วรสชาติของเครื่องแกงเป็นอย่างไร หลังจากนั้นนำความคิดเห็นของผู้บริโภคมาปรับปรุงรสชาติของเครื่องแกงเพื่อให้ได้รสชาติที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด

Channels จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook Line และตลาดนัดในชุมชน

Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือลูกค้าจะได้บริโภคเครื่องแกงปลอดสารพิษ อีกทั้งสมุนไพรที่นำมาผลิตเครื่องแกงล้วนแต่ให้ประโยชน์ต่างๆพร้อมทั้งสรรพคุณทางยาอีกมากมาย

Key Activities กระบวนการผลิตเริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ปลอดสารพิษไปสู่การเก็บเกี่ยว คัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาผลิตเครื่องแกง และการสร้างบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำเครื่องแกง วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานสมาชิกในชุมชน การตลาดและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,420

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงภูมิสุคนครตำบลนาเรียง

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาเรียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นาเรียง อ.พหุมคีรี จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพภูมิชุมชนตำบลนาเรียง

รายละเอียด : น้ำหมักชีวภาพ สรรพคุณ ช่วยให้พืชผักแข็งแรง ต้านทานโรคและแมลง
ปลอดภัยจากสารเคมี 100%

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีในการจัดจำหน่ายสินค้า

นวัตกรรมการผลิตน้ำหมักจากการแปรรูปผักผลไม้ที่เน่าเสียให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

เทคโนโลยีในการสร้าง Packaging

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners - ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจจะมีอาสาสมัคร
สาธารณสุขประจำหมู่บ้านของตำบลนาเรียง องค์การบริหารส่วนตำบลนาเรียง มหาวิทยาลัย
ราชภัฏนครศรีธรรมราช

Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาวัตถุดิบในการผลิตน้ำหมักจากพื้นที่ อาทิ
เช่น ไข่ 1 ฟอง, กะปิ, พงยูรส, น้ำปลา, น้ำเปล่า ไปสู่การผลิตน้ำหมักและการเตรียมบรรจุภัณฑ์
ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการ Promote
และจัดจำหน่าย

Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ น้ำหมักชีวภาพจะช่วยให้พืชผักแข็งแรงและ
ต้านทานโรคและแมลงต่างๆ ลดต้นทุนในการซื้อปุ๋ยและปลอดภัยจากสารเคมี รวมไปถึงนำไป
ใช้ในการฉีดพ่นคอกเลี้ยงสัตว์ และ นำไปใช้กับบ่อเลี้ยงปลาเพื่อลดการเน่าเสียของน้ำ

Customer Relationships - มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปแล้วหลังจากใช้แล้ว
ได้ผลเป็นอย่างไร พืชผักผลไม้แข็งแรง ปราศจากศัตรูพืชหรือไม่และนำผลการนำมาช่วยใน
การ Review สินค้าทาง Offline/Online และมีโปรโมชั่นพิเศษซื้อ 10 แกม 1 ให้กับลูกค้าทุกท่าน

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่
จำกัดเพศโดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไปเพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจปลูกพืชผักไว้ทานเองรวมถึงกลุ่ม
เกษตรกรในพื้นที่

Key Resources - ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยสูตรในการทำน้ำหมัก วัตถุดิบในการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำหมักชีวภาพภูมิชุมชนตำบลนาเรียง

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาเรียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.พรหมโลก อ.พรหมคีรี จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไตปลาแห้ง(พุงปลา) ,ทองม้วนสมุนไพรสามเกลอ

รายละเอียด : ไตปลาแห้ง(พุงปลา) และขนมหองม้วนสมุนไพร(สามเกลอ) เป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งที่อยู่ใต้ตำบลพรหมโลก โดยการนำสมุนไพรพื้นบ้านใต้ตำบลพรหมโลกมาแปรรูปเป็นส่วนผสมหลักในการทำผลิตภัณฑ์ไตปลาแห้งและขนมหองม้วน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนยาสูบ

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบโลโก้

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ facebook

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทางทีม U2t พรหมโลกคิดว่าจะจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนตำบลพรหมโลกได้นั้นคือ ไตปลาแห้งและขนมหองม้วนสมุนไพร ที่น่าจะตอบโจทย์ของผู้บริโภคได้ไม่มากนักน้อยเพราะทางทีมเราได้เล็งเห็นว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เป็นของท้องถิ่นได้นั้นจะช่วยเสริมสร้างรายได้ให้กับชุมชนได้หลากหลายช่องทางโดยการเข้าไปพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้ดูน่าสนใจ นำมาปรับแก้มากขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ไปปลาแห้งและขนมหองม้วนสมุนไพรได้มากยิ่งขึ้นโดยส่วนใหญ่กลุ่มเป้าหมายของเราจะเป็นลูกค้าทั้งชายและหญิง ทุกเพศทุกวัยและทุกภาคส่วนพันธมิตรหลักของธุรกิจของเรา ได้แก่ พัฒนาชุมชนตำบลพรหมโลก พัฒนาชุมชนอำเภอพรหมคีรี และมหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช ทรัพยากรหลักของธุรกิจก็จะมีแรงงานในการผลิตการตลาดและการจัดจำหน่ายสูตรไตปลาแห้งและสูตรการทำขนมหองม้วนสมุนไพรคุณภาพ และจุดแข็งของเราสามารถซื้อไปปรับปรนได้สะดวกใช้วัตถุดิบที่สดใหม่คุณภาพดีใส่ใจทุกขั้นตอนการผลิตความสัมพันธ์กับลูกค้า การติดตามความพึงพอใจของลูกค้าที่ซื้อไปปรับปรนช่องทางทางการจัดจำหน่ายเช่นมีหน้าร้านร้านขายของชำในชุมชนเว็บไซต์ Shopee Facebook LINE ต้นทุนทางธุรกิจค่าแรงงานค่าบรรจุภัณฑ์ค่าวัตถุดิบช่องทางของรายได้รายได้จากการขายหน้าร้านรายได้จากการขายออนไลน์รายได้จากการออกบูธ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไตปลาแห้ง(พุงปลา) ,ทองม้วนสมุนไพรสามเกลอ

ออนไลน์ : U2T ตำบลพรหมโลก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.พรหมโลก อ.พรหมคีรี จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหอมม่วง (สามเกลอ) บ้านพรหมโลก

รายละเอียด : ขนมหอมม่วงสูตรดั้งเดิมที่มีหลากหลายอยู่แล้วในท้องถิ่นที่ม U2T ตำบลพรหมโลกได้คิดค้นสูตรขนมหอมม่วงที่ผสมสมุนไพรต่างๆที่มีอยู่ในท้องถิ่นเพื่อให้เกิดประโยชน์และดีต่อสุขภาพ เช่น รสมะกรูด ใบเตย พักทอง มะพร้าว รากผักชีกระเทียมพริกไทย ใบเลืบลครุท ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทางทีม U2T ตำบลพรหมโลกคิดว่าน่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถช่วยเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนตำบลพรหมโลกได้เป็นอย่างดี คือ ขนมหอมม่วงสมุนไพร (สามเกลอ) ที่น่าจะตอบโจทย์ของผู้บริโภคไม่น้อยเพราะทางทีมเราได้เล็งเห็นว่าการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เป็นของบริโภคช่วยเสริมสร้างรายได้รายได้ให้กับชุมชนได้หลากหลายช่องทางโดยการเข้าไปพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้ดูน่าสนใจ น่าบริโภคมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ขนมหอมม่วงสมุนไพร (สามเกลอ) ได้น่ายิ่งขึ้น โดยส่วนใหญ่กลุ่มเป้าหมายของเราก็จะเป็นลูกค้าทั้งชายและหญิงทุกเพศทุกวัย และทุกภาคส่วนพันธมิตรหลักของธุรกิจของเรา ได้แก่ พัฒนาชุมชนตำบลพรหมโลก พัฒนาชุมชนอำเภอพรหมคีรี และมหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช ทรัพยากรหลักของธุรกิจก็จะมีแรงงานในการผลิตการตลาดและการจัดจำหน่าย สูตรการทำขนมหอมม่วงสมุนไพร (สามเกลอ) และจุดแข็งของเราสามารถซื้อไปปรับปรกานได้ทุกโอกาสและเราได้ใช้วัตถุดิบที่สดใหม่ทุกวัน ใส่ใจทุกขั้นตอนการผลิต ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพที่มีอยู่ในท้องถิ่นแทนการแต่งกลิ่นสังเคราะห์ เช่น มะกรูด ใบเตย รากผักชีกระเทียมพริกไทย พักทอง มะพร้าวอ่อน ใบเลืบลครุท ฯลฯ ช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น เฟสบุ๊ค ไลน์ ซีโอपी จำหน่ายหน้าร้าน จำหน่ายโดยการออกบูธและรับตัวแทนจำหน่าย ต้นทุนทางธุรกิจ ค่าแรงงานในการผลิต ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าวัตถุดิบ ช่องทางของรายได้จากการขายหน้าร้าน ขายออนไลน์ การออกบูธ และการรับตัวแทนจำหน่าย ฯลฯ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สมุนไพรไทยเพื่อแต่งกลิ่นแทนกลิ่นสังเคราะห์

เครื่องชั่งสุญญากาศ

แม่พิมพ์ที่ใช้ในการขึ้นรูปขนมหอมม่วง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมหอมม่วง (สามเกลอ) บ้านพรหมโลก

ออนไลน์ : U2T ตำบลพรหมโลก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.อินคีรี อ.พรหมคีรี จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพรตำบลอินคีรี

รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพรตำบลอินคีรี จะประกอบด้วย วัตถุดิบในการทำ,วัน เดือน ปี ที่ผลิต, วัน เดือน ปี ที่บริโภค และเบอร์โทรติดต่อสอบถามเพื่อสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติม

05 : แผนธุรกิจ

- แก่นนำหรือชาวบ้านที่เข้าร่วมอบรมในการพัฒนาไข่เค็มสมุนไพร เป็นผู้กระจายข้อมูลเกี่ยวกับไข่เค็มสมุนไพรให้กับชาวบ้านท่านอื่น ๆ ในชุมชนโดยวิธีปากต่อปาก
- สร้างเครือข่ายทางสังคมเพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารและกระจายสินค้าผ่าน เพจ Facebook
- ประชาสัมพันธ์ตามพื้นที่สำคัญในชุมชน เช่น องค์การบริหารส่วนตำบลอินคีรี ตลาด ร้านค้าชุมชน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,830

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มสมุนไพรตำบลอินคีรี

ออนไลน์ : U2tตำบลอินคีรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าขึ้นมาใหม่ในชุมชนโดยการนำนวัตกรรมจากภายนอก เช่น เทคโนโลยีการ

ถนอมอาหารเข้ามาพัฒนาไข่เค็มในชุมชนให้เป็นไข่เค็มสมุนไพรตำบลอินคีรี

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging Design) ของไข่เค็มสมุนไพรตำบลอินคีรี

ออกแบบโลโก้ (Packaging Design) ของไข่เค็มสมุนไพรตำบลอินคีรี เพื่อให้ผู้มีสนใจสั่งซื้อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.อินคีรี อ.พหลมคีรี จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สละลอยแก้วตำบลอินคีรี

รายละเอียด : สละลอยแก้วตำบลอินคีรี จะประกอบด้วยวัตถุดิบในการทำ,วัน เดือน ปี ที่ผลิต,วัน เดือน ปี ควรที่บริโภค(วันหมดอายุ)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการขายสละลอยแก้วตำบลอินคีรีในช่องทางออนไลน์มากขึ้น

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging Design) ของสละลอยแก้วตำบลอินคีรี

ออกแบบโลโก้ (Packaging Design) ของสละลอยแก้วตำบลอินคีรี เพื่อให้ผู้มีสนใจสั่งซื้อ

สินค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้สะดวกยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- แคนนำหรือชาวบ้านที่เข้าร่วมอบรมในการพัฒนาแพคเกจจิ้งหรือฉลากของสละลอยแก้วตำบลอินคีรี ให้แกนนำเป็นผู้กระจายข้อมูลเกี่ยวกับไข่เค็มสมุนไพรให้กับชาวบ้านท่านอื่น ๆ ในชุมชนโดยวิธีปากต่อปาก
- สร้างเครือข่ายทางสังคมเพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารและกระจายสินค้าผ่าน เพจ Facebook
- ประชาสัมพันธ์ตามพื้นที่สำคัญในชุมชน เช่น องค์การบริหารส่วนตำบลอินคีรี ตลาด ร้านค้าชุมชน เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สละลอยแก้ว ตำบลอินคีรี

ออนไลน์ : U2Tตำบลอินคีรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นาพรุ อ.พระพรหม จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

7 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตากแดดเดียว นาทพ

รายละเอียด : ปลาตากแดดเดียว 1 แพ็ค ประกอบด้วยปลาตาก 3-4 ตัว มีน้ำหนัก 500 กรัม

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำเอาทรัพยากรในชุมชน คือ ปลาตาก มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ โดยวิธีการถนอมอาหาร ให้เป็นปลาตากแดดเดียวและสร้างบรรจุภัณฑ์ ออกแบบแบรนด์ให้มีความเหมาะสม รวมทั้งเพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้กับคนในชุมชน ทำให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาตากแดดเดียว นาทพ

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาพรุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

E-commerce

นวัตกรรมถนอมอาหาร

นวัตกรรมออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นาพรุ อ.พระพรหม จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 7 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางต้นไม้พืชมัลลายุ

รายละเอียด : กระถางต้นไม้พืชมัลลายุ มีหลายขนาดตั้งแต่ ขนาดกลาง ราคา80 บาท และ ขนาดใหญ่ราคา 100 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

e-commerce

การออกแบบผลิตภัณฑ์

เทคนิคการสร้างสรรค์กระถาง

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำเอาสิ่งที่กำลังเป็นความนิยมในท้องตลาดมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายอื่นเป็นเอกลักษณ์ การออกแบบลวดลายใหม่ๆให้เกิดความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น รวมทั้งออกแบบแบรนด์ดีให้มีความเหมาะสม เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้กับคนในชุมชนทั้งแบบ ออนไลน์ และออฟไลน์ ทำให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระถางต้นไม้พืชมัลลายุ

ออนไลน์ : U2Tตำบลนาพรุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นาสาร อ.พระพรหม จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

O1 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วน

รายละเอียด : ขนมทองม้วน สด ใหม่ สะอาด หอม มัน หวาน รสชาติที่ขายดีที่สุด คือ รสกะทิ สด

O2 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

O3 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

O4 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อุปกรณ์ในการทำขนมแบบไฟฟ้า

การพัฒนาให้ขนมมีรสชาติที่หลากหลาย

การพัฒนารูปแบบ/ประเภทขนม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



O5 : แผนธุรกิจ

ขนมไทยบ้านคุณครู เกิดจากคนในชุมชนที่รักในการทำขนมมารวมกลุ่มกัน โดยขนมที่เริ่มต้นในการทำ คือ ขนมหอมม้วน และพัฒนามาเรื่อยๆ จนมีทองม้วนหลากหลายรูปแบบ และมีขนมอื่นๆที่เพิ่มขึ้นมา เพื่อเป็นการสร้างรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น โดยกลุ่มทำขนมได้จัดทำมานานกว่า 10 ปี โดยได้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และได้รับการส่งเสริมจากกรมการพัฒนาชุมชน และการตรวจสอบคุณภาพของขนมโดยสถาบันอาหาร (National Food Institute) ซึ่งก่อนการระบาดของโควิด-19 ทางกลุ่มมีรายได้เพียงพอต่อการจุนเจือครอบครัว แต่เมื่อโควิด-19 ระบาดหนักขึ้น การจำหน่ายขนมทองม้วนจึงจำหน่ายได้เพียงวางขายร้านค้าต่างๆในชุมชน ทำให้กลุ่มขนมไทยบ้านคุณครูมีรายได้ลดลง จำนวนสมาชิกในกลุ่มลดลงไปด้วย ดังนั้น โครงการ U2T for BCG เล็งเห็นปัญหาดังกล่าว ก็วางแผนธุรกิจที่จะเข้ามาสร้างกลไกการตลาด เพื่อให้มีช่องทางการตลาด สร้างการขายได้เพิ่มขึ้น ทั้งทางออฟไลน์ และออนไลน์

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

O7 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

O8 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมหอมม้วน

ออนไลน์ : U2Tตำบลนาสาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นาสาร อ.พระพรหม จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ผักสวนครัว มีประโยชน์ต่อสุขภาพ ไม่มีสารพิษตกค้าง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับปรุงสูตรปุ๋ย การป้องกันและกำจัดศัตรูพืชแบบธรรมชาติ

การใช้บรรจุภัณฑ์จากธรรมชาติ

การเปลี่ยนแปลงวิธีการปลูกแบบไร้ดิน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผักปลอดสารพิษ บ้านลุงประเสริฐเกิดจากการทำแปลงผักในครอบครัว และได้กระจายรายได้ของการทำแปลงผักในรูปแบบการจ้างงานให้มาช่วยในส่วนของการจัดการก่อนวางจำหน่าย ซึ่งแปลงผักปลอดสารพิษได้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และได้รับการสนับสนุนจากกรมวิชาการเกษตร การจัดทำนายในปัจจุบันจะจำหน่ายให้กับคนที่โทรมาสั่งซื้อผ่านทางเบอร์โทรศัพท์มือถือ และขายผ่านหน้าร้านโดยวางจำหน่ายที่ ห้างเซ็นทรัลพลาซ่านครศรีธรรมราช ซึ่งก่อนการจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า ผักจะได้รับการตรวจสอบสารพิษจากกรรมการของห้างสรรพสินค้า และได้รับการยอมรับว่าเป็นผัก ไม่มีสารเคมีตกค้าง ดังนั้นโครงการ U2T for BCG เล็งเห็นปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จึงทำการวางแผนธุรกิจที่จะเข้ามาสร้างกลไกการตลาด เพื่อให้มีช่องทางการตลาด สร้างการขายได้เพิ่มขึ้น ทั้งทางออฟไลน์ และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักปลอดสารพิษ

ออนไลน์ : U2Tตำบลนาสาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012414 : โครงการส่งเสริมผลิตภัณฑ์แบบรูปจากปลานิล ตำบลละกูน

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ละกูน อ.พิปูน จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แซ่บกะกูน

รายละเอียด : ส่วนผสมปลานิลแห้งทอดกรอบกระเทียมไทยหอมแดงพริกป่นน้ำตาลเกลือ น้ำมันสำหรับทอดเครื่องปรุง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อเทคโนโลยีมาออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์
ใช้เทคโนโลยีด้านการสื่อสารเพื่อการประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่าย
นวัตกรรมด้านการแปรรูปอาหารสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์การแปรรูปปลานิลจากอ่างเก็บน้ำคลองกะกูนเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนได้อีกช่องทางหนึ่งนอกจากการขายปลานิลสดนั้นคือน้ำพริกปลานิลกรอบถือเป็นสินค้าที่น่าสนใจสร้างรายได้ให้กับชุมชนและเป็นสินค้าที่น่าจะตอบโจทย์ให้กับผู้บริโภคได้ทุกกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แซ่บกะกูนตำบลละกูน

ออนไลน์ : U2Tตำบลละกูน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.กะกุน อ.พิปูน จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไถ่ฝอย

รายละเอียด : ดักไก่ต๋มดักไก่เล็กที่สุดปรุงรสด้วยน้ำตาลขอสปรุงและเกลือคลุกให้เข้ากันใส่หอมแดงซอยหมักทิ้งไว้ครึ่งชั่วโมงตั้งกระทะใส่น้ำมันให้ท่วมรอจนน้ำมันร้อนใส่ไก่ที่หมักไว้โดยใช้มือบีบน้ำออกก่อนแล้วนำลงไปทอดจากนั้นก็ทอดจนสุกเหลือง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีด้านการสื่อสารเพื่อการประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่าย

นวัตกรรมด้านการแปรรูปอาหารสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

ใช้สื่อเทคโนโลยีมาออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ประชาชนในท้องถิ่นของตำบลกะกุนมีอาชีพหลักคือกรีดยางพารา เลี้ยงปลาในกระชัง หาปลาจากอ่างเก็บน้ำ และอาจจะมามีอาชีพเสริมด้านอื่นๆ แต่มีอีกหนึ่งอาชีพเสริมที่น่าสนใจ คือ การแปรรูปเนื้อไก่เป็นไถ่ฝอย ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้บริโภคได้ทุกเพศทุกวัย สามารถจำหน่ายได้ทั้งในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง เป็นผลิตภัณฑ์ที่เก็บไว้ได้นาน ทางกลุ่ม U2T ต.กะกุน มองว่าน่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชนของตำบลกะกุนได้อีกช่องทางหนึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไถ่ฝอยตำบลกะกุน

ออนไลน์ : U2Tตำบลกะกุน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เขาพระ อ.พิปูน จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ข้าวไรซ์เบอร์รี่ เพื่อต้านอนุมูลอิสระได้ดี อุดมไปด้วยไฟเบอร์ ช่วยการไหลเวียนของเลือด ชะลอความแก่ บำรุงสายตาข้าวทข.43 มีน้ำตาลต่ำ เหมาะกับผู้ที่โรคที่เป็นโรคเบาหวาน ข้าวทข.79 เป็นข้าวที่มีมือโมไลต่ำ เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องควบคุมสารอาหารจำพวกแป้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรมต่างๆในการออกแบบโลโก้
ใช้สื่อออนไลน์สร้างจุดขายให้กับสินค้า
ใช้สื่อออนไลน์ในการจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยการสร้างแบรนด์และโลโก้ เพื่อให้สินค้ามีความน่าสนใจและทันสมัย เพิ่มช่องทางการขายต่างๆออกสู่ตลาดออนไลน์ สามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเพื่อสุขภาพตำบลเขาพระ

ออนไลน์ : U2T ตำบลเขาพระ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.พิปูน อ.พิปูน จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ว่างแรดแดงเดียวตัมบอ

รายละเอียด : ปลาตุ๋นเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นในการถนอมอาหารของตัมบอ ปลาตุ๋น
รามีลักษณะคล้ายปลาเค็ม มีรสชาติเฉพาะตัวที่แตกต่าง คือ มีรสเค็มปนหวาน และมีกลิ่น
การหมัก

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้าให้คุณภาพคงที่ได้มาตรฐานและปลอดภัย ถูกหลักอนามัยต่อผู้บริโภค
สามารถทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้น ทำให้สินค้าสามารถส่งออกไปขายทั่วประเทศได้
และพัฒนาในเรื่องของบรรจุภัณฑ์ โลโก้ให้เป็นจุดเด่นน่าสนใจมากขึ้น เพิ่มช่องทางการจัด
จำหน่ายให้หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้ให้เป็นจุดเด่นที่น่าสนใจมากขึ้น

การบรรจุภัณฑ์โดยใช้เครื่องซิลิโคนพลาสติก

ส่งเสริมด้านการขายในเรื่องของการพัฒนาและประชาสัมพันธ์เพจFacebook

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ว่างแรดแดงเดียวตัมบอ

ออนไลน์ : ว่างแรดแดงเดียวตัมบอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.พิบูล อ.พิบูล จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเห็ดเครื่องจืดแกงเผ็ดตำบลพิบูล

รายละเอียด : เห็ดเครื่องจืดเป็นสมุนไพรสามารถรับประทานในรูปแบบน้ำพริกเพื่อเพิ่มความอร่อยและเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ เห็ดเครื่องจืดจะอยู่ที่ภาคใต้ มีโอกาสได้ทานแค่ฤดูฝนเพราะฉะนั้นทางตัวแทนของต.พิบูลอยากจะทำสร้างโรงเรือนให้เกษตรกรได้เพาะพันธุ์เห็ดเครื่องจืดเองจะสามารถกินได้ทุกฤดู

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมในการจัดจำหน่าย

พัฒนาโลโก้ใหม่ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านเพจ Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เห็ดเครื่องจืดเป็นแคพืชพื้นบ้านโดยนำมาประกอบอาหารรับประทานทั่วไปเช่น แกงคั่วเห็ดเครื่องจืดแต่เมื่อเห็ดเครื่องจืดมีจำนวนมากขึ้นได้มีกลยุทธ์ในการเพิ่มมูลค่าของสินค้าโดยได้มีการนำมาแปรรูปเป็นน้ำพริกเห็ดเครื่องจืด โดยพัฒนาให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทั่วไปได้ และมีบรรจุภัณฑ์โลโก้ที่มีลักษณะสวยงาม น่าสนใจ และจัดจำหน่ายช่องทางที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกเห็ดเครื่องจืดแกงเผ็ดตำบลพิบูล

ออนไลน์ : น้ำพริกเห็ดเครื่องจืดแกงเผ็ดตำบลพิบูล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ยางค้อม อ.พิปูน จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทอปปี้ มังคุด

รายละเอียด : ทอปปี้มังคุด เป็นมังคุดปลอดสารเคมี รสอร่อย รับประทานง่าย รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรแปลงใหญ่สามารถช่วยเหลือชาวบ้านในชุมชน ได้ตรงเป้าหมายเนื่องจากการเป็นการรวมกลุ่ม และแก้ปัญหาราคาสินค้าเกษตรกรตกต่ำ ผนึกกำลังทำให้ชุมชนเข้มแข็งสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

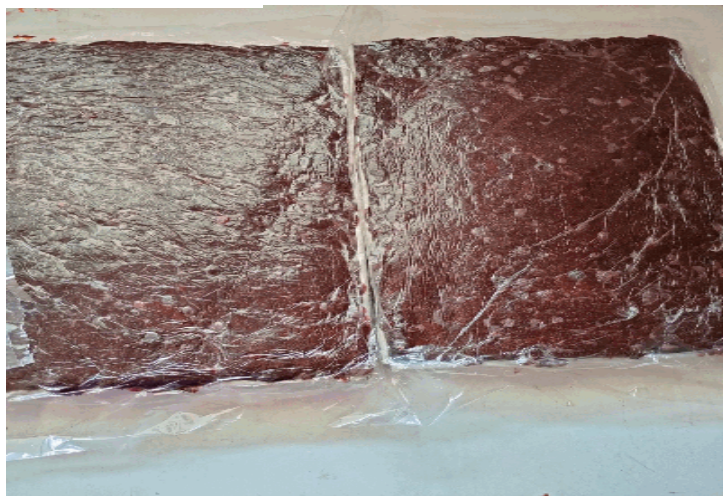
การแปรรูปผลไม้ในชุมชนให้มีมูลค่ามากยิ่งขึ้น

จัดทำบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจดึงดูดลูกค้า

ออกบูธงานต่างๆเพื่อที่จะเปิดตลาดใหม่ให้คนได้รู้จักมากยิ่งขึ้นและได้ซื้อไปฝากคนที่บ้านด้วย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มังคุดลายมังกรปลอดสารพิษ เป็นผลไม้ขึ้นชื่อของ ตำบลยางค้อม อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยช่วงเดือน มิถุนายน-กรกฎาคม มังคุดจะให้ผลผลิต แต่ปีหลังๆก็ประสบปัญหาการขาดแคลนมังคุดตกต่ำ มังคุดตำบลต้นสันติตลาด แม้ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปไม้ผลต้นน้ำตาปีจะรวมตัวกัน แต่ก็ยังได้ราคาไม่เป็นที่น่าพอใจนัก ทางกลุ่มจึงได้คิดเกรดและสีของมังคุดเพื่อนำมาทำเป็น มังคุดกวน ซึ่งจะคัดเฉพาะมังคุดสีดำจากบนต้น มาแปรรูปเพิ่มมูลค่าโดยการทำผลิตภัณฑ์ทอปปี้มังคุด และยังสามารถเก็บไว้รับประทานได้นานถึง 9 เดือน แต่หากเก็บไว้นานเกินไป อุณหภูมิ 5-7 องศา จะเก็บไว้ได้นานนับปี โดยมีการทดลองผลิตสินค้าออกจำหน่ายมาระยะหนึ่ง แต่ตัวสินค้ายังไม่ได้รับมาตรฐาน อย. ผนวกกับยังไม่มียารักษาและบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม จึงไม่สามารถทำการตลาดได้ในวงกว้าง โครงการยกระดับทอปปี้มังคุดกวนแห่งลุ่มแม่น้ำตาปีตำบลยางค้อม โดย ทีมงาน U2T for BCG ต.ยางค้อม จึงได้วางแผนในการจัดกิจกรรม ต่าง ๆ ได้แก่ 1.กิจกรรม อบรมเชิงปฏิบัติการ ค้นหาเอกลักษณ์ของทอปปี้ มังคุดกวน ต.ยางค้อม

2.กิจกรรม อบรมเชิงปฏิบัติการ หัวข้อการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ทอปปี้มังคุดกวน ต.ยางค้อม

3.กิจกรรม อบรมเชิงปฏิบัติการ หัวข้อสร้างสรรค์และผลิตสื่อโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ทอปปี้ มังคุดกวน ต.ยางค้อม

4.กิจกรรม อบรมเชิงปฏิบัติการ หัวข้อการวางแผนการตลาดและพัฒนาช่องทางการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โครงการยกระดับทอปปี้มังคุดกวนแห่งลุ่มแม่น้ำตาปีตำบลยางค้อม

ออนไลน์ : ที่นี้ยางค้อม U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ยางค่อม อ.พิปูน จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กิจกรรมท่องเที่ยววิถีใหม่สไตล์อย่างค่อม

รายละเอียด : กิจกรรมการท่องเที่ยว แพคเกจกิจกรรมการท่องเที่ยว ที่พักและบริการ รวมถึงการจำหน่ายสินค้าที่ระลึกและของฝากผลิตภัณฑ์ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สมาร์ทโฟน

อากาศยานไร้คนขับ (โดรน)

มาตรฐาน SHA

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมท่องเที่ยววิถีใหม่สไตล์อย่างค่อม เป็นการวางแผนพัฒนาการท่องเที่ยวของตำบลยางค่อม ให้สามารถดึงดูดเงินของชุมชนมาสร้างศักยภาพให้สามารถยกระดับเศรษฐกิจฐานราก ด้วยการจัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อค้นหาอัตลักษณ์ของการท่องเที่ยวชุมชน เพื่อสร้างเส้นทางการท่องเที่ยวให้สอดคล้องกับแนวทางของ BCG โดยวางแผนการตลาดสร้างช่องทางการสื่อสาร และผลิตสื่อเพื่อประชาสัมพันธ์กิจกรรมการท่องเที่ยวของ ต.ยางค่อม ทั้งยังมีกิจกรรมอบรมเพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่คนในชุมชนในการเป็นเจ้าบ้านที่ดี เพื่อรองรับการเข้ามาของนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างถิ่น ผ่านการประสานความร่วมมือและการช่วยเหลือของพันธมิตร (ที่ปรากฏในเอกสารแนบ) ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเป็นการต่อยอดจุดแข็งของการท่องเที่ยวชุมชนที่ได้ดำเนินการมาแล้วในเฟส 1 และพัฒนาต่อยอดในเฟส 2 โดยสิ่งที่คาดว่าจะได้รับหลังจากเสร็จสิ้นโครงการ คือ ได้ค้นพบอัตลักษณ์ของการท่องเที่ยวชุมชน สร้างจุดขายผ่านเส้นทางการท่องเที่ยววิถีใหม่ โดยร่วมกับชุมชนและเครือข่ายพันธมิตรในการสร้างแคมเปญและโปรโมชันการท่องเที่ยว ซึ่งสามารถผลิตสื่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของตำบลยางค่อมเพื่อสื่อสารในหลากหลายช่องทาง และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย อาทิ กลุ่มนักท่องเที่ยวแบบครอบครัว นักท่องเที่ยวแบบกรู๊ปทัวร์ นักท่องเที่ยวภายในตำบล เป็นต้น และเมื่อนักท่องเที่ยวได้มาเยือนตำบลยางค่อมก็จะพบกับจุดเช็คอิน ณ สะพานยางค่อม ซึ่งเป็นประตูสู่อำเภอพิปูน และได้พบกับร้านจำหน่ายของที่ระลึกซึ่งมีชื่อเสียงโด่งดัง ทั้งนี้ในการทำผ้าผืนมัดย้อมจะมีการเรียนรู้และเทคนิคการทำผ้าผืนมัดย้อม พร้อมนำไปแลกเปลี่ยนของฝากจากทางร้าน แวะซื้อของกินของ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 44,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การท่องเที่ยววิถีใหม่สไตล์อย่างค่อม

ออนไลน์ : ที่นียงค่อม U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.คลัง อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาสุนัขพุดองเหล้า

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อบำรุงร่างกาย โดยมีจุดเริ่มต้นจากภูมิปัญญาของคนในอดีต ซึ่งผลิตภัณฑ์นี้มีฤทธิ์เป็นยาบำรุงกำลัง เสริมโลหิตให้แข็งแรง แก้ปวดเมื่อยเหน็บชา ซึ่งส่วนประกอบปลอดภัยและมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ ในการทำการตลาด เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

ใช้แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย ในการวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.คุณค่าส่งมอบ - เป็นผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร มีฤทธิ์เป็นยาบำรุงกำลัง บำรุงร่างกาย ช่วยเรื่องเลือดลมไหลเวียน แก้เหน็บชา และปวดเมื่อยตามกล้ามเนื้อ
- 2.กลุ่มลูกค้า - กลุ่มลูกค้าที่สนใจและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและผลิตภัณฑ์ที่พื้นบ้านของชุมชน
- 3.ช่องทาง - แพลตฟอร์มออนไลน์ - จำหน่ายหน้าร้าน
- 4.การสร้างความสัมพันธ์ - จัดขายหน้าร้าน - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook
- 5.รายได้ - การจัดจำหน่ายสินค้าหน้าร้าน - การขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ
- 6.ลูกค้า - กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 7.กิจกรรมสำคัญ - ส่งสมุนไพรเพื่อนำมาขายเป็นสินค้าวิสาหกิจชุมชน
- 8.ทรัพยากรหลัก - เงินทุน - แหล่งวัตถุดิบ
- 9.ต้นทุน - ค่าวัตถุดิบ - ค่าแพ็คเกจจิ้งบรรจุภัณฑ์ - ค่าแรงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนตำบลคลัง

ออนไลน์ : วิสาหกิจชุมชนตำบลคลัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.คลัง อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันขวดเส้น่วนสมุนไพร100%

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีจุดเริ่มต้นจากภูมิปัญญาของคนในอดีต ซึ่งผลิตภัณฑ์มีฤทธิ์บรรเทาอาการปวดเมื่อย ถอดพิษแมลงสัตว์กัดต่อย แก้อาการหน้ามืด ซึ่งส่วนประกอบปลอดภัยและมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator

canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า และสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ ในการทำการตลาด เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

- 1.คุณค่าส่งมอบ - บรรเทาอาการปวดเมื่อย - แผลพุพองที่เกิดจากไฟไหม้ น้ำร้อนลวก
- 2.กลุ่มลูกค้า - กลุ่มลูกค้าที่สนใจและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและผลิตภัณฑ์พื้นบ้านของชุมชน
- 3.ช่องทาง - แพลตฟอร์มออนไลน์ - จำหน่ายหน้าร้าน
- 4.การสร้างความสัมพันธ์ - จัดขายหน้าร้าน - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook
- 5.รายได้ - การจัดจำหน่ายสินค้าหน้าร้าน - การขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ
- 6.คู่ค้า - กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 7.กิจกรรมสำคัญ - สิ่งสนับสนุนเพื่อนำมาขายเป็นสินค้าวิสาหกิจชุมชน
- 8.ทรัพยากรหลัก - เงินทุน - แหล่งวัตถุดิบ
- 9.ต้นทุน - ค่าวัตถุดิบ - ค่าแพ็คเกจบรรจุภัณฑ์ - ค่าแรงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนตำบลคลัง

ออนไลน์ : วิสาหกิจชุมชนตำบลคลัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ไชยมณเตรี อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แกงพุงปลาแห้งเจี๊ยะ

รายละเอียด : แกงพุงปลาเป็นอาหารพื้นเมืองของชาวปักษ์ใต้ ที่ได้จากการนำเอาเครื่องในปลาในท้องถิ่นมาผ่านกระบวนการหมักบ่มจนได้น้ำหมักที่มีกลิ่นหอมจากนั้นนำมาแกงกับเครื่องแกงปักษ์ใต้ที่มีรสชาติเผ็ดร้อนและเสริมโปรตีนจากปลาแห้ง เคี้ยวจนแห้งบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เกลือที่มีโซเดียมต่ำมาเป็นส่วนผสมในการผลิตแกงพุงปลาแห้ง
กระบวนการหมักบ่มพุงปลา
การใช้กะปิที่มีโซเดียมต่ำมาเป็นส่วนผสมในการผลิตแกงพุงปลาแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาแบรนด์ดี หลากหลายสินค้า โลโก้ และมีการปรับเปลี่ยนวัตถุดิบในการผลิตเพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่นมากขึ้น อีกทั้งยังมีการวางแผนการต่อยอดการผลิตสินค้าเดิมให้มีการเติบโตเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แกงพุงปลาแห้งเจี๊ยะ

ออนไลน์ : นักจัดการทางสังคม ตำบลไชยมณเตรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ไชยมณเฑียร อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กิจกรรมส่งเสริมการผลิตน้ำกรดข่าจากต้นสาธุ

รายละเอียด : น้ำกรดข่าจากต้นสาธุ เป็นการนำนวัตกรรมใหม่มาใช้กับอาชีพของชาวสวนยาง ซึ่งได้จากการนำต้นสาธุที่มีแบ่งเป็นส่วนประกอบมาผ่านกระบวนการหมักแบ่งเป็นกรด เมื่อแบ่งกลายเป็นกรดแล้วสามารถนำไปใช้กับน้ำยางเพื่อเป็นตัวช่วยในการจับตัวกันเป็นก้อนของน้ำยางได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำต้นสาธุที่มีแบ่งเป็นส่วนประกอบมาผ่านกระบวนการหมักแบ่งเป็นกรด

การเปลี่ยนแบ่งเป็นกรดฟอร์มิค

การใช้น้ำกรดข่าจากต้นสาธุทำให้น้ำยางแข็งตัว

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาต้นสาธุพืชท้องถิ่นในตำบล โดยการนำเอานวัตกรรมใหม่มาใช้กับอาชีพของชาวสวนยางซึ่งเป็นอาชีพหลักของคนในชุมชนโดยการส่งเสริมให้ผลิตน้ำกรดข่าจากต้นสาธุหมักใช้แทนน้ำกรดสารเคมี เพื่อลดต้นทุนการผลิต และส่งเสริมให้คนในชุมชนลดใช้สารเคมีในการผลิตยางก้อนถ้วย

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กิจกรรมส่งเสริมการผลิตน้ำกรดข่าจากต้นสาธุ

ออนไลน์ : นักจัดการทางสังคม ตำบลไชยมณเฑียร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าจั่ว อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเปรี้ยวรสเด็ด

รายละเอียด : วิธีการเลือกปลาส่วนใหญ่จะใช้ปลาน้ำจืดในการแปรรูปปลาเปรี้ยวเนื่องจากปลาที่จืดเป็นปลาที่สามารถหาได้ในชุมชนบ้านโคกทัง ทางกลุ่มปลาเปรี้ยวบ้านโคกทังมีกรรมวิธีในการทำปลาเปรี้ยวจนเป็นเอกลักษณ์และรสชาติเฉพาะซึ่งเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในชุมชนเป็นอย่างดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
การตลาดออนไลน์
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปลาเปรี้ยวในพื้นที่ตำบลท่าจั่ว เป็นอาหารที่นิยมรับประทานกันภายในชุมชน นักจัดการสังคมตำบลท่าจั่วได้ให้ความสำคัญในการแปรรูปปลาน้ำจืดในชุมชนที่สามารถสร้างรายได้โดยมีการนำเทคโนโลยีในการบรรจุภัณฑ์ใหม่และโลโก้ที่เป็นจุดเด่นเพื่อความสนใจของผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

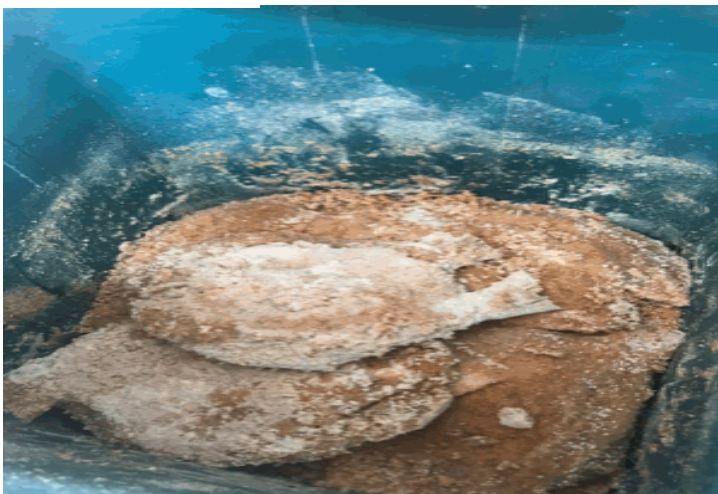
ออฟไลน์ : ปลาเปรี้ยวจากปลาตะเพียน ตำบลท่าจั่ว

ออนไลน์ : U2t ตำบลท่าจั่ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าจั่ว อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ชันโรง, แชมพูชันโรง

รายละเอียด : ชันโรงเป็นแมลงขนาดเล็กมีพฤติกรรมเก็บน้ำหวานจากดอกไม้และพืชนา นามานาพรธมาเป็นอาหารคล้ายผึ้งแต่ไม่มีเหล็กในจึงทำให้น้ำผึ้งชันโรงมีคุณภาพดีเลิศดอยากต่อ ยอดสร้างผลิตภัณฑ์เริ่มจากแชมพูสบู่ก่อน ใช้น้ำผึ้งชันโรงเป็นส่วนผสมหลัก สรรพคุณของสบู่ชันโรงช่วยลดสิวฝ้าผิวกะจ่างใสคุมมันระหว่างวัน สรรพคุณแชมพูชันโรงช่วยให้ผมชุ่มชื้นเงางาม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

การตลาดออนไลน์

ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การวิเคราะห์โอกาสอุปสรรคจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจ (SWOT Analysis) ของผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้งชันโรง

โอกาส = ในพื้นที่ตำบลท่าจั่วปัจจุบันมีผู้คนสนใจเลี้ยงผึ้งชันโรงจำนวนมากจึงคิดค้นการทำผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปน้ำผึ้งชันโรงได้แก่แชมพูสบู่ซึ่งสามารถใช้ได้ทั้งชายและหญิง

อุปสรรค = น้ำผึ้งชันโรงไม่สามารถเก็บผลน้ำหวานจากรังได้ตลอดทั้งปี และมีราคาแพง

จุดแข็ง = ผึ้งชันโรงเป็นสัตว์ที่เลี้ยงด้วยธรรมชาติและมีจำนวนมากในพื้นที่เขาและป่า ซึ่งพบมากในตำบลท่าจั่ว

จุดอ่อน = ผู้บริโภคไม่มีความรู้ในการซื้อน้ำผึ้งชันโรงในการบริโภคเนื่องจากมีราคาที่สูง นักจัดการทางสังคมตำบลท่าจั่วได้ให้ความสำคัญกับน้ำผึ้งชันโรงจึงได้คิดค้นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน ได้แก่ สบู่ชันโรง และแชมพูชันโรง ในราคาจับต้องได้มีสรรพคุณมากมายไม่มีสารเคมีเจือปนในน้ำผึ้งชันโรง สามารถจัดจำหน่ายโดยมีการนำเทคโนโลยีในการบรรจุภัณฑ์ใหม่และโลโก้ที่เป็นจุดเด่นเพื่อความสนใจของผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้งชันโรง ตำบลท่าจั่ว

ออนไลน์ : U2t ตำบลท่าจั่ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ท่าไร่ อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิเนะจ๊ะ

รายละเอียด : กะปิเนะจ๊ะ มีส่วนประกอบ คือ กุ้งเคย 98 % เกลือ 2 %

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสื่อสารออนไลน์ เพื่อใช้ในการโฆษณาสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย

เทคโนโลยีการใช้โปรแกรมในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมโดยใช้ตู้ตากแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อการแปรรูปกะปิในครัวเรือนในการแปรรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กะปิเนะจ๊ะ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนความเป็นอยู่ และอาชีพหลักของคนในชุมชน โดยเป็นการนำกุ้งเคย ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ได้มาจากธรรมชาติ อีกทั้งยังสามารถทำให้เก็บรักษากุ้งเคยไว้ได้นานยิ่งขึ้นด้วยการนำมาแปรรูปให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ในรูปแบบของกะปิ โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ สามารถนำมาแปรรูปใส่ในแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ให้โดดเด่นยิ่งขึ้นได้ ด้วยการนำเสนอในแพ็คเกจที่ทันสมัย เป็นการสร้างรายได้ให้กับชุมชนและยังยกระดับผลผลิตในชุมชนให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ด้วยการจัดจำหน่ายทั้งในชุมชน และในช่องทางออนไลน์ เพจ Facebook อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ที่ทำไร่ เพื่อพัฒนาชุมชน

ออนไลน์ : โครงการ U2t ตำบลท่าไร่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าไร่ อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแห้งมะขี้

รายละเอียด : ใช้เนื้อปลาจากธรรมชาติ น้ำหนัก 150 g คลุกเคล้ากับเกลือเพื่อเพิ่มรสชาติ ไม่ใส่วัตถุกันเสีย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสื่อสารออนไลน์ เพื่อใช้ในการโฆษณาสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย

เทคโนโลยีการใช้โปรแกรมในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมโดยใช้ตู้ตากแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อการแปรรูปปลาแห้งในครัวเรือนในการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปลาแห้งมะขี้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนความเป็นอยู่ และอาชีพหลักของคนในชุมชน โดยเป็นการนำปลาจาก ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ได้มาจากธรรมชาติ อีกทั้งยังสามารถทำให้เก็บรักษาปลาไว้ได้นานยิ่งขึ้นด้วยการนำมาแปรรูปให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ในรูปแบบของปลาแห้ง โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ สามารถนำมาแปรรูปใส่ในแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ให้โดดเด่นยิ่งขึ้นได้ ด้วยการนำเสนอในแพ็คเกจที่ทันสมัย เป็นการสร้างรายได้ให้กับชุมชนและยังยกระดับผลผลิตในชุมชนให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นด้วย มีการจัดจำหน่ายทั้งในชุมชน และในช่องทางออนไลน์ เพจ Facebook อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ที่ทำไว้ เพื่อพัฒนาชุมชน

ออนไลน์ : โครงการ U2t ตำบลท่าไร่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



150g



PS65017452 : พัฒนาชุดผลิตภัณฑ์ของฝากทำวังเมืองลิกอร์



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าวัง อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของฝากทำวังเมืองลิกอร์

รายละเอียด : ต้องการรื้อฟื้นอัตลักษณ์ วัฒนธรรม ภูมิปัญญา สินค้าของชุมชนท่าวัง อาหารต่าง ๆ ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดนักท่องเที่ยวและสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยการนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์ในรูปแบบของฝากของดีเมืองท่าวัง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง พอร์มออนไลน์

การประชาสัมพันธ์ การทำการตลาด เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition

- การนำเสนอคุณค่าผ่านเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ในตำบลท่าวังที่เคยมีชื่อเสียงหรือยังคงมีชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับในรูปแบบของฝากทำวัง
- วัดถุดิบพื้นเมืองในท้องถิ่นที่มีเรื่องราวที่น่าสนใจ นำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์
- บรรจุภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์เกี่ยวข้องกับตำบลท่าวัง
- คุณค่าผลิตภัณฑ์ในตำนาน ดั้งเดิม ท้องถิ่นของชุมชน

2. Customer segment

- นักท่องเที่ยวต่างถิ่นทั่วประเทศไทย
- ผู้ที่ชื่นชอบย่านเมืองเก่า
- ลูกค้าออนไลน์
- กลุ่มข้าราชการ, กลุ่มนักธุรกิจ
- คนในชุมชนกลับมาแล้วอยากให้เห็นคุณค่าในชุมชน

3. Distribution channels

- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น เพจFacebook tiktok Youtube
- ตลาดนัดชุมชน
- สถานที่ร้านค้าในชุมชนต.ท่าวัง
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์ของลูกค้านักค้าและคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าวัง อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถนนคนเดินวิถีใหม่ท่าวังเมืองลิเกอร์

รายละเอียด : สร้างการมีส่วนร่วมและสร้างกิจกรรมต้นแบบโดยการจัดตลาดนัดอัตลักษณ์ที่มีวัฒนธรรมของชุมชนเพื่อรื้อฟื้นสินค้าขึ้นชื่อในอดีตภูมิปัญญาชาวบ้านของตำบลท่าวังโดยชาวบ้านในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการนำสินค้ามาจำหน่ายงานศิลปะหัตถกรรมวัฒนธรรม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรม AI ในการออกแบบการจัดวางสถานที่และอุปกรณ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์

การประชาสัมพันธ์ การทำการตลาด เพื่อให้กิจกรรมเป็นที่รู้จักในวงกว้าง (Social Network, Online Marketing, Application

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition
 - สร้างพื้นที่ที่จะแสดงสินค้าและวัฒนธรรม
 - สร้างการมีส่วนร่วมในชุมชน
 - สร้างความสามัคคี
 - เพิ่มรายได้ให้กับชุมชน
2. Customer segment
 - นักท่องเที่ยวต่างถิ่นทั่วประเทศ
 - ผู้ที่ชื่นชอบย่านเมืองเก่า
 - คนในชุมชนกลับมาแล้วอยากให้เห็นคุณค่าในชุมชน
3. Distribution channels
 - การประชาสัมพันธ์ให้คนเข้ามาในพื้นที่
4. Customer relationships
 - การดึงดูดนักท่องเที่ยว
 - คุณค่าในชุมชนกับตลาด
5. Revenue streams
 - สร้างรายได้ให้กับชุมชน
 - สร้างรายได้จากการท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นาเคียน อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฟังชันโรง บังหรินฟาร์ม นาเคียน

รายละเอียด : น้ำผึ้งชันโรงจะมีการพัฒนา และออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่ใช้เป็นของที่ระลึก หรือของฝากที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบลนาเคียน

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันฟังชันโรง ใกล้เคียงพันธุ์ ทางกลุ่มมีแนวคิดที่จะอนุรักษ์ฟังชันโรง และทำเป็นอาชีพเสริม ต่อมาเมื่อมีการสร้างรายได้เป็นจำนวนมาก จึงมีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขึ้น ซึ่งกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มผู้ที่นิยมดื่มน้ำผึ้ง ปัจจุบันมีการใช้บรรจุภัณฑ์แบบขวด 1000 มิลลิลิตร และแบบกระปุก ซึ่งอาจทำให้ลำบากในการพกพา กลับ ดังนั้นจึงมีแผนธุรกิจ พัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่ใช้เป็นของที่ระลึก หรือของฝากที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบลนาเคียน พร้อมสร้างสื่อโฆษณา จำหน่ายทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ ดังนั้นน้ำผึ้งชันโรง บังหรินฟาร์มจะมีการยกระดับให้เป็นที่รู้จัก พร้อมทั้งดึงดูดกลุ่มเป้าหมายใหม่ให้สนใจผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งชันโรงมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฟังชันโรง นาเคียน

ออนไลน์ : U2t for BCG ตำบลนาเคียน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์น้ำผึ้งชันโรง

แบรนด์สินค้าน้ำผึ้งชันโรง

ฉลากสินค้าน้ำผึ้งชันโรง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นาเคียน อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ณ พริกแกง (กะยี่นี่ เจ้าเก่า)

รายละเอียด : พริกแกง จากกลุ่ม ณ พริกแกง จะมีความเข้มข้นของเครื่องเทศ คัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และในกระบวนการบดจะบดแบบหยาบ ไม่มีการใช้สารกันบูดในพริกแกง ซึ่งจะสร้างบรรจุภัณฑ์ภายนอกที่มีความน่าสนใจ และเป็นจุดเด่นเฉพาะตัวให้กับกลุ่ม ณ พริกแกง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ภายนอก ณ พริกแกง

บรรจุภัณฑ์ภายใน ณ พริกแกง

แบรนด์สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่ม ณ พริกแกงมีการสืบทอดสูตรพริกแกงจากคุณยาย โดยมีการจำหน่ายมากกว่า 30 ปี ซึ่งปัจจุบันพริกแกง มีการจำหน่ายทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ โดยจำหน่ายให้กับกลุ่มเป้าหมายเดิมคือ กลุ่มแม่บ้าน และกลุ่มร้านอาหาร ทั้งนี้มียอดขายจำหน่าย และรายได้ในแต่ละเดือนคงที่ เนื่องจากมีคู่แข่งทางการตลาดเป็นจำนวนมาก ดังนั้นมีแผนธุรกิจจะสร้างบรรจุภัณฑ์ภายนอกที่โดดเด่น และเพิ่มมูลค่าให้แก่อสินค้า ซึ่งจะมีการโฆษณา พร้อมจำหน่าย ผลิตภัณฑ์พริกแกงรูปแบบใหม่ทั้งทางออนไลน์ และออฟไลน์ ซึ่งแผนธุรกิจนี้จะสามารถยกระดับพริกแกงให้เป็นที่รู้จัก และดึงดูดความสนใจแก่กลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ ส่งผลให้ยอดขาย รายได้ เพิ่มมากขึ้น และมีจุดเด่นที่เฉพาะของกลุ่ม ณ พริกแกง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ณ พริกแกง (กะยี่นี่ เจ้าเก่า)

ออนไลน์ : U2t for BCG ตำบลนาเคียน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.นากราย อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มรำแดง

รายละเอียด : ไข่เค็มทำจากไข่ไก่อารมณ์ดีพอกด้วย ดินสอพอง เกลือ และใบเตย

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์เป็นแบบ Eco

พัฒนาบุคลากรในกลุ่มในกลาย เป็น influencer

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มรำแดง

ออนไลน์ : U2t ตำบลนากราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้ฟักไข่

ระบบรางน้ำและอาหาร

เครื่องปั่นใบเตย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.นากราย อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัณฑิต

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าปาเต๊ะเพ้นลาย

รายละเอียด : ผ้าปาเต๊ะเพ้นท์สีกับด้วยปากเพชร

05 : แผนธุรกิจ

เน้นเอกลักษณ์ความเป็นพื้นที่ เน้นขายหน่วยงานราชการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เพ้นท์สีเดิมสัน สานผืนผ้าปาเต๊ะ

ออนไลน์ : U2t ตำบลนากราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องรีดอัดท้าว

สีการเพ้นท์ผ้า

เครื่องจักรการตัดเย็บ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ในเมือง อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แสงรวี (Sangrawee)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แหวนเงิน เป็นเครื่องประดับที่ได้รับความนิยมสม่ำเสมอ และจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นจังหวัดที่มีช่างฝีมือในการผลิตเครื่องถม หรือ เครื่องเงินในระดับสูงอยู่แล้ว จึงนำเสนอ แหวนเงิน แบรินต์ "แสงรวี"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยิงเลเซอร์
การพันทราย
การชุบทอง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากข้อมูลความต้องการผลิตภัณฑ์เครื่องเงินมีความต้องการอย่างสม่ำเสมอ ทางกลุ่มตำบลในเมืองจึงมีแนวความคิดที่จะผลิตเครื่องประดับเงินสนองความต้องการของผู้บริโภค

เนื่องจากตำบลในเมืองมีช่างถม ช่างเงินฝีมือดีอยู่แล้ว โดยมีแผนธุรกิจดังนี้

- 1.สำรวจความต้องการของกลุ่มเป้าหมายผ่านเครื่องมือ google trends, uber suggest
- 2.ผลิตสินค้าตามความต้องการของตลาด
- 3.บันทึกภาพนิ่ง/วิดีโอ/ผลิตคลิปวิดีโอ สำหรับทำประชาสัมพันธ์
- 4.สร้างเฟสบุ๊คแฟนเพจ/เว็บไซต์ สำหรับโฆษณาประชาสัมพันธ์
- 5.วางจำหน่ายทางออนไลน์ shopee / Lazada / FB

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,080

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นครหัตถศิลป์

ออนไลน์ : นครหัตถศิลป์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ในเมือง อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญญัติ

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สามล้อปั่นรอบพระธาตุ

รายละเอียด : บริการนำเที่ยว แหล่งท่องเที่ยว แหล่งผลิตหัตถศิลป์รอบวัดพระมหาธาตุ พร้อมบริการมัคคุเทศก์นำเที่ยว แบบกลุ่มทัวร์ แบบนักเที่ยวเฉพาะจำนวน

05 : แผนธุรกิจ

บริการนำเที่ยว แหล่งท่องเที่ยว ให้ความรู้ ความเข้าใจ เรียนรู้ประสบการณ์ การผลิตผลิตภัณฑ์ หัตถศิลป์พื้นบ้าน แหล่งหัตถศิลป์โดยช่างฝีมือท้องถิ่น รอบวัดพระมหาธาตุ ด้วยรถสามล้อปั่น นำเที่ยวด้วยมัคคุเทศก์อาชีพหรือมัคคุเทศก์ท้องถิ่น รายได้จากการขายกลุ่มทัวร์นักท่องเที่ยว รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์หัตถศิลป์ โดยมีแผนการพัฒนาดังนี้ ๑. สำรวจแหล่งหัตถศิลป์ และแหล่งท่องเที่ยว ๒. พัฒนาแหล่งหัตถศิลป์ ๓. ทำเส้นทางท่องเที่ยว ๔. ทำแผนโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ๕. ขายทัวร์ ๖. นำเที่ยวด้วยมัคคุเทศก์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นครแห่งศิลปะหัตถกรรมด้วยการท่องเที่ยวชุมชน

ออนไลน์ : นครแห่งศิลปะหัตถกรรมด้วยการท่องเที่ยวชุมชน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์

เว็บไซต์ระบบจอง

แผนที่อิเล็กทรอนิกส์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บางจาก อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ (จากใจ)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ “ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ (ต้นจาก)” เป็นผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านสนใจเป็นจำนวนมาก สามารถเพิ่มรายได้ให้แก่คนในชุมชน , สามารถเป็นของที่ระลึกให้แก่ผู้ที่มาท่องเที่ยวในตำบลบางจาก และ สามารถอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วางแผน ควบคุม ปรับปรุง และพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์

หาแหล่งช่องทางการจำหน่ายเพิ่มเติม

ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว อบรมให้ความรู้แก่คนในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ (ต้นจาก) ได้มีการวางแผน ปรับปรุง ซึ่งอยู่ในขั้นตอนการดำเนินงาน เพื่อพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้ดียิ่งขึ้น และหาแหล่งช่องทางการจำหน่ายให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ต้นจากสร้างมูลค่า

ออนไลน์ : ตำบลบางจาก by นักจัดการทางสังคม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.บางจาก อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิ (จากใจ)

รายละเอียด : เป็นกะปิ ที่ผลิตจากกุ้งและปลาแท้ 100% ที่สามารถหาวัตถุดิบได้ในท้องถิ่นตนเอง รสชาติคงความเป็นกะปิแท้ๆ เนื่องจากไม่มีส่วนผสมอย่างอื่น และไม่ผสมสารกันเสีย กลุ่มคนรักสุขภาพสามารถทานได้อย่างสบายใจ ปลอดภัย และเก็บรักษาได้นาน 1-2 ปี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบ จัดทำโลโก้ และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การจัดจำหน่ายกะปิ (กะปิหวาน กะปิปลา กะปิกุ้ง) มีการออกแบบโลโก้และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย และมีการเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กะปิสร้างอาชีพ

ออนไลน์ : ตำบลบางจาก by นักจัดการทางสังคม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ปากนคร อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รักษ์ปากนคร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์รักษ์ปากนคร ได้แก่ หมดน้ำที่ดัดแปลงเป็นภาชนะใส่อาหารและเครื่องดื่ม, น้ำส้มจากเป็นน้ำส้มสายชูที่ได้จากธรรมชาติ, ไม้กวาดจากผลัดจากถิ่นจากที่เหลือใช้จากการผลิตใบจากมวนบุหรืและใบจากหอมใบมวนบุหรืที่เพิ่มมาตรฐานกลิ่นสร้างความแปลกใหม่แก่ผู้ซื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการประดิษฐ์ เช่น การทำหมอนน้ำจาก
ภูมิปัญญาการแปรรูปผลผลิตจากถิ่นจาก
การสร้างความปลอดภัยให้แก่ใบจากมวนยาสูบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นโครงการที่อยากสร้างผลิตภัณฑ์ทางเลือกให้กับตลาดที่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยการนำพืช"ต้นจาก"ที่มีจำนวนมากในท้องถิ่นมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ ได้แก่ หมดน้ำ, น้ำส้มจาก, ไม้กวาดจากและใบจากหอม มาสร้างมูลค่าและเป็นที่ต้องการต่อตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จากที่ไม่จาก

ออนไลน์ : รักษ์ ปากนคร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ปากนคร อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : The วน's bag

รายละเอียด : The วน's bag กระเป๋าจากอวนจับปลาเหลือใช้-ขนาด 40x35x10 ซม.-น้ำหนักเบา แข็งแรงทนทาน-โดนน้ำได้ แห้งเร็ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมลดขยะพลาสติก

นวัตกรรมลดขยะจากประกอบอาชีพ

นวัตกรรมความคิดสร้างสรรค์ผสานภูมิปัญญาท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการ "ขยะต้องขยาย หรือ Wastes Not Wait" ของตำบล "ปากนคร" ซึ่งชาวบ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพประมง เลยทำให้มีขยะจากการเปลี่ยนเครื่องมือการประมงอยู่บ่อยครั้งรวมถึงขวดพลาสติกที่มีอยู่ในตำบลจำนวนมาก และด้วยเกรงปัจจุบันที่นิยมการใช้ผลิตภัณฑ์รักษ์โลกเพิ่มมากขึ้น ทางกลุ่มตำบลปากนครจึงมีแนวคิดที่จะนำเครื่องมือการประมง และขวดพลาสติกเหลือใช้มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า โดยมีแผนธุรกิจดังนี้ 1.สำรวจความต้องการของกลุ่มเป้าหมายผ่านเครื่องมือ google trends 2.ผลิตสินค้าตามความต้องการของตลาด 3.บันทึกภาพนิ่ง/วิดีโอ/ผลิตคลิปวิดีโอ สำหรับทำประชาสัมพันธ์ 4.สร้างเพจโซเชียลมีเดียสำหรับโฆษณาประชาสัมพันธ์ 5.วางจำหน่ายทางออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขยะต้องขยาย

ออนไลน์ : รัชนี ปากนคร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.โพธิ์เสด็จ อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือนแท้ 100 เปอร์เซ็นต์

รายละเอียด : ปุ๋ยมูลไส้เดือนจากวิสาหกิจชุมชนเกษตรกรผู้เลี้ยงสัตว์ตำบลโพธิ์เสด็จ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการผลิตปุ๋ยมูลไส้เดือน

บรรจุภัณฑ์

ตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ยกระดับรายได้ผลิตภัณฑ์ชุมชนในตลาดออนไลน์

ผลิตภัณฑ์ตำบลโพธิ์เสด็จ โดยสร้างเพจออนไลน์ของดีที่โพธิ์เสด็จ และสร้างเพจผลิตภัณฑ์ชุมชน 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องแกง และ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยมูลไส้เดือน โดยมีเป้าหมายในการเพิ่มรายได้ของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการออกแบบสินค้า/บริการใหม่, ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่, พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง, ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ ออกตลาดเสนอขายสินค้าทั้งระบบออฟไลน์ และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 55,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยกระดับรายได้ผลิตภัณฑ์ชุมชนในตลาดออนไลน์

ออนไลน์ : นักจัดการทางสังคม ตำบลโพธิ์เสด็จ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65047237 : โพรเซสถึงพัฒนาส่งเสริมและผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของโพรเซสถึงอย่างเป็นระบบและยั่งยืน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.โพธิ์เสด็จ อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยไส้เดือนแก่100 เปอร์เซนต์ตำบลโพธิ์เสด็จ

รายละเอียด : สินค้ามีขนาดขนาด 1 กิโลกรัม ขายส่ง 18-20 สามารถรับไปขายต่อ 25 บาท ต่อ กิโลกรัม หรือชื้อยกกระสอบจะได้ราคาที่ถูกลง

05 : แผนธุรกิจ

การจัดการจัดความรู้อบรมด้านผลิตภัณฑ์ปุ๋ยไส้เดือนให้แก่ผู้ที่สนใจในการทำปุ๋ยไส้เดือนการพัฒนาในรูปแบบการขายส่งเสริมการขายตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 62,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โพรเซสถึงพัฒนาส่งเสริมและผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของโพรเซสถึง

อย่างเป็นระบบและยั่งยืน

ออนไลน์ : นักจัดการทางสังคม ตำบลโพธิ์เสด็จ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การขยายตลาด ตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.มะม่วงสองต้น อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือนเสริมจุลินทรีย์และแคลเซียม

รายละเอียด : ปุ๋ยมูลไส้เดือนเป็นการนำมูลโคที่เป็นวัตถุดิบท้องถิ่นมาผ่านกระบวนการแปลงสภาพ โดยใช้ไส้เดือนสายพันธุ์ AF ที่มีคุณสมบัติเด่นในการย่อยสลายขยะในปริมาณมากได้เร็ว และนำจุลินทรีย์กับแคลเซียมเสริมลงในปุ๋ย เพื่อเพิ่มอัตราประโยชน์ จำหน่ายในรูปแบบแพ็คเกจ 1 กก.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มอัตราประโยชน์และคุณค่าของปุ๋ยสร้างความเป็นเอกลักษณ์ให้ตัวผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป

เพิ่มจุลินทรีย์ที่ช่วยในการป้องกันควบคุมโรคและแมลง

เพิ่มแร่ธาตุที่มีความจำเป็นต่อพืช

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ในทุกด้าน ด้านการตลาด ด้านการดำเนินงานด้านการเงิน สร้างความเป็นเอกลักษณ์ที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจในชุมชนให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปุ๋ยมูลไส้เดือนเสริมจุลินทรีย์และแคลเซียม

ออนไลน์ : U2t ตำบลมะม่วงสองต้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.มะม่วงสองต้น อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กิจกรรมส่งเสริมผลิตภัณฑ์น้ำกรดข่าจากต้นสาครหมัก

รายละเอียด : ส่งเสริมกิจกรรมใช้น้ำกรดข่าจากต้นสาครหมัก ทดแทนการใช้น้ำกรดข่าทางเคมี เพื่อลดการใช้สารเคมี ลดต้นทุนในการผลิตยางพาราท้องถิ่น รักสุขภาพพืชน้ำยางและหน้าดิน โดยรอบ ยึดอายุการกรีดยางพารา รวมถึงลดการสัมผัสสารเคมีที่ก่อให้เกิดผลลบด้านสุขภาพของเกษตรกร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

น้ำพืชสาครที่มีในท้องถิ่นมาผลิตน้ำกรดข่า ทดแทนการใช้น้ำกรดข่าทางเคมี ส่งเสริมการใช้น้ำกรดข่าจากต้นสาครหมักเพื่อเพิ่มการกรีดของพืชน้ำยางและรักษาสุขภาพพืชน้ำยาง รวมถึงสุขภาพพืชน้ำดินโดยรอบ ส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์ชีวภัณฑ์เพื่อลดการสัมผัสสารเคมีที่ก่อให้เกิดผลลบด้านสุขภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมกิจกรรมใช้น้ำกรดข่าจากต้นสาครหมัก ทดแทนการใช้น้ำกรดข่าทางเคมี เพื่อลดการใช้สารเคมี ลดต้นทุนในการผลิตยางพาราท้องถิ่น รักสุขภาพพืชน้ำยางและหน้าดิน โดยรอบ ยึดอายุการกรีดยางพารา รวมถึงลดการสัมผัสสารเคมีที่ก่อให้เกิดผลลบด้านสุขภาพของเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กิจกรรมส่งเสริมผลิตภัณฑ์น้ำกรดข่าจากต้นสาครหมัก

ออนไลน์ : U2t ตำบลมะม่วงสองต้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ควนเกย อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกากหมูรสดั้งเดิม

รายละเอียด : น้ำพริกกากหมูเป็นสูตรดั้งเดิมที่กลุ่มชาวบ้านได้ร่วมกันคิดจะจัดทำขึ้นมา

05 : แผนธุรกิจ

จัดอบรมการทำน้ำพริกกากหมูโดยใช้วิทยากรผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญของการทำน้ำพริกกากหมูโดยจัดให้มีการสอนวิธีการทำเพื่อให้คนในตำบลควนเกยมีความรู้และสามารถนำมาสร้างงานสร้างอาชีพได้ และจัดอบรมการขายออนไลน์ให้กับคนในชุมชนเพื่อที่จะขยายฐานลูกค้าให้รู้จักน้ำพริกกากหมูสูตรเฉพาะของตำบลควนเกย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปจากวัตถุดิบเหลือใช้มาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เทคโนโลยีการฆ่าเชื้อด้วยความร้อน

แปรรูปจากวัตถุดิบเหลือใช้สู่การสร้างรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกกากหมู

ออนไลน์ : น้ำพริกกากหมู

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ควนเกย อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระจาดสานพลาสติก

รายละเอียด : กระจาดสานพลาสติกมีหลายขนาด ใช้ใส่ของอเนกประสงค์

05 : แผนธุรกิจ

จัดอบรมเกี่ยวกับการทำจักสานพลาสติกโดยใช้วิทยากรผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านของจักสาน เปิดโอกาสให้คนในพื้นที่ได้มีความรู้เพิ่มงานเพิ่มรายได้ให้กับคนในพื้นที่และประชาสัมพันธ์ให้คนภายนอกได้รู้จักจักสานพลาสติกเพิ่มมากขึ้น โดยการจัดอบรมการขายออนไลน์เพื่อขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่นสู่การสร้างรายได้ให้ชุมชน

เทคโนโลยีในการใช้สื่อออนไลน์ขยายฐานสินค้าให้คนรู้จักเพิ่มมากขึ้น

การใช้เทคโนโลยีในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสานเส้นพลาสติก

ออนไลน์ : จักสานเส้นพลาสติก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ควนชุม อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเล็บนก ตำบลควนชุม

รายละเอียด : ข้าวเล็บนกตำบลควนชุม ประกอบด้วย ข้าวกล้อง 30 บาท และข้าวขาว 25 บาท

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.ออกแบบโลโก้สินค้าข้าวเล็บนกให้ใหม่

2.พัฒนาระบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับเตรียมขายออนไลน์และเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย

3.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า • Iwaj Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ของข้าวเล็บนก ตำบลควนชุม ให้มีความน่าสนใจ เพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้ามากขึ้น และเหมาะสมสามารถส่งได้ถึงมือลูกค้าไม่ว่าจะอยู่ภูมิภาคใด และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พัฒนาระบบธุรกิจ เพื่อเพิ่มมูลค่าข้าวเล็บนกตำบลควนชุม

ออนไลน์ : U2t ตำบลควนชุม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65013089 : ส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ข้าวหลามบ้านทุ่งหล่อ ตำบลควนชุม



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ควนชุม อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหลาม บ้านทุ่งหล่อ

รายละเอียด : ข้าวหลาม บ้านทุ่งหล่อมี่ทั้งข้าวเหนียวดำและข้าวเหนียวขาว โดยลูกค้าสามารถเลือกสไลด์กล้วยได้ ขายเป็นกระบอก กระบอกละ 50 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ของข้าวหลามบ้านทุ่งหล่อ ตำบลควนชุม ให้สามารถส่งนอกพื้นที่และต่างจังหวัดได้ โดยที่สินค้าไม่เสียหาย ยังคงรสชาติที่อร่อย และมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้สามารถเพิ่มรายได้และสร้างงานสร้างอาชีพให้แก่คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า •เพจ Facebook

1.ปรับปรุงโลโก้สินค้าข้าวหลามบ้านทุ่งหล่อ

2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสำหรับเตรียมขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ข้าวหลามบ้านทุ่งหล่อ ตำบลควนชุม

ออนไลน์ : U2t ตำบลควนชุม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ควนพัง อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แกงเคยปลาแห้ง (ควนพัง - พังปึง PHANG PANG)

รายละเอียด : แกงเคยปลาแห้งพัฒนาต่อยอดมาจากเคยปลา โดยนำเคยปลามาควั่นพืดกับเครื่องแกงแล้วใส่เนื้อปลาพืชนไฟสุตรตั้งเดิมโบราณแบบปรุงสำเร็จพร้อมรับประทาน มีรสชาติเข้มข้น หอมอร่อยจากพืชนไฟสุตรผ่านกรรมวิธีเคราะห้คุณค่าทางโภชนาการ พร้อมบรรจุภัณฑ์ และสร้างช่องทางจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ใส่พืชนไฟสุตรตั้งเดิม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ โลโก้และฉลาก สร้างภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ เช่น ตราสินค้า บรรจุภัณฑ์

คุณสมบัติ/ส่วนผสม

ให้ความรู้ด้าน E-Commerce platform เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ชุมชนมาก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลควนพัง มีพื้นที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรทางธรรมชาติ ซึ่งแหล่งน้ำทางธรรมชาติอุดมไปด้วยปลาน้ำจืดประจําถิ่นจำนวนมาก ชาวบ้านที่ท่าประมงหาปลาประกอบอาหารจำหน่ายและมีการนำมาแปรรูปเพื่อถนอมอาหารและเก็บรักษาอาหารให้คงสภาพเดิมได้นานยิ่งขึ้นโดยที่อาหารไม่บูดเน่า โดยการนำปลาน้ำจืดมาแปรรูปเป็นกะปิปลาน้ำจืด หรือที่ชาวปักษ์ใต้รู้จักกันในชื่อ " เคยปลา " นำมาปรุงเป็นอาหารบริโภคในครัวเรือน และมีการจัดจำหน่ายตามท้องตลาดชุมชนในพื้นที่เท่านั้น เป็นสินค้าที่รู้จักกันเฉพาะกลุ่มคนในพื้นที่ ยังไม่เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย จึงยังไม่เห็นมีการนำไปประกอบอาหารในพื้นที่อื่นๆ หรือภูมิภาคอื่น ๆ มากเท่าไรนัก

ทางทีมงาน BCG ตำบลควนพัง จึงได้เล็งเห็นถึงโอกาสทางการตลาดและมีความสนใจที่จะพัฒนาต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นสร้างสรรค์คุณค่า เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและเพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ "กะปิปลาน้ำจืด หรือเคยปลา ควนพัง" ด้วยการสร้างแบรนด์พร้อมบรรจุภัณฑ์ที่สามารถรักษาคุณภาพของสินค้าให้ดีที่สุด รวมถึงการต่อยอดพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่คือการนำกะปิปลาน้ำจืด (เคยปลา) มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ " แกงเคยปลาแห้ง " แบบปรุงสำเร็จพร้อมรับประทานที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง ผ่านการรับรองด้านคุณภาพและความสะอาดปลอดภัย พร้อมบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

ประกอบกับปัจจุบัน ผู้บริโภคส่วนใหญ่เน้นความสะดวกสบายในการใช้ชีวิต โดยเฉพาะในเรื่องของอาหารการกิน ดังนั้นอาหารที่ปรุงแบบสำเร็จพร้อมรับประทาน จึงเป็นที่ต้องการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โครงการพัฒนาและยกระดับสินค้าในท้องถิ่นตำบลควนพัง

ออนไลน์ : U2t for BCG ตำบลควนพัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ควนพัง อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เคยปลา ควนพัง

รายละเอียด : เคยปลาเป็นการถนอมอาหารโดยการแปรรูปน้ำวัตถุดิบที่ปลาสดมาทำความสะอาด ใส่น้ำตาลและเกลือตากแดดพอสวยแล้วนำไปโขลกให้ละเอียด เป็นวิธีการดั้งเดิมที่มีสืบต่อกันมาเป็นเคยปลาควนพังที่มีกลิ่นหอมอร่อย สะอาด มีคุณค่าทางโภชนาการ พร้อมบรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการแปรรูปที่เป็นสูตรดั้งเดิม วัตถุดิบที่เป็นปลาประจำถิ่น

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ โลโก้และฉลาก สร้างภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ เช่น ตราสินค้า บรรจุภัณฑ์

คุณสมบัติ/ส่วนผสม คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ฯลฯ

ให้ความรู้ด้าน E-Commerce platform เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ชุมชนมาก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลควนพัง มีพื้นที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรทางธรรมชาติ ซึ่งแหล่งน้ำทางธรรมชาติอุดมไปด้วยปลาน้ำจืดประจําถิ่นจำนวนมาก ชาวบ้านที่ประกอบอาชีพประมงประกอบอาหารจำหน่ายและมีการนำมาแปรรูปเพื่อถนอมอาหารและเก็บรักษาอาหารให้คงสภาพเดิมได้นานยิ่งขึ้นโดยที่อาหารไม่บูดเน่า โดยการนำปลาน้ำจืดมาแปรรูปเป็นกะปิปลาน้ำจืด หรือที่ชาวปักษ์ใต้รู้จักกันในชื่อ “เคยปลา” นำมาปรุงเป็นอาหารบริโภคในครัวเรือน และมีการจัดจำหน่ายตามท้องตลาดชุมชนในพื้นที่เท่านั้น เป็นสินค้าที่รู้จักกันเฉพาะกลุ่มคนในพื้นที่ ยังไม่เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย จึงยังไม่เห็นมีการนำไปประกอบอาหารในพื้นที่อื่นๆ หรือภูมิภาคอื่น ๆ มากเท่าไรนัก

ทางทีม BCG ตำบลควนพัง จึงได้เล็งเห็นถึงโอกาสทางการตลาดและมีความสนใจที่จะพัฒนาต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่มและเพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ “กะปิปลาน้ำจืด” หรือ “เคยปลา ควนพัง” ให้สินค้าเป็นที่รู้จัก และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยการสร้างภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ที่แสดงตราสินค้า พร้อมบรรจุภัณฑ์ ส่วนผสมวัตถุดิบ คุณค่าทางโภชนาการ การรับรองคุณภาพมาตรฐานสินค้า ที่ผ่านการตรวจวิเคราะห์จากห้องปฏิบัติการ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายออกสู่ตลาดทั้งตลาดออนไลน์ และตลาดออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โครงการพัฒนาและยกระดับสินค้าในท้องถิ่นตำบลควนพัง

ออนไลน์ : U2t for BCG ตำบลควนพัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.หินตก อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อเชิ้ต

รายละเอียด : เสื้อเชิ้ต สำหรับชาย-หญิง โดยใช้นวัตกรรมการใช้สีธรรมชาติในการทำผ้ามัดย้อม และลูกค้าสามารถเลือกสีจากสีต้นแบบที่มีได้ก่อนตัดสินใจสั่งซื้อ

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์โดยใช้สีธรรมชาติ ที่มาจากเศษวัสดุเหลือใช้ วัสดุธรรมชาติ ที่มีอยู่ในชุมชนนั้น มาสร้างให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเป็นการถ่ายทอดความรู้ในการทำสีธรรมชาติให้แก่ชุมชน รวมไปถึงการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการใช้สีธรรมชาติในการทำผ้ามัดย้อม
เทคโนโลยีการตลาด
เทคโนโลยีการประชาสัมพันธ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การพัฒนาและยกระดับเสื้อเชิ้ตมัดย้อม
ออนไลน์ : U2T HINTOK
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.หินตก อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อยืดคอกกลมสีธรรมชาติ (สุภาพบุรุษ)

รายละเอียด : เสื้อยืดสุภาพบุรุษ จากสีธรรมชาติโดยใช้สีจากธรรมชาติมามัดย้อมด้วยสวดลายที่เป็นเอกลักษณ์และสวยงาม

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์โดยใช้สีธรรมชาติ ที่มาจากเศษวัสดุเหลือใช้ วัสดุธรรมชาติ ที่มีอยู่ในชุมชนนั้น มาสร้างให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเป็นการถ่ายทอดความรู้ในการทำสีธรรมชาติให้แก่ชุมชน รวมไปถึงการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การพัฒนาและยกระดับเสื้อยืดคอกกลมสีธรรมชาติ (สุภาพบุรุษ)

ออนไลน์ : U2t Hintok

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการใช้สีธรรมชาติในการทำผ้ามัดย้อม

เทคโนโลยีการตลาด

เทคโนโลยีการประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าโลน อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจ

รายละเอียด : รายละเอียดสินค้าพวงกุญแจ พกพาสะดวกใส่ได้ทั้งพวงกุญแจบ้านกุญแจรถ สามารถช่วยป้องกันความถลอกที่จะเกิดขึ้นกับสิ่งของอื่นๆในโทรศัพท์ และมีความพิเศษด้วยรูปลักษณ์ของสินค้าบวกกับลวดลายของผ้าพิมพ์ลายพวงกุญแจทำให้มีความพิเศษไม่ซ้ำใคร 1ลายมีแค่ชิ้นในโลก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการใช้สื่อธรรมชาติ

การสร้างสรรค์ชิ้นงาน

การตัดเย็บด้วยมือ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทางเรา U2T Kamlone คิดไว้จึงมีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ เลือกใช้ผ้าพิมพ์ลายพวงกุญแจในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์การใช้งานในทุกช่วงวัย เช่น พวงกุญแจที่ทุกคนจำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน พกพาสะดวกปลอดภัย ป้องกันการถลอก ที่ใส่แล้วน้ำยาดังสำหรับคนที่ใส่ใจธรรมชาติลดการใช้พลาสติก เลือกใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ และหมอนอิงลวดลายเฉพาะ ใช้งานได้จริงระดับตกแต่งก็สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การพัฒนาและยกระดับพวงกุญแจ

ออนไลน์ : U2T Kamlone

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ท่าโลง อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปอกลหมอนอิง

รายละเอียด : ปอกลหมอน ใส่หมอนนอนหลับสบายทั้งคืน ด้วยลวดลายที่เสมือนอยู่ท่ามกลางธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทางเรา U2T Kamlone คิดไว้จึงมีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ เลือกใช้ผ้าพิมพ์ลายพู่กันในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์การใช้งานในทุกช่วงวัย เช่น พวงกุญแจที่ทุกคนจำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน พกพาสะดวกปลอดภัย ป้องกันการถลอก ที่ใส่แก้วน้ำเย็บติดสำหรับคนที่ใส่ใจธรรมชาติลดการใช้พลาสติก เลือกใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ และหมอนอิงลวดลายเฉพาะ ใช้งานได้จริงระดับตกแต่งก็สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การพัฒนาและการยกระดับปอกลหมอนอิง

ออนไลน์ : U2T kamlone

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้นวัตกรรมสีเขียว

การพัฒนารูปแบบ design ผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมการเย็บและเทคนิคการเย็บมืออย่างสวยงาม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65039252 : ยกระดับผลิตภัณฑ์ " เครื่องแกงลูกเห็บสมุนไพรสำเร็จรูป" by เขาแก้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.เขาแก้ว อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงลูกเห็บสมุนไพรสำเร็จรูป รสดั้งเดิม

รายละเอียด : เครื่องแกงลูกเห็บสมุนไพรสำเร็จรูป รสดั้งเดิม เป็นผลิตภัณฑ์ซึ่งมีการนำส่วนผสมเครื่องปรุงต่างๆ ซึ่งเป็นสมุนไพรทั้งหมดมาผสมรวมกัน มีรสชาติที่กลมกล่อม เพื่อดำรงดีเหมาะแก่ผู้ซึ่งไม่นิยมรับประทานอาหารรสเผ็ดร้อนมากเกินไป และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีเป็นตัวช่วยในการทดสอบคุณค่าทางโภชนาการของวัตถุดิบเพื่อออกแบบสูตรส่วนผสม และรสชาติของผลิตภัณฑ์

ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / ตราฉลากผลิตภัณฑ์

ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การจัดการอบรมเสริมสร้างความรู้ใหม่ในขั้นตอนต่างๆของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่การเริ่มต้นคิดค้นสูตรผลิตภัณฑ์ที่ตลอดจน วิธีการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ถูกพัฒนาและมีคุณภาพพร้อมที่จะนำออกสู่ท้องตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยกระดับผลิตภัณฑ์ " เครื่องแกงลูกเห็บสมุนไพรสำเร็จรูป" by เขาแก้ว

ออนไลน์ : U2t ตำบลเขาแก้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.เขาแก้ว อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกเห็บทอดสมุนไพร รสดั้งเดิม

รายละเอียด : ลูกเห็บทอดสมุนไพร รสดั้งเดิม มีรสชาติที่กลมกล่อม เพื่อดำรงดี เหมาะแก่ผู้ซึ่งไม่มีนิยมนับประทานอาหารรสเผ็ดร้อนมากเกินไป และมีความกลมกล่อมของส่วนผสมซึ่งล้วนแต่เป็นสมุนไพรพื้นบ้าน นิยมนับประทานกับข้าวสวยร้อนๆ หรือนิยมนับประทานเป็นของทานเล่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีเป็นช่วยในการทดสอบคุณค่าทางโภชนาการของวัตถุดิบเพื่อออกแบบสูตรส่วนผสม และรสชาติของผลิตภัณฑ์

ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / ตรายางผลิตภัณฑ์

ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดการอบรมเสริมสร้างความรู้ใหม่ในขั้นตอนต่างๆของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่การริเริ่มคิดค้นสูตรผลิตภัณฑ์ตลอดจนวิธีการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ถูกพัฒนาและมีคุณภาพพร้อมที่จะนำออกสู่ท้องตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,035

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยกระดับผลิตภัณฑ์ "ลูกเห็บทอดสมุนไพร" by เขาแก้ว

ออนไลน์ : U2t ตำบลเขาแก้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005313 : พลังเยาวชนสร้างสรรค์โดยนักจัดการทางสังคมตำบลท่าดี

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ท่าดี อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเห็ดกรอบ

รายละเอียด : น้ำพริกเห็ดกรอบรสชาติจัดจ้าน มีระดับความเผ็ด 3 ระดับเผ็ดน้อยสำหรับผู้ที่ไม่ชอบทานเผ็ด เผ็ดกลาง และเผ็ดมาก บรรจุมาในกระปุกขนาด 120g. ราคา 50 บาท

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำเอาพืชที่มีอยู่ในชุมชนมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มวิธีการเก็บรักษาและมีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น รวมทั้งออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสม เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้กับคนในชุมชนทั้งแบบ ออนไลน์ และออฟไลน์ เพื่อสร้างรายได้และสร้างอาชีพให้กับชาวบ้านในชุมชนต่อไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พลังเยาวชนสร้างสรรค์โดยนักจัดการทางสังคมตำบลท่าดี

ออนไลน์ : นักจัดการทางสังคม ตำบลท่าดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. พัฒนา Packaging Design ในการบรรจุผลิตภัณฑ์
2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Platform อื่นๆให้กับชุมชนเพื่อการจำหน่ายสินค้า
3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65047251 : พลังเยาวชนสร้างสรรค์โดยนักจัดการทางสังคมตำบลท่าดี

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ท่าดี อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี

4 คน

ประชาชน

4 คน

อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดกรอบโรยงา สูตร ไร้น้ำมัน

รายละเอียด : เห็ดกรอบโรยงาสูตรไร้ไขมัน เหมาะสำหรับผู้ที่รักสุขภาพ ไม่ต้องการความมันส่วนเกินจากอาหาร ได้ทั้งรสชาติและสุขภาพดี

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำเอาพืชที่มีอยู่ในชุมชนมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มวิธีการเก็บรักษาและมีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น รวมทั้งออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสม เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้กับคนในชุมชนทั้งแบบ ออนไลน์ และออฟไลน์ เพื่อสร้างรายได้และสร้างอาชีพให้กับชาวบ้านในชุมชนต่อไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พลังเยาวชนสร้างสรรค์โดยนักจัดการทางสังคมตำบลท่าดี

ออนไลน์ : นักจัดการทางสังคม ตำบลท่าดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design ในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Platform อื่นๆให้กับชุมชนเพื่อการจำหน่ายสินค้า

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบกแพน ฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช



ต.ลานสกา อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นบริสุทธิ์จากมะพร้าวเขา

รายละเอียด : ขนาด 100 มล. ราคา 100 บาทสรรพคุณช่วยป้องกันไม่ให้เกิดไขมันสะสมในร่างกายเหมาะกับผู้ลดน้ำหนัก เป็นแหล่งของวิตามิน A มีส่วนช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ ช่วยบำรุงผิวพรรณ และเส้นผม รักษาอาการปวดเมื่อย

05 : แผนธุรกิจ

เริ่มจากการศึกษาข้อมูลการผลิตสินค้าจากชาวบ้าน และช่วยส่งเสริมการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทสินค้า และจัดจำหน่ายสินค้าต่อไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผ่านทาง LINE Facebook และช่องทางอื่นๆ
Offering - นวัตกรรมเพื่อพัฒนาตัวสินค้าและบริการ
Experience - นวัตกรรมเพื่อช่วยพัฒนาประสบการณ์การส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นบริสุทธิ์จากมะพร้าวเขา
ออนไลน์ : U2t ตำบลลานสกา
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.ลานสกา อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เขาช้างสี

รายละเอียด : ประวัติความเป็นมาของสถานที่ท่องเที่ยว สถานที่ตั้ง พิกัด การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร และส่งเสริมการท่องเที่ยว เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนในพื้นที่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

LINE

YouTube

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการท่องเที่ยวเขาช้างสี กระตุ้นให้นักท่องเที่ยวเกิดความสนใจ และอยากเข้ามาเที่ยวในพื้นที่มากขึ้นเพื่อเป็นการเสริมสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เขาช้างสีลานสกา

ออนไลน์ : U2t ตำบลลานสกา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เทพราช อ.สิชล จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมจาก ที่ไม่จากไปไหน U2T ตำบลเทพราช

รายละเอียด : ขนมจาก คือ ของหวานสำหรับกินเล่น เป็นขนมพื้นบ้าน มีขายในงานบุญต่างๆ ขนมจากทำด้วยแป้งข้าวเหนียว ส่วนมากนิยมใช้แป้งข้าวเหนียวดำ มะพร้าวทึนทึกขูดหยาบ ๆ น้ำตาลมะพร้าวและเกลือเล็กน้อย ที่เรียกว่าขนมจาก เพราะห่อด้วยใบจากสด ที่ได้จากต้นจาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบออนไลน์ในการขายสินค้า

พัฒนาpackageและบรรจุภัณฑ์ของขนมให้มีความน่าสนใจ

การออกแบบโลโก้สินค้าให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การยกระดับ สินค้า ในตำบลเทพราช ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น เพราะ ตำบลเทพราชเป็นตำบลที่มีความอุดมสมบูรณ์ ด้านธรรมชาติ จึงจะยกระดับ สินค้าให้เป็นที่น่าสนใจมากขึ้น เช่น ไม่ควาดดอกหน้า เครื่องแกง ขนมจาก เป็นสินค้าของคนในตำบลเทพราช สามารถ นำมาใช้ได้ทุกเทศกาล และทำอาหารได้หลากหลายเมนู จึงมีวิธีการคิดค้นการส่งเสริมการขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นวิธีการขายที่สะดวกของกลุ่มแม่ค้าพ่อค้ายุคสมัย ใหม่ สามารถ เข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัย และมีโอกาสขยายตลาดได้มากที่สุด และสามารถ เข้าถึงรายละเอียด สินค้าได้มากยิ่งขึ้นอีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โครงการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมสู่ชุมชนเข้มแข็ง ตำบลเทพราช

ออนไลน์ : U2t for BCG ตำบลเทพราช

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เทพราช อ.สิชล จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกหญ้า สามเทพ

รายละเอียด : การทำไม้กวาดดอกหญ้าเกิดจากการนำเอาความคิด ผสมผสานกับจินตนาการ บวกกับได้ประยุกต์กับวัสดุที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาทำเป็นไม้กวาดจากดอกหญ้า เป็นการดัดแปลงวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์และสร้างรายได้ให้แก่เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบออนไลน์ในการขายสินค้า
พัฒนา package และบรรจุภัณฑ์ของไม้กวาดดอกหญ้าสามเทพเห็นเป็นที่น่าสนใจ
ออกแบบโลโก้สินค้าให้มีความทันสมัยน่าสนใจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การยกระดับ สินค้า ในตำบลเทพราช ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น เพราะ ตำบลเทพราชเป็นตำบลที่มีความอุดมสมบูรณ์ ด้านธรรมชาติ จึงจะยกระดับ สินค้าให้เป็นที่น่าสนใจเพิ่มมากขึ้น เช่น ไม้กวาดดอกหญ้า เครื่องแกง ขนมาจาก เป็นสินค้าของคนในตำบลเทพราช สามารถ นำมาใช้ได้ทุกเทศกาล และทำอาหารได้หลากหลายเมนู จึงมีวิธีการคิดค้นการส่งเสริมการขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นวิธีการขายที่สะดวกของกลุ่มแม่ค้าพ่อค้ายุคสมัย ใหม่ สามารถ เข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัย และมีโอกาสขยายตลาดได้มากที่สุด และสามารถ เข้าถึงรายละเอียด สินค้าได้มากยิ่งขึ้นอีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พัฒนาเศรษฐกิจและสังคมชุมชนเข้มแข็งตำบลเทพราช

ออนไลน์ : U2t for BCG ตำบลเทพราช

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ต.เทพราช อ.สิชล จ.นครศรีธรรมราช

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครอบเครื่อง เรื่องแกง

รายละเอียด : แกงไทยเป็นศิลปะการปรุงอาหารของคนไทยที่ถ่ายทอดมาสู่ลูกหลาน เห็นได้จากเครื่องปรุงที่มีการผสมผสานของสมุนไพรทั้งสดและแห้ง ให้ทั้งรสชาติที่กลมกล่อม กลิ่นหอม มีรสและกลิ่นเฉพาะตัว คนไทยอย่างเราจึงควรมองเห็นภูมิปัญญาทั้งดงาม และช่วยกันสืบต่อปาคะศิลป์ขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา package และบรรจุภัณฑ์ของเครื่องแกง พร้อมทั้งออกแบบโลโก้

ใช้ระบบออนไลน์ในการขายสินค้า

โลฟสดขายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

การยกระดับ สินค้า ในตำบลเทพราช ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น เพราะ ตำบลเทพราชเป็นตำบลที่มีความอุดมสมบูรณ์ ด้านธรรมชาติ จึงจะยกระดับ สินค้าให้เป็นที่น่าสนใจมากขึ้น เช่น ไม้กวาดดอกหญ้า เครื่องแกง ขนมาจาก เป็นสินค้าของคนในตำบลเทพราช สามารถ นำมาใช้ได้ทุกเทศกาล และทำอาหารได้หลากหลายเมนู จึงมีวิธีการคิดค้นการส่งเสริมการขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นวิธีการขายที่สะดวกของกลุ่มแม่ค้าพ่อค้ายุคสมัย ใหม่ สามารถ เข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัย และมีโอกาสขยายตลาดได้มากที่สุด และสามารถ เข้าถึงรายละเอียด สินค้าได้มากยิ่งขึ้นอีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การพัฒนาเศรษฐกิจตำบลเทพราช

ออนไลน์ : U2t for BCG ตำบลเทพราช

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG