



U2T for BCG Snapshot

ภาคเหนือ

จังหวัดเพชรบูรณ์





สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดเพชรบูรณ์	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-231





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

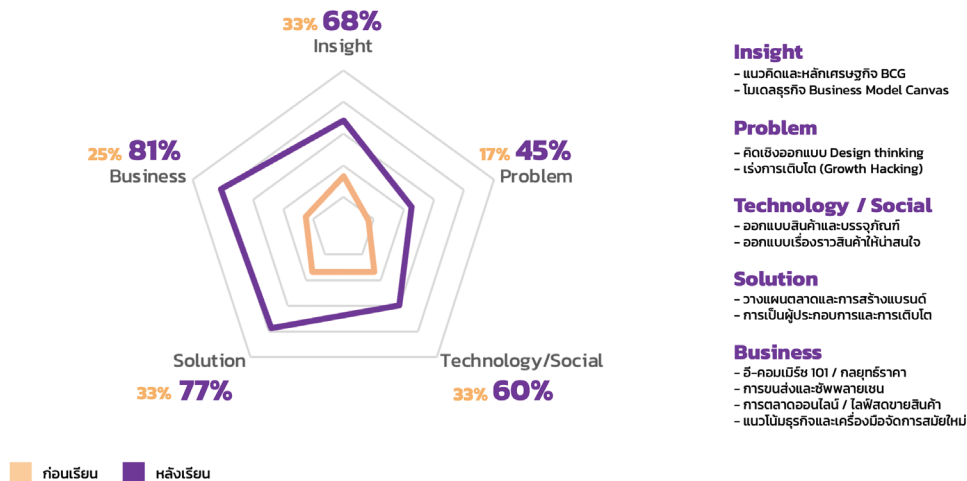
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี่

17. แซ่บอีรี่

ตำบลทิวสเด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสม
โปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลี้ยงไหมอีรี่ เพื่อลดขยะจากการเลี้ยงไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลี้ยงไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลี้ยงไหมอีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบไม้บนสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบไม้บนสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกบนสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตรังไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด



28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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



กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai



26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**



**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

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

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ
สูตรพิเศษจากเทคโนโลยีการแปรรูป

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน
และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงโปรตีนที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน



กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

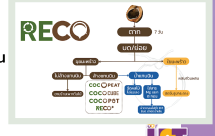


ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

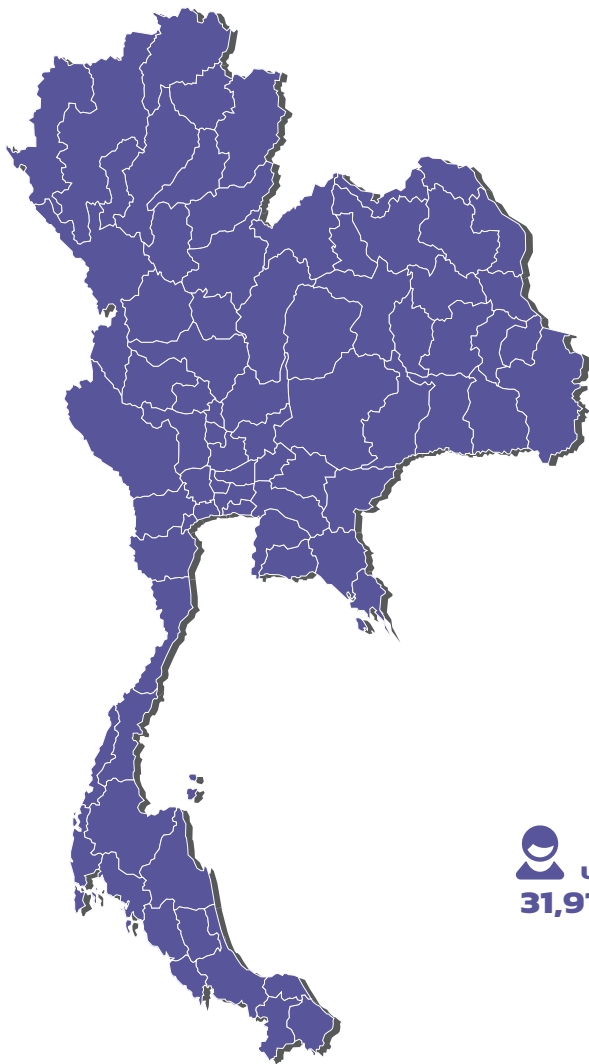
เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือก
และกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น
และได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็น
วัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและ
สร้างรายได้ให้กับชุมชน



สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

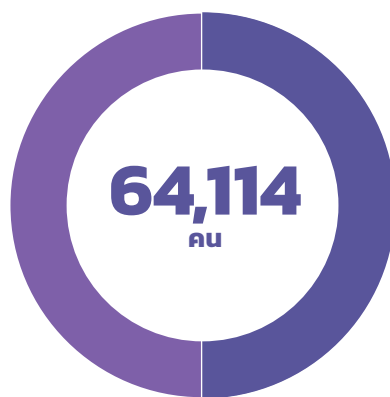


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



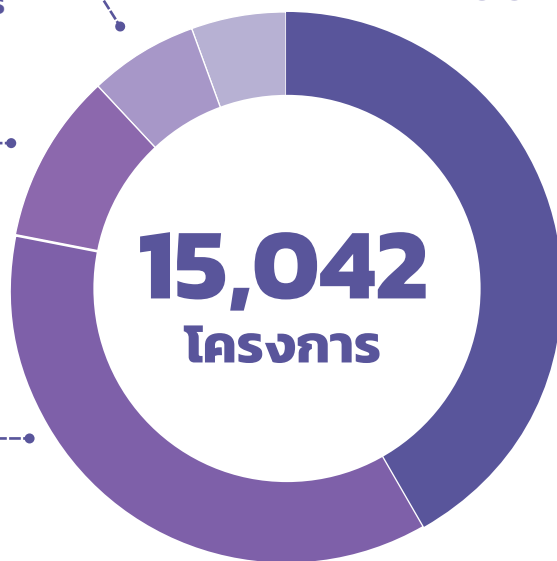
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



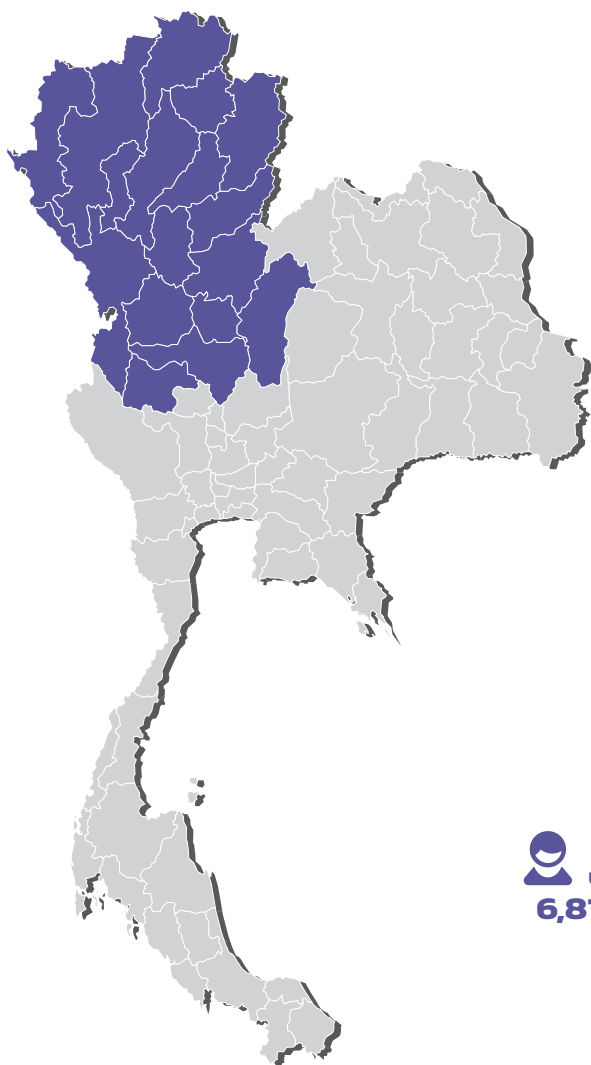
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



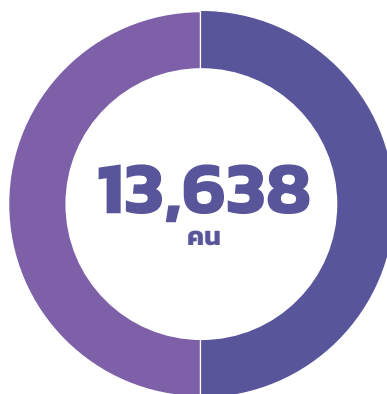
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



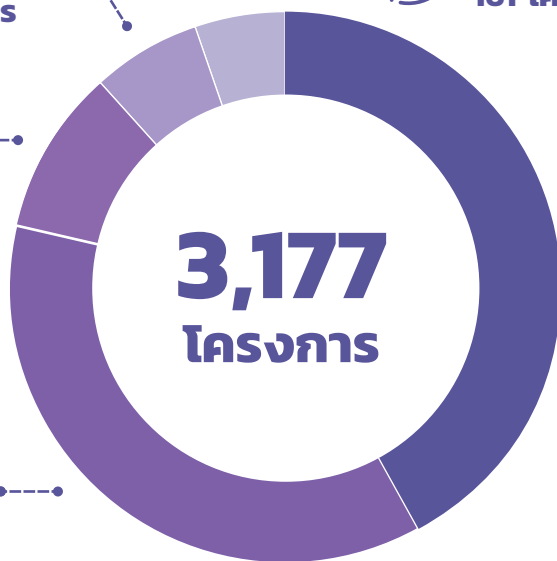
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



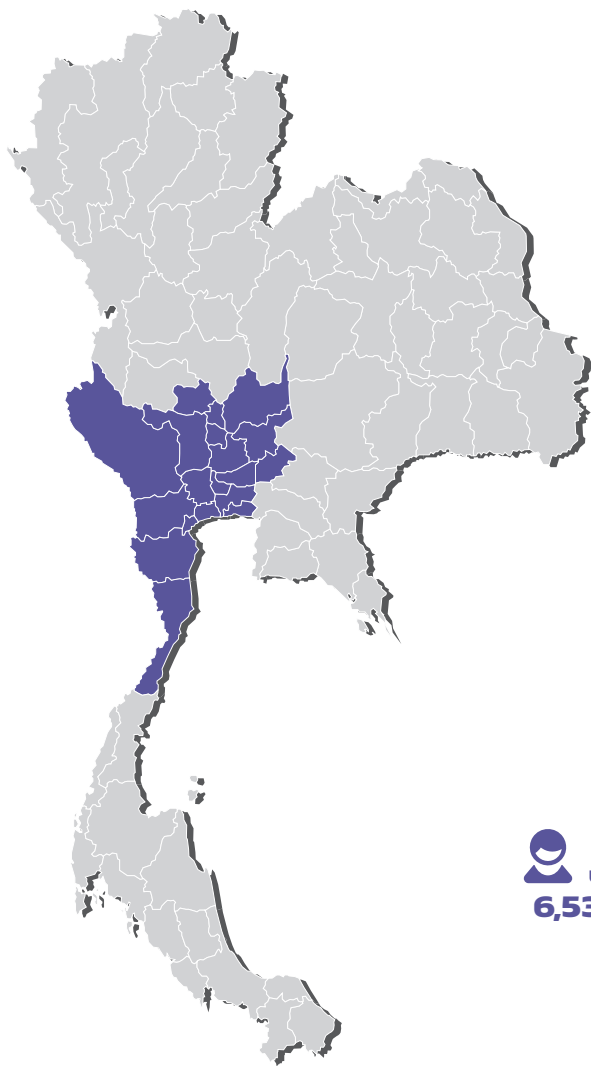
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



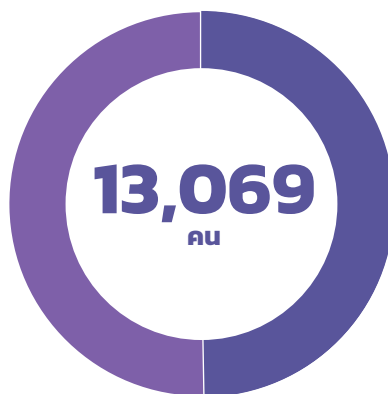
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



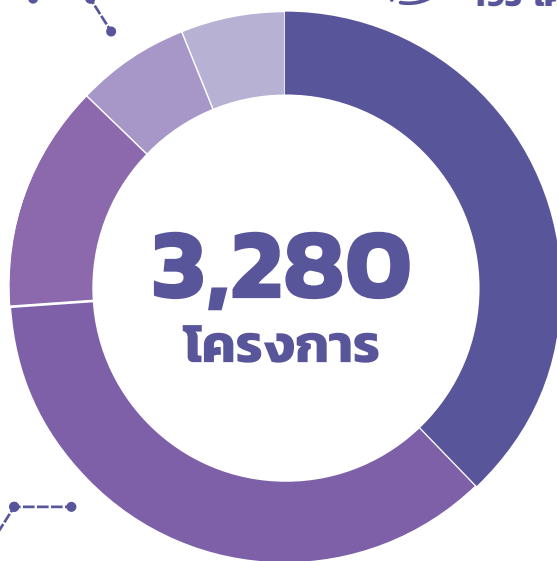
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



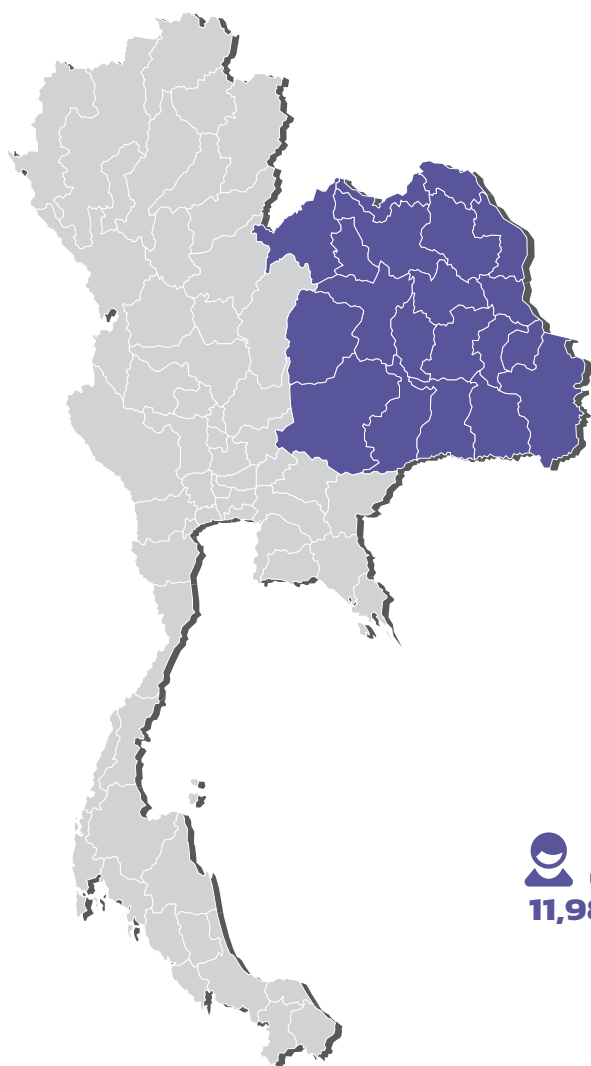
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



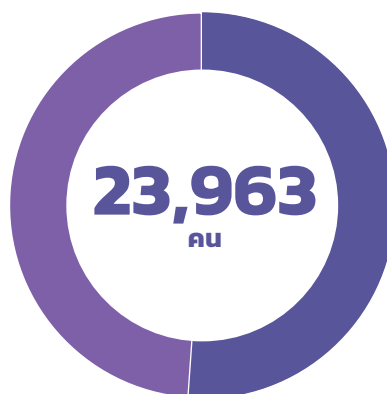
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



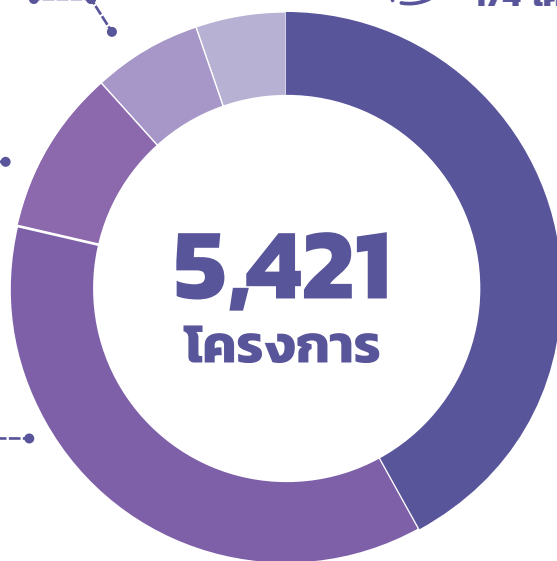
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



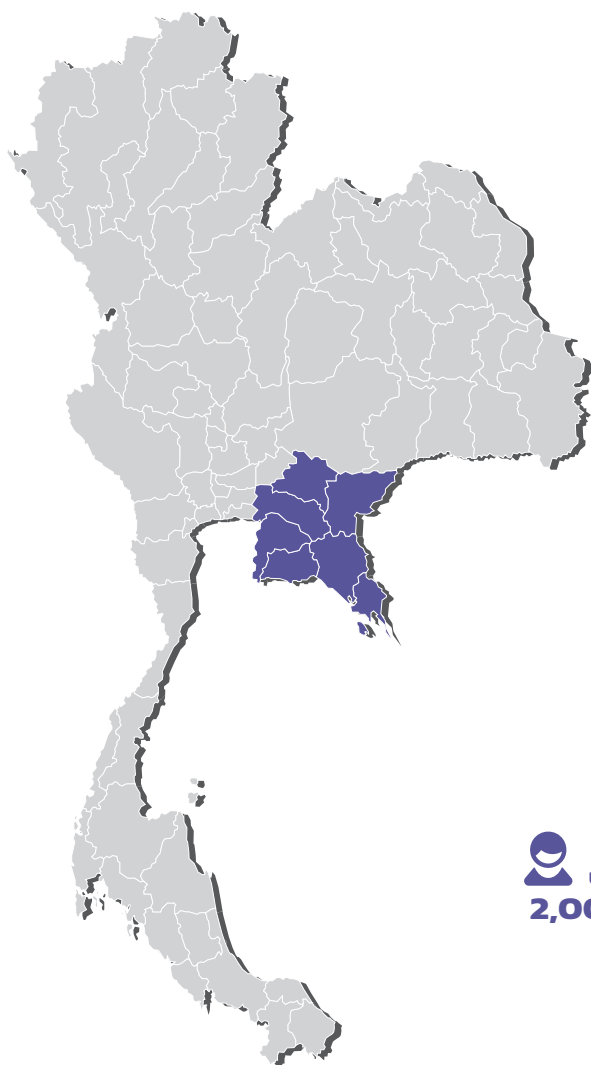
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



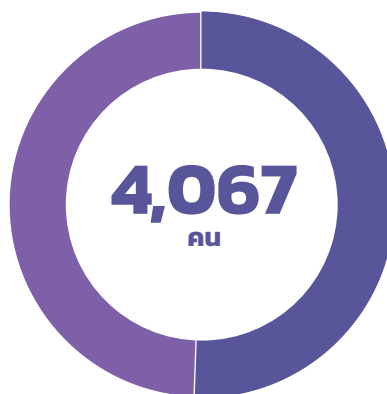
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



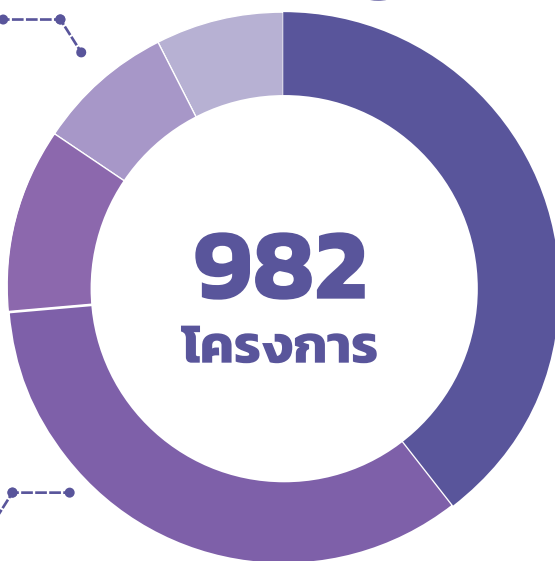
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



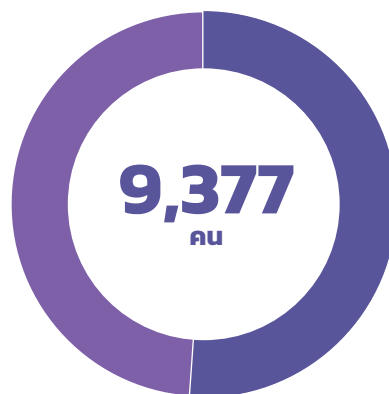
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



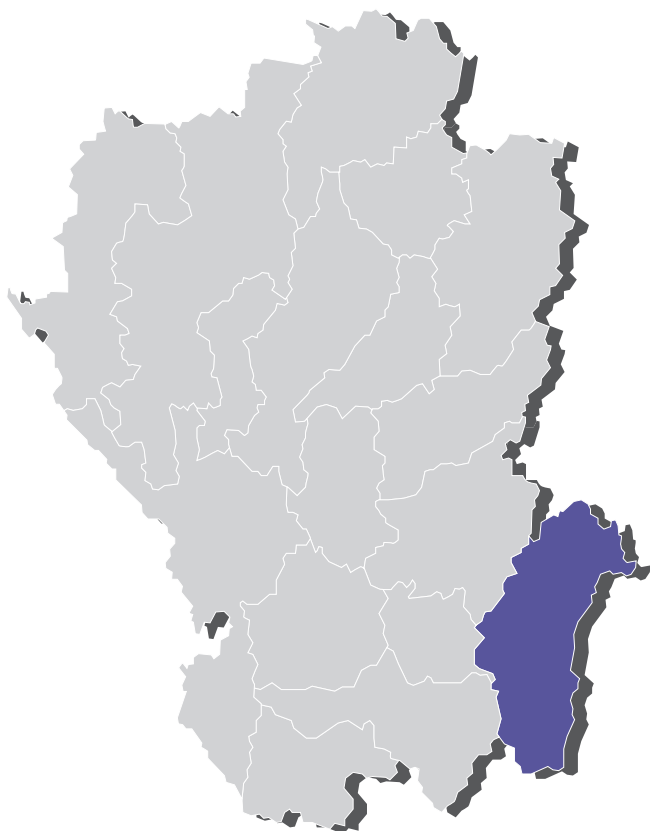
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดเพชรบูรณ์

“

รายงานผลลัพธ์จังหวัดเพชรบูรณ์ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 4 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 117 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 1,098 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 553 คน ประชาชน 545 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 231 โครงการ
ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย
19 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 83 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 6 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 20 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 103 โครงการ

”



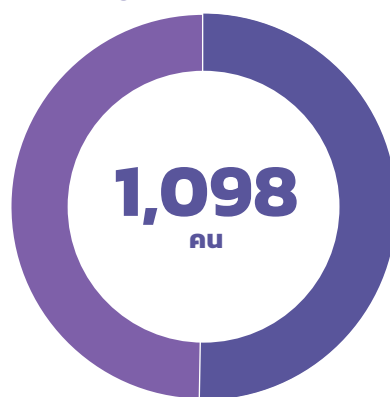
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล

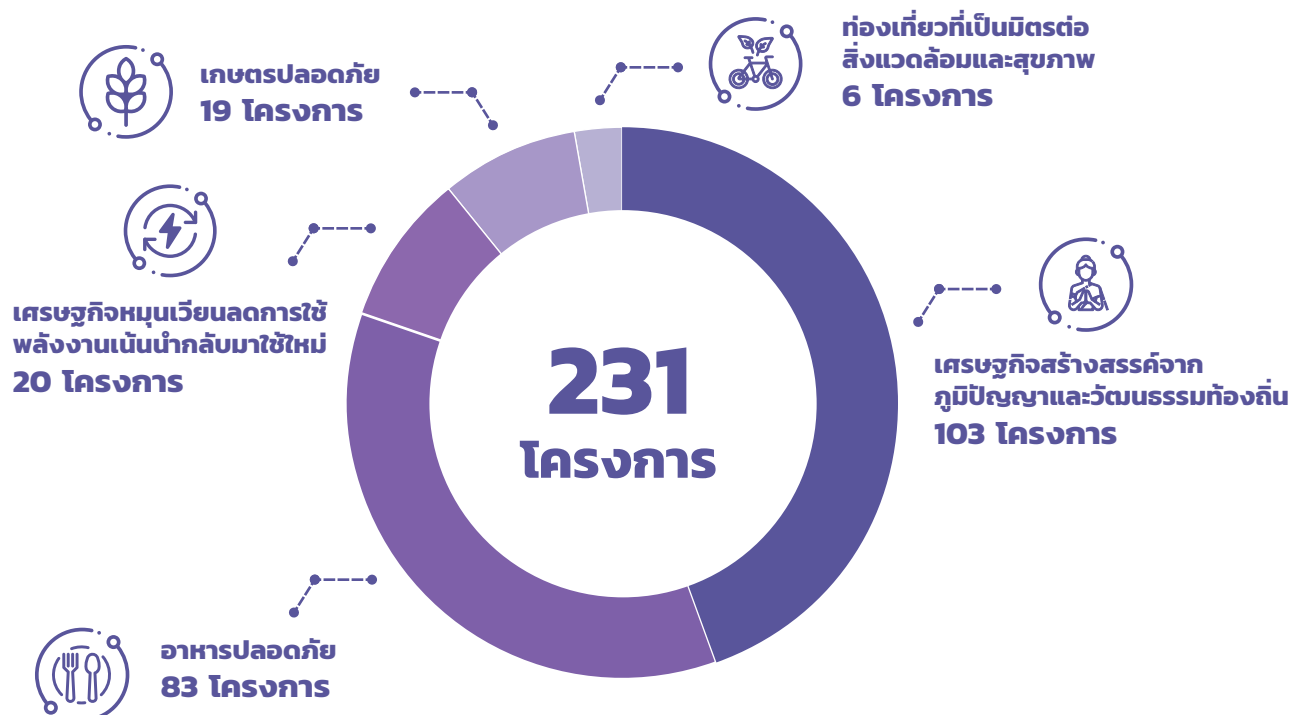


จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



บัณฑิต
553 คน

ประชาชน
545 คน



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

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

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุณันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



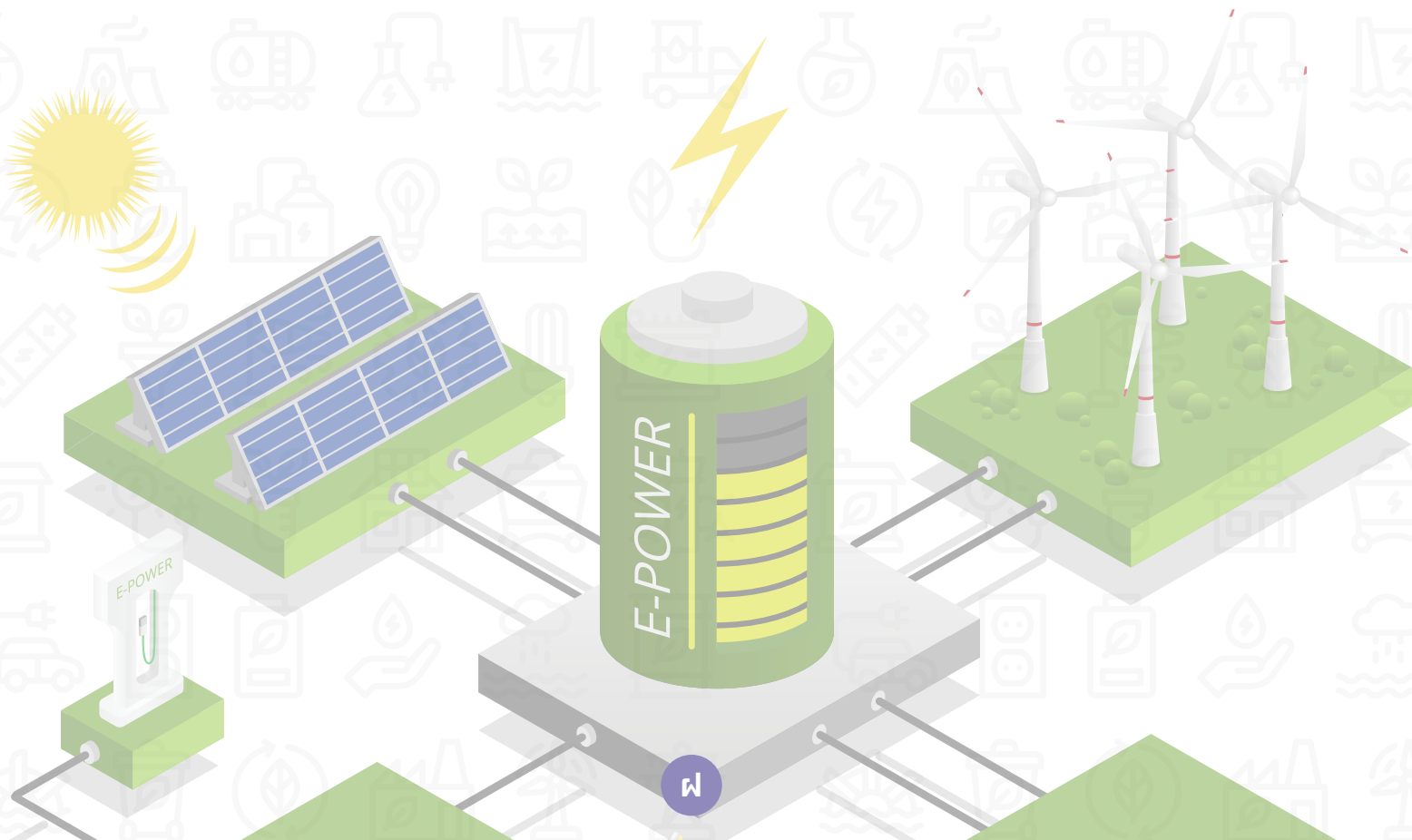
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ





หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	อำเภอ เขาค้อ	1
2.	อำเภอ ชนแดน	13
3.	อำเภอ น้ำหนาว	30
4.	อำเภอ บึงสามพัน	38
5.	อำเภอ เมืองเพชรบูรณ์	56
6.	อำเภอ วังโป่ง	90
7.	อำเภอ วิเชียรบุรี	100
8.	อำเภอ ศรีเทพ	128
9.	อำเภอ หนองไผ่	142
10.	อำเภอ หล่มเก่า	168
11.	อำเภอ หล่มสัก	186





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.เข็กน้อย อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เดียเจียะ

รายละเอียด : เสื้อผ้า กระเป๋า ของใช้ผลิตจากผ้าเขียนเทียน

05 : แผนธุรกิจ

RTNERNETWORK(เครือข่ายพันธมิตร)
เกิดการจ้างงานในชุมชนซื้ออุปกรณ์วัสดุจากโรงงานผ้าส่งสินค้าผ่านบริษัทขนส่งเอกชน
KEYACTTIVITIES(กิจกรรมหลัก)
อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นต่อยอดพัฒนาสินค้าให้ทันสมัยคุณนิสมัย
KEYRESOURCES(ทรัพยากรหลัก)
พนักงานเตรียมวัสดุ/อุปกรณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แม่พิมพ์
จักรเย็บผ้า
สีธรรมชาติ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าเขียนเทียน
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเข็กน้อย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.เข็กน้อย อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดาจิ๋ว

รายละเอียด : ข้าวปุก คือ ข้าวเหนียวตำละเอียดและนำไปทอดมาห่อเป็นลูกหลังจากห่อเสร็จจึงนำมาบั้งหรือทอดตามต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถุงซีลสุญญากาศ
เครื่องซีลสุญญากาศ
เครื่องตำข้าว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

KEY PRATNERS (เครือข่ายพันธมิตร)

ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องทางธุรกิจจะมีเกษตรกรที่ปลูกข้าว ร้านเบเกอรี่ และร้านขายของฝาก

KEY ACTTVITIES (กิจกรรมหลัก)

จะมีการพัฒนาสินค้าและเพิ่มมาตรฐานจากรูปแบบเดิมให้มีความทันสมัยและแปลกใหม่มากขึ้น

KEY RESOURCES (ทรัพยากรหลัก)

ทรัพยากรในการผลิตจะประกอบไปด้วย วัตถุดิบข้าวเหนียวลิ้มผิว แยมรสต่างๆ เครื่องใช้ในการทำข้าว

VALUE PROPOSITIONS (คุณค่าที่น่าเสนอ)

คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ จะเป็นขนมที่ผลิตจากธรรมชาติ 100% และไม่มีสารเจือปนและยังมีเรื่องราวประวัติศาสตร์ของขนมที่ยังคงอนุรักษ์กันอยู่จนถึงปัจจุบัน

CUSTOMERRELATCNSHIPS (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)

มีการติดตามผลจากการรับประทานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่าหลังจากรับประทานแล้วรสชาติ

เป็นอย่างไรเพื่อนำกลับมาปรับปรุงและแก้ไข

DISTRIBUTION CHANNELS (ช่องทางการจัดจำหน่าย)

จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T For BCG เข็กน้อย และตลาดเช้าตลาดเย็นในหมู่บ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวปุก

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเข็กน้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.เขาค้อ อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สครับกาแฟขี้ผึ้ง

รายละเอียด : "สบู่สครับกาแฟขี้ผึ้ง" เป็นการนำขี้ผึ้งและกากกาแฟมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ขัดผิว ช่วยขัดเซลล์ผิวเก่า แก้ปัญหาทุกรอยดำ ราน ลาย ลดการสะสมของเหลวใต้ผิวหนัง ให้ผิวดูเรียบเนียนกระชับขึ้น โดยบรรจุซอง มีความทันสมัย ย่อยสลายง่าย เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ (Facebook Fan page)
การแปรรูปสมุนไพรให้เป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพร
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าคือกลุ่มที่ประสบกับปัญหาผิวย่นดำ ราน ลาย กลุ่มลูกค้าที่ประกอบการธุรกิจโรงแรม/รีสอร์ท โดยใช้ช่องทาง Facebook Page ในการติดต่อลูกค้าและช่องทางบอกกันปากต่อปาก การเพิ่มมูลค่าคือตัวผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ (ขี้ผึ้งกากกาแฟ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,740

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี
ออนไลน์ : ขิงค้อ - KHINGKHO
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.เขาค้อ อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครีมน้ำสตรอว์เบอร์รี่

รายละเอียด : ครีมน้ำสตรอว์เบอร์รี่ เป็นการนำขิงที่ปลูกจำนวนมากที่ตำบลเขาค้อมาเพิ่มมูลค่า เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อทำความสะอาดผิวหน้าพัฒนาโดยการนำขิงมาสกัดเย็นช่วยขจัดแบคทีเรียลดกลิ่นกายแก้ปัญหาคิวอักเสบเคลียร์ผิวที่หลังและช่วยให้ผิวแลดูเรียบเนียนกระจางใสโดยบรรจุของพกพาง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ (Facebook Fan page)

เทคโนโลยีการสกัดเย็น

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าคือกลุ่มที่ต้องการใช้ครีมอาบน้ำจากผลิตภัณฑ์สมุนไพร กลุ่มลูกค้าที่ประกอบการธุรกิจโรงแรมหรือรีสอร์ท และกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยว โดยใช้ช่องทาง Facebook Page ในการติดต่อลูกค้าและบอกกันปากต่อปาก เป็นการเพิ่มมูลค่าตัวผลิตภัณฑ์ที่ทำจากขิง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ขิงค้อ - KHINGKHO

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.แคมป์สน อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 10 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Hydro go good

รายละเอียด : ผักไฮโดรโปนิกส์ เป็นการปลูกพืชผักในน้ำที่มีธาตุอาหารพืชละลายอยู่ นับว่าเป็นวิธีการใหม่ในการปลูกพืชที่กำลังได้รับความนิยม เนื่องจากประหยัดพื้นที่ในการปลูก ถึงจะมีงบน้อยก็สามารถปลูกได้ ประโยชน์ คือ มีคุณค่าทางอาหารสูง ไม่มีสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพให้ได้มาตรฐาน GAP และมาตรฐาน Q เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า และความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์

นำสินค้าจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ (Facebook instagram Tiktok)

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มช่องทางการซื้อขายที่หลากหลาย โดยมีการซื้อออนไลน์และออฟไลน์ ไปรษณีย์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยมีกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร ประชาชนทั่วไป ทุกเพศทุกวัย กลุ่มคนรักสุขภาพ โดยมีช่องทางการขาย คือ Shopee, Lazada, Facebook, Tiktok เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ทุ่งสมอ อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Dr.three

รายละเอียด : บิงสด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์บิงสด DR. Three ที่มาจากวัตถุดิบรับซื้อจากชาวบ้าน มีช่องทางการจำหน่ายเป็นรูปแบบ OFFLINE การสร้างรายได้ช่วยเพิ่มการผลิตสินค้าเกษตรภายในชุมชน และตำบลทุ่งสมอ ยังเป็นแหล่งผลิตเชิงคุณภาพดีลำดับต้น ๆ ของประเทศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : DR. Three

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลทุ่งสมอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Spray Drying

เครื่องอัดเม็ด

ระบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.ทุ่งสมอ อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Dr.three

รายละเอียด : หัวไชเท้าสด+ผักไถ่สด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หัวไชเท้าสด+ผักไถ่สด DR. Threeที่มาของวัตถุดิบรับซื้อจากชาวบ้าน มีช่องทางการจำหน่ายเป็นรูปแบบ OFFLINEการสร้างรายได้ช่วยเพิ่มการผลิตสินค้าเกษตรภายในชุมชน และตำบลทุ่งสมอยังเป็นแหล่งผลิตผักไถ่สดไปนิคมและหัวไชเท้าคุณภาพดีลำดับต้น ๆ ของประเทศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Spray Drying

เครื่องอบลมร้อน

ระบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 250,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : DR. Three

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลทุ่งสมอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ริมสีม่วง อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวไร่ลิ้มฟัว

รายละเอียด : ข้าวเหนียวลิ้มฟัวเมล็ดของข้าวเหนียวลิ้มฟัวมีคุณค่าทางโภชนาการสูงช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ มีกรดไขมันไม่อิ่มตัว และวิตามินบี2 รวมถึงธาตุอาหารอื่นๆคุณค่าทางโภชนาการสามารถป้องกันการเกิดโรคหัวใจ ช่วยบำรุงตับ ลดการแข็งตัวของเลือด ลดการขยายตัวของเซลล์มะเร็ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. Real-Time Supply Chain Visibility เข้าถึงข้อมูลโซ่อุปทานแบบเรียลไทม์ Supply Chain Visibility หรือทัศนวิสัยในโซ่อุปทานมีมาอย่างยาวนานแล้วในสายโลจิสติกส์

1. KD Care เป็นนวัตกรรมข้าวที่ถูกคิดค้นมาเพื่อผู้ที่กำลังมีปัญหาด้านสุขภาพในกลุ่มผู้ป่วยโรคไตเรื้อรัง โดยกลุ่มผู้คิดค้นได้นำข้าวมาผ่านกระบวนการย่อยโปรตีนด้วยเอนไซม์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่จะช่วยในการอำนวยความสะดวกในการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้าให้มีความเหมาะสมกับสินค้าที่ได้ผลิตขึ้นมาและกระตุ้นการซื้อขายของผลิตภัณฑ์ โดยการประชาสัมพันธ์โดยการออกบูธตามงานต่างๆและตามโรงพยาบาล ทั้งช่องทางแบบออฟไลน์ และออนไลน์ ในแบบออฟไลน์เราจะทำการออกบูธและฝากขายกับร้านค้า และแบบออนไลน์เราจะทำการโปรโมทสินค้าและการขายสินค้าบน Marketplace ต่าง ๆ อย่างเช่น Lazada และ Shopee รวมไปถึงการ โปรโมทสินค้าและการขายสินค้าบน Social Media อย่าง Facebook, Line, Instagram และ tiktok ซึ่งการขายผ่านช่องทางเหล่านี้กำลังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายในยุคปัจจุบัน สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ทุกเพศทุกวัยและทำให้ประชาชนได้รู้จักประโยชน์และที่มาของผลิตภัณฑ์ข้าวไร่ลิ้มฟัวและสามารถทำการซื้อขายได้หลากหลายช่องทางยิ่งขึ้น ในช่วงของการเปิดตลาดจะทำการจัดโปรโมชันของสินค้าในทุกเดือน และมีกิจกรรมการสุ่มแจกรางวัลให้กับลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าโดยสร้างคอนเทนต์ผ่านโซเชียลมีเดียเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้มาซื้อสินค้าและจะให้ผู้ซื้อสินค้าไปแล้วได้แสดงความเห็นของสินค้าเพื่อที่ทางทีมงานจะได้ทำไปปรับปรุงและพัฒนาต่อยอดสินค้าต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,160

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





**PS65002750 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อพัฒนาผลผลิตทางการเกษตรสู่ความยั่งยืน ตำบล
สะเดาพะวง อำเภอเขาค้อ จังหวัดเพชรบูรณ์**

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สะเดาพะวง อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แครกเกอร์อะโวคาโด
รายละเอียด : แครกเกอร์อะโวคาโด ใหม่ สด อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร
เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยทุกภาคของประเทศไทย และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 10 ปีขึ้นไป เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถทานเล่นได้ทุกเพศทุกวัย
Customer Relationships – บริการดี เป็นกันเอง สุภาพ เรียบร้อย พร้อมบริการส่งถึงหน้าบ้านคุณ
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน social ต่างๆ อาทิเช่น facebook , line เป็นต้น พร้อมทั้งฝากขายตามร้านค้าบ้านกุหลาบแดง บริเวณตำบลสะเดาพะวงที่จำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในจังหวัดเพชรบูรณ์
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือแครกเกอร์ที่มีรสชาติอะโวคาโด อร่อย เป็นของทานเล่น ที่สามารถเก็บรักษาได้นานและมีคุณค่าทางโภชนาการ ช่วยลดน้ำหนัก โปรตีนสูง ลดน้ำตาล บำรุงสายตา ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ ป้องกันหวัด ฯลฯ
Key Activities – มีการผลิตสรรสร้างวัตถุดิบในการผลิตทุกครั้ง เลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ซึ่งระหว่างกระบวนการผลิตจะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ทั้งออนไลน์และออฟไลน์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบในท้องถิ่นที่มีคุณภาพ และแรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65002762 : โครงการพัฒนาผลผลิตทางการเกษตร (นมอะโวกาโดโร้แลคโตส) ตำบลสะเดาะพง อำเภอเขาค้อ จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สะเดาะพง อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นมอะโวกาโดโร้แลคโตส
รายละเอียด : นมอะโวกาโดโร้แลคโตส เพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร
เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยทุกภาคของประเทศไทย และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 5 ปีขึ้นไป เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถทานเล่นได้ทุกเพศทุกวัย
Customer Relationships – บริการดี เป็นกันเอง สุภาพ เรียบร้อย พร้อมบริการส่งถึงหน้าบ้านคุณ
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน social ต่างๆ อาทิเช่น facebook , line เป็นต้น พร้อมทั้งฝากขายตามร้านค้าบ้านกุหลาบแดง บริเวณตำบลสะเดาะพงที่จำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในจังหวัดเพชรบูรณ์
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ นมอะโวกาโดโร้แลคโตสที่มีรสชาติหวาน มัน อร่อย มีประโยชน์และมีคุณค่าทางโภชนาการ ช่วยลดน้ำหนัก โปรตีนสูง ลดน้ำตาล บำรุงสายตา ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ ป้องกันหวัด ฯลฯ เหมาะกับลูกค้าสายสุขภาพ และทุกเพศทุกวัย
Key Activities – มีการคัดสรรวัตถุดิบในการผลิตทุกครั้ง เลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ซึ่งระหว่างกระบวนการผลิตจะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ทั้งออนไลน์และออฟไลน์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบในท้องถิ่นที่มีคุณภาพ และแรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.หนองแม่นา อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า

รายละเอียด : ชาวบ้านตำบลหนองแม่นาส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม โดยการทำไม้กวาดดอกหญ้าเป็นรายได้เสริม เพราะพื้นที่ในตำบลหนองแม่นามีต้นไม้กวาดที่ขึ้นตามธรรมชาติในป่าเยอะ กลุ่มแม่บ้านจึงนำมาทำไม้กวาดเป็นรายได้เสริมอีกทางหนึ่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ป้ายประชาสัมพันธ์

สื่อสังคมออนไลน์

เพจกระจายข้อมูลข่าวสารทางอินเทอร์เน็ต

05 : แผนธุรกิจ

การจัดหาเงินทุนในการทำผลิตภัณฑ์ ทางตลาดและอื่นๆ การบริหารจัดการใหม่ๆ รวมทั้งยังใช้เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานต่อยอดการทำผลิตภัณฑ์ในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.หนองแม่นา อ.เขาค้อ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พายเรือล่องแก่งตามหาแมงกระพรุน

รายละเอียด : เพลิดเพลินกับการเล่นน้ำตามธรรมชาติ ล่องเรือยามบ่ายให้อาหารปลาที่
ศาลาพักสำนึกสงฆ์ ศึกษาพืชพันธุ์หายากหลากหลายชนิดและนกนานาชนิด ตามริมฝั่งน้ำเข็ก
และพบแมงกระพรุนน้ำจืด ตามฤดูกาล

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพจกระจายข่าวข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต

สื่อสังคมออนไลน์

ใบปลิวโปสเตอร์

05 : แผนธุรกิจ

การจัดหาเงินทุนมาพัฒนาและปรับปรุงภูมิทัศน์พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวการตลาดและอื่นๆใน
การบริหารกิจการใหม่รวมทั้งยังใช้เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชนแดน อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเห็ด

รายละเอียด : ชื่อแบรนด์ ญัฐภัทร ฟาร์มเห็ด (น้ำพริกเห็ด)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างองค์ความรู้ให้ชุมชน และการตลาด

การแปรรูปอาหาร

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลักน้ำพริกเห็ด

-ขายตามออเดอร์ของลูกค้า

-ขายออนไลน์ ผ่าน Line Facebookส่วนตัว และทางเพจFacebook

ทรัพยากรหลัก

-วัตถุดิบเห็ดสะอาดปลอดภัย

-แรงงานจากกลุ่มสมาชิก

คุณค่าที่ส่งมอบแก่ลูกค้า

-ความอร่อย ปลอดภัยดีต่อสุขภาพ

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

-ผลิตตามความต้องการของลูกค้าเพื่อความสดใหม่

-ทำการขายด้วยตัวเองเพื่อการเริ่มต้นความอร่อย

-มีlineและFacebook ที่เป็นช่องทางการติดต่อโดยตรง

กลุ่มลูกค้า

-อายุมากกว่า 40 ปี

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

-หน้าร้าน

-การขายออนไลน์ Line Facebook

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ญัฐภัทรฟาร์มเห็ด

ออนไลน์ : สุภาพร ญนะคำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชนแดน อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมเห็ด

รายละเอียด : ญัฐภัทรฟาร์มเห็ด (แหนมเห็ด)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบริการ

สร้างองค์ความรู้ให้ชุมชน และการตลาด

การแปรรูปอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลักแผนเห็ด

-ขายตามออเดอร์ของลูกค้า

-ขายออนไลน์ ผ่าน Line Facebookส่วนตัว และทางเพจFacebook

ทรัพยากรหลัก

-วัตถุดิบเห็ดสะอาดปลอดภัย

-แรงงานจากกลุ่มสมาชิก

คุณค่าที่ส่งมอบแก่ลูกค้า

-ความอร่อย ปลอดภัยดีต่อสุขภาพ

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

-ผลิตตามความต้องการของลูกค้าเพื่อความสดใหม่

-ทำการขายด้วยตัวเองเพื่อการรับผิดชอบ

-มีlineและFacebook ที่เป็นช่องทางการติดต่อโดยตรง

กลุ่มลูกค้า

-อายุมากกว่า 40 ปี

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

-หน้าร้าน

-การขายออนไลน์ Line Facebook

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ญัฐภัทรฟาร์มเห็ด

ออนไลน์ : สุภาพร ฤนะคำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยพฤกษ์ อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชัยพฤกษ์เกษตร ออร์แกนิก

รายละเอียด : เป็นผลผลิตจากการเกษตรธรรมชาติสูงมาก เพราะในการเพาะปลูกผักที่จะไม่มีการใช้สารเคมีใดๆ แต่จะปลูกโดยดัดแปลงสภาพการเพาะปลูกเลียนแบบธรรมชาติ เช่น ปุ๋ยในดิน การบำรุงดิน อากาศ ความชื้น น้ำ ฯลฯ เพื่อให้พืชผักเจริญเติบโตได้ด้วยวิธีแบบธรรมชาติและได้มาตรฐาน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การคัดสรรเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แบบฟอร์ม C-02 แผนธุรกิจ

โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T For BCG)

ตำบลชัยพฤกษ์ อำเภอชนแดน จังหวัดเพชรบูรณ์

กลุ่มตลาดเป้าหมาย (Target market)

-กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน และผู้ที่สนใจใส่ใจสุขภาพและสิ่งแวดล้อม ไม่จำกัดเพศและอายุ Customer Relationships

-ความสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านการอำนวยความสะดวกในการส่งมอบผักปลอดสารพิษด้วยความรวดเร็ว และเป็น ผักที่สดใหม่ มีช่องทางให้ลูกค้าติดต่อกลับหลากหลาย Channels

-จัดจำหน่ายผ่านทาง Facebook U2T ตำบลชัยพฤกษ์, Line การออกบูทสินค้าในชุมชน และจำหน่ายหน้าร้าน ของกลุ่มผลิตผักปลอดสารพิษ

Value Proposition

-คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ได้บริโภคผักที่ปลอดสารพิษ ทำให้มีสุขภาพร่างกายที่ดี มีภูมิคุ้มกันและแข็งแรง ขึ้น อีกทั้งยังช่วยลดอัตราเสี่ยงต่อการเจ็บป่วยและการเกิดโรค

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยพฤกษ์ อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักชีวภาพ

รายละเอียด : ช่วยในเรื่องเร่งการเจริญเติบโตของพืชผัก และผลไม้ได้เป็นอย่างดี และยังช่วยเติมแร่ธาตุให้ดินมีความอุดมสมบูรณ์อีกด้วยนะครับ อีกทั้งยังช่วยให้พืชผัก และผลไม้ของเรานั้นมีความแข็งแรง และทนต่อแมลงที่มากัดกินอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การตลาด

การเพิ่มแร่ธาตุในปุ๋ยและดิน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แบบฟอร์ม C-02 แผนธุรกิจ

โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T For BCG)

ตำบลชัยพฤกษ์ อำเภอชนแดน จังหวัดเพชรบูรณ์

กลุ่มตลาดเป้าหมาย (Target market)

-กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน และผู้ที่สนใจใส่ใจสิ่งแวดล้อม ไม่จำกัดเพศและอายุ

Customer Relationships

-ความสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านการอำนวยความสะดวกในการส่งปุ๋ยหมักชีวภาพด้วยความรวดเร็ว และเป็นสินค้าที่มีมาตรฐาน มีช่องทางให้ลูกค้าติดต่อกลับหลากหลาย

Channels

-จัดจำหน่ายผ่านทาง Facebook U2T ตำบลชัยพฤกษ์, Line การออกบูทสินค้าในชุมชน และจำหน่ายหน้าร้าน ของกลุ่มผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพ

Value Proposition

-คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ช่วยในเรื่องเร่งการเจริญเติบโตของพืชผัก และผลไม้ได้เป็นอย่างดี และยังช่วยเติมแร่ธาตุให้ดินมีความอุดมสมบูรณ์อีกด้วยนะครับ อีกทั้งยังช่วยให้พืชผัก และ

ผลไม้ของเรานั้นมีความแข็งแรง และทนต่อแมลงที่มากัดกินอีกด้วย

Key Activities

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65003312 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ดงขุย อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สุนัขโพรดอกเห็ดหลินจือ

รายละเอียด : ช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย บรรเทาอาการของโรคเบาหวาน ความดันโลหิต และอาการของโรคภูมิแพ้ขนาด 3.5 นิ้ว สูง 6 นิ้ว น้ำหนัก 160 กรัม กระปุกละ 250 บาท / สูง 3.5 X 80 ราคา 150 บาทถุงซีบ กว้าง 6 นิ้ว สูง 10 นิ้ว น้ำหนัก 100 กรัม ราคา 200 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไม่มี
ไม่มี
ไม่มี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Value Proposition : เห็ดหลินจือ ช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย บรรเทาอาการของโรคเบาหวาน ความดันโลหิต อาการของโรคภูมิแพ้ ปลอดภัยไร้สารเคมี และบริการให้คำแนะนำตั้งแต่ก่อนซื้อ-หลังการขาย
2.Customer Segment : กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และภาคตะวันออก หรือผู้ที่เดินทางมาเที่ยวในจังหวัดเพชรบูรณ์ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป หรือผู้ที่มีความสนใจในเรื่องของสุขภาพ การดูแลตัวเอง สามารถซื้อเห็ดหลินจือไปต้มเพื่อดื่มน้ำรับประทาน
3.Channel : จัดจำหน่ายที่ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลดงขุย อำเภอชนแดน จังหวัดเพชรบูรณ์ และ Facebook : ศูนย์ชนแดน รวมถึงในอนาคตอาจมีช่องทางการจำหน่ายผ่านทาง Shopee, Lazada
4.Customer Relationship : มีการติดตามผลจากลูกค้าที่ซื้อเห็ดหลินจือไปรับประทาน ว่าหลังจากทานไป 1 สัปดาห์ผลเป็นอย่างไรบ้าง เกิดอาการอะไรหรือไม่ รสชาติขมเกินไปหรือไม่ หากว่ามีสขมเกินไปสำหรับคนที่เพิ่งเริ่มรับประทาน เราทำการแนะนำให้เติมน้ำเพิ่มเข้าไปเพื่อเจือจางรสขม และนำ Feedback ของลูกค้ามาปรับปรุงให้เหมาะสม
5.Revenue Stream : รายได้มาจาก 2 ช่องทาง ได้แก่ หน้าร้านศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ และ Facebook : ศูนย์ชนแดน
6.Key Resources : ทรัพยากรในการผลิต ประกอบไปด้วย เงินทุนในการผลิตก้อน การเพาะเลี้ยงก้อนเห็ดหลินจือ วัตถุดิบในการผลิต แรงงานที่ใช้ในการผลิตจะเป็นแรงงานคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65007519 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ดงขุย อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินพร้อมปลูก

รายละเอียด : ดินพร้อมปลูก ทำมาจากวัสดุเหลือใช้ในห้องกั้น ใช้ส่วนผสมของจุลินทรีย์ วัต
สุก้อนเห็ด มูลสัตว์ รำอ่อน ขุยมะพร้าว ขุยมะพร้าว ใบจามจุรี เปลือกถั่ว ฟางข้าว และดินร่วน
ขนาดบรรจุภัณฑ์ ถุงขนาด 3 นิ้ว x 21 นิ้ว น้ำหนัก 9 กิโลกรัม ราคาจำหน่ายถุงละ 12 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การใช้จุลินทรีย์ไตรโคเดอร์มาหมักร่วมกับดิน
- ใช้การสกรีนถุงแทนการใช้กระดาษ
- ใช้จักรมือเย็บปากถุงแทนเครื่องใช้ความร้อน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Value Proposition : ใช้เศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรนำมาหมัก ทำให้เกิดเป็นจุลินทรีย์
และธาตุอาหารสำหรับพืช เหมาะสำหรับการปลูกไม้ดอก ไม้ประดับ และไม้ผล ทำให้ใบงาม แตก
ใบอ่อน มีสีสวย ผลดกดี ใช้ในการปรับสภาพดิน โดยการนำก้อนเห็ดเก่าในชุมชนที่ครบ
กำหนดอายุนำมาแปรรูปเป็นส่วนผสมร่วมกับดินด้วย และมีบริการให้คำแนะนำหลังการขาย
- 2.Customer Sagment : กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง ภาคเหนือ และภาคตะวันออก
- 3.Channel : จัดจำหน่ายที่ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลดงขุย อำเภอชนแดน จังหวัด
เพชรบูรณ์
- และ Facebook : ศูนย์ชนแดน
- 4.Customer Relationship : มีการติดตามผลจากลูกค้าที่ซื้อดินพร้อมปลูกไป พร้อมทั้งกลับ
มาซื้ออีก มีการถามของแถมเพิ่มเติม และการนำ Feedback มาปรับปรุงอยู่เสมอ
- 5.Revenue Stream : รายได้มาจาก 2 ช่องทาง ได้แก่ หน้าร้านศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ และ
Facebook : ศูนย์ชนแดน
- 6.Key Resources : ทรัพยากรในการผลิต ประกอบไปด้วย เงินทุนการผสมดิน การหมักดิน
วัตถุดิบในการผลิต แรงงานที่ใช้ในการผลิตจะเป็นแรงงานคนในชุมชน สมาชิกเครือข่าย
วิสาหกิจชุมชน และสถานที่ในการจัดจำหน่ายสินค้า
- 7.Key Partners : สำนักงานเกษตรอำเภอชนแดน กรมการค้าภายในจังหวัดเพชรบูรณ์
มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ ดำเนินงานโดยกลุ่มวิสาหกิจอำเภอชนแดน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

- ออฟไลน์ :
- ออนไลน์ :
- ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004632 : โครงการพัฒนาอาชีพเปลาसानแก่ประชาชน ตำบลตะกุดไร อำเภอนนทบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ตะกุดไร อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปลาसानตะกุดไร

รายละเอียด : เปลาญวนสานจากวัสดุธรรมชาติ และพลาสติกในลอน

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

SWOT Analysis

Business Canva Model

Knowledge Management

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65010539 : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของม้วนสมุนไพร บ้านตะกุดจั่น ตำบลท่าข้าม อำเภอนนทบุรี จังหวัด

เพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ท่าข้าม อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กองม้วนจืด TK By U2T THAKHAM

รายละเอียด : ต่อยอดผลิตภัณฑ์ของม้วนที่มีจำหน่ายในชุมชน มาเพิ่มมูลค่าด้วยการทำรูปแบบเป็นกองม้วนจืด ตลอดจนร่วมกันทดลองและพัฒนาสูตร ที่เน้นส่วนผสมของวัตถุดิบจากธรรมชาติ เพื่อให้เกิดทางเลือกที่หลากหลายต่อผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบและรสชาติของม้วนให้มีความน่าสนใจ น่าซื้อ โดยเพิ่มส่วนผสมจากธรรมชาติที่หลากหลายมากกว่าเดิม แก้ไขปัญหานมที่สีเปลี่ยน ความกรอบไม่คงทน ด้วยการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติที่ผ่านกระบวนการอบแห้ง เช่น ขิงผง กลิบบดผงแห้ง เพื่อให้มีความชื้นในเนื้อแป้งขนมน้อยที่สุด ทำให้ช่วยยืดระยะเวลาความกรอบได้นานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ SWOT ของสินค้าเดิมและชุมชนเพื่อค้นหาศักยภาพในการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์
- ตั้งเป้าหมายการพัฒนา
 - อร์อยนำรับประทาน
 - สะอาดถูกหลักอนามัย
 - สดใหม่ไม่ใส่วัตถุกันเสีย
 - บรรจุภัณฑ์ปกป้องสินค้า
 - เพิ่มช่องทางการโปรโมทจำหน่าย
 - เพิ่มมูลค่าและยอดขาย
- วางแผนและทดลองผลิตพัฒนาสูตร
- ทดสอบตลาดและแก้ไขปัญหา
- วางขายจริงวิเคราะห์ SWOT ของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมและวิเคราะห์ SWOT ชุมชนเพื่อเลือกผลิตภัณฑ์และประเมินศักยภาพในการพัฒนา
 - ตั้งเป้าหมายการพัฒนา
 - หน้าตาสวยงามรับประทาน
 - รสชาติอร่อยถูกปาก
 - สะอาดถูกหลักอนามัย
 - สดใหม่ไม่ใส่วัตถุกันเสีย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณเบญญ์ โทร. 062 614 2308

ออนไลน์ : U2T Thakham

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ท่าข้าม อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นหน้าแน่นTK By U2T THAKHAM

รายละเอียด : ต่อยอดผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นที่มีจำหน่ายในชุมชน ด้วยการถ่ายทอดองค์ความรู้จากวิทยากรท้องถิ่น จนสามารถพัฒนาเป็นข้าวแต๋นหน้าแน่นที่มี topping รัญพืช อกรอบและผลไม้แห้ง โรยเพิ่มความอร่อยด้วยงาขาว งาดำคั่วจนหอม ทำให้มีรสชาติที่อร่อย สะอาด ถูกหลักอนามัย มีประโยชน์ต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

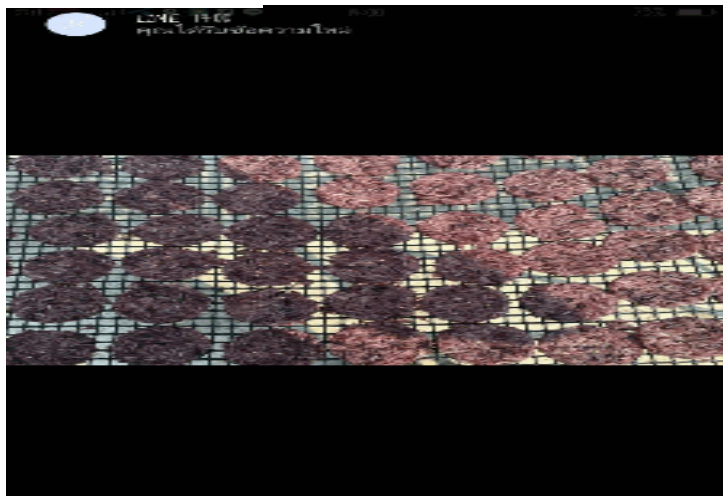
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาข้าวแต๋นให้มีคุณค่าทางโภชนาการโดยการทำ topping ที่หลากหลายและมีคุณค่าทางโภชนาการจากส่วนผสมธรรมชาติ นำรัญพืชอบแห้งและผลไม้แห้งไปอบซ้ำเพื่อไล่ความชื้น ก่อนนำไปโรยหน้าข้าวแต๋นเพื่อให้คงความกรอบ หอม อร่อยได้ยาวนานขึ้น พัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการยืดอายุของข้าวแต๋นและลดความเสี่ยงจาก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ SWOT ของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมและวิเคราะห์ SWOT ชุมชนเพื่อเลือกผลิตภัณฑ์และประเมินศักยภาพในการพัฒนา
- ตั้งเป้าหมายการพัฒนา
 - หน้าตาสวยน่ารับประทาน
 - รสชาติอร่อยถูกปาก
 - สะอาดถูกหลักอนามัย
 - สดใหม่ไม่ใส่วัตถุกันเสีย
 - บรรจุภัณฑ์ที่ปกป้องสินค้า
 - เพิ่มช่องทางการโปรโมทจำหน่าย
 - เพิ่มมูลค่าและยอดขาย
- วางแผนและทดลองผลิตและพัฒนาสูตรอย่างต่อเนื่อง
- ทดสอบตลาดและแก้ไขปัญหา
- วางขายจริง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณเบญญ์ โทร. 062 614 2308

ออนไลน์ : U2T Thakham

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.บ้านกล้วย อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านอัดแท่ง

รายละเอียด : ถ่านอัดแท่งเศรษฐกิจ (ถ่านอัดแท่ง ถ่านอัดก้อนทรงลูกเต๋า)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การพูดต่อกันทั้งในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนกลุ่มลูกค้าต่างจังหวัดที่เปิดร้าน

หมู่กระทะ ร้านไถ่ย่าง ร้านปลาเผา เป็นต้น

1. พัฒนา Packaging Design , คุณภาพและมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์

2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook , Marketplace , Shopee และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

(๑) แผนระยะสั้น : กลยุทธ์บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ สร้างการรับรู้การมีอยู่ของผลิตภัณฑ์ให้เผยแพร่หลายยิ่งขึ้น โดยประยุกต์นำสื่อดิจิทัลมาประกอบกับการดำเนินแผนทางธุรกิจ

(๒) แผนระยะกลาง : กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่ถ่านอัดแท่งให้ดึงดูดความสนใจ เพื่อให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อและสามารถขนส่งได้อย่างสะดวก และสามารถนำเสนอเรื่องราวของชุมชนเพื่อสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์

(๓) แผนระยะยาว กลยุทธ์ช่องทางจัดจำหน่าย จัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.บ้านกล้วย อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอมือ

รายละเอียด : ผ้าทอมือลายขัดพื้นจากที่กระตุก (ผ้าขาวม้า ผ้ามัดหมี่ ผ้าสีพื้น)

05 : แผนธุรกิจ

(๑) แผนระยะสั้น : กลยุทธ์บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ สร้างการรับรู้การมีอยู่ของผลิตภัณฑ์ให้เผยแพร่หลายยิ่งขึ้น โดยประยุกต์นำสื่อดิจิทัลมาประกอบกับการดำเนินแผนทางธุรกิจ
(๒) แผนระยะกลาง : กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม และสามารถนำเสนอเรื่องราวของชุมชนเพื่อสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์
(๓) แผนระยะยาว กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย จัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

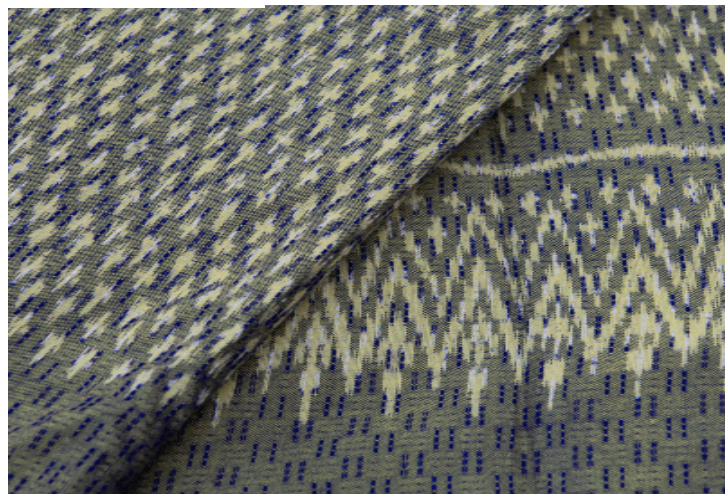
3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

1. พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

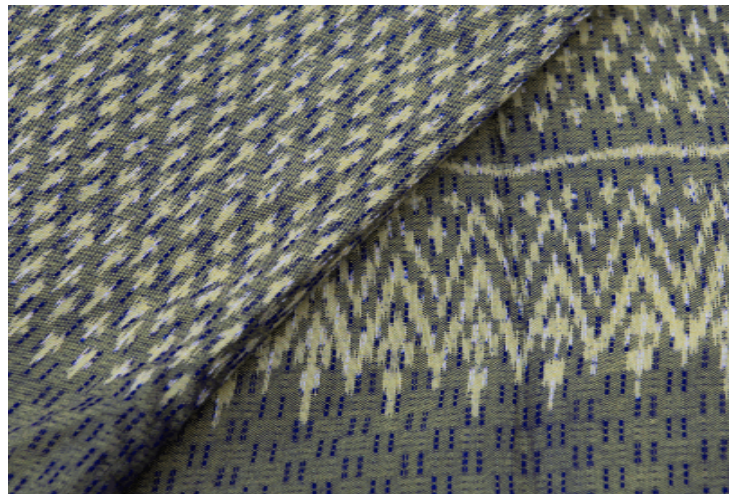
2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook , Line Platform , Shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.พุทราบก อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลไม้แปรรูป: อื่นๆ อื่นๆ

รายละเอียด : เพิ่มมูลค่าจากมะม่วงที่ชาวบ้านหรือเกษตรกรต้องเอาไว้นานเป็นจำนวนมากและไม่ได้นำมาจำหน่ายที่ใด นำมาแช่อิ่มและนำออกจำหน่ายสร้างรายได้ให้กับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ผลไม้แปรรูป: อื่นๆ อื่นๆ มีผลไม้แปรรูปแช่อิ่มหลายชนิด วัตถุดิบสดใหม่ คุณภาพพรีเมียม มีความปลอดภัย สะอาด ถูกหลักอนามัยซึ่งจะควบคุมมาตรฐานความสะอาด ความปลอดภัยมีแหล่งวัตถุดิบ เช่น สวนที่ปลูกผลไม้ กลุ่มลูกค้าจะเป็นนักเรียน/นักศึกษา กลุ่มคนทำงาน กลุ่มคนที่ชอบทานขนมหวานและกลุ่มนักท่องเที่ยวนิยมซื้อของฝาก ช่องทางการสื่อสารช่องทางการสื่อสารกับลูกค้าเช่น ออกบูธ OTOP website Social Media (Facebook page) ขายในแหล่งนักท่องเที่ยว โดยช่องทางการเข้ามาของรายได้จะมีขายผ่าน Social media ขายผ่านร้านขายของฝากต่าง ๆ ฝากขายร้านอาหาร/ร้านกาแฟ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านลูกค้า

ออนไลน์ : ผลไม้แปรรูป: อื่นๆ อื่นๆ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับสูตรให้เหมาะสมกับการดอง

การควบคุมอุณหภูมิในถังหมัก

ปรับปรุงค่า pH ให้เหมาะสม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.พุทราบก อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกขมิ้น

รายละเอียด : นำวัตถุดิบสมุนไพรที่ปลูกในบ้านมาเพิ่มมูลค่าโดยการแปรรูปทำน้ำพริก สร้างรายได้ สร้างอาชีพให้กับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกขมิ้น เกิดจากแนวคิดที่นำสินค้าในชุมชนมาสร้างรายได้ให้คนในชุมชน เรามีการรับซื้อวัตถุดิบที่มีถิ่นเกิดทุกบ้านมาแปรรูปเป็นสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าและจัดจำหน่าย สร้างรายได้สร้างอาชีพ ให้กับคนว่างงานในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยืดอายุการเก็บรักษา

มาตรฐานในการผลิตอาหาร

-

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแม่สมร

ออนไลน์ : น้ำพริกขมิ้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ลาดแค อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนกก

รายละเอียด : หมอนกก ธรรมชาติแท้ 100% ใช้สื่จากธรรมชาติของต้นกก ข้างในหมอนเป็นฝ้าย เป็นหมอนเพื่อสุขภาพ ทอด้วยฝีมือประณีต เก็บรายละเอียดงานอย่างดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไลน์เตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีในการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานและเพิ่มจำนวนผลิตให้มากขึ้น

การใช้เทคโนโลยีนำมาใช้ในงานด้านการตลาดและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อใหกลุ่มเป้าหมายเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น

การใช้เทคโนโลยีเพื่อใช้ในการลดต้นทุนในการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หมอนกก กลุ่มทอผ้าบ้านคลองบนใต้ ตำบล ลาดแค อำเภ ชนแดน จังหวัด เพชรบูรณ์
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีอาการปวดบริเวณต้นคอจากการนอนหมอนที่ไมรองรับสรีระบริเวณต้นคอ
Costomer Relationships – มีบริการที่ให้ความใส่ใจกับลูกค้าในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ให้ได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าไม่ว่าจะเป็นการเลือกกลวดลายต่างๆตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าและการผลิตสินค้าให้ได้จำนวนและลวดลายที่ตรงตามความต้องการในระยะเวลาที่กำหนด
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าบ้านคลองบนใต้และตลาด pcru garden marketplace มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือหมอนจากเสื่อกกที่ผลิตจากวัสดุจากธรรมชาติ สามารถใช้เป็นของขวัญและของฝากในทุกเทศกาล
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกต้นกก ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก และการผลิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง story ให้กับสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วิธีการทอเสื่อกกและการนำเสื่อกกมาตัดเย็บหมอนกก วัสดุอุปกรณ์จากธรรมชาติต้นกกที่ปลูกเองในชุมชน แรงงานที่ใช้ในการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ลาดแค อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานด้วยเส้นพลาสติก

รายละเอียด : ปอพลาสติกที่นำมาสานตะกร้าเป็นวัสดุที่มีความแข็งแรงทนทาน มีอายุการใช้งานที่ยาวนานและวิธีเก็บรักษาง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มยอดขายและลดต้นทุนการผลิต

การใช้เทคโนโลยีในการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

การใช้เทคโนโลยีในการตลาดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มจรรยาบรรณที่รับผิดชอบเส้นพลาสติกบ้านคลองไทรงาม ตำบลลาดแค อำเภอนครชัย จังหวัดเพชรบูรณ์

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม Costomer Relationships – มีบริการที่ให้ความใส่ใจกับลูกค้าในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ให้ได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าไม่ว่าจะเป็นการเลือกขนาดและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าและการผลิตสินค้าให้ได้จำนวนและลวดลายที่ตรงตามความต้องการในระยะเวลาที่กำหนด

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน กลุ่มจรรยาบรรณที่รับผิดชอบเส้นพลาสติกบ้านคลองไทรงาม และตลาด pcru garden marketplace มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือตะกร้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันและสามารถนำไปใช้ในการเกษตร

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการคัดสรรพลาสติก และการผลิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง story ให้กับสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ทรัพยากรที่รับผิดชอบเส้นพลาสติกและไม้ไผ่ วัสดุอุปกรณ์จากธรรมชาติและพลาสติกที่เป็นวัสดุต้นทุนไม่สูงมาก แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน และการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ศาลาลาย อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้อบแห้ง

รายละเอียด : หน่อไม้อบแห้ง ขนาดบรรจุ 200 กรัม สามารถเก็บไว้ได้นาน 2 ปี นับจากวันผลิต

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ขยายพื้นที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์
- 2.พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์
- 3.สร้างเพจและแบรนด์เป็นของชุมชน ตำบล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์

พัฒนาแบรนด์

พัฒนาคุณภาพสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

LA-LA-LAI
ลา-ลา-ลาย





PS65005705 : การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลศาลาลาย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ศาลาลาย อ.ชนแดน จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำจิ้มไก่มะขาม

รายละเอียด : น้ำจิ้มไก่มะขาม ขนาดบรรจุ 350 มิลลิลิตร สามารถเป็นไว้ได้โดยที่ไม่ใส่ตู้เย็นนาน 1 เดือน

05 : แผนธุรกิจ

1. ขยายพื้นที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์
2. พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์
3. สร้างเพจและแบรนด์เป็นของชุมชน ตำบล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพสินค้า

พัฒนาผลิตภัณฑ์

พัฒนาแบรนด์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.โคกมน อ.น้ำหนาว จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก๋วยเตี๋ยวแปรรูป

รายละเอียด : ก๋วยเตี๋ยวแปรรูปเป็นก๋วยเตี๋ยวที่ทำขึ้นเพื่อให้เพิ่มมูลค่าและยังสามารถนำมาต่อยอดเป็นขนม ของว่างต่างๆได้ เช่น เค้กก๋วยเตี๋ยว พายก๋วยเตี๋ยว เป็นต้น การแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ จะเป็นการเพิ่มรายได้และสร้างมูลค่าให้กับครอบครัวเกษตรกรในตำบลโคกมนได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คู่มือปฏิบัติงานแสงอาทิตย์

แปรรูปผลิตภัณฑ์ก๋วยเตี๋ยว

ส่งเสริมการขายช่องทางออนไลน์ /ออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ในการนำเสนอ BMC สามารถวิเคราะห์ได้ ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้า (CS: Customer Segments)

- กลุ่มนักท่องเที่ยวในร้านค้า

- กลุ่มคนรักสุขภาพ

2. คุณค่าสินค้า/บริการ (VP: Value Propositions)

- สินค้าทางเลือกใหม่สำหรับคนรักสุขภาพ สามารถทานเป็นอาหารว่าง หรือทานคู่กับกาแฟก็ได้

- สินค้าอิมพอร์ต และมีความปลอดภัย

- เป็นสินค้าชุมชน ที่ปลูก แปรรูป และจัดจำหน่ายเอง จึงเหมือนได้ช่วยเหลือเกษตรกรโดยตรง

3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (CR: Customer Relationships)

- สินค้าเป็นสินค้าสดใหม่ สามารถผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้า ทั้งด้านขนาด หรือส่วนผสมอื่นๆ

- ลูกค้าซื้อซ้ำ

4. ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (DC: Channels)

- ออกจากร้านร่วมกับหน่วยงานภาครัฐต่างๆ

- ช่องทางออนไลน์: เพจไรลันวิว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไรลันวิว น้ำหนาว

ออนไลน์ : ไรลันวิว น้ำหนาว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65005268 : โครงการอบรมให้ความรู้การบริหารจัดการแปลงเกษตร และปุ๋ยไส้เดือน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.โคกมน อ.น้ำหนาว จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือน

รายละเอียด : ปุ๋ยมูลไส้เดือน เป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่ช่วยให้พืชผักผลไม้เจริญงอกงาม น้ำหนักมูลไส้เดือนยังสามารถใช้ปรับสภาพดิน พื้นฟูต้นพืชที่ติดโรคหรือไม่สมบูรณ์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ใหม่เกี่ยวกับการจัดการแปลงเกษตรพืชไร่ / พืชสวน

ต่อยอดการทำปุ๋ยชีวภาพอินทรีย์

การทำปุ๋ยมูลไส้เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยมูลไส้เดือน เป็นที่ต้องการของตลาดมาก มีราคา 20-25 บาท ต่อถัง 10 ลิตร ซึ่งมีราคาถูกกว่าปุ๋ยอื่นๆ ในท้องตลาด และยังไม่มีเพียงพอต่อความต้องการของตลาด อีกทั้งเกษตรกรสามารถนำมาใช้การจัดการแปลงเกษตรลดต้นทุน การแก้ปัญหาต้นไม่สมบูรณ์ และการทำปุ๋ยมูลไส้เดือนเพื่อใช้ในแปลงเกษตร และสร้างอาชีพและรายได้เสริมจากการจำหน่ายปุ๋ยมูลไส้เดือน และจากการวิเคราะห์ BMC สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้า (CS: Customer Segments)
 - กลุ่มเกษตรกร แปลงเกษตรอินทรีย์หรือเกษตรปลอดภัยไร้สารเคมี
 - กลุ่มคนรักสุขภาพที่ทานผักปลอดภัย
 - กลุ่มคนรักการปลูกต้นไม้
2. คุณค่าสินค้า/บริการ (VP: Value Propositions)
 - จำหน่ายสินค้าเกษตรทั้งผักและผลไม้สดตามฤดูกาล
 - จำหน่ายปุ๋ยไส้เดือน
3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (CR: Customer Relationships)
 - เกษตรกรเป็นผู้ดำเนินงานเอง มั่นใจในคุณภาพและความปลอดภัย
4. ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (DC: Channels)
 - ออกจำหน่ายร่วมกับหน่วยงานภาครัฐต่างๆ
 - ช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยังอยู่ในระหว่างการขยายผลผลิตเพื่อใช้ในแปลงเกษตรและจำหน่าย

ออนไลน์ : _

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำหนาว อ.น้ำหนาว จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวตัง มีดั่ง

รายละเอียด : ข้าวตังเป็นห่อๆ ละ 100 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

พัฒนากระบวนการการผลิต

พัฒนานวัตกรรมการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มข้าวตัง ตรามีดั่งข้าวตัง เป็นกลุ่มที่ดำเนินการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวตัง ตรามีดั่ง ข้าวตัง เนื่องจากมองเห็นโอกาสธุรกิจจากการที่ตลาด ข้าวตัง ตรามีดั่งข้าวตัง ผลิตมาจากวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ อีกทั้งตลาดขนมขบเคี้ยวในประเทศไทยมีมูลค่าสูงและเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ผู้แข่งขันรายใหม่ที่มีศักยภาพสนใจเข้ามาลงทุนในตลาดเพิ่มมากขึ้น ยังได้รับการสนับสนุนการภาครัฐ เพื่อส่งเสริมกระบวนการพัฒนาท้องถิ่นสร้างชุมชนให้แข็งแรงพึ่งตนเองได้ในชุมชน ชุมชนมีส่วนร่วมในการสร้างรายได้ด้วยการนำทรัพยากรภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์และการบริการที่มีคุณภาพก่อให้เกิดรายได้กลับสู่ชุมชนนั้นปัจจัยสำคัญหนึ่งปัจจัยที่จะส่งผลต่อการสร้างความเข้มแข็งให้แกชุมชนให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องยังยืมนรวมทั้งการสร้างรากฐานความเข้มแข็งที่มั่นคงถาวรให้กับชุมชนได้ต่อไป

โดยมีเป้าหมายทางธุรกิจระยะสั้น คือ ทำทำการพัฒนาข้าวตัง ตรามีดั่งให้มีให้ได้สูตรเฉพาะภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ได้มาตรฐาน เป้าหมายระยะกลาง คือ ทำให้ผลิตภัณฑ์ข้าวตัง ตรามีดั่งข้าวตัง ให้เป็นที่รู้จักและเข้าสู่ตลาดออนไลน์ เพื่อสร้างรายได้เข้ามายังกลุ่มสูงขึ้น และเป้าหมายระยะยาว คือ พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวตัง ตรามีดั่งข้าวตัง เพื่อขยายจัดจำหน่ายกระจายสินค้าไปทั่วประเทศ เพิ่มยอดขายสูงขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านฟรานนาข้าว

ออนไลน์ : ข้าวหลามน้ำหนาวแม่เสด็จ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำหนาว อ.น้ำหนาว จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชিংผงสำเร็จรูป ตราหมอกขุน

รายละเอียด : ชিংผงสำเร็จรูป บรรจุซอง 10 ซอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

แพลตฟอร์มการออกแบบบรรจุภัณฑ์

คอมพิวเตอร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มชาชিংผงสำเร็จรูป ตราหมอกขุน เป็นกลุ่มที่ดำเนินการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชาชিংผงสำเร็จรูป ตราหมอกขุน เนื่องจากมองเห็นโอกาสธุรกิจจากการที่ตลาดเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพกำลังได้รับความนิยมอย่างสูง ประกอบกับผู้บริโภคให้ความสนใจในเรื่องสุขภาพกันมากขึ้นรวมทั้งรูปแบบการดำเนินชีวิตในปัจจุบันต้องทำงานแข่งกับเวลาทำให้เกิดความเครียด ผลิตภัณฑ์ชาชিংผงสำเร็จรูปเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภคที่ต้องการบริโภคเครื่องดื่มสมุนไพร กลุ่มเป้าหมายหลักของทางกลุ่มฯคือผู้บริโภคที่รักการดูแลสุขภาพและนิยมดื่มเครื่องดื่มสมุนไพร โดยผลิตภัณฑ์ที่เน้นที่ความมีประโยชน์ต่อสุขภาพการมีสรรพคุณที่หลากหลายตามความต้องการรสชาติอร่อยและความสดใหม่ของสินค้า อีกทั้งฟังก์ชันของบรรจุภัณฑ์ที่ย่อยในปากก่อนนำมานวดยังมีการปลูก “ชিং” ที่เป็นแหล่งวัตถุดิบในการผลิตชาชিংผงสำเร็จรูป

โดยมีเป้าหมายทางธุรกิจระยะสั้น คือ ทำให้ผลิตภัณฑ์ชিংผงสำเร็จรูป หมอกขุน เป็นที่รู้จักและเข้าสู่ตลาดออนไลน์ เป้าหมายระยะกลาง คือ พัฒนาผลิตภัณฑ์พัฒนาเชิงพาณิชย์สำเร็จรูป หมอกขุน เพื่อสร้างรายได้เข้ามายังกลุ่มสูงขึ้น และเป้าหมายระยะยาว คือ พัฒนาผลิตภัณฑ์ชিংผงสำเร็จรูป หมอกขุน รูปแบบต่างๆ เพื่อขยายจัดจำหน่ายกระจายสินค้าไปทั่วประเทศ เพิ่มยอดขายสูงขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านอารีย์ชিংผง

ออนไลน์ : ทาวิ คำสิงห์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วังทอง อ.น้ำหนาว จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยแปรรูป

รายละเอียด : กล้วยแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

1. ชื่อผลิตภัณฑ์ กล้วยแปรรูป 2. สถานที่ตั้ง ตำบลวังทอง อำเภอ้ำหนาว จังหวัดเพชรบูรณ์ 3. ข้อมูลกลุ่ม วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายของกลุ่ม 4. วิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรม 5 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค 6. แผนการผลิต 7 แผนการตลาด 8 แผนการเงิน 9. แผนด้านความเสี่ยง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอปพลิเคชัน

วิธีการออกแบบ

วิธีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วังทอง อ.น้ำหนาว จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไทย

รายละเอียด : ผ้าลายไทยพื้นบ้าน

05 : แผนธุรกิจ

1. ชื่อผลิตภัณฑ์ ผ้าไทย 2. สถานที่ตั้ง ตำบลวังทอง อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ 3. ข้อมูลกลุ่ม วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายของกลุ่ม 4. วิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรม 5 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค 6. แผนการผลิต 7 แผนการตลาด 8 แผนการเงิน 9. แผนด้านความเสี่ยง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีการออกแบบ

แอปพลิเคชัน

วิธีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หลักด่าน อ.น้ำหนาว จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอ

รายละเอียด : ผ้าทอลายไทยพื้นถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอปพลิเคชัน

วิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์

วิธีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ชื่อผลิตภัณฑ์ ผ้าทอ
2. สถานที่ตั้ง ตำบลหลักด่าน อำเภอ น้ำหนาว จังหวัดเพชรบูรณ์
3. ข้อมูลกลุ่ม วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายของกลุ่ม
4. วิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรม
5. วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค
6. แผนการผลิต
7. แผนการตลาด
8. แผนการเงิน
9. แผนด้านความเสี่ยง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65008696 : เพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หลักด่าน อ.น้ำหนาว จ.เพชรบูรณ์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าตัดเย็บ

รายละเอียด : ลักษณะตัดเย็บเป็นผ้ากันเปื้อน

05 : แผนธุรกิจ

1. ชื่อผลิตภัณฑ์ ผ้าตัดเย็บ 2. สถานที่ตั้ง ตำบลหลักด่าน อำเภอน้ำหนาว จังหวัดเพชรบูรณ์ 3. ข้อมูลกลุ่ม วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายของกลุ่ม 4. วิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรม 5 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค 6. แผนการผลิต 7 แผนการตลาด 8 แผนการเงิน 9. แผนด้านความเสี่ยง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์

แอปพลิเคชัน

วิธีการสร้างแบรนด์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.กันจ อ.นิงสามพัน จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามแปรรูป

รายละเอียด : ผลผลิตทางการเกษตรนำมาแปรรูป เมื่อมีผลผลิตมากขึ้นการจัดจำหน่ายผลผลิตทำให้ได้ราคาไม่สูงเท่าที่ควรดังนั้นทางทีมผู้จัดทำโครงการจึงมีแนวคิดที่จะส่งเสริมการแปรรูปมะขามหวาน จากพืชผลเศรษฐกิจของจังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อพัฒนาและส่งเสริมการขาย พร้อมทั้งสร้างรายได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอปพลิเคชัน Canva

แอปพลิเคชัน Facebook

แอปพลิเคชัน Photoshop

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจ โดยประยุกต์นำสื่อดิจิทัลมาประกอบการดำเนินแผนทางธุรกิจ รวมไปถึงหลักการในการทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักแพร่หลายในสื่อ สังคมต่างๆ มากยิ่งขึ้น โดยการสร้างเพจในการเป็นสื่อการในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจและทำอย่างไรให้เป็นที่ยอมรับเพิ่มขึ้นสำหรับการต่อยอดทางธุรกิจ ตัวอย่าง แนวทางการพัฒนาแผนธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.กันจ อ.นิงสามพัน จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามเปรี้ยวยักษ์แปรรูป

รายละเอียด : ผลผลิตทางการเกษตรนำมาแปรรูป เนื้อมะขามเปรี้ยวฝักยักษ์เวลาสุกมีรสเปรี้ยวมากกว่ามะขามเปรี้ยวธรรมดา 2 เท่า ใช้เป็นส่วนประกอบของอาหารอ่อน เก็บฝักดิบทำแช่อิ่มหรือเข้าโรงงานดองมะขามเก็บเป็นมะขามเปียก แม้กระทั่งเมล็ดมะขามก็ยังสามารถขายได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอปพลิเคชัน Canva
แอปพลิเคชัน Facebook
แอปพลิเคชัน Photoshop

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจ โดยประยุกต์นำสื่อดิจิทัลมาประกอบการดำเนินแผนทางธุรกิจ รวมไปถึงหลักการในการทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักแพร่หลายในสื่อ สังคมต่างๆ มากยิ่งขึ้น โดยการสร้างเพจในการเป็นสื่อในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจและทำอย่างไรให้เป็นที่น่าสนใจเพิ่มขึ้นสำหรับการต่อยอดทางธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยบาดาล อ.เมืองสามพื่น จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของมันสมุนไพรทองมณี

รายละเอียด : เป็นขนมทองม้วน เพิ่มสมุนไพร ลดแป้ง เหมาะกับทุกเพศทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

ทองม้วนสมุนไพรทองมณี เป็นผลิตภัณฑ์ขนมไทยที่อนุรักษ์ความเป็นไทย ลดแป้ง เพิ่มสมุนไพร เพื่อให้มีคุณค่าทางโภชนาการ โดยมีกลุ่มลูกค้าได้แก่ นักเรียน นักศึกษา คนทำงาน นักท่องเที่ยว กลุ่มคนรักสุขภาพ คุณค่าสินค้าเป็นขนมอร่อย มีส่วนผสมของสมุนไพร ช่องทางการขาย การออกบูธงานต่าง ๆ ออนไลน์ ร้านขายของฝาก สถานที่ท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายออนไลน์

การพัฒนาสูตร ขั้นตอนการผลิต ขนมทองม้วนสมุนไพร ในท้องถิ่น

การผลิตสมุนไพรผง จากพืชในชุมชน ด้วยกระบวนการอบแห้ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ชัยบาดาล อ.เมืองสามพิน จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนสมุนไพร (ทองม้วน) ชัยบาดาล

รายละเอียด : เป็นขนมทองม้วนที่คิดค้นสูตรโดยนำสมุนไพร ในท้องถิ่นได้แก่ น้ำอ้อย มันม่วง แครอท ใบเตย อัญชัน จา ข้าวกล้อง ปรับส่วนผสมสดและน้ำตาล เป็นขนม หรือของฝาก ราคา แพคเกจ 50 บาท ของว่างที่มีประโยชน์เหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย

เหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย

เหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย

มีหลายรูปแบบ เช่น ทองม้วน ทองพับ และทองกุหลาบ จำหน่ายทั้งปลีกและส่ง เหมาะสำหรับ

ชื่อเป็นของฝากในช่วงเทศกาลต่าง ๆ จำหน่ายเป็นแพคเกจ แพคเกจ 50 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสูตรไส้ขนมกะหรี่ปั้วจากเห็ดนางฟ้า

กระบวนการขั้นตอนการผลิตทั้งที่เป็นการทำสด และการแช่แข็งที่มีรสชาติ คุณค่าทาง

อาหารคงเดิม ปลอดภัย และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจขนมกะหรี่ปั้วได้เกิดเป็นการแปรรูปเห็ดนางฟ้าจากการจัดจำหน่ายมาแปรรูปเป็นขนมกะหรี่ปั้ว ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย เป็นนักท่องเที่ยวกลุ่มคนรักสุขภาพ คุณค่าของสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบอย่างดี มีคุณภาพ มีคุณค่าทางโภชนาการสูง ไม่ใส่วัตถุกันเสีย สดใหม่ โดยมีกิจกรรมหลักคือ การจัดวัตถุดิบ ส่วนผสม ผลิตสินค้า การปรับปรุงสูตร กระบวนการผลิต สะอาด ปลอดภัย ด้านการตลาด ออนไลน์ ออฟไลน์ จัดจำหน่ายตามบูธงานต่าง ๆ หน้าร้าน พัฒนาระบบที่ให้ได้มาตรฐาน ช่องทางการสื่อสารกับลูกค้าได้แก่ ออกบูธ otop face book page website และขายในแหล่งท่องเที่ยว ผู้ค้าดำเนินการธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกเห็ด ร้านขายของฝาก ตัวแทนจำหน่าย กลุ่มร้านค้าปลีกแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนและใกล้เคียง กลุ่มบริการขนส่ง ทรัพยากรที่ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้ประกอบการและสมาชิกกลุ่ม วัตถุดิบต่าง ๆ ช่องทางการเข้ามาของรายได้ มาจากเงินสดจากการขายหน้าร้าน ร้านพันธมิตรที่ฝากขาย การจัดจำหน่ายนอกสถานที่ จัดเบรคงานประชุมต่าง ๆ ขายเดลิเวอรี่ผ่านช่องทาง Socail Media ขายผ่านร้านขายของฝากต่าง ๆ ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และขายผ่านตัวแทนจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65009179 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ สสแซบ ปลาร้าสับผู้ใหญ่ละเอียด



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ชัยสมอทอด อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

1 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สสแซบ ปลาร้าสับ ผู้ใหญ่ละเอียด

รายละเอียด : สสแซบ ปลาร้าสับผู้ใหญ่ละเอียด ช่วยเติมรส กลิ่น อาหารให้หอม โดยผลิตจากปลากระดี ขนาด 400 มิลลิกรัม ราคาขวดละ 45 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โซเซียล

โปรแกรม Photoshop

เครื่องพิมพ์ ฉลาก สติกเกอร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ และไม่จำกัดอายุ
Costomer Relationships – มีการติดตามจากลูกค้าที่ซื้อไปบริโภค ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ช่วยเพิ่มรสชาติ กลิ่น ของอาหารดีขึ้นหรือไม่ รวมถึงความชอบในแพ็คเกจของสินค้า และนำผลการเข้ามาช่วยในการ review สินค้า และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมส่วนลด 10 %
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน facebook : ญัฐชญาญ น้อยกา Line : 0828851382 และรวมถึงจำหน่ายที่บ้านเลขที่ 891 หมู่7 ต.ชัยสมอทอด อ.บึงสามพัน จ. เพชรบูรณ์
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากรสแซบปลาร้าสับผู้ใหญ่ละเอียดคือโลโก้ที่ออกแบบขึ้นมานี้จะบอกถึงตัวตนของผู้ผลิตสินค้า แสดงให้เห็นถึงลักษณะ ระดับ เจตคติ และคาแรคเตอร์ของผู้ผลิต ต้องสร้างความน่าเชื่อถือทางสินค้า และการยอมรับให้สินค้าได้ในทันทีการทำโลโก้ต่างๆ ทำให้ทั้งผลิตภัณฑ์ ของผู้ผลิตมีชื่อเสียงไปพร้อมๆ กัน นีคือความสำคัญของการที่สินค้าต้องมีโลโก้ที่แตกต่างกันและไม่เหมือนใคร
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการใช้นวัตกรรมมาสร้างโลโก้หรือชื่อของสินค้าเพื่อนำมาติดไว้ในบรรจุภัณฑ์ เพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย นวัตกรรมในการออกแบบโลโก้รสแซบปลาร้าสับผู้ใหญ่ละเอียด แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในครอบครัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65009245 : ผลิตภัณฑ์ใหม่ น้ำปลาร้าต้มสุก ผู้ใหญ่ละเอียด

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยสมอทอด อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาร้าต้มสุก ผู้ใหญ่ละเอียด
รายละเอียด : น้ำปลาร้าต้มสุก ผู้ใหญ่ละเอียด ทำจากปลากระดี่ สูตรปรุงรสสำเร็จ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพาสดเจอร์ไรส์
การแปรรูปอาหาร
สื่อโซเชียล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer segment : กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้อาศัยในทุกภาค และอาศัยในทุกชุมชน ไม่จำกัดเพศ และอายุ เพราะเป็นกลุ่มที่บริโภคน้ำปลาร้าต้มสุก และนำไปปรุงอาหารได้
Costomer Relationships : แะนำการปรุงอาหารใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ที่มีน้ำปลาร้าต้มสุกเป็นส่วนประกอบให้กับลูกค้า เพื่อต่อยอดในการปรุงอาหารเพื่อจำหน่ายหรือบริโภค และอาจจะมีสิทธิพิเศษ หากมีการ Review หรือยอดซื้อจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก เป็นการตอบแทนโดยมีส่วนลดในการซื้อสินค้าปลาร้าต้มสุก 10 เปอร์เซ็นต์
Channels : จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Facebook ชื่อผู้ใช้ ญัฐชภาณจ น้อยกา และที่บ้านเลขที่ 891 หมู่ 7 ต.ชัยสมอทอด อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์ 67160
Value Propositions : เราสามารถแก้ปัญหาของลูกค้าได้ คือ การผลิตน้ำปลาร้าที่ สะอาด ถูกหลักอนามัย และง่ายต่อการบริโภค เก็บรักษาได้ในระยะยาว
Key Activities : กระบวนการผลิต ได้มาจากนำวัตถุดิบเหลือใช้จากการแปรรูปผลิตภัณฑ์หลักของปลาร้า ซึ่งจะเหลือปลาร้า นำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิต เป็นสินค้าใหม่ ที่สามารถตอบสนองต่อผู้บริโภคในชุมชน และง่ายต่อการบริโภค และปลอดภัย สะอาดถูกหลักอนามัย ซึ่งในกระบวนการผลิตสินค้า จะมีการเก็บข้อมูล นำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources : ทรัพยากรในการผลิตประกอบด้วย น้ำปลาร้าเป็นวัตถุดิบหลัก แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในครอบครัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.บึงสามพัน อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Tamily

รายละเอียด : น้ำมะขามพร้อมดื่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design , คุณภาพและมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook , Marketplace , Shopee และ Line Platform

การพูดต่อจกัทั้งในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

(๑) แผนระยะสั้น :กลยุทธ์บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ สร้างการรับรู้การมีอยู่ของแบรนด์ ให้เผยแพร่หลายยิ่งขึ้น การจัดกิจกรรมสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ (๒) แผนระยะกลาง : กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ขนส่งได้สะดวก และสามารถนำเสนอเรื่องราวของชุมชนเพื่อสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ (๓) แผนระยะยาว กลยุทธ์ช่องทางจัดจำหน่าย จัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,740

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.บึงสามพัน อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : CHANIKA

รายละเอียด : สบู่มะขามผสมน้ำผึ้ง

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพูดต่อๆกันทั้งในพื้นทีและพื้นที่ใกล้เคียง

พัฒนา Packaging Design , คุณภาพและมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook , Marketplace , Shopee และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

(๑) แผนระยะสั้น :กลยุทธ์บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ สร้างการรับรู้การมีอยู่ของแบรนด์ ให้เผยแพร่หลายยิ่งขึ้น การจัดกิจกรรมสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ (๒) แผนระยะกลาง :กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ คือการพัฒนาสบู่ก้อนให้มีขนาดเล็กเพื่อให้ราคาถูกลง เป็นลดเวลาในการตัดสินใจซื้อ : กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำเสนอเรื่องราวของชุมชนเพื่อสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ (๓) แผนระยะยาว กลยุทธ์ช่องทางจัดจำหน่าย จัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,365

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



สบู่มะขามผสมน้ำผึ้ง ราคา 95 บาท



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.พญาวัง อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทุตวัน ข้าวกล้องเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ข้าวกล้องหอมมะลิ 105 เป็นข้าวอินทรีย์คุณภาพที่ผ่านการคัดสรรพิเศษจากการปลูกด้วยวิธีการทางธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและสร้างตราสินค้า

ออกแบบและสร้างฉลากบรรจุภัณฑ์ รวมถึงการคัดเลือกบรรจุภัณฑ์

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มลูกค้า (Customer Segment)
 - คนวัยกลางคนถึงสูงอายุ ที่มีความรู้ ความเข้าใจ และความสนใจในสินค้าเพื่อสุขภาพ
 - คุณค่าคุณประโยชน์ของสินค้า หรือบริการ (Value Propositions)
 - เป็นสินค้าที่จัดอยู่ในหมวดเพื่อสุขภาพ
 - มีข้าวหลายสายพันธุ์ให้เลือกซื้อ
- การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า บริการก่อน หลังการขาย (Customer Relationships)
 - การบริการที่ดีเป็นของตนเอง
 - มีช่องทาง Online ที่เป็นช่องทางในการติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรง
- ช่องทางการเข้าถึงสินค้าหรือบริการ (Channels)
 - ออนไลน์ ผ่านทางกลุ่มและผ่านทางร้านค้าชุมชน
 - ออนไลน์ ผ่านทางแอปพลิเคชันไลน์ และเพจเฟซบุ๊กแฟนเพจ
 - เบอร์โทรศัพท์ของกลุ่ม
- สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้, กิจกรรมที่ต้องทำ (Key Activities)
 - กิจกรรมการจัดหาวัตถุดิบ เพื่อให้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และราคาที่ถูกต้อง
 - กิจกรรมการผลิต การผลิตโดยใช้เครื่องมือหรือเครื่องจักรของชุมชน
 - กิจกรรมการขาย เช่น การขายตามออเดอร์ของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวกล้องบ้านทุ่งแฝก

ออนไลน์ : ข้าวกล้องอินทรีย์ของฝากบ้านทุ่งแฝก (อยู่ระหว่างการดำเนินการปรับปรุงและพัฒนา)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.พญาวัน อ.เมืองสามพิน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชนแดน เป่าถัก

รายละเอียด : เป่าถักถักมือ ใช้สำหรับนอนพักผ่อน ระบายอากาศได้ดี ราคาถูก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและสร้างตราสินค้า

การออกแบบและสร้างฉลากบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

การคัดเลือกบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segment)
กลุ่มลูกค้าของเป่าถักถักมือ จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่นำไปใช้สำหรับการนอนเล่น หรืออ่านหนังสือ ในสถานที่ที่มีอากาศค่อนข้างที่ร้อน เพราะเป่าถักจะสามารถระบายอากาศได้ค่อนข้างดี
2. คุณค่าคุณประโยชน์ของสินค้า หรือบริการ (Value Propositions)
- เป็นงานแฮนด์เมด มีราคาถูกเมื่อเปรียบเทียบกับเป่าประเภทอื่น ๆ นอกจากนี้ยังมีให้เลือกหลากหลาย
3. การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า บริการก่อน หลังการขาย (Customer Relationships)
- การบริการที่ดีเป็นกันเอง
- มีช่องทาง Online ที่เป็นช่องทางในการติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรง
4. ช่องทางการเข้าถึงสินค้าหรือบริการ (Channels)
- ออนไลน์ ผ่านร้านค้าชุมชน
- Online ผ่านทางเฟสบุ๊คแฟนเพจ
- เบอร์โทรศัพท์ของกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชนแดนเป่าถัก

ออนไลน์ : ชนแดนเป่าถัก (อยู่ระหว่างดำเนินการปรับปรุงและพัฒนา)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วังพิรุณ อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตักแตนแขวนแล้วดี

รายละเอียด : ใบตาลหรือใบลาน เป็นวัสดุที่ได้จากธรรมชาติ ในอดีตนิยมนำมาสร้างเป็นของเล่นหรือของชำร่วย เช่น ปลายตะเพียน ตักแตน กลุ่มวังพิรุณพัฒนามีแนวคิดที่จะต่อยอดชิ้นงานดังกล่าวไปสู่การสร้างบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างรายได้และเพิ่มรายได้ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โทรศัพท์ Computer Notebook ในการค้นหาข้อมูลต่างๆ เพื่อออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์
พัฒนาPackaging คุณภาพและมาตรฐานของการบรรจุผลิตภัณฑ์
การนำสื่อออนไลน์ เช่น Facebook Instagram Tiktok มาช่วยในการประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

รวบรวมข้อมูลสำคัญของผลิตภัณฑ์ กำหนดกลุ่มเป้าหมาย วิเคราะห์และวางแผนข้อมูลการตลาดให้ชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางในการบริหาร ควรเน้นเรื่องคุณภาพ ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่จะวางจำหน่าย มีการบริหารจัดการเงินที่ดีเพราะเงินเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่ง โดยการจัดทำผลิตภัณฑ์ที่ชื่อว่า "ตักแตนแขวนแล้วดี" จำเป็นที่จะต้องวางแผนเพื่อรับมือกับปัญหาที่จะเกิดขึ้นได้อยู่เสมอ เพื่อให้การใช้ผลิตภัณฑ์เกิดประโยชน์และคุณค่ามากที่สุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วังพิรุณ อ.เมืองสามพิน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปรียนอนวังพิรุณ

รายละเอียด : เปรียนอนวังพิรุณ เป็นการนำวัสดุเหลือใช้ เช่นเศษผ้ามาถักเพื่อทำเปเลและนำไปแขวนกับต้นไม้หรือเสาบ้าน ดังนั้น กลุ่มวังพิรุณพัฒนาต้องการต่อยอดโดยนำไม้ไผ่มาทำเป็นฐานสำหรับผูกเปเลนอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

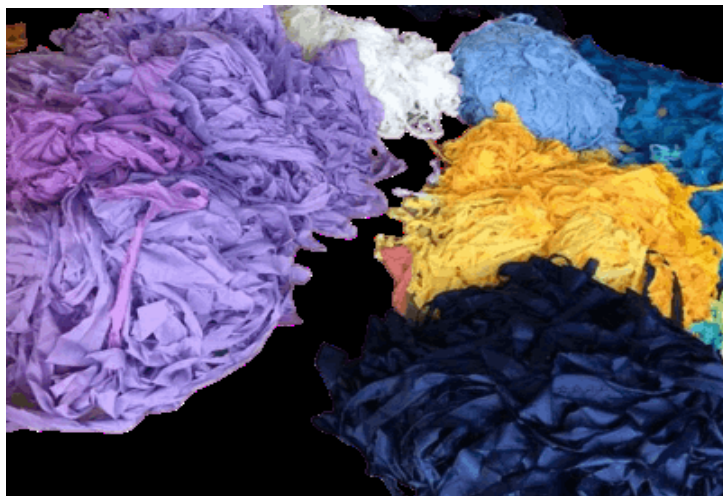
04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าและบริการที่มีชื่อว่า "เปเลนอนวังพิรุณ" ให้มีประสิทธิภาพและสามารถใช้สินค้าได้นานมากยิ่งขึ้น

การใช้โทรศัพท์ Computer Notebook ในการค้นหาข้อมูลต่างๆ เพื่อออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจต้องวางเป้าหมายทางธุรกิจและดูถึงลักษณะของธุรกิจในสิ่งที่ต้องการศึกษาการนำแผนธุรกิจทั้งหมดมาวิเคราะห์กลยุทธ์ในการทำการตลาด วิธีการเข้าถึงลูกค้า และวางแผนกำหนดการในการสร้างธุรกิจ ต่อผู้บริโภค ส่วนการเงินเป็นส่วนที่สำคัญมากในการวางแผนธุรกิจเพราะมีความเสี่ยงสูง และต้องมี การวางแผนแก้ไขสถานการณ์ฉุกเฉินที่อาจจะเกิดขึ้นในการทำธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ศรีมงคล อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารทศรีมงคล

รายละเอียด : กระยาสารท เป็นขนมหวานของคนในพื้นที่ภาคกลาง โดยใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ มีรสชาติอร่อย หอม หวาน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ออกแบบCONTENTและรูปแบบเพื่อโปรโมตนำสินค้ามาถ่ายรูปและนำมาบริโภคจริง
- 2.จัดทำFacebookเพื่อทำการประชาสัมพันธ์รูปแบบและจัดทำFanpageในการจัดจำหน่ายสินค้าOnline
- 3.วางแผนสร้างช่องทางจำหน่ายOfflineสำรวจตลาดในพื้นที่
4. จัดจำหน่ายตามศูนย์การค้าชุมชนในตำบล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- นำสินค้าไปวางจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook
- เพิ่มมูลค่าให้กับขนมเทียนแก้ว ด้วยการใช้วัตถุดิบปลอดสารพิษภายในตำบล สร้างจุดขายให้กับสินค้า
- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมและดึงดูดความสนใจเพื่อการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ศรีมงคล อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงศรีมงคล

รายละเอียด : พริกแกงศรีมงคล (พริกแกงเผ็ด พริกแกงส้ม พริกแกงลาบ)ถุง 1 ขีด 16 บาทถุง 1 กิโลกรัม 160 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบกแพน ฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

พริกแกง เป็นเครื่องปรุงรสอาหารหรือนำไปเป็นส่วนประกอบในการทำกับข้าวได้หลายเมนูหรือหลายรายการ เช่น ผัดพริกแกง แกงส้ม หรือแกงพะแนง

การทำพริกแกง จะทำเพื่อบริโภคในครัวเรือนก็ได้หรือทำในเชิงการค้าก็ได้ สูตรการทำก็แตกต่างกันไป สำหรับชาวบ้านตำบลศรีมงคล อำเภอเมืองสามพพัน จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยทั่วไปจะใช้เวลาว่างจากงานในไร่นาสวนหรืองานบ้าน นำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นมาแปรรูปและถนอมอาหารด้วยการทำพริกแกง เป็นผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาไทยที่สร้างเสริมรายได้ให้ครอบครัวมีวิถีที่มั่นคง

สภาพพื้นที่และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปในเขตตำบลศรีมงคล อำเภอเมืองสามพพัน จังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นพื้นที่ติดภูเขา ค่อนข้างมีความอุดมสมบูรณ์ วิถีเมื่อเสร็จจากการทำไร่และสวนก็จะรวมกลุ่มพัฒนาของที่มีในพื้นที่เพื่อสร้างมูลค่าเพื่อยกระดับรายได้ต่อการยังชีพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สระแก้ว อ.เมืองสามพิน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบเนยไทรทอง

รายละเอียด : กล้วยอบเนยไทรทอง ทำจากกล้วยน้ำว้าผสมกับส่วนผสม เนย น้ำตาล มะพร้าว หวานมันแบบเข้มข้น ไม่หวานมากเกินไป เนยที่ใช้เป็นเนยเทียมที่ได้จากไขมันพืช หรือที่เราเรียกว่า มาการีน ด้วยส่วนผสมวัตถุดิบคุณภาพ ทำให้ยกระดับความอร่อยขึ้นมา ทั้งหมดพร้อม ๆ กัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูปกล้วยน้ำว้า ให้เป็นกล้วยอบเนย เพื่อช่วยในการถนอมอาหาร

เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ

เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

https://drive.google.com/file/d/1rLbL3vffhCoNO-8Tg5hUF_jbn2aIOxN9/view?usp=sharing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สระแก้ว อ.นิงสามพัน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงอเนกประสงค์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเครื่องเทศและสมุนไพรต่าง ๆ เช่น พริกสด พริกแห้ง หัวหอม กระเทียม ข่า ตะไคร้ ผิวมะกรูด บดผสมให้เข้ากัน อาจมีส่วนประกอบอื่น เช่น กะปิ น้ำตาล น้ำปลา เกลือ สามารถนำไปประกอบอาหารได้ทันที

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมอาหารแปรรูปอาหาร
เทคโนโลยีการสื่อสาร เพื่อการโฆษณา ประชาสัมพันธ์
เทคโนโลยีเครื่องบดพริกแกง เพื่อความสะดวก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

https://drive.google.com/file/d/1pr3V97zP_YSONrzmIAAf2gKI33ceOiRo/view?usp=sharing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65006292 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลหนองแจง อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หนองแจง อ.บึงสามพัน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมี่กรอบ บ้านหนองแจง

รายละเอียด : - หมี่กรอบ เป็นสูตรปรับปรุงโดยใช้วัตถุดิบในชุมชน เช่น มะขาม ชมพู- ผลิตง่าย จำหน่ายเร็ว ไม่ใช้วัตถุดิบกันเสีย- รับประทานได้ทุกเพศ ทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนร่วมกัน ศึกษา พัฒนา ปรับปรุง เพิ่มเติมผลิตภัณฑ์ หมี่กรอบ สูตรเดิม ที่ปฏิบัติอยู่ ทั้งนี้จะมีการพัฒนาสูตรโดยเพิ่มวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น (ชมพู มะขาม) โดยศึกษาจากความต้องการของชุมชน หมู่บ้าน ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างทักษะงานประดิษฐ์ ที่สามารถถูกพัฒนาไปสู่การนำผลงานออกจำหน่ายได้

การอบไล่ความชื้นของหมี่กรอบด้วยเครื่องลมร้อน

การนำสมุนไพรไทยในครัวเรือนมาปรับปรุงสูตร ให้รสชาติหมี่กรอบสมุนไพร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หนองแวง อ.เมืองสามพิน จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมชมพู กับกิมจันทร์

รายละเอียด : - การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากชมพู กับกิมจันทร์ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในชุมชน-
ผลิตง่าย จำหน่ายเร็ว ไม่ใช้วัตถุดิบกันเสีย- รับประทานได้ทุกเพศ ทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนร่วมกัน ศึกษา พัฒนา ปรับปรุง เพิ่มเติมผลิตภัณฑ์จากชมพูกับกิมจันทร์ ที่มีอยู่ ในชุมชนโดย ผลิตราคาตกต่ำมาก และกำไรประโยชน์ รูปแบบต่าง ๆ โดยศึกษาจากความต้องการของชุมชน หมู่บ้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการโปรโมทสินค้า

ใช้อินเทอร์เน็ตในการสืบค้นข้อมูลการจัดทำแผน

ใช้โปรแกรม Canva และ Goodnote ในการวางแผนและออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.ชอนไพร อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกากไก่อ

รายละเอียด : ส่วนผสมทำ จากหนังกัไก่แทนหนังกู

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนยี่ห้อ

เครื่องปั่นหอย กระเทียม

กระทะทอด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจที่ทีมเราได้ตั้งไว้ว่า จะนำ ผลิตภัณฑ์ ทกัทีมเราเลือกมาต่อยอดหรือพณ นำของเดิม จาก กลุ่มแม่บ้านที่ ทำ ผลิตภัณฑ์ ทด้า บลผลกั ดนั ไฟผลิตภัณฑ์ ทไ ดใช้สู่ระดับ ดลัดออนไลน์ หรือระดับ ดลัดประเทศและในส่วนของกลุ่มเป้าหมายทางมีเราจะเนนี้ ทุกกลุ่มเป้าหมายเพื่อ ดึงทุก กลุ่มเป้าหมายเข้ามามีส่วนร่วมหรือต่อยอดให้กั บผลิตภัณฑ์ ทกัทีมเราได้อีกจากพณ นำหรือต่อยอด ดงันนี้ ทางทีมเราจึงตั้งเป้าหมายแผนธุรกิจไว้ว่า จะวางแผนทำ แผนธุรกิจเพื่อ ต่อยอดหรือพณ นำ ผลิตภัณฑ์ ทกัทีมเรา บลเราเลือกไดใช้ไปสู่ในระดับออนไลน์หรือผลกั ดนั ให้เข้าไปสู่ในระดับ ดลัดประเทศ โดยที่ทางทีมเราบลเราจะไดย้ายแผนธุรกิจให้กัวังขึ้น เพื่อต่อยอดหรือพณ นำ ผลิตภัณฑ์ ทกัทีมเราเลือกมาต่อยอดหรือพณ นำต่อจากกลุ่ม แม่บ้านที่ ทำ ผลิตภัณฑ์ ทกัทีมเราเข้าสู่ แผนธุรกิจระดับ ประเทศหรือดลัดออนไลน์.

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกกากไก่อ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลชอนไพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ดงมูลเหล็ก อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงน้ำดอกไม้แปรรูป (มะม่วงแผ่น และมะม่วงเยลลี่คาราจีแน)

รายละเอียด : มะม่วงน้ำดอกไม้แปรรูป - มะม่วงแผ่น นำมะม่วงน้ำดอกไม้ตากแห้งมาทอนเพื่อทำมะม่วงแผ่น และบรรจุภัณฑ์ที่พร้อมทาน - มะม่วงเยลลี่คาราจีแน ที่ผลิตจากมะม่วงน้ำดอกไม้ตากแห้งมาทำเป็นเยลลี่คาราจีแน ให้พลังงานสูง บรรจุภัณฑ์แบบพร้อมทานและสะดวกต่อการพกพา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีการสร้างเรื่องราวผลิตภัณฑ์

วิธีการแปรรูปมะม่วง

เทคนิคการถ่ายภาพเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้จะนำออกมาในรูปแบบของมะม่วงแผ่นและมะม่วงเยลลี่คาราจีแนที่มีความอร่อยและมีคุณภาพ Oranic โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนรักสุขภาพ นักท่องเที่ยว และชื่นชอบในรสชาติของมะม่วงน้ำดอกไม้ โดยนำมาวางขายในแพลตฟอร์มดิจิทัล เช่น Shopee lazada facebook ร้านขายของฝาก มีการจัดโปรโมชั่นสำหรับลูกค้า มีบริการจัดส่ง โดยมีพันธมิตรเป็นร้านขายของฝาก ร้านขายสินค้าโอท็อป เกษตรจังหวัด ร้านค้าประชารัฐ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ และช่องทาง Social Media โดยเน้นการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ สะอาด มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ได้มาตรฐาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ดงมูลเหล็ก อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้ไผ่ DIY

รายละเอียด : ไม้ไผ่ DIY พัดดอกมาในรูปแบบของอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เช่น แจกัน โคมไฟ กระถางต้นไม้ เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

ไม้ไผ่ DIY ดงมูลเหล็ก มีกลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่ชอบการตกแต่งบ้าน ร้านอาหาร และร้านค้าแพ โดยเน้นการใช้ไม้ไผ่ที่คงทนต่อการกัดกินของมอด มีการผลิตตามความต้องการ เน้นความร่วมมือร่วมใจ มีช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่เข้าถึงง่าย มีการจัดโปรโมชั่น และมีบริการจัดส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อ โดยมีช่องทางการขายผ่าน Facebook Fanpage / Shopee/ Lazada/ และการเสนอขายหน้าร้าน เน้นการผลิตที่มีคุณภาพ มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม โดยมีพันธมิตรคือ แรงงาน ร้านขายผลิตภัณฑ์โอท็อป ผู้ผลิตวัสดุตกแต่งจากไม้ไผ่ และมีการพยากรณ์การขายเป็นไม้ไผ่ที่ปลูกเองในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่

วิธีการป้องกันวัสดุไม้ไผ่จากมอดและทำให้คงทน

การนำผลิตภัณฑ์สู่ตลาดแบบออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ตะเภา อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวและการบริการในชุมชน

รายละเอียด : การท่องเที่ยวและการบริการในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อเพิ่มรายได้ให้ชุมชนเพื่อไปโมกสถานที่ต่างๆในชุมชนให้สามารถเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยวได้ง่ายผ่านเว็บไซต์การท่องเที่ยวในตำบลได้อย่างสะดวกได้รับบริการที่ดีและสนับสนุนส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของชาวบ้านในตำบลให้มีรายได้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เว็บไซต์ออนไลน์

เครื่องมืออุปกรณ์

ระบบบริการพาทสถานที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ตะเภา อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสำหรับสัตว์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสำหรับสัตว์ จำหน่ายในราคาถุงละ 45 บาท ในหนึ่งถุงบรรจุผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสำหรับสัตว์ไว้ปริมาณ 1 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผสม
เครื่องสับหญ้า
เครื่องอัดเม็ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจจะเป็นการจัดจำหน่ายในพื้นที่ชุมชน และจำหน่ายตามร้านขายของในจังหวัด ร่วมกับการท่องเที่ยวชุมชน และทำการตลาดในรูปแบบออนไลน์ซึ่งอาจจะขายในแพลตฟอร์ม e-commerce และแพลตฟอร์ม Social Media ต่างๆรวมถึงหาแนวทางในการโปรโมทเพื่อให้เกิดการรู้จักในวงกว้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ท่าพล อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์ที่มีประโยชน์ต่อพืชช่วยลดต้นทุนจากการใช้สารเคมี

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเริ่มจากการถูกล้อมลูกค้าว่าจะขายให้ใครรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่ายและบอกถึงลำดับการทำงานของกลุ่มและมีทีมจัดการบัญชีที่ดี รายละเอียดสามารถดูได้ที่ลิงก์แนบไป

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การตลาดออนไลน์

การเพิ่มรายได้ในปุ๋ย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





PS65007682 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาดอกเก๊กฮวยออร์แกนิก



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ท่าพล อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาดอกเก๊กฮวยออร์แกนิก

รายละเอียด : เป็นชาดอกเก๊กฮวยออร์แกนิก ปลอดภัยไม่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเริ่มจากการดูกลุ่มลูกค้าว่าจะขายให้ใครรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่ายและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เพื่อที่จะดึงดูดลูกค้าและบอกถึงลำดับการทำงานของทีมงานกลุ่มและมีทีมจัดการบัญชีที่ดี รายละเอียดสามารถดูได้ที่สิ่งที่แนบไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตากและอบแห้งดอกเก๊กฮวยแบบสูตรเฉพาะ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นาจั่ว อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โกโก้บาร์

รายละเอียด : ช็อกโกแลตบาร์ 30 กรัม CHOCOLATE BAR Dark 80% 30 G.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถังไม้เพื่อทำการหมักเพราะเป็นภาชนะที่ช่วยให้เกิดsensoryในกระบวนการหมักได้ดีที่สุด

โรงเรือนเพื่อทำการตากและภาชนะเก็บเมล็ดที่ต้องปิดสนิท

การใช้เตาถ่านเพราะเราใช้วิธีการคั่วแบบโบราณเพื่อทำให้เปลือกแกะง่ายและสร้าง

อโรมาและอุปกรณ์แบบพิมพ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Business Model

Problem: ปัญหาของสินค้า

- กำลังการผลิตน้อย
- บรรจุภัณฑ์ที่ยังไม่น่าสนใจ
- การสนับสนุนการจัดทำผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่เพียงพอ

Customer segments: กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มวัยรุ่น นักท่องเที่ยว กลุ่มคนรักสุขภาพ

Value Propositions: คุณค่าของสินค้า

- มีรสชาติ ที่เป็นเอกลักษณ์
- เมล็ดผ่านการคัดคุณภาพทุกเมล็ด
- ลดความเค็ม ลดความดันโลหิต มีสารต้านอนุมูลอิสระสูง

Solution: เจือปน หรือความต้องการ

- เพิ่มกำลังการผลิต โดยการเพิ่มจำนวนสมาชิกในกลุ่ม
- เลือก/ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจเพื่อเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชน กลุ่มโกโก้บาร์

ออนไลน์ : โกโก้บาร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.นาจั่ว อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาโกโก้

รายละเอียด : ชาเปลือกโกโก้ Cacao Husk Tea 30g แบบซองสำเร็จ เป็นการนำเปลือกโกโก้กลับมาเพิ่มมูลค่า ทั้งนี้ชาเปลือกโกโก้ช่วยต้านอนุมูลอิสระ มีแร่ธาตุสารอาหารและไฟเบอร์สูง ช่วยปรับสมดุลความดันโลหิต บำรุงหัวใจ ต้านแบคทีเรีย และช่วยผ่อนคลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถังไม้เพื่อทำการหมักโกโก้เพราะเป็นภาชนะที่ช่วยให้เกิดsensoryในกระบวนการหมักได้ดีที่สุด

โรงเรือนเพื่อทำการตาก และภาชนะเก็บเมล็ดที่ต้องปิดสนิท

การใช้เตาถ่านเพราะเราจะใช้วิธีคั่วแบบโบราณเพื่อฆ่าเชื้อให้เปลือกแก่ง่ายและสร้างอโรมา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Business Model

Problem: ปัญหาของสินค้า

- กำลังการผลิตน้อย
- บรรจุภัณฑ์ยังไม่น่าสนใจ
- การสนับสนุนการจัดทำผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่เพียงพอ

Customer segments: กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มวัยรุ่น กลุ่มวัยทำงาน นักท่องเที่ยว กลุ่มคนรักสุขภาพ

Value Propositions: คุณค่าของสินค้า

- มีรสชาติ ที่เป็นเอกลักษณ์
- เมล็ดผ่านการคัดคุณภาพทุกเมล็ด
- ลดความเครียด ลดความดันโลหิต มีสารต้านอนุมูลอิสระสูง
- ควบคุมน้ำหนัก บำรุงหัวใจ งามผสมน้ำผึ้งดีต่อสุขภาพ

Solution: เจ็บใจ หรือความต้องการ

- เพิ่มกำลังการผลิต โดยการเพิ่มจำนวนสมาชิกในกลุ่มของชุมชนที่ว่างงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชน กลุ่มโกโก้นาจั่ว

ออนไลน์ : โกโก้นาจั่ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นาป่า อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพคเกจท่องเที่ยว 2 วัน 1 คืน สัมผัสธรรมชาติ ที่สปฟาร์มสเตย์
รายละเอียด : Start Day 1 Check in ที่ SP ฟาร์มสเตย์ โดยมีแพคเกจอาหารพื้นถิ่น ที่สามารถรับประทานได้ทุกวัย ขึ้นไปดูดาวที่ลานชมดาว ทั้งดาวบนฟ้า และดาวบนดิน สัมผัสเส้นทางธรรมชาติป่าชุมชน ชมสวนคะเชนรัมย์ดำเนินรอยตามเศรษฐกิจพอเพียง.9

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

canva
โดรนในการเก็บภาพ
facebook lazada shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ขายแพคเกจการท่องเที่ยวของชุมชนให้เป็นที่รู้จักและพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่จากหลากหลายทางชีวภาพและวัฒนธรรม และระบบบริหารสถานที่ท่องเที่ยว โดยการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยท้องถิ่นสร้างเนื้อหาการท่องเที่ยว ตลอดจนบริหารจัดการเส้นทางเพื่อสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.นายม อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักรสาน แกะ

รายละเอียด : "แกะ" เครื่องจักรสานภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวบ้านตำบลนายม จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นภาชนะใส่อาหารคาว หวานเพื่อนำไปติดกาดตร เป็นการติดกาดพระแบบโบราณที่ลดการใส่พลาสติกหรือวัสดุเหลือทิ้ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้Dสื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T for BCG ตำบลนายม
ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า
ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition
 - วัตถุดิบในท้องถิ่น
 - ผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมเศรษฐกิจหมุนเวียนภายในชุมชน
 - ผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ สามารถเลือกซื้อเพื่อเป็นของขวัญ
2. Customer segment
 - นักท่องเที่ยว
 - ลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ชุมชน
 - ลูกค้าออนไลน์
3. Distribution channels
 - ผ่านสื่อออนไลน์
 - สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลนายม
 - การบอกปากต่อปากของลูกค้า
4. Customer relationships
 - คุณภาพสินค้าทนทาน
 - จัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดความน่าสนใจให้แก่ผลิตภัณฑ์
 - ราคาถูกย่อมเยา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แกะ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนายม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.นายม อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมี่ยงคำ

รายละเอียด : อาหารและของฝาก "เมี่ยงคำ" หนึ่งในเมนูอาหารแนะนำในช่วง "โควิด-19" ระบาด เนื่องจากมีส่วนผสมอุดมไปด้วยสมุนไพรที่มีสรรพคุณในการเสริมภูมิคุ้มกันและต้านเชื้อไวรัสโดยเฉพาะมะนาวหั่นพร้อมเปลือก หอมแดงที่มีสารเฮสเพอริดิน สารรูทีน และวิตามินซี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook Fan Page U2T for BCG ตำบลนายม
ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า
ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition
 - วัตถุดิบในท้องถิ่น
 - ผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมเศรษฐกิจหมุนเวียนภายในชุมชน
 - ผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์สามารถเลือกซื้อเพื่อเป็นของฝาก
2. Customer segment
 - นักท่องเที่ยว
 - ลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ชุมชน
 - ลูกค้าออนไลน์
3. Distribution channels
 - ผ่านสื่อออนไลน์
 - สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลนายม
 - การบอกปากต่อปากของลูกค้า
4. Customer relationships
 - วัตถุดิบที่เก็บรักษาไว้ได้นาน
 - รสชาติของเมี่ยงคำที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบลนายม
 - จัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดความน่าสนใจให้แก่ผลิตภัณฑ์
 - ราคาถูกย่อมเยา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เมี่ยงคำ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนายม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65009955 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลน้ำร้อน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำร้อน อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุตำบลน้ำร้อน
รายละเอียด : ให้บริการด้านการดูแลสุขภาพสำหรับผู้สูงอายุในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจชุมชนบ่อน้ำร้อนทั้งสำเร็จรูป
ที่มาของวัตถุดิบ
แป้งขมิ้นสำเร็จรูป
น้ำยาขมิ้นพร้อมทาน
ผลิตภัณฑ์
ขนมจีนบ่อน้ำร้อนทั้งสำเร็จรูป
ขายให้ใคร
กลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยที่ชอบรับประทานขนมจีนและไม่ต้องการรับประทานที่ร้าน มีเวลาในการปรุงอาหารน้อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การให้บริการ
มาตรฐานสถานประกอบการส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุ
การผลิตสำหรับสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65014646 : การยกระดับการให้บริการด้านการส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุตำบลน้ำร้อน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำร้อน อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมจีนบ๋องน้ำร้อนทั้งสำเร็จรูป

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เส้นขนมจีนแบบแห้งที่พร้อมรับประทานด้วยการต้มในน้ำร้อน 3-5 นาที พร้อมด้วยน้ำยาขมจีนแบบพร้อมรับประทาน

05 : แผนธุรกิจ

เขตพื้นที่ชุมชนตำบลน้ำร้อน (โรงเรียนผู้สูงอายุ)
โมเดลธุรกิจศูนย์ส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุตำบลน้ำร้อน
ที่มาของการบริการ
องค์ความรู้ด้านการดูแลผู้สูงอายุและกิจกรรมการบำบัดสุขภาพผู้สูงอายุ
บริการ
การบริการด้านการดูแลและการส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุ

02 : เป้าหมาย

ท้องที่ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การวิเคราะห์คุณภาพน้ำในกระบวนการผลิต
การวิเคราะห์โภชนาการขนมจีน
กระบวนการทำขนมจีนแห้ง

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ในเมือง อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของที่ระลึก

รายละเอียด : ของที่ระลึกสำหรับผู้เข้าชมสวนสาธารณะเพชรรัตน์สงคราม ผลิตภัณฑ์จากพลาสติกโดยมีต้นแบบจากเอกลักษณ์ของจังหวัดเพชรบูรณ์ พร้อมทั้งเอกสารรายละเอียดการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวชุมชน ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

adobe illustrator

การฉีดพลาสติก

โซเซียล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทริปเที่ยว 1 วัน แนะนำการท่องเที่ยวประเพณีอุ้มพระดำน้ำของจังหวัดเพชรบูรณ์

ชื่อทริป "ไปกับ You อุ้มพระ"

โดยการแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว 4 สถานที่ 1.ศาลเจ้าพ่อหลักเมือง 2.สวนสาธารณะเพชรรัตน์สงคราม 3.วัดไตรภูมิ 4.ร้านพี่เอียงงานประดิษฐ์ จัดทำของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

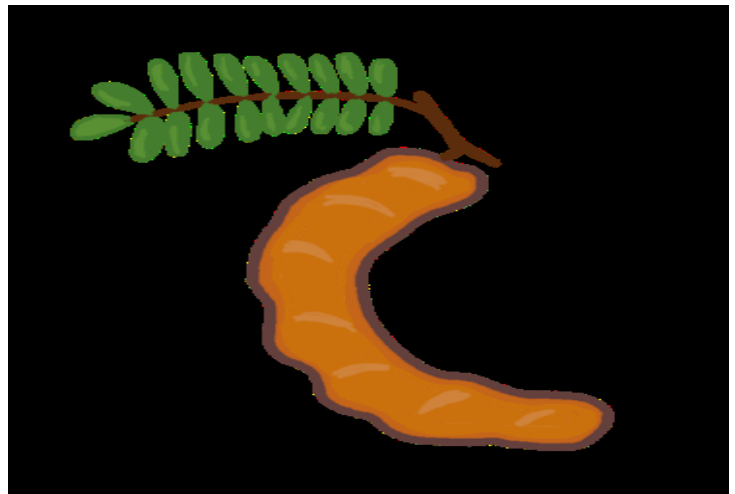
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนสาธารณะเพชรรัตน์สงคราม

ออนไลน์ : You to tour by U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ในเมือง อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : 1.ตระกร้าสานจากหวายเทียม 2.ตระกร้าพลาสติก

รายละเอียด : การสานตระกร้าจากหวายเทียม จากพลาสติก ให้เป็นลวดลายต่างๆ ตลอดจนการพัฒนาวัตถุดิบที่ได้จากการนำกลับไปใช้ใหม่ สู่การขึ้นรูปผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาแบบการจักสาน ให้เป็นรูปแบบใหม่

การพัฒนาความเป็นไปได้ในการใช้เส้นใยจากวัสดุรีไซเคิลมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์จักสาน

"_"

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ยกระดับสินค้าให้มีความน่าสนใจและคนรู้จักมากขึ้น โดยการสร้างเพจแนะนำสินค้า ป้ายแก๊กติดสินค้า เพิ่มรูปแบบการสานแบบใหม่ ด้วยวัสดุแบบใหม่ เพื่อสร้างเรื่องราวสตอรี่ของสินค้าแต่ละผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้นในทางการตลาด ทำให้มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พี่เลี้ยงงานประดิษฐ์

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.บ้านโคก อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าจักสาน

รายละเอียด : การสานตะกร้าจากเชือกมัดฟาง

05 : แผนธุรกิจ

การช่วยเหลือตำบลในการส่งเสริมธุรกิจและช่วยเหลือให้สินค้าดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง การรักษามาตรฐานของสินค้าให้มีคุณภาพ ส่งเสริมช่องทางการขายสินค้าผลิตภัณฑ์ผ่าน ทางออนไลน์ สร้างเว็บไซต์ การเชิญชวนต่าง ๆ และการบอกเล่าสินค้าจากการซื้อแบบปากต่อ ปาก โดยเจาะกลุ่มผู้บริโภคจากกลุ่มทำงาน คนสูงอายุและกลุ่มทั่วไปเพื่อสร้างฐานลูกค้าให้มีความแข็งแกร่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบแบบป้ายโฆษณา

นำเสนอสินค้าบนช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook / Shopee / Tiktok เป็นต้น

พัฒนาแพ็คเกจ คุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : งานของฝากผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีบ้านห้วยมะปราง ตำบลบ้านโคก

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลบ้านโคก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.บ้านโคก อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถุงแก้วเก็บความเย็น

รายละเอียด : ถุงแก้วเก็บความเย็น ทำจากเชือกถรม

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าเป็นของตำบลบ้านโคกในจังหวัดเพชรบูรณ์ ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการช่วยเหลือตำบลในการส่งเสริม
ธุรกิจและช่วยเหลือให้สินค้าดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง การรักษามาตรฐานของสินค้าให้มี
คุณภาพส่งเสริมช่องทาง การขายสินค้าผลิตภัณฑ์ผ่านทางออนไลน์ สร้างเว็บไซต์ การเชิญ
ชวนต่าง ๆ และการบอกเล่าสินค้า จากการซื้อแบบปากต่อปาก โดยเจาะกลุ่มผู้บริโภคจากกลุ่ม
ทำงาน คนสูงอายุและกลุ่มทั่วไปเพื่อสร้างฐานลูกค้าให้มีความแข็งแกร่ง
Link : <https://www.facebook.com/U2T-For-BCG-100653286054015>

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเสนอสินค้าบนช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook / Shopee / Tiktok เป็นต้น

พัฒนาแพ็คเกจ คุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์

ออกแบบแผ่นป้ายโฆษณา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านของฝากผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีบ้านห้วยมะปราง ตำบลบ้านโคก

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลบ้านโคก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.บ้านโตก อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนาระเบียงจากเชือกกลุ่ม OTOP นวัตกรรมบ้านสะแกงาม ตำบลบ้านโตก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเชือก เช่น กระเป๋า หมวก รองเท้า กระเป๋าใส่แก้วน้ำ เป็นต้น ได้มีการจัดทำมาจากเชือก ได้มีการพัฒนาปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าเพื่อสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัฒนธรรมดั้งเดิมให้เกิดการอนุรักษ์วัฒนธรรมรุ่นลูกรุ่นหลานและการใช้วัสดุเหลือใช้ในพื้นที่

นำนวัตกรรมสมัยใหม่มาปรับใช้ และทำให้เกิดสินค้าแปลกใหม่ขึ้นให้ได้ความต้องการของลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าสานจากเชือกกลุ่ม OTOP นวัตกรรมบ้านสะแกงาม ตำบลบ้านโตก ได้มีการจัดตั้งจัดทำกลุ่ม OTOP ขึ้นเพื่อสร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนในชุมชนตำบลบ้านโตก จากการทำกระเป๋าสานขาย กระเป๋าใส่แก้วน้ำ หมวก และรองเท้า เป็นต้น ได้มีการจัดทำมาจากเชือก ได้มีการพัฒนาปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าเพื่อสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

• วางแผน ศึกษาข้อมูลในพื้นที่ที่มีสินค้าได้บ้าง ศึกษาความต้องการของตลาด และรูปแบบสินค้าที่ทางตลาดต้องการ ลงประชามติเกี่ยวกับการจัดทำสินค้าส่งออก ทั้งรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์

• จุดประสงค์ เพื่อส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อพัฒนาและสร้างรายได้ให้กับคนชุมชน เพิ่มระบบเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาสินค้าและการส่งออก

• สำรอง ศึกษาประชากรในตำบลที่สนใจปฏิบัติงาน ศึกษาผลิตภัณฑ์ในตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65017408 : พัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรกลุ่ม OTOP นวัตกรรมบ้านสะแกงาม ตำบลบ้านโคก

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ้านโคก อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากกลุ่ม OTOP นวัตกรรมบ้านสะแกงาม ตำบลบ้านโคก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรกลุ่ม OTOP นวัตกรรมบ้านสะแกงาม ตำบลบ้านโคก มีกลิ่น มะกรูด น้ำมันยูคาลิปตัส ตะไคร้หอม มะลิ ส้มเป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัฒนธรรมดั้งเดิมให้เกิดการอนุรักษ์วัฒนธรรมรุ่นลูกรุ่นหลานและการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ

นำนวัตกรรมสมัยใหม่มาปรับใช้ และทำให้เกิดสินค้าแปลกใหม่ขึ้นให้ได้ความต้องการของลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากกลุ่ม OTOP นวัตกรรมบ้านสะแกงาม ตำบลบ้านโคก เนื่องจากปัจจุบันตำบลบ้านโคกมีจำนวนกลุ่มผู้สูงอายุถึง 10% จากประชากรในตำบลบ้านโคก กลุ่ม OTOP นวัตกรรมบ้านสะแกงาม ตำบลบ้านโคกจึงมีความสนใจในการจัดทำผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร เช่น พืชมะลิ ลูกประคบ ยาดมเป็นต้น เพื่อจัดจำหน่ายให้กับลูกค้าผู้สูงอายุ และกลุ่มอื่นที่มีความสนใจ มีการปรับเปลี่ยนแต่งกลิ่นเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าให้ได้มากที่สุด

• วางแผน

ศึกษาข้อมูลในพื้นที่มีสินค้าใดบ้าง

ศึกษาความต้องการของตลาด และรูปแบบสินค้าที่ทางตลาดต้องการ

ศึกษาจำนวนประชากรผู้สูงอายุ มีความต้องการสินค้าแบบใดบ้าง

ลงประชามติเกี่ยวกับการจัดทำสินค้าส่งออก ทั้งรูปแบบออฟไลน์ และออนไลน์

• จุดประสงค์

เพื่อส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในชุมชน

เพื่อพัฒนาและสร้างรายได้ให้กับคนชุมชน

เพิ่มระบบเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาสินค้าและการส่งออก

พัฒนาศูนย์สมุนไพรให้สามารถนำมาใช้ในรูปแบบที่สะดวกยิ่งขึ้น

• สำรอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65009204 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจจากผลิตภัณฑ์จากข้าวหอมมะลิจากชุมชน ตำบลป่าเลา อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ป่าเลา อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เบเกอรี่โฮมเมดจากข้าวกล้องหอมมะลิ

รายละเอียด : เบเกอรี่โฮมเมดจากข้าวกล้องหอมมะลิ โดยมีทั้งหมด 4 เมนู 1. ชีฟฟ่อนข้าวหอมมะลิ 2. คุกกี้ข้าวหอมมะลิ 100% 3. คัพเค้ก 4. แครกเกอร์โกโก้รสช็อคโกแลต

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในตำบลป่าเลาทำอาชีพเกษตรปลูกข้าวกล้องหอมมะลิเป็นส่วนใหญ่ อีกทั้งข้าวกล้องหอมมะลิยังเป็นจุดเด่นเป็นข้าวที่มีกลิ่นหอมและคุณค่าประโยชน์มากมาย ทางทีม BCG ป่าเลา จึงได้คิดค้นวิธีการเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยการแปรรูปข้าวกล้องหอมมะลิมาเป็นแป้งไว้ทำเบเกอรี่ เพื่อนำมาเป็นวัตถุดิบหลักในการทำเบเกอรี่โฮมเมดข้าวกล้องหอมมะลิ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับคนในตำบล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและการวางผังโรงงานอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แป้งข้าวหอมมะลิ

เตาอบขนมปัง

เครื่องตีแป้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65022394 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจจากผลิตภัณฑ์จากข้าวหอมมะลิจากชุมชน ตำบลป่าเลอ อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ป่าเลอ อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบูโฮมเมด จากข้าวกล้องหอมมะลิ

รายละเอียด : สบูโฮมเมดสูตรข้าวกล้องหอมมะลิ แร่ธาตุ "บีซีจี ไซปป์" ขนาด 100 กรัมด้วยส่วนผสมของ "ข้าวกล้องหอมมะลิ" ที่บดเป็นผงเนื้อละเอียด ช่วยสครับผิว และบำรุงผิว จึงช่วยให้ผิวสะอาด นุ่มเนียนยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Offering - นวัตกรรมเพื่อพัฒนาตัวสินค้าและบริการ

Channel - ช่องทางการขายของทางออนไลน์

Production -ใช้เทคโนโลยีในการผลิตสบู่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ

- ศึกษาหาความรู้ ทำความเข้าใจในส่วนของท่าน และหากกลุ่มเป้าหมายที่จะสามารถขายผลิตภัณฑ์ให้ได้
- คิดค้นผลิตภัณฑ์ที่คนในตำบลสามารถเข้าถึงได้ ต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่น่าสนใจและใช้งานได้จริง
- ค้นหาวัตถุดิบและเลือกส่วนประกอบในการทำผลิตภัณฑ์
- คำนวณต้นทุนและกำไรของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเป็ปัจจัยหลักในการสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีขนาดและปริมาณที่เหมาะสมแก่การจำหน่าย
- เริ่มการผลิตผลิตภัณฑ์ และทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ก่อนการนำไปจำหน่าย
- สรุปผลการทำผลิตภัณฑ์และสรุปยอดขาย เพื่อนำไปพัฒนาต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ป่าเลอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004412 : โครงการการเพิ่มมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ผ้าไหม ตำบลละวัง อำเภอเมืองเพชรบูรณ์ จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ละวัง อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ที่สินค้าผ้าไหม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่สินค้าผ้าไหมในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

การสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์ที่สินค้าผ้าไหมในชุมชนเป็นการซื้อขายด้วยเงินสด มีการบริโภคสินค้าแบบขายตรงถึงบ้านเพิ่มขึ้น ผู้ซื้อสินค้านิยมซื้อสินค้าจากนอกชุมชนมากกว่าในชุมชน และสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้พื้นที่ในการสินค้าแปรรูป

สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ในชุมชน

สื่อออนไลน์ในการขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65004432 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะขามแปรรูป ตำบลละวัง จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ละวัง อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์มะขามแปรรูป

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์มะขามแปรรูป มะขามกาน มะขามแช่อิ่มอบแห้ง

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และสร้างรายได้ให้กับชุมชน และมีอาชีพที่ยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์แปรรูป

ช่องทางการจัดจำหน่าย

การตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65010541 : พัฒนาและผลิตผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับกล้วยแปรรูปและไม้ไฟ



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.วังชมภู อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เมี่ยงสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากไข่เมี่ยงสมุนไพร สุนัขไฟต่างๆที่มีในท้องถิ่นหรือที่มีตามบ้านนำมาแปรรูปให้เป็นไข่เมี่ยงสมุนไพร ที่สามารถนำไปรับประทานเป็นอาหารว่าง และเก็บรักษาได้นาน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.แปรรูปผลผลิตในตำบลให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับตำบลอย่างยั่งยืน
- 2.ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
- 3.สร้างผลิตภัณฑ์ให้เป็นสินค้า OTOP
- 4.สร้างผลิตภัณฑ์ให้เกิดความน่าสนใจทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด
- 5.ขยายการขายในการตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทอดโรตีสาน

ตู้อบลมร้อน

เครื่องอัดบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021567 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอาหารประจำท้องถิ่นวังชมภู



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.วังชมภู อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยไล่มะขาม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากกล้วยหิน ผสมไม้ที่มีในท้องถิ่นนำมาแปรรูปให้เป็นกล้วยไล่มะขาม ที่สามารถรับประทานได้ง่าย และเก็บรักษาให้นานมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

- 1.แปรรูปผลผลิตในตำบลให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับตำบลอย่างยั่งยืน
- 2.ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
- 3.สร้างผลิตภัณฑ์ให้เป็นสินค้า OTOP
- 4.สร้างผลิตภัณฑ์ให้เกิดความน่าสนใจทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด
- 5.ขยายการขายในการตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอัดบรรจุภัณฑ์

เครื่องสไลด์

ตู้อบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.สะเดียง อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ผักปลอดสารพิษ เป็นผักที่มีประโยชน์มากมายต่อร่างกาย เหมาะมากกับสายเฮลท์ตี้ ผู้ที่กินเนื้อสัตว์น้อย กินผักเยอะ เช่น ผู้ที่กินคลีน ชีวจิต กินน้ำผักปั่น กินสลัดผัก ผู้ที่ดูแลสุขภาพตัวเองเป็นอย่างดี180 บาท/กิโล

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำการตลาดออนไลน์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยลดต้นทุนในการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Relationships

- ติดตามผลตอบรับกับลูกค้าที่ซื้อ มีช่องทางให้ลูกค้าติดต่อ กลับมาหลากหลาย

Channels

- จัดจำหน่ายผ่านทาง Facebook . Line การออกบูทสินค้าในชุมชน และจำหน่ายหน้าร้าน Value Proposition

- ส่งมอบผักปลอดสารที่มีความสดใหม่ ช่วยลดอัตราเสี่ยงต่อการเจ็บป่วยและ การเกิดโรคต่างๆ อันมีผลในระยะยาวมา จากสารพิษหรือสารเคมีตกค้าง

Key Activities

- ปลูกผักสร้างมาตรฐานให้กับสินค้า

- ไปรโมกราและทำการตลาด

- การดูแลการผลิต

- การจัดเก็บบรรจุภัณฑ์

- การดูแลบรรจุภัณฑ์

Key Resources

- วัตถุดิบในการผลิต

- เงินทุนในการดำเนินการต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สะเดียง อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดแปรรูป

รายละเอียด : น้ำพริกเห็ด กระปุกละ 30/250กรัม 200/โลเห็ดทอด ซองละ 35/40กรัม 400/โล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การแปรรูปเห็ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าทั่วไปทุกช่วงอายุ ไม่จำกัดเพศ ร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้ว
ได้ผลเป็นอย่างไร และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย การบริการที่ดีสร้างความ
พึงพอใจให้แก่ลูกค้า

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook line รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน

Value Propositions – ผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูป ที่ปลอดภัยและมีรสชาติที่ดี

Key Activities – กระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ การโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – วัตถุดิบเห็ดที่ปลูกด้วยความใส่ใจ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงาน
และสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners – พาณิชย์จังหวัดเพชรบูรณ์ พัฒนาชุมชนตำบลสะเดียง พัฒนาชุมชนจังหวัด
เพชรบูรณ์ ร้านค้าขายส่งขายปลีก

Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการปลูก ค่าแรงงาน ค่าบรรจุ
ภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จาก การจำหน่ายผ่านออนไลน์ จำหน่าย
ผ่านการจัดบูทและออกงานต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.หัวสละ แก่ อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ที่นอนปิกนิก HSK cotton touch
รายละเอียด : ที่นอนปิกนิก ผลิตด้วยเส้นใยจากผ้าคอตตอนชาติน ใยรีดเม็ดฟองอากาศ ที่ผ่านการตรวจสอบมาตรฐานทุกชิ้นก่อนวางจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คงรูปได้ดี ไม่ยุบง่าย
ระบายอากาศได้ดี ไม่อับชื้น ไม่ร้อนขณะใช้
ผลิตด้วยเส้นใยจากผ้าคอตตอนชาติน ใยรีดเม็ดฟองอากาศ ที่ผ่านการตรวจสอบ มาตรฐานทุกชิ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

แผนระยะสั้น
- พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างเอกลักษณ์ของสินค้าให้เป็นที่ต้องการของลูกค้า
- สร้างกิจกรรมที่สร้างความสัมพันธ์ ประชาสัมพันธ์กับลูกค้า และเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าที่หลากหลาย
- พัฒนาและยกระดับสินค้า
แผนระยะกลาง
- สร้างการมีอยู่ของแบรนด์สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
- การวางแผนการตลาดเชิงรุก
แผนระยะยาว
- สร้างระบบสมาชิก
- ติดตามผลจากลูกค้าปลีกและคู่ค้ารายย่อย
- การรักษามาตรฐานของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.หัวยสะแก อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าห่มนวม HSK cotton touch

รายละเอียด : ผ้าห่มนวม ผลิตด้วยเส้นใยจากผ้าคอตตอนชาตินใยรีดเม็ดพองอากาศ ที่ผ่านการตรวจสอบมาตรฐานทุกชิ้นก่อนวางจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตด้วยเส้นใยจากผ้าคอตตอนชาตินใยรีดเม็ดพองอากาศ สามารถใช้ได้ทุกเพศ ทุกวัย
เหมาะสำหรับผู้มีปัญหาโรคภูมิแพ้
ไม่มีฝุ่นละออง ลดการสะสมฝุ่นและขนสัตว์
ผ้าห่มมีความแข็งแรง ทนทาน ระบายอากาศได้ดี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างเอกลักษณ์ของสินค้าให้เป็นที่ต้องการของลูกค้า ประชาสัมพันธ์กับลูกค้า และเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าที่หลากหลาย พัฒนาและยกระดับสินค้าสร้างการมีอยู่ของแบรนด์สินค้าให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้นการวางแผนการตลาดเชิงรุก สร้างระบบสมาชิก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.ห้วยใหญ่ อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหวาย

รายละเอียด : 1. ชื่อวัตถุดิบโครงรูปร่างตะกร้าหวายแท้ ซึ่งมีอยู่ 2 รูปแบบ ได้แก่ แบบวงกลม และแบบวงรี 2. ชื่อเส้นหวายเทียม ซึ่งมีให้เลือกหลากหลายสีสันทัน จึงทำให้ลูกค้าผู้ที่สนใจซื้อ สามารถสั่งจองหรือเลือกซื้อตะกร้าหวายสามารถเลือกลวดลาย สีสันความสวยงามได้ตามความต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สมาร์ทโฟน

โน้ตบุ๊ก

ป้ายโฆษณาในรูปแบบป้ายไวนิล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เกิดจากการรวมกลุ่มของกลุ่มแม่บ้านรวมตัวกันหาอาชีพเสริม โดยการหัดทำสิ่งของเครื่องใช้ชนิดต่างๆเช่น พรหมเชิดเก้า เป่าถัก สานตะกร้าหวาย จากนั้นก็เริ่มมีหน่วยงาน และองค์กรต่างๆ เข้ามาส่งเสริมสนับสนุนทั้งเรื่องเงินทุน และการให้ทักษะความรู้เกี่ยวกับการสร้างอาชีพ จัดหาวิทยากรเข้ามาให้ความรู้ในเรื่องของการถักเป่าและสานตะกร้า จากนั้นจึงมีผู้สนใจเข้าร่วมกลุ่มมากขึ้นจึงมีกำลังในการผลิตสินค้ามากขึ้นและมีสินค้าจำนวนมากขึ้น แต่ในปัจจุบันยังมีปัญหาเรื่องการตลาด คือสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ดังนั้นทีม U2T BCG Huaiyai จึงเล็งเห็นปัญหาและวิธีช่วยเหลือโดยการจัดทำแผนธุรกิจ ดังนี้

1. เพิ่มช่องทางการตลาด โดยช่องทางออนไลน์ (สร้างเพจ เฟสบุ๊ค)
2. ประชาสัมพันธ์ให้คนรู้จักสินค้าอย่างแพร่หลายมากขึ้น โดยการเชิญชวนให้คนในชุมชนกดไลค์ กดแชร์เพจเฟสบุ๊ค
3. ออกแบบและพัฒนารูปทรงที่ใหม่ และออกแบบโลโก้สินค้าใหม่
4. สร้างจุดเด่นโดยให้ลูกค้าสามารถเลือกสี และลวดลายของสินค้าได้ตามความต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าหวายห้วยใหญ่

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลห้วยใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.ห้วยใหญ่ อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปลผ้า (แปล็กจากเศษผ้า)

รายละเอียด : 1. รับซื้อเศษผ้าราคาส่งมาจากตลาดโรงเกลือ 2. นำเศษผ้ามาแยกสีแล้วจึงนำเศษผ้ามาบ้วนตอกันให้เป็นก้อนพอประมาณเพื่อเตรียมนำมาตากเปล 3. นำผ้าที่บ้วนไว้มาตากเป็นเปลตามขนาดมาตรฐาน โดยผู้ซื้อสามารถเลือกสีและรวดเร็วของสีได้ตามความพอใจของชื่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recondition (การปรับปรุงสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สมาร์ทโฟน

โน้ตบุ๊ก

ป้ายโฆษณาในรูปแบบป้ายไวนิล

05 : แผนธุรกิจ

เกิดจากการรวมกลุ่มของกลุ่มแม่บ้านรวมตัวกันหาอาชีพเสริม โดยการหัดทำสิ่งของเครื่องใช้ชนิดต่างๆเช่น พรหมเช็ดเท้า เปล็ก สานตะกร้าหวาย จากนั้นก็เริ่มมีหน่วยงาน และองค์กรต่างๆ เข้ามาส่งเสริมสนับสนุนทั้งเรื่องเงินทุน และการให้ทักษะความรู้เกี่ยวกับการสร้างอาชีพ จัดหาวิทยากรเข้ามาให้ความรู้ในเรื่องของการตากเปลและสานตะกร้า จากนั้นจึงมีผู้สนใจเข้าร่วมกลุ่มมากขึ้นจึงมีกำลังในการผลิตสินค้ามากขึ้นและมีสินค้าจำนวนมากขึ้น แต่ในปัจจุบันยังมีปัญหาเรื่องการตลาด คือสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ดังนั้นทีม U2T BCG Huaiyai จึงเล็งเห็นปัญหาและวิธีช่วยเหลือโดยการจัดทำแผนธุรกิจ ดังนี้

1. เพิ่มช่องทางการตลาด โดยช่องทางออนไลน์ (สร้างเพจ เฟสบุ๊ค)
2. ประสานพันธ์ให้คนรู้จักสินค้าอย่างแพร่หลายมากขึ้น โดยการเชิญชวนให้คนในชุมชนกดไลค์ กดแชร์เพจเฟสบุ๊ค
3. ออกแบบและพัฒนบรรจุภัณฑ์ใหม่ และออกแบบโลโก้สินค้าใหม่
4. สร้างจุดเด่นโดยให้ลูกค้าสามารถเลือกสี และรวดเร็วของสีได้ตามความต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เปลผ้า

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลห้วยใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยเปือย อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยไล่มะขาม

รายละเอียด : เป็นกล้วยทอดกรอบหั่นเป็นชิ้น นำมาทอดใส่ด้วยมะขามสามรส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตร

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สร้างแบรนด์แะ้ะเบ้กล้วยทอดใส่ให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มเทคโนโลยีในการ การทำแพ็คเกจจิ้งให้ทันสมัย ผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน รวมถึง การสร้างฐานลูกค้า รื่นใหม่ให้กว้างขวางมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยไล่มะขาม

ออนไลน์ : กล้วยไล่มะขาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยเปือย อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุณป้าตะกร้าสาน

รายละเอียด : เป็นเส้นพลาสติกนำมาสานเป็นตะกร้า กระเป๋าสามารถใช้งานได้จริง สีสันสดใส

ใส่

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ช่วยกันปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่ตะกร้าสานให้ดูทันสมัย น่าใช้ ให้ดูทันสมัยมากขึ้น
- 2.กำหนดราคาขายให้ดูเหมาะสม
- 3.ทดลองวางขายตามตลาดนัดในหมู่บ้าน ตามที่ต่างๆ
- 4.สรุปผลว่าได้กำไรหรือขาดทุน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณป้าตะกร้าสาน

ออนไลน์ : คุณป้าตะกร้าสาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาตลาดสายสินค้า

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ท้ายดง อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกง หมู่ 7

รายละเอียด : พริกแกงเผ็ดที่คีโตเจนิคไดเอต(Ketogenicdiet)สามารถรับประทานได้รวมไปถึงการพัฒนาให้มีบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานในการขนส่ง คงทน แข็งแรง มีบรรจุภัณฑ์และขนาดที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภคในปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนพลาสติก เพื่อยืดอายุการเก็บรักษาและการขนส่ง
การตลาดออนไลน์ Facebook page Shopee Lazada TikTok
ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. พันธมิตรหลัก (Key Partners) ของธุรกิจพริกแกงหมู่ 7 คือตัวแทนขายส่ง ตลาดสด อบต. ท้ายดง และบริษัทขนส่ง
2. กิจกรรมหลัก (Key Activities) คือเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะสมกับสินค้า
3. ทรัพยากรหลัก (Key Resources) คือสินค้า(พริกแกง) กลุ่มวิสาหกิจชุมชน สื่อโฆษณา
4. คุณค่าที่บริษัทอยากส่งมอบ (Value Propositions) คือรักษามาตรฐานการผลิต ให้สะอาดถูกหลักอนามัยเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าที่รักสุขภาพ
5. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) คือจะติดตามความพึงพอใจของลูกค้า
6. ช่องทางขาย (Channels) คือตลาดสด อบต.ท้ายดง Facebook page Shopee Lazada TikTok
7. ลูกค้า (Customer Segments) คือรายได้จากการขายปลีก รายได้จากการขายส่ง รายได้จากตลาดสด อบต.ท้ายดง รายได้จากตลาดออนไลน์
8. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) คือต้นทุนจากวัตถุดิบ ต้นทุนจากบรรจุภัณฑ์ ค่าแรงกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และค่าอื่นๆ เช่น ค่าน้ำ-ไฟ ค่าน้ำมัน (ส่งของ)
9. รายได้ของธุรกิจ (Revenue Streams) คือรายได้จากการขายปลีก รายได้จากการขายส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,640

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านครกทองบ้านทุ่งนางาม
ออนไลน์ : พริกแกงสูตรครกทอง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ท้ายดง อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกง หมู่ 12

รายละเอียด : การพัฒนาพริกแกง 2 สูตร ได้แก่ พริกแกงเผ็ด และพริกแกงเผ็ดปานกลาง ให้มีบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานในการขนส่ง คงทน แข็งแรง มีบรรจุภัณฑ์และขนาดที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภคในปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนคุณภาพเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาและการขนส่ง

การตลาดออนไลน์ Facebook page Shopee Lazada TikTok

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้

05 : แผนธุรกิจ

1. พันธมิตรหลัก (Key Partners) ของธุรกิจพริกแกงหมู่ 12 คือตัวแทนขายส่ง ตลาดสด อบต.ท้ายดง และบริษัทขนส่ง
2. กิจกรรมหลัก (Key Activities) คือจะพัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าให้มากขึ้น
3. ทรัพยากรหลัก (Key Resources) คือสินค้า(พริกแกง) กลุ่มวิสาหกิจชุมชน สื่อโฆษณา
4. คุณค่าที่บริษัทอยากส่งมอบ (Value Propositions) คือวัตถุดิบปลอดสารเคมี ไม่ใส่สารกันบูด
5. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) คือจะติดตามความพึงพอใจของลูกค้า
6. ช่องทางขาย (Channels) คือตลาดสด อบต.ท้ายดง Facebook page Shopee Lazada TikTok
7. ลูกค้า (Customer Segments) คือรายได้จากการขายปลีก รายได้จากการขายส่ง รายได้จากตลาดสด อบต.ท้ายดง รายได้จากตลาดออนไลน์
8. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) คือต้นทุนจากวัตถุดิบ ต้นทุนจากบรรจุภัณฑ์ ค่าแรงกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และค่าอื่น ๆ เช่น ค่าน้ำ-ไฟ ค่าน้ำมัน(ส่งของ)
9. รายได้ของธุรกิจ (Revenue Streams) คือรายได้จากการขายปลีก รายได้จากการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,280

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านวังชะนางเหนือ

ออนไลน์ : พริกแกงสดเด็ด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วังโป่ง อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจลสมุนไพรแก้ปวดหน้าเอ็นยึด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่คิดค้นมาใหม่โดยนำพืชสมุนไพรที่มีสรรพคุณหลักในการแก้ปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ บรรเทาอาการเมลงสัตว์กัดต่อย และอื่นๆอีกมากมาย ที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ด้านสุขภาพและยังเป็นการพัฒนาส่งเสริมสร้างรายได้ให้ประชาชนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปให้เกิดมูลค่าสูงขึ้นและใช้งาน

สกัดสารสกัดด้วยวิธีทางเคมีที่หาได้ง่าย

การแปรรูปวัตถุดิบให้มาอายุการใช้งานมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากผลิตภัณฑ์นี้เป็นผลิตภัณฑ์ชิ้นใหม่ที่เกิดขึ้นเพื่อนำเอาวัตถุดิบในท้องถิ่นนำมาให้เกิดประโยชน์และเพิ่มมูลค่า รวมไปถึงการสร้างรายได้และอาชีพในคนในชุมชน โดยมีสมาชิกภายในทีมเป็นสื่อกลางในการประสานงานและจัดหาวิธีการทำผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจรวมทั้งการหาวิธีการวางจำหน่ายสินค้าเพื่อให้เกิดรายได้ในการทำโครงการครั้งนี้และช่วยคนในชุมชนต่อยอดผลิตภัณฑ์ตัวนี้แบบยั่งยืนเพื่อให้เกิดเป็นอาชีพที่ถาวรแก่คนในชุมชนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมุนไพรวังโป่ง

ออนไลน์ : สมุนไพรวังโป่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วังโป่ง อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สดรับขัดผิวมะขามเปียก

รายละเอียด : การนำผลผลิตในท้องถิ่นคือ มะขาม นำมาแปรรูปให้เกิดประโยชน์ด้านสุขภาพและความงาม โดยมีมะขามมีสรรพคุณหลายอย่าง เช่น ทำให้ผิวสว่างกระจ่างใส ลบเลือนริ้วรอย จุดด่างดำ ความหมองคล้ำ ทำให้ผิวสุขภาพดีเรียบเนียน นุ่มชุ่มชื้น และยังเป็นการส่งเสริมสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนอย่างยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตร
เทคโนโลยีพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะกับผลิตภัณฑ์
เทคโนโลยีการยืดอายุของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากผลิตภัณฑ์นี้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกิดขึ้นมาเพื่อนำผลผลิตในท้องถิ่น (มะขาม) มาแปรรูปให้เกิดประโยชน์ด้านสุขภาพและความงาม พร้อมทั้งส่งเสริมให้คนในชุมชนมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมเป็นการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยมีสมาชิกภายในทีมเป็นสื่อกลางในการประสานงานและจัดหาวิธีการทำผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจรวมถึงวิธีการวางจำหน่ายสินค้าเพื่อให้เกิดรายได้ในการทำโครงการครั้งนี้และช่วยคนในชุมชนต่อยอดผลิตภัณฑ์ตัวนี้แบบยั่งยืนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมุนไพร วังโป่ง
ออนไลน์ : สมุนไพร วังโป่ง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65002458 : โครงการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้การปลูกผักเกษตรอินทรีย์ตำบลวังศาล อำเภอวังโป่ง

จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



๓.วังศาล อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์



បំណុល

6 AU



ປະຊາຊນ

6 AU



อาจารย์

2 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ตำบลวังศาล

รายละเอียด : การทำปุ๋ยอินทรีย์ตำบลวังศาล อำเภอวังโป่ง จังหวัดเพชรบูรณ์ โครงการของเรานำเสนอให้ประชาชนในชุมชน หรือผู้ที่สนใจได้ทำปุ๋ยอินทรีย์ที่ผลิตจากวัสดุหรือของที่ได้จากธรรมชาติมาผลิตเป็นปุ๋ยอินทรีย์ ปลอดสารพิษเจือปนไว้ใช้และนำออกขาย

02 : เป้าหมาย

រោងចក្រប្រឡង

การติดตามกระบวนการทางกายภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการเก็บรักษาผลิตผลบ่มเพาะตรอินทรีย์

เทคโนโลยีการขายแบบออนไลน์

นวัตกรรมสร้างบรรทัดฐานเพื่อการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

โครงการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้การแก้ปัญหาอินทรีย์ตำบลวังศาล อำเภอวังโป่ง จังหวัด เพชรบูรณ์ โครงการของเราเน้นให้ประชาชนในชุมชน หรือผู้ที่สนใจได้ทำปุ๋ยอินทรีย์ที่ผลิต จากวัสดุหรือของที่ได้จากธรรมชาติมาผลิตเป็นปุ๋ยอินทรีย์ ปุ๋ยคอกคาวปุ๋ยหมักใช้ใช้และนำ ออกมาปลูกผักปลูกหญ้าได้รับผลิตภัณฑ์ที่ทำจากธรรมชาติ ปลอดภัย ปลอดภัย ปุ๋ยคอกคาว สารพิษเจือปนเป็นผลดีต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม หากข้อใดอยู่ในระดับชุมชนไปจนถึงภาค หลักในเมืองในภาคถูกเป็นการนำองค์ความรู้ที่ได้รับจากโครงการมาใช้ในการทำปุ๋ยอินทรีย์ สร้างชุมชนให้ยั่งยืนได้เพิ่มขึ้น ซึ่งขณะนี้ ลูกค้ายกระดับถึงสุขภาพที่ดีในการบริโภคมากขึ้นอีก โดยได้สนับสนุนชุมชนแบบยั่งยืนด้วย ช่องทางธุรกิจปัจจุบันที่ตอบโจทย์คือการขยายตลาด โดยใช้สื่อออนไลน์อย่างง่าย ๆ ไปจนถึงทำร้านในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

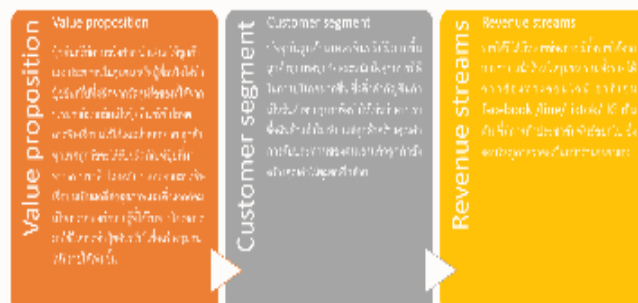
จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65002707 : โครงการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้การทำปุ๋ยอินทรีย์ ตำบลวังศาล อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดบุรีรัมย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
ต.วังศาล อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักอินทรีย์ตำบลวังศาล
รายละเอียด : โครงการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้การทำปุ๋ยหมักอินทรีย์ตำบลวังศาล อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ โครงการของเราเสนอให้ผู้บริโภคได้รับประทานผักที่ปลอดภัยสามารถทำได้เอง หรือหาซื้อได้ง่ายในระดับชุมชนไปจนถึงตลาดหลักในเมืองในราคาถูก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเก็บรักษาผักอินทรีย์
เทคโนโลยีการใช้สื่อออนไลน์ โซเชียล ในการเพิ่มช่องทางการขาย
นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์สำหรับผักอินทรีย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

โครงการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้การทำปุ๋ยหมักอินทรีย์ตำบลวังศาล อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ โครงการของเราเสนอให้ผู้บริโภคได้รับประทานผักที่ปลอดภัยสามารถทำได้เอง หรือหาซื้อได้ง่ายในระดับชุมชนไปจนถึงตลาดหลักในเมืองในราคาถูกเป็นการนำองค์ความรู้ที่ได้รับจากโครงการมาใช้ในการปลูกผักอินทรีย์ เพื่อสร้างชุมชนให้มีความได้เพิ่มขึ้น ซึ่งขณะนี้ลูกค้าตลาดผักอินทรีย์มีมากขึ้น ลูกค้าตระหนักถึงสุขภาพที่ดีในการบริโภคมากขึ้นอีกทั้งได้สนับสนุนชุมชนแบบยั่งยืนด้วย ช่องทางธุรกิจปัจจุบันที่ตอบโจทย์คือการขยายตลาดโดยใช้สื่อออนไลน์อย่างง่ายไปจนถึงหน้าร้านในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

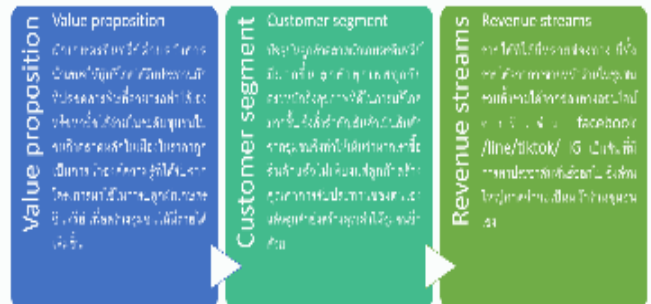
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.วังหิน อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามซูเปอร์ไฟเบอร์พลัส

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์อาหารเสริมชนิดหนึ่งในการเสริมสร้างประโยชน์ต่อร่างกายของวัยต่างๆ ซึ่งแปรรูปมาจากมะขาม โดยแบ่งออกเป็น 2 สูตร ได้แก่สูตรที่ 1 เหมาะกับวัยทำงาน สูตรที่ 2 จะเหมาะกับวัยเด็ก เพื่อเสริมสร้างรายได้ภายในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขภาพอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับมะขามและ สร้างจุดขายให้กับสินค้า
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผงมะขามซูเปอร์ไฟเบอร์พลัสเป็นผลิตภัณฑ์ทางด้านสุขภาพโดยมีวิธีการผลิตสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจของสินค้าที่จำหน่าย ต่อกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย และสินค้าสามารถซื้อได้ช่องทางร้านค้าชุมชน ช่องทางออนไลน์ ในราคาที่จับต้องได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.วังหิน อ.วังโป่ง จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บานาน่าสติกแอนด์ฟรายส์

รายละเอียด : เป็นอาหารประเภททานเล่นเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย ซึ่งผลิตภัณฑ์นี้คิดสรรค์จากกล้วยน้ำว้าดิบจากสวนในท้องถิ่นที่ไม่ใช้สารเคมีเพื่อกำจัดศัตรูพืช นำมาปอกแล้วหั่นเป็นแท่งหรือหั่นเป็นเส้นและทอดคำ หรือจะนำมาคลุกกับผงเพื่อเพิ่มรสชาติที่มีแกนในช่อง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform online
เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับกล้วยและ สร้างจุดขายให้กับสินค้า
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ระยะสั้น กลยุทธ์บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า สร้างการรับรู้การมีอยู่ของผลิตภัณฑ์ให้เผยแพร่หลายยิ่งขึ้น ระยะกลาง กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์พัฒนาให้น่าสนใจผลิตภัณฑ์ที่สมราคา ระยะยาว กลยุทธ์ช่องทางจัดจำหน่าย จำหน่ายในช่องทางออนไลน์และกระจายสินค้าไปยังหมู่บ้านต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.โคกปรัง อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอ

รายละเอียด : เป็นผ้ามัดหมี่ทอจากที่กระตุก เป็นการทอ 4 ตะกอ เนื้อผ้าแน่น เรียบ สีไม่ตก นำผ้ามัดหมี่ที่มัดลายแล้วนำไปย้อมสีแล้วนำมาขึ้นทอที่กระตุกทำเป็นผืนตามความต้องการของลูกค้า โดยส่วนใหญ่จะทำขนาด 1*2 เมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการออกแบบ ลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น
ใช้ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ช่วยในการย้อมสีผ้า เพื่อให้สีคงสภาพนานขึ้น

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นผ้ามัดหมี่ทอจากที่กระตุกเป็นผ้าทอ 4 ตะกอ จึงทำให้เนื้อผ้าแน่นและเรียบ กลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่อายุ 28 ปีขึ้นไป ติดตามสินค้าจากการส่งรีวิวสินค้า หลังการซื้อ ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่าน Facebook ชื่อ กลุ่มทอผ้าบ้านโคกปรังและจัดจำหน่ายตามชุมชนและชุมชนใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 51,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : WEAVING HOUSE

ออนไลน์ : U2T_Khokprong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.โคกปรัง อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

3 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ยางรถ

รายละเอียด : เป็นการนำยางรถที่ใช้แล้วมาทำความสะอาดแล้วนำมาขึ้นทำเป็นรูปสัตว์ต่างๆ และโต๊ะเก้าอี้ เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เป็นการรวมกลุ่มกันของกลุ่มเยาวชนและชาวบ้านในชุมชนที่เห็นถึงปัญหาขยะที่เป็นมลพิษทางอากาศที่เป็นผลเสียต่อสุขภาพของคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความรู้ด้านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์

องค์ความรู้ด้านการจัดการขยะ

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำยางรถที่ใช้แล้วมาประดิษฐ์เป็นของตกแต่ง และสามารถใช้งานได้ ตามบ้านเรือน หรือส่วนราชการ กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มหน่วยงานราชการและร้านค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ARTS&CARFTS SHOP

ออนไลน์ : U2T ตำบลโคกปรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65009332 : โครงการการสร้างมูลค่าเพิ่มกลุ่มปลูกมันสำปะหลัง ตำบลชัยน้อย อำเภวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยน้อย อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มันสำปะหลัง

รายละเอียด : โดยการนำมันสำปะหลังมาแปรรูปด้วยการทำเป็นมันอัดหรือมันหั่นแล้วนำมาตากเรียงประมาณ 5-8 วันก็สามารถเก็บได้ เป็น

05 : แผนธุรกิจ

โดยการนำมันสำปะหลังมาแปรรูปด้วยการทำเป็นมันอัดหรือมันหั่นแล้วนำมาตากเรียงประมาณ 5-8 วันก็สามารถเก็บได้ เป็นการพัฒนาต่อยอดเกี่ยวกับการเพิ่มมูลค่ามันสำปะหลัง เพิ่มอาชีพ และเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรที่ปลูกมันสำปะหลัง เป็นอาชีพการทำการเกษตรที่ยั่งยืน ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ เพิ่มมูลค่าทางการเกษตร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านการเกษตร

การจำหน่ายหลายรูปแบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65009430 : โครงการการสร้างมูลค่าเพิ่มกลุ่มปลูกข้าวโพด ตำบลชัยบุรี อำเภวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยบุรี อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโพด

รายละเอียด : การรับรู้ตลาดออนไลน์ ของเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพด การพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อการจำหน่าย ข้าวโพดออนไลน์ และการเพิ่มมูลค่าราคาของผลผลิต

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาจุดจำหน่าย การส่งเสริมช่องทาง การตลาดออนไลน์ และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ จัดทำระบบช่องทางการตลาดออนไลน์ ผลิตภัณฑ์ข้าวโพด การรับรู้ตลาดออนไลน์ ของเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพด การพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อการจำหน่าย ข้าวโพดออนไลน์ และการเพิ่มมูลค่าราคาของผลผลิต

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการกระจายสินค้า

การสร้างสินค้าที่มีคุณภาพ

การขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ชัยสมบูรณ์ อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนสวยงาม ชัยสมบูรณ์

รายละเอียด : หมอนสวยงาม เป็นหมอนไปใช้ในงานมงคลต่างๆ เช่น งานบวช งานแต่งงาน หรืองานมงคลต่างๆ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างตราสินค้า

การออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์และคัดเลือกบรรจุภัณฑ์

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้า (Customer Segment)

- กลุ่มคนที่ต้องการนำหมอนไปใช้ในงานมงคลต่างๆ เช่น งานบวช งานแต่งงาน
- อายุ 30 ปี ขึ้นไป

2. คุณค่าคุณประโยชน์ของสินค้า หรือบริการ (Value Propositions)

- หมอนทำจากวัสดุที่ดีมีความทนทาน
- รับผลิตตามความต้องการของลูกค้า (ลูกค้าสามารถบอกและเพิ่มรายละเอียดต่างๆเกี่ยวกับตัวสินค้ากับทางผู้ผลิตได้)

3. การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า บริการก่อน หลังการขาย (Customer Relationships)

- บริการที่ดีเป็นกันเอง
- มีช่องทาง Online ที่เป็นช่องทางในการติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรง

4. ช่องทางการเข้าถึงสินค้าหรือบริการ (Channels)

- ออนไลน์ ร้านค้าชุมชน และวิสาหกิจชุมชนกลุ่มหมอนสวยงามทำจากผ้าตัวนอน หมู่ 1 ตำบลชัยสมบูรณ์
- ออนไลน์ ผ่านทางเฟซบุ๊กแฟนเพจ และแอปพลิเคชันไลน์ของกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหมอนสวยงามทำจากผ้าตัวนอนหมู่ 1 ตำบลชัยสมบูรณ์

ออนไลน์ : หมอนสวยงามชัยสมบูรณ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ชัยสมบุญ อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจักสาน

รายละเอียด : กระเป๋าจักสาน เป็นภาชนะที่จักสานด้วยไม้ไผ่เป็นลวดลายต่างๆ ใช้สำหรับใส่ข้าว ข้าวโพด ถั่ว งา ใช้ตวงหรือตัก และใส่ของอื่นๆ ปากมีลักษณะเป็นรูปทรงกลมกว้างประมาณ 30-40 เซนติเมตร ก้นมีรูปทรงสี่เหลี่ยม และมีหูหิ้วตรงปากกระเป๋า 2 ข้างเอาไว้สำหรับร้อยเชือก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างตราสินค้า
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.กลุ่มลูกค้า(CustomerSegment)
คือกลุ่มคนที่ต้องการนำกระเป๋ามาใช้ จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่นำไปใช้สำหรับใส่ข้าวธัญพืช หรือของใช้ขนาดเล็กต่างๆ หรือนำไปตั้งโชว์รวมถึงเพื่อตกแต่งสถานที่
อายุของกลุ่มลูกค้า30ปีขึ้นไป
- 2.คุณค่าคุณประโยชน์ของสินค้าหรือบริการ(ValuePropositons)
-เป็นงานแฮนด์เมดผลิตจากไม้ไผ่ทนทานและสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างหลากหลาย
- 3.การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้าบริการก่อนหลังการขาย(CustomerRelationships)
-การบริการที่ดีเป็นกันเอง
-มีช่องทาง Online ที่เป็นช่องทางในการติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรง
- 4.ช่องทางการเข้าถึงสินค้าหรือบริการ(Channels)
-ออฟไลน์ ผ่านทางร้านค้าชุมชน
-ออนไลน์ ผ่านทางเฟซบุ๊กแฟนเพจ
-เบอร์โทรศัพท์กลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าจักสาน
ออนไลน์ : กระเป๋าจักสาน (อยู่ระหว่างการดำเนินการปรับปรุงและพัฒนา)
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ท่าโรง อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 9 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกกอมือ

รายละเอียด : เสื่อกกกอมือ ลวดลายสวยงาม ใช้งานได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเสื่อที่ทอเสร็จไปตากแดด เพื่อให้สีติดทนนานยิ่งขึ้น

คัดเลือกกกที่มีขนาดเท่ากัน นำไปผึ่งแดดเพื่อเอาความชื้นออก และยึดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์

การใช้ทอที่เน้นการใช้งานที่ยาวนาน เน้นการทอที่ละเอียดและแน่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

(๑) แผนระยะสั้น : พัฒนาผลิตภัณฑ์เสื่อกกกอมือ ให้เหมาะับความต้องการของตลาด ทั้งรักษาความดั้งเดิมของผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ และทำกลยุทธ์บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ สร้างการรับรู้การมีอยู่ของแบรนด์ให้เผยแพร่หลายยิ่งขึ้น การจัดกิจกรรมสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ (๒) แผนระยะกลาง : กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ขนส่งได้สะดวก และสามารถนำเสนอเรื่องราวของชุมชนเพื่อสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ (๓) แผนระยะยาว กลยุทธ์ช่องทางจัดจำหน่าย เพิ่มช่องทางการขายจากออฟไลน์เป็นออนไลน์ด้วย โดยสร้างความร่วมมือระหว่างโรงเรียนวัด และชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ท่าโรง อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 9 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักรสานจากไม้ไผ่

รายละเอียด : เครื่องจักรสานจากไม้ไผ่ คงทนแข็งแรง สวยงาม ใช้งานง่ายตามลักษณะและจุดประสงค์ของการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.ประชาสัมพันธ์การขายสินค้าผ่านช่องทางการสื่อสารต่างๆ
1.การเพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์ โดยการโปรโมทขายในเพจ Facebook
2.การเพิ่มช่องทางการขายแบบออฟไลน์ โดยการกระจายสินค้าตามร้านค้าต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

(๑) แผนระยะสั้น : พัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องจักรสานจากไม้ไผ่ ให้เหมาะกับการต้องการของตลาด ทั้งรักษาความดั้งเดิมของผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ และทำกลยุทธ์บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ สร้างการรับรู้การมีอยู่ของแบรนด์ให้เผยแพร่หลายยิ่งขึ้น การจัดกิจกรรมสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ (๒) แผนระยะกลาง : กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ขนส่งได้สะดวก และสามารถนำเสนอเรื่องราวของชุมชนเพื่อสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ (๓) แผนระยะยาว กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย เพิ่มช่องทางการขายจากออฟไลน์เป็นออนไลน์ด้วย โดยสร้างความร่วมมือระหว่างโรงเรียนวัด และชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำร้อน อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงถ่านอัดแท่ง

รายละเอียด : ลักษณะของผลิตภัณฑ์มีลักษณะทางกายภาพที่เป็นของแข็งแต่เปราะบาง เป็นถ่านที่ได้มาจากเผาไหม้เศษวัสดุไม้และไม้กระถิน จำหน่ายโดยใช้ถุงพลาสติก เป็นบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1.วางแผน
2.จุดประสงค์
3.สำรวจ
4.ปฏิบัติ
<https://drive.google.com/file/d/1fsfaQQDXyWo2Kt4neKVbBLObkvCRcA/view?usp=sharing>

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.กรรมวิธีอัตราส่วนผสมวัสดุ

1.เครื่องอัดแท่งระบบไฮดรอลิก

2.เครื่องอัดแท่งระบบแรงคน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65026300 : โครงการออกแบบและพัฒนาเครื่องหมายการค้าและบรรจุภัณฑ์ถ่านร้อนร้อน ตำบลน้ำร้อน อำเภอน้ำร้อน จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำร้อน อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านน้ำร้อน
รายละเอียด : ลักษณะของผลิตภัณฑ์มีลักษณะทางกายภาพที่เป็นของแข็งแต่เปราะบาง เป็นถ่านที่ได้มาจากเผาไม้ยูคาลิปตัสไม่ระคายและไม่กระเด็น จำหน่ายโดยใช้แพ็คเกจที่ออกแบบเป็นบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1.วางแผน
2.จุดประสงค์
3.สำรวจ
4.ปฏิบัติ
5.สรุป
<https://drive.google.com/file/d/1fsfaQQDxyWo2kTtf4neKVbBLObkvCRcA/view>

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.การออกแบบเครื่องหมายการค้าถ่านเชื้อเพลิง
- 2.การออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ถ่านเชื้อเพลิง
- 3.ฉลากบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ถ่านเชื้อเพลิงใช้เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65007199 : การยกระดับคุณภาพการผลิตเนื้อโคเนื้อและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรตำบลบ่อรัง
อำเภอวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.บ่อรัง อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เนื้อแดดเดียวโคขุนบ่อรัง เนื้อสวรรค์โคขุนบ่อรัง

รายละเอียด : เนื้อแดดเดียวโคขุนบ่อรัง เนื้อสวรรค์โคขุนบ่อรัง ขนาด 200 กรัม แพ็คสุญญากาศ สามารถเก็บในตู้เย็น 1 เดือนผลิตจากเนื้อโคขุนคัดพิเศษคุณภาพ มีความนุ่ม รสชาติดี เนื้อละเอียด เนื้อนุ่มละมุนลิ้น รสชาติกลมกล่อม หอมและคลุกเคล้าด้วยเครื่องเทศจนเข้าเนื้อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปเนื้อสัตว์และสัตว์ปีก

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเนื้อสัตว์

การยืดอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์อาหาร

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารด้วยพลังงานแสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มส่งเสริมการตลาดโคเนื้อของชุมชนบ้านหนองบัวทอง พื้นที่ตำบลบ่อรัง อำเภอวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์ ประกอบอาชีพเลี้ยงโคเนื้อเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมควบคู่กับการทำนาหรือปลูกพืชอย่างอื่น ที่ผ่านมากลุ่มส่งเสริมการตลาดโคเนื้อของชุมชนบ้านหนองบัวทองผลิตโคเนื้อเพื่อจำหน่ายเท่านั้น กลุ่มส่งเสริมการตลาดโคเนื้อของชุมชนบ้านหนองบัวทองจึงเห็นความสำคัญของการพัฒนามาตรฐานการผลิตแบบลดต้นทุนการผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของเนื้อโคให้มีความหลากหลายและเพียงพอสำหรับการบริโภคในอนาคต ดังนั้นเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรจึงจำเป็นต้องเพิ่มมูลค่าโคเนื้อของเกษตรกรซึ่งมีปริมาณน้อยให้มีราคาสูงและเพิ่มจำนวนโคเนื้อพันธุ์ดีที่เป็นที่ต้องการของ ตลาดโคปัจจุบันตลาดโคเนื้อมีความต้องการเนื้อโคขุนเพิ่มขึ้นเนื่องจากเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค สาเหตุคือเนื้อโคขุนมีความนุ่มกว่าเนื้อโคทั่วไปเพราะมีไขมันแทรกตามเส้นใยกล้ามเนื้อ มีคุณภาพซากที่ดี ซากมีไขมันแทรกสูง ไขมันมีองค์ประกอบที่นุ่ม โดยมีสัดส่วนของไขมันไม่อิ่มตัวสูง มีรสชาติดี เนื้อละเอียด หน้าตัดเนื้อสันใหญ่ ผลผลิตสูง จึงเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดในการส่งเสริมให้เกษตรกรประกอบอาชีพการเลี้ยงโคขุนเพื่อผลิตเนื้อโคคุณภาพ (premium grade) ตลาดเป้าหมาย วิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมการตลาดโคเนื้อของชุมชนบ้านหนองบัวทองจำหน่ายแพ็คเกจตัวเพื่อจำหน่ายตลาดทั่วไป และตลาดนัดโค-กระบือ รวมถึงตลาดเนื้อคุณภาพสูง เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร และโรงแรมต่างๆ ในพื้นที่ กลยุทธ์เข้าสู่ตลาดและการเติบโต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65014552 : การยกระดับคุณภาพการผลิตเนื้อเค็มและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรตำบลบ่อรัง
อำเภอวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.บ่อรัง อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สดเค็มเนื้อโคขุน สดเค็มเนื้อโคขุนพริกไทยดำ

รายละเอียด : สดเค็มเนื้อโคขุน ขนาด 100-150 กรัม สดเค็มเนื้อโคขุนพริกไทยดำ ขนาด 100-150 กรัม เนื้อหมักอย่างดีรสชาติดีผลิตจากเนื้อโคขุนมีความนุ่ม มีไขมันแทรกตามเส้นใย กล้ามเนื้อ มีรสชาติดี เนื้อละเอียด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปเนื้อสัตว์และสัตว์ปีก

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเนื้อสัตว์

เทคโนโลยีการยืดอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์แบบแช่สุญญากาศ

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มส่งเสริมการขายเนื้อเค็มของชุมชนบ้านหนองบัวทอง พื้นที่ตำบลบ่อรัง อำเภอวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์ ประกอบอาชีพเลี้ยงโคเนื้อเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมควบคู่กับการทำนาหรือปลูกพืชอย่างอื่น ที่ผ่านมากลุ่มส่งเสริมการขายเนื้อเค็มของชุมชนบ้านหนองบัวทองผลิตโคเนื้อเพื่อจำหน่ายเท่านั้น กลุ่มส่งเสริมการขายเนื้อเค็มของชุมชนบ้านหนองบัวทองจึงเห็นความสำคัญของการพัฒนามาตรฐานการผลิตแบบลดต้นทุนการผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของเนื้อเค็มให้มีความหลากหลายและเพียงพอสำหรับการบริโภคในอนาคต ดังนั้นเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรจึงจำเป็นต้องเพิ่มมูลค่าโคเนื้อของเกษตรกรซึ่งมีปริมาณน้อยให้มีราคาสูงและเพิ่มจำนวนโคเนื้อพันธุ์ดีที่เป็นที่ต้องการของ ตลาดโคปัจจุบันตลาดโคเนื้อมีความต้องการเนื้อโคขุนเพิ่มขึ้นเนื่องจากเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค สาเหตุคือเนื้อโคขุนมีความนุ่มกว่าเนื้อโคทั่วไปเพราะมีไขมันแทรกตามเส้นใยกล้ามเนื้อ มีคุณภาพซากที่ดี ซากมีไขมันแทรกสูง ไขมันมีองค์ประกอบที่นุ่ม โดยมีสัดส่วนของไขมันไม่อ้วนตัวสูง มีรสชาติดี เนื้อละเอียด หน้าตัดเนื้อสันใหญ่ ผลผลิตสูง จึงเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดในการส่งเสริมให้เกษตรกรประกอบอาชีพการเลี้ยงโคขุนเพื่อผลิตเนื้อโคคุณภาพ (premium grade) ตลาดเป้าหมาย วิทยาลัยชุมชนกลุ่มส่งเสริมการขายเนื้อเค็มของชุมชนบ้านหนองบัวทองจำหน่ายแพคเกจจิ้งเพื่อจำหน่ายตลาดทั่วไป และตลาดนัดโค-กระบือ รวมถึงตลาดเนื้อคุณภาพสูง เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร และโรงแรมต่างๆ ในพื้นที่ กลยุทธ์เข้าสู่ตลาดและการเติบโต

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บึงกระจับ อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมดอกจอกสุดฟิน

รายละเอียด : ขนมดอกจอกเป็นขนมไทยโบราณที่ทำมาจากแป้ง ผสมน้ำตาล และงา (ตามความต้องการ) โดยใช้แม่พิมพ์รูปดอกจอกขึ้นรูปร้อนทอดในกระทะทองเหลือง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การออกแบบตราสินค้าโดยการมีส่วนร่วมกับชุมชน

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. (กลุ่มลูกค้า)
 - นักเรียน/นักศึกษา
 - กลุ่มคนทำงาน
 - กลุ่มคนที่สูงอายุ
 - กลุ่มนักท่องเที่ยวนิยมซื้อเป็นของฝาก
2. (คุณค่าของสินค้า/บริการ)
 - รสชาติอร่อยถูกปาก
 - มีความปลอดภัย
 - ถูกหลักอนามัย
3. (ช่องทางของรายได้) ร้านค้าได้เงินสดจากการขายของหน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศาลากลางหมู่บ้าน

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บึงกระจับ อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ เพลิน เพลิน

รายละเอียด : ขนมห้วยฉาบเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นในการแปรรูปอาหาร โดยนำกล้วยที่ยังไม่สุกดีมาทอดให้กรอบ ประสานตามความชอบมีทั้ง รสดั้งเดิม รสเค็ม รสหวาน รสเผ็ด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การออกแบบตราสินค้าโดยการมีส่วนร่วมกับชุมชน

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. (กลุ่มลูกค้า)
 - นักเรียน/นักศึกษา
 - กลุ่มคนทำงาน
 - กลุ่มคนที่สูงอายุ
 - กลุ่มนักท่องเที่ยวนิยมซื้อเป็นของฝาก
2. (คุณค่าของสินค้า/บริการ)
 - รสชาติอร่อยถูกปาก
 - มีความปลอดภัย
 - ถูกหลักอนามัย
3. (ช่องทางของรายได้) ร้านค้าได้เงินสดจากการขายของหน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศาลากลางหมู่บ้าน

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65004302 : โครงการส่งเสริมอาชีพและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบในท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.พุดาม อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พุดามซีเรียลแครกเกอร์

รายละเอียด : พุดามซีเรียลแครกเกอร์ สรรพคุณ อร่อย กลมกล่อม หอม หวาน มีประโยชน์ สำหรับผู้ที่รักสุขภาพ ใช้วัตถุดิบจากธัญพืชในท้องถิ่น สะอาด ปลอดภัย ไร้สารพิษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการส่งเสริมการตลาด การถ่ายภาพการตกแต่งสินค้า และช่องทางการจำหน่ายสินค้าด้วย Page Facebook และ Shopee Platform
เทคโนโลยีด้านการแปรรูปอาหารจากวัตถุดิบในท้องถิ่น
เทคโนโลยีด้านบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์อาหารในกลุ่มขนมเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัยมีคุณค่าทางอาหารและกลุ่มรักสุขภาพในรูปแบบที่ทานง่ายจากวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นพัฒนามาเป็นซีเรียลแครกเกอร์จากธัญพืชและผลไม้ในท้องถิ่นเน้นกลุ่มเป้าหมายทุกเพศทุกวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004442 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพจากวัตถุดิบในท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.พุมาม อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระจายสารพุดาม

รายละเอียด : กระจายสารพุดาม มีรสชาติหอมหวาน อร่อย กลมกล่อม มีคุณค่าทางโภชนาการ ใช้วัตถุดิบจากพืชในท้องถิ่น สะอาด ปลอดภัย ไร้สารพิษ

05 : แผนธุรกิจ

ขนมกระจายสารพุดามที่มีในท้องถิ่นมาพัฒนาโดยใช้วัตถุดิบคือกล้วยเป็นผลไม้ที่มีในท้องถิ่นและธัญพืชในท้องถิ่น เป็นขนมกระจายสารพุดามแบบใหม่ที่มีประโยชน์จากกล้วยและธัญพืช เป็นกลุ่มขนมเพื่อสุขภาพ (Healthy snack) เน้นกลุ่มเป้าหมายทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการส่งเสริมการตลาด การถ่ายภาพการตกแต่งสินค้า และช่องทางการ

จำหน่ายสินค้าด้วย Page Facebook และ Shopee Platform

เทคโนโลยีด้านการแปรรูปอาหารจากวัตถุดิบในท้องถิ่น

เทคโนโลยีด้านบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.พุเตย อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จินตนาสครับ

รายละเอียด : สครับขัดผิว ใช้ได้เป็นประจำทุกวัน หรือใช้บริการแบบครบวงจรที่พุเตยสปป

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการจัดทำนายสครับขัดผิวโดยใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติที่เป็นพืชพรรณในท้องถิ่น เพื่อใช้ให้บริการในพุเตยสปป และเพื่อจัดจำหน่ายทั่วไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการซื้อของออนไลน์

นวัตกรรมด้านการบริหารจัดการ

เทคโนโลยีในการสื่อสาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

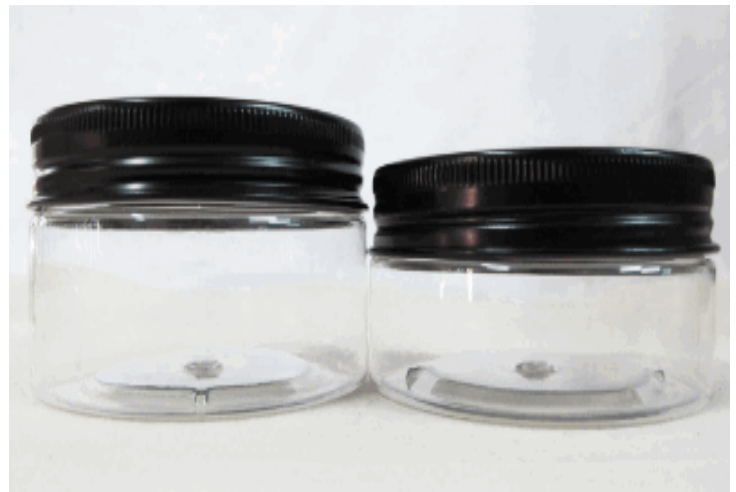
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.พุเตย อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จินตนาโลชั่นบำรุงผิว

รายละเอียด : โลชั่นบำรุงผิว สามารถใช้ได้เป็นประจำวัน หรือรับบริการแบบครบวงจรที่พุเตยสปา

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการจัดจำหน่ายโลชั่นบำรุงผิวที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติที่เป็นพืชพรรณในท้องถิ่น เพื่อให้บริการในพุเตยสปา และเพื่อจัดจำหน่ายทั่วไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการสื่อสาร

เทคโนโลยีในการซื้อของออนไลน์

นวัตกรรมด้านการบริหารจัดการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ภูน้ำหยด อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 2 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาย่าง

รายละเอียด : น้ำพริกปลาย่าง ขนาด 100 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ Application และสตูดิโอในการถ่ายภาพให้มีความสวยงามและน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

ใช้เทคโนโลยีเพื่อประชาสัมพันธ์ร้านค้าให้เป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลาย

ใช้ระบบการจัดการร้านค้าออนไลน์ เพื่อรับออเดอร์ วิเคราะห์กลุ่มฐานข้อมูลลูกค้า สัตว์

สินค้าและอำนวยความสะดวกในการจัดส่งสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจแม่บ้านรวมทรัพย์ เป็นกลุ่มที่ผลิตน้ำพริกเผปลาย่าง และน้ำพริกเผแปะหมู มีสมาชิกที่เป็นทีมผลิตอยู่จำนวน 30 ท่าน มีกรรมวิธีการผลิตตามมาตรฐานขององค์การอาหารและยา โดยได้รับการรับรอง อย. จากสาธารณสุขจังหวัดเรียบร้อยแล้ว และได้รับการประเมินจากสินค้า OTOP ในระดับ 4 ดาว มีการพาสเจอร์ไรส์ที่มีมาตรฐาน จึงเชื่อได้ว่ามีความสะอาด ปลอดภัย และไม่มีสารกันบูด ปัจจุบันใช้มีช่องทางการจำหน่ายอยู่หลักๆ 2 ช่องทางคือ 1) ออกบูธ 2) ฝากขายตามร้านขายของฝาก หรือขายผ่านเฟซบุ๊กส่วนตัว ด้วยกำลังการผลิตที่มีความพร้อม และมีมาตรฐานรองรับ จึงคิดอยากเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์ โดยมุ่งเน้นการเพิ่มช่องทาง Social Media และต้องการจะเข้าถึงตลาดดังกล่าว และมีความต้องการให้ทางมหาวิทยาลัยมาช่วยในการปรับเปลี่ยนการนำเสนอ การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ และเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พร้อมทั้งการสร้างระบบตัวแทนจำหน่าย และมีการกำหนดส่วนลดทางการค้ากรณีที่สามารถถ่ายทอดขายตามข้อตกลงได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกกลุ่มแม่บ้านรวมทรัพย์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/>

%EO%B8%99%EO%B9%89%EO%B8%B3%EO%B8%9E%EO%B8%A3%EO%B8%B4%EO%B8%81%EO%B8%81%EO%B8%A5%EO%B8%B8%EO%B9%88%EO%B8%A1%EO%B9%81%EO%B8%A1%EO%B9%88%EO%B8%9A%EO%B9%89%EO%B8%B2%EO%B8%99%EO%B8%A3%EO%B8%A7%EO%B8%A1%EO%B8%97%EO%B8%A3%EO%B8%B1%EO%B8%9E%EO%B8%A2%EO%B9%8C-

รูปหลัง





PS65021525 : ระบบนำทางสู่แหล่งท่องเที่ยวเชิงธรณีวิทยาและแหล่งผลิตสินค้าชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ภูน้ำหยด อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี
2 คน

ประชาชน
2 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ระบบสารสนเทศสำหรับแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวและแหล่งผลิตสินค้าชุมชน

รายละเอียด : กiosk เลดีคัมพิวเตอร์ ภูน้ำหยด

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลภูน้ำหยด ได้ค้นพบแหล่งธรณีวิทยาที่สำคัญคือ การพบซากฟอสซิลดึกดำบรรพ์ อายุ 240 ล้านปียุคเพอร์เมียนต่อเนื่อง พบซากสัตว์และปะการังดึกดำบรรพ์หลากหลายชนิด ถือเป็นแหล่งเรียนรู้และพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยว ตลอดจนสร้างอาชีพเสริมให้แก่คนในชุมชน แต่ในปัจจุบันยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ผู้จัดทำจึงคิดทำโครงการระบบนำทางสู่แหล่งท่องเที่ยวเชิงธรณีวิทยา และแหล่งผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อให้ง่ายต่อการเข้าถึงเส้นทางการท่องเที่ยวในตำบลภูน้ำหยด พร้อมทั้งแนะนำผลิตภัณฑ์ชุมชนและแหล่งท่องเที่ยววัฒนธรรมอื่นๆให้เป็นที่ยอมรับอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบภูมิสารสนเทศ (GIS)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้เกี่ยวกับพิภพทางภูมิศาสตร์

การจัดการฐานข้อมูลระบบภูมิศาสตร์

สร้างระบบฐานข้อมูลเพื่อเชื่อมโยงกับ API ของระบบนำทางเพื่อนำเสนอนักท่องเที่ยว

และบุคคลต่างพื้นที่ที่เดินทางเข้ามาในตำบลภูน้ำหยด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เชื่อมโยงสิ่งจูงใจจาก อบต.ภูน้ำหยด

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100086038834567>

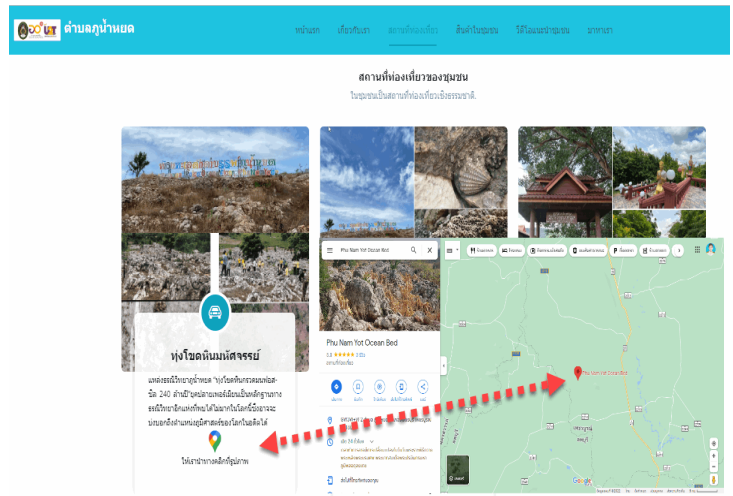
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ยางสาว อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า

รายละเอียด : เป็นไม้กวาดดอกหญ้าที่ ใช้วัตถุดิบจากสีย้อมธรรมชาติในการย้อมสีเพื่อเพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ใช้Digital Marketingในการวิเคราะห์และวางแผนการตลาด
- 2.ใช้การBrainstormingแบบมีส่วนร่วมหาจุดแข็งและเอกลักษณ์ของชุมชนเพื่อมาสร้างBrand Awareness
- 3.พัฒนาและสร้างช่องทาง Online Marketing

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดดอกหญ้าบ้านน้ำอ้อม

ออนไลน์ : ไม้กวาดดอกหญ้าบ้านน้ำอ้อม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing ในการวิเคราะห์และวางแผนการตลาด
สร้างช่องทางการขายทาง Online Marketing
ใช้ Brain Storming ในการหาเอกลักษณ์ของชุมชนเพื่อสร้างตราสินค้า และการสร้างองค์ความรู้บัญชีครัวเรือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ยางสาว อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รูปหอนกน้อย

รายละเอียด : รูปหอนกน้อย เป็นรูปที่ผลิตจากวัสดุเหลือใช้ในชุมชน เช่น มะขามและเปลือกไม้ ซึ่งเป็นการนำวัตถุดิบในชุมชนมาสร้างประโยชน์ โดยมีลักษณะเด่นคือมีกลิ่นหอมและมีคือน้อยซึ่งสามารถลดการสูดดมควันจากการจุดธูปในพิธีกรรมต่างๆได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing ในการวิเคราะห์และวางแผนการตลาด
สร้างช่องทางการขายทาง Online Marketing
การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1.ใช้Digital Marketingในการวิเคราะห์และวางแผนการตลาด
2.ใช้การBrainstormingแบบมีส่วนร่วมหาจุดแข็งและเอกลักษณ์ของชุมชนเพื่อมาสร้างBrand Awareness
3.พัฒนาและสร้างช่องทาง Online Marketing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านรูปยายแจ่ม
ออนไลน์ : บ้านรูปยายแจ่ม
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.วังใหญ่ อ.นิคมพัฒนา จ.เพชรบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกขี้หนูอินทรีย์

รายละเอียด : เป็นพริกอินทรีย์ที่มีความปลอดภัยสูง ไม่มีสารเคมีตกค้าง...(ขายในรูปแบบสด)

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เรียนรู้วัฒนธรรมการผลิต(ผ่านการอบรมของโครงการ)
- 2.รวบรวมวัตถุดิบเพื่อการผลิต
- 3.ทำการผลิต
- 4.ออกแบบดีไซน์บรรจุภัณฑ์
- 5.ประชาสัมพันธ์เพื่อการจำหน่ายในตำบลและสร้างเครือข่ายระบบตลาดรวมถึงการจำหน่ายแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

.นวัตกรรมHO ของศูนย์แห่งความเป็นเลิศด้านดินปุ๋ยและสิ่งแวดล้อมทางการเกษตร(

ศูนย์COE-SF) คณะเกษตรศาสตร์ฯ มหาวิทยาลัยนเรศวร

นวัตกรรมการผลิตพืชอินทรีย์จากวารสารทางวิชาการและผลงานวิจัยของมหาวิทยาลัย

ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.วังใหญ่ อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฮอริโมนอินทรีย์น้ำ

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ฮอริโมนอินทรีย์น้ำประสิทธิภาพสูงใช้แทนสารเคมีได้ 100% ราคาถูกมีความปลอดภัยต่อเกษตรกร

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เรียนรู้วัฒนธรรมการผลิต(ผ่านการอบรมของโครงการ)
- 2.รวบรวมวัตถุดิบเพื่อการผลิต
- 3.ทำการผลิต
- 4.ออกแบบดีไซน์บรรจุภัณฑ์
- 5.ประชาสัมพันธ์เพื่อการค้าจำหน่ายในตำบลและสร้างเครือข่ายระบบตลาดรวมถึงการค้าจำหน่ายแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมHO ของศูนย์แห่งความเป็นเลิศด้านดินปุ๋ยและสิ่งแวดล้อมทางการเกษตร(ศูนย์COE-SF) คณะเกษตรศาสตร์ฯ มหาวิทยาลัยนเรศวร

นวัตกรรมการผลิตฮอริโมนอินทรีย์น้ำจากวารสารทางวิชาการและผลงานวิจัยของมหาวิทยาลัยต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005205 : โครงการพัฒนาสินค้าจากการแปรรูปอินทผลัมเพื่อเพิ่มมูลค่าและตอบโจทย์โมเดลเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ (BCG) ตำบลสระประดู่ อำเภอวิเชียรบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สระประดู่ อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สครับเมล็ดอินทผลัม

รายละเอียด : สบู่สครับเพื่อผิวดูกระชับใส แก้ปัญหาผื่นแดง ผื่นแพ้ คัน สิวอุดตัน ผื่นคัน ผื่นแพ้จากเมล็ดอินทผลัมคั่วบดละเอียดเติมก้อน เพื่อผิวชุ่มชื้น ลดริ้วรอย รอยดำ ผื่นแพ้เซลล์ผิวเก่า เผยผิวใหม่ที่สวย เนียนนุ่มและกระชับใส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

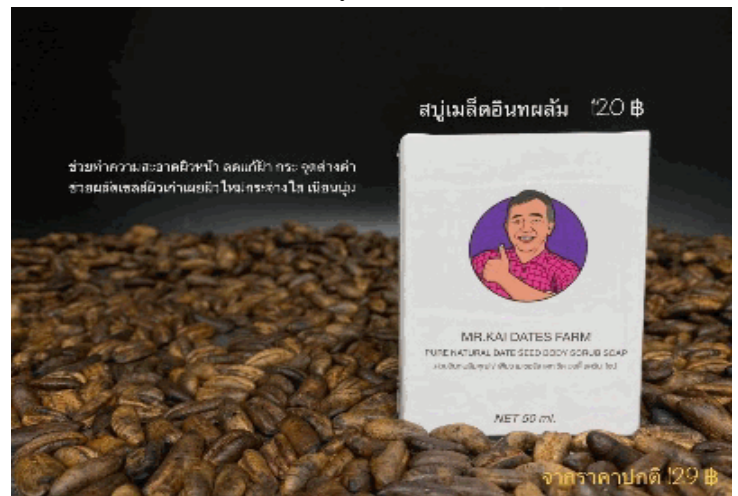
นวัตกรรมด้านการตรวจสอบเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ
โปรแกรมออกแบบผลิตภัณฑ์สามมิติ
ระบบการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ตรวจสอบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพตามมาตรฐาน ไอเอสโอISO (International Standards Organization)
2. ใช้เศษวัสดุจากธรรมชาติที่มีในพื้นที่มาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นจุดสนใจและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น
3. ประชาสัมพันธ์และโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มเครื่องสำอางที่ได้คุณภาพ สร้างรายได้และชื่อเสียงให้กับตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65025864 : โครงการพัฒนาสินค้าจากการแปรรูปอินทผลัมเพื่อเพิ่มมูลค่าและตอบโจทย์โมเดลเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ (BCG) ตำบลสระประดู่ อำเภอวิเชียรบุรี



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.สระประดู่ อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้าจากเมล็ดอินทผลัม

รายละเอียด : ครีมบำรุงผิวหน้า สารสกัดเข้มข้นจากเมล็ดอินทผลัมช่วยฟื้นฟูบำรุงผิวหน้า ลดเลือนริ้วรอย แก้ฝ้า กระ จุดด่างดำ อุดมไปด้วยวิตามิน B3 A และ C ช่วยบำรุงให้ผิวหน้า กระจางใส นุ่ม ชุ่มชื้นอย่างเป็นธรรมชาติ สัมผัสได้ตั้งแต่ครั้งแรกที่ใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการตรวจสอบเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ

โปรแกรมออกแบบผลิตภัณฑ์สามมิติ

ระบบการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. ตรวจสอบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพตามมาตรฐาน ไอเอสโอISO (International Standards Organization)
2. ใช้เครือข่ายจากธรรมชาติที่มีในพื้นที่มาพัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นจุดสนใจและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น
3. ประชาสัมพันธ์และโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มเครื่องสำอางที่ได้คุณภาพ สร้างรายได้และชื่อเสียงให้กับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005208 : โครงการพัฒนาข้าวหลามสามแยกโดยใช้เทคโนโลยีเพื่อตอบโจทย์โมเดลเศรษฐกิจใหม่ (BCG) ตำบลสามแยก อำเภอนูเยอร์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี



ต.สามแยก อ.นูเยอร์ จ.เพชรบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหลามกะลามะพร้าวขวัญใจ

รายละเอียด : เป็นข้าวหลามที่อยู่ในกะลามะพร้าวโดยมีกลิ่นและรสชาติที่เข้มข้น เพิ่ม Topping เข้าไปเพื่อความหลากหลาย และออกแบบPackaging ที่ทำจากเศษวัสดุที่เหลือใช้ทางการเกษตร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์สามมิติ
เทคโนโลยีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. เปลี่ยน Packaging ของสินค้า จากไม้ไผ่มาเป็นกะลามะพร้าว เพื่อลดการตัดไม้ทำลายป่า ประหยัดต้นทุน และเป็นการลดปริมาณของเสียให้น้อยลงอันเนื่องมาจากกะลามะพร้าวที่เหลือจากการใช้เนื้อเป็นจำนวนมาก
2. เพิ่ม Topping จากวัตถุดิบที่เกษตรกรปลูกภายในชุมชน เช่น ถั่ว ข้าวโพด ใบเตย เป็นต้น
3. ออกแบบ Packaging ที่ทำจากเศษวัสดุที่เหลือใช้ทางการเกษตร เพื่อเป็นการนำวัสดุธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์
4. ขายออนไลน์ ออฟไลน์ มีเพจของร้านเพื่อใช้ในการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 27,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65025885 : โครงการพัฒนาข้าวหลามสามแยกโดยใช้เทคโนโลยีเพื่อตอบโจทย์โมเดลเศรษฐกิจใหม่ (BCG) ตำบลสามแยก อำเภอวิเชียรบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สามแยก อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหลามข้าวหอมมะลิ

รายละเอียด : ข้าวหลามมีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1.5 นิ้ว และหน้าเพื่อให้ข้าวหลามมีความนุ่มและรสชาติที่เข้มข้น สีสันของข้าวหลามมาจากวัตถุดิบธรรมชาติในชุมชน เพื่อเพิ่มสีสันให้มีความหลากหลาย และนำรับประทานยิ่งขึ้น Packaging ทำจากเศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเทคโนโลยีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์สามมิติ
เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

1. ปรับเปลี่ยน Packaging ลดขนาดบรรจุภัณฑ์ของสินค้าจากเดิมเป็นไม้ไผ่ขนาดยาว ปรับให้ขนาดสั้นลง เนื่องจากข้าวหลามมีขนาดเล็ก ทำให้รับประทานไม่หมดภายในทีเดียว เลยเป็นที่มาของข้าวหลามข้าวหอมมะลิ และเพื่อใช้วัสดุธรรมชาติที่มีให้อย่างคุ้มค่า
2. ปรับเปลี่ยนสีของข้าวหลามจากวัตถุดิบธรรมชาติในชุมชน เช่น สีเขียวจากใบเตย สีฟ้าจากดอกอัญชัน เป็นต้น เพื่อเพิ่มสีสันให้มีความหลากหลาย และทำให้น่ารับประทานยิ่งขึ้น
3. เพิ่ม Topping จากวัตถุดิบที่เกษตรกรปลูกภายในชุมชน เช่น ถั่ว ข้าวโพด ใบเตย เป็นต้น
4. ออกแบบ Packaging ที่ทำจากเศษวัสดุที่เหลือใช้ทางการเกษตร เพื่อเป็นการนำวัสดุธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์
5. ขายออนไลน์ ออฟไลน์ มีเพจของร้านเพื่อใช้ในการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 27,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.คลองกระเจิง อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามแปรรูป
รายละเอียด : ผลผลิตทางการเกษตรนำมาแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

มีการจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจ โดยประยุกต์นำสื่อดิจิทัลมาประกอบการดำเนินแผนทางธุรกิจ รวมไปถึงหลักการในการทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักแพร่หลายในสื่อ สังคมต่างๆ มากยิ่งขึ้น โดยการสร้างเพจในการเป็นสื่อการในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจและทำอย่างไรให้เป็นที่น่าสนใจเพิ่มขึ้นสำหรับการต่อยอดทางธุรกิจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Adobe Photoshop
Canvas
Page Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.คลองกระเจิง อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยแปรรูป

รายละเอียด : ผลผลิตทางการเกษตรนำมาแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

มีการจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจโดยประยุกต์นำสื่อดิจิทัลมาประกอบกับการดำเนินแผนทางธุรกิจรวมไปถึงหลักการในการทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักแพร่หลายในสื่อสังคมต่าง ๆ มากยิ่งขึ้นโดยการสร้างเพจในการเป็นสื่อในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจและทำอย่างไรให้เป็นที่ยอมรับเพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Adobe Photoshop

Canvas

Page Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65005296 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลโคกสะอาด อำเภอศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์: น้ำพริกบาลาฉ่อง

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.โคกสะอาด อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อร์อยเลี้ยวรด น้ำพริกบาลาฉ่อง (น้ำพริกแห้งสูตรพม่า)
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำพริกของตำบลโคกสะอาด เป็นน้ำพริกชนิดผัดแห้ง สามารถเก็บไว้รับประทานได้นาน เช่น น้ำพริกนรก น้ำพริกกุ้งเสียบ เป็นต้น ซึ่งเป็นสูตรพื้นฐานทั่วไปตามท้องตลาด จึงจะพัฒนาต่อยอดจากวัตถุดิบเดิมที่ใช้อยู่แล้วเป็นน้ำพริกสูตรใหม่ ซึ่งเป็นรสชาติที่มีการผสมผสานวัฒนธรรมอาหารอาเซียน ช่วยเพิ่มฐานลูกค้าแรงงานต่างชาติที่เข้ามาพำนักอาศัยภายในประเทศไทย เพิ่มความแปลกใหม่ในการเลือกรับประทานของผู้บริโภค รวมถึงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ภายนอกที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ย่อยสลายง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เศษวัสดุจากธรรมชาติที่มีในพื้นที่ และเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องแกงตำน้ำพริกมาพัฒนา รูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้เกิดความโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์และปลอดภัยมากยิ่งขึ้น
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ต่างๆเช่น Facebook/instagram lazada/shopee ที่เป็นสื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพรสชาติตามต้องการ
- 2.ใช้เศษวัสดุจากธรรมชาติมาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ภายนอกให้เกิดความโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์และปลอดภัยมากยิ่งขึ้น
- 3.โปรโมทสินค้าผ่านร้านค้า ร้านอาหาร ร้านกาแฟในชุมชน ช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อร์อยเลี้ยวรด
ออนไลน์ : อร์อยเลี้ยวรด
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65026086 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลโคกสะอาด อำเภอสว่างวีรกรรม จ.เพชรบูรณ์: กล้วยฉาบโคกสะอาด

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.โคกสะอาด อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบรสกล้วย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีการทำและจำหน่ายกล้วยฉาบ โดยบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่เป็นถุงหรือกล่องพลาสติกธรรมดา เย็บปิดปากถุงด้วยลวดเย็บกระดาษ จึงจะพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้ากล้วยฉาบให้ทันสมัย โดดเด่น เก็บรักษาไว้รับประทานได้นานขึ้น สะดวกต่อการจำหน่ายและการขนส่ง รองรับการทำนายทางออนไลน์ พร้อมพัฒนาเพิ่มเติมรสชาติให้กับกล้วยฉาบ 2 รสชาติ คือ กล้วยฉาบรสชีส และกล้วยฉาบรสชีสคาราเมล เพื่อเพิ่มความแปลกใหม่ และอรรถรสในการรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ต่างๆเช่น

Facebook/instagram lazada/shopee ที่เป็นสื่อออนไลน์

เพิ่มมูลค่าให้สินค้าโดยการพัฒนาตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุการเก็บรักษาไว้

รับประทานให้เก็บได้นานมากขึ้น เพื่อเป็นการสร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาตราสัญลักษณ์(โลโก้สินค้า)และบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุการเก็บรักษาไว้รับประทานและเสริมสร้างผลิตภัณฑ์ให้โดดเด่นเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบส่งเสริมการขายและการบริการมีช่องทางขายที่หลากหลายโดยการขายผ่านร้านค้าร้านอาหารร้านกาแฟภายในชุมชนสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญในจังหวัดและแพลตฟอร์มการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ รวมทั้งการเพิ่มเติมรสชาติที่สร้างความแปลกใหม่ให้กับกล้วยฉาบ คือ กล้วยฉาบรสชีส และกล้วยฉาบรสชีสคาราเมล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบรสกล้วย

ออนไลน์ : กล้วยฉาบรสกล้วย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นาสนุ่น อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเส้นอินทรีย์ไร้กังวลทอด/อบพร้อมทาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาเส้นอินทรีย์ไร้กังวล - เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเส้นที่จัดทำให้สามารถนำไปประกอบอาหารและบริโภคได้ง่าย - เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปพร้อมรับประทาน บรรจุอยู่ในรูปแบบภาชนะถุงหรือกล่องพร้อมทาน(ทานได้เลยหรือเข้าไมโครเวฟอุ่นได้)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาต่อยอดเพื่อเพิ่มมูลค่าราคาของผลิตภัณฑ์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์/โลโก้ใหม่

เพิ่มนวัตกรรมในการใช้เครื่องมือบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย และรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์

ให้สามารถอยู่ได้นานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Designed for:

Business Model Canvas U2T by piyapong bangbai

ปลาเส้นอินทรีย์ไร้กังวลทอด/อบพร้อมทาน

Key Partners

(พันธมิตรหลัก)

กลุ่มเกษตรกร ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต

หน่วยงานราชการ บริษัทคู่ค้า ร้านขายของที่ระลึก

Key Activities

(กิจกรรมหลัก)

สร้างเครือข่ายเกษตรกร ส่งเสริมการผลิตปลาเส้นที่ได้มาตรฐาน

ส่งเสริมการเลี้ยงปลาที่ใช้ในการแปรรูปให้ได้มาตรฐาน

Value Propositions

(การเสนอคุณค่า)

-ปลาเส้นอินทรีย์ไร้กังวลทอด/อบพร้อมทาน

Customer Relationships

(ความสัมพันธ์กับลูกค้า)

การประเมินและติดตามผล การส่งเสริมเป็นประจำรวมถึงการแลกเปลี่ยนความรู้เพื่อพัฒนากระบวนการผลิต

Customer Segments

(กลุ่มเป้าหมาย)

ผู้บริโภคทั่วไป

ร้านอาหาร

โรงเรียน

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

ศูนย์ราชการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาตะเพียนแปลงใหญ่ศรีเทพ

ออนไลน์ : ปลาตะเพียนแปลงใหญ่ศรีเทพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นาสนุ่น อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหมึกอินทรีย์ไร้กังวล

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาหมึกอินทรีย์ไร้กังวล - เป็นผลิตภัณฑ์ปลาหมึกที่จัดทำให้สามารถนำไปประกอบอาหารและบริโภคได้ง่าย - เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปพร้อมรับประทาน บรรจุอยู่ในรูปแบบภาชนะถุงหรือกล่องพร้อมทาน(ทานได้เลยหรือเข้าไมโครเวฟอุ่นได้)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาต่อยอดเพื่อเพิ่มมูลค่าราคาของผลิตภัณฑ์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์/โลโก้ใหม่

เพิ่มนวัตกรรมในการใช้เครื่องมือบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์

ให้สามารถอยู่ได้นานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Designed for: Business Model Canvas U2T by piyapong bangbai
Designed by: U2T by piyapong bangbai
Date: 20/07/2022

Key Partners (พันธมิตรหลัก)
กลุ่มเกษตรกร ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต หน่วยงานราชการ บริษัทผู้ค้า ร้านขายของที่ระลึก

Key Activities (กิจกรรมหลัก)
สร้างเครือข่ายเกษตรกร ส่งเสริมการผลิตปลาหมึกที่ได้มาตรฐานส่งเสริมการตลาดปลาที่ใช้ในการแปรรูปให้ได้มาตรฐาน

Value Propositions (การเสนอคุณค่า)
- ปลาหมึกอินทรีย์ไร้กังวล แปรรูปพร้อมรับประทาน

Customer Relationships (ความสัมพันธ์)
(ความสัมพันธ์กับลูกค้า)
การประเมินและติดตามผล การส่งเสริมเป็นประจํา รวมถึงการแลกเปลี่ยนความรู้เพื่อพัฒนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดเพี้ยนแปลงใหญ่ศรีเทพ

ออนไลน์ : ตลาดเพี้ยนแปลงใหญ่ศรีเทพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ประดู่งาม อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าถือจากผ้ามัดหมี่

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าถือสตรีที่ได้จากการตัดเย็บจากผ้ามัดหมี่ที่มีอยู่ในตำบล โดยการออกแบบให้มีสีสันและรูปร่างที่ทันสมัยสะดุดตา น่าใช้สวย

05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจภายใต้แบรนด์ "อังสนา" ที่มาของวัตถุดิบ ผ้ามัดหมี่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในท้องถิ่นที่มีการรวมตัวในการทอผ้า ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นนี้ขายให้ใคร กลุ่มเป้าหมายได้แก่ทุกเพศทุกวัยทุกอายุ ที่มีความชอบผ้าไทยและคนทั่วไป ช่องทางการขาย ขายผ่านทั้งระบบออนไลน์และออฟไลน์ และกลุ่มลูกค้าที่มีความชื่นชอบผ้าไทย ศูนย์จำหน่ายสินค้ามหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ ในส่วนของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งสินค้าภายใต้แบรนด์ "อังสนา" ประกอบด้วย กระเป๋าถือจากผ้ามัดหมี่ และผลิตภัณฑ์เครื่องประดับจากผ้ามัดหมี่ ที่เน้นกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพ ประณีต และตอบใจกับความต้องการของทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์จากผ้า

การใช้โทรศัพท์มือถือในการถ่ายภาพผลิตภัณฑ์

การประยุกต์ใช้แอปพลิเคชันในการตกแต่งภาพสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ประดู่งาม อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องประดับสตรีจากผ้ามัดหมี่

รายละเอียด : เซกเครื่องประดับสตรีที่ผลิตมาจากผ้ามัดหมี่ ที่มีรูปแบบ รูปทรงที่โดดเด่น สะดุดตา เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์จากผ้า

การใช้โทรศัพท์มือถือในการถ่ายภาพสินค้า

การใช้แอปพลิเคชันในการแต่งภาพสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจภายใต้แบรนด์ “อังสนา” ที่มาของวัตถุดิบ ผ้ามัดหมี่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในท้องถิ่นที่มีการรวมตัวในการทอผ้า ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นนี้ขายให้ใคร กลุ่มเป้าหมายได้แก่ทุกเพศทุกวัยทุกอายุ ที่มีความชอบผ้าไทยและคนทั่วไป ช่องทางการขาย ขายผ่านทั้งระบบออนไลน์และออฟไลน์ และกลุ่มลูกค้าที่มีความชื่นชอบผ้าไทย ศูนย์จำหน่ายสินค้ามหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ ในส่วนของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งสินค้าภายใต้แบรนด์ “อังสนา” ประกอบด้วย กระเป๋าถือจากผ้ามัดหมี่ และผลิตภัณฑ์เครื่องประดับจากผ้ามัดหมี่ ที่เน้นกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพ ประณีต และตอบใจความต้องการของทุกเพศทุกวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ศรีเทพ อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าดิบพิมพ์ลายสเก็ตซ์จากอุทยานประวัติศาสตร์ศรีเทพ
รายละเอียด : เป็นลักษณะของกระเป๋าผ้าดิบพิมพ์ลายอุทยานประวัติศาสตร์ศรีเทพ เน้นลดการใช้ถุงพลาสติกและหันมาใช้ผ้าไม่พอกสี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Printer พิมพ์ลายสติกเกอร์
Canva
Photoshop

05 : แผนธุรกิจ

สินค้านี้เป็นสินค้าสร้างสรรค์จากพื้นที่มรดกทางวัฒนธรรมของชุมชนสอดคล้องกับแนวคิด BCG คือมุ่งเน้นการลดการใช้ถุงพลาสติกและใช้ผ้าไม่พอกสี ตลอดจนสร้างสรรค์จากทุนทางวัฒนธรรมของชุมชนคือ ภาพสเก็ตซ์อุทยานประวัติศาสตร์ศรีเทพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ศรีเทพ อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดแก้วกาแฟเบญจรงค์พิมพ์ลายสเก็ตซ์จากอุทยานประวัติศาสตร์ศรีเทพ

รายละเอียด : ชุดแก้วกาแฟเบญจรงค์ เป็นสินค้าสร้างสรรค์จากพื้นที่มรดกทางวัฒนธรรมของชุมชน สอดคล้องกับแนวคิด BCG คือ มุ่งเน้นการผลิตแก้วพลาสติก ตลอดจนสร้างสรรค์จากทุนทางวัฒนธรรมของชุมชน คือ ภาพสเก็ตซ์จากอุทยานประวัติศาสตร์ศรีเทพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Canva

Photoshop

facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นชุดแก้วกาแฟเบญจรงค์พิมพ์ลายสเก็ตซ์จากอุทยานประวัติศาสตร์ศรีเทพ ทำจากวัสดุธรรมชาติและใช้สีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ช่วยลดการใช้แก้วพลาสติก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65005711 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไอศกรีมนมสดพรีเมียม เพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตจากสัตว์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สระกรวด อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไอศกรีมนมสดพรีเมียม แบรินด์เด็กขายนม

รายละเอียด : ไอศกรีมนมสดพรีเมียม แบรินด์เด็กขายนม ผลิตจากนมโคแท้ 100 %

05 : แผนธุรกิจ

ไอศกรีมนมสดพรีเมียม แบรินด์เด็กขายนม ทำมาจากนํมนโคสดที่ผ่านกรรมวิธีที่สะอาดและปลอดภัยต่อผู้บริโภค อร่อยถูกปากสำหรับคนที่ชอบนมสด ผลิตจากนมโคแท้ 100 %

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

หน่วยปฏิบัติการในการแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การวางแผนการตลาดและการกระจายสินค้า

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ไอศกรีมให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

การถ่ายทอดนวัตกรรมการผลิตไอศกรีม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ที่ฟาร์มโคนมบุญชู ตลาดนัดชุมชน

ออนไลน์ : เด็กขายนม – Boonchu Dairy Farm

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.สระกรวด อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูกพืช แบนด์ขาวฟาร์ม

รายละเอียด : ดินพร้อมปลูก ที่ผ่านกระบวนการผลิตอย่างถูกวิธีและมีคุณภาพเพื่อใช้บำรุงดินพืช ช่วยปรับโครงสร้างดินและกระตุ้นการเจริญเติบโตของพืช

05 : แผนธุรกิจ

ดินปลูกพืช แบนด์ขาวฟาร์ม เป็นดินพร้อมปลูกที่ผลิตมาจาก มูลโคนม มูลไส้เดือน ดินขุยไผ่ วัสดุเหลือทิ้งจากธรรมชาติ และ จุลินทรีย์ควบคุมโรคพืชในดิน ที่ผ่านกระบวนการหมักที่สมบูรณ์ จนได้เป็นดินปลูกที่มีคุณภาพ ซึ่งนำมาออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีองค์ความรู้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ และกระบวนการการผลิตดินปลูก
แผนการตลาดและการจัดจำหน่าย
การออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฝากขายร้านต้นไม้ ตลาดนัดต้นไม้
ออนไลน์ : เด็กขายนม - Boonchu Dairy Farm
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65027708 : การออกแบบ พัฒนาอัตลักษณ์และบรรจุภัณฑ์นมแพะ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงแพะและ

แกะ



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.หนองย่างทอย อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์



บัณฑิต

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นมแพะ

รายละเอียด : นมแพะพาสเจอร์ไรส์(มี 3 สส)

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์นมแพะด้วยการออกแบบและพัฒนาโลโก้ และบรรจุภัณฑ์ รูปแบบใหม่ ที่มีความสวยงาม ทันสมัย สื่อความหมาย มีความน่าเชื่อถือในการบริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ได้โลโก้ของกลุ่มผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่

ได้ฉลากบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่

ได้บรรจุภัณฑ์แบบกลุ่มรูปแบบใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027713 : การออกแบบ พัฒนาอัตลักษณ์และบรรจุภัณฑ์สบู่นมแพะ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงแพะและแกะ



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.หนองย่างทอย อ.ศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่นมแพะ ทั้งแบบก้อนและแบบสบู่เหลว

รายละเอียด : สบู่นมจากนมแพะ รูปแบบสบู่ก้อน และสบู่เหลว

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาารูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่สบู่นมจากนมแพะ โดยใช้การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ที่มีความสวยงาม เพิ่มความน่าสนใจ ดึงดูดใจ ความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ เพื่อช่วยเพิ่มยอดขายให้แก่ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โลโก้ของผลิตภัณฑ์ โดยใช้ทฤษฎีทางการออกแบบมาช่วยสร้างความโดดเด่น เป็น

เอกลักษณ์

บรรจุภัณฑ์นมแพะ ที่มีความสวยงาม ทันสมัย

บรรจุภัณฑ์สบู่นมจากนมแพะ ที่มีความสวยงาม ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008028 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลคลองกุล อำเภอนองไฟ จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.คลองกุล อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า จากเสือกก

รายละเอียด : กระเป๋าเล็ก สามารถใส่ห้อยเป็นพวงกุญแจ ติดกระเป๋ เล็กกะทัดรัด เหมาะ
สำหรับเก็บเงินเหรียญ

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนการร่วมกัน ศึกษา พัฒนา ปรับปรุง เพิ่มเติมผลิตภัณฑ์จากเสือกก ที่มีอยู่ เป็น " กระเป๋า พวงกุญแจ" ในรูปแบบต่าง ๆ โดยศึกษาจากความต้องการของชุมชน ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์
แรงในการผลิตของชุมชน โดยเลือกรูปแบบเป็นเกิดจากความต้องการนำเสนอของผู้ใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อเทคโนโลยีที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์

เครื่องจักรกลสำหรับทอเสือกก

ระบบจัดการการสำรวจหรือรวบรวมข้อมูลของชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65008392 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลกองมูล อำเภอหนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.กองมูล อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากเสื่อกก

รายละเอียด : หมวกจากเสื่อกก

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนร่วมกัน ศึกษา พัฒนา ปรับปรุง เพิ่มเติมผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก ที่มีอยู่ เป็น "หมวก" ในรูปแบบต่าง ๆ โดยศึกษาจากความต้องการของชุมชน ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ แรงในการผลิตของชุมชน โดยเลือกรูปแบบเป็นเกิดจากความต้องการนำเสนอของผู้ใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อและเทคโนโลยีที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์

เครื่องจักรกลสำหรับทอเสื่อกก

ระบบการจัดการการสำรวจหรือรวบรวมข้อมูล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ทำดัวง อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามหวาน

รายละเอียด :รสชาติกลมกล่อม มีบรรจุภัณฑ์ที่ดี สินค้ามีคุณภาพ มีราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพและบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ซึ่งมะขามหวาน เป็ที่รู้จักกันดีของประชาชนในเขตจังหวัดเพชรบูรณ์ และร้านขายของฝากภายในจังหวัด และในกรุงเทพมหานคร ัวไปเป็นมะขามหวานแห้งที่มีคุณภาพดี มีรสชาติที่เป็เอกลักษณ์ และสามารถเก็บไว้นาน ซึ่งเกิดจากคัดเลือกว่าดุดิบ และสัวนประสมที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราผลิตภัณฑ์

การออกแบบ รูปแบบบรรจุภัณฑ์

วัสดุบรรจุภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ท่าด้วง อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามแช่อิ่ม

รายละเอียด : ซึ่งมะขามแช่อิ่มมีหลายแบบ เป็ที่รู้จักกันดีของประชาชนในเขตจังหวัดเพชรบูรณ์ และรียนขายของฝากภายในจังหวัด และต่างจังหวัด เป็นมะขามแช่อิ่มมีคุณภาพดี มีรสชาติที่เป็เอกลักษณ์ และสามารถเก็บไว้ได้นาน ซึ่งเก็

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์รสชาติที่กลมกล่อม และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดี จะมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูดี ทันสมัย และเหมาะสมกับการรับประทานมะขามแช่อิ่มมีคุณภาพดี ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า และราคาที่เหมาะสมกับภาพลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์ ซึ่งต้องการจัดจำหน่ายในเรื่อง มีสถานที่จัดจำหน่ายที่หาซื้อได้ง่าย การส่งเสริมการตลาดในเรื่อง สามารถส่งบรรจุสินค้าตามน้ำหนักที่ต่อการได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบวัสดุบรรจุภัณฑ์

การออกแบบ รูปแบบบรรจุภัณฑ์

การออกแบบตราผลิตภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ท่าแดง อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวอินทรีย์ลุงสุทิน

รายละเอียด : เป็นข้าวอินทรีย์ปลอดภัยจากสารเคมี และใช้เทคโนโลยี จาก BCG ECONOMY MOODLE ในหัวข้อ Bio Economy Green Economy แฝงใส่บรรจุภัณฑ์ ขยายในราคา กิโลกรัมละ 60 บาท

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

เทคโนโลยีเศรษฐกิจ BCG Economy Model

เทคโนโลยีเศรษฐกิจ Green Economy ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. Value Proposition (เรานำเสนอคุณค่าอะไรสู่ลูกค้า)
- ข้าวอินทรีย์ปลอดภัยจากสารเคมี 100%
- ให้คุณค่าทางโภชนาการทางอาหาร
2. Customer Segment (ใครคือลูกค้าของเราบ้าง)
- ประชาชนในชุมชน
- ลูกค้าที่เป็นกลุ่มรักสุขภาพ
3. Chanel (วิธีการเข้าถึงลูกค้า)
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- กลุ่มสินค้า OTOP
4. Customer Relationships (อะไรคือสิ่งที่ลูกค้าผูกพันกับเรา)
- ติดต่อโดยตรงกับลูกค้าโดยช่องทางโทรศัพท์
5. Revenue Stream (ที่มาและวิธีการหารายได้)
- จากการสนับสนุนของภาครัฐ
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65003647 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ท่าแดง อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลำดวนผ้าทอพื้นเมือง

รายละเอียด : ได้มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยมีจำหน่ายทั้ง ผ้าขาว น้ำ ราคา 120 บาทต่อผืน ผ้าทอ ราคา 800-3000 บาทต่อผืน หมอนใบละ 150 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

เทคโนโลยีเศรษฐกิจ BCG Economy Model

เทคโนโลยีเศรษฐกิจ Green Economy ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1. Value Proposition : สินค้าพื้นบ้านของชุมชน เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน
2. Customer Segment : ประชาชนในชุมชน
3. Channel : จัดจำหน่ายที่ร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน
4. Customer Relationship : ติดต่อโดยตรงกับลูกค้าโดยช่องทางโทรศัพท์
5. Revenue Stream : จากการสนับสนุนของภาครัฐ
6. Key Resources : ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยเงินทุนในการผลิต
7. Key Partners : มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ดำเนินงานโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
8. Key Activities : ดูแลวัตถุดิบ
9. Cost Structure : ค่าวัตถุดิบในการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65013040 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลนาเลียง อำเภอนงนุช จังหวัดเพชรบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.นาเลียง อ.นงนุช จ.เพชรบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทน์จากเปลือกข้าวโพด
รายละเอียด : เป็นงาน handmade ทำจากเปลือกข้าวโพดที่เหลือใช้จากเกษตรกรในชุมชน นำมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ดอกไม้จันทน์ ที่มีรูปแบบตรงตามความต้องการของลูกค้า พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน สินค้าที่ขายจะอยู่ในแพคเกจกล่องกระดาษรีไซเคิล กล่อง 1 ชิ้น ราคา 69 บาท กล่อง 3 ชิ้น ราคา 259 บาท ดอกเดี่ยว กล่อง 1 ชิ้น ราคา 49 บาท กล่อง 7 ชิ้น ราคา 139 บาท กล่อง 25 ชิ้น ราคา 299 บาท พวงมาลา ราคา 2000-2500 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

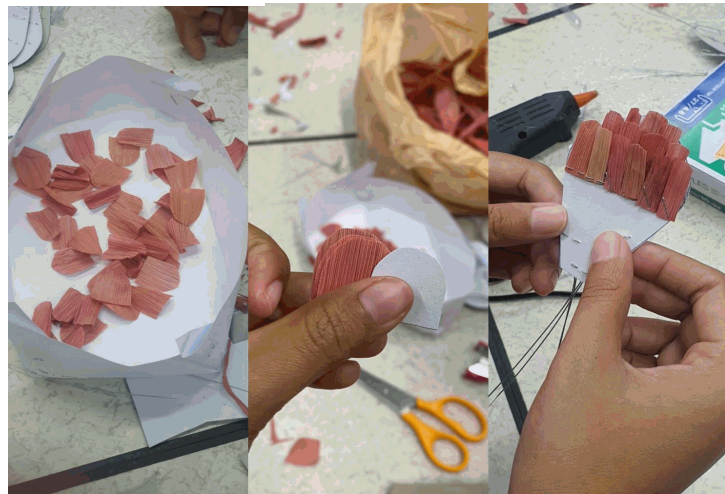
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างแบรนด์สินค้าและแพ็คเกจ
ช่องทางการขายออนไลน์
ฟอก/ย้อมสี เปลือกข้าวโพด ยืดอายุ/เพิ่มมูลค่าให้วัสดุ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดหาเปลือกข้าวโพด ซึ่งเป็นวัสดุธรรมชาติในท้องถิ่นโดยรับมาจากเกษตรกรภายในชุมชน เพื่อลดขยะ นำเปลือกข้าวโพดมาทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ดอกไม้จันทน์จากเปลือกข้าวโพด โดยใช้เปลือกข้าวโพด ตัดเป็นกลีบดอก นำมาเข้าซ่อทำเป็นดอกไม้จันทน์ ซึ่งมีทั้งแบบดอกเดี่ยว และซ่อสำหรับเป็นซ่อประธาน บางชิ้นงานใช้สีผสมอาหารมาย้อมเปลือกข้าวโพดเป็นสีอื่น เพื่อใช้ในการทำพวงมาลา มีแผนการจำหน่ายโดยผ่านทางออกไนเซอร์ที่รับจัดงาน รวมทั้งเสนอขายผ่านเพจเฟซบุ๊กชื่อ U2Tนาเลียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -
ออนไลน์ : 2UTนาเลียง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65015308 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลนาเฉลียง อำเภอนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นาเฉลียง อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : เป็นงานHandmade ที่ทำมาจากเส้นพลาสติกเหลือใช้ นำมาจักสานให้เป็นตะกร้าตามแบบที่ลูกค้าต้องการในช่วงแรก จัดทำเป็นรูปแบบตะกร้า และ กระเป๋าหูหนึ่งเทียม ราคาใบละ 259 บาท และสามารถสั่งทำตามออเดอร์ลูกค้า เช่น ทำเป็นตะกร้าขนาดที่เหมาะสมกับการใส่สิ่งของท้ายรถยนต์ หรือ ตะกร้าสำหรับสวมกับกระถางต้นไม้ เพื่อวางประดับในบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีความสวยงาม มีน้ำหนักเบาและสะดวกต่อการใช้งานของลูกค้า
เพิ่มรูปทรง ขนาดและลวดลายใหม่ๆ/สร้างแบรนด์สินค้าและแพ็คเกจ
Productการขาย ขายเป็นชิ้น รูปแบบตะกร้า สำหรับใส่ของ หรือกระถางต้นไม้ และกระเป๋า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดหาเส้นพลาสติก จักสานเป็นตะกร้า กระเป๋า หรือ รูปแบบอื่น ๆ ตามความต้องการของตลาด อาจมีการรับออเดอร์เพื่อทำตามแบบที่ลูกค้าต้องการ เลือกใช้เส้นพลาสติก ที่เหมาะกับวัย และ ยุคสมัยของลูกค้า เมื่อเสร็จแล้ว จัดส่งให้ลูกค้าตามออเดอร์ หรือวางขายตามตลาดนัด งานแฟร์ ถนนคนเดิน ร้านค้าของมหาวิทยาลัย รวมทั้ง การขายทางช่องทางออนไลน์ผ่านเพจเพจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : U2Tนาเฉลียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65006390 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ่อไทย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ่อไทย อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : LAPAC (Latex Pillow Activated Carbon)
รายละเอียด : เป็นหมอนที่ป้องกันกลิ่นเหม็นและดักจับแบคทีเรีย

05 : แผนธุรกิจ

หมอน LAPAC (Latex Pillow Activated Carbon) หมอนยางพาราผสมผงถ่านแมคคาเดเมีย ลดกลิ่น ไรฝุ่นกวนใจ ดูแลรักษาง่าย เพียงตากแดด ผ่านการผลิตด้วยกรรมวิธีที่ทันสมัย ใส่ใจสุขภาพด้วยการออกแบบให้เหมาะสมกับสรีระการนอน เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพ และไม่ค่อยมีเวลา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
เทคโนโลยีการผลิตผงถ่านแมคคาเดเมีย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65006614 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ่อไทย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ่อไทย อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกแอมบร็อยไทย

รายละเอียด : สามารถใช้ได้ทุกพื้นที่ทั้งกวาดพื้นและกวาดหยากไย่

05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดดอกแอมบร็อยไทยผลิตจากดอกแอมบร็อยธรรมชาติและด้ามวัสดุ Recycle ที่ผลิตจากวัสดุเหลือใช้ในชุมชน มาใช้ให้เกิดประโยชน์ มีสรรพคุณการใช้งานที่หลากหลายยืดหยุ่นได้ตามวัตถุประสงค์การใช้งานมีความคงทนไม่หลุดง่าย จากกรรมวิธีการผลิตที่ได้มาตรฐาน เหมาะสำหรับคนที่รักธรรมชาติ ชอบความคงทนและรักในความสะอาดทุกสหาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตด้ามไม้กวาดยืดหดได้

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บัววัฒนา อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บัววัฒนา เฮลตี้ สแน็ค

รายละเอียด : ขนมปังกรอบหน้าสมุนไพรที่ดีต่อสุขภาพ น้ำตาลน้อย

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาขนมปังเคี้ยวที่ดีต่อสุขภาพ ผลิตจากผลผลิตทางการเกษตรของชุมชน และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีรูปลักษณ์น่าซื้อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้า

ผลิตขนมปังขนมเคี้ยว

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65008808 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพรไทยออร์แกนิก

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บัววัฒนา อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพรไทยบัววัฒนา
รายละเอียด : แชมพูสมุนไพรจากพืชในท้องถิ่น เช่น อัญชัน มะกรูด เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

แผนพัฒนาผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพรไทย เป็นการดำเนินงานพัฒนาผลิตภัณฑ์แชมพูจากสมุนไพรไทย และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และตราสัญลักษณ์ให้ดึงดูดใจผู้บริโภค เจาะกลุ่มคนรักสุขภาพที่ชื่นชอบสินค้าจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์
ออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า
วิธีการผลิตแชมพูจากสมุนไพรไทย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.บ้านโคก อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกระยาสารท

รายละเอียด : ข้าวกระยาสารท เป็นขนมทานเล่นที่อุดมไปด้วยธัญพืชที่มีคุณค่าทางโภชนาการ ทานง่าย อยู่ท้อง และสามารถเก็บไว้ได้นาน

05 : แผนธุรกิจ

แผนระยะสั้น : วัตถุประสงค์ในการผลิต หลักๆ คือข้าวและธัญพืช ปลูกเอง เก็บเกี่ยวเอง เพื่อลดต้นทุนและแรงงานในการผลิต
แผนระยะกลาง : ผลิตภัณฑ์ที่บรรจุรูปแบบที่สวยงาม ผู้คนสามารถซื้อไปเป็นของฝากได้
แผนระยะยาว : การจัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ Facebook Shopee จัดจำหน่ายผ่านการออกรับในงานเทศกาลต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้แบบแช่ในการทำข้าวกระยาสารทเพื่อแก้ปัญหาการตกผลึกของน้ำตาลและใช้น้ำมะนาวในการเพิ่มความกรอบให้กับข้าวกระยาสารท
การเพิ่มธัญพืชและพืชสมุนไพร เช่น ใบเตย งาดำ เพื่อเพิ่มคุณค่าและความหลากหลายทางรสชาติสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 47,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.บ้านโคก อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก

รายละเอียด : การทอเสื่อเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านในชนบทที่ใช้เวลาร่วมมาทอ โดยใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น คือต้นกก คัดคัดลวดลายให้แปลกใหม่ ตกทอจนเป็นผืน พัฒนาต่อยอดโดยการแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย และสามารถใช้งานได้หลากหลายรูปแบบ

05 : แผนธุรกิจ

แผนระยะสั้น : ทรัพยากรในการผลิตหลักๆ คือ ต้นกก ปูลูกเอง เก็บเกี่ยวเอง และผลิตเองในชุมชน เพื่อลดต้นทุนในการผลิตและจัดจ้างผู้คนในชุมชน เพื่อให้ผู้คนในชุมชนมีรายได้
แผนระยะกลาง : พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีลวดลายที่สวยงามมากขึ้น คัดคัดลวดลายใหม่ๆ พัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม
แผนระยะยาว : การจัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ Facebook Shopee จัดจำหน่ายผ่าน การออกบูธในงานเทศกาลต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้น้ำมันมะพร้าวหรือน้ำมันหมู มาใช้สำหรับอุดเส้นเอ็นเพื่อไม่ให้ผืนและเบาแรงในการกระทบ

การทำลายเสื่อกกแบบลายขัดที่มีเฉพาะถิ่น เป็นการสร้างเอกลักษณ์ให้กับสินค้าเพื่อสร้างความแตกต่าง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,685

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.เพชรละคร อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 8 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อกทกมือ

รายละเอียด : เป็นภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น ที่นำเอาต้นกกมาแปรรูปให้เป็นเส้น ย้อมสี แล้วสานทอให้เป็นแผ่นผืน เพื่อนำมาใช้ปูลาดรองนั่งหรือนอน หรือทำธุรกรรมต่างๆ ตลอดจนทำพิธีกรรมทางศาสนาและความเชื่อของคนในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงป้ายฉลากผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการนำมาแปรรูปให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านplatform facebook

05 : แผนธุรกิจ

แผนระยะสั้น : ทรัพยากรในการผลิตหลักๆก็คือ ต้นกก จะลดต้นทุนในการผลิต
แผนระยะกลาง : ผลิตภัณฑ์ที่มีลวดลายสวยงามมากยิ่งขึ้น และผู้คนสามารถนำไปพัฒนาในแต่ละชุมชนอื่น
แผนระยะยาว : การจัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ Facebook line shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.เพชรละคร อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 8 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แฉะบองสมุนไพร

รายละเอียด : แฉะบองสมุนไพรพร้อมรับประทาน

05 : แผนธุรกิจ

แผนระยะสั้น:ผลิต แฉะบองสมุนไพรที่มีคุณภาพ สด สะอาด อร่อย
แผนระยะกลาง:บรรจุภัณฑ์ พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อคงคุณภาพและความเป็นเอกลักษณ์ของ
แฉะบองสมุนไพร
แผนระยะยาว:จัดจำหน่าย จัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ face book

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ได้นำเครื่องบดหรือปั่นมาใช้ในการหั่นหรือสับในแบบเดิมเพื่อความรวดเร็วในการผลิต

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่าเป็นการช่วยโฆษณาสินค้าให้แพร่หลาย

เพิ่มช่องทางการขายโดยส่งขายตามร้านค้า และขายผ่านทางออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ยางงาม อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหวายจักสาน

รายละเอียด : ตะกร้าจักสานทำจากหวายเทียม ทนทาน มีหลายขนาด และหลากหลายลวดลาย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ ตะกร้าหวายจักสาน ทำจากหวายเทียมเพื่อความทนทาน เจาะกลุ่มเป้าหมายเป็น ผู้หญิงที่ชอบความเป็นเอกลักษณ์ไทย ระหว่างอายุ 40 ขึ้นไป โดยใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางการขายทาง Online Marketing
ใช้ Brain Stoming ในการหาเอกลักษณ์ของชุมชนเพื่อสร้างตราสินค้า และการสร้างองค์ความรู้
ความรู้ปรัชญาชีวิตเร็วเรียน
Digital Marketing ในการวิเคราะห์และวางแผนตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน
ออนไลน์ : Shopee trakarnta_shop
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ยางงาม อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าถักมือ

รายละเอียด : กระเป๋าถักมือด้วยเชือก มีลวดลายหลายรูปแบบ และมีความทนทาน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋ากถักทอ เจาะกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้หญิงที่มีไลฟ์สไตล์เป็นของตัวเองระหว่างอายุ 35 - 60 ปี โดยใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : Shopee trakarntra_shop

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing ในการวิเคราะห์และวางแผนการตลาด

ใช้ Brainstorming ในการหาเอกลักษณ์ของชุมชน เพื่อสร้างตราสินค้าและสร้างองค์ความรู้

รู้บัญชีครัวเรือน

สร้างช่องทางการขายทาง Online Marketing

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65002751 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อพัฒนาผลผลิตทางการเกษตรสู่ความยั่งยืน ตำบลวัง

ท่าดี อำเภอนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.วังท่าดี อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้านรก

รายละเอียด : ปลาร้านรก ที่ทานแล้วได้รสชาติอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมการแปรรูปปลาร้านรก

นวัตกรรมการถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนท้องถิ่น รับประทานได้ทุกเพศทุกวัย เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถรับประทานเป็นอาหารหลักหรืออาหารทานเล่นได้ทุกเพศทุกวัย
Customer Relationships – บริการดี เป็นกันเอง สุภาพ เรียบร้อย พร้อมบริการส่งถึงหน้าบ้านคุณ
Channels – จัดจำหน่ายผ่านสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ อาทิเช่น facebook , line , tiktok เป็นต้น พร้อมทั้งฝากขายตามร้านค้าหมู่บ้าน และวางจำหน่ายที่ตลาดชุมชนในอำเภอนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์ ตลาดนัดของชุมชนและตลาดนัดบริเวณใกล้เคียง รวมถึงจัดจำหน่าย ณ กลุ่มปลาร้าแปรรูป บ้านลำพาด ซึ่งเป็นแหล่งจัดทำผลิตภัณฑ์ให้แก่ชุมชน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผลิตภัณฑ์ปลาร้านรก ที่มีรสชาติโดดเด่น มีเอกลักษณ์ประจำถิ่น อร่อย รับประทานคู่กับผักและผลไม้ในท้องถิ่น ทำสดใหม่ทุกออเดอร์ และมีคุณค่าทางโภชนาการ ผลิตจากวัตถุดิบอินทรีย์ปลอดภัย ไร้สารเคมี ที่สำคัญผลิตภัณฑ์ปลาร้านรก เป็นอาหารสำหรับรับประทานได้ในทุกมือของวันอีกด้วย
Key Activities – มีภารกิจสรรสร้างวัตถุดิบในการผลิตทุกครั้ง เลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ซึ่งระหว่างกระบวนการผลิตจะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ทั้งออนไลน์และออฟไลน์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และแรงงานที่ใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

ปลาร้านรก บ้านลำพาด



PS65002760 : โครงการพัฒนาผลผลิตทางการเกษตร (ปลาร้าสวรรค์) ตำบลวังท่าดี อำเภอหนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วังท่าดี อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าสวรรค์
รายละเอียด : ปลาร้าสวรรค์ รสชาติอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยีถนอมอาหาร
เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนท้องถิ่น รับประทานได้ทุกเพศทุกวัย เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถรับประทานเป็นอาหารหลักหรืออาหารทานเล่นได้ทุกเพศทุกวัย
Costomer Relationships – บริการดี เป็นกันเอง สุภาพ เรียบร้อย พร้อมบริการส่งถึงหน้าบ้านคุณ
Channels – จัดจำหน่ายผ่านสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ อาทิเช่น facebook , line , tiktok เป็นต้น พร้อมทั้งฝากขายตามร้านค้าหมู่บ้าน และวางจำหน่ายที่ตลาดชุมชนในอำเภอหนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์ ตลาดนัดของชุมชนและตลาดนัดบริเวณใกล้เคียง รวมถึงจัดจำหน่าย ณ กลุ่มปลาร้าแปรรูป บ้านลำพาด ซึ่งเป็นแหล่งจัดทำผลิตภัณฑ์ให้แก่ชุมชน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผลิตภัณฑ์ปลาร้าสวรรค์ ที่มีรสชาติโดยเด่น มีเอกลักษณ์ประจำถิ่น อร่อย รับประทานคู่กับผักและผลไม้ในท้องถิ่น ทำสดใหม่ทุกออเดอร์ และมีคุณค่าทางโภชนาการ ผลิตจากวัตถุดิบอินทรีย์ปลอดภัย ไร้สารเคมี ที่สำคัญผลิตภัณฑ์ปลาร้าสวรรค์ เป็นอาหารสำหรับรับประทานได้ในทุกมื้อของวันอีกด้วย
Key Activities – มีภารกิจตลอดวันในการผลิตทุกครั้ง เลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ซึ่งระหว่างกระบวนการผลิตจะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ทั้งออนไลน์และออฟไลน์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และแรงงานที่ใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

ปลาร้าสวรรค์ บ้านลำพาด



PS65004123 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลวังโบสถ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วังโบสถ์ อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอสีย้อมธรรมชาติ จากมะม่วง

รายละเอียด : ผ้าทอจากผ้าฝ้าย, ดุแลรักษาง่าย, ระบายอากาศได้ดี, ไม่ร้อน, ผ้าไม่หดสีไม่ตกและผลิตจากธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผ้าทอสีย้อมธรรมชาติจากมะม่วงเริ่มจากการออกแบบลายผ้าทอให้มีความทันสมัยและตรงต่อความต้องการของผู้ซื้อ เมื่อทำการออกแบบเสร็จเรียบร้อยแล้วจึงเริ่มทำการย้อมเส้นด้ายโดยใช้สีธรรมชาติจากมะม่วงโดยสามารถเลือกใช้สีส่วนต่างๆได้ เช่นใบมะม่วง แก่นมะม่วง เป็นต้น เมื่อได้สีเส้นด้ายตามที่ต้องการ เริ่มทำการทอผ้าตามลายที่ออกแบบและที่ได้ออกแบบไว้ เมื่อได้ลายผ้าตามที่ได้วางแผนไว้ทำการตัดชุดหรือตัดเครื่องแบบที่ได้วางแผนไว้ในข้างต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสกัดสีย้อม

เทคนิคการย้อม

เทคนิคการทอ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65020091 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลวังโบสถ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.วังโบสถ์ อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มเลือก วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอเสื่อกกบ้านวังประธาน หมู่ที่ 9 ตำบลวังโบสถ์

รายละเอียด : เสื่อกก ผลิตภัณฑ์จากต้น กก สามารถนำมาแปรรูปได้หลากหลายผลิตภัณฑ์ที่ถักทอด้วยความประณีต มีลวดลายและสีสันไปตามยุคสมัย มีความสวยงามคงทน สามารถทออลวดลายได้ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อนำไปใช้ประโยชน์และนำไปเป็นของฝากในโอกาสต่างๆให้กับคนพิเศษได้อีกด้วย ส่วน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการโพสต์

เทคนิคการขาย

การตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์จาก กก ที่นำมาแปรรูปเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากในประเทศไทย ซึ่งกลุ่มเลือก วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอเสื่อกกบ้านวังประธาน หมู่ 9 ตำบลวังโบสถ์เป็นอีกหนึ่งชุมชนที่นำเอาสิ่งที่มีมาตั้งแต่โบราณมาแปรรูปให้เกิดผลิตภัณฑ์และก้าวสู่การพาณิชย์ได้เป็นอย่างดี ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจาก กก สามารถโหลดได้ในต่างประเทศ สำหรับกลุ่มเลือก วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอเสื่อกกบ้านวังประธาน หมู่ 9 ตำบลวังโบสถ์ จัดตั้งขึ้นมาได้ประมาณ 16 ปี ปัจจุบันต้นกกสามารถนำมาแปรรูปได้หลากหลายผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต เริ่มจากการรับซื้อเสื่อกกมาจากสมาชิกในกลุ่มและชาวบ้านในหมู่บ้านเพื่อนำมาแปรรูปที่บ้านแม่บัวผัน ไชยราษฎร์ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆตามรายการสั่งซื้อของลูกค้า คือ ปกสมุดโน้ต กล้องกระดาษทึบชุด เสื้อผ้าของใส่ตามบัตร แจกัน หมอนลายขีด หมวก พวงกุญแจนมสาว กล้องไม้จันทน์ กระเป๋าต่างค์ กระเป๋าต่างค์ใบเล็ก กระเป๋าต่างค์ใบใหญ่ กระเป๋าเอกสาร โคมไฟ แฟ้ม และอื่นๆ อีกมากมาย ทั้งนี้สมาชิกในกลุ่มเลือก วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอเสื่อกกบ้านวังประธาน หมู่ 9 ตำบลวังโบสถ์ในปัจจุบันมีจำนวนประมาณ 30 คน ซึ่งปกติแล้วชาวบ้านจะมีการปลูกต้นกกไว้ที่บ้านของตนเองแต่ละบ้าน ซึ่งระยะการปลูกประมาณ 2-3 เดือน หลังจากที่ดินกกโตเต็มที่ชาวบ้านก็จะตัดต้นกกมาให้กับกลุ่มเลือก วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอเสื่อกกบ้านวังประธาน หมู่ 9 ตำบลวังโบสถ์เพื่อทำการเข้าขั้นตอนการแปรรูป ทั้งนี้ในการจัดทำบัญชีสินค้าแต่ละประเภทจะมีการจัดทำบัญชีตามรายการสั่งซื้อของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.หนองไผ่ อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกญี่ปุ่นเปอร์ออกซิไดส์ (พริกสด)

รายละเอียด : เป็นพริกอินทรีย์ที่มีความปลอดภัยสูง ไม่มีสารเคมีตกค้าง...(ขายในรูปแบบพริกสด)

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เรียนรู้ขั้นตอนการผลิต(ฝึกฝนการอบรมของโครงการ)
- 2.รวบรวมผู้สนใจและให้ความรู้
- 3.ทำการผลิต
- 4.ออกแบบดีไซน์บรรจุภัณฑ์
- 5.ประชาสัมพันธ์เพื่อการจำหน่ายในตำบลและสร้างเครือข่ายระบบตลาดรวมถึงการจำหน่ายแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผลิตพืชอินทรีย์จากวารสารทางวิชาการและผลงานวิจัยของมหาวิทยาลัยต่าง ๆ

ขบคิดเห็นและนวัตกรรมที่แนะนำโดยลูกค้าหรือตลาดเพื่อพัฒนาคุณภาพให้ดีขึ้นไปตามที่ตลาดต้องการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.หนองไผ่ อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสกัดสมุนไพรประสิทธิภาพสูง (ป้องกันโรคและแมลง)
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์น้ำสกัดสมุนไพรประสิทธิภาพสูงใช้แทนสารเคมีได้ 100% ราคาถูกมีความปลอดภัยต่อเกษตรกร

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เรียนรู้วัฒนธรรมการผลิต(ผ่านการอบรมของโครงการ)
- 2.รวบรวมวัตถุดิบเพื่อการผลิต(จากแหล่งสมุนไพรที่จำเป็นเพื่อการผลิตต่อเนื่อง)
- 3.ทำการผลิต
- 4.ออกแบบดีไซน์บรรจุภัณฑ์
- 5.ประชาสัมพันธ์เพื่อการจำหน่ายในตำบลและสร้างเครือข่ายระบบตลาดรวมถึงการจำหน่ายแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมHO ของศูนย์ฯแห่งความมั่นคงปลอดภัยด้านข้อมูลและสิ่งแวดล้อมองทางการเกษตร(ศูนย์COE-SF) คณะเกษตรศาสตร์ฯ มหาวิทยาลัยนเรศวร
นวัตกรรมการผลิตพืชอินทรีย์จากวารสารทางวิชาการและผลงานวิจัยของมหาวิทยาลัยต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ห้วยโป่ง อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสะพายข้าง

รายละเอียด : กระเป๋าถักสะพายข้าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบอีคอมเมิร์ซเพจเฟซบุ๊ก

ช่องทางอินเทอร์เน็ตในการศึกษาเพิ่มเติม สำหรับรูปแบบใหม่ๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.กลุ่มลูกค้า
อายุ 18 - 50 ปี
- วัยรุ่น
- วัยทำงาน
- นักท่องเที่ยว
2. คู่ค้าสินค้า/บริการ
- รูปแบบทันสมัย
- สีสดใสสวยงาม
- ราคาถูก
- ทนทานใช้งานได้นาน
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
- FaceBook
- Shopee
- Lazada
- Instagram
- ออกบูธตลาดนัดของมหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ห้วยโป่ง อ.หนองไผ่ จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าถือ

รายละเอียด : กระเป๋าถือแบบถักแพชชั่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบอีคอมเมิร์ซ เพจFacebook

ช่องทางอินเทอร์เน็ตศึกษาเพิ่มเติมสำหรับรูปแบบใหม่ๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.กลุ่มลูกค้า
อายุ18 - 50 ปี
- วัยรุ่น
- วัยทำงาน
- นักท่องเที่ยว
2. คุณค่าสินค้า/บริการ
- รูปแบบทันสมัย
- สีสดใสสวยงาม
- ราคาถูก
- ทนทานใช้งานได้นาน
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
- FaceBook
- Shopee
- Lazada
- Instargram
- ออกบูธตลาดนัดของมหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.ตลาดกลอย อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลอยเส้นทอดกรอบ ตรา อักกลอย

รายละเอียด : กลอยเส้นทอดกรอบ อักกลอย แบบห่อบรรจุถุงขนาด 20 กรัม ตรา อักกลอย สะอาด วัตถุดิบคุณภาพ ไร้สารตกค้าง ถูกหลักอนามัยสามารถเก็บไว้ได้นานโดยไม่เสียรสชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบรรจุภัณฑ์

หม้อทอดไร้น้ำมัน

เครื่องเขย่าผงปรุงรส

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดซื้อวัตถุดิบ(กลอย)จากชาวบ้านในชุมชน เพื่อสร้างและกระจายรายได้ให้คนในชุมชน เพื่อนำมาพัฒนาทำสินค้าแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบ ดังแผนธุรกิจที่แนบใน

- รูปแบบการจำหน่าย
- จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ และโปรโมตสินค้าผ่านโซเชียลและช่องทางต่างๆ
- จำหน่ายผ่านทางร้านอาหารและร้านขายของชำในชุมชน
- ติดต่อและจำหน่ายผ่านทางร้านขายส่ง

ในการโปรโมตและโฆษณาสินค้าเพื่อให้กลุ่มลูกค้ารู้จักมากขึ้น

- โปรโมตสินค้าผ่านโซเชียลและช่องทางต่างๆ
- มีการจัดกิจกรรมความสัมพันกับลูกค้า
- ออกบูทขายสินค้าตามงานประเพณีแต่ละพื้นที่ ตลาดนัด และตลาดถนนคนเดิน เป็นต้น

ดังแผนธุรกิจที่แนบในลิ้งค์ด้านล่างนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านผ่องศรีบริการ , ร้านวังจ๊ะโฮลiday , ร้านหนึ่งตามสั่ง ,ร้านนมสด ปิงเย็น

ออนไลน์ : Fb :อักกลอย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.ตาคลอย อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แป้งกลอยอเนกประสงค์ ตรา อักกลอย

รายละเอียด : แป้งกลอยอเนกประสงค์ บรรจุถุงละ 500 กรัม ตรา อักกลอย วัตถุดิบคุณภาพ สามารถเก็บไว้ได้นาน เราจึงคัดสรรแปรรูปกลายเป็นแป้งกลอย ที่มีคุณภาพเพื่อเป็นอีกหนึ่งตัวเลือกให้ทุกคนได้เลือกใช้ เพื่อเป็นส่วนประกอบอาหาร โดยแป้งกลอยจะมีลักษณะพิเศษคือความเหนียวหนึบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบ

เครื่องบด

เครื่องปั่นผสม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จัดซื้อวัตถุดิบ(กลอย)จากชาวบ้านในชุมชน เพื่อสร้างและกระจายรายได้ให้คนในชุมชน เพื่อนำมาพัฒนาทำสินค้าแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบและนำไปใช้ประโยชน์ให้มากขึ้น ตัวผลิตภัณฑ์ตัวนี้เป็นสินค้ารูปแบบใหม่ซึ่งจะเน้นไปในการโปรโมตและสาธิตเป็นส่วนใหญ่ ดังแผนธุรกิจที่แนบใน

ในการโปรโมตและโฆษณาสินค้าเพื่อให้กลุ่มลูกค้ารู้จักมากขึ้น

- โปรโมตสินค้าผ่านโซเชียลและช่องทางต่างๆ
- มีการจัดกิจกรรมความสัมพันธ์กับลูกค้า
- ออกบูทขายสินค้าตามงานประเพณีแต่ละพื้นที่ ตลาดนัด และตลาดถนนคนเดิน เป็นต้น
- มีการสาธิตวิธีนำสินค้าประกอบทำอาหารในแต่ละที่

รูปแบบการจำหน่าย

- จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ และโปรโมตสินค้าผ่านโซเชียลและช่องทางต่างๆ
- ร้านขายของชำในชุมชน
- ติดต่อและจำหน่ายผ่านทางร้านขายส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านผ่องศรีบริการ , นมสดปิ้งเย็น , กีบอาหารสด

ออนไลน์ : Fb : อักกลอย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.นาเกาะ อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ามะขามเปียกสำเร็จรูป

รายละเอียด : น้ามะขามเปียกทำมาจากมะขามพันธุ์เปรี้ยวที่ปลูกในท้องถิ่น สินค้าใช้ง่าย ราคาถูก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถนอมอาหารและการยืดอายุสินค้า

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้สื่อสังคม (Social media) ในการประชาสัมพันธ์ และการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่นมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า น้ามะขามเปียกสำเร็จรูปผลิตขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการทำอาหารรับประทานเอง ทางตัวสินค้าใช้งานและประหยัดเวลาตอบสนองความต้องการของคนในยุคปัจจุบัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.นาเกาะ อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมมะขาม

รายละเอียด : ยังพัฒนาต้นแบบอยู่

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำผลผลิตมะขามที่มีภายในท้องถิ่น มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า และพัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐานเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค แยมมะขาม เป็นแยมที่ผลิตจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพ โดยเราจะใช้เนื้อมะขามล้วน ปราศจากสารเคมีปรุงแต่ง ใช้ถาขมนมปิ้ง แพนเค้ก วนาพิเพิล เหมาะสำหรับเป็นอาหารเช้าหรืออาหารว่าง เพื่อทุกคนในครอบครัว หรือนำไปเป็นของฝากสำหรับเทศกาลต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,540

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สื่อ (Social media) ในการประชาสัมพันธ์และการจัดจำหน่าย

การถนอมอาหารและการยืดอายุสินค้า

การออกแบบโลโก้และสลากบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นาข่า อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชিংเชื่อมเสาวรส

รายละเอียด : พัฒนาระบบการผลิตซึ่งเชื่อมเสาวรส ให้สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น ยก
ระดับผลิตภัณฑ์ให้มีข้อมูลโภชนาการ และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ซึ่งแปรรูป ชিংเชื่อมเสาวรส
เป็นอาหารทานเล่น เพื่อช่วยให้ระบบร่างกายตื่นตัว เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อ
เสริมสร้างรายได้ให้กับชุมชนตำบลนาข่า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีเอนโดสสภาพและยืดอายุสินค้า

-
-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านการบูร กรุงเทพมหานคร

ออนไลน์ : NUAL ANAN Ginger :ผลิตภัณฑ์ซึ่งแปรรูป นวลอนันต์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นาข่า อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขิงกรอบหอยของรสนเยกรเทียม

รายละเอียด : พัฒนาการกระบวนการผลิตขิงกรอบหอยของรสนเยกรเทียมให้กรอบและ การเก็บรักษาได้นานขึ้น และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนด

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์ขิงแปรรูป ขิงกรอบหอยของรสนเยกรเทียม เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่น เพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับชุมชน เกิดคุณค่ากับ ผู้ป่วยที่ต้องการโปรตีนจากเนื้อสัตว์และเป็นตัวช่วยในระบบย่อยอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การยืดอายุด้วยไนโตรเจน
- การอบด้วยตู้อบ
- การหั่นด้วยเครื่องหั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดิโรรักษา การแพทย์แผนไทย กรุงเทพมหานคร

ออนไลน์ : NUAL ANAN Ginger :ผลิตภัณฑ์ขิงแปรรูป นวลอนันต์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.นาแซง อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตานอม ไผ่กวาดทำมือ

รายละเอียด : เป็นไม้กวาดที่ทำจากดอกแสมและใช้เชือกมัดให้เป็นลวดลาย มีความแข็งแรงทนทาน มีคุณภาพ ออกแบบมาเพื่อให้ใช้งานได้สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมออกแบบ Ai

Shopee

"_"

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การนำสินค้าเข้าสู่ตลาดออนไลน์เพื่อให้ผู้คนเข้าถึงมากขึ้น และเป็นการเพิ่มยอดขายให้กับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตานอมไม้กวาดทำมือ

ออนไลน์ : "-"

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.นาแซง อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Nana Chochoet

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่ทำจากมือที่เกิดจากชาวบ้านทำเองที่ใส่ไปงานวัดและต่างคนต่างชอบเสื้อผ้าสินค้าที่ทำจึงทำให้เกิดเป็นสินค้าขายตลาดได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมออกแบบแบบAi
ช่องทางการตลาดออนไลน์ Facebook
"-"

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำสินค้าที่ชาวบ้านได้พากันทำนำมาออกแบบให้คนรุ่นใหม่เข้าถึงและใช้การตลาดออนไลน์ในรูปแบบต่างๆที่ผู้คนเข้าถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Nana Chochoet
ออนไลน์ : <https://web.facebook.com/profile.php?id=100083785862388>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.บ้านเนิน อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะลอม

รายละเอียด : ชะลอมปั่นโต ราคา 219 บาท/ ชิ้น เส้นผ่าศูนย์กลาง8" ความสูง8" (นิ้ว) ชะลอมกระเช้า ราคา 139 บาท/ชิ้น ความยาวของหู 9"ความกว้าง 4"ความสูงจากฐานถึงปลายหู 4/10 " (นิ้ว) ชะลอมถาด ราคา 89 บาท/ชิ้น เส้นผ่าศูนย์กลาง 7" ความสูง+ฐาน 3" (นิ้ว)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การนำเครื่องต่างๆที่ใช้ในการทำชะลอมมาใช้ เช่น เครื่องรีดดอก เครื่องจักตอก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

CUSTOMER SEGMENTS -นักท่องเที่ยว กลุ่มร้านอาหาร ร้านคาเฟ่ ร้านขายผลไม้ หน่วยงานราชการ ร้านขายของที่ระลึก ร้านจัดกระเช้าของฝากอายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป
VALUE PROPOSITIONS -นำนักเบาใช้ง่ายสะดวก พกพาง่าย เป็นเครื่องประดับตกแต่ง ใช้งานได้หลากหลาย เป็นสินค้าที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติโดยไม่ผ่านกระบวนการทางเคมี
KEY PARTNER-องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านเนิน มหาวิทยาลัยรามคำแหงสาขาวิทยาบริการเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดเพชรบูรณ์ ศูนย์ฝักอาชีพ (เพื่อพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์) ทัศนตำบลบ้านเนิน
KEY ACTIVITIES เป็นผลิตภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ เนื่องจากเป็นงานhandmade อาจจะใช้ระยะเวลาในการผลิต สามารถสั่งผลิตขนาดเล็กและสัตาความต้องการของลูกค้า Make to order ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาต่อยอดจากภูมิปัญญาดั้งเดิมจากวิธีชีวิต
KEY RESOURCES-ทรัพยากรที่มีอยู่ วัสดุในการผลิต แรงงานในการผลิต อุปกรณ์ในการผลิต ทรัพยากรที่ต้องการ อุปกรณ์ในการที่ดีกว่าเดิม การตลาดและป้ายสินค้า สารเคลือบที่ไม่อันตรายต่อผู้ไปใช้งาน
CHANNELS -Facebook Fanpage : Bamboo for U Tambon Bannoen ตามร้านขายผลไม้ที่ภูทับเบิก การออกบูธและออกงานต่าง ๆ บิมน้ำเนิน PT ณ ทางขึ้นภูทับเบิก
COST STRUCTURE- ค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่าน Facebook (1500 บาท/เดือน) ค่าแรงงานผลิต (10-50 บาท/ชิ้น) ค่าเสื่อมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต (5-20 บาท/ชิ้น) ค่าการขนส่ง ต่อ 1

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,378

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชะลอมคุณตา

ออนไลน์ : Bamboo for u tambon Bannoen

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.บ้านเนิน อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก้วน้ำไม้ไผ่

รายละเอียด : แก้วขนาดเล็ก (45 mL) ราคา 29 บาท/ชิ้น แก้วขนาดกลาง (400 mL) ราคา 59 บาท/ชิ้น แก้วขนาดใหญ่ (600 mL) ราคา 89 บาท/ชิ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเทคโนโลยีที่ทำให้ไม้มีราคาส่งผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – นักท่องเที่ยว กลุ่มร้านอาหาร ร้านคาเฟ่ ร้านขายน้ำผลไม้กลุ่มร้านค้าที่ขายน้ำตามงานเทศกาล อายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป
channels –Facebook Fanpage : Bamboo for U Tamboon Bannoen ปีม้นัน PT ณ ทางขึ้นภูทับเบิก การออกบูธและออกงานต่าง ๆ
Value Propositions – เป็นสินค้าที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติโดยไม่ผ่านกระบวนการทางเคมี เป็นสินค้าที่สามารถใช้งานได้ เป็นเครื่องประดับตกแต่งภายในบ้านหรือสถานที่ต่าง ๆ ความสะดวก รวดเร็วและคุ้มค่า
Key Activities – เป็นผลิตภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ เนื่องจากเป็นงานhandmade อาจจะใช้ระยะเวลาในการผลิต สามารถสั่งผลิตขนาดลวดลายตามความต้องการของลูกค้า Make to orderผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาต่อยอดจากภูมิปัญญาดั้งเดิมจากวิถีชีวิต
Key Resources – ทรัพยากรที่มีอยู่ วัสดุในการผลิต แรงงานในการผลิต อุปกรณ์ในการผลิต ทรัพยากรที่ต้องการ อุปกรณ์ในการที่ต่ำกว่าเดิม การตลาดและป้ายสินค้า สารเคลือบที่ไม่อันตรายต่อผู้นำไปใช้งาน
Key Partners – องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านเนิน มหาวิทยาลัยรามคำแหง สาขาวิทยาบริการเฉลิมพระเกียรติจังหวัดเพชรบูรณ์ ศูนย์ฝักอาชีพ (เพื่อพัฒนาลวดลายผลิตภัณฑ์) Cost Structure –ค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่าน Facebook (1500 บาท/เดือน) ค่าแรงงานผลิต (5-30 บาท/ชิ้น)ค่าวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต (3-20 บาท/ชิ้น)ค่าการขนส่ง ต่อ 1

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 437

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แก้วน้ำไม้ไผ่

ออนไลน์ : Bamboo for U Tamboon Bannoen

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.วังบาล อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เน็กไทผ้าไหม

รายละเอียด : เน็กไทผ้าไหมแท้ ราคา 9,990 บาท เน็กไทผ้าไหมมัดหมี่ ราคา 2990 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อผ้าไหมที่ทอแล้วของกลุ่มทอผ้า นำมาตัดเย็บโดยช่างตัดเย็บที่มีความชำนาญ เพื่อพัฒนาเน็กไท ในรูปแบบ Made by order ที่ลูกค้าสามารถเลือกสีได้ตามต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

"แหล่ง" ใช้สาวไหมโดยมีมอเตอร์เข้ามาเป็นเครื่องทุ่นแรง ลดเวลาในการสาวไหม และเพิ่มปริมาณการผลิต

"ฟืมเหล็ก" ช่วยให้เส้นไหมเรียบเนียน

หลา(ใบ)เกลียวเส้นไหมให้เป็นระเบียบเรียบร้อย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผ้าไหม ไทวังบาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.วังบาล อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สายคล้องอเนกประสงค์

รายละเอียด : สายคล้องอเนกประสงค์ทำจากเศษผ้าไหม ทำจากกระบวนการย้อมสีธรรมชาติ การอัดทอเพื่อความคงทน และลูกค้าสามารถเลือกโทนสีและห่วงคล้องได้ตามความต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

“แหล่ง” ใช้สาวไหมโดยมีมอเตอร์เข้ามาเป็นเครื่องทุ่นแรง ลดเวลาในการสาวไหม และเพิ่มปริมาณการผลิต

“ฟิมเหล็ก” ช่วยให้เส้นไหมเรียบเนียน

กระบวนการย้อมสีจากธรรมชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สายคล้องอเนกประสงค์ ผลิตจากผ้าไหม ที่ได้จากการย้อมสีธรรมชาติ ลูกค้าสามารถเลือกโทนสีและเลือกวัสดุห่วงคล้องได้ตามความต้องการ มีความคงทน สวยงาม หรูหรา ใช้ได้ทุกเพศ ทุกวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : ผ้าไหม ไทวังบาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



หน้า



หลัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ศิลา อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามหวาน

รายละเอียด : ฝัคมะขามที่สมบูรณ์ เปลือกไม่แตก ไม่มีรูเจาะของแมลง เชื้อรา น้ำหนักเบา รสหวานคัดสรรคุณภาพ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์มะขามหวานฝักมีขนาดยาว ใหญ่ โค้งงอ ไม่มีเหลี่ยม เมื่อสุกเปลือกจะบาง ผิวเรียบ เป็นสีน้ำตาล เนื้อหนามีสีน้ำตาล รสหอมหวาน รกชุ่มเนื้อน้อย เมล็ดเล็ก ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ ช่องทางการจัดจำหน่าย การขนส่ง การคลังสินค้า และสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีความสะดวกเร็ว
ใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดแบบผสมผสานกัน [Integrated Marketing Communication (IMC)] โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์คุณภาพดีถึงขั้นโดยบรรจุถุงสุญญากาศพร้อมกันได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาลีนค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราผลิตภัณฑ์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ศิลา อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามแช่อิ่ม

รายละเอียด : รสชาติกลมกล่อม มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีสินค้ามีคุณภาพ มีราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพและบรรจุภัณฑ์ มีสถานที่จัดจำหน่ายที่หาซื้อได้สะดวกและสามารถส่งบรรจุสินค้าตามน้ำหนักที่ป้องกันการโดน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราผลิตภัณฑ์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

กระบวนการจัดการสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูดี ทันสมัย และเหมาะกับการรับประทานมะขามแช่อิ่มอบแห้ง ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า และราคาที่เหมาะกับภาพลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายในเรื่อง มีสถานที่จัดจำหน่ายที่หาซื้อได้สะดวก การส่งเสริมการตลาดในเรื่อง สามารถส่งบรรจุสินค้าตามน้ำหนักที่ป้องกันการโดน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65004212 : โครงการการเพิ่มมูลค่าเพิ่มมะขามแปรรูป ในอำเภอหล่มเก่า จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หล่มเก่า อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์มะขามแปรรูป
รายละเอียด : มะขามแช่อิ่ม มะขามดอง

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์มะขามแปรรูปในชุมชนให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และสร้างรายได้ให้กับชุมชน และมีอาชีพที่ยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์แปรรูป
ช่องทางการจัดจำหน่าย
ขายสินค้าออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65004253 : โครงการขมเทียนหลากรสอนุรักษ์ขนบไทยของดีหล่มเก่า อำเภอหล่มเก่า จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.หล่มเก่า อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมนเทียน

รายละเอียด : ขนมนเทียน ขนมนที่ปรับปรุงขึ้นจากสูตรของชาวจีนโพ้นแผ่นดิน แล้วนำมาดัดแปลงด้วยขนมท้องถิ่นของไทย เปลี่ยนจากขนมไส้ไส้ที่ใช้แป้งข้าวเจ้าผสมกะทิ มาเป็นแป้งข้าวเหนียวแทน มีความหมายหวานชื่นราบรื่น รูปลักษณะเป็นกรวยแหลม มีลักษณะเป็นมงคลเหมือนเจดีย์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการตลาด

ผลิตภัณฑ์หลากหลาย

การขายในรูปแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ขนมนเทียนหลากรส แปรรูปไส้ขนมนเทียนให้มีหลากหลายรสชาติ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



Cuisinier@Foodtravel.tv



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หินฮาว อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก้วไม้ไฟ

รายละเอียด : แก้วน้ำทำมาจากกระบอกไม้ไฟ

05 : แผนธุรกิจ

นำแก้วไม้ไฟ มาเพิ่มลวดลาย เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หินาว อ.หล่มเก่า จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมี่กรอบเสริมรส

รายละเอียด : หมี่กรอบทอดสะอาด ปลอดภัยกับส่วนผสมจากธรรมชาติและรสชาติที่ถูกปาก

05 : แผนธุรกิจ

ร่วมศึกษาการทำหมี่กรอบ และพัฒนารสชาติของหมี่กรอบให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยการเพิ่มรสชาติ ที่เป็นที่ยอมรับ เช่น รสขี้ส รสปลาปึก หรือเพิ่มกลิ่น/สี ที่ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ เช่น สีเขียวจากใบเตย สีน้ำเงินจากดอกอัญชัน เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า และความสนใจจากคนทุกกลุ่มวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการตลาด

บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

ฉลากสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65011598 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลช้างเตะลุด อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.ช้างเตะลุด อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

7 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การผลิตถ่านชีวภาพ

รายละเอียด : วัตถุดิบในการผลิตถ่านชีวภาพ เช่น ผลไม้เหลือทิ้งก่อนไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ภูมิปัญญาปราชญ์ชาวบ้านในด้านผลิตถ่านชีวภาพ

ใช้โปรแกรม Photoshop, Illustrator, Canva ตกแต่งรังสรรค์ แบบด หรือ Logo

เทคโนโลยี ในการขาย online ผ่าน facebook ให้สอดคล้องกับธุรกิจ BMC

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Customer Segment ลูกค้า คือ ชาวบ้านทั่วไป ใน ตำบลช้างเตะลุด และตำบลใกล้เคียง
- 2.Value Proposition คุณค่าประโยชน์ของสินค้า คือ มีคุณค่าทางสุขภาพร่างกาย ทางสังคมของผู้บริโภค, ทำให้ผู้บริโภคเกิดความสุข ลดการรับสารพิษจากอาหารปนเปื้อน ได้รับคุณประโยชน์จากการผลิตถ่านชีวภาพ ช่วยบรรเทาการเปลี่ยนแปลงภูมิอากาศ
- 3.Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การพูดจาสุภาพไพเราะ, การบริการ เน้นความสะอาดถูกหลักอนามัยของการผลิตถ่านชีวภาพ
- 4.Channels ช่องทางการเข้าถึงสินค้า หรือบริการ คือ การขายแบบมีหน้าร้าน, การขายแบบส่งออก (ต้องการแพ็คเกจอย่างพิถีพิถัน), มีการพรีออเดอร์ในช่วงก่อนพักเที่ยงทางเฟสบุ๊ค, การสร้างแบรนด์สินค้า และช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท , สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
- 5.Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้ กิจกรรมสำคัญที่ต้องทำ คือ การผลิตถ่านชีวภาพ และการทดลองสูตรของการผลิตถ่านชีวภาพ จำนวน 2-3 ครั้ง และควรมีใบเสนอแนะจากผู้บริโภค เพื่อปรับปรุงสูตรการผลิตถ่านชีวภาพ, เริ่มจากเพื่อนในเฟสบุ๊ค และขยายฐานข้อมูลเป็นไลน์ และช่องทางยูทูบ เป็น
- 6.Key Partners พาร์ทเนอร์หลักธุรกิจ เรื่องการหาวัตถุดิบในการผลิตถ่านชีวภาพ เช่น ผลไม้เหลือทิ้งก่อนไม้ เราต้องหาพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ
- 7.Key Resource คือ การหาแหล่งผลิตทรัพยากรหลักในการผลิตถ่านชีวภาพ ต้องมีแรงงานใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65011680 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลช้างเตะสุด อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ช้างเตะสุด อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การผลิตกระเทียมดอง

รายละเอียด : วัตถุดิบในการผลิตกระเทียมดอง เช่น ผลกระเทียมสด, กระเทียมโทน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านชีวเคมีในการผสมอาหาร

ใช้โปรแกรม Photoshop, Illustrator, Canva ตกแต่งรังสรรค์ แบบต์ หรือ Logo

เทคโนโลยี ในการขาย online ผ่าน facebook ให้สอดคล้องกับธุรกิจ BMC

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Customer Segment ลูกค้า คือ ชาวบ้านทั่วไป ใน ตำบลช้างเตะสุด และตำบลใกล้เคียง
- 2.Value Proposition คุณค่าประโยชน์ของสินค้า คือ มีคุณค่าทางสุขภาพร่างกายของผู้บริโภค
- 3.Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การพูดจาสุภาพไพเราะ, การบริการ เน้นความสะอาดถูกหลักอนามัยของการผลิตกระเทียมดอง
- 4.Channels ช่องทางการเข้าถึงสินค้า หรือบริการ คือ การขายแบบมีหน้าร้าน, การขายแบบส่งออก (ต้องการแพ็คเกจอย่างพิถีพิถัน), มีการขายผ่านทางเฟสบุ๊ค, การสร้างแบรนด์สินค้า และช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท , สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
- 5.Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้ กิจกรรมสำคัญที่ต้องทำ คือ การผลิตกระเทียมดอง และมีการทดลองรสชาติ จำนวน 4-5 ครั้ง และควรดูคุณภาพของกระเทียมสด เพื่อความเหมาะสมจากการปรับปรุงสูตร และควรมีใบเสนอแนะจากผู้บริโภค เพื่อปรับปรุงการผลิต การออกแบบกระเทียมดอง , เริ่มจากเพื่อนในเฟสบุ๊ค และขยายฐานข้อมูลเป็นไลน์ และช่องทางยูทูบ
- 6.Key Partners พาร์ทเนอร์หลักธุรกิจ เรื่องการหาวัตถุดิบในการผลิตกระเทียมดอง เช่น ผลกระเทียมสด, กระเทียมโทน และอุปกรณ์ต่าง ๆ เราต้องหาพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ
- 7.Key Resource คือ การหาแหล่งผลิตทรัพยากรหลักในการผลิตกระเทียมดอง ต้องมีแรงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.ตาลเดี่ยว อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มีดพราตาลเดี่ยว

รายละเอียด : มีดพราตาลเดี่ยว เป็นมีดที่ถูกปรับปรุงรูปแบบจากมีดเกษตรเดิมของท้องถิ่น ให้น้ำหนักเบามากขึ้นและเพิ่มรูปแบบการใช้งานให้หลากหลายขึ้นในมีดเล่มเดียว ซึ่งรูปแบบใหม่สามารถใช้งานได้ทั้งการฟัน การตัด การสับ การถาก และการขุดดิน ตัวมีดมีขนาดความยาว 16 นิ้ว ใบยาว 8 นิ้ว ใบกว้าง 3 นิ้ว สันมีดหนา 5 มิลลิเมตร น้ำหนักเพียง 700 กรัม ด้านผลิตจากไม้ประดู่ซึ่งเป็นไม้เนื้อแข็งมีความทนทานและเหนียว ปลายด้ามเพิ่มความหนาเพื่อให้งับกระชับและป้องกันการหลุดมือ ใบมีดผลิตจากเหล็กแผ่นรถยนต์ที่ไม่ใช้แล้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้าด้วยโปรแกรม Adobe Illustrator

การสร้างตราสินค้าด้วยเลเซอร์ลงบนใบมีดเพื่อเพิ่มเอกลักษณ์และความสวยงาม

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีดพราตาลเดี่ยว คือมีดการเกษตรที่ผลิตจากวัสดุเหล็กแผ่นรถยนต์ที่ไม่ใช้แล้ว นำมาขึ้นรูปใหม่ให้มีรูปแบบและการใช้งานตามที่ออกแบบไว้โดยช่างตีมีดในพื้นที่ซึ่งมีเทคนิคการตีมีดแบบเฉพาะถิ่นที่สืบทอดต่อกันมา จุดขายหลักคือรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงามน่าใช้ จับถนัดมือ ไม่หลุดมือง่าย น้ำหนักเบา ใช้งานได้หลากหลาย ความคม ความคงทน ราคาเหมาะสม และความเป็นมิตรต่อโลกโดยใช้วัสดุรีไซเคิล กลุ่มลูกค้าหลักคือกลุ่มเกษตรกร พ่อบ้าน แม่บ้าน ใช้สำหรับ ฟัน ตัด สับ ถาก ขุด ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์ จะเป็นร้านมีดในพื้นที่และถนนคนเดิน ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์อยู่บนเพจเฟซบุ๊ก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มีด 999 สำราญ บุญแหลก

ออนไลน์ : U2T มีดดีบ้านใหม่ ตำบลตาลเดี่ยว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.ตาลเดี่ยว อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มีดแคมป์ตาลเดี่ยว

รายละเอียด : มีดแคมป์ตาลเดี่ยว เป็นมีดที่ถูกออกแบบขึ้นใหม่ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ท้องถิ่น มีขนาดพอเหมาะสะดวกต่อการพกพา เพื่อนักสะสมหรือผู้ที่สนใจในการแคมป์ปิ้ง เดินป่า ใช้สำหรับงานทั่วไปและงานครัว ทั้งยังเหมาะสำหรับซื้อเป็นของขวัญของฝากในโอกาสต่างๆ ตัวมีดมีขนาดความยาว 9.5 นิ้ว ใบยาว 5 นิ้ว สันมีหนา 3 มิลลิเมตร ด้านและฝักผลิตจากไม้สักซึ่งเป็นไม้ที่มีน้ำหนักเบาและแข็งแรง ใบมีดผลิตจากเหล็กแผ่นบรกลยนต์ที่ไม่ใช่แล้วซึ่งเป็นเหล็กสปริง SUP9 มีปริมาณคาร์บอนระหว่าง 0.52 - 0.60% สามารถทนแรงอัดและแรงดึง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้าด้วยโปรแกรม Adobe Illustrator

การสร้างตราสินค้าด้วยเลเซอร์ลงบนใบมีดเพื่อเพิ่มเอกลักษณ์และความสวยงาม

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีดแคมป์ตาลเดี่ยว คือมีดขนาดเล็กที่ถูกออกแบบขึ้นมาใหม่ เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าให้กับท้องถิ่น ใบมีดผลิตจากวัสดุเหล็กแผ่นบรกลยนต์ที่ไม่ใช่แล้ว นำมาขึ้นรูปใหม่ให้มีรูปแบบและการใช้งานตามที่ออกแบบไว้โดยช่างตีมีดในพื้นที่ซึ่งมีเทคนิคการตีมีดแบบเฉพาะถิ่นที่สืบทอดต่อกันมา จุดขายหลักคือรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงามน่าใช้ จับถนัดมือ เหมาะต่อการพกพา น้ำหนักเบา ใช้งานได้หลากหลาย ความคม ความคงทน ราคาเหมาะสม และความ เป็นมิตรต่อโลกโดยใช้วัสดุรีไซเคิล กลุ่มลูกค้าหลักคือกลุ่มผู้ที่ชอบการแคมป์ปิ้ง เดินป่า นักสะสม พ่อบ้าน แม่บ้าน ใช้สำหรับงานทั่วไปและงานครัว รวมถึงซื้อเก็บไว้เป็นของสะสม ของขวัญของฝาก ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์ จะเป็นร้านมีดในพื้นที่และถนนคนเดิน ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์อยู่บนเพจเฟซบุ๊ก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มีด 999 สำราญ บุญแหลก

ออนไลน์ : U2T มีดดีบ้านใหม่ ตาลเดี่ยว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ท่าอิฐ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาละแม มะขาม

รายละเอียด : นำมะขามหวาน มาแปรรูป คิดค้นปรับปรุงสูตร เพื่อเพิ่มมูลค่า ให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ สร้างงาน สร้างรายได้ให้คนในชุมชน ภายใต้แบรนด์สินค้า “กาละแม มะขาม”
มุ่งสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผ่านกระบวนการการผลิตที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ โดยการนำวัตถุดิบในพื้นที่ คือ มะขามหวาน มาแปรรูป คิดค้นปรับปรุงสูตร ให้มีความแตกต่างในรสชาติ เพื่อเพิ่มมูลค่า ให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ สร้างงาน สร้างรายได้ให้คนในชุมชน ภายใต้แบรนด์สินค้า “กาละแม มะขาม” มุ่งสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผ่านกระบวนการการผลิตที่มีคุณภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

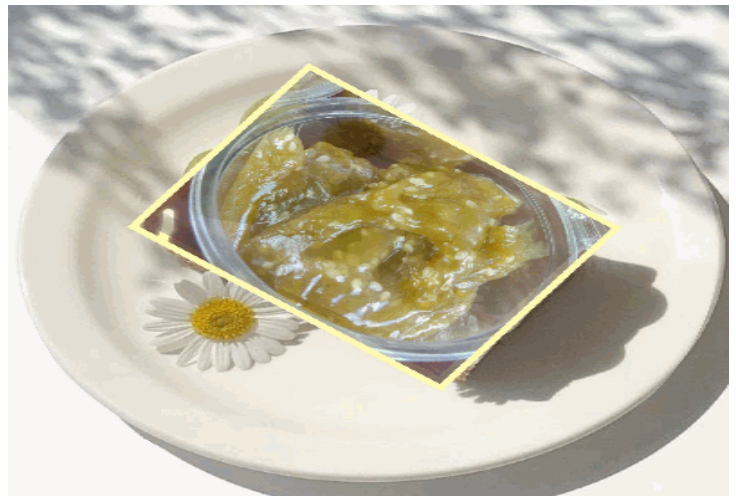
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อปากต่อปาก

ออนไลน์ : กาละแม มะขาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ท่าอินุญ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่รักษ์โลก

รายละเอียด : งานจักสานจากไม้ไผ่ โดยนำภูมิปัญญาเดิม มาสร้างสรรค์ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มมูลค่า ให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ สร้างงาน สร้างรายได้ให้คนในชุมชน ภายใต้แบรนด์สินค้า “ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่ รักโลก” ให้เหมาะสมกับการใช้งานในปัจจุบันให้เกิดประโยชน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจักตอก เหลาตอก หรือการรัดตอกและการเตรียมวัสดุประกอบอื่น ๆ

การเคลือบผิวและการรักษาผลิตภัณฑ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

งานจักสานจากไม้ไผ่ โดยนำภูมิปัญญาเดิม มาสร้างสรรค์ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มมูลค่า ให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ สร้างงาน สร้างรายได้ให้คนในชุมชน ภายใต้แบรนด์สินค้า “ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่รักโลก” เช่น การจักสานหวดตอกปากแพไม้ไผ่ การสานที่ใส่แก้วน้ำจากไม้ไผ่ เป็นต้น นำเทคโนโลยีมาช่วยในการผลิต การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (social network) โดยมุ่งหวังให้เกิดการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพของคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกรปากต่อปาก

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่รักโลก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.น้ำก้อ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานสุบ

รายละเอียด : ตะกร้าสานสุบ ทำมาจากเส้นพลาสติกนำมาสานเป็นรูปแบบลวดลายที่สวยงาม และขนาดรูปแบบ ตามความต้องการของลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นบุคคลทั่วไป จัดจำหน่ายผ่าน Facebook เพจตะกร้าสานสุบ และShopee Lazada รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ผู้ผลิต และโรงเรียนสร้างสุขผู้สูงอายุ คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือรูปทรงลวดลายที่สวยงาม สามารถบรรจุของได้หลากหลายตามขนาด มีอายุการใช้งานที่ยาวนาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Facebook เพจตะกร้าสานสุบ

ออนไลน์ : Shopee Lazada

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ช่องทางพัฒนาจัดจำหน่ายโดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook แพนเพจ
ใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ทางตลาดดิจิทัล เช่น Shopee Lazada
ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.น้ำก้อ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปลสร้างสุข

รายละเอียด : เปลผ้าสร้างสุข ทำมาจากเศษผ้าจากโรงงาน ซึ่งมีความหนาและกว้าง โดย
หูแขวนจะปักโดยพิถีพิถันเพื่อให้เกิดความแน่นหนา ไม่หลุดง่ายและใช้ได้ยาวนาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตลาดดิจิทัล เช่น Shopee Lazada

การใช้ช่องทางพัฒนาจัดจำหน่ายโดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook Fanpage

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นบุคคลทั่วไปไม่จำกัดเพศและช่วงอายุ
Costomer Relationships – มีการติดตามและสอบถามความพึงพอใจหลังการขาย เพื่อจะได้
นำข้อเสนอแนะของลูกค้ามาพัฒนาแก้ไขผลิตภัณฑ์ต่อไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook เพจเปลผ้าสร้างสุข

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จำหน่ายที่บ้านของผู้ผลิต และ โรงเรียนสร้างสุขผู้สูงอายุตำบลน้ำก้อ

ออนไลน์ : จัดจำหน่ายผ่าน Facebook เพจเปลผ้าสร้างสุข

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65011789 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)ตำบลน้ำชุม อำเภอสว่างวีรกูล จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.น้ำชุม อ.สว่างวีรกูล จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยานวดสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : วัตถุประสงค์ใช้ผลิตยานวดสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ตำบลน้ำชุมเพื่อคุณภาพชีวิต เช่น น้ำพืชมะขาม, การบูร, เมนทอล, หัวไพล และสมุนไพรชนิดอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ภูมิปัญญาปราชญ์ชาวบ้านในด้านผสมสมุนไพร

ใช้โปรแกรม Photoshop, Illustrator, Canva ตกแต่งรังสรรค์ แบบดี หรือ Logo

เทคโนโลยี ในการขาย online ผ่าน facebook ให้สอดคล้องกับธุรกิจ BMC

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Customer Segment ลูกค้า คือ ชาวบ้านทั่วไป ใน ตำบลน้ำชุมและตำบลใกล้เคียง
- 2.Value Proposition คุณค่าประโยชน์ของสินค้า คือ มีคุณค่าทางร่างกาย จัดใจ สังคมของผู้อุปโภค, ทำให้ผู้อุปโภคเกิดความสุข บำบัดสุขภาพลดอาการปวดเมื่อย ในการใช้ยานวดสมุนไพรเพื่อสุขภาพได้รับคุณประโยชน์จาก ยานวดสมุนไพรเพื่อสุขภาพ
- 3.Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การพูดจาสุภาพไพเราะ, การบริการ เน้นความสะอาดถูกหลักอนามัยของการยานวดสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ลดอาการปวดเมื่อย
- 4.Channels ช่องทางการเข้าถึงสินค้า หรือบริการ คือ การขายแบบมีหน้าร้าน, การขายแบบส่งออก (ต้องการแพ็คเกจอย่างพิถีพิถัน), มีการพรีเซนเตอร์ในช่วงก่อนพักเที่ยงทางเฟสบุ๊ค, การสร้างแบรนด์สินค้า และช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท , สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
- 5.Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้ กิจกรรมสำคัญที่ต้องทำ คือ ยานวดสมุนไพรเพื่อสุขภาพเพื่อคุณภาพชีวิตและมีการทดลองสูตรของ ยานวดสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ตำบลน้ำชุมจำนวน 2-3 ครั้ง และควรมีใบเสนอแนะจากผู้อุปโภค เพื่อปรับปรุงสูตรการผลิตยานวดสมุนไพรเพื่อสุขภาพเพื่อคุณภาพชีวิต, เริ่มจากเพื่อนในเฟสบุ๊ค และขยายฐานข้อมูลเป็นไลน์ และช่องทางยูทูบ เป็น
- 6.Key Partners พาร์ทเนอร์หลักธุรกิจ เรื่องการหาวัตถุดิบใช้ผลิตยานวดสมุนไพรเพื่อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65011919 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

ตำบลน้ำซุ่น อำเภอห่มสั๊ก จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำซุ่น อ.ห่มสั๊ก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การผลิตแชมพูขิง

รายละเอียด : วัตถุดิบในการผลิตแชมพูขิง เช่น ขิงสด , ว่านหางจระเข้ ,และสมุนไพรต่าง ๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ภูมิปัญญาปราชญ์ชาวบ้านในด้านผสมสมุนไพร

ใช้โปรแกรม Photoshop, Illustrator, Canva ตกแต่งรังสรรค์ แบบดี หรือ Logo

เทคโนโลยี ในการขาย online ผ่าน facebook ให้สอดคล้องกับธุรกิจ BMC

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Customer Segment ลูกค้า คือ ชาวบ้านทั่วไป ใน ตำบลน้ำซุ่นและตำบลใกล้เคียง
- 2.Value Proposition คุณค่าประโยชน์ของสินค้า คือ มีคุณค่าทางสุขภาพร่างกาย จิตใจ สังคม ชีวิตความเป็นอยู่ของผู้บริโภค
- 3.Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การพูดจาสุภาพไพเราะ, การบริการ เน้นความสะอาดถูกหลักอนามัยของการผลิตแชมพูขิง
- 4.Channels ช่องทางการเข้าถึงสินค้า หรือบริการ คือ การขายแบบมีหน้าร้าน, การขายแบบส่งออก (ต้องการแพ็คเกจอย่างพิถีพิถัน), มีการขายผ่านทางเฟสบุ๊ค, การสร้างแบรนด์สินค้า และช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท , สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
- กลยุทธ์ทางด้านออกแบบแพ็คเกจ คือ การออกแบบแพ็คเกจ ให้สะดุด ตา และมีรายละเอียดเกี่ยวกับการออกแบบในการผลิตแชมพูขิง กลยุทธ์ทางการเข้าถึงผู้ซื้อขิงสด
- 5.Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้ กิจกรรมสำคัญที่ต้องทำ คือ การผลิตแชมพูขิง และมีการทดลองใช้สูตรแชมพูขิง จำนวน 4-5 ครั้ง และควรดูความสดของขิง ชนิดขิง เพื่อความเหมาะสมนำมาผลิตแชมพูขิง จากการใช้งานและควรมีใบเสนอแนะจากผู้บริโภค เพื่อปรับปรุงสูตรแชมพูขิง การออกแบบผลิตภัณฑ์, เริ่มจากเพื่อนในเฟสบุ๊ค และขยายฐานข้อมูลเป็นไลน์ และช่องทางยูทูบ เป็น
- 6.Key Partners พาร์ทเนอร์หลักธุรกิจ เรื่องการหาวัตถุดิบในการผลิตแชมพูขิง เช่น ขิงสด ,

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำเอี้ยง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยสังเคราะห์แสงอาทิตย์น้ำเชื้อพัฒนา

รายละเอียด : ขนาด 50 ml ส่วนผสม น้ำเปล่า ไข่ไก่ ผงขุยมะพร้าว น้ำปลา ประโยชน์ ช่วยให้การพืช
งอกเร็วและแข็งแรงลดการติดเชื้อกำจัดเชื้อราหรือแบคทีเรีย ใช้ฉีดพ่น หรือรดต้นไม้
อาทิตย์ละ 7-15 วัน

02 : เป้าหมาย

ขอบเขตปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพสินค้า และบรรจุภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าในออนไลน์ และประชาชนที่สนใจในตัวสินค้า

การพัฒนาจากการใช้ปุ๋ยเคมี มาเป็นปุ๋ยชีวภาพแทน

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า อายุตั้งแต่ 25 - 50 ปี วัยรุ่น วัยทำงาน ผู้ที่สนใจสินค้าทางการเกษตร
2. คุณค่าสินค้า เป็นการส่งมอบผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่ดีให้ประชาชน เป็นสินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัยจากสารพิษ
3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า การบริการที่รวดเร็วตามความต้องการของลูกค้า บริการส่งถึงครัวเรือน มีทั้งระบบสมาชิกและเก็บเงินปลายทาง
4. ช่องทางเข้าถึงลูกค้า หน้าสวน ร้านค้าประจำหมู่บ้าน ตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าออนไลน์ Facebook
5. รายได้หลัก ปุ๋ยสังเคราะห์แสงอาทิตย์ จัดจำหน่ายในตลาดชุมชน การจัดขายสินค้าในออนไลน์ หน้าสวน
6. พันธมิตร กลุ่มชาวนาชาวสวน ร้านขายปุ๋ย
7. กิจกรรมหลัก การวางแผนในการจัดการตามระบบและระเบียบ การดูแลรักษาสินค้า การส่งเสริมการตลาด ฝากร้านค้าหมู่บ้าน
8. ทรัพยากรหลัก ทำเลที่ตั้ง อุปกรณ์ แรงงาน
9. โครงสร้างต้นทุน ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแรง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.น้ำเหี่ยว อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยจาวปลวกน้ำเหี่ยวพัฒนา

รายละเอียด : ขนาดขวด 500 ml ส่วนผสมมี จาวปลวกหรือหัวเชื้อจาวปลวก ข้าว น้ำเปล่า และน้ำข้าวขาว ประโยชน์ของปุ๋ยจาวปลวก ช่วยกระตุ้นภูมิคุ้มกันโรคพืชได้ ทำให้เปลือกและลำต้นแข็งแรง ทนต่อการกัดกินของแมลง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาจากการใช้ปุ๋ยเคมี มาเป็นปุ๋ยชีวภาพแทน

พัฒนาคุณภาพสินค้า และบรรจุภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าในออนไลน์ และประชาชนที่สนใจในตัวสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

1 กลุ่มลูกค้า กลุ่มเกษตรกร ร้านค้าที่สนใจในตัวสินค้า 2 คุณค่าสินค้า/บริการ ได้ผลผลิตเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัยและมี ส่งมอบสินค้าที่คุณภาพให้แก่ผู้บริโภค 3 ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำฟาร์มให้เป็นศูนย์เรียนรู้เชิงเกษตร มีการบริการที่เป็นกันเอง มีบริการส่งถึงครัวเรือน 4 ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า มีการจัดขายหน้าสวน และในโลกออนไลน์ เช่น Facebook และมีแบบตัวแทนจำหน่าย ตลาดนัดชุมชน 5 รายได้หลัก การจกสินค้าขายในออนไลน์ จัดจำหน่ายภายในตลาดชุมชน 6 พันธมิตร กลุ่มเกษตรกร ร้านค้าประจำหมู่บ้าน กลุ่มชาวบ้าน 7 กิจกรรมหลัก การดำเนินการผลิตเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์และการจำหน่ายสินค้า 8 ทรัพยากรหลัก อุปกรณ์ในการทำปุ๋ยหมัก เช่น ถังน้ำ และวัตถุดิบ ที่ได้เตรียมไว้ 9 โครงสร้างต้นทุน ต้นค่าวัตถุดิบ ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าไฟ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65010340 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลบ้านกลาง อำเภอสลัด จังหวัดเพชรบูรณ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์



ต.บ้านกลาง อ.สลัด จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพิมพ์สีจากธรรมชาติ eco printing

รายละเอียด : ผ้าสีพื้น ความยาว ขนาด 2 เมตร สีย้อมผ้าจากธรรมชาติ วัตถุดิบใช้ในผ้าพิมพ์สีจากธรรมชาติ เช่น ใบสัก ใบเพกา ใบมะม่วง และใบไม้ชนิดอื่นๆ เราต้องหาพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสกัดสีจากธรรมชาติ เพื่อให้สีคงทน

ใช้โปรแกรม Photoshop, Illustrator, Canva ตกแต่งรังสรรค์ แบบด หรือ Logo

เทคโนโลยี ในการขาย online ผ่าน facebook ให้สอดคล้องกับธุรกิจ BMC

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Customer Segment ลูกค้า คือ ชาวบ้านทั่วไป ใน ตำบลบ้านกลาง และตำบลใกล้เคียง
- 2.Value Proposition คุณค่าประโยชน์ของสินค้า คือ มีคุณค่าทางร่างกาย จัดใจ สังคมของผู้อุปโภค, ทำให้ผู้อุปโภคเกิดความสุข สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ในการใช้เป็นอุปกรณ์เครื่องนุ่งห่ม ได้รับคุณประโยชน์จากผ้าพิมพ์สีจากธรรมชาติ eco printing
- 3.Channels ช่องทางการเข้าถึงสินค้า หรือบริการ คือ การขายแบบมีหน้าร้าน, การขายแบบส่งออก (ต้องการแพ็คเกจอย่างพิถีพิถัน), มีการพรีออเดอร์ในช่วงก่อนพักเที่ยงทางเฟสบุ๊ค, การสร้างแบรนด์สินค้า และช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท , สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram
- 4.Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้ กิจกรรมสำคัญที่ต้องทำ คือ ผ้าพิมพ์สีจากธรรมชาติ eco printing ตำบลบ้านกลาง เพื่อคุณภาพชีวิตและการทดลองสูตรของผ้าพิมพ์สีจากธรรมชาติ eco printingตำบล บ้านกลาง จำนวน 2-3 ครั้ง และควรมีใบเสนอแนะจากผู้อุปโภค เพื่อปรับปรุงลดทอนผ้าพิมพ์สีจากธรรมชาติ eco printing ตำบลบ้านกลาง เพื่อคุณภาพชีวิต, เริ่มจากเพื่อนในเฟสบุ๊ค และขยายฐานข้อมูลเป็นไลน์ และช่องทางยูทูบ
- 5.Key Partners พาร์ทเนอร์หลักธุรกิจ เรื่องการหาวัตถุดิบใช้ในผ้าพิมพ์สีจากธรรมชาติ eco printingตำบลบ้านกลาง เพื่อคุณภาพชีวิต
- 6.Key Resource คือ การหาแหล่งผลิตทรัพยากรหลักในผ้าพิมพ์สีจากธรรมชาติ eco printing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65010477 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลบ้านกลาง อำเภอห่มสั๊ก จังหวัดเพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ้านกลาง อ.ห่มสั๊ก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานไม้ไผ่ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือน

รายละเอียด : จักสานไม้ไผ่ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือน วัตถุประสงค์ในการผลิตจักสานไม้ไผ่ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือน เช่น ชนิตไฟ เส้นไฟ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ภูมิปัญญาประชาชนชาวบ้านในด้านจักสานหวายไม้ไผ่บ้าน
ใช้โปรแกรม Photoshop, Illustrator, Canva ตกแต่งรังสรรค์ แบบด หรือ Logo
เทคโนโลยี ในการขาย online ผ่าน facebook ให้สอดคล้องกับธุรกิจ BMC

05 : แผนธุรกิจ

1.Customer Segment ลูกค้า คือ ชาวบ้านทั่วไป ใน ตำบลบ้านกลาง และตำบลใกล้เคียง
2.Value Proposition คุณค่าประโยชน์ของสินค้า คือ มีคุณค่าทางสุขภาพร่างกาย จัดใจสังคม ชีวิตความเป็นอยู่ของผู้บริโภค
3.Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การพูดจาสุภาพไพเราะ, การบริการ เน้นความสะอาดถูกหลักอนามัยของการทำจักสานไม้ไผ่ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือน
4.Channels ช่องทางการเข้าถึงสินค้า หรือบริการ คือ การขายแบบมีหน้าร้าน, การขายแบบส่งออก (ต้องการแพ็คเกจอย่างพิถีพิถัน), มีการขายผ่านทางเฟสบุ๊ค, การสร้างแบรนด์สินค้า และช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท , สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
กลยุทธ์ทางด้านการออกแบบแพ็คเกจ คือ การออกแบบแพ็คเกจ ให้สะดุด ตา และมีรายละเอียดเกี่ยวกับการออกแบบในการผลิตจักสานไม้ไผ่ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือนเป็นต้น
กลยุทธ์ทางด้านการเข้าถึงผู้ซื้อจักสานไม้ไผ่ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือน
5.Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้ กิจกรรมสำคัญที่ต้องทำ คือ การผลิตจักสานไม้ไผ่ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือนและมีการทดลองใช้จักสานไม้ไผ่ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือนจำนวน 4-5 ครั้ง และควรดูขนาดของไม้ไผ่ ชนิตไฟ เพื่อความเหมาะสมนำมาใช้สานเป็นอุปกรณ์ครัวเรือนจากการใช้งานและควรมีใบเสนอแนะจากผู้บริโภค เพื่อปรับปรุงการออก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ้านตัว อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงโกโก้สำเร็จรูป 3in1

รายละเอียด : ผงโกโก้ที่ได้จากผลผลิตจากชุมชนที่เริ่มตั้งแต่กระบวนการปลูก การหมัก การตาก การคั่ว การสี โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำมาชงกับน้ำร้อนพร้อมดื่มหรือนำมาใช้ได้หลากหลายเมนูทั้งการทำเครื่องดื่มแบบโกโก้ร้อน โกโก้เย็น โกโก้ปั่น การทำไอศกรีม ใช้ในการทำขนม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องพิมพ์ตราโลโก้ผลิตภัณฑ์

เครื่องคั่ว และบดเมล็ดโกโก้

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ 3D ที่ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นมีความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัย วางแผนการตลาดจัดโปรโมชันที่ดึงดูดลูกค้า มีการประชาสัมพันธ์ ส่งเสริมการขายและการบริการ มีช่องทางการขายที่หลากหลายโดยการขายผ่านร้านค้า ร้านกาแฟ ภายในชุมชน สถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญในจังหวัด และแพลตฟอร์มการจำหน่ายสินค้าออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนโกโก้บ้านตัว

ออนไลน์ : COCOA BANTIW

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ้านตัว อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ช็อคโกแลตอัดแต่ง

รายละเอียด : แก้งช็อคโกแลตที่ได้จากผลผลิตจากชุมชน เพื่อนำเมล็ดโกโก้ที่ไม่ผ่านมาตรฐานมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า ลดของเสียที่ได้จากกระบวนการผลิต สามารถนำมารับประทานเป็นของว่างได้หรือนำไปเป็นส่วนผสมในการทำขนม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องพิมพ์ตราโลโก้ผลิตภัณฑ์

การแปรรูปเมล็ดโกโก้ โดยทำเป็นโกโก้อัดแต่ง

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ 3D ที่ทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนวางแผนการตลาดจัดโปรโมชันที่ดึงดูดลูกค้ามีช่องทางการขายที่หลากหลายโดยการขายผ่านร้านค้า ร้านกาแฟ ภายในชุมชน สถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญในจังหวัด และแพลตฟอร์มการจำหน่ายสินค้าออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนโกโก้บ้านตัว

ออนไลน์ : COCOA BANTIW

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.บ้านไร่ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโป่งโกบ้านไผ่

รายละเอียด : ข้าวโป่งโกบ้านไผ่มีการพัฒนารสชาติให้มีความหลากหลายและเพิ่มคุณค่าทางสารอาหาร ลดขนาดข้าวโป่งให้เล็กลงที่จะง่ายต่อการรับประทาน และปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย สะดวกต่อการเก็บรักษาและขนส่ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องอบลมร้อนแทนการตากด้วยแสงแดด

ใช้เตาอบไฟฟ้าแทนการย่างด้วยเตาถ่าน

ใช้ช่องทางการสื่อสารออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาข้าวโป่งให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ โดยใส่จาก 3 ชนิด (งาขาว งาดำ งาขี้ม่อน) เพื่อเพิ่มรสชาติและคุณค่าทางอาหาร มีการปรับขนาดให้เล็กลงและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ง่ายต่อการเก็บรักษาและขนส่งง่าย อีกทั้งมีการประชาสัมพันธ์จัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกาแฟ

ออนไลน์ : U2T บ้านไร่.

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65011417 : การท่องเที่ยวเชิงเกษตรวิถีพอเพียง มา เละ ให้



มหาวิทยาลัยรามคำแหง



ต.บ้านไร่ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์



บัณฑิต

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มาเลาะให้

รายละเอียด : การพัฒนาและปรับปรุงภูมิทัศน์พื้นที่ทางการเกษตรและศูนย์เรียนรู้พืชสวนชุมชน ตลอดจนจัดทำแผนที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรวิถีพอเพียง เพื่อสร้างรายได้จากการให้บริการด้านวิทยากรบรรยายความรู้ทางการเกษตร การชมสวนด้วยรถอีแต่น การจำหน่ายอาหารและผลิตสินค้าทางการเกษตร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้กล้องถ่ายรูปในการเก็บภาพพื้นที่ทางการเกษตร ศูนย์เรียนรู้พืชสวน และพืชพรรณทางการเกษตร

ใช้โปรแกรมโฟโต้ชอปในการออกแบบพื้นที่ทางการเกษตรให้สวยงาม

ใช้ช่องทางสื่อสารออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเชิงเกษตรวิถีพอเพียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่ทางการเกษตร ดำเนินการพัฒนาศูนย์เรียนรู้ทางการเกษตรวิถีพอเพียงและปรับปรุงภูมิทัศน์พื้นที่ให้สวยงาม มีการประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวให้บริการรถอีแต่นชมทุ่งและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าทางการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์เรียนรู้การเกษตรชุมชน

ออนไลน์ : U2T บ้านไร่.

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ้านโลก อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ด็กแดนแขวนแล้วหอม

รายละเอียด : ใบตาล หรือใบลาน เป็นวัสดุที่หาได้จากธรรมชาติ ในอดีตนิยมนำมาสร้างเป็นของเล่น หรือของชำร่วย เช่น ปลายี่งอ ด็กแดน กลุ่มบ้านโลกพัฒนา มีแนวคิดที่จะต่อยอดชิ้นงานดังกล่าวไปสู่การสร้างบรรจุภัณฑ์ ที่ใช้บรรจุชาตมสมุนไพร เพื่อสร้างรายได้ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สีฟันสกัดจากธรรมชาติ

ที่ตากใบลานพลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องปั่นสีไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments: กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ไม่จำกัดเพศ และจำกัดอายุของกลุ่มลูกค้า เนื่องจากเป็นสินค้าที่สามารถใช้ได้กับทุกช่วงวัย

Customer Relationships: มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้า และนำคำติชมของลูกค้ามาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

Channels: จัดทำการตลาดผ่านทาง Tiktok Facebook และ Youtube จัดจำหน่ายผ่านทางแอปพลิเคชัน Shopee และ Lazada มีการออกร้านค้าในงานประจำปีอำเภอและจังหวัด และวางจำหน่ายที่ถนนคนเดินไทหล่ม อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์

Value Propositions: คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากการใช้สินค้า คือ ใช้เป็นของตกแต่งภายในที่อยู่ออาศัย หรือ ใช้สำหรับนำไปแขวนภายในรถยนต์เพื่อดับกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์ ปลอดภัยจากการใช้งาน เนื่องจากใช้วัสดุธรรมชาติ ช่วยผ่อนคลายให้กับผู้ใช้งาน ราคาประหยัด และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของคนในชุมชน สร้างอาชีพ ทำให้เกิดรายได้ในชุมชน

Key Resources: ทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตสินค้า ได้แก่ ใบลาน หรือ ใบมะพร้าว หรือ ใบตาล ภายในชุมชน แรงงานที่ใช้ในการผลิต ซึ่งเป็นประชาชนภายในชุมชนที่มีเวลาว่างจากการทำ งานประจำ และ การจัดการโลจิสติกส์ทางการตลาด

Key Activities: การจัดหา ใบลาน หรือ ใบมะพร้าว หรือ ใบตาล ที่มีอยู่ภายในตำบล การนำเอาผู้เชี่ยวชาญในการสานใบลานมาเป็นวิทยากร สร้างองค์ความรู้ให้แก่คนในชุมชน และการโปรโมทสินค้าที่ชุมชนร่วมกันผลิตขึ้น ผ่านช่องทางสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ้านโลก อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เพลนอนบ้านโลก

รายละเอียด : นำวัสดุเหลือใช้ เช่น เศษผ้ามาสายเป็นตัวเพล และไม้ที่มีอยู่ในตำบลมาเป็นตัวขึงเพล เพื่อนำไปต่อยอดให้เกิดรายได้ภายในชุมชน สร้างอาชีพให้กับคนที่ว่างงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

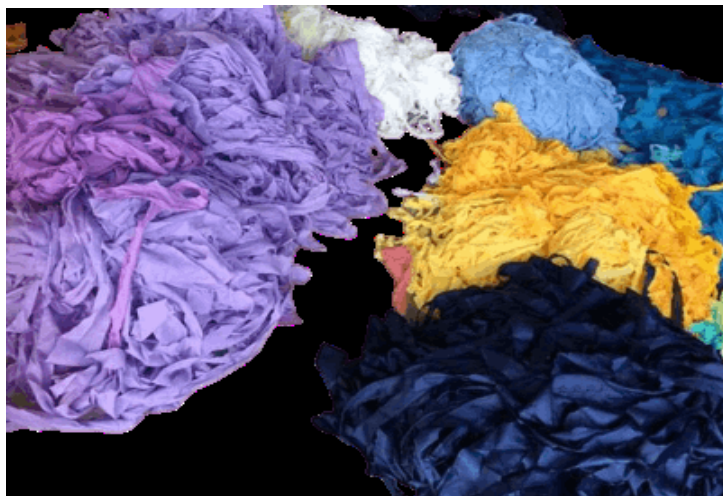
ลวดลายการปักที่แข็งแรงมากขึ้น

เทคนิคการใช้ผ้าห่มไม้ตัดเพลเพื่อซ่อนไม้ให้ดูสวยงามมากขึ้น

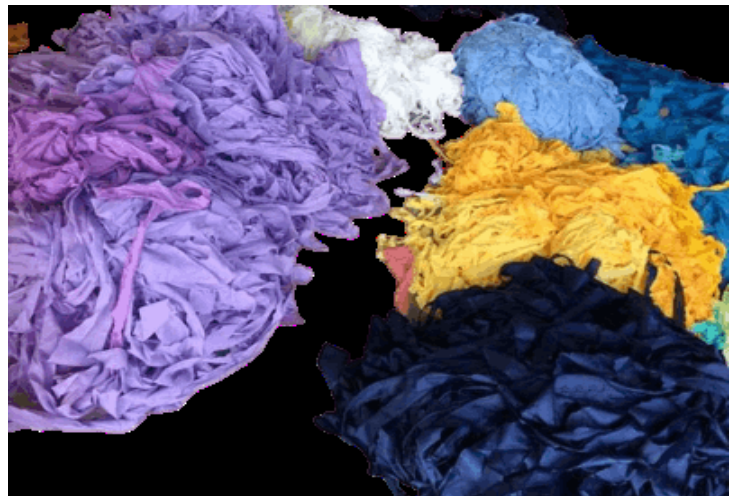
นวัตกรรมเพลพับได้สะดวกต่อการใช้งาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สำรวจและจัดทำสินค้า มีการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์และการออกบูธ มีการติดตามการใช้งานจากผู้บริโภค และรับฟังคำแนะนำเพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ้านหวาย อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โถงน้ำเที่ยวในชุมชน

รายละเอียด : เป็นบริการจากโถงน้ำเที่ยวที่เป็นแรงงานจากนักเรียนในชุมชน และผลิตภัณฑ์ผ้าชิ้นหัวแดงต้นก้านของผ้าในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ลงพื้นที่เก็บข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวภายในชุมชนตำบลบ้านหวาย โดยมีสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญทางประวัติศาสตร์ที่จะดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาเที่ยว พร้อมกับมีไกด์บริการนำเที่ยว ซึ่งเป็นนักเรียนที่มีความรู้ความสามารถ รวมทั้งยังมีของผ้าชิ้นหัวแดงต้นก้านเป็นของผ้าจากผลิตภัณฑ์ของชุมชน ทำให้เกิดรายได้และมีเงินหมุนเวียนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แหล่งท่องเที่ยวตำบลบ้านหวาย อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100066209964704>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อวีดิโอนำเสนอแหล่งท่องเที่ยวผ่านช่องทางออนไลน์

แผนที่ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวแบบดิจิทัล

เพจเฟซบุ๊กแหล่งท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65016390 : การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชนผู้สูงอายุตำบลบ้านหวาย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.บ้านหวาย อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานจากไม้ไผ่
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานจากงานฝีมือของกลุ่มผู้สูงอายุในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ลงพื้นที่เก็บข้อมูลและดูผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้สูงอายุในชุมชน โดยสินค้าจะเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานงานฝีมือจากไม้ไผ่ เป็นการนำของที่ไม่ใช้แล้วมาทำให้เกิดประโยชน์ มีกลุ่มลูกค้าอายุตั้งแต่ 15-60 ปี ขายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสานบ้านหวาย อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์
ออนไลน์ : U2T For BCG บ้านหวาย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

งานออกแบบสื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ด้วยโปรแกรม canva
การสร้างช่องทางการขายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
ได้ตราสัญลักษณ์ของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.บึงคล้า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กองมันป้าชาล กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านกุดกุ่ม

รายละเอียด : กองมันป้าชาล กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านกุดกุ่มรายละเอียดสินค้ากองมันป้าชาล
เป็นขนมไทยชนิดหนึ่งมีลักษณะเป็นแผ่น มีกลิ่นหอมเบญจ มีลักษณะกรอบ โดยมีส่วนผสมหลักคือ แป้ง มะพร้าว น้ำตาลป๊อบ ไข่ไก่ น้ำมันพืช ซึ่งมีหลากหลายรสชาติ เช่นรสกะทิ ใบเตย มันม่วง ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การต่อยอดเพื่อเพิ่มมูลค่า และ การสร้างจุดเด่นให้สินค้าโดยการเพิ่มรสชาติ
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
เพิ่มนวัตกรรม และรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ให้สามารถอยู่ได้นานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของ ผลิตภัณฑ์ กองมันป้าชาล กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านกุดกุ่ม ซึ่งเป็นการผลิต
ภัณฑ์จากกิจกรรมการสาธิตรายได้ภายในตำบลของกลุ่มสตรี สหกรณ์บ้านกุดกุ่ม ตำบล
บ้านบึงคล้า และสาธิตรายได้ให้แม่บ้านชุมชน บึงเนนบ้านกุดกุ่มทุกครัวเรือน
ดังนั้นทั้ง U2T ตำบลบึงคล้า จึงเห็นความสำคัญ และมีแผนผลักดันผลิตภัณฑ์ กองมัน
ป้าชาล กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านกุดกุ่ม เข้าสู่ตลาดออนไลน์และเพิ่มกลุ่มเป้าหมาย
ให้ได้อีกมากขึ้น อาจทำได้โดย
1. การสร้างเพจจำหน่ายและชำระเงินทางออนไลน์ เพื่อให้เกิดความสะดวกในการซื้อ-ขาย
มากขึ้น
2. การต่อยอดเพื่อเพิ่มมูลค่า และ การสร้างจุดเด่นให้สินค้าโดยการเพิ่มรสชาติ
3. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
4. เพิ่มนวัตกรรม และรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ให้สามารถอยู่ได้นานขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชาล

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบึงคล้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.บึงคล้า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริก ปลาต้ม ปลาแดดเดียวกลุ่มแม่บ้านปากห้วยด่าน
รายละเอียด : เสนอการปรับ เปลี่ยนชื่อผลิตภัณฑ์ให้กระชับและจำง่ายมากขึ้น- เสนอการเพิ่มสินค้าให้หลากหลายขึ้น- พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างความดึงดูดให้แก่ผลิตภัณฑ์- เพิ่มนวัตกรรมในการยืดอายุของสินค้าให้อยู่ได้นานมากยิ่งขึ้นและการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตร และรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ให้สามารถอยู่ได้นานขึ้น
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
การต่อยอดเพื่อเพิ่มมูลค่า และ การสร้างจุดเด่นให้สินค้าโดยการเพิ่มรสชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของ ผลิตภัณฑ์กลุ่มอาชีพปากห้วยด่าน เป็นการรวมกลุ่มของแม่บ้าน เพื่อจัดทำน้ำพริกบรรจุปลาต้ม ปลาต้ม ปลาแดดเดียว และสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าทั่วไป
ดังนั้นทีม U2T ตำบลบึงคล้า จึงเห็นความสำคัญ และมีแผนผลักดันผลิตภัณฑ์กลุ่มอาชีพปากห้วยด่าน เข้าสู่ตลาดออนไลน์และเพิ่มกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากขึ้น อาจทำได้โดย
1. การสร้างเพจ จำหน่ายและชำระเงินทางออนไลน์ เพื่อให้เกิดความสะดวกในการซื้อ-ขายมากขึ้น
2. การต่อยอดเพื่อเพิ่มมูลค่า และ การสร้างจุดเด่นให้สินค้าโดยการเพิ่มรสชาติ
3. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
4. เพิ่มนวัตกรรม และรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ให้สามารถอยู่ได้นานขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกกลุ่มแม่บ้าน
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบึงคล้า
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นุ่งน้ำเต้า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่อง ตราถ้ำสมบัติ

รายละเอียด : มีสรรพคุณในการบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ ทำให้เกิดความร้อนในบริเวณที่ทา กระตุ้นให้หลอดเลือดขยายตัว จึงช่วยบรรเทาอาการปวด บวม อักเสบจากแมลงสัตว์กัดต่อย บรรเทาอาการคัดจมูกและวิงเวียนศีรษะ หน้ามืด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้สินค้า

แปรรูปสมุนไพรในท้องถิ่น

นำสินค้ามาจัดจำหน่ายในช่องทางที่หลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการรวมตัวกันของกลุ่มสมาชิกแม่บ้านเพื่อผลิตยาหม่องและยาหม่องไว้จำหน่ายตามออเดอร์ของลูกค้า กลุ่มนักท่องเที่ยว การขายออนไลน์ รวมไปถึงการออกบูท โดยจำหน่ายสินค้าราคาชิ้นละ 20 บาท ใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่าย มีคุณค่าและเครือข่ายสนับสนุนคือ อุตสาหกรรมจังหวัด ร้านค้าประชารัฐ และมีจุดขายคือสามารถผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้าเพื่อสร้างความประทับใจทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.นุ่งน้ำเต้า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาต้ม ตราถ้ำสมบัติ

รายละเอียด : ยาต้ม เป็นสมุนไพรที่ประกอบไปด้วยการบูรและพิมเสน ผสมน้ำมันหอมระเหยต่างๆ เพื่อความหอมยิ่งขึ้นสรรพคุณช่วยบรรเทาอาการหวัด ไข้หวัด ไข้หวัดใหญ่ ช่วยให้ง่วงนอน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการรวมตัวกันของกลุ่มสมาชิกแม่บ้านเพื่อผลิตยาต้มและยาหม่องไว้จำหน่ายตามออเดอร์ของลูกค้า กลุ่มนี้ก่อตั้งมา 1 ปีแล้ว การขายออนไลน์ รวมไปถึงการออกบูท โดยจำหน่ายสินค้าราคาชิ้นละ 20 บาท ใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่าย มีลูกค้าและเครือข่ายสนับสนุนคืออุตสาหกรรมจังหวัด ร้านค้าประชารัฐ และมีจุดขายคือสามารถผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้าเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าซ้ำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้สินค้า

แปรรูปสมุนไพรในท้องถิ่น

นำสินค้ามาจัดจำหน่ายในช่องทางที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ปากช่อง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ และกะหล่ำปลีปลอดสารพิษ

รายละเอียด : กระหล่ำปลีหัวใหญ่ปลูกเองสดสะอาดเก็บขายทุกวันตามออเดอร์ลูกค้าสั่ง ผักปลอดสารพิษ ควบคุมการผลิต จากตำบลปากช่อง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีชีวภาพ
หากใช้สารเคมีต้องควบคุมไม่ให้ตกค้างก่อนการเก็บเกี่ยว
แสวงหานวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ผักปลอดสารพิษตำบลปากช่อง โดยกลุ่มพัฒนาปากช่อง

- Key Partners
(คู่ค้าดำเนินธุรกิจที่สำคัญ)
- แหล่งวัตถุดิบ เช่น ตลาดหล่มสัก
 - ร้านขายของฝาก
 - ตัวแทนจำหน่าย
 - Social media (Facebook page)
 - ผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์/ฉลากสินค้า
 - Supplier วัตถุดิบ (เมล็ดพันธุ์ บรรจุภัณฑ์ และปุ๋ยชีวภาพ)
 - กลุ่มร้านค้าปลีก
 - แหล่งท่องเที่ยวในชุมชน
 - กลุ่มบริการงานขนส่ง

- Key Activities
(กิจกรรมหลัก)
- จัดหาวัตถุดิบ&ส่วนผสม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ปากช่อง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามหวาน และมะขามแฉะเมล็ด

รายละเอียด : มะขามหวานแฉะเมล็ด บรรจุถุง น้ำหนัก 500 กรัม (ครึ่งกิโลกรัม) มะขามพันธุ์สีชมพู ไม่ปรุงแต่ง รสธรรมชาติ รสหวาน ผ่านการอบแห้ง สามารถเก็บสินค้าได้นาน มะขามหวานตัดหนึบหนับผลิตจากเนื้อมะขามแท้ 100% รสชาติอมเปรี้ยวอมหวาน หอมกะทิ หวานมันเคี้ยวนุ่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำด้วยมือ
หาเครื่องจักรที่เหมาะสมมาใช้
คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ มาแก้ปัญหา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

The Business Model Canvas
ชื่อสินค้า : มะขามหวาน และมะขามแฉะเมล็ดตำบลปากช่อง
ปากช่อง ต.ปากช่อง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

Key Partners
(ผู้ดำเนินงานธุรกิจที่สำคัญ)
- แหล่งวัตถุดิบ มะขามจากตำบลปากช่อง และตำบลข้างเคียง
- ร้านขายของฝาก
- ตัวแทนจำหน่าย
- Social media (Facebook page)
- ผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์/ฉลากสินค้า
- Supplier วัตถุดิบ (แป้งสาลี มะพร้าว น้ำตาล เป็นต้น)
- กลุ่มร้านค้าปลีก
- แหล่งท่องเที่ยวในชุมชน
- กลุ่มบริการงานขนส่ง

Key Activities

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65022658 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ปากดุก อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติบข้าว

รายละเอียด : กระติบข้าวใช้บรรจุข้าวเหนียวเพื่อรักษาสภาพของข้าวเหนียวให้มีความนุ่มได้นานมากขึ้นและทำให้ข้าวเหนียวไม่แฉะเพราะใช้ผิวของไม้ไผ่ด้านในของเนื้อไม้ในการนำมาผลิตกระติบข้าว นอกจากนี้กระติบข้าวเหนียวยังไม่มีสารพิษตกค้างอีกด้วยเพราะเป็นวัสดุจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า
ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลปากดุก อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์
ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสินค้าที่มีมาตรฐาน 2 กลุ่มลูกค้าทั่วไป 3 จัดจำหน่ายที่ร้านผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลปากดุก 4 ออกแบบให้ทันสมัย 5 ขายปลีกและขายส่ง 6 สินค้าวัตถุดิบแรงงาน 7 ร้านค้าชุมชน 8 เพิ่มมาตรฐานและพัฒนาสินค้ารูปแบบใหม่ 9 ดึงดูดในการผลิตค่าบรรจุภัณฑ์ที่ค่าแรงงานค่าสาธารณูปโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65022673 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ปากดุก อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ผลผลิตของพืชผักที่ไม่มีสารเคมีและกำจัดศัตรูพืชตกค้างอยู่ หรือมีตกค้างอยู่แต่ไม่เกินมาตรฐานที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนดไว้ โดยจะขายเป็นกิโลกรัม ราคาจะขึ้นอยู่กับชนิดของผักและน้ำหนักของผักแต่ละชนิดราคาอาจจะแตกต่างกัน

05 : แผนธุรกิจ

ผลผลิตของพืชผักที่ไม่มีสารเคมีและสารกำจัดศัตรูพืชตกค้างอยู่ หรือมีตกค้างอยู่แต่ไม่เกินระดับมาตรฐานที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนดโดยจัดจำหน่ายที่ร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลปากดุก อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์หรือกลุ่มคนที่รักสุขภาพรวมถึงในอนาคตอาจมีช่องทางการจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ และมีการติดตามลูกค้าที่ซื้อผักปลอดสารพิษไปรับประทานและประกอบอาหารว่าหลังจากทานไป 1 เดือนผลเป็นอย่างไรบ้าง มีปัญหาอะไรหรือไม่ และติดตามลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยเงินทุนในการเพาะปลูก วัตถุดิบในการผลิต แรงงานที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่จะเป็นแรงงานคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลปากดุก อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ฝ่ายนาแซง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกษตรปลอดภัยฝ่ายนาแซง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบที่ปลอดภัยเพื่อทดแทนการใช้สารเคมีในการเกษตร

05 : แผนธุรกิจ

การจัดโครงการอบรมเพื่อส่งเสริมการผลิตการพัฒนาการตลาดและการฝึกปฏิบัติการให้แก่กลุ่มเกษตรกรและผู้มีความสนใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรปลอดภัยภายในตำบล เพื่อพัฒนาและเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Best shop.

ออนไลน์ : เกษตรปลอดภัยฝ่ายนาแซง By U2T for BCG ตำบลฝ่ายนาแซง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์โดยใช้คอมพิวเตอร์

การใช้จาวาปลวกในการทำอินทรีย์และฮอร์โมน

วิทยากรมีการนำเสนอรูปแบบการหมักปุ๋ยรูปแบบใหม่ และองค์ความรู้ใหม่ๆในการดูแลพืช

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ฝ่ายนาแซง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจักสานจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : กระเป๋าจักสานที่ผลิตขึ้นจากประชาชนในพื้นที่ตำบลฝ่ายนาแซง อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยการนำเส้นพลาสติกมาสานและทำเป็นรูปทรงและขนาดต่างๆ เพื่อการใช้งาน ความต้องการ และความชื่นชอบที่แตกต่างกันออกไปของผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์โดยใช้คอมพิวเตอร์

การใช้ชุดสายสะพายและตัวล็อคกระเป๋าที่เป็นวัสดุหนังเทียมเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

การเรียนรู้การสานเส้นพลาสติกรูปแบบใหม่ๆ เพื่อการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

มีการจัดโครงการอบรมเพื่อส่งเสริมการผลิตการพัฒนาการตลาดและการฝึกปฏิบัติการให้แก่กลุ่มผู้ขายและผู้มีความสนใจในการทำผลิตภัณฑ์จักสานจากเส้นพลาสติกภายในตำบลเพื่อพัฒนาและเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Best shop.

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์จักสานจากเส้นพลาสติก By U2T for BCG ตำบลฝ่ายนาแซง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ลานบ่า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่

รายละเอียด : จักสานตะกร้าสำหรับการบรรจุผลผลิตทางการเกษตร

05 : แผนธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่ซึ่งมีหลายรูปแบบและหลายขนาดทั้งที่สามารถใช้ในการบรรจุผลผลิตทางการเกษตร ใช้ประดับตกแต่งในบ้านเรือนให้มีความสวยงามอย่างมีเอกลักษณ์ รวมทั้งใช้ในการบรรจุของขวัญ หรือสิ่งของเครื่องใช้ อื่นๆ ในรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green Packaging) ในช่วงแรกของ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จะมุ่งที่การพัฒนาผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่สำหรับการบรรจุผลผลิตทางการเกษตร และการพัฒนาศักยภาพในการผลิต การสต็อกผลิตภัณฑ์รวมทั้งการสร้างแบรนด์และการพัฒนาช่องทางการจำหน่ายให้กว้างขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบการจักสานไม้ไผ่ในรูปแบบต่าง ๆ

การเก็บรักษาผลิตภัณฑ์หรือการจำหน่าย

การทำให้เป็นมาตรฐาน เพื่อเพิ่มความสามารถในการต่อรอง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ลานบ่า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดจากขวดพลาสติก

รายละเอียด : เริ่มต้นจากการเก็บรวบรวมขวดพลาสติกในหมู่บ้านของเราเอง เพื่อนำมาผลิตเป็นไม้กวาดเนื่องจากขวดพลาสติกขายได้ราคาถูก หากนำมาแปรรูปเพิ่มมูลค่าจะดีกว่า ซึ่งเดิมชาวบ้านทำไม้กวาดทางมะพร้าว แต่ทางมะพร้าวมีอายุการใช้งานสั้น ไม่ทนทาน ขวดพลาสติกมีความทนทานมากกว่า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำขวดพลาสติกเหลือใช้ มาแปรรูปเป็นไม้กวาด

ขวดพลาสติกมีความทนทานมากกว่าไม้กวาดทางมะพร้าว

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

เริ่มต้นจากการเก็บรวบรวมขวดพลาสติกในหมู่บ้านของเราเอง เพื่อนำมาผลิตเป็นไม้กวาดเนื่องจากขวดพลาสติกขายได้ราคาถูก หากนำมาแปรรูปเพิ่มมูลค่าจะดีกว่า ซึ่งเดิมชาวบ้านทำไม้กวาดทางมะพร้าว แต่ทางมะพร้าวมีอายุการใช้งานสั้น ไม่ทนทาน ขวดพลาสติกมีความทนทานมากกว่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65012293 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลวัดป่า อำเภอลำลูก จ.เพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วัดป่า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรสูตรขิง

รายละเอียด : วัตถุประสงค์ใช้ผลิตสบู่เหลวล้างมือสมุนไพรสูตรขิง ตำบลวัดป่า เพื่อคุณภาพชีวิต เช่น ขิงสด , ใบเตย, ว่านหางจระเข้ และสมุนไพรชนิดอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านชีวเคมีในการผสมน้ำยาล้างจานสูตรมะกรูด

ใช้ภูมิปัญญาปราชญ์ชาวบ้านในด้านผสมสมุนไพร

เทคโนโลยี ในการขาย online ผ่าน facebook ให้สอดคล้องกับธุรกิจ BMC

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Customer Segment ลูกค้า คือ ชาวบ้านทั่วไป ใน ตำบลวัดป่า และตำบลใกล้เคียง
- 2.Value Proposition คุณค่าประโยชน์ของสินค้า คือ มีคุณค่าทางร่างกาย จัดใจ สังคมของผู้อุปโภค, ทำให้ผู้อุปโภคเกิดความสุข บำรุงผิวพรรณ ในการใช้สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรสูตรขิงได้รับคุณประโยชน์จาก สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรสูตรขิง ใช้วัสดุธรรมชาติเพื่อสุขภาพ
- 3.Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การพูดจาสุภาพไพเราะ, การบริการ เน้นความสะอาดถูกหลักอนามัยของการสบู่เหลวล้างมือสมุนไพรสูตรขิง บำรุงผิวพรรณ
- 4.Channels ช่องทางการเข้าถึงสินค้า หรือบริการ คือ การขายแบบมีหน้าร้าน, การขายแบบส่งออก (ต้องการแพ็คเกจอย่างพิถีพิถัน), มีการพรีออเดอร์ในช่วงก่อนพักเที่ยงทางเฟสบุ๊ค, การสร้างแบรนด์สินค้า และช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท , สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
- 5.Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้ กิจกรรมสำคัญที่ต้องทำ คือ สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรสูตรขิงเพื่อคุณภาพชีวิตและมีการทดลองสูตรของ สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรสูตรขิง ตำบลวัดป่าจำนวน 2-3 ครั้ง และควรมีใบเสนอแนะจากผู้อุปโภค เพื่อปรับปรุงสูตรการผลิต สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรสูตรขิงเพื่อคุณภาพชีวิต, เริ่มจากเพื่อนในเฟสบุ๊ค และขยายฐานข้อมูลเป็นไลน์ และช่องทางยูทูป เป็น
- 6.Key Partners พาร์ทเนอร์หลักธุรกิจ เรื่องการหาวัตถุดิบใช้ผลิตสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65012372 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลวัดป่า อำเภอลำลูก จ.เพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.วัดป่า อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกข่า

รายละเอียด : วัตถุดิบในการผลิตน้ำพริกข่า เช่น ข่าสด , พริกสดตะไคร้,และสมุนไพรต่าง ๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านชีวเคมีในการผสมอาหาร

ใช้โปรแกรม Photoshop, Illustrator, Canva ตกแต่งรังสรรค์ แบบดี หรือ Logo

เทคโนโลยี ในการขาย online ผ่าน facebook ให้สอดคล้องกับธุรกิจ BMC

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Customer Segment ลูกค้า คือ ชาวบ้านทั่วไป ใน ตำบลน้ำชุมและตำบลใกล้เคียง
- 2.Value Proposition คุณค่าประโยชน์ของสินค้า คือ มีคุณค่าทางสุขภาพร่างกาย จิตใจ สังคม ชีวิตความเป็นอยู่ของผู้บริโภค
- 3.Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การพูดจาสุภาพไพเราะ, การบริการ เน้นความสะอาดถูกหลักอนามัยของการผลิตน้ำพริกข่า
- 4.Channels ช่องทางการเข้าถึงสินค้า หรือบริการ คือ การขายแบบมีหน้าร้าน, การขายแบบส่งออก (ต้องการแพ็คเกจอย่างพิถีพิถัน), มีการขายผ่านทางเฟสบุ๊ค, การสร้างแบรนด์สินค้า และช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท , สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
- 5.Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้ กิจกรรมสำคัญที่ต้องทำ คือ การผลิตน้ำพริกข่า และการทดลองใช้สูตรน้ำพริกข่า จำนวน 4-5 ครั้ง และควรดูความสดของข่า ชนิดข่า เพื่อความเหมาะสมนำมาผลิตน้ำพริกข่า จากการใช้งานและควรมีใบเสนอแนะจากผู้บริโภค เพื่อปรับปรุงสูตรน้ำพริกข่า การออกแบบผลิตภัณฑ์, เริ่มจากเพื่อนในเฟสบุ๊ค และขยายฐานข้อมูลเป็นไลน์ และช่องทางยูทูบ เป็นต้น
- 6.Key Partners พาร์ทเนอร์หลักธุรกิจ เรื่องการหาวัตถุดิบในการผลิตน้ำพริกข่า เช่น ข่าสด , พริกสดตะไคร้,และสมุนไพรต่าง ๆ เราต้องหาพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ
- 7.Key Resource คือ การหาแหล่งผลิตทรัพยากรหลักในการผลิตน้ำพริกข่า ต้องมีแรงงานใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.ลี้หลวง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจมะขาม และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ รูปทรงมะขาม

รายละเอียด : พวงกุญแจมะขาม ใช้ผ้าสักหลาดในการทำผลิตภัณฑ์ซึ่งมีหลากหลายขนาด และหลากหลายรูปแบบ เช่น ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ปักตัวอักษรตามสมัยนิยมและความต้องการของลูกค้า โดยใช้หลักการของการทำงานหัตถกรรมงานเย็บผ้าที่ ประณีต ทำให้เหมือนจริง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์
นวัตกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์
นวัตกรรมการตลาดสมัยใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.รักษามาตรฐานของสินค้าให้มีคุณภาพทุกครั้งก่อนการขาย
- 2.สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่ง ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายมากขึ้น
- 3.สร้างการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ ที่มา รายละเอียด และเรื่องราว เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- 4.ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ สร้างเว็บไซต์ เพื่อขายสินค้า ออกบูท และจัดกิจกรรม
- 5.สร้างช่องทางการชำระเงินแบบออนไลน์
- 6.สร้างรายได้และสร้างกำไรให้สูงสุด เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หมอนเพชรบูรณ์

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลลี้หลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร

ต.สักหลาด อ.ห่มสัถ จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมี่ยงคันทน์ (สว.สักหลาด)

รายละเอียด : เมี่ยงคันทน์เป็นอาหารของชาวต.สักหลาดมาตั้งแต่โบราณซึ่งเป็นอาหารทานเล่น โดยเก็บวัตถุดิบที่เป็นสมุนไพรพื้นบ้าน เช่น ตะไคร้ กระเทียม หอมแดง ขิง ข่า พริกสด กล้วยดิบ มะเขือพวง มะเขือส้ม แคลปญู นำมาหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ แล้วห่อด้วยใบเมี่ยงจากนั้นราดด้วยน้ำเมี่ยง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการตลาดสมัยใหม่

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และหีบห่อ

นวัตกรรมการยืดอายุของสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.รักษามาตรฐานของสินค้าให้มีคุณภาพทุกครั้งก่อนการขาย
- 2.สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่ง ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายมากขึ้น
- 3.สร้างการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ ที่มา รายละเอียด และเรื่องราว เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- 4.ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ สร้างเว็บไซต์ เพื่อขายสินค้า ออกบูท และจัดกิจกรรม
- 5.สร้างช่องทางการชำระเงินแบบออนไลน์
- 6.สร้างรายได้และสร้างกำไรให้สูงสุด เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เมี่ยงสว.

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสักหลาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.หนองไผ่ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากซองกาแฟ

รายละเอียด : กระเป๋าจากซองกาแฟ เกิดจากการที่กองทุนหมู่บ้านเข้าร่วมอบรมเรียนรู้และฝึกปฏิบัติจากโครงการที่จัดขึ้นโดยองค์การบริหารส่วนตำบลหนองไผ่ และนำความรู้ที่ได้กลับมาสอนชาวบ้านและพัฒนาผลิตภัณฑ์ นอกจากเป็นการสร้างรายได้เสริมให้กับชุมชนแล้ว ยังเป็นการลดปริมาณขยะในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging

Design ให้มีคุณภาพแน่นอนเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

อบรมความรู้เรื่องการตลาด ออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. พัฒนาการสร้างตัวตนของสินค้าชุมชน หรือการสร้างแบรนด์สินค้า โดยออกแบบโลโก้ให้มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์
2. ออกแบบรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ทันสมัย แน่นหนาและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
3. สร้างตัวตนสินค้าในตลาดออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายและเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าของผู้บริโภคให้หลากหลาย นำไปสู่ยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,394

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าจากซองกาแฟ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองไผ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยนเรศวร



ต.หนองไขว่ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินพร้อมปลูกผสมใบก้ามปู ชุมชนหนองไขว่

รายละเอียด : ดินพร้อมปลูกผสมใบก้ามปู เป็นดินเพาะปลูกอินทรีย์ปลอดสารเคมี ที่เกิดจากกลุ่มเกษตรกรตำบลหนองไขว่ เข้าร่วมอบรม กับองค์การบริหารส่วนตำบลหนองไขว่ นำมาต่อยอดเป็นการผลิตดินพร้อมปลูกที่ได้จากส่วนผสมชีวภาพในชุมชน จนได้เป็นสูตรที่เหมาะสมแก่การปลูกไม้ดอกไม้ประดับ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมความรู้เรื่องการตลาด ออนไลน์และออฟไลน์
พัฒนา Packaging
Design ให้มีคุณภาพแน่นอนเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างตัวตนสินค้าในตลาดออนไลน์ โดยการสร้างเพจหรือร้านค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น
2. เพิ่มช่องทางการตลาดแบบออฟไลน์ และออนไลน์เพื่อยอดขายที่เพิ่มขึ้น
3. จัดทำรูปแบบการขายแบบใหม่ โดยการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและต่อยอดสินค้าเดิมให้มีความหลากหลายมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนองไขว่ไม่กวด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองไขว่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หนองสว่าง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อินทรีย์หมองสว่าง

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์ ผลิตจากวัตถุดิบทางธรรมชาติ ปลอดภัย ดีต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนมาเป็นปุ๋ย

แบบบรรจุภัณฑ์

การจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยอินทรีย์ เป็นปุ๋ยปลอดภัย ปลอดภัย ดีต่อสุขภาพ ไม่มีอันตราย กลุ่มเป้าหมายคือทุกเพศ อายุ 30 ปีขึ้นไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หนองสว่าง อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใส่ใจถักไหมพรม

รายละเอียด : ไหมพรม ทำขึ้นเพื่อความสวยงาม ช่วยให้ความอบอุ่นแก่ร่างกายได้

05 : แผนธุรกิจ

ไหมพรม จัดทำขึ้นเพื่อความสวยงาม โดยใช้ความประณีตในการทำ กลุ่มเป้าหมายคือ ไม่จำกัดเพศ อายุ30ปีขึ้นไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เข็มโครเชต์ บล็อกถักไหมพรม ไม้บิดตั้ง

การออกแบบลวดลาย

ช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หล่มสัก อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คอร์นเฟลกซ์คาราเมลมะขามอบน้ำผึ้ง

รายละเอียด : คอร์นเฟลกซ์คาราเมลมะขามอบน้ำผึ้ง วิธีทำใกล้เคียงกับการทำคอร์นเฟลกซ์

โดยทั่วไป แต่ใช้วัตถุดิบมะขามอบน้ำผึ้งแทนการใช้ผลเบอร์รี่โดยทั่วไปที่นิยมใส่ใน

คอร์นเฟลกซ์แบบอื่นๆ ทำการแปรรูปบรรจุภัณฑ์และทำการติดสติ๊กเกอร์ตราประจำแบรนด์ลงบนบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนารูปลักษณ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการใช้เครื่องพิมพ์ดีดเกอร์

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

เทคโนโลยีการออกแบบโดยใช้คอมพิวเตอร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

สำหรับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์คอร์นเฟลกซ์คาราเมลมะขามอบน้ำผึ้งลูกค้าสามารถมาซื้อสินค้าและบริการได้ที่หน้าร้านที่วางขายจัดจำหน่าย และทำการชำระเงิน และสามารถนำสินค้ากลับไปได้ทันที ในส่วนของทางออนไลน์ สมาชิกในทีมที่ร่วมทำโครงการโพสต์อัปเดตสินค้าใหม่ทุกวันลงใน Facebook Instagram และหน้าเว็บไซต์หลักของร้าน “บ้านหนูมี” ในเบื้องต้นในส่วนออนไลน์ลูกค้าสามารถสั่งซื้อผ่านการใช้บริการfoodpandaในการจัดส่งในพื้นที่ใกล้เคียง โดยทำการสั่งซื้อภายในแอปและจะมีเจ้าหน้าที่ขับจักรยานยนต์มารับสินค้าถึงหน้าร้านเพื่อนำไปส่งยังสถานที่ที่ลูกค้ากำหนดต่อไปและลูกค้าสามารถชำระเงินปลายทางได้ โดยรายได้ที่ได้ในส่วนของภาคออนไลน์จากfoodpandaจะถูกโอนเข้าบัญชีของกลางของร้านค้า “บ้านหนูมี” เพื่อใช้ในการบริหารจัดการต่อไปในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.หล่มสัก อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บราวนี่มะขามอบน้ำผึ้ง
รายละเอียด : บราวนี่มะขามอบน้ำผึ้ง ทำโดยใช้ส่วนผสมหลักจากผงโกโก้ และนำส่วนผสมประกอบจากมะขามอบน้ำผึ้งมาใช้เป็นส่วนผสม ตัดเป็นขนาด3*3นิ้ว นำมาบรรจุในกล่องบรรจุภัณฑ์ที่เตรียมไว้ และแปะฉลากเบอร์ลงบนบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการใช้เครื่องพิมพ์ดีดเกอร์
เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร
เทคโนโลยีการออกแบบโดยใช้คอมพิวเตอร์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้าสามารถมาซื้อสินค้าและบริการได้ที่หน้าร้านที่วางขายจัดจำหน่าย และทำการชำระเงิน และสามารถนำสินค้ากลับไปได้ทันที ในส่วนของทางออนไลน์ สมาชิกในทีมที่ร่วมทำโครงการโพสต์อัปเดตสินค้าใหม่ทุกวันลงใน Facebook, Instagram และหน้าเว็บไซต์หลักของร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ห้วยไร่ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋านักเปิกจากผ้าลายไล่ปลาไหล

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่มีรายละเอียด คือ กว้าง 4 เซนติเมตร ยาว 12 เซนติเมตร สูง 10 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้ามาจำหน่ายผ่าน Platform Online
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจและเหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
ปรับปรุงสินค้าให้มีความสนใจให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas
การพัฒนารูปแบบธุรกิจที่กระเป๋านักเปิกจากผ้าลายไล่ปลาไหล

Problem:

- ลวดลายที่แตกต่างที่แตกต่างมักมีราคาสูง
- ขาดบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ ดึงดูดสินค้า
- ทำเลที่ตั้งไม่สะดวกในการเดินทางของลูกค้า
- ขาดบุคลากรที่มีทักษะฝีมือ หากธุรกิจขยายตัว
- ช่องทางการจำหน่ายยังอยู่ในวงจำกัด

Customer segments:

- กลุ่มงานข้าราชการ
- ผู้สูงอายุที่มีความนิยมผ้าไทย

Value Propositions:

- มีลวดลายที่แตกต่างตอบสนองความต้องการของลูกค้าผ้าลายไล่ปลาไหลมีคุณภาพราคาไม่แพง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,980

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศรีสองครผ้าทอมือ

ออนไลน์ : รัศมีผ้าทอสานต่อบรรพชน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ต.ห้วยไร่ อ.หล่มสัก จ.เพชรบูรณ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องประดับจากผ้าพื้นเมือง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่มีรายละเอียด คือ กว้าง 8 เซนติเมตร ยาว 12 เซนติเมตร สูง 10 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้ามาจัดจำหน่ายผ่าน Platform Online (Facebook
Shopee)
ออกแบบตราผลิตภัณฑ์สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas
โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องประดับจากผ้าพื้นเมือง

Problem:

- กำลังการผลิตน้อย
- ผลิตภัณฑ์ไม่มีความหลากหลาย
- การสนับสนุนการจัดทำผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่เพียงพอ
- ช่องทางการจำหน่ายยังอยู่ในวงจำกัด

Customer segments:

- กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มแม่บ้าน และข้าราชการ

Value Propositions:

- แสดงถึงลวดลายและสีที่เป็นเอกลักษณ์ในชุมชน
- แสดงถึงคุณค่าด้านวัฒนธรรมการแต่งกาย
- แสดงถึงความพึงพอใจในการผลิตสินค้า ของกลุ่มแม่บ้านและเยาวชนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,160

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศรีสองครผ้าทอมือ

ออนไลน์ : รัศมีผ้าทอ สานต่อสรรพข

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG