



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

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 มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-50





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

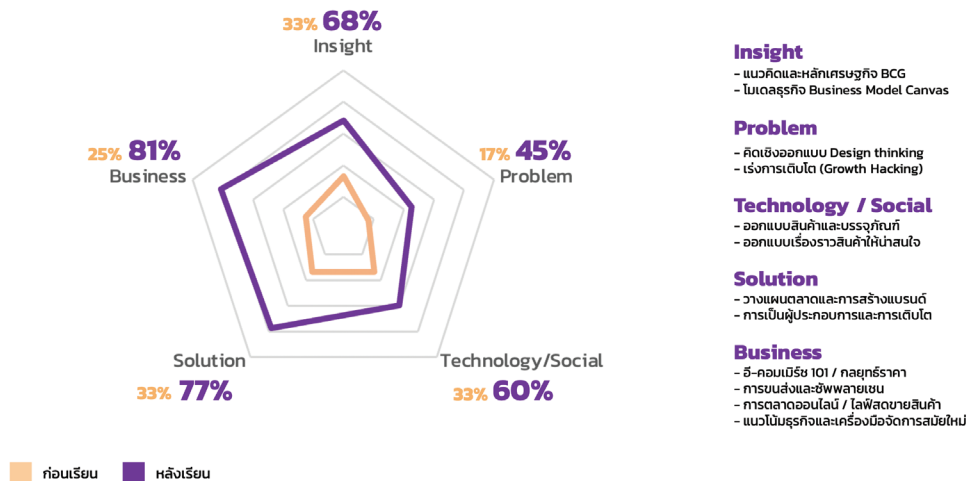
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี่

17. แซ่บอีรี่

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

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

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

**"Fast Fish"
"เป็นคุณนะ" จจรเข้ใหญ่**

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ
สูตรพิเศษจากเทคโนโลยีการแปรรูป

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน
และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงโปรตีนที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

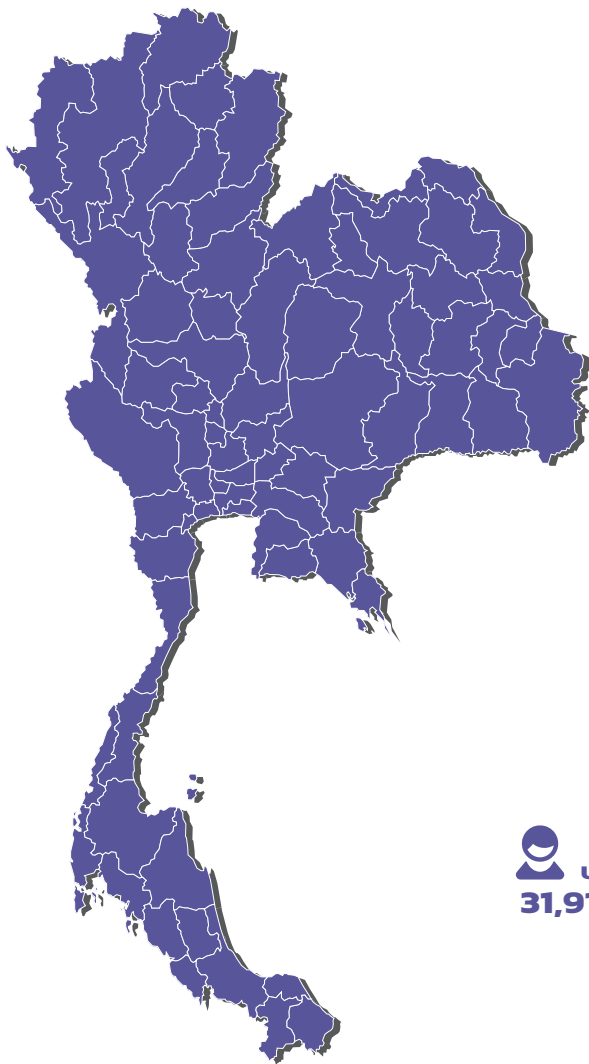
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือก
และกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น
และได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็น
วัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาธรรมชาติและ
สร้างรายได้ให้กับชุมชน

สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

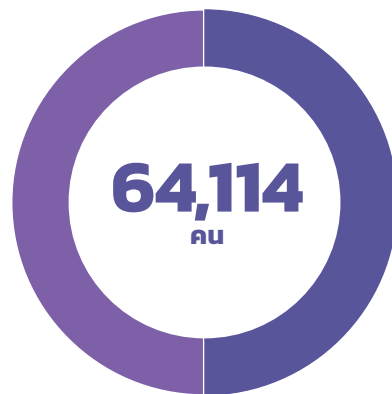


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



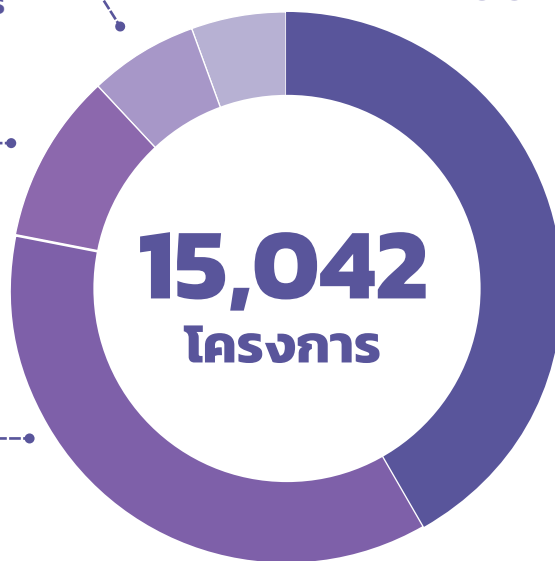
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



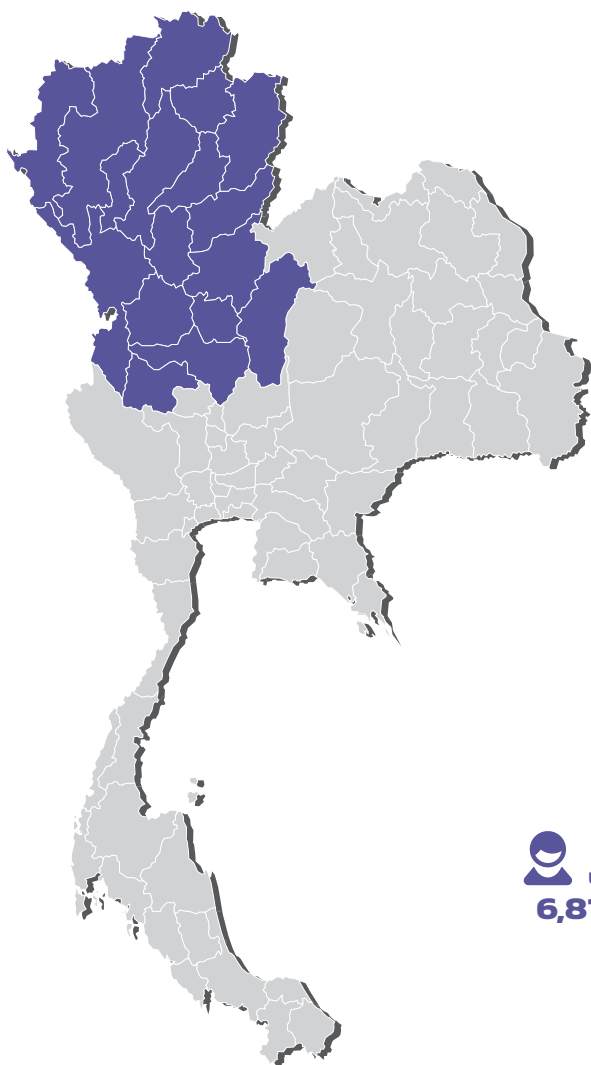
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



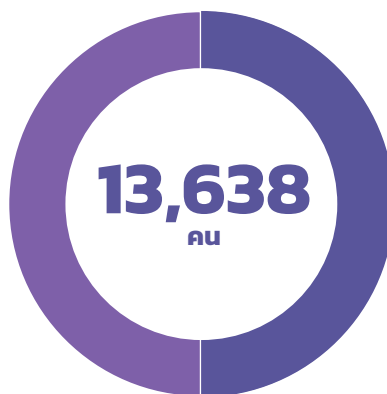
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



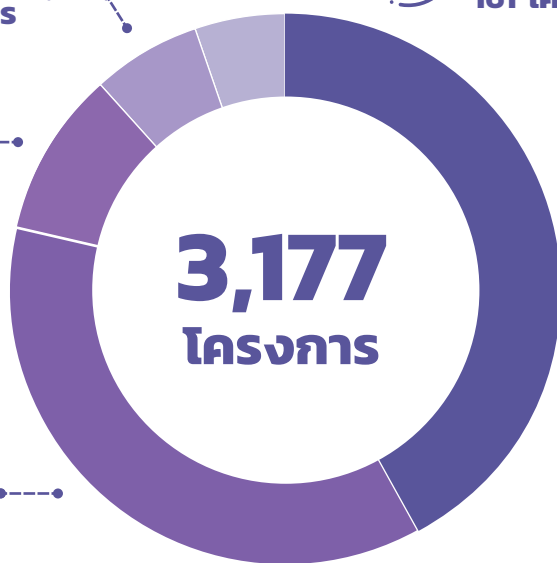
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



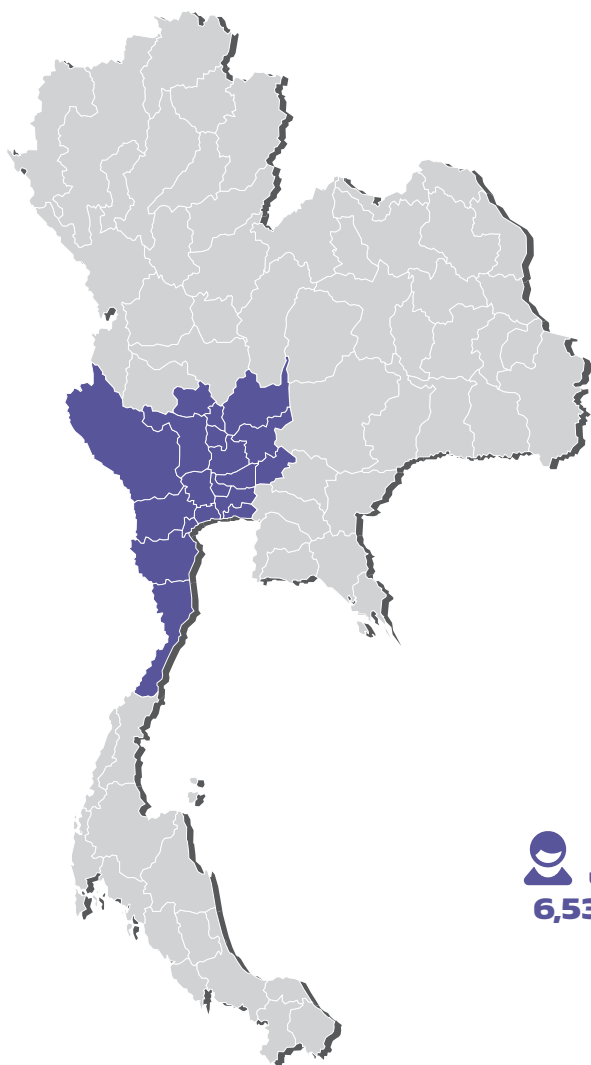
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



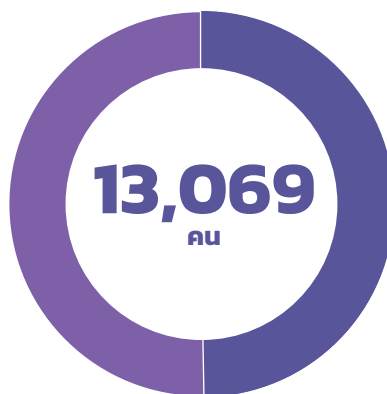
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



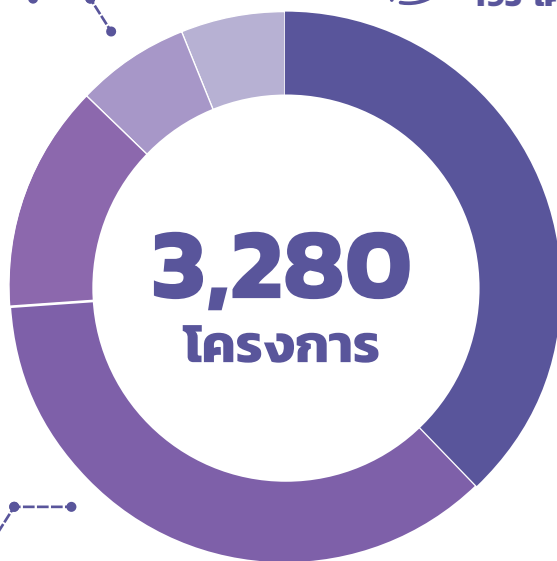
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



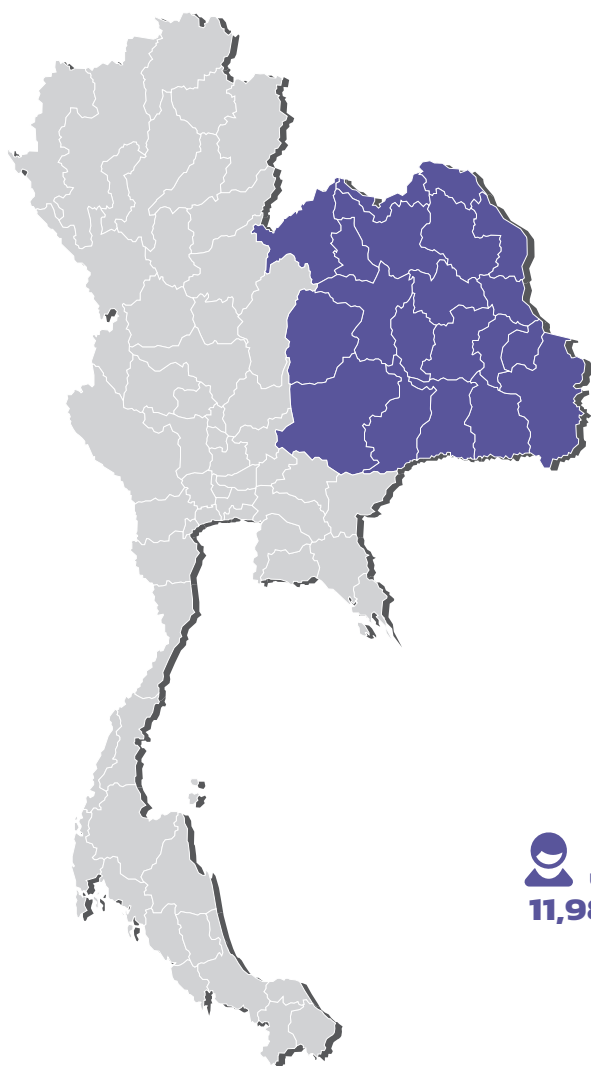
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



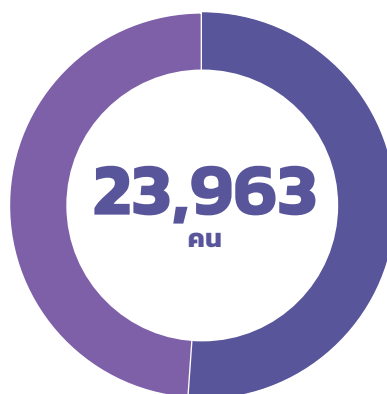
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



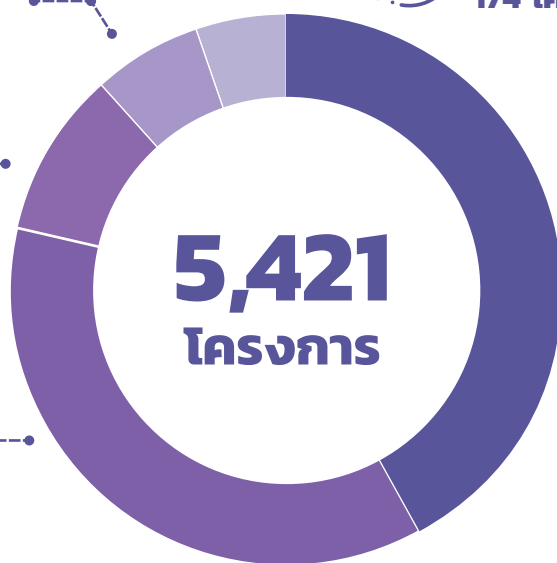
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



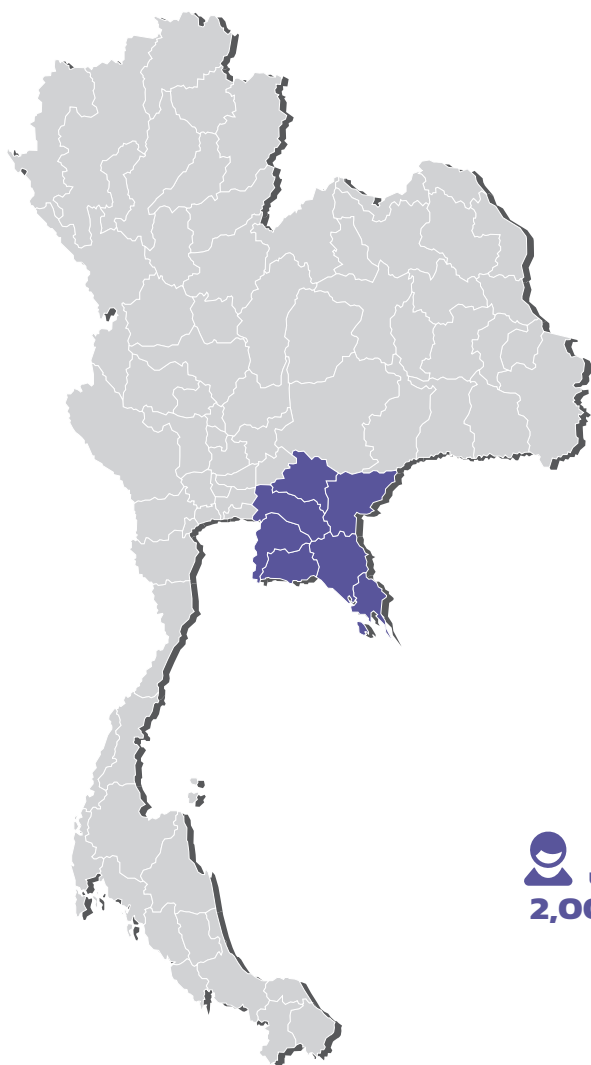
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

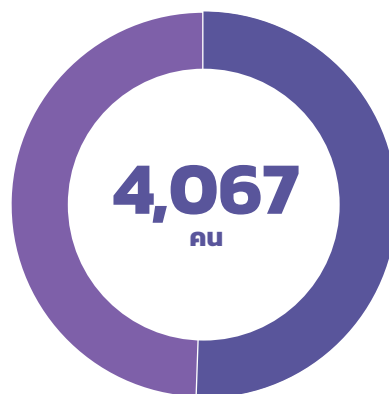


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



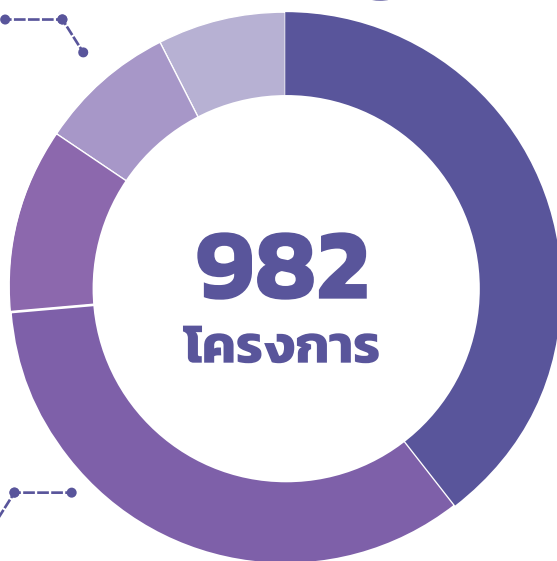
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



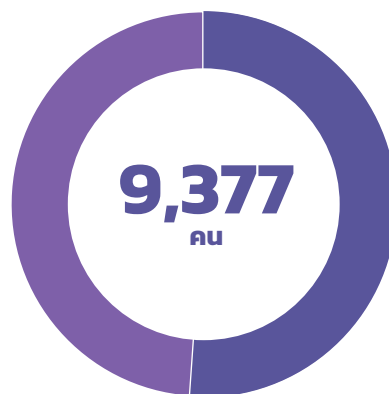
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



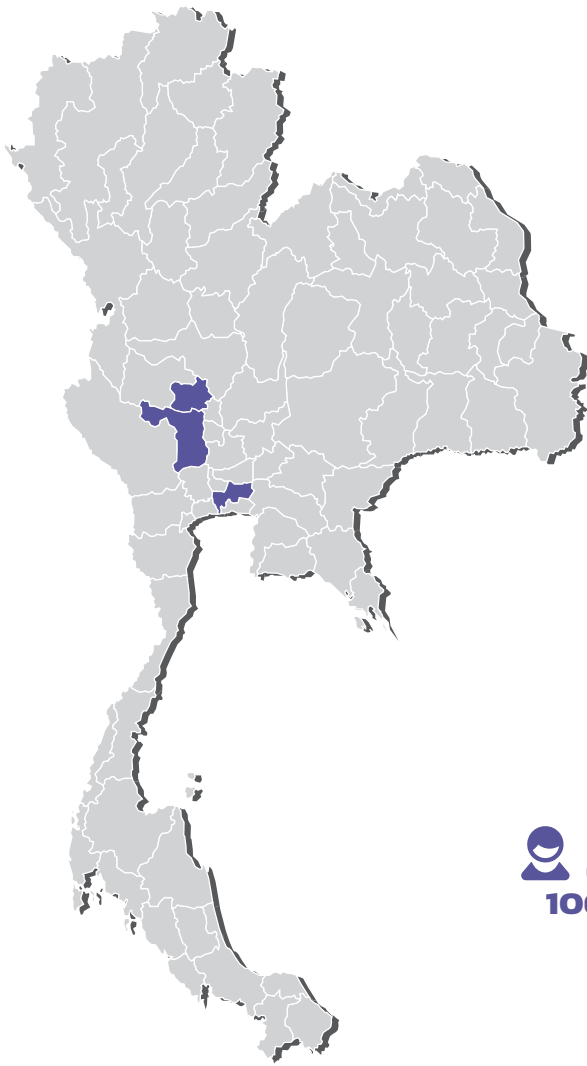
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ จันทรเกษม

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 25 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 207 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 101 คน ประชาชน 106 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 50 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 3 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 24 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสุขภาพ 1 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 3 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 19 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

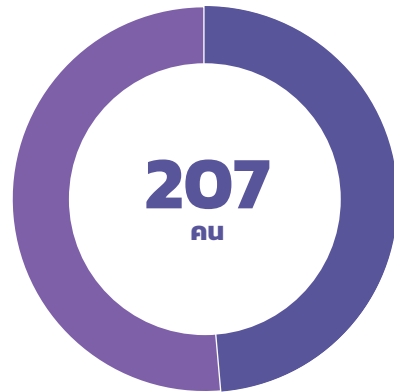


จำนวนตำบล

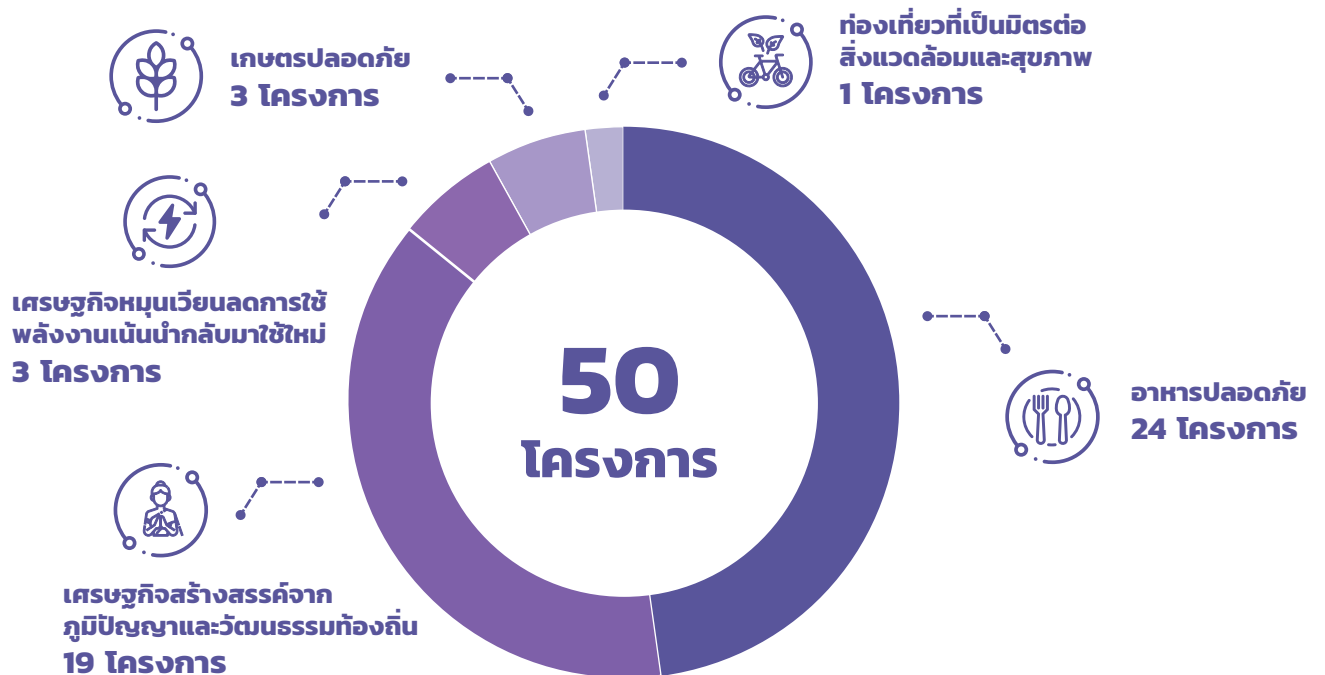


จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
106 คน



บัณฑิต
101 คน



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



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

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุรินทร์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



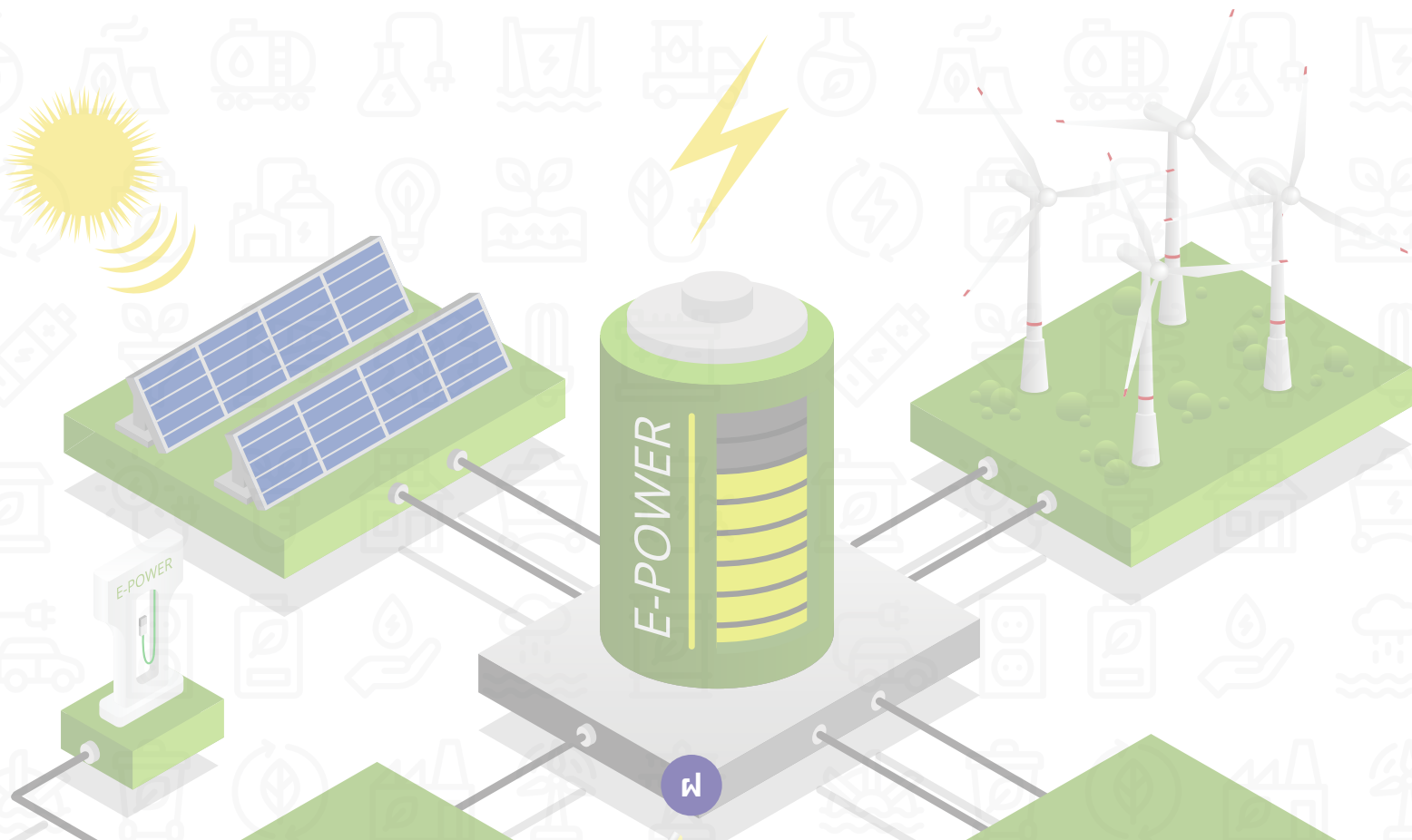
นายวัชร เฟ่าวนิช



นางสาวชญานีนัทช์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ



The background of the entire page is a semi-transparent purple overlay. Underneath this overlay is a photograph of several hands of different skin tones working together to assemble white puzzle pieces. The hands are positioned around the puzzle pieces, with some fingers pointing towards the center where the pieces are being joined. 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 ชัยนาท	17
3.	จังหวัด สุพรรณบุรี	47



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงทรายทองดิน เขตคลองสามวา จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไลค์ครีมไข่เค็ม

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมโดยการนำมาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่โดยอาศัยกระบวนการแปรรูปอาหารเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

- จัดหาวิทยากรมาบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับการทำไลค์ครีมไข่เค็ม
- จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสม
- จัดหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากที่สุด
- จัดทำแผนรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้เกิดการจดจำแล้วซื้อซ้ำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารโดยการทำไข่เค็มมาพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นไลค์ครีมไข่เค็ม
ใช้เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์มาช่วยยืดอายุการเก็บผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อคงสภาพรสชาติ กลิ่น และเนื้อสัมผัสของอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงทรายทองดิน เขตคลองสามวา จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มสมุนไพร

รายละเอียด : นำวัตถุดิบพืชผักผลไม้ที่มีอยู่ในชุมชนมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มสมุนไพร

05 : แผนธุรกิจ

- จัดหาวิทยากรมาบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับการทำเครื่องดื่มสมุนไพร
- จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสม
- จัดหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากที่สุด
- จัดทำแผนรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้เกิดการจดจำแล้วซื้อซ้ำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์มาช่วยยืดอายุการเก็บผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อคงสภาพรสชาติ กลิ่น และเนื้อสัมผัสของอาหาร

ใช้เทคโนโลยีระดับพื้นบ้านหรือระดับพื้นฐานโดยการนำพืชสมุนไพรในท้องถิ่นมาคิดค้นและประยุกต์ใช้ผ่านกระบวนการผลิตเป็นเครื่องดื่มสมุนไพรเพื่อสุขภาพเพื่อให้เกิดภูมิปัญญา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงจตุจักร เขตจตุจักร จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าพลาสติก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่จกสานด้วยเส้นพลาสติก เช่น ตะกร้า กระเป๋า

05 : แผนธุรกิจ

-ส่งเสริมเพิ่มกำลังการผลิต และรูปแบบที่หลากหลาย
-เพิ่มช่องทางการขาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการนำเส้นพลาสติก มาจกสานเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมและกระตุ้นสร้างรายได้ให้กับชุมชน
เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ผ่านเพจfacebook
เพิ่มเอกลักษณ์ให้แก่ผลิตภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021601 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงจตุจักร เขตจตุจักร จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล่องอเนกประสงค์

รายละเอียด : -เป็นผลิตภัณฑ์ที่จักสานจากเส้นพลาสติก ออกแบบลวดลายได้หลากหลาย
รูปแบบตามที่ลูกค้าต้องการ -เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความคงทน แข็งแรง น้ำหนักเบา สะดวกต่อ
การใช้สอย แฟงไว้ซึ่งภูมิปัญญาของชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมเพิ่มกำลังการผลิต และรูปแบบที่หลากหลาย เพิ่มช่องทางการขาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการนำเส้นพลาสติกมาจกสานเป็นอุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือน
เพิ่มช่องทางในการขายออนไลน์ผ่านเพจเฟซบุ๊ก
เพิ่มเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม



แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร



บัญชี

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรโขลก

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรโขลก เป็นสินค้าที่มีส่วนผสมของสมุนไพรที่ปลอดภัย เคมี มีกลิ่นหอม ช่วยรักษาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อใช้ควบคู่กับสปาและการนวดแผนโบราณ อีกทั้งยังมีราคาที่สบายกระเป๋า และสามารถเข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านเวชกรรมแผนไทย
องค์ความรู้ด้านหัตถเวชกรรมแผนไทย

-

05 : แผนธุรกิจ

ลูกประคบสมุนไพรโขลก เป็นสินค้าที่มีส่วนผสมของสมุนไพรที่ปลอดภัย เคมี มีกลิ่นหอม ช่วยรักษาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อใช้ควบคู่กับสปาและการนวดแผนโบราณ โดยนำวัตถุดิบที่หาซื้อได้ในชุมชนหรือระแวกใกล้เคียงมาแปรรูป โดยมีกลุ่มลูกค้าคือ 1.คนวัยทำงาน ช่วงอายุ 25-50 ปี 2.ผู้สูงอายุ 3.ผู้ป่วยที่มีอาการปวดของกล้ามเนื้อ โดยมีช่องทางการขายคือ แบบ Online ขายผ่าน Page Facebook , Shopee และ Offline จะขายผ่านการออกร้านตามกิจกรรมหรือเข้าขายตลาดในพื้นที่ เช่น ห้างสรรพสินค้า สำนักงานเขต และการฝากขายตามโรงพยาบาล ,สปา ,สวนสาธารณะ ,ตลาดนัดในชุมชน เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เจ้าจอม(พล)

ออนไลน์ : เจ้าจอมพล - U2T แขวงจอมพล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันนวดสมุนไพร, ยาม่องเขียว
รายละเอียด : น้ำมันนวดจากสมุนไพรและยาม่องเขียว ทำจากสมุนไพรที่มีสรรพคุณช่วยคลายความอ่อนล้าของร่างกาย บรรเทาอาการปวดเมื่อย การอักเสบของเอ็น กล้ามเนื้อ และข้อต่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านเวชกรรมแผนไทย
องค์ความรู้ด้านหัตถเวชกรรมแผนไทย
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นกิจกรรมส่งเสริมการสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน โดยการให้ความรู้ในเรื่องของการนวดและวิธีการทำน้ำมันนวดสมุนไพร, ยาม่องเขียว เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้ให้คนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เจ้าจอม(พล)
ออนไลน์ : เจ้าจอมพล - U2T แขวงจอมพล
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม



แขวงจันทรเกษม เขตจตุจักร จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจักสาน

รายละเอียด : กระเป๋าจักสาน ผลิตมาจากเส้นพลาสติกหลากหลายสีสัน และนำมาจักสานขึ้นเป็นรูปทรง มี 3 ขนาด ได้แก่ ทรงเหลี่ยม ทรงกระบอก ทรงโค้ง (คล้ายพระจันทร์เสี้ยว)

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนการส่งเสริมการขาย
ดำเนินการส่งเสริมการขาย
รายงานผล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การส่งเสริมการขายออนไลน์ เช่น Facebook, Line

การพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ ให้มีความหลากหลายเป็นที่ต้องการของตลาด

การส่งเสริมการขายแบบออฟไลน์ ออกบูธจัดแสดงสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงจันทรเกษม เขตจตุจักร จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ในขวดใส

รายละเอียด : หน่อไม้สดแปรรูป บรรจุในขวดพลาสติก เก็บได้ประมาณ 3-6 เดือน

05 : แผนธุรกิจ

1. จัดแปลง Packagingและออกแบบlogo
2. ดำเนินการผลิต
3. ส่งเสริมการขาย
4. รายงานผล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์

ส่งเสริมการขายทางออนไลน์ (จัดบูธ)

สินค้าเก็บไว้ได้นาน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงดอนเมือง เขตดอนเมือง จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากอบ ตรา บ้านร้อยแก้ว

รายละเอียด : การพัฒนากล้วยน้ำว้าแปรรูปจากเดิมที่มีเพียงกล้วยตากอบ ทำการพัฒนาเพิ่มเติม 2 รูปแบบ คือ กล้วยหนึบหนับแบบแผ่น และกล้วยหนึบหนับธัญพืช พร้อมบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเพิ่มมูลค่าสินค้าและทำการปรับปรุงตราสินค้าให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารที่มีความหลากหลาย
ใช้เทคโนโลยีอาหารในการการหาค่า water activity เพื่อประเมินอายุการเก็บรักษา
ใช้นวัตกรรมการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างเอกลักษณ์และช่วยยกระดับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โมเดลของธุรกิจ (Business Model Canvas)

การวิเคราะห์องค์ประกอบทางธุรกิจ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. Customer Segments (กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย)
 - ลูกค้าที่อยู่ในชุมชนเขตดอนเมืองและพื้นที่ใกล้เคียง
 - ลูกค้าที่ชื่นชอบการบริโภคกล้วยแปรรูป
2. คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า (Value Propositions)
 - กล้วยตากอบบ้านร้อยแก้วที่คัดเลือกเฉพาะกล้วยน้ำว้าที่มีคุณภาพดี ขนาดใหญ่ มีระดับความสุกที่เหมาะสมในการแปรรูปจึงทำให้ได้กล้วยตากอบเนื้อหวานชุ่มฉ่ำ ไม่ใส่วัตถุกันเสียและปราศจากน้ำตาลดีต่อสุขภาพ
 - ราคาสินค้ามีความเหมาะสมไม่แพง
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)
 - Facebook Page : กล้วยตากอบบ้านร้อยแก้ว
 - Facebook Group: กลุ่มคนรักดอนเมืองขายของได้อุ่นมั่งคั่ง, คนรัก JW Condo ดอนเมือง เป็นต้น
 - โทรศัพท์มือถือ
4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship)
 - สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าทั้งด้านสินค้าและบริการ ด้วยการเอาใจใส่ดูแลลูกค้าเป็นอย่างดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : กล้วยตากอบบ้านร้อยแก้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงดอนเมือง เขตดอนเมือง จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี

5 คน

ประชาชน

5 คน

อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไทย ตรา ป้าอ้อย

รายละเอียด : พัฒนขนมไทย ตรา ป้าอ้อย ด้านตราสินค้าจากเดิมไม่มีตราสินค้า ทำการปรับภาพลักษณ์ด้วยการสร้างตราสินค้า และด้านบรรจุภัณฑ์จากเดิมบรรจุในกล่องพลาสติกใส PE เพิ่มรูปแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อการขายในรูปแบบ Snack Box และ Gift Set

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยในการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายและการสร้างการรับรู้

ใช้นวัตกรรมการออกแบบกราฟิกมาช่วยในการออกแบบตราสินค้า

ใช้องค์ความรู้ด้านศิลปะการตกแต่งอาหารเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าในรูปแบบ Snack Box และ Gift Set

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โมเดลของธุรกิจ(BusinessModelCanvas)

การวิเคราะห์องค์ประกอบทางธุรกิจมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.CustomerSegment(กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย)

-B2C:ผู้บริโภคทั่วไปที่ชื่นชอบในการรับประทานของหวาน

-B2B:ผู้ที่ซื้อไปเพื่อขายต่อ

2.คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า(ValuePropositions)

-ความอร่อยของขนมไทยที่ทำสดวันต่อวันมีการคัดสรรวัตถุดิบที่ใช้อย่างมีคุณภาพทั้งในเรื่อง

ของการใช้วัตถุดิบสดใหม่การใช้ใบเตยหอมการคัดเลือกแหล่งที่มาของพันธุ์ข้าวเหนียว

-ขนมไทยที่ส่งมอบให้กับลูกค้าทำสดใหม่วันต่อวันไม่ใส่สารกันเสีย

-มีขนมไทยให้เลือกหลากหลายชนิด

3.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า(Channels)

-ช่องทางOfflineจะมีหน้าร้านตั้งอยู่บริเวณหน้าร้านดีมาร์กตลาดแอร์พอร์ตดอนเมือง

-ช่องทางOnlineจะมีChatLINEและLineGroup

4.การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า(CustomerRelationship)

-สำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณมากจะสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาสูง

-การพูดคุยหรือแจ้งข่าวสารผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์

5.กิจกรรมหลักของบริษัท(KeyActivities)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ป้าอ้อยขนมไทย

ออนไลน์ : paaoythaidessert

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงสนามบิน เขตดอนเมือง จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหมาก

รายละเอียด : ข้าวหมากป่าพรรณ สดโรธาสถิต สะอาด อร่อย ชื่นใจ ขนไทยพื้นบ้าน ใช้ความหวานจากธรรมชาติ ไม่ใส่น้ำตาล หอม หวาน สดชื่น 1#กล่องละ 25 บาท 1#สูตรในการทำเครื่องเทศและสมุนไพรที่ใช้ในการทำลูกแป้ง ได้แก่ ขิง ข่า ตะไคร้ พริกไทยสด กระเทียม ชะเอม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการส่งเสริมการขาย

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อสื่อสารและส่งเสริมภาพลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ให้น่าดึงดูด

และมีความน่าสนใจและสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

การทำข้าวหมาก โดยใช้เครื่องเทศและสมุนไพรเป็นส่วนประกอบที่ใช้ในการทำลูกแป้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวหมากเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการหมักบ่มข้าวตามกรรมวิธีที่เป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่พบเห็นได้น้อยลงและกำลังจะเลือนหายไป การนำข้าวหมากมาปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ให้แลดูทันสมัยและการทำแบ่งข้าวหมากที่ปรับปรุงสูตรโดยคุณอาจารย์ บุคลากรและเจ้าหน้าที่อ. ที่สังกัดวิทยาลัยการแพทย์ทางเลือก เป็นการเพิ่มคุณค่าและราคาให้กับผลิตภัณฑ์มากขึ้น ทำให้ได้รสชาติข้าวหมากในอีกแบบหนึ่ง ซึ่งเชื่อว่าคนรุ่นใหม่และวัยรุ่น ให้หันมาบริโภคข้าวหมากที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ช่วยสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนและยังได้เป็นการอนุรักษ์วัฒนธรรมทางอาหาร แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวยังขาดองค์ความรู้ในการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หรือการชูอัตลักษณ์ของสินค้า ที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าและส่งเสริมให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นของชุมชนหรือผลิตภัณฑ์ OTOP ดังนั้น แผนธุรกิจของกลุ่ม อว. แขวงสนามบิน คือเมื่อได้บทสรุปแนวความคิดในการดำเนินธุรกิจ จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาพัฒนา การลงทุนและผลตอบแทนทางการเงินของผู้บริหารผลิตภัณฑ์ จะนำมาสร้างเป็น 1. วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน 2. จัดทำรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เช่น ชนิด แบบ ราคาขาย พร้อมทั้งให้ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการส่งเสริมคุณภาพผลิตภัณฑ์ 3. ให้ความรู้ในการวิเคราะห์ตลาดพื้นฐานในลักษณะของธุรกิจที่เป็น SME เช่น การแบ่งโซนตลาด ลักษณะทั่วไปของลูกค้า การวิเคราะห์เพื่อให้ทราบจุดแข็ง จุดอ่อน ของธุรกิจของเราได้อย่างชัดเจน 4. แผนการบริหารและการจัดการธุรกิจ เช่น แผนการตลาด สามารถดำเนินการให้ประสบความสำเร็จ แผนการเงิน จะใช้เป็นเครื่องมือชี้วัด ผลตอบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงสนามบิน เขตดอนเมือง จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสุนไพร์ (ใบหม่อน)

รายละเอียด : ในบรรดาเครื่องดื่มประเภทชาใบหม่อนจัดว่าเป็นชาอีกชนิดหนึ่งที่มีการบริโภคชาชนิดนี้ดีต่อสุขภาพเพราะมีส่วนต่อการป้องกันโรคเบาหวานลดระดับน้ำตาลในเส้นเลือดมีกรดอะมิโนที่จำเป็นต่อร่างกายครบทุกชนิด-แก้หวัด -ดูแลสุขภาพดวงตา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการคั่วแห้ง หรือ อบแห้ง

ใช้วัสดุธรรมชาติ ในการบรรจุของชาสุนไพร์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อสื่อสารและส่งเสริมภาพลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ให้น่าดึงดูด

และมีความน่าสนใจและสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

สำหรับชาสุนไพร์ พบว่าในชุมชนเจษฎา 1 มีประชาชนที่ผลิตชาสุนไพร์เพื่อจำหน่าย ซึ่งในปัจจุบัน ชาสุนไพร์เป็นเครื่องดื่มที่มีประโยชน์และได้รับความนิยมมาก ชาสุนไพร์มีอีกหลายชนิดที่ทำจากเครื่องเทศหรือดอกไม้ ซึ่งมีรสชาติอร่อยและให้ประโยชน์ต่อสุขภาพของคุณ ซึ่งการดื่มชาสามารถช่วยบำรุงสุขภาพ มีสุขภาพที่ดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย และช่วยขโมยจิตใจที่เหนื่อยล้าในวันนั้นได้ แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวยังขาดองค์ความรู้ในการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หรือการชูอัตลักษณ์ของสินค้า ที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าและส่งเสริมให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นของชุมชนหรือผลิตภัณฑ์ OTOP ดังนั้น แผนธุรกิจของกลุ่มอว. แขวงสนามบิน คือเมื่อได้บทสรุปแนวความคิดในการดำเนินธุรกิจ จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาพัฒนา การลงทุนและผลตอบแทนทางการเงินของผู้บริหารผลิตภัณฑ์ จะนำมาสร้างเป็น 1. วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน 2. จัดทำรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เช่น ชนิด แบบ ราคาขาย พร้อมทั้งให้ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการส่งเสริมคุณภาพผลิตภัณฑ์ 3. ให้ความรู้ในการวิเคราะห์ตลาดพื้นฐานในลักษณะของธุรกิจที่เป็น SME เช่น การแบ่งโซนตลาด ลักษณะทั่วไปของลูกค้า การวิเคราะห์เพื่อให้ทราบจุดแข็ง จุดอ่อน ของธุรกิจของเราได้อย่างชัดเจน 4. แผนการบริหารและการจัดการธุรกิจ เช่น แผนการตลาด สามารถดำเนินการให้ประสบความสำเร็จ แผนการเงิน จะใช้เป็นเครื่องมือชี้วัด ผลตอบแทนของการลงทุน แผนประเมินความเสี่ยงฉุกเฉิน พิจารณาจากส่วนที่เป็นจุดอ่อนของธุรกิจเพื่อหาแนวทางป้องกันและแก้ไข การพัฒนาสินค้า/การบริการให้มีมูลค่าสูงขึ้นเพื่อยกระดับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

แขวงสีกัน เขตดอนเมือง จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักอินทรีย์ ดอนวิลล์

รายละเอียด : ผักปลอดสารพิษที่จะเข้าสู่ระบบการรับรอง Organic Thailand

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาตราสินค้าให้เกิดการจดจำ

พัฒนาระบบการปลูก

บริหารจัดการเพื่อการเข้าสู่ระบบอินทรีย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนการดำเนินงาน

การยกระดับโครงการ

1. เพื่อให้กลุ่มอาสาปลูกผักสวนครัวปลอดภัยดอนเมืองวิลล่า มีความเข้มแข็ง และสามารถสร้างอำนาจการต่อรองหรือเพิ่มโอกาสในการได้รับการสนับสนุนเชิงธุรกิจ หรือ กิจกรรมที่จะมีผลทำให้เกิดความเข้มแข็งมากขึ้น จึงจะมีการจดทะเบียน เป็น วิสาหกิจชุมชน โดยจะเร่งดำเนินการในช่วงเดือนแรกของโครงการ
2. การขอรับรองกิจกรรมในโครงการเข้าสู่ ขั้นตอนการขอรับรองระบบ การปลูกผักอินทรีย์(Organic Thailand) จากกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

การสร้างความเข้มแข็งของวิสาหกิจชุมชน

1. ส่งเสริมประชาสัมพันธ์ให้สมาชิกชุมชนสมัครเข้าเป็นสมาชิกของวิสาหกิจ
2. ทำโครงการเชิญชวนสมาชิกจิตอาสา ในการลงมำทำกิจกรรมในโครงการ อย่างน้อยเดือนละ 1-2 ครั้ง
- 3.อบรมและสร้างความเข้าใจในการจัดทำข้อมูล หรือการบันทึกในโครงการ ให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของมาตรฐานการปลูกพืชในระบบอินทรีย์

1. มีการประเมินคัดเลือกชนิดของผักที่จะปลูก รอบการปลูก ประเมินความคุ้มค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักดอนวิลล์

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม



แขวงสีกัน เขตดอนเมือง จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

7 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มควั่นไม้ กรป.กลาง

รายละเอียด : ใช้เป็นสเปรย์กำจัดเห็บ-หมัดในสัตว์เล็กประเภทสุนัขและแมว

05 : แผนธุรกิจ

โครงการ U2T จะมีการประชุมร่วมกับสมาชิกชุมชน เพื่อวิเคราะห์ SWOT Analysis สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนาและออกจำหน่ายในตลาด เปรียบเทียบสินค้าคู่แข่งในท้องตลาด และพิจารณาจัดทำโครงสร้างราคาสินค้า รวมทั้ง แผนการผลิต การทดสอบและควบคุมคุณภาพสินค้า และแผนการตลาด ให้เสร็จสิ้นในช่วง 2 เดือนแรก จากนั้นดำเนินการขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์กับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา พร้อมทั้งดำเนินการเรื่องการทำตราสินค้า และคัดเลือกบรรจุภัณฑ์และออกแบบฉลากสินค้า เมื่อได้รับเลขทะเบียนสินค้าจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ก็จะได้ดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายตามกลยุทธ์ที่วางไว้ในแผนการตลาดที่มีการประชุมและพิจารณาจัดทำไว้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาพัฒนาสูตรน้ำส้มควั่นไม้สำเร็จรูปพร้อมใช้มีความสะดวกสำหรับผู้บริโภค

พัฒนาพัฒนาสูตรน้ำส้มควั่นไม้สำเร็จรูปพร้อมใช้ให้มีความหลากหลายของสินค้า

การพัฒนาตราสินค้าให้เกิดการจดจำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สีกันควั่นไม้

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม



แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ ตรา ปลุกดีกินดี

รายละเอียด : ผักปลอดสารพิษ "ปลุกดีกินดี" ผักที่ใช้พื้นที่ว่างภายในรั้วบ้านในการปลูก โดยใช้ดินปลูกที่มาจากหมักขยะเปียกในครัวเรือน ปุ๋ยจากการหมักขยะเปียกในครัวเรือนและปุ๋ยคอกจากสัตว์ และสารกำจัดศัตรูพืชที่ได้จากสมุนไพร ซึ่งจะเห็นได้ว่าทุกกระบวนการผลิตจะไม่ใช้สารเคมีเลย เพื่อให้ได้ผักที่ สะอาด และปลอดภัยจากสารพิษ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีด้านการเกษตรในการผลิตปุ๋ยหมักจากเศษอาหารและขยะในครัวเรือน เพื่อ

ช่วยลดต้นทุนการซื้อปุ๋ย ช่วยลดปริมาณขยะเปียกที่ออกสู่สิ่งแวดล้อม

ใช้เทคโนโลยีด้านการเกษตรในการปรับปรุงดิน เพื่อให้ดินมีธาตุอาหารที่ยาวนาน ช่วยให้พืช

เจริญเติบโตได้ดี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โมเดลของธุรกิจ (Business Model Canvas)

การวิเคราะห์องค์ประกอบทางธุรกิจ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. Customer Segment (กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย)
 - พ่อบ้าน-แม่บ้าน อายุระหว่าง 50-70 ปี ทำอาหารรับประทานเอง อาศัยในชุมชนประเภทราชบุรีน้ำเพ็ญ แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
 - ลูกค้าทั่วไป อายุระหว่าง 30-45 ปี
2. Value Propositions (คุณค่าที่นำเสนอ)
 - ผักปลอดสารเคมีดีต่อสุขภาพ ปลอด สด สะอาด อร่อย
 - ผลิตจากธรรมชาติตั้งแต่ต้นน้ำ อาทิ วัสดุปลูก ปุ๋ย สารกำจัดศัตรูพืช
 - ภาชนะปลูกมาจากขยะพลาสติกและวัสดุเหลือใช้ในบ้าน ช่วยเพิ่มอัตราการนำของเสียกลับมาใช้ซ้ำ
3. Channel (ช่องทางการนำเสนอ)
 - การขายปลีกผ่านชุมชนประชาราษฎร์น้ำเพ็ญ
 - ประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook และเสียงตามสายในชุมชนประชาราษฎร์น้ำเพ็ญ
4. Customer Relationships (การสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้า)
 - นำเสนอข้อมูลที่เป็นต่อความเข้าใจให้แก่ผู้บริโภคผ่านช่องทาง Facebook
 - จัดกิจกรรมเยี่ยมชมพื้นที่ต้นแบบในการปลูกผักปลอดสารในรั้วให้กับผู้ที่มีความสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : goodvegathome

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม



แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภาชนะปลูกจากขยะ トラ ปลูกดีกันดี

รายละเอียด : ภาชนะปลูกจากการ Reuse ขยะพลาสติกและของเหลือใช้ภายในบ้าน トラ" ปลูกดีกันดี" เป็นการสร้างสรรค์มาจากขยะพลาสติกและของเหลือใช้ภายในบ้าน อาทิเช่น การนำถังสี/ถังพลาสติกมาสร้างสรรค์เป็นตั้งเพาะเห็ดฟาง การนำขวดน้ำพลาสติก มาสร้างสรรค์เป็นกระถางปลูกพืชผักสวนครัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมการออกแบบภาชนะปลูกจากการ Reuse ขยะพลาสติกและของเหลือใช้

ใช้นวัตกรรมการออกแบบกราฟิกในการสร้างตราสินค้า

ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยในการสร้างการรับรู้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

โมเดลของธุรกิจ (Business Model Canvas)

การวิเคราะห์องค์ประกอบทางธุรกิจ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. Customer Segment (กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย)
 - พ่อบ้าน-แม่บ้าน อายุระหว่าง 50-70 ปี ชื่นชอบการปลูกพืชผักสวนครัวภายในรั้วบ้านที่อาศัย
 - ในซอยประชากรอยู่บ้านเพียง 12 และพื้นที่ใกล้เคียง
 - ลูกค้าทั่วไป อายุระหว่าง 30-49 ปี
2. Value Propositions (คุณค่าที่นำเสนอ)
 - ภาชนะปลูกที่ดีต่อโลก สร้างสรรค์มาจากขยะพลาสติกและวัสดุเหลือใช้ในบ้านช่วยลด ประมาณขยะในสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณก๊าซให้กับโลกทางอ้อม ลดการปล่อยคาร์บอน ไดออกไซด์ที่เกิดจากการผลิตสิ่งต่างๆ เพิ่ม และยังมีส่วนช่วยให้ธรรมชาติกลับมาฟื้นฟูใน อนาคต
 - ภาชนะปลูกที่ไม่เปลืองพื้นที่ในการจัดวาง
3. Channel (ช่องทางการนำเสนอ)
 - การจำหน่ายผ่านชุมชนประชากรอยู่บ้านเพียง 12
 - ประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook
4. Customer Relationships (การสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้า)
 - นำเสนอข้อมูลที่เป็นต่อความเข้าใจให้แก่ผู้บริโภคผ่านช่องทาง Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : goodvegathome

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ท่าฉนวน อ.มโนรมย์ จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เก้าอี้รวงข้าว

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นมาจากฟางข้าวทำขึ้นเป็นเก้าอี้ ที่สามารถนำไปใช้งาน
นั่งรับประทานอาหาร สามารถใช้ได้ทุกที่ เคลื่อนย้ายได้สะดวก มีความสวยงาม รักโลก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

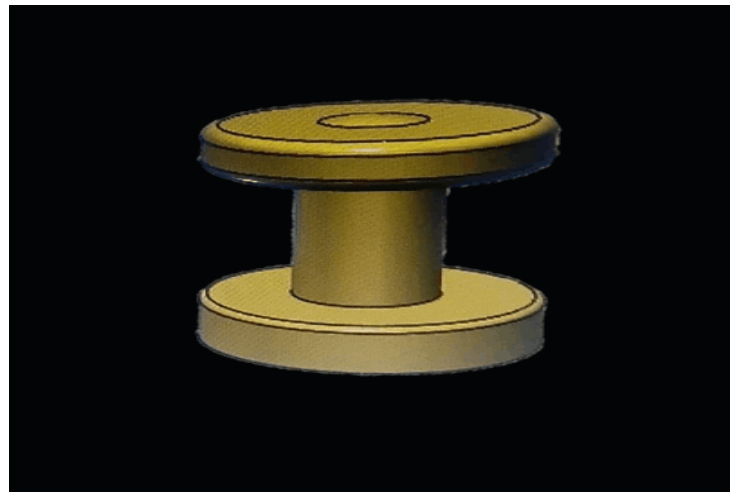
กระบวนการแปรรูปรีไซเคิล
พัฒนา packaging design
การโฆษณาทาง facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ชาวบ้านพื้นที่ท่าฉนวน จะยึดอาชีพหลัก คือการทอผ้า ซึ่งหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตจะเหลือฟางข้าว โดยปกติแล้วชาวบ้านจะเผาทำลายทำให้เกิดมลพิษ ดังนั้นพวกเราจึงเล็งเห็นว่าฟางข้าวที่เหลือจากการทอผ้าสามารถนำมาทำเป็น "เรซินรวงทอง" ได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ท่าฉนวน อ.มโนรมย์ จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใต้รวงทอง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นมาจากฟางข้าวทำขึ้นเป็นโต๊ะที่สามารถนำไปใช้งานวางของ โต๊ะกินข้าว สามารถใช้ได้ทุกที่เคลื่อนย้ายได้สะดวก มีความสวยงาม รักยโลก

05 : แผนธุรกิจ

ชาวบ้านพื้นที่ท่าฉนวน จะยึดอาชีพหลัก คือการกานา ซึ่งหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตจะเหลือฟางข้าว โดยปกติแล้วชาวบ้านจะเผาทำลายทำให้เกิดมลพิษ ดังนั้นพวกเราจึงเล็งเห็นว่าฟางข้าวที่เหลือจากการกานาสามารถนำมาทำเป็น "เรซินรวงทอง" ได้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

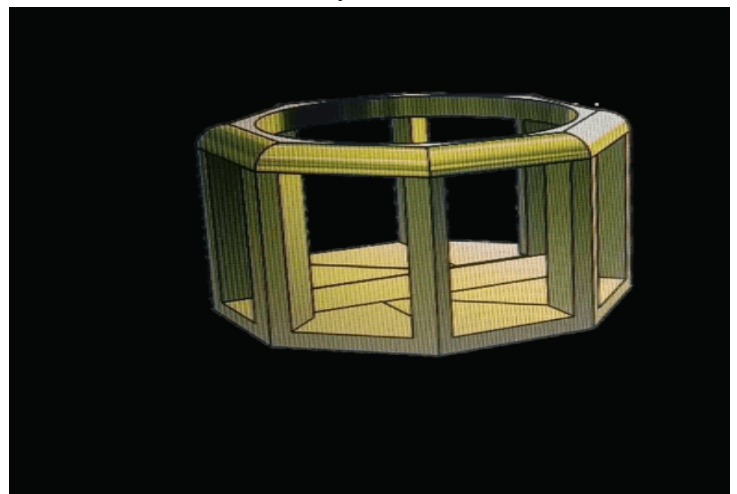
การโฆษณาทาง facebook
กระบวนการแปรรูปเรซิน
พัฒนา packaging design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.เที่ยงแท้ อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาดีมีส้มโอ

รายละเอียด : เป็นยาดีมีส้มโอ

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการทำยาดีมีส้มโอของตัวเองส่งออก ขายนอก และในประเทศไทย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สารสกัดจากกัญชา CBD

อบรมการทำฟาร์มส้มโอ และอัดคลิปวิดีโอ ลงYouTube

กลุ่มในพื้นที่ใกล้เคียงและใช้แพลตฟอร์มต่างๆ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.เที่ยงแท้ อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เทียนชัยศรี

รายละเอียด : เป็นแหล่งท่องเที่ยว คาเฟ่

05 : แผนธุรกิจ

จำทำเป็นแหล่งท่องเที่ยว แบบใหม่ ที่ เอาใจสายแคมป์ปิ้ง และสร้างรายได้ให้คนในชุมชน เริ่มจาก จะเปลี่ยนสวนส้มโอ ให้เป็นคาเฟ่ ที่มีบรรยากาศเหมือนมา แคมป์ และปิกนิก สร้างให้สามารถถ่ายรูปและมาพักผ่อนได้ อีกทั้งยังมี ร้านกาแฟรสชาติดี ขนมอร่อย ที่นำมาจากตำบลอื่นๆ เช่น ไข่ฟูกเมลอน หมูย่างเมลอน น้ำส้มโอ ขนุนทอด เป็นของทานเล่น ที่กินกับน้ำชา กาแฟได้เป็นอย่างดี วันไหนที่รู้สึกเหนื่อย คนจะนึกถึงเรา แคมป์ปิกนิกสวนลุงโจ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาพื้นที่ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนโดยใช้ โซเชียลเป็นตัวกระจายข้อมูล

อบรมสั่งสอนการปลูกส้มโอ และอัดคลิปวิดีโอ ลงYouTube

กลุ่มในพื้นที่ใกล้เคียงและใช้แพลตฟอร์มต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.แพรภคร์ราชา อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนุนทอดแม่ตราแม่เคียง

รายละเอียด : ขนุนเป็นผลไม้ที่มีรสชาติหวานจัด หอม จึงได้มีการนำขนุนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ขนุนทอด ซึ่งมีรสชาติให้เลือกถึง 3 รส คือ รสดั้งเดิม รสหวาน รสเค็ม โดยใช้ขนุนพันธุ์ทองประเสริฐ ที่มีเนื้อแน่น รสชาติหวาน ทำให้เมื่อทอดออกมาจะกรอบน่ารับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์
พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจการแปรรูปขนุนทอดตราแม่เคียงนั้น เน้นไปที่ บรรจุกักตุนที่มีความแข็งแรง เพื่อให้สินค้าอยู่ในสภาพสมบูรณ์ไม่แตกหรือเสียหาย และมีรสชาติที่หลากหลายแพ็คเกจที่ต่างไปจากเดิม เน้นการตลาดออนไลน์ เพิ่มช่องทางโปรโมตการขายที่หลากหลายช่อง Social media เช่น Facebook , Line , TikTok , Instagram ตีตลาดในประเทศและส่งออกต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน เป็นต้น พร้อมทั้งออกแบบโลโก้ใหม่ ขนุนทอดตราแม่เคียง เน้นโลโก้ที่ออกแบบมีมอลทางศิลปะ

1. ขนุนมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เป็นผลไม้ได้รับความนิยมมากในหมู่ผู้บริโภค โดยขนุนส่วนใหญ่นิยมทานสดหรือสุก เนื่องจากขนุนบางชนิดไม่เหมาะกับการกินสดจึงเกิดการแปรรูปด้วยการทอด
 2. ทำให้รับประทานได้ง่ายมากขึ้น จากเดิมที่กินสดจะทำให้เหนียวมือ การเก็บรักษาอยู่ได้ไม่นาน ทำให้ไม่สะดวกในการรับประทานนอกสถานที่ แต่สำหรับขนุนทอดที่มีการแปรรูปทำให้สามารถรับประทานได้ทุกที่ พกพาได้สะดวก มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้รับประทานง่ายไม่เปื้อนมือและเหมาะกับสถานการณ์โควิด
- นวัตกรรม
- ด้านบรรจุภัณฑ์มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อแก้ปัญหาที่เกิดจากการเสียหายของสินค้าให้กับผู้บริโภคและตอบสนองความต้องการ และเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.แพรภคศรีราชา อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส้มโอ

รายละเอียด : ส้มโอเป็นไม้ยืนต้นขนาดกลางในตระกูลเดียวกับส้ม รสชาติเปรี้ยวอมหวานน้ำส้มโอใช้ส้มโอพันธุ์ขาวแตงกวาผลส้มโอนำไปทำผลผลิตได้หลายอย่าง โดยผู้ผลิตอยู่บริเวณพื้นที่ ตำบลแพรภคศรีราชา อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชัยนาท เป็นผลิตภัณฑ์น้ำส้มโอกำลังพัฒนาขึ้นสีน้ำส้มโอออกสี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจน้ำส้มโอ

เป้าหมาย การพัฒนาสินค้าและการแปรรูปน้ำส้มโอ 100 % ครอบคลุมส้มโอพันธุ์ขาวพันธุ์ พันธุ์ คัดสรรวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ สะอาด และถูกหลักอนามัย ได้มาตรฐาน รายละเอียดสินค้า

จุดเด่น

1. ส้มโอมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เป็นผลไม้ที่ได้รับความนิยมมากในหมู่ผู้บริโภค โดยส้มโอส่วนใหญ่ผู้บริโภคนิยมทานเนื้อส้มโอ เนื่องจากส้มโอบางชนิดมีเนื้อน้อย เปรี้ยว จึงเกิดการแปรรูปสินค้าเป็นน้ำส้มโอที่มีรสชาติกลมกล่อม และยังคงรสชาติของส้มโอ

2. ทำให้รับประทานได้ง่ายมากขึ้น เนื่องจากส้มโอที่เป็นเนื้ออาจจะไม่เหมาะกับการพกพาหรือทานข้างนอก แต่สำหรับส้มโอที่มีการแปรรูปเป็นน้ำทำให้สามารถรับประทานได้ทุกที่ พกพาได้สะดวก เหมาะกับคนรักสุขภาพและเข้ากับการสถานการณ์โควิด

นวัตกรรม

เครื่องสกัดน้ำผลไม้ เพื่อเพิ่มปริมาณในการผลิตน้ำส้มโอให้ได้เป็นจำนวนมากและได้มาตรฐาน

ด้านบรรจุภัณฑ์ มีการออกแบบโลโก้ที่ดึงดูดความสนใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.โพงาม อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาม่องมู

รายละเอียด : ยาม่องมูสรรพคุณ : ใช้บรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย แก้แมลงสัตว์กัดต่อยวิธีใช้ : ทาบริเวณแมลงสัตว์กัดต่อย หรือถูบนวดบริเวณที่เคล็ดขัดยอก สุดดม เมื่อมีอาการวิงเวียนหรือคัดจมูกราคา : 25 บาท . ทรูปุก (8 ทรึม)

05 : แผนธุรกิจ

- ที่มาของวัตถุดิบ : รับซื้อสมุนไพรจากชาวบ้านตำบลโพงาม
- ผลิตภัณฑ์บริการของคุณคือ : ยาม่องมู
- ขายให้ใคร : ประชาชนทั่วไป , ช่องทางในร้านค้าออนไลน์
- ช่องทางการจำหน่าย/ช่องทางการตลาด : Facebook ร้านค้าชุมชน
- แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาม่องมูมีสรรพคุณหลายอย่าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้การสกัดแบบภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวบ้านตำบลโพงาม

ใช้แอปพลิเคชันในการออกแบบโลโก้ บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม

ใช้องค์ความรู้ที่หลากหลายเข้ามาพัฒนาในการสร้างผลิตภัณฑ์ภายในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.โพงาม อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันนุญ

รายละเอียด : น้ำมันนุญ ตรี น้ำมันนุญสรรพคุณ : บรรเทาอาการปวดเมื่อย ตามร่างกาย เคล็ดขัดยอก และแมลงกัดต่อยวิธีใช้ : ฉีดพ่น ทา ถู บริเวณที่มีอาการราคา : 100 บาท ต่อขวด (ขนาด 100 ml.)

05 : แผนธุรกิจ

- ที่มาของวัตถุดิบ : รับซื้อสมุนไพรจากชาวบ้านเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน
- ผลิตภัณฑ์บริการของคุณคือ : ผลิตภัณฑ์น้ำมันบรรจขวด
- ขายให้ใคร : ผู้ที่มีการปวดเมื่อย ช่องทางในร้านค้าออนไลน์
- ช่องทางการจำหน่าย/ช่องทางการตลาด: Facebook , ร้านค้าชุมชน
- แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ: บรรจุก้นที่ที่สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้การสกัดแบบภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวบ้านตำบลโพงาม

ใช้แอปพลิเคชันในการออกแบบโลโก้ บรรจุก้นที่ที่สวยงาม

ใช้องค์ความรู้ที่หลากหลายเข้ามาพัฒนาในการสร้างผลิตภัณฑ์ภายในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65008644 : โครงการส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนตำบลห้วยกรด

มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ห้วยกรด อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตาลดี

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากตาลโตนด

05 : แผนธุรกิจ

จัดหาวัตถุดิบ ผลิตสินค้า ควบคุมคุณภาพและรักษามาตรฐาน ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ วางแผนการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รักษามาตรฐานการผลิตสินค้า

ควบคุมคุณภาพ

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขงดีบ้านคลองรี

ออนไลน์ : ขงดีบ้านคลองรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ห้วยกรด อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไรซ์โอลิก

รายละเอียด : ข้าวแต่นี้ออกหลายรสชาติ 1.ข้าวแต่นี้ออกหลาย 2.ข้าวแต่นี้ออกหลายหอม
3.ข้าวแต่นี้ออกหลาย 4.ข้าวแต่นี้ออกหลาย 5.ข้าวแต่นี้ออกหลาย 6.
ข้าวแต่นี้ออกหลาย 7.ข้าวแต่นี้ออกหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าของชุมชนให้ได้มาตรฐาน มีความหลากหลาย
ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้มีความน่าสนใจและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค
วางแผนการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า อาทิเช่น ประชาสัมพันธ์ online / off-line
ออกบูธแนะนำและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. พัฒนาสินค้าของชุมชนให้ได้มาตรฐาน
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรสชาติ เช่น ไรซ์โอลิก ผลไม้ และสมุนไพร เพื่อเพิ่มความหลากหลายและเพิ่มตัวเลือกสินค้าให้กับผู้บริโภค
3. ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค
4. ออกแบบและวางแผนการตลาดและขายสินค้า อาทิเช่น ประชาสัมพันธ์ online / off-line ออกบูธแนะนำและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,570

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีบ้านคลองรี

ออนไลน์ : ของดีบ้านคลองรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ตลก อ.สรรพยา จ.ชัยนาท



บัญชี

4 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหม้อแกงเมล่อน

รายละเอียด : การนำเมล่อนที่เป็นผลผลิตของชุมชนมาทำเป็นขนมหม้อแกงที่ใช้เนื้อเมล่อนแท้ๆ ไม่แต่งกลิ่นและสี นำมาใส่ลงในถาดฟอยล์ขนาดพกพา มีฝาพลาสติกปิดหน้าขนม เพื่อความสะดวก สะอาด และง่ายต่อการรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้สินค้า

อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

จัดหาแหล่งฝากขายสินค้า เช่น ร้านอาหารและคาเฟ่ กลุ่มอาหารจังหวัดชัยนาท กลุ่มลูกค้า

ทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง พอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การนำเมล่อนที่เป็นผลผลิตของชุมชน ตำบลตลก มาแปรรูปเป็นขนมหม้อแกงจะได้รับความแปลกใหม่จากกลิ่นที่ทั้งหอมและหวานของเนื้อเมล่อนที่เป็นเอกลักษณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ตลก อ.สรรพยา จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โดฟูกูแมลอน

รายละเอียด : โดฟูกูจากเมล่อนสด โดยแบ่งด้านนอกจะมีความเหนียวนุ่ม ส่วนด้านในจะเป็นเนื้อเมล่อนสดที่หอมและหวานจากฟาร์ม นำมาบรรจุลงกระดาษคัพเค้กและกล่องเบเกอรี่ขนาด 2 ช่อง พร้อมฝาพลาสติกปิด สะดวกต่อการรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้สินค้า
อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
ใช้เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์เข้ามาช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้า เช่น ขายผ่านเพจ Facebook , ลงขายตามกลุ่มออนไลน์ , ขายผ่านแอปพลิเคชัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การนำเมล่อนผลผลิตของชุมชน ตำบลตลก มาแปรรูปเป็นโดฟูกูแมลอนจะได้รับความทันสมัยมากขึ้น ได้ความเป็นเมล่อนสดที่ทำให้รับประทาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.สะพานหิน อ.หนองมะโมง จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอสะพานหิน

รายละเอียด : ผ้าทอสะพานหินเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่สืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น ทำกันมายาวนาน ถึง 100 ปี เป็นอาชีพเสริมสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านสะพานหิน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าทอ เป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่สืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น ทำมายาวนาน 100 ปี จากในตำบลสะพานหิน ที่สามารถสร้างอาชีพเสริมให้เกิดรายได้ในครัวเรือนให้กับชาวบ้านในตำบล จึงทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ผ้าทอขึ้นและยังต่อยอดคุณค่าและภูมิปัญญาท้องถิ่น ผ่านฝีมือกลุ่มชาวบ้านในตำบลสะพานหิน มีการคิดค้นรูปแบบของลวดลายผ้าทอให้มีความหลากหลายตามความต้องการของท้องตลาด โดยฐานลูกค้าหลักคือกลุ่มวัยทำงาน ในช่วงอายุ 30-45 ปีขึ้นไป ราคาสินค้าอยู่ระหว่าง 700บาท ถึง 2,200 บาท ราคาของสินค้าจะขึ้นอยู่กับลายผ้าที่ทอ สินค้าในการชำระเงินสามารถชำระได้ผ่านหลายช่องทางเพื่อความสะดวกรวดเร็ว ในด้านการจัดจำหน่ายมีการจำหน่ายในพื้นที่รวมถึงการออกบูธเพื่อเป็นการโฆษณาให้ผู้บริโภคได้รู้จักผลิตภัณฑ์อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าทอสะพานหิน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083323755440>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.สะพานหิน อ.หนองมะโมง จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าทัดบนชาวสะพานหิน

รายละเอียด : กระเป๋าทัดบนชาวเป็นงานหัตถกรรมของชาวบ้านที่นำผักตบชวาซึ่งเป็นขยะในแม่น้ำมาสานเป็นกระเป๋าเครื่องใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าทัดบนชาวเป็นสินค้าประจำตำบลสะพานหินที่มีชื่อ ที่มาของการทำสินค้าประเภทนี้ เนื่องจากในตำบลสะพานหินมีผักตบชวาอยู่เป็นจำนวนมากยากที่จะกำจัดทิ้ง จึงทำให้ผู้นำในตำบลสะพานหินเล็งเห็นถึงประโยชน์จากผักตบชวา ที่สามารถเพิ่มมูลค่า และสร้างอาชีพเสริมให้เกิดรายได้ในครัวเรือนให้กับชาวบ้านในตำบล จึงทำให้เกิดผลิตภัณฑ์กระเป๋าทัดบนชาวขึ้นและกระเป๋าทัดบนชาวยังต่อยอดคุณค่าและภูมิปัญญาท้องถิ่น ผ่านฝีมือกลุ่มจักสานผักตบชวาของชาวบ้านในตำบลสะพานหิน จึงเป็นการใช้ประโยชน์ของผักตบชวาซึ่งสมาชิกในกลุ่ม 6 คน มีการคิดค้นรูปแบบของกระเป๋ามีความหลากหลายตามความต้องการของท้องตลาด โดยฐานลูกค้าหลักคือกลุ่มวัยทำงาน ในช่วงอายุ 30-45 ปีขึ้นไป ราคาสินค้าอยู่ระหว่าง 200 บาท ถึง 400 บาทราคาของสินค้าจะขึ้นอยู่กับขนาดสินค้าในการชำระเงินสามารถชำระได้ผ่านหลายช่องทางเพื่อความสะดวกรวดเร็ว ในด้านการจัดจำหน่ายมีการจำหน่ายในพื้นที่รวมถึงการออกบูธเพื่อเป็นการโฆษณาให้ผู้บริโภคได้รู้จักผลิตภัณฑ์อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าทัดบนชาวสะพานหิน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083323755440>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หนองมะโมง อ.หนองมะโมง จ.ชัยนาท

บัญชี 6 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าจากเชือกมัดฟางกลุ่มแม่บ้านหนองมะโมง

รายละเอียด : ตะกร้าจากเชือกมัดฟางของกลุ่มแม่บ้านหนองมะโมง เป็นการนำเชือกมัดฟางที่เหลือจากการมัดฟางมาแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มให้เป็นตะกร้าใส่ของ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบลวดลาย

นวัตกรรมการออกแบบโลโก้

การขายแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตะกร้าจากเชือกมัดฟางบ้านหนองมะโมง เป็นงานหัตถกรรมทำมือจากกลุ่มแม่บ้านหนองมะโมง โดยการนำเชือกมัดฟางที่เหลือจากการมัดฟางมาทำเป็นโครงเหล็กที่ทำเป็นรูปทรงต่างๆ เช่น ตะกร้า กระเป๋า และขันโตก ตำบลหนองมะโมง ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นเกษตรกร เมื่อถึงหน้าเก็บเกี่ยว จะทำการมัดฟาง แล้วใช้เชือกมัดฟางในการมัดก้อนฟาง โดยเชือกมัดฟางเป็นวัสดุที่มีราคาถูก หาซื้อได้ง่าย ทางกลุ่มแม่บ้านหนองมะโมงจึงนำเชือกมัดฟางมาใช้ให้เกิดประโยชน์และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเชือกมัดฟาง โดยการนำมาทำเป็นลวดลายบนโครงเหล็กที่ต้องการ เน้นความแปลกใหม่ มีลวดลายและสีสันสวยงาม สามารถใช้ประโยชน์ได้จริงและตอบใจให้กับคนรักธรรมชาติ ในด้านคู่แข่งขึ้น ค่อนข้างสูง เนื่องจากไม่ต้องใช้เงินทุนมาก และไม่ต้องมี เทคโนโลยีขั้นสูงในการเข้ามาประกอบธุรกิจนี้วัสดุหลัก คือ เชือกมัดฟาง ซึ่งมีความแข็งแรง ทนทาน คู่ค้ากับผู้ที่ซื้อวัสดุอื่น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มวัยทำงานที่มีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากวัสดุเหลือใช้ช่วงอายุ 40-60 ปีขึ้นไป กลยุทธ์ด้านราคา กำหนดราคาที่แตกต่างจากตามท้องตลาดทั่วไปโดยให้เหมาะสมกับค่าแรงและราคาต้นทุน มีหลายราคาตามรูปแบบ ขนาด รูปทรง ความยากของการถัก และลวดลายของตะกร้า โดยมีราคาเริ่มต้นอยู่ที่ใบละ 200-1,500 บาทตามความเหมาะสม ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ทำผ่านร้านขายที่ตัวแทนของกลุ่มแม่บ้าน และการจัดจำหน่ายโดยการออกบูทขายตามงานเทศกาลต่าง ๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้นและเป็นช่องทางที่ ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ด้วยตนเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าสานจากเชือกมัดฟางกลุ่มหัตถกรรมแม่บ้านหนองมะโมง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TRUHKNM>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หนองมะโมง อ.หนองมะโมง จ.ชัยนาท

บัญชี 6 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารทกล้วยกลุ่มเกษตรกรหนองมะโมง

รายละเอียด : กระยาสารทกล้วยเป็นขนมไทยพื้นบ้านประจำท้องถิ่น ทำจากกล้วยดิบ หัว งา ข้าวตอก และน้ำตาลมะพร้าวทำกันในช่วงวันสารทไทย แรม 15 ค่ำ ปลายเดือน 10

05 : แผนธุรกิจ

กระยาสารทกล้วยมีความแตกต่างจากต่างท้องตลาดทั่วไปคือมีส่วนผสมหลักคือกล้วยดิบแทนการใช้ข้าวผลิตโดยจากกลุ่มเกษตรกรบ้านหนองมะโมงกำหนดราคาให้เหมาะสมกับวัตถุดิบ และราคาต้นทุนรูปแบบแพ็คใส่ถุงขนาด 200 กรัม ราคา 35 มีโปรโมชัน คือ 3 แพ็ค 100 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์
นวัตกรรมการออกแบบโลโก้
การขายแบบออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระยาสารทกล้วยกลุ่มเกษตรกรหนองมะโมง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TCRUHKNM>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.เด่นใหญ่ อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเด่นใหญ่สโลว์ไลฟ์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบจากข้าวพันธุ์ กข.43 โดยการนำเอาปลายข้าวที่เหลือจากการสีข้าว มาไม่ให้เป็นแป้งเพื่อนำมาบดแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลเด่นใหญ่มีการปลูกข้าวจำนวนมากและเกษตรกรได้มีการสีข้าวขายกันเอง ทำให้มีปลายข้าวและรำข้าวจำนวนมาก นำทำข้าวเกรียบข้าวเกรียบกข.43 โดยกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์คือกลุ่มคนรักสุขภาพมักจะมีโรคเป็นอาหารทานเล่นที่จะช่วยในการควบคุมน้ำหนัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเกรียบเด่นใหญ่สโลว์ไลฟ์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083395031871>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.เด่นใหญ่ อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาดีดเกลือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาดีดเกลือของกลุ่มชาวบ้านตำบลเด่นใหญ่เป็นการนำปลาที่หาได้จากในท้องถิ่นมาทำการแปรรูปตากแห้งในตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การเก็บรักษาปลาดีดเกลือมีความสำคัญต่อคุณภาพของปลา ความชื้นถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่บ่งชี้ถึงคุณภาพของปลาดีดเกลือ โดยเกษตรกรนำเอาปลาสดมาทำข้าวเกรียบและรำข้าว นำมาให้อาหารปลาที่สมาชิกเลี้ยงอยู่จึงเป็นที่มาของปลาดีดเกลือของตำบลเด่นใหญ่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาดีดเกลือเด่นใหญ่สโลว์ไลฟ์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083395031871>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.บ้านเขยีน อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มพอกดินภูเขาสารพัดดี

รายละเอียด : ไข่เค็มพอกดินภูเขาสารพัดดี เป็นสูตรการทำไข่เค็มเฉพาะที่กลุ่มตำบลบ้านเขยีน ที่มีรสชาติอร่อยเป็นเอกลักษณ์ไม่เหมือนใคร โดยผลิตจากไข่คุณภาพดีและการนำดินภูเขาสารพัดดีมาพอกไข่ตามสูตรดั้งเดิม

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทุกเพศ อายุ 18 ปีขึ้นไป
มีมาตรฐานจากหน่วยงานภาครัฐ(อย.และมพช.) ใช้ดินภูเขาสารพัดดี ดินสะอาด แร่ธาตุในดินสูง และได้เป็นสินค้าOTOP 5 ดาว
จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook
มีการรับประกันสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการถนอมอาหาร เช่น ใช้น้ำมันพืชทาผิวไข่แดงแล้วฝังไว้ หลังจากนั้นเก็บแช่ฟรีซไว้จำหน่าย

ใช้ดินภูเขาสารพัดดีที่อุดมไปด้วยแร่ธาตุในการพอกไข่เค็ม

ใช้สมุนไพร เช่น ใบเตย ตะไคร้ เป็นส่วนผสมเพื่อหมักไข่เค็มให้มีกลิ่นและรสชาติเป็น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 42,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019447 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวตำบลบ้านเขื่อน

มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.บ้านเขื่อน อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสารชุมชนบ้านเขื่อน ตรา ต้นสีลาวดี

รายละเอียด : ข้าวสารชุมชนบ้านเขื่อนเป็นข้าวพันธุ์หอมมะลิ 100% ที่ผ่านการคัดสรรมาอย่างพิถีพิถันจึงได้ข้าวหอมมะลิที่มีคุณภาพ อีกทั้งยังมีข้าวพันธุ์ กข.43 ที่เป็นทางเลือกสุขภาพของผู้บริโภคในปัจจุบันอีกด้วย

05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในจังหวัดชัยนาท เพศหญิง โดยมีอายุ 40-60 ปี
- มีการประกันราคาสินค้า
- จัดจำหน่ายหน้าร้านบ้านผู้ใหญ่บ้าน หมู่ 2 และช่องทางออนไลน์
- สินค้าเพื่อสุขภาพ ราคาถูก และเป็นสายพันธุ์ 100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสีข้าว

การใช้บรรจุภัณฑ์ใหม่

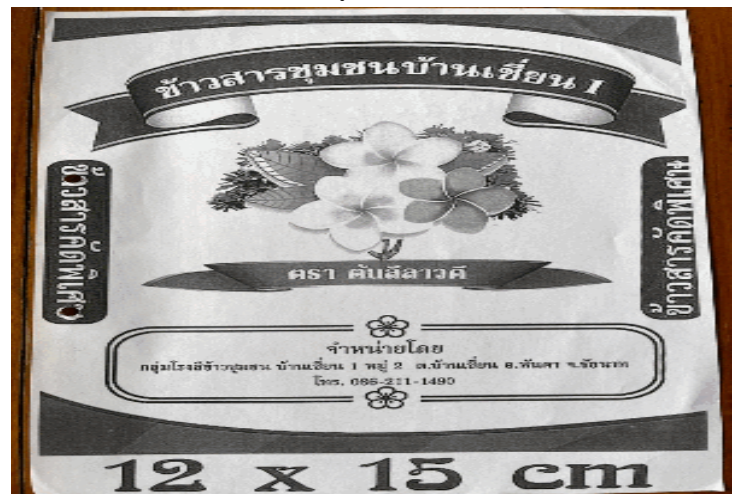
ปรับใช้กลยุทธ์ด้านราคาและปริมาณสินค้าเพื่อให้สามารถขายสินค้าได้ง่ายขึ้น เนื่องจากเกิดแรงจูงใจทางด้านราคา เช่น จากเดิมมีสินค้าเพียง 1 ขนาด คือ 5 กก. โดยปรับเปลี่ยน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ไพนกยูง อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทางมะพร้าวไพนกยูง

รายละเอียด : ไม้กวาดทางมะพร้าว ผลิตจากก้านมะพร้าวแก่ ผ่านการเหลาอย่างดี เส้นหนาใหญ่ ถักร้อยด้วยลวดมัดรวบประกอบเข้ากับด้ามไม้ไผ่รวกด้วยตะปูเพิ่มความแข็งแรง ทนทานต่อการใช้งาน ไม่หลุดร่วงง่าย จับถนัดมือ เหมาะสำหรับใช้กวาดขยะชิ้นใหญ่บนสนามหญ้า ถนนหรือพื้นที่เปียกน้ำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

สื่อโซเชียล เพื่อสร้างช่องทางขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดทางมะพร้าวไพนกยูงเป็นสินค้าภูมิปัญญาชาวบ้านที่มีการสืบสานมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ มีการใช้ความรู้ดั้งเดิมในการทำ มีความแข็งแรงทนทาน ราคาถูก คุ่มค่าสำหรับการใช้งาน ทั้งนี้ ไม้กวาดทางมะพร้าวเน้นการตลาดแบบ Onsite และขายแบบขายปลีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดทางมะพร้าวไพนกยูง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083216930089>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ไพนกยูง อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้าไพนกยูง

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกหญ้า ผลิตจากดอกหญ้าที่คัดเลือกมาเฉพาะดอกหญ้าที่มีคุณภาพดี มีลักษณะอ่อน เส้นหนาเป็นพิเศษ มีดร้อยถักด้วยเชือกฟางหรือเส้นหวายอย่างหนาแน่น ไม่หลุดง่าย ทนต่อการใช้งาน ดำรงทนจากไม้ไผ่รวกอย่างดี จับถนัดมือ เหมาะในการกวาดทำความสะอาดซอกซอญขึ้นเล็กในบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

สื่อโซเชียลในการสร้างช่องทางการขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดดอกหญ้าไพนกยูงเป็นสินค้าภูมิปัญญาชาวบ้านที่ใช้ความรู้ดั้งเดิมในการทำ กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นแม่บ้านในชนบทจึงคาดว่าแผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์นี้จะสร้างอัตลักษณ์ของสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับผู้ผลิตไม้กวาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดดอกหญ้าไพนกยูง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083216930089>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.สามง่ามท่าโบสถ์ อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวออร์แกนิกสามง่ามท่าโบสถ์

รายละเอียด : ข้าวออร์แกนิกคือการปลูกข้าวที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม โดยการไม่เผาฟางข้าว และใช้สารชีวพันธ์ในการบำรุงข้าวซึ่งเป็นสารปลอดภัยกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวออร์แกนิกปลูกข้าวหอมมะลิพันธุ์ 105 ซึ่งจะแยกเป็นข้าวกล้องและข้าวขาว เป็นการปลูกข้าวที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม โดยการไม่เผาฟางข้าว ไม่ใช้สารเคมีแต่จะใช้สารชีวพันธ์ในการบำรุงข้าวซึ่งเป็นสารปลอดภัยกับสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวออร์แกนิกสามง่ามท่าโบสถ์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083807574294>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.สามง่ามท่าโบสถ์ อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยม้วนสามง่ามท่าโบสถ์

รายละเอียด : กล้วยม้วนเป็นขนมขบเคี้ยวประจำถิ่นของชาวตำบลสามง่ามท่าโบสถ์ซึ่งนำกล้วยที่เป็นผลผลิตทางการเกษตรในพื้นที่ ที่มีอยู่จำนวนมากมาแปรรูปให้เป็นขนมขบเคี้ยว

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยม้วน ใช้วัตถุดิบจากกล้วยน้ำว่าปอดสารพิษ ผลิตภัณฑ์กล้วยม้วนมีความแตกต่างจากกล้วยฉาบตามท้องตลาดทั่วไปในด้านรูปลักษณะของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีการนำกล้วยมาฉาบและตากแดดให้แห้ง หลังจากนั้นนำมาทอด กล้วยม้วนจะเกิดความกรอบมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยม้วนสามง่ามท่าโบสถ์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083807574294>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หนองแขง อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไพรสมอ

รายละเอียด : ชาสมุนไพรเป็นการนำสมุนไพรมาแปรรูปให้สามารถรับประทานได้ง่ายยิ่งขึ้น เข้าถึงได้หลายกลุ่มเป้าหมาย โดยปัจจุบันชาสมุนไพรมีการพัฒนาหลากหลาย เช่น ชากระชาย ชามะระ ชาอัญชัน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชาสมุนไพรบ้านสมอบก เป็นการนำสมุนไพรมาแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยการผลิตชาสมุนไพรเพื่อสุขภาพที่นำสมุนไพรมาแปรรูป เพื่อให้รับประทานได้ง่ายขึ้น กลุ่มเป้าหมายจะมุ่งเน้นลูกค้าที่รักสุขภาพและนิยมดื่มชาสมุนไพร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไพรสมอ

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084048414619>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หนองแขง อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านหนองแขง

รายละเอียด : ถ่านดูดกลิ่น เป็นการนำกิ่งไม้เหลือใช้ในภาคการศึกษามาทำให้เกิดประโยชน์ เพื่อนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างรายได้ให้ชุมชน รวมทั้งเป็นผลิตภัณฑ์ Zero Waste ที่เราสามารถลดปริมาณขยะภาคการเกษตรด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้และโลโก้

ออกแบบโลโก้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ถ่านดูดกลิ่นคาร์บอน ซึ่งเป็นการที่นำไม้ที่เหลือใช้มาแปรรูป เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด และจัดของเหลือใช้กลุ่มเป้าหมายจะมุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มแม่บ้านและกลุ่มที่ต้องการกำจัดกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์ เช่น ถ่านดูดกลิ่นคาร์บอน ถ่านเชื้อเพลิง ซึ่งมีราคาที่เหมาะสม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ถ่านดูดกลิ่นคาร์บอนหนองแขง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084048414619>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ห้วยจุ อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดาษฟางข้าว

รายละเอียด : กระดาษฟางข้าวต่อยอดมาจากงานวิจัยของราชภัฏจันทรเกษม ในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งมหาวิทยาลัย ซึ่งมีการนำฟางมาทำกระดาษฟาง และทดลองความทนทานในการใช้งาน พบว่าเส้นใยของฟางข้าวไม่มีความเหนียว จึงนำเส้นใยของผักตบชวา มาผสมในอัตราส่วน ฟางต่อผักตบชวา 70:30

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำกระดาษผลิตเป็นสินค้าที่มีมูลค่ามากขึ้น

นำเยื่อผักตบชวาที่มีในแม่น้ำมาช่วยให้กระดาษมีประสิทธิภาพมากขึ้น

นำฟางข้าวมาผลิตสินค้าแทนการเผาทิ้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กระดาษฟางข้าวมีการนำฟางมาทำกระดาษฟาง และทดลองความทนทานในการใช้งาน พบว่าเส้นใยของฟางข้าวไม่มีความเหนียว จึงนำเส้นใยของผักตบชวา มาผสมในอัตราส่วน ฟางต่อผักตบชวา 70:30 ทำให้กระดาษฟางข้าวมีความเหนียวมากขึ้น สามารถนำไปประดิษฐ์เป็นของใช้ได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชัยนาทพาง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100063646671951>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.ห้วยจุ อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นวดและสปาสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นนวดและการนวดสมุนไพรหลายชนิดมาใช้เพื่อผ่อนคลาย ในการนวดและอบสมุนไพร จะใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวดสมุนไพรที่มีอยู่ในตำบลมาใช้ให้เกิดประโยชน์

นวดแผนไทย

นวดแผนจีน

05 : แผนธุรกิจ

นวดและสปาสมุนไพรเป็นองค์ความรู้ทางกายภาพแผนไทยโบราณ ด้วยการนวดสมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ และยังเป็นกิจกรรมระดับเศรษฐกิจ สร้างอาชีพให้แก่ประชาชนในชุมชน พัฒนาต่อยอดเรื่องของการใช้สมุนไพรพื้นบ้าน มาเป็นสมุนไพรในการรักษา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นวดและสปาสมุนไพรที่ห้วยจุ

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100063646671951>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หันคา อ.หันคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครั้วหั่นคา

รายละเอียด : ครั้วหั่นคาเป็นการรวมกลุ่มของแม่บ้านและผู้ประกอบการที่ทำขนมและอาหารในตำบลหันคา โดยมีอาหารที่น่าสนใจ คือ อาหารประเภทปลาและมีขนมที่น่าสนใจ คือ ขนมข้าวเหนียวเปียกลำไย ขนมชั้น ขนมตาล ข้าวเหนียวสังขยา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบโลโก้สินค้า

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

4P'S 1. ผลิตภัณฑ์: ครั้วหั่นคา จัดทำและผลิตขนมที่มีทั้งชนิดน้ำและชนิดแห้ง 2. ราคา: ราคาขนมหวานอยู่ที่ ปริมาณประมาณ 250 กรัมราคา 35 บาท 3. สถานที่: ตำบลหันคา อำเภอยะนิง จังหวัดชัยนาท และตามออเดอร์ที่มีผู้สั่งทำ 4. : ราคาขายอยู่ที่ 35 บาทต่อโถระปุ๊ก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ครั้วหั่นคา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084022547820>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หั่นคา อ.หั่นคา จ.ชัยนาท

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพหั่นคาเป็นการรวมกลุ่มของแม่บ้านและผู้ประกอบการเกี่ยวกับเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพของตำบลหั่นคา โดยมีเครื่องดื่มที่หลากหลาย เช่น น้ำลำไย น้ำกระเจียว น้ำอ้อยคั้นสด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบโลโก้สินค้า

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ผลิตภัณฑ์: จัดทำและผลิตการจำหน่ายน้ำสมุนไพรและน้ำผลไม้โดยกลุ่มแม่บ้าน 2. ราคา: ประมาณ 150 กรัมในราคาขวดละ 20 บาท 3. สถานที่: ตำบลหั่นคา อำเภอหั่นคา จังหวัดชัยนาท 4. Promotion: มีการจัดการขายอยู่ที่ 20 บาทต่อ 1 ขวด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คริวหั่นคา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084022547820>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หัวเขา อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกงป่าคิรี

รายละเอียด : สีน้คำ โดยกระเทียมและหัวหอมแดงคั่ว และเตรียมทำน้ำพริกต่อไป เคี่ยวมะขามและน้ำตาลให้เข้ากัน น้ำกะปิมาอย่างไฟจนมีกลิ่นหอม จึงนำส่วนผสมที่เตรียมไว้มาตำรวมกัน และใส่เครื่องปรุงร่ง ได้แก่า กล้วย น้ำตาล เพื่อปรุงรสชาติให้น้ำพริกตามความต้องการจนกลายเป็นน้ำพริกเผา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำวัตถุดิบและส่วนผสมในการตำน้ำพริกไปผัดให้สุกก่อนเพื่อที่จะถนอมอาหารให้อยู่ได้นานมากขึ้น

การออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มานำเสนอสินค้าเช่น TikTok Line Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

จากคำบอกเล่าของแม่สำเนียง ได้รับสูตรน้ำพริกมาจากคุณแม่จำรูณ (แม่สำเนียงของแม่สำเนียง) น้ำพริกของแม่สำเนียงมีทั้งตะไคร้ มะกรูด กระชาย และกระเทียม ล้วนแต่เป็นสมุนไพรทั้งสิ้น สมัยก่อนแม่สำเนียงจะใช้ครกและสากในการตำน้ำพริกเป็นหลัก ระยะเวลากว่า 10 ปี โดยนำมารับประทานเอง พร้อมทั้งวางจำหน่ายน้ำพริกในชุมชน ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือน ในปัจจุบันการทำน้ำพริกเปลี่ยนมาใช้เครื่องบดแทน เนื่องจากน้ำพริกเป็นต้องการของลูกค้าในชุมชนมากขึ้นนั่นเอง และเนื่องจากรสชาติของน้ำพริกที่เป็นเอกลักษณ์ รสเปรี้ยว น้ำและเผ็ดและแตกต่างจากน้ำพริกเผาโดยทั่วไป จึงถูกเรียกว่า น้ำพริกเผาแกงหัวเขา อีกทั้งมีการผสมระหว่างน้ำพริกเผาแกงป่าและน้ำพริกแกงป่าหัวเขาในอัตราส่วน 2:1 ซึ่งเป็นสูตรของการทำแกงป่าเฉพาะหัวเขาโดยมีรสชาติของน้ำพริกที่เป็นเอกลักษณ์ รสเปรี้ยว น้ำและเผ็ดและแตกต่างจากน้ำพริกเผาโดยทั่วไป จึงถูกเรียกว่า น้ำพริกแกงหัวเขา

2) ชื่อสินค้า “น้ำพริกแกงป่าคิรี”

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หัวเขา อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาแกงป่าคั้

รายละเอียด : สีน้า โดยเตรียมกระเทียมคั่ว หอมคั่ว คั่วในกระทะจนกระทั่งมีกลิ่นหอม และเตรียมทำน้ำพริกต่อไป เคียวมะขามและน้ำตาลให้เข้ากัน น้ำกะปิมาย่างไฟจนมีกลิ่นหอม จึงนำส่วนผสมที่เตรียมไว้มาตำรวมกัน เป็นน้ำพริกเผาแกงป่าคั้มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ของหัวเขา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำวัตถุดิบในการทำน้ำพริกไปพัฒนาให้สุดเพื่อที่จะถนอมอาหารให้อยู่ได้นานมากขึ้น

การออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ทางสื่อออนไลน์มาเสนอสินค้าให้มียอดขายมากขึ้นเช่น TikTok

Line facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

จากคำบอกเล่าของแม่สำเนียง ได้รับสูตรน้ำพริกมาจากคุณแม่จำรูญ (แม่สำเนียงของแม่สำเนียง) น้ำพริกของแม่สำเนียงมีทั้งตะไคร้ มะกรูด กระชาย และกระเทียม ล้วนแต่เป็นสมุนไพรทั้งสิ้น สมัยก่อนแม่สำเนียงจะใช้ครกและสากในการตำน้ำพริกเป็นหลัก ระยะเวลาว่า 10 ปี โดยนำมารับประทานเอง พร้อมทั้งวางจำหน่ายน้ำพริกในชุมชน ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือน ในปัจจุบันการทำน้ำพริกเปลี่ยนมาใช้เครื่องบดแทน เนื่องจากน้ำพริกเป็นที่ต้องการของลูกค้านำชุมชนมากขึ้นนั่นเอง และเนื่องจากรสชาติของน้ำพริกที่เป็นเอกลักษณ์ รสเปรี้ยว น้ำและเผ็ดและแตกต่างจากน้ำพริกเผาโดยทั่วไป จึงถูกเรียกว่า น้ำพริกแกงหัวเขา แต่ด้วยยังมีการสั่งซื้อจากที่อื่นจากคำบอกเล่าและยังคงบรรจุในถุงพลาสติกมิดย่าง โครงการจึงเล็งเห็นความเป็นเอกลักษณ์ของน้ำพริกเผาแกงป่าคั้รสชาติและอยู่คู่ท้องถิ่นมานาน เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยคงเอกลักษณ์ของรสชาติไว้ โดยการใช้ตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและนำรับประทานมากขึ้น และจัดจำหน่ายในช่องทางต่าง ๆ มากขึ้น

2) ชื่อสินค้า “น้ำพริกเผาแกงป่าคั้”

3) ประเภสินค้าหรือบริการ

สินค้าน้ำ โดยเตรียมอุปกรณ์ทั้งหมดให้พร้อมเริ่มจากการปอกและหั่นวัตถุดิบให้เป็นชิ้น แล้ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

ต.หัวนา อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเจี๊ยบหมี

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ กระเจี๊ยบหมี ผลิตโดยกลุ่มแปรรูปกระเจี๊ยบตำบลหัวนา เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปมาจากกระเจี๊ยบแดง ทางโครงการได้เล็งเห็นศักยภาพของพื้นที่ และชุมชนด้านการผลิตกระเจี๊ยบแดง จึงมีแนวคิดริเริ่มฟื้นฟูการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปจากชุมชนขึ้น เป็นกระเจี๊ยบหมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

การถนอมอาหารด้วยการกวน / เชื่อม

นวัตกรรมการตลาดผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

จากเกิดความแห้งแล้ง ในปี 2535 เกษตรกรปลูกพืชไร่ ได้แก่ มันสำปะหลัง แต่ได้ผลผลิตไม่ดีเท่าที่ควร ปลูกขึ้นบ้างไม่ขึ้นบ้าง จึงมีความสนใจต้องการปลูกพืชทดแทน ในบริเวณที่มันสำปะหลังไม่ขึ้น วนๆพื้นที่ว่าง จึงมีแนวคิดการนำกระเจี๊ยบแดงมาปลูกทำได้ผลผลิตภายในไม่กี่เดือนจึงจะเก็บเกี่ยวได้ และขายเป็นดอกกระเจี๊ยบตากแห้ง อีกทั้งต่อมาได้มีแนวคิดในการรวมกลุ่มทำกระเจี๊ยบแดงกวนแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ได้หลายอย่าง และผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยม คือ กระเจี๊ยบหมี โดยมีส่วนผสมที่สำคัญ ได้แก่ ดอกกระเจี๊ยบสด น้ำตาลทราย แบะแซ เกลือ และกล้วยสุก เป็นต้น เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า จึงมีการวางแผนบรรจุภัณฑ์ที่ดูสวยงามและดึงดูด สร้างตราสัญลักษณ์ให้เป็นอัตลักษณ์ของสินค้าให้โดดเด่นยิ่งขึ้น โดยจัดทำสื่อโฆษณาต่าง ๆ และจำหน่ายในช่องทางต่างๆเพิ่มขึ้น จึงได้จัดทำโครงการนี้ขึ้นเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้า

2) ชื่อสินค้า “กระเจี๊ยบหมี”

3) ประเภทสินค้าหรือบริการ

สินค้าและบริการ โดยใช้วัสดุจากท้องถิ่นกระเจี๊ยบที่มีการปลูกกันอย่างหลากหลายในพื้นที่ ต.หัวนา และตากแห้งเพื่อขายเป็นกระเจี๊ยบแห้ง เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้า จึงมีแนวคิด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม



ต.หัวนา อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะกรุตเชื่อม

รายละเอียด : ทำมะกรุตเชื่อมหรือมะกรุตแก้ว และปรับสูตรมาจากเนื้อมะกรุตใสเหมือนแก้ว และหาวัตถุดิบควบคู่กับน้ำตาล เพื่อจัดลงบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและนำรับประทาน และจัดจำหน่ายในช่องทางต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการตลาดผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์

การถนอมอาหารด้วยการกวน / เชื่อม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

มะกรุตเป็นพืชที่พบได้ตามครัวเรือนทั่วไป นำผิวมาประกอบอาหาร และเหลือลูกทิ้งไปโดยเปล่าประโยชน์ จึงมีแนวคิดนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งจึงเป็นที่มาของแนวคิดการทำมะกรุตเชื่อมหรือมะกรุตแก้ว และปรับสูตรมาจากเนื้อมะกรุตใสเหมือนแก้ว และหาวัตถุดิบควบคู่กับน้ำตาล เพื่อจัดลงบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและนำรับประทาน และจัดจำหน่ายในช่องทางต่างๆ

2) ชื่อสินค้า “มะกรุตเชื่อม หรือมะกรุตแก้ว”

3) ประเภทสินค้าหรือบริการ

สินค้าและบริการ โดยใช้วัสดุจากท้องถิ่นมะกรุตที่พบได้โดยทั่วไปเกือบทุกครัวเรือน และไม่ให้ผลที่เสียจากจากการใช้ผิวมะกรุตในการปรุงอาหาร เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้า จึงมีแนวคิดนำผลมากรูดมาแปรรูปเป็นมะกรุตเชื่อมหรือมะกรุตแก้ว พร้อมบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและดึงดูดในการขายในช่องทางจำหน่ายที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG