



U2T for BCG Snapshot

ภาคเหนือ

จังหวัดตาก





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 จังหวัดตาก	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-123





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

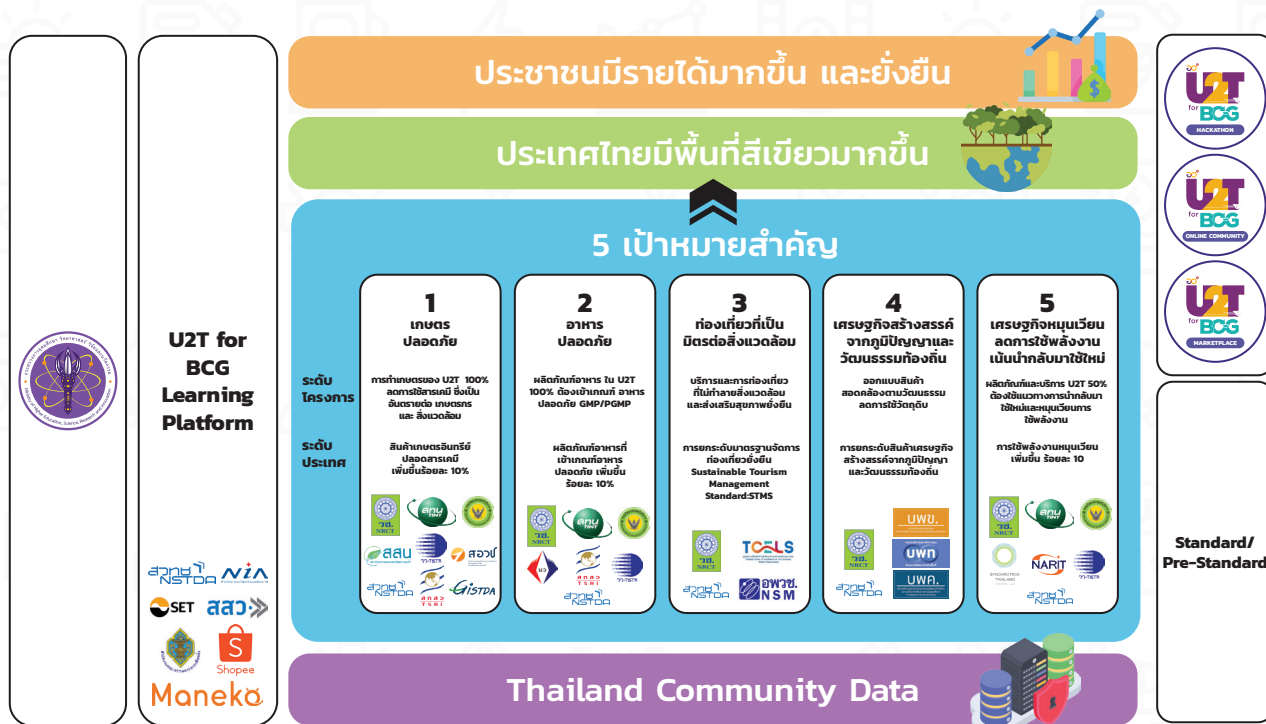
จากเหตุการณ์ต่างๆ ที่ผ่านมา ผมเห็นถึงความตั้งใจและความร่วมมือของบุคลากรชาว อว. หน่วยงานทุกภาคส่วน ที่ผนึกกำลังในการร่วมกันแก้ไขปัญหา เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนให้กับประชาชน เรียนรู้ที่จะรับมือกับวิกฤติการณ์ต่างๆ ไปด้วยกัน รวมถึงขอขอบคุณทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ที่ทุกท่านมีจิตใจอันแน่วแน่ในการที่จะขับเคลื่อนโครงการ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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

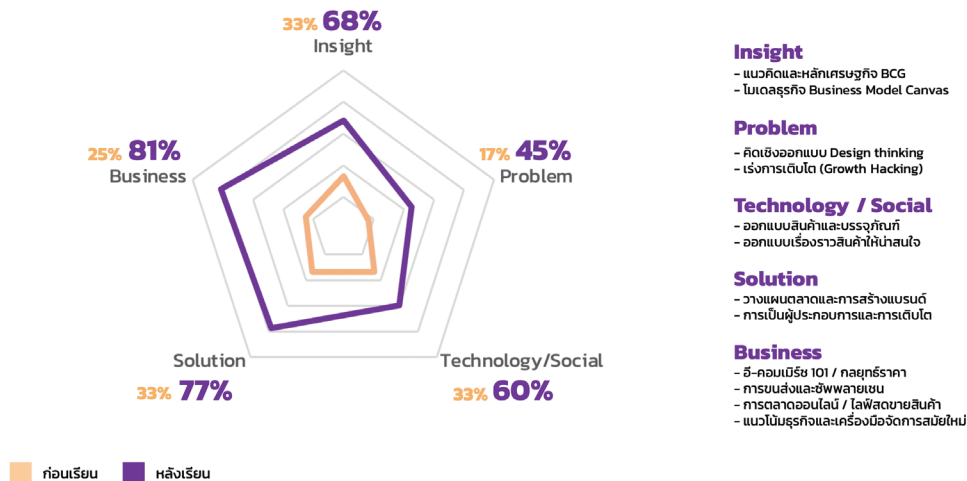
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

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

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

**"Fast Fish"
"เป็นคุณนะ" จักรวรรดิ**

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงโปรตีนที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

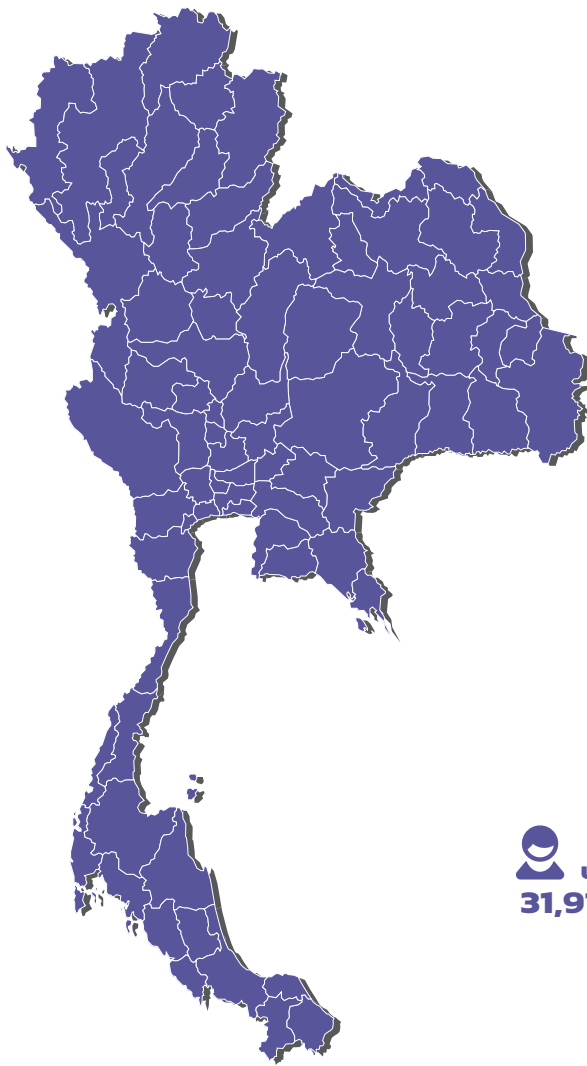
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

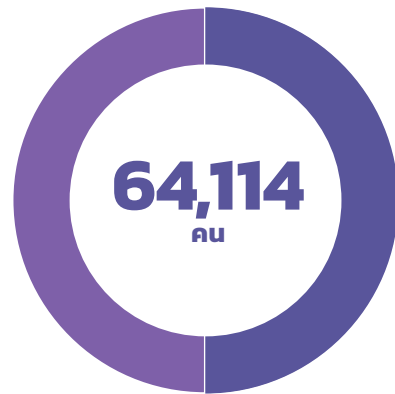


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



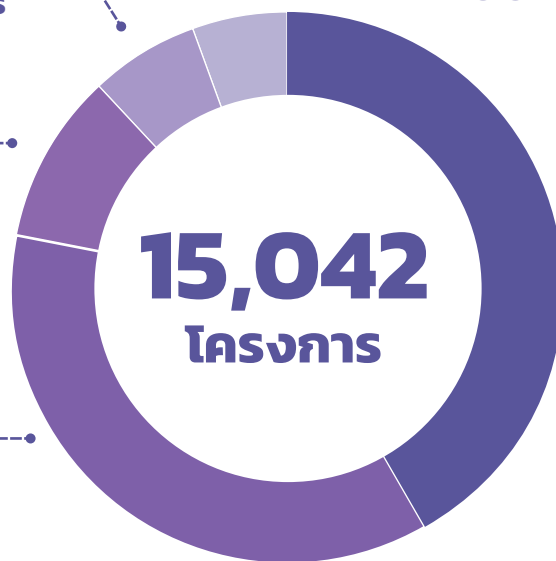
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



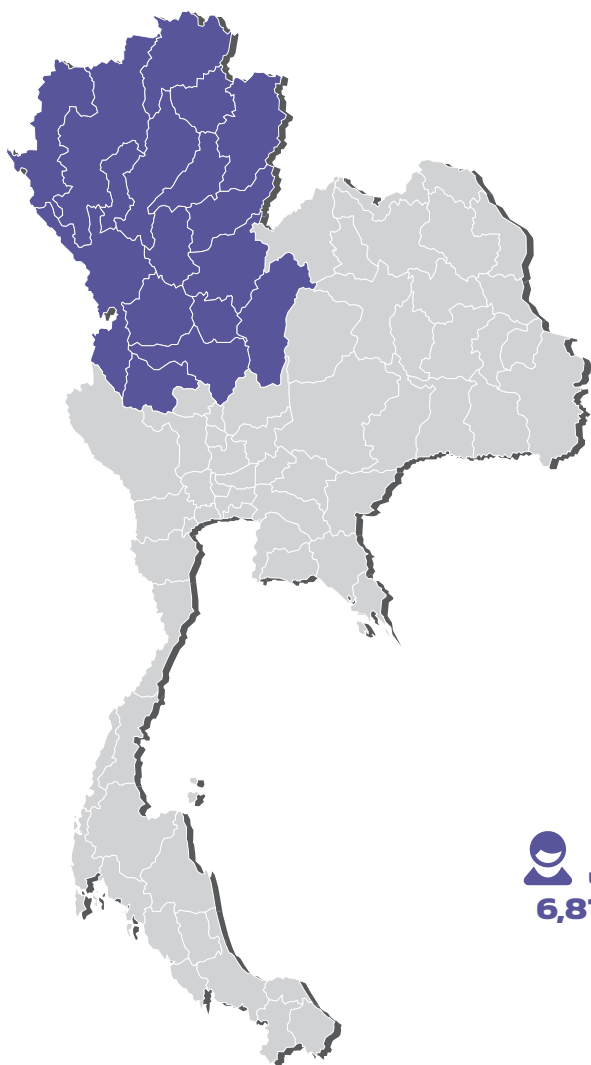
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



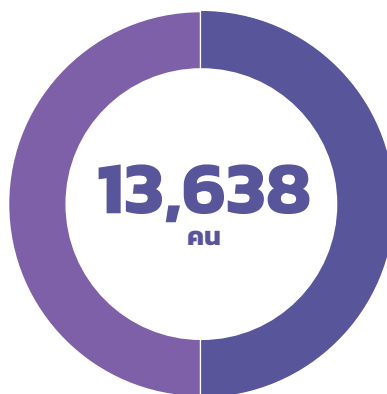
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



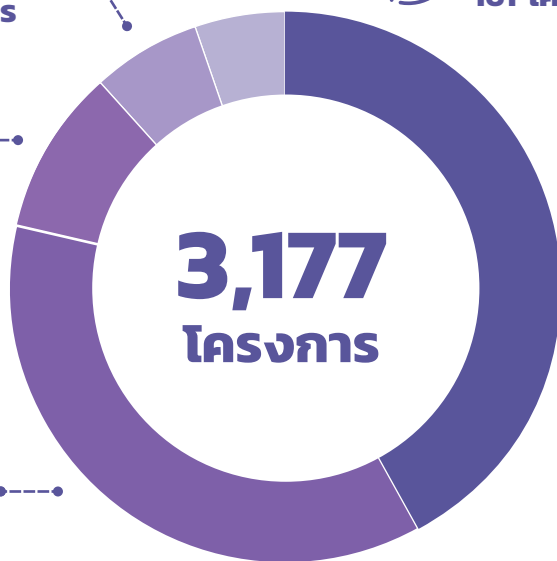
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



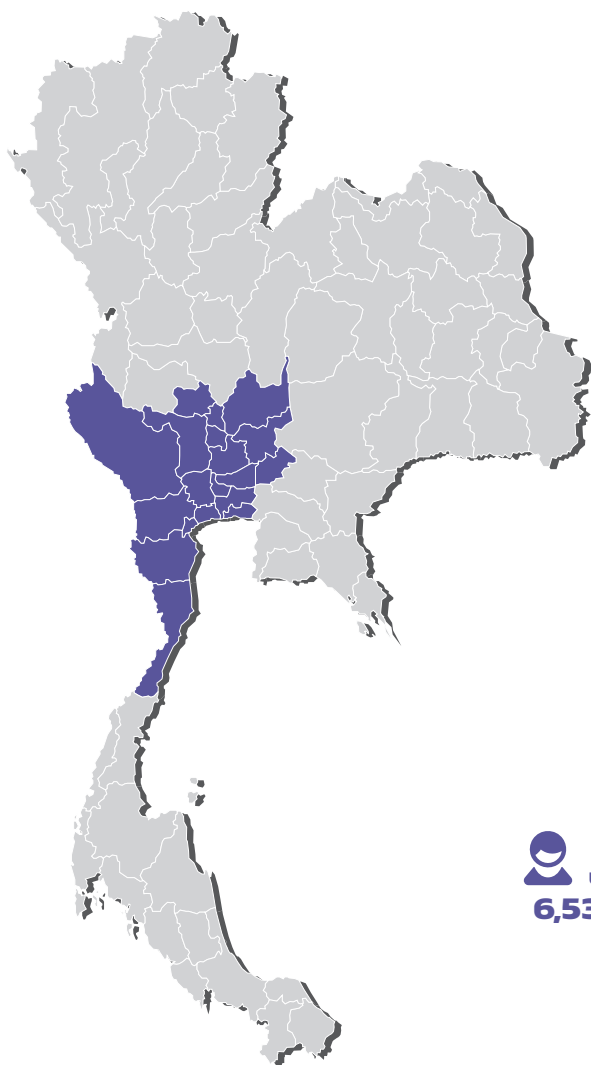
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



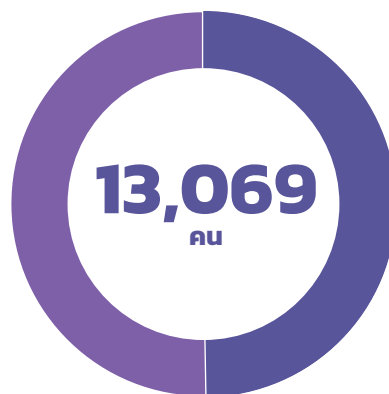
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



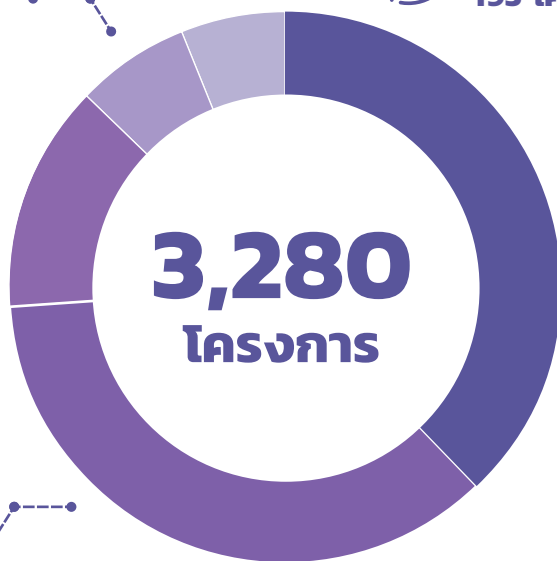
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



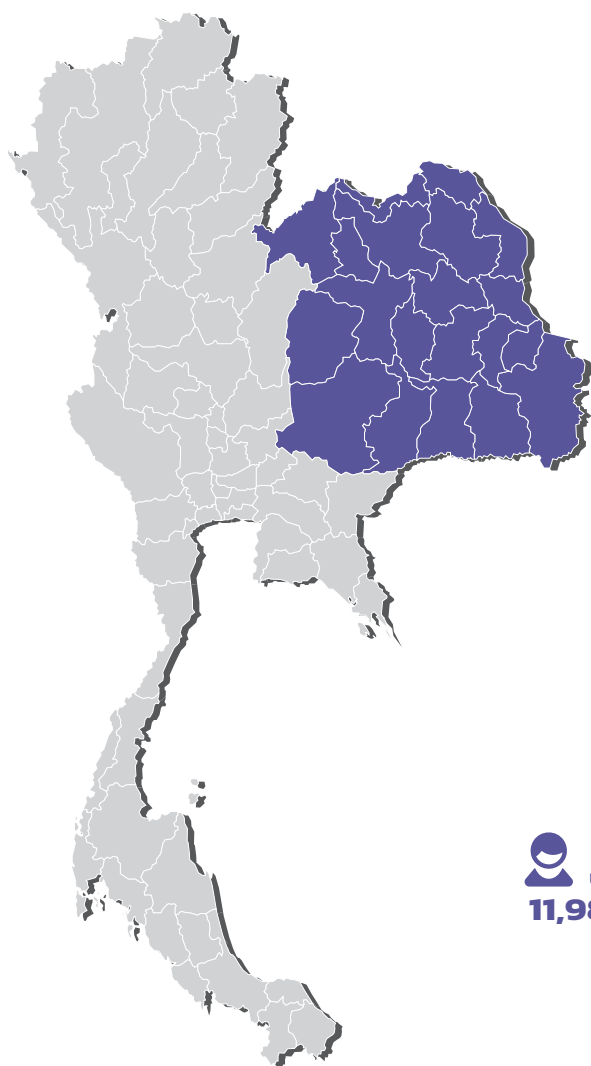
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



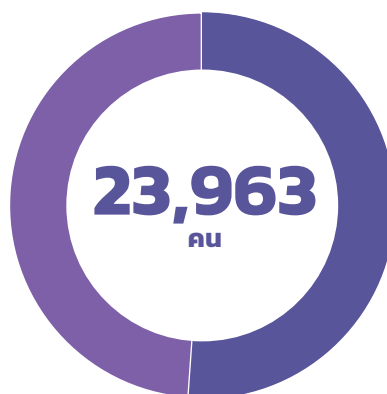
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



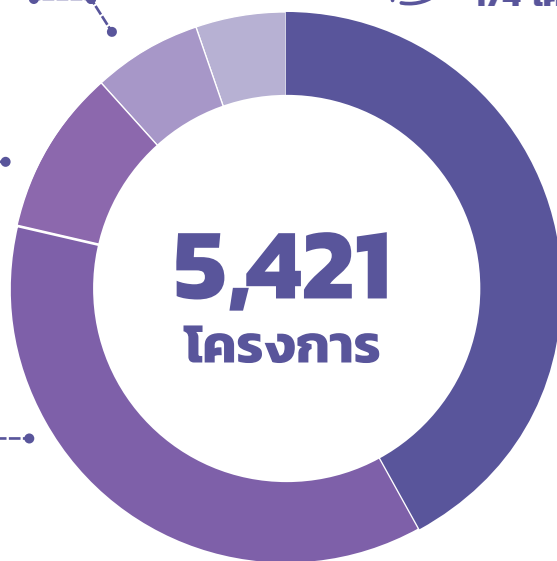
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



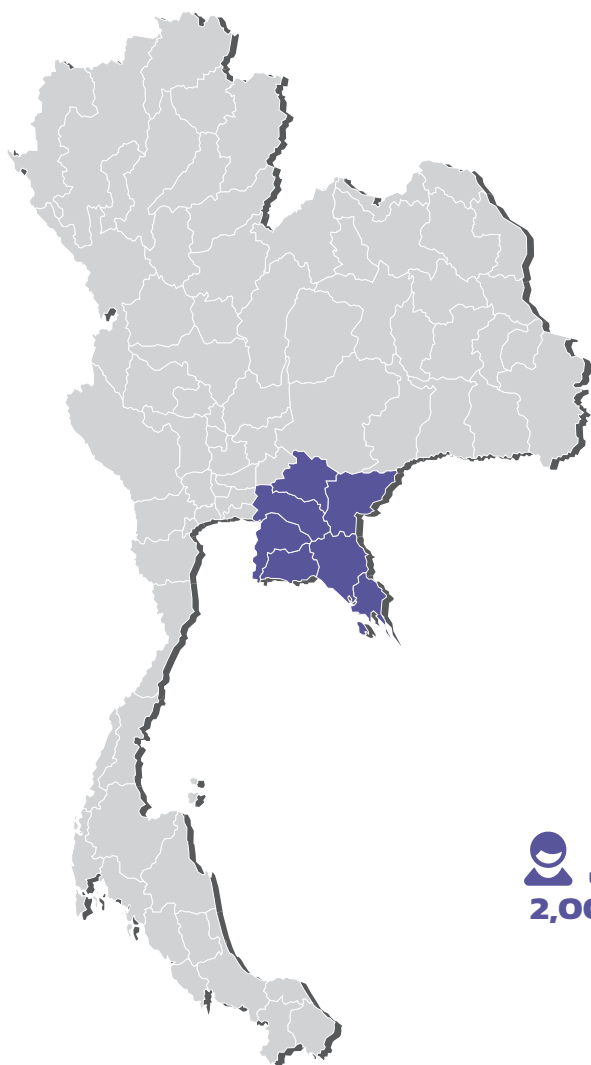
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



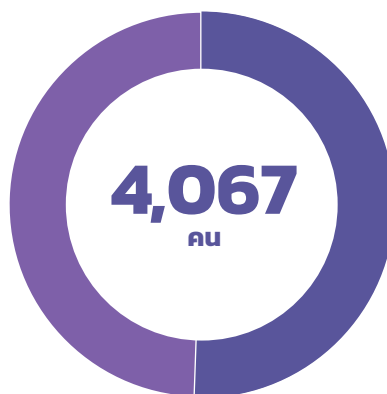
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



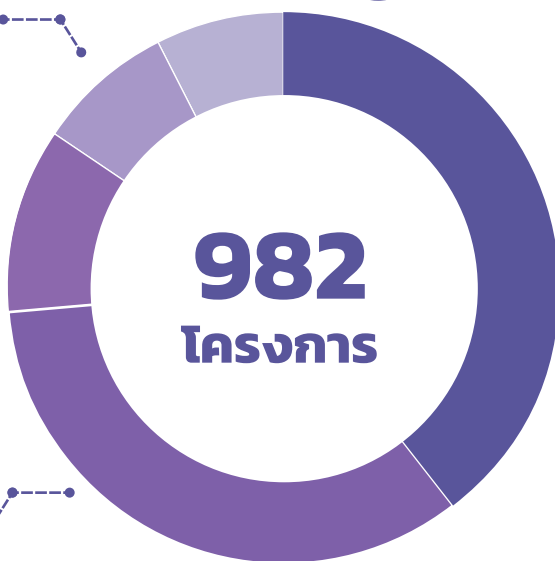
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



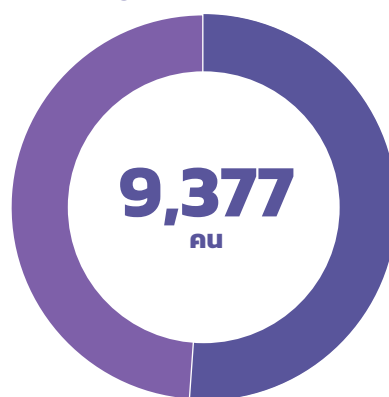
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ



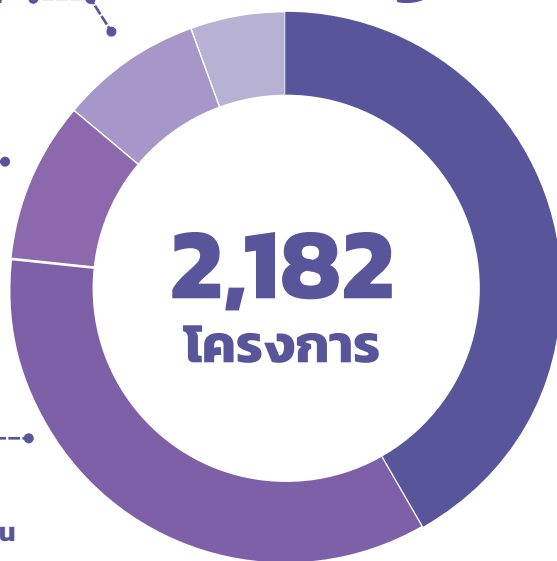
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ



อาหารปลอดภัย
911 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ



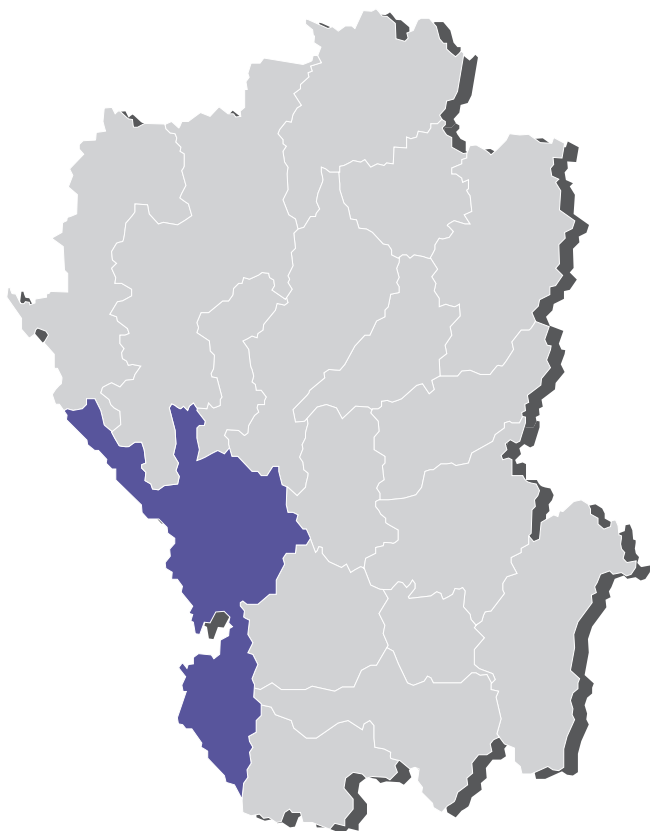
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดตาก

“

รายงานผลลัพธ์จังหวัดตาก มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 4 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 61 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 515 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 264 คน ประชาชน 251 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 123 โครงการ
ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย
8 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 46 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 10 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 13 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 46 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

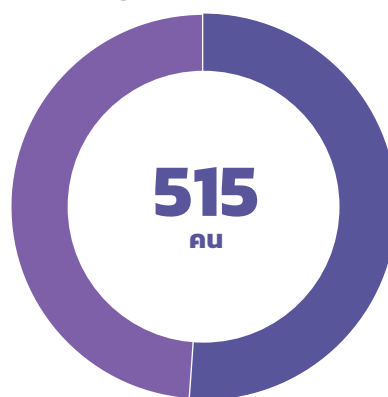


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
251 คน



บัณฑิต
264 คน





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

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุรินทร์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



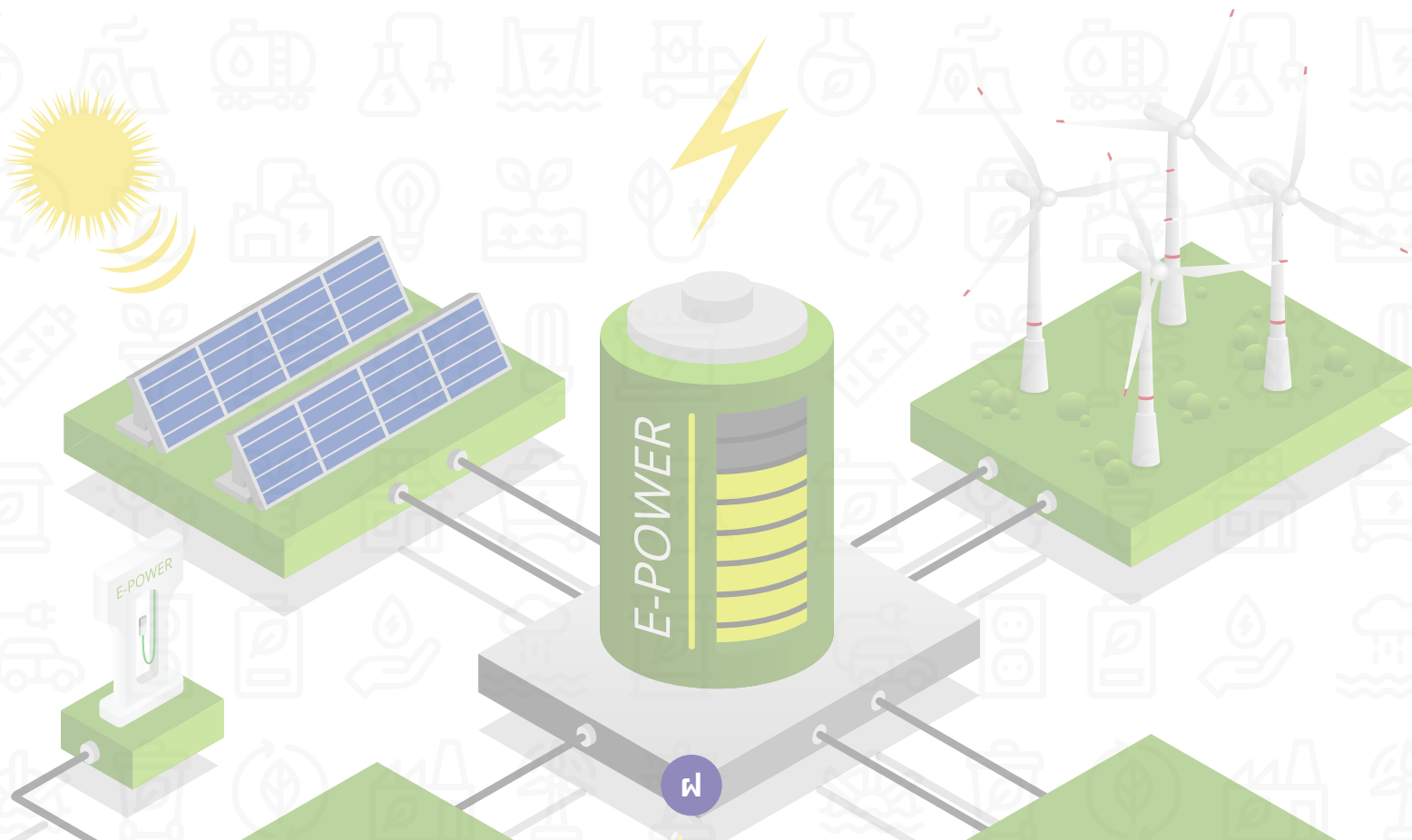
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ



The background of the entire page is a semi-transparent purple overlay. Underneath this overlay is a photograph of several hands of different skin tones working together to assemble white puzzle pieces. The hands are positioned around the puzzle pieces, with some fingers pointing towards them, suggesting a collaborative effort. The puzzle pieces are interlocking, and the overall scene conveys a sense of teamwork and problem-solving.

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	อำเภอ ทำสองยาง	1
2.	อำเภอ บ้านตาก	13
3.	อำเภอ พุทธรังษี	27
4.	อำเภอ เมืองตาก	37
5.	อำเภอ แม่ระมาด	65
6.	อำเภอ แม่สอด	75
7.	อำเภอ วังเจ้า	94
8.	อำเภอ สามเงา	100
9.	อำเภอ อุ้มผาง	112



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ท่าสองยาง อ.ท่าสองยาง จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกบุกท่าสองยาง

รายละเอียด : บุก เป็นพืชที่ขึ้นตามป่า ปลูกง่าย ดูแลง่ายจึงนำมาทำน้ำพริกโดยมีส่วนผสม ดังนี้ บุกแห้ง หอมแดงเจียว กระเทียมเจียว พริกกระเทียมปั่น เกลือป่น น้ำตาลปรุงรส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่นหั่วบุก
พิมพ์ลวดช่อง
เครื่องกวนเนื้อบุก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลวดช่อง เป็นการรวมกลุ่มของประชาชนในพื้นที่ตำบลท่าสองยาง อำเภอท่าสองยาง จังหวัดตาก ที่เล็งเห็นความสำคัญของบุกซึ่งสามารถนำมาแปรรูปเพิ่มมูลค่าของสินค้าได้ โดยเริ่มแรกได้ทำการพัฒนาสูตรและจัดสอนให้กับคนในชุมชน จากนั้นก็นำเข้าสู่ตลาดผ่านการออกบูธคณิศรเกษตร โรงไฟฟ้าพนาลัย โอท็อป (OTOP) ของอำเภอและจังหวัด กาดนัดของคลองยาง ตลาดต้องชม และอีกมากมาย จนขึ้นชื่อได้ว่าลวดช่องบุกท่าสองยางมีชื่อเสียงไปทั่วประเทศ ทุกคนต่างยอมรับว่าอร่อยสุด ๆ ไปเลย และตอนนี้ทางทีมของพวกเรากำลังพัฒนาต่อยอดไปทำเป็นขนมหวานคือลวดช่องบุก ที่เป็นการผสมผสานความจัดของบุกให้กลายเป็นของหวาน และในอนาคตจะนำออกสู่ตลาด ซึ่งเชื่อได้เลยว่าจะเป็นที่ชื่นชอบของหลายๆคนและสามารถสร้างรายได้ให้กับประชาชนได้มากขึ้นเป็นอย่างดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 550

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.ท่าสองยาง อ.ท่าสองยาง จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกบุกท่าสองยาง

รายละเอียด : บุก เป็นพืชที่ขึ้นตามป่า ปลูกง่าย ดูแลง่ายจึงนำมาทำน้ำพริกโดยมีส่วนผสม ดังนี้ บุกแห้ง หอมแดงเจียว กระเทียมเจียว พริกกระเหรี่ยงปิ่น เกลือป่น น้ำตาลปรุงรส

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกบุก เป็นการรวมกลุ่มของประชาชนในพื้นที่ตำบลท่าสองยาง อำเภอท่าสองยาง จังหวัดตาก ที่เล็งเห็นความสำคัญของบุกซึ่งสามารถนำมาแปรรูปเพิ่มมูลค่าของสินค้าได้ โดยเริ่มแรกได้ทำการพัฒนาสูตรและจัดสอนให้กับคนในชุมชน จากนั้นก็นำเข้าสู่ตลาดผ่านการออกบูธคณิศรเกษตร โรงไฟฟ้าพนาลัย โอท็อป (OTOP) ของอำเภอและจังหวัด ทาดนึ่งยongคลองยาน ตลาดต้องชม และอีกมากมาย จนขึ้นชื่อได้ว่าน้ำพริกบุกท่าสองยางมีชื่อเสียงไปทั่วประเทศ สามารถสร้างรายได้ให้กับประชาชนในกลุ่มจนถือเป็นอาชีพได้เป็นอย่างดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นสับชิ้นบุก
เครื่องกดแช่บุก
ตู้อบไล่น้ำมัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004374 : U2T for BCG ตำบลแม่ต๋าน อ.ท่าสองยาง จ.ตาก โครงการการสร้างทักษะการสร้างผลิตภัณฑ์จากเส้นใยข้าวโพด



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.แม่ต๋าน อ.ท่าสองยาง จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดาษจากใย

รายละเอียด : กระดาษจากเส้นใยข้าวโพด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สิ่งเหลือใช้มาทำให้เกิดประโยชน์

การขึ้นรูป

การแปรรูปเส้นใย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวโพดเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ โดยเฉพาะ บ้านแม่ต๋าน อ.ท่าสองยาง จ.ตาก มีพื้นที่ปลูกถึง 60 % ซึ่งหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้ว เกษตรกรจะเผาทิ้ง ทำให้เกิดมลพิษด้านอากาศรวมถึงทำให้โลกร้อน จึงเอาต้นข้าวโพดมาใช้ทำประโยชน์ แทนที่จะนำไปเผาทิ้งมาเพิ่มมูลค่าโดยนำมาทำเป็นกระดาษ" กระดาษจากต้นข้าวโพด ก็เหมือนการทำกระดาษแต่ค่อนข้างง่ายกว่าตรงที่นำมาผลิตได้ทั้งต้นด้วยการนำสับเป็นชิ้นเล็กๆ ยาวประมาณ 1 นิ้ว แล้วนำไปต้มกับโซดาไฟได้เลย แต่กระดาษต้องลอกเปลือกนอกออกก่อนเอาเปลือกชั้นในมาต้มเสียเวลากว่า ที่สำคัญเนื้อกระดาษข้าวโพดที่ได้จะมีเนื้อละเอียด เหมาะนำไปใช้ทำงานหัตถกรรม งานพิมพ์ งานเขียน ความแตกต่างอีกอย่างคือ กระดาษสาเหนียวและหยาบกว่า ส่วนกระดาษข้าวโพดเรียบจึงนำไปใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ และจัดทำตามความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

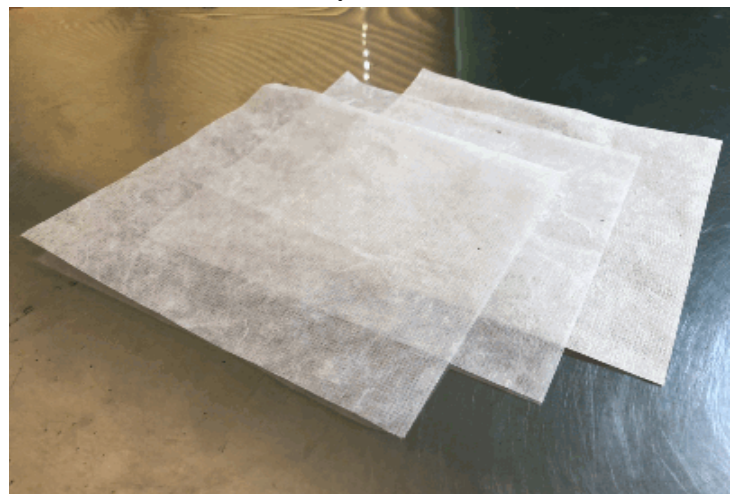
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65014609 : U2T for BCG ตำบลแม่ต๋าน อ.ท่าสองยาง จ.ตาก โครงการการสร้างทักษะการสร้าง
ผลิตภัณฑ์จากบุก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.แม่ต๋าน อ.ท่าสองยาง จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บุกคนแดน แม่ต๋านงาไซ

รายละเอียด : เป็นการแปรรูปบุกที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูป

เทคโนโลยีชีวภาพ

การถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ความนิยมบริโภคอาหาร-เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพของคนไทย ทำให้ปัจจุบันมีการพัฒนาสินค้ามากมายเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย ซึ่งหิวบุกก็เป็นอีกหนึ่งวัตถุดิบที่กลุ่มคนรักสุขภาพให้ความสนใจ เพราะมีสารกลูโคแมนแนนสูงเป็นพิเศษ สารตัวนี้จะให้พลังงานต่ำ สามารถดูดซับน้ำได้มากถึง 200 เท่า จากปริมาณเดิมที่กินเข้าไปจึงอึ้นง่าย และยังช่วยลดคลอเลสเตอรอล ลดระดับไตรกลีเซอไรด์ น้ำตาลในเลือดได้ จึงเหมาะกับผู้ที่เป็โรคไขมันในเลือดสูง โรคเบาหวาน นอกจากนี้ ยังช่วยขับของเสีย หรือสารพิษตกค้างในทางเดินอาหารให้ออกจากร่างกายได้เร็ว บุกจึงเป็นวัตถุดิบชั้นดี ของคนที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก ปัจจุบันบุกถูกนำมาใช้ในหลายอุตสาหกรรม เช่น ผลิตภัณฑ์ลดน้ำหนัก ลดไขมันในเลือด เครื่องสำอาง และอาหาร เนื่องจากมีความปลอดภัยต่อร่างกาย และมีประโยชน์หลายอย่าง จุดแข็งบ้านแม่ต๋าน คือเป็นผู้ผลิต และส่งออกหิวบุกมานานกว่า 10 ปี บวกกับหิวบุกมีคุณภาพสูง จึงได้นำศักยภาพเหล่านี้มาพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากบุก โดยจัดจำหน่ายทั้งในพื้นที่และส่งขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.แม่หวด อ.กำแพงแสน จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ :

รายละเอียด :

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสินค้าในตำบลแม่หวด อำเภอกำแพงแสน จังหวัดตาก ใช้วัตถุดิบจากผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่น (พริกและสมุนไพรต่าง) โดยนำมาแปรรูปด้วยพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบ Hybrid ที่ใช้พลังงานแสงอาทิตย์และยังต้องอาศัยพลังงานในรูปแบบอื่นๆช่วยควบคู่

ในเวลาที่แสงอาทิตย์ไม่ สม่่าเสมอหรือต้องการให้ผลิตผลทางการเกษตรแห้งเร็วขึ้น เช่น

ใช้ร่วมกับพลังงานไฟฟ้า

การอบแห้งด้วยแสงอาทิตย์ (Solar Drying)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.แม่หวด อ.กำแพงแสน จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ :

รายละเอียด :

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสินค้าในตำบลแม่หวด อำเภอกำแพงแสน จังหวัดตาก ใช้วัตถุดิบจากผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่น (สมุนไพรต่าง) โดยนำมาแปรรูปด้วยพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อการถนอมรักษาผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์นำมาใช้ถนอมอาหารและเก็บรักษาผลผลิตทางการเกษตร

ระบบ Hybrid ที่ใช้พลังงานแสงอาทิตย์และยังต้องอาศัยพลังงานในรูปแบบอื่นๆช่วยควบคู่

ในเวลาที่ไม่มีแสงอาทิตย์ไม่ สม่่าเสมอหรือต้องการให้ผลิตผลทางการเกษตรแห้งเร็วขึ้น เช่น

ใช้ร่วมกับพลังงานไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.แม่สอง อ.กำแพงแสน จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดแม่สอง

รายละเอียด : ตองกง เป็นหลักมูล มีเหง้า เป็นพืชอายุหลายปี หลายฤดู ลำต้นตั้ง เจริญเติบโตแบบอยู่เป็นกอ ที่แข็งแรงมาก ลำต้นคล้ายต้นไผ่ จึงสามารถนำมาทำเป็นไม้กวาดดอกหญ้าได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเปลี่ยนจากด้ามไม้เป็นด้ามพลาสติก
การถักไม้กวาด
การอัดทาว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดที่ตำบลแม่สอง ได้มีการจัดทำและจำหน่ายไม้กวาดภายในพื้นที่ตำบลแม่สอง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดตาก โดยในพื้นที่ตำบลแม่สองมีวัสดุและอุปกรณ์ที่มากพอจะนำมาทำไม้กวาด แต่ด้วยคุณภาพของไม้กวาดยังไม่ดี และการขายไม้กวาดยังขายในราคาที่ต่ำ เนื่องจากวัสดุที่ทำไม้กวาด การพัฒนาองค์ความรู้เกี่ยวกับไม้กวาดของคนในชุมชนยังไม่ได้รับการพัฒนา การขาดเทคโนโลยีมาช่วยในการผลิตไม้กวาด และช่องทางการจำหน่ายไม้กวาดยังไม่ถึง และทางทีมของพวกเราทำลึกลับคิดค้นกระบวนการทำไม้กวาดที่ง่ายขึ้นโดยการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมการถัก-การอัดทาวมาช่วยในการทำไม้กวาด การหาช่องทางการจำหน่ายไม้กวาดและการออกแบบผลิตภัณฑ์ไม้กวาดให้กับชุมชน เพื่อในอนาคตจะนำออกไปสู่ตลาดได้ และเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชนตำบลแม่สองได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.แม่สอง อ.กำสองยาง จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอแม่สองเชียงใหม่

รายละเอียด : ชาวปกาเกอะญอ หรือกะเหรี่ยงนิยมใส่เสื้อผ้าฝ้ายทอมือมาแต่สมัยโบราณ ซึ่งแต่เดิมชาวกะเหรี่ยงจะปลูกฝ้ายเองนำฝ้ายมาปั่นเป็นเส้นด้ายย้อมด้วยสีธรรมชาติ สร้างลวดลายด้วยการทอการปักด้วยเส้นไหม และลูกเดือย สตรีชาวกะเหรี่ยงจะถ่ายทอดภูมิปัญญากระบวนการผลิตผ้าทอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการทอผ้า
เทคนิควิธีการย้อมสีเส้นด้าย
การตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าทอแม่สองเชียงใหม่ มีการรวมกลุ่มของคนในพื้นที่บ้านเชียงใหม่ ตำบลแม่สอง อำเภอกำสองยาง จังหวัดตาก ซึ่งมีการพัฒนาและสร้างสรรค์สิ่งของผ้าทอและลวดลายบนผ้าทอให้กับคนในชุมชนอยู่ตลอดเวลา จนผ้าทอแม่สองเชียงใหม่มีเอกลักษณ์เฉพาะ ทำให้ผ้าทอแม่สองเชียงใหม่เป็นสินค้าโอท็อป(OTOP) ของตำบลแม่สอง ถือว่าเป็นการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ทุกคนต่างยอมรับว่าเป็นผ้าทอที่ความสวยงาม แต่เนื่องด้วยการทอผ้ายังมีปัญหาในการย้อมสีเส้นด้ายจากวัสดุธรรมชาติที่หายากไม่ค่อยติดกับเส้นด้าย และยังที่ปัญหาเกี่ยวกับการจัดการการตลาดออนไลน์ในการจำหน่ายผ้าทอแม่สองเชียงใหม่ ทั้งนี้ทางทีมของพวกเราจึงกำลังพัฒนาวิธีการย้อมสีเส้นด้ายจากวัสดุธรรมชาติให้มีการติดกับเส้นด้ายให้มากที่สุด และทำการจัดการการตลาดออนไลน์โดยพัฒนาช่องทางการขายเดิมที่มีอยู่ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น และการเพิ่มช่องทางการขายให้มากขึ้น เช่น ขายใน Shopee Lazada และอื่นๆ เพื่อในอนาคตจะทำให้คนที่ยังไม่รู้จัก สามารถรู้จักผ้าทอแม่สองเชียงใหม่มากขึ้น และสามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 31,928

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65012811 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวพื้นถิ่นของปลาเคระญอ ตำบลแม่หละ อำเภอกำสองยาง จังหวัดตาก



สถาบันวิทยาลัยชุมชน



ต.แม่หละ อ.กำสองยาง จ.ตาก



บัญชี

3 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ตากแห้งทอดกรอบ (บ๊อเคจ) ปรงรส , แป้งทอดกรอบ ปรงรส (สะละเต)

รายละเอียด : หน่อไม้ตากแห้งทอดกรอบ (บ๊อเคจ) ปรงรส และแป้งทอดกรอบปรงรส (สะละเต) ภายใต้แบรนด์โกโก้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ตราปั๊มแบรนด์แทนการพิมพ์แบรนด์เพื่อลดต้นทุนบรรจุภัณฑ์
การทดลองอบหน่อไม้ในโดมพาราโบลาและเตาอบแห้ง
การชิลบรรจุภัณฑ์ด้วยเครื่องจักร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทำหน่อไม้ตากแห้งทอดกรอบ (บ๊อเคจ) ปรงรส เป็นการเพิ่มตัวเลือกผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวให้กับผู้บริโภคที่ชื่นชอบขนมขบเคี้ยวประเภทขนมทอดกรอบ โดยยกระดับจากการขายหน่อไม้ปาดองขวดพลาสติกในรูปวัตถุดิบเป็นสินค้าที่สามารถขึ้นชั้น (shelf) ในร้านจำหน่ายและขายผ่านช่องทางออนไลน์ได้ และผลิตภัณฑ์กลุ่มเดียวกันคือ แป้งทอดกรอบ(สะละเต) ซึ่งเป็นอาหารที่นิยมกินในแถบชายแดนไทย-พม่า มีลักษณะคล้ายหมี่กรอบ สามารถรับประทานเป็นขนมขบเคี้ยวได้ จึงนำมายกระดับด้วยวิธีเดียวกัน คือปรงรสและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (packaging) โดยมีกลยุทธ์การขายผ่านช่องทางออนไลน์ในโซเชียลมีเดีย เช่น TikTok, เพจ Facebook ให้กับกลุ่มเป้าหมายผู้หญิงวัยทำงาน และนักเรียนนักศึกษา ซึ่งจะออกแบบแพคเกจให้สะดุดตา พร้อมคงอัตลักษณ์พื้นถิ่นด้วยการใช้ภาษาปลาเคระญอในแบรนด์ (ยี่ห้อ) และกับศัพท์ในชื่อผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งทำการตลาดเชิงรุกโดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นนักเรียนนักศึกษาในพื้นที่ด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.แม่หละ อ.กำสองยาง จ.ตาก

บันทึก 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักกาดดอง (กะปะวะจือฮิ), ผักกาดดองเค็มแห้ง (กะปะกะเออ)
รายละเอียด : ผักกาดดองในบรรจุภัณฑ์ทันสมัยพร้อมรับประทานและสะดวกต่อการเก็บรักษาในตู้เย็น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีเครื่องอบแห้ง
นวัตกรรมการทำกิมจิ Homemade สดแล้เกาหลี
การใช้เทคโนโลยีการผลิตผักดอง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

"กะปะวะจือฮิ" (ผักกาดดอง) และ "กะปะกะเออ" (ผักกาดดองเค็มแห้ง) เป็นภูมิปัญญาการถนอมอาหารปลาเคาะญอที่กำลังเลือนหายไปท่ามกลางการปรับตัวเข้าสู่สังคมเมือง โดยลักษณะของการดองน้ำเกลือหรือการเกลือเป็นกระบวนการเดียวกันกับ "กิมจิ" ผักดองชื่อดังของชาวเกาหลี จึงนำมายกระดับ ปรับปรุงสูตร และทำตลาดโดยใช้ชื่อ "กิมจิปลาเคาะญอ" พร้อมกับศัพท์ภาษาปลาเคาะญอ คงอัตลักษณ์ท้องถิ่น ภายใต้แบรนด์โก้โอะ มุ่งเน้นเป็นตัวเลือกที่นำลิ้มลองสำหรับสาว ๆ ในเมืองที่ชื่นชอบวัฒนธรรมเกาหลีให้ลิ้มลองของเพื่อนกลุ่มชาติพันธุ์ในประเทศไทย เพิ่มความรู้สึกเป็นหนึ่งเดียวกันของกลุ่มชาติพันธุ์กับสังคมไทย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.แม่สุ อ.กำสองยาง จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล็ดสารกาแฟมอโกโต้ U2T

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เมล็ดสารกาแฟคือเมล็ดกาแฟดิบที่ผ่านการสีเอากะลาออกพร้อมที่จะคั่ว โดยผลิตภัณฑ์จะเป็นการจำหน่ายเมล็ดสารกาแฟแก่กลุ่มลูกค้าเพื่อนำไปคั่วเองตามโปรไฟล์การคั่วที่ต้องการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ห้องตากกาแฟ

เครื่องสีกะลา

ห้องเก็บกาแฟ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์สารกาแฟของตำบลแม่สุให้ยกระดับคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาดในระดับนานาชาติ โดยการให้ความรู้แก่ชาวบ้านผู้ปลูกกาแฟผ่านวิทยากรผู้มีความรู้เฉพาะทางด้านกาแฟ เพื่อการพัฒนากาแฟให้ชาวบ้านอย่างยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.แม่อุสุ อ.กำสองยาง จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล็ดกาแฟคั่วมอโกคิบู2T

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เมล็ดกาแฟคั่วคือเมล็ดกาแฟดิบที่ผ่านการคั่วในหลายระดับ ซึ่งการคั่วของกาแฟมีผลต่อความเปรี้ยว ความหวาน และความขมของกาแฟ โดยจำหน่ายกาแฟคั่วแก่ลูกค้าเพื่อนำไปบดก่อนการชงตามความต้องการของผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องคั่วกาแฟใช้พลังงานไฟฟ้า Aillio Bullet R2

Cupping

Drip Pot

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาระดับผลิตภัณฑ์เมล็ดกาแฟคั่วของชาวบ้านตำบลแม่อุสุ โดยการให้ความรู้และทักษะการคั่วที่ระดับความเข้มหลายระดับ จากวิทยากรผู้มีความรู้ความสามารถด้านกาแฟโดยเฉพาะเพื่อส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างยั่งยืนให้แก่ชาวบ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.เกาะตะเภา อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ชาโคลดับกลิ่น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ชาโคลดับกลิ่นเกิดขึ้นจากการพัฒนาโดยการนำผงชาโคลมาแต่งกลิ่นและขึ้นรูปใหม่ให้มีความทันสมัย เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำผงชาโคลมาแต่งกลิ่นและขึ้นรูปใหม่ให้มีความทันสมัย เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

เตาเผาถ่านระดับกัมมันต์

ถ่านกัมมันต์ เป็นถ่านที่ผ่านกระบวนการ Activation Process ทำให้มีรูพรุนระดับ

Microporosity

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- 1) ผลิตภัณฑ์ / บริการของคุณคือ ผลิตภัณฑ์ชาโคลดับกลิ่น
- 2) ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการคือ เศษไม้ไฟเหลือทิ้งของชาวบ้าน
- 3) แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการคือ ระบุกลิ่นและมีกลิ่นหอม
- 4) ขายให้ใคร?
1. กลุ่มธุรกิจห้องพัก/โรงแรม
2. กลุ่มแม่บ้าน
- 5) ช่องทางการจำหน่าย / การทำการตลาด
1. แหล่งชุมชน
2. ออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.เกาะตะเภา อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สครับชาโคล

รายละเอียด : นำผงถ่านชาโคลมากระดับและเพิ่มมูลค่าให้กับวัสดุในชุมชน โดยการนำผงถ่านจากไม้ไผ่มาทำสครับ ซึ่งถ่านชาโคลมีคุณสมบัติดูดซับสิ่งสกปรกได้ดีจึงเหมาะแก่การนำมาทำเป็นสครับเป็นอย่างมาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Optiphen เป็นสารกันเสียที่ปราศจากสารที่ทำให้อ่อนระเหิด อ่อนโยนต่อผิว และมีประสิทธิภาพสูง

เตาเผาถ่านระดับกัมมันต์

ถ่านกัมมันต์ เป็นถ่านที่ผ่านกระบวนการ Activation Process ทำให้มีรูพรุนระดับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- 1 ผลิตภัณฑ์ / บริการของคุณคือ สครับชาโคล
 - 2 ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ เศษไม้ไผ่เหลือใช้ของชาวบ้าน
 - 3 แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวแบบออร์แกนิก
 - 4 ขายให้ใคร?
 - กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวแบบออร์แกนิก
 - 5 ช่องทางการจำหน่าย / การทำการตลาด
- แหล่งชุมชน
-ออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ตากตก อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไวน์ผลไม้ตากตก

รายละเอียด : เป็นการออกแบบบรรจุภัณฑ์ไวน์ผลไม้เพื่อเพิ่มราคาให้มียอดขายมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่ม ไม่จำกัดเพศ กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ โดยต้องมีอายุ 20 ปีขึ้นไป การมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า การนำเสนอสินค้าโปรโมชั่น ขอคำแนะนำ เพื่อนำไปพัฒนาสินค้า และบรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะที่เหมาะสมแก่การเป็นของฝาก ของที่ระลึก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.เป็นการพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างจุดขายให้กับสินค้า
- 2.เป็นการใช้เทคโนโลยีในการหมักผลไม้และยีสต์ เพื่อให้ได้ไวน์ผลไม้ที่มีคุณภาพ
- 3.นำสินค้าไปจำหน่ายบน Online ผ่านทาง Facebook

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,572

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ตากตก อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอัดเม็ดจากมูลสัตว์

รายละเอียด : ปุ๋ยอัดเม็ด 1 กระสอบมีขนาด 25-30 กิโลกรัมเหมาะสำหรับใช้ในการเกษตร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับมูลสัตว์โดยการทำเป็นปุ๋ยอัดเม็ด

นำสินค้าไปจำหน่ายOnline ผ่านทางFacebook

เครื่องอัดเม็ดที่เหมาะสมต่อการผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer relationships – เป็นการสร้างชุมชน เครือข่ายเกษตรกรอินทรีย์และนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ผลิตและผู้บริโภคและพนักงานขายนำเสนอสินค้าโปรโมชันใหม่ๆ ให้ความดึงดูดน่าสนใจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มชาวบ้านหรือเกษตรกรในพื้นที่หรือพื้นที่ใกล้เคียงที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม

Channels – การขายสินค้าหน้าร้าน การเชิญชวนโดยพนักงานขาย และการบอกเล่าของลูกค้าแบบปากต่อปาก

Value Propositions – ช่วยปรับโครงสร้างของดิน แก้ไขปัญหาการอัดแน่นตัวของดิน ลดการใช้สารเคมีและลดต้นทุนการผลิตให้กับเกษตรกร สามารถนำวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรมาใช้ให้เกิดประโยชน์มากขึ้น

Key Activities – โครงการได้วางแผนผลิตเครื่องปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด รับข้อมูลสัตว์จากเกษตรกร ชาวบ้านในตำบลเพื่อจัดจำหน่ายปุ๋ยมูลสัตว์อัดเม็ด และจัดอบรมให้ความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์ แก่ผู้บริโภคและผู้ผลิต

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เกษตรกรผู้ที่ทำมูลสัตว์เครื่องผลิต

ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดและเงินทุนในการผลิต

Key Partners – คู่ค้าที่สำคัญ คือ เกษตรกรและบุคคลที่มีความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์

Cost Structure – ค่าใช้จ่าย คือ ค่าวัตถุดิบ ค่าส่วนผสม และค่าอุปกรณ์เครื่องมือในการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65016758 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ U2T for BCG ตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.ตากออก อ.บ้านตาก จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพรบ้านตากออก

รายละเอียด : การนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เป็นแชมพู ที่ช่วยบำรุงผมให้เงางาม ส่วนน้ำมะกรูดมีฤทธิ์เป็นกรดตามธรรมชาติเหมาะสำหรับหนังศีรษะช่วยในการทำความสะอาดเส้นผม เป็นอเนกจากธรรมชาติ จึงต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและพาสะดวกมากยิ่งขึ้น.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเพื่อการผลิต : เพิ่มการโปรโมท/ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์
เทคโนโลยีเพื่อการผลิต : การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยีเพื่อการผลิต : เปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์เข้าถึงกลุ่มลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

แชมพูสมุนไพรบ้านตากออกเป็นการต่อยอดสินค้าเดิมที่ชุมชนเคยทำภายในครัวเรือนจึงนำเอามาพัฒนาและต่อยอดให้มีความน่าสนใจได้ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ให้ผู้บริโภคจะได้รับการใช้งานที่สะดวกมากขึ้นความพหุพาง่าย การจัดจำหน่ายมีทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





PS65016793 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ U2T for BCG ตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ตากออก อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรบ้านตาก

รายละเอียด : การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรพื้นบ้านเป็นสบู่จากธรรมชาติยังมีคุณสมบัติ สามารถบำรุง แก้ไขปัญหาผิวพรรณต่างๆได้ เมื่อนำมาเป็นส่วนผสมจึงเป็นสบู่ที่อ่อนโยน ไม่ความระคายเคืองให้กับผิว ช่วยให้ผิวกระจ่างในเรียกได้ว่าไม่ว่าผิวแบบไหนก็สามารถใช้สบู่ได้.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเพื่อการผลิต : การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยีเพื่อการผลิต : เปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์เข้าถึงกลุ่มลูกค้า
เทคโนโลยีเพื่อการผลิต : เพิ่มการโปรโมท/ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ได้มีการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายของผู้บริโภคของผลิตภัณฑ์ที่จะอยู่ในระดับวัยทำงานและกลุ่มผู้บริโภคที่เข้ามาพักยังสถานบริการอย่างโฮมสเตย์ โรงแรมรวมถึงยังได้มีการวางแผนจัดจำหน่ายไปยังร้านค้าOTOPของชุมชนและตลาดออนไลน์เพื่อให้สะดวกต่อการเข้าถึงผลิตภัณฑ์สบู่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ก้องฟ้า อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้องฟ้าอาหารโคขุน

รายละเอียด : อาหารโคขุนที่ทำมาจากหญ้าข้าวโพด นำมาลั่นให้ละเอียด แล้วนำมาใส่ภาชนะที่จัดเตรียมไว้ หมักทิ้งไว้ จากนั้นนำไปใส่เครื่องอัดเม็ด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องจักร เครื่องอัดเม็ด

ออกแบบและพัฒนา packaging Design

อบรมช่องทางการขาย ออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่ตำบลก้องฟ้า อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก เป็นภูเขาและที่ราบสูง ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร ได้แก่ ทำไร่ ทำนา ทำสวน เลี้ยงวัว เลี้ยงไก่ เลี้ยงหมู อาชีพรองคือรับจ้าง ทัวไป ค้าขาย จากการลงพื้นที่และสอบถามกับผู้นำชุมชน ผู้เคยมีในการเกษตร ซึ่งเป็นเคมีมีดินทุนที่สูง จึงจัดตั้งและแก้ไขปัญหากลุ่มประชาชนที่ว่างงาน จึงรวมกลุ่มดำเนินกิจกรรมส่งเสริมอาชีพให้กับคนในชุมชนได้มีความรู้และมีรายได้เพิ่มขึ้น

ข้าวโพดและหญ้าเนเปียร์ เป็นวัตถุดิบหาได้ง่ายในตำบลก้องฟ้า เพราะประชากรส่วนใหญ่ทำอาชีพการเกษตร จึงมีการนำผลิตเป็นอาหารโคขุนเกิดเป็นผลิตภัณฑ์สร้างรายได้ให้กับประชาชนในชุมชน ซึ่งมีกระบวนการทำอาหารโคขุน โดยแปรรูปจากการป้อนมาเป็นการอัดเม็ด ทำให้ง่ายต่อการขนส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ท้องฟ้า อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอัดเม็ด ท้องฟ้า

รายละเอียด : นำมูลวัวที่แห้งแล้วมาผสมกับวัตถุดิบต่างๆให้เข้ากันแล้วนำมาอัดเม็ดใส่ถุงจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีเครื่องอัดเม็ด

อบรมการจัดทำการขายการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์

ออกแบบผลิตภัณฑ์และโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่ตำบลท้องฟ้า อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก เป็นภูเขาและที่ราบสูง ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ได้แก่ ทำไร่ ทำนา ทำสวน เลี้ยงวัว เลี้ยงไก่ เลี้ยงหมู อาชีพรองคือรับจ้าง ทัวไป ค้าขาย จากการลงพื้นที่และสอบถามกับผู้นำชุมชน ปุ๋ยเคมีในการเกษตร ซึ่งเป็นเคมีมีต้นทุนที่สูง จึงจัดตั้งและแก้ไขปัญหากลุ่มประชาชนที่ว่างงาน จึงรวมกลุ่มดำเนินกิจกรรมส่งเสริมอาชีพให้กับคนในชุมชนได้มีความรู้และมีรายได้เพิ่มขึ้น และลดการใช้ปุ๋ยเคมี มูลวัว เป็นวัตถุดิบที่มีโปรตีน วิตามิน จึงเหมาะต่อการนำมาเป็นปุ๋ยอินทรีย์ซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่าปุ๋ยเคมี โดยนำมูลวัวมาผสมแกลบดำ,รำป่น,กากน้ำตาล,ผสมให้เข้ากัน แล้วนำมาอัดเม็ดใส่บรรจุภัณฑ์

ข้าวโพดและกล้วยเนเปียร์ เป็นวัตถุดิบหาได้ง่ายในตำบลท้องฟ้า เพราะประชากรส่วนใหญ่ทำอาชีพการเกษตร จึงมีการนำมาผลิตเป็นอาหารโคขุนเกิดเป็นผลิตภัณฑ์สร้างรายได้ให้กับประชาชนในชุมชน ซึ่งมีกระบวนการทำอาหารโคขุน โดยแปรรูปจากการป้อนมาเป็นการอัดเม็ดทำให้ง่ายต่อการขนส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ทุ่งกระเซาะ อ.บ้านตาก จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงบ้านทุ่งกระเซาะ

รายละเอียด : พริกแกงบ้านทุ่งกระเซาะ ผลิตโดยคนในชุมชนมีรสชาติที่มีเอกลักษณ์ จึงเป็นที่นิยมของผู้บริโภคในตำบล ด้วยรสชาติเข้มข้น หอมอร่อย ทานง่าย ไม่ใส่สารกันบูด ไม่ใส่สี หรือแต่งกลิ่น ประกอบอาหารได้หลากหลาย มีให้เลือก เช่น พริกแกงเผ็ด น้ำพริกปลาอย่าง น้ำพริกปลาร้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลสุญญากาศ

เครื่องอบแห้งสุญญากาศ (Freeze Dry)

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พริกแกงบ้านทุ่งกระเซาะเป็นการผลิตเพียงเพื่อเป็นสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน จึงเกิดแนวคิดการสร้างอาชีพเสริมผลิตเพียงเดือนละ 1 ครั้งครั้งละ 30 กิโลกรัม เมื่อมีบุคลากรในครอบครัวพร้อมที่จะเริ่มประกอบการและได้รับการส่งเสริมจากโครงการ U2T ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จึงมีการเริ่มวางแผนการตลาดโดยใช้ศักยภาพของเครื่องจักรที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยวางแผนใช้เวลา 2 สัปดาห์ในการสำรวจตลาดออกแบบรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้มีความทนทาน และออกแบบตราสัญลักษณ์ของสินค้า เพื่อสร้างความโดดเด่นให้สินค้าและเจาะตลาดให้ถูกเป้าหมายพร้อมกับวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในตลาดออฟไลน์และออนไลน์ ในอนาคตระยะถัดไปจะมีการเปลี่ยนเครื่องจักรให้มีกำลังการผลิตสูงขึ้น พร้อมทั้งเพิ่มเทคโนโลยีการผลิต อาทิ การบรรจุใส่กระปุกสุญญากาศ ถุงสุญญากาศ และการ Freeze Dried รวมไปถึงเพิ่มเครื่องจักรในการบรรจุหีบห่อให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางนิภา บุญเรือง 47/1 ม.6 ต.ทุ่งกระเซาะ อ.บ้านตาก จ.ตาก 0931543709

ออนไลน์ : จำหน่ายพริกแกงเผ็ด พริกปลาอย่าง พริกปลาร้า By.พริกแกงบ้านทุ่งกระเซาะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ทุ่งกระเซาะ อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจักสาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ตระกร้าและกระเป๋าสานพลาสติกบ้านทุ่งกระเซาะ เป็นสินค้าที่ผลิตด้วยมือ มีฝีมือในการสานที่ประณีต คงทน แข็งแรง น้ำหนักเบา สะดวกแก่การใช้สอย ดูแลรักษาง่าย ไม่เกิดเชื้อรา สีสันสวยงาม ตัวผลิตภัณฑ์แฝงไว้ซึ่งงานฝีมือของภูมิปัญญาท้องถิ่น และราคาย่อมเยา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบลวดลายจากเส้นสานพลาสติก

วัสดุตกแต่งกระเป๋าสานและตะกร้า

นวัตกรรมการบริหารและจัดการกลุ่มด้วยเทคโนโลยี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การผลิตตะกร้าและกระเป๋าสานของกลุ่มกระเจียวจักสาน เริ่มต้นเมื่อเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2565 เป็นการผลิตเพียงเพื่อเป็นอาชีพเสริม คือการผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง ซึ่งใช้เวลาการผลิตนานอาจทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจไปซื้อที่อื่น เนื่องจากไม่สินค้าพร้อมส่งโดยทันที เมื่อสมาชิกในกลุ่มพร้อมที่จะเริ่มประกอบการ และได้รับการส่งเสริมจากโครงการ U2T ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จึงมีการเริ่มวางแผนการตลาด โดยวางแผนใช้เวลา 2 สัปดาห์ ในการสำรวจตลาด เริ่มออกแบบตราสัญลักษณ์ของสินค้า และออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อสร้างความโดดเด่นให้สินค้าและเจาะตลาดให้ถูกกลุ่มเป้าหมายและให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น โดยจัดทำการตลาดผ่าน Social Media เพื่อสร้างการรับรู้ในแบรนด์สินค้า เช่น FACEBOOK INSTAGRAM TIKTOK เป็นต้นเพื่อให้ได้ยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น หากเป็นไปตามที่คาดการณ์ในอนาคตระยะถัดไปจะมีการร่วมมือกับร้านจำหน่ายสินค้าของฝาก เพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์ พร้อมทั้งเริ่มนำเทคโนโลยีมาใช้กับกระเป๋าสานขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางกาญจนา หุ่นยศ 19/1 ม.4 ต.ทุ่งกระเซาะ อ.บ้านตาก จ.ตาก 63120

T.0844939163

ออนไลน์ : กระเป๋าสานเส้นพลาสติก by: กระเจียวจักสาน KPRU U2T BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65010442 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมรากฐานหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลแม่สลิ

อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.แม่สลิ อ.บ้านตาก จ.ตาก



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เตาย่างหินแกรนิต

รายละเอียด : "เตาย่างหินแกรนิต" ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากเศษหินที่เหลือจากการทำครก มาแปรรูปให้เกิดผลิตภัณฑ์เตาปิ้งย่าง มีการพัฒนาแบบให้สอดคล้องกับการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าจากวัสดุเหลือใช้

การนำเศษวัสดุกลับมาใช้

การกระตุ้นตลาดออนไลน์ของเตาย่างหินแกรนิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

หลังจากได้มีการศึกษาและวิเคราะห์ตลาด การแข่งขัน จุดแข็ง-จุดอ่อนของตัวผลิตภัณฑ์ของทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคที่มีต่อตัวผลิตภัณฑ์ ทางโครงการจึงได้เสนอแนวทางดังต่อไปนี้

1. Key Partners : ผู้รับซื้อจากโรงผลิต , ผู้ซื้อ , พ่อค้าคนกลาง , ร้านค้าหลัก , ผู้ผลิตครกหินรายย่อย
2. Key Activities : จัดโปรโมชั่น/ส่วนลด ให้กับลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่า , เพิ่มตลาดทางช่องทางออนไลน์ , บริการการจัดส่งให้กับนักท่องเที่ยว
3. Key Resources : หนัร้าน , ลิ่นเตาที่ทำจากดิน , อุปกรณ์ที่ใช้ในการพัฒนาสินค้า , ทักษะความรู้ในการพัฒนาแบบเตา
4. Value Propositions : สร้างงานและสร้างรายได้ให้กับคนในท้องถิ่น , ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า , ลูกค้าได้รับสินค้าที่ดีและมีคุณภาพ
5. Customer relationships : ได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อ , ให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้า , บริการหลังการขาย
6. Channels : จำหน่ายหน้าร้าน , จำหน่ายทางออนไลน์ , จำหน่ายผ่านร้านค้ารายย่อยในชุมชน
7. Customer segment : กลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยว , กลุ่มลูกค้าทั่วไป , นักช้อปปิ้งออนไลน์ , กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ
8. Cost Structure : ค่าขนส่ง , ค่าแรง , ค่าตลาด , ค่า package สินค้า
9. Revenue Streams : ยอดขายเพิ่มขึ้นจากช่องทางออนไลน์ 10 %

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65010243 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลแม่สลิ

อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.แม่สลิ อ.บ้านตาก จ.ตาก



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูสามชั้นพรม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ได้มีการปรับปรุงรูปแบบใหม่ในการถนอมอาหารให้นานขึ้น และนำวิธีเก็บรักษา อีกทั้งนำเสนอวิธีการถนอมอาหารเพื่อส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นหมู

การนำเครื่องสุญญากาศมาใช้ในการบรรจุหมูสามชั้นเพื่อยืดอายุของผลิตภัณฑ์ และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

มีการกระตุ้นการขายทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

หลังจากได้มีการศึกษาและวิเคราะห์ตลาด การแข่งขัน จุดแข็ง-จุดอ่อนของตัวผลิตภัณฑ์ของทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคที่มีต่อตัวผลิตภัณฑ์ ทางโครงการจึงได้เสนอแนวทางดังต่อไปนี้
[Key partners: คนในชุมชน / ร้านค้ากลาง / กลุ่มผู้ซื้อออนไลน์ / กลุ่มผู้ซื้อที่สนใจในสินค้าท้องถิ่น]

[Key Activities: เพิ่มตลาดทางช่องทางออนไลน์ จัดโปรโมชั่น และมีการยิงโฆษณา / มีการจัดทำป้ายในตลาดกลางของจังหวัด]

[Key Resources: จัดทำเครื่องหั่นหมูเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต / จัดทำตลาดออนไลน์ / ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ยืดอายุ]

[Value Propositions: สร้างงานสร้างรายได้ให้กับคนในท้องถิ่น / ได้ส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น / ผู้บริโภคได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ มีทางเลือกในการซื้อและความสะดวกในการใช้จ่าย]

[Customer relationships: ได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้ซื้อและผู้ผลิต / เพิ่มช่องทางการติดต่อ / ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเก็บรักษา]

[Channels: จำหน่ายหน้าร้าน / จำหน่ายทางออนไลน์ / การรวมกลุ่มตลาดท้องถิ่น]

[Customer segments: กลุ่มลูกค้าทั่วไป / กลุ่มลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ชุมชน / กลุ่มร้านอาหาร / นักชื้อออนไลน์]

[Cost Structure: ค่าวัตถุดิบหลัก / ค่าขนส่ง / ค่าตลาด / ค่าแรง]

[Revenue Streams: รายได้เพิ่มขึ้น 10 เปอร์เซ็นต์ จากร้านค้าชุมชน / ช่องทางออนไลน์ / จา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ :-

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปตัวอย่าง



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.สมอโคน อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะยมหวานเตาถ่านหอม

รายละเอียด : อาหารแปรรูป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Smartphone

Social Media Platform

เครื่องผลิตบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาชุมชนนี้ เป็นการปรับปรุงและแก้ไขแผนพัฒนาชุมชนเดิมที่เคยมีอยู่ ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถสร้างประโยชน์ให้แก่คนภายในชุมชนได้ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านของรายได้ กระบวนการทำงาน รวมถึงความสามัคคีของคนภายในชุมชน

ในกระบวนการทำงาน ทางคณะผู้จัดทำจะเรียนเชิญวิทยากรที่เป็นคนภายในชุมชน มาบรรยายและให้ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการในการทำงาน และดำเนินการในเรื่องของการพิจารณาการดำเนินการสร้างแผนทางการตลาดของสินค้าดังกล่าว เพื่อให้สามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

ทางคณะผู้จัดทำ ได้นำกลยุทธ์ 4P (Marketing Mix) มาเป็นแนวทาง เพื่อนำมาใช้ในการวางแผน ซึ่งประกอบไปด้วย

1. Product (ผลิตภัณฑ์) ทางคณะผู้จัดทำได้มีการวางแผนและได้ร่วมพูดคุยกับทางชุมชน เรื่องของการนำวัตถุดิบที่มีจากชุมชน มาแปรรูปให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มมูลค่าได้ และทางชุมชน มีวัตถุดิบอย่าง "มะยม" เป็นจำนวนมาก จึงง่ายในการที่จะนำมาแปรรูปเป็น "มะยมเชื่อม"
2. Price (ราคา) การแปรรูปอาหาร เป็น 1 ในวิธีการรักษาอาหารให้อยู่ได้นานขึ้น รวมถึงยังสามารถเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้านั้นๆได้
3. Place (สถานที่) โดยปกติแล้ว ทางชุมชนของ ต.สมอโคน จะเป็นผู้ผลิตและส่งออกเอง จึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,650

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.สมอโคน อ.บ้านตาก จ.ตาก

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตามรอยเส้นทางธรรมและชื่นชมธรรมชาติ
รายละเอียด : การท่องเที่ยวและกิจกรรม

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำกิจกรรมการอบรม เป็นเพียงแค่จุดเริ่มต้นของการพัฒนาและฟื้นฟูพื้นที่ของตำบลสมอโคน ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวและเป็นพื้นที่ที่สำคัญกับประชาชน ที่สามารถช่วยให้ประชาชนสามารถสร้างรายได้เพิ่มจากพื้นที่ดังกล่าวได้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Smartphone
Social Media Platform
อุปกรณ์ทำความสะอาด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ถ.ศิริราษฎร์ อ.พุมพระ จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปาปาสโตล

รายละเอียด : ข้าวปุกงา เป็นอาหารว่างที่ผลิตมาจากการข้าวเหนียว นำมาผัดและใส่ลงแม่พิมพ์ให้มีขนาดพอดีทาน สามารถนำไปทอด หรืออุ่น เพื่อรับประทานเล่นหรือทานในโอกาสต่างๆ โดยสินค้าที่ทางกลุ่มผลิตและจำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แม่พิมพ์แบบขมม
เครื่องซิลิโคนภาชนะ
เครื่องนวดข้าว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวปุกงาจะดำเนินธุรกิจโดยเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยจะใช้ความสามารถหลักที่มีผลผลิตข้าวปุกงาที่ สะอาด มีคุณภาพ ปลอดภัย และรสชาติถูกปากลูกค้า รวมทั้งเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้เข้าถึงลูกค้ามากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขายและการเติบโตไปยังลูกค้ากลุ่มใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายทินภัทร สว่างนันทน์ 52/1 ม.8 ถ.ศิริราษฎร์ อ.พุมพระ จ.ตาก 63160
T.0862037154

ออนไลน์ : Khirirat Shop

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ศิริราษฎร์ อ.พุมพระ จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อบสมุนไพรสุ่มไก่

รายละเอียด : นำสมุนไพรต่างๆ เช่น ตะไคร้ ข่า กระชาย และอื่นๆ นำมาอบแห้งจากนั้นก็แพ็คใส่ห่อพร้อมให้บริการและจำหน่าย วิธีการใช้ นำสมุนไพรอบแห้งออกจากห่อและใส่ลงในหม้อที่มีน้ำกำลังเดือด ต้มทิ้งไว้ 5-10 นาทีให้เกิดไอความร้อน จากนั้นก็สามารถอบได้ ทำให้ร่างกายรู้สึกผ่อนคลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หม้อต้มตุ๋นสมุนไพร

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การให้บริการอบสมุนไพรจะดำเนินการโดยเน้นการตอบโต้แบบยั่งยืน ให้บริการโดยเน้นบริการที่มีคุณภาพ สะอาด ถูกหลักอนามัย เน้นการสร้างการรับรู้ในบริการและผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น รวมถึงราคาของบริการและสินค้าที่เหมาะสมไม่สูงเกินไป สามารถเข้าถึงได้ง่าย ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการ รวมถึงใช้วิธีพัฒนาบริการและผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถให้บริการและผลิตภัณฑ์ที่ตรงใจกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มากที่สุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสุพรรณ แซ่वान หมู่ 11 ต.ศิริราษฎร์ อ.พุมพระ จ.ตาก 63160 T.0803142186

ออนไลน์ : Khirirat Shop

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ช่องแคบ อ.พยุหะ จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพรใบกัญชง

รายละเอียด : ชาสมุนไพร ใบกัญชง เป็นการแปรรูปโดยการนำใบกัญชงมาตากแห้งและนำมาสกัดด้วยน้ำร้อน ซึ่งมีคุณสมบัติช่วยในการบรรเทาอาการไมเกรน ช่วยลดความเครียด ทำให้ผ่อนคลาย และมีสารที่มีฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระ อีกทั้งต้นกัญชงที่ใช้ทำวัตถุดิบหลักในการทำชากัญชงเป็นออร์แกนิก 100%

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาส่วนผสมที่ได้องค์ความรู้ด้านแพคเกจจิ้ง

บรรจุภัณฑ์ใหม่ให้กับสมัยและน่าสนใจ

การออกแบบตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชากัญชง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากนำใบกัญชงมาตากแห้ง ด้วยคุณสมบัติที่หลากหลาย อีกทั้งความต้องการในตลาดโลกที่มีแนวโน้มที่มากขึ้น ทำให้กัญชงมีศักยภาพที่จะกลายเป็นพืชเศรษฐกิจใหม่ของไทย แต่สำหรับชาวบ้านตำบลช่องแคบกัญชงไม่ได้เป็นพืชเศรษฐกิจใหม่เนื่องจากชาวบ้านปลูกกันมาอย่างช้านาน กัญชงเป็นพืชที่ชาวบ้านได้ใช้ประโยชน์จากลำต้นเพื่อนำมาทอเป็นเครื่องนุ่งห่มและได้ทิ้งบางส่วนไปโดยไม่ให้เกิดประโยชน์ นั่นก็คือใบจากต้นกัญชง จึงได้มีการศึกษาและนำส่วนที่ไม่ได้เกิดประโยชน์มาแปรรูปให้สามารถสร้างรายได้ให้กับเกิดกับคนในชุมชนรวมทั้งต้นกัญชงที่ใช้ทำชากัญชงเป็นวัตถุดิบที่เป็นออร์แกนิก 100% แต่สินค้าที่ชาวบ้านตำบลช่องแคบจัดจำหน่ายนั้นยังขาดการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสม และดึงดูดความสนใจ จึงต้องการช่วยในการส่งเสริมและพัฒนาต่อยอดสินค้าของชาวบ้านในด้านของคุณภาพสินค้าโดยการนำความรู้ด้านแพคเกจจิ้งในการนำสมุนไพรที่มีปลูกในท้องถิ่นเข้ามาเป็นส่วนผสม คือ เจริญกูลและดอกกาสะลอง เพื่อเป็นการเพิ่มสรรพคุณของชา รวมทั้งยังมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ด้านของการตลาด และการประชาสัมพันธ์ ช่วยให้ผู้คนรู้จักสินค้าของชาวบ้านตำบลช่องแคบมากขึ้น โดยผลิตภายใต้ชื่อแบรนด์ ชน ชก กัญ (Chan Chonh Kan) ซึ่งกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์จะเป็นกลุ่มคนที่ชื่นชอบนิยมนการดื่มชาและกลุ่มบุคคลที่รักสุขภาพ โดยมีเป้าหมายในการขายผลิตภัณฑ์ที่จะได้กำไรเพิ่มขึ้นในแต่ละเดือน ประมาณ 15-20% มีการตั้งขายหน้าร้าน หรืองานแสดงสินค้าโอท็อป งานจัดแสดงสินค้าพื้นบ้าน และการเพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์ ผ่านทางเว็บเพจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นาย อนันต์ โลหะเวช 111 ม.6 ต.ช่องแคบ อ.พยุหะ จ.ตาก 63160 T. 0981836151

ออนไลน์ : แหล่งท่องเที่ยว ไร่กัญชง วิชากิจชุมชน บ้านเสีรราชบุรี อ.พยุหะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ช่องแคบ อ.พยุหะ จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรสมุนไพรจากน้ำมันกัญชา

รายละเอียด : สมุนไพรสมุนไพรจากน้ำมันกัญชา ผลิตภัณฑ์จากน้ำมันกัญชาในดินกัญชาออร์แกนิก 100% ผสมกับสมุนไพรสมุนไพรชนิดที่หาได้ตามท้องถิ่นทำให้สมุนไพรสมุนไพรมีความหอมจากสมุนไพรสมุนไพรทำให้เกิดความผ่อนคลายสมุนไพรสมุนไพรต่างๆยังช่วยจัดระเบียบร่างกายและกลิ่นกายได้ดี อีกทั้งไม่ทำร้ายผิวไม่ทำให้ผิวแห้งกร้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรมาตรฐานสมุนไพรน้ำมันกัญชา
การออกแบบตราสินค้า
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ประชาชนในพื้นที่ตำบลช่องแคบ อำเภอพยุหะ จังหวัดตาก ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก ชาวบ้านได้นำสารเคมีหลากหลายรูปแบบเข้ามาใช้ในชุมชน ทำให้สารเคมีเหล่านั้นปนเปื้อนติดกับร่างกาย อีกทั้งร่างกายยังเปื้อนดิน โคลน ทำให้เกิดกลิ่นตัว มีสิ่งสกปรกตามร่างกาย กลุ่มชาวบ้านจึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาพืชสมุนไพรมาแปรรูปเป็นสมุนไพรเพื่อใช้ในชีวิตประจำวัน สมุนไพรจากตำบลช่องแคบได้ผลิตขึ้นนั้นไม่ได้ทำร้ายผิว ไม่ทำให้ผิวแห้งกร้าน อีกทั้งยังมีส่วนผสมของสมุนไพรสมุนไพรชนิดที่หาได้ตามท้องถิ่นของตนเองทำให้สมุนไพรสมุนไพรมีความหอมจากสมุนไพร ทำให้เกิดความผ่อนคลายในช่วงการชำระล้างร่างกายและคุณภาพสินค้ายังคงดีเทียบเท่ากับสมุนไพรตามท้องตลาด ซึ่งเป็นช่องทางในการเพิ่มรายได้ อาชีพ และประหยัด ลดต้นทุน แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่จัดทำจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ยังไม่มีคุณภาพและยังไม่มีความดึงดูดใจของผู้ซื้อหลายๆคน จึงต้องมีการพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านและคิดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรสมุนไพรกัญชา ภายใต้แบรนด์ ชวน ชื่น กัญ (Chuan Chuen Kan) เพื่อสร้างมูลค่าและเพิ่มคุณค่าของสินค้า ให้คนในพื้นที่ตำบลช่องแคบ และจัดทำจำหน่ายเป็นสินค้าท้องถิ่นเพื่อสร้างอาชีพและรายได้ให้กับกลุ่มชาวบ้าน โดยมีแผนในการดำเนินธุรกิจ คือ ต้องการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายจากตำบลสู่ระดับจังหวัด ระดับประเทศ การวางแผนการตลาด เริ่มจากชุมชน จังหวัด โดยการออกงานแสดงสินค้า ตามที่ต่าง ๆ และผลิตภัณฑ์สมุนไพรสมุนไพรของเราเอกลักษณ์เฉพาะตัวไม่เหมือนผลิตภัณฑ์อื่นๆ โดยมีเป้าหมายในการขายผลิตภัณฑ์สมุนไพร จะได้กำไรเพิ่มขึ้นในแต่ละเดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณจันทน์ โลหะเวช 111/1 ม.6 ต.ช่องแคบ อ.พยุหะ จ.ตาก T.0932953859

ออนไลน์ : U2T ตำบลช่องแคบ จังหวัดตาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.พุมพระ อ.พุมพระ จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมกกลิ่นไพร

รายละเอียด : เป็นพวงพะไลสูตรโบราณ สำหรับทำอาหารเมนูพะไลได้ง่าย เช่น ไช้พะไล ขาหมูพะไล ไก่พะไล รวมไปถึงการทำเป็นน้ำปรุงก๋วยเตี๋ยวสูตรพะไลได้อีกด้วย และประกอบด้วยส่วนผสมของเครื่องเทศและเครื่องปรุงรสพร้อมสรรพในซองที่ผสมผสาน จนได้เป็นสูตรสำเร็จที่ให้ความหอม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ นำข่าตาแดงที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาเป็นส่วนผสม
เทคโนโลยี เครื่องอบสมุนไพรและเครื่องบดสมุนไพร
นวัตกรรม การนำถุงฟรอยมาเป็นถุงบรรจุภัณฑ์เนื่องจากสามารถกันความชื้นได้ดีกว่าเดิม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น น่าสนใจ รวมถึงการเพิ่มข้อมูลผลิตภัณฑ์ กระจายสินค้าไปตามสถานพยาบาล ร้านขายยา และร้านสะดวกซื้อตามตลาดในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง โฆษณาประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อและช่องทางต่างๆรวมไปถึงช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : 055 569 211 ร้านแปรมชัยมาร์เกต ที่อยู่ 404 หมู่ที่ 3 ต.พุมพระ อ.พุมพระ อำเภอพุมพระ 63160 เบอร์ 081 707 4505 - [] โชติกา อุดมศรีมงคล 8/17 ถ.อินทรี ตำบลแม่สอด อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก 63160 เบอร์ 0621372680 - [] ร้านแม่เล็ก ที่อยู่ 40/3 ตำบลพุมพระ อำเภอพุมพระ จังหวัดตาก 63160 - [] โต บาร์เบอร์ ที่อยู่ 139/1 บ้านทรายงาม ม.7 ตำบลพุมพระ อำเภอพุมพระ จังหวัดตาก 63160 - [] ร้านยายปอง ที่อยู่ 22 หมู่ที่ 7 ตำบลพุมพระ อำเภอพุมพระ จังหวัดตาก 63160 เบอร์ 082-1692015 - [] ร้านนิจจวรี (ร้านป้าหนู) ที่อยู่ 58 หมู่ที่ 7 ตำบลพุมพระ อำเภอพุมพระ จังหวัดตาก 63160 เบอร์ 090-4531557

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.พ.พ.ร. อ.พ.พ.ร. จ.ตาก

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องเอ็นยัด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพร ตรา ยาหม่องเอ็นยัด เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพผลิตตามหลักภูมิปัญญา มีคุณสมบัติ ที่โดดเด่นเฉพาะสรรพคุณของหญ้าเอ็นยัด ที่ชุมชนได้นำมาเป็นส่วนประกอบหลักนั้น ส่งผลให้ออกฤทธิ์ทางยาได้เร็ว เป็นที่พึงพอใจแก่ผู้ใช้อย่างยิ่ง โดยมี ขนาด 15 กรัม ราคา 30 บาท

02 : เป้าหมาย

ทองที่เกี่ยวข้องที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ นำหญ้าเอ็นยัดทั้งใบ ต้น และราก ที่ขึ้นตามธรรมชาติในท้องถิ่นมาเป็นส่วนผสมในยาหม่อง

เทคโนโลยี ไม่มี

นวัตกรรม ผลิตภัณฑ์มีพลังในเชิงส่งเสริมการตลาดและสร้างความแตกต่างและดู

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น น่าสนใจ เพิ่มข้อมูลผลิตภัณฑ์ กระจายสินค้าไปตามสถานพยาบาล ร้านขายยา ร้านสะดวกซื้อตามตลาดในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง โฆษณาประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อและช่องทางต่างๆรวมถึงช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โรงพยาบาลพพบพระ ที่อยู่ 245 ตำบลพพบพระ อำเภอพพบพระ จังหวัดตาก 63160 เบอร์ 055 569 211 , ร้านแปรมชัยมาร์เกต ที่อยู่ 404 หมู่ที่ 3 ต.พพบพระ อ.พพบพระ จ.พพบพระ 63160 เบอร์ 081 707 4505 , ร้านยายปอง ที่อยู่ 22 หมู่ที่ 7 ตำบลพพบพระ อำเภอพพบพระ จังหวัดตาก 63160 เบอร์ 082-1692015 , ร้านเสถียรปุณณ (ร้านบ้านนัด) ที่อยู่ 84 หมู่ที่ 7 ตำบลพพบพระ อำเภอพพบพระ จังหวัดตาก 63160 เบอร์ 087-8417086

ออนไลน์ : ยาหม่องเอ็นยัด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65014815 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลรวมไทย

พัฒนา อำเภอพบพระ จังหวัดตาก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.รวมไทยพัฒนา อ.พบพระ จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ ตำบลรวมไทยพัฒนา

รายละเอียด : ใช้ถ่านกราฟีน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรตีน จากแบคทีเรีย

-

-

05 : แผนธุรกิจ

การทำเกษตรของประเทศไทย มีการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมี เป็นจำนวนมาก ซึ่งมีราคาแพงและเป็นอันตรายต่อผู้บริโภค การทำเกษตรอินทรีย์จึงมีบทบาทมากขึ้น ภายใต้โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลรวมไทยพัฒนา อำเภอพบพระ จังหวัดตาก กิจกรรมการผลิตถ่านกราฟีนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ โดยใช้เตาเผาถ่าน ทางผู้ดำเนินโครงการจะทำการปรับปรุงคุณภาพของปุ๋ยอินทรีย์ให้มีธาตุอาหารเพิ่มมากขึ้น และนำองค์ความรู้ในการควบคุมคุณภาพของปุ๋ยที่ผลิต ให้อยู่ในมาตรฐานที่ดี เพื่อให้ผู้ใช้ประโยชน์ในการเพิ่มความอุดมสมบูรณ์และเพิ่มผลผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพแก่เกษตรกรในตำบลรวมไทยพัฒนา และจัดจำหน่ายภายในตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65014879 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลรวมไทย

พัฒนา อำเภอพบพระ จังหวัดตาก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.รวมไทยพัฒนา อ.พบพระ จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไอศกรีมอโวคาโด

รายละเอียด : ไอศกรีมอโวคาโด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
ถังปั่นไอศกรีม
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

จากแนวคิดเศรษฐกิจชีวภาพเศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular – Green (BCG) Economy) โดยนำความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาพัฒนาต่อยอดและสร้างมูลค่าเพิ่มจากทรัพยากรความหลากหลายทางชีวภาพและวัฒนธรรมในการผลิตสินค้าเกษตร อุตสาหกรรมและบริการของท้องถิ่น เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าและบริการประกอบกับตำบลรวมไทยพัฒนา อำเภอพบพระ จังหวัดตาก ซึ่งมีอโวคาโดเป็นพืชเศรษฐกิจและสามารถแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ มากมาย นั้น ทางผู้ร่วมดำเนินโครงการและหัวหน้าโครงการ จึงได้แนวคิดในการนำวัตถุดิบที่มีอยู่ในพื้นที่มาแปรรูปเป็นสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยการนำอโวคาโดมาทำไอศกรีม จากนั้นตรวจสอบวิเคราะห์ข้อมูลโภชนาการ และถ่ายทอดองค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับประชาชนในตำบล ทำให้ประชาชนภายในชุมชนเกิดรายได้จากการขายไอศกรีม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65002515 : การพัฒนาการยกระดับผลิตภัณฑ์สมุนไพร (Pure Herb)

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วาลเลย์ อ.พยุหะ จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Pure Herb
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปสมุนไพรแบบดีเพียวเออร์(Pure Herb)เป็นผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงามมีผลิตภัณฑ์3ประเภทได้แก่ แชมพูสระผมและกริเมนต์บำรุงผม ซึ่งส่วนประกอบหลักเป็นสมุนไพรที่ปลูกภายในหมู่บ้านได้แก่มะกรูดหญ้า ไร่แพร่ ใบหมี่ ผางแดง ขมิ้นไพร อัญชัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ การนำสมุนไพรในท้องถิ่นจำนวนมากมาแปรรูปแล้วนำมาเป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์
เทคโนโลยี เครื่องบดสกัดน้ำมันสกุสเพลส (น้ำมันสกัดเย็น)
นวัตกรรม ขวดที่บรรจุผลิตภัณฑ์ ขวดสีขาวเหมาะสำหรับบรรจุของเหลว สารเคมีที่ไม่ต้อง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ให้ความโดดเด่น น่าสนใจ รวมถึงการเพิ่มข้อมูลผลิตภัณฑ์อีกด้วย - กระจายสินค้าไปตามร้านค้า ร้านสะดวกซื้อตามตลาด สถานที่ท่องเที่ยวในชุมชน และพื้นที่ใกล้เคียง - โฆษณาและประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อและช่องทางต่างๆ รวมไปถึงช่องทาง ออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นทางเว็บไซต์ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเสริมสวยคุณมื่น บ้านเลขที่ 23 หมู่ 2 ต.วาลเลย์ อ.พยุหะ จ.ตาก โทร 0904258721, ร้านเปรมชัยมาร์เกต ที่อยู่ 404 หมู่ที่ 3 ต.พยุหะ อ.พยุหะ จ.พยุหะ 63160 เบอร์ 081 707 4505
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลวาลเลย์ อำเภอพยุหะ จังหวัดตาก
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วาเลย์ อ.พยุหะ จ.ตาก

บัญชี 5 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Pure Rice

รายละเอียด : ข้าวอินทรีย์บ้านวาเลย์เหนือ pure riceเป็นผลิตภัณฑ์การเกษตรของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรวาเลย์ ประกอบไปด้วยข้าว 4 สายพันธุ์ ได้แก่ ข้าวมะลิ 105 ข้าวไร้เบอร์ ข้าวมะลิแดง และข้าวลิ้มผิว จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือ เป็นข้าวเพื่อสุขภาพปลอดสารเคมีและข้าว

05 : แผนธุรกิจ

- ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ให้ความโดดเด่น น่าสนใจ รวมถึงการเพิ่มข้อมูลผลิตภัณฑ์อีกด้วย
- กระจายสินค้าไปตามร้านค้า ร้านสะดวกซื้อตามตลาด สถานที่ท่องเที่ยวในชุมชน และพื้นที่ใกล้เคียง
- โฆษณาและประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อและช่องทางต่างๆ รวมไปถึงช่องทาง ออนไลน์ Facebook

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ การผสมข้าวเพื่อให้เกิดข้าวสามสี การนำประโยชน์ของข้าวแต่ละชนิดมาศึกษาแล้วนำมาผสมเพื่อให้เกิดคุณค่าทางอาหารเพิ่มมากขึ้น
เทคโนโลยี เครื่องชั่งสุญญากาศ
นวัตกรรม การออกแบบแพคเกจให้ผู้ซื้อสามารถนำไปเป็นของฝาก ของขวัญได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,353

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแม่เล็ก ที่อยู่ 40/3 ตำบลพยุหะ อำเภอพยุหะ จังหวัดตาก 63160 - [] ร้านเปรมชัยมาร์เกต ที่อยู่ 404 หมู่ที่ 3 ต.พยุหะ อ.พยุหะ อำเภอพยุหะ 63160 เบอร์ 081 707 4505ร้านยายปอง ที่อยู่ 22 หมู่ที่ 7 ตำบลพยุหะ อำเภอพยุหะ จังหวัดตาก 63160 เบอร์ 082-1692015 - [] ร้านนิจวรีย์ ที่อยู่ 56 หมู่ที่ 7 ตำบลวาเลย์ อำเภอพยุหะ จังหวัดตาก 63160 เบอร์ 080-4501557 ,

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลวาเลย์ อำเภอพยุหะ จังหวัดตาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.เชียงเงิน อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางท่องเที่ยว

รายละเอียด : ในปัจจุบันสังคมออนไลน์ช่วยให้มนุษย์เข้าถึงสินค้า บริการและแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ เนื่องจากทางชุมชนมีแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจหลายแห่ง ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน คณะผู้จัดทำจึงเสนอโครงการอบรมผู้นำท่องเที่ยวและประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวในชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

application

Facebook

Instagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- กลยุทธ์การตลาด (4P's) สถานที่ท่องเที่ยว (วัดชัยชนะสงคราม)

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

มีการพัฒนาและส่งเสริมแหล่งท่องเที่ยว ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น ในด้านการบริการ ภาพลักษณ์ของสถานที่ท่องเที่ยว ควบคู่ไปกับการอนุรักษ์วัฒนธรรมที่งดงาม ธรรมชาติสิ่งแวดล้อม รักษาสิ่งที่มีอยู่และปรับปรุงบูรณะสถานที่ พัฒนาด้านการให้บริการ เช่น การมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี การให้บริการนักท่องเที่ยวอย่างเต็มที่และเป็นมิตร ยิ้มแย้มแจ่มใส มีเจ้าหน้าที่คอยให้บริการ และให้ข้อมูลความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับสถานที่ อีกทั้งมีการอำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยว เช่น สถานที่จอดรถ ห้องน้ำ ร้านค้า และร้านอาหารให้เพียงพอต่อนักท่องเที่ยว

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ด้านราคาสถานที่ท่องเที่ยวตำบลเชียงเงิน มีการเก็บค่าบริการในราคาที่เหมาะสมเพื่อนำไปพัฒนาและซ่อมแซมสถานที่ท่องเที่ยว ที่ให้บริการให้นักท่องเที่ยวความเหมาะสมของราคาต่อค่าบริการ มีการระบุรายละเอียดของราคาสินค้าและบริการอย่างชัดเจน

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายปัญหาพบบ การให้บริการตอบข้อซักถามและการให้ข้อมูลความรู้เพิ่มเติมแหล่งท่องเที่ยว และช่องทางการบริการ เพิ่มการชำระเงินสินค้าบริการที่สะดวกรวดเร็ว ทันสมัย

4. กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาด (IMC)

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.เชียงเงิน อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าบาติก

รายละเอียด : ในชุมชนเชียงเงิน มีการผลิตผ้าบาติก เพื่อจำหน่ายภายในชุมชน ยังไม่มีการประชาสัมพันธ์หรือออกสู่ตลาดภายนอก ผู้จัดทำโครงการจึงได้จัดทำโครงการอบรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ และการอบรมการขายในตลาดออนไลน์ต่าง ๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Instagram

Facebook

application

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- กลยุทธ์การตลาด (4P's) ผลิตภัณฑ์ (ผ้าเช็ดหน้าบาติก)

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

การคัดเลือกเนื้อผ้าที่มีคุณภาพ สั่งซื้อโดยตรงจากภาคใต้ของไทย เป็นผ้าที่ทำมาจากเส้นใยธรรมชาติ ใช้ผ้า cotton 100% ลักษณะเด่นคือไม่หนาและบางจนเกินไป เนื้อผ้ามีความทนทาน เพื่อป้องกันสีของเทียนน้ำซึมผ่านผ้าในการวาดลวดลาย ผลิตมาจากวัตถุดิบจากธรรมชาติ และเป็นผลิตภัณฑ์จากงานฝีมือ (Handmade) ผ้าทุกผืนที่ทำลวดลวดลายจะมีลักษณะเด่นที่แตกต่างกัน และมีการวาดลวดลายไม่ซ้ำกัน โดยจะวาดจากงานฝีมือผืนต่อผืน การออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าที่แตกต่างจากคู่แข่ง โดยจะออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดูโดดเด่น และสามารถซื้อเพื่อเป็นของขวัญ ของชำร่วย ของขวัญในโอกาสงานสำคัญต่างๆ และเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ผลิตภัณฑ์ผ้าเช็ดหน้าบาติกจะมีขนาดเดียว และจำหน่ายในราคา 50 บาทต่อผืน ซื่อ 10 ผืนขึ้นไปจะจำหน่ายในราคาที่ถูกลง 40 บาทต่อผืน และเมื่อสั่งในจำนวนที่มากกว่า 50 ผืนขึ้นไปจะได้ในราคาที่ต่ำลง

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทาง Off line

- ขายหน้าร้านในแหล่งชุมชนและร้านขายของผ้า เพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเก่าและเพิ่มกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ลูกกลางทุ่ง อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่เป็นสินค้าที่ทำมาจากรรรมชาติ มีลวดลายสวยงาม

05 : แผนธุรกิจ

เครื่องจักรการผลิตขึ้นโดยการสอด ชัด และสานของวัสดุที่มีลักษณะเป็นเส้น เป็นริ้ว เพื่อให้ได้ลวดลายที่สวยงาม ผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่มีการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากจักสานไม้ไผ่ให้เกิดรูปแบบใหม่ๆให้เกิดลวดลายที่น่าสนใจมากขึ้นเพื่อเพิ่มมูลค่าในตัวสินค้า พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีชื่อแบรนด์ ติดโลโก้แบบแว่น จำหน่ายให้กับตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักสานทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด และผ่านออนไลน์ เช่น Facebook lazada shopee

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการออกแบบ
- เทคโนโลยีอบแห้ง
- เทคโนโลยีการจักตอก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาว แสงอรุณ โทณสังข์อินทร์ 28 ม.3 ต.ลูกกลางทุ่ง อ.เมือง จ.ตาก
T.0969638154

ออนไลน์ : U2T ตำบลลูกกลางทุ่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ตลุกกลางทุ่ง อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รูปใส่ยาง

รายละเอียด : นำสารสกัดน้ำมันหอมระเหยมาผลิตเป็นรูปใส่ยาง โดยมีสารสกัดมาจาก ตะไคร้หอม ดอกดาวเรือง และ มะกรูด และดอกมะลิ

05 : แผนธุรกิจ

พืชสามารถนำมาสกัดเป็นน้ำมันหอมระเหยได้ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น รูปใส่ยาง น้ำหอมโรมา สบู่ จะนำพืชในตำบลมาสกัดเป็นน้ำมันหอมระเหย และพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ สร้างแบรนด์ โลโก้ และแพ็คเกจ ที่มีความน่าสนใจเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ และร้านค้าในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผสมวัตถุดิบ
เทคโนโลยีการสกัดน้ำมันหอมระเหย
เทคโนโลยีซิลิโคนยาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาว นุชนารถ ดีเมฆ 15/2 ม.3 ต.ตลุกกลางทุ่ง อ.เมือง จ.ตาก 63000 Tel. 080 825 0094

ออนไลน์ : U2T ตำบลตลุกกลางทุ่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.น้ำร้อน อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปรง

รายละเอียด : ภายใต้แบรนด์ "ป ร ง" จะมีผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปรงทั้งหมด 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ 1) โครตปรง (แป้งปรง) 2) เส้นปรง (หลอดช่องสิงคโปร์แป้งปรง) 3) มุกปรง (ไม่มุกแป้งปรง)

05 : แผนธุรกิจ

จัดหาตัวแทนจำหน่ายผลปรงและวัตถุดิบอื่นๆ สร้างผลิตภัณฑ์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมาได้แก่ แป้งปรงอเนกประสงค์ เส้นหลอดช่องสิงคโปร์ และไม่มุก ซึ่งลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้จากหน้าร้านที่จัดจำหน่ายสินค้าและสามารถสั่งซื้อได้ทาง เพจ Facebook และ เว็บไซต์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมอาหารแปรรูป
เทคโนโลยีการอบแห้ง
นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์ที่ยืดอายุอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.น้ำร้อน อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่

รายละเอียด : สินค้าจักสานจากไม้ไผ่สามารถใช้เป็นเครื่องใช้ภายในบ้าน และใช้เป็นของ
ขวัญมอบให้ในโอกาสพิเศษต่างๆ ได้แก่ กระด้ง ตะกร้า กระเช้า กระจาด ตะแกรง เป็นต้น
รวมทั้งยังมีงานหัตถกรรมในรูปแบบใหม่ เช่น ที่รองแก้ว โคมไฟ เป็นต้น โดยมีช่วงราคา
สินค้าประมาณ 35-350 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการยืดอายุไม้ไผ่และความคงทน

ใช้วัสดุธรรมชาติ

พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการยืดอายุการใช้งานไม้ไผ่ก่อนนำไปขึ้นรูปทำผลิตภัณฑ์จักสานและนำ
หวายมาใช้มัดขอบผลิตภัณฑ์แทนการใช้ลวดโปรโมกลินค้า และขยายช่องทางการขายไปที่ช่อง
ทางออนไลน์ หรือ พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ปามะม่วง อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ดอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ของเรามีสองแบบให้เลือกซื้อ คือหน่อไม้ดองแบบสับและไม่สับ บรรจุใส่ขวดขนาด 600 มล.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

หน่อไม้ดองเป็นอาหารท้องถิ่นในตำบลปามะม่วง มีรสชาติที่อร่อย กลมกล่อมและแตกต่างจากที่อื่น เราเลยดึงสินค้าตัวนี้เป็นสินค้าที่จะต่อยอดขึ้นในโครงการ หน่อไม้ดองของตำบลปามะม่วงมีจุดเด่นคือเราไม่ใช้สารเคมีในการดอง จะใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติเท่านั้น เช่น เกลือ ข้าวเหนียว และสับทอดการทำให้มาอย่างยาวนาน ทำให้ได้รสชาติแบบต้นตำรับของตำบลปามะม่วง โดยการจัดจำหน่ายของเรามีการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ ผ่านทั้งทางเพจเฟสบุ๊คและทำสิ่งส่งเสริมให้เจ้าของธุรกิจได้มีช่องทางจำหน่ายเพิ่มเติมเช่น Tiktok และสื่ออื่นๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายและเข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 75,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ปามะม่วง อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยน้ำ

รายละเอียด : ปุ๋ยน้ำของเราบรรจุใส่ขวด มีด้วยกัน 2 ขนาด คือ - 600 มล. ราคา 45 บาท- 1500 มล. ราคา 90 บาท

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
กระบวนการหมักและย่อยสลายของเศษผลไม้เพื่อเพิ่มจุลินทรีย์ที่มีประโยชน์สำหรับพืช

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากตำบลปามะม่วงมีพื้นที่ทำเกษตรกรรมกันเยอะมาก และทุกที่จะมีการใช้ปุ๋ยเพื่อการเจริญเติบโตของพันธุ์พืชที่ตัวเองปลูก เราจึงคิดค้นสูตรปุ๋ย ที่ลดการใช้สารเคมี นั่นคือปุ๋ยน้ำที่ทำมาจากสิ่งเหลือใช้ตามธรรมชาติ เช่น เศษพืช ผัก เศษอาหาร ผสมกากน้ำตาลและอื่นอีกเล็กน้อย ซึ่งจุดเด่นอยู่ที่ ปุ๋ยเราจะได้สารอาหารและมีประโยชน์มากกว่าปุ๋ยทางเคมีเพราะส่วนผสมล้วนมาจากธรรมชาติ เหมือนกับว่าใช้ธรรมชาติพัฒนาธรรมชาติ วนเวียนเป็นวัฏจักรทำให้เราลดต้นทุน และไม่ปล่อยสิ่งที่มีอยู่ให้เสียไปโดยเปล่าประโยชน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.โป่งแดง อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจักสานจากต้นกก

รายละเอียด : เป็นสินค้าแปรรูปที่ทำขึ้นจากต้นกก ในรูปแบบกระเป๋าจักสาน - ขนาดกระเป๋า 30*30 เซนติเมตร- สายกระเป๋า 15 เซนติเมตร- เหมาะสำหรับใส่กระเป๋าตังค์ โทรศัพท์มือถือ เครื่องสำอาง หรืออื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

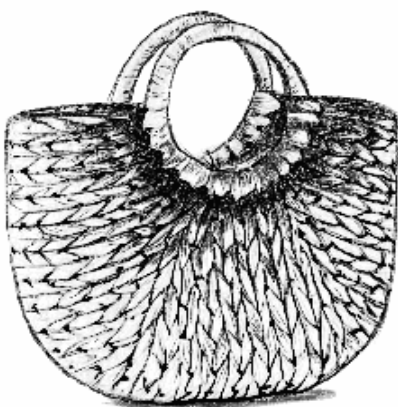
คิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่โดยการแปรรูปต้นกกด้วยวิธีการจักสาน

ทำบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ มีความโดดเด่นแล้วมีความแตกต่าง

จัดจำหน่ายสินค้าผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ อาศัยอยู่ในชุมชน เพศหญิงอายุ 25 ปี ขึ้นไป ส่วนมากเป็นกลุ่มคนวัยทำงาน ชื่อเป็นของฝาก กลุ่มคนที่ชื่นชอบสินค้า Handmadeและกลุ่มที่มีสไตล์การแต่งตัววินเทจ Minimal
Customer Relationships - ความใกล้ชิด ความตั้งใจ ใส่ใจทุกรายละเอียดของกระเป๋า การตอบคำถามการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า มีบริการหลังการขาย โดยรับประกันสินค้าชำรุดภายใน 7 วัน และติดต่อลูกค้าโดยตรงผ่านสื่อออนไลน์และตรวจเช็คสินค้าก่อนจัดส่ง
Channels - ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และออฟไลน์
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน การสั่งซื้อที่สะดวก และมีความประณีต แข็งแรง ทนทาน มีการเคลือบเงาอย่างดี เพื่อลดโอกาสการเกิดเชื้อราจากความชื้น มี Function การใช้งานที่หลากหลาย เช่น การแบ่งช่องภายในกระเป๋า มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว สามารถแมทช์กับชุดการแต่งกายสไตล์วินเทจ Minimal กระเป๋าทุกใบผ่านการตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับกระเป๋าที่ดีที่สุด อีกทั้งยังใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นได้อย่างคุ้มค่า และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
Key Activities - พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายและออกแบบผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ ลูกค้าสามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้จริง และสร้างเอกลักษณ์เฉพาะ สร้างภาพจำให้ร้านว่าสินค้าแบบนี้มาจากร้านเรา เพิ่ม Value ของสินค้าให้เป็นสินค้าที่นำจดจำและทำให้ลูกค้ารู้สึกพิเศษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,836

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.โป่งแดง อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอัดเม็ดจากมูลสัตว์ โป่งแดง

รายละเอียด : ปุ๋ยอัดเม็ด 1 กระสอบมีขนาด 25-30 กิโลกรัมเหมาะสำหรับใช้ในการเกษตร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับมูลสัตว์โดยการทำเป็นปุ๋ยอัดเม็ด

นำสินค้าไปจำหน่ายOnline ผ่านทางFacebook

เครื่องอัดเม็ดที่เหมาะสมต่อการผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มชาวบ้านหรือเกษตรกรในพื้นที่หรือพื้นที่ใกล้เคียงที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม หรือกลุ่มผู้สนใจปุ๋ยอินทรีย์

Customer relationships – เป็นการสร้างชุมชน เครือข่ายเกษตรกรอินทรีย์และนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ผลิตและผู้บริโภคและพนักงานขายนำเสนอสินค้าโปรโมชันใหม่ๆ ให้ความรู้ถึงคุณค่าสินค้า

Channels – ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และออฟไลน์

Value Propositions – ช่วยปรับโครงสร้างของดิน แก้ไขปัญหาการอัดแน่นตัวของดิน ลดการใช้สารเคมีและลดต้นทุนการผลิตให้กับเกษตรกร สามารถนำวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรมาใช้ให้เกิดประโยชน์มากขึ้น

Key Activities – โครงการได้วางแผนผลิตเครื่องปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด รับข้อมูลสัตว์จากเกษตรกร ภายในตำบล เพื่อจัดจำหน่ายปุ๋ยมูลสัตว์อัดเม็ด และจัดอบรมให้ความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์ แก่ผู้บริโภคและผู้ผลิต

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เกษตรกรผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เครื่องผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดและเงินทุนในการผลิต

Key Partners – คู่ค้าที่สำคัญ คือ เกษตรกรภายในตำบลโป่งแดง และทรัพยากรบุคคลที่มีเครือข่าย ความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์

Cost Structure – ค่าใช้จ่าย คือ ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าส่วนผสม ค่าบรรจุภัณฑ์และค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.แม่ท้อ อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Travel To Tak Mae Tho

รายละเอียด : แพลตฟอร์มส่งเสริมการท่องเที่ยว

เที่ยวhttps://drive.google.com/file/d/1omKLCBbK6xmt9Cdupye1yt3JWMx_I-3o/view?usp=sharing

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

CMS: Content Management System

โปรแกรมและโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยผ่านเว็บไซต์แอปพลิเคชันต่างๆ

จัดทำแผนที่สถานที่ท่องเที่ยวตำบลแม่ท้อผ่านทางโปรแกรม Canva

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลแม่ท้อมีแหล่งท่องเที่ยวแต่ยังขาดการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับแหล่งท่องเที่ยว จึงจัดทำสื่อออนไลน์ และข้อมูลของสถานที่ท่องเที่ยว แพลตฟอร์มบอกเส้นทางที่ชัดเจนเพื่อสะดวกในการเดินทาง ติดป้ายแสดงราคาอย่างชัดเจนทำให้ผู้ใช้บริการตัดสินใจได้อย่างง่ายขึ้น ให้เกิดการสร้างรายได้ให้กับชุมชนและทำให้สถานที่ท่องเที่ยวของตำบลแม่ท้อเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.แม่ท้อ อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกง

รายละเอียด : ข้อมูลการสั่งซื้อ83/1 หมู่ 11 ตำบลแม่ท้อ อำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก เบอร์โทร 089-638-0426

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลแม่ท้อมีผลิตภัณฑ์น้ำพริกที่ยังขาดการส่งเสริมการจัดจำหน่ายและยังไม่เป็นที่รู้จัก โดยการพัฒนาออกแบบตราสินค้า/Logo/บรรจุภัณฑ์และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทาง (Online และ Offline) เพื่อเพิ่มช่องทางการขายจากการที่ขายได้เพียงในชุมชนทำให้ น้ำพริกเป็นที่รู้จักและขยายไปยังจังหวัดอื่น ๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางOnline และ Offline

มีการพัฒนาออกแบบตราสินค้า/Logo/บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ไม้งาม อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไวน์ลูกหม่อนตำบลไม้งาม

รายละเอียด : ไวน์ลูกหม่อนคือเครื่องดื่มที่ทำจากผลไม้อออลสุมอยู่

05 : แผนธุรกิจ

-เป็นการสร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนในชุมชน
-มีพ่อค้าแม่ค้าคนกลางที่ช่วยกระจายสินค้าและไลน์ออฟฟิเชียลเพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น
-พัฒนาผลิตภัณฑ์ และเพิ่มมาตรฐานสินค้า จัดจำหน่ายศูนย์การค้าภายในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- พัฒนา Packaging Designแบบบรรจุภัณฑ์
- อบรมการผลิตไวน์ลูกหม่อน
- กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ไม้งาม อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติกตำบลไม้งาม

รายละเอียด : ตะกร้าที่สานมาจากพลาสติกให้ได้รูปทรงตามที่ต้องการ

05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มลูกค้า เป็นกลุ่มประชาชนทั่วไปในประเทศ ที่สนใจในตะกร้าสาน
- ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายทั้งรูปทรงและลวดลาย สิ่งซื้อขายราคาเหมาะสม สามารถได้สินค้า ที่มีคุณภาพดีในราคาที่ไม่แพง อีกทั้งเป็นการช่วยให้ประชาชนมีรายได้ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. พัฒนาลวดลายและสีล้นของสินค้า
2. อบรมการทำตะกร้าสานพลาสติก
3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.ระแหง อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางท่องเที่ยว

รายละเอียด : ในปัจจุบันสังคมออนไลน์ช่วยให้มนุษย์เข้าถึงสินค้า บริการและแหล่งท่องเที่ยวต่างๆเนื่องจากทางชุมชนมีแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจหลายแห่ง ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน ทีมงานU2Tจึงนำเสนอโครงการอบรมผู้นำท่องเที่ยวและประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวในชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

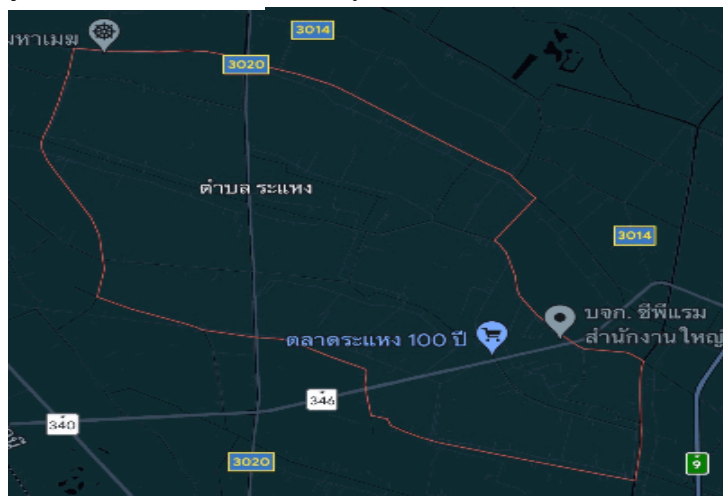
สร้างเพจเพื่อโปรโมทสถานที่ท่องเที่ยวตำบลระแหง

สร้างแผนที่ตำบลระแหง บอกตำแหน่งสถานที่สำคัญรวมถึงร้านอาหาร คาเฟ่ ที่น่าสนใจ เพื่อให้ทุกคนเข้าใจได้มากขึ้น

อบรมเชิงปฏิบัติการผู้นำเที่ยวชุมชน และอบรมเชิงปฏิบัติการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ไม่จำกัดเพศ โดยมีส่วนมากมีอายุตั้งแต่ 15 ปี ขึ้นไป ประชาชนที่อาศัยอยู่ในจังหวัดตากและกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาจากต่างจังหวัดที่ต้องการมาท่องเที่ยวภายในตำบลระแหง
Customer Relationships – การตอบคำถามการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า การกล่าวทักทาย ยิ้มแย้มเป็นสร้างมิตรไมตรีที่ดีรวมถึงการตอบคำถามสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์
Channels – ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น เพจ Facebook Line และเบอร์โทรศัพท์
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ สถานที่ท่องเที่ยวที่มีความสวยงาม โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะและมีร้านอาหารที่หลากหลายให้เลือกบริโภค
Key Activities – การทำความสะอาดสถานที่ท่องเที่ยวไม่ให้เกิดขยะหรือสิ่งปฏิกูลเนื่องจากผู้มาท่องเที่ยวต้องการถ่ายภาพความสวยงาม มีการซ่อมบำรุงปรับปรุงหรือฟื้นฟูสถานที่ท่องเที่ยวให้คงสภาพที่ดูดีตลอดไป นอกจากนี้ร้านค้าหรือร้านอาหารรักษาความสะอาดและใช้วัตถุดิบที่สดใหม่ในการปรุงอาหาร รับฟังคำติชมของลูกค้าแล้วนำมาปรับปรุงแก้ไข
Key Resources – แรงงานภายในท้องถิ่น เงินทุน สื่อโฆษณา สถานที่สวยงาม ธรรมชาติ สำหรับการถ่ายรูปและคิวอาร์โค้ด
Key Partners – คู่ค้าสำคัญ คือ ร้านค้าขายของฝากหรือผู้ประกอบการที่เปิดธุรกิจร้านอาหาร ร้านเครื่องดื่ม
Cost Structure – ค่าใช้จ่าย คือ ต้นทุนการตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

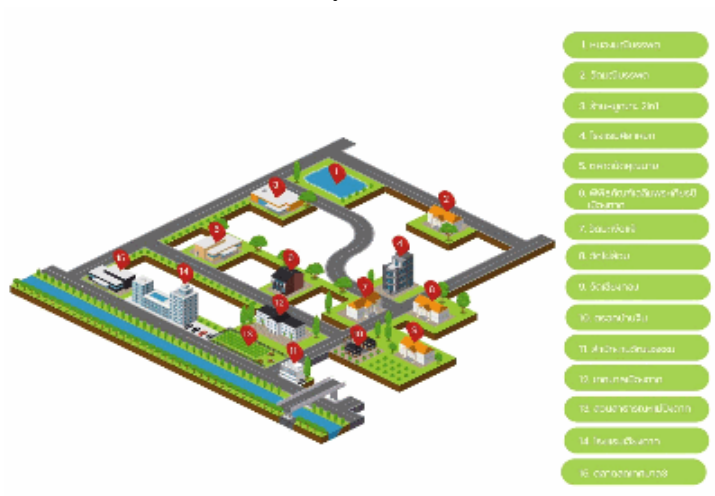
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ระแหง อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางกะลา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนามาจากกะลามะพร้าวและเทียนนำมาหลอมรวมกันจนกลายเป็นกระถางกะลาและเพิ่มมูลค่าด้วยการตกแต่งรอบกะลาให้มีลวดลายที่สวยงามจะเห็นได้ว่าผู้ผลิตกระถางกะลาในตำบลระแหงมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็เพื่อเพิ่มยอดขายและสร้างรายได้ให้กับชุมชนมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างเพจเพื่อโปรโมทผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design ,คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่องการสร้างตลาดออนไลน์

จนจบได้ด้วยมือถือ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โปรโมทกระถางกะลาโดยเริ่มจากการเกริ่นเรื่องราวความเป็นมาของกระถางกะลาในอดีตและกระบวนการพัฒนามาจนถึงปัจจุบันเพื่อสร้างความสนใจจากผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังประจบ อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน

รายละเอียด : เครื่องจักสาน ที่ผลิตจากตอกไม้ไผ่ สานให้เป็นเครื่องใช้ต่างๆ เช่น ตะกร้า
อเนกประสงค์, กระเช้าอเนกประสงค์, กระเช้าลายพิกุล, ขันโตก, ถังขยะ, กระบุง, กระจาดหรือ
กระดัง มีลวดลายที่สวยงามมีเอกลักษณ์เด่นที่สวยงามของตัวผลิตภัณฑ์ของตัวสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตกแต่งสีของเส้นตอก
การเคลือบผิวและการรักษาผลิตภัณฑ์
ออกแบบโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมงาน U2T วังประจบ ได้เห็นความสำคัญของภูมิปัญญาท้องถิ่นเครื่องจักสานที่ชาวบ้าน
รวมกลุ่มกันช่วยกันจักสานไม้ไผ่ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดกันมานาน ทางเราจึงได้
เห็นความสำคัญของเครื่องจักสานไม้ไผ่ และต้องการที่จะสนับสนุนผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน
นี้ในหลายๆด้าน ได้แก่ การออกแบบผลิตภัณฑ์ โลโก้แบรนด์สินค้า เพื่อโปรโมทการขายผ่านช่อง
ทางออนไลน์ต่างๆ เช่น ในเพจเฟสบุ๊ค U2T วังประจบ หรือช่องทางออนไลน์อื่นๆ เป็นต้น เพื่อ
สร้างรายได้ให้กับแม่บ้านในตำบลวังประจบ ให้มีรายได้ตลอดปี และอีกทั้งมีรายได้ทำได้ออก
ขายที่เพิ่มขึ้นและยั่งยืน และเพื่อในการสร้างงานสร้างอาชีพให้กับกลุ่มแม่บ้านชาวบ้านในตำบล
ต่อไป เพื่อเป็นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมอีกด้วย เครื่องจักสานจากไม้ไผ่ มีผลิตภัณฑ์
ดังนี้ ตะกร้าอเนกประสงค์, กระเช้าลายพิกุล, ขันโตก, ถังขยะ, มีขา, ถังขยะไม่มีขา, กระบุง, กระจาด
หรือกระดัง มีลวดลายที่สวยงามมีเอกลักษณ์เด่นที่สวยงามของตัวผลิตภัณฑ์ของตัวสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางบังเอิญ สอนบุญเกิด 85/1 หมู่3 ต.วังประจบ อ.เมือง จ.ตาก 63000
T.0862021352
ออนไลน์ : U2T เครื่องสาน วังประจบ จังหวัดตาก
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังประจบ อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสาน

รายละเอียด : เครื่องจักสาน เป็นเครื่องใช้ที่ทำด้วยไม้ไผ่หรือหวาย จากฝีมือความคิด ภูมิปัญญาของชาวบ้านมีลักษณะรูปร่างแตกต่างกันไปตามแต่ละท้องถิ่นซึ่งขึ้นอยู่กับภูมิประเทศ วัสดุอุปกรณ์ชนิดนิยม และอาชีพของคนในท้องถิ่นนั้นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีเส้นกก
การทอเสื่อด้วยกก ทอมือ
ออกแบบโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เครื่องจักสาน เป็นเครื่องใช้ที่ทำด้วยไม้ไผ่หรือหวาย จากฝีมือความคิด ภูมิปัญญาของชาวบ้านมีลักษณะรูปร่างแตกต่างกันไปตามแต่ละท้องถิ่นซึ่งขึ้นอยู่กับภูมิประเทศ วัสดุอุปกรณ์ชนิดนิยม และอาชีพของคนในท้องถิ่นนั้นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางบังเอิญ สอนบุญเกิด 85/1 หมู่3 ต.วังประจบ อ.เมือง จ.ตาก 63000
T.0862021352
ออนไลน์ : U2T เครื่องสาน วังประจบ จังหวัดตาก
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังหิน อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตจกสานจากไม้ไผ่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่ เป็นงานทำมือ 100% มีหลากหลายรูปแบบ เช่น ตะกร้าใส่เงิน ตะกร้าใส่ของ ฯลฯ สามารถผลิตได้หลากหลายรูปแบบตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักรอุตสาหกรรม
วัสดุทดแทนไม้ไผ่
เครื่องจักตอกไม้ไผ่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- พัฒนารูปแบบลวดลายของผลิตภัณฑ์จักสานที่สวยงามและทันสมัย
- มีราคาส่งในกรณีที่สั่งซื้อในปริมาณเยอะและต้องการนำไปขายต่อ
- เพิ่มช่องทางการตลาดผ่านทางออนไลน์ เช่น Facebook, TikTok และแพลตฟอร์มร้านค้าออนไลน์ Lazada, Shopee เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายลูกค้าใหม่ๆ มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสุปราณี ตัวมาก เลขที่ 11 ตำบลวังหิน อ.เมืองตาก จ.ตาก 63000
T.0956420343
ออนไลน์ : ประชาสัมพันธ์ตำบลวังหิน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังหิน อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต่นมัลเบอร์รี่ไล่ทะลัก (สอได้แบบมัลเบอร์รี่)

รายละเอียด : ข้าวแต่นมัลเบอร์รี่ 2 ชั้น ตรงกลางสอได้แบบมัลเบอร์รี่ เนื้อนุ่มทำมาจากผลมัลเบอร์รี่สดที่ชาวบ้านปลูกเอง 100% ทำให้ได้รสชาติหวานอมเปรี้ยวเป็นเอกลักษณ์ของมัลเบอร์รี่ และยังได้คุณประโยชน์เต็มๆ จากมัลเบอร์รี่ที่ชาวบ้านปลูกเองตามธรรมชาติปลอดภัยจากสารเคมี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสไลด์น้ำมัน
เครื่องกวนไส้ขนม
พิมพ์หรืออุปกรณ์สำหรับขึ้นรูปข้าวแต่นม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- พัฒนาออกแบบรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม
- ใช้เทคโนโลยีนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการผลิต เพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภคใหม่
- จัดโปรโมชั่น ลดแลกแจกแถม โค้ดส่วนลดประจำเดือน ดึงดูดให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น
- เพิ่มช่องทางการตลาดผ่านทางออนไลน์ เช่น Facebook, TikTok และแพลตฟอร์มร้านค้าออนไลน์ Lazada, Shopee เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายลูกค้าใหม่ๆ มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางน้ำอ้อย สายปาน หมู่บ้านประจำรัศมี 33 ม.10 ต.วังหิน อ.เมือง จ.ตาก 63000T.0910129309

ออนไลน์ : ประชาสัมพันธ์ตำบลวังหิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองบัวใต้ อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกจุก

รายละเอียด : น้ำพริกจุก มีความหลากหลายในรสชาติ เช่น รสปลาร้า รสดั้งเดิม รสปลา
ย่าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบรรจุภัณฑ์
เครื่องอบแห้ง
กระบวนการอบแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองบัวใต้เป็นตำบลที่อยู่ในรอยต่อของหลายจังหวัดและเป็นตำบลทางผ่านเข้าสู่ อ.
แม่สอด และแยกเลยไปจังหวัดลำปาง เชียงใหม่ เชียงราย จึงทำให้สามารถเป็นศูนย์กลางของ
การค้าขายได้เป็นอย่างดี ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ในตำบลหลากหลาย เช่น น้ำพริก ซึ่งเป็นอาหาร
ที่อยู่คู่กับคนไทยมานานและเป็นเอกลักษณ์ของคนไทยที่ขายน้ำพริกไม่ได้ ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์
น้ำพริกในชุมชน และยังมีผู้คนน้อยที่สามารถใช้เป็นส่วนผสมต่าง ๆ ในผลิตภัณฑ์ โดยเหต
โค่นน้อยนั้นต้องการเก็บที่รวดเร็ว เป็นระยะเวลา 15 วัน จึงมีความต้องการที่จะนำมาอบแห้ง
เพื่อเก็บไว้ใช้ได้นานขึ้น และสามารถเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายได้อีกหลากหลาย เช่น
LAZADA SHOPEE TIKTOK FACEBOOK และยังมีช่องทางหลากหลายช่องทางจึงทำให้เป็น
โอกาสสำหรับการขายสินค้าและบริการ สามารถเพิ่มช่องทางการตลาด สามารถเพิ่มราย
ได้ให้กับชุมชน และผู้ผลิตสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

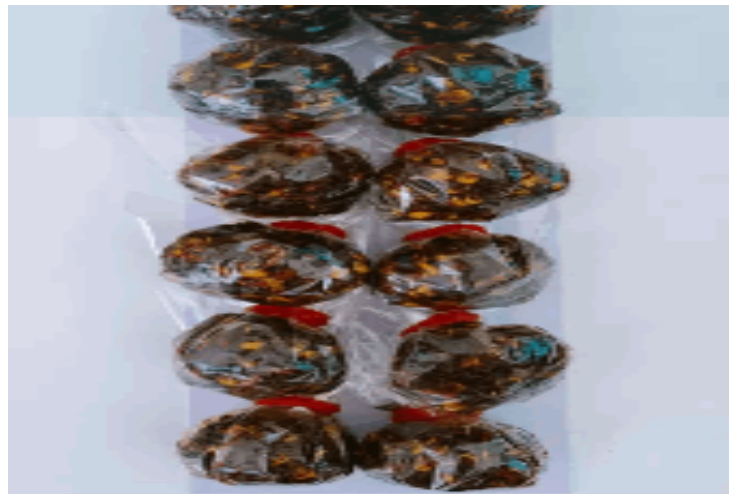
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี
ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองบัวใต้
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007333 : พัฒนาระเบียง BCG (ตำบลหนองบัวใต้) ผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.หนองบัวใต้ อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าตามใจ

รายละเอียด : ธุรกิจกระเป๋าตามใจ กระเป๋านี้ผลิตจากเส้นพลาสติก ออกมาในรูปแบบต่างๆที่หลากสีและสามารถเพิ่มตัวอักษร เพิ่มตัวการ์ตูน หรือตกแต่งอื่นๆ เพิ่มเติมได้ตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีจักตอก
เทคโนโลยีรีดเส้นพลาสติก
เทคโนโลยีชุบแข็ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองบัวใต้เป็นตำบลที่มีผลิตภัณฑ์จากพลาสติกซึ่งเป็นวัสดุเหลือใช้จึงมีแนวคิดในการนำพลาสติกมาใช้ให้เกิดประโยชน์และเป็นการเพิ่มมูลค่าของพลาสติกเหล่านั้น ทางผู้จัดทำจึงได้มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจมากขึ้น เช่น กระเป๋าตามใจ ที่สามารถเลือกกลวดลาย รูปทรงที่ต้องการได้ และไม่กวาดจากขวดพลาสติก ใช้งานคล้ายกับไม่กวาดก้านมะพร้าว แต่มีความทนทานและอายุการใช้งานที่นานขึ้น และช่องทางการจัดจำหน่ายจะเป็นช่องทางทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เช่น ประชาสัมพันธ์ขายสินค้าในหมู่บ้าน ตำบล และอำเภอ ส่วนช่องทางออนไลน์จะเป็น FACKBOOK LAZADA SHOPEE TIKTOK และช่องทางอื่น ๆ รวมถึงการถ่ายทอดรายการสด และการทำสื่อวิดีโอประชาสัมพันธ์ให้เกิดการเข้ามาเรียนรู้ ฝึกปฏิบัติ ของนักท่องเที่ยวและยังสามารถนำสินค้าและบริการที่ตนเองให้ทำขึ้นกลับบ้านได้ด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายทิตติชัย ยิ้มชวน 50 ม. 5 บ้านท่าเล่า ต.หนองบัวใต้ อ.เมืองตาก จ.ตาก 63000T.

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองบัวใต้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.หนองบัวเหนือ อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมันอินบแห้ง

รายละเอียด : 1.ขนมันอินบแห้งเส้นสด 2.ขนมันอินบแห้งเส้นสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการขายสินค้าชุมชนแบบออนไลน์

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขนมันอิน เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าวเจ้าที่มีการผลิตในทุกภาคของประเทศและนิยมรับประทานกันทั่วประเทศโดยคุณภาพของเส้นขนมันอินขึ้นอยู่กับวิธีการเลือกใช้วัตถุดิบและกระบวนการผลิตที่เหมาะสม แต่เนื่องจากการผลิตเส้นขนมันอินเป็นการผลิตแบบอุตสาหกรรมครัวเรือนแทบทุกขั้นตอน ซึ่งในการผลิตต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์ในการทำเป็นอย่างมากจึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้การทำขนมันอินไม่เป็นที่แพร่หลายเท่าที่ควร ซึ่งขนมันอินมี 2 ชนิดคือ ขนมันอินบแห้งและขนมันอินบแห้งหมักโดยเฉพาะขนมันอินบแห้งหมักซึ่งมีกลิ่นและรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ การหมักขนมันอินอาศัยจุลินทรีย์ที่มีอยู่ในวัตถุดิบตามธรรมชาติ ทำให้ไม่สามารถควบคุมชนิดและปริมาณของจุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดการหมักที่มีคุณภาพที่ดีได้ซึ่งเส้นขนมันอินหมักจะมีอายุการเก็บรักษาได้แค่เพียง 1-2 วัน และส่วนมากเส้นขนมันอินหมักจะเกิดจากการเสื่อมเสียจากจุลินทรีย์ที่ทำให้อาหารเน่าเสีย เส้นขนมันอินในปัจจุบันมีอายุการเก็บรักษาสั้นทำให้เกิดความไม่สะดวกในการบริโภคไม่สามารถที่จะทำการขนส่งในระยะทางไกลๆได้เป็นการจำกัดพื้นที่การบริโภคทำให้เกิดในวงกว้าง จึงได้มีการทำเส้นขนมันอินบแห้งเพื่อให้ผู้บริโภคได้มีทางเลือกใหม่ในการรับประทานขนมันอินได้อย่างสะดวกสบายและง่ายต่อการขนส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.หนองบัวเหนือ อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก NBN

รายละเอียด : 1.ตะกร้า ขนาด 12 นิ้ว ราคาเริ่มต้น 589 บาท 2.กระเป๋าแฟชั่น ขนาด 12 นิ้ว ราคาเริ่มต้น 850 บาท 3.กระเป๋าใส่แก้วน้ำ Yeti ขนาด 20 Oz. และ 30 Oz. ราคาเริ่มต้น 89 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการขายสินค้าชุมชนแบบออนไลน์

-
-

05 : แผนธุรกิจ

ตะกร้าสานพลาสติก จัดทำขึ้นโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมไม้กวาดดอกหญ้าบ้านหนองตบ เป็นโครงการที่ช่วยกระตุ้นให้เกิดธุรกิจประกอบการภายในท้องถิ่น โดยมีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่มีพื้นฐานการผลิตจากภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนและตำบล รวมถึงการพัฒนาช่องทางการตลาดเชิงรุกในทุกรูปแบบ อย่างต่อเนื่อง จนสามารถสร้างรายได้ให้แก่ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ เกิดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจฐานรากและเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจในภาพรวมของตำบลและเศรษฐกิจ จึงเป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถสร้างความเจริญแก่ชุมชนให้สามารถยกระดับฐานะ-ความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้ดีขึ้น โดยการผลิตหรือจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีจุดเด่นเป็นเอกลักษณ์ของตนเองที่สอดคล้องกับวัฒนธรรมประเพณีในแต่ละท้องถิ่นจนสามารถจำหน่ายได้ เพื่อให้ชุมชนสามารถใช้ทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สามารถเข้าถึงองค์ความรู้สมัยใหม่ แหล่งเงินทุน และพัฒนาขีดความสามารถในการบริหารจัดการเพื่อเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์ของชุมชนออกจำหน่ายสู่ตลาด เป็นการช่วยสร้างรายได้และลดรายจ่ายให้แก่ประชาชนในชุมชน เพื่อให้ชุมชนมีความเข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้ และพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนให้ได้มาตรฐานตรงกับความต้องการของตลาดสากล อันจะส่งผลให้เศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าการผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.หนองหลวง อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตุ๊กตาบันทึก RMUTL

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากดินไทยซึ่งเป็นดินสำเร็จรูปที่ใช้ในการปั้นเป็นตุ๊กตาที่สวมใส่ชุดครุยของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไลน์เตอร์ วิทยุ โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กล่องบรรจุภัณฑ์

เครื่องรีดดิน

ต้นแบบตุ๊กตาบันทึก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas (BMC)

แผนธุรกิจ "ตุ๊กตาบันทึก RMUTL"

1. กลุ่มลูกค้า (Customer segment)

กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายหลักของผลิตภัณฑ์ คือ บันทึกที่มารับปริญญา ณ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา และประชาชนทั่วไป ที่ซื้อเนื่องในโอกาสแสดงความยินดี หรือ ซื้อเป็นของที่ระลึก

2. คุณค่าของสินค้า/บริการ (Value proposition)

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ตุ๊กตา RMUTL เป็นของที่ระลึกเนื่องในวันรับปริญญาของบันทึกที่จบใหม่

- เพิ่มรายได้ให้กับชุมชน

3. ช่องทางเข้าถึงลูกค้า

- Awareness : ลูกค้าจะรับรู้ถึงสินค้าของเราได้จากการวางจำหน่ายสินค้าในมหาวิทยาลัยเทคโนโลยี

ราชมณฑลล้านนาและจากช่องทาง Fanpage บน facebook

- Evaluation : คุณค่าในสินค้าเป็นของที่ระลึกเนื่องในวันรับปริญญาของบันทึกที่จบใหม่

- สินค้าจำหน่าย ณ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ตาก

4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationship)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.หนองหลวง อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกเสี้ยว

รายละเอียด : “ดอกเสี้ยว” ผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากดินไทยซึ่งนำมาปั่น เป็นดอกไม้ประจำจังหวัดตาก เพื่อนำออกจำหน่ายเป็นของที่ระลึกให้นักท่องเที่ยว โดยประดับกับสายคล้องแมส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องรีดดิน

ต้นแบบดอกเสี้ยวสายคล้องหน้ากากอนามัย

กล่องบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas (BMC)

แผนธุรกิจ “ดอกเสี้ยว”

1. กลุ่มลูกค้า (Customer segment)
 - กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายหลักของผลิตภัณฑ์ คือ ประชาชนในจังหวัดตากและนักท่องเที่ยว ซึ่งเป็นของที่ระลึก
- 2.คุณค่าของสินค้า/บริการ (Value proposition)
 - เป็นรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ดอกเสี้ยวสายคล้องหน้ากากอนามัย เป็นของที่ระลึกให้กับนักท่องเที่ยว
 - เพิ่มรายได้ให้กับชุมชนตำบลหนองหลวง
- 3.ช่องทางเข้าถึงลูกค้า
 - Awareness : ลูกค้าจะรับรู้ถึงสินค้าของเราได้จากการวางจำหน่ายสินค้าจากช่องทาง online และ offline Fanpage UU facebook
 - Evaluation : คุณค่าในสินค้าเป็นของที่ระลึกแก่นักท่องเที่ยวจังหวัดตาก
- 4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationship)
 - การให้บริการทางด้าน Fanpage UU facebook และช่องทาง online อื่นๆ
- 5.รายได้ (Revenue streams)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.หัวเดียด อ.เมืองตาก จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : TTT: Travel to Tak (Web Application)

รายละเอียด : แพลตฟอร์มนำเสนอจุดเด่นในตำบลหัวเดียดผ่านเว็บแอปพลิเคชัน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

CMS: Content Management System

Wordpress Framework

https, SSL

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas

1. ลูกค้า (Customer Segments—CS) ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ
- นักท่องเที่ยวเพศชายและเพศหญิง อายุตั้งแต่ 16 ถึง 45 ปี
2. คุณค่า (Value Propositions—VP) จุดขายของสินค้า หรือ บริการนั้น
- เป็นแหล่งข้อมูลสำหรับนักท่องเที่ยวเพื่อแนะนำประวัติความเป็นมา, ร้านอาหาร, และสถานที่ท่องเที่ยวในตำบลหัวเดียด
3. ช่องทาง (Channels—CH) วิธีการสื่อสารไปถึงลูกค้า
- ช่องทางออนไลน์ – ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บแอปพลิเคชันที่คณะทำงานพัฒนาขึ้นใหม่
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships—CR) วิธีการรักษาลูกค้าเดิม
- คนในพื้นที่มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเนื้อหาในเว็บแอปพลิเคชันแล้ว สามารถใช้เว็บแอปพลิเคชันดังกล่าวเสริมความเข้าใจของตนและช่วยประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางสื่อสารออนไลน์ของตนได้
5. กระแสรายได้ (Revenue Streams—RS) รายได้ของธุรกิจนี้
- เป็นแหล่งประชาสัมพันธ์ตำบลหัวเดียด สำหรับนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมและเลือกซื้อสินค้าและบริการในตำบลหัวเดียดมากขึ้นส่งผลให้เศรษฐกิจภายในชุมชนเติบโตขึ้น
6. ทรัพยากรหลัก (Key Resources—KR) สิ่งที่ต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ
- แรงงานคนในการจัดทำและดูแลเว็บไซต์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

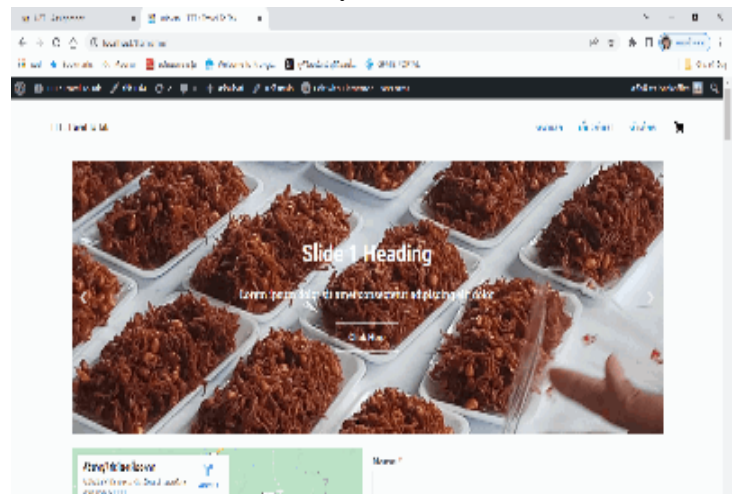
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005016 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้าและการส่งเสริมช่องทางการขายแบบออนไลน์



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.หัวเตี้ยด อ.เมืองตาก จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศิริขวัญไส้เมือง

รายละเอียด : ไส้เมืองชอกชิ้นละ 15 บาทและชุดกระเช้าไส้เมืองชอกชุดละ 119 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีส่งเสริมช่องทางการขายออนไลน์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

Laser Cutting CNC Machine

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas

1. ลูกค้า (Customer Segments—CS) ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ
 - เพศชายและเพศหญิงซึ่งอาศัยอยู่ในจังหวัดตากและนอกพื้นที่จังหวัดตาก อายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป
2. คุณค่า (Value Propositions—VP) จุดขายของสินค้า หรือ บริการนั้น
 - เป็นสินค้าประจำท้องถิ่นที่รับประทานและพกพาสะดวก รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่สามารถรักษาคุณภาพของสินค้าและดึงดูดกลุ่มลูกค้าในพื้นที่จังหวัดตาก
3. ช่องทาง (Channels—CH) วิธีการสื่อสารไปถึงลูกค้า
 - ช่องทางออนไลน์ – จัดให้มีการพรีออเดอร์สินค้าผ่านแพลตฟอร์มร้านค้าออนไลน์
 - ช่องทางออฟไลน์ – จำหน่ายหน้าร้านซึ่งเป็นแหล่งผลิตสินค้า และฝากขายในร้านขายของฝากและร้านอาหารในพื้นที่จังหวัด
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships—CR) วิธีการรักษาลูกค้าเดิม
 - ยังคงจำหน่ายสินค้าในรูปแบบเดิม ราคาเดิม การทำไส้เมืองชอกเป็นเพียงการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดฐานลูกค้าใหม่ซึ่งจะส่งผลดีต่อยอดขายสินค้าและเป็นการประชาสัมพันธ์ไส้เมืองให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง
5. กระแสรายได้ (Revenue Streams—RS) รายได้ของธุรกิจนี้
 - มากกว่ารายได้เดิมในอัตราร้อยละ 10 คือ มีรายได้มากกว่า 13,200 บาทต่อเดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ขะเนจื้อ อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบภูเขา

รายละเอียด : กล้วยอบภูเขาเป็นการแปรรูปจากผลผลิตที่รับซื้อจากเกษตรกร นำมาแปรรูปเป็นกล้วยอบน้ำผึ้ง โดยใช้ตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์ ซึ่งต้องการพัฒนาคือ การพัฒนาตู้อบบนใช้เตาถ่านในช่วงฤดูฝน เนื่องจากไม่สามารถใช้ตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์ได้ และการพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่น่าดึงดูดใจของตลาด เพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนคุณภาพ

ตู้อบเตาถ่าน

องค์ความรู้การอบกล้วยให้มัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สภาพสังคมในตำบลขะเนจื้อเป็นแบบชนบททั่วไป อาชีพของประชากรส่วนใหญ่ในตำบลขะเนจื้อ เป็นด้านการเกษตร สภาพพื้นที่ ที่เอื้อต่อการทำการเกษตร จึงมีการปลูกกล้วยน้ำว้าเป็นจำนวนมาก กล้วยน้ำว้าเป็นพืชล้มลุกที่มีคุณค่าทางสารอาหาร รับประทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ เป็นพืชที่ปลูกค่อนข้างง่าย ในช่วงฤดูฝนกล้วยน้ำว้าออกผลผลิตเป็นจำนวนมาก ทำให้กล้วยน้ำว้ามีราคาต่ำลง ซึ่งคุณปลื้ม ประจวบจำเริญ จึงมีความคิดที่จะทำให้กล้วยน้ำว้ากลับมามีมูลค่าเพิ่มขึ้น โดยการแปรรูปกล้วยในรูปแบบต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนตำบลขะเนจื้อ, ร้านค้าขององค์การบริหารส่วนตำบลขะเนจื้อ

T.0838630242

ออนไลน์ : กล้วยอบภูเขา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ขะเนจื้อ อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินพร้อมปลูก ทรายยอ้ยบ้านสวน

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่ใช้ทางด้านเกษตร เป็นการผสมดินปุ๋ยเพื่อที่จะนำไปเพาะปลูกต้นไม้ ลักษณะผลิตภัณฑ์เป็นถุงสีขาว และที่มีขนาด 12x20 นิ้ว มีการบรรจุภัณฑ์ 1 ถุงบรรจุดินได้ 3-6 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อุปกรณ์ผสมดิน
เครื่องซีลถุง
สูตรดินปลูก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นดินปลูกที่ผลิตโดย คุณ หล้า เขียวป้อม ซึ่งอาศัยอยู่ในหมู่บ้าน บ้านแม่ระมาดน้อย เลขที่ 150 หมู่ 8 ตำบลขะเนจื้อ อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก 63140 โดยดินที่ผลิตใช้ปุ๋ยหมักธรรมชาติที่ได้จากการเลี้ยงสัตว์ในครัวเรือนของ คุณ หล้า เขียวป้อม เช่น มูลวัว มูลไก่ และใบไม้แห้งที่อยู่บริเวณบ้านของ คุณ หล้า อัตราส่วนของดินพร้อมปลูก ทรายยอ้ยบ้านสวน ปุ๋ยหมัก 1 ส่วน , ดิน 1 ส่วน , แกลบดำ 1 ส่วน , ปุ๋ยมะพร้าว 2 : 1 โดยคุณ หล้า เขียวป้อม ได้วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดินพร้อมปลูก ทรายยอ้ยบ้านสวน ไว้ที่หน้าบ้านของตนเอง และขายผ่านช่องทางออนไลน์ เพจเฟซบุ๊ก ดินพร้อมปลูกทรายยอ้ยบ้านสวน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านสวนยายอ้อยนางหล้า เขียวป้อม 150 ม. 8 ต.ขะเนจื้อ อ.แม่ระมาด จ.ตาก T. 0966685657

ออนไลน์ : ดินพร้อมปลูกทรายยอ้ยบ้านสวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.พระธาตุ อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Ter (เท่อ)

รายละเอียด : กระเป๋ากระแทกผ้าทอสำหรับใส่ไม้ตะบูน ขนาด 13X15 นิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องกรอผ้า-ไหม

จักรเย็บผ้า

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ต้องการพัฒนาผ้าทอที่เอวของชุมชนโดยต่อยอดเป็นกระเป๋ากระแทกไม้ตะบูน โดยมีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์และมีป้ายชื่อที่ทำจากหนังเย็บติดลงบนกระเป๋ากระแทก ลูกค้าสามารถสั่งตอกเป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษตามที่ต้องการได้ พร้อมสร้างแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ให้กับผู้ประกอบการ ในการพัฒนาจะดำเนินการในช่วงวันที่ 18 ก.ค. - 20 ส.ค. โดยจะเข้าไปส่งเสริมให้กับผู้ประกอบการ บ้านป่าไร่เหนือ ต.พระธาตุ อ.แม่ระมาด จ.ตาก โดยมีทรัพยากรที่สำคัญคือฝ่ายธรรมชาติและอุปกรณ์การทอผ้าแบบที่เอว เป็นต้น จากนั้นจึงจะทำการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์โดยผสมผสานระหว่างความร่วมมือเข้ากับอัตลักษณ์ของท้องถิ่น และการโปรโมทลงบนแพลตฟอร์มต่างๆของโซเชียลมีเดีย โดยกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มวัยเรียนและกลุ่มวัยทำงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางรินดา ดอยไพรสนท์ 10/5 หมู่ 3 ตำบลพระธาตุ อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก T.0979511840

ออนไลน์ : Phrathat - พระธาตุบ้านจัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.พระธาตุ อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าและปลอกแก้วน้ำที่ถักจากเชือกฟาง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทีมงานของเรากำลังพัฒนา คือ ตะกร้าและปลอกแก้วน้ำที่ถักจากเชือกฟาง (ที่ใช้ในงานหัตถกรรม) โดยผลิตภัณฑ์ที่กำลังพัฒนานั้นเป็นการใช้แรงงานฝีมือ (hand Made) ในการสร้างผลิตภัณฑ์ทั้งหมดโดยผลิตภัณฑ์นั้นมีหลายแบบ หลายรูปทรงและมีหลายขนาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการบริหารและจัดการกลุ่มด้วยเทคโนโลยีหรือแอปพลิเคชัน
นวัตกรรมอุปกรณ์แทนไม้วัดขนาดเชือกฟาง
นวัตกรรมเข็มเหล็กถักฟาง

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้าน ต.พระธาตุ เดิมทีเรามีผลิตภัณฑ์อยู่แล้ว คือ ตะกร้าที่ถักจากเชือกฟาง (ที่ใช้ในงานหัตถกรรม) โดยผลิตภัณฑ์ที่กำลังพัฒนานั้นเป็นการใช้แรงงานฝีมือ (hand Made) ในการสร้างผลิตภัณฑ์ทั้งหมดโดยผลิตภัณฑ์นั้นมีหลายแบบ หลายรูปทรงและมีหลายขนาด ซึ่งเวลาที่ใช้ในการถักตะกร้าประมาณ 20 วัน ขึ้นอยู่กับความยากง่ายของลายและขนาดของผลิตภัณฑ์ โดยทีมงานของเราต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ให้เข้ากับยุคสมัยใหม่โดยผลิตภัณฑ์ที่เราสนใจจะทำขึ้นมา คือ ปลอกแก้วน้ำที่ถักจากเชือกฟาง พร้อมสร้างแบรนด์ (KNSR) และเวลาผลิตภัณฑ์ในการพัฒนาจะดำเนินการในช่วงวันที่ 18 ก.ค - 31 ส.ค. โดยทางทีมงานเราจะทำการโพสต์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในกลุ่ม แม่จะเรา อาหารเดลิเวอรี่ บริการส่ง กลุ่ม ตลาดป่าไร่เหนือ กลุ่ม แม่ระมาดออนไลน์ ชื่อง่าย ขายคล่อง และทางเพจ Phrathat - พระธาตุบ้านจัน และทำการเปิดแสดงเพื่อสู่สาธารณะโดยกลุ่มเป้าหมายของเราได้แก่ กลุ่มวัยเรียน กลุ่มวัยทำงาน และกลุ่มบุคคลอื่นๆที่สนใจในสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาวอัมพิกา พิลาอ้าย 342 หมู่ 4 บ้านทุ่งมะขามป้อม T. 0845278578
ออนไลน์ : Phrathat - พระธาตุบ้านจัน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่จะเรา อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทน์แม่จะเรา

รายละเอียด : เป็นดอกไม้จันทน์ที่มีหลากหลายสีสดใส ดอกไม้มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ กลิ่นหอม ก้านยาว เพิ่มสีและกลิ่นให้มากขึ้น มีบรรจุภัณฑ์ที่มีความแข็งแรง ป้องกันการชำรุดเสียหาย ด้วยระบบเทคโนโลยีที่เหมาะสม พร้อมทั้งมีการนำเปลือกข้าวโพดมาเป็นส่วนประกอบด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายหรือออกสู่ตลาด ทั้งในและนอกชุมชน รูปแบบ Online/Offline หรือผ่านระบบ Platform
การใช้อุปกรณ์เครื่องทุ่นแรงในการทำสินค้า (กลีบดอก) และการปิดปากถุงบรรจุภัณฑ์ ด้วยเครื่องซีล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมกลุ่มผลิตดอกไม้จันทน์ชุมชนผู้สูงอายุ โดยจะพัฒนาดอกไม้จันทน์ให้มีเอกลักษณ์ มีบรรจุภัณฑ์ป้องกันการชำรุดของผลิตภัณฑ์ที่มีหลากหลายสีส่งเสริมการขายและการตลาด กลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มผู้เกี่ยวข้องกับพิธีศพทุกรูปแบบ วางขายทั้งในออฟไลน์/ออนไลน์ ผ่านระบบ Platform

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางแสงอรุณ โนแก้ว 92/1 ม.2 ต.แม่จะเรา อ.แม่ระมาด จ.ตาก 63140
T.0856030939

ออนไลน์ : ดอกไม้จันทน์หอม ตำบลแม่จะเรา
(<https://www.facebook.com/sandalwoodflowerMJ>)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่จะเรา อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปูแม่จะเรา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารที่มีหลากหลายสินค้าระบุข้อมูลจำเป็นไว้อย่างครบถ้วน ซึ่งมีสีสันลวดลายสวยงามเป็นเอกลักษณ์และชวนซื้อ มีการบรรจุลงในภาชนะที่แข็งแรงสะดวกและง่ายต่อการใช้งาน ด้วยวิธีการที่สะอาดมีมาตรฐานด้วยระบบเทคโนโลยีที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายหรือออกสู่ตลาดทั้งในและนอกชุมชน รูปแบบ Online/Offline หรือผ่านระบบ Platform
การบรรจุสินค้าให้มีมาตรฐานยิ่งขึ้น โดยการปิดฝาผลิตภัณฑ์หลังจากการบรรจุด้วยระบบสุญญากาศด้วยอุปกรณ์เครื่องปิดฝากระป๋องและการใช้เครื่องชั่งปริมาณ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำปูให้ได้มาตรฐาน ให้เป็นสินค้า OTOP ส่งเสริมการขายการตลาดกลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าทุกกลุ่มที่นิยมทาน ราน้ำปู ราน้ำปูอาหาร ขายทั้งใน ออฟไลน์/ออนไลน์ผ่านระบบ Platform สนับสนุนการนำกากปูเหลือใช้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ โดยการทำเป็นปุ๋ยชีวภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

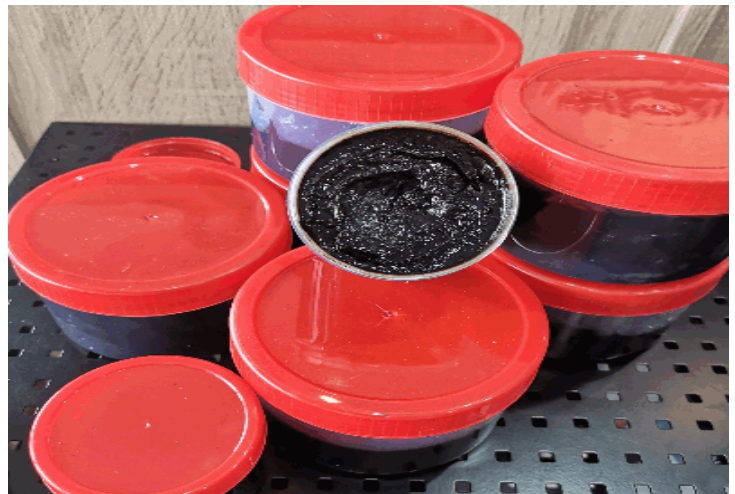
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางทองเครือ มณีวรรณ 45/2 หมู่ 2 ต.แม่จะเรา อ.แม่ระมาด จ.ตาก 63140
T.0810370086
ออนไลน์ : น้ำปูบ้านแม่จะเรา
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่ระมาด อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยหนีบหนีบอบเตาถ่าน

รายละเอียด : กล้วยหนีบหนีบ คัดสรรวัตถุดิบจากแหล่งกล้วยน้ำว้าที่ปลอดสารพิษ เลือกกล้วยน้ำว้าผลสุกก่ำล้างดีมาแปรรูป เพื่อดึงรสชาติที่หวานอร่อยจากธรรมชาติโดยไม่มีน้ำตาลและสารอันตรายใดๆ ผ่านกระบวนการอบด้วยเตาถ่านที่จะทำให้กล้วยหนีบหนีบ หอม นุ่ม และรสชาติดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการแปรรูปสินค้าเพื่อถนอมอาหาร

เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์

การอบด้วยเตาถ่าน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจกลุ่มกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ที่มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกล้วยเสร็จก็ยังมีกล้วยที่ขนาดยังไม่ได้มาตรฐาน จึงได้นำมาดัดแปลงและต่อยอดเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์คือ กล้วยหนีบหนีบอบเตาถ่าน เพื่อใช้วัตถุดิบให้เกิดความคุ้มค่าในทุกขั้นตอนการผลิต แต่ผลิตภัณฑ์ยังไม่โดดเด่นเนื่องจากภาพลักษณ์ยังไม่มีการออกแบบและในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายยังต้องเพิ่มในหลายด้านเข้ามา ทีมงาน U2T ตำบลแม่ระมาดได้มองเห็นถึงแนวทางการพัฒนาที่จะสร้างรายได้ให้กับคนผู้ประกอบการและคนในชุมชน คือพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น สวยงาม ให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของทางกลุ่มและสนับสนุนทางด้านการตลาด ทางออนไลน์ผ่านประชาสัมพันธ์กระจายข้อมูลของผลิตภัณฑ์ผ่านเพจ เฟสบุ๊ค ติ๊กต็อก และช่องทางออฟไลน์โดยการวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หน้าร้าน และผ่านตัวแทนจำหน่าย และร้านขายของฝาก เพื่อผลักดันยอดขายให้ก้าวไกลและสร้างยอดขายได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยอบน้ำผึ้งคำห้ำ 0817407514

ออนไลน์ : กล้วยอบน้ำผึ้ง คำ-ห้ำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่ระมาด อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกป่าทอง สูตรน้ำพริกปลา

รายละเอียด : น้ำพริกป่าทองสูตร น้ำพริกปลา ได้ทำการหาซื้อวัตถุดิบ เครื่องเทศ ที่มีความสดใหม่ จากท้องถิ่นและท้องตลาดมาใช้ในการผลิต โดยนำวัตถุดิบและเครื่องเทศที่ได้มาทำความสะอาด น้ำพริกไปย่างและคั่วเครื่องเทศให้หอมกรุ่น แล้วนำไปบดละเอียดให้ได้เป็นเนื้อเดียวกัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย เก็บรักษาสภาพดี กลิ่น ได้ยาวนานขึ้น

สร้างตราสัญลักษณ์โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการออกแบบ

-

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจกิจการน้ำพริกป่าทองผลิตน้ำพริกเพื่อจำหน่ายเป็นเวลา 5 ปี แต่ยอดขายมีความคงที่โดยไม่มียอดขายเพิ่มแต่อย่างใดเนื่องจาก เป็นที่รู้จักไม่มากเท่าที่ควร อาจเกิดจากตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่ไม่โดดเด่นเฉพาะตัว และบรรจุภัณฑ์น้ำพริกไม่สามารถเก็บน้ำพริกไว้ได้นานและช่องทางการจำหน่ายเป็นเพียงแค่ออฟไลน์ จำหน่ายเพียงหน้าร้านค้าของตนเอง ทางทีม UT ตำบลแม่ระมาดได้มองเห็นถึงแนวทางการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์ของน้ำพริกป่าทองให้มีความทันสมัย โดดเด่น จัดจำได้ง่าย เป็นเอกลักษณ์ของทางกิจการ และบรรจุภัณฑ์ถุงหรือกระปุกที่สามารถยืดอายุของน้ำพริกไว้ได้นานขึ้นและรสชาติความอร่อยของน้ำพริกคงเดิม และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ (เพจ เฟสบุ๊ค ไลน์) ทางออฟไลน์ (วางจำหน่ายหน้าร้าน ผ่านตัวแทนจำหน่าย) ให้มีความหลากหลายและเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกป่าทอง T.0969072572

ออนไลน์ : LIND. ID : Patorn.namprirk

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.สามหมื่น อ.แม่ระมาด จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้บอบแห้ง บ้านสามหมื่น

รายละเอียด : -

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

นวัตกรรมทางวิศวกรรมอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาระบบการผลิต

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

หน่อไม้บอบแห้ง เป็นผลิตภัณฑ์ของตำบลสามหมื่น อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก เนื่องจากอาชีพส่วนใหญ่ของชาวบ้านในชุมชนคือการทำการเกษตร พืชเศรษฐกิจ ได้แก่ ไข่ ข้าวโพด มันสำปะหลัง เป็นต้น และชาวบ้านยังมีการเก็บของป่า เนื่องจากพื้นที่ป่าที่อุดมสมบูรณ์ ทำให้มีพืชมากมาย หนึ่งในนั้นคือหน่อไม้ โดยมีปริมาณที่มาก จนสามารถเป็นทั้งอาหารและยังสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนอีกด้วย สมัยที่ยังไม่มีตู้เย็นสำหรับเก็บรักษาของสด ชาวบ้านนั้นได้นำอาหารบางประเภทตากแห้งไว้ เช่น พริกและเนื้อสัตว์ซึ่งเป็นวิธีการถนอมอาหารที่ง่ายและสามารถนำมาทานได้ตลอดทั้งปี หน่อไม้ก็เป็นอาหารที่นิยมนำมาแปรรูปให้เก็บไว้ได้นาน เพราะเป็นวัตถุดิบที่อร่อย สามารถนำมาประกอบอาหารได้หลากหลาย แต่นำเสียดายเป็นอย่างมากที่หน่อไม้เนิ่นไม่ได้นั้นตลอดทั้งปี เพื่อรักษาระยะเวลาในการเก็บรักษา จึงเกิดการแปรรูปเป็นหน่อไม้บอบแห้ง ทางทีมได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของผลิตภัณฑ์นี้ จึงจัดทำโครงการเพื่อพัฒนาตัวสินค้า ทั้งในด้านกระบวนการผลิตรวมไปถึงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าและคุณภาพของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.สามหมื่น อ.แม่ระมาด จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ดอง บ้านสามหมื่น

รายละเอียด : -

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

พัฒนา ปรับปรุงกระบวนการผลิต

-

05 : แผนธุรกิจ

หน่อไม้เป็นผลผลิตที่ได้จากไม้ซึ่งมีหลากหลายชนิดเช่น ไม้ตง, ไม้ตง, ไม้เลียง, ไม้บ้าน, ไม้ลวกแต่ชนิดที่มีลักษณะของหน่อที่แตกต่างกันสามารถนำไปทำอาหารได้หลากหลายชนิดในประเทศไทยส่วนมากจะให้ผลผลิตในช่วงฤดูฝนพอได้น้ำไฟก็จะแทงหน่อมากน้อยแล้วแต่นิดและความสมบูรณ์ของไฟส่วนใหญ่ก็จะนำหน่อไม้ไปทำเป็นอาหารขาย, แกล้งกินแต่ถ้าเก็บได้เยอะทำขายก็ไม่หมดก็ต้องแปรรูปเป็นหน่อไม้ดองซึ่งเป็นที่นิยมมากในหมู่บ้านบ้านที่อาศัยในตำบลสามหมื่นอำเภอแม่ระมาดจังหวัดตากทางเราจึงจัดทำโครงการเพื่อพัฒนาตัวสินค้า ทั้งในด้านกระบวนการผลิตรวมไปถึงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าและคุณภาพของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ด่านแม่ละเมา อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านชาร์โคล

รายละเอียด : สืบเนื่องจากโครงการ 1 ตำบล 1 มหาวิทยาลัย ในระยะที่ 1 มีการทำ
ข้อคิดแลตบาร์จากเมล็ดโกโก้ และมีเปลือกโกโก้ที่ถูกนำไปทิ้งเป็นจำนวนมาก ทางทีมงาน
จึงมีการสร้างนวัตกรรมเตาเผาถ่านชาโคล เพื่อนำเปลือกโกโก้มาทำการเผาเป็นถ่านชาโคล
ซึ่งมีคุณสมบัติในการดูดซับกลิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เตาเผาถ่านชีวภาพไบโอชาร์แบบไร้ควันเพื่อทำผลิตภัณฑ์ถ่านชาร์โคลจากเปลือก
โกโก้

การทำตลาดผ่าน Smart Phone

การแปรรูปสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีมูลค่าเพิ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจถ่านชาร์โคลดับกลิ่น เป็นการสานต่อและพัฒนาจากโครงการเดิม โดยการใช้วัสดุ
ที่เหลือใช้ ผ่านกระบวนการและนวัตกรรมเตาเผาถ่านชาร์โคลที่มีการเผาด้วยความร้อนสูงกว่า
1,000 องศาเซลเซียส กลายเป็นถ่านชาร์โคลดับกลิ่นจากเปลือกโกโก้ ซึ่งเป้าหมายของการทำ
ธุรกิจนี้คือมุ่งสู่ตลาดธุรกิจการท่องเที่ยว และสู่ครัวเรือนอย่างทั่วถึง ในส่วนของช่องทางการ
จำหน่ายแบ่งเป็นแพลตฟอร์มแบบออฟไลน์ คือตลาดโดยตรงจากผู้ผลิตและช่องทางออนไลน์
ต่างๆ เช่น เพจ facebook / line / shopee โดยโครงการดังกล่าวดำเนินงานร่วมกับแผนพัฒนา
บรรจุภัณฑ์และนวัตกรรม
จุดแข็งและข้อได้เปรียบของผลิตภัณฑ์คือการนำวัสดุเหลือใช้มาพัฒนาให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่
มีประโยชน์และสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกร โดยนำวัสดุ ผลผลิตที่มี มาผ่านกระบวนการผลิต
จัดจำหน่าย และส่งแก่ผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

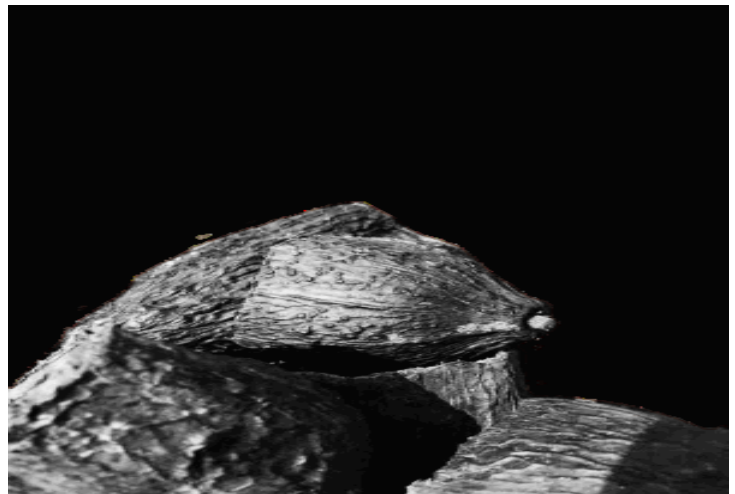
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.ด่านแม่ละเมา อ.แม่สอด จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชิงกรอบแก้ว

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จัดทำและทดลองตลาด ซึ่งได้รับการตอบรับที่ค่อนข้างดีจากกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นผู้สูงอายุ ทางทีมงานจึงอยากพัฒนาโดยมีการเพิ่มรสชาติต่างๆเข้ามา รวมถึงการนำชิงอ่อนมาทำเพื่อให้มีรสชาติเพ็ดน้อยลงตามคำแนะนำของผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มวัยรุ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำผลผลิตทางการเกษตรมาแปรรูปเป็นชิงกรอบแก้วโดยวิธีการอบแห้งเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้าให้อยู่ได้นานขึ้น
ส่งเสริมการขายโดยมีการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านทาง Social Media
การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและอธิบายถึงรายละเอียดของสินค้าอย่าง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจชิงกรอบแก้ว เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการสำรวจปัญหาและความต้องการของคนในหมู่บ้านธงชัย ตำบลด่านแม่ละเมา อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ที่ต้องการสร้างผลิตภัณฑ์จากผลผลิตทางการเกษตรที่อยู่ในภาวะขาดทุนและเกินความต้องการของผู้บริโภค มาผ่านกระบวนการแปรรูปอาหารกลายเป็นชิงกรอบแก้วเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนที่ปลูกชิงซึ่งเป้าหมายของการทำธุรกิจนี้คือมุ่งสู่ตลาดธุรกิจอาหาร ธุรกิจการท่องเที่ยว และสู่ครัวเรือนอย่างทั่วถึง ในส่วนของช่องทางการจำหน่ายแบ่งเป็นแพลตฟอร์มแบบออฟไลน์ คือ ตลาดโดยตรงจากผู้ผลิต และช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น เพจ facebook / line / shopee โดยโครงการดังกล่าวดำเนินร่วมกับแผนพัฒนาบรรจุภัณฑ์และนวัตกรรมจุดแข็งและข้อได้เปรียบของผลิตภัณฑ์ คือ การนำวิธีการแปรรูปอาหารมาใช้เพื่อสร้างมูลค่าแก่ผลผลิต โดยนำผลผลิตที่มี มาผ่านกระบวนการผลิต จัดจำหน่าย และส่งแก่ผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.ด่านแม่ละเมา อ.แม่สอด จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชিংตอง

รายละเอียด : เนื่องจากในพื้นที่มีเกษตรกรผู้ปลูกชিংเป็นจำนวนมาก และในแต่ละปีมีผลผลิตที่มากเกินความต้องการของผู้บริโภคจึงทำให้ชিংที่เก็บเกี่ยวมาแล้วเกิดการเน่าเสีย ได้ ทางทีมงานจึงอยากจะทำพัฒนาผลิตภัณฑ์จากชিংโดยการนำชিংมาผ่านกระบวนการถนอมอาหารด้วยวิธีการดอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำผลผลิตทางการเกษตรมาแปรรูปเป็นชিংตองโดยวิธีการถนอมอาหารเพื่อรักษา

คุณภาพของสินค้าให้อยู่ได้นานขึ้น

ส่งเสริมการขายโดยมีการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านทาง Social Media

การออกแบบฉลากสินค้าให้มีความน่าสนใจและอธิบายถึงรายละเอียดของสินค้าอย่าง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจชিংตอง เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการสำรวจปัญหาและความต้องการของคนในหมู่บ้านธงชัย ตำบลด่านแม่ละเมา อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ที่ต้องการสร้างผลิตภัณฑ์จากผลผลิตทางการเกษตรที่อยู่ในภาวะขาดทุนและเกินความต้องการของผู้บริโภค มาผ่านกระบวนการแปรรูปอาหารกลายเป็นชিংตอง เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนที่ปลูกชিং ซึ่งเป้าหมายของการทำธุรกิจนี้คือผู้ตลาดธุรกิจอาหาร ธุรกิจการท่องเที่ยว และผู้ครัวเรือนอย่างทั่วถึง ในส่วนของช่องทางการจำหน่ายแบ่งเป็นแพลตฟอร์มแบบออฟไลน์ คือ ตลาดโดยตรงจากผู้ผลิต และช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น เพจ facebook / line / shopee โดยโครงการดังกล่าวดำเนินร่วมกับแผนพัฒนาบรรจุภัณฑ์และนวัตกรรม จุดแข็งและข้อได้เปรียบของผลิตภัณฑ์ คือ การนำวิธีการแปรรูปอาหารมาใช้เพื่อสร้างมูลค่าแก่ผลผลิต โดยนำผลผลิตที่มี มาผ่านกระบวนการผลิต จัดจำหน่าย และส่งแก่ผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,680

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ท่าสายลวด อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ต้นไม้มงคลมงคล.

รายละเอียด : ต้นไม้มงคลมงคล" เป็นสินค้าประเภทของฝาก ของที่ระลึก ของชำร่วย ด้วย วัฒนธรรมประเพณี และพลอย มาประดิษฐ์เป็นต้นไม้มงคลให้สวยงาม เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก และยังเป็นสัญลักษณ์ประจำชายแดนไทย-เมียนมาร์ ที่ขึ้นชื่อของ ตำบลท่าสายลวดอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบรูปแบบต้นไม้มงคล
การแบบโลโก้ Tag ข้อมูลความหมายหยก เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
-

05 : แผนธุรกิจ

รูปแบบต้นไม้มงคลเป็นต้นไม้มงคลเสริมมงคล สร้างบารมี โชคลาภ อำนาจวาสนา ของผู้นำไป ใช้ เป็นหยกแก้จากธรรมชาติ ที่นำมาปรับรูปแบบตั้งโต๊ะทำงานในรูปแบบมินิมอล เพื่อให้มีกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น เป็นหนึ่งด้านงานหัตถกรรม อนุรักษ์สร้างสรรค์ต้นไม้มงคล เพื่อเป็นของขึ้น ชื่อของอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 26,640

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สุนา ต้นไม้มงคลมงคล ตลาดริมเมย ซุ้มที่9 หมู่2 ต.ท่าสายลวด อ.แม่สอด จ.ตาก 63110 T.0899353639
ออนไลน์ : แม่สุนา ต้นไม้มงคลมงคล ตลาดริมเมย ซุ้ม 90 อ.แม่สอด จังหวัดตาก
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ท่าสายลวด อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครีมทานาคาพัฒนาจากไม้ทานาคา

รายละเอียด : ครีมทานาคา ซึ่งพัฒนามาจากไม้ทานาคา โดยพัฒนาสูตรครีมที่ได้คุณภาพมาตรฐาน เพื่อเพิ่มรูปแบบผลิตภัณฑ์และสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสูงขึ้น ขายได้หลายกลุ่มเป้าหมาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสูตรครีมทานาคา
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ครีมทานาคาที่พัฒนาจากผู้เชี่ยวชาญและมีการทดลองใช้ ไม่ใส่สารอันตราย เป็นผลิตภัณฑ์ธรรมชาติในชุมชนท้องถิ่น นำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ได้ง่ายขึ้น และเพิ่มกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,982

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านทานาคา 635 หมู่ 1 ตำบลท่าสายลวด อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก
T.0862123999

ออนไลน์ : BaanThanaka บ้านทานาคา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.พระธาตุผาแดง อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากธรรมชาติ 100%

รายละเอียด : "กล้วยตากธรรมชาติ100%" เป็นขนมที่ทำมาจากกล้วยน้ำว้าสุกและนำมาผ่านกรรมวิธีการตากด้วยแดดธรรมชาติ ตามแบบฉบับของคนในตำบลซึ่งจะมีวิธีการเฉพาะในกระบวนการจัดเตรียมกล้วยก่อนนำไปตาก ซึ่งเป็นอาหารว่าง ที่ได้รับความนิยมของคนทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผ่านโซเชียลมีเดีย และ ในแอปพลิเคชันต่างๆ เช่น ช้อปปี้

ใช้โปรแกรม หรือแพลตฟอร์มที่ไม่ซับซ้อนในการ ออกแบบผลิตภัณฑ์โลโก้

สร้างช่องทางในการทำคอนเท้น ประชาสัมพันธ์ใหม่ๆ ให้แก่ผู้บริโภค เช่น เพจเฟซบุ๊ก

พท์ท็อก เว็บไซด์ตลาดกลางของมหาลัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยตำบลพระธาตุผาแดงเป็นพื้นที่ของการเกษตรและประชากรส่วนใหญ่ในพื้นที่ทำอาชีพเกษตรกร ซึ่งการทำเกษตรนั้นมักจะมีปัญหาด้านต่างๆ เช่น ภัยพิบัติ อุทกภัย รวมไปถึงทางด้านการตลาด ผลผลิตไม่มีที่รองรับ ล้นตลาด และได้รับความเสียหาย ในปี 2554 กล้วยน้ำว้า เป็นผลไม้ที่มีอยู่เยอะในพื้นที่เกิดภาวะกล้วยล้นตลาด จึงทำให้กล้วยน้ำว้าสุกคาสวนและได้รับความเสียหาย ชาวบ้านจึงได้รวมกลุ่มกันขึ้นจัดตั้งเป็นกลุ่มสตรี ตำบลพระธาตุผาแดง โดยมีสมาชิกกลุ่มทั้งสิ้น 10 คน สำหรับการจัดตั้งกลุ่มในครั้งนี้เพื่อเป็นการนำกล้วยที่ได้รับผลกระทบ ขายไม่ได้ ไม่มีที่รองรับมาแปรรูปเพื่อให้เกิดรายได้ โดยการทดลองแปรรูปจากกล้วยดิบ แต่ผลตอบรับไม่เป็นที่น่าพอใจจึงปรับเปลี่ยนเป็นกล้วยสุกและผลตอบรับจากลูกค้าดีขึ้นมากกว่าเดิม จึงเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ที่ชื่อว่า "กล้วยตากธรรมชาติ 100%" และกล้วยกวน

"กล้วยตากธรรมชาติ 100%" และกล้วยกวนเป็นการนำกล้วยน้ำว้าสุกมาผ่านกรรมวิธีเป็นการนำกล้วยน้ำว้ามาผ่านกรรมวิธีการตากด้วยแดดธรรมชาติตามแบบฉบับของคนในตำบลซึ่งจะมีวิธีการเฉพาะในกระบวนการจัดเตรียมกล้วยก่อนนำไปตากและกวน ซึ่งเป็นอาหารว่างที่ได้รับความนิยมของคนในพื้นที่จะมีการจำหน่ายตามร้านค้าในพื้นที่ใกล้เคียง หรือการนำมาเป็นของฝาก แต่ด้วยรูปแบบการบรรจุภัณฑ์ของตัวขนมยังไม่มีมีความโดดเด่น เป็นที่น่าสนใจและไม่สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้ากลุ่มอื่นได้นอกจากลูกค้าประจำ แม้รสชาติจะโดดเด่นหรือมีเอกลักษณ์ แต่ด้วยภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สิตา คำสมุทร บ้านค้างทึบบาล หมู่1 ต.พระธาตุผาแดง อ.แม่สอด จ.ตาก

T.0612654445

ออนไลน์ : PTPD U2T ตำบลพระธาตุผาแดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.พระธาตุผาแดง อ.แม่สอด จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น (บีโเล)

รายละเอียด : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น (บีโเล)อุดมไปด้วยวิตามินอี ช่วยบำรุงผิวพรรณให้ชุ่มชื้น ลดปัญหาผิวแห้งกร้าน ริมฝีปากแตกและรอยแตกหลายหลังคลอด ช่วยบำรุงเส้นผมให้เงางาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผ่านโซเชียลมีเดีย และ ในแอปพลิเคชันต่างๆ เช่น ช้อปปี้

ใช้โปรแกรม หรือแพลตฟอร์มที่ไม่ซับซ้อนในการ ออกแบบผลิตภัณฑ์โลโก้

สร้างช่องทางการทำคอนเท้น ประชาสัมพันธ์ใหม่ๆให้แก่ผู้บริโภค เช่น เพจเฟซบุ๊ก แะ

พทึทต็อก เว็บไซต์ตลาดกลางของมหาลัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

“น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น (บีโเล)” เป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้านในพื้นที่ตำบลพระธาตุผาแดง รวมกลุ่มกันขึ้นและทำการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน ตำบลพระธาตุผาแดง เพื่อแก้ปัญหา มะพร้าวสุกคาสวน เหลือทิ้งจากการนำไปเป็นอาหารสัตว์ โดยมีสมาชิกกลุ่มทั้งสิ้น 9 คน เป็นการนำมะพร้าวมาผ่านกรรมวิธีการสกัดเย็นธรรมชาติ ตามแบบฉบับของคนในตำบลซึ่งจะมีวิธีการเฉพาะในกระบวนการจัดเตรียมมะพร้าวก่อนนำไปสกัดเย็น ซึ่งเป็นสารตั้งต้นในการทำผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพได้แก่ ยาหม่อง น้ำมันมะพร้าวทาผิว รวมไปถึงการนำไปประกอบอาหาร ที่ได้รับความนิยมของคนในพื้นที่ แต่ด้วยรูปแบบการบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์นั้น ยังไม่มีความโดดเด่น เป็นที่น่าสนใจและไม่สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้ากลุ่มอื่นได้นอกจากลูกค้าประจำ เราจึงเห็นว่าน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น (บีโเล) ควรถูกพัฒนาและส่งเสริมในด้านการขาย และต้องดำเนินการในด้านการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น เช่น การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ ปรับเปลี่ยนฉลาก ด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมาย คนรักสุขภาพ ทุกเพศ ทุกวัย ทุกอาชีพ

เรายังให้ความสำคัญแนวโนมการเติบโตของตลาด โดยนำ E-commerce ซึ่งจะเป็นการขายตลาด กลุ่มลูกค้า เน้นการขายออนไลน์แต่จะไม่ทิ้งการขายออฟไลน์ นอกจากนั้นยังมี วิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของธุรกิจ/อำนาจต่อรองของธุรกิจ อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Customers) การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry among current competitors) จุดแข็งจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์ อุปสรรค รวมไปถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ญาณพัฒน์ ไพรมิตรพรีย์ บ้านพะเถะ หมู่3 ตำบลพระธาตุผาแดง อ.แม่สอด จ.ตาก T.0902207988

ออนไลน์ : BULAY -บีโเล น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65011884 : U2T for BCG โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากบุก ตำบลพะวง อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.พะวง อ.แม่สอด จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารเพื่อสุขภาพ (บะหมี่บุก)

รายละเอียด : อาหารเพื่อสุขภาพ (บะหมี่บุก) จักทำเพื่อคนรักสุขภาพ เส้นบุกสามารถดูดซับน้ำ และทำให้อิ่มเร็ว เหมาะสำหรับผู้รักสุขภาพและสามารถสร้างรายได้แก่คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการ

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (Business Plan)

Key Partner : ตัวแทนจำหน่าย กลุ่มผลิตอาหารเพื่อสุขภาพ ตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบ กลุ่มบริษัทขนส่ง

Key Activities : พัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพจากบุกในรูปแบบใหม่ โปสโมสินค้าผ่านทางสื่อออนไลน์ รับออเดอร์และจัดส่งสินค้าผ่าน e-commerce

Key Resources : บุก แป้งสาลี ไข่ เกล็ด บรรจุภัณฑ์

Value proposition : ได้ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ อาหารเพื่อสุขภาพ จากบุกมีสรรพคุณอื่นเร็ว นุ่ม **Customer Relationship :** มีการแนะนำวิธีการทำขนมที่หลากหลาย ลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้ด้วยตนเองทาง หน้าร้านและในระบบ e-commerce

Customer Segment : ลูกค้าทั่วไป ลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ในชุมชน ลูกค้ากลุ่มรักสุขภาพ ร้านค้าที่สนใจในผลิตภัณฑ์

Channel : ตลาดในชุมชน ร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ตัวแทนจำหน่าย ระบบ e-commerce social media

Cost Structure : ค่าวัตถุดิบหลัก ค่าเครื่องครัว ค่าโฆษณาสื่อออนไลน์ ค่าพัฒนาระบบ

อิเล็กทรอนิกส์ ค่าบรรจุภัณฑ์สินค้า ค่าขนส่ง

Revenue Streams : รายได้จากการขายช่องทางออนไลน์ รายได้จากการขายที่ตลาดชุมชน รายได้จากการขายที่ถนนคนเดิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65012329 : U2T for BCG โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากบุก ตำบลพะวง อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.พะวง อ.แม่สอด จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบผลิตภัณ์ที่จากบุก

รายละเอียด : ข้าวเกรียบบุกเป็นผลิตภัณฑ์ทานเล่น อิ่มเร็ว กรอบ และเป็นประโยชน์สามารถทำเป็นผลิตภัณฑ์ประจำชุมชนได้ ยังสร้างจุดขายเป็นของฝากเพื่อสุขภาพได้สร้างความประทับใจให้แก่ผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการวางแผนของสินค้า

นวัตกรรมอาหารแปรรูป

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (Business Plan)

Key Partner : ตัวแทนจำหน่าย กลุ่มผลิตอาหารเพื่อสุขภาพ ตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบ กลุ่มบริษัทขนส่ง

Key Activities : พัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพจากบุกในรูปแบบใหม่ โปสโมสินค้าผ่านทางสื่อออนไลน์ รับออเดอร์และจัดส่งสินค้าผ่าน e-commerce

Key Resources : บุก แป้งสาลี ไข่ เกลือ บรรจุภัณฑ์

Value proposition : ได้ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ อาหารเพื่อสุขภาพ จากบุกมีสรรพคุณอิ่มเร็ว นุ่ม Customer Relationship : มีการแนะนำวิธีการทำขนมที่หลากหลาย ลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้ด้วยตนเองทาง หน้าร้านและในระบบ e-commerce

Customer Segment : ลูกค้าทั่วไป ลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ในชุมชน ลูกค้ากลุ่มรักสุขภาพ ร้านค้าที่สนใจในผลิตภัณฑ์

Channel : ตลาดในชุมชน ร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ตัวแทนจำหน่าย ระบบ e-commerce social media

Cost Structure : ค่าวัตถุดิบหลัก ค่าเครื่องครัว ค่าโฆษณาสื่อออนไลน์ ค่าพัฒนาระบบ

อิเล็กทรอนิกส์ ค่าบรรจุภัณฑ์สินค้า ค่าขนส่ง

Revenue Streams : รายได้จากการขายช่องทางออนไลน์ รายได้จากการขายที่ตลาดชุมชน รายได้จากการขายที่ถนนคนเดิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.มหาราช อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาม่องสมุนไพร มหาวิทยาลัย

รายละเอียด : ยาม่องสมุนไพร มหาวิทยาลัย เป็นยาม่องที่มีการปรุงขึ้นด้วยสมุนไพรหลายชนิด โดยหน้าเอ็นบีดี เตาเอ็นบีดี มาเป็นส่วนประกอบหลัก มีกลิ่นอ่อน ฤทธิ์ร้อนแรง ช่วยบรรเทาอาการปวดตามข้อ เคล็ดขัดยอก เส้นเอ็น หรือใช้ทา ถู นวด ในผู้ที่เป็นอัมพฤกษ์ อัมพาต

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรยาม่องสมุนไพร
บรรจุภัณฑ์
ช่องทางการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายทางการตลาด ของยาม่องสมุนไพร มหาวิทยาลัย ทีม MPP จะออกแบบบรรจุภัณฑ์ สลากเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ สวยงาม ให้ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค ราคาเหมาะสมจับต้องได้ รักษาฐานลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้แข็งแกร่ง เกิดความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ และขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย สร้างการรับรู้ถึงความเป็นมา สรรพคุณและรายละเอียดต่างๆ ของผลิตภัณฑ์ ขยายช่องทางการโฆษณาประชาสัมพันธ์การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคกว้างขวาง สะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น สร้างตัวแทนในการจำหน่ายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กระจายมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน นางอำภา แก้วมา206 หมู่5 บ.ห้วยไม้แป้น ต.มหาราช อ.แม่สอด จ.ตาก 061-1513947
ออนไลน์ : ยาม่องสมุนไพรมหาวิทยาลัย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.มหาวัน อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าปักลายมัง ตำบลมหาวัน

รายละเอียด : ผ้าปักลายมังทำด้วยมืออย่างประณีต ทนทาน สวยงามคงความเป็นเอกลักษณ์ลายปักของชาวมังไว้ เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าจึงนำลายผ้าปักมังมาเย็บติดกระเป๋าผ้าแคนวาสที่มีหลากหลายขนาด เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าของสินค้า ทำให้เข้าถึงได้ทุกวัยในราคาที่ถูกลง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระเป๋าผ้าใช้แทนผ้าใยสังเคราะห์
เฟซบุ๊ก
เว็บไซต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายทางการตลาดของ กระเป๋าผ้าปักลายมัง ทีม MPP จะออกแบบผลิตภัณฑ์เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ สวยงามดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค ราคาเหมาะสมจับต้องได้ สร้างการรับรู้ถึงความเป็นมา คุณค่าและรายละเอียดต่างๆของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ และขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย ขยายช่องทางการโฆษณาประชาสัมพันธ์การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคกว้างขวาง สะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น สร้างตัวแทนในการจำหน่ายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กระจายมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สดลาลย์ แซ่เกอ หมู่ 10 ตำบลมหาวัน อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก 0987821426 0801197211

ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าปักลายมังมหาวัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.แม่กาษา อ.แม่สอด จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวน้ำแร่ เพื่อสุขภาพ แม่กาษา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ ข้าวน้ำแร่ เพื่อสุขภาพ แม่กาษา เป็นข้าวที่ปลูกบนผืนนาที่มีน้ำแร่ธรรมชาติไหลผ่าน ไม่มีสารปนเปื้อนและกลิ่นจากกำมะถัน เน้นปลูกด้วยวิธีเกษตรอินทรีย์ มีลักษณะและรสชาติที่หุงสุกหอมเหมือนกลิ่นใบเตย อุดมไปด้วยแร่ธาตุคุณประโยชน์ หอม นุ่ม อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนคุณภาพ

โปรแกรมออกแบบโลโก้ เช่น Canva และตัดต่อวิดีโอ Capcut

เครื่องเป่าลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจข้าวน้ำแร่ เพื่อสุขภาพ แม่กาษา เกิดจากผู้ประกอบการเป็นคนที่ในพื้นที่ตำบลแม่กาษาตั้งแต่กำเนิด มีอาชีพหลักของครอบครัวคือการเกษตร และมีพื้นที่ทำกินของตนเองที่ติดกับแหล่งที่เกิดน้ำแร่ธรรมชาติ จำนวน 4 ไร่ ได้มีการนำมาทำเป็นนาเพื่อใช้ปลูกข้าวไว้กินในครัวเรือน มีการนำไปสีเพื่อกินเองเป็นหลัก โดยวิธีการปลูกจะเน้นการปลูกที่ไม่ใช้สารเคมี ใช้แรงงานคนมาใช้ในการปลูกเป็นหลัก ใส่ใจตลอดการปลูก และได้อาศัยแหล่งน้ำจากสายน้ำแร่ธรรมชาติในการเพราะปลูกตลอดฤดูการปลูกทำให้ผลผลิตที่ได้เป็นข้าวที่ปลอดสารเคมี และมีคุณค่าทางโภชนาการที่ดี เนื่องจากน้ำแร่ธรรมชาติเป็นน้ำแร่ที่ไม่มีสารปนเปื้อน ไม่มีกลิ่น อุณหภูมิที่เย็น จากการศึกษาวิเคราะห์กิจการและแผนการตลาด พบว่า ข้าว เป็นอาหารที่องถิ่นที่เกิดขึ้นจากแนวคิดของผู้ประกอบการที่อยากให้ประชากรในชุมชนมีสุขภาพที่ดีและแข็งแรงและได้รับประโยชน์จากการบริโภคโดยตรง สามารถหาซื้อบริโภคได้ในชุมชนแม่กาษาที่เดียว เพราะมาจากสายธารน้ำแร่ที่เกิดจากธรรมชาติในตำบลแม่กาษา ซึ่งเป็นที่นิยมสำหรับกลุ่มผู้รักสุขภาพ และผู้สูงอายุ มีการแข่งขันในตลาดต่ำ เนื่องจากมีคนผลิตน้อย เพราะแหล่งน้ำแร่ในประเทศไทยมีอยู่ไม่กี่แห่งที่จะนำน้ำแร่มาเพาะปลูกข้าว กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ ผู้บริโภคด้านประชากร กลุ่มทุกเพศทุกวัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้รักสุขภาพ มีการสร้างวิสัยทัศน์ คือ ขึ้นทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ในการพัฒนาข้าวน้ำแร่ เพื่อสุขภาพ แม่กาษา ให้เป็นสินค้า OTOP ของชุมชนเพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ชอบรับประทานอาหารสุขภาพ เพื่อให้ผู้บริโภคมีรอยยิ้ม สุขภาพที่ดี และปลอดภัย มีพันธกิจดังนี้ 1. มุ่งเน้นการรักษา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 80,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาวอำพาพร แก้วกันยา 107 ม.11 ต.แม่กาษา อ.แม่สอด จ.ตาก T.0630564710

ออนไลน์ : ข้าวหอมมะลิน้ำแร่เพื่อสุขภาพ แม่กาษา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่กาษา อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มน้ำแร่ร้อนเขิน ต.แม่กาษา

รายละเอียด : ไข่เค็มน้ำแร่ร้อนเขิน ต.แม่กาษา มีแร่ธาตุทางอาหารที่หลากหลายลักษณะเนื้อไข่แดงจะมีสีแดง เนื้อนุ่มน่ารับประทาน ส่วนไข่ขาวมีทั้งแบบยางมะตูม และแบบเป็นวุ้น สามารถเก็บได้นานถึง 1 เดือน โดยบรรจุลงในกล่อง จำนวน 6 ฟอง ต่อแพ็ค ในราคา 60 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมออกแบบโลโก้ CANVA

สูตรการทำไข่เค็มน้ำแร่

โปรแกรมตัดต่อ VDO Capcut

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจการทำไข่เค็มน้ำแร่ร้อนเขินตำบลแม่กาษา เป็นธุรกิจที่ก่อตั้งโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่งเสริมอาชีพไข่เค็มน้ำแร่แม่กาษา หมู่ที่ 11 เป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไข่เค็มที่ได้จากเกษตรกรและชาวบ้านที่เลี้ยงเป็ดในท้องถิ่น รวมถึงวัตถุดิบต่างๆที่ได้ไม่ยาก ประกอบทั้งในตำบลแม่กาษา มีแหล่งบ่อน้ำแร่ร้อนที่สำคัญที่มีแร่ธาตุคุณประโยชน์มากมาย ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจึงได้คิดไอเดีย เปลี่ยนจากการต้มไข่เค็มในหม้อต้มน้ำธรรมดา มาเป็นการต้มไข่เค็มในบ่อน้ำพุร้อนแม่กาษาแทน ทำให้เป็นการประหยัดพลังงานแก๊สสูงดื่ม และเกิดคุณค่าในตัวผลิตภัณฑ์ มีความเป็นอัตลักษณ์และโดดเด่นมากขึ้น ทั้งยังเป็นการส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น เพิ่มมูลค่าผลผลิตของเกษตรกร และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนจากการวิเคราะห์ตลาด กลุ่มเป้าหมายผู้บริโภคส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในท้องถิ่น เป็นกลุ่มคนทุกเพศ ทุกวัย เหตุผลที่กลุ่มผู้บริโภคเลือกรับประทานไข่เค็มน้ำแร่ร้อนเขินบ้านแม่กาษา เพราะเป็นอาหารสำเร็จรูปที่ทำมาจากธรรมชาติในท้องถิ่น มีกลิ่นไอของความเป็นน้ำแร่ร้อนเขิน มีรสชาติที่อร่อยไม่เหมือนใคร สามารถหาซื้อได้ง่าย และราคาไม่แพงจากการแข่งขันของธุรกิจไข่เค็มของตำบลยังคงมีการแข่งขันในชุมชน ผู้ประกอบการจำเป็นต้องพัฒนารูปแบบสินค้า และบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ แสดงถึงความเป็นอัตลักษณ์ มีการส่งเสริมการตลาดด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ และแบบออนไลน์ผ่านตัวแทนจำหน่ายเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้น โดยอยู่ภายใต้ พันธกิจดังนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางทิวราพร สังฆาวงค์ 74 หมู่ 11 ตำบลแม่กาษา อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก
T.0803479990

ออนไลน์ : ไข่เค็มน้ำแร่ร้อนเขิน ต.แม่กาษา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่กุ อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสาน

รายละเอียด : การจักสาน คือการนำไม้ไผ่ที่มีปลอกอยู่ทั่วไปในชุมชนมาแปรรูป โดยการขัดหรือสานกันจนเป็นชิ้นงานเช่น ตะกร้า ชะลอม เป็นต้น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ห้องอบไม้
เพิ่มช่องทางการขายผ่านทางโซเชียลมีเดียในแพลตฟอร์มอีเล็คทรอนิกส์ต่างๆ
ใช้โปรแกรมหรือแอปพลิเคชันออกแบบโลโก้/บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจกลุ่มหัตถกรรมจักสานตำบลแม่กุ ครอบคลุมการวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจหัตถกรรมประเภทจักสานในปัจจุบัน การวางแผนในกระบวนการต่างๆ ของกลุ่มหัตถกรรมจักสาน ตั้งแต่กระบวนการจัดหาวัตถุดิบ รูปแบบของผลิตภัณฑ์ แผนการตลาดที่เน้นทั้งสื่อออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มพัฒนาสตรีตำบลแม่กุ (บ้านแม่กุหลวง) 286 ม.1 ต.แม่กุ อ.แม่สอด จ.ตาก
T.0872078635
ออนไลน์ : เครื่องจักสาน MaeKu Craft
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่กุ อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาดมสมุนไพร

รายละเอียด : การนำสมุนไพรต่าง ๆ มาผสมเข้าด้วยกัน พัฒนาสูตรดั้งเดิมให้มีกลิ่นหอมเฉพาะ และมีการปรับปรุงสมุนไพรยาวนานขึ้น อีกทั้งยังพัฒนาจนได้สูตรใหม่ คือ กลิ่นตะไคร้หอม จากนั้นนำสมุนไพรบรรจุลงในบรรจุภัณฑ์ที่ต่างไปจากเดิม และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูมีความทันสมัยมากขึ้น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและเป็นการดึงดูดใจลูกค้าอีกทางหนึ่งด้วย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสำหรับการเตรียมวัตถุดิบให้สะอาดและปลอดภัย
ใช้โปรแกรมหรือแอปพลิเคชันออกแบบโลโก้/บรรจุภัณฑ์
เพิ่มช่องทางการขายผ่านทางโซเชียลมีเดียในแพลตฟอร์มอีเล็คทรอนิกส์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจยาดมสมุนไพรของกลุ่มชุมชนตำบลแม่กุได้วิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจยาดมสมุนไพรในปัจจุบันและการวางแผนกระบวนการต่าง ๆ รวมถึงแผนการตลาดที่เน้นทั้งสื่อออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 29,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มพัฒนาสตรีตำบลแม่กุ 111 ม.11 ถ.ตลาด ต.แม่กุ อ.แม่สอด จ.ตาก
T.0947081606

ออนไลน์ : ยาดมสมุนไพร MaeKu Craft

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่ดาว อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดาวคำ TAO KHAM

รายละเอียด : ดาวคำ TAO-KHAM เป็นผลิตภัณฑ์ถ่านดูดกลิ่นที่ผลิตจากวัสดุธรรมชาติในชุมชน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมย่อยสลายได้ง่าย มีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและการตลาดแบบรักโลก มุ่งสร้างความตระหนักให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาขยะโลก โดยมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงาม ขนาดและบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับการใช้งาน สามารถนำไปวางในห้องหรือแขวนในสถานที่ต่างๆ ได้สะดวก ไม่ว่าจะเป็นตู้เย็น ตู้เสื้อผ้า รถยนต์ ใส่ในรองเท้า หรือวางตกแต่งภายในห้อง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับมาใช้ใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดผงถ่าน

เทคโนโลยีการไล่ความชื้นต้องกันเชื้อราจากการประดิษฐ์ตู้อบถ่านด้วยความร้อน (ประยุกต์จากตู้ฟักไข่)

การควบคุมมาตรฐานกระบวนการผลิต: การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบการร่อนขนาดผงถ่าน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ถ่านดูดกลิ่นดาวคำมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าทุกวัย เน้นกลุ่มลูกค้าที่ชอบการตกแต่งบ้าน ทำจัดกลิ่นในรถยนต์ และต้องการของที่ระลึก ชอบการเล่นกีฬา (นำไปใส่ทำจัดกลิ่นในรองเท้ากีฬา) มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้มีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน และใช้วัสดุในการผลิตที่มาจากวัสดุเหลือทิ้งในท้องถิ่น และวัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เน้นการตลาดแบบรักโลก ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม โดยจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์-ออฟไลน์โดยเน้นในเรื่องของคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์และคุ้มค่าสำหรับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจกลุ่มคนพิการตำบลแม่ดาว เลขที่ 43 หมู่ 5 ต.แม่ดาว อ.แม่สอด จ.ตาก

081-2846660

ออนไลน์ : ดาวคำ - TAO KHAM

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ด.แม่ดาว อ.แม่สอด จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไส้เดือนใจดี Warm hearted earthworm

รายละเอียด : ปุ๋ยมูลไส้เดือนเป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่ได้จากวัสดุชีวภาพดินไม่สามารถดูดซึมได้ง่าย รวดเร็วฟื้นฟูสภาพดินให้ดีขึ้นช่วยให้ระบบรากพืชและต้นไม่สามารถแพร่กระจายตัวในดินได้กว้างวิธีใช้สามารถใช้แทนปุ๋ยเคมีในการเตรียมดินปลูกสำหรับต้นไม้สวยงาม โดยปุ๋ย

มูลไส้เดือนบรรจุกระป๋องน้ำหนักขนาด 450

กรัม และน้ำปุ๋ยไส้เดือนใจดีบรรจุขวด ขนาด

250 กรัม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ไส้เดือนใจดีมุ่งเน้นผู้สนใจปลูกไม้ประดับทั่วไป ผู้ปลูกไม้สวยงาม ไม้ขนาดเล็ก จากนั้นหาแหล่งวัตถุดิบเช่นมูลวัวและเศษผักจากเกษตรกรในชุมชนเพื่อนำมาเลี้ยงไส้เดือนให้ได้ผลผลิตออกมาโดยปลอดสารเคมีและมีการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์เป็นรูปแบบบรรจุภัณฑ์แบบรักษ์โลกย่อยสลายได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การควบคุมคุณภาพการผลิตกับปุ๋ยมูลไส้เดือน: กระบวนการเตรียมมูลวัวเพื่อทำจุลินทรีย์

เคมี ก๊าซและปรับสภาพความเป็นกรดด่าง (pH) ก่อนนำมาเป็นอาหารไส้เดือน

เทคโนโลยีการประดิษฐ์เครื่องร่อนมูลไส้เดือนรูปแบบมือหมุน

อุปกรณ์สำหรับคัดแยกน้ำปุ๋ยมูลไส้เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,160

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไส้เดือนใจดี บ้านเลขที่ 51 แม่ดาว แม่สอด ตาก 63110

087-943-9591

ออนไลน์ : ไส้เดือนใจดี - Warm Hearted Earthworm

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่สวด อ.แม่สวด จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อัญมณีแม่สวด

รายละเอียด : การส่งเสริมการค้าและแหล่งท่องเที่ยวด้านอัญมณีตำบลแม่สวด จังหวัดตาก ซึ่งสอดคล้องกับ(Creative Economy Tourism/Cultural Heritage) โดยดำเนินการให้ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด พัฒนาบรรจุภัณฑ์และพัฒนาการประชาสัมพันธ์ให้มีความทันสมัยและเข้าถึงลูกค้าที่ง่ายสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น ร้านNIPHONGEMS (นิพนธ์เจมส์)เป็นหนึ่งในธุรกิจการค้าขายอัญมณี ในตลาดสยามอัญมณีแม่สวด มีสินค้าเด่นได้แก่ แหวนเงินประดับอัญมณีและสร้อยข้อมือ ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ด้วยโปรแกรม Canva
คลิปวิดีโอและประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น เพจ Facebook YouTube
ช่องทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ดำเนินการจัดจำหน่ายอัญมณี (แหวนเงินประดับอัญมณีและสร้อยข้อมือ) โดยพัฒนาในด้านการขายผ่านระบบออนไลน์เพื่อขยายช่องทางการตลาดและเพิ่มรายได้ การประชาสัมพันธ์ให้มีความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้ารายใหม่ นำเสนอความรู้ด้านอัญมณีแก่ผู้ที่สนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นิพนธ์เจมส์ 183/1-2 ถ.ป.ส.สาวิถี ต.แม่สวด อ.แม่สวด จ.ตาก T.0845783811

ออนไลน์ : Niphon Gems หินน้ำโขง หยกแกะสลัก อัญมณีทุกชนิด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008105 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาพิพิธภัณฑ์นครแม่สอดและแหล่งท่องเที่ยวชุมชนตำบลแม่สอด



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.แม่สอด อ.แม่สอด จ.ตาก



บัญชี

4 คน



ประชาชน

2 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการส่งเสริมและพัฒนาพิพิธภัณฑ์นครแม่สอดและแหล่งท่องเที่ยวชุมชนตำบลแม่สอด

รายละเอียด : ส่งเสริมและพัฒนาพิพิธภัณฑ์และแหล่งท่องเที่ยวให้สอดคล้องกับ Creative Economy Tourism/Cultural Heritage โดยจัดกิจกรรมพัฒนาสถานที่และอบรมเชิงปฏิบัติการจัดทำพิพิธภัณฑ์เสมือน Metaverse สร้างสื่อลง you tube กิจกรรม Walk Rally เพื่อประชาสัมพันธ์พิพิธภัณฑ์นครแม่สอดและห้องสมุดเฉลิมพระเกียรติให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีโลกเสมือนผสานโลกจริง

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

• คลิปวิดีโอ ส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชน

การใช้เทคโนโลยีประยุกต์ใช้, และการจัดทำพิพิธภัณฑ์เสมือน

สื่อประชาสัมพันธ์องค์ความรู้ ติดไว้ในพิพิธภัณฑ์นครแม่สอด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการส่งเสริมพัฒนาพิพิธภัณฑ์นครแม่สอดและแหล่งท่องเที่ยวชุมชนตำบลแม่สอดได้มีการพัฒนาสถานที่และสื่อประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวได้เข้าชมพิพิธภัณฑ์นครแม่สอดแหล่งเรียนรู้ขององค์ความรู้ต่าง ๆ นอกจากนี้ได้มีการลงสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ให้ประชาชนรับทราบข่าวสารของการพัฒนาให้แพร่หลายยิ่งขึ้นโดยได้มีการประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ เช่น สถานที่ท่องเที่ยวในพื้นที่ ร้านอาหาร ร้านค้าต่างๆ ส่งผลให้นักท่องเที่ยวเข้ามาในอำเภอแม่สอดมากขึ้นและมีการซื้อสินค้าและบริการส่งผลให้เศรษฐกิจของพื้นที่มีรายได้สูงขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พิพิธภัณฑ์นครแม่สอดและห้องสมุดเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ

ออนไลน์ : พิพิธภัณฑ์นครแม่สอดและห้องสมุดเฉลิมพระเกียรติฯ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.เชียงใหม่ อ.วังเจ้า จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Longan Soap สบู่ลำไย

รายละเอียด : สบู่ลำไย เป็นการนำเมล็ดลำไยมาทำสารสกัดแล้วนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งมีสรรพคุณในการช่วยลดเลือนริ้วรอย ลดฝ้ากระแดด ช่วยชะลอวัย และเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิว ผิวแลดูกระจ่างใส ผลิตโดย วิทยาลัยชุมชนโพธิ์ตากสาขาสุนทรียะ มี 2 ขนาด 25 กรัม ราคา 39 บาท และขนาด 100 กรัม ราคา 109 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
การทำสูตรสบู่จากลำไย
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Longan Soap สบู่ลำไย มีกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มคนวัยทำงานทุกเพศทุกวัย กลุ่มผู้รักการดูแลสุขภาพผิว โดยมีช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบออฟไลน์ และออนไลน์ อาทิ TikTok เว็บไซต์ และ Shopee มีการจัดเตรียมโฆษณาลงสื่อออนไลน์ เพื่อโปรโมตผลิตภัณฑ์ ผลิตสบู่น้ำหนัก 25 กรัม และขนาด 100 กรัม เริ่มต้นที่จำนวน 50 ก้อน และเริ่มจำหน่ายในช่วง ก.ค. – ก.ย. 65

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จันทรา ไพรัตน์โมล 130/8 หมู่ 1 ตำบลเชียงใหม่ อำเภอวังเจ้า จังหวัดตาก
T.0814816393
ออนไลน์ : Longan Soap สบู่ลำไย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.เขียงทอง อ.วังเจ้า จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ

รายละเอียด : “ผ้าฝ้ายทอมือ” จากกลุ่มทอผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติบ้านเด่นวัว มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นผ้าทอมือที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติ หลากหลายสีสันสวยงาม โดยมีสินค้าหลัก อาทิเช่น ผ้าขาวม้า ผ้าคลุมไหล่และผ้าถุงนำมาแปรรูปเป็นกระเป๋าผ้า กระเป๋าดินสอ และเสื้อหม้อฮ่อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
ภูมิปัญญาการทอผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าฝ้ายทอมือ มีกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มคนทุกเพศทุกวัย โดยมีช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบออฟไลน์ และออนไลน์ อาทิ TikTok เว็บไซต์ และ Shopee มีการจัดเตรียมโฆษณาออนไลน์ เพื่อโปรโมตผลิตภัณฑ์ เตรียมการผลิตโลโก้และบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ ผ้าฝ้ายทอมือ และเริ่มจำหน่ายในช่วงก.ค. – ก.ย. 65

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจบ้านเด่นวัวสมจิตร เพิ่มพูน 343/3 ม. 4 ต.เขียงทอง อ.วังเจ้าจ.

ตากT.0878422910

ออนไลน์ : ผ้าฝ้ายทอมือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.นาโบสถ์ อ.วังเจ้า จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าปักชาวเขา (Hilltrible handmade bag)

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าปักชาวเขา ผลิตจากผ้าฝ้ายชนิดที่มีความหนาแน่น ปักผ้าด้วยด้ายที่หลากหลายสี และลวดลายต่างๆ ผสมผสานกัน แล้วนำมาตัดเย็บประกอบตกแต่งกระเป๋า มีทั้งแบบถือและแบบสะพาย ใช้งานได้ทนทาน ลักษณะกระเป๋าเป็นงานปักด้วยมือมีความละเอียดและสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบกระเป๋า และของที่ระลึก
จักรปักลวดลาย
การออกแบบลายผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำภูมิปัญญาประสานเข้ากับวัฒนธรรม ออกมาเป็นงานฝีมือกระเป๋าผ้าปักชาวเขา ทำให้มีภาพลักษณ์ชัดเจน ลวดลายที่โดดเด่น น2จึงได้เข้าไปส่งเสริมด้านการออกแบบรูปทรง โลโก้แบรนด์และแพ็คเกจจิ้ง สอนการตลาดออนไลน์ เพิ่มช่องทางการขายเพื่อช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางวาริรัตน์ ทวีทรัพย์ล้ำเลิศ ที่อยู่ 34/2 หมู่ 5 ตำบลนาโบสถ์ อำเภอวังเจ้า จังหวัดตาก 63180 เบอร์โทร 080-492-7010
ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าปักชาวเขา Hilltrible Handmade Bag
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.นาโบสถ์ อ.วังเจ้า จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสาน

รายละเอียด : ตระกร้าจัดสวนสวยเก๋งาม สามารถรับน้ำหนักได้ดี มีน้ำหนักเบา มีความทนทาน และมีอายุการใช้งานยาวนาน

05 : แผนธุรกิจ

การนำภูมิปัญญาท้องถิ่นกับความประณีต มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ในครัวเรือนเป็นของฝากของที่ระลึกหรือของขวัญ ทางกลุ่มโครงการU2Tจึงเข้าไปส่งเสริมในด้านช่องทางการตลาดมีออกแบบโลโก้,สร้างแบรนด์ดีลิน,การถ่ายภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นจุดสำคัญให้มีการเข้าถึงการซื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางจันทร์ มากวงษ์ 134 หมู่ที่ 2 ตำบลนาโบสถ์ อำเภอวังเจ้า จังหวัดตาก
T.0983411744

ออนไลน์ : bamboo handicraft

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลาย
การจัดทำบัญชี
การทำการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ประดาง อ.วังเจ้า จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : PD ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดผลิตจากมูลโค กากน้ำตาล พ.ค.2 และดิน อุดมไปด้วยธาตุอาหารต่างๆที่ช่วยฟื้นฟูสภาพดิน บำรุงต้นไม้ให้เจริญเติบโต(ออกดอก ออกผล)ทำให้ดินมีการระบายน้ำอากาศดีขึ้นและยังช่วยรักษาหน้าดินได้ดีอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแวน พอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันตก และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ กลุ่มคนที่อาศัยภาคตะวันตก อายุ 40 -60 ปี กลุ่มเกษตรกร กลุ่มผู้สนใจปุ๋ยอินทรีย์ การทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้เองในครัวเรือนทำให้รู้สึกปลอดภัยขึ้น เป็นผลดีต่อสุขภาพทั้งตัวเอง และผู้บริโภคอีกด้วย ความสัมพันธ์กับลูกค้ามีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ความต้องการและนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

จัดจำหน่าย ผ่านทางออนไลน์ Facebook ที่นี้ประดาง,Shopee,Lazada ผ่านทางออฟไลน์ ร้านค้าชุมชน ตั้งอยู่ที่ 21 หมู่ 3 บ้านประดาง, ถนนพหลโยธิน, ตำบลประดาง อำเภอวังเจ้า จังหวัดตาก

คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ - พืชสามารถดูดซึมไปใช้ได้เลย ช่วยเร่งการเจริญเติบโตของพืชให้สมบูรณ์ เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ของดิน ปลอดภัยผลิตจากสารเคมี ปุ๋ยที่ช่วยปรับสภาพความเป็นกรด - ด่าง ในดินและน้ำ ทั้งยังช่วยย่อยสลายอินทรีย์วัตถุในดินให้เป็นธาตุอาหารแก่พืช

กระบวนการผลิต เริ่มจากมูลวัวที่ได้มาตรฐานปลอดสาร การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย บุคลากรที่มีทักษะและความชำนาญ สูตรในการทำปุ๋ย วัตถุดิบที่ดี แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ การ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ประดาง อ.วังเจ้า จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสาม ปลาแดดเดียว หาดทรายแก้ว

รายละเอียด : ปลาสาม ปลาแดดเดียว จากปลาทับทิมของหมู่บ้านประดาง ซึ่งคัดสรรวัตถุดิบอย่างปลาทับทิมตัวโต เนื้อแน่นๆ สด สะอาด มาผลิต สามารถนำไปทอดรับประทานคู่ข้าวสวยร้อน อร่อยเด็ดสุดๆ ราคาขอมเยียว ใส่ใจคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแวน พอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันตก และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มนิยมรับประทานปลาทับทิมเป็นปลาที่เพาะเลี้ยงง่ายแบบปลาน้ำจืด แต่ให้คุณค่าทางอาหารแบบปลาทะเล

ความสัมพันธ์กับลูกค้ามีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ รสชาติตรงตามความต้องการและนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

จัดจำหน่าย
ประดาง,Shopee,Lazada
บริเวณ หมู่ 1 (บ้านวังเจ้า)จังหวัดตาก กาดนึ่งยอง ร้านค้าชุมชนรวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นกระชังเพาะเลี้ยงปลา

คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือมีทั้งโปรตีน ไขมัน โดยเฉพาะกรดอะมิโนที่จำเป็นต่อร่างกาย มีการศึกษาว่าจุลินทรีย์กรดแลคติกบางตัวยังช่วยลดสาร จ้าพวกไบโอจีนิกเอมีนซึ่งเป็นสาร

สังเคราะห์ชีวภาพที่พบได้ใน เนื้อสัตว์และอาหารหมักดองเป็นวิธีการถนอมอาหาร และปลอดภัยผลิตจากสารกันบูด

กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลาที่ได้มาตรฐานปลอดสาร การคัดสรร การตาก การผลิต และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ใน

การโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65013057 : การยกระดับผลิตภัณฑ์ปลาของชาวบ้านเหนือเขื่อนภูมิพล ตำบลบ้านนา อำเภอสามเงา

จังหวัดตาก



สถาบันวิทยาลัยชุมชน



ต.บ้านนา อ.สามเงา จ.ตาก



บัญชี

3 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาเหนือเขื่อน, เส้นกึ่งสำเร็จรูปรสแกงเลียง, แกงส้ม, แกงเหลือง

รายละเอียด : น้ำพริกปลา (แห้ง), น้ำพริกปลา (เปียก) เส้นกึ่งสำเร็จรูปรสแกงเลียง, แกงส้ม, แกงเหลือง

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกปลาเหนือเขื่อนเป็นสินค้าที่มีชื่อเสียงในละแวกจังหวัดตากมายาวนานแต่การขยายฐานลูกค้ายังไม่กว้างไกลเท่าที่ควร จึงนำมาพัฒนาปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ รวมถึงเพิ่มสูตรของรสชาติ และนำปลาป่นซึ่งเป็นอีกผลผลิตที่ได้จากการดำเนินกิจกรรมเดียวกันมาขายระดับเป็น "ผงปลาป่นปรุงรส" ในแนวคิด บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป (บะหมี่) รสชาติแกงเลียง,แกงส้ม,แกงเหลือง ซึ่งต้องมีเนื้อปลาเป็นองค์ประกอบ พร้อมด้วยน้ำปลาปลาพัดในรูปแบบเครื่องปรุงรส มุ่งเน้นขายความแปลกใหม่ของรสชาติบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปแก่ผู้บริโภคในสังคมเมือง และทุกเพศทุกวัย ภายใต้แบรนด์ "เหนือเขื่อน"

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการฆ่าเชื้อโรค
การใช้การชั่ง ตวง วัด มาตรฐานในกระบวนการผลิต
การพัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65013164 : การยกระดับผลิตภัณฑ์สมุนไพรไม้ฟางชาวบ้านเหนือเขื่อนภูมิพล ตำบลบ้านนา อำเภอสามเงา จังหวัดตาก

สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.บ้านนา อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไม้ฟาง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไม้ฟาง เช่น ชา และขนมขบเคี้ยวที่ตอบโจทย์คนรุ่นใหม่

05 : แผนธุรกิจ

สมุนไพรไม้ฟาง (Sappan) เป็นพืชที่พบมากในหมู่บ้านโสมง (สะ-โหมง) ตำบลบ้านนา อำเภอสามเงา จังหวัดตาก โดยมีคุณสมบัติที่ได้รับการยอมรับจากวงการแพทย์แผนไทยว่า มีความเข้มข้นของสารในเนื้อไม้มากกว่าถิ่นอื่น อย่างไรก็ตาม ไม้ฟางมีฤทธิ์ลดความดันโลหิตการรับประทานในปริมาณสูงอาจทำให้เกิดอันตรายได้ จึงต้องนำมาพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีความปลอดภัยยิ่งขึ้น ทั้งยังจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองต่อความต้องการของคนรุ่นใหม่มากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปสมุนไพรเป็นผง
การฆ่าเชื้อสมุนไพรด้วยการตากแสงอาทิตย์และฆ่าเชื้อด้วย UV
การพัฒนาระบบธุรกิจเป็นถุงชามาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.ยกระบัตร์ อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 6 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาบัวหมัก (lotus kombucha)

รายละเอียด : ชาบัวหมัก เป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพมีประโยชน์ต่อร่างกาย ดื่มง่ายรสชาติอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ชาบัวเป็นสินค้าที่เกิดจากผลผลิต(บัวหลวง)ที่มีอยู่ในท้องถิ่นจำนวนมาก และมีสรรพคุณที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพในหลายด้าน เพื่อเป็นการนำทรัพยากรที่มีในชุมชน มาใช้ให้เกิดประโยชน์เป็นการสร้างเศรษฐกิจชุมชน สร้างรายได้ ความรักความสามัคคีให้กับคนในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ชาหมักดอกบัวหลวง ประกอบด้วย 9 ข้อดังนี้

Key Activities ประกอบด้วย จัดเตรียมวัตถุดิบ/บรรจุภัณฑ์/การผลิต ให้พร้อมอยู่เสมอ หาช่องทางการขายและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ๆ พัฒนาสินค้าและขั้นตอนการทำงานให้ดีขึ้น

Key Partners ได้แก่ ร้านขายของชำ/ร้านค้า ร้านอาหาร วิทยาลัยชุมชนตาก และแหล่งวัตถุดิบในชุมชน

Key Resources ประกอบด้วย สูตร/ข้อมูลการทำชาบัวหมัก งบประมาณการผลิตและค่าบรรจุภัณฑ์ วัตถุดิบและอุปกรณ์ต่างๆ แรงงานผลิตและพนักงานขาย การตลาดและการจัดการ และเงินลงทุน

Value Propositions ประกอบด้วย ไม่ใช้วัตถุดิบเสีย สดวกดีกล่อมกล่อมมีประโยชน์ต่อร่างกาย สะอาดปลอดภัย

Customer segments คือ ผู้ที่มีภาวะหลับ หรือขับถ่ายยากวัยทำงานผู้สูงอายุกลุ่มคนที่ชอบใช้ผลิตภัณฑ์ทางธรรมชาติ และกลุ่มลูกค้ารักสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



สถาบันวิทยาลัยชุมชน

ต.ยกกระบัตร อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 6 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแช่คุณยาย

รายละเอียด : พริกแกงคุณยาย ใช้วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตในชุมชน ไม่ใช้วัตถุกันเสีย สารเคมีกลบกล่อม ราคาสามารถจับต้องได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาศรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องบดพริกไฟฟ้าเนื่องจากเกิดปัญหาคือเดิมแล้วกลุ่มพริกแกงใช้ครกในการตำพริกแกงซึ่งปัญหาก็เกิดขึ้นคือใช้เวลานานและได้ผลผลิตปริมาณน้อยจึงได้นำเทคโนโลยีมาใช้คือเครื่องบดพริกไฟฟ้าผลลัพธ์ที่ได้คือได้ลดระยะเวลาการผลิตและเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจที่ใช้ประกอบไปด้วย 9 ข้อ ดังนี้

1. พันธมิตรที่สำคัญ (Key partnerships) ได้แก่ ร้านค้าในชุมชนร้านค้าหมู่บ้านแม่ต๋อง อ.แม่พริก จ.ลำปาง

พ่อค้า/แม่ค้าจากจังหวัดลำพูน ร้านอาหาร แหล่งวัตถุดิบในชุมชนพัฒนาชุมชน อ.สามเงา จ.ตาก และวิทยาลัยชุมชนตาก

2. กิจกรรมหลัก (Key activities) ได้แก่ จัดเตรียมวัตถุดิบ/ศรรจุภัณฑ์/การผลิต ให้พร้อมอยู่เสมอ พัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น รักษาลูกค้าเดิมและหาช่องทางและฐานลูกค้าใหม่ๆ

3. ทรัพยากรที่สำคัญ (Key resources) คือ สูตรการทำพริกแกง งบประมาณการพัฒนา ศรรจุภัณฑ์และเทคโนโลยีในการเพิ่มกำลังการผลิต แหล่งวัตถุดิบ แรงงานผลิตและพนักงานขาย การตลาดและการจัดการ

4. คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า (Value proposition) ไม่ใช้วัตถุกันเสียใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และสินค้ามีอายุอยู่ได้มากกว่า 15 วัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ย่านรี อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุณลำไยไซรัป

รายละเอียด : การนำลำไยตากเกรดมาผ่านกรรมวิธีการแปรรูปด้วยความร้อน เป็นสร้างให้มีความหวานตามธรรมชาติไม่แต่งสีไม่แต่งกลิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูปอาหารใหม่

นวัตกรรมการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.การลงพื้นที่ศึกษาเก็บข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบในพื้นที่มีลำไยตากเกรดเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่หาง่าย สดใหม่
- 2.การศึกษาเกี่ยวกับนวัตกรรมการแปรรูปลำไย และมีเอกลักษณ์
- 3.การเพิ่มมูลค่าให้กับลำไยตากเกรดโดยการนำมาแปรรูป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,070

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.ย่านรี อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ย่านรีแซบ พริกแกงย่านรี

รายละเอียด : พริกแกงสูตรต้นตำรับชาวบ้านตำบลย่านรี ด้วยวัตถุดิบท้องถิ่น รสชาติความเข้มข้น ตามแบบต้นตำรับแท้ๆ

05 : แผนธุรกิจ

- 1.การลงพื้นที่พบว่ามียุคกลุ่มชาวบ้านที่ผลิตตำรับแกงขายอยู่ในพื้นที่
- 2.การเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าโดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์และสร้างแบรนด์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์
- 3.ปรับกรรมวิธีการผลิตให้มีถูกสุขอนามัยเน้นเรื่องความสะอาดและคุณภาพของวัตถุดิบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมการแปรรูปอาหาร

นวัตกรรมการจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังจันทร์ อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเบรกแตกตำบลวังจันทร์

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์กล้วยน้ำว้าแปรรูป สด สะอาด อร่อย รับประทานได้ง่าย

05 : แผนธุรกิจ

สนับสนุนการขายออนไลน์และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าปลีก พุดตาลดง ม.6 ต.วังจันทร์ อ.สามเงา จ.ตาก T.0910287059

ออนไลน์ : U2T KPRU ตำบลวังจันทร์ จังหวัดตาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดจำหน่าย (ช่องทางการขาย)

การออกแบบโลโก้

บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังจันทร์ อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงวังพระยาจันทร์

รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า พริกแกงหยาบ

05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายการผลิตที่ตั้งไว้ 270 กิโลกรัม ในระยะเวลา 3 ดังนั้นเป็นเราจึงมุ่งหวังที่จะพัฒนา “พริกแกงบ้านวังพระยาจันทร์” ให้เป็นเครื่องแกงที่คนในตำบลวังจันทร์หรือพื้นที่ใกล้เคียงนึกถึงและสามารถสร้างรายได้ สร้างอาชีพให้คนในชุมชนด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ภัคนฤตย์ เรืองเดช 33 ม.2 บ้านวังจันทร์ อ.สามเงา จ.ตาก T.0947784687

ออนไลน์ : U2T KPRU ตำบลวังจันทร์ จังหวัดตาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดจำหน่าย (ช่องทางการขาย)

การออกแบบโลโก้

บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังหมัน อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงชาววัง

รายละเอียด : พริกแกงหยาบ มี 3 ราคา มีขนาด 200 กรัม ราคา 20 บาท 500กรัม ราคา50 บาท 1000 กรัม ราคา 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดพริกแกง
เครื่องซีลสุญญากาศ
เครื่องผสมพริกแกง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

มีการพัฒนาออกแบบแผนการเพิ่มรายได้ แล้วหาช่องทางการขาย ให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น และจะติดตามในเรื่องของการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริกแกงบ้านวังหวาย | ม.6 บ้านวังหวาย ต.วังหมัน อ.สามเงา จ.ตาก
T.085-1345530

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังหมัน อำเภอสามเงา จังหวัดตาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังหมัน อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากกล้วยน้ำว้า นำมาทำเป็นขนมทานเล่น มีขนาด 4 กรัม 20 บาท และขนาดขายส่ง 1 กิโลกรัม 150 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายทางออนไลน์
พัฒนาผลิตภัณฑ์
กระจายสินค้าให้เป็นที่ยอมรับในชุมชนและหมู่บ้านใกล้เคียง

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มช่องทางการขาย และ พัฒนาเพิ่มรสชาติ และหาแนวทางการเก็บรักษา โดยมีการปรึกษากับกลุ่มกล้วยฉาบสตรี เพื่อจะเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ป้าบังอร | บ้านวังไคร้ ม.3 ต.วังหมัน อ.สามเงา จ.ตาก T.088-2813991

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังหมัน อำเภอสามเงา จังหวัดตาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.สามเงา อ.สามเงา จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร

รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพร เป็นการเติมคุณค่าทางโภชนาการ เพิ่มทางเลือกทางการบริโภค สำหรับผู้ที่ต้องการทางเลือกสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสมุนไพรในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มรสชาติ คุณค่าทางอาหาร และเพิ่มทางเลือกของผู้บริโภค

สร้างเพจขายในออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจไข่เค็มสมุนไพรคนพิการตำบลสามเงา อำเภอสามเงา จังหวัดตาก เริ่มต้นจากการวิเคราะห์ SWOT ของสมาชิกกลุ่มชมรมคนพิการ และนำเสนอรูปแบบการสร้างอาชีพที่สมาชิกสามารถดำเนินการได้ โดยใช้ BCG Model คือ การใช้วัตถุดิบที่มีในพื้นที่คือ ไข่เค็ม จากฟาร์มของชาวบ้านในตำบลสามเงา มาดำเนินการแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว จากนั้นจึงส่งมอบองค์ความรู้ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ไข่เค็มให้แก่กลุ่มชมรมคนพิการ โดยวางแผนการจำหน่ายสินค้าให้แก่นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในอำเภอสามเงา และชาวบ้านในชุมชน ในลักษณะของฝาก และของบริโภค เพื่อสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มชมรมคนพิการตำบลสามเงา อำเภอสามเงา จังหวัดตาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.สามเงา อ.สามเงา จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพคเกจท่องเที่ยวตำบลสามเงา

รายละเอียด : แพคเกจท่องเที่ยวตำบลสามเงา เป็นแพคเกจแบบ one day trip เป็นการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่จะพาไปชมความงามและความสำคัญทางธรรมชาติของวัดต่างๆ ที่มีความเป็นมาช้านาน และเกี่ยวข้องกับประวัติศาสตร์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์, ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

การนำเว็บไซต์เข้ามาโปรโมทเพื่อการท่องเที่ยว

ใช้รถรางนำเที่ยวเยี่ยมชมภายในเขื่อนแทนการเดินเท้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลสามเงา อำเภอสามเงา จังหวัดตากมีแหล่งท่องเที่ยวมากมาย เช่น แหล่งท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม เป็นต้น โดยมีพื้นที่ติดกับเขื่อนภูมิพลที่เป็นอีกหนึ่งสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นเอกลักษณ์ของชาวจังหวัดตาก โดยจะมีนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างจังหวัดแวะเข้ามาเที่ยวที่เขื่อนภูมิพลเป็นจำนวนมาก ซึ่งแผนธุรกิจการพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์ตำบลสามเงาในครั้งนี้จะนำเสนอแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ในลักษณะของเส้นทางท่องเที่ยว (Travel Route) เชื่อมโยงกับผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน รวมทั้งยังมีการจัดทำโปรแกรมการท่องเที่ยวขึ้นทั้งในรูปแบบ One Day Trip และแบบ 2 วัน 1 คืน เพื่อสร้างความหลากหลายในโปรแกรมการท่องเที่ยวอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่กลอง อ.อุ้มผาง จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อุ้มผางฟาร์มแพะ

รายละเอียด : พ่อแม่พันธุ์แพะ ขายเป็นคู่ละ 4,000 บาท แพะขุน คิดเป็นราคา กิโลกรัมละ 125 บาท ตกตัวละ 2500 บาท (ตัวละ 20 กิโล)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อุปกรณ์ประดิษฐ์เครื่องผสมอาหารจำพวกวัสดุและผลผลิต ทางเกษตรเพื่อลดต้นทุน

เทคนิคการผสมพันธุ์

วิธีการเลี้ยงให้ได้แม่พันธุ์ที่ดี

05 : แผนธุรกิจ

จากโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล U2T ระยะที่ 1 โดยมหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชรได้มีการจัดโครงการส่งเสริมการเลี้ยงแพะเชิงท่องเที่ยวและพาณิชย์ให้กับเกษตรกรในพื้นที่ตำบลแม่กลอง อำเภออุ้มผาง เมื่อปี พ.ศ 2564 จากการประเมินผลการดำเนินโครงการ ในระยะที่ 1 พบว่าศักยภาพของชุมชนประสบความสำเร็จ และสามารถส่งเสริมพัฒนาเพื่อสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรในพื้นที่เป็นอย่างดี คือการส่งเสริมการเลี้ยงแพะเชิงพาณิชย์ซึ่งจากผลการดำเนินการของเกษตรกรผู้เลี้ยงแพะตามโครงการระยะที่ 1 พบว่าประสบปัญหาเรื่องกำลังการผลิตที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด

จากข้อมูลข้างต้น ทีมผู้รับผิดชอบของโครงการจึงมีความสนใจสร้างเครือข่ายเกษตรกรผู้เลี้ยงแพะในพื้นที่ ตำบลแม่กลอง อำเภออุ้มผาง และพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อรองรับความต้องการของตลาด

(ตลาดผู้ขาย) ในขณะเดียวกันทีมผู้รับผิดชอบโครงการยังเล็งเห็นการสร้างความมั่นคงของความต้องการเพื่อให้เกษตรกรผู้เลี้ยงแพะมั่นใจว่าตลาดรองรับอย่างแน่นอน จึงจะสร้างเครือข่ายผู้ซื้อ (ตลาดผู้ซื้อ) ผ่านระบบออนไลน์ รวมถึงการให้ความรู้ที่จำเป็นสำหรับเกษตรกรผู้สนใจเข้าร่วมเครือข่าย และบุคคลทั่วไปที่สนใจเลี้ยงแพะเชิงพาณิชย์ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการเลี้ยงแพะรวมถึงเป็นการควบคุมคุณภาพของแพะที่ผลิตได้ ภายใต้นโยบายคุณภาพของแพะที่เลี้ยงด้วยวิธีการดั้งเดิมเพื่อให้ได้แพะ ที่ปลอดสารเคมี (organic) ตามกรอบ BCG อุ้มผางฟาร์มแพะ โดยในโครงการนี้จะมีขั้นตอนและกิจกรรมในการดำเนินการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นาย ภิรมย์ กับละคร 185 หมู่ 2 T.081-8418447

ออนไลน์ : อุ้มผางฟาร์มแพะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่กลอง อ.อุ้มผาง จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รสเลิศ ROD LERT

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบรสเลิศผลิตจากกล้วยน้ำว้า กล้วยไข่อินเดียและกล้วยหักมุกที่มาจากเกษตรกรในชุมชนบ้านแม่กลอง มีบรรจุภัณฑ์เป็นกระปุกฝาปิดป้องกันความเสียหายของผลิตภัณฑ์ มีทั้งหมด 4 รูปแบบคือ กล้วยฉาบรสเค็ม(เกลือ) กล้วยฉาบรสบาร์บีคิว กล้วยเส้น และกล้วยเบรคแตก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรกล้วยฉาบน้ำตาลน้อย
ADS Facebook
เครื่องบรรจุภัณฑ์อาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันประเทศไทยนิยมเล่น สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) เพิ่มขึ้น ดังนั้นทางคณะผู้จัดทำ จึงมองเห็นโอกาสในการพัฒนาแผนการตลาด เพื่อย้ายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น โดยการเพิ่ม Facebook แฟนเพจ กล้วยฉาบบ้านแม่กลองให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น โดยการเพิ่มความเป็นมาของกลุ่ม มีการเคลื่อนไหวใน Facebook เป็นประจำทุกวันเกี่ยวกับวิธีการทำ ผลิตภัณฑ์ หรือการจัดจำหน่าย เป็นต้น เพื่อสร้างความน่าสนใจและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผลิตภัณฑ์ และต้องการให้มีฐานลูกค้ามากขึ้นโดยการใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ อาทิ การใช้ Facebook Ads เป็นเครื่องมือยิงโฆษณาผ่านโซเชียลมีเดียในเครือ Facebook ซึ่งจะช่วยให้การมองเห็นของสินค้า ที่จะช่วย การสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผลิตภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการรับรู้ ตลอดจนการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้า รวมถึงการนำผลิตภัณฑ์จำหน่ายใน Platform อื่นๆ ออนไลน์ ได้แก่ Shopee และ Lazada เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า และยอดขาย ดังนั้น ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบรสเลิศ จึงมีแนวโน้มที่ผลิตภัณฑ์จะมียอดขายเพิ่มขึ้นไปในทิศทางที่ดี เพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมาย ดังนี้

1. ผลิตและจำหน่ายกล้วยฉาบรสเลิศที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสมกับผู้บริโภค
2. พัฒนาและปรับปรุงสถานประกอบการให้สะอาดและปลอดภัย ในการผลิต
3. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ทางออนไลน์เพิ่มขึ้น ใน Shopee และ Lazada
4. ประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook Ads การถ่ายทอดสดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บน Facebook และการออกแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

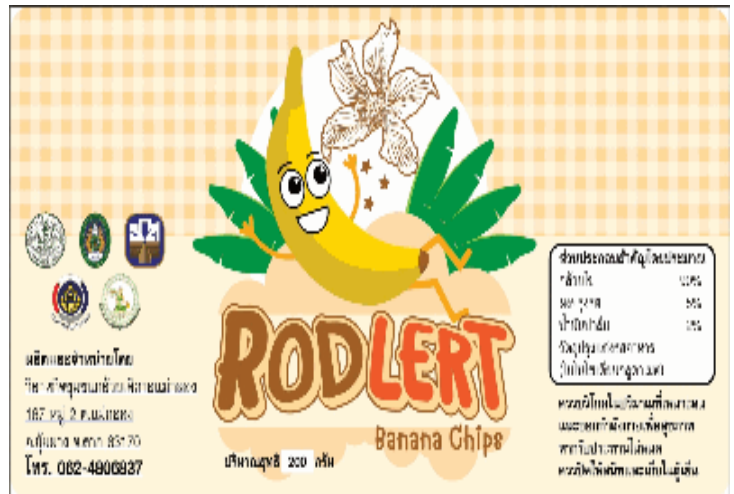
ออฟไลน์ : นางกฤษณมาศ ทิวงษ์ 167 ม.2 ต.แม่กลอง อ.อุ้มผาง จ.ตาก 63170

T.0624806837

ออนไลน์ : กล้วยฉาบรสเลิศ ROD LERT

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่จัน อ.อุ้มผาง จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จุดเช็คอินของดีชุมชน ตำบลแม่จัน

รายละเอียด : การถ่ายทอดเรื่องราวของดีของชุมชนผ่าน platform social media อาทิ facebook

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำสื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

ศึกษารวบรวมข้อมูล จัดทำเฟสบุ๊คแฟนเพจ ออกแบบคอนเทนต์และรูปภาพเพื่อโปรโมท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตำบลแม่จัน อำเภออุ้มผาง จังหวัดตาก

ออนไลน์ : U2t for bcg ตำบลแม่จัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่จัน อ.อัมพาง จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นการนำสมุนไพรตั้งแต่ 7 ชนิดขึ้นไปมาทำเป็นลูกประคบเพื่อบรรเทาอาการปวดเมื่อยและแก้ฟกช้ำเคล็ดขัดยอกเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยของร่างกาย เคล็ด ขัด ยอก โดยการนำสมุนไพรแห้งหลายๆตัวมาผสมกันแล้วห่อใส่ผ้ามัดให้แน่นก่อนใช้ต้องนำไปนึ่งไฟประมาณ 15-30 นาที

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน platform online facebook

พัฒนาสินค้าและบริการให้พร้อมสำหรับการจัดจำหน่าย

พัฒนา packaging

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่เทศบาลตำบลแม่จันและพื้นที่ใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป เพราะมีอาการปวดเมื่อยหลังจากการทำงาน และเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ

Costomer Relationships มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้า

Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook จุดเช็คอินของชุมชนตำบลแม่จัน และช่องทางต่างๆ

Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือลูกประคบจะช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ แก้ฟกช้ำ แก้เคล็ดขัดยอก และยังช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลาย

Key Activities เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำลูกประคบ วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2t for bcg ตำบลแม่จัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65002808 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้าทอเส้นด้ายแม่ละมั่ง



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.แม่ละมั่ง อ.อุ้มผาง จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ด้าย (DAY) ผลิตภัณฑ์ผ้าทอแม่ละมั่ง

รายละเอียด : • เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่มีลวดลายที่โดดเด่นเฉพาะ•

ลักษณะสินค้าได้ว่าจะเอาลวดลายรูปแบบประมาณไหน•

ขนาดพอดีกับการใส่สินค้า• รับกันสินค้าหากมีการชำรุดหรือเสียหาย (ท่านต้องถ่ายวิดีโอ

ขณะเปิดกล่องเพื่อยืนยัน)

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์ต้องการพัฒนารูปแบบสินค้าที่มีอยู่แล้วให้เป็นรูปแบบที่ต่างจากเดิม ที่เป็นผ้าทอแบบดั้งเดิมให้มีความทันสมัยและเป็นที่น่าสนใจกว่าได้ และจัดทำช่องทางจัดจำหน่ายสินค้า เช่น ทางออนไลน์ ออฟไลน์ หรือติดต่อได้ทางเบอร์โทรศัพท์

บรรจุดัณฑ์ที่เราใช้เป็นกล่อง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุดัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุดัณฑ์

การพัฒนาบรรจุดัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. นวัตกรรมที่ช่วยขยายธุรกิจให้มีสินค้าหรือบริการที่หลากหลายประเภทมากขึ้น
2. ออกแบบมาเพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับสินค้าที่ดึงดูดและเป็นประโยชน์แก่ลูกค้ามากที่สุด
3. เป็นนวัตกรรมที่ออกแบบมาเพื่อหาวิธีการสร้างรายได้ให้กับกลุ่มผ้าทอด้วยวิธีการและรูปแบบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางนฤมล สมจันทร์ 130 หมู่ที่ 1 ต.แม่ละมั่ง อ.อุ้มผาง จ.ตาก 63170

T.0807358622

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่ละมั่ง อ.อุ้มผาง จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านลดควันสวนไฟฟ้า

รายละเอียด : ให้ความร้อนสูง เนื่องจากเป็นถ่านที่ได้รับการเผาเต็มทีจนสามารถใช้ได้มากกว่าถ่านธรรมดาถึง 3 เท่า ประหยัดเพราะใช้ได้นาน ไม่แตก และไม่ดับเมื่อจุดติดแล้ว ไม่แตกประกายถ่านไม่ทั่วไปไม่มีควันเนื่องจากความชื้นน้อยมากไม่มีกลิ่นเพราะผลิตจากวัสดุธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.ออกแบบแพ็คเกจเพื่อหาวิธีการสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านด้วยวิธีการและรูปแบบใหม่ๆ เช่น พัฒนารูปแบบแพ็คเกจของถ่านก้อนจากเดิมที่เป็นถุงปุ๋ยกระสอบ พัฒนาให้เป็นแบบถุงแพ็คเกจทั้งขนาดพกพาง่ายมีรีแพ็คเกจให้พร้อมใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการก่อไฟ ครอบครันโดยไม่ต้องซื้อแยกและราคาจับต้องได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์ต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของถ่านลดควันสวนไฟฟ้า แต่ยังไม่มีการบรรจุภัณฑ์ที่ตราสัญลักษณ์หรือโลโก้ที่น่าสนใจและช่องทางการจัดจำหน่ายของสินค้ามีเพียงทางเดียวคือ เบอร์โทรศัพท์ติดต่อผู้ขายเท่านั้นเราจึงได้มีการทำการออกแบบตราสินค้าบรรจุภัณฑ์ และจัดจำหน่ายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์โดยสร้างเพจการขายของตำบลแม่ละมั่งทำคอนเทนต์สินค้าที่น่าสนใจ และทำการอัปเดตข้อมูลอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่ชุมชนโดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ ร้านหมูกระทะแบบเดลิเวอรี่ ร้านค้าทั่วไป ร้านอาหารตามสั่ง กลุ่มนักท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายไพรัตน์ ศรีสุขสันต์ศรี 50 หมู่ 1 ต.แม่ละมั่ง อ.อุ้มผาง จ.ตาก T.0807361408

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083843613858>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.โมโกร อ.ลำปาง จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มัลเบอร์รี่ผลิตภัณฑ์ทาขนมปัง ตรา "มัลเบอร์รี่ต้นน้ำแม่ลอง"
รายละเอียด : "มัลเบอร์รี่ผลิตภัณฑ์ทาขนมปัง มัลเบอร์รี่ต้นน้ำแม่ลอง" ผลิตจากผล
มัลเบอร์รี่สุกจัดคุณภาพดี ได้จากแหล่งผลิตในป่าต้นน้ำแม่ลองที่เป็นธรรมชาติบริสุทธิ์
ของตำบลโมโกร อำเภอลำปาง จังหวัดตาก สร้างสรรค์เป็นมัลเบอร์รี่ผลิตภัณฑ์ทาขนมปัง
คุณภาพดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตพืชผักปลอดภัยระบบ GAP (ระยะปรับเปลี่ยน)

เทคโนโลยีการป้องกันและกำจัดโรคพืชด้วยเชื้อราไตรโคเดอร์มาและเชื้อราแบคทีเรีย

ป้องกันและกำจัดแมลงศัตรูพืช

เทคโนโลยีการทำมัลเบอร์รี่ผลิตภัณฑ์ทาขนมปังที่เหมาะสมและปลอดภัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

มัลเบอร์รี่ทาขนมปัง ตรา "มัลเบอร์รี่ต้นน้ำแม่ลอง" มีแผนธุรกิจดังนี้ 1. Customer Segments ได้แก่ -ผู้บริโภคทั่วไป -กลุ่มคนรักสุขภาพ และ -กลุ่มผู้สูงอายุ 2. Value Propositions ได้แก่ -มัลเบอร์รี่ทาขนมปังจากผลมัลเบอร์รี่สดผลิตในระบบปลอดภัย (GAP ระยะปรับเปลี่ยน) -กระบวนการผลิตสะอาด ปลอดภัยไม่เจือสีสังเคราะห์และไม่ใช้วัตถุกันเสีย และ -พัฒนาคุณภาพชีวิตด้านอาชีพ, รายได้ และสุขภาพของเกษตรกรเครือข่ายให้ดีขึ้น 3. Customer Relationships ได้แก่ - สร้างเครือข่ายผู้ซื้อสินค้าปลอดภัย - ประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลคุณค่าทางโภชนาการ และประโยชน์การบริโภคผ่านช่องทางต่างๆ เช่น Facebook, Line, TikTok และ - แลกเปลี่ยนความรู้ร่วมกันเพื่อร่วมพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง 4. Channels ได้แก่ - การติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ - การติดต่อผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Line, TikTok - ร้านค้า/จำหน่ายของที่ระลึกในชุมชน และ - จำหน่ายในบูธหน่วยงานราชการ 5. Revenue Streams ได้แก่ - รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปมัลเบอร์รี่ 200 - 400 บาทต่อวัน และ - รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงิน : มัลเบอร์รี่ทาขนมปังมีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า 6. Key Partners ได้แก่ - กลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชน - ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตมัลเบอร์รี่ - หน่วยงานราชการ เช่น สถาบันวิจัยเทคโนโลยี มทร. ลำปาง, กรมวิชาการเกษตร, องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น - ร้านค้าในชุมชน และ - โมเดิร์นเทรด (Modern trade) 7. Key Activities ได้แก่ - การสร้างเครือข่ายเกษตรกรปลูกและแปรรูปมัลเบอร์รี่ - แปรรูปมัลเบอร์รี่ทาขนมปังจากมัลเบอร์รี่สดที่ผลิตในระบบปลอดภัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 690

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.โมโกร อ.ลำปาง จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

O1 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาใบหม่อน ตรา "มัลเบอร์รี่ต้นน้ำแม่กลอง"

รายละเอียด : "ชาใบหม่อน ต้นน้ำแม่กลอง" ได้จากการคัดสรรส่วนยอดอ่อนใบหม่อนที่มีแหล่งผลิตจากป่าต้นน้ำแม่กลองที่เป็นธรรมชาติบริสุทธิ์ของตำบลโมโกร อำเภอลำปาง จังหวัดตาก มาแปรรูปเป็นชาใบหม่อนที่มีกลิ่นและรสชาติเฉพาะ สำหรับชงดื่มเพื่อสุขภาพ

O2 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

O3 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

O4 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตพืชผักปลอดภัยระบบ GAP (ระยะปรับเปลี่ยน)

เทคโนโลยีการป้องกันและกำจัดโรคพืชด้วยเชื้อราไตรโคเดอร์มาและเชื้อราเมตาไรเซียม

ป้องกันและกำจัดแมลงศัตรูพืช

เทคโนโลยีการทำชาแห้งที่เหมาะสมและปลอดภัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

O5 : แผนธุรกิจ

ชาใบหม่อน ตรา "มัลเบอร์รี่ต้นน้ำแม่กลอง" มีแผนธุรกิจดังนี้ 1. Customer Segments ได้แก่ -ผู้บริโภคทั่วไป -กลุ่มคนรักสุขภาพ และ -กลุ่มผู้สูงอายุ 2. Value Propositions ได้แก่ - การผลิตชาใบหม่อนระบบปลอดภัย (GAP ระยะปรับเปลี่ยน) - สร้างความมั่นคงด้านรายได้ ด้านอาชีพ และด้านสุขภาพของกลุ่มเกษตรกรเครือข่าย - พัฒนาสิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของเกษตรกรเครือข่ายให้ดีขึ้น 3. Customer Relationships ได้แก่ - สร้างเครือข่ายผู้ซื้อสินค้าปลอดภัย "ชาใบหม่อน ต้นน้ำแม่กลอง" - ประชาสัมพันธ์ข้อมูลสุขภาพ ความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ที่ในแบรนด์ "ชาใบหม่อน ต้นน้ำแม่กลอง" ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น Facebook, Line, TikTok 4. Channels ได้แก่ - การติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ - การติดต่อผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Line, TikTok - ร้านค้า/จำหน่ายของที่ระลึกในชุมชน - จำหน่ายในบูธหน่วยงานราชการ 5. Revenue Streams ได้แก่ - รายได้จากการจำหน่ายชาใบหม่อนที่ได้มาตรฐานปลอดภัย 200-400 บาท/วัน - รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงิน : ชาใบหม่อนตรงตามความต้องการของลูกค้า 6. Key Partners ได้แก่ - กลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชน - ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตมัลเบอร์รี่ - หน่วยงานราชการ เช่น สถาบันวิจัยเทคโนโลยี มทร. ล้านนา, กรมวิชาการเกษตร, องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น - ร้านค้าในชุมชน และ - โมเดิร์นเทรด (Modern trade) 7. Key Activities ได้แก่ - การสร้างเครือข่ายเกษตรกรปลูกหม่อนระบบปลอดภัย - การสร้างตราสินค้า "ชาใบหม่อน ต้นน้ำแม่กลอง" ให้รู้จัก พัฒนาบรรจุภัณฑ์ และขอรับรองมาตรฐาน - การตลาด/จำหน่ายสินค้า 8. Key Resources ได้แก่ - ผลผลิตชาใบหม่อนปลอดภัย -

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

O7 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,290

O8 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.หนองหลวง อ.อุ้มผาง จ.ตาก



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อทอกระเหรี่ยงบ้านเชอเกะ

รายละเอียด : เป็นการพัฒนารูปแบบของผ้าทอกระเหรี่ยงบ้านเชอเกะให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบและลวดลายให้มีความหลากหลาย

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ โลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้งาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เสื้อผ้าถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญของมนุษย์มาตั้งแต่อดีตมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตามยุคสมัย

"ผ้าทอกระเหรี่ยง" ถือเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกายของชาวกระเหรี่ยง โดยปกติทุกครัวเรือนจะทอเสื้อผ้าเพื่อใช้เอง แต่ด้วยยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้เกิดการหารายได้จากการทอผ้า เนื่องจากต้องรักษาวัฒนธรรมและเผยแพร่วัฒนธรรมของชาวกระเหรี่ยงให้คงอยู่และสืบไป ผ้าทอกระเหรี่ยง เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น และมีความเป็นเอกลักษณ์ เนื่องจากใช้มือในการทอและมีขั้นตอนการทออย่างประณีตเพื่อให้ได้ลวดลายที่สวยงามและเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าจึงได้ทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และโลโก้ของผ้าทอให้มีความน่าสนใจและทันสมัยขึ้น อีกทั้งยังเพิ่มช่องทางการขายโดยผ่านการโฆษณาทางเพจ Facebook และกระจายสินค้าลงในแอปพลิเคชัน shopee tiktok youtube และ lazada ต่อไป

โดยผ่านขั้นตอนการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้าให้ดูมีมูลค่ามากขึ้นจากเดิมที่บรรจุในซองพลาสติกใสธรรมดาเปลี่ยนเป็นบรรจุใส่กล่องกระดาษที่ดูทันสมัยและติดสติ๊กเกอร์แบรนด์ให้ดูมีมาตรฐานทั้งยังเพิ่มความหลากหลายของกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้นต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีผ้าทอกระเหรี่ยงบ้านเชอเกะ/21/ช หมู่2 ต.หนองหลวง อ.อุ้มผาง จ.ตาก 63170 T.0621040815

ออนไลน์ : ผ้าทอกระเหรี่ยงบ้านเชอเกะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองหลวง อ.อุ้มผาง จ.ตาก

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมัลเบอร์รี่สกัดเข้มข้น

รายละเอียด : ทำการพัฒนาสูตรใหม่ให้เป็นสูตรหวานน้อยเพื่อให้คนที่รักสุขภาพสามารถดื่มได้ ด้วยการ ลดน้ำตาลลงจากปกติ น้ำตาล 10% น้ำมัลเบอร์รี่ 90% ปรับลดความหวานลงเป็น 5% น้ำมัลเบอร์รี่ 95%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงสูตรลดระดับความหวาน

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ โลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร 7 พลัง บ้านหนองหลวง อำเภออุ้มผาง จังหวัดตาก เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมัลเบอร์รี่สกัดเข้มข้น โดยใช้วัตถุดิบในการทำที่ปลอดภัยและมีเกษตรกรในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใช้หลักการปลูกพืชแบบเกษตรอินทรีย์ ตามแนว BCG model ในส่วนของ Bio Economy (เศรษฐกิจชีวภาพ) จึงได้ทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้สินค้าให้เป็นที่ยอมรับและน่าสนใจ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้มีราคาสูงขึ้น รวมถึงเป็นการช่วยส่งเสริมเกษตรกรในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มีอาชีพและรายได้เพิ่มขึ้นและช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจภายในชุมชน ปัจจุบันสถานการณ์โควิด-19 ได้คลี่คลายลงแล้วจึงสามารถปลดล็อกด้านการค้าขายและส่งออกได้มากขึ้น รวมทั้งผลักดันให้มีการส่งสินค้าโดยผ่านทั้งทางออฟไลน์และออนไลน์ ด้านการค้าขายทางออนไลน์ เช่น การทำเพจ Facebook : น้ำมัลเบอร์รี่บ้านหนองหลวง, Youtube, Tiktok และช่องทางการจัดจำหน่ายในแอปพลิเคชัน Shopee, Lazada เป็นต้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย และสร้างแรงจูงใจในการซื้อสินค้ามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มาลัย กับธิดา 229 หมู่1 ต.หนองหลวง อ.อุ้มผาง จ.ตาก 63170

T.0857267745

ออนไลน์ : น้ำมัลเบอร์รี่สกัดเข้มข้น กลุ่มสมุนไพร 7 พลัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.อุ้มผาง อ.อุ้มผาง จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โปรแกรมท่องเที่ยว "สุกกว่าได้ เมืองพันโค้ง"

รายละเอียด : โปรแกรมท่องเที่ยว "สุกกว่าได้เมืองพันโค้ง" จะนำเสนอการท่องเที่ยววิถีใหม่ผ่านช่องทาง PageFacebook, YouTubeChanel "สุกกว่าได้เมืองพันโค้ง" โดยจะแสดงถึงคอนเทนต์ที่เกี่ยวกับที่พักเมืองอุ้มผางและมี "Mascot สุกกว่าได้" เป็นสัญลักษณ์จุดเช็คpoint เพื่อส่งเสริมให้เกิดการท่องเที่ยวในชุมชนสร้างรายได้ให้กับสถานที่พักร้านอาหารสถานที่ท่องเที่ยวโดยผ่านโปรแกรมการท่องเที่ยว "สุกกว่าได้เมืองพันโค้ง"

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบการท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ

แผนที่และเส้นทางท่องเที่ยว

การต้อนรับนักท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมU2Tอุ้มผางได้เห็นความสำคัญของสถานที่ต่างๆในอำเภออุ้มผางจึงได้มีการจัดทำโปรแกรมท่องเที่ยว "สุกกว่าได้เมืองพันโค้ง" ซึ่งเป็นโปรแกรมที่จะโปรโมทและนำเสนอสถานที่ที่นักท่องเที่ยว ในอำเภออุ้มผาง โดยการนำตัว Mascot สุกกว่าได้ ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ใหม่ที่สำคัญในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว อำเภออุ้มผาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายภูมิจิรัชญ์ โชติธรรณวัฒน์ชัย 749 ม.1 ต.อุ้มผาง อ.อุ้มผาง ตาก 63170

T.0984561914

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.อัมพาง อ.อัมพาง จ.ตาก

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซูกว่าได้ "ลอดช่องมะพร้าวเต่า"

รายละเอียด : ลอดช่องมะพร้าวเต่าเป็นขนมไทยแต่โบราณที่ใช้ส่วนผสมสำคัญจากมะพร้าวเต่าซึ่งเป็นมะพร้าวที่ออกผลได้เพียงปีละครั้งและหารับประทานยากมีในพื้นที่ดงป่ามะพร้าวเต่านี้เมื่อนำมาทำลอดช่องจะมีความนุ่มเนื้อสัมผัสต่างจากการทานลอดช่องที่ทำจากแป้งอื่น โดยทางทีม U2T อัมพางได้ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อยืดอายุของอาหารให้คงสภาพได้นานขึ้นและออกแบบบรรจุภัณฑ์ทางการตลาดพร้อมรับประทานและกระจายสินค้าวางร้านสะดวกซื้อโรงแรมได้เพื่อกระตุ้นการเข้าถึงสินค้าให้กับนักท่องเที่ยวและ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยการยืดอายุของสินค้า
โลโก้สินค้า
ช่องทางการขายทางการตลาด และสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางทีม U2T ได้พัฒนาลอดช่องมะพร้าวเต่าและต้องการที่จะสนับสนุนธุรกิจนี้ในหลายๆ ด้าน ได้แก่ ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ ไปรโมการขายผ่านทางออนไลน์ เป็นต้น เพื่อเป็นการกระตุ้นรายได้ของประชาชนเพื่อเป็นการสืบทอดขนมลอดช่องมะพร้าวเต่าให้เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางทรายทอง นุรัตน์ 708 ม.1 ต.อัมพาง อ.อัมพาง จ.ตาก 63180 T.0843811164 (ร้านลอดช่องมะพร้าวเต่า ต.อัมพาง)
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/lamUmphang>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG