



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





សារប័ណ្ណ

1. สารความยินยอมจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.บพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ผ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-118



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

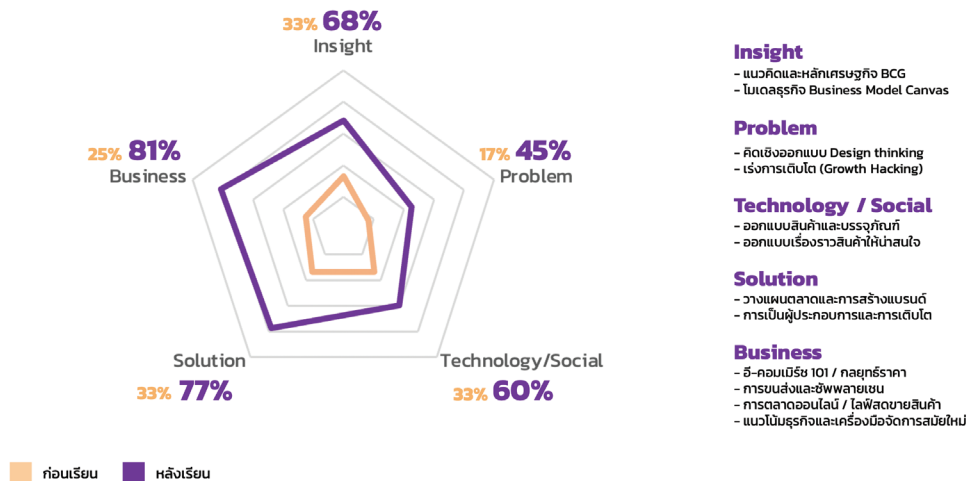
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี

17. แซ่บอีรี

ตำบลทิวสเด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลี้ยงไหมอีรี เพื่อลดขยะจากการเลี้ยงไหมอีรีให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลี้ยงไหมอีรีมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลี้ยงไหมอีรี ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบไม้บนสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบไม้บนสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกบนสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตรังไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

คลองปากปิด



กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

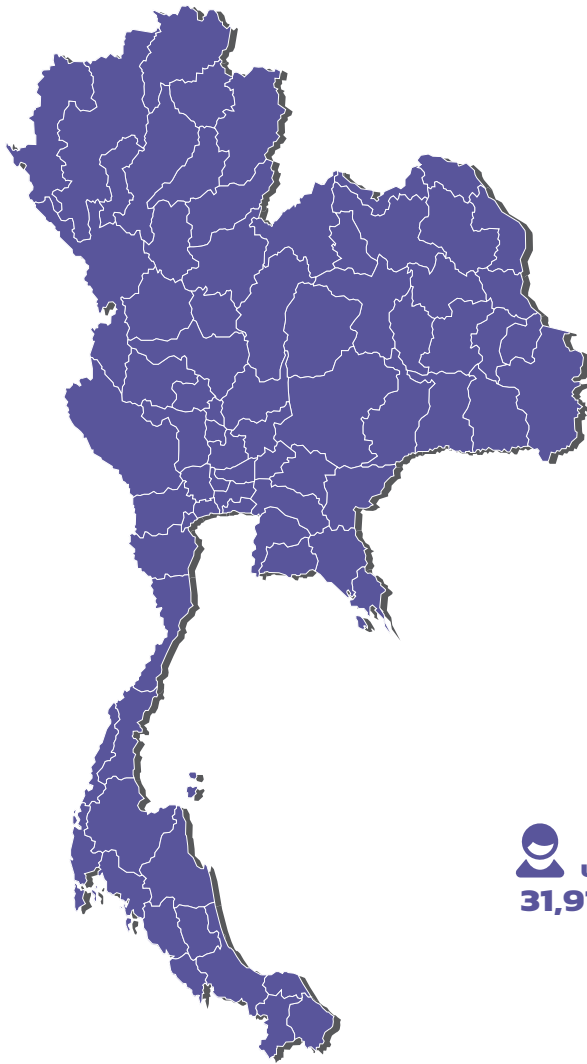


กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

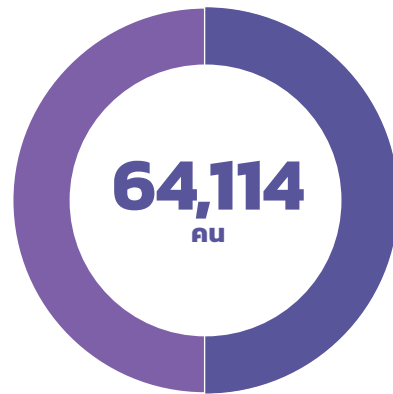


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



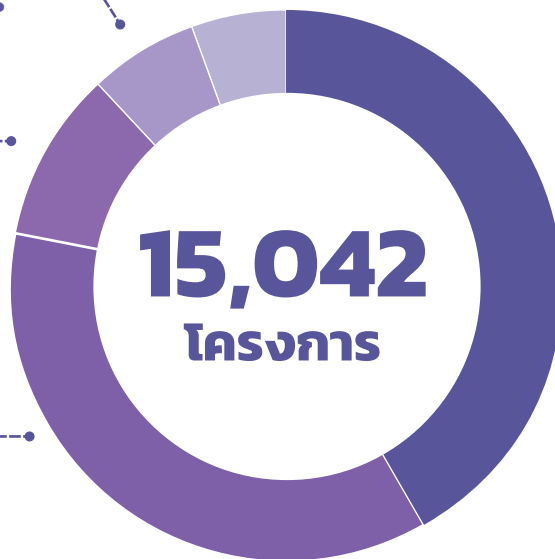
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



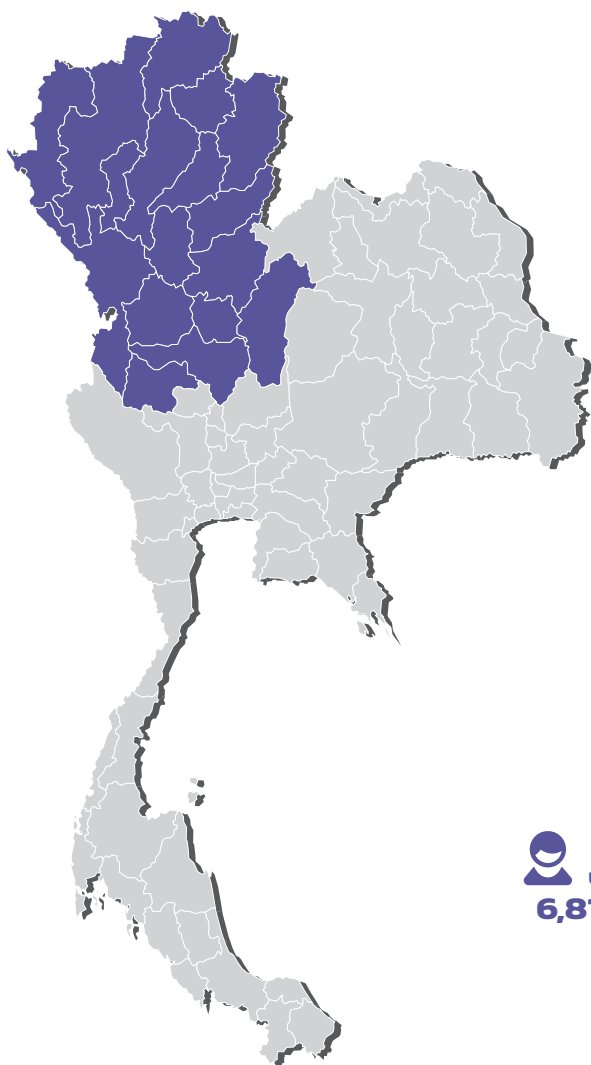
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



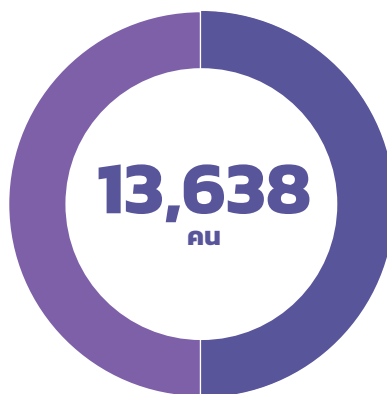
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



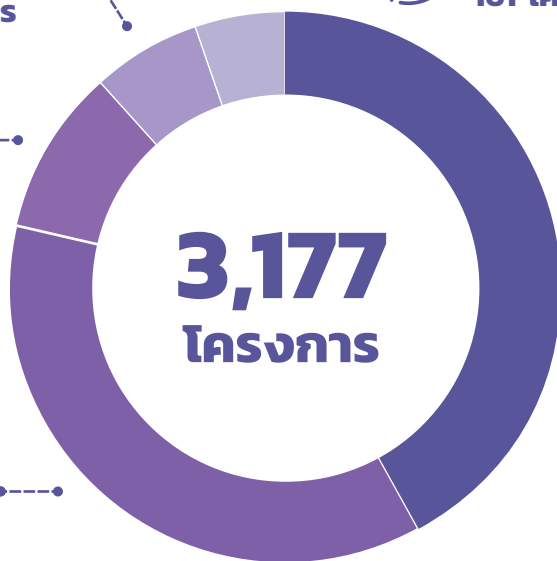
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



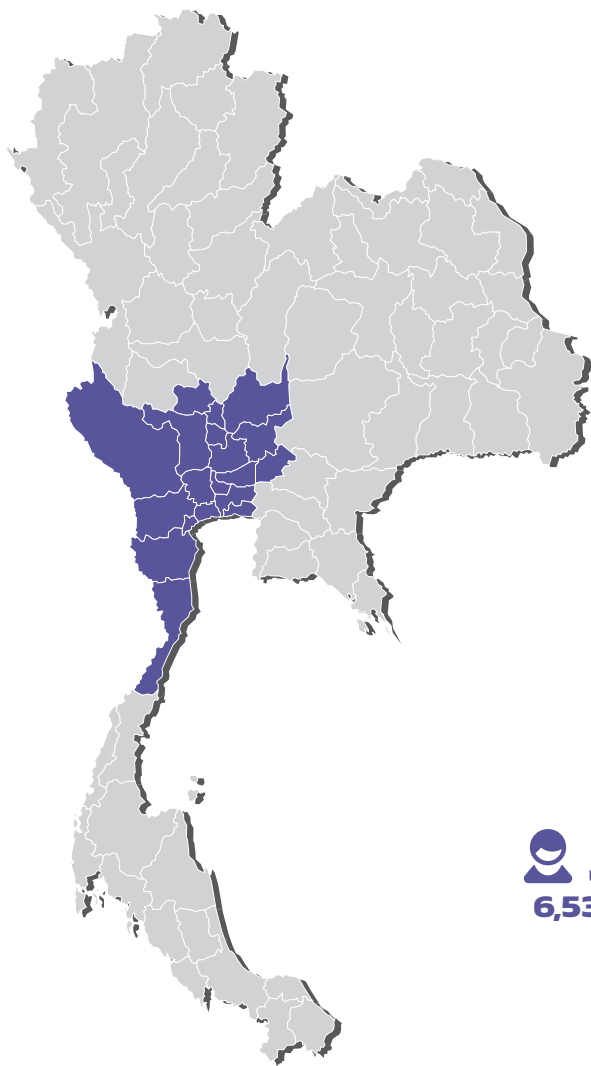
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



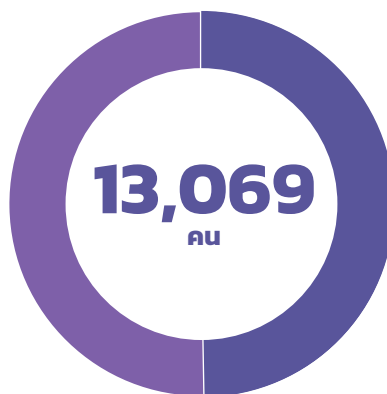
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



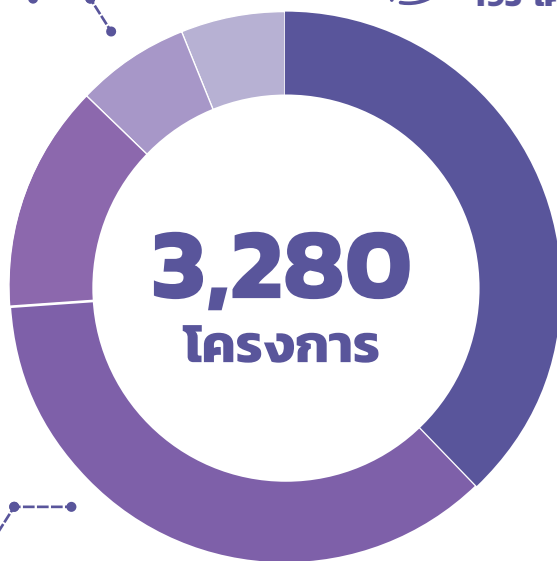
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



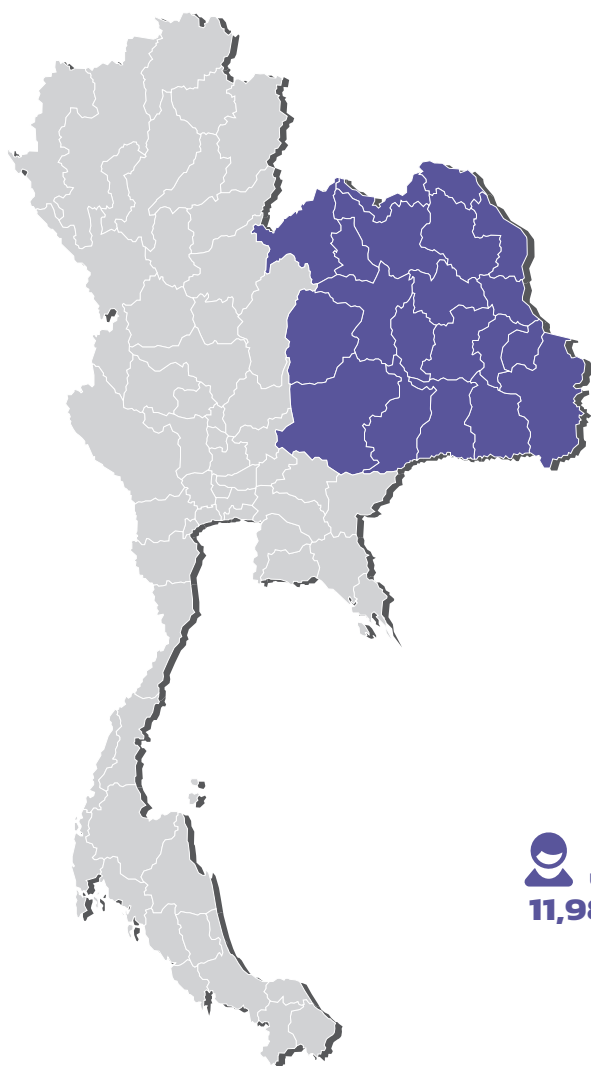
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



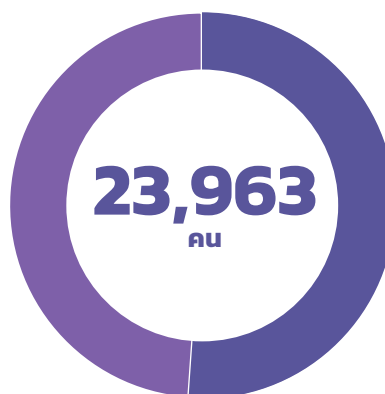
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



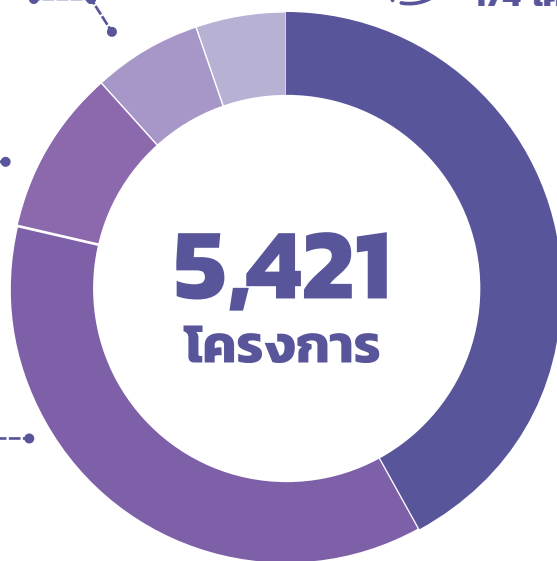
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



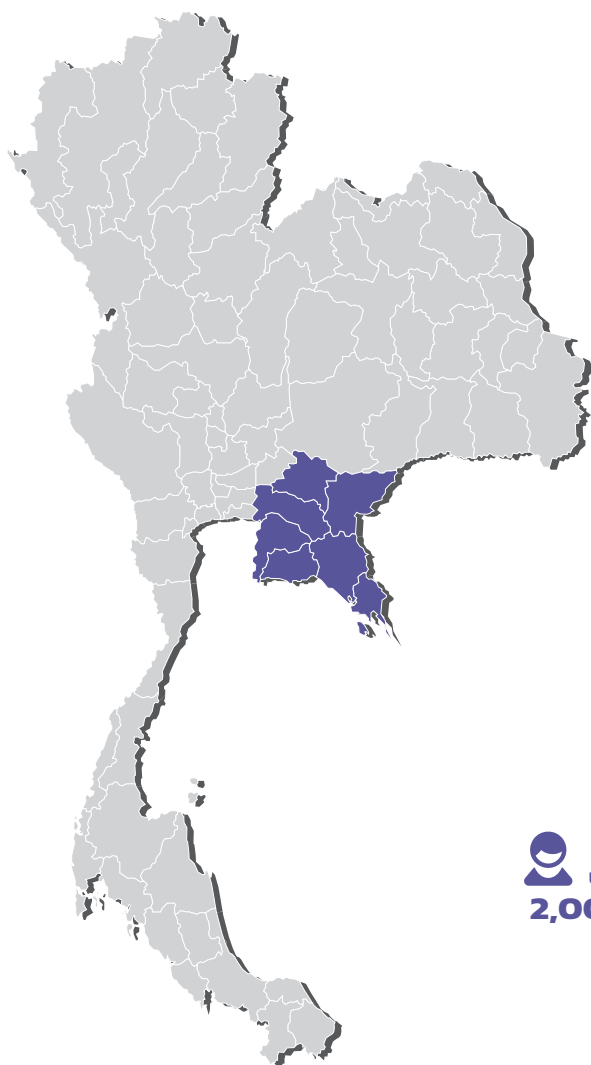
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



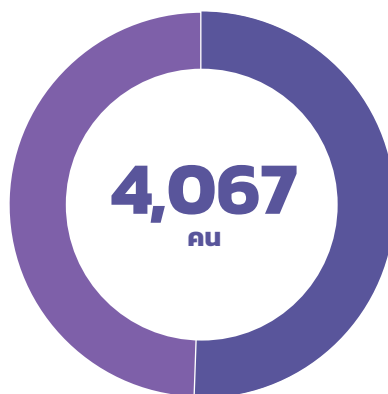
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



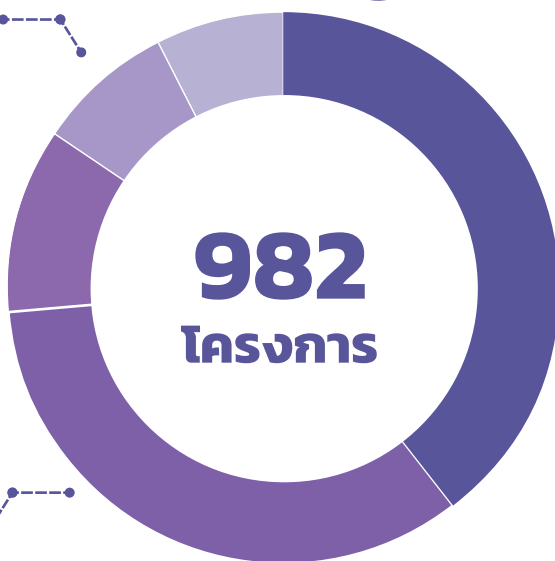
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



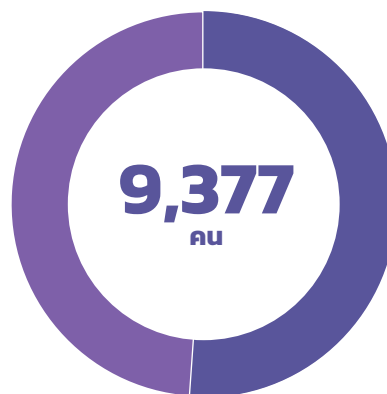
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยนราธิวาส ราชนครินทร์

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 59 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 553 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 278 คน ประชาชน 275 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 118 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ด้านเกษตรปลอดภัย 5 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 50 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสุขภาพ 10 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงาน เน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 16 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญา และวัฒนธรรมท้องถิ่น 37 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

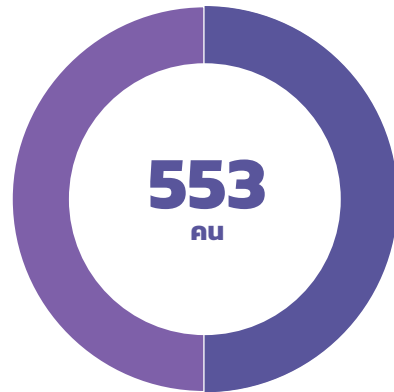


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
275 คน



บัณฑิต
278 คน



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
10 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
5 โครงการ



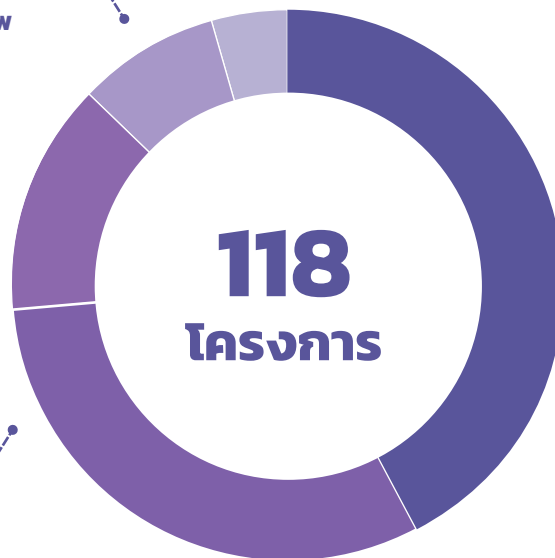
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
16 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
37 โครงการ



อาหารปลอดภัย
50 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชวีชา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสกร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

A top-down view of a collaborative workspace. Several people are 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 ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



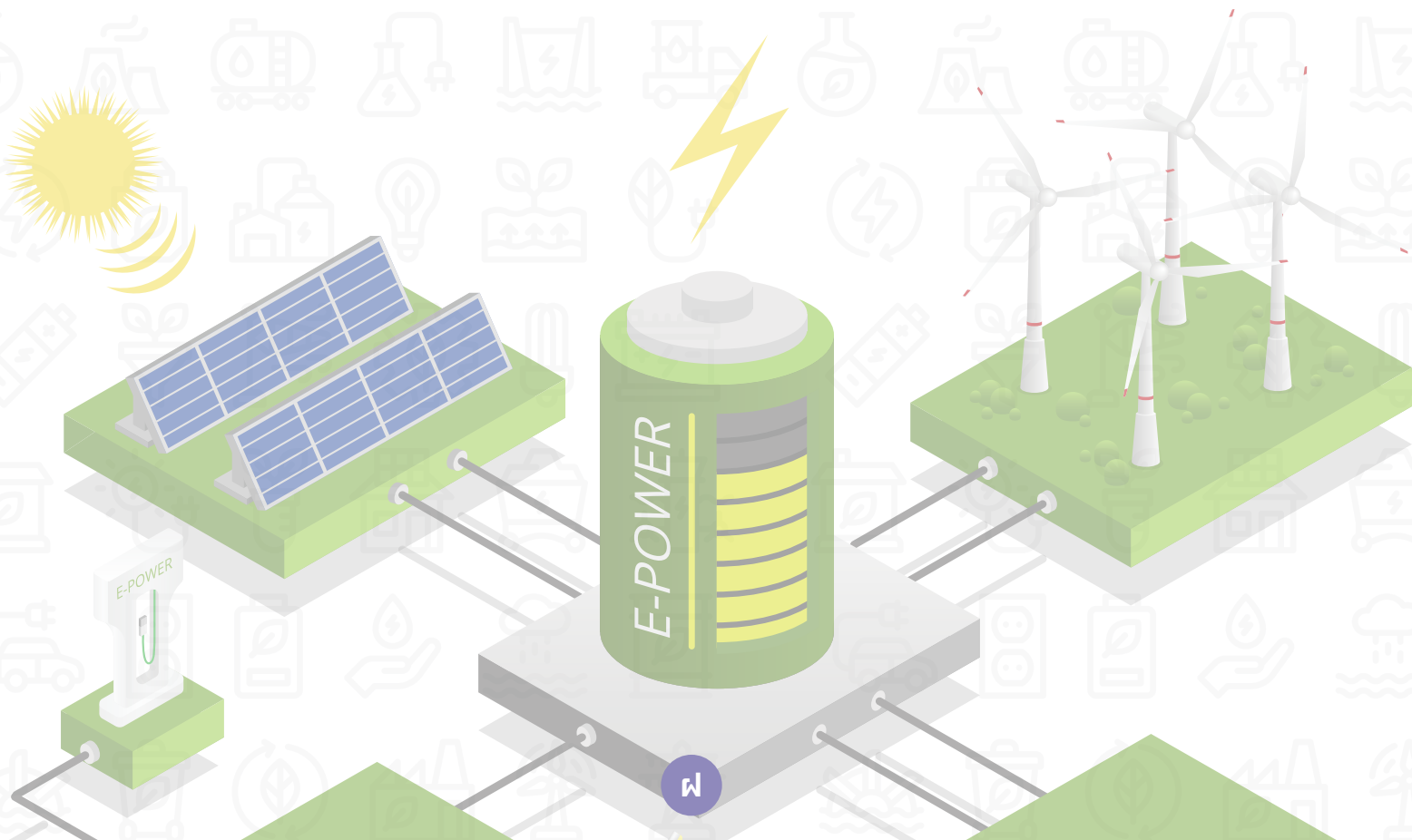
นายวิศร เฬ่วนิช



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

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1. จังหวัด นราธิวาส

1



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ช้างเผือก อ.จะนะ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาขมนมจืดแห้ง

รายละเอียด : เป็นน้ำยาขมนมจืดนำไปคั่วจนแห้งเมื่อต้องการรับประทานเพียงต้มกับน้ำเดือด ปลอดภัยจากที่อื่นเพราะสินค้าไม่มีการผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลถุง

เครื่องบดพริกแกง

ตู้อบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นน้ำยาขมนมจืดแห้งสะดวกเพียงละลายคั่วกับน้ำก็สามารถรับประทานทันที ช่องทางการขายคือหน้าร้านและออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ช้างเผือก อ.จะนะ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมันสนุนไผอบแห้ง

รายละเอียด : เป็นขนมันสนุนไผอบแห้งเป็นการแปรรูปจากเส้นเป็นแห้งเพื่อความสะดวกในการพกพาและเก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ขนมันสนุนไผอบแห้ง เป็นการพัฒนาลิ้นค้าเดิมคือขนมันสนุนสด เพื่อการต่อยอดสินค้าให้บริโภคง่าย พกพาสะดวก เป็นการตอบโจทย์คนในยุคปัจจุบัน เหมาะกับคนทุกเพศทุกวัยโดยช่องทางการขายจะเน้นไปที่ช่องทางออนไลน์ Shopee/Lazada

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาลิ้นค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาลิ้นค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาลิ้นค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทำเส้น
เครื่องบีบแป้ง
ตู้อบลมร้อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ดุขงญอ อ.จะแนะ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บูดูทรงเครื่อง & น้ำพริกเผา

รายละเอียด : บูดูทรงเครื่องเป็นน้ำพริกชนิดหนึ่ง ที่มีส่วนผสมหลากหลายชนิด เช่น ปลาพริก ตะไคร้ ใบมะกรูด ซึ่งบูดูทรงเครื่องน้ำพริกเผามี 2 รส รสดั้งเดิม และรสต้มยำกึ่งสามารถนำมารับประทานได้ทั้งกับข้าวสวยและข้าวเหนียว เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยขึ้น

เทคโนโลยีด้านการประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ในตำบล

เทคโนโลยีการกระจายสินค้าผ่านระบบ Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- เน้นกลุ่มตลาดออนไลน์
- ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในสินค้าโอท็อป (OTOP) ของจังหวัด
- ปรับเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย และเหมาะแก่กลุ่มลูกค้าต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ดงยาง อ.จะนะ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มแบกเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : น้ำส้มแบกเพื่อสุขภาพเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำส้มแบกมาผ่านกระบวนการต้มและปรุงให้มีรสชาติอร่อย นำมาบรรจุขวดเพื่อจำหน่ายปลีก ซึ่งช่วยในเรื่องของการบรรเทาอาการ โรคความดันโลหิตสูง โรคไมเกรน แก้อาการกระหาย เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยขึ้น

เทคโนโลยีด้านการประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ในตำบล

เทคโนโลยีการกระจายสินค้าผ่านระบบ Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- เน้นกลุ่มตลาดออนไลน์ และสุขภาพ
- ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในสินค้าโอท็อป (OTOP) ของจังหวัด
- ปรับเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย และเหมาะแก่กลุ่มลูกค้าต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.พดุงมาตร อ.จะนะ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ (Phadungmat Organic)

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพในรูปแบบอัดแท่ง บรรจุในถุงกระดาษคราฟท์สีน้ำตาล

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดแท่ง

เพิ่มพื้นที่ไรต์

ถุงกระดาษคราฟท์สีน้ำตาล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. บทสรุป

วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ

- เพื่อขออนุมัติ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ

แนวคิดธุรกิจ

ตำบลพดุงมาตร อำเภอจะนะ จังหวัดนราธิวาส ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมและเลี้ยงสัตว์ อีกทั้งยังมีการรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพอยู่ แต่บรรจุภัณฑ์มีขนาดเล็กเกินไป และรูปแบบของปุ๋ยก็ธรรมดาไม่ทันสมัย จึงคิดที่พัฒนาปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพให้ได้มาตรฐานและทันสมัยขึ้น

การวิเคราะห์สถานการณ์

ในปัจจุบันกระแสการบริโภคสินค้าเกษตรอินทรีย์และยังมีการปลูกไม้ดอก ไม้ประดับ ส่งผลให้มีความ

ต้องการปุ๋ยอินทรีย์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

2. คำอธิบายผลิตภัณฑ์

- ผลิตภัณฑ์ คือ ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ

- คุณค่าแก่ผู้ซื้อ คือ ใช้สินค้ามีมาตรฐานเป็นมิตรต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

- มูลค่าและกำไรจากการขายสินค้า เน้นการนำวัตถุดิบในพื้นที่มาเพิ่มมูลค่า เพื่อเป็นการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.พุดมมาตร อ.จะนะ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมบาวา

รายละเอียด : เป็นผ้าคลุมผมสำหรับสตรีมุสลิมที่มีลวดลายประจำถิ่น บรรจุก้นที่ในกล่องกระดาษคราฟท์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่ทำงานกระดาษคราฟท์ให้เป็นไปตามมาตรฐานและให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น

2.การออกแบบดีไซน์โลโก้ใหม่ให้มีความโดดเด่น

3.การจัดการวางแผนการปฏิบัติงานของกลุ่มองค์กร ให้เป็นไปตามการวางแผนและสร้าง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สินค้าผ้าคลุมบาวา ได้มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นและสามารถแสดงลวดลายได้ กลุ่มเป้าหมายคือ สตรีวัยรุ่นไปจนถึงผู้สูงอายุ
จำหน่าย 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์ และเน้นช่องทางออนไลน์มากขึ้น
กำไรจากการขายสินค้า สามารถสร้างงานและรายได้ให้กับคนในท้องถิ่นต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.จวบ อ.เจาะไอร้อง จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมบอระเพ็ดหลากหลายรส

รายละเอียด : ขนมบอระเพ็ดเป็นขนมที่มีกระบวนการทำให้สุกโดยการอบ เป็นขนมที่นิยมบริโภคกันทุกกลุ่มชน มักจะมีในภาคใต้ตอนล่าง ทางกลุ่มจึงคิดว่าจะมีการพัฒนาในด้านของรสชาติหลากหลายมากขึ้น เช่นรสดั้งเดิม รสจาวและรสหวาน เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

ขนมบอระเพ็ดเป็นขนมพื้นบ้านของคนภาคใต้ตอนล่าง คนในพื้นที่มีการรวมกลุ่มทำขนมบอระเพ็ดนี้เพื่อจัดจำหน่ายและได้บริโภคภายในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียงอยู่แล้ว แต่การผลิตขนมยังไม่สามารถสร้างรายได้ที่เพียงพอในการเลี้ยงชีพในครอบครัว จึงคิดว่าถ้ามีการผลิตเพิ่มและสามารถต่อยอดขนมเหล่านี้ให้คนในพื้นที่อื่นๆได้รู้จักอย่างแพร่หลาย โดยการนำผลิตภัณฑ์นี้ไปพัฒนาในตัวแพคเกจจิ้ง และเพิ่มรสชาติหลากหลาย สร้างมาตรฐานอาหารให้เป็นที่ยอมรับระดับสากล เพื่อเพิ่มมูลค่าได้มากกว่าเดิม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องกวนส่วนผสม

การใช้เครื่องซิลปากถุง

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.จวบ อ.เจาะไอร้อง จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอนำเทรนด์ แฟชั่นสมัยใหม่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้าทอนำเทรนด์ แฟชั่นสมัยใหม่ ตำบลจวบ อำเภอเจาะไอร้อง จังหวัดนราธิวาส เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนโดยการนำผ้าทอแบบธรรมดา ซึ่งในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงเดิมการผลิตผ้าทอนำเทรนด์ โดยทางทีมตำบลจะนำผลิตภัณฑ์นี้มายกระดับให้มีมูลค่าขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องจักรไฟฟ้าแทนการเย็บมือ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โดยทางทีมตำบลต้องการที่จะยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยโดยการนำมาผลิตเป็นกระเป๋าถือทั่วไป กระเป๋าใส่เหรียญ ช่องใส่โทรศัพท์ กระเป๋าใส่อุปกรณ์ Laptop และถุงมือกันแดดเป็นต้นและเพิ่มกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานมากยิ่งขึ้น และเพื่อเป็นที่ยอมรับในตลาดกลาง ทางทีมจะเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้เป็นที่ยอมรับผ่านสื่อ โซเชียลออนไลน์ ศูนย์ร้านจำหน่ายสินค้า OTOP และร้านค้าทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บุกิต อ.เจาะไอร้อง จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาลิ้มแบกกลิ่นใบเตย

รายละเอียด : เครื่องดื่มสมุนไพรชนิดชง ชาลิ้มแบกกลิ่นใบเตย มีรสชาติเปรี้ยว กลิ่นหอมมาจากใบเตย มีสรรพคุณทางยาที่หลากหลาย ช่วยในการลดน้ำหนักและเร่งระบบการเผาผลาญอาหาร ช่วยดับจับแสบ และเป็นการต่อยอด สร้างมูลค่าให้ลิ้มแบกแห้ง สร้างงานสร้างรายได้แก่ชุมชน จัดทำในรูปแบบชาซองบรรจุ 20 ซอง ในราคา 49 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบลมร้อน (Hot air Oven)

เครื่องซีลปิดปากถุง

เครื่องปั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ลิ้มแบกอยู่คู่บ้านชาวตำบลบุกิต อำเภอเจาะไอร้อง มานาน สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้หลายด้าน ส่วนใหญ่ที่เราจะเห็นก็จะเป็นการแปรรูปลิ้มแบกในรูปแบบของลิ้มแบกตากแห้งเพื่อนำไปใส่ในแกงอย่างเดียวนั้นไม่ค่อยเห็นเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่นจากลิ้มแบกเลย ลิ้มแบกมีรสเปรี้ยวและสรรพคุณทางยามากมาย เช่น สาร HCA (Hydroxycitric Acid) ซึ่งเป็นสารที่มีคุณสมบัติช่วยยับยั้งเอ็นไซม์ในกระบวนการสร้างไขมันจากการบริโภคอาหารประเภทคาร์โบไฮเดรตสูง ส่วนใบเตย มีกลิ่นหอมจากน้ำมันหอมระเหย รุ้สึกผ่อนคลาย ช่วยลดการกระหายน้ำ

ทางกลุ่มเห็นว่าลิ้มแบกตากแห้งที่นิยมนั้น สามารถต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มได้ คือ การทำเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพชนิดชง “ชาลิ้มแบกกลิ่นใบเตย” เครื่องดื่มสมุนไพรชนิดชง ชาลิ้มแบกกลิ่นใบเตย มีรสชาติเปรี้ยวกลิ่นใบเตย สะดวกต่อการพกพา ง่ายต่อการดื่มและเป็นการต่อยอด สร้างมูลค่าให้ลิ้มแบกแห้ง สร้างงานสร้างรายได้แก่ชุมชน โดยจัดทำในรูปแบบชาซองบรรจุ 20 ซอง ในราคา 49 บาท จัดจำหน่ายหลากหลายช่องทาง ทั้ง offline และ online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บุเกิต อ.เจาะไอร้อง จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปอเยาะ (ทุเรียนหมัก)

รายละเอียด : ปอเยาะ (ทุเรียนหมัก) เป็นผลิตภัณฑ์อาหารหมักพื้นเมืองชนิดหนึ่งที่ได้จากการนำเนื้อทุเรียนสดมาปรุงรสด้วยเกลือและน้ำตาล แล้วนำไปหมักประมาณ 3 วัน สามารถรับประทานโดยการนำไปปรุงอาหารได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องแยกเนื้อทุเรียนและเมล็ด

ตู้เก็บความเย็น

เครื่องชั่งและตวง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปอเยาะ (ทุเรียนหมัก) สามารถนำมาปรุงอาหารรสชาติถูกใจ กินได้ทุกเพศทุกวัย อีกทั้งยังใช้วัตถุดิบที่ตกเกรดในชุมชน ทำให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้ โดยช่องทางการขายทางกลุ่มคิดว่าจะเน้นการขายแบบออนไลน์ โดยทำสื่อประชาสัมพันธ์ให้คนรู้จักและรู้ถึงคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการตั้งโปรโมชั่นที่น่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้า เพราะนอกจากรสชาติที่อร่อยแล้วยังมีคุณสมบัติประโยชน์มากมาย เช่น วิตามินซี คาร์โบไฮเดรต เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.มะรือโบออก อ.เจาะไอร้อง จ.นราธิวาส



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสมุนไพรบ้านใต้แบบ

รายละเอียด : น้ำพริกเครื่องแกงบ้านใต้แบบ เป็นผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนตำบลมะรือโบออก มีส่วนผสมของสมุนไพรต่าง ๆ ที่ได้มาจากการรับซื้อของคนในชุมชน มีการจำหน่ายภายในชุมชน จึงต้องการพัฒนาในด้านของคุณภาพสินค้า บรรจุภัณฑ์ และด้านการตลาด เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เครื่องชั่งดิจิทัล
- เครื่องซีลฝาบรรจุภัณฑ์
- เครื่องบีบไล่อากาศบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ศึกษาความต้องการของผู้บริโภค ความเป็นไปได้ในการลงทุน และวางแผนกลยุทธ์ดำเนินการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด การผลิต การเงิน และช่องทางการซื้อขายสินค้า วางแผนรับมือในด้านของผลการตอบรับของการลงทุน พร้อมทั้งประเมินแนวโน้มผลสำเร็จของธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.มะรือโบออก อ.เจาะไอร้อง จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชื่อผลิตภัณฑ์ ไรต์ติ้งสำเร็จรูปตำบลมะรือโบออก
รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า ไรต์ติ้งสำเร็จรูปตำบลมะรือโบออก จากเดิมมีเพียงแค่สินค้าดั้งเดิม จึงต้องการเพิ่มรสชาติใหม่ ๆ คือ รสชาตโคล รสใบเตย และรสมันม่วง ต้องการพัฒนารสจุกกันให้ได้มาตรฐาน และนำจัดจำหน่ายสู่ตลาดนอก

05 : แผนธุรกิจ

ศึกษาความต้องการของผู้บริโภค ความเป็นไปได้ในการลงทุน และวางแผนกลยุทธ์ดำเนินการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด การผลิต การเงิน และช่องทางการซื้อขายสินค้า วางแผนรับมือในด้านของผลการตอบรับของการลงทุน พร้อมทั้งประเมินแนวโน้มผลสำเร็จของธุรกิจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชั่งดิจิทัล
เครื่องปั่นโม่โม่บรรจุภัณฑ์
เครื่องขึ้นสุญญากาศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เกาะสะท้อน อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหอมแกงจากข้าวหอมกระดังงา

รายละเอียด : คุณค่าของสินค้า มีประโยชน์ทางโภชนาการสูง มีโปรตีน ธาตุเหล็ก วิตามิน และเกลือแร่สูง ป้องกันการเกิดโรคเบาหวาน ชะลอความชรา ลดความดันโลหิต กระตุ้นการขับถ่าย ช่วยรักษาสมดุลของสมอง มีไฟเบอร์สูงกว่าข้าวขาวทั่วไป ถึง 15-20 เท่า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

สร้าง Page Facebook และ Line Platform

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า กลุ่มคนรักสุขภาพอยู่ในช่วงอายุ 30-60 ปี และกลุ่มนักเรียนนักศึกษาอยู่ในช่วง 6-29 ปี โดย คุณค่าของสินค้า มีประโยชน์ทางโภชนาการสูง มีโปรตีน ธาตุเหล็ก วิตามินและเกลือแร่สูง ป้องกันการเกิดโรคเบาหวาน ชะลอความชราลดความดันโลหิต กระตุ้นการขับถ่าย ช่วยรักษาสมดุลของสมอง มีไฟเบอร์สูงกว่าข้าวขาวทั่วไป ถึง 15-20 เท่า และมี ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

ช่องทางเข้าถึงลูกค้า ประชาสัมพันธ์โดยเพจตำบลเกาะสะท้อน ผ่านช่องทางออนไลน์ โซเชียล Facebook LINE Instagram TikTok ส่งร้านขายของชำ ตลาดนัด ฯลฯ อาศัยการสร้าง ความสัมพันธ์กับลูกค้า

กระบวนการผลิตสินค้าของเราเน้นในเรื่องความสะอาด ปลอดภัย ถูกหลักอนามัย มีอยู่และ อาสาสมัคร ติดตามความพึงพอใจก่อนและหลังการขาย จึงเกิดช่องทางรายได้ได้แก่

1. รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์
 2. รายได้จากการขายส่งจากร้านค้า
 3. รายได้จากสื่อ Social Media
- ทรัพยากรหลัก
1. ข้าวหอมกระดังงา
 2. สูตรการทำ
 3. สถานที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.เกาะสะท้อน อ.ตากใบ จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดาษสมุนไพรจากข้าวหอมกระดังงา

รายละเอียด : คุณค่าของสินค้า มีประโยชน์ทางโภชนาการสูง มีโปรตีน ธาตุเหล็ก วิตามิน และเกลือแร่สูง ป้องกันการเกิดโรคเบาหวาน ช่วยลดความเครียด ลดความดันโลหิต กระตุ้นการขับถ่าย ช่วยรักษาสมาดุลของสมอง มีไฟเบอร์สูงกว่าข้าวขาวทั่วไป ถึง 15-20 เท่า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขภาพอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าพืชสมุนไพรในท้องถิ่นสร้างจุดขายให้กับสินค้าผ่าน Platform Online

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า กลุ่มคนรักสุขภาพอยู่ในช่วงอายุ 30-60 ปี และกลุ่มนักเรียนนักศึกษาพักอยู่ในช่วง 6-29 ปี โดย คุณค่าของสินค้า มีประโยชน์ทางโภชนาการสูง มีโปรตีน ธาตุเหล็ก วิตามินและเกลือแร่สูง ป้องกันการเกิดโรคเบาหวาน ช่วยลดความเครียด ลดความดันโลหิต กระตุ้นการขับถ่าย ช่วยรักษาสมาดุลของสมอง มีไฟเบอร์สูงกว่าข้าวขาวทั่วไป ถึง 15-20 เท่า และมี ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

ช่องทางเข้าถึงลูกค้า ประชาสัมพันธ์โดยเพจตำบลเกาะสะท้อน ผ่านช่องทางออนไลน์ โซเชียล Facebook LINE Instagram TikTok ส่งร้านขายของชำ ตลาดนัด ฯลฯ อาศัยการสร้าง ความสัมพันธ์กับลูกค้า

กระบวนการผลิตสินค้าของเราเน้นในเรื่องความสะอาด ปลอดภัย ถูกหลักอนามัย มีอยู่และ อาสาสมัคร ติดตามความพึงพอใจก่อนและหลังการขาย จึงเกิดช่องทางรายได้ได้แก่

1. รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์
 2. รายได้จากการขายส่งจากร้านค้า
 3. รายได้จากสื่อ Social Media
- ทรัพยากรหลัก
1. ข้าวหอมกระดังงา
 2. สูตรการทำ
 3. สถานที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.โฆสิต อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ล้างมือข้าวหอมมะลิบ้านบอม

รายละเอียด : สบู่ล้างมือข้าวหอมมะลิบ้านบอม หนุ่ที่ 2 ตำบลโฆสิต อำเภอดากใบ จังหวัดนราธิวาส ที่ประกอบด้วยสารฟีนอลิก วิตามิน B1 และ B3 โดยวิตามิน B1 มีประสิทธิภาพในการกำจัดสารอนุมูลอิสระ ช่วยลดการอักเสบของผิวหนัง สิว ชะลอการเกิดริ้วรอยและความเหี่ยวย่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กระบวนการทางวิทยาศาสตร์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทุกเพศทุกวัย ที่มีปัญหาสภาพผิว ผลิตภัณฑ์จะทำความสะอาดผิวอย่างอ่อนโยน แต่สะอาดล้ำลึก ช่วยขจัดไขมันที่อุดตันรูขุมขน รักษาสิว ลดเลือนฝ้า กระ จุดด่างดำ ชะลอการเกิดริ้วรอยและความเหี่ยวย่น โดยลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ 2 ช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งออฟไลน์ และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

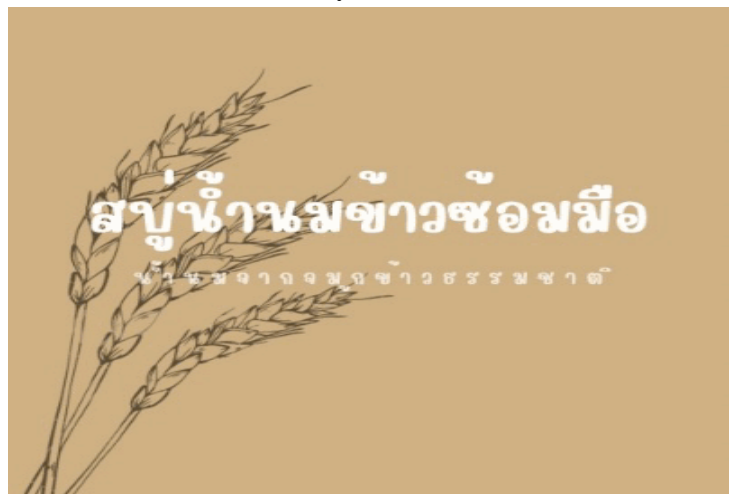
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.โฆสิต อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฝ่าละอองธุลีดินบ้านปลักปลา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ฝ่าละอองธุลีดิน สีนํ้ามีแบบ และสีตามที่ต้องการ มีความทันสมัย มีผลต่อความมั่นใจเมื่อสวมใส่

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มสตรีมุสลิมทุกวัย สีนํ้ามีแบบ และสีตามที่ต้องการ มีความทันสมัย มีผลต่อความมั่นใจเมื่อสวมใส่ โดยลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ 2 ช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งออฟไลน์ และออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักรแบบปักดอก

พัฒนา Packaging Design, ในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หยองปลาเกลือสามรส

รายละเอียด : หยองปลาเกลือเป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเอาเนื้อปลาเกลือมาแปรรูปเป็นสินค้าใหม่ที่มีความโดดเด่นในรสชาติ มีสามรสชาติในตัวสินค้า เนื้อปลามีความหวานมันอร่อยแตกต่างจากเนื้อปลานิดอื่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนากระบวนการผลิต โดยใช้ตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและถูกสุขลักษณะ

ใช้พลังงานแสงอาทิตย์ในการถนอมอาหารเพื่อลดมลพิษทางสิ่งแวดล้อม 3. เทคโนโลยีการขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ หรือแพลตฟอร์มต่างๆ ที่ทำให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. อบรมถ่ายทอดความรู้ให้กับชุมชน
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้รับรองมาตรฐานความปลอดภัยตามสากลและได้รับรองเป็นสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น
3. เปิดช่องทางการตลาดแบบออนไลน์โดยผ่านเพจ facebook , line , instagram , shopee , tiktok และเปิดการตลาดแบบออฟไลน์โดยการขายหน้าร้านและออกบูธตามงานต่างๆ
4. สร้างคอนเทนต์ดึงดูดลูกค้าและจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์และทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวราชนครินทร์

ต.เจ้เห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกหอยถ่านกรอบสามรส

รายละเอียด : "น้ำพริกหอยถ่านกรอบสามรส" ทำจากเนื้อหอยซึ่งเนื้อหอยมีความหวานนุ่ม มีคุณค่าทางโภชนาการ เป็นแหล่งโปรตีนและคอลลาเจนที่มีประโยชน์ต่อร่างกายและดีต่อสุขภาพซึ่งมีรสออริจินัล ต้มยำ และหม่าล่าเพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพลตฟอร์มวางแผนการท่องเที่ยวโดยการสร้างคิวอาร์โค้ด

สร้าง Contract เขียนชวนการท่องเที่ยว

สร้าง Pagefacebook และ Tiktok

05 : แผนธุรกิจ

1. อบรมถ่ายทอดความรู้ให้กับชุมชน
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้รับรองมาตรฐานความปลอดภัยตามสากลและได้รับรองเป็นสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น
3. เปิดช่องทางการตลาดแบบออนไลน์โดยผ่านเพจ facebook , line , instagram , shopee , tiktok และเปิดการตลาดแบบออฟไลน์โดยการขายหน้าร้านและออกบูธตามงานต่างๆ
4. สร้างคอนเทนต์ดึงดูดลูกค้าและจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์และทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.น่านาค อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจักสานใบเตยหนาม

รายละเอียด : กระเป๋าใบเตยหนาม

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยตำบลน่านาคมีพืชชนิดหนึ่งที่เรียกว่า ใบเตยหนาม ซึ่งขึ้นตามพื้นที่เป็นจำนวนมาก ทางกลุ่มจึงคิดว่าจะพัฒนาผลิตภัณฑ์จากใบเตยหนามเดิมที่เป็นเสื้อแบบธรรมดา นำมาต่อยอดเป็นกระเป๋าเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเดิม และสามารถสร้างสินค้าขึ้นชื่อให้กับตำบล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบการสินค้าให้กับคนในชุมชน

พัฒนาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น

พัฒนาแผนการตลาดให้กับคนในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.น่านาค อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาไหลแดดเดียว

รายละเอียด : ปลาไหลแดดเดียว

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากคนในตำบลน่านาคมีอาชีพเสริมในการหาปลาไหลตามบึง คลอง ซึ่งปกติแล้วหากได้ปลาไหลชาวบ้านมักจะนำไปขาย หรือเก็บไว้รับประทานเองในครัวเรือน ทางกลุ่มจึงได้เห็นควรแก้ปัญหาความต้องการในชุมชน การพัฒนาแผนธุรกิจเพื่อส่งเสริมการตลาดของปลาไหลและนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นมาใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลาไหล

พัฒนาแผนการตลาดให้กับคนในชุมชน

พัฒนา Packaging คุณภาพ และมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

Unagi Kabayaki





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.บางขุนทอง อ.ตากใบ จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เล่นขนมจีนที่สำเร็จรูปจากข้าวหอมกระดังงา

รายละเอียด : เล่นขนมจีนที่สำเร็จรูปจากข้าวหอมกระดังงา เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเศษข้าวหอมกระดังงา โดยข้าวหอมกระดังงามีคุณสมบัติเฉพาะตัวคือ กระดังงามีคุณค่าทางโภชนาการสูง มีปริมาณสารคงตัวสูงจึงเหมาะกับการแปรรูปเป็นเล่นขนมจีนที่สำเร็จรูป และสามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมอาหารถนอมอาหาร
นวัตกรรมการแปรรูปเป็นอาหารที่สำเร็จรูป
เทคโนโลยีการโปรโมทสินค้าทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวหอมกระดังงาในพื้นที่ตำบลบางขุนทองจำนวนมาก/ถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์จากข้าวหอมกระดังงาน้อย ดังนั้นจึงต้องการแปรรูปข้าวหอมกระดังงาให้สามารถเข้าถึงได้ทุกกลุ่มเป้าหมาย โดยมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์เป็นผู้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ 2. โดยการแปรรูปเป็นเล่นขนมจีนที่สำเร็จรูป 3. เล่นขนมจีนที่สำเร็จรูปจากข้าวหอมกระดังงามีคุณค่าทางโภชนาการสูงและเก็บรักษาไว้ได้นาน 4. ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย สร้าง membership 5. โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็น วัยรุ่น และวัยทำงาน 6. ทีม U2T พัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์ รวมถึงช่องทาง Online 7. สื่อสารการตลาดด้วยระบบ Online เช่น Line@ /Instagram / Facebook / YouTube / Tik-tok พร้อมทั้ง กระจ่ายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล คือ Shopee, Lazada 8. เพิ่มให้สามารถเพิ่มรายได้ให้ชาวบ้านมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บางขุนทอง อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เซรามิค ดินนา

รายละเอียด : สร้างบรรจุภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และสามารถลดโลกร้อน และปลอดภัยต่อผู้ที่ซื้อและเป็นสากลและสามารถซื้อเป็นของฝากได้อีก ะบุกลุ่มสินค้า ของชำร่วย หรือของที่ระลึก

05 : แผนธุรกิจ

เซรามิคดินนาเป็นสถานที่ท่องเที่ยวและทัศนศึกษาในตำบลบางขุนทอง โดยเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เช่น ของชำร่วย ของที่ระลึก อีกทั้งยังเป็นสถานที่แหล่งการเรียนรู้ในกระบวนการปั้นดินเผา โดยใช้ตลาดออนไลน์ในการพัฒนาและเชิญชวนให้นักท่องเที่ยวให้ความสนใจทางด้านเซรามิค ดินนา และทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้ความสำคัญและโดดเด่น เพื่อเพิ่มมูลค่าทางการตลาดอย่างยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการโปรโมทสินค้าทางออนไลน์

เทคโนโลยีการออกแบบโลโก้สินค้า

เทคโนโลยีทางด้านการทำบรรจุภัณฑ์ใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.พร่อน อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเก็บความร้อน/เย็น จากผ้าขนาน 7 สี

รายละเอียด : ผ้าขนาน 7 สีมีความหนา คงทน แข็งแรง ซึ่งจะเป็นการยืดระยะเวลาการใช้งานของผ้าและใช้ประโยชน์ในการกักเก็บความร้อน ความเย็นได้ดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย มีคุณภาพและมาตรฐานในการพัฒนาสินค้าตัวใหม่

พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ โดยนำแผ่นฟอยด์เก็บอุณหภูมิที่มีความหนา เพื่อเก็บ

อุณหภูมิที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และใช้แผ่นโฟม EPE เพื่อกันกระแทก

ใช้พื้นที่โฆษณาในการโปรโมตสินค้าและบริการ ให้กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้และอื่นๆ โดยมีอายุ 25 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มวัยทำงาน ตอบโจทย์การใช้ประโยชน์จากกระเป๋าเก็บความร้อน ความเย็น ซึ่งสามารถเก็บความอุ่นของอาหารและเก็บความเย็นของเครื่องดื่มได้และในขณะเดียวกันสามารถพกพาเป็นกระเป๋าน้ำแข็งได้ เพราะออกแบบให้ใช้ประโยชน์ได้ทั้งเก็บความร้อน ความเย็นและเน้นความสวยงาม

2.Costomer Relationships - มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย มอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่ซื้อ 3 ใบขึ้นไปมีส่วนลด 10 %

3.Channels - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook แฟนเพจผ้าขนาน 7 สี กลุ่มแม่บ้านวัดพระพุทธรวมถึงจำหน่ายที่กลุ่มแม่บ้านวัดพระพุทธร ตำบลพร่อน

4.Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผ้าขนาน 7 สี มีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัว มีสีสันสวยงามผ้ามีความหนา ทนทาน แข็งแรง ยืดเวลาการใช้งานได้ดี ดีไซน์ทันสมัย รูปทรงสวยงาม ขนาดกะทัดรัดเหมาะแก่การใช้งาน และได้นำมาใช้ประโยชน์ 2 ใน 1 ในใบเดียวกัน

5.Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการทำข้อตกลงกับกลุ่มแม่บ้านวัดพระพุทธร ถึงเจตนาในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผ้าขนาน 7 สี โดยการแปรรูปเป็นกระเป๋าเก็บความร้อน ความเย็น เพื่อเป็นช่องทางในการเสริมรายได้และต่อยอดจากผลิตภัณฑ์เดิม ให้มีการขยายตัวในตลาดที่กว้างขึ้น และให้การใส่ใจในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.พร่อน อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงกลุ่มแม่บ้านโคกยาง-โคกภูแว

รายละเอียด : เครื่องแกงมี 3 สูตร มีเครื่องแกงพื้ดพื้ด เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงกะทิ มีทั้งสูตรพื้ดพื้ด และสูตรพื้ดน้อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้พื้นที่โซเชียลในการโปรโมตสินค้าและบริการ ให้กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง
ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์ เกิดความไว้วางใจและน่าเชื่อถือ
พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้และอื่นๆ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป เนื่องจากเป็นกลุ่มคนทำงานมีเวลาจำกัด ต้องการความสะดวก รวดเร็วและคำนึงถึงสุขภาพด้วย
2. Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากปรุงอาหารแล้วได้ผลเป็นอย่างไร ช่วยประหยัดเวลาในครัวไหม ได้รสชาติคงเดิมหรือไม่หรือเก็บได้ระยะเวลานานกว่าเดิมไหม และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
3. Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook แพนเพจเครื่องแกงกลุ่มแม่บ้านโคกยาง-โคกภูแว ตลาดนัดชุมชนบ้านโคกยางทุกเช้าวันพุธ ตามร้านค้าที่รับซื้อไปขาย รวมถึงจำหน่ายที่บ้านซึ่งเป็นกลุ่มแม่บ้านเครื่องแกงกลุ่มแม่บ้านโคกยาง-โคกภูแว
4. Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เครื่องแกงปลอดภัยผลิตจากสมุนไพรปลอดสารพิษ มีสรรพคุณทางยา ช่วยเสริมสุขภาพ และมีประโยชน์ 2 in 1 ในซองเดียว ได้ทั้งความอร่อยและสุขภาพดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ไพรวัน อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระจุดนาราบราฮาเกีย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากกระจุด กระเป๋ากลองทึบชู ตะกร้า พวงกุญแจ เป็นต้น การแปรรูปขึ้นรูปแบบลวดลายสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

05 : แผนธุรกิจ

- สร้างผลิตภัณฑ์ สร้างสินค้าให้มีความละเอียดมากขึ้นการแปรรูปการขึ้นรูปทรง
- ทำการตลาด การตลาดออนไลน์
- สร้างยอดขาย
- จัดการธุรกิจ เลือกใช้ระบบร้านค้าออนไลน์ที่น่าเชื่อถือมีการจัดการรายการสั่งซื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้มีรูปแบบที่ครอบคลุมความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

-
-

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65007854 : การพัฒนาโลโก้สินค้าและออกแบบกล่องเสียงชั้นโรง

มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ไพรวัน อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชั้นโรง Home Box

รายละเอียด : กล่องชั้นโรง 2 ชั้นทำจากไม้กระดาน และไม้พาเลทสามารถเคลื่อนย้ายได้สะดวก สะดวกต่อการแยกพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์ และเก็บน้ำหวานได้อย่างรวดเร็ว สะดวกต่อการดูแล

05 : แผนธุรกิจ

- สร้างผลิตภัณฑ์ กล่องชั้นโรง
- ทำการตลาด กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาที่ว่างงานอยากหารายได้เสริม
- สร้างยอดขาย การขายออนไลน์ทำคอนเทนต์ โดยใช้สื่อออนไลน์ Social Media สร้างยอดขาย
- จัดการธุรกิจ เลือกใช้ระบบร้านค้าออนไลน์ที่น่าเชื่อถือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ คือ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้มีรูปแบบที่เพิ่มมูลค่ายิ่งขึ้น

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ศาลาใหม่ อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มวิตามินชั้นโง

รายละเอียด : เครื่องดื่มวิตามินน้ำผึ้งชั้นโง ผสมน้ำผลไม้และสมุนไพร และคัดสรรวิตามินและแร่ธาตุที่จำเป็นต่อร่างกาย มีส่วนส่วนบำรุงการทำงานของร่างกาย ผู้ที่เป็นโรคเบาหวานสามารถดื่มได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
- Page Facebook และ Line Platform
- เทคโนโลยีในการผลิตสินค้า เช่น Pasteurization ตู้อบ เครื่องกวนผสม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



การออกแบบพัฒนาสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

1 คู่ค้า/ธุรกิจ

-มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

-กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

2 กิจกรรมหลักของธุรกิจ

-พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อรับรองมาตรฐานสากลในการส่งออก

-พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่

-สร้างรายได้ให้กับชุมชน

3 คุณค่าของสินค้าบริการ

-เครื่องดื่มวิตามินชั้นโงดีต่อสุขภาพ

-ดื่มเครื่องดื่มวิตามินชั้นโงพร้อมสมุนไพรที่ดีเลิศต่อร่างกาย

-เพิ่มความสดชื่นในชีวิต

4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า

-เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์

-ติดตามผลลัพท์จากลูกค้า

5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

-นักเรียน/นักศึกษา

-วัยทำงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



การออกแบบพัฒนาสินค้า



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ศาลาใหม่ อ.ตากใบ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซอสไข่เค็มลาวา

รายละเอียด : “ซอสไข่เค็มลาวา” การนำเอาไข่เค็มขึ้นชื่อจากบ้านโคกมะเฟืองมาแปรรูปเป็นซอสลาวาไข่เค็ม ด้วยความหอมมัน ไข่แดงสดสวย และรสชาติอร่อย จึงสามารถที่จะนำมาแปรรูปเป็นซอส ใช้ทาขนมปัง ประกอบอาหาร และเป็นซอสได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Pasteurization
เครื่องติดฉลากบรรจุภัณฑ์
เครื่องกวนส่วนผสม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



การออกแบบพัฒนาสินค้า

รูปหลัง



การออกแบบพัฒนาสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

- 1 คู่ค้า/ธุรกิจ
-มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์
-กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 2 กิจกรรมหลักของธุรกิจ
-หาวัตถุดิบในพื้นที่
-พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อรับรองมาตรฐานสากลในการส่งออก
-จัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มยอดขาย
- 3 คู่ค้าของสินค้าบริการ
-เพิ่มรายได้ให้กับชุมชน
-เป็นช่องทางระดมทุนได้
- 4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า
-ขายฝ่ายตัวแทนจำหน่ายพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ ให้เครดิตทางการค้า
-มีโปรโมชั่นให้กับลูกค้าซื้อปริมาณมาก
- 5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
-นักเรียน/นักศึกษา
-วัยทำงาน
-นักท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



PS65010421 : การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์ และอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อส่งเสริมทางการตลาดและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย (ออกแบบบรรจุภัณฑ์)

มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เกาะมาตี อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บูดั่วแห้งสมุนไพร

รายละเอียด : บูดั่วแห้งสมุนไพร มีส่วนประกอบของ น้ำบูดู เนื้อปลา หอมแดง ตะไคร้ พริกแห้ง พริกสด ใบมะกรูด ผ่านกระบวนการคั่วและอบแห้งบรรจุภัณฑ์ 2 รูปแบบ คือ แบบกระป๋อง แก้ว ราคา 100บาท แบบซองซีลกล่องละ 180 บาท/5 ซอง

05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลักของธุรกิจ

1. พัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์ของสินค้าให้สามารถยืดอายุอาหารได้นานขึ้น
2. พัฒนาระบบการผลิตเพื่อขยันทราตลาด
3. สร้างและขยายความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยการทำ community
4. จัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มยอดขาย
5. เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
6. การ training พนักงานในการผลิต/การขาย/พัฒนาผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนากระบวนการผลิตเพื่อขยันทราตลาด
ส่งเสริมทางการตลาดและเพิ่มช่องทางการตลาด
พัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์เพื่อส่งเสริมทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65012585 : การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์ และอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อส่งเสริมทางการตลาดและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย (ออกแบบบรรจุภัณฑ์)

มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เกาะมาตี อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บูดั่วแห้งสมุนไพร

รายละเอียด : บูดั่วแห้งสมุนไพร มีส่วนประกอบ คือ น้ำบูดู เนื้อปลา ตะไคร้ หอมแดง พริกสด พริกแห้ง ใบมะกรูด บรรจุภัณฑ์ มี 2 รูปแบบ (แบบกระป๋องแก้ว ราคา 100 บาท และแบบซองซิลขายเป็นกล่อง ราคา 180 บาท/5 ซอง)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการตลาด
พัฒนากระบวนการผลิตเพื่อขึ้นมาตรฐานฮาลาล
ส่งเสริมทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลักของธุรกิจ

1. พัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์ของสินค้าให้สามารถยืดอายุอาหารได้นานขึ้น
2. พัฒนากระบวนการผลิตเพื่อขอยื่นตราฮาลาล
3. สร้างและขยายความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยการทำ community
4. จัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มยอดขาย
5. เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
6. การ training พนักงานในการผลิต/การขาย/พัฒนาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาเจาะ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกหยีสีกอง

รายละเอียด : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Eco friendly packaging) พร้อมเรื่องราววิถีชุมชนผ่านบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม สามารถนำไปใช้ซ้ำได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2.ถ่ายทอดเรื่องราววิถีชุมชนผ่านการออกแบบบรรจุภัณฑ์
1.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม Eco Friendly Packaging
3.เพิ่มช่องทางการตลาดโดยการเจาะกลุ่มลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ คือ ลูกหยีสีกอง เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านที่มีอยู่แล้วในตำบลบาเจาะ โดยการนำลูกหยีมาแปรรูปผ่านกระบวนการกวนด้วยน้ำตาลใช้เวลาพอสมควร ด้วยกรรมวิธีที่พิถีพิถันเพื่อยืดอายุในการบริโภคให้นานมากขึ้น จากการศึกษาข้อมูลทางทีมงานจึงเล็งเห็นในส่วนของการต่อยอดและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบ Eco Friendly พร้อมกับเสริมเรื่องราววิถีชุมชนหรือวัฒนธรรม แหล่งท่องเที่ยว ชุมชน ผ่านบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความดึงดูดมากขึ้น
โดยการวิเคราะห์ Business Model Canvas ดังนี้
1.กลุ่มลูกค้า : 1. กลุ่มอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม 2. กลุ่มที่หลงใหลวิถีชุมชน 3. กลุ่มคนยุคใหม่ (Gen Z) ที่ตระหนักถึงปัญหาสิ่งแวดล้อม
2. คุณค่าของสินค้า : 1. สินค้าชุมชนที่มีเรื่องราว 2. วัตถุดิบตามฤดูกาล 3. บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบมาเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม นำมาใช้ซ้ำได้
3.ช่องทางการเข้าถึง : Offline และ online
4.ความสัมพันธ์ของลูกค้า : 1. สร้างช่องทางการมีส่วนร่วมของลูกค้าที่มีต่อการอนุรักษ์พันธุ์ลูกหยี 2. มีช่องทางการติดต่อสอบถามร้องเรียน ผ่าน line official, facebook fanpage เป็นต้น 3. มีกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง
5.รายได้หลัก : 1. ร้านของชำรายงานแต่งงาน 2. ร้านฝากขายสินค้า OTOP 3. ร้านกาแฟแนวอนุรักษ์และแคมป์ 4. ตลาดออฟไลน์ เช่น facebook, IG, tiktok เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาเจาะ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นำนมคัสเฟอร์ข้าวกล้องงอก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่น่าสนใจในพื้นที่ (ข้าวพื้นเมือง) ผลิตเป็นอาหารฟังก์ชันเพื่อสุขภาพ เจาะกลุ่มคนรักสุขภาพที่มีกำลังซื้อสูง และมีแนวโน้มขยายตัวสูง พร้อมทั้งถ่ายทอดเรื่องราวของชุมชนผ่านบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบ Eco Friendly เพื่อเพิ่มคุณค่าและมูลค่าแก่พืชทางเกษตรในพื้นที่ให้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.ใช้จุลินทรีย์ที่มีประโยชน์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์
2.บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม Eco friendly Packaging
3.ถ่ายทอดวิถีชุมชนผ่านการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ คือ นำนมคัสเฟอร์ข้าวกล้องงอก เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่น่าสนใจในพื้นที่ (ข้าวพื้นเมือง) ผลิตเป็นอาหารฟังก์ชันเพื่อสุขภาพ เจาะกลุ่มคนรักสุขภาพที่มีกำลังซื้อสูง และมีแนวโน้มขยายตัวสูง พร้อมทั้งถ่ายทอดเรื่องราวของชุมชนผ่านบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบ Eco Friendly เพื่อเพิ่มคุณค่าและมูลค่าแก่พืชทางเกษตรในพื้นที่ให้มากขึ้น โดยการวิเคราะห์ Business Model Canvas ดังนี้
1.กลุ่มลูกค้า : 1. กลุ่มคนรักสุขภาพ 2.กลุ่มที่แพ้นมวัว หรือพืชตระกูลถั่ว
3.กลุ่มผู้มีปัญหาโรคระบบขับถ่าย 4. กลุ่มที่หลงใหลวิถีชุมชน 5. กลุ่มคนยุคใหม่ (Gen Z) ที่ตระหนักถึงปัญหาสิ่งแวดล้อม
2. คุณค่าของสินค้า : 1. มีสารต้านอนุมูลอิสระ 2. มีโปรไบโอติก 3. มีกรดอะมิโนที่จำเป็น 3. ช่วยระบบขับถ่าย
4. บรรจุภัณฑ์ออกแบบเรื่องราวของคนในพื้นที่ให้น่าสนใจ
3.ช่องทางการเข้าถึง : Offline และ online
4.ความสัมพันธ์ของลูกค้า : 1.สร้างช่องทางการติดต่อสอบถาม ร้องเรียน ผ่าน line official, facebook fanpage เป็นต้น 2. มีกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง 3. สร้างชุมชนอนุรักษ์ข้าวพื้นเมือง 4. สร้างชุมชนกลุ่มคนรักสุขภาพ
5.รายได้หลัก : 1. รายได้จากตัวแทนจำหน่าย 2. รายได้จากการขายออนไลน์ 3. รายได้จากการขายหน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาเร๊ะใต้ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋ากระจุดบาเร๊ะใต้

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋ามาจากกระจุด ที่จัดทำโดยกลุ่มวิสาหกิจของชุมชนตำบลบาเร๊ะใต้ ซึ่งทางกลุ่มจะนำไอเดียต่าง ๆ มาออกแบบกระเป๋ามาในรูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้น เพื่อให้ตอบโจทย์ทุกกลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นเพศชายและเพศหญิง (unisex)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปลี่ยนรูปแบบให้มีความทันสมัยมากขึ้น ตอบโจทย์ทุกกลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นเพศชายหรือเพศหญิง (Unisex)

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

นำผลิตภัณฑ์มาโปรโมทผ่านช่องทางต่าง ๆ ในรูปแบบเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมออนไลน์

รูปแบบสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำกระจุดมาจกสานเป็นกระเป๋าจากกระเป๋ามาแบบดั้งเดิมที่มีอยู่แล้วมาเปลี่ยนรูปแบบให้มีความทันสมัยมากขึ้นตอบโจทย์ทุกกลุ่มเป้าหมายทั้งเป็นเพศชายเพศหญิง(Unisex)กลุ่มวัยรุ่นวัยทำงานและกลุ่มข้าราชการโดยนำผลิตภัณฑ์ไปโปรโมทผ่านช่องทางต่างๆในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segment
- U2T นราธิวาส - ศูนย์ DTP จ.นราธิวาส - ผู้ผลิตกระเป๋า - ร้านค้าปลีก - ตลาดชุมชน	1- ช่องทางออนไลน์ และร้านค้าปลีก 2- ช่องทางออนไลน์	- สร้างรายได้ให้ชุมชน - เปลี่ยนวิถีชีวิตให้ดีขึ้น - เป็นงานที่สร้างสรรค์	- ขายในชุมชน - ส่วนลด (เมื่อซื้อครบตามจำนวน)	- กลุ่มข้าราชการในหน่วยงาน - กลุ่มวัยทำงาน - กลุ่มวัยรุ่น
Key Resources		Channels		
1- กระเป๋า/ชุดกระเป๋า		1- เว็บไซต์ (Online) 2- เว็บไซต์ (Online) Facebook/Instagram TikTok/LINE SHOPPING Shopee		
Cost Structure		Revenue Streams		
- ค่าวัสดุ - ค่าขนส่ง - ค่าโฆษณา - ค่าเช่าพื้นที่ - ค่าจ้าง - ค่าบริการ		- ขายสินค้า - ค่าเช่าพื้นที่ - ค่าบริการ		



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.บาเร๊ะใต้ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล่องเลี้ยงผึ้งชั้นโรงสายพันธุ์เล็กสำเร็จรูป

รายละเอียด : 1. ออกแบบผลิตภัณฑ์กล่องเลี้ยงชั้นโรงรูปแบบใหม่ที่โดดเด่นกว่าเดิม นอกจากเลี้ยงชั้นโรงได้แล้วยังสามารถเพาะพันธุ์ได้ด้วย 2. ส่งเสริมการตลาด ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ 3. ส่งเสริมการรวมกลุ่มและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนในตำบลบาเร๊ะใต้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำไม้ที่ไม่ใช้มาแปรรูปให้มีขนาดที่ต้องการ จากนั้นจึงมาประกอบให้เป็นกล่องเลี้ยงชั้นโรงสำเร็จรูป และวางจำหน่ายสู่ท้องตลาด
พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
นำผลิตภัณฑ์มาโปรโมทผ่านช่องทางต่าง ๆ ในรูปแบบเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมออนไลน์

รูปแบบสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segment
1. หจก.กลุ่มเลี้ยงผึ้ง 2. ร้านค้าปลีก 3. ตลาดชุมชน	1. ส่งของจากร้าน 2. รับของจากร้าน 3. ส่งของจากร้าน	1. สร้างรายได้ให้ชุมชน 2. ส่งเสริมการขายให้ชุมชน 3. ส่งเสริมการขายให้ชุมชน 4. ส่งเสริมการขายให้ชุมชน	1. การไปรษณีย์ 2. ส่วนลด (เมื่อซื้อครบตามจำนวน)	1. กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้ง 2. ผู้สนใจที่จะเลี้ยงผึ้ง 3. กลุ่มผู้สนใจซื้อผลิตภัณฑ์ 4. กลุ่มผู้สนใจซื้อผลิตภัณฑ์
Key Resources		Channels		
ไม้/พลาสติก/เหล็ก/กระดาษ		1- แบบออนไลน์ (Online) 2- แบบออฟไลน์ (Offline) Facebook/Instagram TikTok/LINE SHOPPING Shopee		
Cost Structure		Revenue Streams		
- ไม้ - ส่วนประกอบ - ค่าขนส่ง - ค่าเช่าสถานที่ - ค่าเช่ารถ		- รายได้จากค่าเช่ากล่องเลี้ยงผึ้ง - รายได้จากค่าเช่ากล่องเลี้ยงผึ้ง - รายได้จากค่าเช่ากล่องเลี้ยงผึ้ง - รายได้จากค่าเช่ากล่องเลี้ยงผึ้ง		



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาเร๊ะเหนือ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไล่เดือนเพื่อนดิน

รายละเอียด : การนำมูลวัวมาทำปุ๋ยโดยการใส่ไล่เดือนดินเป็นตัวกลางที่ทำให้เกิดปุ๋ย

05 : แผนธุรกิจ

เจาะตลาดการขายทางออฟไลน์และออนไลน์, เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่, เพิ่มผลผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปุ๋ยมูลไล่เดือน

สื่อออนไลน์

เครื่องบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาเรเหนือ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บุโตน้ำผึ้งพรีเมียม

รายละเอียด : เป็นการนำน้ำผึ้งป่ามาทำเป็นน้ำผึ้งพรีเมียม

05 : แผนธุรกิจ

ยกระดับสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่ม, เจาะตลาดการขายทั้งด้านออฟไลน์และออนไลน์, กลุ่มเป้าหมายทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

หน่วยปฏิบัติการในการแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

น้ำผึ้งป่า
สื่อออนไลน์
เครื่องบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ปะลุภาสาเมาะ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตลาดนัดสีเขียว

รายละเอียด : เป็นโมเดลการนัดร้านค้าต่างๆมาขายในพื้นที่ ที่มีธรรมชาติล้อมรอบ โดยมีค่าบริการค่าบูธ ภายในงานจะมีกิจกรรมที่หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้คอมพิวเตอร์ Zero Waste ตลาดปลอดขยะ

ใช้เทคโนโลยี Social Network ในการนำเสนอสินค้า

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลปะลุภาสาเมาะ มีต้นทุนทางธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ซึ่งติดกับภูเขาบูโด น้ำตกและโอบล้อมด้วยทุ่งนาที่เขียวขจี จึงเล็งเห็นถึงความสำคัญในการพัฒนาพื้นที่เชิงท่องเที่ยว หรือ zero waste เพื่อให้ธรรมชาติเหล่านี้อยู่กับเราไปจนถึงลูกหลานต่อไป
ตลาดนัดสีเขียว Budo Green Market เราต้องการที่จะสร้างให้ชุมชน มีกิจกรรมท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ โดยจัดสัปดาห์ละ 1 วัน และมีขอบเขตผู้ที่จะขายต้องเป็นเกษตรกร ที่ไม่เกิดขยะ โดยใช้ การประชาสัมพันธ์ทางโซเชียล influencer vlogger เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวชม ชิม ช้อป เที่ยว แบบธรรมชาติ
Budo Green Market ยังสามารถช่วยชุมชน ให้มีรายได้ สร้างอาชีพ และปลูกใจให้มีจิตสำนึกในการรักษาธรรมชาติอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ปะลุภาสาเมาะ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าดำ Budo Cloth Bag

รายละเอียด : กระเป๋าดำจากกลุ่มแม่บ้าน ที่ทำมาจากเศษผ้าเหลือใช้ ที่ใช้ตัดชุดเสื้อก๊อตัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Budo Cloth Bag ต้องการพัฒนา

ผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงาม

สามารถเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลปะลุภาสาเมาะ มีกลุ่มแม่บ้านสตรี ที่รวมทำกัน สร้างอาชีพ โดยสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่ กระเป๋าดำ โดยนำเศษจากผ้าเหลือใช้ในการตัดเย็บเสื้อก๊อตันเช่น เสื้อลายอ เสื้อทรง ในพื้นที่ ซึ่งมีตลาดที่โดดเด่น มีเอกลักษณ์ แบบมลายูภาคใต้ และยังตอบโจทย์กับ คอนเซ็ป นำสินค้า ที่เหลือใช้ นำกลับมาปรับปรุงและมาใช้ใหม่ อีกทั้ง กระเป๋าดำ Budo Cloth Bag ยังช่วยลดการใช้ถุงพลาสติก ซึ่งเป็นที่มาของขยะที่ไม่สามารถจัดการได้และเป็นปัญหาในขณะนี้

กระเป๋าดำ Budo Cloth Bag โดยปกติแล้ว รับทำตามออเดอร์ที่ชุมชน เทศบาล ช่วงมีอบรม สัมมนา ก็จะมีการสั่งซื้อ แต่ตอนนี้ เราทำส่งขายตลาดสู่ระบบ ออนไลน์มากขึ้น เช่น เพจ Facebook Tiktok และช่องทางร้านค้าในพื้นที่ต่างๆมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ลูโบะสาวอ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แผ่นแปะสมุนไพรเพื่อการปวด

รายละเอียด : สมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่ได้จากพืช สัตว์ และแร่ธาตุที่ใช้เป็นยา และเป็นที่ยอมรับในทางวิทยาศาสตร์ เราจึงมองเห็นช่องทางการทำธุรกิจโดยนำสมุนไพรในท้องถิ่นมาใช้ประโยชน์โดยการนำสมุนไพรสดไปอบแห้งและทำการบด/ปั่นให้พอละเอียด บรรจุใส่ในซองชา ใช้งานได้ทันทีสามารถแปะได้ทุกส่วนบนร่างกายที่มีอาการปวดกล้ามเนื้อ

02 : เป้าหมาย

ขอบเขตปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางเภสัช

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วางแผนพัฒนาบรรจุภัณฑ์และออกแบบลวดลายให้มีเอกลักษณ์

จัดตั้งราคาสินค้าให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ในการวางจำหน่ายสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook, Instagram ,Tiktok, Shopee

05 : แผนธุรกิจ

“แผ่นแปะสมุนไพรเพื่อการปวด”

•ประวัติของกิจการ

ผลิตภัณฑ์แผ่นแปะสมุนไพรเริ่มจากการคิดที่จะสร้างธุรกิจเกี่ยวกับการเกษตรก่อนว่าจะทำอะไรดี และได้ศึกษาเกี่ยวกับสมุนไพรในท้องถิ่นโดยค้นคว้าข้อมูลต่างจากทางด้านหนังสือ เว็บไซต์ จากชาวบ้านและผู้เชี่ยวชาญ เพื่อทำให้มีพื้นฐานในการผลิตแผ่นแปะสมุนไพร

•แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ช่วยให้ชาวบ้านมีช่องทางการจำหน่ายสมุนไพรได้มากขึ้น และเพิ่มมูลค่าของสมุนไพรในท้องถิ่นในการนำมารักษาอาการเจ็บปวดกล้ามเนื้อได้

•การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

ในระยะแรกมีการผลิตสินค้าเพื่อออกจำหน่ายในปริมาณที่ไม่มากและจะมีการทำการตลาดเพื่อสนับสนุนให้สินค้าเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค และมีการผลิตสินค้าแจกฟรี เพื่อแจกให้กับผู้บริโภคทดลองสินค้า ทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในสินค้าของเรา และหันมาซื้อสินค้าในปริมาณที่มากขึ้น และทางกลุ่มได้ทำการขยายฐานลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายให้กว้างครอบคลุมมากกว่าเดิม และในอนาคตทางกลุ่มจะมีการขยายกิจการให้มากขึ้น

•ความสำเร็จ/อุปสรรค

ปัจจุบันมีคนหันมาปรึกษาสุขภาพเพิ่มมากขึ้น จึงเป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าของเรา

มากขึ้น และเป็นโอกาสที่เราจะเข้าสู่ตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ลูโบะสาวอ อ.บาเจาะ จ.นราธิวาส

บัญชี

5 คน

ประชาชน

5 คน

อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชินตา แคนดัส

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระบองเพชร ช่วยบำบัดจิตใจในเรื่องของการถ่ายออกซิเจนในกลางวันทำให้อากาศถ่ายเท ทำให้อากาศบริสุทธิ์ ซึ่งเป็นตัวกลางในการสื่อความหมาย ช่วยเติมสีสันให้แก่บ้านที่อยู่อาศัย และยังเหมาะสำหรับการให้ของขวัญเนื่องในโอกาสและเทศกาลต่างๆ นอกจากนี้กระบองเพชรมีความสวยโดดเด่นแล้วยังมีแพ็คเกจจิ้งที่ทำให้สวยงามเพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าทางการผลิตจากการเลี้ยงดู ดูแล และสร้างจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook, Instagram ,Tiktok, Shopee

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจประเภทผลิตและจำหน่ายต้นกระบองเพชรซึ่งเป็นพืชชนิดไม่ชอบน้ำที่มีตลาดสวยงาม มีหลากหลายสายพันธุ์ทั้งสายพันธุ์ที่มีตุ่มหนามและไม่มีตุ่มหนาม และลักษณะลำต้นที่มีความแตกต่างกันออกไป โดยทางเราเน้นไปสายพันธุ์ Astrophytum Asterias ซึ่งมีลักษณะกลมไม่มีตุ่ม หนาม มีขนาดเล็ก อัตราการเจริญเติบโตอยู่ในระดับช้า ซึ่งจะมีลักษณะการขยายทั้งปลีและลำ

ธุรกิจผลิตกระบองเพชรของกลุ่ม ณ ปัจจุบันเริ่มธุรกิจนี้ จากความชอบส่วนตัวจึงเข้ามาปลูกไว้ชมเพียงอย่างเดียว เมื่อเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2561 แล้วชื่นชอบในลวดลายของกระบองเพชรที่มีหลากหลายสายพันธุ์มากจนคิดถึงจุดที่ต้องการพัฒนาสายพันธุ์ให้สวยงามขึ้นด้วยตนเอง จึงเริ่มศึกษาใน Facebook Google (ต้นกระบองเพชร ART) หนังสือต่างๆ และสอบถามจากผู้ขายในที่สุดก็ได้ไปศึกษาจากอย่างจริงจังในขณะนี้ศึกษาหาความรู้เพื่อนำมาพัฒนาสายพันธุ์ขณะนั้นต้นกระบองเพชรที่เริ่มเก็บสะสมเริ่มไม่มีพื้นที่ที่จะปลูกจึงได้นำมาตั้งขายในกลุ่ม (instagram) และมองเห็นรายได้ที่พอตัวจึงได้ปรับมาเพื่อนำมาขายต่อทำ เช่นนี้ไปเรื่อยๆจนมีเงินเก็บ และเมื่อจบการศึกษาศรีอยุธยาเมื่อปี 2563 ก็ได้มาทำในระบบสวนกระบองเพชรอย่างเต็มตัวด้วยเงินเก็บของตัวเองจนถึงปัจจุบัน

- แนวคิดในการก่อตั้งกิจการ

1. เพื่อสร้างเสริมรายได้ให้กับสมาชิกในกลุ่ม 2. เพื่อต่อยอดจากเดิมที่เป็นเพียงขายแค่หน้าร้าน

3. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกระบองเพชร 4. เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเครือข่ายเป็นที่รู้จักใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.ทะเลสาบ อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงมัสมั่นสมุนไพรและเครื่องแกงตูมิ

รายละเอียด : 1. เครื่องแกงมัสมั่นสมุนไพรและเครื่องแกงตูมิ เป็นเครื่องแกงได้สูตรมาจากท้องถิ่น 2. เครื่องแกงมีลักษณะเป็นของเหลว ชื่นๆ เน้นเข้าถึงรสชาติ 3. บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม (ภาชนะพลาสติก) ขนาด 125 กรัม 4. มีคุณค่าทางอาหาร พลังงาน ไขมัน คาร์โบไฮเดรต และวิตามิน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการถนอมอาหารแบบผสมผสาน

เทคโนโลยีการถนอมอาหารโดยการหมัก

เทคโนโลยีเครื่องนึ่งข้าว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เครื่องแกงมัสมั่นสมุนไพรและเครื่องแกงตูมิ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ได้รับการจดสิทธิบัตรและขาดโอกาสการเรียนรู้ หรือองค์ความรู้ในการพัฒนาสู่ตลาดออนไลน์ ทั้งนี้เครื่องแกงมัสมั่นสมุนไพรและเครื่องแกงตูมิเป็นผลิตภัณฑ์ที่ขาด ผู้มีความรู้หรือที่ปรึกษาในการศึกษาคุณภาพของสินค้าตามมาตรฐาน อาทิเช่น คุณภาพของสินค้าคงที่หรือไม่ การยืดเวลาการเก็บรักษาได้นานหรือไม่ บรรจุภัณฑ์มีมาตรฐานหรือไม่ เป็นต้น ดังนั้นจึงเล็งเห็นว่าควรมีคณาจารย์เป็นที่ปรึกษาช่วยเหลือเรื่องคุณภาพสินค้าตามมาตรฐานและความปลอดภัย และทีมบัณฑิตจบใหม่เป็นส่วนหนึ่งในการเปิดช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์ ออฟไลน์ และพัฒนาเรื่องบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม เพื่อดึงดูดสินค้าเข้าสู่ช่องทางการที่กว้างมากขึ้น มีคณาจารย์และบัณฑิตจบใหม่ร่วมทั้งให้ความรู้ แก่ทีมงานตำบลทะเลสาบ ที่ผลิตเครื่องแกงมัสมั่นสมุนไพรและเครื่องตูมิในเรื่อง การใช้ช่องทางออนไลน์ การเลือกบรรจุภัณฑ์ การสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน และอื่นๆ เป็นองค์ความรู้การต่อยอดและพัฒนาด้วยตนเองในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.ทะเลน้อย อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่&แพนมเห็ดข้าวกล้องหอมกระดังงา

รายละเอียด : แพนมเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่&แพนมเห็ดข้าวกล้องหอมกระดังงา สามารถใช้วัตถุดิบที่มีอยู่อย่างเกิดประโยชน์ที่พบสรรพคุณอาหาร เช่น เห็ด ช่วยลดไขมันในเลือด แห้งอาหารที่มีวิตามิน B เป็นต้นรวมถึงสามารถสร้างรายได้ให้กับคนในพื้นที่ได้

05 : แผนธุรกิจ

เดิมกลุ่มแม่บ้านได้ผลิตแพนมเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ คุณภาพสินค้าแต่ละครั้งไม่คงที่ และช่องทางการตลาดไม่ทั่วถึง ทางทีมงานจึงเล็งเห็นการพัฒนาสินค้าให้มีมาตรฐานและทันสมัย คือแพนมเห็ดข้าวกล้องหอมกระดังงาที่มีเอกลักษณ์ภายในตัว เช่น กระดังงา มีการปลูกตามพื้นที่นราธิวาสที่หาวัตถุดิบได้ง่าย มีประโยชน์ต่อสุขภาพ รวมทั้งเปิดช่องทางการตลาดออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อโฆษณาอย่างทั่วถึงกับกลุ่มลูกค้าทุกรูปแบบ อาทิ กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ กลุ่มที่สนใจชั้นขอบแพนม และกลุ่มคนที่ไม่ทานเนื้อสัตว์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีวิทยาศาสตร์การอาหารเพื่อถนอมอาหารและเก็บได้นานขึ้น

พัฒนาเพจfacebookและlineเพื่อเป็นช่องทางการตลาด

พัฒนาการออกแบบฉลากสินค้าและบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.กะลุวอเหนือ อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รองเท้าจากกระจูด

รายละเอียด : เป็นรองเท้าที่ทำมาจากกระจูด โดยวิธีการสานด้วยมือ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กระจูด เป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ที่มีจำหน่ายในท้องถิ่น โดยคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา ที่มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิม ซึ่งจะทำการเป็นรองเท้าที่ทำมาจากกระจูดให้มีความโดดเด่นและน่าสนใจ สามารถใช้ได้ทั่วไปและนำไปเจาะตลาดออนไลน์และออฟไลน์เพื่อสร้างอาชีพ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบุสม E-commerce , Page Facebook และ Line Platform

ใช้ท่อ PVC ในการหล่อเลี้ยงผัก

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบน Platform Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



รองเท้าว้าเสื่อสวมกระจูด



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.กะลุวอเหนือ อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระป๋องข้าวเกรียบปลา

รายละเอียด : เป็นกระป๋องที่ใช้บรรจุข้าวเกรียบปลา เพื่อความสะดวกในการนำมาบริโภค

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบ เป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ที่มีจำหน่ายในท้องถิ่น แต่เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ในปัจจุบันยังเป็นการใช้ถุงที่มิดชิดด้วยยาง ทางทีมจึงมีความคิดที่จะออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา เพื่อตอบโจทย์กับความต้องการของคนยุคสมัยปัจจุบัน อีกทั้งช่วยยกระดับสินค้าให้สามารถเพิ่มมูลค่าและเป็นที่น่าสนใจให้กับผู้บริโภคด้วย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิคส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อสม E-commerce , Page Facebook และ Line Platform

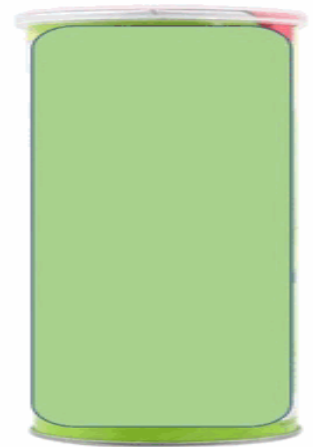
ใช้ท่อ PVC ในการหล่อเลี้ยงผัก

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.โคกเคียน อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แป้งสาธุ ผสม GABA จากข้าวหอมกระดังงา

รายละเอียด : เป็นแป้งที่มีการผสม GABA จากจมูกของข้าวหอมกระดังงา เพื่อเพิ่ม
อรรถรส และเอกลักษณ์ให้กับแป้ง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของแป้งสาธุ ผสม GABA จากข้าวหอมกระดังงา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบแห้งโดยใช้ตู้อบ

การผสม GABA จากข้าวสายพันธุ์เมือง

การแปรรูปอาหารแห้ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.โคกเคียน อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บูดูบ้านบาเระ

รายละเอียด : เป็นน้ำบูดูที่มีลักษณะเป็นน้ำข้น สีคล้ำ มีรายละเอียดของฉลากโภชนาการ

05 : แผนธุรกิจ

การถ่ายทอดการแปรรูปผลิตภัณฑ์บูดู โดยการแปรรูปให้น้ำบูดูเป็นน้ำพริกบูดูและบูดูคั่วแห้ง เครื่องเพื่อเพิ่มมูลค่าและคุณค่าทางโภชนาการมากขึ้น อีกทั้งยังตอบสนองผู้บริโภคจากการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่มีความสะดวกพกพาเหมาะกับคนรุ่นใหม่อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,534

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องนึ่งฆ่าเชื้อ (Autoclave)

เครื่องอบ

เครื่องบด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บางนา อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาชงและชาหมักน้ำผึ้งสมุนไพร

รายละเอียด : 1.เป็นเครื่องดื่มสมุนไพร2.มีสรรพคุณในการขับลม แก้ท้องอืดท้องเฟ้อ แก้อาการ
พิษ ต้านอนุมูลอิสระ ละลายเสมหะ แก้อาการคันคอหลอดลมอักเสบ แก้เลือดออกตามไรฟัน3.ดื่มง่ายมา
ในรูปแบบของซองชาและขวด4.พกพาสะดวก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าพืชสมุนไพรในท้องถิ่นสร้างจุดขายให้กับสินค้าผ่าน Platform Online

ใช้เทคโนโลยีแอนิเมชัน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ

- กลุ่มลูกค้าทั่วไปที่ชื่นชอบการดื่มชา(กลุ่มรักสุขภาพ,วัยทำงาน,กลุ่มสูงอายุ)
- คุณค่าสินค้าเป็นเครื่องดื่มสมุนไพรมีสรรพคุณในการขับลม แก้ท้องอืดท้องเฟ้อ แก้อาการพิษ ต้านอนุมูลอิสระ เป็นดื่มง่ายมาในรูปแบบของซองชาและขวดพกพาสะดวก
- ช่องทางสื่อสารการตลาดด้วยระบบ Online คือ Line@ Instagram Facebook YouTube Tiktok ,สื่อสารการตลาดด้วยระบบ Offline คือ ใช้พนักงานส่งเสริมการขาย แปะสินค้า,ร้านขายของฝากตามสถานที่ท่องเที่ยว,ใช้พนักงานขายในการกระจายสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่าย
- ความสัมพันธ์ใช้พนักงานที่อาศัยมีความเข้าใจในการแนะนำผลิตภัณฑ์,การสั่งซื้อสะดวกรวดเร็ว จัดส่งไว
- รายได้จากการขายปลีกที่เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์,จากการขายส่งที่เกิดจากลูกค้า,จากสื่อ Social Media
- ทรัพยากรหลักวัตถุดิบในพื้นที่,สถานที่,สูตรชา,ความรู้,บุคลากร
- กิจกรรมหลัก รับออเดอร์>>ซื้อวัตถุดิบ>>คัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ>>ผลิต>>จัดจำหน่าย/จัดส่ง
- พันธมิตรได้แก่ชาวบ้านในพื้นที่,บริษัทขนส่ง,ตัวแทนจำหน่าย,ชุมชนรอบข้าง,ร้านค้าตามสถานที่ท่องเที่ยว
- ต้นทุน วัตถุดิบ,ค่าขนส่ง,ค่าสาธารณูปโภค(น้ำ,ไฟ),ค่าวิจัยในการพัฒนาสูตรใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65007963 : ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบปลาสมุนไพรเคลือบซอสกอกและ



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.บางนาค อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบปลาสมุนไพรเคลือบซอสกอกและ ของกลุ่มแม่บ้านชุมชนกาแลตาแป

รายละเอียด : 1. เป็นขนมขบเคี้ยวสมุนไพรเพื่อสุขภาพ2. อร่อย4. สามารถเก็บไว้ได้นาน5. พกพาสะดวก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรข้าวเกรียบเคลือบซอสกอกและ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มที่ชื่นชอบขนมขบเคี้ยว
- (กลุ่มคนรักสุขภาพ,วัยทำงาน,กลุ่มนักท่องเที่ยว)
- คุณค่าของสินค้า/บริการ
- ประโยชน์ของขนมขบเคี้ยวสมุนไพรเพื่อสุขภาพ
- 2.โปรตีนจากเนื้อปลา
- 3.ความอร่อย
- 4.สามารถเก็บไว้ได้นาน
- 5.พกพาสะดวก
- ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
- 1.สื่อสารการตลาดด้วยระบบ Online คือ Line@ Instagram Facebook YouTube Tiktok
- 2.สื่อสารการตลาดด้วยระบบ Offline คือ ใช้พนักงานส่งเสริมการขาย แนะนำสินค้า
- 3.ร้านขายของฝากตามสถานที่ท่องเที่ยว
- 4.ใช้พนักงานขายในการกระจายสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่าย
- ความสัมพันธ์กับลูกค้า
- 1.การใช้พนักงานที่อริยาไคยดีมีความเข้าใจในการแนะนำผลิตภัณฑ์
- 2.การส่งซื่อสะดวก รวดเร็ว จัดส่งไว
- ช่องทางรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บางปอ อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุณที่รักพืชบางปอ

รายละเอียด : คุณที่รักพืชมีกรดไขมันจำเป็นอย่างโอเมก้า 3 ช่วยลดโรคหลอดเลือดตีบ บำรุงระบบประสาท ป้องกันโรคอัลไซเมอร์ เหมาะสำหรับคนที่รักสุขภาพมาก เพราะคุณที่รักพืช ไร้แป้ง ไร้น้ำตาล แคลลอรี่ต่ำ มีเพียง 80 แคลลอรี่ต่อชิ้น เพราะฉะนั้นใครที่รักสุขภาพก็ทานได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook
2. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
3. ใช้โปรแกรม Google Form ในการบันทึก เก็บรวบรวมข้อมูลและประเมินความพึงพอใจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ส่งเสริมการแปรรูปสินค้า คุณที่รักพืชบางปอ ซึ่งมี9ข้อดังนี้

- 1.กลุ่มลูกค้า ได้แก่ คนในชุมชน ร้านค้าทั่วไป
- 2.คุณค่าของสินค้า คือ คุณที่รักพืชช่วยลดโรคแทรกซ้อนในผู้ป่วยเบาหวาน ซึ่งมีประโยชน์ต่อร่างกาย
- 3.การสื่อสารการตลาด คือ ประชาสัมพันธ์ช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ สร้างเพจ facebook ให้คนเข้าถึงง่าย
- 4.ความสัมพันธ์ต่อลูกค้า คือ พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ รวบรวมสินค้า จัดโปรโมชัน
- 5.ที่มาของรายได้ คือ ผลิตภัณฑ์ที่คุณที่รักพืช เช่นถั่วลิสง มันเทศ สับปะรด ฯลฯ
- 6.ปัจจัยการผลิต คือ ชื่อวัตถุดิบในพื้นที่
- 7.กิจกรรมหลัก คือ กิจกรรมเรียนรู้ของชุมชน
- 8.สิ่งที่ทำเพียงลำพัง คือ ชาวบ้านในพื้นที่
- 9.ต้นทุนค่าใช้จ่าย คือ ค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,520

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บางปอ อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบกลุ่มสตรีโคกสนุ

รายละเอียด : กล้วยฉาบเป็นขนมชนิดหนึ่งผ่านการแปรรูปมาจากกล้วย ซึ่งทำโดยการนำกล้วยมาหั่นเป็นชิ้นบางๆ ด้วยมีดสไลด์กล้วย จากนั้นก็ทอด เนื่องจากในสมัยก่อนนั้น กล้วยถือว่าล้นตลาดมาก และเมื่อเราขายกล้วยเป็นหวีก็ทำให้มีราคาที่ถูกลงการแปรรูปจึงเกิดขึ้นเพื่อสร้างรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook
2. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์
3. ใช้โปรแกรม Google Form ในการบันทึก เก็บรวบรวมข้อมูลและประเมินความพึงพอใจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ส่งเสริมการพัฒนาสินค้า กล้วยฉาบกลุ่มสตรีโคกสนุ ซึ่งมี9ข้อดังนี้

- 1.กลุ่มลูกค้า ได้แก่ กลุ่มลูกค้าออนไลน์ คนในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง ร้านค้าทั่วไป
- 2.คุณค่าของสินค้า คือ ช่วยให้เกิดความประหยัดและป้องกันการสูญเสียจากการเคลื่อนส่งและเคลื่อนย้ายสินค้า
- 3.การสื่อสารการตลาด คือ เพิ่มช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ จัดทะเบียนสินค้า OTOPกับพัฒนาชุมชน
- 4.ความสัมพันธ์ต่อลูกค้า คือ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นมีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น
- 5.ที่มาของรายได้ คือ สินค้าที่มีอยู่แล้วดั้งเดิม สินค้าที่ผลิตขึ้นมาใหม่
- 6.ปัจจัยการผลิต คือ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ประจำถิ่น ทีมสตรีโคกสนุซื้อวัตถุดิบในพื้นที่
- 7.กิจกรรมหลัก คือ กิจกรรมเรียนรู้ของชุมชน
- 8.สิ่งที่ทำเพียงลำพัง คือ ชาวบ้านในพื้นที่
- 9.ต้นทุนค่าใช้จ่าย คือ ค่าแพ็คเกจ ค่าการตลาดและประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรราชนครินทร์

ต.มะนิงตายน อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ล้างมือล้างหน้าโรงพยาบาล

รายละเอียด : สบู่ล้างมือล้างหน้าโรงพยาบาลสบู่ล้างมือล้างหน้าเป็นไม้ผลในท้องถิ่นและมีสรรพคุณทางยามากมาย ผสานเข้ากับน้ำฟุ้งชันโรงที่ให้สรรพคุณได้มากกว่าน้ำฟุ้งธรรมดาถึง 10 เท่า จึงเกิดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่ได้จากธรรมชาติที่เหมาะสมต่อการอุปโภคบริโภคในทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. การทำการตลาดหรือ marketing ให้แก่คนในตำบลมะนิงตายนเพื่อเป็นการกระจายสินค้าและนำเสนอสินค้าของตำบลมะนิงตายนให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

1. เป็นการผลิตสินค้าที่ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและอุปกรณ์การผลิตที่มีอยู่แล้วในตำบลมะนิงตายนเพื่อเป็นการลดการลงทุนที่มีความเสี่ยงในการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อเป็นการต่อยอดและเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนในตำบลมะนิงตายนโดย

1. ช่วยส่งเสริมช่องทางการทำกิน
2. ให้ความรู้ในการแปรรูปสินค้าที่มีขายเป็นผลิตภัณฑ์อื่น
3. ลดต้นทุนในการผลิต
4. ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 55,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.มะนิงตายน อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชางชงสมุนไพรชันโรงผสมน้ำผึ้งชันโรง

รายละเอียด : ชาสมุนไพรชันโรงซึ่งเป็นไม้ผลในท้องถิ่นและมีสรรพคุณทางยามากมาย ผสานเข้ากับน้ำผึ้งชันโรงที่ให้สรรพคุณได้มากกว่าน้ำผึ้งธรรมดาถึง10เท่า จึงเกิดเป็น ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่เหมาะสมต่อการบริโภคในทุกเพศทุกวัยและทุกโอกาส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เป็นการผลิตสินค้าที่ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและอุปกรณ์การผลิตที่มีอยู่แล้วในตำบลมะนิงตายนเพื่อเป็นการลดการลงทุนที่มีความเสี่ยงในการผลิต

3.สร้างเว็บไซต์ www.gaciniecenter.co.th เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการประชาสัมพันธ์ และให้ความรู้ รวมไปถึงคำแนะนำในสินค้าและบริการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่คณะพยาบาลศาสตร์มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์โดยร่วมกับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชันโรงบูทิตตานาจะและเกาะเพื่อร่วมกันสร้างผลิตภัณฑ์ประจำตำบลขึ้นมาช่วยในการส่งเสริมช่องทางทำกินและสร้างรายได้ให้กับประชาชนในตำบลมะนิงตายนให้มีรายได้หมุนเวียนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ลำภู อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งชันโรงแท้ 100%

รายละเอียด : น้ำผึ้งชันโรง คือ น้ำหวานที่ได้จากผึ้งชันโรง โดยปกติแล้ว ผึ้งชันโรงมีนิสัยเก็บเกสรดอกไม้มากกว่าเก็บน้ำหวาน ทำให้น้ำผึ้งชันโรงผลิตน้ำหวานได้น้อย แต่ให้คุณค่าทางโภชนาการสูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมหรือศึกษารายการสร้าง Page Facebook ตลอดจนการขายตลาดสู่ตลาดออนไลน์ได้

โดยช่องทางการขายผ่าน Facebook Line Instagram Shopee และtiktok

พัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์ คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนבקแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เดิมตำบลลำภูมีกลุ่มที่รวมตัวกันจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน คือ กลุ่มน้ำผึ้งชันโรง ทางกลุ่มเล็งเห็นถึงประโยชน์ของน้ำผึ้งชันโรง จึงต้องการพัฒนาสินค้าและเพิ่มมูลค่ามากขึ้น โดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้ความโดดเด่น กันสนิม และมีความสะดวกต่อการรับประทานมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ลำภู อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่จากชันของผึ้งชันโรง

รายละเอียด : เป็นการนำรังผึ้งของผึ้งชันโรง เรียกว่า "ชัน หรือพรอพอลิส (Propolis)" และเกสรดอกไม้ผสมกับตัวสบู่ และในชันยังมีสารกลุ่มฟลาโวนอยด์ (Flavonoids) ซึ่งช่วยต้านเชื้อโรค ช่วยเพิ่มความชุ่มชื้น และลดอาการระคายเคืองให้แกผิว สามารถใช้ได้ทั้งผิวหน้าและผิวกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมหรือศึกษารายการสร้าง Page Facebook ตลอดจนการขายตลาดสู่ตลาดออนไลน์ได้

โดยช่องทางการขายผ่าน Facebook Line Instagram Shopee และtiktok

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าที่สุดกลุ่มจึงมุ่งเน้นที่จะนำวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน ซึ่งก็นำผึ้งชันโรงมาแปรรูปให้เกิดผลประโยชน์ให้มากที่สุด โดยนำรังผึ้งของผึ้งชันโรง ต่อยอดให้เป็นสบู่ และใช้บรรจุภัณฑ์กระดาษแทนพลาสติกที่ตอบโจทย์ระบบเศรษฐกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.จอเบาะ อ.ยี่งอ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ป่าชุมชนต้นตาล

รายละเอียด : ชื่อสินค้า : โครงสร้างพื้นลานทางเดินที่คุณสมบัติ : ปรับพื้นผิวที่ไม่เท่ากันของดิน ทำให้มีความเท่ากันอุปกรณ์ : โครงเหล็ก และไม้ไผ่

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

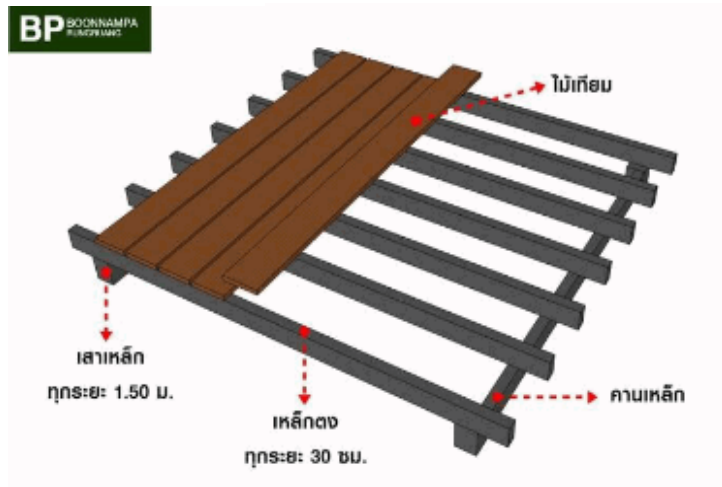
เครื่องเชื่อมเหล็ก

เหล็ก

ช่างออกแบบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ประเภทสินค้า : การท่องเที่ยว

การบริการเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย ดังนี้

กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา : สำหรับการทัศนศึกษาเชิงอนุรักษ์

กลุ่มวัยรุ่น : สร้างสรรค์ ตั้งแคมป์กับกลุ่มเพื่อนๆ

กลุ่มวัยทำงาน : พักผ่อนหย่อนใจ

สินค้าที่ผลิต : โครงสร้างพื้นลานทางเดิน ที่ใช้ในการวางเดิน เพื่อบริการให้นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวป่าชุมชนบ้านต้นตาลได้พักผ่อนอย่างมีความสุข และสะดวกสบายมากที่สุด โดยจะมีการประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ เช่น ทางFacebook , Instagram , Tiktok และไลน์แอด เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,000

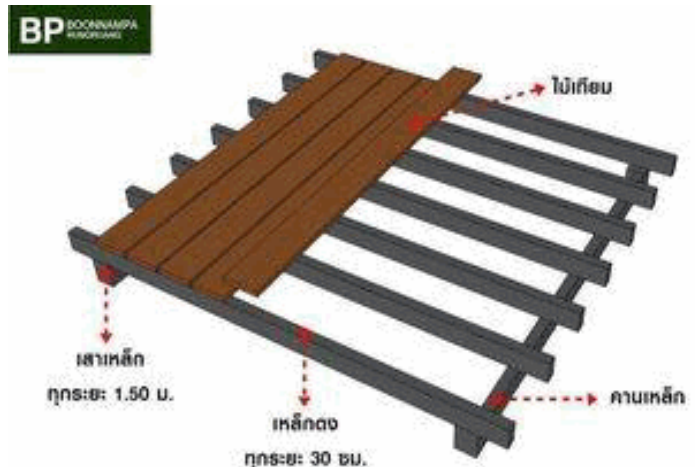
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.จอเบาะ อ.ยี่งอ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาลูกหยีบุญโด

รายละเอียด : ชื่อสินค้า : ชาลูกหยีบุญโดราคา : 40 บาทต่อกล่องคุณสมบัติ : บำรุงสุขภาพ ไม่มีน้ำตาลวัตถุติด : ลูกหยีแท้ 100 %

05 : แผนธุรกิจ

ประเภทสินค้า : อาหารและเครื่องดื่ม
บริการให้กับทุกเพศทุกวัย หรือผู้ที่ต้องการบำรุงสุขภาพ บรรเทาอาการไอ หัวใจ เจ็บคอ
สินค้าที่ผลิต จะเป็นลูกหยีแท้ 100 % ไม่มีน้ำตาล ซึ่งจะหวานและเปรี้ยวภายในตัว และมีรสชาติ
หอมหวานซึ่งเป็นจุดเด่นที่เราจะผลิตชาลูกหยีบุญโด โดยจะมีการเปิดช่องทางการบริการหลาย
ช่องทาง คือ แบบออนไลน์ และออฟไลน์เข้าด้วยกัน สามารถที่จะเข้าซื้อได้อย่างสะดวกสบาย
ตามที่ลูกค้าสนใจ อีกทั้งยังเพิ่มรายได้เข้าสู่วิสาหกิจชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบหรือเตาอบ
เครื่องบรรจุภัณฑ์ เครื่องบดละเอียด
เปลือกลูกหยี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ยี่งอ อ.ยี่งอ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เหลวออร์แกนิกจากน้ำผึ้งชันโรง

รายละเอียด : สบู่เหลวเป็นผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้งชันโรงที่มีอยู่ในท้องถิ่นซึ่งมีสรรพคุณมากกว่าน้ำผึ้งธรรมดา 10 เท่าซึ่งมีประโยชน์ในการบำรุงผิวพรรณอย่างมาก จึงเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากน้ำผึ้งชันโรงที่เหมาะสมในทุกเพศทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลยังมีการนำร่องในการส่งเสริมการเลี้ยงผึ้งชันโรงซึ่งมีราคาสูงกว่าน้ำผึ้งธรรมดาหลายเท่า ภายในชุมชน แต่น้ำผึ้งชันโรงที่ได้มานั้นยังไม่ได้มีมาตรฐานที่เป็นสากลและยังไม่ได้เป็นที่ยอมรับในตลาดมากนัก นอกจากนี้เกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งชันโรงก็ยังไม่ได้มีการแปรรูปน้ำผึ้งชันโรงเป็นผลิตภัณฑ์อื่นนอกเหนือจากการจำหน่ายในรูปแบบของน้ำผึ้งชันโรงสดจึงอยากจะนำเสนอผลิตภัณฑ์อื่นที่ได้จากน้ำผึ้งชันโรงเพื่อเป็นการต่อยอดและเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนในตำบลยี่งอ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การขนส่งและกระจายสินค้า
- การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.พัฒนา Packaging ให้มีคุณภาพมากขึ้น
- สร้างมาตรฐานในบรรจุภัณฑ์
- ผ่านกระบวนการวิทยาการผลิตสบู่เหลว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ยี่งอ อ.ยี่งอ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกอมจากน้ำผึ้งชันโรง
รายละเอียด : ลูกอมเป็นผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้งชันโรงที่มีอยู่ในท้องถิ่นซึ่งมีสรรพคุณมากกว่าน้ำผึ้งธรรมดา 10 เท่าซึ่งมีประโยชน์ในการต้านทางยา และช่วยบำรุงสมอง บรรเทาอาการไออีกด้วย จึงเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากน้ำผึ้งชันโรงที่เหมาะสมในทุกเพศทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลยังมีการนำร่องในการส่งเสริมการเลี้ยงผึ้งชันโรงซึ่งมีราคาสูงกว่าน้ำผึ้งธรรมดาหลายเท่า ภายในชุมชน แต่น้ำผึ้งชันโรงที่ได้มานั้นยังไม่ได้มีมาตรฐานที่เป็นสากลและยังไม่มีเป็นที่รู้จักในท้องตลาดมากนัก นอกจากนี้เกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งชันโรงก็ยังไม่ได้มีการแปรรูปน้ำผึ้งชันโรงเป็นผลิตภัณฑ์อื่นนอกเหนือจากการจำหน่ายในรูปแบบของน้ำผึ้งชันโรงสดจึงอยากจะนำเสนอผลิตภัณฑ์อื่นที่ได้จากน้ำผึ้งชันโรงเพื่อเป็นการต่อยอดและเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนในตำบลยี่งอ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีบนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์
พัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้งชันโรงเป็นลูกอม
ผ่านกระบวนการในการผลิตลูกอม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ละหาร อ.ยี่งอ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข็มกลัดจากเศษผ้า

รายละเอียด : เกิดจากการนำเศษผ้าที่เหลือใช้จากการตัดเย็บของประชาชนในหมู่บ้านมาประดิษฐ์เป็นเข็มกลัด และจะนำมาพัฒนาเข็มกลัดเป็นรูปแบบต่างๆให้มีความน่าสนใจและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้น่าดึงดูดมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อมรนิคอมเบิร์ช Page Facebook และ Line Platform

จักรเย็บผ้า หรือเครื่องปักจักร ในการพัฒนาของข้าวช่วย

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจ ของข้าวช่วย จะมีกลุ่มลูกค้า อายุ 15-30 ปี และ 30-45 ปี จะมีช่องทางการตลาดทั้ง offline และ online มีการรองรับการส่งทำเฉพาะงานสำคัญด้วย มีฐานลูกค้าเป็นนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมหมู่บ้าน และบูธต่างๆของอำเภอ และ otop จะมีการนำกลุ่มคนในชุมชนมาเป็นสมาชิกเพื่อหารายได้เสริมให้กับคนในชุมชน และมีการพัฒนาตัวสินค้าให้มีเอกลักษณ์มากขึ้นการมีแพ็คเกจใหม่เพื่อดึงดูดทุกช่วงวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ละหาร อ.ยี่งอ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสมุนไพร

รายละเอียด : เกิดจากที่ชุมชนมีมะพร้าวและสมุนไพรจำนวนมาก จึงเล็งเห็นว่าสามารถนำมาทำประโยชน์ได้หลากหลายจึงคิดค้นการทำน้ำมันมะพร้าวสมุนไพร เพื่อหารายได้ให้กับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจ น้ำมันมะพร้าวสมุนไพร จะมีกลุ่มลูกค้าในช่วงอายุ 15-40 ปี จะมีช่องทางการตลาดทั้ง offline และ online มีบริการแนะนำข้อมูลผลิตภัณฑ์ คุณภาพของสินค้าต้องมีการประเมินความเสี่ยงก่อนที่จะนำมาขาย ผลิตภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวจะมีคุณประโยชน์เรื่องการรักษาอาการปวดเมื่อยร่างกาย และการดูแลผิวพรรณของร่างกายได้ดี จะมีการพัฒนารูปแบบของสินค้าให้มีความโดดเด่นมากขึ้น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวผลิตภัณฑ์ให้ง่ายสำหรับผู้บริโภค และมีราคาที่ย่อมเยา มีขนาดของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายให้ผู้ซื้อได้มีสิทธิ์เลือกบริโภค

02 : เป้าหมาย

ท้องที่เกี่ยวกับมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบทแฉก ฟอรัมออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ลูโบะบายะ อ.ยี่งอ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาไหลสดพร้อมปรุงรสและปลาไหลแดดเดียว

รายละเอียด : ชุมชนมีการจัดจำหน่ายปลาไหลในรูปแบบปลาไหลสด ความต้องการของผู้ประกอบการคือเพื่อยืดอายุของปลาไหล สามารถจัดส่งได้ทั่วประเทศและนำมาแปรรูปรวมถึงเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์มากขึ้นเพื่อเพิ่มทักษะอาชีพ สร้างงานให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้ตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์สุญญากาศ ยืดอายุผลิตภัณฑ์
แปรรูปเป็นปลาไหลแดดเดียว
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้ากลุ่มธุรกิจร้านอาหาร บุคคลทั่วไป คุณค่าบริการจะบรรจุสุญญากาศยืดอายุผลิตภัณฑ์ มีช่องทางเข้าถึงลูกค้าทางออนไลน์/ออฟไลน์ สร้างระบบ membership มีรายได้หลักจากปลาไหลแดดเดียว กิจกรรมหลักพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อส่งออก ถ่ายทอดความรู้และสร้างรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ลุโละบายะ อ.ยี่งอ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โมเดลผักปลอดภัยทำปงบูเก๊ะ

รายละเอียด : ออกแบบเมนูผักเพื่อสุขภาพให้ตรงใจลูกค้าในเมืองโดยใช้วัตถุดิบในชุมชนให้มากที่สุด

05 : แผนธุรกิจ

- ผักปลอดสารพิษให้ความปลอดภัยและประโยชน์แก่ผู้บริโภค
- ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าทางออนไลน์ และทางออฟไลน์
- ส่งออกตลาดสม่ำเสมอ มีระบบmembershipเพื่อเก็บข้อมูลลูกค้าสำหรับพัฒนาผลิตภัณฑ์
- ปรับปรุงหน้าดินทางการเกษตร พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ขยายช่องทางการตลาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐาน

จัดทำเมนูอาหารเพื่ออำนวยความสะดวกอาหาร

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.กาลิซา อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บานาน่ากินเพลิน

รายละเอียด : ในชุมชนจะมีกล้วยน้ำว้าจำนวนมากจึงทำให้ราคาผลผลิตลดลงจึงนำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเอากล้วยมาหั่นเป็นชิ้นๆแล้วนำมาทอด นำมาคลุกหรือเพิ่มรสชาติ โดยมีรสซีส ต้มยำ ปาปิก้า บาร์บีคิว ไอซิ่ง ดังเดิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การหั่นเป็นชิ้นๆให้มีขนาดเท่ากัน

การแปรรูปผลิตภัณฑ์

การบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

<https://drive.google.com/file/d/10Thw-Uf-X-i9bxloEHwXWq12tRE5i79L/view?usp=drivesdk>

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

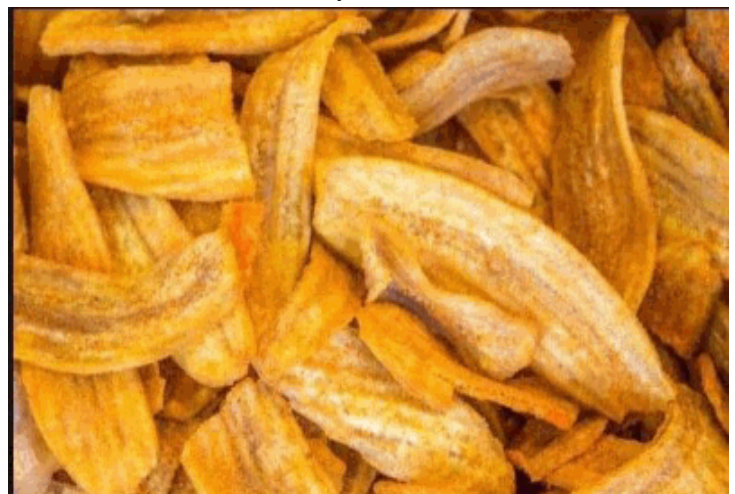
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.กาฬิชา อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบน้ำผึ้ง

รายละเอียด : ในชุมชนจะมีกล้วยน้ำว้าจำนวนมากจึงทำให้ราคาผลผลิตลดลงจึงนำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ซึ่งนำกล้วยมาอบด้วยความร้อน แล้วเอาน้ำผึ้งมาเทใส่บนกล้วยเพื่อเพิ่มรสชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีล

การบรรจุภัณฑ์

การอบให้สุกเท่ากัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

<https://drive.google.com/file/d/10sCZ3GPEbwmgjuSMp5rT1k-s9mXS7mxP/view?usp=drivesdk>

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65009551 : โครงการการพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์และ บรรจุภัณฑ์ปฏิบัติการ เพื่อส่งเสริมทางการตลาด
และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย ตำบลเฉลิม

มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เฉลิม อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กรือโปะฟักทอง/กรือโปะมันม่วง
รายละเอียด : สินค้าประเภทบริโภค

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลเฉลิม อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส มีกลุ่มแม่บ้านผลิตและจำหน่ายกรือโปะ จึงเล็งเห็นว่าควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติที่หลากหลาย สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกช่วงวัย และยังมีประโยชน์ต่อสุขภาพของผู้บริโภคจึงทำให้เกิดผลิตภัณฑ์กรือโปะฟักทองและกรือโปะมันม่วง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบด
เครื่องซีล
เครื่องตีแป้งอเนกประสงค์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เฉลิม อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักกาดดอง/หน่อไม้ดอง

รายละเอียด : สินค้าประเภทบริโภค

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลเฉลิม อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส มีกลุ่มผลิตและจำหน่ายผักสวนครัวที่มีคุณภาพและมีความเหนียวแน่นของกลุ่มชาวบ้าน จึงได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการส่งเสริมทางการตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าและยอดขาย โครงการจึงได้ทำการวิเคราะห์และเห็นควรให้โครงการมีการพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์เพื่อส่งเสริมทางการตลาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีล

โซเซียลมีเดีย

Photoshop

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ต้นหยงมัส อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มแดนใต้ บังเดร์ฟาร์ม

รายละเอียด : ปลาส้มทรงเครื่องพร้อมทานทันที ในบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเก็บรักษาได้ง่าย

05 : แผนธุรกิจ

- ปลาส้มแปรรูปพร้อมทาน กิจกรรมหลักในการพัฒนาสินค้าเพื่อจัดหาบรรจุภัณฑ์ที่พกพาง่าย สะดวกสำหรับการบริโภคและขยายช่องทางในการซื้อขายสินค้าเช่น ใช้ Platform Online (Shopee, Lazada , Social Media) สร้าง Contents ให้น่าดึงดูด เพื่อให้เกิดความน่าสนใจ
- กลุ่มเป้าหมายลูกค้าคือ ลูกค้าที่มีความเร่งรีบในการบริโภคและมีเวลาจำกัดในการประกอบอาหาร,ลูกค้าที่ชอบความสะดวกสบาย, กลุ่มแม่บ้านวัยทำงาน ,ลูกค้าที่อยู่ต่างถิ่นและมีความต้องการที่จะบริโภคอาหารไทย, ลูกค้าที่ต้องเดินทาง, ร้านขายของชำและร้านสะดวกซื้อ, กลุ่มนักท่องเที่ยวที่ต้องการซื้อเป็นของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ยี่ห้ออายุของผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ต้นหยงมัส อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งแท่ง Honey stick

รายละเอียด : น้ำผึ้งชั้นโรงในรูปแบบแท่ง สามารถฉีก และรับประทานได้ทันที ซึ่งจะบรรจุในกล่อง โดย 1 กล่องมีทั้งหมด 10 แท่ง

05 : แผนธุรกิจ

น้ำผึ้งชั้นโรงรูปแบบแท่งเป็นน้ำผึ้งที่แตกต่างจากน้ำผึ้งทั่วไป มีกลิ่นหอม มีรสหวานอมเปรี้ยวที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ นอกจากนี้ยังมีคุณประโยชน์ในแง่สุขภาพและความงาม ทำให้น้ำผึ้งชั้นโรงเป็นที่สนใจในตลาด ซึ่งโครงการนี้จะทำการผลิตน้ำผึ้งในรูปแบบแท่งเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าวัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน นักท่องเที่ยว กลุ่มลูกค้าประเทศเพื่อนบ้าน ตลอดจนกลุ่มคนรักสุขภาพ โดยจะทำการขยายตลาดทั้งในรูปแบบ offline และ online เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า และให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

บรรจุภัณฑ์ที่ง่ายต่อการบริโภค

พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65007633 : การพัฒนาถุงมือเคลือบน้ำยางพารา บ้านป่าไฟ ตำบล ดันหยงลิมอ (ออกแบบบรรจุภัณฑ์)

มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ตันหยงลิมอ อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การพัฒนาถุงมือเคลือบยางพาราบ้านป่าไฟ ตำบลตันหยงลิมอ
รายละเอียด : ถุงมือผ้าเคลือบยางพาราเป็นการต่อยอดเพื่อเพิ่มมูลค่าของยางพาราและ
เป็นสินค้าที่เหมาะสมแก่ผู้การทำเกษตร ช่างก่อสร้าง รวมไปถึงอาชีพแม่บ้าน เป็นถุงมือที่ความ
ทนต่อความร้อนและความเย็น

05 : แผนธุรกิจ

ถุงมือผ้าเคลือบน้ำยางพารา เป็นนวัตกรรมการต่อยอด ผลิตภัณฑ์ ถุงมือผ้า หรือเป็นการเพิ่ม
มูลค่า ให้กับถุงมือผ้าธรรมดา ให้มีคุณภาพในการใช้งานให้ได้ประสิทธิภาพ เพิ่มขึ้น โดยนำ
ถุงมือผ้า มาชุบน้ำยางพารา ผ่าน ขบวนการอบด้วยความร้อน 100-120 องศา เป็นสินค้าที่มี
ราคาจับต้องได้ ทนทาน เหมาะสำหรับเกษตรกร แม่บ้าน พนักงานขับรถ ช่างก่อสร้าง ช่างไม้ มี
การคำสั่งให้กับหน่วยงานการยางแห่งประเทศไทย ขยายผ่านตัวแทนจำหน่ายพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบแห้งโดยการใช้ตู้อบ
การอบแห้งโดยการใช้โรงอบพลังงานแสงอาทิตย์
บล็อกเชรามิกและบล็อกไม้นี้ใช้เป็นโมเดลมือในการเคลือบน้ำยางพารา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 84,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ต้นหยงลิ้ม อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าดีจากยางพารา

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าดีจากยางพาราเป็นนวัตกรรมการต่อยอดผลิตภัณฑ์ยางพารา เพื่อการใช้งานให้เกิดประโยชน์ในหลายรูปแบบ และกับบุคคลทุกช่วงวัย ที่สำคัญราคากลางเป็นที่จับต้องได้

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าผ้าดีจากยางพารา เป็นนวัตกรรม การต่อยอด ผลิตภัณฑ์ยางพารา เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์น้ำยางและสร้างออกมา เป็นนวัตกรรมแบบใหม่ๆ เพื่อการใช้งาน ให้ได้เกิดประโยชน์ในหลายรูปแบบ เหมาะกับบุคคลทุกช่วงวัย มีการส่งให้กับหน่วยงานการยางแห่งประเทศไทยจังหวัดนราธิวาสและเกษตรกรอำเภอช่วยจำหน่ายสินค้า ขายผ่านตัวแทนพ่อค้าแม่ค้า และยังมีการขายผ่านระบบออนไลน์ Facebook และ Line

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าขึ้นใหม่ ได้สินค้าที่มีรูปแบบตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า
เพิ่มมูลค่ายางพารา ซึ่งเป็นพืชหลักของชุมชน
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บองอ อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส้มแขกแช่อิ่ม อบลมร้อน

รายละเอียด : - ใช้ส้มแขกในการแปรรูป เนื่องจากเป็นพืชที่มีทั่วไปในชุมชนและราคาต่ำ นำมาเพิ่มมูลค่าให้เป็นส้มแขกแช่อิ่ม- ปรับแก้กะโหลกให้สวยงาม พกพาสะดวก

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า ส้มแขกแช่อิ่ม อบลมร้อน เป็นกลุ่มรักสุขภาพ กลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มทั่วไป ช่วงวัย 13-60 ปี โดยมีคุณค่าทางโภชนาการ ลดไขมันลดคอเลสเตอรอล ป้องกันและรักษาความดันโลหิตสูงโรคเบาหวานและโรคอ้วน ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า -ออนไลน์ Facebook TikTok

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำให้ส้มแขกไม่มีการเปลี่ยนสี สีสด ไม่คั่ว
ยืดอายุการเก็บรักษา
เพิ่มเนื้อสัมผัสของส้มแขกให้มีความเหนียวหนึบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 49,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65008001 : การแปรรูปผลไม้พื้นถิ่นเพื่อเพิ่มมูลค่า(ต่อยอดผลผลิตใหม่)

มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บองอ อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มาร์มาเลดส้มแขก

รายละเอียด : - มาร์มาเลดส้มแขก เป็นการเอาส้มแขกที่สุกจัดนำแปรรูปเป็นแยมมาร์มาเลด เหมาะสำหรับผู้รักสุขภาพและบุคคลทั่วไป- ผลิตภัณฑ์นี้จะใส่เนื้อส้มแขก ทำให้ผู้รับประทานได้สัมผัสเนื้อส้มแขก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำให้เนื้อแยมไม่มีการเปลี่ยนสี สีสด ไม่ค้ำ
ยืดอายุการเก็บรักษา
เพิ่มเนื้อสัมผัสของส้มแขกให้มีความเหนียวหนึบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1) กลุ่มลูกค้า มาร์มาเลดส้มแขก
กลุ่มนักธุรกิจสุขภาพ
กลุ่มนักท่องเที่ยว (ต่างจังหวัด)
กลุ่มทั่วไป
ช่วงวัย 5-60ปี 2) คุณค่าสินค้า
มีคุณค่าทางโภชนาการ ลดไขมันลด
คอเลสเตอรอล ป้องกันและรักษาความดันโลหิตสูง โรคเบาหวานและโรคอ้วน 3)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 103,132

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาโงสะโต อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋จากชองกาแพ แบบดัด L' Bango-sato

รายละเอียด : กระเป๋จากชองกาแพ handmade ผลิตจากชองกาแพจากหลายแบบดัด ลูกค้าสามารถเลือกกลดลายจากชองกาแพได้ ออกแบบมาอย่างสวยงาม น่ารัก กันสนิม สามารถทำความสะอาดง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของกระเป๋จากชองกาแพ แบบดัด L' Bango-sato กระเป๋จากชองกาแพเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่โดยเน้นจุดประสงค์หลักคือการนำวัสดุที่ไม่ใช้แล้วหรือ ขยะกลับมาใช้ใหม่ เพื่อก่อนให้เกิดประโยชน์สูงสุด กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจเป็นกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงาน เพราะสินค้าชนิดนี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย และใช้ในชีวิตประจำวันได้ทุกโอกาส แต่ยังไม่เป็นที่นิยมเท่าที่ควร เนื่องด้วยการประชาสัมพันธ์และการตลาดยังไม่เปิดกว้าง อีกทั้งการออกแบบกระเป๋ายังไม่สร้างสรรค์นัก แผนการตลาดที่จัดทำขึ้นนี้ จะระบุถึง platform การจำหน่าย promotion ที่จะเสนอแก่ลูกค้า และไอเดียการ design ต่างๆจะมีการพัฒนาขึ้นตามลำดับ เพื่อเป็นการเปิดตลาด และช่องทางการสร้างอาชีพให้กว้างขึ้นด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาโงสะโต อ.ระแงะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมฆหั่วตัด

รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า : ขนมหั่วตัดเป็นสูตรดั้งเดิมของตำบลบาโง ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ ไม่ใช้สารกันเสีย วิธีการรักษา: ควรเก็บในที่แห้งและเย็น (15 องศาเซลเซียส) เพื่อรักษาความสดใหม่ส่วนประกอบ : หั่วลิสง 75% , น้ำตาล 15% , กลูโคส 9.7% , เกลือ 0.3% น้ำหนัก : 140 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รสชาติหลากหลาย

ยืดอายุการเก็บรักษา

การถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจขนมหั่วตัด

ขนมหั่วตัด เป็นขนมพื้นบ้าน เป็นอาหารมงคลที่มีในประเทศไทยเป็นเวลายาวนาน และเป็นที่แพร่หลายทั่วประเทศ อีกทั้งยังเป็นอาหารที่ทานได้ทุกเพศทุกวัย แต่ขนมหั่วตัดชนิดนี้ยังมีขายในวงที่จำกัด และมีบรรจุภัณฑ์ที่ไม่น่าเชื่อถือ แผนธุรกิจที่กลุ่มสร้างขึ้นมา จะเน้นถึงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ packaging, promotion ที่จะนำเสนอแก่ผู้บริโภค อีกทั้งพัฒนาสินค้าให้ทานง่ายขึ้น เพิ่มมูลค่าและขยายตลาดการขายสินค้าเพิ่มขึ้นด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาตง อ.รีโอสาละ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วน หลากรส

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่มีความอร่อย พกพาสะดวก เคี้ยวเพลิน

05 : แผนธุรกิจ

ทองม้วน หลากรส เป็นผลิตภัณฑ์การต่อยอดสินค้าที่มีอยู่ในชุมชนตำบลบาตงให้มีรสชาติที่หลากหลายเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความน่าสนใจในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ทางกลุ่ม YUMMY BATONG ยังคิดค้นบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยให้กับกลุ่มคนที่ทำขนมทองม้วน เพื่อดึงดูดและความน่าสนใจที่เห็น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Package ใหม่

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

พัฒนาช่องทางการจำหน่ายทางเพจ Facebook Line

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.บาตง อ.รีโอสาละ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไรต์กรอบเคี้ยวมันส์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไรต์กรอบเคี้ยวมันส์ เป็นลักษณะกลม ไม่ใหญ่มาก สามารถรับประทานได้ง่ายและเก็บไว้ได้ยาวนานกว่าโรตีสปทิต

05 : แผนธุรกิจ

ไรต์กรอบเคี้ยวมันส์ เป็นผลิตภัณฑ์การต่อยอดสินค้าที่มีอยู่ในชุมชนตำบลบาตงให้มีรสชาติที่หลากหลายเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความน่าสนใจในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ทางกลุ่ม YUMMY BATONG ยังคิดค้นบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยให้กับกลุ่มคนที่ทำขนมไรต์กรอบเคี้ยวมันส์ เพื่อดึงดูดและความน่าสนใจที่เห็น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Package ใหม่

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

พัฒนาช่องทางการจำหน่ายทางเพจ Facebook Line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.เรือเสาะออก อ.เรือเสาะ จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Rotiish โรตีสอ

รายละเอียด : โรตีสอที่ทอดแล้ว นำมาสู่กรรมวิธีแช่แข็ง เพื่อรักษาความสดและคุณภาพ สามารถนำมาอบ ทอดใหม่ได้ง่าย ใช้เวลาไม่นานก็สามารถรับประทานได้

05 : แผนธุรกิจ

โรตีสอ

- ด้วยตัวสินค้าเป็นที่รู้จักในระดับหนึ่งเป็นสินค้า OTOP ประจำอำเภอจังหวัดแล้ว
- ราคาเข้าถึงได้ทุกระดับ
- เหมาะกับทุกเพศทุกวัยโรตีสอ
- ด้วยตัวสินค้าเป็นที่รู้จักในระดับหนึ่ง เป็นสินค้า OTOP ประจำอำเภอ จังหวัด แล้ว
- ราคาเข้าถึงได้ทุกระดับ
- เหมาะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุและการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการตลาดและการผลิตสื่อโฆษณาผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เรือเสาะออก อ.เรือเสาะ จ.นราธิวาส

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูใบหมี่

รายละเอียด : แชมพูที่สกัดจากสมุนไพรท้องถิ่น ไม่ระคายเคืองต่อผิว ไม่มีสารตกค้างใช้ได้กับทุกเพศทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

เป็นขนม อาหารว่างสำหรับรับแขก ผัก
งานคู่กับน้ำชา กาแฟ นมร้อนๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุและการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการตลาดและการผลิตสื่อโฆษณาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 48,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.เรียง อ.เรื่อเสาะ จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชื่อเลาะแคบวัว

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเอาหนังวัวที่ผ่านการเชือดแล้วแต่ไม่ได้มีการนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่น จึงได้ลองแปรรูป โดยได้ศึกษาทางสื่ออินเทอร์เน็ตและได้ลองทดลองถูก จนพัฒนามาเป็นผลิตภัณฑ์ แคปวัวบ้านชื่อเลาะ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ในพื้นที่ และได้รับความนิยม

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อผลิตภัณฑ์ : ชื่อเลาะแคบ เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเอาหนังวัวที่ผ่านการเชือดแล้วแต่ไม่ได้มีการนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่น จึงได้ลองแปรรูปพัฒนามาเป็นผลิตภัณฑ์แคปวัวบ้านชื่อเลาะ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์แปลกใหม่ในพื้นที่ อีกทั้งได้รับความนิยม จึงจะมารถขยายพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ใหม่และการตลาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายและส่งเสริมการตลาดออนไลน์

หม้อทอดไร้น้ำมัน

เตาเผาขนาดใหญ่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เรียง อ.รือเสาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากหวาย (สุเปี๊ยะบ้านหวาย)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากหวายเป็นเครื่องเรือนที่จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น กระเป๋า, ขันโตกถาดอาหาร, ถ้องกระดาดกิชู, กระเป๋าสตางค์, และอื่นๆ โดยมีราคาที่ย่อมเยาเข้าถึงง่ายเริ่มต้นราคา 35 บาทถึงหลักพัน

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อแบรนด์ : สุเปี๊ยะบ้านหวาย : ผลิตภัณฑ์จากหวาย
ผลิตภัณฑ์จากหวายเป็นเครื่องเรือนที่จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น กระเป๋า, ขันโตกถาดอาหาร, ถ้องกระดาดกิชู, กระเป๋าสตางค์, และอื่นๆ เป็นเครื่องเรือน และของใช้ส่วนตัวที่ทำได้ด้วยวัตถุดิบตามธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนด้วยงานหัตถกรรมที่มีความทนทาน ใช้งานได้จริง และเป็นผลิตภัณฑ์ของใช้ที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน ไม่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้งาน เนื่องจากเป็นวัตถุดิบตามธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขายช่องทางออนไลน์

ส่งเสริมการตลาดออนไลน์ให้ดีขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ลาโละ อ.รือเสาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเนกประสงค์จากผ้าปาเต๊ะ

รายละเอียด : ออกแบบกระเป๋าเนกประสงค์หลากหลายรูปแบบ หลายรูปทรง มีความทันสมัย ตามความต้องการของลูกค้า ด้วยการแปรรูปผ้าปาเต๊ะที่มีสีสันและลวดลายที่สวยงาม โดยช่างตัดเย็บกระเป๋าที่มีฝีมือประณีตในพื้นที่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การนำผ้าปาเต๊ะมาแปรรูปเป็นกระเป๋าเนกประสงค์หลากหลายรูปแบบเพื่อเพิ่มมูลค่า และสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตลอดเวลาเพื่อให้มีความทันสมัย ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ และมีการรีวิวสินค้าผ่านออนไลน์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ลาโละ อ.รือเสาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟแกะสลักไม้

รายละเอียด : ออกแบบโคมไฟแกะสลักไม้ด้วยทีมแกะสลักไม้ที่มีฝีมือประณีตในพื้นที่ ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกลวดลายในลักษณะต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การใช้ทรัพยากรไม้ที่มีอยู่ในพื้นที่ให้เกิดประโยชน์ เพิ่มมูลค่า และสร้างรายได้ให้กับชุมชน มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตลอดเวลาเพื่อให้มีความทันสมัย ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ และมีการรีวิวสินค้าผ่านออนไลน์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 120,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.สุวารี อ.รือเสาะ จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Bow2Bag : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้า

รายละเอียด : การแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทำกระเป๋า เป็นการสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ผ้า ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเอาเศษผ้าที่เหลือจากการตัดเย็บมาใช้ให้เกิดประโยชน์ โดยการแปรรูปทำเป็นกระเป๋าในรูปแบบต่าง ๆ เช่น กระเป๋าดินสอ กระเป๋าใส่พวงมาลัย เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับมาใช้ใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มเป้าหมายเหมาะสำหรับทุกครัวเรือน สำหรับครัวเรือนที่กำลังมองหาของใช้ที่ราคาคุ้มค่าและทนทาน
- ช่องทางการขาย
- ขายตรงให้กับลูกค้าทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่
- ขายผ่านช่องทางออนไลน์สร้างเพจเฟสบุ๊คเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า
- สร้างแบรนด์สัญลักษณ์เพื่อให้คนรู้จักและเชื่อมั่นในมาตรฐานสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.สุวารี อ.รือเสาะ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คัดจากฟลาวเวอร์ : ผลิตภัณฑ์ดอกไม้จากพลาสติก

รายละเอียด : นำขยะพลาสติกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ทางทีมจึงได้เห็นถึงความสำคัญว่าสามารถนำมาแปรรูปเป็นดอกไม้ ใช้ประดับ และตกแต่งอาคาร ขั้นตอนการดูแลรักษาทำความสะอาดก็ไม่ยุ่งยากซับซ้อน สีสันทึบยังสวยงามมีความคงทนและสามารถสร้างรายได้ให้กับประชาชนได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recondition (การปรับปรุงสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มเป้าหมายเหมาะสำหรับทุกครัวเรือน สำหรับครัวเรือนที่กำลังมองหาของใช้ที่ราคาคุ้มค่าและทนทาน
- ช่องทางการขาย
- ขายตรงกับลูกค้าทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่
- ขายผ่านช่องทางออนไลน์สร้างเพจเฟซบุ๊กเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า
- สร้างแบรนด์สัญลักษณ์เพื่อให้คนรู้จักและเชื่อมั่นในมาตรฐานสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.กายุคละ อ.แว้ง จ.นราธิวาส

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อเตยหนาม

รายละเอียด : - มีหลากหลายขนาด ขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่- สามารถรังสรรค์รูปแบบ และสีได้

05 : แผนธุรกิจ

2. ชื่อแบรนด์ : เสื้อเตยหนาม
กิจกรรมหลักของธุรกิจ คือ เสื้อเตยหนาม เพื่อสร้างงานสร้างรายได้และยังส่งเสริมอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชน สามารถรังสรรค์ เพิ่มลวดลาย สวยงาม และยังสามารถเปลี่ยนค่าเป็นของใช้ เครื่องใช้ เช่น เสื้อปุละหมาด กระเป๋าสานเตยหนาม ใบพัด มีการจัดจำหน่ายผ่าน Offline,Online

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการตลาด โดยใช้โซเชียลมีเดีย ส่งเสริมสินค้า
เสื้อเตยหนามที่มีหลากหลายขนาด หลายรูปแบบ สีลวดลายสวยงาม
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.กายุคละ อ.แว้ง จ.นราธิวาส

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หัตถกรรมกรงนก

รายละเอียด : - มีหลากหลายขนาด ขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ -
กรงสี่เหลี่ยม

05 : แผนธุรกิจ

1. ชื่อแบรนด์ : หัตถกรรมกรงนก
กิจกรรมหลักของธุรกิจ คือ ผลิตกรงนก เพื่อสร้างงานสร้างรายได้และยังส่งเสริมอนุรักษ์
ภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชน ขายส่งให้กับลูกค้า ร้านค้า นายทุน และประเทศเพื่อนบ้าน ให้กับ
กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่กลุ่มคนเลี้ยงนก
มีการจัดจำหน่ายผ่าน Offline,Online

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

งานหัตถกรรมกรงนกที่มีหลากหลายรูปแบบ สีสน ที่สวยงาม
เพิ่มช่องทางการตลาด โดยใช้โซเชียลมีเดียส่งเสริมสินค้า
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ขอเลาะ อ.แว้ง จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : CLOTH BAG BATICK collection_bag

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าถือที่ทำจากผ้าปาเต๊ะ

05 : แผนธุรกิจ

1. ติดต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านบางบุตร
2. ร่วมกันออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์ฐานลูกค้าให้มากที่สุด
3. เตรียมฐานตลาด ทั้ง Off Line และ On Line
4. กลุ่มเป้าหมายลูกค้า กลุ่มผู้ที่ทำงานในส่วนราชการต่างๆ คุณครู และรัฐวิสาหกิจ
5. เร่งผลิตทันที และสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตอบโจทย์มากที่สุด
6. ต่อยอดและส่งออกผลิตภัณฑ์ทั้งในและต่างประเทศ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 90,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระเป๋าผ้าปาเต๊ะ

สื่อออนไลน์

เครื่องบรรจุก้นที่ทำด้วยกระดาษ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ขอเสาะ อ.แว้ง จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลอดช่องเบญจรงค์คอบแห้ง

รายละเอียด : ลอดช่องอบแห้งที่มีรสชาติหลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลวดช่องอบแห้ง

สื่อออนไลน์

เครื่องบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. พัฒนาสูตรให้ได้หลากหลายเพื่อตอบสนองลูกค้ามากที่สุด
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน
3. เตรียมฐานตลาด ทั้ง Off Line และ On Line
4. กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มลูกค้าธุรกิจอาหาร
5. สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อตอบสนองและให้ความสะดวกมากที่สุด
6. ต่อยอดและส่งออกผลิตภัณฑ์ทั้งในและต่างประเทศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.แม่ตง อ.แว้ง จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบขมิ้น

รายละเอียด : ในพื้นที่ตำบลแม่ตงมีผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบชนิดต่าง ๆ ทั้งข้าวเกรียบปลา กุ้ง ผัก ประเภทต่าง ๆ เป็นที่นิยม อย่างแพร่หลาย และมีพืชสมุนไพรชนิดหนึ่งที่นิยมนำมาปรุงเป็นอาหารประเภทต่าง ๆ ทั้งแกง ทอด และยังเป็นพืช สมุนไพรที่มีสรรพคุณทางยารักษาโรคได้อย่างหลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และสูตรให้ได้มาตรฐาน และตอบโจทย์ลูกค้าให้ได้มากที่สุด

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

สร้างแบรนด์สัญลักษณ์เพื่อให้คนรู้จักและเชื่อมั่นในมาตรฐานสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. Customer segment
 - ทุกเพศทุกวัย
 - ชาวบ้านในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง
 - ลูกค้าออนไลน์
2. Value proposition
 - วัตถุดิบในท้องถิ่น
 - มีสรรพคุณทางยา
- 3.Channels
 - ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Social Media, Shopee, Lazada
 - นำร้านผู้ค้า
 - การบอกปากต่อปากของลูกค้า
4. Customer relationships
 - สร้างระบบสมาชิก (สะสมแต้ม)
 - ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า
 - ส่งสินค้าทางออนไลน์
 - รับประกันสินค้า
5. Revenue streams

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.แม่ตง อ.แว้ง จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนบยืมเส้น

รายละเอียด : เนื่องจากประชาชนในตำบลแม่ตงส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร นอกเหนือจากกรีดยางยังมีการ ปลูกพืชผักสวนครัวและมีการทำนาปลูกข้าวที่บ้านยะหือ หมู่ที่ 3 ตำบลแม่ตง พันธุ์ข้าวที่เกษตรกรในตำบลนิยมเพาะปลูกคือ พันธุ์ชัยภูมิทุ่ง ซึ่งเป็นพันธุ์ข้าวพื้นเมืองที่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และสูตรให้ได้มาตรฐาน และตอบใจกลุ่มลูกค้าให้ได้มากที่สุด กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์ สร้างแบรนด์สัญลักษณ์เพื่อให้คนรู้จักและเชื่อมั่นในมาตรฐานสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. Customer segment
 - ทุกเพศทุกวัย
 - ชาวบ้านในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง
 - ลูกค้าออนไลน์
2. Value proposition
 - วัตถุดิบในท้องถิ่น
- 3.Channels
 - ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Social Media, Shopee, Lazada
 - หน้าร้านผู้ค้า
4. Customer relationships
 - สร้างระบบสมาชิก
 - ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า
 - ส่งสินค้าทางออนไลน์
5. Revenue streams
 - รายได้ขายปลีกที่เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายสินค้า
 - รายได้ขายส่งที่เกิดจากคู่ค้า
6. Key resource

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.แว้ง อ.แว้ง จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาเจ้เหม

รายละเอียด : ชาพร้อมดื่ม กลิ่นหอม รสชาติมีหนึ่งเดียวในภาคใต้ ชางาธรรมชาติรับรองปลอดสารพิษ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ชาแบบจุ่มชง คือ แพคเกจใบชาใส่ถุงชาแบบหิ้วด้วยเชือก สะดวกต่อการจุ่มลงในแก้ว
ชาปรุงสำเร็จ ใช้ผลไม้/ดอกไม้ในการเพิ่มรสชาติ
ชาสี่ฤดู Four Season Blend กินได้ทุกฤดู ผสมมาจากสี่สายพันธุ์ที่คนไทยหลงรัก"บ่งสี่สายพันธุ์รวมกันเป็นหนึ่งเบลนด์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

คณะเจ้าหน้าที่ประสานงานโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG จะเป็นการต่อยอดผลิตภัณฑ์ในตำบลแว้ง ซึ่งเป็นตำบลที่ทางคณะได้รับมอบหมาย เพื่อยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลแบบบูรณาการ
ดังนั้นทางคณะเจ้าหน้าที่ประสานงานโครงการฯ U2T ระยะที่ 2 จึงมีความสนใจที่จะจัดทำชาเจ้เหมแบบจุ่มชงเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการอย่างทั่วถึง และพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจ ทั้งนี้ยังพัฒนาส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มความหลากหลายของรสชาติ กระจายความชอบได้หลายกลุ่มผู้บริโภค เพิ่มความหลากหลายทางการตลาด เพิ่มมูลค่าสินค้าในตำบล
ทางคณะจะมีการจัดทำการตลาดในรูปแบบ Online ด้วยการจัดทำผ่านโซเชียลต่างๆ มีการโปรโมทและจัดกิจกรรมเพื่อเพิ่มการมองเห็น และรูปแบบ Offline มีการจัดขายหน้าร้าน และกระจายไปยังร้านต่างๆ โดยการสร้างคู่ค้าทางธุรกิจ และการจัดโปรต่างๆ เพื่อส่งเสริมการขาย
ทั้งนี้เพื่อหวังว่าการพัฒนาสินค้าเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า เพิ่มรายได้ให้กับผู้ประกอบการ และตอบใจกับความต้องการของผู้บริโภคในทุกกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.แว้ง อ.แว้ง จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โรงเรียนชาวนา

รายละเอียด : มีการสร้างQR Cord แผ่นพับองค์ความรู้และจุดเช็คอินเพื่อดึงดูดความสนใจ และจัดทริปในการเรียนรู้ได้ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

พวกเราได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของภูมิปัญญาชาวบ้าน จึงสนับสนุนทางด้านสวัสดิการต่างๆ เช่น เพิ่มจุดเช็คอินในพื้นที่ สร้างสื่อการเรียนรู้ที่ทันสมัย สร้างกระแสโซเชียลให้คนได้รู้จักเพิ่มมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไลน์เตอร์ วิทยุ โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสื่อความรู้(คิวอาร์โค้ดและแผ่นพับ)

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ตะมะยูง อ.ศรีสาคร จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซาซาเปาหลากสี

รายละเอียด : กลุ่มแม่บ้านสุโขทัย ร่วมกลุ่มตั้งวิสาหกิจชุมชนทำซาซาเปาขาย มีจุดเด่นและความอร่อยไม่แพ้ใคร จุดเด่นที่จะพัฒนาคือ ซาซาเปาที่มีสีตามไส้ต่างๆจะใช้สีจากธรรมชาติและการพัฒนาไส้จะใช้วัตถุดิบหรือพืชผลที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

ประเภทสินค้า : อาหารและเครื่องดื่ม
บริการให้กับทุกเพศทุกวัย สินค้าที่ผลิตคือ ซาซาเปาที่มีไส้ต่างๆและมีสีสันทันเพื่อเพิ่มความสนใจให้แก่ลูกค้ามากขึ้น รวมถึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สามารถดึงดูดผู้ซื้อได้เลือกซื้อมากขึ้น จุดเด่นที่เราจะผลิตซาซาเปา โดยจะมีการเปิดช่องทางการบริการหลายช่องทางคือแบบออนไลน์และออฟไลน์ สามารถที่จะเข้าซื้อได้สะดวกตามความสนใจของลูกค้าเพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน และแก้ปัญหาผลไม้ตามฤดูกาลล้นตลาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบกจัดทำแพคเกจออนไลน์

1. พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ศรีบรรพต อ.ศรีสาคร จ.นราธิวาส

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกลี่ส้มแขก

รายละเอียด : มี 2 ขนาดให้เลือก ขนาด 110 มล. และ 150 มล.

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าบรรจุภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีวิทยาศาสตร์การอาหารเพื่อถนอมอาหารและเก็บได้นานขึ้น

พัฒนาเพจ facebook และ line เพื่อเป็นช่องทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

คุณค่าของสินค้า/บริการ

1. เกลี่ส้มแขกจากธรรมชาติของไทย (ผลส้มแขก) ปราศจากสารเคมีตกค้าง รับประทานได้
2. เกลี่ส้มแขกสามารถเลือกขนาดได้เองตามต้องการ ทั้งกระปุกขนาดเล็กและใหญ่
3. เกลี่ส้มแขกมีขนาดเล็กสะดวกในการรับประทาน
4. เกลี่ส้มแขกไม่ทำให้เสียรสชาติเนื่องจากไม่ทำปฏิกิริยากับอาหาร
5. เพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้าน

เพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้กับร้านอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ

ความสัมพันธ์กับลูกค้า

1. คำสั่งให้กับร้านขาย โดยใช้กลยุทธ์ส่วนลดทางการค้า
2. ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ โดยให้เครดิตทางการค้า
3. สร้างระบบ membership เพื่อเก็บข้อมูลลูกค้าสำหรับพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ reward จากการเก็บ point

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

1. สื่อสารการตลาดด้วยระบบ Online คือ Line@ Instagram Facebook YouTube Tok-tok
2. สื่อสารการตลาดด้วยระบบ Offline คือ ใช้พนักงานส่งเสริมการขาย แวะนำสินค้า
3. ใช้ Influencers รีวิวและโปรโมทสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ศรีบรรพต อ.ศรีสาคร จ.นราธิวาส

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น

รายละเอียด : ขนาด 110-150 มิลลิกรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าบรรจุภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีวิทยาศาสตร์การอาหารเพื่อถนอมอาหารและเก็บได้นานขึ้น

พัฒนาเพจ facebook และ line เพื่อเป็นช่องทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

คุณค่างานสินค้า/บริการ

1.น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นจากธรรมชาติของไทย (มะพร้าว) ปราศจากสารเคมีตกค้าง รับ

ประทานได้ หลายคนอาจจะนำมาทานเพื่อลดน้ำหนัก

2.ช่วยลดพุงพุงผมหงอกผมหันขาวได้

3.ลดอาการไหม้แดดจากการเล่นกีฬาหรือทำงานตากแดด

4.ใช้ลดเครื่องสำอางได้

5.ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับทำสบู่ขัดผิว อย่างเช่น เทลโลสบู่ผิว หรือพวกผงสบู่ผิวขัดผิว

ต่างๆ จะช่วยให้ผิวเนียนนุ่มขึ้น

6.สามารถลดรอยแดงจากสิว

7.สามารถใช้กับน้ำมันมะพร้าวหลังการโกนหนวด จะช่วยลดการระคายเคืองหลังการโกนหนวดได้

ดี

8.น้ำมันมะพร้าวสามารถเลือกขนาดได้เองตามต้องการ ทั้งขวดขนาดเล็กและใหญ่

9.น้ำมันมะพร้าวมีขนาดเล็กสะดวกในการรับประทาน

10.น้ำมันมะพร้าวไม่ทำให้เสียรสชาติเนื่องจากไม่ทำปฏิกิริยากับอาหาร

11.เพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้กับร้านอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ

ความพึงพอใจกับลูกค้า

1.คำสั่งให้กับร้านขายยา โดยใช้กลยุทธ์ส่วนลดทางการค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.เกียร์ อ.สุคีริน จ.นราธิวาส



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข็มกลัดผ้าเสื้อจากเศษผ้า

รายละเอียด : เนื่องจากกลุ่มอาชีพปักจักรได้มีการผลิตกระเป๋าเป้ กระเป๋าสะพาย กระเป๋าถือ ทำให้มีเศษผ้าที่เหลือจากการใช้ตัดเย็บ แก้ปัญหาโดยการเอาเศษผ้าที่เหลือใช้มาทำเป็นเข็มกลัดผ้าเสื้อเพื่อจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวและคนที่สนใจ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มอาชีพในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสังคมและรักษาสิ่งแวดล้อมโดยการนำเศษผ้าเหลือใช้มาก่อให้เกิดเป็น สินค้าอีกทั้งยังเป็นการลด ปัญหาปริมาณขยะที่สูงขึ้นในชุมชน

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่

เป็นการสร้างเสริมรายได้ให้กับชุมชน และเสริมสร้างการใช้เวลารว่างให้เกิดประโยชน์สูงสุด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เข็มกลัดผ้าเสื้อเป็นสินค้าที่ระลึกใช้สำหรับผูกกับแพ็คเกจสถานที่ท่องเที่ยวในชุมชน โดยกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในชุมชน ซึ่งสินค้าจะผลิตจากเศษผ้าที่เหลือใช้จากการตัดเย็บ โดยใช้ผ้าปาเตะของกลุ่มสตรีปักจักรในชุมชน เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมามีความสวยงามและมีสีสันที่สดใส ชวนหลงใหล แสดงให้เห็นถึงความ เป็นเอกลักษณ์ของคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,470

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เกียร์ อ.สุคีริน จ.นราธิวาส

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ณ เมืองหมอก 1day trips @เกียร์

รายละเอียด : ทางสมาชิกกลุ่มตำบลเกียร์จะปรับเปลี่ยนพัฒนาสินค้าบริการสถานที่ท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ โดยการขายแพ็คเกจเที่ยวทะเลหมอกเขาน้ำใสเกียร์ จะจัดแพ็คเกจในแต่ละรอบ 10 คนต่อรอบโดยที่ค่าแพ็คเกจจะอยู่ที่ 3500 บาท

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าและบริการท่องเที่ยวให้มีคุณภาพ

ส่งเสริมการเรียนรู้บริการการท่องเที่ยวให้กับกลุ่มเยาวชน

โปรแกรมสินค้าบริการผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

ณ เมืองหมอก 1 Day Trips @เกียร์ จะขายเป็นแพ็คเกจท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ อนุรักษ์และการเรียนรู้วิถีชีวิตของคนในชุมชน โดยกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่ชื่นชอบธรรมชาติและการเล่นกีฬา รวมถึงวัฒนธรรมของคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ภูเขาทอง อ.สุคีริน จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือชีโรลบ้านไต่โมะ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่จะยกขึ้นมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ทางการทอผ้าฝ้าย เนื่องจากตำบลภูเขาทองนั้นชาวบ้านส่วนหนึ่งจะทอผ้าเป็นอาชีพเสริม ทั้งนี้จึงได้ยกผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วจากเดิมในตำบลขึ้นมายกระดับให้มีความน่าสนใจจากเดิมที่มีการทอผ้าฝ้ายด้วยการทอฝ้ายกดกลายพิกลุล้อมดาว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาแพ็คเกจใหม่ให้มีความสวยงามมีคุณภาพและมาตรฐาน

อบรมพัฒนาการแปรรูปผ้าทอให้มีลายผ้าและรูปแบบได้หลากหลายมากขึ้นเพื่อตอบโจทย์ลูกค้า

อบรมช่องทางการตลาดออนไลน์ page facebook และ ออฟไลน์เพื่อคำนึงถึงความต้อง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อแบรนด์ : ผ้าฝ้ายทอมือชีโรลบ้านไต่โมะ มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์สินค้ามีคุณภาพปราศจากน้ำตกโบโลยเข้ามาช่วย เรื่องสื่อออนไลน์ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและขายดี กิจกรรมหลักของธุรกิจ

1.ผลิตภัณฑ์หลักออกแบบผ้าฝ้ายทอมือพิกลุล้อมดาว ผ้าพันคอ ผ้าคลุม กระเป๋า กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในชุมชนและสนใจในผ้าทอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ภูเขาทอง อ.สุคีริน จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุมชนท่องเที่ยวตำบลภูเขาทอง

รายละเอียด : การบริการท่องเที่ยวในตำบลภูเขาทอง มีกิจกรรมล่องแก่งชมวิถีชีวิตการ
ร่อนทอง มีบริการที่พัก และบริการนำเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการบริการให้มีประสิทธิภาพ

จัดอบรมมัคคุเทศน์และสตาฟดูแลความปลอดภัยในการบริการ

พัฒนาช่องทางออนไลน์เพื่อเข้าถึงลูกค้ามากขึ้น เช่น Tiktok

05 : แผนธุรกิจ

- 1.กลุ่มลูกค้า กลุ่มลูกค้าทั่วไปเป็นนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นวัยรุ่น วัยทำงาน วัยเกษียณ
- 2.คุณค่าของสินค้า ผลิตภัณฑ์ให้นักท่องเที่ยวได้มีประสบการณ์ที่ท่องเที่ยวทั้งคนในชุมชน และนักท่องเที่ยว มีการผลิตสินค้าเป็นของที่ระลึก ซึ่งมีคุณค่าทางจิตใจ
- 3.ช่องทางการเข้าถึง แบบออนไลน์และออฟไลน์ มีการสร้างเพจทาง facebook tiktok
- 4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า นักท่องเที่ยวถูกใจเพจท่องเที่ยวตำบลภูเขาทอง พร้อมถ่ายรูปกับสถานที่ท่องเที่ยวและเช็คอินรีวิวลงในเพจ facebook จะได้รับส่วนลด ค่าอาหาร 10 เปอร์เซ็นต์
- 5.รายได้หลัก รายได้หลักจากการบริการล่องแก่ง และการนำนักท่องเที่ยวเที่ยวในตำบล 6.ทรัพยากรหลัก ความอุดมสมบูรณ์ของธรรมชาติ สามารถท่องเที่ยวได้ทุกฤดู น้ำ
- เนื่องจากบริการล่องแก่งถ้าฤดูแล้งไม่สามารถล่องแก่งได้
- 7.กิจกรรมหลัก การบริการนำเที่ยว มีการพัฒนามัคคุเทศน์น้อยในตำบลให้มีประสิทธิภาพการบริการล่องแก่ง พัฒนาสตาฟให้ดูแลและบริการเรื่องความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.มาโม่ง อ.สุคีริน จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Bamboo lamp

รายละเอียด : พัฒนาสินค้าเดิมจากแคร์เป็นโคมไฟ และเพอร์นิเจอร์ โดยใช้วัสดุจากธรรมชาติมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยนำไม้ไผ่จากสวนในหมู่บ้านเป็นวัสดุหลักให้เกิดมูลค่า ซึ่งโคมไฟและเพอร์นิเจอร์สามารถใช้เป็นของตกแต่งได้ และสามารถเป็นรายได้ให้กับชาวบ้านได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นทรัพยากรธรรมชาติที่มีคุณค่าและพบมากที่สุดในท้องถิ่น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับต้นไผ่ และสร้างรายได้ในชุมชน เพิ่มช่องทางการตลาด โดยใช้สื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments CS)
 - นักท่องเที่ยวและผู้สนใจ
 - ประชาชนในพื้นที่และนอกพื้นที่
2. คุณค่าสินค้า/บริการ VP (Value propositions)
 - สามารถสร้างงานและรายได้ให้กับชุมชนและพื้นที่
 - เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นเพื่อให้นักท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.มาโมง อ.สุคีริน จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตกสายรุ้ง

รายละเอียด : น้ำตกสายรุ้งตั้งอยู่ที่ตำบลมาโมง ซึ่งน้ำตกแห่งนี้มีการเปิดให้บริการแก่นักท่องเที่ยว เช่น ขยายอาหารเครื่องดื่ม แต่ไม่เพียงพอต่อการให้บริการแก่นักท่องเที่ยว จึงจะใช้ช่องทางนี้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และเปิดโอกาสให้ประชาชนในพื้นที่และนอกพื้นที่

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดการอบรมให้ความรู้ในด้านการท่องเที่ยวให้แก่ประชาชนในพื้นที่

มีการจัดชุมชนของให้กับนักท่องเที่ยวเพื่อความสะดวก

เพิ่มช่องทางการโปรโมทโดยใช้เทคโนโลยีเป็นหลัก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments CS)
 - นักเรียน นักศึกษา วัยทำงานและประชาชนทุกช่วงวัย
 - นักท่องเที่ยว
 - ประชาชนในพื้นที่และนอกพื้นที่
2. คุณค่าสินค้า/บริการ VP (Value propositions)
 - ชมธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์
 - แหล่งพักผ่อนหย่อนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏวราชนครินทร์

ต.สุศิริน อ.สุศิริน จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วิสาหกิจชุมชนเพื่อการท่องเที่ยวผานับดาว

รายละเอียด : ผานับดาวเป็นที่พักที่ท่องเที่ยวที่เหมาะแก่การไปเที่ยวช่วงหน้าหนาวมีวิวที่สวยงามมองเห็นอำเภอสุศิริน เป็นสถานที่ที่เขื่อนและมรดกทางเดินที่สัมผัสกับบรรยากาศธรรมชาติ กลางคืนก็มองเห็นดวงดาวได้เต็มท้องฟ้า ตอนเช้าก็มีทะเลหมอกให้ชม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Page Facebook YouTube Tik-Tok ให้เป็นที่รู้จัก
กลุ่มลูกค้าในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง บน Platform online
นำเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศมาใช้ในการจองสถานที่ท่องเที่ยว

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษาทุกช่วงวัย นักท่องเที่ยวทั่วไปแนวธรรมชาติ
แนว Camping แนวแบกเป้เที่ยว และแนวผจญภัย
2.คุณค่าของสินค้า/บริการ นักท่องเที่ยวได้พักผ่อนท่ามกลางธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ได้ชม
วิถีชีวิตของคนในชุมชน ได้รับมุมมองใหม่ๆ วิสัยทัศน์ใหม่ๆจากคนในชุมชน และได้สูดอากาศ
ธรรมชาติที่บริสุทธิ์ทำให้สุขภาพดี
3.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า สื่อสารการตลาดด้วยระบบ Online เช่น Facebook YouTube
TikTok การประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากและเครือข่ายชุมชนการท่องเที่ยว
4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า สร้างความประทับใจด้านบริการ มีบริการรถรับส่ง บริการเช่าเต็นท์
บริการส่งอาหารและเครื่องดื่ม สร้างความประทับใจด้านสภาพแวดล้อม มีวิวทิวทัศน์ที่สวยงาม
อากาศสดชื่น บริสุทธิ์ และเย็นสบาย
5.ช่องทางการรายได้ ค่าอาหาร ค่าที่พักหรือเช่าเต็นท์ ค่าแพคเกจทริป
6.ทรัพยากรหลัก มีทรัพยากรด้านการท่องเที่ยว เช่น ภูเขา หมอก ยอดเขามีสวน ต้นไม้ใน
ป่าใหญ่ มีทรัพยากรด้านบุคลากร บุคลากรในการนำเที่ยว บุคลากรในการรักษาความปลอดภัย
7.กิจกรรมหลักของธุรกิจ มีจุดชมวิวกวทัศน์ที่สวยงาม มีจุดทางเดินที่ให้นักท่องเที่ยว
สามารถมองเห็นดวงดาวได้เต็มท้องฟ้า มีกิจกรรมรอบกองไฟ และได้เรียนรู้แหล่งธรรมชาติ
8.Supplier/ผู้ค้าธุรกิจ เครือข่ายชุมชนท่องเที่ยวพื้นที่ใกล้เคียงที่มีที่พัก รีสอร์ท สถานที่ท่องเที่ยว
ท่องเที่ยวอย่าง ง่ายรูปแบบสวนไม้ดอก และมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.สุคีริน อ.สุคีริน จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโศกัญญา (ดอกไม้จันทร์ จากใบยางพารา)
รายละเอียด : ดอกไม้จันทร์สามารถขายได้ตลอด ที่สำคัญยังเป็นสินค้าที่ไม่มีวันเสีย ไม่บูด ไม่เน่า สามารถเก็บรักษาเพื่อรอจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้าง Page Facebook และ Line
พัฒนา Packaging Design USS ผลิตภัณฑ์
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.กลุ่มลูกค้า ไทยพุทธที่ใช้ในพิธีงานาปณกิจในตำบลสุคีรินและพื้นที่ใกล้เคียง
- 2.คุณค่าของสินค้า มีความสดใสเพื่อลดความโศกเศร้าในงาน มีความแตกต่างจากดอกไม้จันทร์แบบเดิมๆ แพคเกจ จิ้งจอก โดดเด่นไม่เหมือนใคร
- 3.ช่องทางการเข้าถึง เพิ่มช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายมากขึ้น เช่น เพจ Facebook TikTok Instagram เป็นสื่อในการโฆษณา ช่องทางการขายมีให้เลือกทั้งจ่ายเงินสดและสามารถโอนเงินผ่านแอปของธนาคาร
- 4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า สำหรับพื้นที่ใกล้เคียงมีบริการจัดส่งฟรี ส่วนพื้นที่ห่างไกลสั่งซื้อขั้นต่ำ 300 ดอกมีส่วนลดให้ 10 %
- 5.รายได้หลัก มาจากการขายดอกไม้จันทร์ รายได้เสริมขายดอกไม้ประดิษฐ์ต่างๆ
- 6.ทรัพยากรหลัก มีใบยางพารา กระดาษอัดกลีบดอก หนวดจันทร์ และบุคลากรในการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์
- 7.กิจกรรมหลัก การร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโศกัญญาช่วยกันประกอบส่วนต่างๆ ของดอกไม้จันทร์ให้เป็นดอกไม้สมบูรณ์พร้อมจำหน่าย
- 8.พันธมิตร ร้านค้าที่ฝากขายในตัวเมืองอำเภอ สุโขทัย-ลก
- 9.โครงสร้างของต้นทุน ต้นทุนที่ใช้ในการซื้อวัสดุ อุปกรณ์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ปาล์มมีส อ.สุโงโง-ลก จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์จากเศษผ้าปาเต๊ะ ซาโลมา (SALOMA)

รายละเอียด : เป็นบรรจุภัณฑ์ที่ใส่เสื้อผ้า ผ้าปาเต๊ะสำเร็จรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และเป็นของที่มีมูลค่าทางจิตใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ หรือแพลตฟอร์มต่างๆ ที่ทำให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น

เทคโนโลยีการนำวัสดุเหลือใช้มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

งานปาเต๊ะ คือ งานที่แตกต่างจากปกติโดยสิ้นเชิง ปาเต๊ะเป็นการ พิมพ์ลาย ด้วยบล็อกลายที่ทำจากไม้ หรือ แผ่นโลหะ แล้วนำมาบีบลายด้วยเทียน ลงใน ผืนผ้า เอกลักษณะที่ชัดเจนของปาเต๊ะ คือ ลวดลายที่แตกในเทียน คล้ายดินที่แตกตอนถูแสง ทั้งนี้ กลุ่มวิสาหกิจซาโลมา เป็นวิสาหกิจที่ผลิตผ้าปาเต๊ะเป็นจำนวนมาก และเป็นรู้จักในตำบลปาเลมัส อำเภอสุโงโงลก จังหวัดนราธิวาส เนื่องจากเป็นวิสาหกิจที่ผลิตผ้าปาเต๊ะรุ่นบุกเบิก ซึ่งปัจจุบันมีนางสาวใบชรา ยูโซะ เป็นประธานกลุ่ม ที่มีความคิดที่จะปรับแบรนด์ขึ้นมาใหม่ เพื่อความชัดเจน ทั้งดีไซน์ ลายคมชัด และบ่งบอกความเป็นตัวตนอย่างชัดเจน

- เราเข้าร่วมกับ วิสาหกิจชุมชน Saloma (ซาโลมา) และกลุ่มหัตถกรรมผ้าปาเต๊ะ ตำบลปาเลมัส โดยการผลิตสินค้าที่เป็นบรรจุภัณฑ์ที่ทำมาจากเศษผ้าปาเต๊ะเหลือใช้ ให้มีมูลค่าเพิ่มจากเดิม โดยกลุ่มลูกค้า คือ ผู้หญิง และผู้ชาย วัยทำงาน ที่มีฐานะเงินเดือน และเป็นผู้ที่ชื่นชอบในงานศิลปะ และงานหัตถกรรม (ผ้าปาเต๊ะ) รวมไปถึงชาวต่างชาติที่หลงใหลในงานหัตถกรรม ตำบลปาเลมัส โดยจะวางขายทั้ง ออนไลน์ และ ออฟไลน์ ออกงานหัตถกรรม / ออกบูธ / นำร้าน (ชื่อวิสาหกิจชุมชน) LINE Myshop / Instagram / Fanpage Facebook / Ebay / Etsy

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ปาเสมัส อ.สุโหงโกลก จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิมพ์ลือกแผ่นโลหะจากกระป๋องนม

รายละเอียด : - พิมพ์ลือกแผ่นโลหะที่ทำจากกระป๋องนม - ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพราคาถูก อีกทั้งอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน- การทำลือกแผ่นโลหะที่ทำมาจากกระป๋องนม กระป๋องกินเนอร์ ซึ่งเป็นวัสดุเหลือใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เทคโนโลยีการขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ หรือแพลตฟอร์มต่างๆ ที่ทำให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น

2. เทคโนโลยีการนำวัสดุเหลือใช้มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

3. เทคโนโลยีในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัยมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

นายยา ดอละ ผู้ทำลือกปาเตะ วัย 70 ปี ตั้งอยู่ที่ หมู่ 3 ต.ปาเสมัส อำเภอสุโหงโกลก จังหวัดนราธิวาส ที่ผลิตและมีความชำนาญหนึ่งเดียวในประเทศไทยที่มีกรรมวิธีการทำลือกลายที่ทำจาก แผ่นโลหะ สังกะสี ที่มีคุณสมบัติพิเศษมีความละเอียดของลายเส้น และสามารถดัดแปลงลวดลายด้วยมืออย่างสวยงาม อีกทั้งลูกค้านายยา ดอละ มีลูกค้าจ้างทำลือกจากในจังหวัดรวมทั้งจังหวัดอื่น ๆ ในประเทศไทยอีกด้วย และพิมพ์ลือกแผ่นโลหะจากกระป๋อง ต่อยอดสิ่งมีอยู่ในพื้นที่ ให้เป็นการเพิ่มมูลค่า และความต้องการของผู้ประกอบการที่ผลิตผ้าปาเตะ และเป็นการเพิ่มลวดลายบนผ้าปาเตะ ที่ผลิตด้วยกรรมวิธีทำมือ แขนงนี้ 100% ด้วยการใช้น้ำพิมพ์ลือกโลหะ

แผนธุรกิจ คือ

Key partners

- วิทยาลัยชุมชน Saloma (ซาโลมา)
- ร้านขายน้ำชา ที่ใช้นมกระป๋อง
- บริษัทขนส่ง เช่น J&T, KERRY และไปรษณีย์ไทย เป็นต้น
- ออกแบบ
- เลือกวัสดุที่มีในพื้นที่เพื่อจัดทำพิมพ์ลือก แม่แบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ปูโยะ อ.สุโหงโก-ลก จ.นราธิวาส

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงแบบผง

รายละเอียด : พริกเครื่องแกงที่เป็นวัตถุดิบปรุงอาหาร ปลอดภัยปราศ ปลอดสารพิษ ที่บรรจุในซองบรรจุภัณฑ์ที่มีฉลาก เพื่อความสะดวกในการพกพา และเก็บได้นานยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีการถั่วแห้ง ด้วยพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อลดการใช้พลังงานไฟฟ้าที่สามารถก่อนการจะต่อสิ่งแวดล้อมได้

การอัดขึ้นรูปโดยใช้ข้าวสีบุกกันเป็นตัวประสาน(binder)

การถนอมอาหารโดยกระบวนการทำแห้งเพื่อลดความสามารถในการเจริญเติบโตของเชื้อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Supplier/คู่ค้าธุรกิจ

1. บริษัทขนส่งเอกชน
2. ตัวแทนขายส่ง
3. ชาวบ้านในชุมชน

กิจกรรมหลักของธุรกิจ

1. สร้างและขยายความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยการทำ community
2. จัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มยอดขาย
3. พัฒนาสินค้าอยู่เสมอ
4. สร้างเครือข่ายตัวแทน
5. เพิ่มมาตรฐานตัวแทน

คุณค่าของสินค้า/บริการ

1. ใช้กระบวนการผลิตด้วยเทคโนโลยี Solar cell
2. ใช้สมุนไพรปลอดสารพิษในการผลิต
3. ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ง่ายต่อการพกพา

ความสัมพันธ์กับลูกค้า

1. สร้างระบบสมาชิก
2. ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.ปุโยะ อ.สุโงโก-ลก จ.นราธิวาส



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงแบบก้อน

รายละเอียด : พริกเครื่องแกงที่เป็นวัตถุดิบปรุงอาหาร ปลอดภัย พืช ที่แปรรูปเป็นก้อน เพื่อความสะดวกในการพกพา และเก็บได้นานยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีการทำแห้ง ด้วยพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อลดการใช้พลังงานไฟฟ้าที่สามารถก่อมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมได้

การอัดขึ้นรูปโดยใช้ข้าวสีบุกกันตั้นเป็นตัวประสาน(binder)

การถนอมอาหารโดยกระบวนการทำแห้งเพื่อลดความสามารถในการเจริญเติบโตของเชื้อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Supplier/คู่ค้าธุรกิจ

1. บริษัทขนส่งเอกชน

2. ตัวแทนขายส่ง

3. ชาวบ้านในชุมชน

กิจกรรมหลักของธุรกิจ

1. สร้างและขยายความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยการทำ community

2. จัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มยอดขาย

3. พัฒนาสินค้าอยู่เสมอ

4. สร้างเครือข่ายตัวแทน

5. เพิ่มมาตรฐานตัวแทน

คุณค่าของสินค้า/บริการ

1. ใช้กระบวนการผลิตด้วยเทคโนโลยี Solar cell

2. ใช้สมุนไพรปลอดสารพิษในการผลิต

3. ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ง่ายต่อการพกพา

ความสัมพันธ์กับลูกค้า

1. สร้างระบบสมาชิก

2. ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.มูโนะ อ.สุโหงโกลก จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Nona Design

รายละเอียด : เสื้อผ้า

05 : แผนธุรกิจ

จากเดิมสมาชิกของวิสาหกิจเป็นช่างตัดเย็บเสื้อผ้า โดยมีผ้าหลากหลายแบบรวมทั้งผ้าบาติกด้วย และเมื่อมี สถานการณ์โควิด 19 ทางสมาชิกจึงได้พัฒนาสินค้าจากเศษผ้าบาติกที่เหลือจากการตัดชุดของลูกค้า มาจัดทำ เป็นหน้ากากอนามัยจากผ้าบาติก พร้อมสายคล้องแมส ทำให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น จนกลายเป็นผลิตภัณฑ์พรีเมียมระดับจังหวัด ในปัจจุบันโนนาดิไซน์ มีผลิตภัณฑ์เป็นเสื้อผ้า หน้ากากอนามัยที่ทำจากผ้าบาติก และสาย คล้องแมส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการจัดบูธแสดงและขายสินค้าตามตลาดในชุมชน มีการลงภาพสินค้าในโซเชียลมีเดียเพื่อ

ดึงดูดลูกค้า

การใช้เครื่องจักรเย็บผ้า

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.มูโนะ อ.สุโหงโกลก จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูโนะ เบเกอรี่

รายละเอียด : ขนมปัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ขนมปัง เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับกลุ่มแม่บ้านหรือกลุ่มว่างงานในตำบลมูโนะ ซึ่งขนมปังสามารถที่จะรับประทานได้ทุกโอกาส และนิยมนำมาเป็นอาหารว่างในงานอบรมหรือสัมมนาในหน่วยงานราชการในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง ขนมปังที่กลุ่มวิสาหกิจได้ทำขึ้นมีทั้งหมด 2 สูตร ได้แก่ ขนมปังไส้กล้วยและขนมปังโรยหน้าฟรุ้งฟริ้ง ทั้งนี้จึงสนใจที่จะนำผลิตภัณฑ์นี้มาพัฒนาต่อเพื่อเพิ่มคุณค่าและรายได้ให้กับผลิตภัณฑ์มากขึ้นโดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่และส่งเสริมการขายและโฆษณาในรูปแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

มีการจัดบูธแสดงและขายสินค้าตามตลาดในชุมชน มีการลงภาพสินค้าในโซเชียลมีเดียเพื่อ

ดึงดูดลูกค้า

การใช้เครื่องอบแห้ง และเตาอบไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแผ่นข้าวหอมกระดังงา

รายละเอียด : ปลาแผ่นข้าวหอมกระดังงา เป็นผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวที่แปรรูปโดยการผสมผสานระหว่างปลาแห้งกับข้าวหอมกระดังงา โดยใช้ตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์ในการพัฒนากระบวนการผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการกระจายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ Facebook, Instagram, TikTok, Shopee, Lazada

การเทคโนโลยีการผสมผสานปลาและข้าวหอมกระดังงาให้กลายเป็นขนมขบเคี้ยวทางเลือกแบบใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Customer Segments

- ลูกค้าทั่วไป
- นักท่องเที่ยว
- กลุ่มผู้บริโภคในประเทศและต่างประเทศ

2.Value proposition

- ประกันรายได้ชาวประมงในจังหวัดนราธิวาส
- พัฒนาคุณภาพชีวิตของชาวบ้านตำบลสุโขทัยให้มีคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น
- สร้างความมั่นคงด้านรายได้,ด้านอาชีพให้กับกลุ่ม

3.Channels

- ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook,Line,IG,Tiktok
- ร้านค้าของกลุ่ม อาณา ชามา
- ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
- จัดบูธ จัดแสดงสินค้าOTOP

4.Customer Relationships

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.สุโงโก-ลก อ.สุโงโก-ลก จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงโรยข้าวปลาป่นรสบุญ

รายละเอียด : พงโรยข้าวปลาป่นรสบุญ เป็นพงโรยข้าวแบบแห้งที่ผสมผสานระหว่างปลาแห้งกับน้ำบูดูแบบ 2 in 1 โดยสามารถรับประทานคู่กับอาหารต่าง ๆ เช่น ข้าวสวย และข้าวเหนียว เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการผสมผสานปลาและบูดูให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ทางเลือกแบบใหม่

เทคโนโลยีการกระจายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ Facebook, Instagram, Tiktak, Shopee,

Lazada

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Customer Segments

-ลูกค้าทั่วไป

-นักท่องเที่ยว

-กลุ่มผู้บริโภคในประเทศและต่างประเทศ

2.Value proposition

-ประกันรายได้ชาวประมงในจังหวัดนราธิวาส

-พัฒนาคุณภาพชีวิตของชาวบ้านตำบลสุโงโกโลกให้มีคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น

-สร้างความมั่นคงด้านรายได้,ด้านอาชีพให้กับกลุ่ม

3.Channels

-ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook,Line,IG,Tiktak

-ร้านค้าของกลุ่ม อาณา ชามา

-ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย

-จัดบูธ จัดแสดงสินค้าOTOP

4.Customer Relationships

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 80,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์



ต.เกาะ อ.สุโหงปาดี จ.นราธิวาส



บัญชี

5 คน



ประชาชน

7 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์จากกระดาษคราฟ

รายละเอียด : บรรจุภัณฑ์จากกระดาษคราฟเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ไว้ใส่ผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อความสะดวกในการส่งสินค้า สามารถเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน และเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ทางกลุ่มแม่บ้านเกาะ ให้ความสนใจมักจะนำใช้บรรจุผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม บรรจุภัณฑ์นี้เป็นบรรจุภัณฑ์ที่สามารถย่อยสลายได้ในระยะเวลาที่สั้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมีมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
สร้างเว็บไซต์ในการตลาดให้กว้างเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อยกระดับให้ผลิตภัณฑ์
- พัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานมากยิ่งขึ้นเพื่อเป็นที่ยอมรับในการตลาด
- มีการจัดจำหน่ายโดยแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 75,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.เกาะ อ.สุไหงปาดี จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสาม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาสามเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากปลาน้ำจืด โดยทำมาจากการหมักด้วยข้าวเหนียวเพื่อให้เกิดปฏิกิริยาในตัวปลา ทำให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ปลาสาม โดยผลิตภัณฑ์ปลาสามของเราสามารถที่จะรับประทานได้ทั้งตัวและไม่ใส่วัตถุดิบเสีย ในปลาสามมีคุณค่าทางโภชนาการที่สูงและสามารถให้พลังงานและความอร่อยแก่ผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ดำเนินการขอ อ.ย. เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น
เปิดช่องทางการตลาดแบบออนไลน์และออฟไลน์
จัดทำช่องทางการตลาดโดยการจัดโปรโมชั่นต่างๆเพื่อเพิ่มยอดขาย ให้แก่ผลิตภัณฑ์ และทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 150,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.โต๊ะเต็ง อ.สุโหงปาดี จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนบเบ็ยะหิมะ บ้านโคกโก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เป็นขนบเบ็ยะหิมะ ของกลุ่มสตรีบ้านโคกโก ซึ่งนำสามารถนำมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ และเวลาที่ได้มีการพัฒนาให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น ทั้งนี้จะมีการเพิ่มช่องทางการตลาดให้มากขึ้น เพื่อให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มโอกาสในการตลาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

ส่งเสริมการขายในรูปแบบออนไลน์

การนำสื่อออนไลน์มาช่วยส่งเสริมการขาย

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มสตรีบ้านโคกโก เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีการผลิตขนบเบ็ยะหิมะ โดยมีสมาชิกในกลุ่มเป็นคนในชุมชน ขนบเบ็ยะหิมะเป็นขนบที่มีการผลิตเพียง 1 เดียวในจังหวัดนราธิวาส ซึ่งมีความพิเศษตรงที่เมื่อเข้าสู่ฤดูผลไม้จะมีการนำมาแปรรูปเป็นไส้ขนม โดยมีการรับซื้อผลไม้ส่วนนี้จากคนในชุมชน เป็นการเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้ชุมชน มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ คนในชุมชนและละแวกใกล้เคียง กลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าทั้งออนไลน์-ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.โต๊ะเต็ง อ.สุโงปาดิ จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมาแฉ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เป็นขนมาแฉ ซึ่งเป็นขนมโบราณ สูตรชาววัง ที่มีรสชาติหอมหวาน นิยมทานกับน้ำชา และสามารถใช้เป็นของฝากได้ โดยสามารถนำมาเพิ่มช่องทางการตลาดให้หลายช่องทางเพื่อเพิ่มรายได้ให้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

ส่งเสริมการขายในรูปแบบออนไลน์

การนำสื่อออนไลน์มาช่วยส่งเสริมการขาย

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่ม D & D Muslim Bakery เป็นกลุ่มวิสาหกิจภายในชุมชนที่มีการผลิตขนมาแฉ สูตรโบราณ โดยสมาชิกส่วนใหญ่เป็นกลุ่มของคนภายในชุมชนเพื่อสร้างงาน สร้างรายได้ โดยมีเป้าหมายกลุ่มลูกค้า คือ กลุ่มคนวัยทำงาน กลุ่มร้านน้ำชาภายในชุมชน โดยขนมาแฉเป็นขนมโบราณที่หากินได้ยากเป็นสูตรเฉพาะของทางร้านที่มีรสชาติหวาน หอม มีวัตถุดิบสำคัญที่ใช้เป็นส่วนประกอบคือ น้ำกะทิ โดยจะรับซื้อจากคนภายในชุมชน เป็นการสร้างรายได้ให้กับชุมชนอีกทางหนึ่ง ส่วนด้านการตลาดจะมีการขายทั้งปลีก-ส่ง หน้าร้าน และทางสื่อออนไลน์ เช่น facebook line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 96,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ปะลุรุ อ.สุไหงปาดี จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนบปิ้งหน้ากระเทียม

รายละเอียด : ขนบปิ้งหน้ากระเทียมมีพร้อมจำหน่ายไม่ขึ้นเนื่องจาก การตลาดยังไม่ทั่วถึง จึงต้องผลิตน้อยๆ เพื่อความสดใหม่ของขนบ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจขนบปิ้งหน้ากระเทียม

เริ่มด้วยการพัฒนาแพ็คเกจให้ดูสวยงาม ทันสมัย เก็บได้นาน ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น ส่งเสริมการขายด้วยการโฆษณาสินค้าให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ และทำให้สามารถจัดส่งผ่านทางขนส่งเอกชนต่างๆ เพื่อย้ายกลุ่มลูกค้าให้สั่งซื้อได้ง่ายมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างDemoและบรรจุภัณฑ์จำลองก่อนนำไปใช้จริง

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ออกแบบโลโก้ให้ผลิตภัณฑ์น่าสนใจมากขึ้นโดยรักษาคุณภาพและ

มาตรฐานของผลิตภัณฑ์

สร้างช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าเช่น เฟสบุ๊คแฟนเพจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์

ต.ปะลุรุ อ.สุไหงปาดี จ.นราธิวาส

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหกรอบเค็มสมุนไพร

รายละเอียด : ขนมหกรอบเค็มสมุนไพรเป็นขนมขบเคี้ยวทานเล่น ที่ต้องการต่อยอดการตลาด ให้เป็นที่รู้จักแพร่

05 : แผนธุรกิจ

ขนมหกรอบเค็มสมุนไพร

เป็นขนมที่แปรรูปมาจากฟักทองมีแพคเกจที่ดีแล้ว แต่ต้องการต่อยอดการตลาดให้ดีมากยิ่งขึ้น ให้เป็นที่รู้จักของทุกคนที่ชอบกินขนม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า เช่น Facebook

Fan page, Line, Shopee และ Lazada เป็นต้น

แผนธุรกิจในการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

ความรู้ความเข้าใจในการใช้งานบัญชีธุรกิจแพลตฟอร์มออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG