



U2T for BCG Snapshot

ภาคกลาง

จังหวัดสิงห์บุรี





សារប័ណ្ណ

1. สารความยินยอมจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดสิงห์บุรี	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-86



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

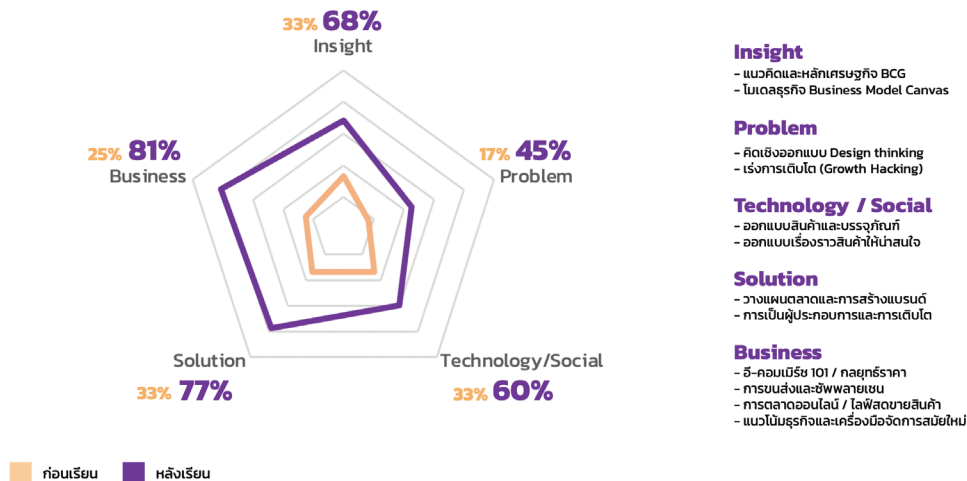
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (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 อย่างไรก็ตามจากข้อจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยิ่งถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม ให้ความรู้และทักษะในการตั้งคำถามทั้งในเชิงธุรกิจ เชิงสังคมและเชิงสิ่งแวดล้อมที่จะช่วยให้ผู้เรียนมีความเข้าใจบริบทมากขึ้นและมีความ Empathy มากขึ้นจะนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุดและนำไปสู่การสร้างสินค้าและบริการที่น่าประทับใจต่อไป

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทิวสเด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการละเลยไหมอีรี่ เพื่อลดขยะจากการละเลยไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการละเลยไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการละเลยไหมอีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตรังไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด



28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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



กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai



26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**



**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

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

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ
สูตรพิเศษจากเทคโนโลยีการแปรรูป

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงโปรตีนที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน



กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

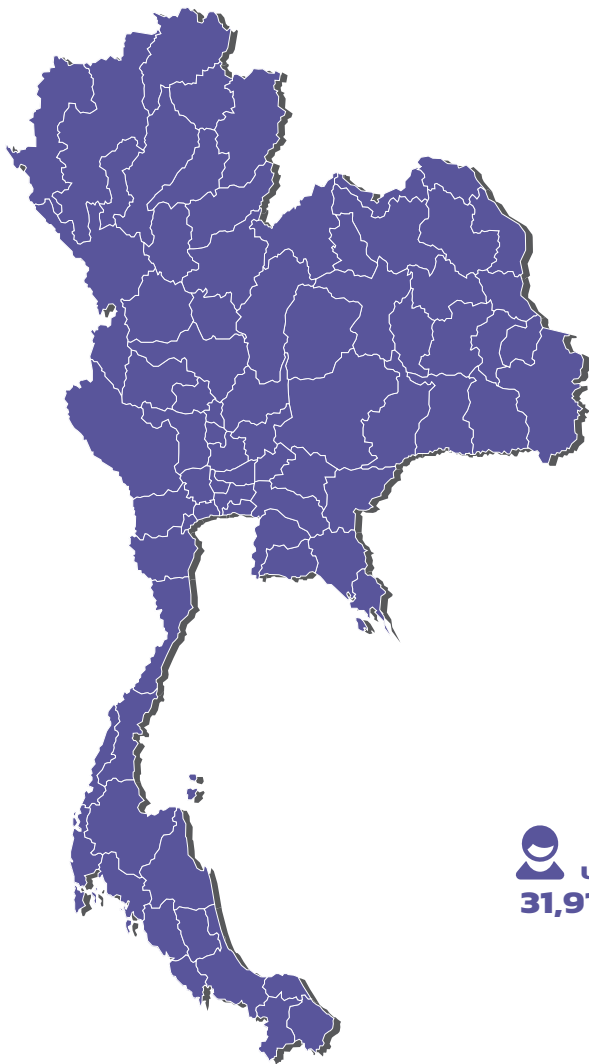
แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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




สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

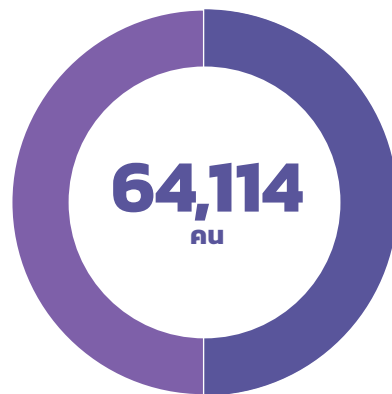


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



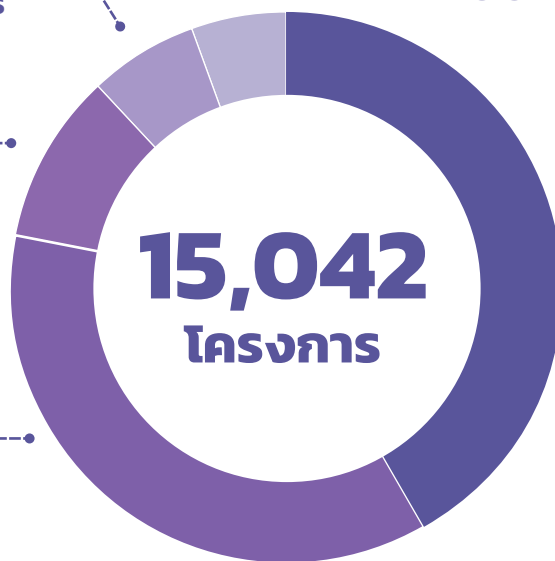
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



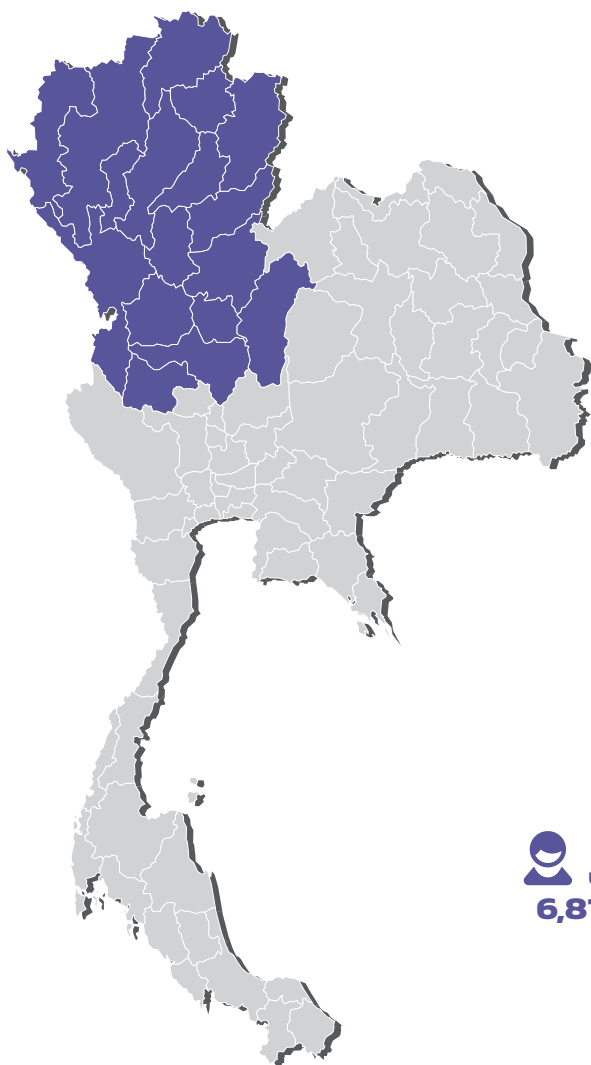
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



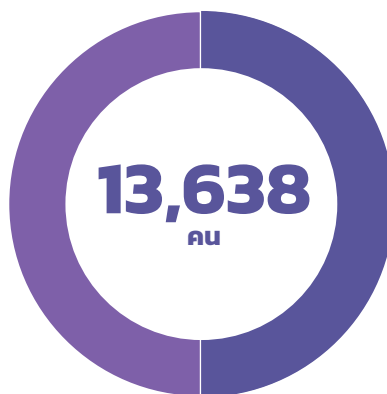
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



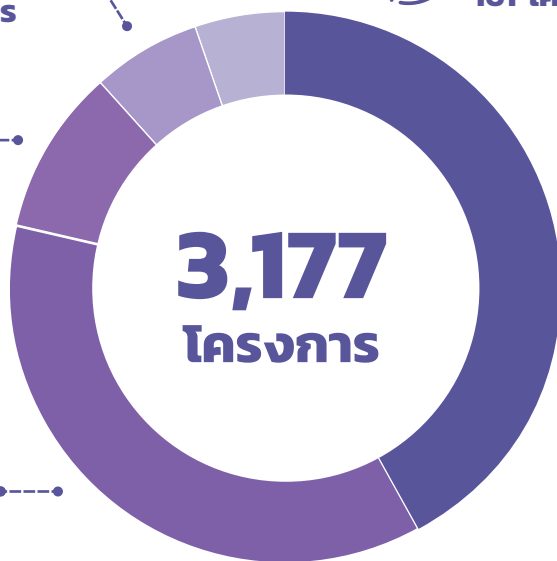
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



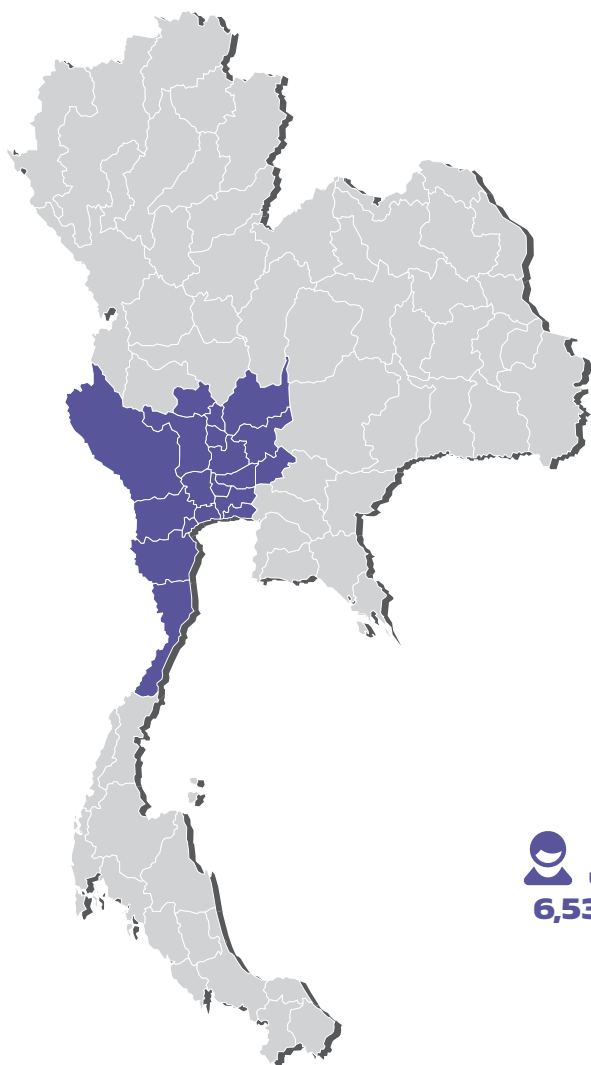
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



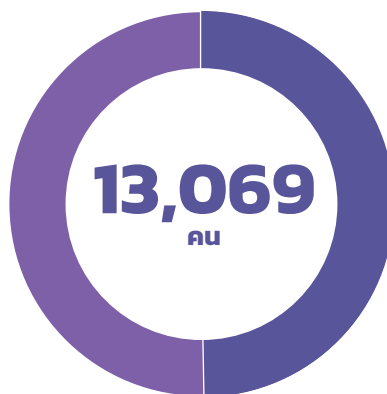
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



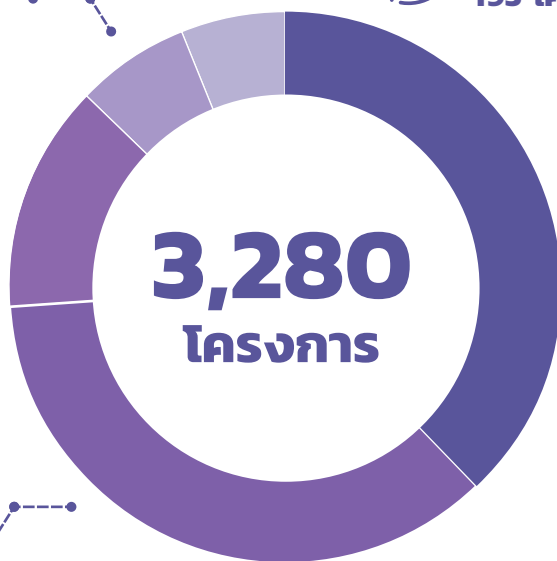
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



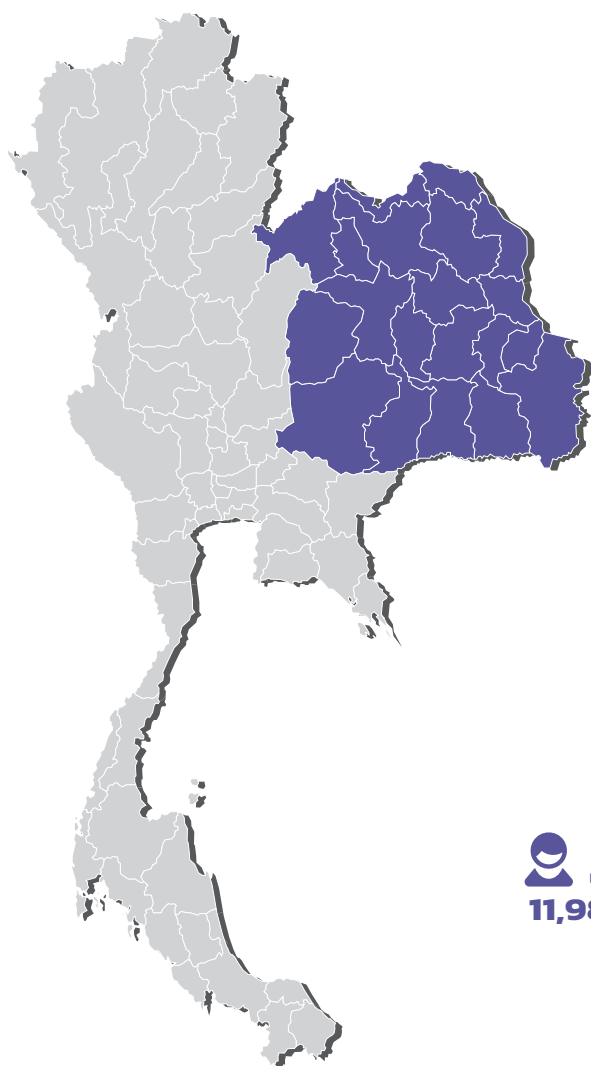
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



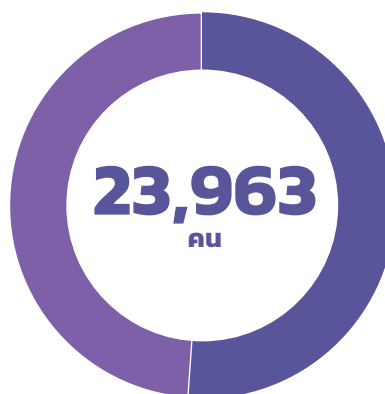
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



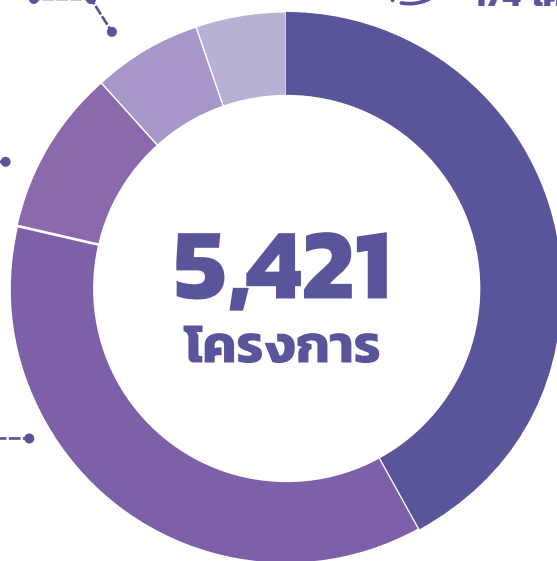
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



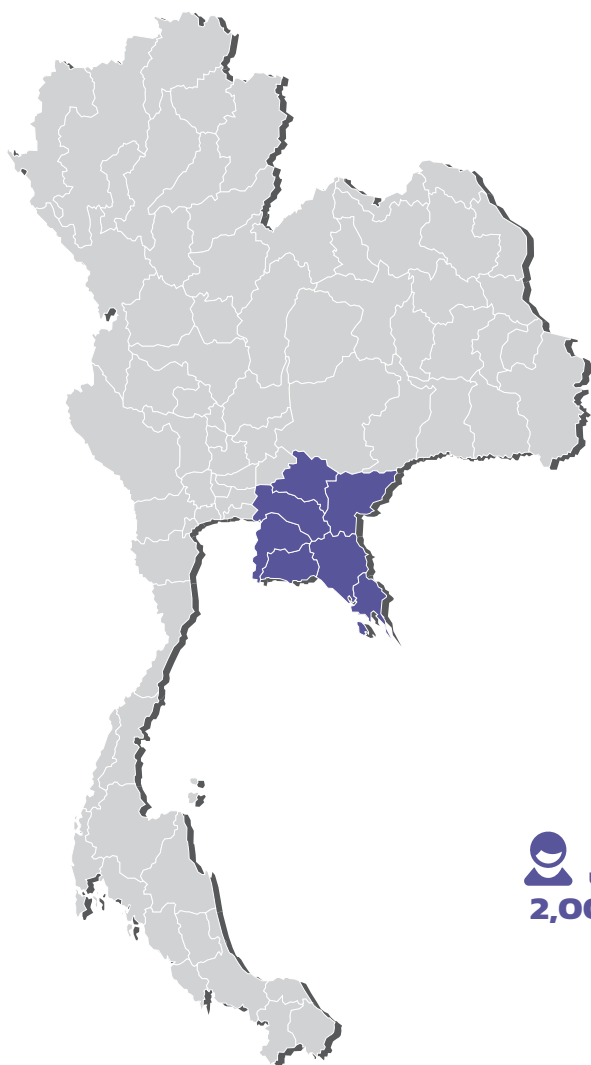
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

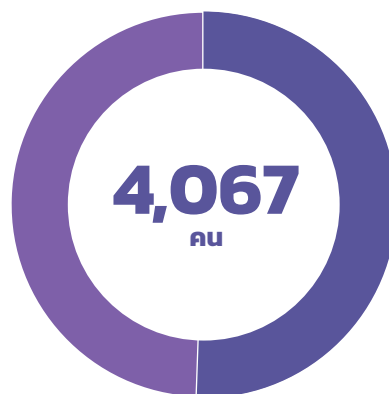


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



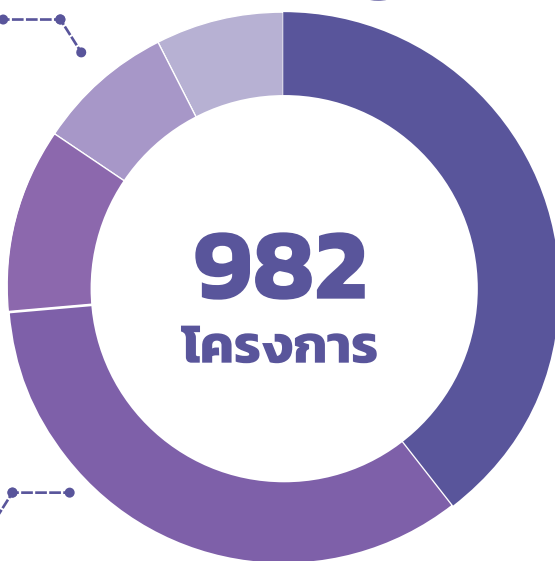
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



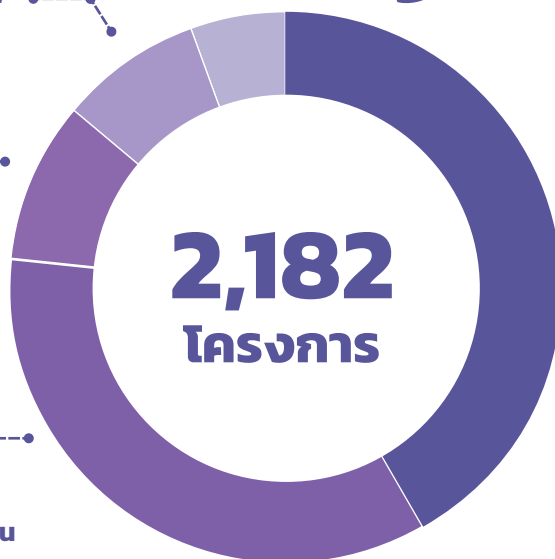
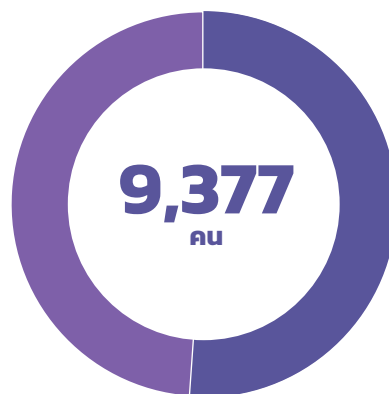
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



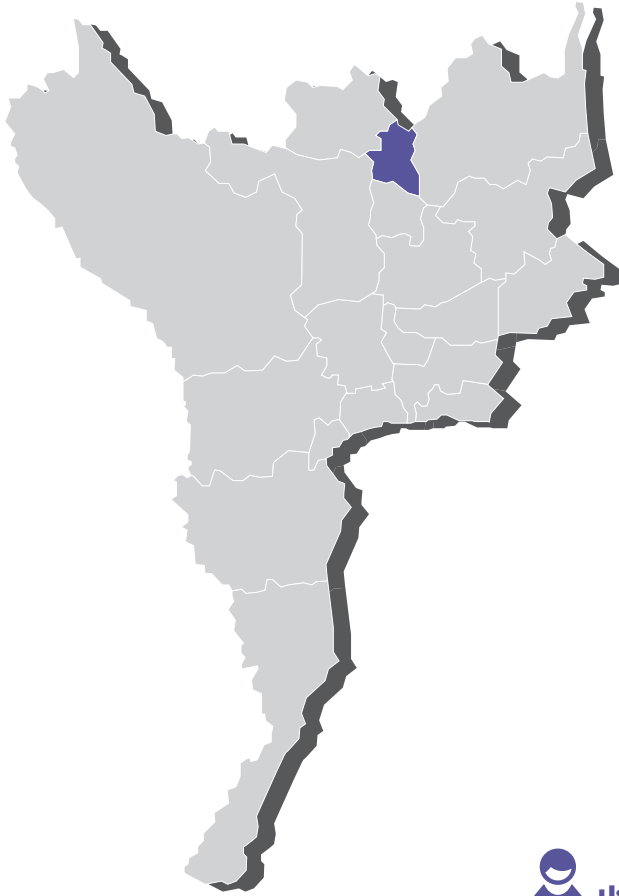
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดสิงห์บุรี

“

รายงานผลลัพธ์จังหวัดสิงห์บุรี มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 7 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 43 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 336 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 169 คน ประชาชน 167 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 86 โครงการ
ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย
3 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 32 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 7 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 11 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 33 โครงการ

”



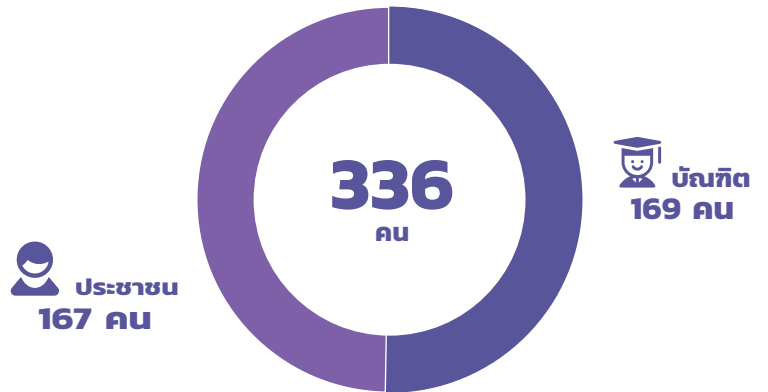
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
7 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
3 โครงการ



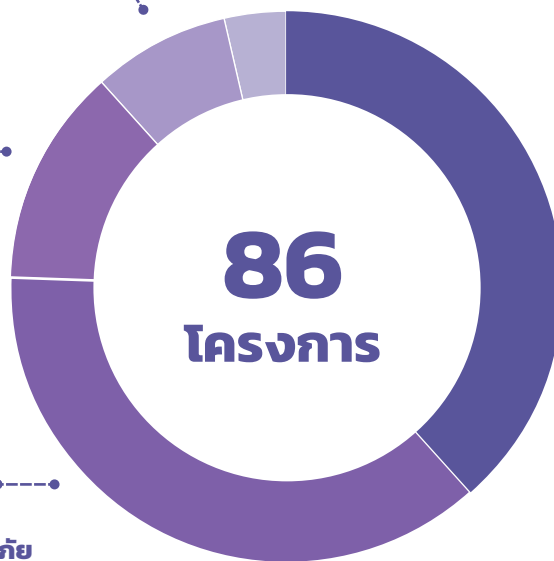
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
11 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
33 โครงการ



อาหารปลอดภัย
32 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

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



นายพนรพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



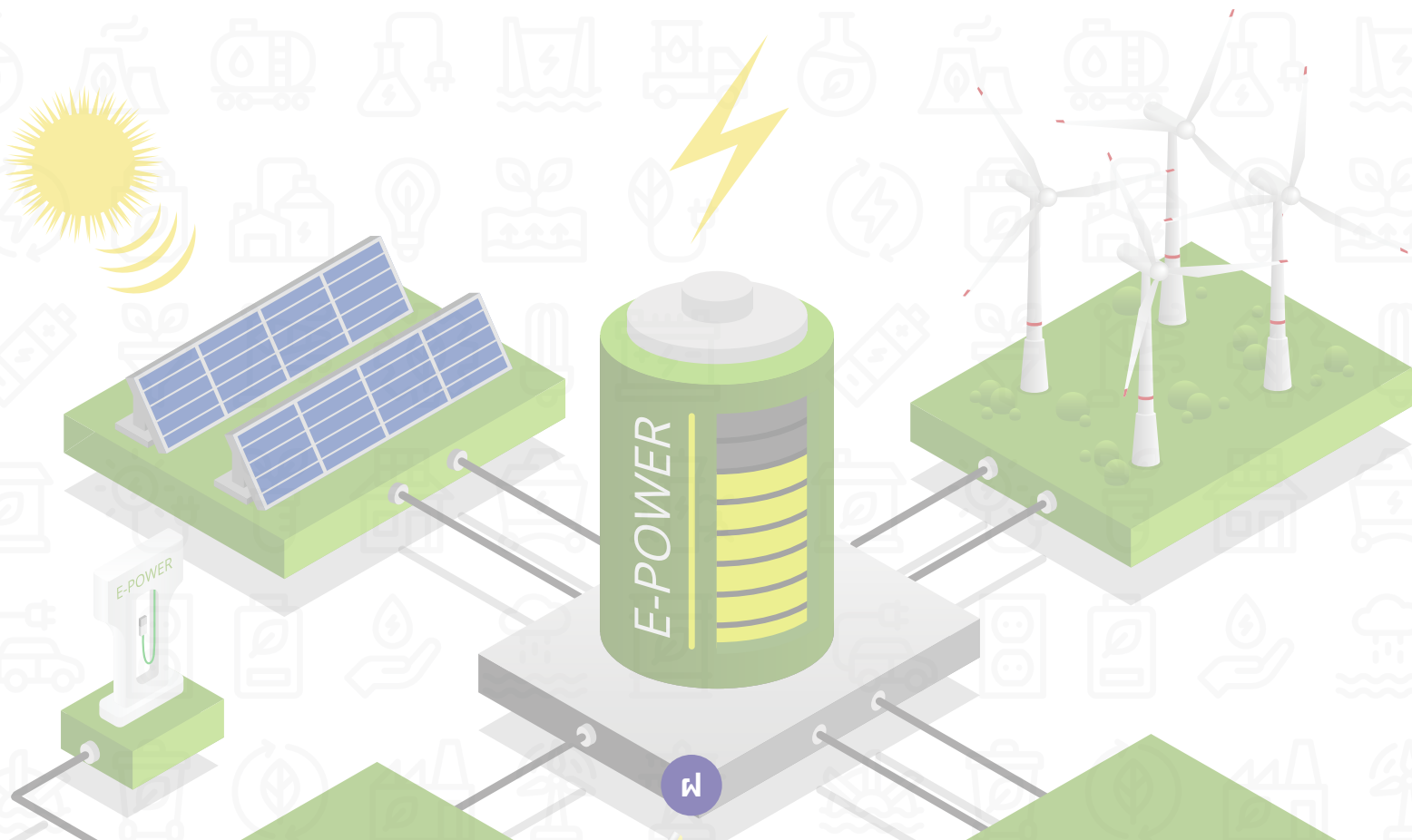
นายวิศร เฬ่วนิช



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.	อำเภอ ค่ายบางระจัน	1
2.	อำเภอ ท่าช้าง	13
3.	อำเภอ บางระจัน	20
4.	อำเภอ พรหมบุรี	37
5.	อำเภอ เมืองสิงห์บุรี	51
6.	อำเภอ อินทร์บุรี	67





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.คอกทราย อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านวังขนมกวน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อาหารขนมกวนสูตร ปรับปรุงขนาดรูปทรง รสชาติ ให้ความร่วมสมัย ลดความมัน เพื่อให้สามารถรับประทานได้ทั้งกลุ่มผู้สูงวัยและผู้รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบขนมกวนให้มีความร่วมสมัย

ปรับปรุงสูตรหรือวิธีการผลิตเพื่อลดความมันของขนมกวน

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับขนมกวนที่พัฒนา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment: กลุ่มลูกค้าโดยมีอายุตั้งแต่ 18-70 ปี เพราะเป็นกลุ่มบุคคลที่ชอบรับประทานขนมที่ผ่านการทดลองทอดและเป็นกลุ่มที่สนใจในการรักษาสุขภาพ
Customer Relationships: มีการติดตามผลใส่ใจในการตอบคำถามของกลุ่มลูกค้าและการให้ทดลองชิมฟรีกรณีขายในที่ตั้ง มีการมอบสิทธิพิเศษให้กับกลุ่มลูกค้าในการให้โปรโมชั่นส่งฟรีเมื่อมีการรีวิว

Channels: จัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Website E-commerce ทำเลที่ตั้ง และการแสดงสินค้าชุมชน

Value Propositions: คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เกิดการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์สร้างรายได้ให้เกิดขึ้นในตำบล รวมทั้งได้สืบสานต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นในการทำขนมกวน

Key Activities: เริ่มจากการจัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการทำขนมกวน การคิดค้นในรูปแบบใหม่ ๆ จัดทำเนื้อหาเพื่อเป็นโฆษณาสินค้า การจัดบรรจุภัณฑ์ การส่งสินค้า การตอบคำถาม รวมทั้งการรับชำระเงิน

Key Resources: ในการผลิตจะเป็นสมาชิกในชุมชนตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า จัดหาวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์ทำขนมกวน

Key Partners: ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ผู้จำหน่าย วัตถุดิบ และอุปกรณ์ ทำขนมกวน บริษัทขนส่งผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์และอุปกรณ์ และเจ้าของพื้นที่จำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านวังขนมกวน

ออนไลน์ : U2T บ้านวังขนมกวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.คอกทราย อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องไปในคอกทราย

รายละเอียด : สื่อดิจิทัลมุ่งพัฒนาระดับการท่องเที่ยวเชิงเกษตร นาต้นกระเจียว ผ่านสื่อที่สร้างสรรค์ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว ด้วยการบอกเล่าเรื่องราวภูมิปัญญาท้องถิ่นการทำนาต้นกระเจียว ความเป็นอยู่วิถีชุมชน เชื่อมโยงสู่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสื่อดิจิทัลในรูปแบบภาพกราฟิกเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในตำบลคอกทราย

พัฒนาสื่อดิจิทัลในรูปแบบคลิปวิดีโอเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในตำบลคอกทราย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจจัดทำด้วย BUSINESS MODEL CANVAS มีรายละเอียด 9 ส่วนดังนี้

1. Customer Segment: กลุ่มลูกค้าโดยมีอายุตั้งแต่ 12-70 ปี เพราะเป็นกลุ่มบุคคลชอบการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ธรรมชาติ ท่องเที่ยวเป็นครอบครัว
2. Customer Relationships: มีการติดตามผลใส่ใจในการตอบคำถามของกลุ่มลูกค้าและมีการมอบสิทธิพิเศษให้กับกลุ่มลูกค้าในการให้โปรโมชั่นส่งฟรีเมื่อมีการซื้อ
3. Channels: จัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Website E-commerce ทำเลที่ตั้ง และการแสดงสินค้าชุมชน
4. Value Propositions: คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เกิดการเพิ่มการรับรู้แหล่งท่องเที่ยวและเส้นทางสถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรประจำถิ่นในเชิงรุก สร้างอัตลักษณ์สถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรประจำถิ่นตำบลคอกทรายให้เป็นที่รู้จัก ทำให้นักท่องเที่ยวรับรู้และมาท่องเที่ยวช่วยสร้างรายได้จากการท่องเที่ยวให้แก่ผู้คนในตำบลและระหว่างเส้นทาง
5. Key Activities: เริ่มจากการจัดทำเนื้อหาเพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว เล่าเรื่องราว และเส้นทางเดินทาง จัดกิจกรรมลงมือปฏิบัติเชิงเกษตรแก่นักท่องเที่ยว ดูแลทำความสะอาดสถานที่เพื่อให้บริการแก่นักท่องเที่ยว และใส่ใจในการตอบคำถามอธิบายข้อมูลด้านการเกษตรและกิจกรรม
6. Key Resources: ในการผลิตจะเป็นสมาชิกในชุมชนจะเป็นผู้ผลิต โดยร่วมมือกับผู้นำหมู่บ้าน วัสดุ และอุปกรณ์การเกษตร แลผู้ดูแลแหล่งน้ำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่หน้าร้าน

ออนไลน์ : U2T ท่องไปในคอกทราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65014581 : การส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์กวนเชียงผู้ใหญ่เจ๊ก

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ท่าข้าม อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กวนเชียงผู้ใหญ่เจ๊ก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ กวนเชียงปลา และกวนเชียงหมู จำหน่ายทั้งแบบปลีกและแบบส่ง

05 : แผนธุรกิจ

กวนเชียงผู้ใหญ่เจ๊ก กวนเชียง ท่าข้าม สิงห์บุรี เป็นสินค้าที่มีอยู่แล้วภายในชุมชน แต่ยังขาดช่องทางการจัดจำหน่าย และการรับรู้จากผู้บริโภค แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา ปรับปรุงและพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างการรับรู้ของผู้บริโภค ส่งเสริมการทำการตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อช่องทางออนไลน์

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

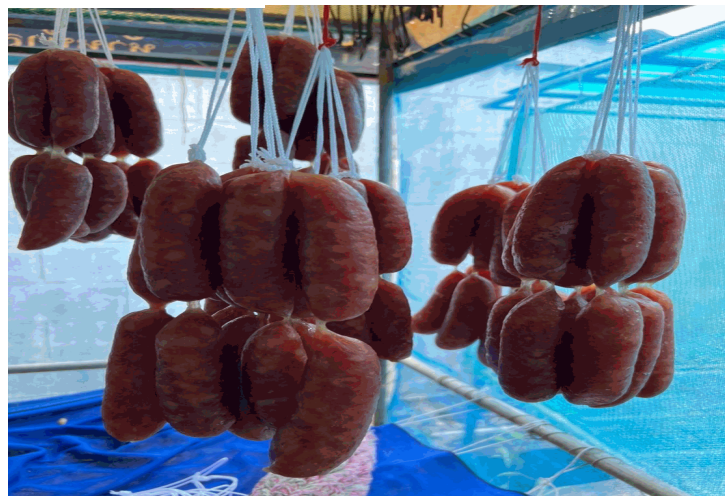
ออฟไลน์ : กวนเชียงผู้ใหญ่เจ๊ก

ออนไลน์ : กวนเชียงผู้ใหญ่เจ๊ก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ท่าข้าม อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผา/น้ำพริกปราล้าสับ ทำขำสิงห์บุรี

รายละเอียด : น้ำพริกเผา/น้ำพริกปราล้าสับ ทำขำสิงห์บุรี เป็นสินค้าที่มีอยู่แล้วภายในชุมชน ที่นำมาพัฒนาต่อยอดโดยการพัฒนารสชาติและบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งเสริมการขาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

สื่อช่องทางออนไลน์

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกเผา/น้ำพริกปราล้าสับ ทำขำ สิงห์บุรี เป็นสินค้าที่มีอยู่แล้วภายในชุมชน แต่ยังคงขาดช่องทางการจัดจำหน่าย และการรับรู้จากผู้บริโภคแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา ปรับปรุงและพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างการรับรู้ของผู้บริโภค ส่งเสริมการค้าการตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกคุณยายกลม

ออนไลน์ : ไม่มีหน้าร้านออนไลน์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65014811 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรเป็นอาหารแพะอัดเม็ด

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บางระจัน อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Healthy GOAT

รายละเอียด : อาหารแพะอัดเม็ดจากหญ้าแพงโกล่า ตำบลบางระจัน อำเภอค่ายบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรีอาหารสัตว์ที่พัฒนาจากพืชและวัตถุดิบทางการเกษตรที่ได้จากท้องถิ่น โดยใช้หญ้าแพงโกล่าเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตอาหารแพะอัดเม็ด ในตำบลบางระจัน อำเภอค่ายบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้หญ้าแพงโกล่า ที่ปลูกในท้องถิ่นมาใช้เป็นวัตถุดิบหลัก

พัฒนาอาหารแพะอัดเม็ดที่มีสูตรเฉพาะในท้องถิ่น

พัฒนาอาหารแพะอัดเม็ดให้เป็นสินค้าเกษตรมูลค่าสูง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1) สร้างสูตรอาหารอัดเม็ดสำหรับแพะ
- 2) ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเพื่อลดต้นทุน โดยใช้หญ้าแพงโกล่า เป็นวัตถุดิบหลัก
- 3) ผลิตโดยสมาชิกกลุ่มเกษตรกรหญ้าแพงโกล่า 11 ผู้อยู่ในชุมชน
- 4) ขอความช่วยเหลือ/ความร่วมมือ ด้านการยกระดับมาตรฐานอาหารสัตว์ จากกรมปศุสัตว์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : AFLP (นายนิรุต บุญมา)

ออนไลน์ : U2T ตำบลบางระจัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บางระจัน อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สื่อส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ตลาดย้อนยุคบางระจัน

รายละเอียด : สื่อสร้างสรรค์เพื่อส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ จากตำบลบางระจัน อำเภอค่ายบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี

05 : แผนธุรกิจ

- 1) ประชุมกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบปัญหายอดขายลดลง
- 2) สรุป จำนวนสินค้า / ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการการประชาสัมพันธ์เชิงลึก
- 3) วางแผนกำหนดขอบเขตการทำงาน
- 4) ถ่ายทำ ณ สถานที่จริง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเดอร์ โฆษณา โทรทัศน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรตำบลบางระจัน

ออนไลน์ : U2T ตำบลบางระจัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

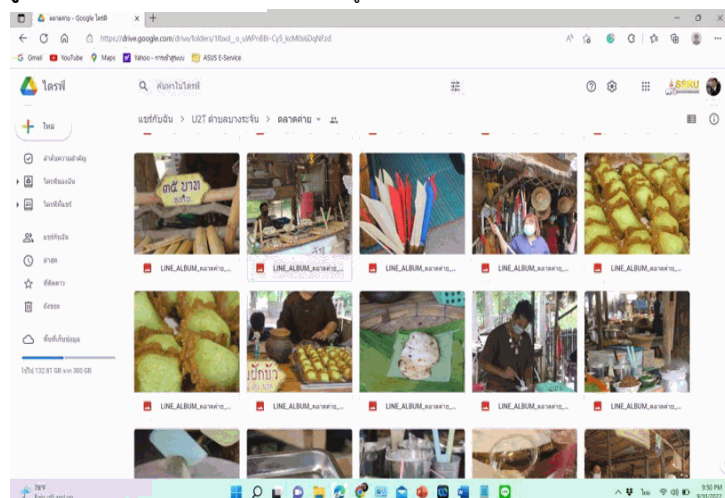
.ระบบคอมพิวเตอร์กราฟิก (Computer graphic)

ระบบมัลติมีเดียในการนำเสนอ

ใช้สื่อผสมกันระหว่างสื่อชนิดต่างๆ (Multi media)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.โพทะเล อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสามนิ้วบ้านโพทะเล

รายละเอียด : ปลาตะเพียนสดและข้าวอินทรีย์ที่เป็นผลผลิตของเกษตรกรในตำบลมาแปรรูปเป็นปลาสามนิ้วโดยการนำปลามาใส่ส่วนผสมกับวัตถุดิบต่างๆ คือ เกลือ กระเทียมไทย ข้าว แล้วจึงหมักทิ้งไว้ในถังที่มีฝาปิดมิดชิด 3 วันหลังจากนั้นนำปลาสามนิ้วผ่านการหมัก เปรียบร้อย ใส่บรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การใช้ข้าวอินทรีย์หุงสุกและกระเทียมไทยในการทำปลาสามนิ้วรสเปรี้ยว เนื้อปลานุ่ม มีกลิ่นหอม
- การบีบขวดเพื่อให้เกิดความอ่อนนุ่มของก้างปลา
- การใช้เกลือในการหมักถนอมผลิตภัณฑ์ ทำหน้าที่ยับยั้งการเติบโตของจุลินทรีย์ที่ทำให้อาหารเน่าเสีย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าทุกเพศ ภาคนกลาง ช่วงอายุ 15-50 ปี และประชาชนในตำบลโพทะเล
Customer Relationships – สร้างความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อปรับปรุงแก้ไขและรักษาคุณภาพสินค้าให้ดียิ่งขึ้น
Channels–จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Marketplace, Shopee, Website Marketing ฝากขายร้านค้าชุมชน หาดูแทนจำหน่ายเพื่อย้ายตลาดให้มากขึ้น
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ รสชาติอร่อยสะอาด ถูกปากผู้บริโภคและปลอดภัยไร้สารเคมีเพราะผลิตจากข้าวอินทรีย์แท้ๆ มีหลายสูตรให้เลือกทาน เนื่องจากมีการทำจากข้าว 3 ชนิดคือ ข้าวหอม, ข้าวเหนียว, ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ราคาไม่แพง และมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทางลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย
Key Activities – กระบวนการผลิต นำปลาตะเพียนสดที่เป็นผลผลิตของเกษตรกรในตำบลมาแปรรูปโดยการนำปลามาหมักกับวัตถุดิบต่างๆ คือ เกลือ กระเทียมไทย ข้าว แล้วจึงหมักทิ้งไว้ในถังที่มีฝาปิดมิดชิด 3 วันหลังจากนั้นนำปลาสามนิ้วผ่านการหมัก เปรียบร้อย ใส่บรรจุภัณฑ์ ระหว่างกระบวนการผลิต จะมีการอบระบบการสร้างตราสินค้าให้แก่เกษตรกรผู้ผลิต และโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์และออฟไลน์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรการทำปลาสามนิ้ววัตถุดิบจากเกษตรกรในตำบล โพทะเล คือปลาตะเพียนสด ข้าวอินทรีย์ วัตถุดิบอื่น ๆ ในการผลิต แรงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาสามนิ้วบ้านโพทะเล

ออนไลน์ : 2t ตำบลโพทะเล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.โพทะเล อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตราสินค้าปลาหมักนึ่งบั้งโพทะเล

รายละเอียด : เป็นการสร้างตราสินค้าให้มีเอกลักษณ์มีความน่าสนใจและเป็นที่ยอมรับได้ง่าย เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลาหมักนึ่งบั้งบ้านโพทะเลของชุมชนตำบลโพทะเล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บริการทางธุรกิจเกษตร ในช่องทางออนไลน์เข้ามามีบทบาทสำคัญของชีวิตประจำวันของผู้บริโภค เปลี่ยนไปหลังโควิด จึงจำเป็นต้องมีการให้ความรู้ความเข้าใจ ด้านการใช้สื่อในการขายสินค้าออนไลน์

เทคโนโลยีชีวภาพทางการเกษตร เป็นการนำความหลากหลายทางชีวภาพมาประยุกต์ใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มทุกเพศทุกวัยที่อาศัยอยู่ในเขตภาคกลาง รวมถึงประชาชนในตำบลโพทะเล ที่มีความสนใจในการสร้างตราสินค้า และต้องการพัฒนาต่อยอดสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

Customer Relationships – สำรวจความต้องการของลูกค้าเพื่อตอบสนองความต้องการเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพดีอยู่เสมอ

Channels–จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Marketplace, Shopee, Website Marketing และฝากขายร้านค้าชุมชน หาดูแทนจำหน่ายเพื่อขยายตลาดให้มากขึ้น

Value Propositions – ลูกค้าสามารถนำความรู้ความเข้าใจจากโครงการที่จัดอบรมขึ้นไปประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น

Key Activities – การสร้างตราสินค้าสามารถช่วยให้สินค้ามีเอกลักษณ์มีความน่าสนใจและเป็นที่ยอมรับได้ง่าย

Key Resources –การนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ร่วมกับองค์ความรู้จากการจัดอบรมการสร้างตราสินค้า และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ องค์การบริหารส่วนตำบลโพทะเล มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี ร้านค้าชุมชน และเกษตรกรในชุมชน

Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวิทยากร ค่าจ้างออกแบบและผลิตป้ายสินค้าแบบสติ๊กเกอร์ค่าแรงงาน และค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาหมักนึ่งบั้งโพทะเล

ออนไลน์ : u2t ตำบลโพทะเล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.โพธิ์ชัย อ.คำชะอี จ.มุกดาหาร

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโป่งสมุนไพร

รายละเอียด : อาหารว่าง พร้อมรับประทาน ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากสมุนไพร
สมุนไพรบำรุงสุขภาพมีสารอาหารเป็นประโยชน์ต่อร่างกาย

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มตำบลโพธิ์ชัย ได้ศึกษาข้อมูลสภาพสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและอาชีพของชุมชนใน
ตำบลโพธิ์ชัยจึงได้เลือกพัฒนาอาหารว่าง ข้าวโป่งนำมาพัฒนาเพิ่มวัตถุดิบด้าน
สมุนไพรท้องถิ่นเพื่อเพิ่มคุณค่าทางอาหารและมูลค่าของสินค้าให้สูงขึ้น และการออกแบบ
บรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ พร้อมจำหน่ายผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวโป่งสมุนไพรแม่จิม

ออนไลน์ : U2T SSRU ตำบลโพธิ์ชัย อำเภอคำชะอี จังหวัดมุกดาหาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านสื่อสังคมออนไลน์

กระบวนการผลิตข้าวโป่งสมุนไพร

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.โพส้งโม่ อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือนโพส้งโม่

รายละเอียด : ปุ๋ยจากมูลไส้เดือนใช้บำรุงพืช ผัก ต้นไม้ บำรุงดิน ช่วยปรับสภาพดินให้ดีขึ้น
ยับยั้งการเจริญเติบโตของเชื้อรา และช่วยปรับปรุงคุณภาพน้ำและดินกันบ่อ ในบ่อปลา บ่อ
กึ่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์

กระบวนการผลิตปุ๋ยมูลไส้เดือน

การสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านสื่อสังคมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มตำบลโพส้งโม่ ได้ศึกษาข้อมูลสภาพสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและอาชีพของชุมชนใน
ตำบลโพส้งโม่จึงได้เลือกพัฒนาความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์ ด้วยการถ่ายทอดองค์ความรู้
กระบวนการทำปุ๋ยมูลไส้เดือน สืบสวนวิธีการใช้บำรุงพืช ต้นไม้ และการแปรรูปน้ำเสียให้
ขึ้น และการออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : U2T SSRU ตำบลโพส้งโม่ อำเภอค่ายบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



ต.หนองกระทุ่ม อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงหรีด

รายละเอียด : พวงหรีดที่เกิดจากนำวัสดุเหลือใช้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ในชุมชนและส่งเสริมการประกอบอาชีพของราษฎรเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการนำอุปกรณ์มาใช้ทุ่นแรงในการทำงาน สามารถลดแรงงานและเวลาได้

นำทรัพยากรในท้องถิ่นมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์เพิ่มขึ้น

มีการจำหน่ายทางช่องทางออนไลน์ และประชาสัมพันธ์ในพื้นที่ และหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พวงหรีดผลิตจากผ้าและวัสดุต่างจากภูมิปัญญาชาวบ้านตำบลหนองกระทุ่มสามารถออกแบบตามความต้องการของลูกค้าโดยวางแผนการดำเนินงานดังนี้

1. พัฒนา ปรับปรุง วิธีการจำหน่าย ให้มีความหลากหลาย
2. ออกแบบสินค้าให้เข้ากับวัสดุอุปกรณ์ที่มีอยู่ในท้องถิ่น
3. สำรวจช่องทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พวงหรีดนิยมไทย บ้านหนองกระทุ่ม

ออนไลน์ : พวงหรีดนิยมไทย บ้านหนองกระทุ่ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



ต.หนองกระทุ่ม อ.ค่ายบางระจัน จ.สิงห์บุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เค้กกล้วยหอมคลีน

รายละเอียด : เลือกใช้ข้าวโอ๊ต กล้วยไฟซ์ไม่ขัดสี แทนแป้งสาลีเอนกประสงค์ เพราะข้อดีของมันเป็นที่ย่อยยากและทำให้อิ่มนาน ช่วยให้ควบคุมปริมาณแคลอรีต่อวันได้ดีกว่า สูตรนั้นนอกจากไม่ใช้แป้งสาลีแล้วยังไม่มี น้ำตาล เนย นม อีกด้วยคลีนสุด ๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบขนมด้วยเตาไฟฟ้า

การผสมวัตถุดิบของขนมเข้าด้วยกันด้วยเครื่องผสมอาหารแบบมือถือ

การขายสินค้าบนช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การนำกล้วยหอมที่สุกงอมเหลือจากการขายแบบหิวมาแปรรูปเป็นเค้กกล้วยหอมคลีนเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า จากสูตรปกติที่มีทั้งน้ำตาลขัดสีและแป้งสาลีมาเปลี่ยนเป็น สูตรไม่มีแป้งและไม่มีน้ำตาล สำหรับคนที่ เป็นโรคเบาหวาน คนลดน้ำหนัก หรือคนรักสุขภาพ จัดจำหน่ายทาง facebook tiktok instagram shopee โดยปรับรูปลักษณ์และแพคเกจของขนมให้น่าสนใจ ตั้งราคาอยู่ที่ 35-50 บาท โดยประมาณเพื่อให้สามารถซื้อทานได้ตลอด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เค้กกล้วยหอมคลีน ไร้แป้ง ไร่น้ำตาล

ออนไลน์ : เค้กกล้วยหอมคลีน ไม่มีแป้ง ไม่มีน้ำตาล ไม่มีนม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ถอนสมอ อ.ท่าช้าง จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ขนมถ้วยฟู

รายละเอียด : ขนมถ้วยฟู ความสด สะอาด เนื้อขนมมีความนุ่มมีกลิ่นหอมของน้ำตาลสดและราคาไม่แพง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์/โลโก้ด้วยโปรแกรม Canva

การถนอมอาหารเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาด้วยวิธี Vacuum Sealer

การจัดทำการตลาดและโปรโมทสินค้าด้วยสื่อออนไลน์ได้แก่ facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ขนมถ้วยฟูที่ทำจำหน่ายอยู่ปัจจุบันเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและดูแลโดยเจ้าของกิจการภายใต้แบรนด์ "ป่าต๋มขนมถ้วยฟูน้ำตาลสด" ตั้งอยู่ที่ หมู่ที่ 5 ตำบลถอนสมอ อำเภอท่าช้าง จังหวัดสิงห์บุรี ที่มีการทำธุรกิจนี้มากกว่า 32 ปี จุดเด่นของผลิตภัณฑ์นี้ คือความสด สะอาด เนื้อขนมมีความนุ่ม มีกลิ่นหอมของน้ำตาลสด และราคาไม่แพง โดยมีหน้าร้านเพื่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยัง นักท่องเที่ยว ร้านอาหาร และ พ่อค้าคนกลาง ปัจจุบันผลิตภัณฑ์มีโลโก้ และ บรรจุภัณฑ์ แต่ยังมีรูปแบบของแพคเกจ ที่ขาดความน่าดึงดูด ความสนใจของลูกค้า และ ยังไม่มีช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ ซึ่งทำให้ยอดขายไม่ได้เพิ่มมากขึ้นอย่างที่ควร ทั้งนี้ ยังมีคู่แข่งในตลาดเดียวกัน และตำบลใกล้เคียงตามลักษณะภูมิประเทศที่ทำให้มีอาชีพ ที่คล้ายคลึงกัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ป่าต๋ม ขนมถ้วยฟูน้ำตาลสด

ออนไลน์ : U2T ตำบลถอนสมอ จังหวัดสิงห์บุรี มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ถอนสมอ อ.ท่าช้าง จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สเปรย์ตะไคร้หอม(ไล่ยุง)อัดโน้ต

รายละเอียด : 1) สเปรย์ตะไคร้หอมผลิตมาจากสมุนไพรที่มีสารสกัดจากธรรมชาติปลอดภัย ต่อสิ่งแวดล้อม2) มีกลิ่นหอมของสมุนไพร(ตะไคร้หอม3) สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัย เหมาะ สำหรับเด็กอายุ 4 ปีขึ้นไป ไม่ทำให้ระคายเคืองต่อผิว4) มีสรรพคุณช่วยป้องกันยุงด้วยกลิ่น ตะไคร้หอม ไม่มีสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการด้านการตลาดและโปรโมชั่นด้วยสื่อออนไลน์ได้แก่ facebook
tiktok
shopee ฯลฯ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สเปรย์ตะไคร้หอม(ไล่ยุง)อัดโน้ตที่จำหน่ายอยู่ปัจจุบันเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและดูแลโดยเจ้าของกิจการภายใต้แบรนด์ “เบญจศิริ” จุดเด่นของผลิตภัณฑ์นี้คือ หอมกลิ่นสมุนไพร ผลิตมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี และราคาไม่แพง เพื่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยัง นักท่องเที่ยว ร้านอาหาร และสถานบริการเพื่อสุขภาพ ปัจจุบันผลิตภัณฑ์มีโลโก้และบรรจุภัณฑ์แต่ยังมีรูปแบบของแพคเกจเป็นแบบสเปรย์ทั่วไป ที่ขาดความน่าดึงดูด ความสนใจของลูกค้า เราจึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์สเปรย์เป็นแบบฉีดอัดโน้ต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลถอนสมอ

ออนไลน์ : U2T ตำบลถอนสมอ จังหวัดสิงห์บุรี มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.พิบูลทอง อ.ท่าช้าง จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตโดยใช้วัตถุดิบที่เป็นสมุนไพรสด ที่มีอยู่ในท้องถิ่นและวิธีการผลิตที่แตกต่างจากที่อื่น ทำให้สินค้ามีคุณภาพและช่วยผ่อนคลายได้เป็นอย่างดี และเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวและชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปร่างผลิตภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลพิบูลทอง อำเภอท่าช้าง จังหวัดสิงห์บุรี

fan page facebook พิบูลทองสามัคคี

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลูกประคบสมุนไพรสด ผลิตกันที่ที่เกิดจากการรวมกลุ่มของชาวบ้านพิบูลทอง ผลิตโดยใช้วัตถุดิบที่เป็นสมุนไพรสด ที่มีอยู่ในท้องถิ่นและวิธีการผลิตที่แตกต่างจากที่อื่น ทำให้สินค้ามีคุณภาพและช่วยผ่อนคลายได้เป็นอย่างดี และเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวและชุมชน ภายใต้รัฐวิสาหกิจชุมชนบ้านพิบูลทองสามัคคี ตั้งอยู่ที่ หมู่ที่ 3 ตำบลพิบูลทอง อำเภอท่าช้าง จังหวัดสิงห์บุรี ของที่มีการทำธุรกิจนี้มานานกว่า 5 ปี จุดเด่นของผลิตภัณฑ์นี้ คือ สมุนไพรสดที่มีอยู่ในท้องถิ่นและวิธีการที่แตกต่างจากที่อื่น สรรพคุณ แก้ปวดเมื่อยร่างกาย ช่วยลดการอักเสบ และโรคผิวหนัง มีน้ำมันหอมระเหย แก้ลมวิงเวียน ลดความดันโลหิตยังไม่มีหน้าร้าน ส่งผ่านผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 3 บ้านพิบูลทองสามัคคี และส่งผ่านหน่วยงานราชการต่างๆ ปัจจุบันมีบรรจุภัณฑ์ที่ราคาแพง ทำให้ผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์ไม่รับบรรจุภัณฑ์ที่ลดลงจนไม่มีช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ ซึ่งทำให้ยอดขายไม่เพิ่มมากขึ้นอย่างที่ควร ทั้งนี้ ยังมีการแข่งขันกันในตลาดการขาย แผนธุรกิจที่ต้องการพัฒนา คือ มุ่งเน้นไปยังการเพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้นไปด้วยและพัฒนารูปร่างผลิตภัณฑ์ โดยแผน Business Model Canvas เดิมที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและที่คาดว่าจะจะเป็นแผนธุรกิจในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านพิบูลทองสามัคคี

ออนไลน์ : U2T SSRU ตำบลพิบูลทอง อำเภอท่าช้าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.พิบูลทอง อ.ท่าช้าง จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมบับนึ่งขลิบไส้ปลากับกิม

รายละเอียด : รสชาติอร่อย แปลกใหม่ เพราะใส่ไข่วัตถุดิบคือปลากับกิม

05 : แผนธุรกิจ

ขนมบับนึ่ง หรือ ขนมบับนึ่ง เป็นขนมที่ทำจากแป้งและส่วนผสมต่างๆ มีไส้หลากหลาย นิยมทานเป็นอาหารว่างคู่กับน้ำชา ซึ่งทีม U2T ต.พิบูลทองจะพัฒนาสูตรโดยใช้ปลาที่เลี้ยงในพื้นที่ ต.พิบูลทอง มาแปรรูปเป็นขนมบับนึ่งขลิบไส้ปลา เป็นสูตรพิเศษโดยใช้วัตถุดิบในพื้นที่ คือ ปลากับกิมซึ่งมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ที่เนื้อหวาน อร่อย และคาวน้อยมาผ่านกรรมวิธี เพื่อเพิ่มมูลค่าและรายได้ให้แก่ประชาชนที่เลี้ยงปลากระชังในพื้นที่ ต.พิบูลทอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านพิบูลทองสามัคคี

ออนไลน์ : U2T SSRU ตำบลพิบูลทอง อำเภอท่าช้าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลพิบูลทอง อำเภอท่าช้าง จังหวัดสิงห์บุรี

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65016893 : โครงการพัฒนาเศรษฐกิจและสร้างอาชีพในชุมชนคนโพธิ์จักษ์ (ดินเพาะกล้าบ้านจำปาทอง และดินปลูกบ้านละเมายุบ)

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.โพธิ์จักษ์ อ.ท่าช้าง จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินเพาะกล้าบ้านจำปาทอง และดินปลูกบ้านละเมายุบ

รายละเอียด : เป็นดินที่มีส่วนผสมและความละเอียดเหมาะสมกับการเพาะกล้าเมล็ดพันธุ์พืชผักทุกชนิด ทำให้ต้นกล้างอกงามแข็งแรงพร้อมที่จะลงปลูก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปิดบรรจุถุงด้วยเครื่องซีล

ใช้เครื่องชั่งน้ำหนักด้วยเครื่องชั่งที่ได้มาตรฐาน

ตรวจวัดค่าและคุณภาพของดิน

05 : แผนธุรกิจ

BusinessModelCanvasคือการอธิบายองค์ประกอบของธุรกิจซึ่งมี9ส่วนในแบบที่เรียบง่ายบนหน้ากระดาษเพียงแผ่นเดียวเพื่อให้ทั้งภายในและภายนอกองค์กรสามารถสื่อสารถึงสิ่งเดียวกันได้อย่างตรงประเด็นเข้าใจง่ายและนำไปใช้งานได้ทันทีทำให้เจ้าของกิจการและผู้บริหารสามารถเห็นภาพรวมของธุรกิจเพื่อจะปรับจุดอ่อนหรือเสริมจุดแข็งรวมไปถึงการปรับกลยุทธ์ของบริษัทได้ง่ายและรวดเร็วอีกด้วย

ประกอบด้วย9องค์ประกอบที่เชื่อมโยงกันคือ

ลูกค้า(CustomerSegments—CS)ประชาชนทั่วไปกลุ่มเกษตรกรและร้านค้ารับบริหารจัดการคุณค่าสินค้า/บริการ(ValueProposition)ดินที่มีส่วนผสมและความละเอียดเหมาะสมกับการเพาะกล้าเมล็ดพันธุ์พืชผักทุกชนิดทำให้ต้นกล้างอกงามแข็งแรงพร้อมที่จะลงปลูกช่องทาง(Channels—CH)ประชาสัมพันธ์และช่องทางทางการสั่งซื้อOnline:ผ่านช่องทางpagefacebook.Offline:หน้าร้านตัวแทนจำหน่ายและพันธมิตรความสัมพันธ์กับลูกค้า(CustomerRelationships—CR)ให้ความสำคัญเชื่อมั่นในตัวลูกค้าสร้างความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ช่วยเหลือลูกค้าด้วยบริการติดตามผลรับฟังคำติชมสร้างความประทับใจให้ลูกค้า

กระแสรายได้(RevenueStreams—RS)—จากการจำหน่ายดินและสามารถนำดินมาเพาะปลูกพืชผักเพื่อนำไปต่อยอดได้

ทรัพยากรหลัก(KeyResources—KR)ชุมชนมีกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงสัตว์สนับสนุนจัดซื้อมูล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,520

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดินเพาะกล้าบ้านจำปาทอง และดินปลูกบ้านละเมายุบ

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083350004095>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.วิหารขาว อ.ท่าช้าง จ.สิงห์บุรี

บัญชี 3 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาสีฟันสมุนไพรแบบแห้ง

รายละเอียด : เป็นยาสีฟันสมุนไพรที่มีส่วนผสมของดินสอพอง ,เกลือ,การบูร,เปลือกข่อย, สารส้ม,ดอกทานตะวัน,สรรพคุณระงับเชื้อบรรเทาอาการปวดฟัน ช่วยเคลือบฟัน ทำจัดคราบฟันและระงับกลิ่นปาก รักษาเหงือกและรากฟันให้แข็งแรง วิธีใช้ใช้แปรงสีฟันแตะยาสีฟันแปรงฟันและกลั้วในปากก่อนบ้วนทิ้ง วันละ 2 ครั้ง เช้า ก่อนนอน หรือหลังทานอาหารทุกมื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้สื่อออนไลน์ ได้แก่ เพจ U2T ตำบลวิหารขาว อำเภอท่าช้าง จังหวัดสิงห์บุรี
2. ใช้โปรแกรม Canva Ps ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า คือ 1.กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ 2.กลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุ 3.กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน ช่องทางการจำหน่าย คือ 1.ช่องทางออนไลน์ (เพจเฟซบุ๊ก,tiktok,shopee) 2.หน้าร้านคู่ค้า 3.การบอกต่อจากลูกค้าเก่า คู่ค้า คือ 1.ร้านจำหน่ายวัตถุดิบ 2.ร้านจำหน่ายบรรจุภัณฑ์และสติ๊กเกอร์โลโก้ 3.ขนส่ง(ไปรษณีย์ไทย,ขนส่งเอกชน) รายได้ คือ 1.รายได้จากการขายสินค้า 2.รายได้จากการโฆษณา ต้นทุน คือ 1.ต้นทุนสินค้า เช่น ค่าวัตถุดิบ,ค่าวัสดุอุปกรณ์ 2.ต้นทุนดำเนินการ เช่น ค่าขนส่ง,ค่าเดินทาง,ค่าทำการตลาด,ค่าพนักงาน เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พงษ์พัฒน์สมุนไพร

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลวิหารขาว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.วิหารขาว อ.ท่าช้าง จ.สิงห์บุรี



บัญชี

3 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ขนมแปรรูปจากปลาน้ำจืด (ขนมจีบไทยไส้ปลาต้มกับกิม)

รายละเอียด : ขนมจีบไทยไส้ปลาต้มกับกิมมีส่วนผสม 2 ส่วน คือ 1.ส่วนผสมของตัวแป้ง คือ แป้งข้าวเจ้า, แป้งมัน, น้ำเปล่า, ไข่ และ 2. ส่วนผสมของตัวไส้ คือ ปลาต้มกับกิม, ไข่, สามเกลอ, น้ำปลา, พริกไทยป่น, เกลือป่น, น้ำตาลปึก

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า คือ 1.กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ 2.กลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุ 3.กลุ่มลูกค้าวัยรุ่นและวัยทำงาน ช่องทางการจำหน่าย คือ 1.ช่องทางออนไลน์ (เพจเฟซบุ๊ก, tiktok, shopee) 2.หน้าร้านและตลาด 3.การบอกต่อจากลูกค้าเก่า คู่ค้า คือ 1.คนในชุมชนที่เลี้ยงปลาต้มกับกิม 2.ร้านจำหน่ายวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์บรรจุภัณฑ์และสติ๊กเกอร์โลโก้ 3.ขนส่ง (ไปรษณีย์ไทย, ขนส่งเอกชน) รายได้ คือ 1.รายได้จากการขายสินค้า 2.รายได้จากการโฆษณา ต้นทุน คือ 1.ต้นทุนสินค้า เช่น ค่าวัตถุดิบ, ค่าวัสดุอุปกรณ์ 2.ต้นทุนดำเนินการ เช่น ค่าขนส่ง, ค่าเดินทาง, ค่าทำการตลาด, ค่าพนักงาน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมจีบไทยไส้ปลาต้มกับกิม

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลวิหารขาว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

2. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้สื่อออนไลน์ ได้แก่ เพจ U2T

ตำบลวิหารขาว อำเภอท่าช้าง จังหวัดสิงห์บุรี

3. ใช้โปรแกรม Canva

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.เชิงกลัด อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสาน
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก

05 : แผนธุรกิจ

-ทำเพจออนไลน์
-ทำโลโก้ผลิตภัณฑ์
-ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
ด้านประวัติศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรม Canva ทำโลโก้
App facebook
Line official

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.เชิงกลัด อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เตาเผาแม่น้ำน้อย

รายละเอียด : พิพิธภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

05 : แผนธุรกิจ

1. โปรโมทเพจ
2. ทำ VDO เผยแพร่สถานที่ท่องเที่ยว
3. สร้างโลโก้ให้กับผลิตภัณฑ์ของสถานที่ท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

ด้านประวัติศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรโมทผ่าน Facebook

ตัดต่อ VDO

ทำโลโก้ผลิตภัณฑ์ด้วย CANVA

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.บ้านจ่า อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักสดปลอดภัย

รายละเอียด : ผักสดใหม่ หลากหลายชนิด ที่ปลูกจากเกษตรกรในพื้นที่ตำบลบ้านจ่า โดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์ และน้ำหมักชีวภาพทดแทนการใช้สารเคมีและสารเคมีกำจัดศัตรูพืช

05 : แผนธุรกิจ

รวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ยกกระดับคุณภาพมาตรฐานความปลอดภัยโดยหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืช พัฒนาการบรรจุหีบห่อ และโลโก้ผักปลอดภัย ชื่อ บ้านจ่ากรีนแลนด์ ประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านเว็บไซต์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีชีวภาพ

การออกแบบโลโก้และพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการผลิตพืช

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ที่ทำการผู้ใหญ่บ้านหมู่ 3 ตำบลบ้านจ่า

ออนไลน์ : กลุ่มบ้านจ่ากรีนแลนด์ Banja greenland

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.บ้านจำ อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ และน้ำหมักชีวภาพ

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยอินทรีย์และน้ำหมักชีวภาพที่ผลิตจากส่วนผสมของวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร ร่วมกับจุลินทรีย์ช่วยเร่งการย่อยสลาย มีคุณสมบัติช่วยเพิ่มความอุดมสมบูรณ์ให้กับดิน เสริมสร้างการเจริญเติบโต และป้องกันกำจัดศัตรูพืช

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศ
เทคโนโลยีชีวภาพ
การออกแบบโลโก้และพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

รวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อผลิตปุ๋ยอินทรีย์และน้ำหมักชีวภาพ พัฒนาการบรรจุหีบห่อ และอธิบายรายละเอียดข้อมูลสินค้า พัฒนาโลโก้ ชื่อ บ้านจำกรีนแลนด์ ประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านเว็บเพจ และจำหน่ายโดยตรงให้กับเกษตรกรในพื้นที่ใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ที่ทำการผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 1 ตำบลบ้านจำ อ. บางระจัน จ. สิงห์บุรี

ออนไลน์ : กลุ่มบ้านจำกรีนแลนด์ Banja Greenland

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.พิกัน อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปกล้วยน้ำว้า

รายละเอียด : กล้วยน้ำว้านำมาแปรรูปด้วยการอบเนย เพิ่มส่วนผสมธัญพืชรวม ซึ่งมีรสชาติหลากหลาย และกล้วยน้ำว้านำไปทอดกับสมุนไพรทั้งพริก ใบมะกรูด และตะไคร้ ทำให้กล้วยมีความกรอบ หอมสมุนไพร อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมทำให้สามารถยืดอายุของผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น
นวัตกรรมชุมชนมุ่งเน้นผลผลิตในชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า
แปรรูปกล้วยด้วยการทอดทำให้ยืดอายุของกล้วยให้นานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าทุกเพศ ภาคนกลาง ช่วงอายุ 16-45 ปี เน้นที่กลุ่มคนวัยทำงาน และประชาชนในตำบล
Customer Relationships – มีโปรโมชั่นส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าจำนวนมาก สํารวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อปรับปรุงแก้ไขและรักษาคุณภาพสินค้าให้ดียิ่งขึ้น
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ฝากขายร้านค้าชุมชน หาดูแลคนจำหน่ายเพื่อขยายตลาดให้มากขึ้น
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ รสชาติอร่อยถูกปากคนไทย ราคาไม่แพง และมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทางลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย
Key Activities – กระบวนการผลิต นำกล้วยน้ำว้าที่เป็นผลผลิตของเกษตรกรในตำบลมาแปรรูปด้วยการอบเนยผสมธัญพืชรวม และการทอดสมุนไพร หลังจากนั้นก็นำผลิตภัณฑ์ใส่บรรจุภัณฑ์ ระหว่างกระบวนการข้างต้นจะมีการโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์ และจัดจำหน่ายสินค้าออกสู่ตลาด
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรการทำกล้วยอบเนยผสมธัญพืชและกล้วยทอดสมุนไพร วัตถุดิบกล้วยน้ำว้าจากเกษตรกรในตำบล วัตถุดิบอื่น ๆ ในการผลิต แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นประชาชนในตำบล การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะเป็นกลุ่มแม่บ้านตำบลพิกัน มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี ร้านค้าชุมชน และเกษตรกรจัดจำหน่ายวัตถุดิบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลพิกัน

ออนไลน์ : U2T ต.พิกัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.พิกกัน อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมส้มโอกับทิมสยาม

รายละเอียด : แยมส้มโอกับทิมสยาม รสชาติหวานอมเปรี้ยว สามารถนำไปทำขนมหรือของเป็นเครื่องดื่มได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมชุมชนมุ่งเน้นนำผลผลิตในชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า

แปรรูปส้มโอกับทิมสยามด้วยการทำแยมทำให้ยืดอายุของส้มโอกับทิมสยามให้นานขึ้น

แปรรูปส้มโอกับทิมสยามโดยใช้ประโยชน์ทั้งเนื้อและเปลือกของส้มโอ

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าทุกเพศ ภาคกลาง ช่วงอายุ 16-45 ปี เน้นที่กลุ่มคนวัยทำงาน และประชาชนในตำบล
Customer Relationships – มีโปรโมชั่นส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าจำนวนมาก สํารวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อปรับปรุงแก้ไขและรักษาคุณภาพสินค้าให้ดียิ่งขึ้น
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ฝากขายร้านค้าชุมชน เพื่อขยายตลาดให้มากขึ้น
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ รสชาติแปลกใหม่ ราคาไม่แพง และมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทางลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย
Key Activities – กระบวนการผลิต นำส้มโอกับทิมสยามที่เป็นผลผลิตของเกษตรกรในตำบลมาแปรรูปด้วยการทำแยมส้มโอ หลังจากนั้นนำผลิตภัณฑ์ใส่บรรจุภัณฑ์ ระหว่างกระบวนการขึ้นต้นจะมีการโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์ และจัดจำหน่ายสินค้าออกสู่ตลาด
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรการทำแยมส้มโอกับทิมสยาม วัตถุดิบส้มโอกับทิมสยามจากเกษตรกรในตำบล วัตถุดิบอื่น ๆ ในการผลิต แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นประชาชนในตำบล การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะเป็นกลุ่มแม่บ้านตำบลพิกกัน มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี ร้านค้าชุมชน และเกษตรกรจัดจำหน่ายวัตถุดิบหลัก
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชน ต.พิกกัน

ออนไลน์ : U2T ต.พิกกัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65028177 : เส้นทางเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมผสมผสาน ตำบลโพชนไก่ อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



ต.โพชนไก่ อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี



บัญชี

1 คน



ประชาชน

1 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมผสมผสาน ตำบลโพชนไก่ อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี

รายละเอียด : เส้นทางท่องเที่ยวชมอัตลักษณ์ของตลาดจ๊อดแจ็กชุมชนบ้านวังชลน สามารถเชื่อมโยงได้กับแหล่งท่องเที่ยวอื่นๆ ในจังหวัดสิงห์บุรี ได้แก่ อุทยานแม่ลามหาราชานุสรณ์ แหล่งเตาเผาแม่น้อย พิพิธภัณฑ์สถานแห่งชาติอินทร์บุรี วัดพระนอนจักรสีห์ อุทยานวีรชนค่ายบางระจัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

เส้นทางท่องเที่ยวชมอัตลักษณ์ของตลาดจ๊อดแจ็กชุมชนบ้านวังชลน สามารถเชื่อมโยงได้กับแหล่งท่องเที่ยวอื่นๆ ในจังหวัดสิงห์บุรี ได้แก่ อุทยานแม่ลามหาราชานุสรณ์ แหล่งเตาเผาแม่น้อย พิพิธภัณฑ์สถานแห่งชาติอินทร์บุรี วัดพระนอนจักรสีห์ อุทยานวีรชนค่ายบางระจัน วัดพิศกุลทอง วัดโพธิ์เก้าต้น และวัดอินทวัน เพื่อสร้างเส้นทางเชื่อมโยงทางประสบการณ์ให้กับนักท่องเที่ยวทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ เป็นการนำเสนอแหล่งท่องเที่ยว และเพิ่มรายได้ให้กับคนในท้องถิ่นในการขายสินค้าท้องถิ่นให้นักท่องเที่ยวเข้ามา อีกทั้งนำอาจารย์ทางด้านการท่องเที่ยวของมหาวิทยาลัยร่วมถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับชาวบ้าน <https://atsingburi.com/listing/%e0%b8%95%e0%b8%a5%e0%b8%b2%e0%b8%94%e0%b8%88%e0%b9%89%e0%b8%ad%e0%b8%81%e0%b9%81%e0%b8%88%e0%b9%89%e0%b8%81-%e0%b9%81%e0%b8%a2%e0%b8%81%e0%b8%9a%e0%b9%89%e0%b8%b2%e0%b8%99%e0%b9%82%e0%b8%84%e0%b8%81/>

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีสร้างแผนที่ท่องเที่ยวภายในตำบล เชื่อมกับตำบลอื่น

สร้าง Content ลงใน Facebook TikTok

การยิงแอดโฆษณา

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : U2T for BCG มหาวิทยาลัยสู่ตำบลโพชนไก่ อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.โพชนไก่ อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักรสานบ้านสานรักษ์

รายละเอียด : เครื่องจักรสานบ้านสานรักษ์ เป็นเครื่องจักรสานที่กลุ่มแม่บ้านของตำบลโพชนไก่ที่มีฝีมือในการจักรสานได้ผลิตสินค้าเป็น กระเป๋า และ เครื่องใช้ต่าง ๆ ที่ใช้เส้นพลาสติกหลากหลายสีในการจักรสาน เป็นกระเป๋า กระเป๋าสำหรับหิ้วแก้วน้ำ ผลิตภัณฑ์ที่รองรับการใช้งานตาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

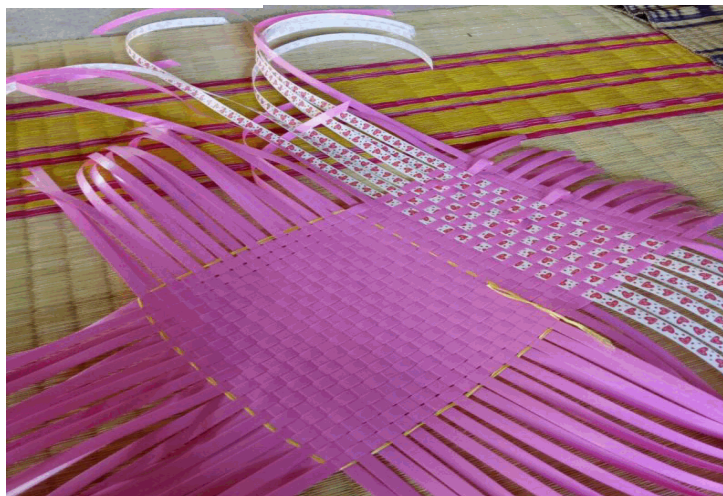
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การพัฒนาฝีมือการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพเพื่อการส่งเสริมการรับรองมาตรฐานในภาค
2. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการตลาด
3. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาตราสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- กลุ่มแม่บ้าน
- วิสาหกิจชุมชน
- มรภ.สวนสุนันทา

Key Activity

- ออกแบบกระเป๋าให้มีคุณภาพและตรงความต้องการ
- ลูกค้าสามารถสั่งให้ออกแบบตามลายที่ตนเองชอบ
- ผู้ประกอบการมีความรู้ความสามารถเพียงพอต่อการควบคุมคุณภาพฝีมือมาตรฐานในการผลิตดีมาก ลูกค้าได้สินค้า

Value Prop

- ตรงต่อความต้องการ
- ความเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์ มีการออกแบบลายใหม่ๆ และมีความหลากหลายให้ลูกค้าเลือกซื้อตามความชอบ หรือสามารถสั่งทำลายที่ต้องการได้

- กระเป๋ามีความคงทนต่อการขาดเสียหายและการขึ้นรา

Customer Relationship

- ติดต่อลูกค้าโดยตรง ผ่านสื่อออนไลน์และตรงเข้าสินค้าก่อนจัดส่ง

Customer Segment

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องจักรสาน บ้านสานรักษ์

ออนไลน์ : U2T for BCG มหาวิทยาลัยสู่ตำบลโพชนไก่ อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.แม่ลา อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลายผ้าแม่ลาปลาทูช่อนผสมผสานสมัยใหม่

รายละเอียด : ผ้าทอลายผ้าหมักโคลนเป็นการออกแบบลวดลายผ้าใหม่ ลายแม่ลาปลาทูช่อนผสมผสาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการผลิตบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีขยายตลาดออนไลน์

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำธุรกิจลายผ้าแม่ลาปลาทูช่อนผสมผสานสมัยใหม่ เป็นการออกแบบลวดลายผ้าใหม่ และออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัย เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และขยายฐานลูกค้าให้เข้าถึงผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มมากขึ้น

Customer Segments

กลุ่มเจ้าหน้าที่ภายในหน่วยงานของรัฐ/เอกชน โดยไม่จำกัดเพศ ตั้งแต่ช่วงอายุ 16 ปีขึ้นไป

Customer Relationships

- ผู้ซื้อสามารถเลือกใช้ผ้าตามความต้องการของตนเองได้

- สอบถามความพึงพอใจของผู้ซื้อ

Channels

จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

Value Propositions

โคลนภายในลำแม่ลาแม่น้ำที่อุดมสมบูรณ์ช่วยทำให้ผ้ามีเนื้อนุ่มละเอียดมากขึ้น สามารถ

สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าที่จัดจำหน่ายได้

Key Activities

- การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ

- การออกบูธแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง

Key Resources

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านแม่ลา ตำบลแม่ลา จังหวัดสิงห์บุรี ,U2T for BCG ตำบลแม่ลา

ออนไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านแม่ลา ตำบลแม่ลา จังหวัดสิงห์บุรี ,U2T for BCG ตำบลแม่ลา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



PS65028175 : เส้นทางเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมผสมผสาน ตำบลแม่ลา อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



ต.แม่ลา อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี



บัญชี

3 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวชมปลาเผาริมแม่น้ำ

รายละเอียด : เส้นทางเชื่อมโยงแม่ลา ท่องเที่ยวชมปลาเผาริมแม่น้ำเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม

05 : แผนธุรกิจ

การท่องเที่ยวชมปลาเผาแม่น้ำ โดยจัดเส้นทางท่องเที่ยวชมแม่น้ำแม่ลาเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม แสดงออกถึงเอกลักษณ์ของท้องถิ่นจากปลาช่อนแม่ลา เพื่อศึกษาและรักษาวัฒนธรรมแม่น้ำแม่ เป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจ และกระจายรายได้สู่ชุมชน PROBLEM

1. ความกระจุกตัวของการท่องเที่ยว
2. การกระจายรายได้
3. การขายสินค้าชุมชน
4. ขาดองค์ความรู้เฉพาะ

SOLUTION

1. ความกระจุกตัวของการท่องเที่ยว สร้างเส้นทางเชื่อมโยงทางประสบการณ์ให้กับนักท่องเที่ยว
2. การกระจายรายได้ ส่งเสริมให้ชาวบ้านมีรายได้จากการขายสินค้าท้องถิ่น
3. การขายสินค้าชุมชน จุดขายสินค้าชุมชนตามสถานที่ท่องเที่ยว เช่น วัด คาเฟ่
4. นำอาจารย์ทางด้านการท่องเที่ยวของมหาวิทยาลัยร่วมถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการขายตลาดออนไลน์ (Online)

เทคโนโลยีด้านการท่องเที่ยว

เทคโนโลยีด้านบรรจุภัณฑ์ของสินค้า/ชุมชน เพื่อรับรองนักท่องเที่ยว

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแม่ลา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

1. ศึกษาสำรวจแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ ร้านอาหาร ร้านคาเฟ่ จุดชมวิวเชื่อมโยงสถานที่ท่องเที่ยวตำบลใกล้เคียง
2. ดำเนินการทำแผนที่ออกแบบแนะนำเส้นทางเดินทางท่องเที่ยวให้กับนักท่องเที่ยวเชื่อมโยงระหว่างการเดินทางเที่ยวในจุดต่าง ๆ อาทิสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญ จุดพักรับประทานอาหาร (ร้านเด่นประจำถิ่น) ร้านคาเฟ่ จุดชมวิว รวมทั้งเส้นทางท่องเที่ยวเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวต่างตำบล ให้นักท่องเที่ยวที่มีเวลาจำกัดในการท่องเที่ยวได้ออกแบบสไตล์การท่องเที่ยวได้หลายแหล่งครบจบในวันเดียว



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี



ต.ไม้ดัด อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านติดดี

รายละเอียด : กลุ่มอ้อยคั้นน้ำของกลุ่มชาวบ้านบางวัว มีกากชานอ้อยจำนวนมากเป็นของเหลือจากการผลิต จึงควรมานำมาเพิ่มมูลค่ากากชานอ้อยเป็น ถ่านอัดแท่งที่แปรรูปมาจากกากชานอ้อย โดยประยุกต์เครื่องบดหมูมาเป็นเครื่องอัดแท่ง พร้อมทั้งออกแบบตราสินค้า ชื่อแบรนด์ "ถ่านติดดี"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสินค้า/บริการใหม่

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูงขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดธุรกิจ

ตำบลไม้ดัด อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี ประชาชนมีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ปลูกข้าว และอ้อยเป็นส่วนใหญ่

จากการวิเคราะห์การขยาย สามารถขยายได้ 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์ และออฟไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ภายในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง วางขายที่ตลาด ๙ เฟร(ส)าสุข และนอกจากนี้วางขายในแพลตฟอร์มดิจิทัล เพจเฟซบุ๊ก Instagram Tiktok เป็นต้น

มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานจัดโครงการ องค์การบริหารส่วนตำบลไม้ดัด ทศน. ตำบลไม้ดัด โรงงานน้ำตาลมิตรผล จังหวัดสิงห์บุรี และประชาชนในพื้นที่ จัดอบรมให้ความรู้ประชาชนเกี่ยวกับการทำถ่านอัดแท่งจากกากชานอ้อย

ผลิตภัณฑ์ คือ ถ่านอัดแท่งจากกากชานอ้อย

ประโยชน์แก่ผู้ซื้อ คือ ได้ถ่านที่ให้ค่าความร้อนสูงและสม่ำเสมอ ใช้พื้นที่ในการจัดเก็บน้อย พกพาสะดวก

มูลค่าและกำไรที่ได้จากการขายสินค้า คือ การทำสินค้าเพื่อขายก่อให้เกิดรายได้ภายในชุมชน ทำให้ประชาชนมีช่องทางการสร้างรายได้เพิ่มขึ้น โดยเน้นการนำวัตถุดิบเหลือใช้มาแปรรูปเพื่อให้เกิดมูลค่า

ระดมเงินทุนจากสมาชิกกลุ่มข้าว-หมู บ้านบางวัว หมู่ 11 ตำบลไม้ดัด อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี และให้ผลตอบแทนเป็นเงินปันผล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าว-หมู บ้านบางวัว

ออนไลน์ : ข้าว-หมู บ้านบางวัว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี



ต.ไม้ดัด อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้...ดัด

รายละเอียด : หน่อไม้ที่ปลูกในพื้นที่ที่มีจำนวนมาก ปกติขายสดและทำเป็นหน่อไม้ดองขาย แต่ยังมีก่อนปลายส่วนโคนที่เหลือถึงจำนวนมาก จึงนำส่วนโคนที่ทิ้งนำมาแปรรูปเป็นเฟรนช์ฟรายซ์หน่อไม้ หรือหน่อไม้ทอด ในแบรนด์ชื่อ "หน่อไม้...ดัด"

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความรู้เรื่องการทำหน่อไม้ดอง

ความรู้เรื่องการตากแห้งหน่อไม้

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ ในการเก็บรักษาอายุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดธุรกิจ

ตำบลไม้ดัด อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี ประชาชนส่วนใหญ่ทำอาชีพเกษตรกรรมจึงทำให้มีผลผลิตทางการเกษตรและนำผลผลิตทางการเกษตรมาแปรรูป

จากการวิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์ และ ออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง วางขายที่ตลาด ๙ เฟ(ร)าสุข และนอกจากนี้วางขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ ได้แก่ เฟ(ร)acebook Instagram Tiktok เป็นต้น

มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานจัดโครงการ องค์การบริหารส่วนตำบลไม้ดัด กศน. ตำบลไม้ดัด จังหวัดสิงห์บุรี และประชาชนในพื้นที่ จัดอบรมให้ความรู้ประชาชนเกี่ยวกับการแปรรูปหน่อไม้

ผลิตภัณฑ์ คือ เฟรนช์ฟรายซ์หน่อไม้ หรือหน่อไม้ทอด

ประโยชน์แก่ผู้ซื้อ คือ ผู้ซื้อได้หน่อไม้ที่แปรรูปนำไปประกอบอาหารในครัวเรือน

มูลค่าและกำไรที่ได้จากการขายสินค้า คือ การทำสินค้าเพื่อขายก่อให้เกิดรายได้ภายใน

ชุมชน

ทำให้ประชาชนมีการสร้างงานสร้างอาชีพด้วยลดปัญหาท้องถื่น โดยเน้นการนำผลผลิต

ทางการเกษตรมา แปรรูปเพื่อให้เกิดมูลค่า

การระดมทุนจากสมาชิกกลุ่มเกษตรกรปลูกไฟเลี้ยง ตำบลไม้ดัด อำเภอบางระจัน จังหวัด

สิงห์บุรี และ แบ่งผลกำไรเป็นเงินปันผล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผู้ใหญ่สน

ออนไลน์ : ไฟเลี้ยงชีฟบ้านหนองลาดสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ไม้ดัด อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหยอง

รายละเอียด : ปลาน้ำจืดในท้องถิ่น ได้แก่ ปลาช่อน ปลานิล โดยปกตินำมาแปรรูปเป็นปลาแดดเดียวเท่านั้น จึงนำองค์ความรู้การแปรรูปเป็นปลาหยอง และสร้างแบรนด์ให้ใหม่ ชื่อว่า "ปลาแดดดี" เพื่อให้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายยิ่งขึ้น และขยายเพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสินค้า/บริการใหม่

พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดธุรกิจ

ตำบลไม้ดัด อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี ประชาชนส่วนใหญ่ทำอาชีพเกษตรกรรมจึงทำให้มีผลผลิตทางการเกษตรและนำผลผลิตทางการเกษตรมาแปรรูป จากการวิเคราะห์การขายสามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์ และ ออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง วางขายที่ตลาด ๙ เพ(ส)ฯสุข และนอกจากนี้วางขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ ได้แก่ เพจFacebook Instagram Tiktok เป็นต้น มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานจัดโครงการ องค์การบริหารส่วนตำบลไม้ดัด กศน.ตำบลไม้ดัด จังหวัดสิงห์บุรี และประชาชนในพื้นที่ จัดอบรมให้ความรู้ประชาชนเกี่ยวกับการแปรรูปปลาน้ำจืด

ผลิตภัณฑ์ คือ ปลาแดดเดียวและปลาหยอง

ประโยชน์แก่ผู้ซื้อ คือ สามารถนำไปรับประทานได้ในครัวเรือน หรือนำไปเป็นของฝากให้แก่ญาติผู้ใหญ่ที่ให้ความเคารพก็ได้

มูลค่าและกำไรที่ได้จากการขายสินค้า คือ การทำสินค้าเพื่อขายก่อให้เกิดรายได้ภายในชุมชน ทำให้ประชาชนมีช่องทางการสร้างรายได้เพิ่มขึ้น โดยเน้นการนำวัตถุดิบที่หาได้ในชุมชนมาแปรรูปเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มมากขึ้น

ระดมทุนจากสมาชิกกลุ่มเกษตรผู้เลี้ยงปลา ตำบลไม้ดัด อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี แบ่งผลกำไรเป็นเงินปันผล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาแดดดี

ออนไลน์ : U2T ตำบลไม้ดัด อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.สระแฉ่ง อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี

4 คน

ประชาชน

4 คน

อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบแฉ่ง

รายละเอียด : ข้าวเกรียบแฉ่ง ได้คำนึงถึงคุณประโยชน์ของอาหารทานเล่น โดยเน้นคุณค่าทางโภชนาการ ที่ได้จากเนื้อปลา และสมุนไพรต่างๆ อย่างไบแฉ่ง และเครื่องเทศ อุดมไปด้วย โปรตีน และวิตามิน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีอบกรอบ และเทคโนโลยีถนอมอาหาร

ออกแบบแพ็คเกจบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

นำสินค้าไปจำหน่ายทาง Platform Online Facebook Tik Tok Shopee

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำนายทาง ออนไลน์ โดยการสร้าง Content ลงใน Tik Tok และ Facebook ลงขายสินค้าในเว็บขายสินค้าออนไลน์ Shopee และขายในร้านค้าชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนตำบลสระแฉ่ง

ออนไลน์ : U2T ตำบลสระแฉ่ง อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.สระแจง อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางท่องเที่ยวสระแจง

รายละเอียด : เส้นทางเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวกับตำบลอื่น วัด แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ร้านอาหาร คาเฟ่

05 : แผนธุรกิจ

เส้นทางเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวกับตำบลอื่น วัด แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ร้านอาหาร ร้านค้าในชุมชน และคาเฟ่

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยิงแอดโฆษณา

การใช้เทคโนโลยีสร้างแผนที่ท่องเที่ยวภายในตำบล เชื่อมโยงกับตำบลอื่น

สร้าง Content ลงใน Facebook TikTok

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

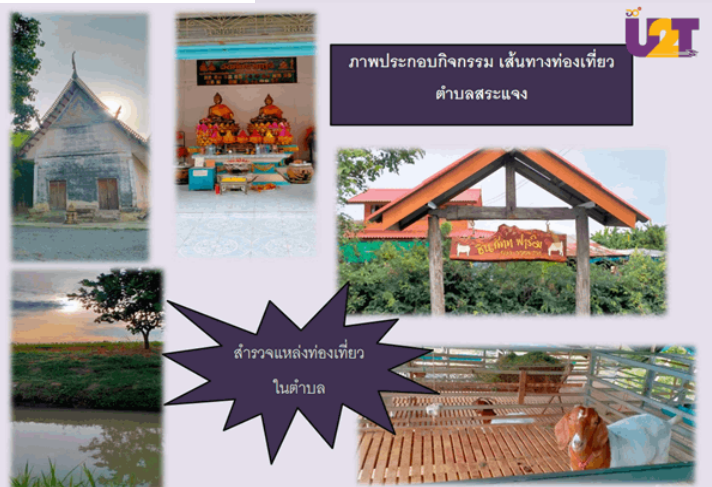
ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : U2T.sachaengsuddistrict

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.สิงห์ อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุกกีธัญพืช คุกกีสอดไส้ป๊อปคอร์น

รายละเอียด : คุกกีธัญพืช เป็นผลิตภัณฑ์ขนมอบเป็นของว่างทานเล่น ที่สามารถบริโภคได้ทุกเพศทุกวัย โดยการนำธัญพืช เช่น เมล็ดทานตะวัน เมล็ดอัลมอนต์ และคุกกีสอดไส้ผลไม้เป็นขนมทานเล่นทุกเพศทุกวัย มีสอดไส้รสอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารสชาติ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คุกกี้รูปทรงทันสมัย

ความรู้ในการทำคุกกี้

-

05 : แผนธุรกิจ

ให้ความรู้เรื่องการทำคุกกี้ การออกแบบพัฒนารสชาติและการออกแบบสินค้า เพื่อให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในการสร้างรายได้แก่ประชาชนในชุมชนตำบลสิงห์ และส่งเสริมการตลาดทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนนคเคียะเบเกอร์รี่

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.สิงห์ อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหวายเทียม

รายละเอียด : ตะกร้าหวายเทียม เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเส้นหวายเทียม ที่สามารถใช้เป็นตะกร้าเอนกประสงค์ จัดเก็บใส่ของใช้ทั่วไป คุณสมบัติเด่นคือ ล้างทำความสะอาดได้ไม่เป็นเชื้อรา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความรู้เรื่องการสานตะกร้าหวายเทียม

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ความรู้เรื่องการสานตะกร้าหวายเทียมทำให้สมาชิกในชุมชนมีเวลาว่างเว้นหลังจากประกอบอาชีพ สมาชิกในชุมชน ตำบลสิงห์ มีความสนใจในการผลิตตะกร้าหวายเทียมเพื่อจำหน่าย และส่งเสริมการตลาดทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัสดุทางชุมชนนกกะเียงเบเกอร์รี่

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



ต.บางน้ำเชี่ยว อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสบายจากเศษผ้าหมักโคลนเจ้าพระยา

รายละเอียด : กระเป๋าสบายจากเศษผ้าหมักโคลนเจ้าพระยา เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเอาวัสดุเหลือใช้อย่างเศษผ้าที่ได้จากการตัดเย็บเสื้อผ้า แล้วก็นำมาตัดเย็บหรือประดิษฐ์เป็นกระเป๋าโดยใช้เอกลักษณ์ลายพิมพ์ไทยของตำบล เพื่อเป็นการลดขยะ ไม่สิ้นเปลืองทรัพยากรและเป็นรายได้เสริม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศสร้างแพลตฟอร์มช่องทางการติดต่อจำหน่าย

การพัฒนาแปรรูปผ้าทอหมักโคลนให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่คือกระเป๋าต่างชนิดเศษผ้าหมักโคลน

ประชาสัมพันธ์และนำสินค้าออกสู่ตลาด ประสานบุคคลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้อที่ 1 : ผลิตแบบกระเป๋าต่างชนิดที่ออกแบบไว้

ข้อที่ 2 : ออกแบบโลโก้และแพ็คเกจบรรจุภัณฑ์และนำมาใช้ในผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยยิ่งขึ้น

ข้อที่ 3 : ทดสอบการใช้งานกระเป๋าต่างชนิด

ข้อที่ 4 : โฆษณาสินค้าผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น เพจ Facebook

ข้อที่ 5 : นำออกไปจำหน่ายช่องทางออนไลน์และออฟไลน์เพื่อกระจายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคให้มากที่สุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าหมักโคลนเจ้าพระยา

ออนไลน์ : U2T SSRU ตำบลบางน้ำเชี่ยว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บางน้ำเชี่ยว อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมมกบางน้ำเชี่ยว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมมกรูปปลา เนื่องจากรสชาติและความเป็นมาของขนมมกมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์อยู่แล้ว จึงได้คิดค้นรูปแบบ หรือรูปทรงของขนมให้มีความแปลกใหม่ ซึ่งจังหวัดสิงห์บุรีมีชื่อเสียงขึ้นชื่ออีก 1 เรื่อง คือ ปลาช่อน เราจึงผสมผสานความเป็นขนมมกของสิงห์บุรีที่มีความขึ้นชื่ออีก 1 เรื่อง คือ ปลาช่อน เราจึงผสมผสานความเป็นขนมมกของสิงห์บุรีที่เป็น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนรูปทรงของขนมมกให้มีความแปลกใหม่ โดยใช้การนำแม่พิมพ์รูปปลาช่อนปรับเปลี่ยนตัวผลิตภัณฑ์ให้เป็นแบบชุดทำขนมสำเร็จรูปที่สามารถเก็บไว้ได้นานขึ้น โดยระบุเวลาวัตถุดิบส่วนผสม หลักโภชนาการ รวมถึง วัน เดือน ปี ที่ผลิต และวันหมดอายุ ปรับสูตร เพิ่มท็อปปิง หรือส่วนผสมที่แตกต่าง เช่น ผลิตจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ รสช็อกโกแลต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ และหาช่องทางการจัดจำหน่ายฐานลูกค้าใหม่ โดยเปลี่ยนรูปทรงของขนมมกให้มีความแปลกใหม่ ซึ่งจังหวัดสิงห์บุรีมีชื่อเสียงขึ้นชื่ออีก 1 เรื่อง คือ ปลาช่อน จึงผสมผสานความเป็นขนมมกของสิงห์บุรีที่เป็นรูปปลาช่อนออกมา เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถตอบโจทย์ได้ทุกกลุ่มลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมมกบางน้ำเชี่ยว

ออนไลน์ : U2T SSRU ตำบลบางน้ำเชี่ยว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65014939 : การส่งเสริมการท่องเที่ยวและอาหารภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวลาวเวียง

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านแป้ง อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

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

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : กิน เกี่ยว กับชาวลาวเวียง AT. บ้านแป้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านแปง อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี
5 คน

ประชาชน
1 คน

อาจารย์
5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารก กลุ่มแม่บ้าน บ้านฉางปูน

รายละเอียด : เป็นอาหารภูมิปัญญาท้องถิ่นชาวลาวเวียง จากกลุ่มแม่บ้าน บ้านฉางปูน ตำบล บ้านแปง ที่มีขายมากกว่า 10 ปี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมเพื่อความสวยงามและง่ายต่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวกระยาสารกด้วยการตัดเป็นชิ้นขนาดพอดีคำเพื่อง่ายต่อการบริโภคและง่ายต่อการเก็บรักษา

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Fanpage

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนถุงบรรจุภัณฑ์จากถุงพลาสติกชนิดปิดปากถุงกระยาสารกขายเป็นชิ้นสี่เหลี่ยมขนาดใหญ่ เป็นตัดแบ่งกระยาสารกเป็นชิ้นพอดีคำบรรจุใส่ถุงสุญญากาศขนาดเล็กและนำแต่ละชิ้นบรรจุลงถุงกระดาษแบบซิปล็อค เป็นการถนอมอาหาร เพื่อสะดวกต่อเก็บรักษาไว้ได้นาน สะดวกต่อการเปิดขึ้นมารับประทานและสะดวกต่อการนำมาวางขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ทางทีมมีแผนการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยเพิ่มช่องทางการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์และฝากขายตามร้านค้าขายของชำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าการผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : กิน เกี่ยว กับชาวลาวเวียง At.บ้านแปง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บ้านหมือ อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก่นตะวันแปรรูป ตำบลบ้านหมือ อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี
รายละเอียด : แก่นตะวัน เป็นพืชล้มลุก มีหัวสะสมอาหาร คล้ายหัวของขิงและข่า รับประทานได้ ใบรูปไข่ บางพันธุ์มีขอบใบหยักลักษณะต้น สูง 1.5-2.0 ม. ดอกเป็นทรงกลมแบน สีเหลือง คล้ายดอกทานตะวัน สมุนไพรแก่นตะวัน เป็นพืชที่ปลูกง่าย และให้ผลผลิตดีด้วยโดยเฉพาะช่วงฤดูฝนจะดีที่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบแห้ง
แอปพลิเคชันการเก็บข้อมูลในระบบ
แอปพลิเคชันในการติดต่อซื้อขายกับลูกค้าหรือผู้ที่สนใจในสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ดำเนินการพัฒนาแบบการแปรรูปแก่นตะวันให้สามารถเก็บไว้บริโภคได้นานขึ้น เช่น แปรรูปเป็นชาแก่นตะวัน, แก่นตะวันบดผง, แก่นตะวันอบกรอบ
2. เปิดพื้นที่เพาะปลูกแก่นตะวันให้เป็นแหล่งเรียนรู้ให้คน
3. ส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์แก่นตะวันแปรรูปในทุกช่องทาง เช่น หน้าร้าน และออนไลน์ ตลอดจนจัดโปรโมชั่น ลด แลก แจก แถม เพื่อให้ลูกค้าสนใจซื้อสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : winviewshop

ออนไลน์ : แก่นตะวันวันวิว หัวแก่นตะวัน ชาแก่นตะวัน by winviewshop-ไร่วันวิว สิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65019471 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T) ในระยะที่ 2 ตำบลบ้านหมือ อำเภอพรมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บ้านหมือ อ.พรมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ตำบลบ้านหมือ อำเภอพรมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี
รายละเอียด : ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ได้รับการยอมรับว่าเป็นข้าวที่ทำให้สุขภาพแข็งแรง เพราะมีทั้งไฟเบอร์และวิตามินอีที่สูง โดยเฉพาะหากเป็นข้าวไรซ์เบอร์รี่ ที่ปลูกโดยกระบวนการที่ไม่ใช้สารเคมีเลย ยิ่งส่งผลดีต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอมพิวเตอร์
เครื่องปริ้นเตอร์
โปรแกรมCanva

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้อที่1:พัฒนาออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
ข้อที่2:ควบคุมคุณภาพสินค้าทุกกระบวนการผลิต
ข้อที่3:โฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้หลากหลายช่องทางมากขึ้น
ข้อที่4:พัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดเกี่ยวกับราคาและการจัดจำหน่าย
ข้อที่5:วิเคราะห์คู่แข่งทางการตลาด
ข้อที่6:ขยายตลาดให้กว้างมากขึ้น
ข้อที่7:นำสินค้าที่ได้รับการพัฒนาโลโก้แล้วออกสู่ตลาด
ข้อที่8:ขยายตลาดให้กว้างมากขึ้น
ข้อที่9:ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภค
ข้อที่10:ศึกษาข้อมูลการตลาดเพื่อให้สินค้ามียอดขายมากขึ้นข้อที่ 1 : พัฒนาออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
ข้อที่ 2 : ควบคุมคุณภาพสินค้าทุกกระบวนการผลิต
ข้อที่ 3 : โฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้หลากหลายช่องทางมากขึ้น
ข้อที่ 4 : พัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด เกี่ยวกับราคาและการจัดจำหน่าย
ข้อที่ 5 : วิเคราะห์คู่แข่งทางการตลาด
ข้อที่ 6 : ขยายตลาดให้กว้างมากขึ้น
ข้อที่ 7 : นำสินค้าที่ได้รับการพัฒนาโลโก้แล้วออกสู่ตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อนุวัตรไรซ์

ออนไลน์ : อนุวัตรไรซ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.พรมบุรี อ.พรมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าหมัก

รายละเอียด : ปลาร้าหมักของชาวชุมชนกลุ่มแปรรูปปลา หมู่ 3 ตำบลพรมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี เป็นปลาร้าที่ได้มาจากการหมักของปลาจืด นำไปหมักกับข้าวคั่วและเกลือ โดยผ่านกรรมวิธีการหมักที่เป็นเคล็ดลับเฉพาะ สะอาด ถูกหลักอนามัย แพ็คขายเป็นชิ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มเครื่องจักรในการบรรจุหีบห่อถุงสุญญากาศให้เหมาะสมกับจำนวนการผลิตหรือความต้องการของตลาด

นำแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆเข้ามาช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้าช่องทางออนไลน์
บรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาจะเปลี่ยนเป็นแบบซิลถุงสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.จัดอบรมการทำคอนเทนต์ออนไลน์และวิธีการเพิ่มยอดขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้าและออกแบบตราสัญลักษณ์ให้มีความโดดเด่นน่าซื้อและเหมาะกับการขนส่ง3.นำเทคโนโลยีการผลิต เพิ่มเครื่องจักรในการบรรจุหีบห่อถุงสุญญากาศให้เหมาะสมกับจำนวนการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 120,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาร้าย่าน้อง

ออนไลน์ : ปลาร้าทอด ย่าน้อง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.พรมบุรี อ.พรมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พลาสติกแฉกเดี่ยว

รายละเอียด : พลาสติกแฉกเดี่ยวของชาวชุมชนตำบลพรมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี มีหลากหลายขนาด สด สะอาด อร่อย เป็นปลาที่ได้จากเกษตรกร โดยเลี้ยงตามวิถีธรรมชาติ โดยปลาที่นำมาทำปลาแฉกเดี่ยวจะต้องเป็นปลาสดเท่านั้น เพื่อที่จะให้ปลาเนื้อที่หวาน เป็นเอกลักษณ์ของชาวชุมชนพรมบุรี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างคอนเทนต์จากแอปพลิเคชัน CANVA บนมือถือ เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้า
นำแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ เข้ามาช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้าช่องทางออนไลน์
พัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้า ตัวครอบสินค้าเพื่อการขนส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการขายออนไลน์ให้มียอดขายเพิ่มมากขึ้นโดยจะมีการจัดอบรมการทำคอนเทนต์ออนไลน์ในสื่อต่างๆ2การแพ็คปลาจากช่องฟรีชนั้นทำให้ระหว่างการขนส่งมีน้ำออกมาทางก้นจึงจะพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สินค้าตัวครอบสินค้าเพื่อการขนส่งให้ดียิ่งขึ้นและออกแบบโลโก้ให้จำง่ายยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่สมบัติปลาแฉกเดี่ยว

ออนไลน์ : ปลาช่อนแฉกเดี่ยว แม่สมบัติ-วัดอัมพวัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



ต.พระงาม อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศาลพระภูมิโมเดิร์นของชาวชุมชนบ้าน หมู่ 4 ตำบลพระงาม อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี

รายละเอียด : ศาลพระภูมิที่ศักดิ์สิทธิ์ ประณีต สวยงาม ทันสมัย กลมกลืนกับอาคารสมัยใหม่ เป็นลักษณะศาลไทยร่วมสมัยฐานทรงบัวหลุยส์ ผนึกแน่นได้ เสากลมสแตนเลสปิดทองคำเปลว ยอดหัวเม็ดหรือช่อฟ้าปิดทองคำเปลว รั้วรอบกระฉก สำหรับองค์พระภูมิขนาด 8 นิ้ว เหมาะกับการจัดวางไว้สถานศึกษา อาคาร สำนักงาน และบ้านเรือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าให้มีความทันสมัยยิ่งขึ้น ได้แก่การออกแบบผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิให้โมเดิร์นขึ้น

พัฒนารูปแบบการตลาดออนไลน์โดยการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น Shopee

การใช้งาน Facebook page

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันการสร้างศาลพระภูมิเจ้าที่เป็นความเชื่อที่กลายเป็นวัฒนธรรมที่สืบทอดกันมา เมื่อมีการสร้างสถานที่ต่าง ๆ เช่น อาคารบ้านเรือน สถานที่ราชการ ห้างสรรพสินค้า มหาวิทยาลัย สถานบันเทิง ฯลฯ ซึ่งจากการสำรวจ ในหมู่ 4 ตำบลพระงาม อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี มีจุดเด่นทางด้านธุรกิจการค้าศาลพระภูมิ จนมีการจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ (SME) ทำศาลพระภูมิ สำหรับ ต.พระงาม ทั้งนี้จึงมีการร่วมกันพัฒนาศาลพระภูมิของชาวตำบลพระงามให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นที่รู้จักแก่ลูกค้า นักท่องเที่ยว และประชาชนทั่วไป ทั้งในจังหวัดสิงห์บุรี และจังหวัดอื่นๆ (<https://www.thailandcompanydirectory.com/otop/71792>) โดยแผนธุรกิจได้แก่ ให้ความรู้แก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชน รวมถึงฝึกฝนสำหรับกระบวนการและกรรมวิธีการผลิตแบบใหม่ เช่น การใช้ความหวานจากหญ้าหวานแทนน้ำตาลในการผลิต และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้ามากขึ้น เช่น จัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทาง Online ได้แก่ Line, Facebook, Instagram, Shopee, Lazada และอื่นๆ ซึ่งทั้งนี้จะสามารถเพิ่มมูลค่าของสินค้าเศรษฐกิจประจำชุมชน คือศาลพระภูมิ โดยการพัฒนารูปแบบการผลิต ผลิตภัณฑ์ศาลพระภูมิโมเดิร์นเป็นอีกทางเลือกสำหรับผู้สนใจและชื่นชอบในด้านของศิลปวัฒนธรรมไทย ส่งผลให้เกิดการพัฒนาเป็นแหล่งการเรียนรู้ระดับวิสาหกิจชุมชนในอนาคตต่อไป จึงส่งผลให้เพิ่มมูลค่าสินค้าและเป็นการสร้างรายได้ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แหล่งเรียนรู้การทำศาลพระภูมิ ตำบลพระงาม อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี

ออนไลน์ : แหล่งเรียนรู้การทำศาลพระภูมิ ตำบลพระงาม อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



๓.พระงาม อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี



ប័ណ្ណភិក្ខុ

4 AU



ປະຊາຊນ

5 AU



อาจารย์

2 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ: แยมผลไม้เพื่อสุขภาพจากผลไม้กรดของชุมชน หมู่ 3 ตำบลพระงาม อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี

รายละเอียด : แยมสโตไลไทยที่ใช้ “พลมกรุด” พืชตระกูลส้มที่ให้ทั้งความหอมและความเปรี้ยวนำมาเคี่ยวจนเหนียว รสเปรี้ยวอมหวาน หอมกลิ่นเฉพาะตัว โดยผ่านกรรมวิธีการผลิตแบบธรรมชาติ และให้หยัาหวานทดแทนน้ำตาลในการให้ความหวานสำหรับตัวผลิตภัณฑ์ โดยผู้บริโภคสามารถบริโภคได้ทั้ง บุคคลทั่วไป ผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก ผู้สูงอายุ เนื่องจากมกรุดมีสรรพคุณเป็นยาที่ช่วยรักษาและฟื้นฟูทั้งความดัน โรคเลือด โรค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
พัฒนาบรรจุภัณฑ์
พัฒนาบรรจุภัณฑ์
ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผลิตแฮมโอมเพื่อสุขภาพจากเนื้อและน้ำมันหมู
 การพัฒนาการตลาดออนไลน์ ได้แก่ การสร้าง Facebook Page
 การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

มะกรูดเป็นพืชสมุนไพรโบราณที่มีคุณประโยชน์ทางยามากมายโดยเฉพาะในด้านของการมาใช้รักษาอาการต่างๆได้อย่างหลากหลายแทบปลูกที่ไหนขายได้ตลอดฤดูกาลราคาขึ้นลงตามภาวะของตลาดซึ่งชุมชนต.พรงามแห่งนี้จึงมีการคิดค้นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่ากับมะกรูดได้แก่แยมมะกรูด

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์: แยมมะกรูดโฮมเมด (Kaffir Lime Jam)

ออนไลน์ : U2T SSRU CLs - ตำบลพระงาม อำเภอพรหมบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.โรงช้าง อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สครับขัดผิวเทียมดำผสมมะรุมและกาวเครือขาว

รายละเอียด : สครับขัดผิวที่ได้มีการนำเอาวัตถุดิบสำคัญอย่างจากมะรุมที่เลือกจากการสกัดน้ำมันมาผสมกับกาวเครือขาวและเกลือบรสุทธิ์ได้มาเป็นสครับจากส่วนผสมธรรมชาติที่ไม่มีส่วนผสมของเคมีภัณฑ์ สามารถใช้ได้ทั้งผิวหน้าและผิวกาย เนื้อสครับละเอียดและยังช่วยบำรุงผิวให้เนียน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติทดแทนเคมีภัณฑ์
- การนำเอาสมุนไพรในท้องถิ่นมาผสมกับวัตถุดิบเหลือใช้เพื่อพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่
- การพัฒนาช่องทางการขายแบบออนไลน์โดยใช้โซเชียลมีเดีย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำเสนอผลิตภัณฑ์ในคอนเซ็ปต์ "One 2 Ones" จากทฤษฎีของกระบวนการการผลิต น้ำมันมะรุมสกัดเย็น นำมาต่อยอดเป็นสครับขัดผิว โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็น B2B (ร้านของฝากในจังหวัดสิงห์บุรีและจังหวัดใกล้เคียง) และ B2C (ลูกค้าที่สนใจ) นอกจากการขายประจำที่หน้าร้านแล้ว จะขยายพื้นที่การขายแบบออนไลน์บนโซเชียลมีเดียอื่น ๆ เช่น Facebook Page หรือ TikTok อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.โรงช้าง อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นการนำเอาจากจากผลิตภัณฑ์อื่นๆ มาผสมกับสมุนไพรแห้ง ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต ลดอาการเกร็งของกล้ามเนื้อและบรรเทาอาการปวดเมื่อย

05 : แผนธุรกิจ

นำเสนอผลิตภัณฑ์ในคอนเซ็ปต์ "One 2 Ones" จากการนำจากสมุนไพรที่เหลือใช้จากการผลิต ผลิตภัณฑ์อื่น นำมาต่อยอดเป็นสกริปต์ขวด นอกจากการขายประจำที่หน้าร้านแล้ว จะขยายพื้นที่การขายแบบออนไลน์บนสื่อโซเชียลมีเดียอื่น ๆ เช่น Facebook Page หรือ TikTok อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Product
สร้างสื่อออนไลน์
ใช้เทคโนโลยีช่วยโฆษณาสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ต.หัวป่า อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเห็ด
รายละเอียด : น้ำพริกเห็ด 1 กระปุก ขนาด 40 กรัม ราคา 35 บาท เมื่อซื้อครบ 3 กระปุก 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทำให้เกิดกรอบใรน้ำมัน
เทคนิคการเปิดดอกเห็ด
เทคโนโลยีการเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการในเห็ด ได้แก่ การใช้พลังงานแสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกเห็ดของตำบลหัวป่า มีวัตถุประสงค์เพื่อให้คนในชุมชนสามารถสร้างอาชีพและสร้างรายได้สู่ครัวเรือน และให้ผู้บริโภคได้รับประทานน้ำพริกเห็ดที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ โดยมีรายละเอียดแผนธุรกิจดังนี้
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 25-50 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่สนใจในสุขภาพและต้องการบริโภคอาหารที่ดีและมีประโยชน์
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการบริโภคหลังจากลูกค้าซื้อไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook หัวป่าน้ำพริกเห็ด ตำบลหัวป่า รวมถึงจำหน่ายที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพาะเห็ด ซึ่งเป็นศูนย์การเรียนรู้การเพาะเห็ด ตำบลหัวป่า และ จัดจำหน่ายที่ตลาดนัดฟ้าครอบครอง สิงห์บุรี
Value Propositions – คือความอร่อยและคุณประโยชน์น้ำพริกเห็ดจะช่วยให้มีสารต่อต้านอนุมูลอิสระและต้านทานการเกิดโรคมะเร็ง มีโปรตีนสูงกว่าเนื้อสัตว์ ช่วยในการซ่อมแซมส่วนที่สึกหรบของร่างกาย เสริมสร้างกระตุนการทำงานของภูมิคุ้มกันในร่างกายให้แข็งแรง
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มจากการเพาะเห็ดปลอดภัยไปสู่การเก็บเกี่ยวผลผลิตและนำเห็ดมาแปรรูปผ่านการผลิตและใส่บรรจุภัณฑ์ สร้าง Content ไปรโมทสินค้าและจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,160

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ต.หัวป่า อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักรสานผักตบชวา

รายละเอียด : กระเป๋าจากผักตบชวา ทำแบบขึ้นมือโดยที่ไม่มีแบบพิมพ์ มีการนำเอาภูมิปัญญาดั้งเดิมมาปรับปรุงให้เข้ากับยุคสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการนำวัสดุอื่นมาตกแต่งและเพิ่มการใช้ประโยชน์จากผลิตภัณฑ์
การประยุกต์ใช้สื่อสังคมออนไลน์เช่นทางเพจ facebook,tiktok,instagram,shopee
เทคโนโลยีในการออกแบบและสร้างลวดลายบนผลิตภัณฑ์จักสาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

อธิบายแผนธุรกิจ ของผักตบชวา วัตถุประสงค์เพื่อ สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชนตำบลหัวป่า ที่สามารถจักสานผักตบชวาได้ โดยมีรายละเอียดแผนธุรกิจ ดังนี้
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ25-60ปีขึ้นไป
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานจากลูกค้าที่ซื้อไปและแนะนำการเก็บรักษา
Channels – กลุ่มเครื่องจักสานผักตบชวา บ้านหัวหวาย จังหวัดสุพรรณบุรี มีกลุ่มคนมาศึกษาดูงานและนำผลงานไปออกนุ้รขายสินค้าที่งานต่างๆ
Value Propositions – มีประโยชน์ในการใช้ของต่างๆและสะดวกต่อการใช้งาน
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มจากการเลือกผักตบชวาไปสู่การผลิตแปรรูปและตกแต่งให้สวยงาม จากนั้นนำสินค้าไปโปรโมทเพื่อให้ลูกค้ารู้จักสินค้าเรามากขึ้น
Key Resources – การปั้นมือโดยไม่มีแบบพิมพ์และการช่วยกันของคนในชุมชน
Key Partners – ในส่วนของส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนในธุรกิจจะมีมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ พัฒนาชุมชนอำเภอพรหมบุรี ศูนย์ศึกษาอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย กลุ่มจักสานผักตบชวา หมู่ที่ 3 ตำบลหัวป่า อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี
Cost Structure – ต้นทุนประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าอุปกรณ์ ค่าการตลาด
Revenue Streams – รายได้จากการขายส่งให้ศูนย์ผักตบชวาบ้านหัวหวาย ออกงานขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.จักรสีห์ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แนะนำการท่องเที่ยวและบริการในตำบลจักรสีห์

รายละเอียด : แนะนำการท่องเที่ยวตำบลจักรสีห์ ไหว้พระนอน กราบหลวงพ่อกันใจ ชมพระ
ปราสาทวัดหน้าพระธาตุ และเที่ยวตลาดต้องชม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการโปรโมทผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page
U2T ตำบล จักรสีห์

จัดทำแผ่นพับ/แผนที่ตำบลจักรสีห์เพื่อให้ง่ายต่อการท่องเที่ยวในตำบลโดยใช้โปรแกรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

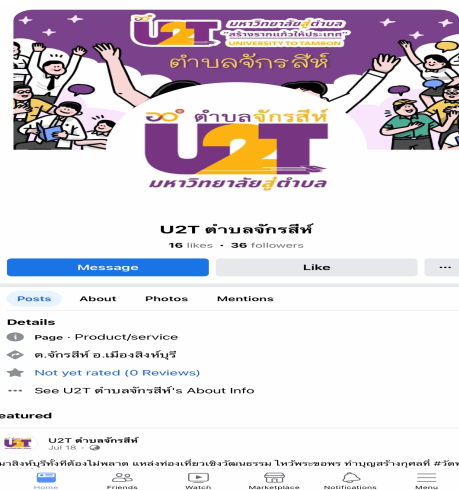
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลจักรสีห์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.จักรสีห์ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็มแม่สุดใจ

รายละเอียด : ปลาเค็ม เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นชื่อของจังหวัดสิงห์บุรีและตำบลจักรสีห์เป็นอย่างมาก ซึ่งทางทีมได้สำรวจในพื้นที่ตำบล และได้พบกับแม่สุดใจ ที่ทำปลาเค็มและขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์เป็น Facebook ส่วนตัว ปลาเค็มแม่สุดใจนั้นได้รับความนิยมมาก

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการรับออเดอร์ลูกค้า

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลจักรสีห์

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ต้นโพธิ์ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหลามบ้านฟ้าของดีเมืองสิงห์
รายละเอียด : ข้าวหลามบ้านฟ้าของดีเมืองสิงห์ เป็นผลิตภัณฑ์ข้าวหลามหวานมัน รสชาติเยี่ยมจากกะทิที่เข้มข้น ไม่หวานไปเหมาะสำหรับคนทุกเพศ ทุกวัย จากผลิตภัณฑ์เดิมที่ทำขายในชุมชน โดยมีกลุ่มลูกค้าคือนักท่องเที่ยวที่มาเยือน ตำบลต้นโพธิ์และระแวกใกล้เคียง แต่ปัญหาของผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการเพิ่มไส้สอดกลางกระบอก
เทคนิคการออกแบบผลิตภัณฑ์แบบกระบอกสั้น
การหีดยาผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ศึกษากระบวนการเกี่ยวกับกลไกการเก็บรักษาและกระบวนการหีดยาผลิตภัณฑ์ วัตถุดิบนำเข้า เทคนิคกระบวนการหีดยาผลิตภัณฑ์ ผลผลิต ผลิตภัณฑ์ที่มีอายุจัดเก็บสินค้าที่นานขึ้น แต่ยังรักษารสชาติที่อร่อยเหมือนออกจากเตา
- ใช้องค์ความรู้ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์สร้างสรรค์เพื่อออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ บรรจุภัณฑ์ใหม่ที่ยังคงเอกลักษณ์กระบอกไม้ไผ่แบบดั้งเดิมและการใช้ Social Media เป็นช่องทางการขายเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ วัตถุดิบนำเข้า การออกแบบผลิตภัณฑ์สร้างสรรค์และการตลาดออนไลน์ ผลผลิต บรรจุภัณฑ์ใหม่และช่องทางการขายแบบออนไลน์
- ใช้องค์ความรู้ทางด้านอาหาร เพิ่ม Topping ให้กับข้าวหลาม เพื่อดึงดูด กลุ่มลูกค้าวัยรุ่น ให้สนใจข้าวหลามให้มากขึ้น วัตถุดิบนำเข้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 36,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวหลามชุมชนบ้านบางคนที จ.สิงห์บุรี
ออนไลน์ : โครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล U2T ตำบล ต้นโพธิ์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ต้นโพธิ์ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าที่สร้างสรรค์จังหวัดสิงห์บุรี Handmade

Arry_house

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์งานปักมือที่สร้างสรรค์อย่างมีอัตลักษณ์เฉพาะตัว งานปักมือ หนึ่งเดียวในโลกที่ไม่ซ้ำใคร งานศิลปะสวยๆ โดยใช้สีจากธรรมชาติ ที่มีในพื้นที่ เช่น มะกล่ำ โดยเน้นเอกลักษณ์ ที่เป็นตัวตนของสิงห์บุรี คือลวดลายปลาช่อน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกลั่นสีจากไม้มะกล่ำ

กลไกการออกแบบตลาดและการเจาะกลุ่มลูกค้า

การใช้เทคนิคฟรีดายสีน้ำเป็นผง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนการพัฒนารธุรกิจ

กระบวนการพัฒนา

การใช้ Social Media เป็นช่องทางการขายเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่

ผลผลิต

ช่องทางการขายผ่าน Social Media

เพิ่มยอดขายให้กับผู้ประกอบการ

คุณค่าที่ส่งมอบ

การนำเสนอสินค้าได้ตรงใจเหมือนได้ใกล้ชิดกับผลิตภัณฑ์

กระบวนการพัฒนา

ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับการผลิต ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบและขนาดที่หลากหลายให้ผู้

ประกอบการผลิตที่สร้างสรรค์งานปักผ้าทำมือ และเครื่องประดับทำมือ

ผลผลิต

บรรจุภัณฑ์ใหม่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

คุณค่าที่ส่งมอบ

ผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่าทางใจให้กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Arry_house

ออนไลน์ : Arry_house

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บางกระบือ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหล่งการเรียนรู้เกษตรเชิงประยุกต์

รายละเอียด : แหล่งการเรียนรู้เกษตรเชิงประยุกต์หรือผสมผสาน รวมถึงการสื่อสารในรูปแบบต่างๆ รวมไปถึงการเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรในอนาคตเพื่อให้เกิดความยั่งยืน

05 : แผนธุรกิจ

ได้มีการสำรวจพื้นที่ตำบลบางกระบือด้านประชากร ด้านภูมิประเทศ ด้านความเป็นอยู่ ซึ่งได้ข้อมูลภาพรวมพอสังเขปเกี่ยวกับการทำเกษตรเป็นส่วนใหญ่ ทำให้คณะดำเนินงานมีเป้าหมายจะพัฒนาพื้นที่ต้นแบบในเชิงการเกษตรประยุกต์ ให้กลุ่มประชาชน ตำบลบางกระบือ ได้มีแหล่งรวบรวมความรู้ในการทำเกษตรแบบประยุกต์ หรือแบบผสมผสาน ให้บุคคลในชุมชนและในพื้นที่เห็นความสำคัญ ของการทำเกษตรข้างต้น และพัฒนามาเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรได้ในอนาคต

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : U2T บ้านบางกระบือ สิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบความคิดเพื่อการสื่อสาร(นวัตกรรมความคิด)

การออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์ (Digital KM)

การใช้ทักษะทางการสื่อสารในยุคดิจิทัลและเครื่องมือในการสื่อสาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บางกระบือ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกบางกระบือ

รายละเอียด : การนำสมุนไพรของชุมชนมาพัฒนาเป็นสินค้าและเตรียมความพร้อมไปสู่ตลาดภายนอก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบความคิดเพื่อการสื่อสาร(นวัตกรรมความคิด)

การออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์ (Digital KM)

การใช้ทักษะทางการสื่อสารในยุคดิจิทัลและเครื่องมือในการสื่อสาร

05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนบางกระบือส่วนใหญ่ทำการเกษตร ดังนั้น จึงมีผลผลิตทางการเกษตร เช่น พืช ผัก สมุนไพร ต่างๆ ผู้ดำเนินโครงการมีเป้าหมายจะนำผลผลิตทางการเกษตรในชุมชนมาพัฒนาเป็นสินค้าและเตรียมความพร้อมไปสู่ตลาดภายนอก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกบางกระบือ

ออนไลน์ : U2T บ้านบางกระบือ สิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บางพุทรา อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แท่งเชื้อเพลิง RDF ชุมชนวัดสังฆราชาวาส

รายละเอียด : พลังงานหมุนเวียน พลังงานทดแทน ระบบการจัดการขยะ(ระบุ) ...แท่งเชื้อเพลิง RDF...

05 : แผนธุรกิจ

แท่งเชื้อเพลิง RDF ชุมชนวัดสังฆราชาวาส จะผลิตจากขวดพลาสติกที่รีไซเคิลแล้ว ถลอนนม UHT ซองกาแฟ ของขนมขบเคี้ยว ถุงน้ำยาปรับผ้านุ่มซองซองฟอกในพื้นตำบลบางพุทรา และพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อลดปริมาณขยะที่ปกติถูกนำไปทิ้งในบ่อขยะ และ ณ สิ้นสุดโครงการ สถานที่ผลิตจะพัฒนาให้เป็นแหล่งเรียนรู้/ศึกษาดูงาน/ท่องเที่ยว/เป็นต้นแบบของการสร้างอาชีพแก่ชุมชน.

จำหน่ายออนไลน์ : facebook page U2T for BCG ตำบลบางพุทราสิงห์บุรี

จำหน่ายออฟไลน์ : ตลาดนัดต้นไม้สิงห์บุรีวันอาทิตย์ ตั้งอยู่ที่ตำบลบางมัญ อำเภอเมืองสิงห์บุรี สิงห์บุรี 16000 และ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสิงห์บุรี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบกแพน ฟอรัมออนไลน์

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนวัดสังฆราชาวาส

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบางพุทราสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.บางพุทรา อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 7 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยชีวภาพชุมชนบางพุทรา (วัดสังฆาราวาส)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยชีวภาพ เป็นแปรรูปวัสดุเหลือทิ้งให้เป็นผลิตภัณฑ์ชีวภาพมูลค่าสูง ซึ่งช่วยแก้ไขการขาดธาตุอาหารของพืช เร่งใบ ทำให้ลำต้นแข็งแรง เพิ่มผลผลิต ปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบกแพน ฟาร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยชีวภาพเป็นปุ๋ยที่ผลิตจากขยะประเภทเศษอาหาร (Organic Waste) ของชุมชนผสมกับมูลสัตว์และชีเลื่อย นำมาคลุกเคล้า โดยใช้เครื่องย่อยขยะอินทรีย์คริวเรื้อน จำหน่ายเป็นถุงขนาด 1 กิโลกรัม และจะเพิ่มขนาดอื่น ๆ ในอนาคต และ ณ สิ้นสุดโครงการ สถานที่ผลิตจะพัฒนาให้เป็นแหล่งเรียนรู้/ศึกษาดูงาน/ท่องเที่ยว.

จำหน่ายออนไลน์ : facebook page U2T for BCG ตำบลบางพุทราสิงห์บุรี

จำหน่ายออฟไลน์ : 1.ตลาดนัดต้นไม้สิงห์บุรีวันอาทิตย์ ตั้งอยู่ที่ตำบลบางมัญ อำเภอเมืองสิงห์บุรี สิงห์บุรี 16000 2.ตลาดต้นไม้วัดพระนอนจักรสีห์วรวิหาร ตั้งอยู่ที่ตำบลจักรสีห์ อำเภอเมืองสิงห์บุรี สิงห์บุรี 16000

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปุ๋ยชีวภาพ บางพุทรา

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบางพุทราสิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.บางมด อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักจากใบไม้และดินผสมพร้อมปลูก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ ใบไม้ มูลวัว น้ำหมักชีวภาพ กากขี้เถ้า ทำให้อายุการใช้งานยาวนาน ปลอดภัยจากสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

โปรแกรมอัจฉริยะสำหรับวิเคราะห์ทำนายการเกิดศัตรูและโรคพืช รวมถึงการจัดการดิน และงานวิเคราะห์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดทำการตลาดและโปรโมตสินค้าด้วยสื่อออนไลน์ได้แก่ facebook,tiktok,shoppee ฯลฯ

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

สร้างแบบสอบถามออนไลน์เพื่อตรวจสอบรับของสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยหมักจากใบไม้และดินผสมพร้อมปลูกที่จำหน่ายอยู่ ปัจจุบันเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและดูแลโดยกลุ่มผู้สูงอายุ วัดเสนาะทอง หมู่ที่ 5 ต.บางมด อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือ วัสดุที่ใช้ในการผลิตทั้งหมดมาจากธรรมชาติคือ ใบไม้ เป็นการช่วยลดมลภาวะจากการเผา กากขี้เถ้า มูลวัว และผลิตภัณฑ์นี้ราคาไม่แพง โดยมีหน้าร้านเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้า และชาวบ้านในพื้นที่ ปัจจุบันยังไม่ถึงช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และการกระจายสินค้า ซึ่งทำให้ ยอดขายไม่เพิ่มขึ้นมากเท่าที่ควร และยังมีคู่แข่งในพื้นที่ใกล้เคียง แผนธุรกิจที่ต้องการพัฒนาคือเน้นช่องทางการขายออนไลน์ การกระจายสินค้า โดยมีแผนธุรกิจที่อิง Business Model Canvas เดิมที่ใช้อยู่ในปัจจุบันและที่คาดว่าจะพัฒนาเป็นแผนธุรกิจในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.บางมด อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันเชื้อเพลิง

รายละเอียด : หอมกลิ่นสนุนไฟ ผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำมันเชื้อเพลิง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและดูแลโดยกลุ่มผู้สูงอายุวัดเสารทอง หมู่ที่ 5 ต.บางมด อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี จุดเด่นของผลิตภัณฑ์นี้ คือ หอมกลิ่นสนุนไฟ ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี โดยมีหน้าร้านเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้า และชาวบ้านในพื้นที่ ปัจจุบันยังไม่ค่อยมีช่องทางจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ ซึ่งทำให้ยอดขายไม่มากเท่าที่ควร บางเดือนก็ไม่สามารถขายได้เลย และยังมีคู่แข่งในพื้นที่ใกล้เคียง แผนธุรกิจที่ต้องการพัฒนาคือ มุ่งเน้นช่องทางการขายออนไลน์ การกระจายสินค้า โดยมีแผนธุรกิจ Business Model Canvas เดิมที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน และที่คาดว่าจะเพิ่มแผนธุรกิจในอนาคต

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การยึดอาชญากรรมรักษาด้วยวิธีการเก็บในขวดซีล

การจัดทำตลาดและโปรโมชั่นสินค้าด้วยสื่อออนไลน์ได้แก่ facebook,tiktok,shoppee ฯลฯ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.โพทรวม อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกงเผ็ด

รายละเอียด : เป็นน้ำพริกแกงเผ็ด ที่ผ่านกรรมวิธีการแปรรูปเพื่อฆ่าเชื้อให้อาหารปลอดภัย และสามารถยืดอายุการเก็บได้นานขึ้น ในบรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิทป้องกันการปนเปื้อนจากภายนอก พร้อมทั้งมีฉลากอาหารที่ระบุรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และวันหมดอายุ

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกแกงเผ็ดบรรจุภัณฑ์ที่สามารถยืดอายุการเก็บรักษา โดยบรรจุในซองพลาสติกขนาด 100 กรัม มีรสชาติ เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิทและออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้มีสีสันสดใส ฉลากสินค้ามีรายละเอียดชัดเจน เชื่อถือได้ จำหน่ายที่ร้านค้าของชุมชน/ซูเปอร์มาร์เก็ตทั่วไป และ ช่องทางออนไลน์ โดยจัดการส่งเสริมการตลาด โดยซื้อ 1 แกรม 1 (ในช่วงแนะนำตลาด) จัดกระเช้าตามเทศกาลที่เหมาะสมและจัดจำหน่ายในราคาพิเศษ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 48,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านน้ำพริกโพทรวม

ออนไลน์ : พริกแกงโพทรวม จ.สิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหารด้วยความร้อน

การบรรจุอาหารแบบสุญญากาศ

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.โพทรวม อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกงเขียวหวาน

รายละเอียด : เป็นน้ำพริกแกงเขียวหวาน ที่ผ่านกรรมวิธีการแปรรูปเพื่อฆ่าเชื้อให้อาหารปลอดภัยและสามารถยืดอายุการเก็บได้นานขึ้น ในบรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิทป้องกันการปนเปื้อนจากภายนอก พร้อมทั้งมีฉลากอาหารที่ระบุรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และวันหมดอายุ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหารด้วยความร้อน

การบรรจุอาหารแบบสุญญากาศ

-

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกแกงเขียวหวานบรรจุภัณฑ์ที่สามารถยืดอายุการเก็บรักษา โดยบรรจุในซองพลาสติกขนาด 100 กรัม มีรสชาติ เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิทและออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้มีสีสันสดใส ฉลากสินค้ามีรายละเอียดชัดเจน เชื่อถือได้ จำหน่ายที่ร้านค้าของชุมชน/ซูเปอร์มาร์เก็ตทั่วไป และ ช่องทางออนไลน์ โดยจัดการส่งเสริมการตลาด โดยชื่อ 1 แคม 1 (ในช่วงแนะนำตลาด) จัดกระเช้าตามเทศกาลที่เหมาะสมและจัดจำหน่ายในราคาพิเศษ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 48,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านน้ำพริกโพทรวม

ออนไลน์ : พริกแกงโพทรวม จ.สิงห์บุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.ม่วงหนู อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือน

รายละเอียด : อุปกรณ์และวัสดุวัตถุดิบขนาด 1 เมตร 450 บาท มูลวัว 2 กระสอบ 40 บาท
ไส้เดือนดิน 0.5 กก. 250 บาท รวม คิดเป็นเงิน 740 บาท ผลผลิต 1 วง ได้
ปุ๋ยมูลไส้เดือน 50 ถุง ราคาต้นทุนตกลูก 14.8 บาท

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมทีมงานเพื่อวางแผน
- 2.ลงพื้นที่เพื่อวางแผนการดำเนินงาน
- 3.ประสานงานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 4.ดำเนินการจัดกิจกรรมอบรม
5. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การให้ความรู้สำหรับผู้ที่สนใจเข้ามาศึกษา
การให้ความรู้ผ่านสื่อออนไลน์
การทำตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัสดุวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.ม่วงหุ้ม อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางม่วงหุ้ม

รายละเอียด : ปูน 100 กก. 290 บาท ทรายละเอียด 40 กก. 80 บาท สี 4 ถัง 740 บาท แลคเกอร์ 380 บาท รวม คิดเป็นเงิน 1,490 บาท ผลิตได้ 10 ใบ ตกใบละ 149 บาท

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมทีมงานเพื่อวางแผนการ
- 2.ลงพื้นที่เพื่อวางแผนการดำเนินงาน
- 3.ประสานงานหน่วยงาน
- 4.ดำเนินการจัดกิจกรรมอบรม
5. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การประดิษฐ์ประดิษฐ์เครื่องปั้นไฟใช้เอง

การทำการตลาดออนไลน์ผ่านช่องทาง Facebook Instagram Tiktok

ทำสื่อโปรโมทและให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.หัวไผ่ อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกวนปิ้งห้วไฟ

รายละเอียด : ขนมกวนเป็นขนมที่มีลักษณะคล้ายเกรียน ซึ่งเป็นขนมโบราณที่ใช้ในงานพิธีมงคลต่างๆที่ปัจจุบันหาทานได้ยาก มีรสชาติหวานมันกรอบอร่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

QR-code แสดงรายละเอียดของสินค้า เช่น ส่วนประกอบของสินค้า เรื่องราวความเป็นมา
เทคโนโลยีการชั่งตวงสำหรับการถนอมอาหาร
โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.เป้าหมายการตลาด
ทำให้ขนมกวนหัวไผ่เป็นที่รู้จักและบอกต่อทำให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
2.กลยุทธ์ทางการตลาด
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามทันสมัยมากขึ้น และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม พร้อมบอกเล่าเรื่องราวของขนมกวนผ่านบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมกวนหัวไผ่
ออนไลน์ : ขนมกวนบ้านหัวไผ่
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.หัวโพง อ.เมืองสิงห์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสานด้วยไม้ไผ่และหวาย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานทำจากไม้ไผ่และหวาย เช่น ไม้เกาหลัง ตะกร้า กระดังกระเป่า เป็นต้น ผลิตภัณฑ์จากวัสดุจากธรรมชาติ มีความคงทน อายุการใช้งานยาวนาน นำไปใช้งานได้จริง และสามารถออกแบบให้มีลวดลายหรือรูปแบบที่มีความสวยงามโดยถ่ายทอดเอกลักษณ์ความเป็นไทยและประยุกต์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับออกแบบตราสินค้า

QR-code บอกรายละเอียดประวัติความเป็นมา รวมทั้งขั้นตอนการผลิต

กล่องกระดาษสำหรับบรรจุพร้อมลงลายสกรีน

05 : แผนธุรกิจ

1. เป้าหมายทางการตลาด (ระยะสั้น/ระยะกลาง/ระยะยาว)

1.1 เป้าหมายระยะสั้น

- ทำให้เครื่องจักสานเป็นที่ยอมรับของลูกค้าทุกช่วงวัย และเกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ
- สินค้าได้มาตรฐานตรงตามที่กำหนดไว้
- ขยายแหล่งผลิต/จำหน่าย ภายในตำบลเพิ่มมากขึ้น

1.2 เป้าหมายระยะกลาง

- หลังจากผลิตและจัดจำหน่ายไปไ้ระยะหนึ่งก็จะทำการขยายแหล่งผลิต และแหล่ง

จำหน่ายเพิ่มมากขึ้นให้ครอบคลุมไปถึงระดับจังหวัด

- ขยายช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และสั่งทำตามความต้องการ (Pre-order)

1.3 เป้าหมายระยะยาว

- ยกระดับมาตรฐานของสินค้าโดยขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

นำผลิตภัณฑ์เข้าคัดสรร OTOP Product Champion (ระดับดาว)

- วางจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้า และร้านขายของฝากประจำจังหวัด

ทำ MOU กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในภาคการท่องเที่ยว

2. กลยุทธ์ทางการตลาด

2.1 ด้านผลิตภัณฑ์และการบริการ (Product) ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักสานหลากหลายรูปแบบ และหลากหลายขนาด ทั้งแบบ Pre-order และตามความต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสานบ้านหัวโพง

ออนไลน์ : กลุ่มจักสานบ้านหัวโพงพัฒนา4.0

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.จิวราย อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้า

รายละเอียด : เป็นการนำภูมิปัญญาการทำพรมเช็ดเท้าจากเศษผ้าเหลือทิ้งที่เป็นอาชีพในชุมชนมาพัฒนาตลาดลาย รูปร่างให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตปัจจุบัน โดยใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More ซึ่งหมายถึงการทำอะไรที่น้อยๆ เรียบง่าย แต่ได้ผลลัพธ์มาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการและแปรรูปวัสดุเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

การใช้วัสดุร่วมเพื่อลดเวลาในการผลิต

การสร้างต้นแบบด้วยโปรแกรม 3 มิติ

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยคำนึงถึงทรัพยากร และศักยภาพที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ในการออกแบบ ด้วยแนวคิด Less is More ทำน้อยแต่ได้มาก ใช้กลยุทธ์แบบ O2O Marketing ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างข้อดีของการขายของบนของโลกออนไลน์ เพื่อใช้เป็นแนวทางพัฒนาหน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : CRAFT IS MORE

ออนไลน์ : CRAFT IS MORE

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.จิวราย อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องประดับจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : เป็นการนำทักษะความชำนาญของกลุ่มจักสานตะกร้าเส้นพลาสติกมาพัฒนา รูปแบบเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องประดับที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากขึ้น โดยใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More ซึ่งหมายถึงการทำอะไรที่น้อยๆ เรียบง่าย แต่ได้ผลลัพธ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการและแปรรูปวัสดุเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

การใช้วัสดุร่วมเพื่อลดเวลาในการผลิต

การสร้างต้นแบบด้วยโปรแกรม 3 มิติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนโดยคำนึงถึงทรัพยากรและศักยภาพที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ในการออกแบบด้วยแนวคิดLessisMoreทำน้อยแต่ได้มากใช้กลยุทธ์แบบO2OMarketingซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างข้อดีของการขายของบนของโลกออนไลน์ เพื่อใช้เป็นแนวทางพัฒนาหน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : CRAFT IS MORE

ออนไลน์ : CRAFT IS MORE

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ซีน้ำร้าย อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้ประดิษฐ์

รายละเอียด : ดอกไม้ประดิษฐ์จากการจักสานให้เป็นรูปแบบดอกทิวลิป ซึ่งพัฒนาต่อยอดด้วยการใส่ไฟในตัวดอก เพื่อนำมาใช้เป็นเครื่องประดับในบ้าน แล้วจัดจำหน่ายในรูปแบบแจกัน Business Idea

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา ออกแบบ Design
จัดอบรม ให้ความรู้
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์
ใช้แผนธุรกิจการต่อยอดหรือแตกไลน์ผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่แล้วออกไป โดยการนำดอกไม้ประดิษฐ์เดิมมาประกอบสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งนอกจากจะเป็นการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจแล้ว ยังเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าและส่งเสริมแบรนด์ไปยังตลาดอื่นๆ เพื่อเพิ่มฐานลูกค้านอกเหนือจากกลุ่มของสินค้าเดิมอีกด้วย
ช่องทางการเผยแพร่ ให้การตลาดแบบ 4C เจาะกลุ่มลูกค้าที่ประกอบด้วย Consumer Cost Convenience และ Communication ผสมผสานการใช้เรื่องราว Story Telling เข้าไปผสมผสาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มจักสานบ้านสวนมะปราง
ออนไลน์ : กลุ่มจักสานบ้านสวนมะปราง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ซีน้ำร้าย อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานรูปสัตว์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานรูปสัตว์ต่างๆ เช่น กบ กุ้ง เป็นต้น ที่กลุ่มอาชีพบ้านสวนมะปรางเป็นผู้ผลิต ที่ถูกถ่ายด้วยเรื่องราวประจำท้องถิ่น และเสริมความเป็นมงคล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา ออกแบบ Design
จัดอบรม ให้ความรู้
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ “Storytelling” จักสานรูปสัตว์

- กำหนดเรื่องราวที่ต้องการสื่อด้วย 5W ประกอบด้วย Who What When Why How
- เล่าเรื่องราวที่มาของของจักสานบ้านสวนมะปราง โดยให้กลุ่มลูกค้ามีส่วนร่วมในงานจักสาน ด้วยการสร้างเส้นเรื่อง ที่ถูกตรึงสัตว์ตัวนี้ ใครคือผู้ผลิตมี QR CODE บอกประวัติผู้ผลิต เมื่อลูกค้าซื้อไปแล้วนั้นได้มากกว่าที่ถูกตรึงสัตว์ ที่มุ่งในเรื่องของความ สีสัน มงคล เอาไว้ตั้งบนโต๊ะทำงาน เน้นเฉพาะตัวของลูกค้า เช่น สีลูกโลก สัญลักษณ์ประจำวันเกิด (ใช้เทคโนโลยีเครื่องพิมพ์สามมิติ)
- ช่องทางการเผยแพร่ ให้การตลาดแบบ 4C เจาะกลุ่มลูกค้าที่ประกอบด้วย Consumer Cost Convenience และ Communication

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสานบ้านสวนมะปราง
ออนไลน์ : จักสานบ้านสวนมะปราง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีจิตรลดา

ต.ทองเอน อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้ม (Marinated Fish)
รายละเอียด : ปลาส้ม โดยใช้ปลาตะเพียนหมัก ข้าวสุก เกลือ กระเทียม ระยะเวลาหมัก 5-7 วันขึ้นไปถึงพร้อมบริโภค (นอกตู้เย็น) เพื่อเป็นการแปรรูปอาหารให้มีรสชาติเปรี้ยว เค็ม เป็นวิธีการถนอมอาหาร ให้สามารถเก็บได้นานกว่าปลาสด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมสุญญากาศมาใช้ในการบรรจุปลา
สามารถเก็บรักษาอาหารได้นานขึ้น ช่วยลดกลิ่นปลา
พัฒนาฉลากสินค้าบนบรรจุภัณฑ์ ด้านหน้าและด้านหลัง เป็นสติ๊กเกอร์พลาสติก พับ กันน้ำ
เพื่อสามารถเขียนได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จุดแข็ง: ปลาส้มเป็นเอกลักษณ์ของสิงห์บุรี สูตรเฉพาะของแม่แปด ปลาส้มเป็นที่รู้จัก และเป็นของฝาก
จุดอ่อน: คู่แข่งเยอะ ยังไม่มีการขายแบบออนไลน์
อุปสรรค: ไม่สามารถผลิตได้ครั้งละจำนวนมาก ขึ้นอยู่กับปลาตะเพียนที่สามารถหาได้
โอกาส: การขายผ่านช่องทางออนไลน์ และออกบูธกิจกรรมต่างๆทั้งในจังหวัดสิงห์บุรีและจังหวัดใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาส้มแม่แปด
ออนไลน์ : ตำบลทองเอน (U2T)
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



🚩 สถาบันเทคโนโลยีจิตรลดา

📍 ต.ทองเอน อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

🎓 **บัญชี** 4 คน

👤 **ประชาชน** 4 คน

🗣️ **อาจารย์** 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแดดเดียว (Dried fish)

รายละเอียด : ปลาแดดเดียว ใช้ปลาท้องถิ่นในจังหวัดสิงห์บุรี เลือกใช้ปลาที่หาง่าย เช่น ปลา
สวยแม่ น้ำ ปลาช่อนนา ปลาสลิด ปลานิล ปลากับทิม ปลาแรด และปลาน้ำจืดอื่นๆ แปรรูป
ปลาหมักเกลือ น้ำตาล ผงปรุงรส โดยตากแดด 1 แดด เพื่อการถนอมอาหารและยืดอายุ
การเก็บปลาไว้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าบรรจุภัณฑ์ ด้านหน้า และด้านหลัง เป็นสติ๊กเกอร์พลาสติก พีวีซี กันน้ำ
เพิ่มช่องทางการขายผ่านช่องทางออนไลน์
เทคนิคการถ่ายภาพเบื้องต้นด้วยมือถือเพื่อใช้ในการขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จุดแข็ง: ใช้ปลาท้องถิ่นของขึ้นชื่อเมืองสิงห์บุรี

จุดอ่อน: ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง และยังไม่มีความโดดเด่นด้านบรรจุภัณฑ์
โอกาส: การทำการตลาดออนไลน์ ผลิตภัณฑ์สามารถเป็นของฝากได้
อุปสรรค: ผลิตสินค้าได้จำนวนจำกัด (น้อย) ผู้ผลิตมีแรงงานจำกัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

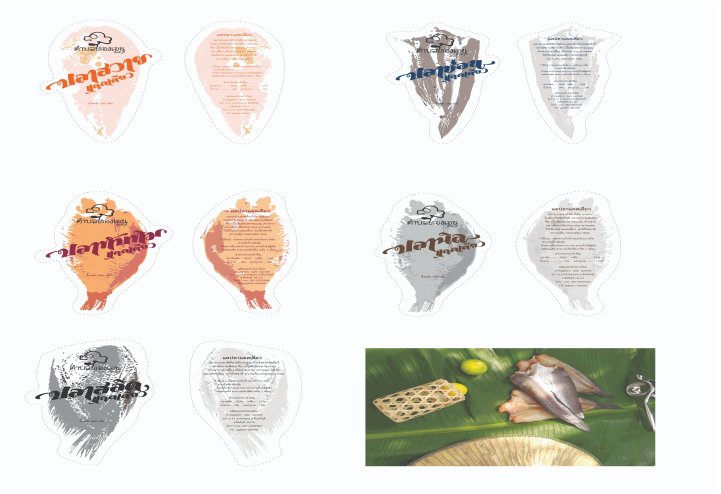
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แดปลาแดดเดียว

ออนไลน์ : U2T ตำบลทองเอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ



ต.กบยา อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมแม่ลา

รายละเอียด : เป็นข้าวอินทรีย์ที่ปลูกในท้องถิ่นลำแม่ลา ด้วยวิธีย้อนรอยวิถีธรรมชาติแบบดั้งเดิม เพื่อให้ระบบนิเวศ มีความสมดุลระหว่างการผลิตข้าว ปลา อาหารเป็นผลิตผลจากกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ข้าวตำบลกบยา อำเภอินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี ที่ได้รับการรับรองผลิตข้าวอินทรีย์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบข้าว

พัฒนาการตลาด platform online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

วางแผนพัฒนาศถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรและผลิตภัณฑ์อแกนิค มีการสำรวจและลงพื้นที่ปฏิบัติ วิเคราะห์ และแก้ไขปัญหากับทีมและชุมชน โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ทับยา อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กินข้าวกับปลา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์คือปลาในท้องถิ่นที่จัดหาโดยธรรมชาติในแหล่งแม่น้ำแม่ลาที่นำมาแปรรูปเป็นปลาแดดเดียวที่ผลิตโดยคนในชุมชนและเป็นการถนอมอาหารเพื่อที่ผู้บริโภคสามารถนำเป็นของฝากได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอัดสุญญากาศ
พัฒนา PLATFORM ONLINE

-

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาในท้องถิ่นเพื่อยกระดับสินค้า มีการสำรวจและลงพื้นที่ปฏิบัติ วิเคราะห์ และแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับทีมและชุมชน โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65008835 : พัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์



มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



ต.ท่างาม อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี



บัณฑิต

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยกล้วย กล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์

รายละเอียด : กล้วยตากเป็นอาหารที่เกิดจากภูมิปัญญาในการถนอมอาหาร กล้วยตากทำ
งานได้มาจากกล้วยน้ำว้าที่ปลูกในพื้นที่ริมฝั่งแม่น้ำของตำบลท่างาม ตากในตูบพลังงาน
แสงอาทิตย์ จึงทำให้มีรสชาติอร่อย นุ่ม กลิ่นหอม สีส้มสวยงาม สะอาด และคุณค่าทาง
โภชนาการสูง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมคอมพิวเตอร์กราฟฟิก

รหัส QR code

บรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

จากการที่กลุ่มทำงานได้ลงไปสอบถามข้อมูลผลิตภัณฑ์ชุมชนกล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์
พบว่า บรรจุภัณฑ์ของสินค้ายังขาดความสวยงามและถนอมอาหาร ทางกลุ่มจึงมีแนวคิดที่จะ
ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ และสร้างการตลาดให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยกล้วย

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่างาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ท่างาม อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัดจักสานบ้านบางตาโม

รายละเอียด : พัดจักสานบ้านบางตาโมเป็นผลิตภัณฑ์ในชุมชนตำบลท่างาม เป็นพัดที่มีกระบวนการผลิตโดยการนำเอาเส้นพลาสติกมาสานขึ้นรูป มีหลายขนาดและหลายราคา ได้แก่ พัดสีใหญ่ ขนาด 11 x 10 นิ้ว พัดสีเล็ก ขนาด 8 * 8 นิ้ว และพัดดำสังเญ่ศุผาด ขนาด 8.5 x 8 นิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องพิมพ์สามมิติ
รหัสคิวอาร์
โปรแกรมจำลองชิ้นงาน 3 มิติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการที่กลุ่มทำงานได้ลงพื้นที่ไปสำรวจผลิตภัณฑ์จักสานกลุ่มแม่บ้านบางตาโม พบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบที่คล้ายคลึงกับสินค้าที่มีจำหน่ายทั่วไปในตลาด จึงเกิดแนวคิดที่จะสร้างความแตกต่างและความแปลกใหม่ให้กับสินค้าในชุมชน โดยการนำเครื่องพิมพ์สามมิติออกแบบสิ่งที่เป็เอกลักษณ์ของตำบลท่างามรวมถึงสินค้าอื่น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้สินค้าในชุมชนเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย จัดจำหน่ายในรูปแบบของที่ระลึกในโอกาสต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

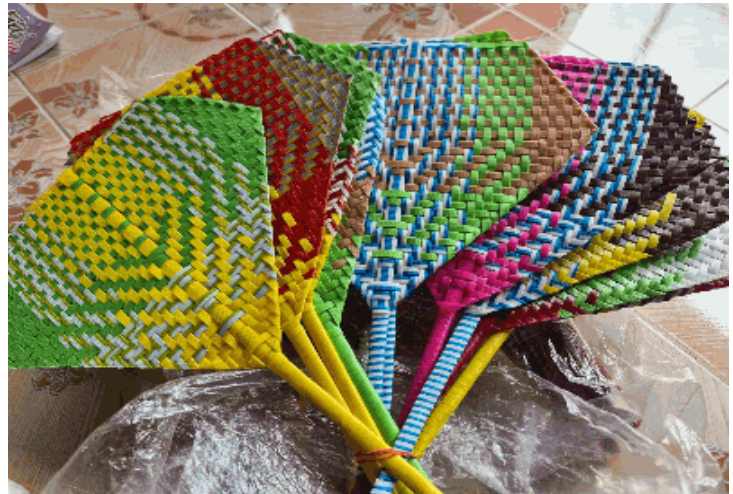
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จตุพรการค้า
ออนไลน์ : U2T ตำบลท่างาม
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027803 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋างานถักโคราเม่



มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา



ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋ามาคราเม่

รายละเอียด : เป็นการนำความชำนาญของกลุ่มถักโคราเม่มาพัฒนาในรูปแบบขวดลายที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากขึ้น โดยใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิด Less is more ซึ่งหมายถึงการทำอะไรที่น้อยๆ เรียบง่าย แต่ได้ผลลัพธ์มาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

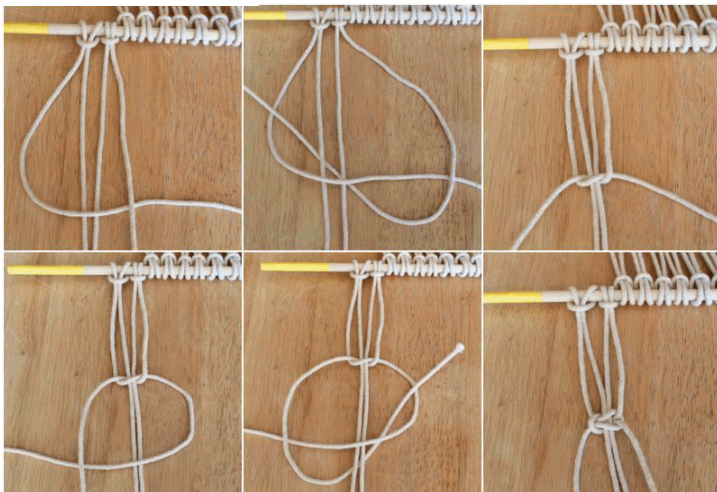
การจัดการและแปรรูปวัสดุเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

การใช้วัสดุร่วมเพื่อลดเวลาในการผลิต

การสร้างต้นแบบด้วยโปรแกรม 3 มิติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยคำนึงถึงทรัพยากร และศักยภาพที่มีอยู่ในท้องถิ่น รวมทั้งเศษเหลือทิ้งมาใช้ในการออกแบบ ซึ่งเป็นแนวทางที่จะช่วยพัฒนาได้ตั้งแต่กระบวนการต้นน้ำ คือการจัดการวัตถุดิบและศักยภาพของชุมชน กระบวนการกลางน้ำ คือการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกระบวนการปลายน้ำ คือการผลิตเป็นสินค้าที่สร้างมูลค่าเพิ่ม จะช่วยให้เกิดมูลค่าจากเศรษฐกิจสร้างสรรค์บนฐานทุนทรัพยากร และวัฒนธรรมในพื้นที่เพิ่มขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาด ใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More คือการทำอะไรที่น้อยๆ เรียบง่าย แต่ได้ผลลัพธ์มาก แนวทางการตลาด ใช้กลยุทธ์แบบ O2O Marketing คือโมเดลธุรกิจแบบ Online to Offline ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างข้อดีของการขายของบนของโลกออนไลน์ โดยในการวางกลยุทธ์ครั้งนี้ ใช้แนวทาง Online เป็นตัวนำ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของชุมชนเบื้องต้น และจะนำแนวทางในการพัฒนา หน้าร้านไปจัดทำในระยะต่อไป เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : craft.is.more

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.น้ำตาล อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องประดับมาคราเม่

รายละเอียด : เป็นการนำความชำนาญของกลุ่มนักศึกษา มาพัฒนาในรูปแบบเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องประดับที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากขึ้น โดยใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More ซึ่งหมายถึงการทำอะไรที่น้อยๆ เรียบง่าย แต่ได้ผลลัพธ์มาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการและแปรรูปวัสดุเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

การใช้วัสดุร่วมเพื่อลดเวลาในการผลิต

การสร้างต้นแบบด้วยโปรแกรม 3 มิติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยคำนึงถึงทรัพยากร และศักยภาพที่มีอยู่ในท้องถิ่น รวมทั้งเศษเหลือทิ้งมาใช้ในการออกแบบ ซึ่งเป็นแนวทางที่จะช่วยพัฒนาได้ตั้งแต่กระบวนการต้นน้ำ คือการจัดการวัตถุดิบและศักยภาพของชุมชน กระบวนการกลางน้ำ คือการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกระบวนการปลายน้ำ คือการผลิตเป็นสินค้าที่สร้างมูลค่าเพิ่ม จะช่วยให้เกิดมูลค่าจากเศรษฐกิจสร้างสรรค์บนฐานทุนทรัพยากร และวัฒนธรรมในพื้นที่เพิ่มขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาด ใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More คือการทำอะไรที่น้อยๆ เรียบง่าย แต่ได้ผลลัพธ์มาก แนวทางการตลาด ใช้กลยุทธ์แบบ O2O Marketing คือโมเดลธุรกิจแบบ Online to Offline ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างข้อดีของการขายของบนของโลกออนไลน์ โดยในการวางกลยุทธ์ครั้งนี้ ใช้แนวทาง Online เป็นตัวนำ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของชุมชนเบื้องต้น และจะนำแนวทางในการพัฒนา หน้าร้านไปจัดทำในระยะต่อไป เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : CRAFT IS MORE

ออนไลน์ : CRAFT IS MORE

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ประศุก อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 6 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แฟชั่นจากสีธรรมชาติ

รายละเอียด : เป็นการนำความชำนาญของกลุ่มย้อมสีธรรมชาติมาพัฒนาในรูปแบบเป็นผลิตภัณฑ์แฟชั่นที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากขึ้น โดยใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More ซึ่งหมายถึงการทำอะไรที่น้อยๆ เรียบง่าย แต่ได้ผลลัพธ์มาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการและแปรรูปวัสดุเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

การใช้วัสดุร่วมเพื่อลดเวลาในการผลิต

การสร้างต้นแบบด้วยโปรแกรม3มิติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยคำนึงถึงทรัพยากร และศักยภาพที่มีอยู่ในท้องถิ่น รวมทั้งเศษเหลือทิ้งมาใช้ในการออกแบบ ซึ่งเป็นแนวทางที่จะช่วยพัฒนาได้ตั้งแต่กระบวนการต้นน้ำ คือการจัดการวัตถุดิบและศักยภาพของชุมชน กระบวนการกลางน้ำ คือการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกระบวนการปลายน้ำ คือการผลิตเป็นสินค้าที่สร้างมูลค่าเพิ่ม จะช่วยให้เกิดมูลค่าจากเศรษฐกิจสร้างสรรค์บนฐานทุนทรัพยากร และวัฒนธรรมในพื้นที่เพิ่มขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาด ใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More คือการทำอะไรที่น้อยๆ เรียบง่าย แต่ได้ผลลัพธ์มาก แนวทางการตลาด ใช้กลยุทธ์แบบ O2O Marketing คือโมเดลธุรกิจแบบ Online to Offline ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างข้อดีของการขายของบนของโลกออนไลน์ โดยในการวางกลยุทธ์ครั้งนี้ ใช้แนวทาง Online เป็นตัวนำ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของชุมชนเบื้องต้น และจะนำแนวทางในการพัฒนา หน้าร้านไปจัดทำในระยะต่อไป เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : CRAFT IS MORE

ออนไลน์ : CRAFT IS MORE

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.ประศุก อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องประดับจากเส้นใยธรรมชาติ

รายละเอียด : เป็นการวัสดุที่มีอยู่ของกลุ่มธรรมชาติมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องประดับที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากขึ้น โดยใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More ซึ่งหมายถึงการทำอะไรที่น้อยๆ ง่ายๆ แต่ได้ผลลัพธ์มาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการและแปรรูปวัสดุเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

การใช้วัสดุร่วมเพื่อลดเวลาในการผลิต

การสร้างต้นแบบด้วยโปรแกรม 3 มิติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยคำนึงถึงทรัพยากร และศักยภาพที่มีอยู่ในท้องถิ่น รวมทั้งเศษเหลือทิ้งมาใช้ในการออกแบบ ซึ่งเป็นแนวทางที่จะช่วยพัฒนาได้ตั้งแต่กระบวนการต้นน้ำ คือการจัดการวัตถุดิบและศักยภาพของชุมชน กระบวนการกลางน้ำ คือการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกระบวนการปลายน้ำ คือการผลิตเป็นสินค้าที่สร้างมูลค่าเพิ่ม จะช่วยให้เกิดมูลค่าจากเศรษฐกิจสร้างสรรค์บนฐานทุนทรัพยากร และวัฒนธรรมในพื้นที่เพิ่มขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาด ใช้แนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดด้วยแนวคิด Less is More คือการทำอะไรที่น้อยๆ ง่ายๆ แต่ได้ผลลัพธ์มาก แนวทางการตลาด ใช้กลยุทธ์แบบ O2O Marketing คือโมเดลธุรกิจแบบ Online to Offline ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างข้อดีของการขายของบนของโลกออนไลน์ โดยในการวางกลยุทธ์ครั้งนี้ ใช้แนวทาง Online เป็นตัวนำ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของชุมชนเบื้องต้น และจะนำแนวทางในการพัฒนา หน้าร้านไปจัดทำในระยะต่อไป เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : CRAFT IS MORE

ออนไลน์ : CRAFT IS MORE

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65004581 : โครงการพัฒนาศักยภาพ ยุกระดับการท่องเที่ยวและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของชุมชนตำบลโพธิ์ชัย

ชัย



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ



ต.โพธิ์ชัย อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำอินทผลัมสกัดเย็น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่เป็น signature ของสวนอินทผลัม รสชาติหวาน หอม อร่อย มีประโยชน์ต่อร่างกายเพราะผลของอินทผลัมนั้นคุณสมบัติช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ ช่วยลดระดับน้ำตาลได้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

น้ำอินทผลัมพาสเจอร์ไรซ์/สเตอไรไลซ์
โอศกริมอินทผลัม
ออกแบบตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดโปรแกรมทัวร์ใน 1 วัน โดยมีกิจกรรมต่างๆ เช่น การปลูก การเก็บเกี่ยว การแปรรูปอินทผลัม
- กิจกรรมการแปรรูปอินทผลัม เช่น โอศกริมอินทผลัม
- แปรรูปอินทผลัมที่ตากเกรด เช่น การแช่แข็ง โอศกริม เครื่องดื่มสกัดเย็น เครื่องดื่มพาสเจอร์ไรซ์
การสร้างแบรนด์สินค้า ให้เป็นที่รู้จัก
การตลาด Online - สร้างคอนเทนต์ให้ความรู้ผ่านทางช่องทางออนไลน์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของอินทผลัม
การตลาด Offline - จัด Event เปิดตัวผลิตภัณฑ์ต่างๆ จากผลอินทผลัม ในสวนอินทผลัม ลุงโมทย์โคตรคุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 300,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65026043 : โครงการพัฒนาศักยภาพ ยกระดับการท่องเที่ยวและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของชุมชนตำบลโพธิ์ชัย

ชัย



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ



ต.โพธิ์ชัย อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลอดช่องไทยใบเตย

รายละเอียด : ภูมิปัญญาในการทำลอดช่องไทยใบเตยสดแบบโบราณ ที่สืบทอดกันมากกว่า 100 ปี และขยายกลุ่มผู้ผลิตไปยังชุมชนต่างๆ เป็นแหล่งผลิตลอดช่องไทยที่สำคัญในภาคกลาง ตัวลอดช่องนุ่ม หอมใบเตยสด กะทิสด หอม มัน หวานน้อย ไม่ใส่สารกันบูด ผลิตสดใหม่ทุกวัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คิวอาร์โค้ด

สติ๊กเกอร์

ออกแบบตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างแบรนด์และป้ายประชาสัมพันธ์ สำหรับร้านจำหน่ายลอดช่อง
2. Online - ให้ความรู้ผ่านช่องทางออนไลน์เกี่ยวกับลอดช่อง
3. Offline - จัดจำหน่ายสินค้าตามสถานที่ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 96,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.ห้วยชัน อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากปอพลาสติก

รายละเอียด : สวย ทนต่อการใช้งาน ทำความสะอาดง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เศษผ้าที่ไม่ได้ใช้แล้ว

โครงลวด

ปอพลาสติก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากกระเป๋ากจากปอพลาสติก เป็นภูมิปัญญาของคนในชุมชนโดยการนำเอาปอพลาสติกมาสานหรือถักให้เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆไม่ว่าจะเป็นกระเป๋า, พัด, ตะกร้าในลักษณะต่างๆ มีลายที่สวยงาม กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทั่วไปในเขตพื้นที่และนอกพื้นที่ ไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ 15 ปีขึ้นไปสามารถใช้งานได้กลุ่มคนที่สนใจในงานฝีมือและลดขยะที่ไม่เหมือนใครและเป็นผลิตภัณฑ์ที่คงทนทำความสะอาดง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.ห้วยชัน อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทางมะพร้าว

รายละเอียด : จุดเด่นคือหาบแน่นใช้งานสะดวก ทนต่อการใช้งาน

05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดทางมะพร้าว เป็นอุปกรณ์ที่จำเป็นต่อบ้านเรือน กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มหน่วยงานของรัฐ หรือสถานที่บริการต่างๆในพื้นที่และนอกพื้นที่และที่อาศัยในชุมชนไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ 16 ปี ขึ้นไปสามารถใช้งานได้กลุ่มคนที่สนใจในงานทำความสะอาดหรือองค์กรต่างๆที่ต้องการอุปกรณ์ทำความสะอาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เส้นลวด

ด้ามไม้ไผ่

ก้านมะพร้าว

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.อินทร์บุรี อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองแผ่นหลายรส

รายละเอียด : ขนมทองแผ่นหลากรส กรอบ หอม หวาน บาง อร่อย ไม่มีที่โหนมาก่อน ต้องลอง ได้กินแล้วจะติดใจ เหมาะกับงานจัดเบรค เป็นของฝาก จัดกระเช้า หรือเอาไว้ทานเล่นเอง ก็อร่อย เอาไว้ทานแก้หิวก็ได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางจำหน่าย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. เป้าหมายทางการตลาด (ระยะสั้น/ระยะกลาง/ระยะยาว)

1.1 เป้าหมายระยะสั้น

- ทำให้ขนมทองแผ่นเป็นที่ยอมรับของลูกค้าทุกช่วงวัย และเกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ
- สินค้าได้มาตรฐานตรงตามที่กำหนดไว้
- ขยายแหล่งผลิต/จำหน่าย ภายในตำบลเพิ่มขึ้น

1.2 เป้าหมายระยะกลาง

- หลังจากผลิตและจัดจำหน่ายไปได้ระยะหนึ่งก็จะทำการขยายแหล่งผลิต และแหล่งจำหน่ายเพิ่มขึ้นให้ครอบคลุมไปถึงระดับจังหวัด
- ขยายช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และสั่งทำตามความต้องการ (Pre-order)

1.3 เป้าหมายระยะยาว

- ยกระดับมาตรฐานของสินค้าโดยขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)
- นำผลิตภัณฑ์เข้าคัดสรร OTOP Product Champion (ระดับดาว)
- วางจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้า และร้านขายของฝากประจำจังหวัด
- ทำ MOU กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในภาคการท่องเที่ยว

2. กลยุทธ์ทางการตลาด

2.1 ด้านผลิตภัณฑ์และการบริการ (Product) ผลิตและจำหน่ายขนมทองแผ่น หลากหลายรสชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมนานาชาติ

ออนไลน์ : ขนมนานาชาติ ของอร่อยเมืองอินทร์ ของดีเมืองสิงห์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ต.อินทร์บุรี อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหมากหลากสี

รายละเอียด : ข้าวหมากหลากสี ข้าวหมาก (Kaomak Or Sweetened Rice) เป็นอาหารที่คนโบราณคิดค้นกระบวนการหมักจนได้แบคทีเรียและจุลินทรีย์ที่มีประโยชน์ หรือโพรไบโอติก ที่นมเปรี้ยวในปัจจุบันนำมาเป็นจุดขายนั่นเอง จริงๆแล้วข้าวหมากก็คือขนมหวานชนิดหนึ่ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางจำหน่าย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ออกแบบตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. เป้าหมายทางการตลาด (ระยะสั้น/ระยะกลาง/ระยะยาว)

1.1 เป้าหมายระยะสั้น

□ ทำให้ข้าวหมากเป็นที่ยอมรับของลูกค้าทุกช่วงวัย และเกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ

□ สินค้าได้มาตรฐานตรงตามที่กำหนดไว้

□ ขยายแหล่งผลิต/จำหน่าย ภายในตำบลเพิ่มมากขึ้น

1.2 เป้าหมายระยะกลาง

□ หลังจากผลิตและจัดจำหน่ายไปไ้ระยะหนึ่งก็จะทำการขยายแหล่งผลิต และแหล่ง

จำหน่ายเพิ่มมากขึ้นให้ครอบคลุมไปถึงระดับจังหวัด

□ ขยายช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และสั่งทำตามความต้องการ (Pre-order)

1.3 เป้าหมายระยะยาว

□ ยกระดับมาตรฐานของสินค้าโดยขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

□ นำผลิตภัณฑ์เข้าคัดสรร OTOP Product Champion (ระดับดาว)

□ วางจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้า และร้านขายของฝากประจำจังหวัด

□ ทำ MOU กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในภาคการท่องเที่ยว

2. กลยุทธ์ทางการตลาด

2.1 ด้านผลิตภัณฑ์และการบริการ (Product) ผลิตและจำหน่ายข้าวหมากหลากสี

2.2 ด้านราคา (Price) การกำหนดราคาสินค้าที่เหมาะสม คำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายในการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมนบ้านดัดดี

ออนไลน์ : ขนมนบ้านดัดดี ของอร่อยเมืองอินทร์ ของดีเมืองสิงห์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG