



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





សារប័ណ្ណ

1. สารความยินยอมจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.บพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ผ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-57



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

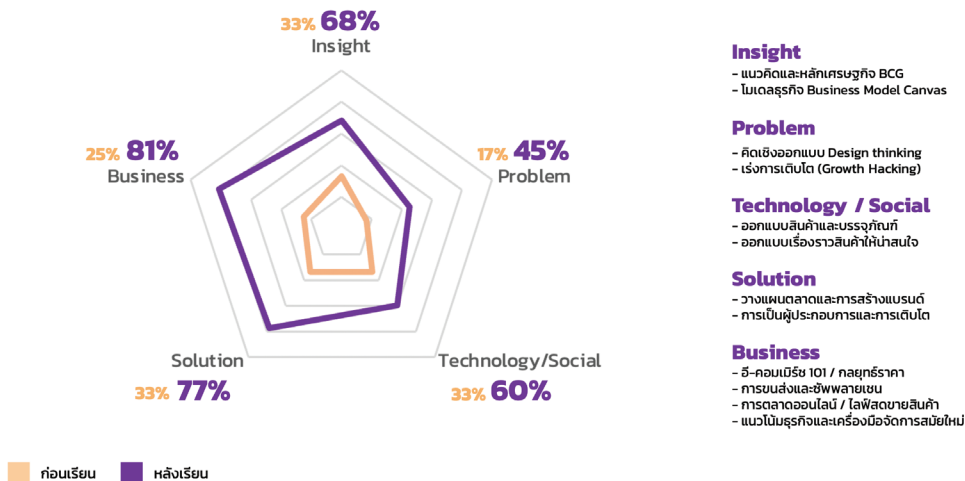
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและเบียงชะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู๋ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสารอาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน



กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

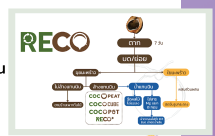


ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

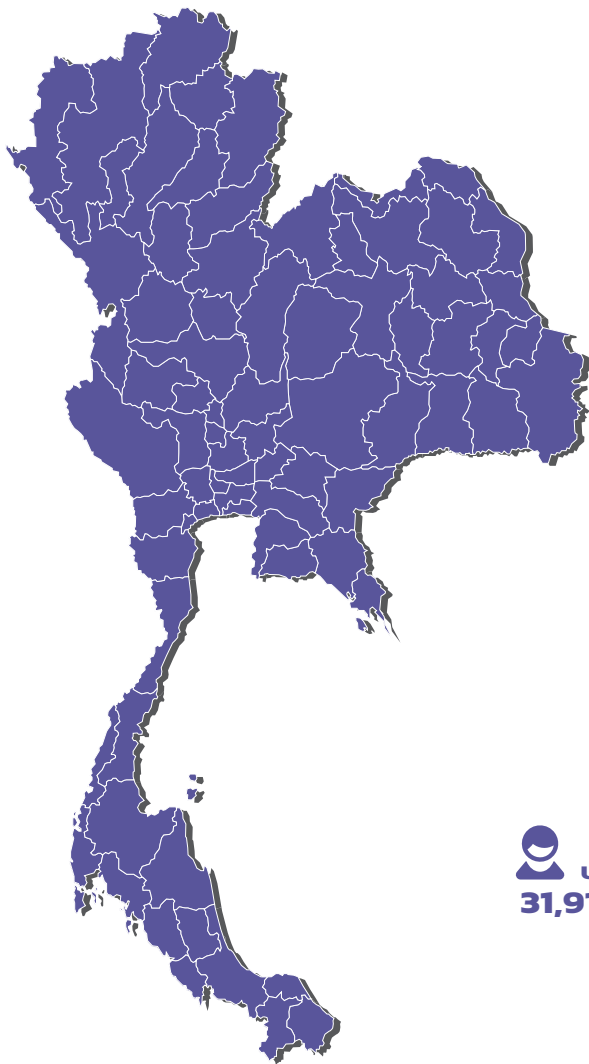
เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือกและกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็นวัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและสร้างรายได้ให้กับชุมชน



สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

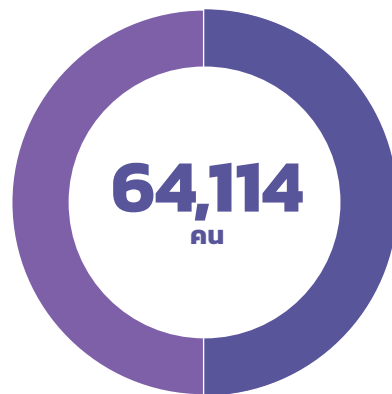


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



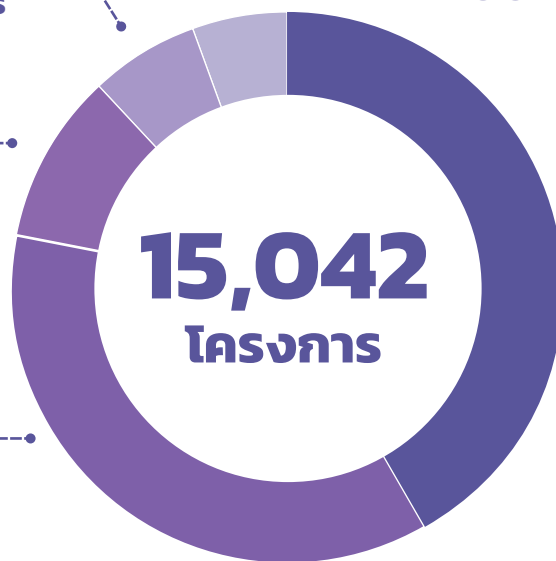
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



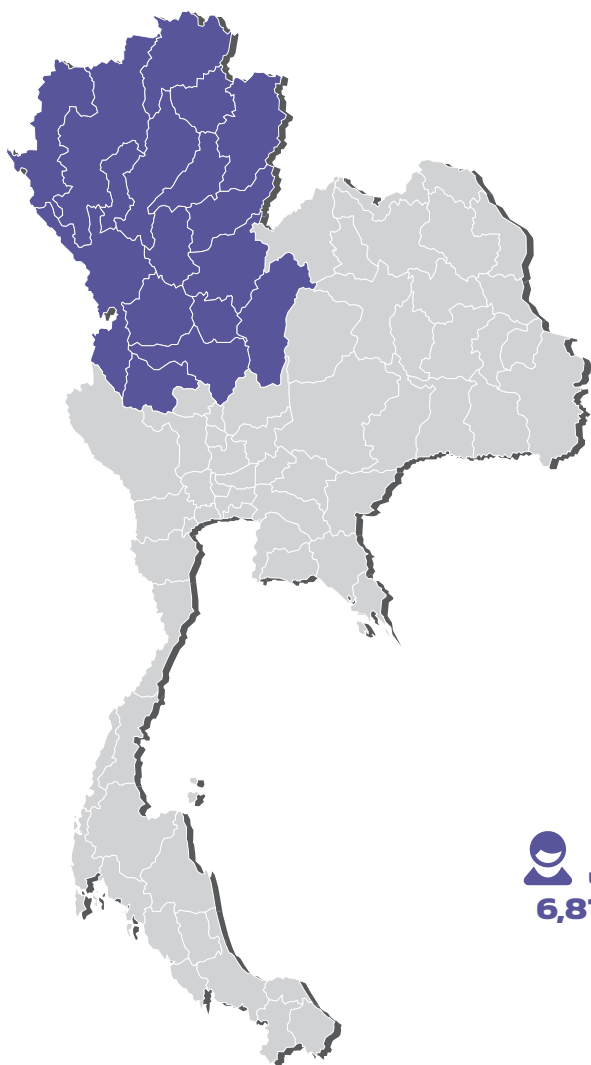
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



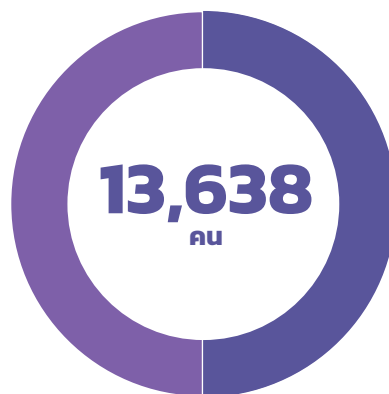
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



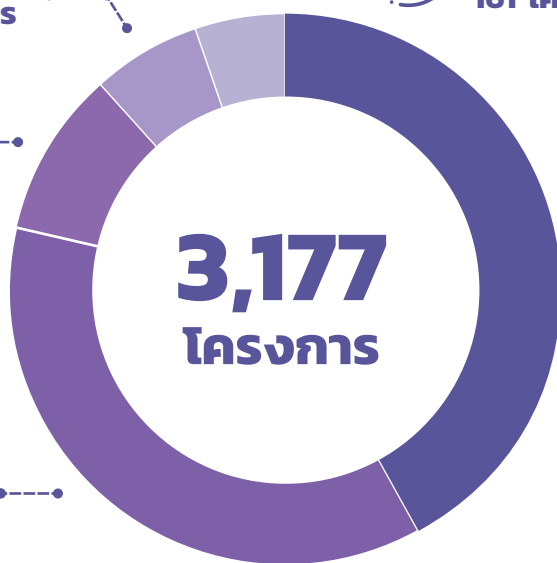
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



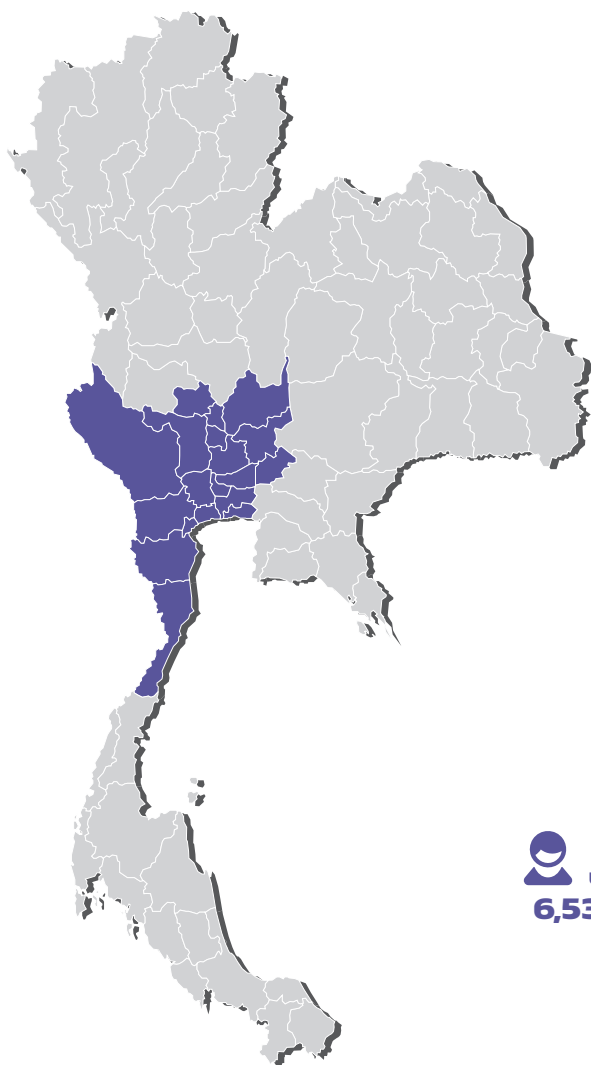
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



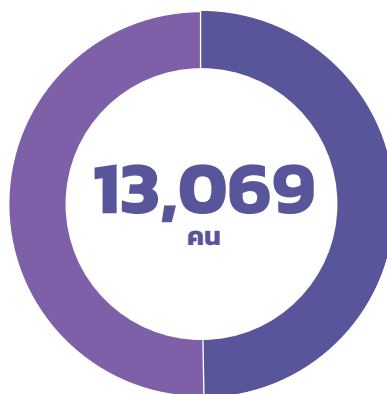
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



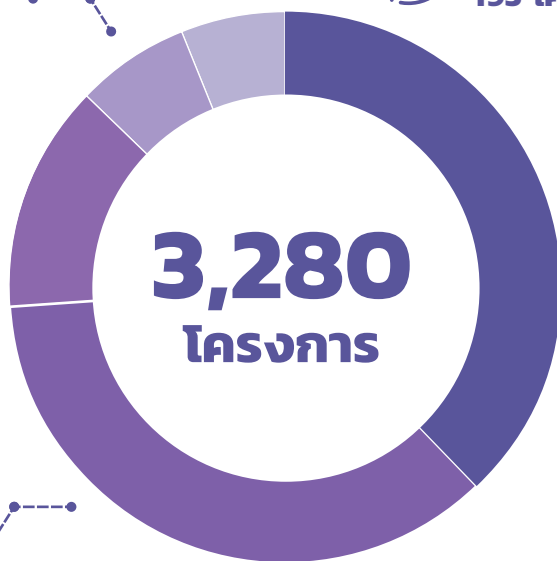
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



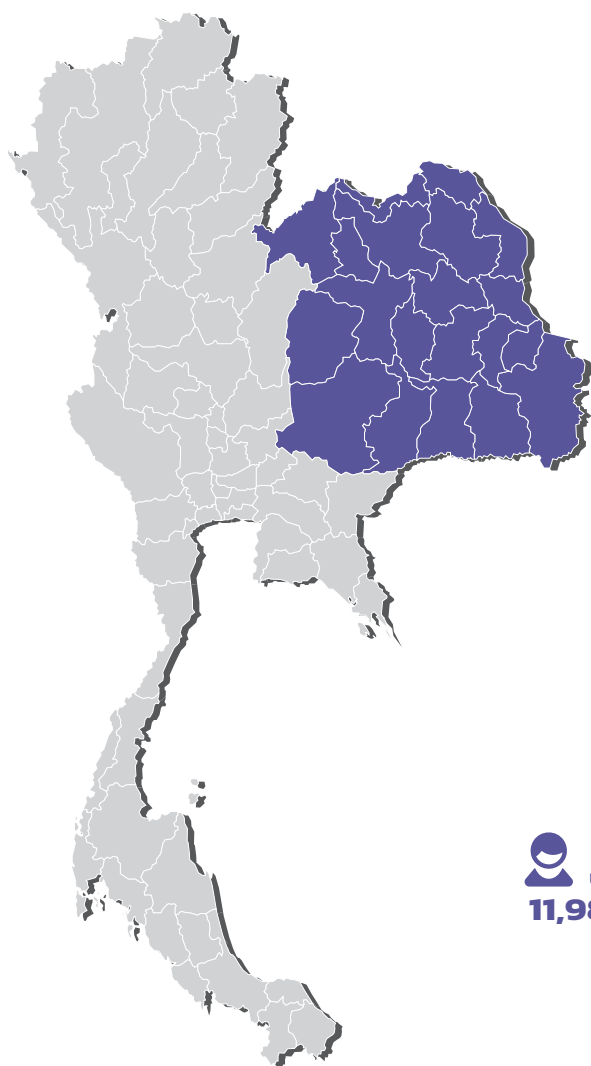
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



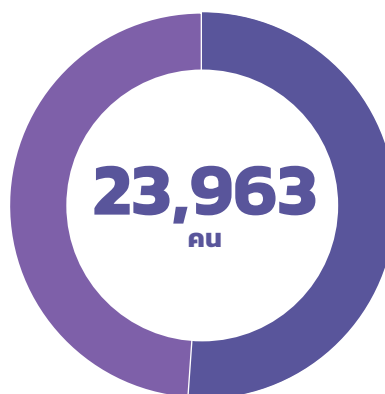
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



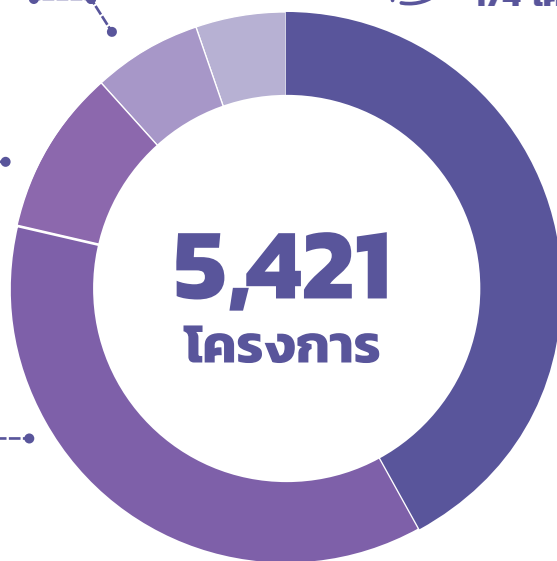
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



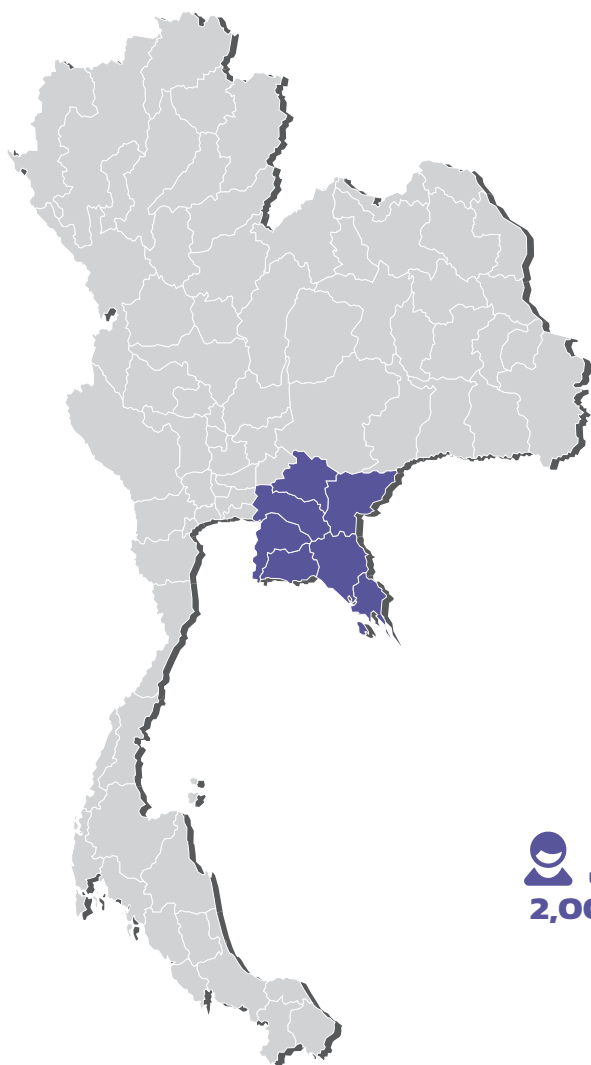
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



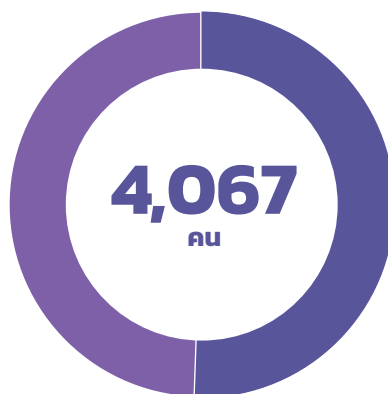
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



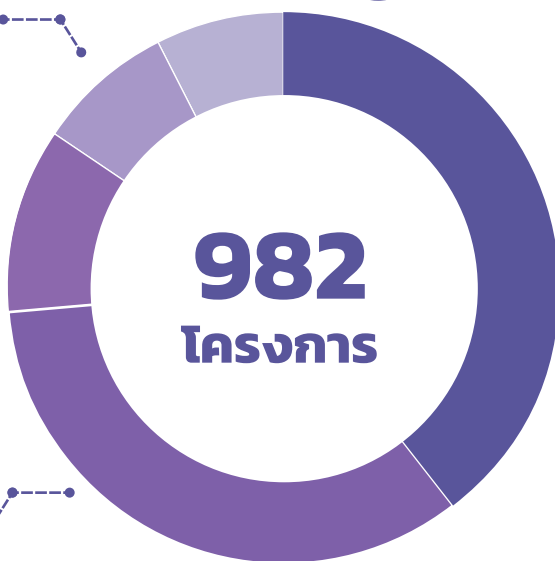
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



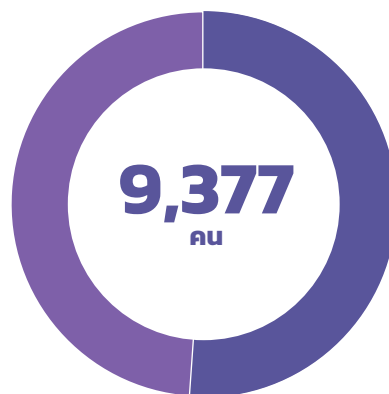
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ ราชนครินทร์

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 29 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 235 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 120 คน ประชาชน 115 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 57 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 2 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 24 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 3 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 4 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 24 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

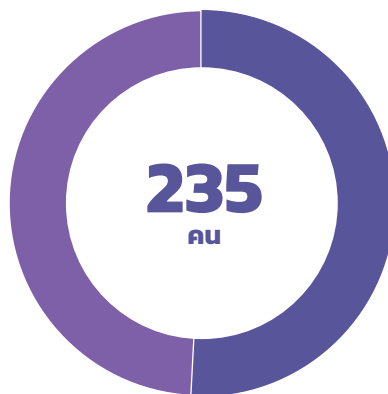


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
115 คน



บัณฑิต
120 คน



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
3 โครงการ



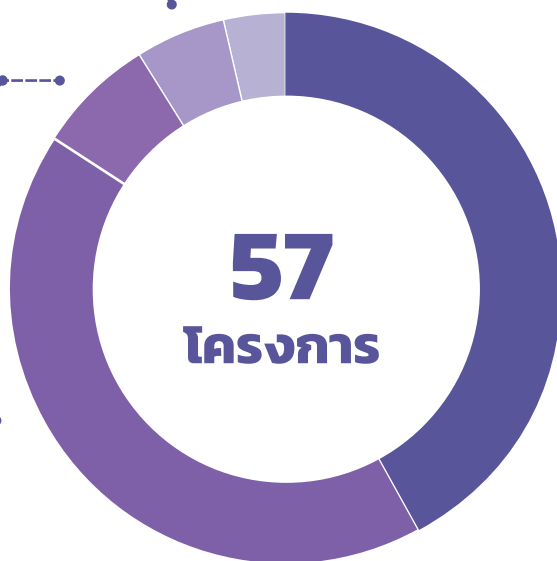
เกษตรปลอดภัย
2 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
4 โครงการ



อาหารปลอดภัย
24 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
24 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชวีชา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสกร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม



รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันรพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



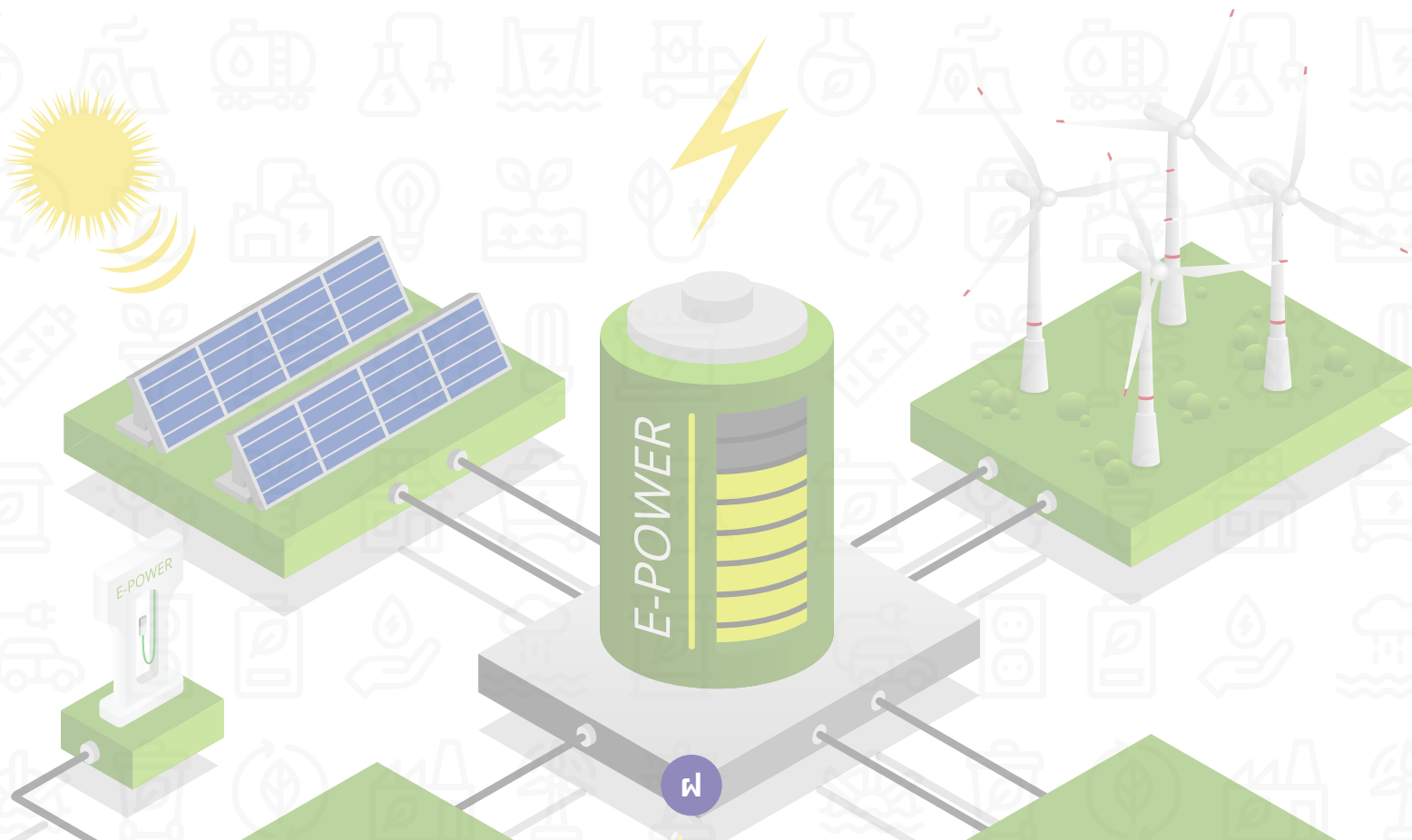
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ชัย ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ



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

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1. จังหวัด ฉะเชิงเทรา

1



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.กอนแก้ว อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มักร้อยมกอนแก้ว

รายละเอียด : ผ้ามัดย้อม ที่มีลวดลายเอกลักษณ์ สีสันที่ได้ทำมาจากวัสดุธรรมชาติในท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

การต่อยอดผลิตภัณฑ์ในชุมชนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในรูปแบบผ้ามัดย้อม ผ้าบาติก ในบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าที่คงความเป็นอัตลักษณ์ของชุมชนและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

การสกัดสีจากธรรมชาติ

การออกแบบลวดลายของผ้าที่เป็นเอกลักษณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.กอนแก้ว อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กอนแก้วเป่าตุง

รายละเอียด : กระเป๋ากากผ้ามัดย้อม ผ้าบาติก ที่มีรูปแบบหลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตและออกแบบกระเป๋า

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ยกระดับและเพิ่มมูลค่าให้กับกระเป๋า

การสร้างมูลค่าเพิ่มจากผ้ามัดย้อมมาทำเป็นกระเป๋า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การต่อยอดผลิตภัณฑ์ในชุมชนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในรูปแบบของกระเป๋าในบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าที่คงความเป็นอัตลักษณ์ของชุมชนและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65021125 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์คลองเขื่อน พัฒนาผลิตภัณฑ์จากขวดพลาสติกเหลือใช้ ตามเศรษฐกิจแบบ BCG



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.คลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม่กวาดจากขวดพลาสติกเหลือใช้

รายละเอียด : ไม่กวาดที่ทำจากขวดพลาสติกเหลือใช้ โดยนำขวดน้ำที่เหลือใช้มาดัดเป็นเส้น

05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่ตำบลคลองเขื่อนมีการจัดการขยะที่ไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ทีม U2T ได้เห็นถึงประโยชน์ของขวดพลาสติกจึงจัดทำไม่กวาดที่ทำมาจากขวดพลาสติกเหลือใช้ซึ่งผลิตจากกลุ่มวิสาหกิจผู้แปรรูปจากผลิตภัณฑ์เหลือใช้ สร้างความรู้และกระจายรายได้สู่ชุมชนทั้งยังเป็นการลดขยะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำขวดพลาสติกเข้าเครื่องรีดเพื่อให้เป็นเส้นพลาสติก

องค์ความรู้ด้านการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า

วิเคราะห์การจำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ให้เป็นระบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





PS65022621 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร ตำบลคลองเขื่อน



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.คลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจลสมุนไพร 8 เขียน

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสมุนไพรทั้ง 8 ชนิด1. ใบมะกรูด2. ขิง3. ข่า4.

ตะไคร้5. ผักเสี้ยน6. ใบยอ7. ขมิ้น8. โพลสด

05 : แผนธุรกิจ

ศูนย์การเรียนรู้พืชสมุนไพรบ้านเกษตรสุขได้มีสมุนไพรที่สามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ได้ โดยโรงพยาบาลคลองเขื่อนแผนกแพทย์แผนไทยต้องการแปรรูปน้ำมันสมุนไพรให้เป็นเจล ทางทีมU2T จึงพัฒนาสูตรนำหมักให้เป็นเจลและเพิ่มตัวยา พัฒนาผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ การตลาด

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จากน้ำมันสมุนไพรพัฒนามาเป็นเจล เพื่อความสะดวกต่อการใช้งาน

วิเคราะห์การจำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ให้เป็นระบบ

องค์ความรู้ด้านการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008880 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน น้ำพริกญี๊ว ตามหลักการพัฒนาเศรษฐกิจแบบ BCG



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์



ต.บางโรง อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกญี๊ว

รายละเอียด : น้ำพริกญี๊ว รสเด็ดนางฟ้า มีวัตถุดิบหลักคือ หอมเจียว กระเทียมเจียว น้ำตาล พริกป่นแห้งเห็ดนางฟ้าทอดกรอบ จาไทรรงค์คั่วเม็ด(งาขาว งาดำ งาม่อน) และใบมะกรูดทอดกรอบ

05 : แผนธุรกิจ

U2T ตำบลบางโรงจึงมีแผนที่จะยกระดับผลผลิตทางการเกษตรในชุมชนก่อให้เกิดเป็นน้ำพริกญี๊วสูตรเด็ดมีส่วนผสมหลักคือ พริกแห้ง หอมแดง กระเทียม เห็ดนางฟ้า จาไทรรงค์ ใบมะกรูด และตะไคร้ทอด รวมถึงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพิ่มช่องทางการตลาด ช่วยสร้างรายได้แก่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์
- วิเคราะห์การจำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ให้เป็นระบบ
- องค์ความรู้ด้านการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008916 : การสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์มะม่วงกวน Mango Gummy ตามหลักการพัฒนา เศรษฐกิจ
แบบ BCG



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.บางโรง อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Mango Gummy

รายละเอียด : ส่วนผสม Mango gummy1.

มะม่วง4. สีส้มอาหาร5. เหลือ 6. น้ำเปล่า 7. น้ำตาลทราย8.

05 : แผนธุรกิจ

ทีมU2Tตำบลบางโรงมีแผนที่จะพัฒนาและยกระดับมะม่วงกวนกลายเป็น Mango Gummy เป็นมะม่วงกวนในรูปแบบกัมมี่ มีความหนึบ เป็นขนมทานเล่นที่มีรูปร่างและบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย เป็นการผลิตแบบโฮมเมด และช่วยสร้างรายได้แก่ชุมชน จึงได้จัดทำเป็นแผนธุรกิจ พงเจลาตัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า คุณภาพและมาตรฐานใน

การบรรจุผลิตภัณฑ์

วิเคราะห์การจำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ให้เป็นระบบ

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัก



Mango Gummy

ส่วนประกอบ ของผลิตภัณฑ์

1. เนื้อมะม่วงอ่อนแห้งที่แช่แข็งไว้ในตู้เย็นประมาณ 150-180 กรัม (ใช้เนื้อมะม่วงอ่อนแช่แข็งจากตู้เย็น)
 2. น้ำมะม่วง
 3. กลิ่นมะม่วง 1-2 หยด
 4. สีผสมอาหาร
 5. เหลือของหมัก
 6. น้ำเปล่า 100 มิลลิลิตร
 7. น้ำตาลทราย 3 ช้อนโต๊ะ (เพิ่มได้ตามความชอบแต่ละคน)
 8. มะม่วงสุก 5 ชิ้น (ใช้)
- ***ถ้าต้องการใช้ส่วนผสมมากขึ้น ให้ลดปริมาณน้ำมะม่วงแล้วใส่เนื้อมะม่วง ให้พอดีกับส่วนผสมของส่วนผสมอื่นๆ แล้วแช่แข็งไว้ 2-3 ชั่วโมง แล้วนำออกมาใช้ได้เลย
- ***ถ้าต้องการใช้ส่วนผสมอื่นๆ ให้ลดปริมาณน้ำมะม่วงแล้วใส่เนื้อมะม่วง ให้พอดีกับส่วนผสมของส่วนผสมอื่นๆ แล้วแช่แข็งไว้ 2-3 ชั่วโมง แล้วนำออกมาใช้ได้เลย
- ***ถ้าต้องการใช้ส่วนผสมอื่นๆ ให้ลดปริมาณน้ำมะม่วงแล้วใส่เนื้อมะม่วง ให้พอดีกับส่วนผสมของส่วนผสมอื่นๆ แล้วแช่แข็งไว้ 2-3 ชั่วโมง แล้วนำออกมาใช้ได้เลย

***ถ้าต้องการใช้ส่วนผสมอื่นๆ ให้ลดปริมาณน้ำมะม่วงแล้วใส่เนื้อมะม่วง ให้พอดีกับส่วนผสมของส่วนผสมอื่นๆ แล้วแช่แข็งไว้ 2-3 ชั่วโมง แล้วนำออกมาใช้ได้เลย



***ถ้าต้องการใช้ส่วนผสมอื่นๆ ให้ลดปริมาณน้ำมะม่วงแล้วใส่เนื้อมะม่วง ให้พอดีกับส่วนผสมของส่วนผสมอื่นๆ แล้วแช่แข็งไว้ 2-3 ชั่วโมง แล้วนำออกมาใช้ได้เลย





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

ต.บางเล่า อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวแก้ว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำเนื้อมะพร้าวที่มีความแก่พอเหมาะมาทำเป็นเส้นหรือเป็นแผ่นโดยไม่ให้ติดผิวสีน้ำตาล ใสลงในน้ำเชื่อมที่อาจผสมส่วนประกอบอื่น เช่น เกลือป่น น้ำลอยดอกมะลิ สีสธรรมชาติ คนและให้ความร้อนจนน้ำเชื่อมข้นเหนียวและจับเนื้อมะพร้าวอย่างทั่วถึง แล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีที่ทันสมัยสำหรับช่องทางจัดจำหน่าย เช่น Facebook Fanpage Line Shopee Tiktok

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

มะพร้าวแก้ว โดยเป็นผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากวัตถุดิบมะพร้าว ซึ่งเป็นสินค้าเกษตรที่มีเพาะปลูกเป็นจำนวนมากของพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.บางเล่า อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวแก้วคีโต

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำเนื้อมะพร้าวที่มีความเหมาะสมมาทำเป็นเส้นหรือเป็นแผ่นโดยไม่ให้ติดผิวสีน้ำตาล ใสลงในน้ำเชื่อมที่อาจผสมส่วนประกอบอื่น เช่น เกลือป่น น้ำลอยดอกมะลิ สีสธรรมชาติ คนและให้ความร้อนจนน้ำเชื่อมข้นเหนียวและจับเนื้อมะพร้าวอย่างทั่วถึง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีที่ทันสมัยสำหรับช่องทางการจำหน่าย เช่น Facebook Fanpage Line Shopee Tiktok

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

มะพร้าวแก้วคีโต โดยเป็นผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากวัตถุดิบมะพร้าว ซึ่งเป็นสินค้าเกษตรที่มีเพาะปลูกเป็นจำนวนมากของพื้นที่ เน้นกลุ่มผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญเรื่องสุขภาพ ในกลุ่มของคีโตเจนิค ไดเอต มีการเปลี่ยนวัตถุดิบให้ความหวานจากน้ำตาลแทนด้วยหญ้าหวาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.คลองตะเกรา อ.ท่าตะเกียบ จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 2 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าขาม

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าขาม ผลิตจากผ้าขาม

05 : แผนธุรกิจ

สร้างอัตลักษณ์สินค้า ออกแบบสินค้า ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ทำการตลาดทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.คลองตะเกรา อ.ท่าตะเกียบ จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 2 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาวง

รายละเอียด : ปลาจากแหล่งน้ำธรรมชาติ นำมาแปรรูปตากแห้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ถุงซิล สภาวะสุญญากาศ

การออกแบบด้วย photoshop

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสินค้า เช่น บรรจุภัณฑ์ การรักษาคุณภาพสินค้า รสชาติ ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ทำการตลาดทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.ท่าตะเกียบ อ.ท่าตะเกียบ จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมสละอินโด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ยังไม่ได้จำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ผู้ประกอบการในพื้นที่ เห็นว่าสละอินโดในพื้นที่มีแต่การขายผลสดอย่างเดียว เราจึงอยากนำสละอินโดมาแปรรูปเป็นแยมสละอินโดเพื่อเพิ่มช่องทางผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนากระบวนการแปรรูป -คัดเลือกผลสละอินโดที่แบ่งจากการขายผลสดเพื่อนำมาแปรรูป -นำผลสละอินโดมาทำความสะอาด -นำเข้าสู่กระบวนการแปรรูป -บรรจุใส่บรรจุภัณฑ์

การพัฒนากระบวนการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ - ออกแบบตราสินค้าให้โดดเด่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.ท่าตะเกียบ อ.ท่าตะเกียบ จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจลลี่สละอินโด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ยังไม่ได้จำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ผู้ประกอบการมีความสนใจในเรื่องของการนำสละอินโดมาแปรรูปเป็นเจลลี่สละอินโดเพื่อเพิ่มช่องทางจากการขายผลสดในพื้นที่หมู่ 4 บ้านท่ากลอย ตำบลท่าตะเกียบ อำเภوتاตะเกียบ จังหวัดฉะเชิงเทรา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.การพัฒนากระบวนการแปรรูป -คัดเลือกผลสละอินโดที่แบ่งจากการขายผลสดเพื่อนำมาแปรรูป -นำผลสละอินโดมาทำความสะอาด -นำเข้าสู่กระบวนการแปรรูป -บรรจุใส่บรรจุภัณฑ์

2.การพัฒนากระบวนการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ - ออกแบบตราสินค้าให้โดดเด่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์



ต.ท่าทองกลาง อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาหวานสูตรแคลอรีน้อย

รายละเอียด : น้ำปลาหวานสูตรแคลอรีน้อย ใช้น้ำตาลมะพร้าวที่ผลิตได้จากวงตาลตัวผู้ ที่สดและใหม่ปราศจากผงชูรสและวัตถุกันเสีย

05 : แผนธุรกิจ

น้ำปลาหวานสูตรแคลอรีน้อย ผลิตภัณฑ์ทางเลือกสำหรับกลุ่มคนที่ดูแลสุขภาพ มะม่วงของดีเมืองแปดริ้วจึงนำน้ำปลาหวานมาพัฒนาเป็นสินค้าเชิงชุมชนเพิ่มความต้องการซื้อ โดยมีบรรจุก้นที่สะดวกต่อการรับประทานและนำไปเป็นของฝากได้ วางขายในตลาดทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.ท่าทองหลวง อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรว่านหางจระเข้

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรว่านหางจระเข้ธรรมชาติ เป็นสบู่ที่สกัดจากธรรมชาติ มีคุณสมบัติโดดเด่นช่วยฟื้นฟูสภาพผิวจากการโดนแสงแดดทำร้าย ลดการอักเสบของผิว ผิวชุ่มชื้นไม่แห้งกร้านลดริ้วรอยและจุดด่างดำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปจากสมุนไพรไทย

การเพิ่มส่วนผสมที่ช่วยบำรุงผิว

บรรจุภัณฑ์เพิ่มมูลค่าสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาโดยการแปรรูปจากว่านหางจระเข้ของตำบลท่าทองหลวง ช่วยแก้ปัญหาเรื่องว่านหางจระเข้ล้นตลาดหรือเกษตรกรส่งโรงงานไม่ได้ โดยสร้างจุดเด่นความเป็นออร์แกนิก จึงเหมาะกับทุกเพศทุกวัย ช่วยแก้ปัญหาให้กับผู้ใช้เรื่องผิวที่ขาดการบำรุง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.บางคล้า อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงทอง

รายละเอียด : มะม่วงทอง รสชาติอร่อย กรอบ ผลิตจากสวน วิธีการดองแบบธรรมชาติ สะอาด สด ปลอดภัย ไม่ใส่สารกันเสีย ไร้สารเคมี

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของตำบลบางคล้ามีจุดเด่นที่มะม่วง มีรสชาติดีเนื่องจากมีระบบนิเวศแบบ 3 น้ำ คือ น้ำจืด น้ำเค็มและน้ำกร่อย มะม่วงจึงมีรสชาติแตกต่างจากที่อื่น ๆ จึงได้มีการวางแผนการแปรรูปมะม่วงเป็นมะม่วงทอง ซึ่งเป็นการช่วยยืดอายุการเก็บรักษา และเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ มีช่องทางการช่องทางการจำหน่ายมีทั้งออฟไลน์คือเข้าไปซื้อที่สวนมะม่วงของเกษตรกรในตำบล และช่องทางออนไลน์เพื่อให้ผู้คนทั่วไปสามารถเข้าถึงสินค้าได้ เหมาะสำหรับเป็นของขวัญ ของฝาก รับประทานได้ทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร

การยืดอายุการเก็บรักษาอาหาร

พัฒนา packaging

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.บางคล้า อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เยลลี่มะม่วง

รายละเอียด : เยลลี่มะม่วง รสชาติอร่อย หวาน หอม เหมือนกินมะม่วงแท้จากสวน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของตำบลบางคล้ามีจุดเด่นที่มะม่วง มีรสชาติดีเนื่องจากมีระบบนิเวศแบบ 3 น้ำ คือ น้ำจืด น้ำเค็มและน้ำกร่อย มะม่วงจึงมีรสชาติแตกต่างจากที่อื่น ๆ จึงได้มีการวางแผนการแปรรูปมะม่วงเป็นเยลลี่มะม่วง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าแต่คงไว้ซึ่งรสชาติและกลิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ของมะม่วงบางคล้า เหมาะกับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย รับประทานง่ายและพกพาได้สะดวก ช่องทางการจำหน่ายมีทั้งออฟไลน์คือเข้าไปซื้อที่สวนมะม่วงของเกษตรกรในตำบล และช่องทางออนไลน์เพื่อให้ทุกคนทั่วไปได้สามารถเข้าถึงสินค้าได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูป

การยืดอายุการเก็บรักษา

การพัฒนา packaging

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.บางสวน อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ของใช้จากผักตบชวา(กระเป๋)

รายละเอียด : 1. ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบตอบสนองตามความต้องการของคนรุ่นใหม่หรือวัยทำงาน 2. กระเป๋าใช้หิ้ว หรือ สะพายได้ 3. วัสดุจากผักตบชวา 4. ขนาดโดยประมาณกว้าง 30 เซนติเมตร และยาว 45 เซนติเมตร 5. ผลิตภัณฑ์ผ่านการย้อมสีหรือน้ำยารักษาเนื้อวัสดุ 6. ผลิตภัณฑ์ใช้วัสดุอื่นๆ ประกอบในการผลิตเพื่อเพิ่มความสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการย้อมสี

เทคโนโลยีการพิมพ์

เทคโนโลยีการอบแห้งและการรีดขึ้นรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจสามารถแบ่งได้เป็น แผนการตลาด แผนการผลิตสินค้า แผนการจัดการกระบวนการดำเนินงานของกลุ่มและแผนการเงิน แผนการตลาดในช่วง 5 ปีแรกโดยในปีที่ 1-3 จะเน้นการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรงในสถานที่ต่างๆ ที่เป็นศูนย์รวมของลูกค้าและนำเสนอขายสินค้ากลุ่ม นอกจากนี้จะมีการนำสินค้าวางขายผ่านสื่อออนไลน์ ในปีที่ 3 จะเริ่มออกฐานในงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน
แผนการผลิตสินค้าในปีที่ 1-5 จะถูกดำเนินการนำเข้ามาของวัสดุ และเตรียมวัสดุเองเพื่อให้ได้วัสดุที่เพียงพอและมีคุณภาพตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งในปีแรกจะมีการประเมินคุณภาพของสินค้าที่ผลิต เพื่อวางแผนการผลิตในแต่ละเดือนและแต่ละปีถัดไปและกำหนดต้นทุนบริหารจัดการ
เงินทุนในการเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจจากการกู้ยืมจากกองทุนหมู่บ้านหรือธนาคารดอกเบี้ย 13 เปอร์เซ็นต์ ทำเลสำหรับการดำเนินงานใช้วิธีการหาพื้นที่สาธารณะประโยชน์ของชุมชนที่สามารถรองรับการผลิตและจัดเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ได้
แผนการจัดการกระบวนการดำเนินงานของกลุ่มจะมีการแบ่งหน้าที่และจัดตั้งประธาน รองประธานและตำแหน่งอื่น ๆ ตามความเหมาะสม
แผนการเงิน (Financial Plan) แผนการเงินในระยะ 5 ปี ได้ทำการประเมินรายรับและรายจ่ายทั้งหมดและได้จัดทำงบกำไรขาดทุน (Pro forma income statement) งบประมาณเงินสด (Pro forma cash flow) และงบดุล (Pro forma balance sheet)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.บางสวน อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ของประดับภายในอาคาร

รายละเอียด : 1. ผลิตภัณฑ์ของประดับภายในอาคารมีรูปแบบตามสมัยนิยม2. สำหรับวางประดับตกแต่ง หรือใช้สอยประโยชน์ได้ เช่น สำหรับใส่ของใช้ เครื่องประดับ เป็นต้น3. วัสดุจากผักตบชวา4. ผลิตภัณฑ์ผ่านการย้อมสีหรือน้ำยารักษาเนื้อวัสดุ5. ผลิตภัณฑ์ใช้วัสดุอื่นๆ ประกอบในการผล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

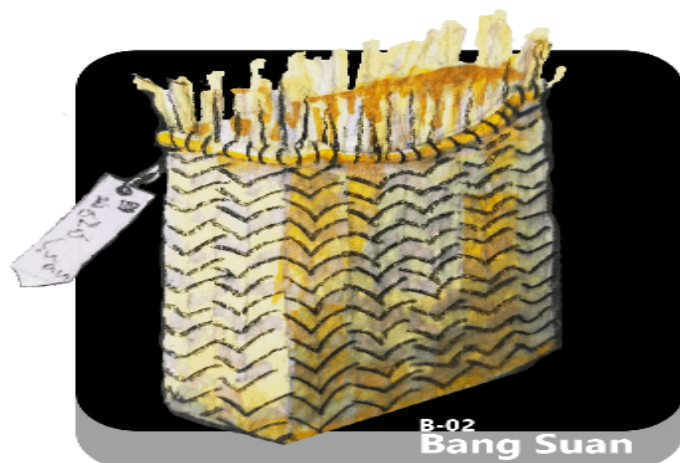
เทคโนโลยีการพิมพ์

เทคโนโลยีการอบแห้งและการรีดขึ้นรูป

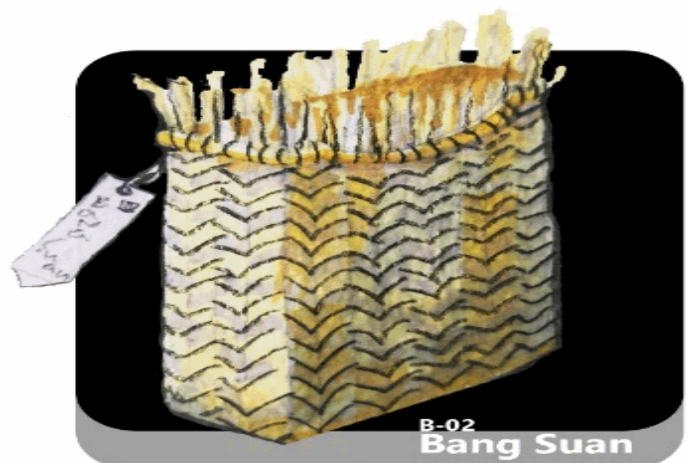
เทคโนโลยีการย้อมสี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจสามารถแบ่งได้เป็น แผนการตลาด แผนการผลิตสินค้า แผนการจัดการกระบวนการดำเนินงานของกลุ่มและแผนการเงิน แผนการตลาดในช่วง 5 ปีแรกโดยในปีที่ 1-3 จะเน้นการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรงในสถานที่ต่างๆ ที่เป็นศูนย์รวมของลูกค้าและนำเสนอขายสินค้ากลุ่ม นอกจากนี้จะมีการนำสินค้าวางขายผ่านสื่อออนไลน์ ในปีที่ 3 จะเริ่มออกฐานในงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน
แผนการผลิตสินค้าในปีที่ 1-5 จะถูกดำเนินการนำเข้ามาของวัสดุ และเตรียมวัสดุเองเพื่อให้ได้วัสดุที่เพียงพอและมีคุณภาพตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งในปีแรกจะมีการประเมินคุณภาพของสินค้าที่ผลิต เพื่อวางแผนการผลิตในแต่ละเดือนและแต่ละปีถัดไปและกำหนดต้นทุนบริหารจัดการ
เงินทุนในการเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจจากการกู้ยืมจากกองทุนหมู่บ้านหรือธนาคารดอกเบี้ย 13 เปอร์เซ็นต์ ทำสำหรับการดำเนินงานใช้วิธีการหาพื้นที่สาธารณะประโยชน์ของชุมชนที่สามารถรองรับการผลิตและจัดเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ได้
แผนการจัดการกระบวนการดำเนินงานของกลุ่มจะมีการแบ่งหน้าที่และจัดตั้งประธาน รองประธานและตำแหน่งอื่น ๆ ตามความเหมาะสม
แผนการเงิน (Financial Plan) แผนการเงินในระยะ 5 ปี ได้ทำการประเมินรายรับและรายจ่ายทั้งหมดและได้จัดทำงบกำไรขาดทุน (Pro forma income statement) งบประมาณเงินสด (Pro forma cash flow) และงบดุล (Pro forma balance sheet)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.สาวชะโงก อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกसान้อย

รายละเอียด : น้ำพริกसान้อย เป็นน้ำพริกแกง และน้ำพริกเผา ซึ่งเป็นกลุ่มแม่บ้านได้รวมตัวกันทำ เพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบฉลากสินค้า

ขาย Online

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทำ SWOT Analysis

จุดแข็ง

1.สินค้าราคาถูก

2.หาแหล่งซื้อได้สะดวก

3.มีการจัดแบ่งสายงานตามโครงสร้างของกิจการ

4.มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ

จุดอ่อน

1.ช่องทางการจัดจำหน่ายยังไม่กว้าง

2.การส่งเสริมการตลาดยังมีน้อย

3.ตรา ยี่ห้อ ยังไม่เป็นที่รู้จัก

4.ยังไม่มีระบบจัดการด้านการเงิน-บัญชีด้วยตนเอง

โอกาส

1.ลูกค้ามีอำนาจซื้อสูง เพราะราคาถูกกว่าชนิดอื่นๆ

2.ประชากรส่วนมากมีอาชีพเกษตรกรจึงมีกำลังพอจะซื้อสินค้า

3.ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพ

4.ลูกค้ามีความสะดวกในการซื้อเพิ่มขึ้น

อุปสรรค

1.ต้นทุน

2.การตลาด

3.การแข่งขัน

4.การขนส่ง

5.การเก็บเงิน

6.การบัญชี

7.การภาษี

8.การขนส่ง

9.การเก็บเงิน

10.การบัญชี

11.การภาษี

12.การขนส่ง

13.การเก็บเงิน

14.การบัญชี

15.การภาษี

16.การขนส่ง

17.การเก็บเงิน

18.การบัญชี

19.การภาษี

20.การขนส่ง

21.การเก็บเงิน

22.การบัญชี

23.การภาษี

24.การขนส่ง

25.การเก็บเงิน

26.การบัญชี

27.การภาษี

28.การขนส่ง

29.การเก็บเงิน

30.การบัญชี

31.การภาษี

32.การขนส่ง

33.การเก็บเงิน

34.การบัญชี

35.การภาษี

36.การขนส่ง

37.การเก็บเงิน

38.การบัญชี

39.การภาษี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.สาวชะโงก อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โหนดปลากัด

รายละเอียด : โหนดปลากัด เป็นการเพาะเลี้ยงเพื่อขายมทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งทำให้เป็นที่รู้จักของตำบลสาวชะโงก และเป็นแหล่งท่องเที่ยวให้คนที่สนใจปลากัดเข้ามาในตำบลและเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบฉลากสินค้า

ขาย Online

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ทำ SWOT Analysis

จุดแข็ง

1.สินค้าราคาถูก

2.หาแหล่งซื้อได้สะดวก

3.มีการจัดแบ่งสายงานตามโครงสร้างของกิจการ

4.มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ

จุดอ่อน

1.ช่องทางการจัดจำหน่ายยังไม่กว้าง

2.การส่งเสริมการตลาดยังมีน้อย

3.ตรา ยี่ห้อ ยังไม่เป็นที่รู้จัก

โอกาส

1.ลูกค้ามีอำนาจซื้อมาก เพราะราคาถูกกว่าชนิดอื่นๆ

2.ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าเพราะร้านมีความน่าเชื่อถือมีที่อยู่เป็นหลักแหล่ง

3.ลูกค้ามีความสะดวกในการซื้อเพิ่มขึ้น

อุปสรรค

1.ยังไม่เป็นที่รู้จักมากพอของกลุ่มลูกค้า

2.มีปัญหาทางด้านการตัดราคา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 42,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.เสียดัด อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางพืชน้ำเสียดัด

รายละเอียด : กระถางต้นไม้ที่สวยงาม แข็งแรง ทนทาน มีรูปแบบที่เป็นอัตลักษณ์เฉพาะตัว ที่สำคัญเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมโดยผลิตจากเศษพลาสติกที่เหลือใช้ในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ทำแผนผังองค์กรกลุ่มและกำหนดบทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่มเช่นฝ่ายการผลิตฝ่ายการขายฝ่ายการจัดส่งสินค้าการจัดทำโลโก้ผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจการจำหน่ายสินค้าทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ ค่าตอบแทนคำนวณจากรายรับหลังหักค่าใช้จ่าย แล้วคิดคำนวณค่าตอบแทนเป็นรายบุคคล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการส่งเสริมด้านการตลาดและการขายสินค้า
- เทคโนโลยีการขึ้นรูปกระถางโดยใช้แบบแม่พิมพ์เรซิน
- เทคโนโลยีการคัดแยกขยะ และการจัดการขยะพลาสติก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.เสม็ดใต้ อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นิลกลางแดดตำบลเสม็ดใต้

รายละเอียด : การแปรรูปปลาแดดเดียวสูตรต้นตำรับของตำบลเสม็ดใต้

05 : แผนธุรกิจ

ทำแผนผังองค์กรกลุ่มผู้ผลิตและกำหนดบทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม การจัดทำโลโก้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นชื่อเฉพาะดึงดูดน้ำสนใจการจำหน่ายสินค้าทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ ส่วนการคิดค่าตอบแทนจะคำนวณจากรายรับหลังหักค่าใช้จ่าย แล้วคิดคำนวณค่าตอบแทนเป็นรายบุคคล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์สินค้าด้วยเครื่องสุญญากาศ

1. เทคโนโลยีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

3. เทคโนโลยีการส่งเสริมด้านการตลาดและการขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

ต.เสม็ดเหนือ อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฮอสมอนโซ

รายละเอียด : เป็นน้ำหมักจากเปลือกไข่ไก่ ช่วยให้พืชแข็งแรง ออกดอกไว ติดผลดก สามารถใช้คลุมเมล็ดพันธุ์ข้างนอก ทำให้ต้นกล้าแข็งแรง ใช้สำหรับบำรุงพืชผักผลไม้ไม่อย่างเร่งด่วน และใช้ผสมอาหารสัตว์ ทำให้สัตว์เติบโตสมบูรณ์แข็งแรง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านการตลาด

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การสร้าง Page Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ฮอสมอนโซ เป็นผลิตภัณฑ์ในการบำรุงพืชที่ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นมาผลิตได้อย่างง่าย ไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อมและผู้ใช้งาน และในตำบลเสม็ดเหนือก็มีการทำเกษตรจำนวนมากและกลุ่มชาวบ้านที่มีการเริ่มใช้ฮอสมอนโซ ทางทีมงานเลยต้องการยกระดับผลิตภัณฑ์นี้ออกไปสู่พื้นที่อื่นๆ โดยการพัฒนามาตรฐานการผลิต บรรจุภัณฑ์ และฉลากสินค้า ให้ความคุ้มค่าแก่ผู้บริโภคมากขึ้น โดยจะเริ่มจากการสำรวจผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่จากนั้นจึงหาแนวทางพัฒนาและปรับปรุงให้มีมาตรฐานพร้อมจัดจำหน่ายในช่องทางต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.เสม็ดเหนือ อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

3 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์น้ำมันพืชสกัดเย็น

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่บำรุงร่างกายและความงาม เช่นในด้านการช่วยกระตุ้นการเผาผลาญไขมัน ช่วยกระตุ้นการทำงานของสมอง ช่วยให้การดูดซึมแข็งแรง ช่วยบำรุงรักษาเส้นผมให้นุ่มและเงางาม ช่วยรักษาอาการผดผื่นคันผิวหนัง ไข้หวัด ปากแห้ง ไข้หวัดในลำคอ บำรุงผิวหน้าและผิวพรรณ และใช้ฉีดเครื่องสำอางได้อย่างสะอาดหมดจด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การสร้าง Page Facebook

ด้านการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำมันพืชสกัดเย็น เป็นการต่อยอดโดยจากสิ่งที่มีในท้องถิ่นคือมะพร้าว โดยในตำบลเสม็ดเหนือได้มีการเรียนรู้วิธีการสกัดน้ำมันมะพร้าวจากโครงการ U2T ในรอบที่แล้ว ในครั้งนี้ทางทีมงานเลยอยากพัฒนามาตรฐานการผลิตอย่างจริงจัง โดยเริ่มจากการเพิ่มจำนวนการผลิตในชุมชน จากนั้นจึงพัฒนาสินค้าชนิดนี้ให้มีความน่าสนใจต่อผู้บริโภค พร้อมกับการหาช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.หัวไทร อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลไม้อบแห้ง 3 สส

รายละเอียด : ผลไม้มะม่วง 3 สส

05 : แผนธุรกิจ

มะม่วงอบแห้งสามรส เป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ของบ้านหัวไทร มีกระจายสินค้าและบริการทางออนไลน์เพิ่มมากขึ้น มีfacebook หลักของผลิตภัณฑ์ จัดให้มีการชำระเงินแบบไร้สัมผัส มีการติดป้ายประชาสัมพันธ์หน้าร้านค้าในชุมชน สร้างช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design มีคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์



ต.ดอนเกาะกา อ.บางน้ำเปรี้ยว จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เม็ดขบุนละมุนลีน

รายละเอียด : เม็ดขบุน ขนไทยสีเหลืองทอง เป็นขนมโบราณ และถือเป็นขนมมงคลของไทย จัดอยู่ในประเภทของทองหยิบ ทองหยอด และฟอยทอง ขนเม็ดขบุนนี้ โดยจะใช้เพื่อเป็นส่วนผสมหลัก โดยทางทีมดอนเกาะกาจะนำผลิตภัณฑ์เดิมมาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผสมวัตถุดิบ

ออกแบบโลโก้สินค้า ด้วยโปรแกรม Adobe illustrator

เลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. แนะนำธุรกิจ

เม็ดขบุน ขนไทยสีเหลืองทอง เป็นขนมโบราณ และถือเป็นขนมมงคลของไทย จัดอยู่ในประเภทของทองหยิบ ทองหยอด และฟอยทอง ขนเม็ดขบุนนี้ โดยจะใช้เพื่อเป็นส่วนผสมหลัก

เนื่องจากขนมเม็ดขบุนเป็นสินค้าที่มีอยู่เดิม และเป็นคนในชุมชนผลิต โดยทีมดอนเกาะกาเห็นว่าสินค้าสามารถนำมาต่อยอดจากผลิตภัณฑ์เดิม ซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยนำมาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ เช่น Facebook Instagram และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ขายส่งตามคาเฟ่ ร้านอาหาร และรับจัดเบรค

2. การวิเคราะห์ธุรกิจ

จุดแข็ง

- 1) เลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ เพื่อรสชาติและคุณภาพของขนม
- 2) รสชาติของขนมไทยที่คงความดั้งเดิม
- 3) วัตถุดิบที่ใช้สด ใหม่ สะอาด และมีคุณภาพ
- 4) มีการออกแบบขนมไทยให้เป็นของที่ระลึก แบบเป็นชุดขนาดต่าง ๆ

จุดอ่อน

- 1) ระยะเวลาการเก็บรักษา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.ดอนเกาะกา อ.บางน้ำเปรี้ยว จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องไฟ

รายละเอียด : ยาหม่องไฟเป็นยาสามัญประจำบ้านที่ใช้กันทั่วไป เป็นยาทาภายนอก บรรเทาอาการเคล็ดขัดยอก ปวดเมื่อยตามร่างกาย แผลสดที่ติดต่อย ที่มีส่วนผสมจากสมุนไพรในพื้นที่เป็นหลัก เช่น หัวไพล หัวขมิ้น น้ำมันมะพร้าว น้ำมันกานพลู และเพิ่มความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบรรจุภัณฑ์

ออกแบบโลโก้สินค้า ด้วยโปรแกรม Adobe illustrator

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีหลากหลายขนาด เพื่อสะดวกต่อการพกพาและใช้งาน

05 : แผนธุรกิจ

1. แนะนำธุรกิจ

ยาหม่องไฟเป็นยาสามัญประจำบ้านที่ใช้กันทั่วไป เป็นยาทาภายนอก บรรเทาอาการเคล็ดขัดยอก ปวดเมื่อยตามร่างกาย แผลสดที่ติดต่อย ที่มีส่วนผสมจากสมุนไพรในพื้นที่เป็นหลัก เช่น หัวไพล หัวขมิ้น น้ำมันมะพร้าว น้ำมันกานพลู และเพิ่มความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้สะดวกต่อการใช้งาน และการพกพา

เนื่องจากยาหม่องไฟเป็นสินค้าที่มีอยู่เดิม และเป็นคนในชุมชนผลิต โดยทีมดอนเกาะเลี้ยงเห็นว่าสินค้าสามารถนำมาต่อยอดจากผลิตภัณฑ์เดิม และปรับปรุงสูตร ซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยนำมาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ เช่น Facebook Instagram

2. การวิเคราะห์ธุรกิจ
จุดแข็ง

- 1) เลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ
- 2) ทำมาจากสมุนไพรไทยที่มาจากชุมชน
- 3) มีการออกแบบให้เป็นของที่ระลึก
- 4) การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความสะดวกสบาย และพกพาต่อการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.ดอนฉิมพลี อ.บางน้ำเปรี้ยว จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทาทา คลาสสิก (Tata classic)

รายละเอียด : เป็นชุดเดรสตัดเย็บของชาวมุสลิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบแบบโลโก้ผ่าน Canva

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งสินค้า

การวางจำหน่ายสินค้าทางช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์ tata classic เป็นสินค้าที่ดำเนินการผลิตจากกลุ่มสตรี ตำบลดอนฉิมพลี จำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องแต่งกายสำเร็จรูปและสามารถสั่งตัดตามลูกค้าที่ต้องการได้

1. วิเคราะห์ SWOT

จุดแข็ง

- เป็นสินค้าที่มีคุณภาพเหมาะสมกับราคา มีการออกแบบที่หลากหลาย สามารถตัดเย็บตามความต้องการของลูกค้าได้

จุดอ่อน

- ยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางเพราะเป็นแบรนด์ใหม่ในท้องตลาด

- ต้นทุนในการลงทุนสูงเพราะเป็นกิจการที่เข้ามาในตลาดใหม่จึงต้องทำการตลาดตลอดทั้งปี

โอกาส

- เนื่องจากในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงมีประชาชนชาวมุสลิมเป็นจำนวนมาก

- ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์เป็นที่นิยมก็จะทำให้เจอกับลูกค้าใหม่มากขึ้น

อุปสรรค

- เนื่องจากเสื้อผ้าแฟชั่น จัดอยู่ในกลุ่มสินค้าฟุ่มเฟือย ผู้บริโภคต้องการสินค้าราคาถูก หากเศรษฐกิจไม่ดี จะทำให้ผู้บริโภคลดการจับจ่ายใช้สอยส่งผลให้ กำไรจากการซื้อจะลดลงและยอดขายต่ำ

- ลูกค้ามีหลายทางเลือกต้องเลือกเสื้อผ้า ที่สีสันโดนใจผู้ซื้อเสมอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 55,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.ดอนฉิมพลี อ.บางน้ำเปรี้ยว จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชวนดม (Chuan Dom)

รายละเอียด : เป็นพืชมาน้ำขวดแก้ว ขนาดพกพาสะดวก ใช้งานง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ผ่าน Canva

การ Rebranding ให้กับผลิตภัณฑ์เดิมให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น

นวัตกรรมการวางตำแหน่งของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์ ชวนดม เป็นผลิตภัณฑ์ พืชมาน้ำตราชวนดม นำมาใช้ในการบรรเทาอาการปวด วัณ เวียนศีรษะ อักเสบ บวม ทำให้สดชื่น ผ่อนคลาย หลับสบาย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากสมุนไพรธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชน

1. วิเคราะห์ SWOT

จุดแข็ง

-ผลิตภัณฑ์เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น

-วัตถุดิบหาง่ายและมีจำนวนมากในพื้นที่

-มีราคาที่สมารถแข่งขันได้

-มีการจัดการด้านวัตถุดิบที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

จุดอ่อน

-บรรจุภัณฑ์ยังไม่มีความโดดเด่น

-ไม่มีช่องทางการจัดจำหน่าย

-กระบวนการผลิตจำเป็นต้องรักษามาตรฐานของกลิ่น

โอกาส

-คนยุคใหม่หันมาดูแลสุขภาพมากขึ้น

-ปัจจุบันมีผู้สนใจและเห็นความสำคัญของสมุนไพรมากขึ้นเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากสมุนไพรธรรมชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65016782 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลโยระกา



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนนครินทร์



ต.โยระกา อ.บางน้ำเปรี้ยว จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อผ้าปักลาย ตำบลโยระกา

รายละเอียด : ผ้าปักลาย ตำบลโยระกาเป็นผ้าที่ชาวบ้านตำบลโยระกาจัดทำขึ้นมีทั้งผ้าไทยและผ้าไหม โดยได้รับลายผ้าจาก “ป่าแดงใต้” พระราชทานจากสมเด็จพระเจ้าลูกเธอ เจ้าฟ้าสิริวัณณวรี นารีรัตนราชกัญญาและได้นำมาพัฒนาต่อโดยการหยิบยกเอกลักษณ์ของตำบลโยระกาจนได้ลายเฉพาะของตำบล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการส่งเสริมองค์ความรู้ด้านการตลาดออนไลน์

จักรเย็บผ้าและอุปกรณ์สำหรับการขึ้นแพคเกจ

ใช้วัสดุจากธรรมชาติในตำบลให้เกิดประโยชน์โดยใช้สีจากใบมะม่วงและใบเสมาหม้อม้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเสื้อผ้าปักลาย ตำบลโยระกา

1. แนวคิดที่มา

สืบเนื่องมาจากชาวบ้านในตำบลโยระกาส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำเกษตรกรรม อาทิเช่น ทำนา เป็นส่วนใหญ่ซึ่งการทำนาขึ้นกว่าจะเก็บผลผลิตได้ต้องใช้ระยะเวลานานกว่า 3 เดือน ซึ่งเป็นระยะเวลานานพอสมควรชาวบ้านถึงจะมีรายได้มาใช้จ่ายในครอบครัว เราจึงเล็งเห็นว่าชาวบ้านในตำบลโยระกาควรมีอาชีพเสริมเพื่อที่จะนำรายได้มาใช้จ่ายในครอบครัว โดยมุ่งเน้นในกลุ่มแม่บ้านที่ดูแลบุตรหลานอยู่ที่บ้านและคนว่างงานในตำบลให้มีอาชีพและรายได้

จึงได้นำผลิตภัณฑ์ของชุมชนนั้นคือผ้าปักลาย ตำบลโยระกามาพัฒนาต่อยอดโดยผ้าปักลาย ตำบลโยระกา เป็นผ้าที่ชาวบ้านตำบลโยระกาจัดทำขึ้นมีทั้งผ้าไทยและผ้าไหม โดยได้รับลายผ้าจาก “ป่าแดงใต้” พระราชทานจากสมเด็จพระเจ้าลูกเธอ เจ้าฟ้าสิริวัณณวรี นารีรัตนราชกัญญา และได้นำมาพัฒนาต่อโดยการหยิบยกเอกลักษณ์ของตำบลโยระกา อาทิเช่น ดอกโยระกา สถานที่ท่องเที่ยว เป็นต้น มาออกแบบจนได้ลายผ้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะที่บ่งบอกถึงความเป็นตำบลโยระกา ในปัจจุบันตำบลโยระกาผลิตผ้าปัก 2 ลวดลาย ได้แก่ 1.ลายป่าแดงใต้ 2.ลายตำบลโยระกา

ดังนั้นการนำผลิตภัณฑ์ของชุมชนมาพัฒนาต่อยอดให้มีความหลากหลายและการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทำให้ชาวบ้านตำบลโยระกามีอาชีพและมีรายได้มากยิ่งขึ้นจึงเป็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65016934 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลโยระกา

มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนนครินทร์

ต.โยระกา อ.บางน้ำเปรี้ยว จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยชีวภาพตำบลโยระกา

รายละเอียด : ปุ๋ยชีวภาพโยระกา เป็นผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านตำบลโยระกาทำล้างพัฒนาเพื่อใช้ในการเกษตร โดยใช้สำหรับการบำรุงดิน เพิ่มธาตุอาหารที่เป็นประโยชน์ต่อการเจริญเติบโตของพืชผักหรือต้นไม้ให้แข็งแรง ทำให้ดินมีความพร้อมสำหรับการเพาะปลูก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบฐานที่

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การส่งเสริมองค์ความรู้ด้านการตลาดออนไลน์

การพัฒนาระบบฐานที่ เพื่อส่งจำหน่ายในตลาด

การเติมแร่ธาตุอาหารในปุ๋ย เพื่อเพิ่มคุณภาพของปุ๋ย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ปุ๋ยชีวภาพตำบลโยระกา

1. แนวคิดที่มา

สืบเนื่องมาจากพื้นที่ส่วนใหญ่ในตำบลโยระกาเป็นพื้นที่ทำการเกษตร ในปัจจุบันการทำเกษตรนั้นมีความยากในการเพาะปลูกที่สูงมาก เนื่องจากปุ๋ยเคมีราคาสูง ชาวบ้านในตำบลโยระกา จึงมีแนวคิดอยากลดต้นทุนการทำการเกษตรลง โดยศึกษาเกี่ยวกับปุ๋ยปลอดภัยและมีประโยชน์สำหรับการบำรุงดินเพิ่มธาตุอาหารที่เป็นประโยชน์ให้แก่ดิน ทำให้ดินมีความพร้อมสำหรับการเพาะปลูก โดยการนำปุ๋ยที่ได้มาจากผัก ผลไม้ที่ไม่สมบูรณ์เหลือจากการขายหรือการเพาะปลูก โดยการนำหมักด้วยกระบวนการแบบธรรมชาติ และมูลของสัตว์นำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดไม่ทิ้งให้สูญเปล่า

2. การวิเคราะห์ตลาด

1) กลุ่มเป้าหมาย

-ผู้ที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม

-ผู้ที่มีความสนใจเกี่ยวกับการปลูกต้นไม้ พืชหรือผักสวนครัว

2) เป้าหมายของผลิตภัณฑ์

-บรรลุทันกับของผลิตภัณฑ์ที่มีความสมบูรณ์พร้อมสำหรับการจำหน่าย

-มีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายทั้ง Online และ Offline

-ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมาย

รูปสินค้า/บริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.พิมพา อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะเผาะชอสผัดไทย MAMAO PAD THAI SAUCE

รายละเอียด : เกิดจากการ นำผลไม้รสเปรี้ยวสด รสชาติเปรี้ยว ผัด หวานเล็กน้อย นำมาแปรรูปโดยเป็นวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีคุณพวกรุ่นคุณมีประโยชน์มากมาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารด้วยความร้อนใช้วิธีสเตอไรไลส์

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารด้วยการสกัด

VALUE (คุณค่า) = เพิ่มคุณค่าให้ผลผลิต,ดึงคุณสมบัติเฉพาะตัวออกมาแปรรูปเป็นเครื่องปรุงรสที่ดีต่อสุขภาพผู้บริโภค NEW (ใหม่) = ใหม่สำหรับตลาด THING (ผลิตภัณฑ์) = มะเผาะ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas (ผลิตภัณฑ์มะเผาะชอสผัดไทย)

1.)VALUE PROPOSITIONS (นำเสนอคุณค่าอะไรสู่ลูกค้า)

Gain point - ความแปลกใหม่,เลือกสรรส่วนผสมของวัตถุดิบหลักที่มีคุณภาพ,คัดค้นและพัฒนาแปรรูปผลไม้มาเป็นชอสผัดไทยสำเร็จรูปซึ่งเป็นเมนูอาหารประจำชาติ,บอกคุณค่าทางโภชนาการแก่ผู้บริโภคอย่างละเอียด,สรรพคุณที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย PainPoint-สะดวกการใช้งานวิธีการปรุงไม่ยุ่งยาก,ราคาเหมาะสม,รสชาติกลมกล่อมไม่ต้องปรุงเพิ่ม,Packaging พกพาสะดวก

2.)CUSTOMER SEGMENTS (ใครลูกค้าเราบ้าง) - ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นแรกกลุ่มเป้าหมายลูกค้าทั่วไป อายุ 23-55 ปี ที่ชอบทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือกลุ่มคนเมือง ที่มีอายุตั้งแต่ 22-35 ปี ที่มีลักษณะการใช้ชีวิตเร่งรีบ แต่เป็นคนที่ต้องการเลือกสรรสิ่งต่างๆ ให้กับชีวิตเป็นอย่างดีในเวลาเร่งรีบ

3.)REVENUES STREAMS (ช่องทางรายได้) -รายได้ที่ได้จากการขายชอสมะเผาะผัดไทย มีช่องทางทั้ง ออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 69,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65025687 : อบรมส่งเสริมอาชีพและพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ยาหม่องสมุนไพร สูตรหัวไชเท้าเปียก



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.พิมพา อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพร สูตรหัวไชเท้าเปียก (HERB BALM)

รายละเอียด : ยาหม่องสมุนไพรชนิดนี้ เป็นการนำผักสวนครัวอย่างหัวไชเท้ามาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร หัวไชเท้ามีคุณสมบัติ ลดอาการเวียนศีรษะ อาการหวัด ปวดตามข้อ เป็นต้น เปียกก็ เครื่องเทศที่มีคุณสมบัติ มีกลิ่นหอมเฉพาะตัว และเป็นทั้งเครื่องเทศและสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

ท้องที่ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปสมุนไพรด้วยการสกัด

เทคโนโลยีการแปรรูปสมุนไพรด้วยความร้อน

VALUE (คุณค่า) = Greenery Healthy product,สรรพคุณทางยาและกลิ่นที่หอมเฉพาะตัว(ตอบโจทย์ยุคสมัยใหม่) NEW (ใหม่) = ใหม่สำหรับตลาด THING (ผลิตภัณฑ์) = ยาหม่อง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas (ยาหม่องสมุนไพร สูตรหัวไชเท้าเปียก)

1.) VALUE PROPOSITIONS (นำเสนอคุณค่าอะไรสู่ลูกค้า)

Gain point – Greenery Healthy Product,ความแปลกใหม่,สรรพคุณบรรเทาอาการบาดเจ็บ

(ภายนอก) มีมากกว่าที่ขายตามท้องตลาด, คุณสมบัติพิเศษเฉพาะตัว

PainPoint – มีกลิ่นหอมเฉพาะตัว, พกพาง่าย, มีหลายขนาด, ราคาเหมาะสม, ใช้งานสะดวก

2.) CUSTOMER SEGMENTS (ใครลูกค้าเราบ้าง) – ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่อายุ 40 ปีขึ้นไป

3.) REVENUES STREAMS (ช่องทางรายได้) – รายได้ที่ขายยาหม่องสมุนไพร สูตรหัวไชเท้า

และเปียก

มีช่องทางทั้ง ออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 69,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



PS65006243 : การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่า และยกระดับเศรษฐกิจตำบลหอมศีล

จังหวัดฉะเชิงเทรา

มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.หอมศีล อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอมศีล สานรัก

รายละเอียด : พัฒนากิจกรรมการสาน จากเส้นพลาสติกเหลือทิ้ง ให้มีเอกลักษณ์ และลดขยะที่นำสนใจมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

สร้างผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐาน และมีช่องทางการติดต่อระหว่างผู้ขาย/ซื้อ หาแหล่งขายที่ชัดเจน และเพิ่มช่องทางตั้งตลาด และออนไลน์ ซึ่งผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้จากโรงงานพลาสติกที่ทิ้งพลาสติก หากผู้เกี่ยวข้องด้านการสานมาช่วยสอนเทคนิคใหม่ก็ทันสมัยเพื่อดึงดูดลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรม องค์ความรู้ การนำเส้นพลาสติกเหลือทิ้ง มาสาน เพื่อเพิ่มมูลค่า

นวัตกรรม การขายตลาดออนไลน์

นวัตกรรม การจักสานลดขยะ ที่เกิดองค์ความรู้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65015945 : การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่า และยกระดับเศรษฐกิจตำบลหอมศีล จังหวัดฉะเชิงเทรา

มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.หอมศีล อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอมศีล หอมรัก

รายละเอียด : พัฒนาระบบการผลิต โดยใช้หลักการซึ่ง ตรงที่มาตรฐาน กระบวนการทาง วิทยาศาสตร์ และพัฒนาไอที ยาหม่องที่มีองค์ประกอบหลัก คือ เสดตพังพอน

05 : แผนธุรกิจ

ในตำบลมีการปลูกต้นเสดตพังพอน มองเห็นประโยชน์จากพืชที่ชาวบ้านนิยมปลูก มาใช้เป็น วัตถุดิบของยาหม่อง หากพัฒนาแพ็คเกจให้น่าสนใจทันสมัย หาแหล่งขาย ขยายช่องทางการ ขาย เช่น ตลาด วัด และทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรม องค์ความรู้ด้านการออกแบบ มาพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า
นวัตกรรม การขายตลาดออนไลน์
นวัตกรรม กระบวนการทางด้านวิทยาศาสตร์ การผลิตยาหม่องเบื้องต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

ต.ลิบเอ็ดศอก อ.บ้านโพธิ์ จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สามกกระเทียมดำ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สามกกระเทียมดำ ผลิตจากกระเทียมโทนที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน สะอาด ถูกสุขลักษณะ มีส่วนช่วยกระตุ้นการทำงานของระบบเผาผลาญในร่างกาย ช่วยต้านสารอนุมูลอิสระ ลดคอเลสเตอรอล ควบคุมระดับน้ำตาล ควบคุมความดันโลหิต รวมถึงช่วยบำรุงสมองและระบบประสาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเก็บรักษากระเทียมดำเพื่อป้องกันเชื้อรา พัฒนา Packaging Design และคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน
เพิ่มช่องทางการจำหน่าย Page Facebook, Line และช่องทางการขายใน Platform อื่นๆ
กลุ่มลูกค้าในพื้นที่ บริเวณใกล้เคียง รวมถึงบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สามกกระเทียมดำ คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือการผลิตด้วยวัตถุดิบที่มีคุณภาพ มีประโยชน์ต่อร่างกาย ได้แก่ ช่วยกระตุ้นการทำงานของระบบเผาผลาญในร่างกาย ช่วยต้านสารอนุมูลอิสระ ลดคอเลสเตอรอล ควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดให้เป็นปกติ ควบคุมความดันโลหิต รวมถึงช่วยบำรุงสมองและระบบประสาท โดยกลุ่มลูกค้าเป็น เพศชายและหญิง กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออก และอาศัยอยู่ในชุมชน โดยมีอายุระหว่าง 30 ขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ มีการจัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook, การจำหน่ายที่บ้าน รวมถึงการตั้งร้านขายที่ตลาดนัดภายในพื้นที่ จะมีมีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร คุณภาพและรสชาติถูกใจหรือไม่ อยากให้ปรับปรุงในจุดไหน และนำผลการบริโภคมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมของที่ระลึก รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตกระเทียมดำจำหน่าย โดยจัดจำหน่ายที่ตลาดภายในพื้นที่จำหน่ายผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกรางต่าง ๆ และทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำกระเทียมดำ วัตถุดิบ อุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการผลิตแรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า ซึ่งในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี พัฒนาชุมชนตำบลลิบเอ็ดศอก มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์ ประชาชนในพื้นที่ และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ ในส่วนของกระบวนการผลิต เริ่มจากการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างขั้นตอนดังกล่าวนี้จะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 679

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.ลิบเอ็ดคอก อ.บ้านโพธิ์ จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุ้งแชบ๊วยลิบเอ็ดคอก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กุ้งแชบ๊วยลิบเอ็ดคอก ผลิตจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน สะอาดถูกสุขลักษณะ และไม่มีการใส่สีผสมอาหารลงไป มีประโยชน์ต่อร่างกาย และยังคงรักษารสชาติเอาไว้ เหมาะสำหรับการนำไปผสมกับอาหารเพื่อเพิ่มรสชาติ เพิ่มความอร่อยให้แก่อาหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปกุ้งนึ่ง หรือ กุ้งตากแห้งเพื่อเพิ่มมูลค่า

การออกแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้า

การตลาดและการจำหน่ายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กุ้งแชบ๊วยลิบเอ็ดคอก คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือการผลิตด้วยวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน สะอาดถูกสุขลักษณะ และไม่มีการใส่สีผสมอาหารลงไป มีประโยชน์ต่อร่างกาย เพราะยังคงรักษารสชาติเอาไว้ กลุ่มลูกค้าเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย กลุ่มคนที่อาศัยในทุกภาคและอาศัยอยู่ในชุมชน จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook, การจำหน่ายที่บ้าน รวมถึงการตั้งร้านขายที่ตลาดนัดภายในพื้นที่ โดยมีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลอย่างไร คุณภาพและรสชาติถูกใจหรือไม่ อยากให้ปรับปรุงในจุดไหน และนำผลการบริโภคมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมของที่ระลึก ซึ่งรายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตกุ้งป่นจำหน่าย โดยจัดจำหน่ายที่ตลาดภายในพื้นที่ จำหน่ายผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกงานต่าง ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำกุ้งป่น วัตถุดิบ อุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการผลิต แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี พัฒนาชุมชนตำบลลิบเอ็ดคอก มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์ ประชาชนในพื้นที่ และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ ซึ่งในกระบวนการผลิต เริ่มจากการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างขั้นตอนดังกล่าวนี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาทำการไปรวมและจัดจำหน่ายสินค้า และต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,190

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

ต.แปลงยาว อ.แปลงยาว จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารเสริมสมุนไพรสำหรับไก่ชน

รายละเอียด : อาหารเสริมในรูปแบบแคปซูลที่อัดแน่นไปด้วยสมุนไพรหลากหลายชนิด

05 : แผนธุรกิจ

เราดำเนินการวิเคราะห์อย่างครอบคลุมตั้งแต่การวางแผนกระบวนการจัดการขาย การคัดสรรวัตถุดิบ รูปแบบแพ็คเกจสินค้าที่มีมาตรฐาน มีการทำการตลาดโดยเน้นสื่อออนไลน์เพื่อให้คนทั่วไปเข้าถึงได้ง่ายและสะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดสมุนไพร

ตู้อบสมุนไพร

เครื่องอัดเม็ดยา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

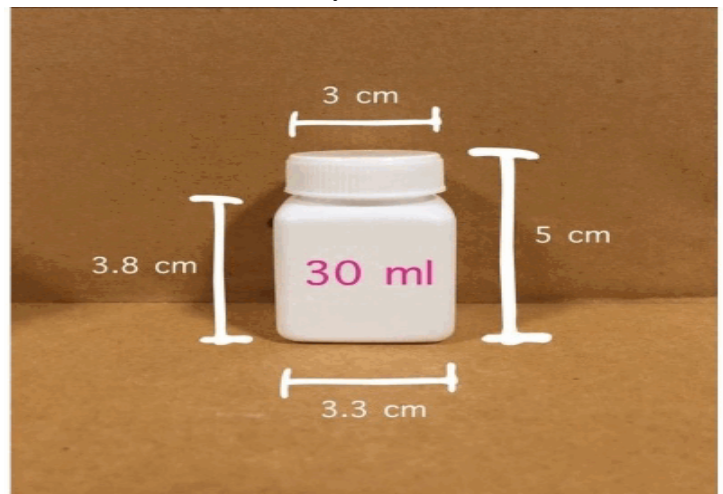
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.แปลงยาว อ.แปลงยาว จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไก่ชนสายพันธุ์พม่า

รายละเอียด : จุดเด่นของไก่ชนพม่ามีความว่องไวดี ไต่ต้นไม้ ปากไว ตีได้โดยไม่ต้องจิก ชอบแก่งพญ่ แก่งตา ดัดแข้งเปล่าได้ดี สาดแข้งเปล่าอาชีพ สนับสนุนกีฬา และมีตาที่ค่อนข้างโปนและจุดเด่นนี้เอง ที่แสดงให้เห็นถึงความเป็นนักสู้ของไก่พม่า และเป็นที่ถูกอกถูกใจของเซียนไก่ชนทั้งหลาย มันจึงทำให้หลายๆ คน นิยมเลี้ยงไก่พม่า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัดลมระบายอากาศ
หลอดไฟ
ระบบผลิตไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนของเรามีการเพาะไก่ชนที่มีเอกลักษณ์ แต่ยังมีขาดช่องทางการติดต่อที่สะดวก ทางเราสร้างเพจเฟสบุ๊ค ลงคอนเท้นเกี่ยวกับไก่ชน เช่นการดูแลไก่ชน การผสมพันธุ์ เพื่อเพิ่มความน่าสนใจกับเพจ และอาจจะมีการเสริมที่ทางตำบลได้ทำขึ้นมาเองเพื่อเพิ่มรายได้ช่องทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

ต.หนองไม้แก่น อ.แปลงยาว จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินหอม IMOs

รายละเอียด : ดินหอม IMOs บรรจุในกระสอบ ขนาดบรรจุ 1 กก. 5 กก. 10 กก. และ 25 กก.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเลี้ยงจุลินทรีย์
การหมัก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เป็นปุ๋ยหมักชีวภาพที่ใช้จุลินทรีย์ท้องถิ่น IMOs (Indigenous Micro Organisms) ในการผลิต ช่วยให้เกษตรกรธรรมชาติให้ง่ายขึ้น ทำให้ดินมีความอุดมสมบูรณ์ มี 2 สูตร คือ เร่งผลเร่งราก, เร่งต้นเร่งใบ ดินหอมสามารถใช้ได้กับพืชทุกชนิดรวมถึงไม้ดอกประดับ “ ทำทำไม? ” สร้างช่องทาง/หมุนเสริมปัจจัยการผลิตของเกษตรกรอินทรีย์และหรือกลุ่มคนในเมืองที่ปลูกไม้กระถาง สร้างทางเลือกในการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ใช้กับมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ได้ ช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม (เมื่อใช้ดินหอม) พันธุกรรมพืช(ในกระบวนการผลิตที่ใช้พืชหลากหลาย) สร้างสุขภาพที่ดีให้ผู้ผลิต และผู้บริโภค ลดการใช้ปุ๋ยเคมี เป้าหมาย ผลิต 10 ตัน ได้กำไร 40 เปอร์เซ็นต์ของต้นทุน และลูกค้าพึงพอใจ ไม่น้อยกว่า 40 เปอร์เซ็นต์ และกลับมาซื้อซ้ำ 10 เปอร์เซ็นต์ “ทำอย่างไร” 1)กำหนดเป้าหมายในการผลิต (จำนวนตัน) 2) แรงงานผลิตเป็นใคร? 3)การดำเนินการ ตั้งแต่การรับซื้อวัตถุดิบในการผลิตที่เป็นพืชท้องถิ่น และอัตราจ้างแรงงาน 4) ใส่ใจสิ่งแวดล้อม ด้วยแนวคิด แนวคิด Zero Waste (เศษเหลือจากการผลิต,พลาสติกห่อหุ้มบรรจุภัณฑ์) “ผลิตภัณฑ์ที่จะขาย” ขายดินหอม ในขนาดบรรจุขนาดต่าง ๆ ที่เหมาะกับลูกค้า ได้แก่ 1-5 กิโลกรัม 5-10 กิโลกรัม และมากกว่า 10 กิโลกรัม ภายใต้แบรนด์ โรงเรียนเกษตรบ้านหลุมมะขาม “การคำนวณรายได้-รายจ่าย” ด้วยการคำนวณต้นทุนคงที่ ค่าเสื่อมราคา ต้นทุนแพคเกจจิ้ง ราคาขายต่อแพคเกจ ทำไรก็ได้ และการคาดการณ์กำไรที่ได้ต่อเดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ : ดินหอม IMOs



หมายเหตุ : รูปนี้เป็นเพียงการจินตนาการ ไม่ใช่ของจริง



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.ท่าไข่ อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เอลบานาน่า กล้วยตาก ELBANANA

รายละเอียด : กล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตกล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ออกแบบโลโก้ภายใต้แบรนด์เอลบานาน่า และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกันเชื้อรา

สีของผลิตภัณฑ์เมื่อต้องเก็บเป็นเวลานาน

ความสามารถในการตากได้ทุกฤดูกาล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019292 : การส่งเสริมการตลาด ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานจากต้นกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.ท่าไข่ อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากผักตบชวา
รายละเอียด : พัฒนาและผลิตกระเป๋าสานจากผักตบชวา

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบและพัฒนาการะเป๋าสานจากผักตบชวาให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าและขยายไปยังตลาดออนไลน์และออฟไลน์ โดยเพิ่มช่องทางเพื่อให้ลูกค้ามีส่วนร่วมกับการออกแบบกระเป๋าสานตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกันเชื้อราในเส้นใยผักตบชวา
การเคลือบเงากระเป๋าสาน
การออกแบบรูปทรงและลวดลายของกระเป๋าสาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65008544 : มหาวิทยาลัยสู่ตำบลเพื่อยกระดับเศรษฐกิจฐานรากอย่างยั่งยืนตำบล บางกะโหล (U2T for BCG)



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.บางกะโหล อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านบางเรือน

รายละเอียด : ปลากระพง ปลาตะกั้ม ปลาฉลิต ปลาตุ๋น ปลาช่อน ปลาระวัง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / ตราสินค้า

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล

นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์เพื่อความสวยงาม

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจบ้านบางเรือน เป็นธุรกิจการแปรรูปปลาในชุมชน เป็นธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่ม โดยธุรกิจดังกล่าวมีการจัดจำหน่ายใน 2 รูปแบบ คือ ลักษณะที่ 1 แปรรูปในรูปแบบอาหารสด จัดส่งตามห้างสรรพสินค้า ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ลักษณะที่ 2 แปรรูปเป็นอาหารแช่แข็ง ตามออเดอร์ของลูกค้า โดยวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีความหลากหลายมากขึ้นทั้งช่องทาง offline และ online ในทุก platform เพื่อให้ตอบรับกับสภาวะเศรษฐกิจที่มีความเปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคโดยตรง ดังนั้นจึงต้องมีการพัฒนาตราสินค้ารวมถึงบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจและมีความโดดเด่นในด้านอัตลักษณ์ของธุรกิจและตอบใจกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายให้มากที่สุด รวมถึงโฆษณาตราสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านบางเรือนอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009207 : มหาวิทยาลัยสุโขทัยเพื่อยกระดับเศรษฐกิจฐานรากอย่างยั่งยืนตำบล บางกระโทง(U2T for BCG)



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.บางกระโทง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลุงปัดผลไม้แช่อิ่ม

รายละเอียด : มะม่วง มะดัน มะกอก มะขาม กระเทียม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์เพื่อความสวยงาม

1. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล

2. ใช้โปรแกรม ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / ตราสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจลุงปัดผลไม้แช่อิ่ม เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนตำบลบางกระโทง ประเภทอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวที่จัดทำจำหน่ายจะประกอบด้วย มะม่วง มะดัน มะกอก กระเทียมแช่อิ่ม ซึ่งผลไม้ที่นำมาผลิตเป็นผลไม้แช่อิ่ม ส่วนใหญ่มีการปลูกในชุมชนและเป็นผลไม้ตามฤดูกาล ดังนั้น เพื่อเป็นการต่อยอดธุรกิจให้ก้าวไกลอย่างมีมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้มีความหลากหลาย ซึ่งไม่เพียงแต่ช่องทางการจำหน่าย offline เท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงช่องทาง online ด้วยเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดดและผู้บริโภคกำลังเข้าสู่ในยุค New normal สื่อประเภท e-commerce platform จึงมีส่วนสำคัญในธุรกิจค่อนข้างสูง รวมถึงเพื่อสร้างความแตกต่างของตราสินค้าให้มีความชัดเจน และจัดทำบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีการ rebranding เพื่อเพิ่มการเข้าถึงและการจดจำของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย (target customer)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์



ต.บางแก้ว อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

0 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ฟักข้าว

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้สำหรับชำระล้างร่างกาย ซึ่งมีส่วนผสมของฟักข้าวที่มีวิตามินอยู่ช่วยบำรุงผิวพรรณของร่างกาย ในปัจจุบันมีการรวมกลุ่มของคนในชุมชนเพื่อร่วมกันทำสบู่ฟักข้าวและได้มีการนำไปจำหน่ายในชุมชนและระแวกใกล้เคียง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ โดยการใช้วัตถุดิบที่นำสนใจของสินค้า

ปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมแก่การจัดจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่าย Platform online

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในจังหวัดฉะเชิงเทรา และอาศัยอยู่ในชุมชนบางแก้ว ไม่จำกัดเพศ เป็นกลุ่มคนที่ใส่ใจในการดูแลสุขภาพร่างกาย
Costomer Relationships - มีการติดตามผลจากลูกค้าที่มาซื้อสินค้าไปว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร สินค้ามีคุณภาพดีหรือไม่ และนำคำติชมมาพิจารณาเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการและมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น
Channels - จำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook และตลาดในชุมชน รวมถึงจำหน่ายในงานออกบูทตามสถานที่ต่างๆ
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสบู่จะช่วยชำระล้างร่างกายให้สะอาดมีกลิ่นหอม และปลอดภัยเพราะผลิตจากสารสกัดจากธรรมชาติ ไม่ระคายเคืองมีความอ่อนโยนต่อผิวหนัง

Key Activities - กระบวนการผลิตสบู่เริ่มจากการเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีการให้กลุ่มของประชาชนมีส่วนร่วมในการออกแบบ และให้ความรู้เรื่องการทำการตลาดและจำหน่ายสินค้า

Key Resources - ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำสบู่ฟักข้าว วัตถุดิบในการทำสบู่ การทำตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners - ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจและการสนับสนุน ประกอบด้วย กลุ่มวิสาหกิจชุมชน หน่วยงานองค์การบริหารส่วนตำบล มหาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 280

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์



ต.บางแก้ว อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

0 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักจุลินทรีย์

รายละเอียด : ช่วยปรับสมดุลในน้ำทำให้มีประสิทธิภาพที่คงที่เพื่อให้กุ้งมีความเจริญเติบโตได้ดีขึ้นและใช้บำรุงพืชผลทางการเกษตรให้มีผลผลิตมากขึ้น ช่วยปรับสภาพความเป็นกรด-ด่างในดินคงความอุดมสมบูรณ์ของแร่ธาตุสารอาหารภายในดิน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ โดยการใช้วัตถุดิบที่นำเสนองานของสินค้า

ปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมแก่การจัดจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่าย Platform online

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในจังหวัดฉะเชิงเทรา และอาศัยอยู่ในชุมชนบางแก้ว ไม่จำกัดเพศ เป็นกลุ่มคนที่สนใจในการดูแลรักษาสุขภาพร่างกาย

Costomer Relationships – มีการติดตามผลจากลูกค้าที่มาซื้อสินค้าไปว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร สินค้ามีคุณภาพดีหรือไม่ และนำคำติชมมาพิจารณาเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการและมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

Channels – จำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook และตลาดในชุมชน รวมถึงจำหน่ายในงานออกบูธตามสถานที่ต่างๆ

Value Propositions – ช่วยปรับสมดุลในน้ำทำให้มีประสิทธิภาพที่คงที่เพื่อให้กุ้งมีความเจริญเติบโตได้ดีขึ้นและใช้บำรุงพืชผลทางการเกษตรให้มีผลผลิตมากขึ้น ช่วยปรับสภาพความเป็นกรด-ด่างในดินคงความอุดมสมบูรณ์ของแร่ธาตุสารอาหารภายในดิน

Key Activities – กระบวนการผลิตน้ำหมักจุลินทรีย์เริ่มจากการคัดสรรวัตถุดิบ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีการให้กลุ่มของประชาชนมีส่วนร่วมในการออกแบบและให้ความรู้เรื่องการทำการตลาดและจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำน้ำหมักจุลินทรีย์ วัตถุดิบในการทำน้ำหมักจุลินทรีย์ การทำการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจและการสนับสนุน ประกอบด้วย กลุ่มวิสาหกิจชุมชน หน่วยงานองค์การบริหารส่วนตำบล มหาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.บางขวัญ อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกากหมู

รายละเอียด : เป็นน้ำพริกกากหมูแบบบ้านๆตัวน้ำพริกยังคงความเป็นน้ำพริกไว้ ไม่เป็นแบบกรอบๆแห้งๆ มีรสชาติเผ็ดปานกลาง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่สามารถถนอมอาหารได้นานขึ้น

เทคโนโลยีในการช่วยออกแบบโลโก้ของผลิตภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีในการจัดการช่องทางการขายผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกคุณนายทร เป็นผลิตภัณฑ์น้ำพริกกากหมูที่ทำแบบภูมิปัญญาชาวบ้านทำกันกันในครัวเรือน จุดเริ่มต้นการทำผลิตภัณฑ์นี้คืออยากนำอาหารในชุมชนมาสร้างมูลค่าเพื่อเป็นรายได้แก่คนในชุมชน โดยมีเป้าหมายจะทำการสร้างแบรนด์ให้กับสินค้าพร้อมทั้งจัดการในเรื่องของบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างความน่าสนใจต่อการซื้อและสร้างตราสินค้าเพื่อให้เป็นที่รู้จัก จากนั้นหาช่องทางการตลาดทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายซึ่งมีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.บางขวัญ อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เต้าฮวยชมพูนมสด

รายละเอียด : เป็นเต้าฮวยสีชมพูที่ผสมจากน้ำแดงเพื่อให้มีรูปลักษณะน่ากินและรสชาติหวานโดยจะทานคู่กับนมสด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่สามารถถนอมอาหารได้นานขึ้น

เทคโนโลยีในการช่วยออกแบบโลโก้ของผลิตภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีในการจัดการช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เต้าฮวยนมสดแม่กร เป็นผลิตภัณฑ์ขนมหวานที่มีการทำกันมากในชุมชนและเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายโดยมีจุดเด่นคือเป็นเต้าฮวยนมสดที่มีเครื่องเคียงที่ค่อนข้างหลากหลายและเป็นแบบเย็น เนื่องด้วยเต้าฮวยนมสดเป็นของที่กินได้ง่ายจึงเป็นที่นิยมในลูกค้าหลายช่วงวัยสามารถรับประทานได้ตามความต้องการและเหมาะสำหรับการจัดเลี้ยงงานต่างๆ จึงเป็นจุดเริ่มต้นในการทำผลิตภัณฑ์นี้คืออยากนำอาหารในชุมชนมาสร้างมูลค่าเพื่อเป็นรายได้แก่คนในชุมชน เป้าหมายจะทำการสร้างแบรนด์ให้กับสินค้าพร้อมทั้งจัดการในเรื่องของบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างความน่าสนใจต่อการซื้อและสร้างตราสินค้าเพื่อให้เป็นที่รู้จัก จากนั้นหาช่องทางการตลาดทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายซึ่งมีอายุตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.บ้านใหม่ อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกจากลอยแก้ว

รายละเอียด : ลูกจากลอยแก้ว เป็นผลผลิตจากผลต้นจาก นำมาต้ม ใส่ น้ำ ใบเตยหั่นก่อน น้ำตาล และเนื้อลูกจาก ซึ่งมีอยู่มากในตำบลแถบแม่น้ำบางปะกง และเป็นที่รู้จักของคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ยกระดับมาตรฐานของสินค้าและบริการ

เพิ่มมูลค่าสินค้า

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ : รับซื้อจากสมาชิกชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้าน
ผลิตภัณฑ์/บริการของคุณคือ : ลูกจากลอยแก้ว ราคาถ้วยละ 25 บาท
ขายให้ใคร? : ขายให้กับประชาชนทั่วไป อาศัยในอำเภอ บ้านใหม่และเขตภาคตะวันออก
ช่องทางการจัดจำหน่าย/การทำตลาด : ออนไลน์ ทาง Facebook และ ออฟไลน์
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ : บริการจัดส่งพื้นที่ใกล้เคียงรัศมี 10 กิโลเมตร ส่งเสริม
การผลิตให้มีคุณภาพ
จุดแข็ง / ข้อได้เปรียบ : ลูกจาก สด สะอาด ปลอดภัย
วิธีการสร้างรายได้ : นำลูกจากมาแปรรูปเป็นขนมหวาน ผลิตเป็นสินค้าพร้อมจัดจำหน่ายแบบ
ปลีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.บ้านใหม่ อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทน์

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์ เป็นดอกไม้ประดับที่นิยมใช้ในงานมงคล ใช้แสดงความอาลัยในพิธีศพ ซึ่งกลุ่มในชุมชนให้ความสนใจเพื่ออยากจะทำรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายและยอดขาย

เพิ่มมูลค่าสินค้า

พัฒนาสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ : รับซื้อจากแหล่งที่มีวัสดุ อุปกรณ์ ผลิตภัณฑ์/บริการของคุณคือ : ดอกไม้จันทน์ ดอกละ 3.50 บาท
ขายให้ใคร? : ขายให้กับวัดใกล้เคียงในอำเภอบ้านใหม่และเขตภาคตะวันออก
ช่องทางการจัดจำหน่าย/การทำตลาด : ออนไลน์ (offline)ออนไลน์ (online) Facebook
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ : บริการจัดส่งพื้นที่ใกล้เคียงรัศมี 10 กิโลเมตร
ส่งเสริมการผลิตให้มีคุณภาพ
จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ : ราคาเยี่ยมเยียน
วิธีสร้างรายได้ : มีสินค้าพร้อมจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.วังตะเคียน อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัณฑิต

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : กล้วยน้ำว่าเคื่อน้ำตาล

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย ทั้งการเพิ่มรสชาติ ใส่บรรจุภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และฉลากสินค้าที่โดดเด่น และขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการเพิ่มกลิ่น

เทคโนโลยีการเพิ่มรสชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.วังตะเคียน อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : -

รายละเอียด : -

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและสามารถยืดอายุการเก็บรักษาได้นานภายใต้บรรจุภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และหลากหลายสินค้าที่โดดเด่น และขยายช่องทางการจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจัดจำหน่าย

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65017353 :โครงการการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.พนมแดง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวชุมชน

รายละเอียด : เป็นการท่องเที่ยวกระจายรายได้สู่ชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

การท่องเที่ยวของคนไทยมีความหลากหลายมากขึ้น

การมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ส่งผลให้คนไทยสามารถศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับการท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทาง Online

แผนที่ท่องเที่ยว

เพจ Facebook Line Instagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65031300 :โครงการการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.พนมแดง อ.เมืองจะเขียงเกรา จ.จะเขียงเกรา



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ มีหลายสูตร เช่น น้ำตะไคร้ น้ำใบเตย น้ำว่านหางจระเข้ อุดมไปด้วยสารอาหารวิตามิน และเกลือแร่ ซึ่งช่วยบำรุงร่างกายให้แข็งแรง ช่วยระบาย และยังสดสะอาด นอกจากนี้คุณค่าทางอาหารแล้วน้ำสมุนไพรยังมีสรรพคุณทางยาตามตำราการแพทย์แผนไทยด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าจำหน่าย online และ offline

ได้สินค้าใหม่ บริการใหม่และออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ชุมชนตำบลพนมแดงมีสินค้าประจำตำบลและสร้างรายได้ในครัวเรือน

น้ำสมุนไพรในท้องถิ่นที่มีอยู่สร้างเป็นผลิตภัณฑ์ประจำตำบล คือ น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ที่มา : ใช้สมุนไพรท้องถิ่นที่มีปลูกอยู่ทุกบ้าน เช่น ตะไคร้ ใบเตย ว่านหางจระเข้ รับซื้อสมุนไพรจากสมาชิกชุมชน เพื่อให้เกิดรายได้ให้กับชาวบ้าน ผลิตภัณฑ์คือ : น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ขายให้ใคร : ขายให้ประชาชนทั่วไป ขายในตำบลพนมแดงและเขตภาคตะวันออก ขายในพื้นที่จังหวัดจะเขียงเกรา ช่องทางการจัดจำหน่าย: ออฟไลน์ (offline) ออนไลน์ (online) Facebook แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์: ส่งเสริมการผลิตให้มีคุณภาพ บริการจัดส่งพื้นที่ใกล้เคียงรัศมี 10 กิโลเมตร จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ: น้ำสมุนไพรปลอดสารเคมี น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ วิธีการสร้างรายได้: น้ำสมุนไพรในท้องถิ่นมาผลิตเป็นสินค้าพร้อมจัดจำหน่ายแบบปลีก มีสินค้าพร้อมจำหน่าย

ใช้หลักการตลาด 4 P หรือ Marketing Mix คือ เครื่องมือวางแผนการตลาดผ่านการวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด 4 ส่วน ได้แก่

- Product (สินค้า)
- Price (ราคา)
- Promotion (การส่งเสริมการขาย)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





**PS65015719 : พัฒนา ผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์และส่งเสริมการจำหน่ายสินค้ากลุ่มชุมชนผู้ปกครองบุคคลออก
กิสติกจังหวัดฉะเชิงเทรา**



มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์



ต.หน้าเมือง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา



บัณฑิต

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าหนัง

รายละเอียด :

05 : แผนธุรกิจ

ยกระดับบรรจุภัณฑ์ให้ดูดียิ่งขึ้นจากการออกแบบโลโก้ให้มีรายละเอียดที่อยู่ให้สามารถติดต่อ
ได้ โดยมีทำขนาดบรรจุภัณฑ์ใหม่หลายขนาด เช่น ขนาดเล็ก กลาง ใหญ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ คุณภาพและความสวยงาม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียงตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

ต.หน้าเมือง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหอยพื้นบ้าน
รายละเอียด :

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ของขนมหอยพื้นบ้านโดยให้มีชื่อของฝากเมืองแปดริ้วและจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้ดูสวยงามมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ คุณภาพและความสวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG