



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





สารบัญ

1. สารความยินดียจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	บ
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ผ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-142





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

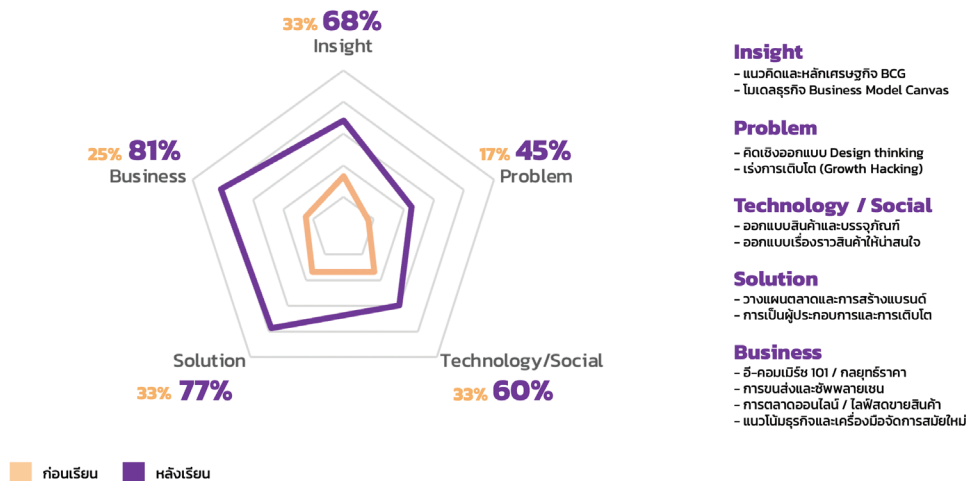
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ เพื่อลดขยะจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบไม้บนสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบไม้บนสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกบนสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตรังไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด



28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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



กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai



26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน



กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

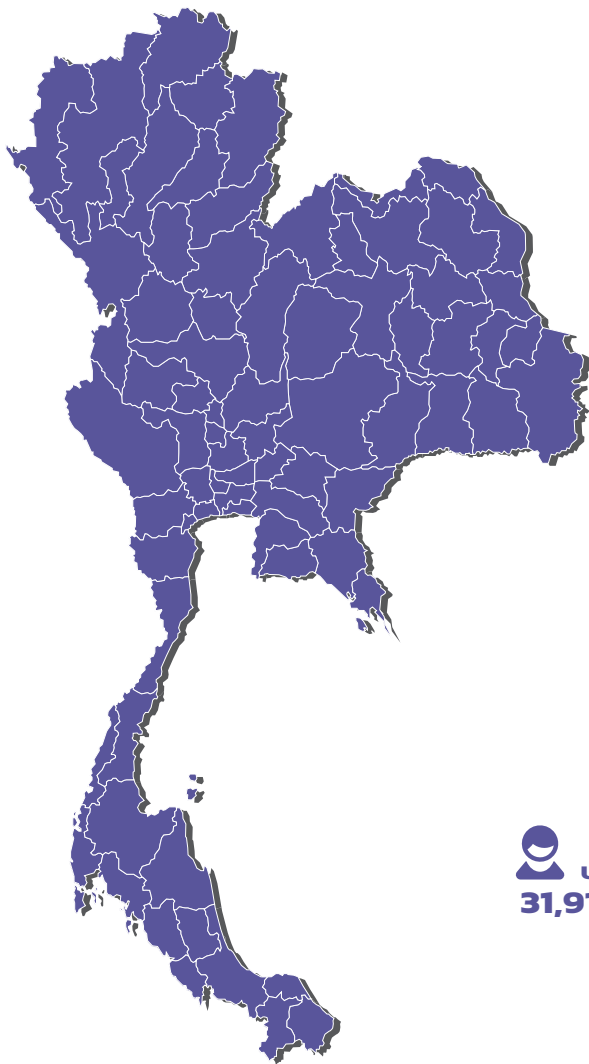






สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

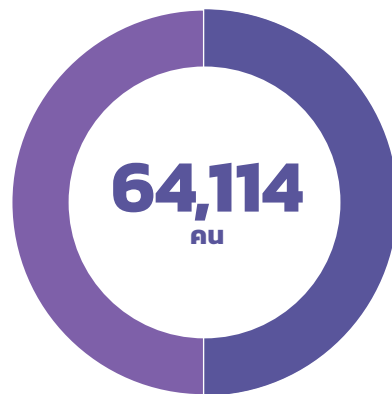


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



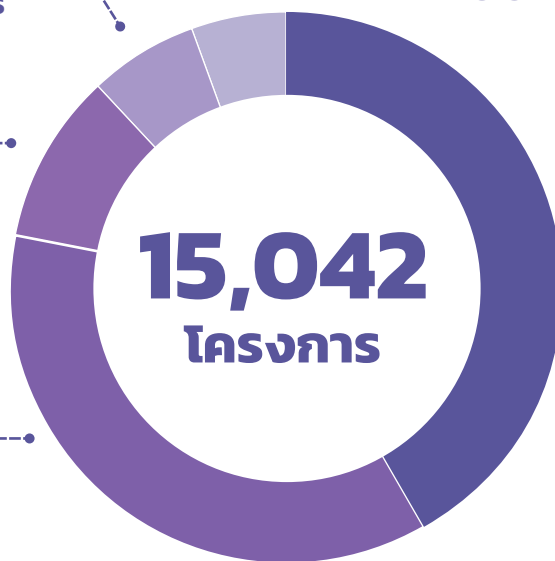
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



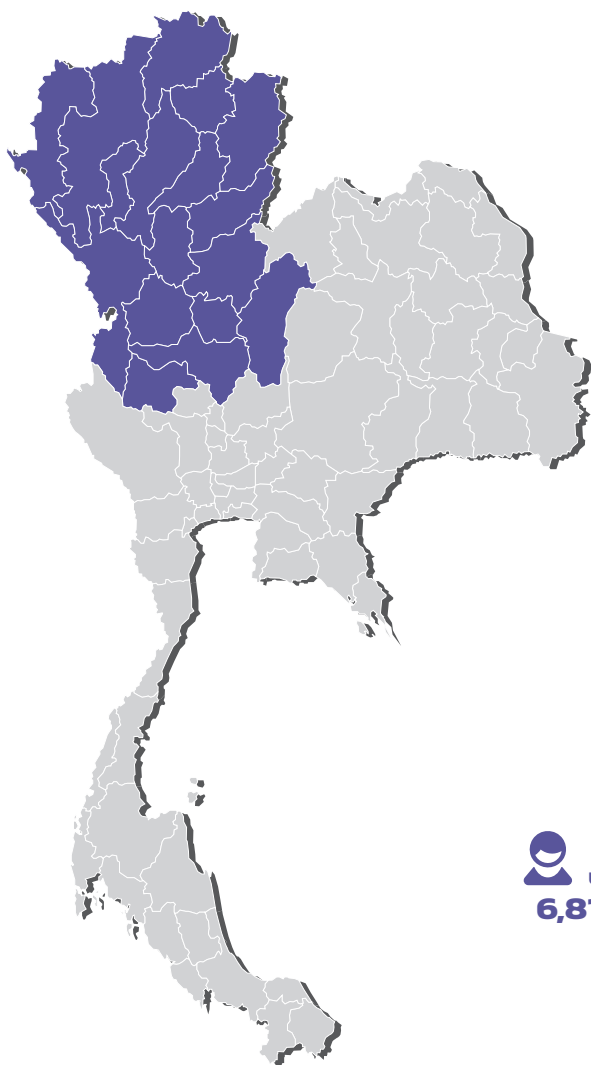
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



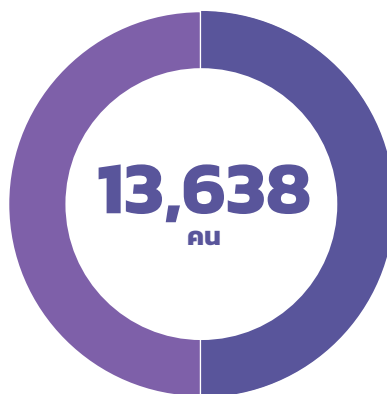
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



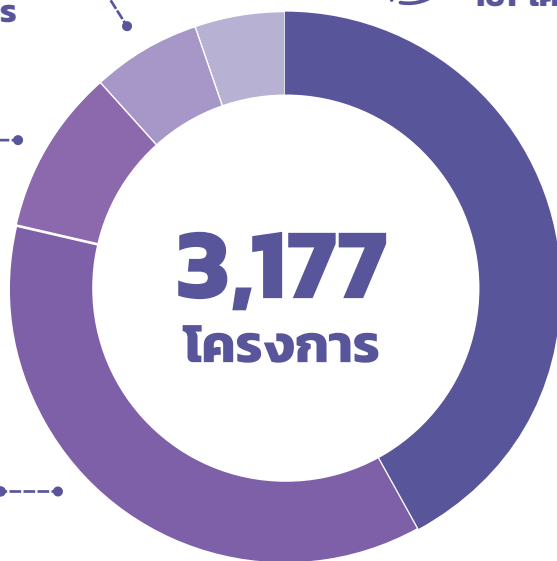
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



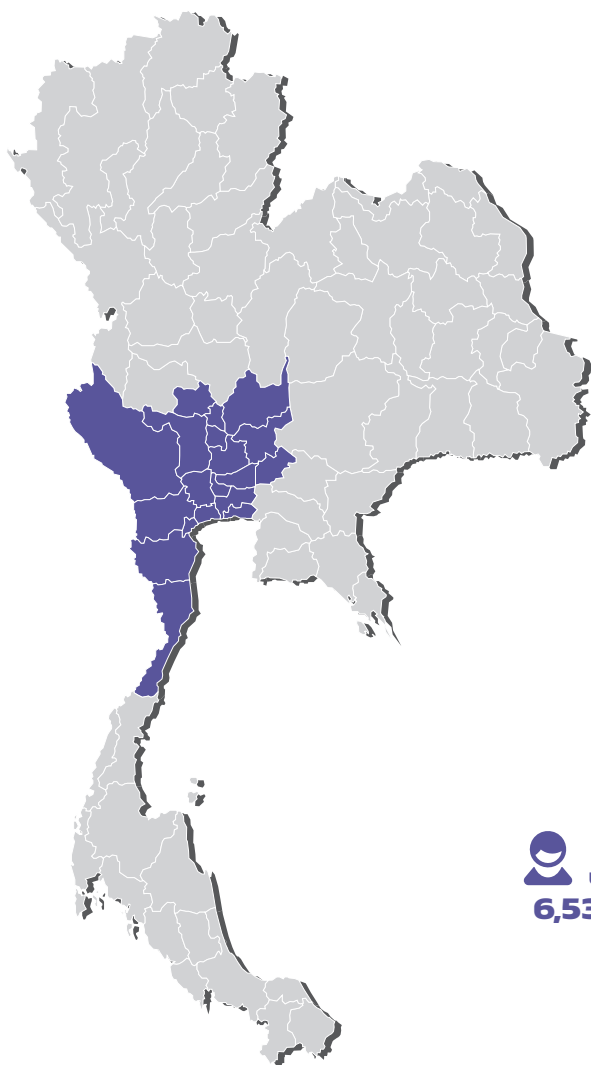
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



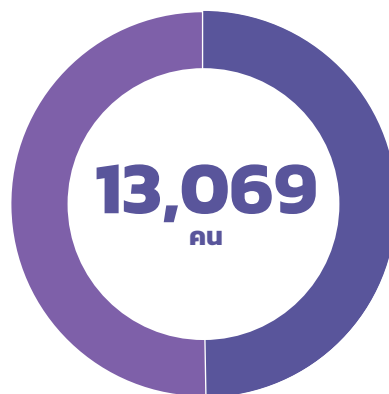
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



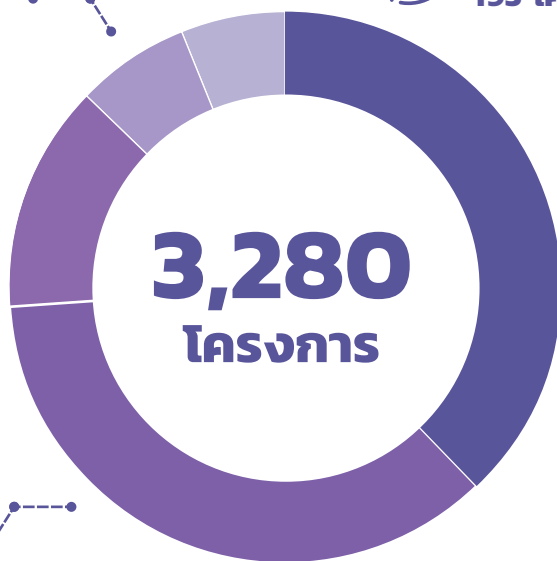
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



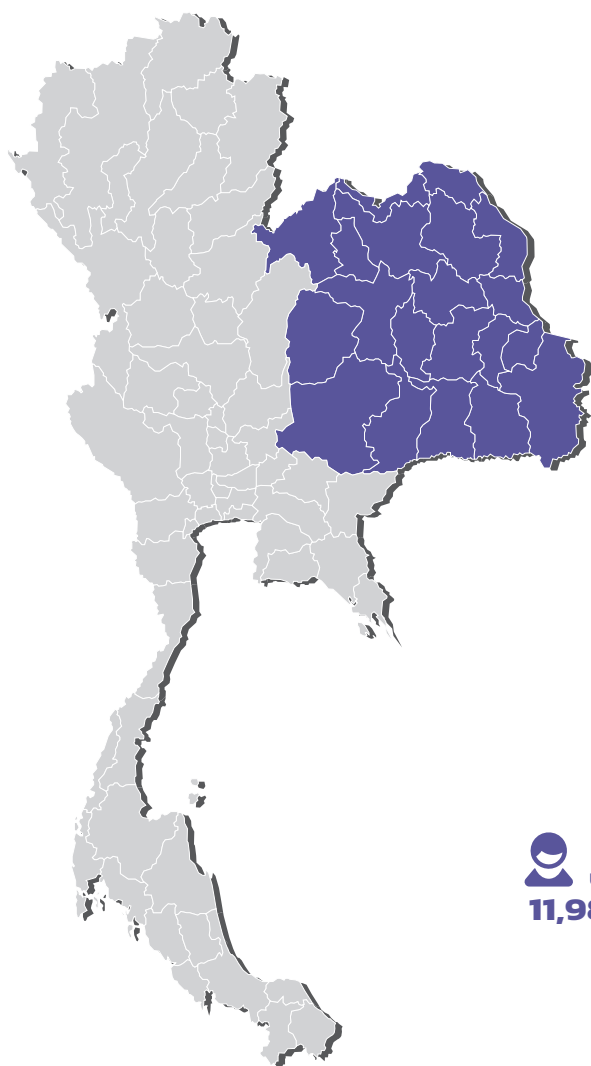
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



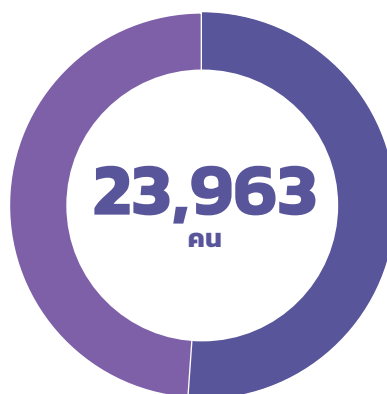
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



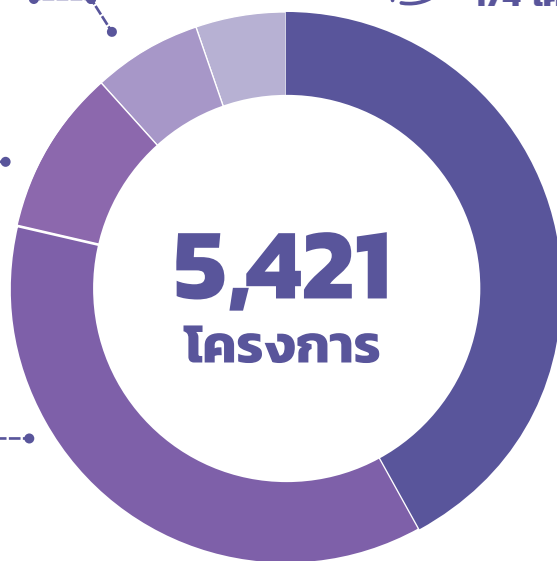
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



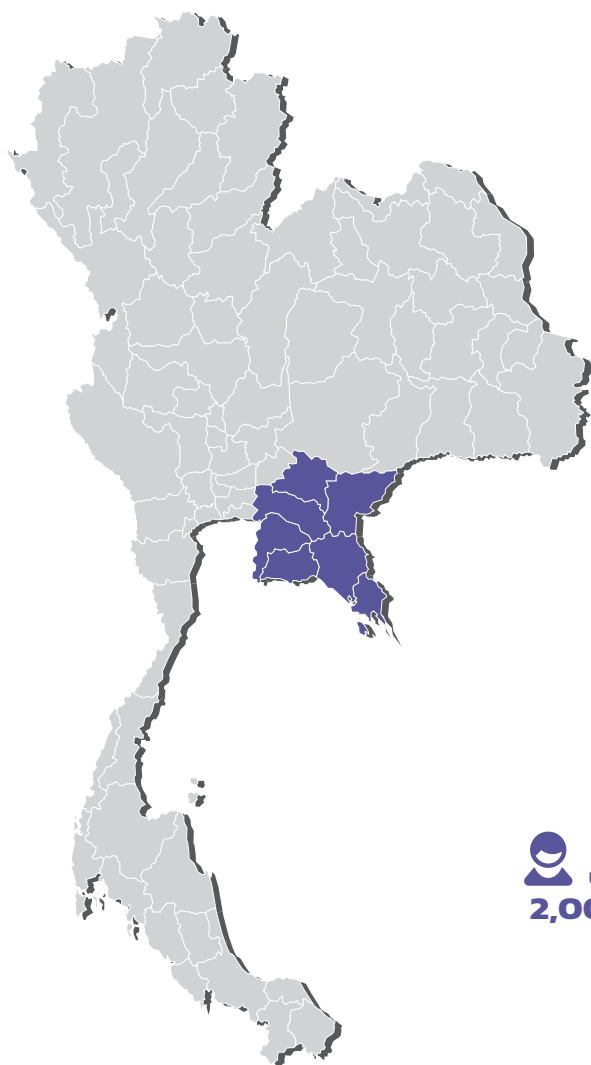
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

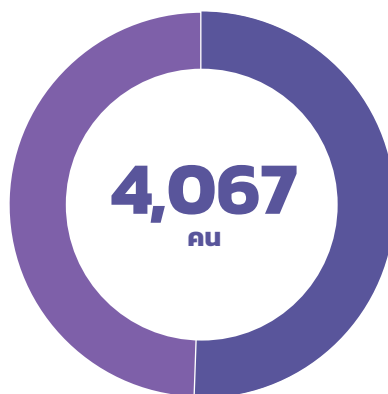


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



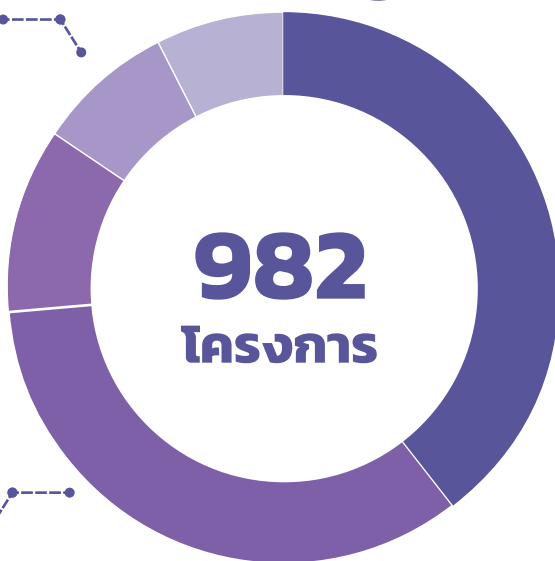
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



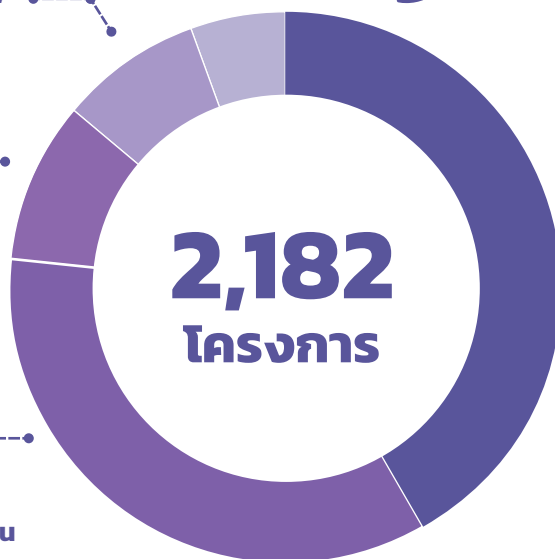
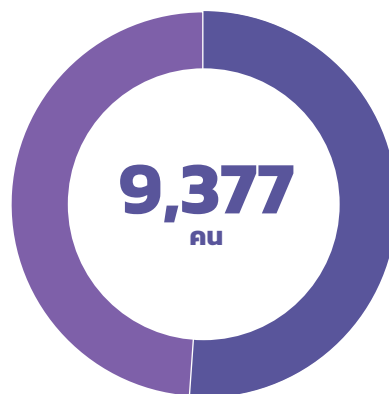
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



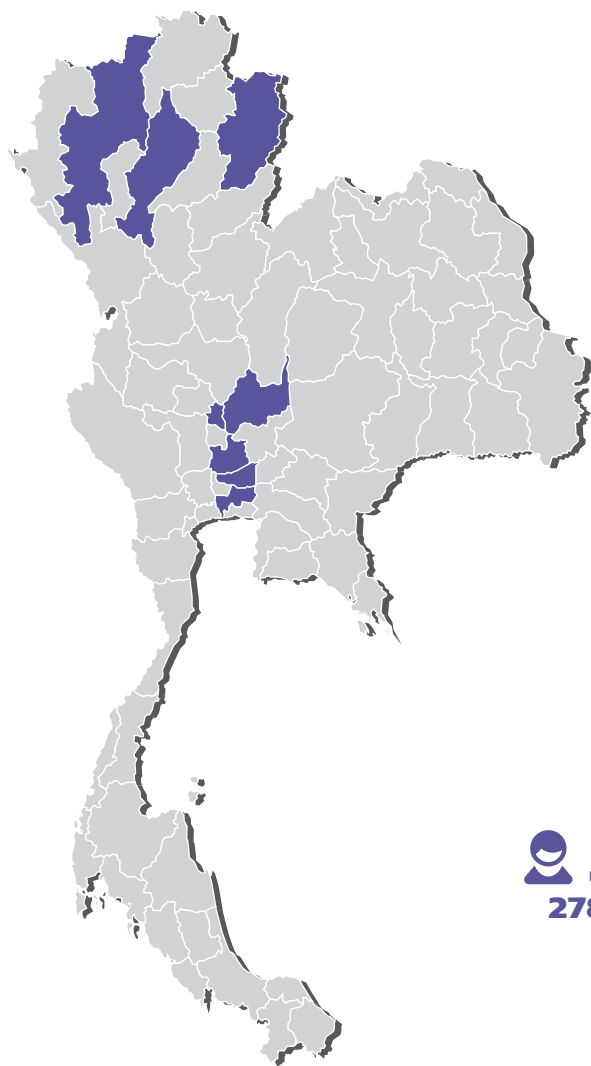
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 70 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 564 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 286 คน ประชาชน 278 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 142 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ด้านเกษตรปลอดภัย 12 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 36 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสุขภาพ 13 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงาน เน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 19 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญา และวัฒนธรรมท้องถิ่น 62 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

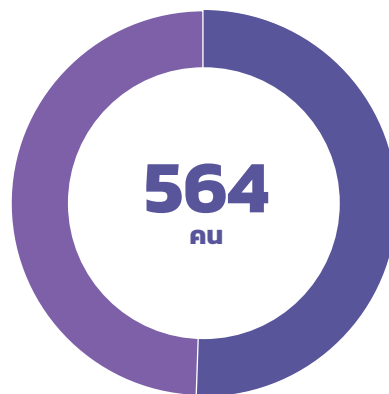


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
278 คน



 บัณฑิต
286 คน



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
13 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
12 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
19 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
62 โครงการ



อาหารปลอดภัย
36 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชชฎา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร 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 sitting on the floor, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or tablets. The documents feature a cat logo and the word 'company'. There are also some coffee cups and a pen on the floor. The entire image has a blue tint.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



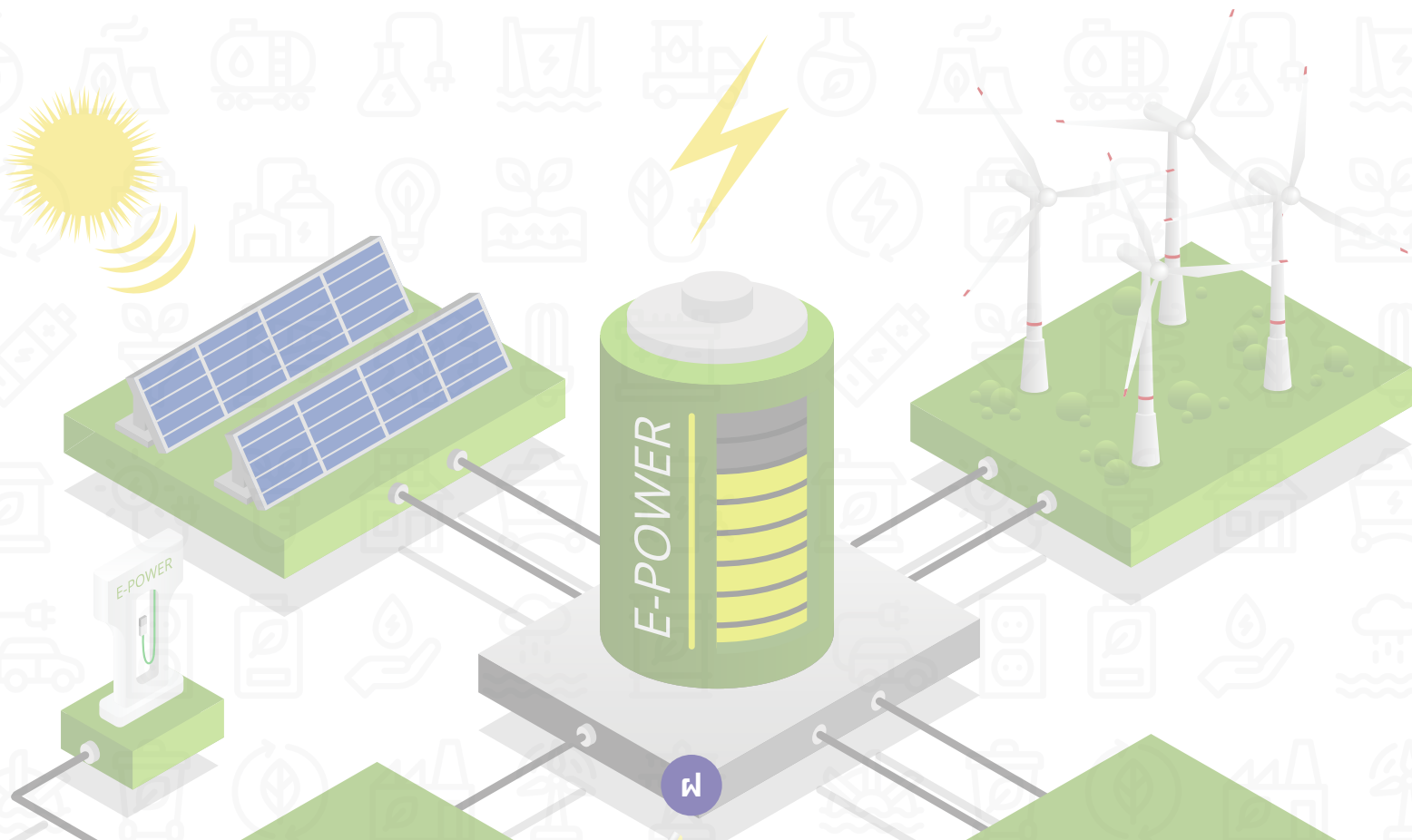
นายวัชร เฟ่าวนิช



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 to specific pieces and others holding them in place. The puzzle pieces are interlocking, and the overall scene conveys a sense of teamwork and collaboration.

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	จังหวัด กรุงเทพมหานคร	1
2.	จังหวัด เชียงใหม่	5
3.	จังหวัด น่าน	18
4.	จังหวัด ปทุมธานี	70
5.	จังหวัด พระนครศรีอยุธยา	74
6.	จังหวัด ลพบุรี	88
7.	จังหวัด ลำปาง	104
8.	จังหวัด สิงห์บุรี	139



PS65021481 : การผลิตสื่อภาพและวิดีโอเกี่ยวกับสถานที่สำคัญในพื้นที่

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

แขวงพระบรมมหาราชวัง เขตพระนคร จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข้าตามตรอกออกไปดู

รายละเอียด : เป็นการผลิตสื่อภาพและวิดีโอเกี่ยวกับเส้นทาง สถานที่สำคัญในเขตวัดราชบพิธและพระบรมมหาราชวัง ผ่านช่องทาง Online: Facebook โดยโพสต์วิดีโอและรูปภาพพร้อมคำบรรยายเกี่ยวกับคุณค่าสำคัญของสิ่งนั้น เส้นทาง และการเดินทาง

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แผนผังให้ความรู้เกี่ยวกับสิ่งสำคัญในพื้นที่

สื่อภาพและวิดีโอ

สื่อสังคมออนไลน์ YouTube Channel

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. การเตรียมความพร้อมของข้อมูลและคลิปโปรโมท เพื่อดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย
2. การดึงดูดสนใจจากจากกลุ่มเป้าหมาย
3. การรับ feedback จากกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : U2T for BCG เขตพระนครสัญจรการท่องเที่ยวผสมผสานวัฒนธรรม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



แขวงพระบรมมหาราชวัง เขตพระนคร จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี



5 คน

ประชาชน



3 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : TAKE A SNAP AT Phra Borom Maha Ratcha Wang (แอบไปเดินถ่าย)

รายละเอียด : เป็นการประชาสัมพันธ์โปรโมทและนำเสนอสถานที่ท่องเที่ยว ต่างๆ ในแขวงพระบรมมหาราชวังโดยการท่องเที่ยวแบบ 1 day-trip คือ ใน 1 วันตั้งแต่เช้าจรดเย็น สามารถ เที่ยวที่ไหนได้บ้าง โดยจัดทำเป็นวิดีโอในการแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญและร้านอาหาร

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แผนผังให้ความรู้เกี่ยวกับร้านอาหารและสถานที่ท่องเที่ยว

การจัดทำสื่อภาพและวิดีโอ

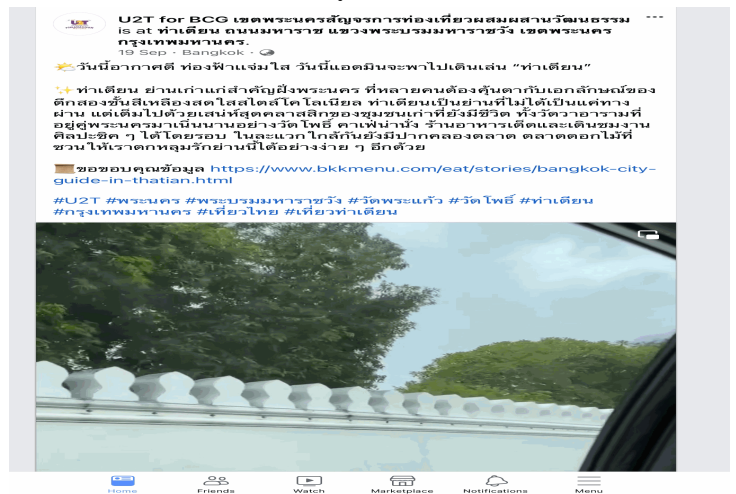
การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เตรียมความพร้อมก่อนออกตลาดโดยการลงพื้นที่ดูจำนวนคู่แข่งตลาดและการนำเสนอสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายสนใจ
- 2.ความสนใจในกลุ่มเป้าหมายโดยนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์ Facebook,youtube
- 3.การได้รับผลตอบรับจากกลุ่มเป้าหมายสามารถชี้วัดด้วยจำนวนคนเข้าชมการแสดงความคิดเห็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG เขตพระนครสัญจรการท่องเที่ยวผสมผสานวัฒนธรรม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65011440 : การผลิตสื่อภาพและวิดีโอเกี่ยวกับสถานที่ซึ่งศักดิ์สิทธิ์ในพื้นที่



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



แขวงวัดราชบพิธ เขตพระนคร จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข้าตามตรอก ออกไปนุ

รายละเอียด : สื่อวิดีโอและรูปภาพพร้อมคำบรรยายเกี่ยวกับคุณค่าความสำคัญของสิ่งนั้น
เส้นทาง และการเดินทาง

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แผนผังให้ความรู้เกี่ยวกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในพื้นที่

สื่อภาพและวิดีโอ

สื่อสังคมออนไลน์ YouTube Channel

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จุดเด่นของแขวงวัดราชบพิธและพระบรมมหาราชวัง คือ สถาปัตยกรรมและประติมากรรมที่
งดงามที่มีมาแต่เดิม ทำให้เกิดเป็นการส่งเสริมและกระตุ้นเศรษฐกิจท้องถิ่น เป็นการผลิตสื่อ
ภาพและวิดีโอเกี่ยวกับเส้นทาง สถานที่ซึ่งศักดิ์สิทธิ์ในเขตวัดราชบพิธและพระบรมมหาราชวัง
ผ่านช่องทางออนไลน์: Facebook โดยโพสต์วิดีโอและรูปภาพพร้อมคำบรรยายเกี่ยวกับคุณค่า
สำคัญของสิ่งนั้น เส้นทาง และการเดินทาง ซึ่งเป็นเป็นกระจายรายได้ในพื้นที่ผ่านการ
เข้ามาเยี่ยมชมหรือท่องเที่ยว ซึ่งจะมีการประสานความร่วมมือกับส่วนการท่องเที่ยว สำนัก
วัฒนธรรม กีฬา และการท่องเที่ยวในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในช่องทาง Facebook:
Bangkok Tourism Division

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG เขตพระนครสัญจรการท่องเที่ยวผสมผสานวัฒนธรรม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

แขวงวัดราชบพิธ เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร

บัญชี

5 คน

ประชาชน

3 คน

อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกี่ยวตามซอย อร่อยตามตรอก

รายละเอียด : จัดทำวิดีโอและรูปภาพพร้อมคำบรรยายแบบสั้นๆ กระชับ เข้าใจง่าย แนะนำสถานที่ ดำเนินงานที่ตึก และประวัติโดยย่อของตลาดตรอกหม้อ ตรอกเพ็ญทอง ผู้ประกอบการสู้งัย ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และสถานที่พักผ่อนของบริเวณแขวงวัดราชบพิธ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แผนผังให้ความรู้เกี่ยวกับร้านอาหารในพื้นที่

สื่อภาพและวิดีโอ

สื่อสังคมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วัดราชบพิธ เป็นแขวงที่ยังคงมีเอกลักษณ์ด้านการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมชุมชนหลงเหลืออยู่ สามารถสร้างเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญให้นักท่องเที่ยวได้รู้จักมากขึ้น จัดเป็นการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมชุมชน มีทรัพยากรที่หลากหลาย มีผู้ประกอบการอาชีพเก่าแก่ภายในชุมชน เช่น ช่างทอง ผู้ประกอบการสูงวัยทางด้านการค้าขาย ตลาดเช้าโบราณ อย่างตลาดตรอกหม้อ และมีทั้งด้านสถานที่พัก โรงแรม ร้านอาหารและร้านค้าเพื่ ดึงดูดนักท่องเที่ยวได้ลงพื้นที่และเล็งเห็นถึงทรัพยากรอันเป็นเอกลักษณ์ที่มีอยู่ในชุมชน จึงได้ทำการลงพื้นที่และวางแผนดำเนินการถ่ายภาพและวิดีโอพร้อมคำบรรยายแนะนำสถานที่ผ่านโซเชียลมีเดียเพื่อประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าและนักท่องเที่ยวได้รู้จักมากขึ้นเพื่อนำไปสู่การสร้างเศรษฐกิจสู่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG เขตพระนครสัญจรการท่องเที่ยวผสมผสานวัฒนธรรม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.แม่แดด อ.กัลยาณิวัฒนา จ.เชียงใหม่

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Tshauj Hmoob for Health

รายละเอียด : เป็นสมุนไพรต้นไก่ออบแห้งแบบอบแห้ง โดยแพ็คเป็นห่อ ซึ่ง 1 ห่อ ประกอบด้วยสมุนไพร 10 ชนิด และมีปริมาณ 50 กรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องวัดความชื้น

เครื่องซีล

เตาอบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

โครงการ "สมุนไพรต้นไก่ออบแห้ง(สูตรมัง)" เกิดจากการเล็งเห็นถึงความสำคัญของสมุนไพรต้นไก่ออบแห้งที่มีประโยชน์และสรรพคุณมากมาย แต่ก็ยังคงพบปัญหาคือ โดยส่วนมากจะนิยมเก็บแบบสดมาปรุงอาหาร ซึ่งมีการใช้เวลานาน จึงยากต่อการเก็บรักษา และวางจำหน่าย ทั้งนี้จึงได้มีการระดมความคิดที่จะนำมาแปรรูปเป็นสมุนไพรต้นไก่ออบแห้ง โดยมีความร่วมมือจากชาวบ้านกลุ่มเกษตรกรบ้านดงสามหมื่น และลูกจ้างอ.ตำบลแม่แดด ซึ่งจะรับซื้อสมุนไพรต้นไก่ออบแห้งมาจากชาวบ้าน แล้วนำมาแปรรูปเป็นสมุนไพรแบบอบแห้ง และทำการออกแบบศึกษาข้อมูลการตลาด รวมถึงออกแบบแพ็คเกจจิ้ง และทำการจำหน่าย โดยการนำเสนอผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ และโซเชียลมีเดียต่างๆ ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มบ้านพัก หรือโฮมสเตย์ ในพื้นที่ตำบลแม่แดด,กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้าพักตามที่พักในพื้นที่ตำบลแม่แดด,กลุ่มลูกค้าที่สนใจ ตามกลุ่มหรือเพจสมุนไพรต่างๆ,ชาวบ้านในพื้นที่ที่สนใจ และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่สัญจรผ่านพื้นที่ตำบลแม่แดด คุณค่าของโครงการนี้ทำให้กลุ่มลูกค้าที่สนใจได้เข้าถึงสินค้าสมุนไพรต้นไก่ออบแห้งอย่างทั่วถึง โดยที่สมุนไพรต้นไก่ออบแห้งยังมีรสชาติหอม อร่อย กลมกล่อม และยังคงสรรพคุณเดิมไว้ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภค มีอายุการใช้งานที่นาน และใช้พื้นที่ในการจัดเก็บที่น้อยลง ทั้งยังสามารถจัดเก็บได้ง่ายขึ้น และง่ายต่อการใช้งานด้วย รวมถึงทำให้เกิดการรวบรวมองค์ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรท้องถิ่น และการอนุรักษ์ภูมิปัญญาแบบดั้งเดิมของชุมชน ทำให้ช่วยสร้างรายได้ และสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชนด้วย ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดในอนาคตได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 885

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.แม่แดด อ.กัลยาณิวัฒนา จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แล เสอ เก้าะ

รายละเอียด : การพานักท่องเที่ยวไปยังสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

facebook

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

โครงการ "อว.น้ำเขียว" เกิดจากการวิเคราะห์ข้อมูลแล้วพบเจอปัญหาจากการทำการท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลแม่แดดในหลายๆด้าน หลักๆ คือ เรื่องรถ และคนนำเที่ยวที่มีองค์ความรู้และพร้อมที่จะพานักท่องเที่ยวออกไปเที่ยวชมสถานที่ต่างๆที่ได้มีการจัดทำโปรแกรมไว้ จึงได้มีการจัดทำโครงการนี้ขึ้นเพื่อแก้ปัญหาในส่วนนี้ร่วมกับ กลุ่มผู้ประกอบการที่พัก โฮมสเตย์ โดยมีการดำเนินกิจกรรม คือการรวมกลุ่มผู้ที่สนใจเข้าร่วมเป็นผู้นำเที่ยว และทำการนำเสนอข้อมูลการท่องเที่ยวผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ รวมถึงการนำนักท่องเที่ยวออกไปเที่ยวชมสถานที่ตามโปรแกรม ทั้งนี้กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักในพื้นที่ตำบลแม่แดด , กลุ่มลูกค้าเก่าที่เคยมาพักในตำบลแม่แดด แล้วอยากกลับมาใหม่ และกลุ่มลูกค้าที่สนใจเรียนรู้วิถีชีวิต ประเพณีวัฒนธรรมท้องถิ่น โดยจะทำให้ให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสกับธรรมชาติที่มีความสวยงาม ได้เรียนรู้วิถีชีวิต วัฒนธรรมภูมิปัญญาของชุมชน และยังเป็นการกระจายรายได้ รวมถึงได้สร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน ควบคู่กับการอนุรักษ์วิถีชีวิตแบบดั้งเดิมของชุมชน ซึ่งสามารถนำมาพัฒนาการท่องเที่ยวได้ และต่อยอดต่อไปในอนาคตได้

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.แม่แดด อ.กัลยาณิวัฒนา จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก้วใสสะอาด

รายละเอียด : เป็นการนำขวดแก้วมาแปรรูปเป็นแก้วน้ำ โดยจะแพ็คขายเป็นแบบครึ่งโหล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สื่อแอปพลิเคชันในการจำหน่ายสินค้า

การสร้างเครื่องมือการตัดขวดแก้ว

แก้วที่ได้จากการแปรรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

โครงการ "ขวดแก้วรีไซเคิล" เกิดจากการวิเคราะห์ปัญหาของขยะในชุมชนโดยเจาะจงไปที่ขยะประเภทขวดแก้วเนื่องด้วยเป็นขยะที่มีปริมาณมากและยังเป็นขยะที่ไม่สามารถย่อยสลายได้เหมือนขยะทั่วไป ทางทีมงานอ.แม่แดด จึงได้ระดมความคิดและหาแนวทางแก้ไขปัญหาร่วมกับ คนในชุมชนตำบลแม่แดด โดยมีการดำเนินกิจกรรม คือการจัดหาวัสดุขวดแก้วในชุมชน และรับซื้อขยะประเภทขวดแก้วตามร้านค้าต่างๆ มาเข้ากระบวนการแปรรูป ด้วยการตัด และการขัดออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ แก้วรีไซเคิล (แก้วใสสะอาด) ให้มีรูปทรงที่สวยงาม ปลอดภัย ทนทาน สะดวกกับการใช้งาน และถูกหลักอนามัย ทั้งนี้กลุ่มเป้าหมายของโครงการ คือ กลุ่มนักท่องเที่ยวตามโฮมสเตย์ในชุมชนตำบลแม่แดดแต่ละแห่ง , กลุ่มลูกค้าที่สนใจตามกลุ่ม หรือเพจต่างๆ และชาวบ้านในพื้นที่สนใจ โดยจะนำเสนอผลิตภัณฑ์ทั้งแบบออนไลน์ และออฟไลน์ คือช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ และสื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งจะเกิดประโยชน์ต่อชุมชนในเรื่องการลดขยะการสร้างรายได้ให้กับชุมชน และยังเป็นการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าด้วย อีกทั้งยังทำให้เกิดการนำความรู้ความสามารถ ในการรีไซเคิล มาสร้างรายได้ และสร้างผลิตภัณฑ์ภายในตำบล ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดในอนาคตได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 975

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65007301 : การท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติอย่างสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ดอยแก้ว อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติอย่างสร้างสรรค์
รายละเอียด : 1 กรุ๊ปทัวร์รับนักท่องเที่ยว 10 คน ค่าบริการคนละ 500 บาท มีอาหารกลางวัน 1 มื้อ เบรค 2 มื้อ มีรถรับส่ง มีไกด์นำเที่ยว ตรีบไปกลับ 1 วัน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสื่อออนไลน์มาช่วยในการประชาสัมพันธ์
ติดป้ายประชาสัมพันธ์
ประชาสัมพันธ์ผ่านสถานีวิทยุชุมชนตำบลดอยแก้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

การท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติอย่างสร้างสรรค์เป็นการท่องเที่ยวชมวิถีชีวิตของคนในชุมชนและ
เกี่ยวชมธรรมชาติที่สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ดอยแก้ว อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สปุอะโคาโต้

รายละเอียด : สปุอะโคาโต้ช่วยป้องกันและฟื้นฟูผิวแห้งกร้านลดการอักเสบ

05 : แผนธุรกิจ

สปุอะโคาโต้แอนด์ สปุสำหรับคนรักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาระบบฐานที่

การพัฒนาระบบฐานที่

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,310

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบ

ใช้สื่อออนไลน์ในการจำหน่าย

จำหน่ายในตลาดชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกถั่วเน่ากรอบ และ ถูงหอมสมุนไพร

รายละเอียด : น้ำพริกถั่วเน่ากรอบ ถั่วเน่าแผ่น และ ถูงหอมสมุนไพร ในราคาเริ่มต้น 20-129 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยิงAds ในแพลตฟอร์มออนไลน์

การเข้าอบรมออนไลน์คอร์สกลยุทธ์การตลาดออนไลน์

พัฒนาแพ็คเกจและโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำพริกถั่วเน่ากรอบและถั่วเน่าแผ่น เป็นการเพิ่มทางเลือกในการรับประทานให้แก่ลูกค้าที่ไม่ชื่นชอบกลิ่นของถั่วเน่า โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็นกลุ่มคนที่ไม่เคยรับประทานและอยากลองรับประทานถั่วเน่า รวมไปถึงกลุ่มคนที่ชอบความสะดวก เช่น คนในพื้นที่ที่ไม่สะดวกทำถั่วเน่าไว้ประกอบอาหารเองได้ ผลิตภัณฑ์ที่สอง เป็น ผลิตภัณฑ์ถูงหอมสมุนไพร ใช้วัตถุดิบไม่พึ่งประสงค์ต่างๆ แทนการใช้ยาดับกลิ่นที่ขายตามท้องตลาดซึ่งมีราคาสูงกว่า โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็นกลุ่มคนทั่วไปที่ชื่นชอบสมุนไพร และ กลุ่มคนที่อยากทดลองถูงหอมจากธรรมชาติแทนถูงหอมที่มีส่วนผสมจากสารเคมี นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ทั้งสองยังเป็นการกระจายรายได้ให้แก่ชุมชน และนำไปสู่การเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ในชุมชน โดยจะวางขายOnline ทางเพจ Facebook และช่องทาง Offline โดยการวางขายตามท้องตลาดหรือร้านค้าทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 720

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : งานฝีมือ หัตถกรรม จักสาน

รายละเอียด : พวงกุญแจ ของชำร่วย แพคเกจบรรจุสินค้า และของตกแต่ง จำหน่ายทั้งปลีกและส่ง ในราคาเริ่มต้น 39-159 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน มีไว้สำหรับบรรจุสินค้าและเป็นของตกแต่ง โดยสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้ รวมไปถึงลดการใช้ถุงพลาสติก โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็นกลุ่มคนทั่วไป ทุกเพศทุกวัย นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์จักสาน โดยจะวางขาย Online ทางเพจ Facebook และช่องทาง Offline โดยการวางขายตามท้องตลาดหรือร้านค้าทั่วไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเข้าอบรมออนไลน์คอร์สกลยุทธ์การตลาดออนไลน์

การยิง Ads ในแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนาแพ็คเกจและโลโก้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 663

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.แม่สอย อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต่นลำไย

รายละเอียด : ข้าวแต่นลำไยเป็นกิจการของ อว. ตำบลแม่สอย ประเภทสินค้าหรือบริการ เป็นสินค้าประเภทกลุ่มบริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์
พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด
ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย นำมาปรับใช้ให้เข้ากับปัจจุบัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นธุรกิจสินค้าประเภทบริโภค เป็นการนำวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนมาสร้างผลิตภัณฑ์ สร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้แก่คนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.แม่สอย อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรเป็นกิจการของลูกจ้าง อ.ว. ตำบลแม่สอย อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่เป็นสินค้าหรือบริการประเภทของใช้ภายนอก ยาสมุนไพร ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ ทำจากสมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชนตำบลแม่สอย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสมุนไพรในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์
นำนวัตกรรมมาปรับใช้กับแพ็คเกจจิ้งให้ทันสมัยตอบโจทย์ลูกค้าในปัจจุบัน
หลักการนำเทคโนโลยีที่มีอยู่ในปัจจุบันมาพัฒนา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ลูกประคบสมุนไพรเป็นสินค้า หรือบริการประเภท เป็นของใช้ภายนอก ยาสมุนไพร ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ เป็นกิจการของลูกจ้าง อ.ว. ตำบลแม่สอย อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริก لابขาววัง

รายละเอียด : พริก لابสมุนไพรไทย ยกตัวอย่างสรรพคุณของสมุนไพรในสวนผสม พริก
ลาบ พริกไทย ช่วยป้องกัน การเกิดโรคมะเร็ง พริกชี้ฟ้า ช่วย ควบคุมน้ำหนัก กระเทียม ช่วย
ลด ระดับไขมันในเลือด เม็ดผักป้อม ช่วยต้านอนุมูลอิสระ ดีปลี ช่วย ลดน้ำตาลในเลือด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายออนไลน์ เพิ่มช่องทางในการขาย
Brand นวัตกรรมที่มาจากช่วยขยายธุรกิจให้มีสินค้าหรือบริการที่หลากหลายประเภทมากขึ้น
Product Performance นวัตกรรมที่ออกแบบมาเพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับสินค้าให้ดึงดูดและเป็นประโยชน์แก่ลูกค้ามากที่สุด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและยกระดับสินค้าของท้องถิ่นของตำบลสบเตี๊ยะ และจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์
บนแพลตฟอร์มของ Facebook Shopee เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนและทำให้สินค้าในชุมชน
เป็นที่รู้จักมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสาม ปลาแห้ง

รายละเอียด : ปลาสามและแฮมปลาสาม เป็น สินค้าที่ถูกแปรรูปให้มีอายุการ เก็บรักษานานขึ้น โดยวิธีการ หมักจากกระเทียม ข้าวเหนียว และเกลือปลาแห้ง เป็นสินค้าที่นำปลาไปตากแห้ง แปรรูปให้ได้รูปแบบแห้ง เก็บรักษานานขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายออนไลน์ เพิ่มช่องทางการขาย
Brand นวัตกรรมที่มากช่วยขยายธุรกิจให้มีสินค้าหรือบริการที่หลากหลายประเภทมากขึ้น
Product Performance นวัตกรรมที่ออกแบบมาเพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับสินค้าให้ดึงดูดและเป็นประโยชน์แก่ลูกค้ามากที่สุด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและยกระดับสินค้าของท้องถิ่นของตำบลสบเตี๊ยะ และจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์บนแพลตฟอร์มของ Facebook Shopee เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนและทำให้สินค้าในชุมชนเป็นที่รู้จักมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เปียงหลวง อ.เวียงแหง จ.เชียงใหม่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พืชสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ตัมบอเปียงหลวง

รายละเอียด : เนื่องจากอยู่ในช่วงทดลองผลิตภัณฑ์ และปรับสูตรของหลายๆผลิตภัณฑ์ จึงยังไม่สามารถกำหนดราคาซื้อ ขายได้ และยังไม่ทราบต้นทุนที่แน่ชัด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไม่มี

ไม่มี

ไม่มี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากทางกลุ่มวิสาหกิจพืชสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ตัมบอเปียงหลวง ได้จัดทำผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรขึ้นมาเพื่อจำหน่าย แต่ยังคงขาดความรู้ในเรื่องการแปรรูปสมุนไพร/การตลาด และบรรจุภัณฑ์ที่ยังไม่น่าสนใจ จึงทำให้ทีมอว.ตัมบอเปียงหลวงที่เห็นถึงความสำคัญของสมุนไพร และได้เข้ามามีบทบาทในเรื่องต่างๆ เช่น จัดหาวิทยากรมาให้ความรู้ในการแปรรูปสมุนไพร ออกแบบโลโก้ ฯลฯ เพื่อนำไปต่อยอดให้เกิดรายได้ในกลุ่ม และเกิดกิจกรรมกันในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เปียงหลวง อ.เวียงแหง จ.เชียงใหม่

บัญชี

4 คน

ประชาชน

4 คน

อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โปรแกรมการท่องเที่ยวตำบลเปียงหลวง

รายละเอียด : โปรแกรมการท่องเที่ยวตำบลเปียงหลวง มีหลายแพ็คเกจ แต่แพ็คเกจแนะนำ คือ โปรแกรมท่องเที่ยวแบบ 2 วัน 1 คืน 6,999 บาท/สำหรับ 4 ท่าน รวมค่าที่พักและอาหาร การเที่ยวตามโปรแกรม เราจะมีไกด์ชุมชนนำเที่ยวไปยังสถานที่ต่างๆ ใน ต.เปียงหลวง ซึ่งมีหลากหลายรูปแบบ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบจัดการโปรแกรมการท่องเที่ยวตำบลเปียงหลวง
ออกแบบโปรแกรมท่องเที่ยวต.เปียงหลวงใหม่
การตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการ "พัฒนาและสนับสนุนการท่องเที่ยวโดยชุมชน" เกิดจากการวิเคราะห์และประเมินศักยภาพของแหล่งท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลเปียงหลวง อำเภอเวียงแหง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเรามองเห็นว่าการท่องเที่ยวในชุมชนสามารถขับเคลื่อนและพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวโดยชุมชนที่ยั่งยืนได้ โดยมีความร่วมมือจากกลุ่มเครือข่ายหรือพันธมิตร เช่น แหล่งท่องเที่ยวต่างๆ กลุ่มผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชน ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม องค์การบริหารส่วนตำบลเปียงหลวง กลุ่มเกษตรกรในอำเภอเวียงแหง เป็นต้น ส่วนการดำเนินงานกิจกรรม คือ การรวบรวมข้อมูลแหล่งท่องเที่ยว รวมถึงข้อมูลอื่นๆ ในการออกแบบโปรแกรมการท่องเที่ยว ในพื้นที่ตำบลเปียงหลวง เช่น ข้อมูลที่พัก ร้านอาหาร อาหารพื้นถิ่น ศูนย์การเรียนรู้ต่างๆ สถานประกอบการผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชน กลุ่มเกษตรกรในชุมชน จากนั้นนำเสนอข้อมูลการท่องเที่ยวผ่านสื่อออนไลน์และสิ่งพิมพ์ ทั้งนี้ โครงการมีกลุ่มเป้าหมายคือ นักท่องเที่ยว กลุ่มนักเรียนในโรงเรียน กลุ่ม Influencer ที่มีความสนใจเรียนรู้วิถีชีวิตชุมชน ประวัติศาสตร์ ประเพณีท้องถิ่น การเกษตร งานหัตถกรรมท้องถิ่นของตำบลเปียงหลวง คุณค่าของการดำเนินโครงการดังกล่าว ทำให้นักท่องเที่ยวสามารถเข้าถึงข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวได้สะดวกมากขึ้น เกิดประสบการณ์แปลกใหม่ในการท่องเที่ยวและได้เรียนรู้วัฒนธรรมของพื้นที่ตำบลเปียงหลวง เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวมีความหลากหลายทางชาติพันธุ์และเป็นพื้นที่ชายแดนติดกับประเทศเมียนมาร์ มีวิถีชีวิต สถาปัตยกรรม งานหัตถกรรม สินค้าท้องถิ่นที่มีความน่าสนใจเป็นอย่างมาก รวมถึงสภาพอากาศที่ดี สภาพภูมิประเทศที่งดงาม นอกจากนี้ ยังจะเกิดประโยชน์แก่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,999

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.จอมพระ อ.ท่าวังพา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้านไม้หอมระเหย หอมจอม

รายละเอียด : เป็นของประดับและช่วยสร้างบรรยากาศภายในบ้านความหอมของก้านไม้หอมช่วยบำบัดลดเครียด ช่วยส่งเสริมสุขภาพกายและใจให้ดีขึ้นก้านไม้ดูดและกระจายกลิ่นหอม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ก้านไม้หอมระเหย มีหลากหลายแบรนด์ให้เลือกมากขึ้น ทั้งบรรจุภัณฑ์และกลิ่นที่แตกต่างกันของแต่ละแบรนด์ การทำให้กลิ่นและบรรจุภัณฑ์ที่สะดุดตามีผลต่อการเลือกซื้อของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก ดังนั้นเพื่อให้เกิดการแตกต่างทางการแข่งขัน ในรูปแบบของตัวผลิตภัณฑ์ เช่น ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของแบรนด์ หอมจอม มีการนำดอกไม้แห้ง กลิตเตอร์ มาตกแต่งให้สวยงาม เพื่อเพิ่มความสวยงาม แลกลตาให้แก่ตัวผลิตภัณฑ์ เมื่อมีการแข่งขันสูงดังนั้นเราต้องเพิ่มคุณภาพ และ เพิ่มศักยภาพในการดูแลลูกค้าที่มากขึ้น เนื่องจากลูกค้ามีโอกาสที่จะเลือกซื้อสินค้าหรือบริการ ได้หลากหลาย ดังนั้น พืชมเสนอให้มีการพัฒนาคุณภาพและรูปแบบสินค้าและบริการ อยู่ตลอดเวลา ตามสภาพแวดล้อมและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง เพื่อที่จะรักษาฐานลูกค้าได้ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.จอมพระ อ.ท่าวังพา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Aromatherapy Oil จอมจันทร์

รายละเอียด : เป็นยาหอมหรือยาต้มที่ทำจากพืชสมุนไพร มีสรรพคุณในการแก้อาการหน้ามืด เวียนศีรษะ ช่วยเพิ่มความสดชื่นให้กับร่างกาย กระตุ้นการหายใจ และระบบไหลเวียนโลหิตภายในร่างกาย ทำให้เลือดลมสูบฉีดได้ดีมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที และใกล้เคียง ตลอดจนบทแวน พอร์มออนไลน์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การนำกลยุทธ์ทางการตลาดมาใช้วิเคราะห์โอกาสทางการตลาด เพื่อให้เกิดความแตกต่างทางการแข่งขันในรูปแบบของตัวผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขายทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น เช่น การนำบรรจุภัณฑ์ที่มีรูปร่างสวยงาม น้ำดอกไม้แห้งมาตกแต่งให้สวยงาม และแปลกตา กลมกลืนเข้ากันได้ มีความสวยงามแปลกตา และไม่ก่อให้เกิดมลภาวะเพิ่มขึ้น เพิ่มความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ การประมาณการใช้เงินลงทุนหมุนเวียนเป็นขั้นตอนสำคัญ เพราะจะช่วยให้ทราบความต้องการการใช้ทรัพยากรการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ สถานการณ์ปัจจุบันในการแข่งขัน พืชสมุนไพร จะต้องเพิ่มคุณภาพ และ เพิ่มศักยภาพในการดูแลลูกค้าที่มากขึ้น เนื่องจากลูกค้ามีโอกาที่จะเลือกซื้อสินค้าหรือบริการ ได้หลากหลาย ดังนั้น พืชสมุนไพรต้องมีการพัฒนาคุณภาพและรูปแบบสินค้าและบริการ อยู่ตลอดเวลา ตามสภาพแวดล้อมและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง เพื่อที่จะรักษาฐานลูกค้าได้ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ท่าวังพา อ.ท่าวังพา จ.น่าน



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Rice Zee พอดีคำ

รายละเอียด : Rice Zee พอดีคำ เป็นสินค้าประจำหมู่บ้านท่าวังพา โดยมีส่วนประกอบของข้าวเหนียว น้ำอ้อย ถั่วลิสงคั่ว และกลิ่นหอมของงาขาวรสชาติหวานพุดกัลเล็ก 10 ชิ้น 59 บาท กล้องใหญ่ 20 ชิ้น 109 บาท ถั่วดำ 15 ชิ้น 99 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้แพลตฟอร์มทางโซเชียลมีเดียในการโปรโมตสินค้า เช่น facebook , tiktok , shopee

มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากเดิมให้ทันสมัยยิ่งขึ้น

ปรับเปลี่ยนโลโก้ให้ดูน่าสนใจและสะดุดตายิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มการทำตลาดแบบ E-Commerce -SMM เพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้เติบโต ผ่านแพลตฟอร์มบนโลกออนไลน์ และเปิดขาย in stone ผ่านร้านค้าในชุมชน ร้านอาหาร และร้านค้าแฟ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ท่าวังพา อ.ท่าวังพา จ.น่าน



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Boxset ชุดระบายสีหัวเรือ

รายละเอียด : Boxset ชุดระบายสีหัวเรือ เจ้าแม่ทวยกอง,เพชรมงคล,หนึ่งแดนสยาม ใน Boxset ประกอบด้วย หัวเรือจำลอง ประวัติความเป็นมา ชุดระบายสี (สีโปสเตอร์ จานสี พู่กัน)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนโลโก้ให้ดูน่าสนใจและดึงดูดยิ่งขึ้น

ใช้แพลตฟอร์มทางโซเชียลมีเดียในการโปรโมตสินค้า เช่น facebook , tiktok , shopee

มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากเดิมให้ทันสมัยยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Boxset ชุดระบายสีหัวเรือ เป็นการสื่อกลางในการส่งต่อความหมายและคุณค่าที่คนน่านภูมิใจ โดยการนำมาพัฒนาเป็นสินค้าเพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชน ผ่านทางE-commerce -ssm และ in stone

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ป่าคา อ.ท่าวังผา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกมะแขว่น

รายละเอียด : น้ำพริกมะแขว่น ส่งเสริมระบบการไหลเวียนโลหิตและระบบการหายใจดีขึ้น ช่วยลดความเสี่ยงของการเกิดโรคเบาหวานรับประทานได้ง่ายๆโดยการเติมน้ำอุ่นเพียง2-3นาทีส่วนประกอบ พริกแห้ง80%กระเทียม10%มะแขว่น5%เกลือ3%ผงปรุงรส2% ขนาดบรรจุกล่อง90กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการถนอมอาหาร เป็นการนำแนวคิดการอบแห้งเข้ามาใช้เพื่อยืดอายุการเก็บ

รักษาน้ำพริกให้ยาวนานมากยิ่งขึ้นและสะดวกต่อการรับประทาน

นำเทคโนโลยีเตาอบลมร้อนเพื่อใส่ความชื้นจนทำให้น้ำพริกแห้งสามารถเก็บรักษาได้ยาวนานมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้าของเรา

-กลุ่มลูกค้าที่ชอบทานน้ำพริก,มะแขว่น

-กลุ่มคนรักสุขภาพ

ช่องทางการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

-ช่องทางออฟไลน์ ร้านค้าศูนย์ OTOP บ้านหนองบัว ร้านค้าชุมชน

-ช่องทางออนไลน์ Shopee Facebook Lazada Line Tiktok

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ป่าคา อ.ท่าวังผา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาน้ำลำ

รายละเอียด : - ชาน้ำลำหายาก บำรุงกำลัง บำรุงกำหนัด เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสมุนไพรในท้องถิ่น ออร์แกนิกปราศจากสารเคมี ผลิตจากภูมิปัญญาพื้นบ้าน ผ่านการอบแห้งด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพิ่มความหอมด้วยใบเตยและให้ความหวานด้วยหญ้าหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการถนอมอาหาร เป็นการนำแนวคิดการอบในชาให้แห้งสามารถเก็บรักษาได้ยาวนานมากยิ่งขึ้น

นำเทคโนโลยีเตาอบลมร้อนพาราโบลาโดมด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ทำให้ใบชาแห้งสามารถเก็บรักษาได้ยาวนานมากยิ่งขึ้น อีกทั้งพลังงานแสงอาทิตย์เป็นพลังงานสะอาดช่วยลดมลพิษ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้าของเรา
กลุ่มลูกค้าที่ชอบทานชาสมุนไพร
กลุ่มลูกค้าที่ชอบทานเครื่องดื่มบำรุงกำลัง
กลุ่มลูกค้าที่ควบคุมระดับน้ำตาล
กลุ่มเป้าหมายหลัก
เพศชาย,หญิง อายุ 30-45 ปี ้วยทำงาน และวัยกลางคน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.พาตอ อ.ท่าวังพา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หงส์หลวง(แก้วมังกรอบแห้ง)

รายละเอียด : เป็นแก้วมังกรอบสดผลสีแดงที่นำมาอบแห้ง และบรรจุภัณฑ์ใส่ถุงขนาด 50 กรัม

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์แก้วมังกรอบแห้ง จัดทำขึ้นเพื่อตั้งไว้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบ
โจทย์ผู้ที่ต้องกวนควบคุมน้ำหนัก
และที่สำคัญแก้วมังกรอบแห้งยังช่วยป้องกันการเกิดโรคหัวใจ ช่วยรักษาโรคเบาหวานเพราะใช้
ความหวานจากธรรมชาติ
บรรเทาอาการของโรคความดันโลหิตและโรคโลหิตจาง รับประทานแล้วปลอดภัยแก่ร่างกาย
และมีคุณค่าทางอาหารซึ่ง
ผลิตภัณฑ์จะเน้นวัตถุดิบจากธรรมชาติทั้งหมดที่คำนึงถึงคุณประโยชน์ต่อร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

เครื่องอบแห้งฟาเรด โดยไม่แต่งสีแต่งกลิ่น

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.พาดอ อ.ท่าวังพา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หงส์หลวง (น้ำสลัดจากแก้วมังกร)

รายละเอียด : เป็นน้ำสลัดที่ทำมาจากแก้วมังกรผลสด ไม่แต่งสีแต่งกลิ่น บรรจุใส่ขวดขนาด 250 ml.

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
- พัฒนา Packaging คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
- เพิ่มมูลค่าจากเศษแก้วมังกรที่นำไปอบแห้งนำมาทำสลัดเพื่อให้เกิดประโยชน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำสลัดจากแก้วมังกร จัดทำขึ้นเพื่อตั้งใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นการบริโภคเพื่อสุขภาพ โดยกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการลดน้ำหนักจะคำนึงถึงปริมาณพลังงานที่ได้รับในแต่ละวัน โดยเมนูอย่างน้ำสลัดต่างๆจัดว่าเป็นอาหารยอดนิยมสำหรับการลดน้ำหนัก เพราะน้ำสลัดเป็นอาหารที่มีพลังงานต่ำมีเส้นใยอาหารสูง ซึ่งน้ำสลัดเป็นตัวแปรที่สำคัญ เนื่องจากน้ำสลัดแต่ละชนิดมีส่วนผสมต่างกันทำให้พลังงานที่ได้รับจากน้ำสลัดแตกต่างกันไปตามส่วนผสม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ปากทอง อ.ท่าวังผา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Phathong Coffee Brand by กาแฟคั่วเมล็ด

รายละเอียด : ระดับการคั่วมี 3 ระดับ 1. คั่วอ่อน 2. คั่วกลาง 3. คั่วเข้ม Light Roast , Medium Roast , Dark Roast Process : Dry , Wash , Honey

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เก็บรักษารสชาติและกลิ่นของกาแฟ
พัฒนา Packaging ผลิตภัณฑ์
นำสินค้าไปจำหน่ายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Facebook, Shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Executive Summary
ผลิตภัณฑ์กาแฟของเราเป็นธุรกิจขนาดเล็ก โดยกาแฟที่ใช้จะต้องเป็นกาแฟคั่วเมล็ดและกาแฟคั่วบดเท่านั้น ซึ่งมีจุดขายคือ เป็นกาแฟจากชาวเขาที่ส่งตรง มาจากดอยสวนยาหลวงเป็นพันธ์อาราบิก้าแท้100%
2. Company description
1) พัฒนาการด้านการตลาด วางแผนธุรกิจและวางแผนต่อยอดธุรกิจเดิมให้เติบโตยิ่งขึ้น
2) พัฒนาด้านการตลาด ด้วยการโฆษณาให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นด้วยการกระจายทางออนไลน์และสื่อต่างๆ ทาง F Facebook, Instagram, TikTok, LINE OA, Shopee
3) พัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์
จะหันมาใช้ ถุงวาล์ว (Valve kraft bag) แทนถุงฟอยธรรมดา เนื่องจากถุงชนิดนี้ช่วยรักษากลิ่น และรสชาติของเมล็ดกาแฟ ให้มีความสดใหม่ และเพิ่มอายุการเก็บรักษา
3. Market Analysis
Strengths (จุดแข็ง)
– เป็นผลิตภัณฑ์ ของชาวเขา มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม
– ผลกาแฟปลูกในที่สูง ทำให้ได้มีคุณภาพที่สูงตามเกณฑ์มาตรฐานของตลาด และเป็นที่ยอมรับว่ากาแฟรสชาติดี
Weaknesses (จุดอ่อน)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ปากทอง อ.ท่าวังผา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Phathong Coffee Brand by กาแฟคั่วบด

รายละเอียด : ระดับการคั่วมี 3 ระดับ 1. คั่วอ่อน 2. คั่วกลาง 3. คั่วเข้ม Light Roast , Medium Roast , Dark Roast Process : Dry , Wash , Honey

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เก็บรักษารสชาติและกลิ่นของกาแฟ

พัฒนา Packaging ผลิตภัณฑ์

นำสินค้าไปจำหน่ายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Facebook, Shopee

05 : แผนธุรกิจ

1. Executive Summary

ผลิตภัณฑ์กาแฟของเราเป็นธุรกิจขนาดเล็ก โดยกาแฟที่ใช้จะต้องเป็นกาแฟเมล็ดและกาแฟคั่วบดเท่านั้น ซึ่งมีจุดขายคือ เป็นกาแฟจากชาวเขาที่ส่งตรง มาจากดอยสวนยาหลวงเป็นพันธ์อาราบิก้าแท้100%

2. Company description

1) พัฒนาการด้านการตลาด วางแผนธุรกิจและวางแผนต่อยอดธุรกิจเดิมให้เติบโตยิ่งขึ้น

2) พัฒนาด้านการตลาด ด้วยการโฆษณาให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นด้วยการกระจายทางออนไลน์ และสื่อต่างๆ ทาง F Facebook, Instagram, TikTok, LINE OA, Shopee

3) พัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์

จะหันมาใช้ ถุงวาล์ว (Valve kraft bag) แทนถุงฟอยธรรมดา เนื่องจากถุงชนิดนี้ช่วยรักษากลิ่น และรสชาติของเมล็ดกาแฟ ให้มีความสดใหม่ และเพิ่มอายุการเก็บรักษา

3. Market Analysis

Strengths (จุดแข็ง)

- เป็นผลิตภัณฑ์ ของชาวเขา มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม

- ผลกาแฟปลูกในที่สูง ทำให้ได้มีคุณภาพที่สูงตามเกณฑ์มาตรฐานของตลาด และเป็นที่ยอมรับว่ากาแฟรสชาติดี

Weaknesses (จุดอ่อน)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ยม อ.ท่าวังผา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เซตพร้อมปลูก ทรายเติบโต

รายละเอียด : เป็นการพัฒนาต่อยอดจากผลิตภัณฑ์ดินเพาะปลูก/ดินเพาะกล้า ผสมสาร ไตรโคเดอร์มา ทรายเติบโต ผลิตภัณฑ์จากการคัดรื้อพืชชุมชนตำบลยม อำเภอท่าวังผา จังหวัดน่าน ภายในเขตประกอบด้วย ดินเพาะปลูก 1 กิโลกรัม, กระถางใบ, พลั่วจั่วอัน, เมล็ดพริกพันธุ์พื้นเมือง 10 เมล็ด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยี การสื่อสารแบบออนไลน์ เพื่อพัฒนาด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์สินค้า การสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้กลายเป็นที่รู้จักกว้างขวางมากยิ่งขึ้น
นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นใหม่ หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้นกว่าเดิม เช่น การปรับเปลี่ยนรูปแบบดีไซน์ของสินค้า วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

เซตดินเพาะปลูก ทรายเติบโต



กล่องบรรจุภัณฑ์



พลั่วจั่ว



กระถาง ขนาด 3 นิ้ว



ดินเพาะปลูก ขนาด 1กก.



เมล็ดพริก

(อาจมีอย่างอื่นเพิ่มมาในอนาคต)



ป้ายแพ็คเกจสินค้าแบรนด์ "เติบโต"

รูปหลัง

เซตดินเพาะปลูก ทรายเติบโต



กล่องบรรจุภัณฑ์



พลั่วจั่ว



กระถาง ขนาด 3 นิ้ว



ดินเพาะปลูก ขนาด 1กก.



เมล็ดพริก

(อาจมีอย่างอื่นเพิ่มมาในอนาคต)



ป้ายแพ็คเกจสินค้าแบรนด์ "เติบโต"

05 : แผนธุรกิจ

แผนพัฒนาภายในองค์กร, แผนพัฒนาผลิตภัณฑ์, แผนพัฒนาสื่อการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ยม อ.ท่าวังผา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เซตชุดอุปกรณ์ไฟฟ้า สาน สร้าง สุข

รายละเอียด : เซตชุดอุปกรณ์ไฟฟ้า สาน สร้าง สุข เป็นการพัฒนาต่อยอดจากผลิตภัณฑ์ชุดอุปกรณ์ไฟฟ้า จากกลุ่มผู้สูงอายุ สาน สร้าง สุข บ้านหนอง ตำบลยม อำเภอท่าวังผา จังหวัดน่าน เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ให้ครอบคลุมมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปรษณีย์ โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยี การสื่อสารแบบออนไลน์ เพื่อพัฒนาด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ สินค้า การสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้กลายเป็นที่รู้จักกว้างขวางมากยิ่งขึ้น นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นใหม่ หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้นกว่าเดิม เช่น การปรับเปลี่ยนรูปแบบดีไซน์ของสินค้า วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

เซตชุดอุปกรณ์ไฟฟ้า



กล่องบรรจุภัณฑ์



ฐานตั้งโคมไฟ



หม้อไฟฟ้า



แก้วไฟฟ้า



ถุงสำหรับบรรจุภัณฑ์



กระดาษห่อของไฟฟ้า



ป้ายกำกับแบรนด์สินค้า "สาน สร้าง สุข"

รูปหลัง

เซตชุดอุปกรณ์ไฟฟ้า



กล่องบรรจุภัณฑ์



ฐานตั้งโคมไฟ



หม้อไฟฟ้า



แก้วไฟฟ้า



ถุงสำหรับบรรจุภัณฑ์



กระดาษห่อของไฟฟ้า



ป้ายกำกับแบรนด์สินค้า "สาน สร้าง สุข"

05 : แผนธุรกิจ

1.1 แผนพัฒนาภายในองค์กร

-จัดอบรมให้ความรู้ด้านการตลาดให้แก่สมาชิกกลุ่ม

1.2 แผนพัฒนาผลิตภัณฑ์

-ออกแบบบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ให้เหมาะสม ให้สะดวกต่อการใช้ และสะดวกต่อการใช้งาน

1.3 แผนพัฒนาสื่อการตลาด

-สร้างช่องทางทางการจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์

-สร้าง content ของสินค้าให้น่าสนใจ

-เปิดเป็นศูนย์การเรียนรู้เพื่อถ่ายทอดความรู้และเป็นการขยายฐานลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65009236 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลลิ่ม อำเภอกำแพงเพชร จังหวัดน่าน

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ลิ่ม อ.กำแพงเพชร จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรสมุนไพร

รายละเอียด : ภูมิปัญญาการแพทย์แผนไทย เป็นการดูแลสุขภาพในชุมชนแบบพื้นบ้านดั้งเดิม รูปแบบการรักษาที่มีการใช้ยาสมุนไพร การนวด การฝังเข็มและอื่นๆ ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการด้านการดูแลสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ โดย adobe illustrator

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สมุนไพรสมุนไพร

ภูมิปัญญาการแพทย์แผนไทย เป็นการดูแลสุขภาพในชุมชนแบบพื้นบ้านดั้งเดิม รูปแบบการรักษาที่มีการใช้ยาสมุนไพร การนวดการฝังเข็มและอื่นๆ ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการด้านการดูแลสุขภาพ และ ความเจ็บป่วยของประชาชนได้อย่างดี การจัดการสุขภาพจากความรู้ภูมิปัญญาและองค์ความรู้ เหล่านี้มีความสำคัญและเป็นสิ่งสมควรที่จะเก็บรวบรวมอนุรักษ์และฟื้นฟูให้คงอยู่เพื่อเป็นมรดกต่อลูกหลาน ใน การสืบทอดองค์ความรู้ดังนั้นก็ทางกลุ่มได้ตระหนักถึงความสำคัญและคุณประโยชน์ของสมุนไพรจึงได้จัดทำโครงการ นำน้ำมันวดสมุนไพรขึ้น เพื่อต้องการสืบทอดภูมิปัญญาไทยที่สืบทอดกันมาและสามารถนำมาใช้เป็นยารักษาโรค หรือบรรเทาอาการเจ็บป่วย เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย และปลอดภัยจากสารเคมีต่างๆ จากสถานการณ์โรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 หรือโรคโควิด 19 (Coronavirus Disease 2019 (COVID19) เป็นโรคติดต่ออันตราย ตามพระราชบัญญัติโรคติดต่อ พ.ศ. ๒๕๕๘ ทำให้ผู้สูงอายุ หรือประชาชนในเขตพื้นที่ ตำบลลิ่มมีการเดินทางน้อยลง ผู้สูงอายุ หรือประชาชนในเขตพื้นที่ที่มารับบริการด้วยอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ และปวดตามข้อต่างๆและมีผู้เข้ารับบริการนวดแผนไทยกันมากขึ้นทาง อาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน และผู้ปฏิบัติงานตำบลลิ่ม อำเภอกำแพงเพชร จังหวัดน่าน จึงเห็นความสำคัญของการรักษาเพื่อบรรเทาอาการดังกล่าว ซึ่งน้ำมันวดสมุนไพรสามารถนำมาใช้เพื่อการบำบัดรักษาทางการแพทย์แผนไทย น้ำมันวดสมุนไพร สามารถ กระตุ้นการไหลเวียนโลหิต ลดการปวด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65016073 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลลิ่ม อำเภอกำแพงเพชร จังหวัดน่าน

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ลิ่ม อ.กำแพงเพชร จ.น่าน

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อผ้าแฟชั่นมัดย้อม

รายละเอียด : เป็นเสื้อผ้ามัดย้อมโดยใช้สีจากธรรมชาติ โดยเลือกหาสีจากพืชที่มี เนื้อผ้าที่ดี เหมาะสม แล้วทำการมัดย้อม ให้เกิดลวดลายต่างๆซึ่งลายที่ปรากฏบนพื้นผ้าจะมีขึ้นเดียว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐวิสาหกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและร่างลวดลายที่จะย้อมลายผ้าโดยใช้โปรแกรม Photoshop

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนทพแวน ฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ศรีภูมิ อ.ท่าวังพา จ.น่าน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โตกหวาย All Style

รายละเอียด : งานหัตถกรรมหวายที่ลูกค้าสามารถออกแบบสินค้าได้เองตามความต้องการของลูกค้า สามารถเลือกแบบและขนาดได้เอง นำไปเป็นของใช้ ของตกแต่ง หรือสามารถนำไปเป็นของฝากได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation) โดยการปรับเปลี่ยนรูปแบบดีไซน์จากเดิมที่มีเพียงรูปทรงกลม เราก็จะพัฒนา Made to order รูปทรงตามที่ลูกค้าต้องการ ใช้เทคโนโลยีในการสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์โดยไม่ต้องออกจากบ้าน นวัตกรรมการผลิต หรือดำเนินการ (Process Innovation) จากผลิตสินค้าจำนวนมาก มา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ชั้นโทกหวาย รูปทรงใหม่ไม่จำเจ Made to order รูปทรงตามที่ลูกค้าต้องการ ไม่ว่าจะเป็นทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า สี่เหลี่ยมจัตุรัส แปดเหลี่ยม(รังผึ้ง) หรืออื่นๆ ตามฟังก์ชันการใช้งานของลูกค้า สามารถออกแบบรูปทรง ขนาด ได้ตามความต้องการ นำไปได้หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ศรีภูมิ อ.ท่าวังพา จ.น่าน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Rattan Arts

รายละเอียด : งานหัตถกรรมจักสานหาวาย ที่ใช้นวัตกรรมการผสมผสานระหว่างการสาน คล้ากันแห่่ง (การสานพื้นชั้นโตก) กับงานศิลปะการถ่ายภาพสองมิติ สามารถใช้เป็นทั้งของ ฝาก ของตกแต่ง และของใช้ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการทำภาพให้เป็นพิกเซล (Pixel) ในโปรแกรม Adobe Photoshop
การทำไล่แต้มสี ด้วยโปรแกรมให้เหลือ 2-3 สี เพื่อการซ่อมแซม
นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation) โดยการปรับเปลี่ยนรูปแบบดีไซน์การสาน แห่่งสินค้า จากเดิมที่เป็นเพียงการสานลายธรรมดา เป็นการสานลายรูปภาพบุคคล วิว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

"Rattan Arts" สินค้าของเราเป็นสินค้าหัตถกรรมจักสานหาวายที่ผสมผสานระหว่างงาน หัตถกรรมในชุมชน เข้ากับงานศิลปะ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า สามารถใช้เป็นของฝากของ ตกแต่งได้ สิ่งทำเป็นแบบ Made to order ตามรูปแบบและขนาดที่ต้องการได้เลย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.แสนทอง อ.ท่าวังผา จ.น่าน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มทุ่งแสนทอง

รายละเอียด : ไข่เค็มทุ่งแสนทอง ไม่มีสารวัตถุกันเสีย ใช้วิธีการดองแบบบอร์แกนิก และมีส่วนผสมของใบเตยทำให้มีกลิ่นคาวน้อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ใช้อีคอมเมิร์ซ Page Facebook, application shopee และ application lazada

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์คือ กลุ่มคนทุกเพศทุกวัยและทุกอาชีพ เช่น แม่ค้า แม่บ้าน นักเรียน นักศึกษา กลุ่มวัยทำงานและกลุ่มผู้บริโภครุ่นใหม่ที่มีพฤติกรรมชอบรับประทานไข่เค็ม

โดยแผนการดำเนินงานพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์

1. พัฒนาการด้านการตลาด : วางขายแบบออนไลน์และออฟไลน์ เช่น ในเพจ facebook Tiktok ร้านค้าในชุมชน เป็นต้น

2. พัฒนาด้านการโฆษณา : เพลงใน Facebook ยังแอด ทำโปสเตอร์สินค้าให้น่าสนใจ

3. พัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมีจุดเด่นและมีเอกลักษณ์มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านพิ อ.บ้านหลวง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านไม้ไผ่ดูดกลิ่น (BP Bamboo Charcoal)

รายละเอียด : ถ่านไม้ไผ่ดูดกลิ่นเป็นผลิตภัณฑ์ดูดกลิ่นจากถ่านไม้ไผ่โดยนำมาใส่ถุงตาข่ายและบรรจุใส่กล่องไม้ไผ่สานซึ่งเป็นแพ็คเกจทำให้ดูมีความทันสมัยขึ้นอีกทั้งยังมีการเพิ่มกลิ่นสมุนไพรให้มีความสดชื่นมากขึ้นสามารถนำไปใช้ดูดกลิ่นบริเวณต่าง ๆ ในบ้าน และในรถได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการใช้นวัตกรรมการไล่ความชื้นออกจากไม้จนไม่ติดไฟกลายเป็นถ่านเอง และควบคุมอากาศในการเผาไหม้ได้โดยการใช้ดินเหนียวและผ้าห่อถุงทรายที่ชุ่มน้ำมาปิดไว้ตรงที่ระบายอากาศของเตาเผาถ่าน เพื่อไม่ให้อากาศเข้ามาในตัวเตาเผา และป้องกันการไม่ให้เกิดการลุกติดไฟ จากนั้นความร้อนที่มีอยู่ข้างในเตาเผาจะค่อยๆ เเผาไหม้ไม้ที่อยู่ในเตาเผาและจะทำให้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. SWOT Analysis
2. เป้าหมายขององค์กร
3. แผนการตลาด
4. แผนการขาย
5. แผนการผลิต/สั่งซื้อสินค้า
6. แผนการเงิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านพี่ อ.บ้านหลวง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกชิดอบแห้ง

รายละเอียด : ลูกชิดอบแห้ง จะผลิตมาจากลูกชิดสดที่นำมามาอบแห้งโดยการเพิ่มกลิ่นสมุนไพรเข้าไปทำให้ตัวลูกชิดมีกลิ่น สีสวยดีที่นำมารับประทานมากขึ้น จากนั้นนำมามาอบด้วยเครื่องอบลมร้อน สามารถนำไปทำเป็นท็อปปิง ใช้แทนไขนุกในขนมไข่นุกหรือฉีกรับประทานได้เลย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบด้วยเครื่องอบลมร้อน ทำให้ได้ปริมาณของลูกชิดอบแห้งที่มากขึ้นและลดระยะเวลาในการอบลง

มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่นการออกแบบบรรจุภัณฑ์ Logo สำหรับการใช้เพิ่มมูลค่าของสินค้าให้น่าซื้อมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ตั้ง SWOT
2. เป้าหมายขององค์กร
3. แผนการตลาด
4. แผนการขาย
5. แผนการผลิต/ส่งซื้อสินค้า
6. แผนการเงิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านฟ้า อ.บ้านหลวง จ.น่าน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามเปรี้ยวอัดก้อนสำเร็จรูป

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์มะขามเปรี้ยวอัดก้อนสำเร็จรูป มะขามเปรี้ยวเนื้อล้วน100% แบบไร้เมล็ด เนื้อมะขามแก่อบกประสงค์ เหมาะสำหรับปรุงอาหารและใช้บำรุงผิวพรรณ

05 : แผนธุรกิจ

แนวทางที่จะสามารถเพิ่มรายได้ และสร้างยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มากขึ้น ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย พร้อมทั้งช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ และให้ความรู้ในการขายสินค้า การตลาด และช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ ทางเพจ U2T ที่บ้านฟ้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,522

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปผลิตภัณฑ์มะขามเปรี้ยวฝักยักษ์ในพื้นที่ตำบลบ้านฟ้า

พัฒนา Packaging Design คุณภาพมาตรฐานในการทำบรรจุภัณฑ์

ขยายช่องทางการตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านฟ้า อ.บ้านหลวง จ.น่าน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มีดตีมือตำบลบ้านฟ้า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่มีดตีมือตำบลบ้านฟ้า ผลิตภัณฑ์จากงานหัตถกรรมช่างฝีมือ ด้วยภูมิปัญญาชาวบ้าน นำเสนอในรูปแบบของที่ระลึก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging design, คุณภาพ และมาตรฐาน ในการทำบรรจุภัณฑ์
ขยายช่องทางการตลาดออนไลน์
แปรรูปผลิตภัณฑ์ที่มีดจากเหล็กแผ่น ในพื้นที่ตำบลบ้านฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แนวทางที่จะสามารถเพิ่มรายได้ และสร้างยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มากขึ้น ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย พร้อมทั้งช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ และให้ความรู้ในการขายสินค้า การตลาด และช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ ทางเพจ U2T ที่บ้านฟ้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,522

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ป่าคาหลวง อ.บ้านหลวง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสานกล่องทิชชู

รายละเอียด : "จักสานจากไม้ไผ่คุณภาพดี เป็นกล่องใส่กระดาษทิชชู ทรงกลม สานด้วยความประณีต ขนาดพอเหมาะ น้ำหนักเบา มีความทนทานใช้งานได้ยาวนาน สวยสะดุดตา จะวางมุมไหนของบ้านก็เก๋

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มัดพร้าว

กบไสไม้

เลื่อยคั่นรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

มีการยกระดับสินค้า และพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น สะท้อนอัตลักษณ์ในชุมชน เพื่อสร้างมาตรฐานสินค้าให้เป็นที่ยอมรับแก่กลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มนักท่องเที่ยว โดยมีการออกแบบและจัดทำแพ็คเกจของผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า อีกทั้งยังมีการรักษาคุณภาพมาตรฐาน พร้อมที่จะจำหน่าย ทั้งในตลาดภายในและตลาดออนไลน์ ที่สำคัญผลิตภัณฑ์เหล่านี้ยังคงรักษาไว้ซึ่งเอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของชุมชนอย่างเด่นชัด โดยผลิตภัณฑ์ที่ทางทีมงาน U2T BCG ตำบลป่าคาหลวง ได้นำมาพัฒนาต่อยอด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์แปรรูปชุดแก้วไฟเซรามิค และผลิตภัณฑ์จักสานกล่องทิชชู ซึ่งใช้วัตถุดิบที่มีในชุมชนมาแปรรูปเป็นสินค้าเหล่านี้ นอกจากนี้ยังเป็นการกระตุ้นให้เกิดกระบวนการมีส่วนร่วมระหว่างทีมงาน U2T BCG ตำบลป่าคาหลวง และกลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ของตำบลป่าคาหลวง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ป่าคาหลวง อ.บ้านหลวง จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดแก้วไฟเซรามิค

รายละเอียด : "ชุดแก้วไฟเซรามิค"ทำจากไม้ไผ่ธรรมชาติให้กลิ่นหอมเมื่อไฟที่ป็น
เอกลักษณ์ การซื้อขายไม้ไผ่ด้วยกำลังไฟฟ้า ทำให้เกิดตลาดที่สวยงามแปลกตา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องฉีดทรายไฟฟ้า

เครื่องเจียรปัดด้วยผ้าทราย

เลื่อยวงเดือนไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

มีการยกระดับสินค้า และพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น สะท้อนอัตลักษณ์ใน
ชุมชน เพื่อสร้างมาตรฐานสินค้าให้เป็นที่ยอมรับแก่กลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มนักท่องเที่ยว โดยมีการ
ออกแบบและจัดทำแพ็คเกจของผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า อีกทั้งยังมี
การรักษาคุณภาพมาตรฐาน พร้อมที่จะจำหน่าย ทั้งในตลาดภายในและตลาดออนไลน์ ที่
สำคัญผลิตภัณฑ์เหล่านี้ยังคงรักษาไว้ซึ่งเอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของชุมชนอย่างเด่นชัด
โดยผลิตภัณฑ์ที่ทางทีมงาน U2T BCG ตำบลป่าคาหลวง ได้นำมาพัฒนาต่อยอด ได้แก่
ผลิตภัณฑ์แปรรูปชุดแก้วไฟเซรามิค และผลิตภัณฑ์จักสานกล่องก๊วยชู่ ซึ่งใช้วัตถุดิบที่มีใน
ชุมชนมาแปรรูปเป็นสินค้าเหล่านี้ นอกจากนี้ยังเป็นการกระตุ้นให้เกิดกระบวนการมีส่วนร่วม
ระหว่างทีมงาน U2T BCG ตำบลป่าคาหลวง และกลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่
ของตำบลป่าคาหลวง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สวด อ.บ้านหลวง จ.น่าน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ย้อมยี่ม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าที่ใช้การย้อมสีจากธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มและสร้างยอดขายให้กับคนในชุมชนช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดูทันสมัย ตอบโจทย์กับความต้องการของคนรุ่นใหม่ พร้อมให้ความรู้ในการขายสินค้าให้กับกลุ่มในชุมชนของเรา อีกทั้งยังเพิ่มช่องทางการขายให้กับกลุ่มในชุมชนในโลกออนไลน์ ทางเพจ U2T ตำบลสวด อำเภอบ้านหลวง จังหวัดน่าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดตั้งแบรนด์ผลิตภัณฑ์

การใช้โซเชียลและเทคโนโลยีในการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้า

การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สวด อ.บ้านหลวง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SUAT

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากไม้ไผ่ เป็นรูปสี่เหลี่ยมและทรงกระบอก

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มและสร้างยอดขายให้กับคนในชุมชนช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดูทันสมัย ตอบโจทย์กับความต้องการของคนรุ่นใหม่ พร้อมให้ความรู้ในการขายสินค้าให้กับกลุ่มในชุมชนของเรา อีกทั้งยังเพิ่มช่องทางการขายให้กับกลุ่มในชุมชนในโลกออนไลน์ ทางเพจ U2T ตำบลสวด อำเภอบ้านหลวง จังหวัดน่าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดตั้งแบรนด์ผลิตภัณฑ์

การใช้สื่อโซเชียลและเทคโนโลยีในการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้า

การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ทองค้าย อ.เมืองน่าน จ.น่าน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าไอแพด Eco print

รายละเอียด : Eco – print คือ เทคนิคการสร้างลวดลายบนพื้นผ้าด้วยวิธีการพิมพ์ถ่ายโอนสีและลวดลายของใบไม้ดอกไม้จริง โดยการบ่มด้วยความร้อน ทำให้ได้สีและรูปร่างลายเส้นโครงสร้างของใบไม้ดอกไม้แล้วนำมาตัดเป็นกระเป๋าไอแพดแต่ละรุ่นเพื่อตอบสนองความนิยมของวัยรุ่นสมัยปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. เทคโนโลยีการตัดเย็บ โดยใช้เครื่องจักรไฟฟ้าที่มีความแม่นยำ และทำให้เกิดความแข็งแรงทนทาน

1. การอบรมช่องทางการจัดจำหน่าย หรือ ช่องทางการโปรโมท

2. พัฒนาสินค้า Eco Printing โดยการทำให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้เข้ากับยุคสมัยปัจจุบัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Eco – print คือ เทคนิคการสร้างลวดลายบนพื้นผ้าด้วยวิธีการพิมพ์ถ่ายโอนสีและลวดลายของใบไม้ดอกไม้จริง โดยการบ่มด้วยความร้อน ทำให้ได้สีและรูปร่างลายเส้นโครงสร้างของใบไม้ดอกไม้แล้วนำมาตัดเป็นกระเป๋าไอแพดแต่ละรุ่นเพื่อตอบสนองความนิยมของวัยรุ่นสมัยปัจจุบัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ทองควาย อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อผ้าทอสำเร็จรูป

รายละเอียด : เสื้อสุภาพบุรุษ ใส่ทำงาน(ทรงเชิด)เสื้อสุภาพสตรี ใส่ทำงาน(ทรงพื้นเมือง)

05 : แผนธุรกิจ

การนำอัตลักษณ์ท้องถิ่นลงลาย เทคนิคการทอผ้า และการย้อมสีธรรมชาติ มาออกแบบตัดเย็บ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย อาทิ เสื้อผ้า เสื้อสูท เสื้อแจ็กเก็ต เสื้อสูท เสื้อเชิ้ต กางเกง ชุดแขก และกระเป๋าแบบต่าง ๆ ซึ่งมีการปรับปรุงพัฒนาให้มีความร่วมสมัยและเป็นสากล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับการจำหน่าย
- นำสินค้าไปจำหน่ายทาง Platform online Facebook
- พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ไชยสถาน อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดใจไชยสถาน

รายละเอียด : 1.ผ้าโพกผม 2.หมอนอิง 3.ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอเป็นการมัดย้อมสีจากวัสดุที่มาจากธรรมชาติ เช่น เปลือกไม้ ดอกไม้ ใบไม้ มีลวดลายที่หลากหลายไม่ซ้ำใครเป็นผลิตภัณฑ์ Hand made**หมายเหตุ**ราคาจะเปลี่ยนแปลงไปตามประเภทของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายกันสมัยตอบสนองความต้องการของลูกค้า ช่วยส่งเสริมทางด้านการตลาด เช่น นำสินค้าไปจำหน่าย เช่น ออกบูธ แหล่งท่องเที่ยวในจังหวัด ช่วยขยายช่องทางการตลาดออนไลน์ เช่น ทำเพจ ซ้อปปี ลาชาด้า เฟซบุ๊ก ไลน์ ช่วยประชาสัมพันธ์ เช่น ทำสื่อและรูปแบบแผ่นพับ ผ่านทางเพจ U2T และเพจต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบฐานข้อมูล
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สีจากธรรมชาติย้อมผ้า
ใช้วัสดุจากธรรมชาติทำให้สีติดทนนาน
ใช้หม้อมัดที่ผลิตเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

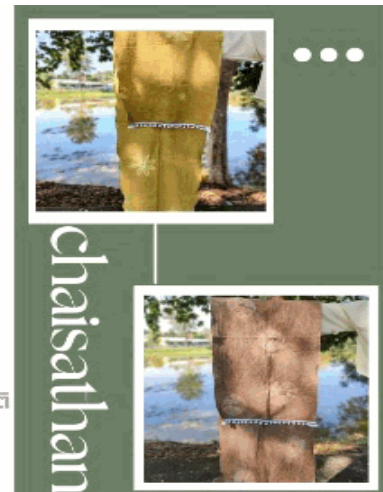
รูปสินค้า/บริการ

ผ้าพันคอ
ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อม



ชนิดผ้า : ผ้าฝ้าย
การย้อม : ย้อมด้วยสีธรรมชาติ
ขนาดไซส์ : 41X156 ซม.

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ไชยสถาน อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมหมอรณดี

รายละเอียด : แพนมหมอรณดี 70/กรัม ต่อห่อ ราคาขายปลีก 1 ชิ้น 20 บาท ราคาขายส่ง 6 ชิ้น 100 บาท (ราคาสามารถปรับเปลี่ยนไปตามบรรจุภัณฑ์)

05 : แผนธุรกิจ

การส่งเสริมการเพิ่มยอดขายของกลุ่มแปรรูปขนม โดยการสร้างบรรจุภัณฑ์ที่น่าดึงดูดใจ เพิ่มการขายทั้งออนไลน์ เช่น ในเพจ Facebook และกลุ่มซื้อขายสินค้า เพิ่มการขายออฟไลน์ โดยการเน้นขายให้กับร้านขายของชำในชุมชนและชาวบ้านทั่วไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เนื้อหมูที่ผ่านมาตรฐานแล้ว

ใช้เครื่องบดหมูในการผลิตเอง

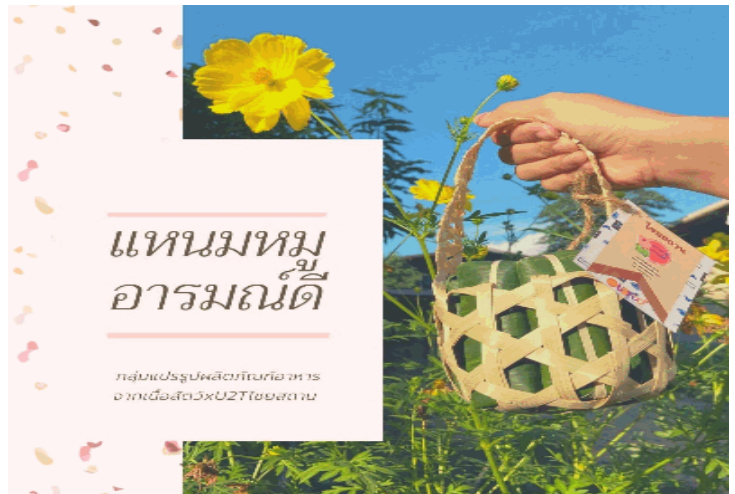
ใช้วัสดุจากธรรมชาติในการห่อผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ตุไต้ อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าต่างดักใบเล็ก, หมวก, พวงกุญแจ, ถุงย่าม, ปาลอกหมอน, ผ้าทอลายตาไก่, ผ้าขาวม้า

รายละเอียด : ผ้าทอลายตาไก่ ผ้าขาวม้าและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้ามาแปรรูป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. อบรม อิคอมเมิร์ซ เพจ facebook และ Tik Tok

1.พัฒนา Packaging Design และคุณภาพ มาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และพื้นที่อื่น ตลอดจนบน Platform Online ที่เป็นผู้ชื่นชอบผ้าไทยลายตาไก่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มผู้ที่ชื่นชอบผ้าไทยสนใจในผ้าลายตาไก่และผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่มีการแปรรูปแล้ว
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – ช่องทางออนไลน์ จัดจำหน่ายผ่าน Facebook: u2t dutai , tikok และช่องทางออฟไลน์ การออกงานขาย
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ความสวยงามและความเป็นเอกลักษณ์ของผ้าทอลายตาไก่
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการทอผ้าเป็นผืนนำไปสู่การแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น พวงกุญแจ กระเป๋าและหมวก เป็นต้น การสร้างผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เป็นการสร้างมูลค่าให้กับผ้าทอเพื่อให้สินค้ามีความสนใจและน่าซื้อมากขึ้น
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ผ้าทอ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานของสมาชิกในชุมชน และการบรรจุภัณฑ์
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ คือ หน่วยงานราชการท้องถิ่น อปท ศูนย์โอท๊อป
Cost Structure – ต้นทุนประกอบไปด้วย ค่าผลิตภัณฑ์ผ้าทอลายตาไก่ ค่าแรงงาน และค่าบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



กระเป๋าผ้าตาไก่



หมวก



ผ้าขาวม้า



กระเป๋าผ้าตาไก่



กระเป๋าผ้าตาไก่



ผ้าขาวม้า



ผ้าขาวม้า



PS65012830 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ Bio-Circular-Green Economy

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ตุไต้ อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมลายพิมพ์ธรรมชาติ

รายละเอียด : ผ้าคลุมเหมาะสำหรับทุกเพศ ใส่คลุมออกงานไม่ร้อน สบายตัว แลมนีลายพิมพ์จากใบไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – ลูกค้าที่ต้องการสินค้ามีเอกลักษณ์แบบสินค้าทำมือ ไม่มีสารเคมีจากสีย้อมผ้าแต่ได้สีจากธรรมชาติจากดอกไม้ใบหญ้า และลูกค้าที่มองหาของที่ต้องการของฝาก

Costomer Relationship– สอบถามความพึงพอใจและข้อเสนอแนะของลูกค้าและความต้องการของกลุ่มลูกค้าและมีการเล่าเรื่องราวของใบไม้ที่นำมาทำ

Chanel– ทางออนไลน์จะเป็น Facebook หรือ Tiotok ส่วน ออฟไลน์ ทางกลุ่มส่งเสริมผ้าทอชุมชนบ้านเชียงราย และงานออกบูธแสดงสินค้า

Value Propositions– จะได้สินค้าเสื้อผ้าผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากทรัพยากรชีวภาพที่มีบนตำบลผ่านความร่อย ผืนผ้าแต่ละชิ้นจะมีความแตกต่างกันไป โดยไม่พึ่งสีจากสารเคมี

Key Activities– การพิมพ์ลายธรรมชาติด้วยสีจากใบไม้ ดอกไม้ ที่จะให้สีต่างกันบนผืนผ้าที่หยิบมาพิมพ์ลาย

Key Resource– ใช้ทรัพยากรธรรมชาติดอกไม้ใบหญ้า ตามแต่ที่จะออกสีต่างกันไป เป็นงานhandmade ที่ใช้มือคนในการสร้างสรรค์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.นาซาว อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภูซางผ้าทอ

รายละเอียด : ผ้าทอมาจากผ้าฝ้ายบริสุทธิ์ 100% ย้อมจากสีธรรมชาติ ปลอดภัยต่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.สร้างการตลาดออนไลน์ โดยประชาสัมพันธ์ ผ่านช่องทางโซเชียล เช่น Facebook, Line, Instagram,Tiktok ตลอดจนส่งเสริมให้ส่งออกเป็นผลิตภัณฑ์ประจำตำบลได้ในอนาคต

2. การใช้สีธรรมชาติในการมาใช้ในการย้อมผ้า

3. การนำผ้าตาโกล้งมาออกแบบให้ทันสมัยมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางถึงระดับสูง ทั้งเพศชายและเพศหญิง ที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไปเป็นกลุ่มคนที่มีสไตล์การแต่งตัวชัดเจน เน้นความสะดวกสบาย เรียบง่าย ดูดี Customer Relationships –หากมีการรีวิวสินค้าให้ จะมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าส่วนลด 15 เปอร์เซ็นต์และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์ Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook วิกิมาชาว Line, tiktok, Instagram,Shopee,Lazada Value Propositions – ลายผ้าทอมีเอกลักษณ์เฉพาะที่โดดเด่น แสดงถึงความเป็นนาชาว –ฝีมือการทอที่ปราณีต – มีการใช้สีจากวัสดุธรรมชาติ –มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า Key Resources – การทอผ้าที่มีคุณภาพและการออกแบบสินค้าที่ทันสมัย การตัดเย็บที่ประณีตและยังมีแรงงานการผลิตได้ดี Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี – ศูนย์ OTOP จังหวัดน่าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.นาชา อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดชะปะนิมาชา

รายละเอียด : ชุดชะปะนิมาชา- ช่วยให้ระบบย่อยอาหารของร่างกายทำงานดีขึ้น- ช่วยให้ระบบการไหลเวียนเลือดดีขึ้น- ลดอาการแก๊สในท้อง- ช่วยให้นอนหลับง่ายขึ้น- ลดกลิ่นอับของเท้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์
การใช้ QR code
การนำเสนอโปรแกรมในรูปแบบให้เป็นภาพ เพื่อให้ได้สรรพคุณของยา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน รักสุขภาพและออกกำลังกาย ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 25 ปี ขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยหลังจากการทำงาน เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลง
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็น อย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจัดโปรโมชั่นส่วนลดบางช่วง
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook วิกิมาชา Line, tiktok, Instagram,Shopee,Lazada และชะปะนิมาชา
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ช่วยให้ระบบย่อยอาหารของร่างกายทำงานดีขึ้น
ช่วยให้ระบบการไหลเวียนเลือดดีขึ้น, ลดอาการแก๊สในท้อง, ช่วยให้นอนหลับง่ายขึ้น, ลดกลิ่นอับของเท้า
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการซื้อและเก็บสมุนไพรจากชุมชนที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่ การคิดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อ นำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำสมุนไพรแช่เท้า วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานกลุ่ม อว.นาชา และสมาชิก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,562

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ่อ อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก้วไฟรักโลก

รายละเอียด : มีการนำศิลปะเข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มความสวยงาม และมูลค่า แก้วไฟไฟให้ขายในราคาที่สูงขึ้น โดยลดลายศิลปะที่นำเข้ามาใช้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ของเมืองน่าน เป็นการลดปัญหาขยะล้นโลกโดยหันมาใช้แก้วไฟไฟแทน แก้วพลาสติก และส่งเสริมการปลูกป่าโดยการปลูกไฟไฟแทน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องเจียรแกะสลักไม้ไฟ

-
-

05 : แผนธุรกิจ

- 1.วางแผนการปฏิบัติงาน การลงทุนและงบประมาณที่วางไว้
- 2.สร้างแคมเปญที่ดีภายใต้ Concept และโดดเด่นที่ตอบโจทย์ในการสื่อสารถึงกลุ่มเป้าหมาย ทำให้เกิดกระแสต่อแบรนด์, สินค้า, และบริการอย่างมีประสิทธิภาพ
- 3.โปรโมทสินค้า
- 4.วิเคราะห์ต้นทุน กำไรที่ขายได้มาหักภาระหนึ่ง
- 5.นำปัญหาที่พบมาปรับปรุง และพัฒนาต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,185

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

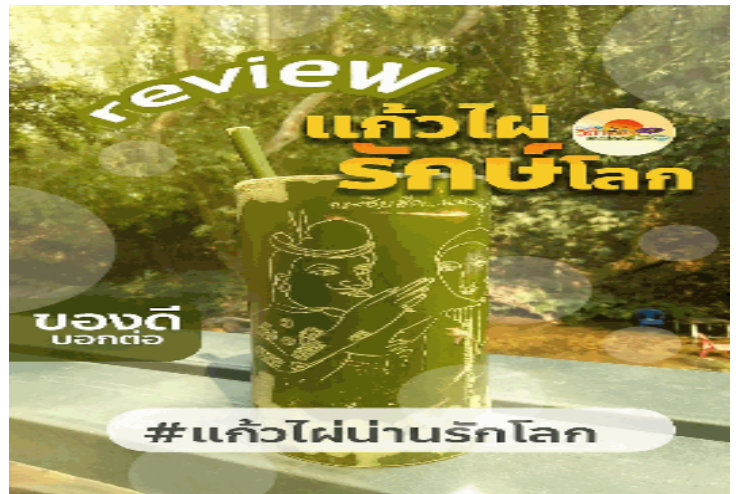
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ่อ อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ จัวย๋ท้อ

รายละเอียด : อีวเมียนหรือเข้าเป็นกลุ่มชาติพันธุ์หนึ่งที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ตำบลบ่อ ด้วยเอกลักษณ์และอัตลักษณ์ผ้าปักลายของกลุ่มอีวเมียนที่โดดเด่น นั้น จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้น เพื่อเสริมสร้างอนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1.วางแผนการปฏิบัติงาน การลงทุนและงบประมาณที่วางไว้
2.สร้างแคมเปญที่ดึงดูดใจ Concept และโดดเด่นที่ตอบโจทย์ในการสื่อสารถึงกลุ่มเป้าหมาย ทำให้เกิดกระแสตอบรับ, สินค้า, และบริการอย่างมีประสิทธิภาพ
3.โปรโมทสินค้า
4.วิเคราะห์ต้นทุน กำไรที่ขายได้มาหักภาระหนึ่ง
5.นำปัญหาที่พบมาปรับปรุงและพัฒนาต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,969

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.บ่อสวก อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่หน้าเอ็นยัด

รายละเอียด : สบู่หน้าเอ็นยัด เป็นสบู่สมุนไพรที่เกิดจากการนำภูมิปัญญาชาวบ้านในตำบลบ่อสวกที่ใช้สมุนไพร(หน้าเอ็นยัด)ในการดูแลรักษาร่างกาย บรรเทาอาการปวดเมื่อย เส้นเอ็นตึง กระตุกหักกระดูกแตก มาต่อยอดในการสร้างผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทยกับสังคมยุคใหม่

05 : แผนธุรกิจ

"อึกตัว" คือชื่อแบรนด์สบู่สมุนไพรที่เกิดจากการนำภูมิปัญญาชาวบ้านที่ใช้สมุนไพรในการดูแลรักษาร่างกาย ซึ่งในตำบลบ่อสวกได้ใช้สมุนไพรหน้าเอ็นยัดมาช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย เส้นเอ็นตึง กระตุกหักกระดูกแตก ในรูปแบบของยาจู้ (ลูกประคบ) และมีการปลูกกันอย่างแพร่หลายในบ้านเรือน จึงเป็นที่มาของการพัฒนาต่อยอดเป็นสบู่สมุนไพรหน้าเอ็นยัดเพื่อตอบโจทยในสังคมยุคใหม่ที่ใช้ชีวิตแบบเร่งรีบขึ้น ง่ายขึ้น อีกทั้งจากการศึกษาตลาดสบู่สมุนไพร พบว่าตลาดมีความน่าสนใจเนื่องจากมีศักยภาพในการเติบโตที่ได้รับแรงผลักดันจากกระแสการรักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนยาภาค

-
-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.บ่อสวก อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดสวรรค์
รายละเอียด : "เห็ดสวรรค์" เป็นการแปรรูปเห็ด เพื่อการถนอมอาหาร ด้วยการนำเห็ดไปทอดเพื่อดึงเอาความชื้นออก แล้วปรุงรส บรรจุในซองสุญญากาศ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลสุญญากาศ
ถุงซีปล็อค
เตาแก๊ส

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่ม จะต้องร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อให้ทุกคนรับทราบเป้าหมาย และมีส่วนในการทำงานร่วมกันของกลุ่ม สิ่งที่ได้รับคือแผนการทำงานที่ชัดเจน ราบรื่น ทุกคนในกลุ่มเข้าใจในหน้าที่ของตนเอง แผนธุรกิจจึงมีความสำคัญมากสำหรับการทำงานในยุคปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูงและตลาดมีการเปลี่ยนแปลงปัจจัยต่าง ๆ รวดเร็วกว่าแต่ก่อนมาก และหากไม่มีแผนธุรกิจที่ชัดเจนเป็นกรอบไว้ ย่อมส่งผลเสียหายต่อธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ องค์ประกอบสำคัญของแผนธุรกิจ ของกลุ่ม

1. SWOT Analysis

จุดแข็ง

- มีการวางแผนการขายให้กลุ่มลูกค้า เป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าวัยทำงานและแม่บ้าน ที่ต้องการความสะดวกสบายในการบริโภคสินค้าที่สะอาดและปลอดภัย ลดขั้นตอนในการประกอบอาหาร อีกทั้งราคาไม่แพงจับต้องได้ มีฐานกำลังผลิตต่อเนื่อง มีขายทั้งปี

จุดอ่อน

- การขายจะไม่ขายตัวต่อตัว จะขายโดยการนำไปฝากร้านของฝาก ร้านโอท็อป ร้านค้าในชุมชน แหล่งท่องเที่ยวในชุมชน และทาง Line Facebook ไลฟ์สด เนื่องจากบุคลากรไม่มีมากพอ
- โอกาส
- เนื่องจากด้วยตำบลบ่อสวกเป็นแหล่งท่องเที่ยวจึงมีนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศเข้ามาเพิ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เรือง อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ชาอัสสัม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทำความสะอาดผิวกายสูตรอ่อนโยนและชุ่มชื้น ช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นให้แก่ผิว มีสารต่อต้านอนุมูลอิสระบำรุงผิวให้ขาวกระจ่างใสต่อตารและลดเลือนการเกิดริ้วรอยโดยไม่ก่อให้เกิดการระคายเคือง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

E-commerce Facebook, Instagram, TikTok

เทคโนโลยีการสกัดสารสกัดจากชาอัสสัม

Packaging design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.การผลิตที่ได้มาตรฐาน
- 2.การสร้างตลาดออนไลน์
- 3.การโฆษณา
- 4.จัดทำวิดีโอออกเล่าเรื่องราวของชุมชนที่อยู่คู่กับชาอัสสัมมาตั้งแต่อดีตผ่านเรื่องราวบนสบู่ชาอัสสัม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,780

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เรือง อ.เมืองน่าน จ.น่าน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาร์โคล ชา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทำความสะอาดผิวกายสูตรอ่อนโยนและนุ่มชุ่มชื้น ช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นให้แก่ผิว มีสารต่อต้านอนุมูลอิสระบำรุงผิวให้ขาวกระจ่างใสต่อต้านและลดเลือนการเกิดริ้วรอยโดยไม่ก่อให้เกิดการระคายเคือง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีกระบวนการผลิต

การตลาดออนไลน์ Facebook Instagram TikTok

Packaging design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.สารสกัดจากธรรมชาติ
- 2.แพคเกจจิ้งสมัยใหม่ เหมาะกับลักษณะการใช้งาน การขนส่งและการเก็บรักษา
- 3.การสร้างตลาดออนไลน์
- 4.การจัดทำวิดีโอออกเล่าเรื่องราวของชุมชนที่อยู่คู่กับชาอัสสัมมาตั้งแต่อดีต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,840

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สะเนียน อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวปุกปัก

รายละเอียด : ขนข้าวปุกธัญพืชเป็นขนมที่ทำจากการนำเอาข้าวเหนียวดำลืมหั่นเป็นชิ้นๆ แล้วนำมาตำจนเป็นเนื้อเดียวกันแล้วผสมธัญพืชชนิดต่าง ๆ เสร็จแล้วก็มาห่อด้วยใบตองเป็นอันเสร็จ เวลาทานขนมข้าวปุกมาผิงไฟ ทอด หรือ อบ จะทำให้ขนมข้าวปุกนั้นมีความหอมเพิ่มมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจข้าวปุกปัก

ขนมข้าวปุกธัญพืชเป็นขนมที่ทำจากการนำเอาข้าวเหนียวดำลืมหั่นเป็นชิ้นๆ แล้วนำมาตำจนเป็นเนื้อเดียวกันแล้วผสมธัญพืชชนิดต่าง ๆ เสร็จแล้วก็มาห่อด้วยใบตองเป็นอันเสร็จ เวลาทานขนมข้าวปุกมาผิงไฟ ทอด หรือ อบ จะทำให้ขนมข้าวปุกนั้นมีความหอมเพิ่มมากขึ้น
โซว์จุดเด่น เป็นข้าวเหนียวดอย (ข้าวลืมหั่น) ที่มีความเหนียวนุ่ม ปลูกเองจากชาวเขาในตำบลสะเนียน
กลุ่มเป้าหมายลูกค้า
- กลุ่มบุคคลที่สนใจอาหารชาวดอย
- กลุ่มแคมป์ปิ้ง
โดยการวางขายจะมีทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยออนไลน์จะมีทั้งเพจ facebook , Line@, Tiktok , Instagram สร้างร้านค้าออนไลน์ใน Shopee , Lazada และสามารถขายได้ในต่างประเทศ ในส่วนของออฟไลน์จะขายตามถนนคนเดินช่วงเมืองน่าน ,ตามจุดบริการนักท่องเที่ยว
พัฒนาด้านการตลาด
-จัดโปรโมชั่นและใช้สื่อโซเชียลในการสร้างคอนเทนต์ในการโปรโมทสินค้าและบริการ
-โดยการยิงแอดโฆษณาผ่าน เพจ facebook , Line@, Shopee ,Lazada และการสร้างคอนเทนต์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สะเนียน อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าสไลด์ญี่ปุ่น

รายละเอียด : เริ่มต้นมาจากการนำเอาเศษผ้าปักที่เหลือใช้เป็นจำนวนมากจากกลุ่มปักผ้าชนเผ่าเมี่ยนโดยเศษผ้าแต่ละชิ้นนั้นจะมีสีสันและลวดลายที่โดดเด่นในตัวเองเปิงไ้จึงนำเศษผ้าเหล่านั้นมาตกแต่งลงบนเสื้อและกระเป๋ามาเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและยกระดับสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้จักรเย็บผ้าไฟฟ้า

ปักผ้าด้วยมือ

ใช้จักรเย็บผ้าธรรมดา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเปิงไ้

เริ่มต้นมาจากการนำเอาเศษผ้าปักที่เหลือใช้เป็นจำนวนมากจากกลุ่มปักผ้าชนเผ่าเมี่ยนโดยเศษผ้าแต่ละชิ้นนั้นจะมีสีสันและลวดลายที่โดดเด่นในตัวเองเปิงไ้จึงนำเศษผ้าเหล่านั้นมาตกแต่งลงบนเสื้อและกระเป๋ามาเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและยกระดับสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

โซ่จตุรเด่น

ผ้าปักมือชาวเขานำมาประกอบลงบนตัวเสื้อยูกาตะ กระเป๋าผ้า มีลวดลายผ้าปักโบราณที่มีความประณีตในการปัก ไม่ว่าจะมองจากด้านหน้าและด้านหลังของผ้าปักจะมีความสวยงามเช่นเดียวกัน ทุกลวดลายผ้าปักที่นำมาประกอบเป็นเสื้อยูกาตะ กระเป๋าผ้า จะเป็นลวดลายแบบโบราณและมีเรื่องราวของลวดลายตามความเชื่อของชนเผ่า ทำให้เสื้อยูกาตะ กระเป๋าผ้า มีความโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ และมีความหมายยิ่งขึ้น

แผนการตลาดและเป้าหมาย

1.กำหนดกลุ่มเป้าหมายลูกค้า เน้นผู้บริโภค กลุ่มที่มีรายได้ระดับกลาง ที่มีรายได้ทั้งเพศชายและหญิง และผู้ที่สนใจผ้าปักมือชาวเขา

2.กำหนดตำแหน่งการนำเสนอผลิตภัณฑ์

-ในจังหวัด : ถนนคนเดินช่วงเมืองน่าน ร้านขายของที่ระลึกในจังหวัดน่าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.กลางเวียง อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สุขใจ @ ผงสมุนไพรแช่เท้า

รายละเอียด : ต่อยอดมาจากสมุนไพรแช่เท้าเป็นผงสมุนไพรแช่เท้าและนำเศษของสมุนไพรสามารถนำไปทำปุ๋ยหมักเพื่อใช้ในครัวเรือนมีสรรพคุณ-ช่วยบำรุงผิวให้ชุ่มชื้น-ต้านเชื้อแบคทีเรียผิวหนัง-ช่วยลดการอักเสบของผิว-ปกป้องผิวจากการแผ่รังสีเคือง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ผ่านโปรแกรม Photoshop

Adobe Illustrator

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้า

-กลุ่มลูกค้าที่ใส่ใจสุขภาพ

-กลุ่มลูกค้าทั่วไป

จุดขายของสินค้า

-จัดทำผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น ทันสมัย สร้างความสนใจให้แก่ผู้บริโภค

-ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สะดวกต่อการนำไปบริโภคยิ่งขึ้น

ช่องทางการวิธีในการสื่อสารไปถึงลูกค้า

-จัดทำประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook, Line, tiktok ของ U2T ต.กลางเวียง

-จัดแสดงสินค้าให้ความรู้และประโยชน์ของสมุนไพรแช่เท้า, ผงสมุนไพรแช่เท้าและปุ๋ยจากเศษสมุนไพร

-สร้างแบบฟอร์มในการจำหน่ายทางออนไลน์

ความสัมพันธ์กับลูกค้า

-สร้าง Line official เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและอัปเดตผลิตภัณฑ์ที่อยู่เสมอ

รายได้ของธุรกิจ

-กำไรจากการขายสินค้า

-กำไรจากการขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,692

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.กลางเวียง อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าธรรมงาม @ กลางเวียง

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าที่ต่อยอดมาจากผ้ามัดย้อม ธรรมงาม@กลางเวียง ประยุกต์ใช้กับวัสดุเหลือใช้ ได้แก่ ของกาแฟ,กล่องนม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook Line official tiktok ของ U2T

ตำบลกลางเวียง

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ผ่านโปรแกรม Photoshop

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้า

-กลุ่มลูกค้าทั่วไป

-กลุ่มลูกค้าที่สนใจ

จุดขายของสินค้า

-เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัสดุเหลือใช้ เช่น กล่องนม ของเมลิคกาแฟ เศษผ้า มาใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบต่างๆ มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ กระเป๋า ที่ผสมผสานกับลวดลาย ผ้ามัดย้อม

ECO-PRINT เป็นการช่วยลดขยะและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง

ช่องทางการจัดจำหน่าย

-จำหน่ายประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook,Line,tiktok ของ U2T ต.กลางเวียง

-จำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ Facebook,Line,Tiktok ของ U2T ต.กลางเวียง

ความสัมพันธ์กับลูกค้า

-สร้าง Line official เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและอัพเดทผลิตภัณฑ์ใหม่รวมถึงโปรโมชั่นต่างๆ

รายได้ของธุรกิจ

-กำไรจากการขายสินค้า

ทรัพยากรหลัก

-สินค้า

-สื่อโฆษณา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,980

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ชิ่ง อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 2 คน

O1 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากเศษผ้าจากถุงกระสอบ & ผ้ามัดย้อมด้วยสีธรรมชาติ
รายละเอียด : 1) เป็นกระเป๋าหิ้ว ดัดเย็บแบบผสมผสานระหว่างถุงกระสอบกับผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม 2) มีสายคล้องหรือหูหิ้ว ทำมาจากผ้าที่ทนทานต่อการใช้งานทั่วไป 3) พื้นที่ในกระเป๋าสามารถใส่ของขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่ได้ เช่น เอกสาร, แล็ปท็อป เป็นต้น

O2 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

O3 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

O4 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิต : เป็นนวัตกรรมด้านการใช้สิ่งของที่มีอยู่แล้วให้เกิดประโยชน์ โดยการนำวัสดุท้องถิ่นที่เหลือใช้มาเพิ่มมูลค่าในการสร้างผลิตภัณฑ์ ซึ่งผสมผสานระหว่างถุงกระสอบกับผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ
การออกแบบ : จำลองรูปแบบผลิตภัณฑ์ด้วยโปรแกรม illustrator (AI) และ โปรแกรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



O5 : แผนธุรกิจ

1.เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้
- เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจในชุมชน

แนวคิดธุรกิจ

เนื่องจากชุมชนตำบลชิ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม และพบถุงกระสอบเหลือใช้จากการประกอบงานทางด้านเกษตรกรรมเป็นจำนวนมาก ทางกลุ่ม U2T ตำบลชิ่ง ได้เล็งเห็นการเพิ่มมูลค่าของถุงกระสอบให้เกิดประโยชน์มากกว่าการเป็นถุงใส่ผลผลิตทางการเกษตรทั่วไป จึงคิดพัฒนาโดยการนำมาดัดเย็บเป็นผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋ากีฬาสามารถใช้ประโยชน์แบบอเนกประสงค์ได้

สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์

ถุงกระสอบและผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ เป็นการนำวัสดุเหลือใช้มาสร้างผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่า และสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

O7 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,723

O8 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลชิ่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ชิ่ง อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 5 คน



ประชาชน 5 คน



อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าต่างค์ จากถุงกระสอบ & ผ้าพิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco Print)

รายละเอียด : 1) เป็นกระเป๋าต่างค์ ตัดเย็บแบบผสมผสานระหว่างถุงกระสอบกับผ้าพิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco Print) เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม2) มีขนาดกระทัดรัด พกพาสะดวก3) พื้นที่ในกระเป๋าสามารถใส่ธนบัตรและเงินเหรียญได้4) ตัวกระเป๋ามีความยืดหยุ่นเก็บเงินได้ปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

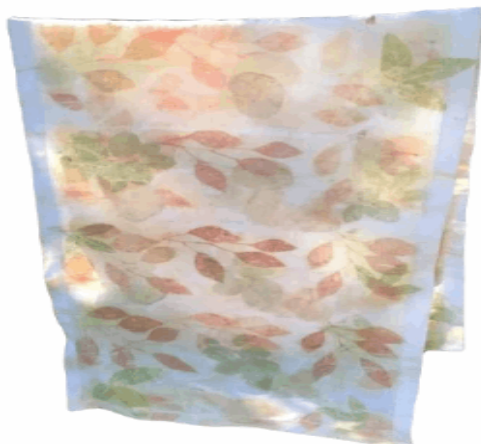
04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นนวัตกรรมด้านการใช้สิ่งของที่มีอยู่แล้วให้เกิดประโยชน์ โดยการนำวัสดุท้องถิ่นที่เหลือใช้มาเพิ่มมูลค่า ในการสร้างผลิตภัณฑ์ ซึ่งผสมผสานระหว่างจากถุงกระสอบ & ผ้าพิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco Print)

สร้างการตลาดออนไลน์ โดยประชาสัมพันธ์ ผ่านช่องทางโซเชียล เช่น Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)

วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ

- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้
- เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจในชุมชน

แนวคิดธุรกิจ

เนื่องจากชุมชนตำบลชิ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม และพบถุงกระสอบเหลือใช้จากการประกอบงานทางด้านเกษตรกรรมเป็นจำนวนมากทางกลุ่ม U2T ตำบลชิ่ง ได้เล็งเห็นการเพิ่มมูลค่าของถุงกระสอบให้เกิดประโยชน์มากกว่าการเป็นถุงใส่ผลผลิตทางการเกษตรทั่วไป จึงคิดพัฒนาโดยการนำมาตัดเย็บเป็นผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋ากีสามารถใช้ประโยชน์แบบอเนกประสงค์ได้

สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์

ถุงกระสอบและผ้ามีดย้อมจากสีธรรมชาติ เป็นการนำวัสดุเหลือใช้มาสร้างผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่า และสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,117

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลชิ่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ตาลชุม อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไทยไทย ไร่ลุง

รายละเอียด : รูปและสเปรย์ไทยไทย ส่วนผสมหลักทำมาจากสมุนไพรในชุมชนที่ปลูกไว้ใช้เองตามครัวเรือน เช่น ตะไคร้หอม ผิวมะกรูด ใบมะกรูด กระเทียม ฯลฯ ซึ่งทางผู้ผลิตนั้นใจในการผลิตที่ปลอดภัยอย่างแน่นอนเพราะคนในชุมชนปลูกไว้ใช้เอง

05 : แผนธุรกิจ

ไทยไทยไร่ลุง ทำมาจากสมุนไพรในชุมชนที่ปลูกไว้ใช้เองตามครัวเรือน เช่น ตะไคร้หอม ผิวมะกรูด ใบมะกรูด กระเทียม ฯลฯ ซึ่งทางผู้ผลิตนั้นใจในการผลิตที่ปลอดภัยอย่างแน่นอนเพราะคนในชุมชนปลูกไว้ใช้เอง เน้นไปกับการทำการตลาดออนไลน์ เช่น การสร้างหน้าร้านใน Shopee Lazada หรือการโปรโมตสินค้าผ่านทางเพจ U2TTU ตำบลตาลชุม รวมไปถึงการวางขายที่ร้านขายของชำภายในพื้นที่และตำบลใกล้เคียง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook Line official Tiktok ของ U2T ตำบลตาลชุม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ผ่านโปรแกรม Photoshop, Adobe Illustrator

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,440

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ตาลชุม อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสี่สหาย

รายละเอียด : ใช้ไข่ไก่อารมณดีที่มาจากพื้นที่ตำบลตาลชุม อำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน ใช้วัตถุดิบในการพอกโดยมีดินจอมปลวกเป็นตัวเชื่อมในการนำกลิ่นและรสชาติเข้าไปในไข่ ซึ่งประกอบไปด้วย 4 กลิ่น ได้แก่ 1. ออริจินอล 2. กลิ่นใบเตย 3. กลิ่นพริกหว่าล่า 4. กลิ่นพริกกลา

05 : แผนธุรกิจ

ไข่เค็มโดยทั่วไปแล้วจะทำมาจากไข่เป็ด มีรสชาติเค็ม แต่ไข่เค็มสี่สหายมีเอกลักษณ์ที่ไม่เหมือนใครคือ ใช้ไข่ไก่อารมณดีที่มาจากพื้นที่ตำบลตาลชุม อำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน ใช้วัตถุดิบในการพอกโดยมีดินจอมปลวกเป็นตัวเชื่อมในการนำกลิ่นและรสชาติเข้าไปในไข่ ซึ่งประกอบไปด้วย 4 กลิ่น ได้แก่ 1. ออริจินอล 2. กลิ่นใบเตย 3. กลิ่นพริกหว่าล่า 4. กลิ่นพริกกลา แผนธุรกิจของไข่เค็มสี่สหาย เน้นไปที่การทำตลาดออนไลน์ เช่น การสร้างหน้าร้านใน Shopee Lazada หรือการโปรโมตสินค้าผ่านทางเพจ U2TTU ตำบลตาลชุม รวมไปถึงการวางขายที่ร้านขายของชำภายในพื้นที่และตำบลใกล้เคียงและผู้สนใจในการทำไข่เค็มสี่สหายสามารถเข้ามา workshop กับกลุ่มผู้ผลิตและสามารถเป็นของฝากได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตลาดออนไลน์ เช่น การขายผ่านเพจ การสร้างหน้าร้านใน shopee Lazada และขายผ่านร้านขายของชำ

การพอก น้ำดินจอมปลวกที่ผสมเกลือมาพอกไข่ไก่แล้วนำไข่ที่ได้ไปคลุกกับกลิ่นที่เตรียมไว้ทั้ง 4 กลิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : U2TTU ตาลชุม เวียงสา น่าน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.นาเกลือ อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะกรูดดองน้ำผึ้ง ตรา อี๋ม่วน

รายละเอียด : มะกรูดดองน้ำผึ้ง นับเป็นสินค้าบริโภคด้านสมุนไพรพื้นบ้านและมีสรรพคุณของมะกรูดดองน้ำผึ้ง- ช่วยแก้ไอและขับเสมหะ- ช่วยขับลม ท้องอืด แก้อาการท้องเสีย- ช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือด- บำรุงหัวใจ ช่วยแก้อาการเวียนศีรษะ

02 : เป้าหมาย

ขอบเขตปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook ของเพจ ที่นี้นาเกลือ

พัฒนา Packaging Desing เพื่อให้คุณภาพและมาตรฐานในการใช้เครื่องเป่าลมร้อนแพ็ค

สินค้าเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ความแข็งแรง

จำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook ของเพจ ที่นี้นาเกลือ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายวัยทำงานผู้สูงอายุ

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า สื่อโซเชียล การบอกต่อ

ความสัมพันธ์กับลูกค้าได้หลัก ขายผ่านสื่อออนไลน์ วางขายตามร้านค้าชุมชน ขายตามตลาด

นัดชุมชน

ทรัพยากรหลักวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : ที่นี้นาเกลือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.นาเหลือง อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เซตสมุนไพรคลายเมื่อย

รายละเอียด : เซตสมุนไพรคลายเมื่อย เป็นผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรวัตถุดิบเฉพาะจากธรรมชาติ สารสกัดแต่ละชนิดมีประโยชน์ และยังเป็นสินค้าอุปโภค ที่ได้จากสมุนไพร ภูมิปัญญาพื้นบ้านที่มีอยู่ในชุมชนสรรพคุณของเซตสมุนไพร-บรรเทาความเมื่อยล้า - แก้อาการวิงเวียนศีรษะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook ของเพจ ที่นี้นาเหลือง
การนำกากสมุนไพรที่เหลือมาต่อยอดทำยาต้ม เพื่อการใช้ประโยชน์ให้คุ้มค่าและพัฒนา
ด้าน Packaging Design
การใช้เครื่องเป่าลมร้อนแพ็คสินค้าเพื่อความคงทนของกลิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ : เซตสมุนไพรคลายเมื่อย ตราแม่ป้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- กลุ่มคนรักสุขภาพ
- ความสัมพันธ์กับลูกค้า
- การจัดโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่อง
- เครือข่าย
- ในชุมชน/ชุมชนใกล้เคียง
- ร้านขายของชำในชุมชน
- เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : ที่นี้นาเหลือง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ไหล่นาน อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ Eco-Printing ไหล่นาน เวียงสา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์Eco-Printingนำวัสดุจากธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ในกระบวนการผลิตใช้น้ำยาฟอกสีจากน้ำสารส้ม น้ำสับและเกลือ มีการนำเศษเหล็กเหลือใช้มาทำ(C) เศษใบไม้และดอกไม้แห้งจากการพิมพ์ลายแล้วสามารถนำไปเป็นปุ๋ยอินทรีย์ซึ่งช่วยลดขยะและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม(G)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ได้แก่ Facebook,Line,Instagram,tiktok ของ U2T For BCG Lainan

การใช้น้ำยาฟอกสีจากธรรมชาติ เพื่อทำให้สีติดทนนาน โดยใช้ น้ำสารส้ม น้ำสับ และเกลือ ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ได้แก่ Facebook,Line,Instagram,tiktok ของ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- องค์การบริหารส่วน ตำบลไหล่นาน
- พัฒนาชุมชน อำเภอเวียงสา
- มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง

Key Activities

- สร้าง content โปรโมทและจำหน่ายสินค้า
- พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย โดยเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมในช่วงนี้ ได้แก่ แมสส์ผ้า Eco-Printing, กระเป๋าผ้า Eco printing และ ผ้าโพกผม Eco printing

Key Resources

- ใบไม้และดอกไม้ประจักษ์
- ไม่ใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต
- การตลาดและการจัดจำหน่ายเทคนิคการทำลวดลายด้วย Eco-Printing

Value Propositions

- ใช้วัสดุธรรมชาติ จึงทำให้ปลอดสารเคมี
- เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมโดยวัสดุที่เหลือใช้สามารถนำมาทำปุ๋ยอินทรีย์ได้
- ลวดลายมีความเป็นเอกลักษณ์ โดยเป็นสินค้าทำมือที่แต่ละลวดลายมีเพียงชิ้นเดียว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65019496 : ไม้กวาดดอกหญ้า โดยกลุ่มผู้สูงอายุ บ้านโหล่น่านเหนือ หมู่ 8

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โหล่น่าน อ.เวียงสา จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า โดยกลุ่มผู้สูงอายุ บ้านโหล่น่านเหนือ หมู่ 8
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าเป็นผลิตภัณฑ์จากการรวมกลุ่มของผู้สูงอายุ บ้านโหล่น่านเหนือ หมู่ 8 ได้นำวัสดุจากธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชน นั่นคือ กัง และไม้ไผ่รวก มาใช้ในกระบวนการผลิต จากนั้นนำเส้นพลาสติกที่ได้จากขวดน้ำพลาสติกมาใช้ในการประกอบ การพัฒนาตกแต่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ได้แก่ Facebook
Line
Instagram

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
-องค์การบริหารส่วนตำบลโหล่น่าน
-พัฒนาชุมชนอำเภอเวียงสา
-เกษตรอำเภอเวียงสา
-มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (ศูนย์ลำปาง)
Key Activities
-การจัดทำและการผลิต
-การทำบรรจุ/จัดส่งผลิตภัณฑ์
-สร้าง Content ไปรโมชั่นและจำหน่ายสินค้า
Key Resources
-วัสดุที่ใช้คือ กัง/กก
-แรงงานผลิต
-เทคนิคการทำไม้กวาดดอกหญ้า
-การตลาดและการจำหน่าย
Value Propositions
-สะดวกต่อการใช้งานและการจัดเก็บรักษา
-ใช้งานได้อเนกประสงค์สำหรับทุกพื้นที่ภายในบ้านสามารถเข้าถึงได้ทุกซอกทุกมุม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,140

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เชียงรากใหญ่ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : สินค้าเป็นผักปลอดสารพิษหลากหลายชนิดเช่นผักบุ้งคะน้าใบโหระพา ฯลฯ ตามฉบับผักสวนครัวที่นำผลผลิตจากในชุมชนมาสู่ตลาดนัดสีเขียวเพื่อเพิ่มยอดขายสรรพคุณ1. ปลูกโดยใช้ปุ๋ยธรรมชาติ2. ไม่ใช้สารเคมีในการเร่งการเจริญเติบโต3. เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีวิตามินและสารอาหารที่ส่งเสริมสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขายทางออนไลน์

ปุ๋ยอินทรีย์

การใช้เคลือบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,750

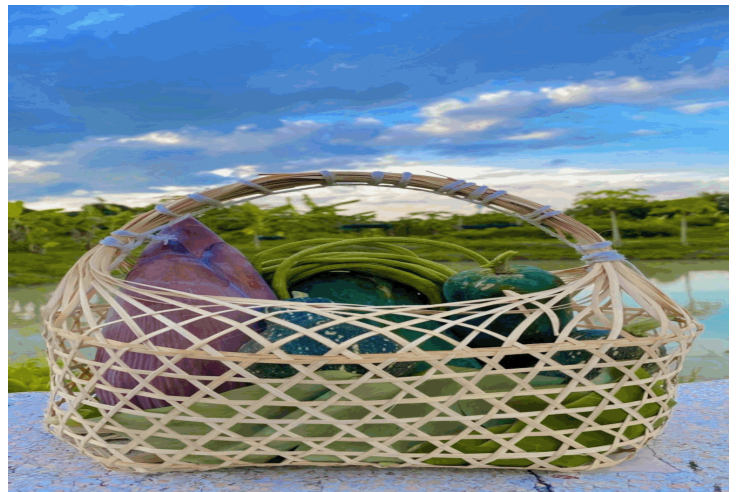
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจอาสาพัฒนาเชียงรากใหญ่

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เชียงรากใหญ่ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลไม้ปลอดสารพิษ

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

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การพยากรณ์อากาศ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขายทางออนไลน์

ปุ๋ยอินทรีย์

การใช้เคลือบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,750

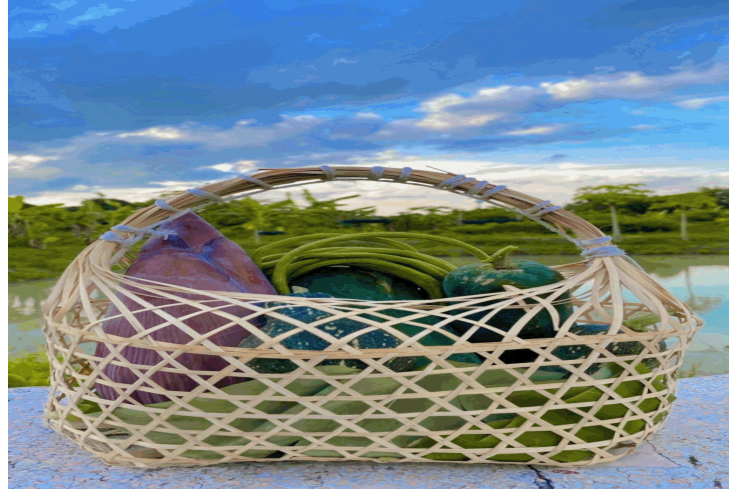
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจอาสาพัฒนาเชียงรากใหญ่

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บางกระบือ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ละครสาธิต

รายละเอียด : เป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่กลุ่มสตรีในตำบลได้รวมตัวผลิตสินค้าitdihklko มาวางจำหน่ายในตลาดชุมชนที่วัดกร่าง

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมให้ทั่วถึงเพื่อที่จะได้เป็นที่รู้จักและมีคนมาท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น ในส่วนของละครเป็นสินค้าภูมิปัญญาชาวบ้านที่ตั้งขายภายในตลาดของวัดกร่าง จะพัฒนายอดขายให้เพิ่มมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,330

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ละครสาธิต บางกระบือ

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการขายทางออนไลน์

ส่งเสริมการขายทางออฟไลน์

การออกแบบแบรนด์ของสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บางกระบือ อ.สามโคก จ.ปทุมธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันนวดสมุนไพร

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

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบขนส่งทางรถในการกระจายสินค้าให้กับลูกค้า

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียงที่สนใจผลิตภัณฑ์สุขภาพน้ำมันนวด สุนทรโบราณ ตลอดจน

จนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 960

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำมันนวดสมุนไพร

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านรุน อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านรุนคลีนซิ่ง(มะกรูด)

รายละเอียด : มีส่วนผสมมาจาก ผิวมะกรูด อากิเซ็น น้ำยาคำความสะอาด น้ำยาล้างจาน ซักผ้า ขัดห้องน้ำ ซึ่งผลิตภัณฑ์นี้มีวัตถุดิบจากธรรมชาติ ทำให้มีกลิ่นหอม ในการใช้ทำความสะอาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการขายทางออฟไลน์
ส่งเสริมการขายทางออนไลน์
การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาธุรกิจเพิ่มยอดขายและต่อยอดสู่ความยั่งยืน โดยเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้านรุน

ออนไลน์ : ต. บ้านรุน <https://www.facebook.com/U2T-บ้านรุน-105107168928867/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านขุน อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมห่านฟ้า (บ้านขุน)

รายละเอียด : เป็นขนมไทยที่กลั่นหอมจากงา ซึ่งมาจากกลิ่นธรรมชาติ เช่น ขนมหอมวัน ขนมหอมออก และขนมหอมฟุ้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ส่งเสริมการขายทางออนไลน์
ส่งเสริมการขายทางออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาธุรกิจเพิ่มยอดขายและต่อยอดสู่ความยั่งยืน โดยเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมห่านฟ้า

ออนไลน์ : ต.บ้านขุน <https://www.facebook.com/U2T-บ้านขุน-105107168928867/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.กระเจียว อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากสมุนไพร อาทิเช่น ใบมะกรูด เก็บรักษาได้หลายวัน สิ้นค้ามีกลิ่นของสมุนไพรนำรับประทาน เมื่อรับประทานแล้วมีกลิ่นของสมุนไพรทำให้ทางเดินหายใจโล่ง ลดอาการคัดจมูก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นกว่าเดิม
นวัตกรรมทางเทคโนโลยี โดยนำสื่อเทคโนโลยีมาเพิ่มการตลาดให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น
นวัตกรรมทางธุรกิจ ออกสู่ตลาดในการบริการให้กว้างขวาง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

U2T ต.กระเจียว จะช่วยกันเพิ่มช่องทางการขายโดยใช้สื่อสังคมออนไลน์เข้ามาช่วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,375

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สำรอง "เบอร์เกอร์"

ออนไลน์ : ต. กระเจียว <https://www.facebook.com/U2TlocalProducts/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.กระเจียว อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชนมนเกษตร

รายละเอียด : จะผลิตสินค้าทุกวันเพื่อความสดใหม่ให้น่ารับประทาน มีบรรจุภัณฑ์ ที่แน่นหนา เพื่อให้ชนมนมีความกรอบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นกว่าเดิม

นวัตกรรมทางเทคโนโลยี โดยนำสื่อเทคโนโลยีมาเพิ่มการตลาดให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

นวัตกรรมทางธุรกิจ ออกสู่ตลาดในการบริการให้กว้างขวาง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

U2T ต.กระเจียว จะเพิ่มช่องทางในการขาย และปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ดูสวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สำรอง "เบอร์เกอร์"

ออนไลน์ : ต. กระเจียว <https://www.facebook.com/U2TLocalProducts/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โคกม่วง อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระหึ่มบิ๊บนัว 1 บาท

รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า 1. กระหึ่มบิ๊บนัวราคาถูก ตัวละ 1 บาท 2. มีให้เลือกหลากหลาย เช่น ไข่ไก่ ไข่เป็ด ไข่หมูหยอง 3. นำไปเป็นของฝากหรืออาหารว่างได้ด้วย

05 : แผนธุรกิจ

กระหึ่มบิ๊บนัว เป็นสินค้าที่ทำขึ้นมาจากแป้ง เมื่อโดนลมจะไม่คงรักษารสชาติ และรสสัมผัสของตัวสินค้าไว้ได้ ผู้ประกอบการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เมื่อเปิดทานแล้วอาจจะต้องทานให้หมดตอนนั้น หรือหากปล่อยไว้สินค้าจะไม่อร่อยเหมือนเดิม การแก้ปัญหาคือเราจะทำให้สามารถเก็บสินค้าไว้ทานเล่นได้นานยิ่งขึ้นโดยไม่ใส่สาร ผ่านการใช้บรรจุภัณฑ์ และยังสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าที่ต้องการสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ ที่เราใช้โฆษณาจัดจำหน่าย ให้นั่นใจว่าจะได้รับสินค้าในสภาพเดิมและสามารถเก็บไว้ทานได้นาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างโลโก้แบรนด์

ใช้สื่อออนไลน์ในการเพิ่มยอดขาย

สร้างบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จิรวัดนี้ กระหึ่มบิ๊บนัว

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T-for-BCG-%E0%B8%95%E0%B8%B3%E0%B8%9A%E0%B8%A5%E0%B9%82%E0%B8%84%E0%B8%81%E0%B8%A1%E0%B9%88%E0%B8%A7%E0%B8%87-112934531473032/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ต.โคกม่วง อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนบเบี๊ยะเนยสด

รายละเอียด : ขนบเบี๊ยะเนยสด วัตถุดิบสำคัญคือ แป้ง ถั่วเหลือง เนย ซึ่งทำสดใหม่ทุกวัน สามารถทานได้ทุกวัย และทำเป็นขนมทานยามว่างได้หรือจะเป็นของฝากประจำตำบลก็ได้เช่นกัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การขนส่งและกระจายสินค้า
- การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- สร้างสื่อออนไลน์การเพิ่มยอดขาย
- สร้างโลโก้แบรนด์
- สร้างบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันขนบเบี๊ยะเนยสดได้ผลิตขายภายในหมู่บ้าน และจำหน่ายตามออเดอร์ที่สั่ง เราจึงต้องการที่จะสร้างแบรนด์ขนบเบี๊ยะให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผู้ผลิตสินค้า โดยการสร้างบรรจุภัณฑ์ขึ้นใหม่ และสร้างโลโก้แบรนด์ให้คนรู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนบเบี๊ยะเนยสด

ออนไลน์ : ต.โคกม่วง [https://www.facebook.com/U2T-for-BCG-](https://www.facebook.com/U2T-for-BCG-%E0%B8%95%E0%B8%B3%E0%B8%9A%E0%B8%A5%E0%B9%82%E0%B8%84%E0%B8%81%E0%B8%A1%E0%B9%88%E0%B8%A7%E0%B8%87-112934531473032/)

<https://www.facebook.com/U2T-for-BCG-%E0%B8%95%E0%B8%B3%E0%B8%9A%E0%B8%A5%E0%B9%82%E0%B8%84%E0%B8%81%E0%B8%A1%E0%B9%88%E0%B8%A7%E0%B8%87-112934531473032/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ไผ่ล้อม อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบสมุนไพร

รายละเอียด : ข้าวเกรียบสมุนไพรทำจากสมุนไพรที่สามารถหาได้ในท้องถิ่น แปรรูปทำเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และสามารถเพิ่มรายได้ให้คนในชุมชนอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสไลด์ข้าวเกรียบ
เครื่องนวดแป้งข้าวเกรียบ
เครื่องอบแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เราใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติในการผลิตสินค้า โดยในสินค้าของเราจะมีวัตถุดิบที่ให้ประโยชน์ต่อร่างกายผู้บริโภค เราจะกลุ่มผู้บริโภคทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ ขายปลีก-ส่ง มีหลากหลายรสชาติให้เลือก ลงขายช่องทาง Shopee และ Lazada ซึ่งเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย เพราะเป็นอาหารที่มีประโยชน์ที่ได้จากธรรมชาติ มีคุณภาพ ปลอดภัย มุ่งเน้นให้เกิดการบอกต่อ และผู้บริโภคกลับมาซื้อซ้ำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,340

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Herb Crackers

ออนไลน์ : ต. ไผ่ล้อม <https://www.facebook.com/BCG-U2T-for-BCG-ไผ่ล้อม-111709788263141/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ไผ่ล้อม อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มพอกใบเตย

รายละเอียด : ไข่เค็มใบเตยเป็นการนำใบเตยสับมาพอกมาผสมผสานกับไข่เป็ด และแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ไข่เค็มซึ่งวัตถุดิบเหล่านี้สามารถหาได้ในท้องถิ่นและช่วยสร้างรายได้เสริมในชุมชนอีกด้วย

05 : แผนธุรกิจ

โดยในสินค้าของเราจะมีวัตถุดิบที่ได้จากชุมชน มาแปรรูปสินค้า เพื่อเพิ่มมูลค่า เจาะกลุ่มผู้บริโภคทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ ขายปลีก-ส่ง มีหลากหลายรสชาติให้เลือก ลงขายช่องทางเพจ Shopee และ Lazada ซึ่งเหมาะสำหรับทุกวัย เพราะเป็นอาหารที่มีประโยชน์ที่ได้จากธรรมชาติ มีคุณภาพ ปลอดภัย ซึ่งจะมุ่งเน้นให้เกิดการบอกต่อสินค้าปากต่อปาก และผู้บริโภคกลับมาซื้อซ้ำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเกรียบสมุนไพร และไข่เค็มพอกใบเตย

ออนไลน์ : ต. ไผ่ล้อม <https://www.facebook.com/BCG-U2T-for-BCG-ตไผ่ล้อม-111709788263141/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่นละเอียด
เครื่องคลุกเคล้าแป้ง
เครื่องขึ้นไข่เค็ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ภาชี อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 6 คน
ประชาชน 7 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าหนัง และรองเท้าหนัง

รายละเอียด : ผลงานเครื่องหนัง แอนด์เมต โดยฝีมือคนในชุมชนภาชี ออกแบบและการตัดเย็บด้วยมือ ด้วยความตั้งใจทุกขั้นตอน การตัดเย็บเส้นสาย หนังแท้ ด้วยความประณีต สวยงาม และใช้งานได้จริงอย่างคุ้มค่า

02 : เป้าหมาย

ท้องถื่นที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

social media

shipping

chatbot

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายของแผนธุรกิจ : เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนให้มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น องค์ความรู้ และเทคโนโลยี พัฒนาต่อยอดให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สร้างรายได้ให้กับชุมชนในพื้นที่ตำบลภาชี ขยายโอกาสของผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาด และพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต รวมไปถึงผู้ประกอบการชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าหนัง Shop

ออนไลน์ : ต. ภาชี <https://m.facebook.com/u2cforgbcgphachi/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ภาชี อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 7 คน
ประชาชน 7 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจานสมุนไพรกลิ่นมะนาว

รายละเอียด : มีความหอมจากธรรมชาติ ประกอบ ด้วยมะนาว และ มะกรูด ใช้ทำความสะอาดได้ดีอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

social media ขยายการให้บริการเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้นผ่านช่องทางสื่อออนไลน์

shipping การขนส่งสาธารณะที่มีมาตรฐาน สะดวกรวดเร็วเพื่อกระจายสินค้าให้ได้มากที่สุด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จำหน่ายน้ำยาล้างจานสมุนไพร ทำความสะอาดดีเยี่ยม กลิ่นหอม ปลอดภัย 100%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,895

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำยาล้างจานท้องถิ่น

ออนไลน์ : ต. ภาชี <https://m.facebook.com/u2cforbcbgphachi/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ระโสม อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา



บัญชี

7 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบทุ่งระโสม

รายละเอียด : นำวัตถุดิบจากในตำบลมาผลิตเป็นขนมกรอบเพื่อบริโภค และจำหน่ายสู่ตลาดในตำบล เป็นรูปแบบเศรษฐกิจหมุนเวียนภายในตำบล

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เกษตรอินทรีย์

นวัตกรรมกรอบและตากแห้งพลังงานแสงอาทิตย์

การแปรรูปโดยผลผลิตในพื้นที่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผู้ผลิตนำกล้วยน้ำว้ามาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบมีหลากหลายรสชาติให้เลือก มีการโฆษณาผ่านช่องทางเพจเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้ เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ในชุมชนที่ออกแบบตั้งแต่ตัวบรรจุภัณฑ์ถึงการออกแบบโลโก้ของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบทุ่งระโสม

ออนไลน์ : ต.ระโสม <https://www.facebook.com/BCG-U2T-for-BCG-tsc>

โสม-104281092349347/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ระโสม อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไรซ์เบอร์รี่เพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ข้าวไรซ์เบอร์รี่จากผลผลิตในตำบลระโสม ไม่มีสารพิษหรือวัตถุกันเสียเจือปน เนื่องจากผลิตโดยเกษตรกรในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุสุญญากาศ

สารอินทรีย์กำจัดศัตรูพืช

ภูมิปัญญาชาวบ้านในการไล่ความชื้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวไรซ์เบอร์รี่มีการเติบโตเนื่องจากกระแสความรักสุขภาพ ซึ่งข้าวไรซ์เบอร์รี่เป็นข้าวพันธุ์ใหม่ที่ให้คุณค่าทางโภชนาการสูง เป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น มีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้เข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น และสร้างกำไรให้แก่กิจการได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,510

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวไรซ์เบอร์รี่ทุ่งระโสม

ออนไลน์ : ต.ระโสม <https://www.facebook.com/BCG-U2T-for-BCG-tas>

โสม-104281092349347/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ต.หนองน้ำใส อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา



บัณฑิต

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้าทอมือ

รายละเอียด : ผ้าขาวม้าทอมือจากตำบลหนองน้ำใส ของกลุ่มทอผ้าหนองเครือบุญถือเป็นผ้าอเนกประสงค์ที่ใช้ได้ในหลายโอกาส ทั้งมีความระบายอากาศได้ดี ใส่สบายไม่ระคายเคืองผิว

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาตัวสินค้าโดยการปรับเปลี่ยนการออกแบบและเพิ่มรูปแบบให้ทันสมัยมากยิ่งขึ้น ปรับสีของผ้าขาวม้าให้มีความนุ่มนวลมากขึ้นไม่ติดกันเกินไป ปรับบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามน่าดึงดูดมากยิ่งขึ้น และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

แอปที่ใช้ออกแบบโลโก้แบรนด์ Figma

Photoshop

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 48,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าบ้านหนองเครือบุญ

ออนไลน์ : เพจเฟซบุ๊ก U2t'project ตำบลหนองน้ำใส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.หนองน้ำใส อ.ภาษี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อผ้าและผ้าจากผัดทบชาวกอเมือ

รายละเอียด : ผ้าผัดทบชาวกอเมือของตำบลหนองน้ำใส จากกลุ่มทอผ้าหนองครือบุญได้ทำไปไกลโดยได้ไปขายบนเครื่องบิน ถือเป็นการโปรโมทสินค้าที่ดีเป็นอย่างมาก เนื้อผ้าจากผัดทบชาวกอเมือที่โปร่งเบาสบาย ระบายอากาศได้ดีเหมาะกับสภาพอากาศบ้านเรา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
แอปที่ใช้ออกแบบโลโก้แบรนด์ Figma
Photoshop

05 : แผนธุรกิจ

จะมีการเพิ่มรูปแบบของเสื้อผ้าหรือของใช้ต่างๆในรูปแบบที่ทันสมัยวัยรุ่นใช้ได้ บรรจุภัณฑ์ที่ดูแล้วมีความสวยงามให้เป็นการสร้างความประทับใจแก่ผู้ซื้อ และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์ผ้าหนองครือบุญ

ออนไลน์ : หนองน้ำใส <https://m.facebook.com/U2tproject-ตำบลหนองน้ำใส-105144132263410/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านทราย อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์จากมูลไส้เดือน

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยอินทรีย์บำรุงดิน ใบ ส่งเสริมการติดดอกซึ่งมีธาตุอาหารหลัก N P K และธาตุอาหารรองที่จำเป็นต่อการเจริญเติบโตของพืช ช่วยให้พืชเจริญเติบโตเร็ว ทนต่อโรคและแมลง มีชีวมีสช่วยกักเก็บธาตุอาหารและปรับโครงสร้างดินทำให้ดินร่วนซุย เร่งรากแรงดอก บำรุงดิน

02 : เป้าหมาย

ขอบเขตปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ

ใช้เครื่องอัดเม็ด

ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

คุณค่าของสินค้า/บริการ(Value Propositions) – เป็นปุ๋ยอินทรีย์ 100% ปลอดภัยต่อพืชและผู้ใช้ • มีราคาถูกกว่าปุ๋ยเคมี • กระบวนการผลิต และบรรจุภัณฑ์ที่จากธรรมชาติ ไม่สร้างมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม, กลุ่มลูกค้าหลัก(Customer Segment) – เกษตรกรผู้ปลูกข้าว – เกษตรกรผู้ปลูกพืชไร่ – เกษตรกรผู้ปลูกพืชผัก – กลุ่มผู้ปลูกไม้ดอก ไม้ประดับ – กลุ่มผู้เลี้ยงไม้สวยงาม – เกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร/สมุนไพรทางการแพทย์, ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า(Channels) – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออฟไลน์ ได้แก่ ที่บ้าน ซึ่งเป็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพการเกษตรของตำบลบ้านทราย และช่องทางออนไลน์ ได้แก่ ผ่านทางโทรศัพท์ เพจ Facebook Line@ แพลตฟอร์มขายออนไลน์ Shopee Lazada, ความสัมพันธ์กับลูกค้า(Costomer Relationships) – สร้างระบบเครือข่ายสมาชิกกับเกษตรกรและ/หรือผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ • ติดตามผลจากการใช้ผลิตภัณฑ์จากลูกค้า, ทรัพยากรหลัก(Key Resources) – มูลไส้เดือน – แรงงาน – ข้อมูลสารสนเทศ เช่น วิธีการเลี้ยงไส้เดือน มาตรฐานการผลิต เป็นต้น, ผู้ร่วมงานหลัก(Key Partners) – เกษตรกรผู้เลี้ยงวัว,เครือข่ายผู้เลี้ยงไส้เดือน, การกิจหลัก(Key Activities) – เลี้ยงไส้เดือนเพื่อนำมูลไส้เดือนมาเป็นส่วนผสมในการผลิตปุ๋ย และทำการผลิตปุ๋ยอินทรีย์จากมูลไส้เดือน, รายจ่าย/ต้นทุน(Cost Structure) – ต้นทุนวัตถุดิบการผลิต ได้แก่ มูลวัว มูลไส้เดือน • ต้นทุนกระบวนการผลิต ได้แก่ ค่าไฟ ค่าเช่า • ต้นทุนการดำเนินการ ได้แก่ ค่าขนส่ง ค่าโทรศัพท์ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าแรง, รายรับ(Revenue Streams) – รายได้จากการขายปลีกที่เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายสินค้า • รายได้จากการขายส่งที่เป็นตัวเงินจากการขายปลีกที่เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เลขที่ 36 หมู่ที่ 5 ตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี รหัสไปรษณีย์ 15110

ออนไลน์ : วิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านตำบลบ้านทราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านทราย อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพร (ใบหมี่)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สมุนไพร 13 ชนิด ไม่มีส่วนผสมของสารเคมีที่เป็นอันตราย

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า เป็นกลุ่มคนรักสุขภาพ
2. คุณค่าของสินค้าที่มีต่อลูกค้าเป็นแชมพูสำหรับบำรุงเส้นผม ผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบธรรมชาติ ทำให้เส้นผมมีความเงางาม แก้หัวล้าน รักษาผมร่วงและผมหงอก
3. มีช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ร้านค้าขายปลีก และช่องทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,790

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน BT99 Shop ตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

ออนไลน์ : โครงการ U2T ตำบลบ้านทราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ

นำสื่อออนไลน์มาช่วยโฆษณาผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพร

ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านมาช่วยในการพัฒนาสูตรแชมพูสมุนไพรโดยเพิ่มชนิดของสมุนไพรให้

มากกว่าสูตรต้นตำรับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.กกโก อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สครับจากกาแฟ ไร้สารสฟก บ้านรักปู ปู่ย่า

รายละเอียด : ดีทอดผิว ขัดสารพิษสะสม ลดรอยดำ รอยด่าง ปรับสีผิวให้สม่ำเสมอ ผลิต
เซลล์ผิว เผยผิวเรียบเนียนนุ่ม กระจางใส

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบ จากกาแฟจากการขายกาแฟ รับซื้อจากร้านเครื่องดื่มในชุมชน ผลิตภัณฑ์ที่มี
บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม มีสรรพคุณต่างๆเพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้า กลุ่มลูกค้ามีทุกเพศทุกวัย ช่อง
ทางการจัดจำหน่าย offline/online ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย ทำผลิตภัณฑ์ให้มี
คุณภาพดี จุดแข็ง มีวัตถุดิบมากพอที่จะทำผลิตภัณฑ์จำนวนมาก ต้นทุนการผลิตไม่สูงมาก มี
ช่องทางการจัดจำหน่ายที่แน่นอน (มีหน้าร้าน)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร้สารสฟก บ้านรักปู ปู่ย่า

ออนไลน์ : U2T กกโกโมเดล ตำบลกกโก จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ทันสมัย

จัดจำหน่ายในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Package คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ถนนใหญ่ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ละโว้ไล้กรอก

รายละเอียด : -ไล้กรอกหมุนเวียนเส้นและไส้อั่วพริกแกงสดมีบรรจุภัณฑ์ที่มิดชิด สามารถยืดอายุของผลิตภัณฑ์ได้-ไล้กรอกหมุนเวียนเส้นและไส้อั่วพริกแกงสดมีบรรจุภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อเป็นตัวเลือกให้กับลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

- เพิ่มตัวบรรจุภัณฑ์เป็นสุญญากาศ
- เพิ่มรูปแบบโลโก้และรายละเอียดตัวผลิตภัณฑ์
- เพิ่มช่องทางการจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนสุญญากาศ
E-Marketplace
Social Commerce

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลถนนใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ถนนใหญ่ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าหมักโคลนดินสอพอง

รายละเอียด : (ผ้าหมักโคลน) ผ้าหมักโคลนดินสอพอง (ผ้าฝ้ายทอมือและผ้าขาวม้า) ขนาดผ้าหน้ากว้างไม่น้อยกว่า 150 เซนติเมตร ความยาวไม่น้อยกว่า 100 เซนติเมตร นำไปหมักโคลนดินสอพอง โดยใช้เวลาในการหมัก 24 ชั่วโมง และนำมาทำความสะอาดก่อนทำการขาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำแพ็คเกจที่มีความทันสมัย
ใช้กระดาษในการทำแพ็คเกจเพื่อช่วยลดถุงพลาสติก
เพิ่มช่องทางการจำหน่ายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- จัดทำแพ็คเกจที่มีความทันสมัย
- ใช้กระดาษในการทำแพ็คเกจเพื่อช่วยลดถุงพลาสติก
- เพิ่มช่องทางการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 598

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : U2T ตำบลถนนใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65016766 : ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ผ่านเฟซบุ๊กแฟนเพจ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ท่าหิน อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 6 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวเมืองลพบุรีเชิงประวัติศาสตร์

รายละเอียด : จัดทำแผนที่แสดงสถานที่ท่องเที่ยวภายในตำบลท่าหิน พร้อมทั้งเล่าถึงประวัติศาสตร์ความเป็นมา ความสำคัญของสถานที่ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจในเรื่องราวดังกล่าวให้เข้ามาในพื้นที่ เป็นเครื่องมือในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยจัดทำผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางOnline ได้แก่ Facebook และWebpage และมีการวัดผลจากจำนวนผู้ที่เข้าถึงสื่อประชาสัมพันธ์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อสังคมออนไลน์ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ในพื้นที่

จัดทำแผนผังเพื่อประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ในพื้นที่

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำแผนที่แสดงสถานที่ท่องเที่ยวภายในตำบลท่าหิน พร้อมทั้งเล่าถึงประวัติศาสตร์ความเป็นมา ความสำคัญของสถานที่ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจในเรื่องราวดังกล่าวให้เข้ามาในพื้นที่ เป็นเครื่องมือในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยจัดทำผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางOnline ได้แก่ Facebook และWebpage และมีการวัดผลจากจำนวนผู้ที่เข้าถึงสื่อประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

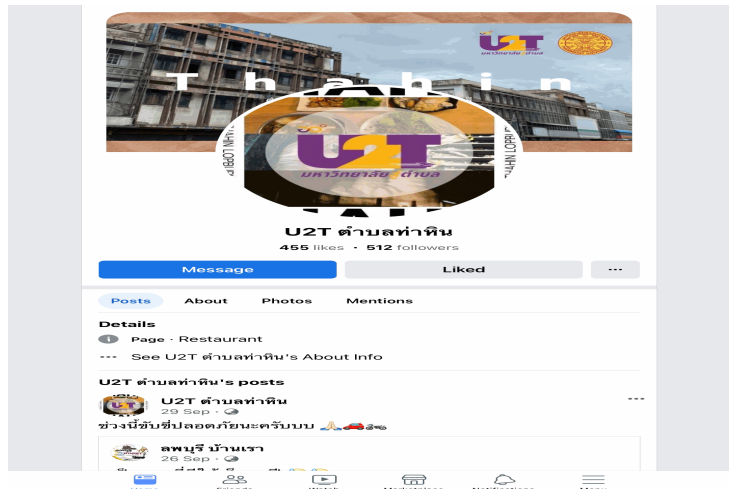
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าหิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ท่าหิน อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 6 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : EAT AM อิม รีมเมืองเก่า

รายละเอียด : จัดทำแผนที่แสดงเส้นทางร้านค้าร้านอาหารภายในตำบลท่าหิน นำเสนอสินค้า แหล่งซื้อขายสินค้า พร้อมเล่าเรื่องราววิถีชีวิต ของคนในชุมชนที่มีความผูกพันกับประวัติศาสตร์ อาหาร และสถานที่ ที่สำคัญของสถานที่ เป็นเครื่องมือในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ การสร้างความรักและตระหนักถึงคุณค่าของชุมชน โดยจัดทำผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางOnline ได้แก่ Facebook และWebpage และมีการวัดผลจากจำนวนผู้ที่เข้าถึงสื่อประชาสัมพันธ์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อยกระดับการท่องเที่ยวในพื้นที่

จัดทำแผนผังเพื่อประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวและเส้นทางท่องเที่ยวในพื้นที่

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำแผนที่แสดงเส้นทางร้านค้าร้านอาหารภายในตำบลท่าหิน นำเสนอสินค้า แหล่งซื้อขายสินค้า พร้อมเล่าเรื่องราววิถีชีวิต ของคนในชุมชนที่มีความผูกพันกับประวัติศาสตร์ อาหาร และสถานที่ ที่สำคัญของสถานที่ เป็นเครื่องมือในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ การสร้างความรักและตระหนักถึงคุณค่าของชุมชน โดยจัดทำผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางOnline ได้แก่ Facebook และWebpage และมีการวัดผลจากจำนวนผู้ที่เข้าถึงสื่อประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

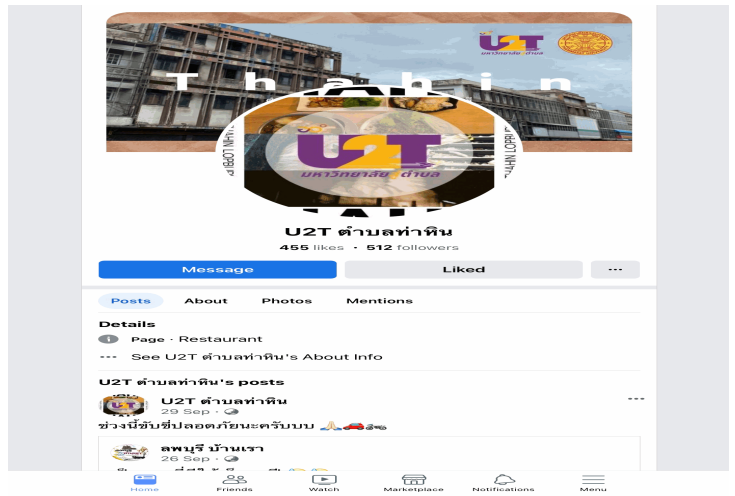
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าหิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บางขันหมาก อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบมอญบางขันหมาก

รายละเอียด : ผ้าสไบมอญเป็นงานปักลวดลายด้วยมือที่เป็นเอกลักษณ์ มีหลากหลายสี โดยจะเน้นสีสันจัดจ้าน

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มสมาชิกบางขันหมากได้นำสิ่งที่มียู่ในชุมชนมาปรับเปลี่ยนรูปแบบ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะสมและเป็นที่ต้องการของท้องตลาด เพื่อเพิ่มการผลิตและการจำหน่ายส่งผลให้ประชาชนในชุมชนได้มีรายได้เพิ่มขึ้น ช่วยส่งเสริมรายได้ให้แก่ท้องถิ่น วิธีการขายและจัดจำหน่ายในระบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ราชภัฏบางขันหมาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

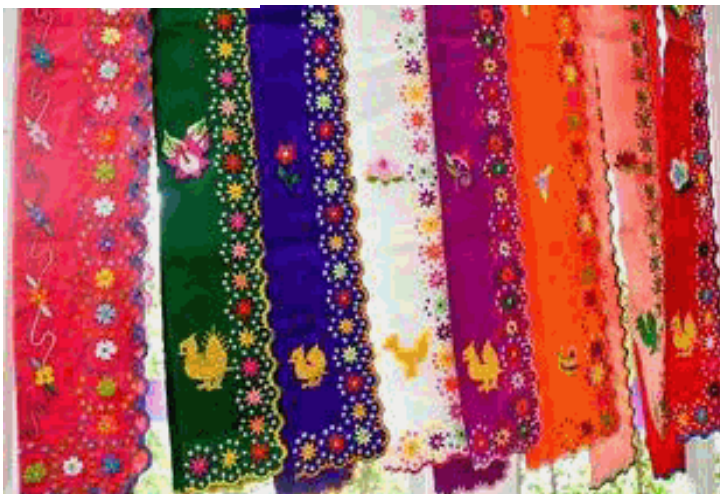
เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เข้าถึงง่ายต่อผู้บริโภค

เพิ่มช่องทางการขายให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ต.บางชั้นหมาก อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : งานใบไม้บางชั้นหมาก

รายละเอียด : งานใบไม้เป็นวัสดุจากธรรมชาติมาขึ้นรูปเป็นภาชนะ โดยการนำใบไม้มาพัฒนา ทั้งนี้การขึ้นรูปใบไม้ต้องใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมเพื่อสามารถใช้ได้จริง และปลอดภัย

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มสมาชิกบางชั้นหมากได้นำสิ่งที่มียู่ในชุมชนมาปรับเปลี่ยนรูปแบบ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะสมและเป็นที่ต้องการของท้องตลาด เพื่อเพิ่มการผลิตและการจำหน่ายส่งผลให้ประชาชนในชุมชนได้มีรายได้เพิ่มขึ้น ช่วยส่งเสริมรายได้ให้แก่ท้องถิ่น วิธีการขายและจัดจำหน่ายในระบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับและน่าสนใจมากขึ้นในท้องตลาด

พัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้น

ต่อยอดการขายและเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้นเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ เพื่อพัฒนา

รายได้ของคนในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ราชภัฏบางชั้นหมาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โพธิ์เก้าต้น อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 7 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยคลุกฝุ่น

รายละเอียด : กระบวนการขั้นตอนการผลิต 1. ปอกกล้วยแช่น้ำ 2. นำไปทอด 3. นำกล้วยที่ทอดแล้วพักไว้ นำกล้วยใส่กล่องเขย่าแยกตามรสชาติที่จะผลิต ผงรสชาติ ชีส บาร์บีคิว ข้าวโพด โบริสาหร่าย 4. ใส่บรรจุถุงเพื่อจำหน่ายจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ กรอบนุ่ม หอม ทานแล้วหยุดไม่ได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์กล้วยที่รับมาจากเกษตรกรในพื้นที่ มีผงปรุงรสที่ผลิตมาจากส่วนผสมที่มีคุณภาพสูงมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและดูทันสมัยและมีรสชาติให้เลือกหลากหลาย มีขั้นตอนการผลิตที่สะอาด

ด้านบรรจุภัณฑ์ เปลี่ยนมาใช้เป็นถุงซิปล็อค ที่มีคุณสมบัติช่วยยืดอายุและคุณภาพสินค้าให้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันทางตำบลมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มเล็กๆในชุมชนเพื่อทำกล้วยฉาบและมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อภายในหมู่บ้านและนำไปขายต่อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชุมชนตำบลจึงมีความคิดอยากจะทำต่อจากรสชาติเดิมที่มีเพียงโรยน้ำตาลและโรยเกลือโดย ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่, พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง, ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T พื้นที่ตำบลโพธิ์เก้าต้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โพธิ์เก้าต้น อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 7 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสารตราโพธิ์เก้าต้น

รายละเอียด : เมื่อเก็บเกี่ยวมาแล้วต้องตากถึง 15-30 วัน ก่อนจะนำมาสีจะนำข้าวมาใส่เครื่องคัดข้าวก่อน 1 ครั้ง เพื่อคัดแยกตัวเมล็ดข้าวกับเศษอื่นๆ ที่ปนมาเมื่อเสร็จจะนำเมล็ดข้าวที่คัดกรองแล้วมาใส่เครื่องสีข้าวเพื่อสีข้าว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จากเกษตรอินทรีย์ที่รับมาจากเกษตรกรในพื้นที่ เป็นข้าวปลอดสารพิษ และเกษตรกรทำการสีข้าวเองทุกขั้นตอน และมีขั้นตอนการผลิตที่สะอาด
ด้านการบริการ โดยการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ การเข้าถึงข่าวสารได้ทุกที่ผ่านช่องทางแอปพลิเคชันต่างๆ เช่น Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใส่ข้าวปลอดสารพิษ เพื่อเพิ่มมูลค่าสูงสุดลงพื้นที่สำรวจจากความต้องการของผู้บริโภคทดลองใช้นวัตกรรมใหม่ๆออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ โลโก้ผลิตภัณฑ์ช่องทางสื่อออนไลน์ เช่น facebook, line, Shopee, TikTok รวมถึงระบบขนส่งสาธารณะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,720

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T พื้นที่ตำบลโพธิ์เก้าต้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โพธิ์ตรุ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชัน คิดบาร์ม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กอ่อน รักษาอาการคัน อักเสบ จากแมลงสัตว์กัดต่อย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

โปรแกรมอัจฉริยะสำหรับวิเคราะห์ทำนายการเกิดศัตรูและโรคพืช รวมถึงการจัดการดิน และงานวิเคราะห์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ที่ไม่เกิดปฏิกิริยาเคมีกับตัวผลิตภัณฑ์

ปรับปรุงสูตรให้สามารถใช้ได้กับผิวบบบาง

ใช้สารตั้งต้นที่มีความปลอดภัยให้เหมาะสมกับผู้ใช้งาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ชื่อผลิตภัณฑ์ : ชันคิดบาร์ม sun kidbsrm (รักษาอาการแมลงสัตว์กัดต่อย)
แหล่งที่มาวัตถุดิบ : สนับสนุนการปลูกสมุนไพร และให้ความรู้การปลูกพืชแบบใช้สารเคมีน้อยที่สุดถึงไม่ใช้เลยให้กับเกษตรกรทำนาในชุมชน ปลูกสมุนไพรเป็นอาชีพเสริม แล้วซื้อสมุนไพรจากเกษตรกรมาทำผลิตภัณฑ์
กลุ่มเป้าหมาย : แม่และเด็ก กลุ่มคนมีผิวแพ้ง่าย
ช่องทางการจัดจำหน่ายเดิม : กลุ่มเพื่อน คนรู้จัก คนในชุมชน
ช่องทางการจัดจำหน่ายที่คาดว่าจะทำเพิ่ม : ออนไลน์ในแพลตฟอร์มต่างๆ
แผนการพัฒนา : ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์/เพิ่มช่องทางการตลาด
จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ : - สามารถควบคุมการผลิตได้ตั้งแต่ต้นน้ำ
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ได้ในเด็กอ่อน และกลุ่มผู้มีผิวแพ้ง่าย
- การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กอ่อนมีสูง
การสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ : จัดจำหน่ายในชุมชน/ช่องทางออนไลน์ต่างๆ
ชื่อเพจ U2Tผลิตภัณฑ์ของตำบลโพธิ์ตรุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ส่วนระวิพันธุ์ไม้ เกษตรอินทรีย์

ออนไลน์ : U2T ผลิตภัณฑ์ของตำบลโพธิ์ตรุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โพธิ์ตรุ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจี๊โก๋ หมอไม้ฝรั่ง

รายละเอียด : หมอไม้ฝรั่งจากปุ๋ยมูลไส้เดือน ผ่านการรับรองGAP

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีมีเดียในการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย ความต้องการและแนวโน้มทางการตลาด เช่น Search Explorer และ Google Trend
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและสะดวกต่อการจัดจำหน่าย
การชำระเงินออนไลน์ Payment Gateway เช่น ระบบกระเป๋าเงินออนไลน์ (e-Wallet) การ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอไม้ฝรั่งจากเกษตรกรที่ปลูกในชุมชน
ผลิตภัณฑ์ : หมอไม้ฝรั่งได้ผ่านการรับรองมาตรฐานGAP
กลุ่มเป้าหมาย : กลุ่มคนทุกเพศทุกวัย / นักกีฬา/ร้านอาหาร
ช่องทางการจัดจำหน่าย : Online/ Offline / ขยายส่ง
แผนการพัฒนา:แปรรูปหมอไม้ฝรั่ง" freeze dried asparagus"
จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ
เป็นพืชที่ได้ผ่านการรับรองมาตรฐานGAP สามารถจัดจำหน่ายได้หลายช่องทาง
วิธีการสร้างรายได้:
จำหน่ายในกลุ่มตลาดสินค้าเกษตรปลอดภัย/ร้านอาหาร/ขายปลีก-ส่ง/จัดจำหน่ายบน Platform ออนไลน์ เช่น Facebook page, IG, Shopee, Lazada, Line เป็นต้น
Facebook page: U2T ผลิตภัณฑ์ดีของตำบลโพธิ์ตรุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ผลิตภัณฑ์ดีของตำบลโพธิ์ตรุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สีคลอง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมซีฟ่อนผลไม้ตามฤดูกาล

รายละเอียด : ขนมซีฟ่อนผลไม้ตามฤดูกาลมีลักษณะเป็นเนื้อเค้กที่นุ่มมีกลิ่นหอมโดยใช้เนื้อผลไม้ตามฤดูกาลเป็นส่วนผสมหลักอร่อยสะอาดถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการ

เพิ่มช่องทางการขายสินค้าและบริการ โดยใช้สื่อดิจิทัล เช่น Facebook Fanpage

การพัฒนาด้านการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ขนมซีฟ่อนกระถ่อน เราจะพัฒนาทางด้านของบรรจุภัณฑ์ที่สินค้าใหม่ เช่น หาบบรรจุภัณฑ์ใหม่หรือการจัดใส่ที่เหมาะสมและสวยงามมากขึ้น ด้านการออกแบบการตัดชิ้นในส่วนของลูกค้าขนมให้มีรูปทรงหลากหลาย และการทำสติ๊กเกอร์(โลโก้)แบรนด์ขนม เพื่อเพิ่มให้สินค้ามีความเชื่อมั่น เพื่อบ่งบอกถึงความเป็นมืออาชีพและเพื่อช่วยสะท้อนถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์และเราจะช่วยกระจายสินค้าทั้งในออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : ขนมนานสีคลอง by U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สี่คลอง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วน

รายละเอียด : ขนมทองม้วน เป็นขนมไทยชนิดหนึ่ง มีลักษณะเป็นแผ่นม้วนกลม กรอบ และมีกลิ่นหอมของกะทิ อร่อยสะอาดถูกหลักอนามัย

05 : แผนธุรกิจ

ขนมทองม้วน เราจะพัฒนาขนมในส่วนของคุณลิ้นและสี เราจะนำสิ่งที่ได้จากธรรมชาติเช่น สีจากใบเตย อัญชัน มาช่วยในเรื่องสีของขนมให้ดูแปลกใหม่ขึ้น และพัฒนาในส่วนของการออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าใหม่ รวมถึงการออกแบบทำสติ๊กเกอร์(โลโก้) ติดกับบนบรรจุภัณฑ์ เพราะถือว่าลูกค้าหรือผู้บริโภคจะมองเห็นเป็นสิ่งแรก เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า และเพื่อช่วยเพิ่มภาพพจน์อันเป็นเอกลักษณ์ของสินค้า เราจะช่วยกระจายสินค้าทั้งในออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ขนมนานสี่คลอง by U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

เพิ่มช่องทางการขายสินค้าและบริการ โดยใช้สื่อดิจิทัล เช่น Facebook Fanpage

การพัฒนาด้านการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65003736 : โครงการออกแบบและพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากเก็กฮวยตำบลนาแกเพื่อเพิ่มมูลค่าและส่งเสริมการขาย

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.นาแก อ.งาว จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Hom Mitr ชาดอกเก็กฮวย

รายละเอียด : แก้วร้อนใน ช่วยดับพิษร้อน แก้กะหาย เพิ่มความสดชื่น กระบวนการปลูกและการผลิต Organic 100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

การพลาสมาเจียร์สตัวผลิตภัณฑ์

ใช้เครื่องสุญญากาศเพื่อใช้ขึ้นตัวถุงบรรจุภัณฑ์เพื่อยืดอายุของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เป็นการใช้ผลผลิตทางการเกษตรของเกษตรกรในชุมชนเพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์และเป็นการช่วยสร้างอาชีพและรายได้ให้กับกลุ่มเกษตรกรในชุมชนและเป็นการต่อยอดของประเทศไทยสินค้าในชุมชนโดยการนำมาสร้างแบรนด์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่มีช่วยสร้างมูลค่าให้กับสินค้าให้สูงขึ้นและยังทำให้ตัวสินค้าเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นโดยจากการที่ตลาดออนไลน์และยังมีกรขยายตลาดให้กว้างขึ้นดังนั้นจึงช่วยสร้างรายได้แบบยั่งยืนขึ้น และในตลาดออนไลน์ของเรานั้นยังมีการต่อยอดของผลิตภัณฑ์อื่นอีกหลากหลายเช่น ชาดอกเก็กฮวย , น้ำเก็กฮวยวันกรอบ , น้ำไซร์ปเก็กฮวยเป็นต้น และกลุ่มเป้าหมายของเรายังกว้างขึ้นและสินค้าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นได้ตอบโจทย์กับกลุ่มอายุมากขึ้น จึงทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ต้องการของคนในทุกภาค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,403

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65060109 : โครงการศูนย์เรียนรู้เกษตรอินทรีย์และงานกราฟิกนาแก

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.นาแก อ.จาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูก

รายละเอียด : ดินปลูกเป็นวัสดุ เหลือใช้ทางการเกษตรที่มีในชุมชน อาจจะเป็นทางเลือกหนึ่งในการผลิตพืชผัก เช่น ฟางข้าว ใบไม้แห้งแกลบ มูลสัตว์ เป็นต้น ดังนั้นเพื่อผลิตและพัฒนา ดินปลูกให้มีคุณภาพที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของพืช สามารถนำมาใช้ในการปลูกพืช ผักสวนครัว และยี่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องซีลปิดปากถุง

-
-

05 : แผนธุรกิจ

จัดกิจกรรมให้ความรู้ในการทำเกษตรทฤษฎีใหม่ เช่น การลดต้นทุนอาหารสัตว์ การขยายพันธุ์พืช การเลี้ยงสัตว์น้ำ(กึ่งก้ามกราม) การปลูกข้าวแบบอินทรีย์ เป็นต้น จัดทำเป็นศูนย์รวบรวมสินค้าในชุมชน ณ.ศูนย์เรียนรู้ เพื่อจำหน่ายสินค้า จัดทริปเกษตรเชิงท่องเที่ยว เพื่อให้ผู้สนใจ เข้าร่วมกิจกรรมและอุดหนุนสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 890

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านอ้น อ.จาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปิ่นโตชะลอม กับ กระด้งมุงกรอบ
รายละเอียด : ชะลอม ใช้สำหรับใส่ข้าวของต่างๆ มีปากกลม ก้นหกเหลี่ยม สานด้วยตอกบางๆ เป็นลายเฉลวหรือลายตาเข่งห่างๆ เหลือตอกยื่นที่ปาก เพื่อรวบมัดหรือผูกเข้าหากันเพื่อเป็นหูหิ้วกระด้งมุงกรอบกระด้งมุงกรอบผลิตจากไม้ไผ่สานสี่เหลี่ยมจัตุรัส ตัวฝาครอบเป็นเป็นผ้าตาข่ายสีขาว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องตัดเหล็กไฟเบอร์
เครื่องยิงตะปูแรงดันสูง
เครื่องจักสานไม้ไผ่ ใช้มือหมุนและรัดเส้นไม้ไผ่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- SWOT Analysis
 - จุดแข็ง
 - มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน
 - สินค้าสามารถส่งทำตามลวดลายได้
 - มีคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่มและมีการทำงานตามความรับผิดชอบของแต่ละคน
 - สามารถหาวัสดุดิบได้จากชุมชนและชุมชนใกล้เคียง ทำให้การผลิตจกสานผลิตได้ตลอด
 - วัตถุดิบมีความยืดหยุ่นและทนทานใช้ได้นานปราศจากมอด
 - จุดอ่อน
 - สินค้ามีคู่แข่งในชุมชนและชุมชนอื่นมากมาย จึงทำให้ปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ขึ้นมา
 - สมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุอยู่กับการผลิตลวดลายรูปแบบเดิม
 - ระบบการบริหารยังไม่ชัดเจน ขาดการวางแผนการดำเนินงาน
 - ขาดแคลนแรงงานฝีมือ
 - โอกาส
 - ลูกค้าสามารถต่อรองราคากับกลุ่มได้โดยตรง
 - กลุ่มผู้สูงอายุได้รับความสนใจจากหน่วยงานต่างๆ
 - ได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนและหน่วยงานต่างๆ
 - สามารถผลิตสินค้าได้ทันเวลาและตามสั่งได้ซึ่งฝีมือนักัดเทียมกับคู่แข่งชั้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านอ่อน อ.จาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชั้นวางรองเท้าแบบพับเก็บได้

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ไฟ เป็นงานศิลปหัตถกรรมอย่างหนึ่ง ที่คิดค้นขึ้น โดยมนุษย์เพื่อใช้สร้างเครื่องมือเครื่องใช้ใน ชีวิตประจำวัน ผลิตภัณฑ์โดยการสอด ขัด และ สานของวัสดุที่มีลักษณะเป็นเส้น เป็นริ้ว เพื่อให้ได้ลวดลายที่สวยงาม และเพื่อให้เกิดความ คงทน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับวิธีการดำเนินงานขององค์กร

การสื่อสารแบบออนไลน์

การปรับเปลี่ยนรูปแบบดีไซน์ของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

1. SWOT Analysis คือ

การวิเคราะห์ปัจจัย 4 อย่างของธุรกิจ คือ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค โดยมีเป้าหมายให้นักน้ำจุดแข็งไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับสภาวะทางการตลาด แก้ไขปัญหาและลดความเสี่ยงที่ส่งผลเสียต่อองค์กร อันส่งผลให้สามารถทำธุรกิจต่อไปได้อย่างราบรื่น

2. เป้าหมายขององค์กร

ไม้ไฟ เป็นไม้ที่มีประโยชน์หลากหลาย ทั้งประโยชน์ทางตรงและทางอ้อม สามารถนำไม้ไฟ มาสร้างบ้านที่อยู่อาศัย และทำเครื่องจักสานเป็นของใช้ต่างๆ เป็นต้น สำหรับไม้ไฟใช้ได้ทุก ส่วน ตั้งแต่ หน่อ ลำต้น ใบ ราก เหือไฟ ขุยไฟ ซึ่งมีประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวัน ปัจจุบันการ นำไม้ไฟมาใช้ในชีวิตประจำวันถูกลดความสำคัญให้น้อยลง แต่ไม้ไฟยังคงถูกนำมาแปรรูปใช้ ทำเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ไฟที่มีความสวยงาม และเป็นที่ยอมรับทั้งในประเทศและต่างประเทศ

3. แผนการตลาด

มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี จัดบูทงานจัดแสดงสินค้าและขายผ่านช่องทางออนไลน์

ประชาสัมพันธ์ทางเพจ “นี้ได้บ้านอ่อน” ขายทางเพจหรือในแอปพลิเคชันช้อปปิ้งและลาซาด้า

4. แผนการขาย

มีการวางแผนในการขาย วางแผนราคาขายคิดต้นทุนในการลงทุนเพื่อที่จะหาผลกำไรในการขาย

• วิธีการขาย จะหาลูกค้าด้วยวิธีการใด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ปงเตา อ.งาว จ.ลำปาง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถู่มือกันร้อน กระเป๋ากันเก็บเย็น

รายละเอียด : ถู่มือกันความร้อน และกระเป๋ากันเก็บความเย็น เป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มชาวบ้านช่วยกันคิดค้นขึ้นมาใหม่ ประโยชน์ของถู่มือกันร้อน ช่วยป้องกันความร้อนจากการทำอาหารช่วยให้หยิบจับของร้อนได้ง่ายขึ้น และกระเป๋ากันเก็บความเย็นช่วยให้เก็บความเย็นในแก้วน้ำได้นานขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพ และมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ถู่มือกันความร้อน และกระเป๋ากันเก็บความเย็น มีวัสดุหลักที่ใช้ในการผลิตคือ ผ้าโพลีเอสเตอร์ มีความเหนียว ทนทาน เนื้อผ้ามีความยืดหยุ่น ไม่ยับง่าย สามารถคงรูปทรงได้เป็นอย่างดี ทนต่อความร้อนได้สูงมาก ไม่ละลายได้ง่าย น้ำหนักเบา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ปงเตา อ.งาว จ.ลำปาง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้ประดิษฐ์จากกระดาษสา

รายละเอียด : ดอกไม้ประดิษฐ์ บ้านพร้าวหัวทุ่ง จัดขึ้นโดยกลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์ ซึ่งประดิษฐ์ดอกไม้จากกระดาษสา ใช้ประกอบงานอววมงคล(งานศพ) นิยมจัดดอกไม้เป็นชุด ประกอบด้วย ดอกไม้จันทน์ พุ่มดอกไม้หน้าหิน พวงหรีด และกรอบรูป กลุ่มผู้จัดทำดอกไม้ประดิษฐ์มีความประสงค์ที่จะเรียน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เพื่อต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิมให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่
- 2.เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ออกสู่ตลาด
- 3.เพื่อย้ายกลุ่มลูกค้าใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ปงดอน อ.แจ้ห่ม จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบหน่อไม้ปงดอน

รายละเอียด : ข้าวเกรียบหน่อไม้ปงดอน นำวัตถุดิบจากวิสาหกิจชุมชนมาผลิต และจัดจำหน่าย เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้สิ่งที่มีในชุมชน และสร้างรายได้ให้คนในชุมชน มีทั้งแบบทั้งสำเร็จรูป และแบบสำเร็จรูป จัดจำหน่ายทั้งออนไลน์ และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

นวัตกรรมการขายของออนไลน์ Page Facebook และ Lazada

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบหน่อไม้ปงดอน นำวัตถุดิบจากวิสาหกิจชุมชนมาผลิต และจัดจำหน่าย เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้สิ่งที่มีในชุมชน และสร้างรายได้ให้คนในชุมชน มีทั้งแบบทั้งสำเร็จรูป และแบบสำเร็จรูป จัดจำหน่ายทั้งออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,625

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.ปงดอน อ.แจ้ห่ม จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินผสมพร้อมปลูก

รายละเอียด : ดินผสมพร้อมปลูกปงดอน นำวัตถุดิบจากวิสาหกิจชุมชนมาผลิต และจัดจำหน่าย เพื่อใช้ประโยชน์จากสิ่งที่มีในชุมชน และสร้างรายได้ให้คนในชุมชน มีส่วนประกอบของดินร่วน ปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก และใบก้ามปู จัดจำหน่ายทั้งออนไลน์ และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเพื่อพัฒนาตัวสินค้าและบริการ
พัฒนาแพคเกจ และดีไซน์

-

05 : แผนธุรกิจ

ดินผสมพร้อมปลูกปงดอน นำวัตถุดิบจากวิสาหกิจชุมชนมาผลิต และจัดจำหน่าย เพื่อใช้ประโยชน์จากสิ่งที่มีในชุมชน และสร้างรายได้ให้คนในชุมชน มีส่วนประกอบของดินร่วน ปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก แกรบดำ และใบก้ามปู จัดจำหน่ายทั้งออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 830

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.หัวเมือง อ.เมืองปาน จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า

รายละเอียด : การทอผ้าเป็นหัตถกรรมอย่างหนึ่งที่สืบทอดกันมาเป็นเวลานานเป็นงานหัตถกรรมที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนในหลายๆครอบครัว เมื่อสังเกต ลวดลายผ้าจะมีลายที่เน้นเอกลักษณ์เพียงไม่กี่ลายเท่านั้นซึ่งเป็นภูมิปัญญาที่โดดเด่นของ ชนเผ่าปกาเกอะญอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook line ของU2T For BCG ตำบลหัวเมือง
ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook line ของU2T For BCG ตำบลหัวเมือง

พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทอผ้าเป็นหัตถกรรมอย่างหนึ่งที่สืบทอดกันมาเป็นเวลานานเป็นงานหัตถกรรมที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนปัญหาคือผลิตสินค้าได้ในปริมาณที่จำกัด โดยเน้นไปทางช่องทางออนไลน์ สื่อโซเชียลต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,667

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านขายของชำภายในตำบล

ออนไลน์ : หัวเมือง U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.หัวเมือง อ.เมืองปาน จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวปุกงา

รายละเอียด : ข้าวปุกงาเป็นอาหารทานเล่นของกลุ่มชาติพันธุ์ทางภาคเหนือโดยการนำข้าวเหนียวตามาตากกับงาขี้ม่อนจนเหนียว(สามารถเพิ่มเกล็ดเพื่อเพิ่มรสชาติได้)แต่เดิมข้าวปุกงาจะหาเฉพาะเทศกาลต่างๆของกลุ่มชาติพันธุ์ เช่น ปีใหม่ แต่งงานและพิธีกรรมต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องซิลสุญญากาศในการซีลรักษาอายุของข้าวปุกงาให้มีอายุมากขึ้นจากเดิม 1-2 วัน เป็น 5-7 วัน

ใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์โปรโมทผลิตภัณฑ์ อาทิ Facebook line IG TikTok เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.หาช่องทางในการโฆษณาเพื่อขายสินค้าให้ได้มากที่สุดไม่ว่าจะเป็นทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์
- 2.หาข้อดีและข้อเสียเพื่อนำไปปรับปรุงและพัฒนาการสินค้าให้มีคุณภาพมากและตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านขายของชำ

ออนไลน์ : หัวเมือง U2T For BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.นิคมพัฒนา อ.เมืองลำปาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รสนิยม

รายละเอียด : การนำน้ำพริกมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับสินค้า กันสับ และสวยงามมากขึ้น เพื่อเพิ่มมูลค่าและให้สินค้าดูน่าสนใจมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

การนำน้ำพริกของกลุ่มอาชีพในตำบลนิคมพัฒนาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับสินค้า เพื่อเพิ่มมูลค่าทำให้สินค้าดูน่าสนใจมากขึ้น บนบรรจุภัณฑ์ยังมีการใส่ QR Code ที่มีรายละเอียดเกี่ยวกับตัวอย่างของการนำน้ำพริกไปประกอบเป็นเมนูอื่นๆอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,170

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสินค้า

สร้างช่องทางออนไลน์เพื่อเปิดตลาดและช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ เพื่อยอดการขายให้มากขึ้น

สร้าง QR Code เมนูอาหารที่สามารถนำน้ำพริกมาประกอบอาหารได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.นิคมพัฒนา อ.เมืองลำปาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตุงนาคน้อย

รายละเอียด : การนำศิลปะการตัดกระดาษของตุงไส้หมูมาจัดเป็นชุดพร้อมกับอุปกรณ์เสริมอื่น ๆ ในเซตประกอบด้วย - กระดาษว่าว- กระดาษแข็ง- เข็ม- ด้าย- กาว- กรรไกร- คู่มือการตัดตุงไส้หมู

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสินค้า โดยการจัดเป็นชุด KIT เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ซื้อสินค้า

สร้างช่องทางออนไลน์เพื่อเปิดตลาดและช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ เพิ่มยอดขายให้มากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตุงนาคน้อยหรือตุงไส้หมู คือการนำกระดาษและอุปกรณ์สำหรับการทำตุงไส้หมูมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ภายใต้แบรนด์ “ตุงนาคน้อย” ที่พร้อมนำไปตัดและใช้งานได้ทันที

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 870

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านคำ อ.เมืองลำปาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต่นน้ำข้าวโพด Lamkha by Ban Kha

รายละเอียด : ข้าวแต่นบาร์ เป็นรูปแบบการผสมผสานระหว่างข้าวแต่น น้ำข้าวโพดผลิตภัณฑ์ที่มีจำนวนมากในชุมชนผสมผสาน มีความหอมจากน้ำข้าวโพดรสชาติไม่หวานมาก ไม่เหนียว เคี้ยวง่ายเต็มไปด้วยคุณประโยชน์จากธัญพืช ซึ่งมีความแตกต่างจากเดิมแต่ยังคงความเป็นเอกลักษณ์ในแบบฉบับลำปางเหมาะกับการเป็นขนมทานเล่นและซื้อเป็นของฝากจากเมืองลำปาง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรม E-commerce เพื่อพัฒนาการตลาดและการบริการให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าง่ายขึ้น
พัฒนา Packaging Design, คุณภาพ มาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ และนวัตกรรมเพื่อพัฒนาตัวสินค้าและบริการ Product Performance

นวัตกรรม Configuration เพื่อช่วยในการจัดการและพัฒนาระบบภายในองค์กรและ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนตำบลบ้านคำอำเภอเมืองจังหวัดลำปางนับได้ว่าเป็นชุมชนที่มีการทำการเกษตรขนาดใหญ่ร้อยละ 80 ของพื้นที่ทำการเกษตรหนึ่งในผลผลิตทางการเกษตรอันดับแรกของตำบลบ้านคำคือ ข้าวโพดหวานและข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จึงมีการมุ่งเน้นการนำทุกส่วนของข้าวโพดนำมาใช้ประโยชน์สูง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านคำ อ.เมืองลำปาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดาษจากเปลือกข้าวโพด Lamkha by Ban Kha
รายละเอียด : เปลือกของข้าวโพดหลังจากการเก็บเกี่ยวข้าวโพดที่คนในชุมชนจะทำการทิ้งหรือเผา ได้มีการแปรรูปจากเศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรให้กลายเป็นกระดาษจากธรรมชาติ ประกอบกับภายในชุมชนบ้านคำมีกลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์โดยผู้สูงอายุที่ร่วมกันประดิษฐ์ดอกไม้จันทน์ จึงนำกระดาษจากเปลือกข้าวโพดมาเชื่อมเข้ากับกลุ่มเพื่อประดิษฐ์เป็นดอกไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรม E-commerce เพื่อพัฒนาการตลาดและการบริการให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าง่ายขึ้น
พัฒนา Packaging Design, คุณภาพ มาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ และนวัตกรรมเพื่อพัฒนาตัวสินค้าและบริการ Product Performance
นวัตกรรม Configuration เพื่อช่วยในการจัดการและพัฒนาระบบภายในองค์กรและ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

คนในชุมชนตำบลบ้านคำ ประกอบอาชีพหลักคือเกษตรกรรมโดยส่วนใหญ่ปลูกข้าวโพด ทางทีมงานตำบลบ้านคำจึงเล็งเห็นว่าผลผลิตทางการเกษตรในชุมชนสามารถนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่และสร้างรายได้ โดยนำข้าวโพดไปแปรรูปเป็นกระดาษจากเปลือกข้าวโพด หลังการเก็บเกี่ยวข้าวโพดที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ปงแสนทอง อ.เมืองลำปาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันโพลีนสุบ

รายละเอียด : ขนาด 30 ml. ลดอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย เสริมสร้างฤทธิ์ต้านการอักเสบ เพียง 119 บาท สั่งซื้อได้ที่แฟนเพจ U2TTU ปงแสนทอง จังหวัดลำปาง ค่าส่งเพียง 35 บาท (ขวดต่อไป +10 บาท) มีบริการเก็บเงินปลายทาง หรือถนนคนเดินกาดกองต้า จังหวัดลำปางทุกวันเสาร์และอาทิตย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปร่างภัณฑ์

การพัฒนารูปร่างภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์โดยการพัฒนาโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

การให้ความรู้เรื่องการได้มาตรฐานของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)

05 : แผนธุรกิจ

เลือกใช้วัตถุดิบปลอดสารจากในพื้นที่ตำบลปงแสนทอง ดำเนินการผลิตร่วมกับกลุ่มเครือข่ายในท้องถิ่น จัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์ผ่านแฟนเพจ Facebook : U2TTU ตำบลปงแสนทอง จังหวัดลำปาง และรูปแบบออฟไลน์ที่ถนนคนเดินกาดกองต้า จังหวัดลำปางทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 30-45 ปี และกลุ่มลูกค้าที่มีอายุมากกว่า 45 ปี ทั้งนี้หากสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มีบริการเก็บปลายทาง ไม่บวกเพิ่ม อีกทั้งยังมีการจัดโปรโมชั่นสุดพิเศษสำหรับกลุ่มลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นโปรโมชั่นราคาสุดพิเศษในแต่ละเดือน เป็นต้น เพื่อสร้างสรรค พัฒนาและส่งเสริมให้เกิดเศรษฐกิจหมุนเวียนในพื้นที่ตำบลปงแสนทอง ประชาชนในพื้นที่ที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิม กลุ่มอาชีพเกษตรกรมีรายได้จากการปลูกพืชสมุนไพร โดยเฉพาะโพลีนสุบและขมิ้นจำหน่าย หรือแม้กระทั่งกลุ่มผู้มีความสามารถ ตลอดจนมีกำลังด้านการผลิตน้ำมันโพลีนสุบจำหน่าย นอกจากนี้ประชาชนในพื้นที่ยังสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้จากการเป็นเครือข่ายร่วมกระบวนการผลิตมาประยุกต์และปรับใช้ในการประกอบอาชีพเสริมเพิ่มเติมจากเดิมได้เช่นกัน ไม่เพียงแต่กลุ่มผู้ผลิตและเครือข่ายเท่านั้นที่ได้รับประโยชน์ หากยังรวมไปถึงผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคน โดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคที่ได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพที่เป็นมิตรต่อการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ปวงแสนทอง อ.เมืองลำปาง จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ปันสุข

รายละเอียด : ขนาด 50g (พัฒนาเป็นแบบก้อน) ช่วยบำรุงผิวให้สว่างกระจ่างใส นุ่ม ชุ่มชื้น ราคา 89 บาท สั่งซื้อได้ที่แฟนเพจ U2TTU ปวงแสนทอง จังหวัดลำปาง ค่าส่งเพียง 35 บาท (ขวดต่อไป +10 บาท) มีบริการเก็บเงินปลายทาง หรือถนนคนเดินกาตองต้า จังหวัดลำปาง ทุกวันเสาร์และอาทิตย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม
การให้ความรู้เรื่องการขอสัญชีงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)
การพัฒนาความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์ สบู่สมุนไพร "ปันสุข" ที่มาของผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรมาจากการเล็งเห็นอาชีพของคนภายในชุมชนที่เป็นชุมชนเมืองกึ่งชนบท ซึ่งจะมีด้วยถิ่นหลากหลายอาชีพ รวมไปถึงอาชีพเกษตรกรที่ทำงานเป็นจำนวนมาก โดยชาวบ้านภายในชุมชนได้มีการปลูกพืชสมุนไพรหลากหลายชนิด เช่น ขมิ้น มะกรูด ฯลฯ ซึ่งสมุนไพรเหล่านี้นิยมปลูกกันเป็นจำนวนมาก อีกทั้งสบู่สมุนไพรเหล่านี้ยังสามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน จึงได้เล็งเห็นช่องทางในการพัฒนาสบู่สมุนไพรให้สามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้กับคนในชุมชน โดยนำสบู่สมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชนมาพัฒนาเป็นสบู่สมุนไพร โดยจุดเด่นของตัวผลิตภัณฑ์คือการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพคัดสรรวัตถุดิบธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ โดยจุดแข็งของสบู่สมุนไพรจะเป็นสบู่ที่ใช้วัตถุดิบที่เป็นธรรมชาติ ซึ่งเหมาะสำหรับคนที่ผิวแพ้ง่าย ซึ่งในการวางแผนในด้านของบรรจุภัณฑ์ที่จะพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย เข้าใจง่าย เพื่อที่จะดึงดูดกลุ่มลูกค้า ส่วนในของแผนการตลาดด้านการขายจะเน้นในรูปแบบของการขายของออนไลน์โดยใช้เพจ Facebook U2T ของตำบล IG และ Tiktok เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นสินค้าในหลายช่องทาง และมีการขายออฟไลน์ที่ร้านภายในชุมชน และถนนคนเดินของจังหวัดลำปาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,670

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านทิว อ.แม่ทะ จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกียนบาลัมข้าวทำนาสีนวล

รายละเอียด : เกียนบาลัมหอมผสมข้าวทำนาสีนวล จุดและใช้น้ำทาเกียนบนผิวหนัง ด้วยคุณสมบัติจากใบกล้วยและข้าวทำ มี Essential Oil บำรุงผิวพรรณและช่วยให้ผ่อนคลาย ข้าวทำนาสีนวลจากท้องนาตำบลบ้านทิว ไม่มีสารเคมีในการเพาะปลูก จึงได้ข้าวที่ปลอดภัย และดีต่อผิว

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสกัดกลิ่น
เครื่องเป่าลมร้อน
เครื่องไม่แป้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทำการจัดซื้อข้าวทำนาสีนวลจากชาวบ้านในพื้นที่มาแปรรูปสินค้าให้เป็นแป้งข้าว ตามกลุ่มเป้าหมาย
- บุคคลผู้ที่มีความชอบสินค้าที่มาจากธรรมชาติและสินค้าแนวรักษ์โลก
- สถานประกอบการ เช่น ร้านค้าขายปลีก-ส่ง โรงแรม สถานปฏิบัติธรรม
- บุคคลที่รักสุขภาพ
- บุคคลทั่วไป
โดยจำหน่ายทาง Off line เช่น ขายปลีก-ส่งร้านค้า, On line เช่น Facebook, Shopee, TikTok, Amazon และพัฒนาผลิตภัณฑ์จากแป้งข้าวทำเป็นผลิตภัณฑ์ เกียนบาลัม, แป้งโดว์, แป้งไข่มุก เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,570

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านทิว อ.แม่ทะ จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เป้าเป้

รายละเอียด : กระเป๋าเป้ผ้าทอลายสายฝน (ในรูปแบบเพียงสินค้าต้นแบบ)

05 : แผนธุรกิจ

นำผ้าทอลายสายฝนมาออกแบบและสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นสินค้าที่มีความหลากหลายและเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และขายสินค้า ตามกลุ่มเป้าหมาย เช่น บุคคลผู้ที่มีความชอบสินค้าเกี่ยวกับผ้าทอ บุคคลทั่วไป และบุคคลที่ชื่นชอบสินค้างานฝีมือ งานCrafts ประดับตกแต่ง และพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอเป็นผลิตภัณฑ์ โคมไฟ, กระเป๋า, ผ้ากันเปื้อน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เส้นฝ้ายธรรมชาติ

การย้อมเส้นฝ้ายธรรมชาติ

การเคลือบกลิ่นหอมบนผ้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านบอม อ.แม่ทะ จ.ลำปาง

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จ้าแล้ว จ้าแหม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์น้ำพริกตาแดงที่ปรุงรสชาติออกมาได้อร่อยไม่เหมือนใคร วัตถุดิบปลูกแบบอินทรีย์ ไร้สารเคมี อีกทั้งผ่านกระบวนการปรุงรสที่พิถีพิถันทุกขั้นตอน

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกตาแดงจ้าแล้วจ้าแหมเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากรวมกลุ่มของคนในชุมชน ทรัพยากรที่พบมากในพื้นที่ มาแปรรูป และทำการจัดจำหน่าย โดยเลือกเป็นเมนูยอดนิยมคือ น้ำพริกตาแดง เป็นอาหารคู่ครัวของล้านนา เก็บไว้ได้นาน ถือเป็นตัวชูรสในมื้ออาหาร สามารถเก็บไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาและปรับปรุงสูตรส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติที่ดีขึ้น

การใช้กรรมวิธีอบแห้งเพื่อฆ่าเชื้อในวัตถุดิบ

การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการเก็บรักษาและการบริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านบอม อ.แม่ทะ จ.ลำปาง

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แบริด ถัก ทอ ปอ ใจ : ถุงผ้าลดโลกร้อน

รายละเอียด : เป็นถุงผ้าที่พิมพ์ลายธรรมชาติ และมีสายกระเป๋าเป็นลวดลายการถักเชือกด้วยเทคนิคโครเชต์

05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมชุมชน เนื่องจากโครเชต์กระเป๋า "ถัก ทอ ปอ ใจ" โดยใช้เชือกผ้าฝ้ายจากชุมชน เป็นงานฝีมือที่เกิดขึ้นจากคนในชุมชน รวมกลุ่มและเข้ารับการอบรม โดยได้รับการสนับสนุนจากโครงการU2Tเฟสที่ 1 ซึ่งสามารถประติษฐานงานออกมาจำหน่ายให้ผู้สนใจได้ ทั้งยังได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ด้วยมีความน่าสนใจ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ สวยงาม และมีคุณค่าเนื่องจากเป็นงานแฮนด์เมดจากคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

ออกแบบลวดลายของโครเชต์ และกระเป๋าที่มีความหลากหลายและมีความสวยงามมากขึ้น

การพัฒนาและปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.หัวเสือ อ.แม่ทะ จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมแครกเกอร์ ข้าว พัก ผัก

รายละเอียด : ขนมแครกเกอร์ มี 2 ขนาดให้เลือก- กระป๋องเล็ก 40 กรัม - กระป๋องใหญ่ 88 กรัม

05 : แผนธุรกิจ

1.การทำการตลาดแบบออนไลน์โดยการโฆษณาผ่านการใช้สื่อโซเชียลมีเดียในแพลตฟอร์มออนไลน์
การยิงแอดในเพจเฟซบุ๊กU2Tตำบลหัวเสือการยิงแอดในร้านshopee lazada
การลงขายในแพลตฟอร์มของระบบshopee lazada เพจเฟซบุ๊กU2Tตำบลหัวเสือจัดบูธแสดงสินค้าภายในและต่างจังหวัด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การใช้เทคโนโลยี เพื่อการออกแบบบรรจุภัณฑ์
2. การประชาสัมพันธ์สินค้า การสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้กลายเป็นที่รู้จักกว้างขวางมากยิ่งขึ้นในเขตพื้นที่จังหวัดลำปาง
1. การใช้เทคโนโลยี การสื่อสารแบบออนไลน์ เพื่อพัฒนาฐานการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ม้าไม้แกะสลัก

รายละเอียด :	ขนาด 4" ราคาคู่ละ 139 บาท พร้อมส่ง•
พร้อมส่ง•	ขนาด 8" ราคาคู่ละ 289 บาท พร้อมส่ง•
ออเดอร์ 15วัน•	ขนาด 12" ราคาคู่ละ 359 บาท พร้อมส่ง•

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. การประชาสัมพันธ์สินค้า การสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้กลายเป็นที่รู้จักกว้างขวางมากยิ่งขึ้นในเขตพื้นที่จังหวัดลำปาง
3. การใช้เทคโนโลยี เพื่อการออกแบบบรรจุภัณฑ์
1. การใช้เทคโนโลยี การสื่อสารแบบออนไลน์ เพื่อพัฒนาฐานการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจที่จะทำต่อไปนีเป็นส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่นำไปแกะสลัก คือ

1. การทำารตลาดแบบออนไลน์ โดยการโฆษณาผ่านการประชาสัมพันธ์คำในแพลตฟอร์มโซเชียล 229 บาท
2. การจ้างแอร์ในเพจเฟซบุ๊ก U2T ตำบลหัวเสือ
- 1.2.การยิงแอดในร้าน shopee
- 1.3.การยิงแอดในร้าน lazada
- 1.4.การลงขายในแพลตฟอร์มของระบบ shopee
- 1.5.การลงขายในแพลตฟอร์มของระบบ lazada
- 1.6.การลงขายในแพลตฟอร์มของเพจเฟซบุ๊ก U2T ตำบลหัวเสือ
- 1.7.จัดบูธแสดงสินค้าภายในและต่างจังหวัด จำนวน 2 ครั้ง
- 2.การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ จะมีการออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ประจำผลิตภัณฑ์ที่นำไปแกะสลัก เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและความสวยงาม พร้อมทั้งยังเป็นการสร้างความน่าจดจำให้กับผู้บริโภค

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.แม่เมาะ อ.แม่เมาะ จ.ลำปาง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือน

รายละเอียด : ปุ๋ยมูลไส้เดือนจากเครือข่ายโครงการป้อนมูลไส้เดือน และเซตสำหรับปลูกผักและดอกไม้ สำหรับมือใหม่หัดปลูก คนที่มีพื้นที่จำกัดในการปลูก และสำหรับของขวัญเนื่องในโอกาสต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ชุดปลูกดอกไม้สำหรับมือใหม่

ชุดปลูกต้นไม้สำหรับมือใหม่

ปุ๋ยมูลไส้เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สมาชิกทีม นต ตำบลแม่เมาะได้มีการวางแผนธุรกิจสำหรับปุ๋ยมูลไส้เดือน โดยเริ่มจากการออกแบบแพ็คเกจใหม่ให้มีความน่าสนใจและตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งได้มีการเพิ่มกลุ่มเป้าหมายจากเดิมที่เน้นแต่คนปลูกต้นไม้มาเป็นทุกเพศ ทุกวัย ที่มีความสนใจอยากลองปลูกต้นไม้หรือดอกไม้ แม้มีพื้นที่จำกัด ก็ยังสามารถปลูกต้นไม้ได้ ดังนั้นทางกลุ่มจึงวางแผนพัฒนาธุรกิจให้มีความหลากหลายขึ้น โดยการมีจัดเซตปลูกผักหรือดอกไม้สำหรับคนพื้นที่น้อย สำหรับมือใหม่หัดปลูก หรือสำหรับเป็นเซตของขวัญ และได้มีการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายจากจำหน่ายตามงานต่างๆและทางเพจ เพิ่มการจำหน่ายทางshopeeและlazada รวมไปถึงการจัดทำคอนเทนต์ต่างๆเกี่ยวกับการปลูกต้นไม้ ดอกไม้ และปุ๋ยมูลไส้เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.แม่เมาะ อ.แม่เมาะ จ.ลำปาง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เหมืองเมา แอนด์เมด (Mueang Moh Handmade)
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะทำการตัดเย็บขึ้น เป็นรูปแบบที่สามารถเข้าถึงได้ทุกเพศ ทุกวัย พกพาสะดวก มีดีไซน์ที่ทันสมัย สวยงาม มีสัญลักษณ์แบรนด์ในตัวสินค้าเฉพาะตัว ภายใต้ชื่อแบรนด์ “เหมืองเมา แอนด์เมด” เป็นแบรนด์ของคนแม่เมาะ และผลิตจากชุมชนแม่เมาะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปักผ้า
แรงงานคน
กระเป๋าผ้าสำเร็จรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายเป้าหมาย : ทำโครงการเพื่อเพิ่มทักษะพัฒนาฝีมือการตัดเย็บ ออกแบบ กระเป๋าให้ทันสมัยและมีอัตลักษณ์ ที่งานขยายตลาดให้สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัย ราคาจับต้องได้ พกพาสะดวก ช่องทางจำหน่ายแพลตฟอร์มออนไลน์ทำตามออเดอร์โดยยอดขายต้องเป็นไปตามเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.วังแก้ว อ.วังเหนือ จ.ลำปาง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มัลเบอร์รี่แผ่น

รายละเอียด : มัลเบอร์รี่ แผ่น "ผลไม้เพื่อสุขภาพ มากประโยชน์"-ผลไม้เบอร์รี่มีฤทธิ์เป็นยาเย็น ออกฤทธิ์ต่อตับและไต มีสรรพคุณช่วยบำรุงตับและไต ช่วยรักษาตับและไตบกพร่อง-มัลเบอร์รี่มีสรรพคุณช่วยทำให้เส้นประสาทตาดี ทำให้สายตาแจ่มใส หูตาสว่าง ร่างกายสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การพาสเจอร์ไรส์เป็นการถนอมอาหารแบบชั่วคราว เพราะสามารถป้องกันมิให้จุลินทรีย์เจริญในช่วงระยะเวลาหนึ่ง แต่สารอาหารยังอยู่ครบถ้วนหรือเกือบครบถ้วน ดังนั้นจึงมีประโยชน์ต่ออาหารที่ต้องรับประทานเป็นประจำแต่ไม่เก็บไว้นาน ๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด

เป้าหมายระยะสั้น

-สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย และสร้างการรับรู้ใน

แบรนด์ ผลิตภัณฑ์

เป้าหมายระยะกลาง

-ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ เพจและสาขาต่าง

เป้าหมายระยะยาว

-สร้างฐานลูกค้าประจำ ลูกค้าประจำ ให้มีกิจกรรม หรือรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของ

-ลูกค้าเกิดความจงรักภักดีต่อสินค้า

กลยุทธ์ทางการตลาด

ราคา (Price)

-ใช้วิธีตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อยเพื่อให้แตกต่างจากคู่แข่ง และทำให้ลูกค้าสนใจในสินค้าของเราดีกว่าสินค้าของคู่แข่ง ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทาง

ออนไลน์ Facebook Page ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าจากทางร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดโรคภัยไข้เจ็บ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,560

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.วังแก้ว อ.วังเหนือ จ.ลำปาง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มัลเบอร์รี่ สามรส

รายละเอียด : มัลเบอร์รี่ สามรส “ผลไม้เพื่อสุขภาพ มากประโยชน์”-ผลไม้เบอร์รี่มีรสเปรี้ยวหวานเย็นมีสรรพคุณช่วยดับร้อนคลายความร้อนช่วยขับลมร้อน ช่วยบรรเทาอาการกระหายน้ำทำให้ชุ่มคอ และทำให้ร่างกายชุ่มชื้น-ผลไม้สรรพคุณช่วยบำรุงหัวใจ-ผลไม้สรรพคุณช่วยแก้อาการท้องผูก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Product Performance นวัตกรรมที่เพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับสินค้าให้ดึงดูดและเป็นประโยชน์แก่ลูกค้ามากที่สุด

Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
พัฒนา แพลทฟอร์มออนไลน์ เพจ เพื่อเพิ่มช่องทางการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด
เป้าหมายระยะสั้น
-สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย และสร้างการรับรู้ในแบรนด์ ผลิตภัณฑ์
เป้าหมายระยะกลาง
-ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ เพจและลาชาด้า
เป้าหมายระยะยาว
-สร้างฐานลูกค้าประจำ ลูกค้าประจำ ให้มีกิจกรรม หรือรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของ
-ลูกค้าเกิดความจงรักภักดีต่อสินค้า

กลยุทธ์ทางการตลาด
ราคา (Price)
-ใช้วิธีตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อยเพื่อให้แตกต่างจากคู่แข่ง และทำให้ลูกค้าสนใจในสินค้าของเรามากกว่าสินค้าของคู่แข่ง ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ Facbook Page ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าจากทางร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 975

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ทุ่งงาม อ.เสริมงาม จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : One day trip ท่องเที่ยวปิ่นหม้อบ้านมั่ว / Half day trip ท่องเที่ยวปิ่นหม้อบ้านมั่ว

รายละเอียด : - ทริปท่องเที่ยว 1 วันเพื่อเรียนรู้การปั้นหม้อมีปัญหาชาวบ้าน- ทริปท่องเที่ยวครึ่งวันเพื่อเรียนรู้การปั้นหม้อมีปัญหาชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างสรรค์ภูมิปัญญาชาวบ้านซึ่งมีอยู่แล้วในชุมชนให้เกิดเป็นการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ให้เกิดเป็นสิ่งที่มีความสร้างสรรค์รายได้ที่ยั่งยืนให้แก่คนในชุมชน
สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ท่องเที่ยวผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆเช่นจองทริปผ่านเพจเฟซบุ๊ก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจของเรานั้นมุ่งเน้นให้กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มวัยเรียนและวัยทำงาน เพื่อสร้างกิจกรรมที่เป็นการพัฒนาจากการเรียนหรือการทำงาน อีกทั้งลูกค้าจะได้เห็นภูมิปัญญาชาวบ้านซึ่งเป็นสิ่งที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ โดยจัดทำนายทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ทุ่งงาม อ.เสริมงาม จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ณเขต

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรและให้บริการสปาสมุนไพร สรรพคุณ เช่น แก้ลม รังไข่ เยื่อ กระจกตา ใส อาเจียน บรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ คลายเส้นเอ็น ช่วยให้ผ่อนคลาย ขับน้ำคาวปลาในหญิงหลังคลอด เป็นต้น และปลอดภัยเพราะผลิตจากสมุนไพร ปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ใช้ในสปาสมุนไพรให้มีคุณภาพและมีมาตรฐานมากขึ้น
- จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook IG TikTok : TU2 Thung-Ngam
- การใช้สื่อออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook และ TikTok ประชาสัมพันธ์ถึงสรรพคุณของ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- เพิ่มมูลค่าให้กับสมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชนมาทำเป็นส่วนประกอบหลักของผลิตภัณฑ์สมุนไพรต่างๆ
- กลุ่มลูกค้า ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ขึ้นไป คนที่รักสุขภาพ คนที่มีปัญหาด้านสุขภาพ
- จำหน่ายผ่าน Facebook Tiktok IG และ ณ ตำบลทุ่งงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ณ ตำบลทุ่งงาม , การจัดบูธและออกงานต่างๆ
ออนไลน์ : TU2Thung-Ngam
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ทุ่งงาม อ.เสริมงาม จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : coffee bags

รายละเอียด : เพิ่มผลิตภัณฑ์ให้กับแบรนด์ โดยนำถุงกาแฟที่ไม่ใช้แล้ว ผสมผสานเข้าด้วยกันกับการปักโครเชต์ ก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นการหมุนเวียนของทรัพยากรที่มีอยู่ นำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อให้ง่ายต่อการเข้าถึง มากยิ่งขึ้น ผ่านสื่อออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นคลิปวิดีโอ รูปภาพ หรือการบอกเล่าเรื่องราวต่างๆ ผ่านช่องทางInstagram Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำถุงกาแฟที่ไม่ใช้แล้ว นำมาตัดและเลือกชิ้นส่วนที่จะนำมาประกอบกับกระเป๋าทึบของทางอิกโหม และ นำใบตองแห้งและกากกล้วย มาฉีกเป็นชิ้นๆ เพื่อใช้เป็นเชือกไว้สำหรับเป็นบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : อักโหมHugmaiHandmade

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เมืองยาว อ.ห้างฉัตร จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Plantago สมุนไพรจากหญ้าเอ็นชีด

รายละเอียด : Plantago สมุนไพรจากหญ้าเอ็นชีดเป็นยาใช้ภายนอกมีสรรพคุณช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย, แก้ปวดหลัง, ปวดเอว, ลดอาการบวม, ลดอาการคันหรือแมลงกัดต่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่, พื้นที่ใกล้เคียงและแพนฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ, กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน, กลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุ, กลุ่มลูกค้าที่นิยมผลิตภัณฑ์สมุนไพร, กลุ่มคนที่สนใจในความปลอดภัยของการใช้งาน ไม่จำกัดเพศ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยหลังจากการทำงาน เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลง

Costomer Relationships – ลูกค้าสามารถสอบถามมาทาง Facebook หรือ Line และมีการติดตามความคิดเห็นและ ฟีดแบ็ค ของลูกค้าเพื่อปรับปรุงการบริการและผลิตภัณฑ์ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 5 เปอร์เซ็นต์

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2TTU ตำบลเมืองยาว จังหวัดลำปาง และร้านชุมชนภายในตำบลเมืองยาว

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ บรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ, ช่วยให้ผ่อนคลาย, ปลอดภัยผลิตจากสมุนไพรปลอดสาร, พกพาสะดวก ง่ายต่อการใช้งาน

Key Activities – กระบวนการผลิตและพัฒนาสินค้าจากแปลงที่ได้มาตรฐาน สุจริตเก็บเกี่ยว การคัดสรร ให้โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ตามรูปแบบกับสมุนไพรเมืองยาวที่มาตรฐาน ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำยาหม่องหญ้าเอ็นชีด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.เมืองยาว อ.ห้างฉัตร จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Mon Herb สเปรย์สมุนไพรกันยุง
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ Mon Herb สเปรย์สมุนไพรกันยุง เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสมุนไพรไล่ยุงและน้ำมะขาม น้ำมะพร้าว จึงมีการปรับปรุงสูตร สกัดจากแอลกอฮอล์ เพื่อลดความเหนียวเหนอะหนะ แห้งและซึมไวและกลิ่นติดได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ, กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน, กลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุ, กลุ่มลูกค้าที่นิยมผลิตภัณฑ์สมุนไพร, กลุ่มคนที่สนใจในความปลอดภัยของการใช้งาน ไม่จำกัดเพศ
Customer Relationships – ลูกค้าสามารถสอบถามมายัง Facebook หรือ Line และมีการติดตามความคิดเห็นและฟีดแบ็คของลูกค้าเพื่อปรับปรุงการบริการและผลิตภัณฑ์และนำผลการนำมาใช้ในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 5 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2TTU ตำบลเมืองยาว จังหวัดลำปาง และร้านชุมชนภายในตำบลเมืองยาว
Value Propositions – ผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากพืชธรรมชาติน้ำมันหอมระเหยจาก ตะไคร้หอม และมะกรูด สามารถป้องกันยุงและแมลงได้ ปลอดภัยต่อผู้ใช้ ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ ไร้สารเคมี ปลอดภัยต่อผิวหนัง
Key Activities – กระบวนการผลิตและพัฒนาสินค้าจากแปลงที่ได้มาตรฐาน สุจริตเก็บเกี่ยว การคัดสรร ให้โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ตามรูปแบบกับสมุนไพรเมืองยาวที่มาตรฐาน ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยตะไคร้หอมและมะกรูด วัตถุดิบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.แม่สัน อ.ห้างฉัตร จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จัมมันจิแม่
รายละเอียด : อ่องปู เป็นอาหารพื้นเมืองภาคเหนือของประเทศไทย อาหารชนิดนี้ทำจากมันปูที่ได้จากปูนา โดยทาง ภิรดา ฟาร์มปู นาน้ำใส มีวิธีการเลี้ยงปูเป็นแบบปลอดสารพิษ ปลอดภัยจากปรสิท พยาธิ ปลิง และสารเคมีในนาข้าว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้บริการขนส่งของเอกชนในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า
ใช้สื่อโซเชียลมีเดีย เช่น เพจเฟซบุ๊ก TikTok IG ในการโปรโมตอาหารท้องถิ่นประจำภาค
เหนือให้เป็นที่รู้จักแก่คนต่างถิ่นเพื่อเป็นการเผยแพร่วัฒนธรรมท้องถิ่นของตำบลแม่สันให้
เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ช่องทางออนไลน์ FB fan page : ปู่จ๊ะแม่ / ภิรดา ฟาร์มปูนาใส

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วางแผนธุรกิจโดยใช้เครื่องมือทางธุรกิจอย่าง business model canvas เพื่อจัดการและวิเคราะห์ธุรกิจอย่างมีระบบ ปรับใช้แผนการตลาดให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้า เพิ่มโอกาสทางการตลาดให้กับธุรกิจโดยการเพิ่มช่องทางการค้า ใช้สื่อโซเชียลมีเดียในการโปรโมทและจำหน่ายสินค้า เสนอโปรโมชั่นที่ดึงดูดใจให้ลูกค้า ปรับโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและเพิ่มความน่าสนใจในการซื้อแก่กลุ่มลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ต.แม่สัน อ.ห้างฉัตร จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปูนาอย่าง by ปูจ๊ะแม๊

รายละเอียด : น้ำพริกปูนาอย่าง by ปูจ๊ะแม๊ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากปูนา มาแปรรูปเป็นน้ำพริกสูตรดั้งเดิมของคนในตำบลแม่สันโดยผู้ที่นำมากำน้ำพริกปูนาอย่างคือปูที่เลี้ยงโดยกสิกรณฟาร์มปูน้ำใส ตั้งอยู่ในพื้นที่บ้านส้มป่อยตำบลแม่สัน ที่มีการเลี้ยงแบบปลอดสารพิษ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้บริการขนส่งของเอกชนในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า
ใช้สื่อโซเชียลมีเดีย เช่น เพจเฟซบุ๊ก TikTok IG ในการโปรโมตอาหารท้องถิ่นประจำภาค
เหนือให้เป็นที่รู้จักแก่คนต่างถิ่นเพื่อเป็นการเผยแพร่วัฒนธรรมท้องถิ่นของตำบลแม่สันให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ช่องทางออนไลน์ FB fan page : ปูจ๊ะแม๊ / กสิกรณ ฟาร์มปูนาใส

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำวัตถุดิบหลักที่มีในชุมชนมาแปรรูปให้เกิดความหลากหลายในการรับประทานโดยจะพัฒนาสูตรและรสชาติให้มีเอกลักษณ์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและถูกหลักอนามัยซึ่งการบริการสินค้าเรามุ่งทำการตลาดตั้งแต่ออฟไลน์ในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียงรวมถึงแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.หนองหล่ม อ.ห้วยฉัตร จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทุ่งหอมมงคล

รายละเอียด : กีดตั้งผลิตภัณฑ์ทุ่งหอมมงคลเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสมุนไพรพื้นบ้านหลากหลายชนิดเป็นหลักมาดรวมกันเป็นส่วนประกอบหลักของกลิ่นผลิตภัณฑ์ซึ่งนำผลิตภัณฑ์มาตั้งชื่อให้เป็นมงคล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสุญญากาศ

เครื่องอบสมุนไพร

เครื่องบดสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาPackagingของผลิตภัณฑ์ให้มีความสนใจดึงดูดลูกค้า และเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยใช้วัตถุดิบสมุนไพรพื้นบ้านที่มีชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,085

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.หนองหล่ม อ.ห้วยฉัตร จ.ลำปาง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรตัวและแช่เท้า

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรตัวและแช่เท้าเป็นสบู่สมุนไพรพื้นบ้านที่มีส่วนผสมของสมุนไพรหลายชนิดที่นำมาบดรวมกันเพิ่มด้วยการบูร พิมเสน เพื่อให้เกิดความร้อนและความเย็นเข้าสู่ผิวหนังส่งผลให้ร่างกายเกิดความผ่อนคลาย ระบบเลือดหมุนเวียนดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เตาอบสมุนไพร

เครื่องสุญญากาศ

เครื่องบดสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาPackagingของผลิตภัณฑ์ให้มีความสนใจดึงดูดลูกค้า และเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยใช้วัตถุดิบสมุนไพรพื้นบ้านที่มีในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,032

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65014939 : การส่งเสริมการท่องเที่ยวและอาหารภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวลาวเวียง

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านแป้ง อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Facebook Fanpage กิน เกี่ยว กับชาวลาวเวียง AT.บ้านแป้ง
รายละเอียด : การโพสต์วิดีโอ รูปภาพ ของอาหารภูมิปัญญาท้องถิ่น วัด สถานที่ท่องเที่ยว ประเพณีวัฒนธรรมของชาวลาวเวียงในตำบลบ้านแป้ง ผ่านแฟนเพจเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวและอาหารภูมิปัญญาท้องถิ่นของตำบลบ้านแป้งให้บรรยากาศกลับมาอีกครั้งเหมือนเดิม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถ่ายรูป คลิปวิดีโอ เพื่อโปรโมทสินค้า อาหารแหล่งท่องเที่ยวและวัฒนธรรมประเพณี ลงผ่าน Platform Online Facebook Fanpage กิน เกี่ยว กับชาวลาวเวียง AT. บ้านแป้ง จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์อาหารภูมิปัญญาท้องถิ่น วัด สถานที่ท่องเที่ยว ประเพณี วัฒนธรรมของชาวลาวเวียงในตำบลบ้านแป้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สร้าง Facebook Fanpage เพื่อลงการโปรโมทสินค้าในท้องถิ่น วัด อาหาร สถานที่ท่องเที่ยวในตำบลบ้านแป้ง ศึกษาแอปพลิเคชันในการติดต่อวิดีโอ รูปภาพ และการเขียนบรรยายใต้ภาพ อ่านแล้วดูมี ความเพลิดเพลิน ความน่าเชื่อถือ ดึงดูดใจจากคนติดตาม ก็จะส่งผลให้นักท่องเที่ยวเข้ามาเยี่ยมชมเขียนตำบลบ้านแป้งเพิ่มมากขึ้นรวมถึงมีคนอยากที่จะจ้างรีวิวสินค้าและการฝากขายสินค้าผ่านทางแฟนเพจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

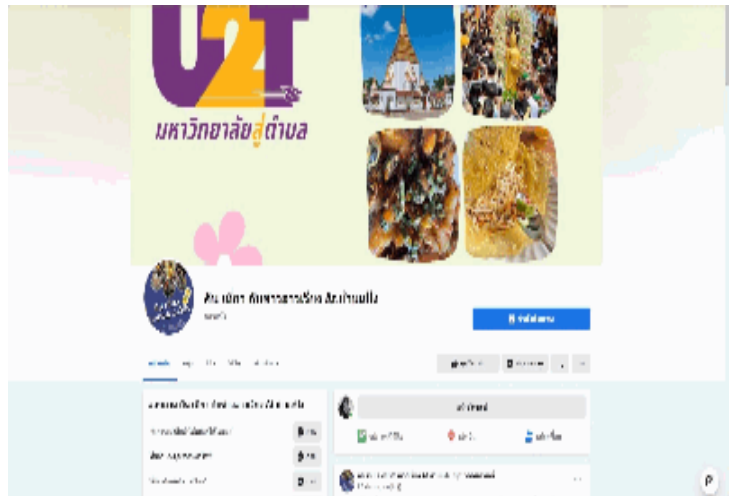
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : กิน เกี่ยว กับชาวลาวเวียง AT. บ้านแป้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านแป้ง อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี
5 คน

ประชาชน
1 คน

อาจารย์
5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารท กลุ่มแม่บ้าน บ้านนางพูน

รายละเอียด : เป็นอาหารภูมิปัญญาท้องถิ่นชาวลาวเวียง จากกลุ่มแม่บ้าน บ้านนางพูน ตำบล บ้านแป้ง ที่มีขายมากกว่า 10 ปี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมเพื่อความสวยงามและง่ายต่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวกระยาสารทด้วยการตัดเป็นชิ้นขนาดพอดีคำเพื่อง่ายต่อการบริโภคและง่ายต่อการเก็บรักษา

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Fanpage

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนถุงบรรจุภัณฑ์จากถุงพลาสติกชนิดปิดปากถุงกระยาสารทขายเป็นชิ้นสี่เหลี่ยมขนาดใหญ่ เป็นตัดแบ่งกระยาสารทเป็นชิ้นพอดีคำบรรจุใส่ถุงสุญญากาศขนาดเล็กและนำแต่ละชิ้นบรรจุลงถุงกระดาษแบบซิปล็อค เป็นการถนอมอาหาร เพื่อสะดวกต่อเก็บรักษาไว้ได้นาน สะดวกต่อการเปิดขึ้นมารับประทานและสะดวกต่อการนำมาวางขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ทางทีมมีแผนการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยเพิ่มช่องทางการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์และฝากขายตามร้านค้าขายของชำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : ทิน เกี่ยว กับชาวลาวเวียง At.บ้านแป้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.จักรสีห์ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แนะนำการท่องเที่ยวและบริการในตำบลจักรสีห์

รายละเอียด : แนะนำการท่องเที่ยวตำบลจักรสีห์ ไหว้พระนอน กราบหลวงพ่อกันใจ ชมพระ
ปราสาทวัดหน้าพระธาตุ และเที่ยวตลาดต้องชม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการโปรโมทผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page
U2T ตำบล จักรสีห์

จัดทำแผ่นพับ/แผนที่ตำบลจักรสีห์เพื่อให้ง่ายต่อการท่องเที่ยวในตำบลโดยใช้โปรแกรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แนะนำการท่องเที่ยวและบริการในตำบลจักรสีห์ไหว้พระวัดพระนอน ชมพระปราสาทวัดหน้าพระ
ธาตุ กราบหลวงพ่อกันใจ และเที่ยวตลาดต้องชม กลุ่มเราใช้แพลตฟอร์มทาง Facebook และ
Tiktok เพื่อเชิญชวนการท่องเที่ยวเนื่องจากเป็นแพลตฟอร์มที่มีคนใช้เป็นจำนวนมาก เนื่อง
จากตอนนี้อยู่ในสถานการณ์Covid-19 นักท่องเที่ยวลดน้อยลงเป็นอย่างมาก ทางกลุ่มเราจึง
คาดหวังว่าจะสามารถเพิ่มการเข้าถึงจาก
นักท่องเที่ยวในหลากหลายพื้นที่
<https://m.facebook.com/U2TJaksri>
www.tiktok.com/@u2t_jaksri

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

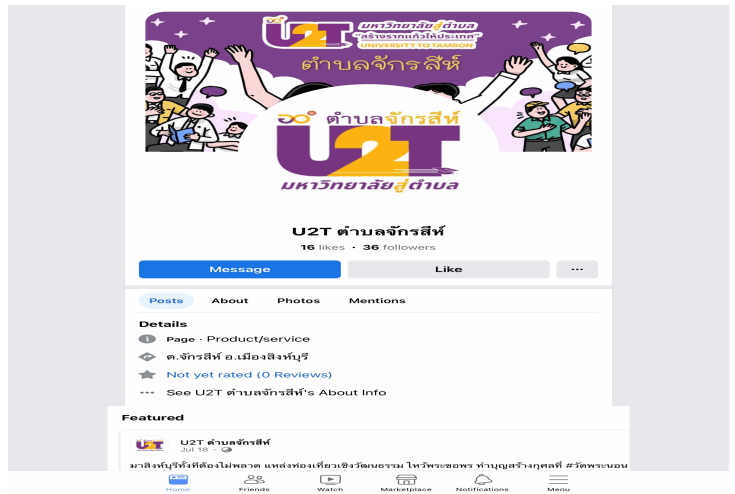
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลจักรสีห์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.จักรสีห์ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็มแม่สุดใจ

รายละเอียด : ปลาเค็ม เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นชื่อของจังหวัดสิงห์บุรีและตำบลจักรสีห์เป็นอย่างมาก ซึ่งทางทีมได้สำรวจในพื้นที่ตำบล และได้พบกับแม่สุดใจ ที่ทำปลาเค็มและขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์เป็น Facebook ส่วนตัว ปลาเค็มแม่สุดใจนั้นได้รับความนิยมมาก

05 : แผนธุรกิจ

ปลาเค็ม แม่สุดใจ เพื่อเพิ่มยอดขาย ทางกลุ่มของเรานั้นต้องการใช้แพลตฟอร์ม เช่น เพจ Facebook และ Tiktok เพื่อโฆษณาสินค้า เพิ่มจำนวนสินค้าให้เข้าถึงได้มากขึ้น และสามารถส่งสินค้าจากแพลตฟอร์มได้อย่างง่ายดาย เพิ่มทั้งความสะดวกสบายและความปลอดภัยให้กับผู้ซื้อและผู้ขาย พัฒนาระบบธุรกิจในการขายทางออนไลน์ คิดโลโก้แบรนด์ให้ดูทันสมัย
<https://www.facebook.com/profile.php?id=100083553698501>
www.tiktok.com/@u2t_jaksri

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการรับออเดอร์ลูกค้า

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลจักรสีห์

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG