



U2T for BCG Snapshot

ภาคเหนือ

จังหวัดกำแพงเพชร





สารบัญ

1. สารความยินดียจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดกำแพงเพชร	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-158





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

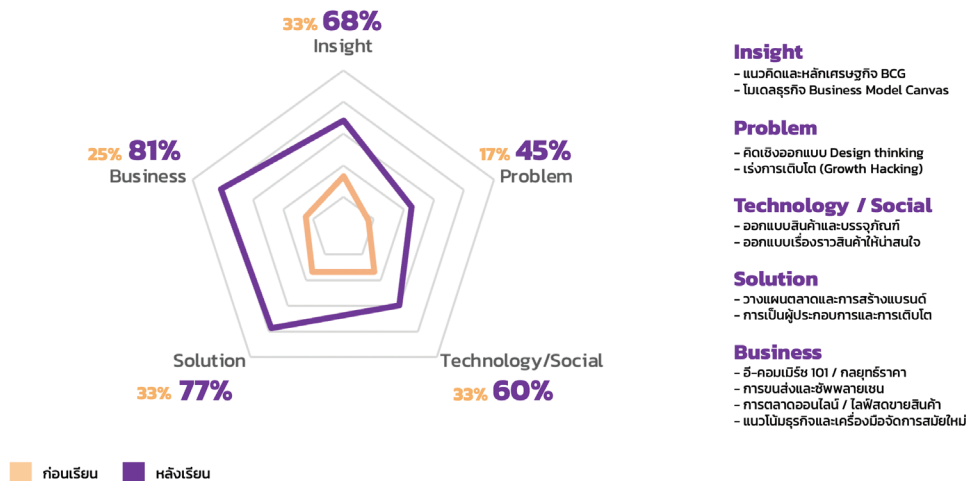
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (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 โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทิวเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ เพื่อลดขยะจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ ที่เป็นไหมบ่า เลี้ยงง่ายและกินใบไม้บ่นสำหรับเป็นอาหาร ใช้ใบไม้บ่นสำหรับเลี้ยงที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกบ่มสำหรับเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

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**

ผลิตภัณฑ์อาหารปรุงรสจากปลาและกบ
เพื่อสุขภาพและรสชาติที่ดี

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน
และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

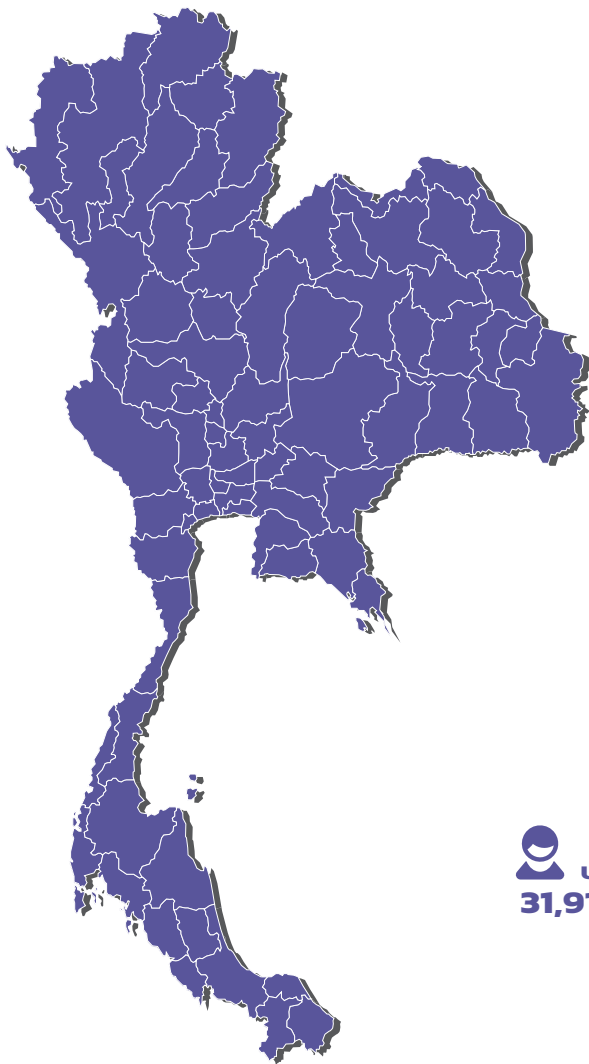
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มี
- ผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

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

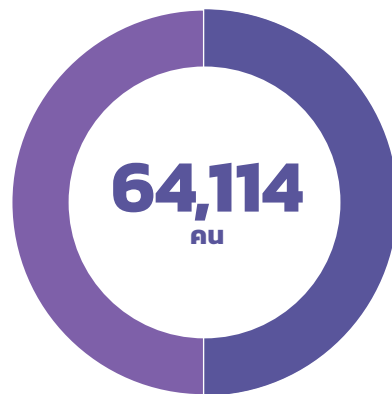


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



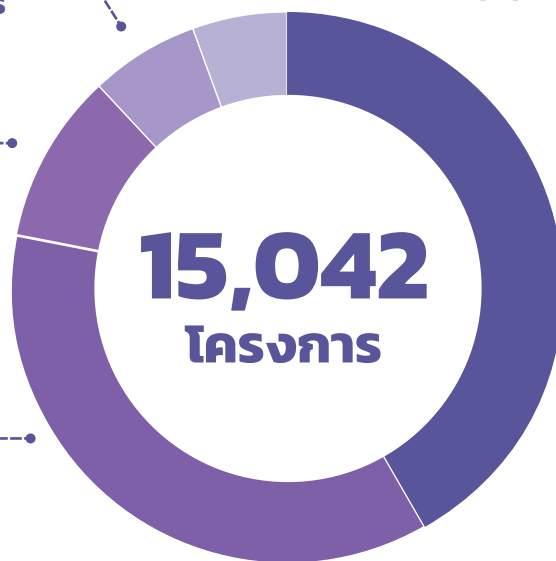
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



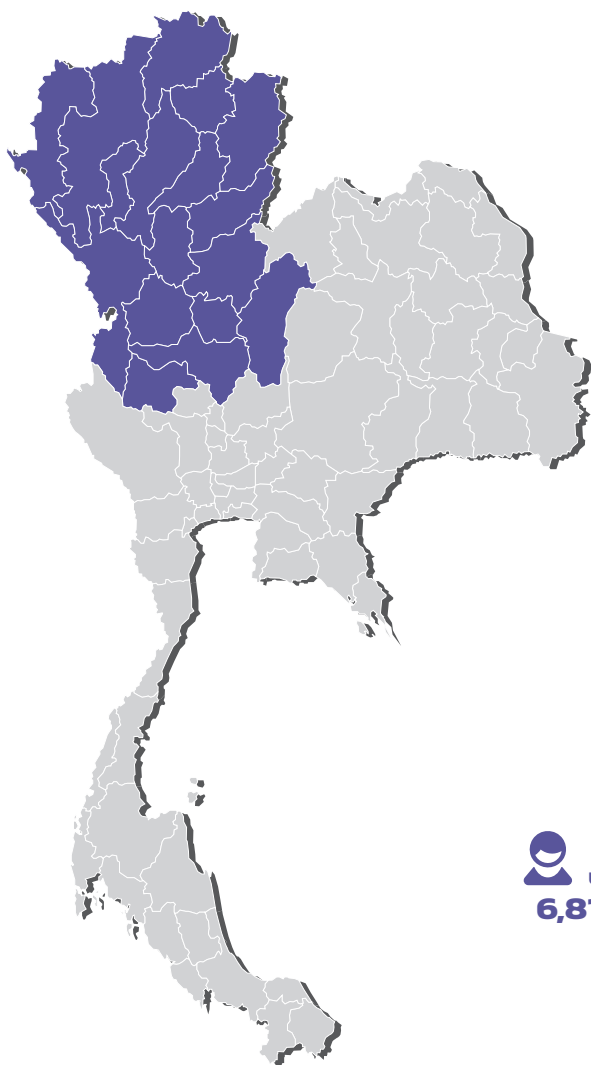
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



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
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,340 โครงการ



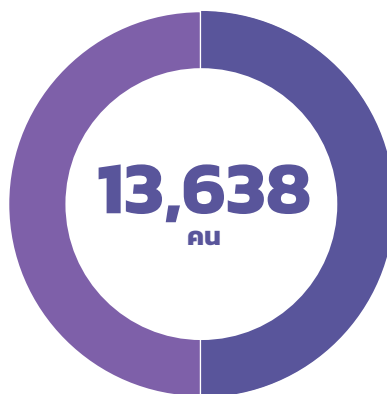
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



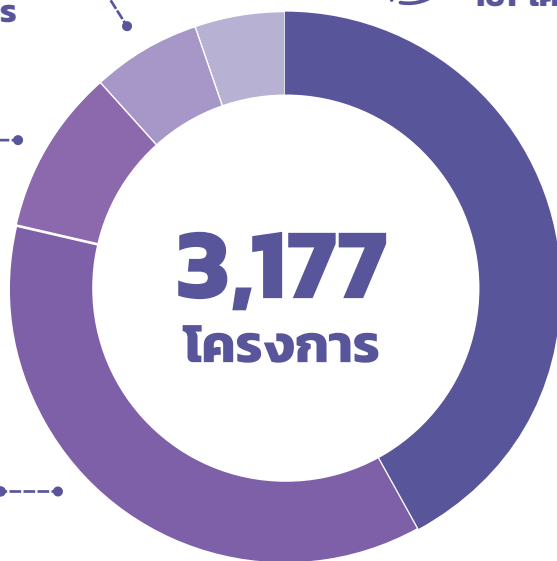
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



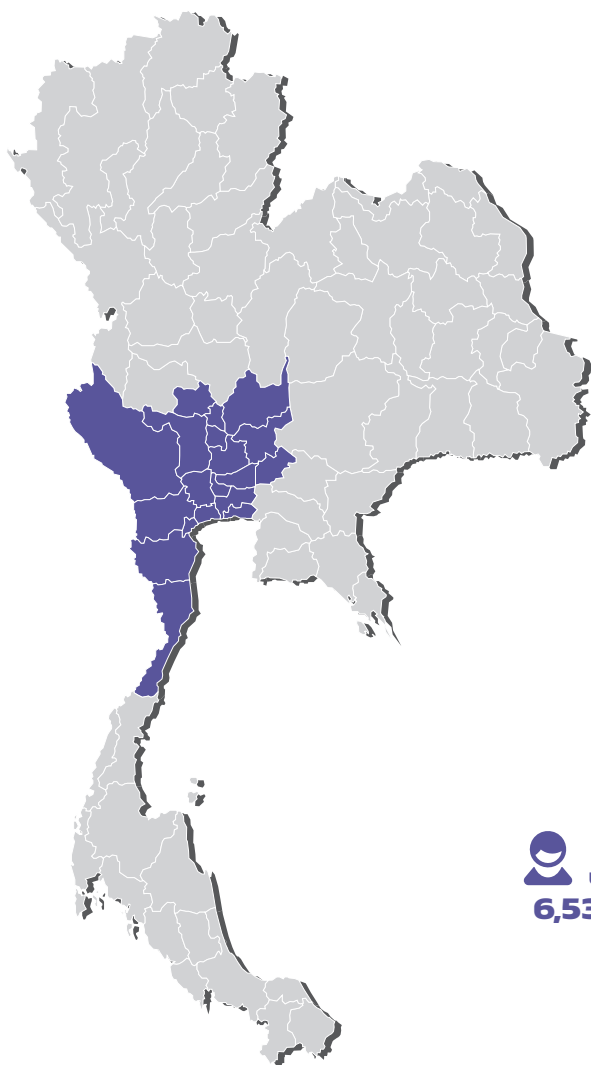
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



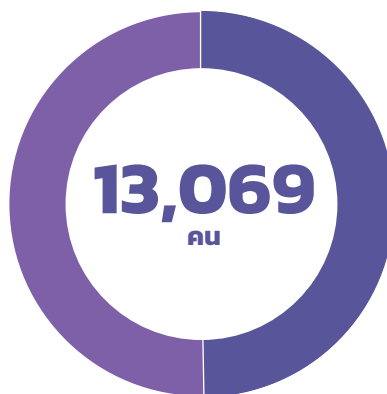
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



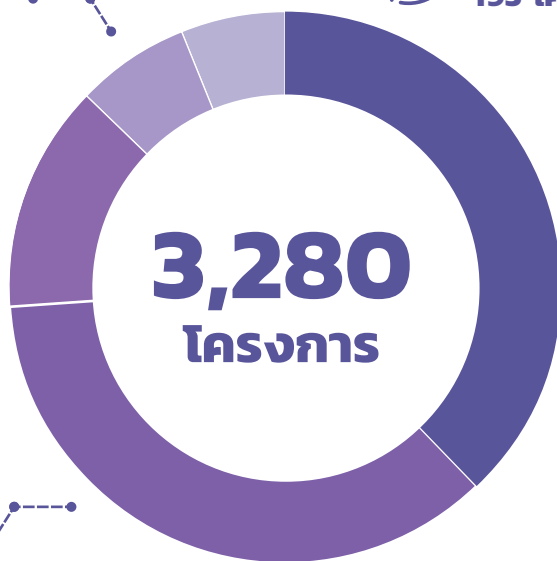
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



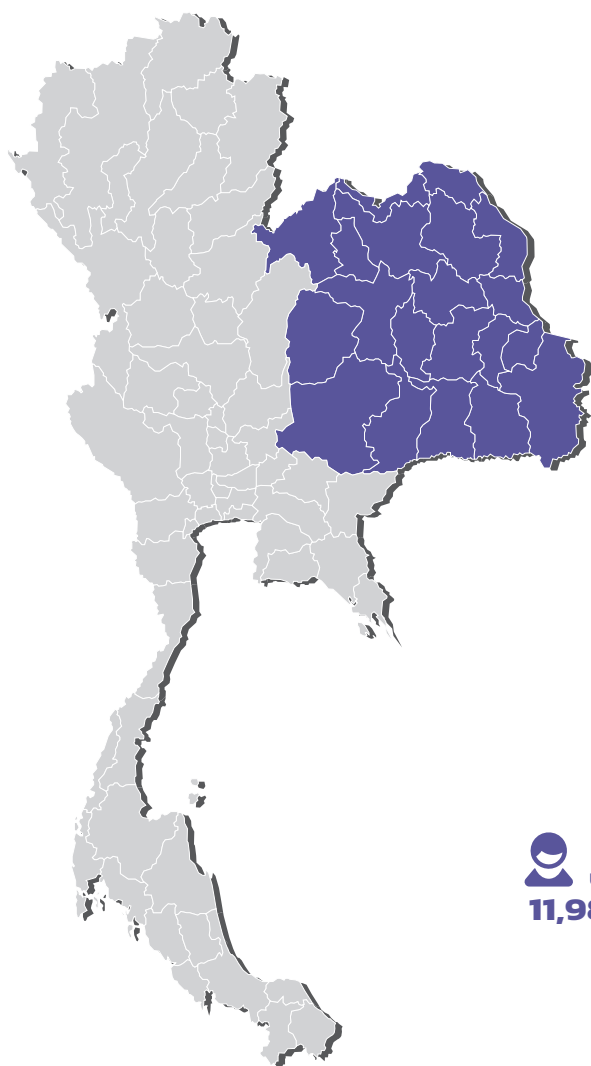
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



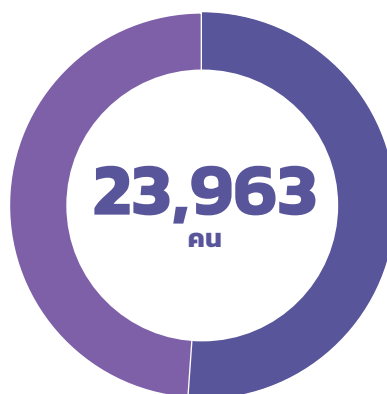
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



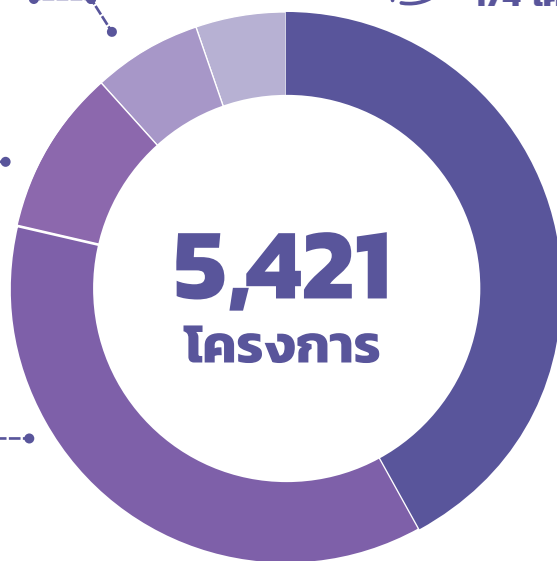
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



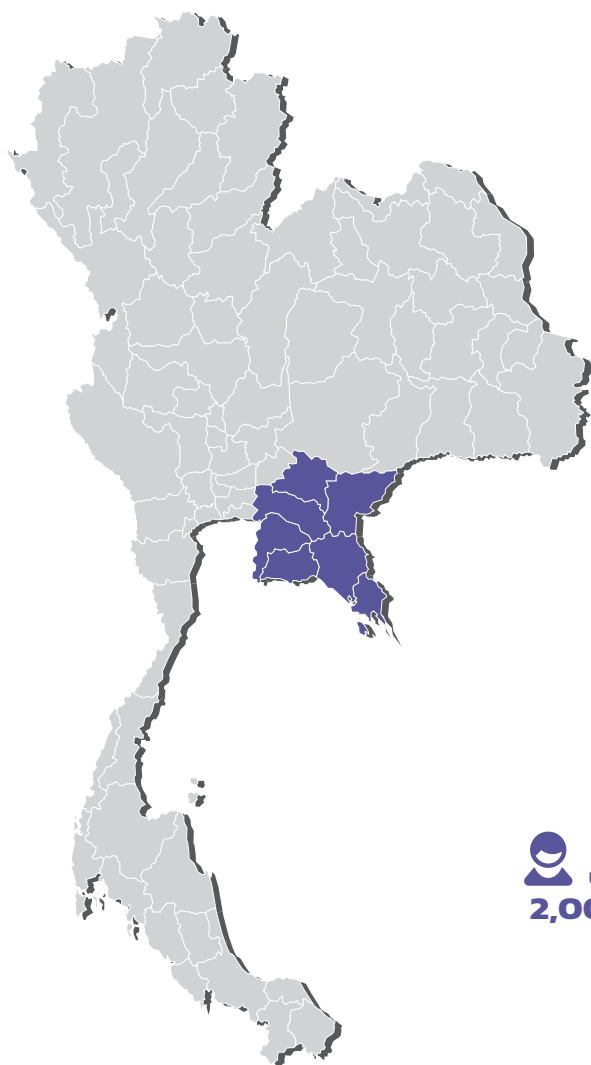
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



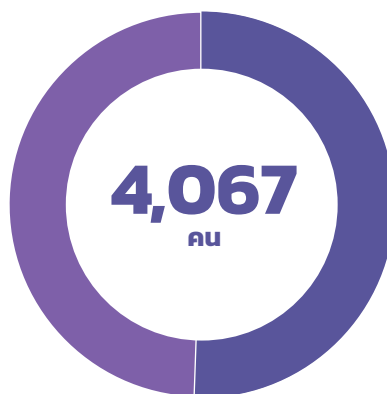
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



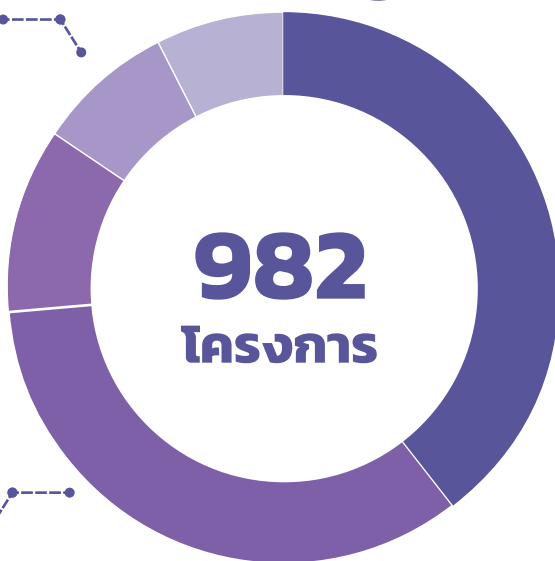
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



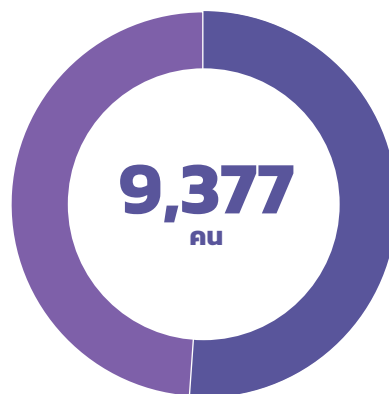
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



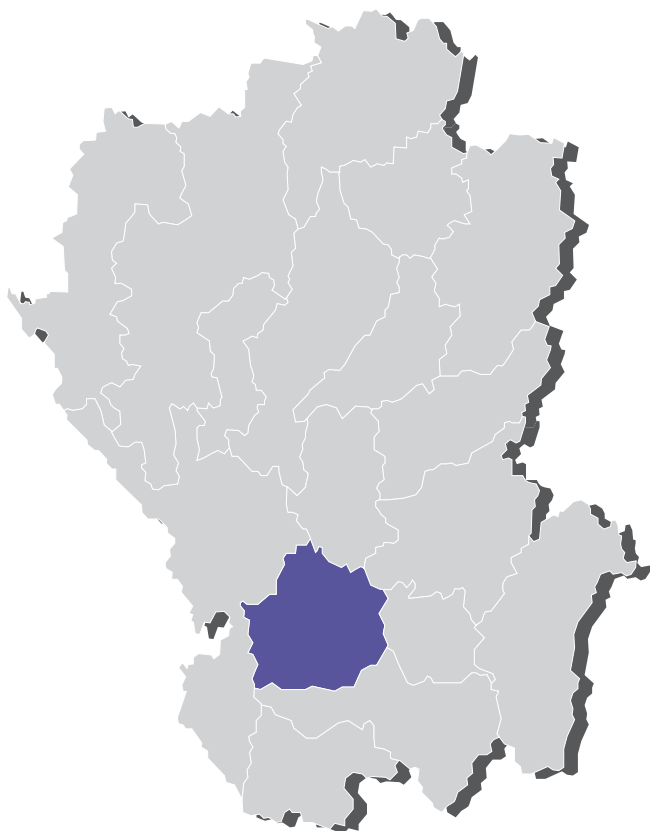
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดกำแพงเพชร

“

รายงานผลลัพธ์จังหวัดกำแพงเพชร มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 5 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 78 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 668 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 341 คน ประชาชน 327 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 158 โครงการ
ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย
8 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 70 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 5 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 17 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 58 โครงการ

”



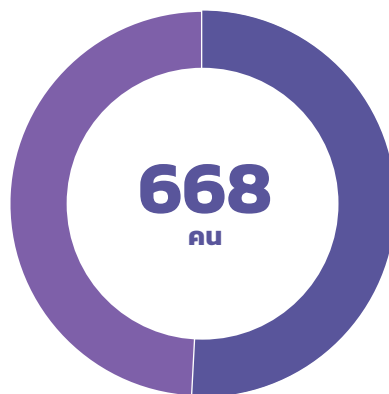
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



บัณฑิต
341 คน

ประชาชน
327 คน



เกษตรปลอดภัย
8 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
5 โครงการ



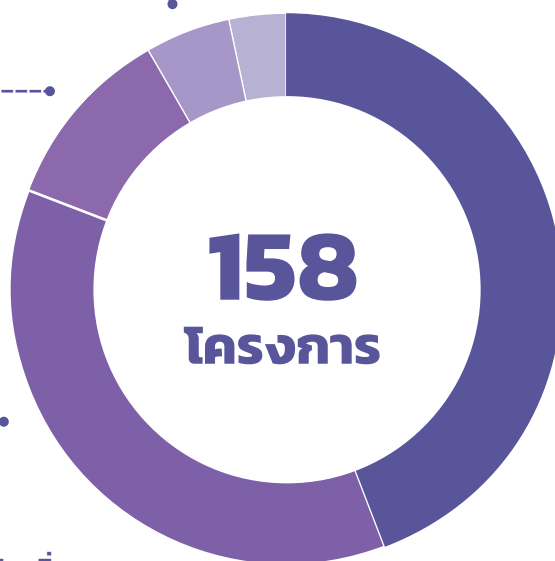
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
17 โครงการ



อาหารปลอดภัย
70 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
58 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

A top-down view of a collaborative workspace. Several people are gathered around a table, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or sketches. The scene is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text "รายชื่อทีมร่วมพัฒนา" is centered in the middle of the image.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันรพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



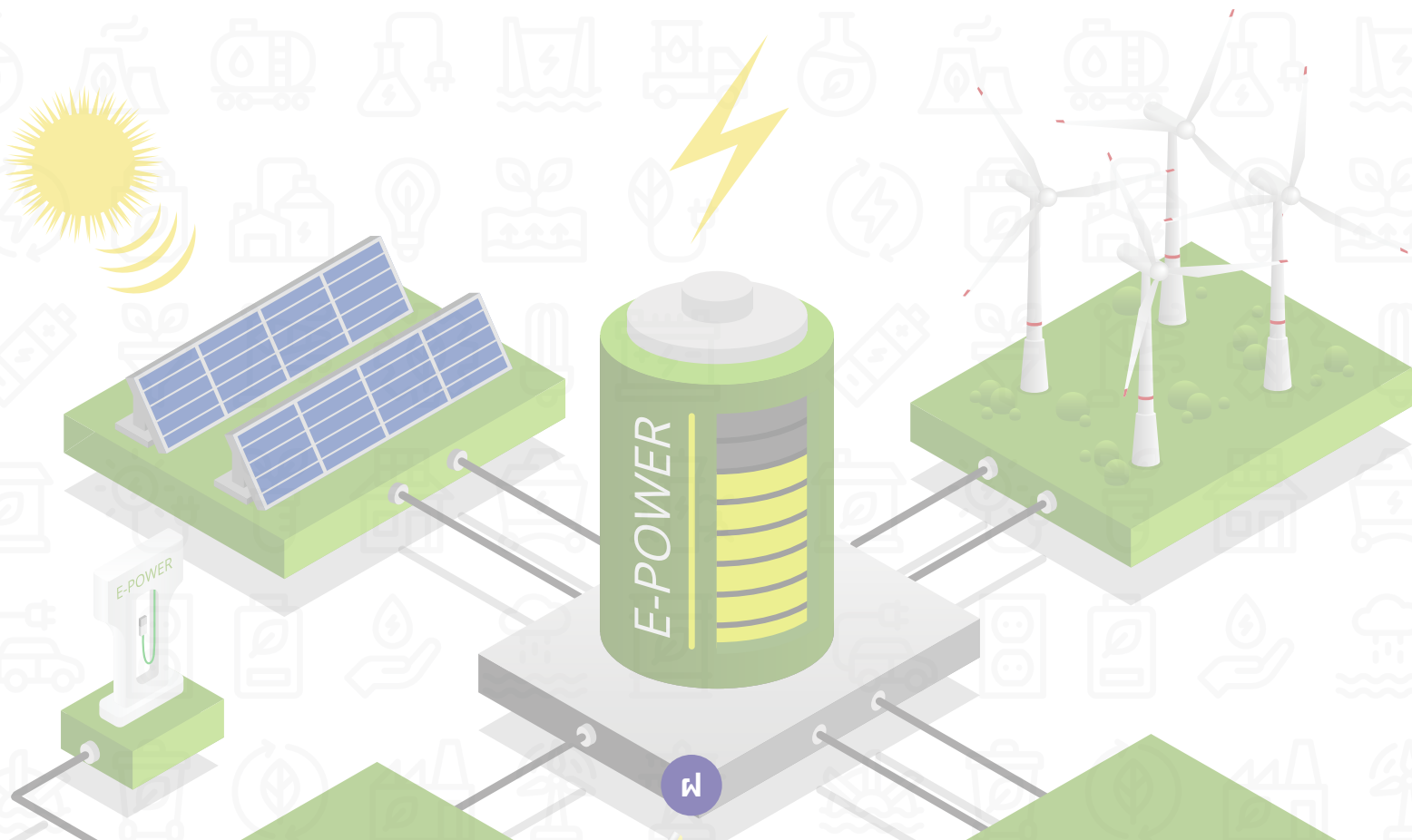
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ



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

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	อำเภอ โกสัมพีนคร	1
2.	อำเภอ ขามรุรลักษบุรี	7
3.	อำเภอ คลองขลุง	29
4.	อำเภอ คลองลาน	50
5.	อำเภอ ทวายทองวัฒนา	58
6.	อำเภอ ไทรงาม	64
7.	อำเภอ บึงสามัคคี	78
8.	อำเภอ ปางศิลาทอง	86
9.	อำเภอ พรานกระต่าย	92
10.	อำเภอ เมืองกำแพงเพชร	113
11.	อำเภอ ลานกระบือ	145





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.โกสัมพี อ.โกสัมพีนคร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรในครัวเรือน ตำบลโกสัมพี

รายละเอียด : เป็นการนำสมุนไพรที่ปลูกไว้มาทำเป็นสบู่เพื่อใช้ในการบำรุงผิวพรรณและลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในครัวเรือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเทคโนโลยีมาช่วยย่นย่อในการตลาดการประชาสัมพันธ์และการกระจายสินค้าสู่ภูมิภาค
การใช้เทคโนโลยีในการผลิตบรรจุภัณฑ์
การนำเทคโนโลยีมาคำนวณอัตราส่วนให้เหมาะสมกับการผลิตสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าที่มี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ อาศัยอยู่ในชุมชน
ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 25 - 40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่มีกำลังในการซื้อ เป็นกลุ่มคนทำงาน ที่อยาก
รับซื้อไปขายต่อ กลุ่มที่สนใจดูแลผิวพรรณ หรือนำไปเป็นของขวัญฝาก
Customer Relationships - การตอบคำถามการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ผ่านการบริการหลังการขายขอคำแนะนำ รีวิว เพื่อนำไปพัฒนาและสร้างความน่าเชื่อถือ บริการผ่านช่องทางออนไลน์ บริการสินค้าที่ดี
มีมาตรฐานตรงต่อเวลา สร้างสตอรี่ให้ผลิตภัณฑ์ นำเสนอสินค้าผ่านการจัดทำโปรโมชั่นใหม่ ๆ ให้มีความ
น่าสนใจดึงดูดลูกค้า
Channels - จัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง ขายหน้าร้านปลีกส่ง และช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์ที่สดใหม่ได้มาตรฐาน การส่งซื้อที่สะดวกและบริการที่ดี เพิ่มความสะดวกสบายในชีวิต ได้ราคาดีที่เป็นมาตรฐานจากชุมชนโดยตรง
Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำสมุนไพรที่มีอยู่ในครัวเรือนหรือจากชุมชนที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.โกสัมพี อ.โกสัมพีนคร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร ตำบลโกสัมพี

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพร คือ ผ้าที่ใช้สมุนไพรหลายอย่างมาห่อรวมกัน แล้วนำมานึ่งให้ร้อนจากนั้นนำมาประคบบริเวณที่เจ็บปวด เคล็ดขัดยอก โดยอาศัยความร้อนและคุณสมบัติของสมุนไพร ทำให้อาการดังกล่าวดีขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเทคโนโลยีมาช่วยในการประชาสัมพันธ์และการตลาด

การใช้เทคโนโลยีออกแบบที่บรรจุภัณฑ์

การออกแบบตราผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ อาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 25 – 40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่มีกำลังในการซื้อ เป็นกลุ่มคนทำงาน ที่อยากบริโภคไปใช้เองหรือขายต่อ นำไปเป็นของฝาก

Customer Relationships – การตอบคำถามการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ผ่านการบริการหลังการขาย ขอคำแนะนำ รีวิว เพื่อนำไปพัฒนาและสร้างความน่าเชื่อถือ ผ่านการบริการในช่องทางออนไลน์มีมาตรฐานตรงต่อเวลา สร้างสตอรี่ให้ผลิตภัณฑ์นำเสนอสินค้าผ่านการจัดทำโปสเตอร์ใหม่ ๆ ให้มีความน่าสนใจดึงดูดลูกค้า

Channels – จัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง ขายหน้าร้านปลีกส่ง และช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์ที่ใหม่ได้มาตรฐาน การสั่งซื้อที่สะดวก การบริการที่ดีเพิ่มความสะดวกสบายในชีวิต ได้ราคาที่ดีเป็น มาตรฐานจากชุมชนโดยตรง

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการรับซื้อสมุนไพรจากชุมชนที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่กระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ซึ่งระหว่าง กระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการทำการตลาดโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ประชาชนในตำบลโกสัมพี แรงงานชาวบ้านในตำบลที่รับจ้างทำการแปรรูป สถานที่ เงินทุน และการทำสื่อโฆษณาการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65011061 : โครงการส่งเสริมการแปรรูปมะม่วงสู่ความยั่งยืนทางการเกษตร ตำบลเพชรชมพู

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.เพชรชมพู อ.โกสัมพีนคร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงเบรคแตก

รายละเอียด : มะม่วงหลากหลายสายพันธุ์ที่นำมาแปรรูปให้อยู่ในรูปแบบ มะม่วงกวน ลัมลัม โดยออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ สะดวกสบาย ต่อการซื้อของผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีออนไลน์มาช่วยในการโปรโมทและขายสินค้า เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการขาย โดยการสร้างเพจสินค้าและขายออนไลน์ทาง Facebook
เทคโนโลยีในการสร้างโลโก้รูปแบบผลิตภัณฑ์ หรือแพ็คเกจให้ดูมีความทันสมัย ดูสะอาด รับประทานง่าย และน่าสนใจสำหรับผู้บริโภค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตซึ่งก็คือ มะม่วงหลากหลายสายพันธุ์ที่ได้จากกลุ่มเกษตรกรที่ทำงานมะม่วง ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่หาได้ง่ายจากในชุมชน ในราคาที่ เป็นมาตรฐานจากชุมชนโดยตรง
- 2.ทำการศึกษาและวางแผนเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภค
- 3.ทำการผลิตและพัฒนาสินค้า บรรจุภัณฑ์ ให้ได้มาตรฐาน สะดวกสบายสอดคล้องกับ ความต้องการของผู้บริโภค
- 4.วางแผนพัฒนาบุคลากรในการขาย ทั้งแบบ ออนไลน์และออฟไลน์ ประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ
- 5.ติดตามผลและประเมินผลการดำเนินแผนธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,575

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ต.เพชรชมพู อ.โกสัมพีนคร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกคุณแม่บ้าน

รายละเอียด : การทำน้ำพริก โดยการนำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างเสริมรายได้ให้คนในชุมชน โดยจะสร้างบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจและน่าเชื่อถือ นอกจากนี้ยังเป็นการรักษาสุขภาพของผู้บริโภค ด้วยการใช้วัตถุดิบจากท้องถิ่นที่ปราศจากสารพิษและสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้าง Page Facebook ในการขายออนไลน์
โฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Line Instagram
พัฒนา Packaging

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ อาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 – 60 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่มีกำลังในการซื้อ เป็นกลุ่มคนทำงาน ที่อยากบริโภคไปขายต่อ ซื้อไปทานเอง หรือนำไปเป็นของฝาก

Customer Relationships – การตอบคำถามการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ผ่านการบริการหลังการขาย ขอคำแนะนำ รีวิว เพื่อนำไปพัฒนาและสร้างความน่าเชื่อถือ

ผ่านการบริการในช่องทางออนไลน์มีมาตรฐานตรงต่อเวลา สร้างสตอรี่ให้ผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอสินค้าผ่านการจัดทำโปรโมชันใหม่ ๆ ให้ความน่าสนใจดึงดูดลูกค้า

Channels – จัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง ขายหน้าร้านปลีกส่ง และช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์ที่สดใหม่ได้มาตรฐาน การสั่งซื้อที่สะดวก การบริการที่ดีเพิ่มความสะดวกสบายในชีวิต ได้ราคาดีที่เป็นมาตรฐานจากชุมชนโดยตรง

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการรับซื้อวัตถุดิบจากชุมชนที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่กระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการทำการตลาดโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,485

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65014802 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลลานดอกไม้ตก

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ลานดอกไม้นอก อ.โสมพิสัย จ.กาฬสินธุ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกง

รายละเอียด : -

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

05 : แผนธุรกิจ

ในยุคที่การแข่งขันด้านการตลาดสูง การตลาดออนไลน์เพียงอย่างเดียวไม่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง เราจึงต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับการแข่งขันในตลาดออนไลน์ เป็นที่มาของการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์และพัฒนาสินค้าพริกแกงของเรา เพื่อยืดอายุการเก็บรักษาพริกแกงให้ได้นานยิ่งขึ้นรวมถึงภาพลักษณ์ที่สวยงาม มีความทันสมัย โดยใช้หลักการพัฒนาแบบ BCG เป็นหลักสำคัญ โดยแบ่งเป็นขั้นตอนดังนี้

1. เก็บรวบรวมข้อมูลวัตถุดิบต่างๆที่ใช้เป็นส่วนผสมของพริกแกง หาแหล่งวัตถุดิบที่ตรงต่อความต้องการทั้งด้านราคาและคุณภาพ เพื่อลดต้นทุนการผลิตแต่ยังคงคุณค่าของสินค้า
2. ศึกษาความต้องการและปัญหาของผู้บริโภค เพื่อปรับเปลี่ยนแก้ไขให้ตอบสนองความพึงพอใจให้ได้มากที่สุด
3. พัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค
4. วางกลยุทธ์ Marketing plan ให้เป็นที่สนใจ
5. การติดตามและการประเมิน (Monitoring & Evaluation) เพื่อให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014885 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลลานดอกไม้ตก



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา



ต.ลานดอกไม้มัดก อ.โกสัมพีนคร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์ที่กระจากเปลือกข้าวโพด

รายละเอียด :-

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในยุคที่การแข่งขันด้านการตลาดสูง การตลาดออนไลน์เพียงอย่างเดียวไม่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง เราจึงต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับการแข่งขันในตลาดออนไลน์ เป็นที่มาของการปรับเปลี่ยนและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่กระจากเปลือกข้าวโพดของเรา เพื่อพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดูทันสมัย ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายที่มีหลากหลายและการเก็บรักษาบรรจุภัณฑ์จัดส่งให้ลูกค้า โดยใช้หลักการพัฒนาแบบ BCG เป็นหลักสำคัญ โดยแบ่งการดำเนินงานดังนี้

1. เก็บรวบรวมข้อมูลวัสดุที่ใช้ในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อลดต้นทุนการผลิตแต่ยังคงคุณค่าของสินค้า
2. ศึกษาความต้องการและปัญหาของผู้บริโภค เพื่อปรับเปลี่ยนแก้ไขให้ตอบสนองความต้องการพอใจให้ได้มากที่สุด
3. พัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค
4. วางกลยุทธ์ Marketing plan ให้เป็นที่สนใจ
5. การติดตามและการประเมิน (Monitoring & Evaluation) เพื่อให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.เกาะตาล อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ข้าวแปรรูป (ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวขง43 ข้าวมะลิ 105 ข้าวหอมมะลิ105 และข้าวกับถั่วเขียว) ซึ่งข้าวที่ชุมชนปลูกมากที่สุด คือ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวขง43 ข้าวหอมมะลิ105 และข้าวกับถั่วเขียว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวแปรรูป เป็นข้าวปลอดสารพิษ มีคุณประโยชน์และโภชนาการสูง มีแนวทางการพัฒนาใส่บรรจุภัณฑ์ 1 กิโลกรัมและ 5 กิโลกรัม ในราคาปลีก 50 บาท ส่ง 45 บาท และมีการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการผลิตและหีบห่ออย่างมีประสิทธิภาพ มีส่วนร่วมของชุมชน ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ

นวัตกรรมการหีบห่อสินค้าที่ปลอดภัย

นวัตกรรมกระบวนการสร้างแบรนด์อย่างพอเพียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าว ให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นจากเดิม เพื่อสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ซึ่งข้าวที่ชุมชนปลูกมากที่สุด คือ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวขง43 ข้าวหอมมะลิ105 และข้าวกับถั่วเขียว ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นอื่นอื่น ทำให้ผู้ปฏิบัติงานที่ U2T เล็งเห็นปัญหาและความสนใจ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นอื่น ตำบลเกาะตาล ที่จะสร้างคุณค่าร่วมกับชุมชนในด้านของ การส่งเสริมการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย แปรนต์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของชุมชนเป็นที่รู้จักในตลาดมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนรัษฎาเบญจมาศ ต.เกาะตาล อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร โทร.062-278-6194 / 097-934-3219

ออนไลน์ : อื่นอื่น U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005151 : โครงการยกระดับและพัฒนาศูนย์ผลิตสินค้าสมุนไพรพื้นบ้าน ตำบลเกาะตา



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.เกาะตา อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพร (ลูกประคบสมุนไพร ยาหม่องสมุนไพร)

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพร ยาหม่องสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรแปรรูปโดยใช้ การสกัดจากสมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชนนำมาแปรรูปช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย สิ้นค้ายังไม่ ได้ทำการจัดจำหน่ายกำลังดำเนินการผลิตและพัฒนาศูนย์ผลิตสินค้าโดยการรวมกลุ่มกัน เพื่อต่อยอดจากโครงการ U2T เดิม

05 : แผนธุรกิจ

จุดเริ่มต้นมาจากการที่ชุมชนเกิดการรวมกลุ่มเกษตรกรที่ปลูกสมุนไพร ที่เป็นวัตถุดิบที่มีอยู่ใน ชุมชน มีความสนใจที่จะแปรรูปผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิม เพื่อสร้าง คุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และสร้างรายได้ให้กับคนในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้รับมาตรฐาน เกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม PGS สร้างคุณค่าร่วมกับชุมชนในด้านของ การส่งเสริมการ ตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย แปรนติ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของชุมชนเป็นที่รู้จักในตลาดมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นสมุนไพรเพื่อลดระยะเวลากระบวนการผลิต นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการต่อยอดภูมิปัญญาสมุนไพรอย่างมีส่วนร่วม

นวัตกรรมกระบวนการสร้างแบรนด์อย่างพอเพียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ โทร.085-401-6856 และร้านค้า OTOP

ออนไลน์ : ไลน์เฟสบุ๊ค U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.โค้งไฟ อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปข้าวและผักปลอดภัย

รายละเอียด : ข้าวไรซ์เบอร์รี่เป็นข้าวปลอดสารพิษ ข้าวกะ 79 ขายเป็นราคาปลีก 55 ราคาส่ง 45 และขายราคาต่อชิ้นเป็น 55 บาท และผักปลอดภัย เป็นผักปลอดสารพิษ 100% ใช้สารชีวภัณฑ์หมักเอง ราคาต่อกิโลกรัม 30 บาทยอดขาย 300 กก./เดือน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยีสข้าว(การคัดแยกข้าวปลอมปน

นวัตกรรมหมักสารชีวภัณฑ์ใช้เอง

เครื่องแปรรูปสุญญากาศ นวัตกรรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จุดเริ่มต้นมาจากการที่ชุมชนเกิดการรวมกลุ่มกันสำหรับกลุ่มเกษตรกรที่ปลูกข้าว และปลูกผักปลอดภัย ที่เป็นวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน และมีความสนใจที่จะแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าว และผักปลอดภัย ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิม เพื่อสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ซึ่งข้าวที่ชุมชนปลูกมากที่สุด คือ ข้าวกะ 79 ข้าวหอมมะลิ 105 ข้าวไรซ์เบอร์รี่ และข้าว Blackberry รวมกันทั้งหมดประมาณ 200 ไร่ และปลูกผักปลอดภัย ประมาณ 4-5 ไร่ ส่วนมากจะปลูก บวบ ผักกาดขาว คะน้า กวางตุ้ง หน่อไม้ มะเขือเทศราชินี ข้าวโพด เป็นต้น เมื่อได้ผลผลิตแล้วจึงนำมารวมกันเพื่อจำหน่ายสินค้าผักปลอดภัย ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลโค้งไฟ ที่ผลิตข้าวปลอดสารพิษและผักปลอดภัยนั้นมีการบวนการผลิตที่ไม่ใช้สารเคมี โดยใช้สารชีวภัณฑ์ในการหมักเอง และได้รับมาตรฐาน GAP

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านคุณปรีชา ต.โค้งไฟ อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร โทร 081-707-5478 ร้านค้า OTOP

ออนไลน์ : FB: สวนไฟ U2T For BCG (ตำบลโค้งไฟ)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.โค้งไผ่ อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Aromatherapy สบุนไพรตะไคร้หอม , สเปรย์ไล่ยุงสบุนไพรตะไคร้หอม , เทียนหอมจากสบุนไพรตะไคร้หอม

รายละเอียด : Aromatherapyเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสบุนไพรตะไคร้หอม โดยใช้กระบวนการสกัดเป็นน้ำมันหอมระเหย,สเปรย์ไล่ยุงสบุนไพรตะไคร้หอมและเทียนหอมจากสบุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสบุนไพรตะไคร้หอม ยังไม่ได้จำหน่ายกำลังพัฒนาผลิตภัณฑ์และดำเนินการผลิตโดยรวมตัวกันจัดตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยี เครื่องกลั่นน้ำมันตะไคร้หอมที่ปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อม
นวัตกรรม กระบวนการสร้างแบรนด์อย่างพอเพียง
กระบวนการวางแผนทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ตะไคร้หอม สอดคล้องกับนโยบายของกระทรวงสาธารณสุข ที่ต้องการให้ชีวิตคนไทยปลอดภัยจากการเจ็บป่วยมีสุขภาพอนามัยดีถ้วนหน้า และที่สำคัญผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ ปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อมอย่างแน่นอน โดยนำสบุนไพรที่มีอยู่ในชุมชนนำมา แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จากสบุนไพร สืบต่อกันมาสบุนไพรที่มีความปลอดภัยในด้านปลอดภัยจากกลิ่น และการสัมผัส และสามารถป้องกันยุงได้ จำหน่ายระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ(Bussiness to Bussiness) กลุ่มผู้ขายสินค้าทั้งสบุนไพร และสุขภาพ เช่น ร้านตำรับไทย และ ภูมิใจไทย ร้านค้าอุทยาน และมีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์สบุนไพรแปรรูปตะไคร้หอม เน้นการสร้างผลิตภัณฑ์สบุนไพรจากตะไคร้หอมที่มีความปลอดภัยป้องกันยุง และรูปแบบที่ทันสมัย แปรนด "บวลสุวรรณ"

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านสบุนไพรตะไคร้หอมคุณพัชรินทร์ ต.โค้งไผ่ อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร
โทร.084-401-1413 และร้านOTOP
ออนไลน์ : FB: บวลสุวรรณ U2T For BCG (ตำบลโค้งไผ่)
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ดอนแดง อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซิมเพลน (ปลาทูต้มโคล้ง)

รายละเอียด : การบรรจุภัณฑ์ของปลาทูต้มโคล้งจะนำปลาทูที่แห้งแล้วนำมาแช่ในถุงซีปล็อกพร้อมกับเครื่องปรุงและสมุนไพรนั้นจะผ่านการอบแห้งทั้งหมดและบรรจุลงในถุงใสและนำไปแช่หลังจากนั้นนำมาแช่ในถุงเดียวกันและติดโลโก้ของสินค้าพร้อมส่งและวางจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ เพจ Facebook U2T ตำบลดอนแดง จังหวัดกำแพงเพชร
ใช้โปรแกรม Photoshop
canva ในการออกแบบโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน นักท่องเที่ยวและลูกค้าที่สัญจรไปมาในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศและอายุ คนส่วนใหญ่มีนิยมนิยมรับประทานอาหารสำเร็จรูปเพราะสะดวกสบายในการบริโภค
Customer Relationships – มีการให้ลูกค้าแสดงความคิดเห็นผ่านคอมเมนต์และรีวิวสินค้าที่ได้รับไปผ่านโซเชียลมีเดียได้ทุกช่องทาง ว่าหลังจากที่รับประทานแล้วมีผลที่ขอบอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยอะไรหรือไม่ เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าในครั้งต่อไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบลดอนแดง และ ซื้อมีปี่ รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่ปม ปตท.สกลนคร ตลาดนัด ตามพื้นที่ต่างๆ และศูนย์ OTOP เพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้หลากหลายมากขึ้น
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ได้รับสินค้าที่สด สะอาด และถูกหลักอนามัยอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่พึงพอใจและคุ้มค่าต่อราคาที่ได้ออไป
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเพาะเลี้ยงลูกปลาทูต้ม เมื่อถึงระยะเวลาตามกำหนด 4 เดือน จึงนำปลามาคัดไซส์และแปรรูปเป็นปลาทูต้มโคล้ง แห้งจากนั้นนำสมุนไพร(ใบมะกรูด ข่า ตะไคร้ หอมแดง พริกแห้ง) ปลามาอบแห้งและแช่ในถุงใสๆ ในส่วนของเครื่องปรุงนำเครื่องปรุงทั้งหมดที่ใช้ในการปรุงมาอบแห้งและปั่นรวมกันให้ละเอียด เพื่อพร้อมที่จะบรรจุใส่ถุงและนำไปขึ้น ขั้นตอนสุดท้ายนำสมุนไพรและเครื่องปรุงที่ขึ้นมาแช่รวมกับปลาในถุงเดียวกันพร้อมบริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : U2T ตำบลดอนแดง จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ดอนแดง อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นางฟ้าสวรรค์ (ข้าวเกรียบเห็ด นางฟ้า)

รายละเอียด : ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้าจากเดิมจะบรรจุลงถุงบรรจุภัณฑ์เป็นถุงพลาสติกใสแบบจิบและเม็ดปากถุงและยังไม่มียารละลายสินค้าจึงอยากพัฒนาเป็นแบบซีปล็อคพร้อมติดโลโก้ของแบรนด์และวางจำหน่ายและภายในถุงบรรจุภัณฑ์นั้นจะเป็นข้าวเกรียบแบบสำเร็จรูปพร้อมทอด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ เพจ

Facebook U2T ตำบลดอนแดง จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้โปรแกรม photoshop

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน นักท่องเที่ยวและลูกค้าที่สัญจรไปมาในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศและอายุ คนส่วนใหญ่มีนิยมนิยมรับประทานอาหารสำเร็จรูปเพราะสะดวกสบายในการบริโภค
Customer Relationships – มีการให้ลูกค้าแสดงความคิดเห็นผ่านคอมเมนต์และรีวิวสินค้าที่ได้รับไปผ่านโซเชียลมีเดียได้ทุกช่องทาง ว่าหลังจากที่รับประทานแล้วมีผลที่ขอบอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยหรือไม่ เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าในครั้งต่อไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบลดอนแดง และ ซื้อมาไปรวมไปกับการจัดจำหน่ายที่ตลาดประชานิยม 6 บ้านดงประดา ตำบลดอนแดง ตลาดนัด ตามพื้นที่ต่างๆ และศูนย์ OTOP เพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้หลากหลายมากขึ้น
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ได้รับสินค้าที่สด สะอาด และถูกหลักอนามัยอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่พึงพอใจและคุ้มค่าต่อราคาที่ได้อีกไป
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเพาะเชื้อเห็ดนางฟ้าเมื่อถึงระยะเก็บเห็ด จึงนำเห็ดมาแปรรูปโดยการนำเห็ดนางฟ้ามาต้มและแกะเป็นเส้นๆ ใส่แป้งและเครื่องปรุงรสให้เข้ากันนำไปใส่ถุงและรัดจากนั้นนำมาตัดเป็นชิ้นและนำไปตากแดดและจึงนำปลาใส่บรรจุภัณฑ์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ คือ เชื้อเห็ด โรงเพาะเห็ด หม้อใช้สำหรับต้ม เห็ดสด กะละมัง ไม้บด เครื่องบดแป้ง ตะแกรงตาก ถุงบรรจุภัณฑ์
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ คือ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : U2T ตำบลดอนแดง จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.บ่อถ้ำ อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านไบโอชาร์ จากไม้ไผ่ตำบลบ่อถ้ำ อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกำแพงเพชร

รายละเอียด : มีลักษณะเป็นถ่านทรงกระบอกยาวความยาวประมาณ 60 เซนติเมตร จะแพคขายใส่แพคเกจถุงละจำนวน 1 กิโลกรัม ถุงจะเป็นถุงพลาสติกใสติดโลโก้ด้านหน้า แล้วแพ็กใส่กล่องขนาด ขนาดความยาว 18.5 x กว้าง 13.3 x สูง 5.8 ด้านหลังกล่องจะมีส่วนผสม คุณประโยชน์ วิธีใช้ ข้อมูลติดต่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า
ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T for Bcg ตำบลบ่อถ้ำ อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกำแพงเพชร
ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการสร้างคอนเทนต์ การติดตามผลการใช้งาน การจัดโปรโมชันให้กับลูกค้า ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าในชุมชน จังหวัดกำแพงเพชรและในพื้นที่อื่นๆไม่จำกัดเพศและอายุ โดยเน้นไปที่กลุ่มแม่บ้าน ร้านหมูกระทะ เพราะถ่านไบโอชาร์มีคุณสมบัติปลอดสารพิษไม่ก่อให้เกิดสารก่อมะเร็ง อีกทั้งยังใช้ประโยชน์ในการดับกลิ่น และนำไปทำปุ๋ยได้เป็นอย่างดี โดยมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Facebook U2T for BCG ตำบลบ่อถ้ำ และ Line 0896444176 รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านคลองเจริญ หมู่ 14 ตำบลบ่อถ้ำ ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มผลิตถ่านไบโอชาร์และจัดจำหน่ายรายย่อยที่ร้าน บ้านแม่ แคดตัส ชุมเสือสูงเนินฟาร์ม บ้านทุ่งเศรษฐี ตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ซึ่งถ่านไบโอชาร์เป็นออร์แกนิก 100% สินค้ามีคุณภาพ ราคาถูก ลูกค้าจะได้รับสินค้าที่มีคุณสมบัติที่สามารถใช้ได้หลากหลาย คือ ช่วยดูดซับกลิ่น เหม็นอับไม่พึงประสงค์ต่างๆ มีกระบวนการผลิตเริ่มจากการเตรียมไม้ไผ่ไปตากแห้ง ขนาดความยาวของไม้ไผ่ ตัดให้มีขนาด 60 เซนติเมตร จากนั้นนำไม้ไผ่มาอัดให้เต็มถัง ปิดฝาให้สนิท ใส่ถังใหญ่ และนำฟืนไม้แห้ง ฟาง เหน้จามัน ใส่เพื่อเป็นเชื้อเพลิงในการจุดไฟ พอไฟติดจนทั่วก็ปิดฝารอบให้สนิท รอไฟดับประมาณ 7-8 ชั่วโมง พอครบ 8 ชั่วโมง เมื่อถ่านมีอุณหภูมิเย็นลงจึงนำออกมาจากถังมาแพคใส่บรรจุภัณฑ์ขายได้ และทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นสมาชิกในชุมชนบ้านคลองเจริญ มีการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ คือ ภาครัฐที่ต้นจังหวัดกำแพงเพชรและหน่วยวิทยบริการฯ ณ วัดพระบรมธาตุ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2t for bcg ตำบลบ่อถ้ำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.บ่อท่า อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลแพะ ตำบลบ่อท่า อำเภอบรรพตพิสัย จังหวัด กำแพงเพชร
รายละเอียด : มูลแพะอย่างเดียวย 100 เปอร์เซ็นต์ รูปแบบผลิตภัณฑ์จะประกอบด้วยมูลแพะใส่ถุงและบรรจุลงกล่องบรรจุภัณฑ์โดยถุงมีขนาด 1 กิโลกรัม เนื่องจากมีความหนาและแข็งแรง ด้านหน้าถุงมีตราโลโก้มูลแพะส่วนผสม ประโยชน์ วิธีการใช้และข้อมูลการติดต่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า
ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T for Bcg ตำบลบ่อท่า อำเภอบรรพตพิสัย จังหวัดกำแพงเพชร
ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าในชุมชน จังหวัดกำแพงเพชรและในพื้นที่อื่นๆ ไม่จำกัดเพศและอายุ โดยเน้นไปที่กลุ่มเกษตรกร ปลูกพืชผักใน ดินไม่ใช้วิธีไถ เรือนเพาะชำต้นไม้ ซึ่งมีการติดตามผลการเจริญเติบโตของไม้ใช้วิธีไถ พืชผัก ประสิทธิภาพของดินที่ผสมปุ๋ยลงไป มีข้อเสนอแนะ ข้อดี ข้อเสียอย่างไรบ้าง เพื่อนำผลที่ได้มาปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้น มีการจัดทำนายสิบคำผ่านช่องทางFacebook U2T for BCG ตำบลบ่อท่าและ Line0896444176รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านคลองเจริญ หมู่ 14 ตำบลบ่อท่า ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มผลิตปุ๋ยมูลแพะและจัดทำนายสิบรายย่อยที่ร้าน บ้านแม่แคคตัส ชุมเสือสูงเนินฟาร์ม บ้านทุ่งเศรษฐี ตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ปุ๋ยมูลแพะที่ใส่ใช้แพะอย่างเดียวย 100 เปอร์เซ็นต์ ได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาถูก ปลอดภัยและมีประโยชน์ โดยมีการควบคุมการผลิต เริ่มจากการนำมูลแพะสดไปตากแห้งจำนวน 2-3 วัน เพื่อให้เชื้อราตายไป แล้วมาบรรจุใส่กระสอบปุ๋ย จำนวนกระสอบละ 30 กิโลกรัม แยกมูลแพะบางส่วนนำมาบดแพคใส่ถุงพลาสติกจำนวนครึ่งกิโลกรัม กรพยการในการผลิตประกอบไปด้วยคำวัสดุอุปกรณ์ ฟ้าสีตากแห้งและ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นสมาชิกในชุมชนบ้านคลองเจริญ การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้าในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ คือ กำนัน อังคณา พวงโรจน์ เป็นกำนัน หมู่ 14 บ้านคลองเจริญ ตำบลบ่อท่า อำเภอบรรพตพิสัย จังหวัดกำแพงเพชรและหน่วยวิทยบริการฯ ณ วัดพระบรมธาตุ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย จังหวัดกำแพงเพชร ซึ่งต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่าง

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : U2T for bcg ตำบลบ่อท่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ปางมะค่า อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดต้มยำอบแห้ง "เก็บหอม"

รายละเอียด : คือการนำชุดต้มยำแห้งประเภทอื่น มาปรับเปลี่ยนรูปแบบเป็นประเภทผงละเอียด แล้วนำไปบรรจุใส่ถุงกระดากทรงชา เพื่อการใช้งานได้สะดวกขึ้นโดยไม่มีส่วนของเครื่องต้มยำอบแห้งปะปนในน้ำที่ดื่มขณะประกอบอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการอบแห้งด้วยพลังงาน
เครื่องซีล
เครื่องอบแห้งเนกประสงค์พลังงานทางเลือก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชุดต้มยำอบแห้ง "เก็บหอม"
แผนการตลาด

1 เป้าหมายทางการตลาด

1.1 เป้าหมายระยะสั้น

ชุดต้มยำอบแห้ง "เก็บหอม" เป็นที่รู้จัก และสร้างความพึงพอใจให้กับกลุ่มผู้บริโภค

1.2 เป้าหมายระยะกลาง

- การวางจำหน่ายตามร้านขายของฝาก ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์
- เพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ชุดต้มยำอบแห้ง

1.3 เป้าหมายระยะยาว

- การคิดค้น และพัฒนาผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ให้มีความหลากหลายมากขึ้น
- การสร้างกำไรได้อย่างต่อเนื่อง
- ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายมีการเพิ่มตัวแทนจำหน่าย
- ผลิตภัณฑ์ชุดต้มยำอบแห้ง "เก็บหอม" ได้รับการรับรองคุณภาพของสินค้า

2 กลยุทธ์ทางการตลาด

2.1 ราคา (Price)

ชุดต้มยำอบแห้ง "เก็บหอม" ใช้วิธีตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อยเพื่อเพิ่มโอกาสให้คู่แข่งลูกค้า ซึ่งสามารถทำได้ เนื่องจากใช้วัตถุดิบที่ปลูกในท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เก็บหอม | 443 หมู่ 16 ต.ปางมะค่า อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

T.098-70700043

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65021634 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (ตำบลปางมะค่า)



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ปางมะค่า อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฟักทะลายโจร ลุงประยูร

รายละเอียด : ฟักทะลายโจรดังกล่าวได้มีชาวบ้านปลูกในชุมชน มีกรรมวิธีคือ นำฟักทะลายโจรไปตากในเครื่องอบแห้งจนแก่ประมาณสองสัปดาห์แล้วนำฟักทะลายโจรมาบดเป็นผงละเอียด แล้วนำไปบรรจุใส่แคปซูลและใส่บรรจุภัณฑ์ที่เตรียมไว้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบแห้งจนแก่ประมาณสองสัปดาห์แล้วนำฟักทะลายโจรมาบดเป็นผงละเอียด แล้วนำไปบรรจุใส่แคปซูลและใส่บรรจุภัณฑ์ที่เตรียมไว้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายทางการตลาด

- เป้าหมายระยะสั้น
- ให้เป็นที่รู้จักและสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้สนใจ
- เป้าหมายระยะกลาง
- สินค้ามีความน่าเชื่อถือและขยายช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และออฟไลน์
- เป้าหมายระยะยาว
- สร้างเว็บไซต์สินค้า และสร้างตัวตนในการจำหน่ายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการขาย

สินค้าให้เยอะมากขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาด

- ราคา

ฟักทะลายโจรอัดแคปซูลจำหน่ายในราคา 100 บาท/กระปุก มีจำนวน 50 เม็ด โดยใช้วิธีการตั้งราคาให้ต่ำกว่าท้องตลาดเล็กน้อย และทำให้ลูกค้ามีความสนใจในสินค้าของเราดีกว่าท้องตลาด

- ช่องทางการจัดจำหน่าย

จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ให้สวยงามเพื่อที่จะดึงดูดและเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด เช่น

1. นำเข้า MARKET PLACE

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลุงประยูร | 291 หมู่ 16 ต.ปางมะค่า อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร

T.094-6134296

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ป่าพุทรา อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไอศกรีมน้ำอ้อยออกแน็ค Sweet Cool

รายละเอียด : เดิม - ถ้วยพลาสติกใส บรรจุไอศกรีม 2 ลูกพร้อมใส่ท็อปปิ้งได้เอง ราคา 30 บาทใหม่ - ถ้วยกระดาษ บรรจุไอศกรีม 2 ลูกพร้อมใส่ท็อปปิ้งได้เอง ราคา 39 บาทออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้ดูทันสมัย น่ารับประทานยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม PhotoShop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์และป้ายโฆษณา
ใช้สื่อ Social Media เข้ามาเป็นสื่อหลักในการตลาด
ใช้การติดต่อประสานงานกับองค์กร ผู้ประกอบการ และคนในชุมชนผ่านทาง Line

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าทางภาคกลางและภาคเหนือ ในทุกเพศ ทุกวัย โดยจะใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook , Tiktok , IG ช่องทางการจำหน่ายหลักคือหน้าร้าน ออกบูธ และฝากขายกับร้านค้าปลีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 37,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Sweet Cool

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลป่าพุทรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ป่าพุทรา อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำอ้อยอแกนิก Sweety Farm

รายละเอียด : ใส่ขวดพลาสติกใส 220 ML จำหน่ายให้กับลูกค้าที่สนใจซื้อกลับบ้าน 20 บาท
ใส่แก้วพลาสติกขนาด 20 ออนซ์ สำหรับลูกค้าที่ต้องการทานเลย หากทางทีมงานก็จะเพิ่มเติมในส่วนของแก้วพลาสติกเปลี่ยนเป็นแก้วกระดาษ ขนาด 20 ออนซ์สำหรับลูกค้าที่ต้องการทานเลย ราคา 25 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม PhotoShop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์และป้ายโฆษณา
ใช้สื่อ Social Media เข้ามาเป็นสื่อหลักในการตลาด
ใช้การติดต่อประสานงานกับองค์กร ผู้ประกอบการ และคนในชุมชนผ่านทาง Line

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มคนภาคกลางและเหนือ ทุกเพศ ทุกวัย
โดยจะใช้สื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ Facebook , IG , Tiktok
ช่องทางการจัดจำหน่าย จะเน้นไปที่จำหน่ายหน้าร้าน การออกบูธ และฝากขายร้านค้าปลีกในชุมชนเพื่อกระจายรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Sweety Cool

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลป่าพุทรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ยางสูง อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยไข่กระยาสารก

รายละเอียด : วัตถุดิบหลักๆ คือ กล้วยไข่ ถั่ว งา กะทิ เกลือป่น แป้งข้าวเหนียว และน้ำอ้อยที่ทำจากอ้อยล้วนๆ เพื่อเพิ่มกลิ่นหอมหวานเป็นเอกลักษณ์แบบธรรมชาติ จะมีลักษณะเป็นแผ่น มีรสชาติกรอบ หวานกำลังดี อร่อย รับประทานง่ายเหมาะสำหรับทานเล่น นำไปทำบุญหรือนำไปเป็นของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา packaging design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลยางสูง จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้คอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์/โลโก้สินค้า และออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าทั้งในจังหวัดกำแพงเพชรและต่างจังหวัด ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ ขนบกระยาสารกมีรสชาติที่หอม หวาน กรอบ อีกทั้งหาซื้อได้ง่าย สะดวก Customer Relationships – มีการมอบสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าที่ review สินค้าหลังจากที่บริโภคสินค้า และมีการจัดโปรโมชั่นในเทศกาล งานประจำปี เป็นต้น Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบล ยางสูง จังหวัดกำแพงเพชร Line และshopee รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านบึงเสือเต้น เลขที่ 90 หมู่ที่ 5 ตำบลยางสูง อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกำแพงเพชร ซึ่งเป็นที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบึงเสือเต้น อีกทั้งยังมีส่ง Big C ปีบ ปัตน. ปีบ ไทยเสรี พ่อค้าคนกลาง Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ขนบกระยาสารกมีรสชาติที่หอม หวาน กรอบ และช่วยสืบสานขนบโบราณให้ลูกหลานรุ่นหลังเป็นที่รู้จัก อีกทั้งยังสามารถนำไปเป็นของฝากได้ หรือเป็นของชำร่วยในพิธีมงคลก็ได้ Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกการเลือกวัตถุดิบ การผลิตที่มีเทคนิคการกวนกระยาสารกที่หวาน หอม กรอบอร่อย โดยการใช้น้ำตาลแดง 100% การบรรจุภัณฑ์ การจัดส่ง และการสร้างโฆษณาโปรโมทเพื่อสร้างจุดขายพร้อมทั้งจำหน่ายสินค้าปลีกและส่ง

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบที่ใช้ในการกวนกล้วยไข่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทอแสง

ออนไลน์ : U2T ตำบลยางสูง จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ยางสูง อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบสมุนไพรนานาชนิด

รายละเอียด : โดยจะใช้วิธีการอบเพราะเป็นวิธีที่ใช้น้ำมัน จะใช้สมุนไพรนานาชนิดเป็นส่วนผสมในการทำ ซึ่งจะทำได้กลิ่นของสมุนไพรที่เป็นเอกลักษณ์ มีลักษณะเป็นเส้นยาวเล็กๆกับเป็นแผ่นวงกลม มีรสชาติกรอบ รับประทานง่ายเหมาะกับทุกช่วงวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลยางสูง จังหวัดกำแพงเพชร

พัฒนา packaging design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ใช้คอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์/โลโก้สินค้า และออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าทั้งในจังหวัดกำแพงเพชรและต่างจังหวัด ไม่จำกัดเพศและไม่ว่าอายุ กล้วยอบสมุนไพรที่มีกลิ่นหอมของกลิ่นสมุนไพรที่โดดเด่น มีรสชาติกรอบมัน อร่อย อีกยังหาซื้อได้ง่าย สะดวก
Customer Relationships – มีการมอบสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าที่ review สินค้าหลังจากที่บริโภคสินค้า และมีการจัดโปรโมชั่นให้ในเทศกาล งานประจำปี เป็นต้น
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบล ยางสูง จังหวัดกำแพงเพชร Line และshopee รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านบึงเสือเต้น เลขที่ 90 หมู่ที่ 5 ตำบลยางสูง อำเภอขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร ซึ่งเป็นที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบึงเสือเต้น อีกทั้งยังมีส่ง Big C บีเอ็ม ปตท. บีเอ็ม ไทยเสริ ฟู้ดคานกลาง Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ กล้วยอบสมุนไพรมีรสชาติที่หอม มัน กรอบ มีกลิ่นของสมุนไพรที่โดดเด่น อีกทั้งยังช่วยสร้างอาชีพและรายได้ให้กับชุมชนอีกด้วย อีกทั้งยังสามารถนำไปเป็นของฝากได้ หรือเป็นของขวัญในพิธีมงคลได้
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกการเลือกใช้วัตถุดิบ การผลิตที่มีเทคนิคการใช้สมุนไพรมาแปรรูปจะทำให้มีกลิ่นหอมสมุนไพรที่โดดเด่น มีรสชาติ มัน กรอบ อร่อย การบรรจุภัณฑ์ การจัดส่ง และการสร้างโฆษณาโปรโมท เพื่อสร้างยอดขายรวมทั้งจำหน่ายสินค้าปลีก และส่ง
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัสดุ อุปกรณ์ แรงงานผลิต เครื่อง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทอแสง

ออนไลน์ : U2T ตำบลยางสูง จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.วังชะพลู อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อี๊ด อี๊ด (ชาทิพย์ชา)

รายละเอียด : - จัดทำบรรจุภัณฑ์ที่ชาทิพย์ชา มีลักษณะถุงพลาสติกมีซิปล็อคสีดำ ด้านในจะมีซองชาบรรจุด้านในได้ 10 ซอง มีการออกแบบโลโก้ติดหน้าซองให้น่าสนใจ- ชุดดองเหล้าจะนำลำต้นและรากที่แห้งแล้วมาบรรจุในขวดแก้วสีใส พร้อมออกแบบโลโก้หน้าขวดให้น่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อ social media เข้ามาเป็นสื่อหลักในการตลาด

ใช้โปรแกรม photoshop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์และป้ายโฆษณา

ใช้การติดต่อประสานงานกับองค์กร ผู้ประกอบการ และคนชุมชนผ่านทาง line facebook messenger

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไป ที่อาศัยอยู่ในชุมชน ในจังหวัดกำแพงเพชรและในพื้นที่อื่น ๆ และนักท่องเที่ยวที่เข้ามาซื้อของฝากที่จุดจำหน่ายร้านของฝากที่บมบบริเวณใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ ห้าม สตรีที่อยู่ระหว่างการตั้งครรภ์และให้นมบุตรรับประทาน

Customer Relationships – มีการแนะนำให้ลูกค้าติดตามเพจ Facebook U2T for BCG วังชะพลู เพื่อจะได้ให้ลูกค้ารู้วิธีการใช้งานสินค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรืออะไรหรือไม่

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG วังชะพลู และรวมถึงการจัดจำหน่ายที่โรงเรือนบ้านช่องลม หมู่ที่ 3 ตำบลวังชะพลู อำเภอบ้านด่านลานหอย จังหวัดกำแพงเพชร ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มศึกษาของตำบลวังชะพลู และจุดจำหน่ายตามร้านของฝากที่บมบบริเวณใกล้เคียง

Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์จากชาทิพย์ชาเกรดแท้ 100% คัดสรรคุณภาพไร้สารเคมี ใช้เทคโนโลยีทันสมัยในการเพาะปลูกและการผลิต ที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ เช่น ช่วยให้ผู้สูบบุหรี่คลาย ด้านอาการซึมเศร้า ช่วยคลายกล้ามเนื้อ ยับยั้งเซลล์มะเร็ง เป็นต้น

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกต้นชาทิพย์ชาโตเต็มที่แล้ว เด็ดใบสดมาล้างน้ำให้สะอาดแล้วผึ่งให้แห้ง หลังจากนั้นก็นำมาใส่ในโถปั่นเพื่อคั่ว หลังจากคั่วเสร็จก็นำมาบรรจุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลวังชะพลู

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.วังชะพลู อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ST HANDMADE เลือกตำบลวังชะพลู

รายละเอียด : เป็นเสื่อมีหลายสีและขนาด ซึ่งเสื่อจะออกแบบลายและขนาดตามใจผู้ก่อเอง และตัดไล่ที่ตัวสินค้า พร้อมทำแพ็คเกจบรรจุเสื่อ เช่น ถุงซิปลือหรือถุงหั่วรัดใส่ แพ็คใส่กล่องพร้อมติดโบให้สวยงาม อาจจะทำเป็นกระเป๋าทรงสี่เหลี่ยม เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อ Socail Media เข้ามาเป็นสื่อหลักในการตลาด
ใช้โปรแกรม Canvas และPhotoshop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์และป้ายโฆษณา
ใช้การติดต่อประสานงานกับองค์กร ผู้ประกอบการ และคนชุมชนผ่านทาง Line facebook
รวมถึงการโทรศัพท์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน ในจังหวัดกำแพงเพชร และในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศ และนักท่องเที่ยวที่เข้ามาซื้อของฝากที่จุดจำหน่ายร้านของฝากที่บิมนบริเวณใกล้เคียง
Customer Relationships – มีการแนะนำให้ลูกค้าติดตามเพจ Facebook U2T for BCG วังชะพลู เพื่อจะได้ให้ลูกค้ารู้วิธีการใช้งานสินค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะอะไรหรือไม่
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG วังชะพลู รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านแสงธรรม ตำบลวังชะพลู ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มเสื่อของตำบลวังชะพลู และจัดจำหน่ายตามร้านของฝากที่บิมนบริเวณใกล้เคียง
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เสื่อทอกลอดโลกร้อนซึ่งทำมาจากธรรมชาติ สามารถพกพาไปใช้ได้ในทุกที่ทุกเวลา เป็นสิ่งของที่มีความแข็งแรงทนทานราคาย่อมเยาสามารถใช้แทนโต๊ะได้ สามารถใช้ได้หลายครั้งแล้วกลับมาใช้ใหม่ได้
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มจากทอผ้าให้แห้งแล้วนำมาทอเป็นลายต่างๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าการผลิตและการบรรจุภัณฑ์ซึ่งกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้างcontent ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ดินตก วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ แรงงานที่ใช้ในการทอเสื่อ ซึ่งเป็นสมาชิกในชุมชนบ้านแสงธรรม การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลวังชะพลู

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.วังสามหมอ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะละกอแก้ว (Sweet Papaya)

รายละเอียด : มะละกอแก้ว ที่ออกแบบรูปร่างของมะละกอและเปลือกที่นำสนใจ และมีราคาที่เหมาะสม มะละกอแก้ว เป็นขนมทานเล่นที่รับประทานได้ง่ายเนื้อสัมผัสและรสชาติที่รับประทานเหมาะกับทุกช่วงวัย มีสีสันที่สวยงามที่ไม่ต้องผ่านการปรุงแต่ง อีกทั้งยังสามารถนำไปทำเป็นไอศกรีมหวานได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศด้านการประชาสัมพันธ์การกระจายรายได้ ประชาสัมพันธ์วิธีตัดสินใจในหลายๆช่องทาง

ใช้เทคโนโลยีการอบแห้งและตากแห้งด้วยพลังงานแสงอาทิตย์

เทคโนโลยีการออกแบบปรับปรุงทักษะกระบวนการทำบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลผลิตที่ได้จากต้นมะละกอที่นำไปขาย ก็ยังสามารถทำถนอมอาหาร อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าแปรรูปวัตถุดิบให้มีประโยชน์สูงสุดที่เหลือจากการขายด้วยวิธีการอบแห้ง และสามารถขายได้ในกลุ่มคนทุกช่วงวัย และยังเป็นการสร้างเสริมรายได้ให้กับคนในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มเกษตรกร อบต. วังสามหมอ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.วังสามหมอ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : งานจากใบโกโก้ (Cocoa leaf plate)

รายละเอียด : งานใบโกโก้ เป็นนวัตกรรมร่วมลดขยะพลาสติกให้แกโลก จึงนำใบโกโก้ที่เหลือจากการเก็บผลผลิตมาใช้ทดแทนพลาสติกหรือโฟมที่ใช้ผลิตจานและชาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปวัสดุเหลือทิ้งเป็นผลิตภัณฑ์ชีวภาพ

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัยและน่าสนใจ

เทคโนโลยีสารสนเทศด้านการประชาสัมพันธ์สินค้าสู่ท้องตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่เกษตรกรรมมีการทดลองปลูกโกโก้ แต่เกิดปัญหาแมลงศัตรูพืชทำลายไม่ได้ดีเท่าที่ควรและพ่อค้าคนกลางไม่ยอมรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร ดังนั้นจึงหาวิธีในการแก้ไขปัญหา โดยการนำขยะจากใบโกโก้ เพื่อสร้างรายได้ให้กับคนพื้นที่อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มเกษตรกร อบต. วังสามหมอ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65002490 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดปลาต้ม



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



๓.สกลบาตร อ.ขามเฒ่าลัทธิขงจื๊อ จ.กำแพงเพชร



បំណុល

4 AU



ປະຊາຊນ

4 AU



อาจารย์

3 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสามบ้านโนนปอแดง

รายละเอียด: "ปาล์มบ้านโนนโปงแดง" เป็นผลิตภัณฑ์ที่หมักด้วย เกลือ ข้าวเหนียวนึ่งสุก กระเทียม หมักตามวิธีธรรมชาติ ไม่มีการเจือปน และใช้วัตถุดิบการสืบลด้วยเครื่องสี ลูญญาภาต เพื่อให้คงความสดใหม่ ไม่เหม็นหืน และคงคุณค่าประโยชน์ของอาหารไว้อย่างครบถ้วน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการพัฒนาระบบ
บัญชีสหกรณ์
เพื่อขยายการค้าขายสินค้าใน Shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ “ปาล์มส้มปันโนแบบแต่งตามรสหลากหลาย” คือธุรกิจด้านอาหาร เพื่อมุ่งเน้นในการพัฒนาสินค้าเพื่อตอบสนองของผู้บริโภค โดยทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ปาล์ม และ ทราย สลักักษณ์ (โลโก้) ที่น่าสนใจ ทำการออกแบบโลโก้สินค้า เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์โดยนวัตกรรม การการกาใช้ตัวเครื่องใช้ชุดสุญญากาศ เพื่อให้ความสดใหม่ ไม่เหม็นหืน และคงคุณ ประโยชน์ของอาหารไว้ได้อย่างครบถ้วน และนำตัวตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไปตรวจสอบตามมาตรฐาน อาหารเพื่อขึ้นทะเบียน และจัดจำหน่ายทางช่องทางออนไลน์ อาทิเช่น Facebook Page, Shopee, Lazada และวางขายในซูเปอร์มาเก็ตชั้นนำ

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายหนึ่ง แก้วเกิด 72 ม.2 ต.สลกบาตร อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร 62140
088-2725652

ออนไลน์ : FB: U2T for BCG ตำบลสกลบาตร อำเภอบ้านฉางบุรี จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65003485 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและส่งเสริมการตลาด พรมเช็ดเท้า



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.สลกบาตร อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้าคุณภาพ

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้า ผลิตด้วยเศษผ้า ด้ายใบอ่อน เข็มถักไหมพรม ไม้ขัดพื้นผ้า ไม้สอดผ้า กรรไกร ที่ทอพรมเช็ดเท้า นำมาก่อเป็นพื้น ขนาด 25x35 เซนติเมตร และขนาด 40x60 เซนติเมตร มีหลากหลายสี หนาแน่น คงทน และมีคุณภาพ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์พรมเช็ดเท้าคุณภาพเป็นการนำเศษผ้าเหลือใช้มาประยุกต์ให้เป็นพรมเช็ดเท้าเพื่อให้เกิดประโยชน์และลดปริมาณขยะในชุมชน ผู้ปฏิบัติงานตามโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลสลกบาตร ได้สนใจเข้าไปพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น มีรูปแบบหลากหลายและมีราคาย่อมเยา โดยสินค้าจะจำหน่ายในรูปแบบช่องทาง เช่น Facebook Page, แอปพลิเคชัน ช้อปปิ้งออนไลน์ Shopee, Lazada ละการจำหน่ายในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการใช้ที่ทอผ้าเพื่อแปรรูปผ้า
โลโก้แบรนด์ (Brand)
สื่อโฆษณาลงในแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Shopee Lazada และ Facebook Page

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางบุญธรรม พรมมาร์ณี 24 ม.2 ต.สลกบาตร อ.บ้านด่านลานหอย จ.กำแพงเพชร 62140 064-0321271
ออนไลน์ : FB: U2T for BCG ตำบลสลกบาตร อำเภอบ้านด่านลานหอย จังหวัดกำแพงเพชร
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.แสนตอ อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมประดิษฐ์ทอมือ

รายละเอียด : ผ้าไหมประดิษฐ์ทอมือ มีขนาดความยาว 185 เซนติเมตร ความกว้าง 90 เซนติเมตร ตัวแพคเกจมีขนาดความยาว 20 เซนติเมตร ความกว้าง 15 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบ Online ได้แก่ fan page Facebook U2T for BCG ตำบลแสนตอ จังหวัดกำแพงเพชร

Instagram u2tforbcg.st.kpp และTikTok u2tforbcg.st.kpp

ใช้โปรแกรม Canva และ Photoshop ในการออกแบบรูปทรงผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มคนทั่วไปที่อยู่ในชุมชน ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคอีสาน และภาคใต้ รวมถึงนักท่องเที่ยวที่เข้ามาซื้อของฝากจากร้านของฝากที่ปืมปดต. บริเวณใกล้เคียง ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่ม Gen-x และกลุ่ม Gen-y
Customer Relationships – มีการขอ review สินค้าจากลูกค้าที่ซื้อไปใช้ ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยหรือไม่
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบลแสนตอ จังหวัดกำแพงเพชร และInstagram รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านหนองเหมือด หมู่7 ตำบลแสนตอ อำเภอขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มแม่บ้านทอผ้าบ้านหนองเหมือด และร้านของฝากที่ปืมปดต.บริเวณใกล้เคียง
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผ้าไหมประดิษฐ์ทอมือ จากฝีมือการผลิตของคนในพื้นที่ตำบลแสนตอ ส่งถึงมือผู้บริโภคด้วยคุณภาพที่ดีที่สุด ในกล่องบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ในราคาที่เหมาะสม และสามารถนำไปตัดเป็นชุดผ้าไทย ชุดเดรส และชุดเชิ้กได้อีกด้วย

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการออกแบบโลโก้แบรนด์สติ๊กเกอร์ การผลิตบรรจุภัณฑ์/การประกอบ/จัดส่ง ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย Packaging แรงงานในการประกอบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,125

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแสนตอ จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.แสนตอ อ.ขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟจักสานด้วยไม้ไผ่

รายละเอียด : มีลักษณะเป็นรูปทรงกระบอกมีขนาดความสูง 19 เซนติเมตร ความกว้าง 18 เซนติเมตร และทรงงอบสานด้วยไม้ไผ่มีขนาด 8 นิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบ Online ได้แก่ fan page Facebook U2T for BCG ตำบลแสนตอ จังหวัดกำแพงเพชร Instagram u2tforbcg.st.kpp และ TikTok u2tforbcg.st.kpp

ใช้โปรแกรม Canva และ Photoshop ในการออกแบบรูปทรงผลิตภัณฑ์โคมไฟจักสานด้วย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มคนทั่วไปที่อยู่ในชุมชน ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคอีสาน และภาคใต้ รวมถึงนักท่องเที่ยวที่เข้ามาซื้อของฝากจากร้านของฝากที่ปืมปดท. บริเวณใกล้เคียง รวมถึงวัดพระบรมธาตุ
Customer Relationships – การขอ review สินค้าจากลูกค้าที่ซื้อไปใช้ ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยหรือไม่
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบลแสนตอ จังหวัดกำแพงเพชร Instagram รวมไปถึงศูนย์จัดจำหน่ายที่บ้านเกาะสามสิบ หมู่4 ตำบลแสนตอ อำเภอขามเฒ่า จ.กำแพงเพชร ซึ่งเป็นที่ตั้งของผู้ผลิตสินค้า และร้านของฝากที่ปืมปดท.บริเวณใกล้เคียง
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ โคมไฟจักสานด้วยไม้ไผ่ ที่ช่วยลดปริมาณการใช้พลาสติก โลหะ กระจกโลกเพราะใช้วัสดุที่ทำจากธรรมชาติ มีดีไซน์เก๋ ที่ให้แสงและเงาสท้อนความเป็นลวดลายงานจักสาน ด้วยลักษณะเนื้อไม้ไผ่ให้ความอบอุ่นพร้อมกลิ่นอายสโลว์ไลฟ์ ชวนให้เข้ามาดูใกล้ๆ กับโคมไฟจักสานที่สวยสดงดงาม
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเหลาไม้ไผ่ให้เป็นเส้นตอก จากนั้นขึ้นรูปสานโคมไฟไม้ไผ่ตามรูปแบบที่ต้องการ เมื่อสานโคมไฟไม้ไผ่เสร็จแล้ว นำมาประกอบเข้ากับหลอดไฟ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,625

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแสนตอ จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.คลองขลุง อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านพริกแกง

รายละเอียด : บ้านพริกแกง เป็นพริกแกงที่เกิดจากสูตรของคุณแม่ภักดิ์ มีทั้งหมด 5 รสชาติ ได้แก่ พริกแกงเผ็ด พริกแกงส้ม พริกแกงเขียวหวาน พริกแกงพะแนง ใส่มะนาว รสชาติ 500 กรัม ราคา 60 บาท และ 1,000 กรัม ราคา 120 และพริกแกง ใส่มะนาว รสชาติ 480 กรัม ราคา 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

จัดระบบการขายให้มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น

ออกแบบสื่อช่องทางจำหน่ายสินค้าออนไลน์ในแพลตฟอร์มต่างๆ ผ่านช่องทาง Facebook

Page:บ้านพริกแกง และShopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

บ้านพริกแกง เป็นพริกแกงที่เกิดจากสูตรของคุณแม่ภักดิ์ มีทั้งหมด 5 รสชาติ ได้แก่ พริกแกงเผ็ด พริกแกงส้ม พริกแกงเขียวหวาน พริกแกงพะแนง พริกแกงใส่มะนาว โดยขายในชุมชน ชุมชนใกล้เคียง และผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook เพื่อให้สามารถเข้าถึงสินค้าได้สะดวก และตอบสนองความต้องการกลุ่มเป้าหมายออนไลน์ของผลิตภัณฑ์พริกแกง “บ้านพริกแกง” ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่เข้าถึงอินเทอร์เน็ต กลุ่มวัยรุ่น (ช่วงอายุ 18-30 ปี) และกลุ่มคนวัยทำงานหรือครอบครัวเดี่ยว (ช่วงอายุ 31-60 ปี) สามารถเลือกซื้อสินค้าในรูปแบบที่สะดวก รสชาติที่ถูกต้อง เพราะพริกแกงสำเร็จรูปเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้รสชาติอาหารอร่อย เนื่องจากในอาหารส่วนใหญ่ มักมีความจำเป็นต้องใช้พริกแกงเป็นส่วนประกอบ จึงมีความสะดวกไม่ต้องตำพริกแกงเอง เพียงใส่พริกแกง เนื้อสัตว์ และปรุงรสก็ได้รับรสชาติที่ถูกต้อง

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์ในการพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีความหลากหลายและทันสมัยมากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ลดรายจ่ายของคนในชุมชน จึงได้มีการนำกลยุทธ์ทางการตลาดมาช่วยในการทำแผนธุรกิจการพัฒนารูปแบบพริกแกง โดยกลยุทธ์ที่ใช้คือ กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง กลยุทธ์ลดต้นทุนต่ำ และกลยุทธ์การบอกต่อ โดยมุ่งหวังสินค้าของบ้านพริกแกงจะได้รับผลตอบรับที่ดีจากผู้ซื้อสินค้า โดยยกระดับการเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ให้เป็นที่รู้จักในทางการตลาดมากยิ่งขึ้น โดยผ่านช่องทางทางการประชาสัมพันธ์ การโฆษณา การบอกต่อกันผ่านช่องทางออนไลน์ หรือออฟไลน์ อาทิ Facebook, Lazada, Shopee เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านบ้านพริกแกง (คุณภักดิ์) 0898592255

ออนไลน์ : ขายน้ำ พริกแกง บ้านพริกแกงพิภพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65006327 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดปลาแปรรูป



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.คลองขลุง อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาต้มไร้ก้าง

รายละเอียด : ปลาต้มสุบใจไร้ก้าง จำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลาต้มไร้ก้างพร้อมทอด ใส่บรรจุภัณฑ์ถุงซิปลอยสุญญากาศ ขนาด 500 กรัม ราคา 90 บาท และขนาด 1,000 กรัม ราคา 180 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการส่งเสริมการตลาดและโปรโมทสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายและเพิ่มยอดขาย

จัดระบบการขายให้มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น

ออกแบบสื่อช่องทางจำหน่ายสินค้าออนไลน์ในแพลตฟอร์มต่างๆ ผ่านช่องทาง Facebook

: ปลาต้มไร้ก้างปลาสุบใจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ปลาต้มสุบใจไร้ก้าง เป็นผลิตภัณฑ์ของหมู่บ้านมาบค้ำ โดยมีกระบวนการผลิตปลาต้มยังใช้กรรมวิธีดั้งเดิมที่สืบทอดกันมา ทำให้ประสบปัญหาเรื่องการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์รสชาติไม่คงที่ รวมทั้งการปนเปื้อนของเชื้อจุลินทรีย์และสารเคมี หากผู้บริโภคได้รับในปริมาณมากอาจเป็นอันตรายต่อร่างกายได้ ดังนั้น จึงมีการพัฒนาและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการผลิตปลาต้มที่ถูกวิธีตามหลักสุขอนามัย เพื่อนำมาใช้สำหรับการพัฒนาประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ปลาต้มให้มีคุณภาพและ ได้มาตรฐาน ปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้บริโภค ทำให้ผลิตภัณฑ์ปลาต้มเป็นที่ยอมรับและมีความต้องการของตลาดมากขึ้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาต้มจึงเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการช่วยส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชน

ปลาต้ม เป็นการแปรรูปอาหารจากปลาจีน นำปลาจีนที่ตัดแต่งแล้วหมักด้วยเกลือ ข้าวเจ้าสุกหรือข้าวเหนียวหนึ่ง อาจเติมส่วนผสมอื่น เช่น กระเทียม พริกไทย จนมีรสเปรี้ยวซึ่งนิยมบริโภคกันอย่างแพร่หลาย ในทุกภูมิภาค ทั้งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือ และภาคกลาง โดยการถนอมอาหารซึ่งการผลิตส่วนใหญ่ยังเป็นการผลิตในกลุ่มชุมชน โดยอาศัยเทคนิควิธีการถ่ายทอดที่สืบทอดกันมา ดังนั้น รสชาติหรือคุณภาพของปลาต้มแต่ละแห่ง จึงมีความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับสูตรการผลิต อย่างไรก็ตาม แม้สูตรการผลิตเดียวกัน ในแต่ละครั้งก็อาจไม่ได้คุณภาพเท่ากัน ทั้งนี้เพราะการผลิตปลาต้มจะเป็นการหมักเพื่อให้เกิดเชื้อตามธรรมชาติ ไม่สามารถควบคุมคุณภาพและรสชาติได้ จึงมีโอกาสเปลี่ยนแปลงเนื่องจากองค์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 52,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : 0819717993 ทำนันทม 096-762-6205 อดต.เสมอ

ออนไลน์ : ปลาต้ม ตราสุบใจ บ้านมาบค้ำ KP

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.คลองสมบูรณ์ อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรแช่แก้วบ้านแม่วรรณ

รายละเอียด : เป็นสมุนไพรแช่แก้วเพื่อความผ่อนคลายและลดกลิ่นเท้าเหม็น สมุนไพรแช่แก้วลดการเท้าเหม็น และช่วยผ่อนคลายสรรพคุณ : ใช้แช่เท้าเพื่อทำความสะอาดผิวและดับกลิ่น ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต บำรุงผิวเท้าให้ขาวเนียนนุ่มแดงตึงกระชับ ลดอาการปวดเมื่อย อีกทั้ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการตากแห้งด้วยตู้อบลมร้อนแสงอาทิตย์
องค์ความรู้ด้านการบรรจุภัณฑ์เพื่อรักษาคุณภาพและส่งเสริมการขาย
องค์ความรู้การถ่ายภาพเพื่อขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สมุนไพรแช่แก้วแม่วรรณเป็นธุรกิจที่ต่อยอดมาจากโครงการ U2T เฟส 1 จากโครงการศูนย์พัฒนาและส่งเสริมอาชีพตำบลคลองสมบูรณ์(บ้านแม่วรรณ) จากโครงการU2T เฟสที่ 1 ได้มีการส่งเสริมการปลูกสมุนไพรและนำมาแปรรูปที่หลากหลายแต่เนื่องจากสมุนไพรที่ปลูกมีจำนวนมากทางกลุ่มนำมาแปรรูปที่หลากหลายเช่น สมุนไพรแช่แก้ว ชาตะไคร้ ชาสมุนไพรสมุนไพรถุงร้อน เพื่อเพิ่มมูลค่าและยกระดับสินค้าเพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคในปัจจุบันมากขึ้น โดยในระยะเวลาสามเดือนนี้ เราได้มีแผนที่จะสร้างอัตลักษณ์ตัวตนให้เป็นที่รู้จัก โดยการพัฒนบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมากขึ้น เพื่อส่งเสริมการขายแบบออนไลน์ ออฟไลน์ และ ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน เนื่องจาก เทรนด์ผู้บริโภคในปัจจุบัน มีแนวโน้มที่จะใส่ใจสุขภาพมากขึ้น หันมาดูแลสุขภาพร่างกายมากขึ้น และ กระแสสมุนไพรไทยกลับมานิยมหลัง COVID-19 กลุ่มเป้าหมายหลักของเรา จะแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้ porsonal ได้แก่ กลุ่มคนรักสุขภาพ,กลุ่มผู้สูงอายุ,กลุ่มผู้รักสวยรักงาม และ กลุ่ม b2b ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการสปา,กลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหาร,กลุ่มโรงพยาบาล,กลุ่มส่งออก

เป้าหมายทางการตลาดในระยะเวลา 3 เดือนนี้ คือ เราคาดหวังว่ารายได้จะเพิ่มขึ้น 3-5 % โดยเราจะเน้นไปที่การสร้างการรับรู้ให้กับผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางประชาสัมพันธ์ต่างๆ เช่น social media การเพิ่มมูลค่าให้สินค้า โดยการการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ การเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,832

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณวรรณดี โชติรส 176 หมู่5 ต.คลองสมบูรณ์ อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร 085-8762208

ออนไลน์ : บ้านแม่วรรณ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.คลองสมบูรณ์ อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเห็ดนางฟ้าที่เพาะปลูกโดยคณะครูและนักเรียนโดยนำมาต่อยอดในการนำมาแปรรูปเป็นข้าวเกรียบเห็ดสมุนไพรผลิตโดยโรงเรียนประชารักษ์ศึกษาเป็นผู้ดูแล ต่อยอดจากผลิตภัณฑ์เห็ดนางฟ้าจาก โครงการU2T เฟสที่1

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการใช้ตู้อบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์
องค์ความรู้ด้านการถ่ายภาพเพื่อส่งเสริมการขายออนไลน์

-

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้าเป็นธุรกิจ ที่เริ่มจากความต้องการในการที่จะถนอมเห็ดนางฟ้าให้เก็บได้นานขึ้น ด้วยความที่มีปริมาณมากไปจนบริโภคและจำหน่ายไม่ทัน บวกกับผลผลิตออกจำหน่ายได้ราคาไม่ดีนัก จึงหาวิธีถนอมอาหารและเพิ่มมูลค่าให้กับเห็ดนางฟ้า และได้นำมาแปรรูปจำหน่ายเป็นข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า ทำให้เก็บรักษาได้นานขึ้นและเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น ประกอบกับสถานการณ์โควิดกำลังคลี่คลาย จึงเป็นโอกาสที่ดี ที่จะเริ่มทำการตลาดและ ประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่ยอมรับ

โดยในระยะเวลาสามเดือนนี้ เราได้มีแผนที่จะสร้างอัตลักษณ์และตัวตนให้เป็นที่ยอมรับ โดยการจัดทำบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมากขึ้น จัดชุดเซต เพื่อส่งเสริมการขายแบบออนไลน์ ออฟไลน์ และ ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน เนื่องจาก เทรนด์ผู้บริโภคในปัจจุบัน มีแนวโน้มที่จะใส่ใจสุขภาพมากขึ้น หันมาดูแลสุขภาพ และ เลือกผลิตภัณฑ์ที่ดีมีมาตรฐาน มีประโยชน์ต่อร่างกาย กลุ่มเป้าหมายหลักของเรา จะแบ่งเป็น เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้ กลุ่ม personal ได้แก่ กลุ่มคนรักสุขภาพ,กลุ่มผู้ออกกำลังกาย,กลุ่มผู้รักการทำอาหารและกลุ่ม b2b ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหาร,กลุ่มผู้ประกอบการโรงแรม,ร้านขายของทั่วไป (Traditional Trade) เช่น เช่น ร้านของชำ ร้านของฝาก ตลาดนัด

เป้าหมายทางการตลาดในระยะเวลา 3 เดือนนี้ คือ เราคาดหวังว่ารายได้จะเพิ่มขึ้น 3-5 % โดยเราจะเน้นไปที่การสร้างการรับรู้ให้กับผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางประชาสัมพันธ์ต่างๆ เช่น social media การเพิ่มมูลค่าให้สินค้า โดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ จัดชุดเซต การเพิ่มช่องทางการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,775

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โรงเรียนประชารักษ์ศึกษา ต.คลองสมบูรณ์ อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

ออนไลน์ : ครัวอุรา ทองก้านบัว ครัวน้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ท่าพุทรา อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาเกสรกล้วยไข่

รายละเอียด : "ชาเกสรกล้วยไข่" มีรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่เป็นแบบซองฟอยล์ ชาเกสรกล้วยไข่ 1 ห่อ บรรจุ 10 ซอง ๆ ละ 0.2 กรัม ราคาห่อละ 79 บาท โดยที่กลุ่มเป้าหมายของเราไม่ได้เจาะจงเฉพาะกลุ่มเนื่องจากเป็นเครื่องดื่มที่เหมาะสมกับทุกเพศรวมถึงกลุ่มผู้รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โดมตากชาเกสรกล้วยไข่

ตรวจสอบคุณภาพของตามฉลากโภชนาการแบบ อย.

ช่องทางการขาย ผ่านระบบ Online: เพจ Facebook Instagram Tiktok Shopee Lazada

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์ชาเกสรกล้วยไข่ขึ้น ต้องการนำเสนอผลิตภัณฑ์นี้ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของคนในระดับจังหวัด ระดับประเทศ และต่างประเทศ การวางแผนการตลาดเริ่มจากในชุมชน จังหวัด โดยการออกงานแสดงสินค้าตามห้างสรรพสินค้าร้านและเพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์ ผ่านทาง FACEBOOK INSTAGRAM TIKTOK เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ชาเกสรกล้วยไข่ของเราจะมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวไม่เหมือนใครแถมราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับราคาสินค้าคู่แข่ง โดยคาดการณ์จากการขายผลิตภัณฑ์ชาเกสรกล้วยไข่ว่าจะได้กำไรเพิ่มขึ้นในแต่ละเดือน ประมาณ 50% - 70%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คนควนบ้านปริกมะกรุต152 หมู่ 2 ต.ท่าพุทรา อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร T.

084-5345212

ออนไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านปริกมะกรุตตำบลท่าพุทรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ท่าพุทรา อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากแป้งข้าวพันธุ์ กข 43

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากแป้งข้าวพันธุ์ กข 43 เป็นแป้งข้าวที่มีปริมาณน้ำตาลต่ำ เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการควบคุมปริมาณน้ำตาลในเลือด สามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ทางด้านอาหารได้อย่าง เช่น แป้งอบในเมี่ยงญวน เส้นก๋วยเตี๋ยว ลูกก๋วยเตี๋ยว ข้าวเกรียบ ซึ่งจะมีส่วนที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องรีดแป้งทำเส้นก๋วยเตี๋ยว
เครื่องหั่นข้าวเกรียบ
โคมตากข้าวเกรียบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์จากแป้งข้าวพันธุ์ กข 43 นั้น ต้องการนำเสนอผลิตภัณฑ์นี้ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของคนในระดับจังหวัด ระดับประเทศ และต่างประเทศ การวางแผนการตลาดเริ่มจากในชุมชน จังหวัด โดยการออกงานแสดงสินค้าตามที่มีร้านจำหน่ายหน้าร้านและการเพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์ ผ่านทาง FACEBOOK INSTAGRAM TIKTOK เป็นต้น ผลิตภัณฑ์จากแป้งข้าวพันธุ์ กข 43 ของเรามีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ไม่เหมือนใคร ราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับราคาสินค้าคู่แข่ง โดยคาดการณ์จากการขายผลิตภัณฑ์จากแป้งข้าวพันธุ์ กข 43 ว่าจะได้กำไรในแต่ละเดือน ประมาณ 50% - 70%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,725

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนกลุ่มเกษตรบ้านคลองเจริญ

ออนไลน์ : วิทยาลัยชุมชนกลุ่มเกษตรบ้านคลองเจริญ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004802 : โครงการส่งเสริมการตลาดเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนกระถางปูนปั้น

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ท่ามะเขือ อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางปั้นมือ Handmade

รายละเอียด : กระถางปั้นปูน ขนาด 30*15 ซม.

ชม. 150 บาท กระถางปั้นปูน ขนาด 40* 20 ซม.

250 บาท กระถางปั้นปูนขนาดใหญ่ ขนาด 150* 70 ซม.

เหลี่ยมปั้นปูน ขนาด 30 ซม.

50 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตโลโก้เพื่อนำไปใส่บนตัวผลิตภัณฑ์

สื่อโซเชียลมีเดียเพื่อใช้ในการโปรโมทช่องทางการตลาด

การออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ในพื้นที่หมู่ที่ 5 บ้านวังน้ำแดง ตำบลท่ามะเขือ อำเภอคลองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร เป็นพื้นที่ในการทำการเกษตร และเป็นพื้นที่ที่มีชื่อเสียงเรื่องการขายไม้ดอกไม้ประดับ โดยประชาชนในพื้นที่หมู่ที่ 5 ส่วนมากประกอบอาชีพธุรกิจการเพาะปลูกต้นไม้ขาย และการขายอุปกรณ์เกี่ยวกับต้นไม้ อย่างเช่น ร้านกระถางปิ่นสุข ซึ่งเป็นร้านกระถางปั้นมือทำเอง โดยจุด 3,000 บาท หรือมีการปั้นกระถางขึ้นมาเอง และสามารถให้ลูกค้ากำหนดแบบมาให้ทางร้านได้ แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงกว้าง เนื่องจากเจ้าของกิจการยังขาดความรู้ในการทำแผนและกลยุทธ์ทางการตลาด ความทันสมัยและความพร้อมในการทำช่องทางการโปรโมท และช่องทางการขายผ่านทางสื่อออนไลน์ แผนธุรกิจ “ร้านกระถางปิ่นสุข” คือมีการวางแผนการทำสื่อ ช่องทางการโปรโมทบนสื่อออนไลน์ การทำการตลาดบนแพลตฟอร์มต่างๆ ให้มากขึ้น รวมถึงพัฒนาช่องทางการขายให้มากขึ้น ทั้งการขายผ่านทางสื่อออนไลน์อย่างเช่น Facebook Shopee Lazada และการขายออฟไลน์ผ่านทางหน้าร้าน เพื่อกระตุ้นให้ทางร้านมียอดขายที่มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณศุภนิธรา นวพรพะยา 106 ม.5 ต.ท่ามะเขือ อ.คลองขลุง จ.

กำแพงเพชร 087-204-6336

ออนไลน์ : kkkkkkk

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65005041 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดน้ำพริกพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ท่ามะเขือ อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแมงดาและน้ำพริกเผ่าป่า

รายละเอียด : เป็นน้ำพริก “บ้านคุณย่า” ที่ผลิตขึ้นจากสูตรดั้งเดิม ที่รสชาติกลมกล่อม ถึงเครื่องสมุนไพร มี 2 ชนิด คือ น้ำพริกเผ่าป่า กับ น้ำพริกแมงดา จำหน่ายกระป๋องละ 20 บาท ที่ใส่ในบรรจุภัณฑ์ ที่สะดวกต่อการหยิบจับรับประทาน และเก็บไว้ในการรับประทานครั้งถัดไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการออกแบบบรรจุภัณฑ์และพัฒนาสูตรน้ำพริก

เครื่องบดพริกอัตโนมัติ

เครื่องซีลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์น้ำพริกบ้านคุณย่า โดยการสร้างภาพลักษณ์ผสมผสานกลยุทธ์การสื่อสารหลากหลายรูปแบบ โดยใช้เทคนิควิธีต่าง ๆ อย่างเป็นเอกภาพ มาช่วยลงผ่านช่องทางทางการจัดจำหน่ายด้วยรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ให้ผู้บริโภค รู้สึกถึงความคุ้มค่า ภูมิใจทุกครั้งที่ได้บริโภคน้ำพริกบ้านคุณย่า และสามารถเพิ่มยอดขายได้ จากการวิเคราะห์ พบว่าผู้บริโภคส่วนมากคำนึงถึงรสชาติและความสะอาดมากที่สุด เพราะ ผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาใส่ใจในเรื่องสุขภาพมากยิ่งขึ้น ความสะอาดจึงเป็นสิ่งสำคัญพอ ๆ กับรสชาติที่ดี จึงได้มีการคัดสรรวัตถุดิบที่ดี สะอาด มีคุณภาพและปลอดภัยต่อลูกค้า ในส่วนของราคานั้นผู้บริโภคเข้าใจและยอมรับได้ถ้าสินค้าที่มีคุณภาพดีพอ มีการส่งเสริมกลยุทธ์ด้านการตลาด ได้แก่ การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ลงเพจ Facebook และ กลยุทธ์ด้านการบริการที่นำเทคโนโลยีมาใช้ในการซื้อขายสินค้า โดยผู้บริโภคสามารถเลือกดูสินค้า และสั่งซื้อสินค้าได้ทุกที่ทุกเวลา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางเบญจมาศ สัตยารักษ์ 105 หมู่ 5 ต.ท่ามะเขือ อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

T.0815323963

ออนไลน์ : aaaaaaaa

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่ลาด อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกาะแดงข้าวเกรียบไข่ขาวเค็ม

รายละเอียด : ข้าวเกรียบไข่ขาวเค็มเป็นการแปรรูปอาหารจากไข่ขาวเค็มมีส่วนประกอบดังนี้ไข่เค็ม2.แป้งมันสำปะหลัง3.ผงฟู4.น้ำตาล5.กระเทียม6.พริกไทยขาว7.เกลือ8.สีผสมอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเกาะแดง ตั้งอยู่ที่ 24 หมู่ 5 ตำบลแม่ลาด อำเภอกลองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร จัดตั้งขึ้นมาเป็นระยะเวลา 15 ปีโดยมีแนวคิดมาจากการนำไข่ขาวเค็มที่เหลือใช้มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หรือนวัตกรรมอาหารสีเขียว โดยการใช้ไข่ขาวเค็มในการทำข้าวเกรียบแบบปกติทั่วไปให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเกาะแดง เพื่อแปรรูปอาหารเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำไข่ขาวเค็มที่เหลือใช้มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หรือนวัตกรรมอาหาร
พัฒนาบรรจุภัณฑ์
สร้างตราสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางอรุณศรี รัตนะ 24 หมู่ 5 ตำบลแม่ลาด อำเภอกลองขลุง จ.กำแพงเพชรT.
086-2103640
ออนไลน์ : FB: U2T KPRU Maelad
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่ลาด อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้าและไม้กวาดทางมะพร้าว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าและไม้กวาดทางมะพร้าวเป็นงานฝีมือและภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวบ้านมีลักษณะเด่นแข็งแรง ทนทาน เหมาะทุกสภาพการใช้ งานราคาไม้กวาดดอกหญ้าด้ามละ 50 บาท ไม้กวาดทางมะพร้าวด้ามละ 40 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมโดยภูมิปัญญาท้องถิ่นสร้างไม้กวาดที่สามารถปรับความยาวได้
สร้างบรรจุภัณฑ์
สร้างตราสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดดอกหญ้าและไม้กวาดทางมะพร้าวเป็นผลิตภัณฑ์ของบ้านแม่ลาดน้อย หมู่ที่ 3 ตำบลแม่ลาด อำเภอกลองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร กลุ่มไม้กวาดดอกหญ้าและไม้กวาดทางมะพร้าวก่อตั้งมานานแล้วเดิมเป็นเพียงกลุ่มไม้กวาดเล็กๆเพียงไม่กี่คน แต่ในปัจจุบันกลุ่มไม้กวาดมีสมาชิกเพิ่มมากขึ้น ตามกาลเวลากลุ่มไม้กวาดเกิดจากการรวมกลุ่มกันของชาวบ้านในชุมชน ผู้สูงอายุ ผู้พิการ ผู้ว่างงานหรือเกษตรกรที่ว่างจากงานเกษตร รวมกลุ่มกันเพื่อหารายได้เสริม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางจำเนียร เทื่อนดำ 50/2 หมู่ 3 ต.แม่ลาด อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร
T.089-8569660

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100066960676281>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.แม่ลาด อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานบ้านห้วยน้อย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานบ้านห้วยน้อยเป็นงานฝีมือและภูมิปัญญาท้องถิ่นของหมู่บ้าน มีลักษณะเด่น คือ มีลวดลายที่สวยงาม และมีความแข็งแรง ทนทานต่อการใช้งาน

05 : แผนธุรกิจ

จักสานบ้านห้วยน้อย สามารถซื้อได้ที่บ้านห้วยน้อย ตั้งอยู่ที่ 229/4 หมู่ที่ 6 ตำบลแม่ลาด อำเภอคลองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร กลุ่มจักสานบ้านห้วยน้อยเป็นการรวมกลุ่มกันของชาวบ้านในชุมชนเริ่มจากการทำเป็นครอบครัวค่อยๆ พัฒนามารวมกันเป็นกลุ่ม เพื่อหารายได้เสริมหรืออาจจะเป็นรายได้หลักของบางครอบครัวซึ่งอาชีพส่วนใหญ่ของชาวบ้านบ้านห้วยน้อยจะทำการเกษตร ซึ่งกลุ่มจักสานยังไม่มีหน่วยงานของภาครัฐเข้ามาสนับสนุนอย่างเป็นทางการ จึงทำให้กลุ่มจักสานบ้านห้วยน้อยยังไม่เกิดการพัฒนาหรือรายได้ที่เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -คุณณัฐริดา สุขกุล 229/4 หมู่ที่ 6 ต.แม่ลาด อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

T.086-4085525

ออนไลน์ : FB: U2T KPRU Maelad

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างตราสินค้า

เพิ่มลวดลายที่ทันสมัยตรงต่อความต้องการของผู้ซื้อ

"_"

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังแขม อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสาน

รายละเอียด : "มัดฟางจักสานแฮนด์เมด" เลือกใช้วัสดุที่มีความหนา ทนทาน เหนียว กันน้ำ แต่ให้น้ำหนักเบา และมีสีที่สดใส อีกทั้งยังมีแบบผลิตภัณฑ์ สีนํ้า ที่หลากหลายตอบสนองต่อการใช้งานได้จริงและหากลูกค้ามีแบบสินค้าอื่นๆที่ต้องการสามารถแจ้งความต้องการกับทางร้านได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบ
ผลิตภัณฑ์เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้และมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน
การขายสินค้าในช่องทางออนไลน์ เช่น page facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

"มัดฟางจักสานแฮนด์เมด" โดยทางกลุ่มนั้น เดิมมีความคิดสร้างสรรค์และมีฝีมือที่ดียิ่งมาก แต่ยังคงขาดในด้านของการพัฒนาแบบสินค้า ผลิตภัณฑ์ ที่ให้มีลักษณะตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้ามากขึ้นและยังคงขาดในด้านของการตลาด เพราะเดิมทีกลุ่มจะจำหน่ายสินค้าภายในหมู่บ้านและยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก ส่งผลให้ยอดขายสินค้าและยอดขายนั้นไม่ดีเท่าที่ควร ทางโครงการ U2T for BCG ที่รับผิดชอบงานในพื้นที่ตำบลวังแขม อำเภอคลองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร จึงต้องการเข้าไปพัฒนาแบบของผลิตภัณฑ์ สีนํ้า รวมถึงส่งเสริมช่องทางการตลาดในการจำหน่ายสินค้าให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น อีกทั้งยังมีแบบผลิตภัณฑ์ สีนํ้า ที่หลากหลายตอบสนองต่อการใช้งานได้จริง และหากลูกค้า มีไอเดีย (Idea) หรือแบบสินค้าอื่นๆที่ต้องการ ลูกค้าร้าน "มัดฟางจักสานแฮนด์เมด" สามารถแจ้งความต้องการได้ในส่วนของรูปแบบผลิตภัณฑ์ ลวดลาย สี สีนํ้าที่ชอบและเวลาที่ต้องการรับสินค้าได้ โดยร้าน "มัดฟางจักสานแฮนด์เมด" จะจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทั้งช่องทางออนไลน์ (Online) และออฟไลน์ (Offline) ทำให้เรามีผลิตภัณฑ์ สีนํ้า ที่พร้อมจำหน่ายอยู่เสมอ "มัดฟางจักสานแฮนด์เมด" จึงสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายได้เป็นจำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว อีกทั้งยังมีราคาที่ย่อมเยากว่าเนื่องจาก มีต้นทุนที่ต่ำและไม่ได้ผ่านผู้ซื้อคนกลาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสมศรี ชาวอบทม 167 ม.8 ต.วังแขม อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร
T.0895687390

ออนไลน์ : มัดฟางจักสานแฮนด์เมด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.วังเขม อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

1 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกระยาสารทแม่จ่าปูน

รายละเอียด : ขนมกระยาสารท ที่โดดเด่นด้วยความใส่ใจ พื้พิถีพิถัน และยังคงคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลักนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้าน “กระยาสารทแม่จ่าปูน (ตำบลวังเขม)” เป็นลูกค้าทุกเพศ ทุกวัย ที่ชื่นชอบในการทานขนมกระยาสารท และหลงใหลในเอกลักษณ์ของขนมกระยาสารท ในราคาย่อมเยา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม

กล่องบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมโดยใช้กระดาษคราฟต์ เพราะย่อยสลายได้ตามธรรมชาติภายในเวลาไม่กี่สัปดาห์และช่องใส่บรรจุภัณฑ์แบบซิลิโคนพลาสติก ป้องกันความชื้น ยืดระยะเวลาการเก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มชาวบ้านในพื้นที่บ้านวังเขม หมู่ที่ 1 ตำบลวังเขม อำเภอกองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร ซึ่งมีการผลิตกระยาสารทมาแต่ดั้งเดิมอยู่แล้ว พบปัญหาในการจัดจำหน่ายสินค้าเพียงช่องทางเดียว ได้แก่ ช่องทางออฟไลน์ (Offline) และบรรจุภัณฑ์ที่สินค้านั้นยังคงเป็นรูปแบบเดิมทางผู้พัฒนาจึงมองเห็นถึงช่องทางการเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้เป็นแบบสุญญากาศ ซึ่งการบรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศนั้นจะช่วยให้สินค้าคงลักษณะและคงซึ่งความสดใหม่ ทำให้ไม่มีการเน่าเสีย และยังช่วยยืดอายุสินค้าได้ยาวนานยิ่งขึ้น ตลอดจนการนำเข้าเสีย ของสินค้าได้อย่างดีทำให้เหมาะกับการซื้อไปเป็นของฝาก และเพิ่มกล่องใส่ผลิตภัณฑ์พร้อมทั้งการสร้างแบรนด์ เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทั้งในช่องทางออนไลน์ (Online) และออฟไลน์ (Offline) มีการโปรโมทสินค้าหรือการกำหนดราคาแตกต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์ (Online) เช่น Facebook , LINE เป็นต้น เพื่อให้ง่ายต่อการเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายและง่ายต่อการซื้อขายผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางจ่าปูน พันธ์ 73 ม.1 ต.วังเขม อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร T.06-4053-9391

ออนไลน์ : กระยาสารทแม่จ่าปูน วังเขม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังไทร อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกง

รายละเอียด : พริกแกงพื้นบ้าน จัดส่งทั้งในและนอกพื้นที่ บรรจุภัณฑ์ มี 3 ปริมาณ คือ 0.2 กิโลกรัม ราคา 20 บาท , 0.5 กิโลกรัม ราคา 60 บาท และราคา 1 กิโลกรัม 120 บาท มีการให้บริการก่อนการขายและหลังการขาย มีการรับประกันคุณภาพ ความสะดวก ความสำเร็จ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการบรรจุอาหารแบบปลอดภัยด้วยสุญญากาศและกระบวนการสุญญากาศ
ออกแบบผลิตภัณฑ์
นวัตกรรมการบริหารและจัดการกลุ่มด้วยเทคโนโลยี

05 : แผนธุรกิจ

การเริ่มวางแผนการตลาดการลงทุนโดยใช้ศักยภาพของแรงงานในท้องถิ่นที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยวางแผนใช้ระยะเวลา 3 เดือนในการสำรวจตลาดกลุ่มร้านค้าในชุมชนออกแบบตราสัญลักษณ์ของสินค้า และบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างความโดดเด่นให้สินค้าตรงความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นำส้ม พร้อมไทยสงค์ ม. 6 บ้านกระโดนเตี้ย ต.วังไทร อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร.T.0814068320
ออนไลน์ : กลุ่มพริกแกงบ้านกระโดนเตี้ย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008106 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดผ้าทอพื้นถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังไทร อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอ

รายละเอียด : - ผ้าถุง ลายธรรมดา ผืนละ 600 บาท ทอลายผืนละ 700 บาท และผ้าไหม
ราคาเริ่มต้น 2,000 บาท-ผ้าขาวม้า ผืนละ 200 บาท-ผ้าสบู่ ผืนละ 300 บาท -ผ้าใส่รอง ผืน
ละ 500 บาทหมายเหตุ สินค้าสั่งตัดตามความต้องการของลูกค้า เช่น เสื้อ กางเกง ผ้าปูที่
นอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพและการผลิตที่มีความประณีต
วัสดุตกแต่งผ้าทอ
นวัตกรรมการบริหารและจัดการกลุ่มด้วยเทคโนโลยี

05 : แผนธุรกิจ

มีการวางแผนเพื่อเพิ่มยอดขายโดยจัดทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ขยายช่องทางการจัด
จำหน่ายปรับปรุงกระบวนการผลิตผ้าทอโดยได้รับแหล่งเงินทุนจากโครงการขับเคลื่อน
เศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG เพื่อพัฒนากลุ่มและสร้างรายได้
ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วรรณ พวงทอง ม.11 บ้านอ่างทอง ต.วังไทร อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร
T.095-9964816
ออนไลน์ : dddddd
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังบัว อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานแฮนด์เมด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์งานแฮนด์เมดที่ผลิตจากเส้นพลาสติก ไซ้ของได้เป็นจำนวนมาก มีความแข็งแรง มีลวดลายที่หลากหลาย และมีให้เลือกหลายขนาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเพื่อพัฒนาตัวสินค้าและบริการ
นวัตกรรมส่งเสริมวัฒนธรรมชุมชน
นวัตกรรมการบริหารและจัดการกลุ่ม

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าสานแฮนด์เมด เป็นร้านขายกระเป๋าสานสำหรับกลุ่มคนทั่วไป ซึ่งสินค้าที่จัดจำหน่ายที่ร้านมีการผลิตและจัดจำหน่ายตามช่องทางออนไลน์หลายรูปแบบ และจำหน่ายในพื้นที่ภายในชุมชน มีรูปแบบให้เลือกหลากหลาย ราคาย่อมเยาสามารถเข้าถึงได้ทุกคน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางบุญมี รักษา 13 หมู่ที่ 5 ตำบลวังบัว อำเภอคลองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร
62120 064-3213046

ออนไลน์ : FB: U2T ตำบลวังบัว จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.วังบัว อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงกลุ่มแม่บ้านเกาะสำไย

รายละเอียด : พริกแกงกลุ่มแม่บ้าน จัดจำหน่ายในชุมชนและต่างจังหวัด บรรจุในถุง
ปริมาณ 500 กรัม ในราคา 50 บาท และปริมาณ 1,000 กรัม ราคา 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลถุง
นวัตกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม
เครื่องบดพริก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้านของหมู่ที่ 5 บ้านเกาะสำไย ต.วังบัว อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร เกิดขึ้นจากการ
รวมกลุ่มของคนในชุมชน เพื่อเป็นการพัฒนาความเป็นอยู่ การสร้างรายได้ ลดรายจ่ายของ
คนในชุมชน โดยเล็งเห็นความต้องการของคนในชุมชนที่ต้องการซื้อพริกแกงที่สะอาด
ปลอดภัย ราคาไม่สูงมาก และสามารถทานได้ทุกเพศ ทุกวัย จึงได้จัดตั้งกลุ่มพริกแกงแม่บ้าน
ขึ้นมาตอบสนองตามความต้องการของผู้บริโภค ในปัจจุบันกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่ม
ญาติพี่น้องของคนในชุมชนที่อาศัยอยู่ทางแถบภาคอีสาน และในอนาคตต้องการเพิ่มช่องทาง
การขายแบบออนไลน์เพื่อให้ผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์สามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางพรทิพย์ สัตยพันธ์ บ้านเกาะสำไย หมู่ที่ 5 ตำบลวังบัว อำเภอคลองขลุง จังหวัด
กำแพงเพชร 096-6957496

ออนไลน์ : FB: U2T ตำบลวังบัว จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65002480 : การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์น้ำหมักมูลไส้เดือน ภายใต้แบรนด์ "สวนบ้านป่า"



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.วังยาง อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักมูลไส้เดือน

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่ชุมชนหมู่ที่ 1 ตำบลวังยาง คิดค้นขึ้นเนื่องจากสภาพดินในพื้นที่ตำบลวังยางมีลักษณะเป็นดินแข็งไม่เหมาะสำหรับการเพาะปลูก จึงได้มีการนำมูลไส้เดือนมาใช้ เพื่อปรับสภาพดินให้เหมาะสมกับการเพาะปลูกและการทำเกษตรมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาแบรนด์ และบรรจุภัณฑ์สินค้า

การพัฒนาสื่อประชาสัมพันธ์ คลิปวิดีโอ ทำความเข้าใจและเห็นความสำคัญของผลิตภัณฑ์

ในระบบเศรษฐกิจชีวภาพ

การส่งเสริมด้านการจัดตั้งเพจ และการขายสินค้าแบบออนไลน์ในระบบ E-Commerce

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำหมักมูลไส้เดือน สวนบ้านป่า เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนหมู่ที่ 1 ตำบลวังยาง เกิดจากการนำมูลไส้เดือนมาร่อนแยกออกเป็นน้ำหมักไส้เดือน โดยมีการต่อยอดพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย โดดเด่น และสวยงามขึ้น สื่อประชาสัมพันธ์ ช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางณัฐกรณีย์ นิยมชน หมู่ 4 ตำบลวังยาง อำเภอคลองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร
Tel.0837979140

ออนไลน์ : FB: ศูนย์รวมผลิตภัณฑ์ตำบลวังยาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65003776 : การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ดินมูลไส้เดือน ภายใต้แบรนด์ "สวนบ้านป่า"



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.วังยาง อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยดินมูลไส้เดือน

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่ชุมชนหมู่ที่ 1 ตำบลวังยาง คิดค้นขึ้นเนื่องจากสภาพดินในพื้นที่ตำบลวังยางมีลักษณะเป็นดินแข็งไม่เหมาะสำหรับการเพาะปลูก จึงได้มีการคือนำมูลไส้เดือนมาใช้ เพื่อปรับสภาพดินให้เหมาะสมกับการเพาะปลูกและการทำเกษตรมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาแบรนด์ และบรรจุภัณฑ์สินค้า

การพัฒนาสื่อประชาสัมพันธ์ คลิปวิดีโอ ทำความเข้าใจและเห็นความสำคัญของผลิตภัณฑ์

ในระบบเศรษฐกิจชีวภาพ

การส่งเสริมด้านการจัดตั้งเพจ และการขายสินค้าแบบออนไลน์ในระบบ E-Commerce

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



ก่อนพัฒนา

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยดินมูลไส้เดือน สวนบ้านป่า เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนหมู่ที่ 1 ตำบลวังยาง เกิดจากการนำมูลไส้เดือนมาร่อนแยกออกเป็นน้ำมูลไส้เดือน โดยมีการต่อยอดพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย โดดเด่น และสวยงามขึ้น สื่อประชาสัมพันธ์ ช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางณัฐกรณีย์ นิยมชน หมู่ 4 ตำบลวังยาง อำเภอคลองขลุง จังหวัดกำแพงเพชร

Tel. 0837977140

ออนไลน์ : FB: ศูนย์รวมผลิตภัณฑ์ตำบลวังยาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หัวถนน อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพร FRAGRANT (กลิ่นหอม)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพร FRAGRANT (กลิ่นหอม) เป็นผลิตภัณฑ์แชมพูสระผมสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติ มีกลิ่นหอม ช่วยบำรุงเส้นผมให้เงางาม นุ่มลื่น สามารถใช้ได้กับกลุ่ม ผู้มีปัญหาด้านหนังศีรษะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสูตรแชมพูสมุนไพร กระบวนการผลิต และการออกแบบตราบรรจุภัณฑ์
การสกัดสมุนไพรเพิ่มความหอม
เครื่องคั้นแยกกาก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- พัฒนาราคาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น
- เพิ่มช่องทางการตลาด ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,853

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทัชชพร กลิ่นหอม บ้านหนองกระทุ่ม หมู่ที่ 7 ต.หัวถนน อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร 0979822254

ออนไลน์ : สินค้าโดยชุมชนตำบลหัวถนน U2T For BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005971 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดแทนมเหิด

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ห้วยถนน อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนเค้กสาลี่เนื้อน้อย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แพนเค้กสาลี่เนื้อน้อย เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปที่ทำมาจากวัตถุดิบในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

นำสมุนไพรพื้นบ้านที่รับประทานได้มาแปรรูปเป็นอาหารที่สามารถเก็บไว้ได้นานด้วยกรรมวิธีการผลิตอาหาร ให้มีรสชาติที่อร่อยถูกปากผู้บริโภคและสามารถเก็บไว้ได้นาน และสามารถรับประทานได้โดยไม่ต้องผ่านการปรุงด้วยความร้อนอีกครั้ง จำหน่ายให้กับกลุ่มที่ชื่นชอบรับประทานเห็ด รวมถึงการพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น โปรโมทผ่านช่องทางการตลาด ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางทวิษ บุษย์ส่ง หมู่ที่ 8 บ้านโนนทัน ต.ห้วยถนน อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร T.

088-4290058

ออนไลน์ : สินค้าโดยชุมชนตำบลห้วยถนน U2T For BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการพัฒนาสูตรแพนเค้ก

-

เครื่องซีล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.คลองน้ำไหล อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร

บัญชี 6 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปางควายแบรนด์

รายละเอียด : ร้านค้าชุมชนตำบลคลองน้ำไหล ที่รวบรวมสินค้าภายในตำบลคลองน้ำไหลมาจัดจำหน่าย ร้านปางควายแบรนด์จัดตั้งโดยกลุ่มวิสาหกิจท่องเที่ยวอ่างเก็บน้ำคลองน้ำไหล ซึ่งเป็นกลุ่มชาวบ้านในพื้นที่จากหลายหมู่บ้านรวมตัวกันเพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวของตำบลคลองน้ำไหลมีความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวบ้านและหน่วยงานในพื้นที่สถานที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีมีนักท่องเที่ยวผ่านตลอดทั้งปี สามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับประชาชนในเขตตำบลคลองน้ำไหลได้เป็นอย่างดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างแบรนด์ ออกแบบโลโก้
ทำร้านค้าแบบออนไลน์
ปรับแต่งร้านค้าให้มีความโดดเด่น

05 : แผนธุรกิจ

ปางควายแบรนด์ ครอบคลุมสินค้าของชาวบ้านในตำบลคลองน้ำไหล มาจัดจำหน่ายที่หน้าร้านซึ่งตั้งอยู่บริเวณทางขึ้นน้ำตกคลองน้ำไหล มีนักท่องเที่ยวผ่านตลอดทั้งปี จึงมีโอกาสดึงดูดนักท่องเที่ยวต่อเนื่อง ทีมคลองน้ำไหลสะออน เข้าไปพัฒนาการจัดวางสินค้า ออกแบบโลโก้สร้างแบรนด์ จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์ ป้ายราคาสินค้า เพื่อให้ร้านค้าดูน่าสนใจ สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเลือกซื้อสินค้าที่ร้านมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปางควายแบรนด์
ออนไลน์ : ปางควายแบรนด์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.คลองน้ำไหล อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร



บัญชี

6 คน



ประชาชน

8 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปางควายจักสาน

รายละเอียด : การรวบรวมงานหัตถกรรมจักสานในตำบลคลองน้ำไหล เช่น หมวก ตะกร้า ตะแครง กระด้ง หวด แก้วไม้ไผ่ ฯลฯ มาจัดจำหน่าย ให้แก่นักท่องเที่ยวและประชาชนทั่วไป ที่หน้าร้านปางควายจักสาน และร้านค้าชุมชน ปางควายแบรนด์ และในรูปแบบร้านค้าออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐกิจศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบร้านค้าแบบออนไลน์

จัดทำโลโก้

สร้างแบรนด์

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์จักสาน ถือเป็นงานฝีมือที่ต้องใช้ทักษะและความชำนาญในการผลิต สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการใช้งานได้หลากหลายรูปแบบ เป็นสินค้าที่มีคุณค่า สวยงามแบบคลาสสิก สะดวกต่อการขนส่ง เพราะมีน้ำหนักเบา ไม่เสียหาย เป็นสินค้าที่เหมาะสมกับการทำตลาด online ทีม u2t เข้าไปช่วยเรื่องการหาช่องทางการตลาดเพิ่ม สร้างแบรนด์ พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาดมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปางควายจักสาน

ออนไลน์ : ปางควายจักสาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.คลองลานพัฒนา อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร



บัญชี

11 คน



ประชาชน

8 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวคลองลาน

รายละเอียด : 1.ข้าวกล้องปลอดสารพิษ พันธุ์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ และข้าวสายพันธุ์โบราณ (ข้าวน้ำหมาก) บรรจุขนาด 1 กิโลกรัม ราคา 80 บาท 2.ข้าวสารปลอดสารพิษ สายพันธุ์ข้าวหอมแดง และข้าวเหนียวลิ้มพัว บรรจุขนาด 15 กิโลกรัม ราคา 1,200 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแพ็คข้าวสุญญากาศ

ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

สื่อการตลาดเพื่อการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจข้าวปลอดสารพิษตำบลคลองลานพัฒนา เน้นการผลิตข้าวปลอดสารพิษเพื่อสุขภาพในรูปแบบข้าวกล้องและข้าวสาร ด้วยกระบวนการเพาะปลูกตามหลักวิถีเกษตรธรรมชาติ จัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตข้าวปลอดสารพิษ ภายใต้แบรนด์สินค้า "ข้าวคลองลาน" พัฒนาการบรรจุภัณฑ์สินค้า และส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าให้สะดวกในการซื้อสินค้ามากขึ้นและมีราคามาตรฐานที่ไม่แพงเกินไปสำหรับผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มผู้รักสุขภาพทุกช่วงวัย โดยกลุ่มผู้ผลิตข้าวปลอดสารพิษตำบลคลองลานพัฒนาจะขับเคลื่อนเป็นกลุ่มเพื่อจำหน่ายข้าวปลอดสารพิษภายในชุมชนและรอบพื้นที่ อีกทั้งเป็นศูนย์เรียนรู้การทำเกษตรตามหลักวิถีเกษตรธรรมชาติ และส่งเสริมการทำประชาสัมพันธ์สินค้าและการตลาดข้าวปลอดสารพิษเพื่อจำหน่ายของชุมชน

ทีมงาน U2T ร่วมขับเคลื่อนการขายข้าวปลอดสารพิษ ร่วมสร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ปลูกข้าวปลอดสารพิษในพื้นที่ตำบลคลองลานพัฒนา โดยมีสินค้าเพื่อจำหน่าย 2 รูปแบบ คือ ข้าวกล้อง และข้าวสาร โดยจะนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาพัฒนาในรูปแบบบรรจุภัณฑ์ ออกแบบตราสินค้า (Logo) และสร้างแบรนด์ให้กับชุมชนภายใต้ชื่อว่า "ข้าวคลองลาน"

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,320

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายมงคล เพ็ชรเนียม 145 ม.12 ต.คลองลานพัฒนา อ.คลองลาน จ.

กำแพงเพชรTel.0890818892

ออนไลน์ : FB: ข้าวคลองลาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.คลองลานพัฒนา อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร

บัญชี 11 คน
ประชาชน 8 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สโลว์ไลฟ์คลองลาน

รายละเอียด : ส่งเสริมและยกระดับการบริการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ภายในตำบลคลองลานพัฒนา ประกอบด้วยบริการ 3 รูปแบบ ดังนี้ - บริการนวดฝ่าเท้า- บริการอบสมุนไพร- บริการเช่าชุดชนเผ่า

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการนวดเท้า

สูตรสมุนไพรสุขภาพ

ออกแบบตราสินค้าและการให้บริการ

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจบริการเชิงสุขภาพของตำบลคลองลานพัฒนา เริ่มเปิดให้บริการในปี 2563 โดยมีการให้บริการนวดแผนไทย บริการเช่าชุดถ่ายภาพชนเผ่า ณ น้ำตกคลองลาน ซึ่งเป็นธุรกิจที่ให้บริการแก่นักท่องเที่ยวที่มีความสำคัญต่อการสร้างรายได้และยกระดับเศรษฐกิจของชุมชน อีกทั้งเป็นธุรกิจที่ส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ของชุมชน เป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ธุรกิจที่สร้างรายได้เข้าสู่ประเทศ (Product of Excellence) จะมี 3 ธุรกิจหลัก คือ ธุรกิจบริการทางการแพทย์ ธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพและสมุนไพรไทย และธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ ซึ่งได้แก่ บริการนวดไทยและสามารถนำทรัพยากรในชุมชนมาสร้างมูลค่าเพิ่มก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทีมงาน U2T ร่วมกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ส่งเสริมและยกระดับการบริการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ เพื่อพัฒนาการให้บริการ สร้างรายได้ให้กับชุมชนและยกระดับการท่องเที่ยวของตำบลคลองลานพัฒนาให้มีความต่อเนื่อง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายอะชัย อ่อนอิศรเดช: 75 หมู่ 15 คลองลานพัฒนา คลองลาน กำแพงเพชร T. 0929379623

ออนไลน์ : FB: Slowlife Khlonglan

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.โป่งน้ำร้อน อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงแกงอุดม

รายละเอียด : พริกแกง โดยวัตถุดิบสามารถหาได้ในท้องถิ่น ดังนั้น ชาวบ้านโป่งน้ำร้อน หมู่ที่ 1 จึงได้รวมกลุ่มแปรรูปวัตถุดิบให้เป็นพริกแกง สามารถส่งตามร้านอาหาร หรือขายตามตลาดสด และวางขายร้านค้าตามหมู่บ้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์(Packaging)

ช่องทางการขายออนไลน์และออฟไลน์โดยจัดราคาและโปรโมชั่นสินค้าให้น่าสนใจ

พัฒนาสร้าง Brand ให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พริกแกง (พริกแกงแกงอุดม) ถือเป็นวัฒนธรรมการปรุงอาหารของประเทศไทย ในปัจจุบันแล้ว น้ำพริกแกง มีให้เลือก ได้หลากหลาย กลุ่มน้ำพริกคุณแม่สุรีย์ ที่ตั้ง เลขที่ 251 หมู่ 1 บ้านโป่งน้ำร้อน อำเภอคลองลาน จังหวัดกำแพงเพชร ประกอบธุรกิจประเภทเครื่องปรุงรส ภายใต้กลุ่มน้ำพริกคุณแม่สุรีย์ เราจึงได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เพื่อที่จะมาใช้ในการพัฒนาพริกแกงกลุ่มของคุณแม่สุรีย์ ให้เป็นที่นิยมและรสชาติที่คงที่ และที่สำคัญส่วนประกอบที่ใช้ในการทำเครื่องพริกแกงนั้น เรายังใช้เป็นพืชสมุนไพรทั้งหมด โดยจะจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสุณี ภูมิรัมย์ หมู่.1 โป่งน้ำร้อน ตำบลโป่งน้ำร้อน อำเภอคลองลาน จังหวัด

กำแพงเพชร 062-0700243

ออนไลน์ : FB: กำแพงเพชร มาร์เก็ตเพลส "ตลาดออนไลน์เพื่อชุมชน, FB: KPRU U2T for

BCG ตำบล โป่งน้ำร้อน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.โป่งน้ำร้อน อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกจักสาน "สาวเหลือน้อย"

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ (Product) ในด้านของผลิตภัณฑ์นั้นจะจักสานหมวกด้วยมือของคนในชุมชน โดยใช้วัสดุจากธรรมชาติ คือ ใบลาน ใบตาล และไม้ไผ่ นำมาตากแห้งด้วยตู้อบแห้ง สีสันมาจากใบลานจะทำให้หมวกดูสวยงาม แข็งแรง ขนาดของหมวกสามารถสั่งทำได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาส่งเสริมด้านการสร้างตราสินค้า

ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีตู้อบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์มาช่วยในเรื่องการตากแห้ง

พัฒนาการจักสานผลิตภัณฑ์ ให้มีรูปแบบหลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

หมวกจักสาน (สาวเหลือน้อย) เป็นการนำวัสดุจากธรรมชาติมาต่อยอดให้เกิดมูลค่าขึ้น เราจึงได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เพื่อที่จะเข้าไปพัฒนาส่งเสริมด้านการสร้างตราสินค้า การยกระดับเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และพัฒนาป้ายห้อยสินค้าให้กับหมวก พร้อมทั้งสนับสนุนช่องทางการขาย ไม่ว่าจะเป็นการขายในช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายชาญชัย ศรีหวงค์ ม.5 ตำบลโป่งน้ำร้อน อำเภอคลองลาน จังหวัดกำแพงเพชร 095-4073130

ออนไลน์ : FB: KPRU U2T for BCG ตำบลโป่งน้ำร้อน, FB: กำแพงเพชร มาร์เก็ตเพลส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ลี้กงาม อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โซรปสวนพ้อพอเพียง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากอ้อยโดยผ่านกระบวนการผลิตเป็นโซรป สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในผลิตภัณฑ์อาหารได้หลากหลายชนิดโดยใช้เป็นสารให้ความหวาน ภายใต้แบรนด์ "สวนพ้อพอเพียง" หมู่ 1 ตำบลลี้กงาม ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโซรปสวนพ้อพอเพียง ได้แก่ ไซโซรปน้ำอ้อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการออกแบบทักษะกระบวนการปรับปรุงฉลากสินค้า และหาแหล่งบรรจุภัณฑ์เพื่อการพัฒนาสินค้าตามวัตถุประสงค์

การใช้ Social Media มาใช้เป็นแพลตฟอร์มการขายออนไลน์ต่างๆ เข้ามาช่วยในการซื้อขายทำได้ง่ายขึ้น เช่น การนำผลิตภัณฑ์ไปจัดจำหน่ายที่เพจ U2T ตำบลลี้กงาม เพจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในระยะเวลาสามเดือนนี้ ทีมงานโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลลี้กงาม มีแผนธุรกิจที่จะส่งสินค้าโซรปสวนพ้อพอเพียง ขายผ่านออนไลน์มากขึ้น เพิ่มช่องทางสื่อสารกับลูกค้าออนไลน์แบบเรียลไทม์เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น ขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ให้นิยมนำมาซื้อและมีความพร้อมต่อการส่งจำหน่ายสู่ตลาดออนไลน์ตลอดทั้งปีในอนาคต เช่น การสร้างช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ ในเพจ U2T ตำบลลี้กงาม เพจ Facebook และลงตลาดออฟไลน์ให้เป็นที่ยอมรับของชุมชนใกล้เคียงหรือในพื้นที่อื่นๆ โดยจะนำสินค้ามาลงขายร้านสหกรณ์ในชุมชน ลงตามร้านขายของที่ระลึกและจัดออกบูธในโอกาสต่าง ๆ และสร้างแบรนด์หรือบุคลิกลักษณะฉลากสินค้าจากเดิม ให้ความโดดเด่นและได้มาตรฐานมากยิ่งขึ้น เป้าหมายเดิมคือกลุ่มรักสุขภาพและจะพัฒนาโดยจะเน้นเป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไป เพื่อสร้างกำไรที่สูงกว่าสินค้าทั่วไป ไขษณออนไลน์เพื่อสร้างลูกค้ารายใหม่และรักษาฐาน คุณภาพสินค้า บริการ และการจัดส่งที่รวดเร็ว เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนพ้อพอเพียง | 189 ม.1 ต.ลี้กงาม อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร 095 327 1199

ออนไลน์ : U2T ตำบลลี้กงาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004461 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อส่งเสริมการตลาด

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ลี้กงาม อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรตราไฟเพชร
รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรตราไฟเพชร เป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีสรรพคุณคือช่วยในการผ่อนคลายความตึงเครียด วัตถุประสงค์ที่นำมาใช้เป็นส่วประกอบนั้นเป็นสมุนไพรหาจากธรรมชาติ 100 % และมีสมุนไพรมากกว่า 16 ชนิด อยู่ในภายใต้แบรนด์ "ตราไฟเพชร" หมู่ 2 บ้านเพชรนิยม ตำบลลี้กงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการออกแบบทักษะกระบวนการปรับปรุงฉลากสินค้าและหาแหล่งวัสดุบรรจุภัณฑ์เพื่อการพัฒนาสินค้าตามวัตถุประสงค์
การใช้ Social Media มาใช้เป็นแพลตฟอร์มการขายออนไลน์ต่างๆ เข้ามาช่วยในการซื้อขายทำได้ง่ายยิ่งขึ้น เช่น การนำผลิตภัณฑ์ไปจัดจำหน่ายที่เพจU2T ตำบลลี้กงาม และ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มรูปแบบของผ้าห่อลูกประคบให้มีสีสันมากยิ่งขึ้นโดยใช้สีจากธรรมชาติ100%พัฒนาฉลากสินค้าปรับเปลี่ยนข้อมูลสินค้าจากเดิมให้มีความถูกต้องและพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้มียอดขายและการส่งจำหน่ายสู่ตลาดออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไฟเพชร | 38 หมู่ 2 บ้านเพชรนิยม ต.ลี้กงาม อ.คลองลาน จ.กำแพงเพชร
โทร.0862082657
ออนไลน์ : U2T ตำบลลี้กงาม
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ถาวรวัฒนา อ.ทรายทองวัฒนา จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมหมูนานมัยกลุ่มแม่บ้าน บ้านบึงสำราญ (Sour pork)
รายละเอียด : แพนมหมูจะห่อด้วยใบตองทำให้หมูมีรสชาติที่กลมกล่อมได้กลิ่นหอมของใบตอง แพนมหมูจะกินได้ก็ต่อเมื่อ 2-3 วันขึ้นไปหลังจากการห่อ และเมื่อ 2-3 วันผ่านไป แพนมหมูจะมีรสชาติเปรี้ยว สามารถนำไปทานได้เลย หรือจะนำไปทอดกับน้ำมันก็ได้ คนส่วนใหญ่นิยมกินกับข้าวเหนียว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page Tiktok U2T ตำบลถาวรวัฒนา จังหวัดกำแพงเพชร
ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโกสินค้าให้มีลักษณะเด่น สวยงาม และทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายคือชายหญิงทั่วประเทศ ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ ซึ่งเป้าหมายอีกกลุ่มของเราจะเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ได้จากร้านค้าในตำบลถาวรวัฒนา รวมไปถึงบุคคลที่ชอบประกอบอาหารในครัวเรือน และสำหรับลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง ยินดีให้บริการจัดส่งฟรีพื้นที่ใกล้เคียงรัศมี ไม่เกิน 10 กม. การโปรโมทผ่าน Page Facebook U2T ตำบลถาวรวัฒนา จังหวัดกำแพงเพชร เพื่อกระจายข่าวสารให้แก่ผู้บริโภคเพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงตัวสินค้าได้ง่ายขึ้น สิ่งที่เราให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกคือคุณภาพของสินค้าและวัตถุดิบ ซึ่งวัตถุดิบของเรามีแหล่งการผลิตในตำบลถาวรวัฒนา ทำให้สินค้าของเรามีคุณภาพ มีความสดใหม่และสะอาด อีกทั้งยังมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและจุดเด่นอีก ข้อหนึ่งของสินค้าของเราคือ สินค้าเราได้ผ่านการตรวจวิเคราะห์อยู่ในเกณฑ์ สินค้าปลอดภัย และไม่ใส่สารกันบูด ในส่วนของกิจกรรมในการขายและการทำการตลาด ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ ทำให้โลโก้ใหม่ รวมไปถึงการโปรโมทสินค้าผ่านทางสื่อออนไลน์ต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,160

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ถาวรวัฒนา อ.ทรายทองวัฒนา จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงกลุ่มแม่บ้าน บ้านบึงสำราญ (Curry Paste)
รายละเอียด : พริกแกงเป็นส่วนประกอบหลักของแกงทุกชนิด ด้วยส่วนผสมที่คัดสรรเอง จึงมีความสดใหม่และสะอาด อีกทั้งยังมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐานพริกแกงได้ผ่านการตรวจวิเคราะห์อยู่ในเกณฑ์ สินค้าปลอดภัย และเวลาพัฒนานับวันกระเด็น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page Facebook U2T ตำบลถาวรวัฒนา จังหวัดกำแพงเพชร
ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้สินค้า
ใช้นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์ซอง ด้วยเครื่องสุญญากาศ มาเป็นการเพิ่มคุณค่าให้กับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายคือชายหญิงทั่วประเทศ ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ ซึ่งเป้าหมายอีกกลุ่มของเราจะเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ได้จากร้านค้าในตำบลถาวรวัฒนา และสำหรับลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง ยินดีให้บริการจัดส่งฟรี พื้นที่ใกล้เคียงรัศมี ไม่เกิน 10 กม. มีการโปรโมทผ่าน Page Facebook U2T ตำบลถาวรวัฒนา จังหวัดกำแพงเพชร เพื่อกระจายข่าวสารให้แก่ผู้บริโภคเพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงตัวสินค้าได้ง่ายขึ้น และสิ่งที่เราให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกคือคุณภาพของสินค้าและวัตถุดิบ ซึ่งวัตถุดิบของเรามาจากแหล่งการผลิตที่อยู่ในตำบลถาวรวัฒนา ทำให้สินค้าของเรามีคุณภาพ มีความสดใหม่และสะอาด อีกทั้งยังมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและจุดเด่นอีก ข้อหนึ่งของสินค้าของเราคือ สินค้าเราได้ผ่านการตรวจวิเคราะห์อยู่ในเกณฑ์ สินค้าปลอดภัย และเวลาพัฒนานับวันกระเด็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ทุ่งทราย อ.ทรายทองวัฒนา จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารถัวยักษ์ หมู่บ้านสามจบ

รายละเอียด : กระยาสารถัวยักษ์แบบเดิมจะมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใส่ถุงพลาสติกใสๆ สี
ลปากถุงเป็นแพ็ค มีสูตรเฉพาะที่สืบทอดกันมายาวนานรสชาติ หวาน มัน กลมกล่อม
หอมอร่อยและเน้นธัญพืชที่มีหลากหลายแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

U2T for BCG ตำบลทุ่งทราย อำเภอทรายทองวัฒนา จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้โปรแกรม Photoshop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ภาคเหนือ, ภาคกลาง, ภาคอีสานและกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ใน
ตำบลทุ่งทราย ไม่จำกัดเพศ สามารถทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ เพราะคนส่วนใหญ่มีถิ่นฐาน
บ้านเกิดเดิมมาจากสามภาคนี้ บริการจัดส่งให้เองแถมพื้นที่ใกล้เคียง รวมถึงการขนส่ง
ปริมาณเยอะๆ จัดส่งให้ฟรี และการจัดส่งด้านขนส่ง แบบทันใจภาคเอกชน รวมถึงการจัดไป
รโมทสินค้า ชื่อครบตามจำนวนจัดส่งฟรีให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้าได้มีส่วนร่วมร่วมกับกิจกรรมให้ได้
ด้านการจัดจำหน่าย จะแบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ การตลาดออนไลน์ เช่นFacebook, LINE จะมี
การโพสต์ขาย การไลฟ์สด การทำแอดโฆษณาและการตลาดออฟไลน์ เช่น ตลาดนัดชุมชน,
ศูนย์จำหน่ายที่บ้าน ลูกค้าที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ที่กระยาสารถัวยักษ์ เป็นอาหาร
สุขภาพอุดมไปด้วยเส้นใย วิตามิน ช่วยเพิ่มปริมาณไขมันดี (HDL) ให้แก่ร่างกายลดความ
เสี่ยงจากโรคหัวใจ จะเริ่มตั้งแต่การคัดสรรธัญพืชที่มีคุณภาพใหม่ ไม่หืน ไม่ลา การเตรียม
ส่วนผสมที่ดีมีคุณภาพ ผ่านขั้นตอนการกวนให้ได้ความหอม หวาน มัน กลมกล่อม ก่อนที่จะได้
น้ำบรรจุภัณฑ์ ที่มีรูปลักษณ์ เน้นการกระป๋องงานง่าย เก็บได้นาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65015498 : กลุ่มแปรรูปอาหาร ทวายทอง(ปลาทับทิม, ปลานิล, ปลาช่อน,ปลาตะเพียน) ทุ่งทราย

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ทุ่งทราย อ.ทรายทองวัฒนา จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มแปรรูปอาหารทวายทอง 1765 การทำปลาสามรส
รายละเอียด : ลักษณะที่โดดเด่นของปลาสามรสคือปลาหมักแล้วไม่คาว มีรสชาติสามรสเปรี้ยวหวาน เค็ม และการคัดสรรปลาที่ดี จะเน้นปลาที่มีเนื้อเยื่อ เช่น ปลาทับทิม, ปลานิล, ปลาช่อน ทำการหมักในระยะเวลาที่กำหนดได้ และความสะอาดถูกหลักอนามัยทุกขั้นตอนของการทำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ U2T

for BCG ตำบลทุ่งทราย อำเภอทรายทองวัฒนา จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้โปรแกรม Photoshop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ภาคเหนือ, ภาคกลาง, ภาคอีสาน และกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในตำบลทุ่งทราย ไม่จำกัดเพศ สามารถทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ และมีบริการจัดส่งให้เองแก่พื้นที่ใกล้เคียง รวมถึงการขายส่งปริมาณเยอะๆ จัดส่งให้ฟรี และการจัดส่งด้านขนส่งแบบกันใจภาคเอกชน รวมถึงการจัดโปรโมทสินค้า ชื่อครบตามจำนวนจัดส่งฟรีให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้าได้มีส่วนร่วมกับกิจกรรมให้ได้ มีการจัดจำหน่าย จะแบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ การตลาดออนไลน์ เช่น Facebook, LINE จะมีโปรโมชั่น การไลฟ์สด การทำแอดโฆษณา และการตลาดออฟไลน์ เช่น ตลาดนัดชุมชน, ศูนย์จำหน่ายที่บ้าน ซึ่งลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์จากปลาสามรส (ปลาทับทิม, ปลานิล, ปลาช่อน, ปลาตะเพียน) ด้านหลักก็จะได้โปรตีน ทำให้ย่อยง่าย และได้ผ่านการหมักที่สะอาดปลอดภัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ทุ่งทอง อ.ทรายทองวัฒนา จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไร่มายา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับการแปรรูปหม่อนไม้โดยการนำมอดนมอาหารโดยการดองเกลือเพื่อให้เก็บไว้ได้นาน และเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับหม่อนไม้จากแทนที่เราจะขายสดเป็นกิโลได้เท่านั้นเราก็นำมาทำเป็นหม่อนไม้ดองขายได้มีมูลค่าเพิ่มราคามาอีก 2-3 เท่าตัว ซึ่งเราได้นำมาแปรรูปเป็นหม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการบรรจุภัณฑ์สินค้า
องค์ความรู้ด้านการถ่ายภาพเพื่อการขายออนไลน์
องค์ความรู้ด้านการตลาด การคำนวณต้นทุนและกำหนดราคาการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หม่อนไม้แปรรูปเป็นธุรกิจ ที่เริ่มจากความต้องการแปรรูปหม่อนไม้ในสวนไฟ ที่มีปริมาณมากเกินไปจนบริโภคไม่ทัน จึงเกิดความคิดที่จะนำมาแปรรูปจำหน่าย ประกอบกับสถานการณ์โควิดกำลังคลี่คลาย จึงเป็นโอกาสที่ดี ที่จะเริ่มทำการตลาด และ ประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก โดยในระยะเวลาสามเดือนนี้ เราได้มีแผนที่จะสร้างอัตลักษณ์และตัวตนให้เป็นที่รู้จัก โดยการสร้างแบรนด์ และจัดทำบรรจุภัณฑ์ เพื่อส่งเสริมการขาย และ ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน เนื่องจาก เทรนด์ผู้บริโภคในปัจจุบัน มีแนวโน้มที่จะใส่ใจสุขภาพมากขึ้น มีการประกอบอาหารกินเอง และ เลือกผลิตภัณฑ์ที่ดีมีมาตรฐาน

กลุ่มเป้าหมายหลักของเรา จะแบ่งเป็น เป็น 3 ประเภทช่องทางการจำหน่าย ดังนี้ กลุ่มร้านขายของทั่วไป (Traditional Trade), กลุ่มลูกค้าฟู้ดส์เซอร์วิส, กลุ่มลูกค้าออนไลน์ เพื่อให้สามารถจำหน่ายสินค้าได้อย่างครอบคลุมกับ กลุ่มเป้าหมายสำคัญ คือ กลุ่มคนรักการทำอาหาร แม่บ้าน ผู้บริโภคในตลาดแรงงาน กลุ่มคนทำงาน

เป้าหมายทางการตลาดในระยะเวลา 3 เดือนนี้ คือ เราคาดหวังว่ารายได้จะเพิ่มขึ้น 3-5 % โดยเราจะเน้นไปที่การสร้างการรับรู้ให้กับผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางประชาสัมพันธ์ต่างๆ เช่น social media การเพิ่มมูลค่าให้สินค้า โดยการออกแบบแบรนด์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ การเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ ออฟไลน์ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,650

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาวภัทสร ทองบุญโท 122 หมู่ 7 บ้านดงเจริญ ต.ทุ่งทอง อ.ทรายทองวัฒนา จ.กำแพงเพชร 081-5327495
ออนไลน์ : ภัทสร การเกษตร
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ทุ้งทอง อ.ทรายทองวัฒนา จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขี้

รายละเอียด : ผักไฮโดรโปนิคส์ บรรจุถุง 1 กิโลกรัม ถุงละ 100 บาทบรรจุถุง 3 ชิด ถุงละ 30 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การขยายพันธุ์ผักไฮโดรโปนิคส์

องค์ความรู้การถ่ายรูปเพื่อการขายออนไลน์

องค์ความรู้ด้านการปลูกผักด้วยระบบน้ำวน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผักไฮโดรโปนิคส์เป็นธุรกิจ ที่เริ่มจากความต้องการภายในครอบครัวที่อยากรับประทานผักที่ปลอดภัย จึงเกิดความคิดริเริ่มอยากปลูกผักกินเอง เริ่มศึกษาหาความรู้จากยูทูป ประกอบกับสถานการณ์โควิดกำลังคลี่คลายและอยากเพิ่มรายได้ให้กับครัวเรือน จึงนำไปวางจำหน่ายที่ตลาดของหมู่บ้าน และเกิดขายดีเนื่องจากปัจจุบันคนหันมาดูแลสุขภาพมากขึ้น เกิดการเลือกซื้อผักปลอดสารพิษ เลยเป็นโอกาสที่ดีในการขยายแปลงเพื่อเพิ่มผลผลิตเพื่อให้เพียงพอต่อการจำหน่าย

โดยในระยะเวลาสามเดือนนี้ เราได้มีแผนที่จะสร้างอัตลักษณ์และตัวตนให้เป็นที่ยอมรับ โดยการสร้างแบรนด์ และจัดทำบรรจุภัณฑ์ เพื่อส่งเสริมการขายออนไลน์ ออฟไลน์ และ ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน สด ใหม่ เนื่องจาก เทรนด์ผู้บริโภคในปัจจุบัน มีแนวโน้มที่จะใส่ใจสุขภาพมากขึ้น มีการประกอบอาหารกินเอง และ เลือกผลิตภัณฑ์ที่ดีมีมาตรฐาน

กลุ่มเป้าหมายหลักของเรา จะแบ่งเป็น กลุ่มคนรักสุขภาพ กลุ่มคนออกกำลังกาย กลุ่มคนทำอาหาร รวมไปถึงร้านอาหารเพื่อสุขภาพและโรงแรมต่างๆ

เป้าหมายทางการตลาดในระยะเวลา 3 เดือนนี้ คือ เราคาดหวังว่ารายได้จะเพิ่มขึ้น 3-5 % โดยเราจะเน้นไปที่การสร้างการรับรู้ให้กับผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางประชาสัมพันธ์ต่างๆ เช่น social media การเพิ่มมูลค่าให้สินค้า โดยการออกแบบแบรนด์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ การเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ ออฟไลน์ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาวปิยะนุช การพันธ์ หมู่ 9 ตำบลทุ้งทอง อำเภอทรายทองวัฒนา จังหวัด

กำแพงเพชร 0966642435

ออนไลน์ : เกษตรบ้านนา ณ.ทุ้งทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ไทรงาม อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ธาราสนุนไพร By ป่านอม

รายละเอียด : "ธาราสนุนไพร By ป่านอม" เป็นแหล่งจำหน่ายน้ำสนุนไพรเพื่อสุขภาพ โดยสินค้าทางร้านผลิตและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออฟไลน์ และออนไลน์ มีน้ำสนุนไพรหลากหลายรสชาติให้เลือกซื้อ เช่น น้ำมะตูม น้ำเก็กฮวย น้ำลำไย โดยจุดเด่นคือการใช้หญ้าหวานแทนน้ำตาล ราคาขวดละ 35 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การส่งเสริมการตลาด

เครื่องแปรรูปร้อน ใช้ซิลิโคนเพื่อยืดระยะเวลาการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์

การรวมกลุ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ร้าน "ธาราสนุนไพร By ป่านอม" เป็นแหล่งจำหน่ายน้ำสนุนไพรเพื่อสุขภาพ โดยสินค้าทางร้านผลิตและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออฟไลน์ และออนไลน์ มีน้ำสนุนไพรหลากหลายรสชาติให้เลือกซื้อ เช่น น้ำมะตูม น้ำเก็กฮวย น้ำลำไย โดยจุดเด่นคือ การใช้หญ้าหวานแทนน้ำตาล เพื่อดึงดูดลูกค้าหลากหลายกลุ่มได้มากขึ้น เราจำหน่ายขวดละ 35 บาท โดยการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า หรือกลุ่มเป้าหมายได้เป็นจำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว ประหยัดเวลา และลดต้นทุน เมื่อเทียบกับการเปิดจำหน่ายหน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางประนอม พดุงฤกษ์ 231 ม.4 ต.ไทรงาม อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร 62150

T.0827750406

ออนไลน์ : ธาราสนุนไพร By ป่านอม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ไทรงาม อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนูแดงเดียว by คุณณัฐชา

รายละเอียด : ร้าน “หนูแดงเดียว by คุณณัฐชา” จำหน่ายเนื้อหนูแดงเดียวผลิตและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ และออนไลน์ มีหลากหลายรสชาติให้เลือกซื้อ เช่น หนูแดงเดียวพริกไทยดำ หนูแดงเดียวกระเทียม หนูแดงเดียวพะโล้ ขายราคาเริ่มต้นแพ็คเกจ 100 บาทขึ้นไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรหนูแดงเดียว

เครื่องซีลสุญญากาศ เพื่อยืดระยะเวลาการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ร้าน “หนูแดงเดียว by คุณณัฐชา” เป็นแหล่งจำหน่ายเนื้อหนูแดงเดียว โดยสินค้าทางร้านผลิตและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ และออนไลน์ มีหลากหลายรสชาติให้เลือกซื้อ เช่น หนูแดงเดียวพริกไทยดำ หนูแดงเดียวกระเทียม หนูแดงเดียวพะโล้ เป็นต้น เพื่อดึงดูดลูกค้าหลากหลายกลุ่มได้มากขึ้น

โดยการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายได้เป็นจำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว ประหยัดเวลา และลดต้นทุน เมื่อเทียบกับการเปิดจำหน่ายหน้าร้าน ราคาเริ่มต้นที่ 100 บาท

- มีหน้าร้านที่ตลาดสดเทศบาลตำบลไทรงาม อำเภอไทรงาม จังหวัดกำแพงเพชร
- มีช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ โดยผ่านทางเพจ FACEBOOK
- มีช่องทางการบริการจัดส่งแบบเดลิเวอรี่ในพื้นที่เขตตำบลไทรงามและบริเวณใกล้เคียง

เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางจันทร์เทวี ดึงสอน 52หมู่4ต.ไทรงาม อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร 62150

08457315557

ออนไลน์ : FB: หนูแดงเดียว By ณัฐชา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65002275 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและส่งเสริมการตลาดข้าวโพดอบพลังงานลม
ร้อน

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.พานทอง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโพดกับทิมสยามอบกรอบ Freeze dry
รายละเอียด : มาดามแกรนด์ ข้าวโพดกับทิมสยามอบกรอบ Freeze dry เป็น ผลิตภัณฑ์อาหารทานเล่น เพื่อสุขภาพไม่ผ่านการปรุงรส ผลิตจากข้าวโพดหวานสีแดงราชินีกับทิมสยาม 100% คัดสรรวัตถุดิบสดใหม่ ขนาดบรรจุ 30 กรัม ราคาขายอยู่ที่ กระปุกละ 69 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการส่งเสริมการตลาด
facebook
shopee lazada

05 : แผนธุรกิจ

ลงไปพื้นที่ สํารวจและสอบถามทุกขั้นตอน ของการผลิต จนถึงขั้นจำหน่ายวางแผนและวิเคราะห์ หาสิ่งที่ต้องพัฒนา และสิ่งที่ต้องส่งเสริมให้ดียิ่งขึ้น และวางแผนการตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร้สุขสำราญ | ต.พานทอง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร 62150 โทร.092 273 5780
ออนไลน์ : ไร้สุขสำราญ : <https://www.facebook.com/RaiSuksamrahn>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65003658 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและส่งเสริมการตลาดพริกแกงพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.พานทอง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงเผ็ด

รายละเอียด : พริกแกงเผ็ด ใช้ปริมาณตามความต้องการต่ออาหารที่ทำ น้ำพริกเผา น้ำพริกปลาร้า สามารถนำมาทานกับผักสด และข้าวสวยร้อน ๆ ตามความต้องการของผู้บริโภคคำแนะนำ การจัดเก็บผลิตภัณฑ์ควรจัดเก็บที่อุณหภูมิตู้เย็นหรือตู้แช่เพื่อรักษา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนากระบวนการส่งเสริมการตลาด
shopee lazada
facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ลงพื้นที่สอบถามปัญหาตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้น จนถึง การจำหน่าย
หาจุดที่ควรพัฒนา แล้ว ส่งเสริมจุดที่ดีอยู่แล้ว
ให้เกิดความยั่งยืน จากรายได้ของการขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 33,072

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อยากรขาย By Phanthong | ต.พานทอง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร 62150 โทร.098 256 7477

ออนไลน์ : อยากรขาย By Phanthong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65004983 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดน้ำพริกพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.มหาชัย อ.ไตรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกบ้านทุ่งมหาศาล (ตำบลมหาชัย)

รายละเอียด : ปัจจุบันน้ำพริกบ้านทุ่งมหาศาล มีการจัดจำหน่าย คือ วางขายตามร้านค้าภายในตำบล ราคาย่อมเยาเข้าถึงได้ง่าย ทั้งในราคาปลีก และส่ง ในราคา 20 บาท ต่อกระปุก / 180-220 บาท ต่อกล่องโดยในภาคนี้จะทำการขยายตลาดน้ำพริกสู่ตลาดออนไลน์ ผ่านเพจ Facebook

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์

ซื้อขายผ่านระบบออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริก ถือเป็นอาหารคู่ครัวคนไทยมาโดยตลอด ไม่ว่าจะเป็นบ้านไหน ๆ เมื่อทำกับข้าวมักจะต้องมีเมนูน้ำพริกทำทานคู่กับผักสด ในสังคมเมืองปัจจุบันมีอาหารเรีงรูปขายอยู่มากมายหลากหลาย อีกทั้งการใช้ชีวิตที่เร่งรีบทำให้ผู้คนหันมาทานน้ำพริกกันน้อยลง ปัจจุบันในท้องตลาดประเทศไทยมีน้ำพริกอยู่หลากหลายประเภทขายอยู่เป็นจำนวนมาก ในปัจจุบันจึงมีน้ำพริกหลากหลายชนิดให้ได้เลือกซื้อเลือกทานซึ่งแต่ละชนิด วัตถุดิบ และเอกลักษณ์ก็จะแตกต่างกันออกไป อีกทั้งน้ำพริกยังเป็นอาหารประจำท้องถิ่นในแต่ละภาค ซึ่งวัตถุดิบในการทำอาหารส่วนใหญ่ที่ทานคู่กับน้ำพริก เช่น แตงกวา ถั่วฝักยาว ถั่วพู มะระ และมะเขือ

อีกทั้งน้ำพริกยังเป็นอาหารเพื่อสุขภาพที่หากทานได้ง่ายอีกด้วย ทางทีมงานเราเล็งเห็นว่าน้ำพริกเป็นอาหารที่ทุกบ้านต้องมีไว้ทาน เราจึงเข้าไปช่วยพัฒนาสูตรของน้ำพริกให้มีรสชาติที่คงที่ อาทิเช่นการทำคู่มือการทำน้ำพริกแต่ละชนิด พัฒนบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจในตัว ของน้ำพริก และเอกลักษณ์โดดเด่นใครเห็นก็สะดุดตา ช่วยในการขยายช่องทางการตลาด เช่น เปิดเพจ Facebook วางจำหน่ายตามร้านของฝาก ตามร้านค้าทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาวสำัญ บุญช่วย 165 ม.10 ต.มหาชัย อ.ไตรงาม จ.กำแพงเพชร T. 0857354322

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083694357902>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.มหาชัย อ.ไตรงาม จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เลือกกทอลายบ้านทุ่งพัฒนา (ตำบลมหาชัย)

รายละเอียด : การทอเสื้อเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านในชนบทที่ใช้เวลาร่วมจากการทำไร่ทำนา มาทอ กอ บางส่วนทอเก็บไว้เพื่อทำถุงช่วงเทศกาลตามประเพณี โดยใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่าย ในท้องถิ่น คือใช้ด้ายทอ คิดค้นลวดลายให้แปลกใหม่ เช่น ลายดอกกลายน้อย ลายสมอคู่ และ ลายแพรวา ถักทอจนเป็นพื้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทอเสื้อด้วยเลือกกทอมือ

การย้อมสีเส้นทอ

ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทอเสื้อเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านในชนบทที่ใช้เวลาร่วมจากการทำไร่ทำนา มาทอ กอเก็บไว้เพื่อทำถุงช่วงเทศกาลตามประเพณี โดยใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น คือใช้ด้ายทอ คิดค้นลวดลายให้แปลกใหม่ เช่น ลายดอกกลายน้อย ลายสมอคู่ และลายแพรวา ถักทอจนเป็นพื้นสวยงาม พัฒนาต่อยอดโดยการแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย และสามารถใช้งานได้หลากหลายรูปแบบ

เนื่องจากชาวบ้านในตำบลบ้านทุ่งมหาชัย มีอาชีพทำเกษตรกรรมเป็นส่วนใหญ่ เมื่อว่างเว้นจากการทำเกษตรกรรม ซึ่งมีความรู้ที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น ก็มีการประกอบอาชีพเสริม เช่น การทอเสื้อ กอ มาก บางครัวเรือนได้ยึดเป็นอาชีพหลัก สร้างรายได้ให้กับครอบครัวซึ่งเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่สืบทอดมาตั้งแต่โบราณ ซึ่งมีการพัฒนาลวดลายบนพื้นเสื้อเป็นลวดลายต่างหลากหลาย มีความสวยงาม โดดเด่น ดังนั้นเพื่อเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้สามารถยึดเป็นอาชีพหลัก และอาชีพรองได้

ปัจจุบันเสื้อมีความจำเป็นต่อการใช้ชีวิตประจำวัน เพราะสามารถเอาไปปูรองนั่ง ปูนอน หรือปูวางของ หรือซื้อไปฝากเป็นของขวัญได้ง่าย มีการพกพาสะดวก ราคาเข้าถึงได้ง่าย จึงต้องได้ในราคาที่ไม่แพง ซึ่งทางเราได้มองเห็นการต่อยอดของผลิตภัณฑ์ชิ้นนี้จากเดิมทำไว้ใช้เองที่บ้าน หรือผลิตตามออเดอร์ที่สั่ง เป็นการสู่การผลิตจำหน่ายสู่ตลาดทั้งออฟไลน์ ออนไลน์ การจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ ผ่านเพจทาง Facebook โดยจะลงพัฒนาจากการอบรม ให้ความรู้ในการขาย การบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่น ชื่อแบรนด์ รวมถึงโลโก้ ที่ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาวไข่มุก บุญอุ้ม 120 ม.12 ต.มหาชัย อ.ไตรงาม จ.กำแพงเพชร

T.0936058967

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083694357902>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65003221 : โครงการยกระดับและส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนกระเป๋าสานจากต้นกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองคล้า อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากต้นกก

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าที่ทำจากต้น กก มีความโดดเด่น คือ การนำวัสดุจากธรรมชาติมาผลิตเป็นกระเป๋าที่มีความสวยงามและมีเอกลักษณ์โดดเด่นเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น จากการว่างงานของชาวบ้านเพื่อมาเพิ่มรายได้ โดยมีแนวคิดที่สร้างลวดลายหลายรูปแบบและมีการพัฒนาลวดลายให้ทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการทอกระเป๋าด้วยเครื่องทอเส้น
จักรไฟฟ้า
จักรอุตสาหกรรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

มีวัตถุประสงค์ที่ต้องการพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย เพื่อเป็นการลดรายจ่ายสร้างรายได้ให้กับชุมชนสินค้าภายใต้แบรนด์ “ แม่กก ” โดยมีแนวคิดที่ทำมาจากต้นกก ซึ่งจุดเริ่มต้นมาจากการทอเส้นจากนั้นทาง ตัวแทนกลุ่มได้มีความคิดพัฒนาสินค้าที่ทำมาจากต้นกกให้เกิดมูลค่าเพิ่มขึ้นและเข้าถึงง่ายมากยิ่งขึ้น จึงได้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์นี้ขึ้นมา โดยตัวสินค้ามีความโดดเด่นคือจากวัสดุธรรมชาติ ที่ทางตำบลได้คิดค้นขึ้นมาเพื่อทำให้เป็นเอกลักษณ์ของตัวเอง มีความทนทานและความสวยงามอย่างลงตัว โดยมีการคิดจากกลุ่มแม่บ้านหนองคล้า ที่ระดมความคิดสร้างสรรค์ออกแบบได้อย่างหลากหลายรูปแบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : dddddddddd
ออนไลน์ : dddddddddd
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.หนองคล้า อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อจากผ้าฝ้าย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเสื้อ โดยพัฒนาสายเลือกจากทักษะการทอของชุมชน ซึ่งได้รับการสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือจากหน่วยงาน กศน.อำเภอไทรงาม ผลิตภัณฑ์จากเสื้อเป็นฝีมือจากกลุ่มอาชีพแม่บ้านต.หนองคล้า (เกาะมะพร้าว)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทอเสื้อ
เครื่องจักรอุตสาหกรรม
จักรไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โดยมีการออกแบบลวดลายเสื้อที่เป็นเอกลักษณ์และทันสมัยให้เข้ากับสังคมในปัจจุบัน มีการวางแผนในกระบวนการทำการเลือกส่วนประกอบหรือวัสดุที่มีมาตรฐานและคุณภาพที่ดี โดยมีช่องทางการขายจากช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ รวมถึงมีกลยุทธ์มีการวิเคราะห์การตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : dddddd

ออนไลน์ : dddddd

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองทอง อ.ไตรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 7 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำอ้อยอินทรีย์ บ้านโคกเจริญ

รายละเอียด : น้ำอ้อยอินทรีย์ บ้านโคกเจริญ ผลิตจากน้ำอ้อยสด 100%

05 : แผนธุรกิจ

น้ำอ้อยอินทรีย์ บ้านโคกเจริญเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นมาโดยกลุ่มชมรมผู้สูงอายุบ้านโคกเจริญ ต้องการพัฒนาระบบธุรกิจที่ トラสติกส์ ส่งเสริมการขายให้กับชุมชน และประชาสัมพันธ์บนสื่อออนไลน์ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ คนทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,340

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำอ้อยอินทรีย์บ้านโคกเจริญ (ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน นางทองสุข พยับ) T. 081 972 9282

ออนไลน์ : น้ำอ้อยอินทรีย์บ้านโคกเจริญ Kpru U2T For BCG หนองทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยืดอายุผลิตภัณฑ์ให้นานขึ้นแต่ยังคงคุณภาพ

เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ และใช้โปรแกรมในการออกแบบตราสัญลักษณ์ (โลโก้) ให้กับผลิตภัณฑ์

วางแผนระบบการจัดส่งที่ควบคุมอุณหภูมิให้ถึงมือผู้รับได้ ทั้งที่ผลิตภัณฑ์ยังคงรสชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองทอง อ.ไตรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 7 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตอมบือนสุตรโบราณ แม่จริยา

รายละเอียด : ตอมบือนสุตรโบราณ แม่จริยา มีส่วนประกอบหลัก แป้งสาเล่, น้ำตาลทราย, กะทิ, เกลือป่น, ไข่ไก่, แป้งหอม และงาดำคั่ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่แข็งแรงทนทานทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่แตกหักง่าย
ใช้โปรแกรมในการออกแบบตราสัญลักษณ์(โลโก้)ให้กับผลิตภัณฑ์
เพิ่มรสชาติใหม่ เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตอมบือนสุตรโบราณ แม่จริยา ผลิตโดยกลุ่มพัฒนาอาชีพสตรีบ้านหนองทอง ต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีหลายรสชาติ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ และตราสัญลักษณ์ มีการจัดการส่งเสริมการขายในชุมชนและประชาสัมพันธ์บนสื่อออนไลน์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ คนทุกเพศทุกวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตอมบือนโบราณ แม่จริยา T.087 734 2741

ออนไลน์ : ตอมบือนสุตรโบราณ แม่จริยา Kpru U2T For BCG หนองทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองแม่แตง อ.ไตรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เรื่องของกล้วย

รายละเอียด : เป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ทั่วไปในชุมชน มาผ่านกระบวนการผลิต การแปรรูปโดยการอบ เพื่อให้อายุยืนยาวขึ้น ขายในราคาถุงละ 35 บาท / 150 บาทต่อกล่อง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนพลาสติก

สร้างความเข้มแข็งให้กลุ่ม

เครื่องสไลด์กล้วย

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองแม่แตงมีการส่งเสริมรายได้ภายในชุมชนด้วยการนำกล้วยซึ่งเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ทั่วไปในชุมชน มาผ่านกระบวนการผลิต การแปรรูปโดยการอบ เพื่อให้อายุยืนยาวขึ้น โดยมีรสชาติที่หลากหลายพร้อมสร้างแบรนด์ที่ประกอบด้วย ชื่อผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ โลโก้ ทั่วไป ในการพัฒนาจำดำเนินการในช.ค. - ก.ย. 2565 มีการวางจำหน่ายร้านค้าในตำบลและช่องทางออนไลน์ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือประชาชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปรานี ทวีนิรัน หนุ่ 6 บ้านหนองชุมแสง ต.หนองแม่แตง อ.ไตรงาม จ.กำแพงเพชร
Tel.0897044933

ออนไลน์ : FB: เรื่องของกล้วย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองแม่แตง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : NMT BROOM

รายละเอียด : ไม้กวาดเป็นอุปกรณ์ของใช้ภายในครัวเรือนที่มีความจำเป็น ซึ่งวัสดุที่นำมาทำนั้นเป็นวัสดุจากธรรมชาติ มีประโยชน์สำหรับใช้ทำความสะอาดภายในและนอกตัวอาคารบ้านเรือน เราจะพัฒนาโดยใช้เครื่องมือเพื่อลดแรงงานพร้อมสร้างแบรนด์ โดยขายตามละ 35 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างความเข้มแข็งในคนในกลุ่ม

ใช้เครื่องเจียด้ามไม้กวาด

เครื่องเหลาก้านมะพร้าว

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองแม่แตงมีการส่งเสริมรายได้ภายในชุมชนด้วยการทำไม้กวาด ซึ่งไม้กวาดเป็นอุปกรณ์ของใช้ภายในครัวเรือนที่มีความจำเป็น ซึ่งวัสดุที่นำมาทำนั้นเป็นวัสดุจากธรรมชาติ มีประโยชน์สำหรับใช้ทำความสะอาดภายในและนอกตัวอาคารบ้านเรือน เราจะพัฒนาโดยใช้เครื่องมือเพื่อลดแรงงานพร้อมสร้างแบรนด์ที่ประกอบด้วย ชื่อผลิตภัณฑ์ โลโก้ ในการพัฒนาดำเนินการในช่วง ก.ค. - ก.ย. 2565 มีการวางจำหน่ายร้านค้าในตำบลและช่องทางออนไลน์ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือประชาชนทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บังอร โบนโรสงค์ หมู่2 บ้านประดู่งาม ต.หนองแม่แตง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร T. 0862141515

ออนไลน์ : FB: NMT BROOM

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองไม้ทอง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฟริกแกงแม่ประมวล

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ฟริกแกง แม่ประมวล วัดฤทธิ์นล้นถูกคัดสรรมาอย่างมีคุณภาพ ปลอดภัย ไร้สารพิษ โขลกและบดสดใหม่ หอมกลิ่นเครื่องสมุนไพรและฟริกแกง รสสัมผัสเผ็ดร้อนเกินห้ามใจ มีหลากหลายขนาดจำหน่าย ราคามาตรฐาน 100 กรัม ราคา 10 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

จุลชีววิทยาอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการบริหารและจัดการด้วยเทคโนโลยี APPLICATION บนโทรศัพท์มือถือ สมาร์ทโฟน

การตรวจคุณภาพจุลินทรีย์ในกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน น้ำพริกแกง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ฟริกแกงแม่ประมวล เริ่มมีประสบการณ์ในการผลิตฟริกแกงด้วยตนเองมากกว่า 5 ปี โดยสืบทอดการผลิตจากครอบครัวที่มีประสบการณ์มานาน เริ่มแรกมีฐานลูกค้าอยู่ในเขตชุมชนตำบลหนองไม้ทอง และได้มีการขยายฐานลูกค้าไปในเขตอำเภอไทรงาม และพื้นที่ใกล้เคียงโดยมุ่งสร้างความแตกต่างของขนาดบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบ 2 ขนาดโดยมุ่งหวังสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่จะได้รับผลตอบแทนที่ดีจากผู้ซื้อสินค้าแม้ว่าฟริกแกงจะเป็นสิ่งที่มีจำหน่ายทั่วไป แต่ยังไม่พบผู้ผลิตรายใดโดดเด่นขึ้นมาในตลาดฟริกแกงของจังหวัดกำแพงเพชร จึงเป็นโอกาสที่ฟริกแกงแม่ประมวล จะดำเนินแผนการตลาดสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น และเพิ่มคุณค่าในฐานะที่เป็นผู้เชี่ยวชาญการผลิตฟริกแกงที่มีความหอม อร่อย ได้รสชาติที่ตามแบบแกงไทยตำรับโบราณ การผลิตฟริกแกง เป็นการผลิตวัตถุดิบ โดยนำพืชสมุนไพรมาเป็นส่วนประกอบในการทำฟริกแกง เช่น ฟริกสด ฟริกแห้ง หัวหอม กระเทียม ข่า ตะไคร้ ผัวมะกรูด อาจมีการเผา ข้าว หรือทอดเครื่องเทศบางชนิด โขลกหรือบดผสมให้เข้ากัน จึงคิดว่าเป็นโอกาสที่จะขยายการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย มีความโดดเด่น ทั้งโดยการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้ทันสมัย การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยหลากหลายขนาด ซึ่งจะทำให้เกิดการสร้างตราสินค้าให้เป็นเอกลักษณ์ และสามารถจดจำได้ เนื่องจาก อาหารไทยได้รับความนิยมไปทั่วโลก และเป็นสัญลักษณ์ทางวัฒนธรรม มีความเรียบง่ายสอดคล้องกับวิถีชีวิต นำมาปรับเปลี่ยนกับวัฒนธรรมเดิมตลอดจนเกิดเป็นรสนิยมเฉพาะตัว "ฟริกแกงแม่ประมวล" จำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟริกแกง เพื่อนำไปประกอบอาหาร ปัจจุบัน มีฟริกแกงจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางประมวล สันดาหมู่บ้านรวงทอง 106 ม.4 ต.หนองไม้ทอง อ.ไทรงาม จ.ก.พ 62150 095-6288407

ออนไลน์ : FB: U2T หนองไม้ทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.หนองไม้กอง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากlungพงษ์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยตาก เป็นการนำผลไม้มาแปรรูปเป็นขนมที่สามารถรับประทานเป็นอาหารว่างได้ โดยกล้วยตากจะยังคงมีกลิ่นและรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกล้วย แต่จะมีความหนุบหนับ และเพิ่มสัมผัสที่เปลี่ยนไปจากกล้วยเดิมๆ จะเพิ่มความรู้สึกที่ชวนหลงใหลเพลิดเพลินใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

จุลชีววิทยาอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการบริหารและจัดการด้วยเทคโนโลยี APPLICATION บนโทรศัพท์มือถือ สามารถ โฟน

การตรวจคุณภาพจุลินทรีย์ในกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

ตู้แสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจกล้วยตากเกิดมาจากการที่เจ้าของธุรกิจมีส่วนกล้วย เมื่อถึงฤดูออกผลผลิต กล้วยสุกพร้อมกันเป็นจำนวนมากจึงทำให้เกิดปัญหาในการจำหน่ายเนื่องจากเป็นผลไม้สดเมื่อปล่อยให้เน่าทำให้เกิดการเน่าเสีย และการขายผลสดมีราคาที่ถูกลง ทำให้ได้กำไรที่น้อย เจ้าของธุรกิจจึงคิดที่จะเพิ่มมูลค่าและถนอมอาหารด้วยการแปรรูปจึงเกิดเป็นผลิตภัณฑ์กล้วยตากขึ้น ธุรกิจกล้วยตาก ที่เปิดดำเนินการจำหน่ายกล้วยตากภายใต้ชื่อ "กล้วยตากlungพงษ์" มีการจำหน่ายในรูปแบบออฟไลน์ คือ ขายตามร้านค้าของหมู่บ้าน และการขายออนไลน์ผ่านทางเพจ กล้วยตากlungพงษ์ เกษตรพอเพียง

จากสถานการณ์ธุรกิจกล้วยตากlungพงษ์ หมู่ 8 ตำบลหนองไม้กอง อำเภอไทรงาม จังหวัดกำแพงเพชร เนื่องเจ้าของธุรกิจมีการขายแบบออนไลน์อยู่แล้ว แต่ไม่ได้เป็นที่น่าสนใจมากนัก จึงทำให้ไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก ไม่มีไลก์สินค้าและแพ็คเกจที่น่าสนใจ ทำให้การขายสินค้าไม่ค่อยดีเท่าที่ควร ทางคณะผู้จัดทำจึงทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และโลโก้ รวมถึงตรวจคุณภาพผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตกล้วยตากของlungพงษ์ หมู่ 8 ตำบลหนองไม้กอง อำเภอไทรงาม จังหวัดกำแพงเพชร และส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์โดยผ่านทางเพจ กล้วยตากlungพงษ์ เกษตรพอเพียง ทำคอนเทนต์สินค้าที่น่าสนใจ และทำสื่อโฆษณาการขาย และทำการอัปเดตข้อมูลอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่ชุมชน ทางคณะผู้จัดทำจึงคิดเพื่อที่จะพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ชุมชน (Community Product) ให้เป็น ผลิตภัณฑ์ที่ต้องมีความแปลกใหม่ ผลิตภัณฑ์ต้องมีมาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพ เติบโตอย่างมีความรู้ให้ผู้ใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายสมพงษ์ หลวงประทุม 355 ม.8 ต.หนองไม้กอง อ.ไทรงาม จ.กำแพงเพชร

62150 086-9044719

ออนไลน์ : FB: U2T หนองไม้กอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.เทพนimit อ.บึงสามัคคี จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอมือ

รายละเอียด : ผ้าทอมือ มีลักษณะ เป็นผ้าทอมือลายพิกุล ใช้เส้นใยด้วยธรรมชาติตามวิธีการย้อมแบบโบราณ ทอด้วยมือ มีขนาดความยาว 2 ม. ผ้าพื้นคอผ้าฝ้ายทอมือ มีลักษณะการทอมือด้วยธรรมชาติทอเป็นลายสีก๊อต มีการตกแต่งชายผ้า หน้าผ้ากว้าง 48 ซม. ความยาว 180 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ให้ได้คุณภาพ มาตรฐาน และมีความทันสมัยและเข้ากับทุกคน

นำเครื่องกรอด้วยอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ลดระยะเวลาการผลิตด้วยทอ

เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ (Facebook Fanpage)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

VALUE PROPOSITIONS

- ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ในการสร้างรายได้เสริม
- อนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้าน
- ใช้ธรรมชาติในการย้อมเพื่อลดการใช้สารเคมีและเป็นอันตรายต่อคนและสัตว์

CUSTOMER SEGMENTS

- ข้าราชการในพื้นที่และต่างถิ่น
- พระสงฆ์
- ประชาชนทั่วไปที่ชื่นชอบสินค้าผ้าไทยพื้นบ้าน
- ผู้ที่สนใจผ้าจากธรรมชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย



ต.เทพนมิต อ.บึงสามัคคี จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดิน

รายละเอียด : ปุ๋ยหมักจากวัสดุธรรมชาติ มีทั้งแบบน้ำ(ปุ๋ยสวะไส้เดือน)และแบบแห้ง(มูลไส้เดือน) ผลิตจากไส้เดือนพันธุ์ซีกาหรือแดงแม่ใจและวัสดุเหลือใช้จากการเกษตร นำกลับมาใช้ใหม่เพื่อเกษตรยั่งยืน และเพิ่มมูลค่าโดยใส่เชื้อราที่เป็นประโยชน์ต่อพืช เช่น ไตรโคเดอร์มา

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบร้านค้าออนไลน์ เช่น Shopee หรือ Lazada

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้ สินค้าให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และยุคสมัย ด้วย

โปรแกรมCanvaและPhotoshop

ประชาสัมพันธ์สินค้า ทางสื่อออนไลน์ (Facebook fanpage)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

VALUE PROPOSITIONS

-ลดการใช้ปุ๋ยเคมี

-ลดต้นทุนการใช้ปุ๋ย

-กำจัดเศษพืชเศษอาหารเหลือใช้

-สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านและชุมชน

CUSTOMER SEGMENTS

-เกษตรกรในหมู่บ้านและพื้นที่ใกล้เคียง

-ร้านขายปุ๋ยในพื้นที่

-คนที่ทั่วไปที่สนใจในเกษตรอินทรีย์

CHANNELS

-ขายให้กับลูกค้าโดยตรง

CUSTOMER RELATIONSHIPS

-ติดต่อลูกค้าและพบลูกค้าในหมู่บ้าน

-ตรวจสอบประสิทธิภาพกับลูกค้า

REVENUE STREAMS

-แบบปุ๋ย 100บาท/กิโลกรัม

-แบบน้ำ 60บาท/ลิตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

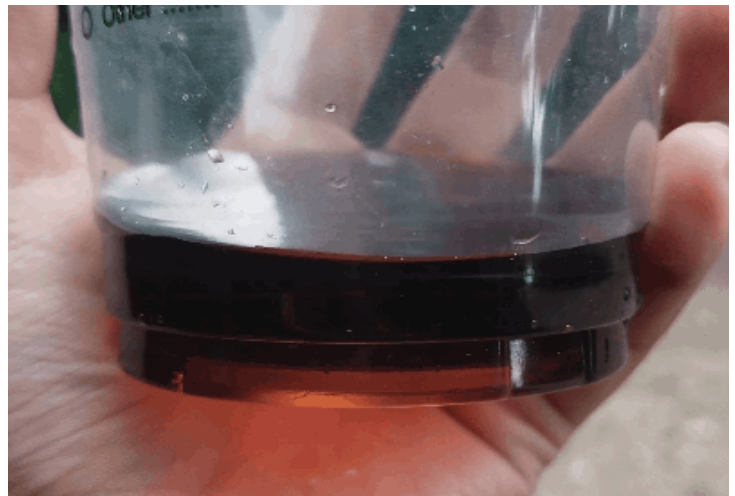
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.บึงสามัคคี อ.บึงสามัคคี จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกงบึงสามัคคี

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำพริกแกง (วิสาหกิจชุมชนรวมพลังสร้างอาชีพบ้านศรีจันทร์
โรง)ผลิตภัณฑ์ที่เป็นเครื่องแกงใช้ในการประกอบอาหารเพื่อการบริโภคในครัวเรือน ใช้
บรรจุภัณฑ์เป็นกระปุกและถุงมีฉลากแสดงที่มาของการผลิต มีขนาดครึ่งกิโลและหนึ่งกิโล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้โปรแกรม canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan
page U2T ตำบลบึงสามัคคี อำเภอบึงสามัคคี จังหวัดกำแพงเพชร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน ในจังหวัดกำแพงเพชร
และในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ เพราะผู้คนที่นิยมใช้ปรุงอาหาร ในเมนูต่าง
เช่น แกงส้ม แกงเผ็ด ผัด ฯลฯ

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากที่ซื้อไป
แล้วเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรืออะไรหรือไม่ เพื่อนำผลการใช้มาช่วยในการ
review สินค้า และมีการจัดโปรโมชั่นแก่ลูกค้า ต่อไป

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG บึงสามัคคี และ Line OA รวมไปถึง
การจัดจำหน่ายที่ตลาดนัดในชุมชน ตำบลบึงสามัคคี อำเภอบึงสามัคคี จังหวัดกำแพงเพชร
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ พริกแกงที่มีคุณภาพรสชาติอร่อย ผัดแล้ว
ไม่แตกใส่ เพราะเราใส่เครื่องพริกแกงในปริมาณที่เหมาะสมในการเป็นพริกแกงที่อร่อย ราคา
ย่อมเยาและมีหลากหลายรูปแบบ สามารถเลือกใช้ซื้อได้ตามต้องการและยังช่วยให้คนในชุมชน
มีรายได้เพิ่มขึ้น

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกวัตถุดิบ สัดส่วนของพริกแกง การหั่น
วัตถุดิบ บดผสมวัตถุดิบให้เป็นพริกแกงที่มีคุณภาพ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่าง
กระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัด
จำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ แรงงานที่ใช้ใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.บึงสามัคคี อ.บึงสามัคคี จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าปอมัดฟาง

รายละเอียด : ตะกร้าปอมัดฟาง เป็น "ตะกร้าจากเชือกมัดฟาง" มีคุณสมบัติ แข็งแรง หนักแน่น คงทน หลากสี สีสัน และหลากหลายแบบให้เลือก เกิดจากการรวมกลุ่ม ของคนในชุมชน ได้คิดริเริ่มหาวิธีใช้ประโยชน์จากเชือกมัดฟางที่ใช้แล้วนำมา จักสานเป็นตระกร้าของใช้ต่างๆ ทำให้ชุมชนมีรายได้การสร้างรายได้ให้คนในชุมชน โดยการรวมกลุ่มกันทำเพื่อหารายได้ให้กับครัวเรือนได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ตะกร้าที่ผลิตออกมามีลายดอกบัว ก้างปลา ดอกพิกุล เป็นลักษณะของ ตะกร้าใส่โครงเหล็ก แข็งทนขนาดใหญ่ หาบ กระบุง ใส่ของได้หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลบึงสามัคคี อำเภอบึงสามัคคี จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้โปรแกรมต่างๆ ออกแบบลวดลายให้กับสินค้ามากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments-กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชนในจังหวัดกำแพงเพชรและในพื้นที่อื่นๆไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุเพราะผู้คนหันมานิยมรับประทานเป็นของกินเล่นและยังสามารถรับประทานคู่กับเครื่องดื่มได้หลายอย่าง
Customer Relationships-มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่าหลังจากที่ซื้อไปแล้วเป็นอย่างไรมีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยอะไรหรือไม่เพื่อนำผลการเข้ามาช่วยในการreview สินค้าและมีการจัดโปรโมชั่นแก่ลูกค้าต่อไป
Channels-จัดจำหน่ายผ่านFacebookU2TforBCGบึงสามัคคีและLineOASรวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่ตลาดนัดในชุมชนตำบลบึงสามัคคีอำเภอบึงสามัคคีจังหวัดกำแพงเพชร
Value propositions-คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือกระยาสารทที่มีคุณภาพรสชาติอร่อยพิถีพิถันแล้วมีความหอมชื่นแล้วมีความมันอร่อยเพราะเราใส่เครื่องในปริมาณที่เหมาะสมในการทำกระยาสารทที่อร่อยราคาขายย่อมเยาและมีหลากหลายขนาดรูปแบบสามารถใช้เลือกซื้อได้ตามต้องการและยังช่วยให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น
Key Activities-กระบวนการผลิตเริ่มจากการเลือกวัตถุดิบสดส่วนของกระยาสารทการผลิตและบรรจุภัณฑ์ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะมีการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้างContentในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources-ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยวัสดุอุปกรณ์ต่างๆแรงงานที่ใช้ในการผลิตกระยาสารทซึ่งเป็นการทำเองที่บ้านยังไม่มีการจ้างทำร่วมกันการตลาดและการจัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบึงสามัคคี จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ระหาน อ.บึงสามัคคี จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานไม้ไผ่

รายละเอียด : กลุ่มจักสานบ้านพวงม้งคำ(ผู้สูงอายุตำบลระหาน)เป็นการขายผลิตภัณฑ์จักสาน เช่น ตะกร้า กระด้ง กระจาด ชะลอม โดยการจัดส่งสินค้าเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์ โดยการโปรโมทขายในเพจ Facebook

การเพิ่มช่องทางการขายแบบออฟไลน์ โดยการกระจายสินค้าตามร้านค้าต่างๆ

การประชาสัมพันธ์การขายผ่านช่องทางการสื่อสารต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มผลิตภัณฑ์จักสาน บ้านพวงม้งคำ(ตำบลระหาน) มีความต้องการที่จะได้รับคำแนะนำและคำปรึกษาในการจัดระบบต่างๆได้มาตรฐานโดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ และ กลยุทธ์ทางการตลาดให้มีความถูกต้องและสมบูรณ์มากขึ้นเพื่อปรับปรุงและรองรับการขายกิจการต่อไปในอนาคต ในปัจจุบันผลผลิตเครื่องจักสานเป็นที่ยอมรับมากเนื่องจากผลิตภัณฑ์ในสมัยใหม่มีความทันสมัยมากขึ้นเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ต้องใช้เวลานาน และ รูปแบบที่แปลกใหม่สวยงามมากขึ้น จึงเกิดการรวมกลุ่มของผู้สูงอายุ บ้านพวงม้งคำ(ผู้สูงอายุตำบลระหาน) ที่อยู่ 89 หมู่7 ตำบลระหาน อำเภอบึงสามัคคี จังหวัดกำแพงเพชร ที่สนใจการจักสานและมีพื้นฐานเกี่ยวกับการจักสานอยู่บ้างแล้วมาเรียนรู้โดยมีผู้เชี่ยวชาญจากกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์(พม) มาสอนเพิ่มเติมเกี่ยวกับงานจักสานกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์(พม) และเทศบาลตำบลระหานได้พาไปศึกษาดูงานที่ศูนย์ศิลปชีพบางไทร ด้วยเหตุนี้จึงเกิดแนวความคิดเริ่มดัดแปลงและพัฒนาดำเนินการเพื่อสร้างรายได้มาจนถึงปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์จักสานของแต่ละกลุ่มจะมีการผลิตที่มีลวดลายแตกต่างกันออกไปการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่คล้ายกันแต่ตัวแต่ละชนิดต่างกัน ยังไม่มีการวางแผนในการดำเนินงาน และ ยังขาดแคลนผู้มีความรู้ความสามารถในด้านจักสาน จุดแข็ง คือ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ตายตัวรูปแบบสามารถเปลี่ยนได้ตามความต้องการ สามารถส่งเสริมรายได้ให้กับคนในชุมชน เป็นผลิตภัณฑ์ที่ลอกเลียนแบบได้ยาก จุดอ่อน คือ วัตถุดิบไม่เพียงพอต่อการผลิต ผู้สูงอายุมีปัญหาเกี่ยวกับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ระหาน อ.บึงสามัคคี จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แคลเซียมโบรอน (อาหารเสริมพืชทางใบ)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แคลเซียมโบรอนหรืออาหารเสริมพืชทางใบ เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร มีคุณสมบัติช่วยเพิ่มผลผลิต เพิ่มการผสมเกสร ช่วยขยายขนาดผล กระตุ้นการแตกตาออก ลดการหลุดร่วงขั้วดอกและผล มีธาตุอาหารเสริมของพืช ทำให้พืชเจริญเติบโตได้ดีและช่วยให้โครงสร้างของพืชแข็งแรง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์ โดยการโปรโมทขายในเพจ Facebook

การเพิ่มช่องทางการขายแบบออฟไลน์ โดยการกระจายสินค้าตามร้านค้าต่างๆ

ประชาสัมพันธ์การขายสินค้าผ่านช่องทางการสื่อสารต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แคลเซียมโบรอน (อาหารเสริมพืชทางใบ) เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรผลิตขึ้นจากกลุ่มเกษตรกรในตำบลระหาน มีคุณสมบัติช่วยเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรและช่วยในเรื่องของการเจริญเติบโตของพืช ในอนาคตสามารถมีแนวโน้มด้านการขายที่เพิ่มมากยิ่งขึ้นได้ เนื่องจากเราใช้วิธีการขายแบบตลาดออนไลน์เข้ามาส่งเสริมต่อยอดการขายให้มีจำนวนลูกค้ากว้างขวางมากขึ้น กลุ่มเป้าหมายจะจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มเกษตรกรในชุมชนที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมปลูกพืชไร่พืชสวน นาข้าว และไม้ผล มีสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจอยู่หนึ่งพื้นที่ มีอำนาจการต่อรองของธุรกิจคือการกระจายผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มจุดจำหน่าย เช่นตามร้านค้าทางการเกษตรในพื้นที่ตำบลระหาน และโครงการเกษตรเคลื่อนที่ ซึ่งมีการเสนอไปรณรงค์ให้กับลูกค้า คือการลดราคาผลิตภัณฑ์เมื่อลูกค้าซื้อ จำนวน 2 ชุดขึ้นไป จุดแข็ง คือ เป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดทำขึ้นเฉพาะกลุ่มสามารถใช้ควบคู่กับสารเคมีและสารอินทรีย์ชนิดอื่นได้ สมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่มีความรู้ในการผสมผลิตภัณฑ์มากเป็นพิเศษ เนื่องจากผ่านการอบรมเป็นอย่างดี ช่วยลดต้นทุนการผลิตพืชทางการเกษตร เนื่องจากราคาของผลิตภัณฑ์ไม่สูงมาก สามารถจับต้องได้ จุดอ่อน คือ กำลังในการผลิตไม่เพียงพอหากกำลังเงินทุนในการซื้อส่วนผสมหรือวัตถุดิบและขาดทักษะในด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ออกสู่พื้นที่อื่นๆนอกเหนือจากในชุมชน โอกาส คือ ได้รับการสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร ภายใตโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานเกษตรจังหวัดกำแพงเพชรและได้รับความรู้จากสำนักงานเกษตรอำเภอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 44,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์จัดการดินปุ๋ยชุมชนบ้านพวงน็อกคำ-172 หมู่ 7 ตำบลระหาน อำเภอวังสามัคคี

จังหวัดกำแพงเพชร

ออนไลน์ : U2T ตำบลระหาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.วังชะโอน อ.บึงสามัคคี จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอจากเส้นใยจากกล้วยไม้

รายละเอียด : สร้างบรรจุภัณฑ์แบบกล่องสานจากการจักสานภูมิปัญญาชาวบ้านแบบของการสานเป็นตารางกล่องขนาดความสูง 20 ซม. ความยาว 20 ซม. และกล่องกระดาษสีขาวทรงสูง พร้อมกับการผูกโบว์เพื่อเพิ่มความร่วมสมัยแบบมีสไตล์ให้กับสินค้า และช่วยเพิ่มภาพลักษณ์ให้สินค้ามีความน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

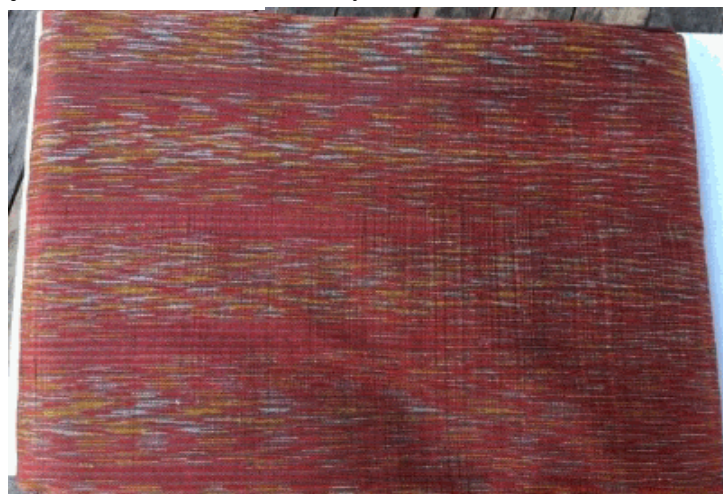
เลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ

ใช้เครื่องจักรรีดทอกล้วยไม้เพื่อให้ได้เส้นใยที่สวยงามทนทาน

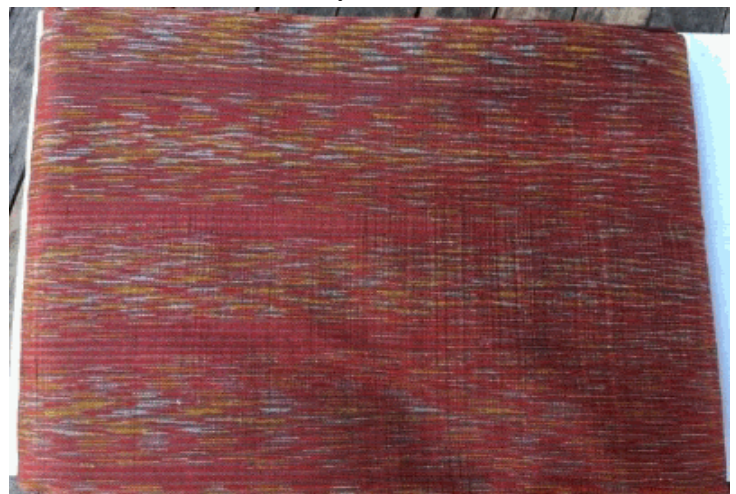
เลือกวัตถุดิบเหลือใช้ในชุมชนมาทำเป็นแพ็คเกจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าที่สนใจในผ้าไหมทอจากเส้นใยกล้วยไม้ ได้แก่ ผู้นำชุมชน ครู หน่วยงานราชการในจังหวัดกำแพงเพชรในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศ จึงก่อให้เกิดรายได้เสริมในครัวเรือนของชุมชนบ้านวังชะโอน หมู่ที่ 6 ตำบลวังชะโอน อำเภอบึงสามัคคี จังหวัดกำแพงเพชร

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยหรือไม่ เพื่อนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้า และมีการจัดโปรโมชั่นแก่ลูกค้า เช่น ลดราคา 5% เป็นต้น

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบลวังชะโอน Line OA, Facebook, Line OA, Tiktok, Shopee และ Lazada รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านวังชะโอน หมู่ที่ 6 ตำบลวังชะโอน ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มทอผ้าไหมจากเส้นใยกล้วยไม้ของตำบลวังชะโอน

Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผ้าทอจากใยกล้วยไม้สามารถนำมาทอเป็นเสื้อ ผ้าถุง กระเป๋าและชุดสวย ๆ อีกมากมาย มีความงดงามและเป็นเอกลักษณ์ของลวดลายที่บ่งบอกถึงความเป็นไทย

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเตรียมเส้นใยกล้วยไม้ รูปแบบสีหรือลวดลายของผ้าไหมทอจากเส้นใยกล้วยไม้ ไปสู่การทอ นำมาตัดเป็นเสื้อ ผ้าถุง กระเป๋าและชุด ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย



ต.วังชะโอน อ.บึงสามัคคี จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อกอดตำบลวังชะโอน

รายละเอียด : จากเดิมไม่มีบรรจุภัณฑ์สินค้าที่ดูทันสมัยและน่าสนใจ ในการจัดจำหน่าย ส่วนมากจะวางขายที่ชุมชน เพื่อให้เกิดความทันสมัย สวยงาม เป็นเอกลักษณ์ และสอดคล้องกับการเป็นสินค้าที่ได้จดทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ และการออกแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมนุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตลวดลายสินค้าใหม่

ได้ลวดลายที่ทันสมัยมากขึ้น

สินค้ารูปแบบใหม่ดึงดูดลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน ในจังหวัดกำแพงเพชร และในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศ เพราะผู้คนหันมานิยมใช้เสื้อกอดที่ทำจากวัสดุธรรมชาติ และเสื้อกอดนั้นพกพาสะดวก ใช้งานง่ายและมีประโยชน์ในหลาย ๆ ด้าน เช่น การใช้ปูพื้นสำหรับนอน นั่งในการทำกิจกรรมต่าง ๆ

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยอะไรหรือไม่ เพื่อนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้า และมีการจัดโปรโมชั่นแก่ลูกค้า เช่น ลดราคา 5% เป็นต้น

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบลวังชะโอน Line OA, Facebook, Line OA, Tiktok, Shopee และ Lazada รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านวังชะโอน หมู่ 6 ตำบลวังชะโอน

ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มทอเสื้อกอดของตำบลวังชะโอน

Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เสื้อกอดตำบลวังชะโอนนั้น สามารถพกพานำไปใช้ได้ทุกที่ทุกเวลา ทนทานและมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน ราคาเหมาะสมและมีหลากหลายรูปแบบ

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเตรียมชนิดดินก ก รูปแบบสีหรือลวดลายของเสื้อกอด ไปสู่การเลือกขนาดของเสื้อที่ต้องการทอ ทอตามขนาดที่ต้องการและเย็บขอบ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ปางตาไ อ.ปางศิลาทอง จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่รางวัล

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สบู่รางวัล จัดเป็นเครื่องสำอางชนิดหนึ่งใช้ทำความสะอาดร่างกาย มีสรรพคุณช่วยล้างสารพิษจากมลภาวะ แก้อาการแพ้ผื่นคันระคายเคืองและโรคผิวหนัง กลิ่นหอมอ่อน ๆ ตามธรรมชาติของสมุนไพร 1 ก้อน น้ำหนักบรรจุภัณฑ์ 60 กรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- แม่พิมพ์สบู่
- เครื่องปั้นใบรางวัล
- เครื่องซิลิโคนอากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สบู่รางวัลเป็นสบู่สมุนไพรที่ถือว่าเป็นหนึ่งอาชีพเสริมที่สามารถสร้างรายได้ให้กับตนเอง หรือ การพัฒนาชุมชน ซึ่งสามารถทำการผลิตขึ้นเอง จำหน่ายเอง ทำให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น การทำสบู่รางวัลเป็นผลิตภัณฑ์ในพื้นที่ ที่นำสมุนไพรที่สามารถหาได้ในพื้นที่มาแปรรูปให้เกิดการสร้างรายได้ซึ่งมีต้นทุนน้อย หัวตฤติ์ง่าย และสามารถจำหน่ายออกสู่ท้องตลาดได้ มีจุดเด่นเป็นเอกลักษณ์ของตนเองที่สอดคล้องกับวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น เป็นสบู่สมุนไพรของหมู่บ้านคลองปลาสร้อย ต.ปางตาไ ที่มีอยู่แล้วแต่ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ตราสัญลักษณ์ (โลโก้) ที่น่าสนใจ จึงทำการออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์โดยคำนึงถึงอัตลักษณ์ของท้องถิ่น จัดทำคอนเทนต์ ทำสื่อประชาสัมพันธ์สินค้าให้น่าสนใจเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของสินค้า และทำการขายผ่านตลาดออนไลน์ เช่น Tiktok Shopee และLasada เป็นต้น และขายในชุมชน โดยกลุ่มเป้าหมายลูกค้า ได้แก่ กลุ่มวัยเรียน และกลุ่มวัยทำงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านคลองปลาสร้อย หมู่ 7 ต.ปางตาไ อำเภอปางศิลาทอง จังหวัดกำแพงเพชร
T.094-013-3037

ออนไลน์ : FB: U2T for BCG ปางตาไ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ปางตาโ อ.ปางศิลาทอง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์พริกแกงเผ็ด เคล็ดลับในการทำอาหารของคนไทย ที่ทำให้การทำแกงต่าง ๆ ไปจนถึงผัดพริกแกง มีรสชาติที่เข้มข้น และถึงเครื่องสุด ๆ จนทำให้ชาวไทยโดดเด่น มีเอกลักษณ์ไม่เหมือนใคร กระปุกหนึ่งมีน้ำหนักบรรจุภัณฑ์ 10 กรัม และแบบ 1 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เครื่องปั่นหรือเครื่องบดละเอียด
2. เครื่องซิลลูลูญากาศ
3. platform online ในการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พริกแกงสามารถพบได้ทุกที่ ต.ปางตาโจึงมุ่งสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ในรูปแบบผลิตภัณฑ์ เปลี่ยนแปลงวิธีการผลิตให้สามารถเก็บได้นานกว่าทั่วไปแต่ยังคงเอกลักษณ์ของพริกแกงสร้างบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจและนำเสนอทาง ช่องทางออนไลน์ เพื่อให้สามารถเข้าถึงสินค้าที่สะดวก และตอบสนองความต้องการกลุ่มเป้าหมาย ออนไลน์ เลือกซื้อสินค้าออนไลน์ ในรูปแบบที่สะดวกทำเองได้ ในรสชาติที่ถูกต้อง เพียงใส่เครื่องแกง เนื้อสัตว์ และปรุงรสก็ได้รสชาติที่ถูกต้อง

ธุรกิจการขายพริกแกงของหมู่ 3 บ้านเพชรเจริญ ต.ปางตาโ ที่มีอยู่แล้วแต่ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ ตราสัญลักษณ์ (โลโก้) ที่น่าสนใจ จึงทำการออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์โดยคำนึงถึงอัตลักษณ์ของท้องถิ่น จัดทำคอนเทนต์ ทำสื่อประชาสัมพันธ์สินค้าที่น่าสนใจเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของสินค้า และทำการขายผ่านตลาดออนไลน์ เช่น Tiktok Shopee และLazada เป็นต้น และขายในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านเพชรเจริญ ต.ปางตาโ อ.ปางศิลาทอง จ.กำแพงเพชร 0847570120

ออนไลน์ : FB: พริกแกงเผ็ด บ้านเพชรเจริญ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.โพธิ์ทอง อ.ปางศิลาทอง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสาน บ้านไผ่ยาว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นี้ประดิษฐ์จากวัสดุในชุมชน คือไม้ไผ่และใบลาน ต่อมาได้มีการพัฒนามาใช้เส้นพลาสติก เพื่อความสวยงาม คงทน และยังมีให้เลือกหลากหลายรูปแบบให้เลือกใช้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
เครื่องจักรไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน ในจังหวัดกำแพงเพชร และในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศ อายุประมาณ 20-60 ปีขึ้นไป เพราะอากาศในประเทศไทยส่วนมากเป็นอากาศร้อน และหมวกจักสานนั้นเป็นทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจ ใช้งานง่าย จะสวมใส่เพื่อบังแดดคลายร้อนในการทำเกษตรกรรม หรือใช้สวมใส่เพื่อเป็นเครื่องประดับตกแต่งก็ได้
Customer Relationships – มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากซื้อไปแล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยหรือไม่ เพื่อนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้า และมีการจัดโปรโมชันแก่ลูกค้า เช่น ซื้อ 10 แถม 1 เป็นต้น
Channels – ช่องทางการขาย Facebook U2T for BCG โพธิ์ทอง และ Line Official Account หรือ Shopp รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านไผ่ยาวสามัคคี หมู่ที่ 9 ตำบลโพธิ์ทอง ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มจักสานของตำบลโพธิ์ทอง และตลาดนัดสังขสง
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ลูกค้าจะได้รับหมวกจักสานที่ใช้งานง่าย นำไปใช้ได้ทุกที่ จะสวมใส่เพื่อบังแดดคลายร้อน ในการทำเกษตรกรรม หรือ สวมใส่เพื่อเป็นเครื่องประดับตกแต่งก็ได้ สามารถใช้งานได้นาน เพราะทำจากเส้นพลาสติกที่คงทน และไม้ไผ่และใบลานที่แข็งแรง และยังมีให้เลือกหลากหลายรูปแบบอีกด้วย
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกชนิดของเส้นพลาสติก และไม้ไผ่ใบลานรูปแบบสีหรือลวดลาย ไปสู่การเลือกทรงของหมวกที่ต้องการถักและตัดเย็บ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.โพธิ์ทอง อ.ปางศิลาทอง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวปลอดภัย บ้านไผ่ยาวสามัคคี
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เป็นข้าวหลายสายพันธุ์ เช่น ข้าวกล้องหอมมะลิ ข้าวกับกิมซุมแพ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวหอมมะลิ เป็นต้น บรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศ 1 กก. และแบบถุง 5 กก. จะมีแพ็คเกจเป็นกล่องกระดาษที่ออกแบบมาเพื่อเป็นของฝากได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องวัดปริมาณความชื้น
เครื่องแพ็คสุญญากาศ
เครื่องคัดวัดวัชพืชออกจากข้าว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน ในจังหวัดกำแพงเพชร และในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศ อายุประมาณ 20-60 ปีขึ้นไป เพราะปัจจุบันผู้คนหันมานิยมบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพกันมากขึ้น และข้าวนั้นเป็นอาหารที่ต้องรับประทานทุกวันอยู่แล้ว ทั้งยังมีประโยชน์และคุณค่าทางโภชนาการสูงเพราะไม่มีสารเคมีเจือปน
Customer Relationships – มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากซื้อไปแล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยหรือไม่ เพื่อนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้า โดยเราจะมีการหุงข้าวของแต่ละชนิดให้ และมีการจัดโปรโมชั่นแลกลูกค้าด้วย Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG โพธิ์ทอง ตลาดนัดสีเขียว และ Line Official Account หรือ Shopee รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่บ้านไผ่ยาวสามัคคี หมู่ 9 ตำบลโพธิ์ทอง ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มข้าวปลอดภัยของตำบลโพธิ์ทอง
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ลูกค้าจะได้บริโภคอาหารที่มีคุณภาพ มีประโยชน์ และมีคุณค่าทางโภชนาการ เพราะเป็นข้าวที่ปลอดสารเคมี ไม่มีสารอันตรายต่อร่างกายยังมีให้เลือกหลากหลายขนาด และหลากหลายสายพันธุ์
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกชนิดของพันธุ์ข้าว เริ่มปลูกจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสารไปสู่การเก็บเกี่ยวการสีข้าว การผลิตบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เมล็ดข้าวเปลือกที่ผ่านการคัดเลือก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.หินดาด อ.ปางศิลาทอง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานโฮมเมด

รายละเอียด : กระเป๋าที่ทำมาจากพลาสติกใช้เส้นพลาสติกสานให้เป็นรูปทรงต่างๆ ให้มีรูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้น มีสีที่สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เสียงของลูกค้าในพื้นที่ และสื่อสังคมออนไลน์ ตลอดจนแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย

สร้างช่องทางการขายออนไลน์

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments กลุ่มลูกค้าส่วนมากจะเป็นผู้หญิง จะอยู่ใน Gen Z และ y พนักงานออฟฟิศ เพราะกระเป๋ามีรูปแบบที่ทันสมัย ทำความสะอาดง่าย มีความแข็งแรง ทนทาน ใช้งานสะดวก ใช้งานได้หลายอย่าง
Customer relationships ติดตามผลการใช้งานกับลูกค้า และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า เช่น โปรโมชั่น ส่วนลดต่างๆ
Channels จัดจำหน่ายผ่าน โซเชียลมีเดีย เช่น facebook Instagram Shopee Lazada รวมไปถึงการจัดจำหน่ายกลุ่มแม่บ้าน
Value propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ กระเป๋าที่ทำจากพลาสติกมาสานเป็นรูปแบบต่างๆ สามารถทำได้ง่ายกว่าเพราะมีความอ่อนนุ่ม เหนียว ยืดหยุ่นได้ดี สามารถหักพับได้ วัสดุมีความคงทน ทำให้สานได้ง่ายและรวดเร็ว ซึ่งคนในชุมชนสามารถนำมาพัฒนาเป็นอาชีพเสริม เพื่อสร้างงาน สร้างรายได้เป็นอาชีพให้แก่ครัวเรือนได้อย่างมั่นคงแท้จริง
Key Activities เลือกรูปแบบ ทรง สี ลวดลาย และของตกแต่งตามที่ต้องการ ระหว่างการผลิต จัดเก็บข้อมูลแล้วนำมาสร้าง Content ไปลงโซเชียลมีเดียและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัสดุอุปกรณ์ แม่แบบ แรงงานที่ใช้ในการสานกระเป๋า การตลาดและการจัดจำหน่าย
Key Partners ผู้ที่เกี่ยวข้อง องค์การบริหารส่วนตำบลหินดาด และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
Cost Structure ต้นทุนประกอบไปด้วย ค่าวัสดุ อุปกรณ์ ค่าแรงงาน ค่าการตลาด และค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,012

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.หินดาด อ.ปางศิลาทอง จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต่น

รายละเอียด : ข้าวแต่น คือ ขนที่ทำมาจากข้าวเหนียวขาว และข้าวเหนียวดำ ที่ปลูกในพื้นที่หมู่บ้านเรียงกะพง มาตากแห้งและนำมาทอดกรอบ รวดด้วยน้ำอ้อย สามารถใช้เป็นของว่างในการต้อนรับแขกในงานบุญเกือบทุกที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่รับประทานง่ายและกรอบอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เสียงของลูกคำในพื้นที่ และสื่อสังคมออนไลน์ ตลอดจนแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย
สร้างช่องทางการขายทางออนไลน์
สร้าง Packaging Design Logo

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments กลุ่มลูกค้าทุกเพศ ทุกวัย และเป็นกลุ่มลูกค้าในพื้นที่จังหวัดกำแพงเพชร
Customer relationships ติดตามผลการใช้งานกับลูกค้า และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า เช่น ไปลิ้มชิม ส่วนลดต่างๆ
Channels จัดจำหน่ายผ่าน โซเชียลมีเดีย เช่น facebook Instagram Shopee Lazada รวมไปถึงการจัดจำหน่ายกลุ่มแม่บ้าน
Value propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ได้รับสินค้าที่ได้มาตรฐาน ใช้เป็นของว่างในการต้อนรับแขกในงานบุญเกือบทุกที่ รับประทานง่ายและกรอบอร่อย ซึ่งคนในชุมชนสามารถนำมาพัฒนาเป็นอาชีพเสริม เพื่อสร้างงาน สร้างรายได้เป็นอาชีพให้แก่ครัวเรือนได้อย่างมั่นคงแท้จริง
Key Activities เลือกวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน มีประโยชน์ มาผลิตสินค้า ระหว่างการผลิตจัดเก็บข้อมูลแล้วนำมาสร้าง Content ไปลงโซเชียลมีเดียและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัสดุอุปกรณ์ แรงงาน การตลาดและการจัดจำหน่าย
Key Partners ผู้ที่เกี่ยวข้อง องค์การบริหารส่วนตำบลหินดาด และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
Cost Structure ต้นทุนประกอบไปด้วย ค่าวัสดุ อุปกรณ์ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.เขาคีรี อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกุ้งขม

รายละเอียด : น้ำพริกกุ้งขมมีทั้งหมด 3รสชาติ ได้แก่ น้ำพริกกุ้ง น้ำพริกแคบหมู และ น้ำพริกปลาอย่าง ปริมาณ 15 กรัม เป็นการแปรรูปจากผลผลิตทางการเกษตร คือ พริก โดยได้มีการนำส่วนผสมของสมุนไพรนานาชนิดที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้ามาแปรรูปด้วย

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสินค้าของน้ำพริกสำเร็จรูปกุ้งขม จะมุ่งเน้นไปที่ลูกค้าเป็นหลักเพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่ตรงความต้องการของลูกค้า การวางจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ เช่น Website Lazada และ Shopee รวมถึงการขายสินค้าบน Facebook, Twitter, Line, TikTok และ Instagram หรือ การออกบูทขายในงานต่าง ๆ เพื่อเป็นการโฆษณาให้ผู้บริโภคได้รู้จักผลิตภัณฑ์ เมื่อผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทางร้านขาย ผักตามแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นเนื้อเป็ดประสงค์
เครื่องบดพริกอัตโนมัติ
มาตรฐานอย.

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสาวตุ๊กตา บดีรัฐ 2/4 หมู่ 6 ตำบลเขาคีรี อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

โทรศัพท์ 62110 094-2021660

ออนไลน์ : FB: ตุ๊กตา บาร์บี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.เขาคีรี อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบแม่มาลี

รายละเอียด : ชื่อสินค้า กล้วยฉาบแม่มาลีลักษณะของสินค้าหรือบริการ กล้วยฉาบแม่มาลีพร้อมรับประทานมีทั้งหมด 4รสชาติ ได้แก่ รสเค็ม,รสบาร์บีคิว,รสปลาปิ้ง,รสหวานขนาดและบรรจุภัณฑ์ ปริมาณ 15 กรัมเป็นการแปรรูปจากผลผลิตทางการเกษตร คือ กล้วย นำมาเป็นวัตถุดิบหลัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นเนื้อแปะรสเค็มพร้อมทอด
เครื่องสไลด์น้ำมัน
บรรจุภัณฑ์เดิมไม่สามารถกันอากาศเข้าไปในบรรจุภัณฑ์ได้ จึงทำการเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์แบบใหม่เป็นถุงซิปล็อค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ

1. มีการวางจำหน่ายสินค้าในร้านค้าออนไลน์และทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักในแบรนด์สินค้าตรา "กล้วยฉาบแม่มาลี"
2. มีการทำสื่อการตลาดให้เกิดการรับรู้ในสื่อต่างๆทั้งออนไลน์ และออฟไลน์
3. มีการสร้างความน่าเชื่อถือต่อตราสินค้า โดยมีสถานประกอบการที่สะอาดและถูกหลักอนามัย
4. นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่และสินค้ามีความหลากหลาย อาทิเช่น การปรับเปลี่ยนปริมาณขนาดของสินค้า
5. จัดทำแผนการตลาด ด้านสื่อโฆษณาเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักในกลุ่มและลูกค้าต่างจังหวัดมากขึ้น
6. นำเสนอผลิตภัณฑ์เข้าสู่เว็บไซต์ Shopee, Lazada, Facebook, Instagram, TikTok, Twitter, Line หรือ การออกบูทขายในงานต่าง ๆ เพื่อเป็นการโฆษณาให้ผู้บริโภคได้รู้จักผลิตภัณฑ์ เมื่อผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทางร้านขาย ผักตามแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางมาลี เดชะผล 16/5 หมู่.3 ตำบลเขาคีรี อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร 0843811892
ออนไลน์ : FB: Malee Dachaplon Atomy Mall
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.คลองพิไกร อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงคุณแม่บ้าน

รายละเอียด : เป็นพริกแกงสำเร็จ โดยมีพริกแกงทั้งหมด 3 สูตร ได้แก่ พริกแกงเผ็ด พริกแกงส้ม พริกแกงหมู มี 3 ขนาด คือ ขนาด 300 กรัม 500 กรัม 1 กิโลกรัม โดยมีการสร้างแบรนด์ที่ประกอบด้วยชื่อผลิตภัณฑ์และโลโก้ ในเดือนส.ค.ที่ผ่านมา สามารถสั่งซื้อใน Facebook ชื่อเพจสินค้าคุณแม่บ้านคลองพิไกร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมอาหารปลอดภัย
เครื่องบด เครื่องชั่งสุญญากาศ
นวัตกรรมการถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- สร้างฐานลูกค้าและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น
- ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์และออฟไลน์
- สร้างแบรนด์พริกแกงคุณแม่บ้านให้เป็นที่รู้จัก และเพิ่มเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสมคิด อูกร 133/5 ม.1 ต.คลองพิไกร อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร
T.0860813473
ออนไลน์ : สินค้าคุณแม่บ้านคลองพิไกร
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.คลองพิไกร อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มคุณแม่บ้าน

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปประกอบอาหาร มีรสชาติเค็มพอดี กลิ่นหอมและไม่เหม็นคาว โดยมีการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ใน 1 แพคเกจมีไข่เค็ม 5 ฟอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการบรรจุอาหาร
เครื่องวัดค่าเกลือ
นวัตกรรมการถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- สร้างฐานลูกค้าและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น
- ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์และออฟไลน์
- สร้างแบรนด์ไข่เค็มคุณแม่บ้านให้เป็นที่รู้จัก และเพิ่มเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสมคิด อุทร 133/5 หมู่ 1 ต.คลองพิไกร อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร
T.0860813473

ออนไลน์ : สินค้าคุณแม่บ้านคลองพิไกร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65003580 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและส่งเสริมการตลาดเครื่องจักสานประดับ



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.คูบ้านโอง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะลอม, สุ่มโคมไฟ

รายละเอียด : ชะลอมจักสานจากตอกไม้ไผ่มีรูปทรงกลมก้นหกละเอียดมีไว้สำหรับใส่ของต่างๆเพื่อทำเป็นของฝากหรือใช้ในพิธีการต่างๆมีขนาด6นิ้ว, สุ่มโคมไฟจักสานจากไม้ไผ่มีรูปทรงคล้ายสุ่มโคมไฟสามารถนำหลอดไฟมาใส่ด้านในเพื่อทำให้เป็นสุ่มโคมไฟไว้ใช้ประดับตกแต่งสถานที่ต่างๆให้สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อมีเดียต่างๆในการโปรโมทสินค้าทางตลาดออนไลน์
การใช้ไม้ไผ่ที่เป็นวัสดุในชุมชนมาแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์
ออกแบบและสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

นำเครื่องจักสานที่มีอยู่แล้วมาพัฒนาให้เกิดเป็นสินค้าในรูปแบบใหม่สร้างแบรนด์ให้มีความทันสมัยโดดเด่นเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกิดความน่าสนใจในตลาดและลูกค้ามากยิ่งขึ้น
ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาแล้วนั้นสามารถนำไปต่อยอดเป็นการก่อให้เกิดรายได้ให้แก่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อาริยา รอดกสิกรรม ม.7 ต.คูบ้านโอง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร
0911485337

ออนไลน์ : U2T ตำบลคูบ้านโอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.คุยบ้านโอง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เตาซูเปอร์SAVE

รายละเอียด : เตาประหยัดพลังงาน จุดเด่นคือสิ้นเตาที่ประหยัดถ่านและคงความร้อนได้นานไม่เปลืองถ่าน เตาถ่านมีความคงทนและใช้งานได้นานคุ้มค่า ประหยัดเงินและเป็นการใช้พลังงานทดแทนจากก๊าซหุงต้ม

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์คือการนำเตาถ่านประหยัดพลังงานของตำบลคุยบ้านโองมาพัฒนาให้เกิดเป็นสินค้าในรูปแบบใหม่ทำเตาให้มีขนาดที่หลากหลายขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย สร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่ยอมรับในตลาดออนไลน์ ให้ความสำคัญโดดเด่นเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าและเกิดความน่าสนใจกับตลาดมากยิ่งขึ้น สร้างฐานลูกค้าให้มีความมั่นคง มีฐานลูกค้าประจำและมีการขยายกลุ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากยิ่งขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาแล้วนั้นจะสามารถเป็นรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการออกแบบสื่อมีเดียต่างๆในการโปรโมทสินค้าทางตลาดออนไลน์

การใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนมาแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์

ออกแบบและสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมนึก บดีรัฐ 69 ม.1 ต.คุยบ้านโอง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

T.0906814355

ออนไลน์ : U2T ตำบลคุยบ้านโอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ถ้ำกระต่ายทอง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัดถ้ำเขาพระ- Tham khao phra temple

รายละเอียด : วัดถ้ำเขาพระเกิดจากการบูรณาการของเจ้าอาวาสองค์ปัจจุบัน จุดประสงค์ที่บูรณะเพราะต้องการอนุรักษ์เขาหินอ่อนที่เป็นเอกลักษณ์ ควรทำเป็นแหล่งท่องเที่ยวแหล่งเรียนรู้ทางธรรมชาติ จึงควรประชาสัมพันธ์เชิงลึกให้เป็นที่รู้จักและสนใจ โดยทำคลิปวิดีโอลงโซเชียล

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Social media ในการอัพเดทคลิปวิดีโอ

โปรแกรมตัดต่อคลิปวิดีโอ

อุปกรณ์ในการถ่ายทำวิดีโอนำเสนอข้อมูลเชิงลึกของวัดถ้ำเขาพระ เช่น กล้องวิดีโอ

โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์สำหรับตัดต่อคลิปวิดีโอ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วัดถ้ำเขาพระเป็นสถานที่ท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม ที่งดงามมาก ถ้าผู้ที่รักสงบ รักธรรมชาติรักในความเป็นชนบท จึงอยากพัฒนาให้เป็นสถานที่ท่องเที่ยวให้เป็นที่รู้จักของผู้ที่ชอบสถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม นักธุรกิจ ยุทูปเบอร์ ไปเที่ยวชมสักครั้ง จะรู้สึกว่าคุณค่ามากที่สุด ผู้เข้าร่วมโครงการ U2T ถ้ำกระต่ายทองจึงอยากสนับสนุนวัดถ้ำเขาพระให้เป็นสถานที่ท่องเที่ยวอันทรงคุณค่าทางวัฒนธรรมทั้งทางออฟไลน์ และออนไลน์ ทุกช่องทาง

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

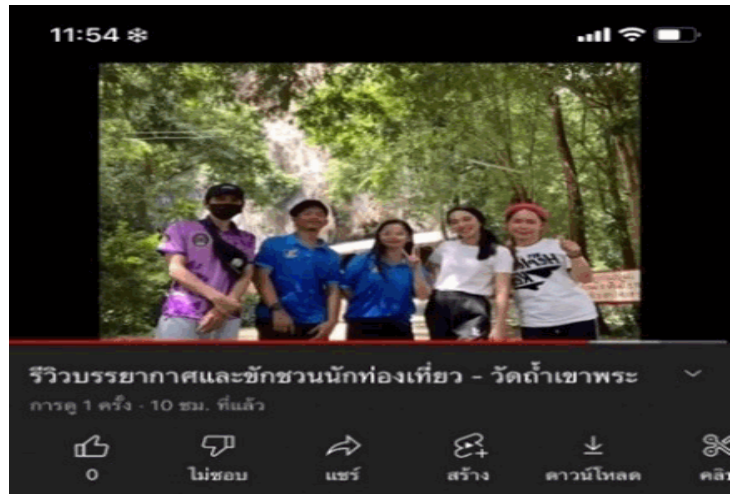
ออฟไลน์ : วัดถ้ำเขาพระ ม.10 ต.ถ้ำกระต่ายทอง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

082-4077644

ออนไลน์ : วัดถ้ำเขาพระ ต.ถ้ำกระต่ายทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65002679 : พัฒนาระเบียงสานผักตบชวา Woven bag by Madam

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ถ้ากระต่ายทอง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานผักตบชวา Woven bag by Madam
รายละเอียด : กระเป๋าสานผักตบชวา ที่เกิดจากการนำผักตบชวามา ที่เป็นปัญหาวางทางน้ำและทำให้แม่น้ำเน่าเสีย มาทำให้เกิดประโยชน์ โดยการตากแห้งแล้วนำมาจักสานให้เป็นกระเป๋าสรูปทรงต่างๆโดยฝีมือชาวบ้าน

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าสานผักตบชวา Woven bag by Madam เป็นงานหัตถกรรม จัดสานกันผักตบชวาให้เป็นกระเป๋าสรูปทรงต่างๆ เป็นวัสดุจากธรรมชาติและมีอยู่ในท้องถิ่น รูปแบบทันสมัย ทั้งที่เป็นงานหัตถกรรม ประดิษฐ์โดยฝีมือชาวบ้าน มีการนำเอาภูมิปัญญาดั้งเดิมมาปรับปรุงให้เข้ากับยุคสมัย ทำให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ ฝีมือประณีต สีและลวดลายทันสมัย คุณสมบัติอีกอย่างของผลิตภัณฑ์ที่สานผักตบชวา คือ เมื่อจับพับ จนอยู่แล้วก็สามารถกลับคืนรูปเดิมได้ ไม่แตกและมีความยืดหยุ่นสูง ไม่มีกลิ่นอื่น คงทน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางศิริพร เกตุพงษ์ 60/8 ม.7 ต.ถ้ากระต่ายทอง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร
085-0506682
ออนไลน์ : FB: Woven bag by Madam
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอปพลิเคชันที่ช่วยส่งเสริมการจัดช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า
ตู้อบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์
การออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ท่าไม้ อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารทคลองแม่ระกา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่กระยาสารทภายใต้แบรนด์ "กระยาสารทคลองแม่ระกา" เป็นผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่นที่ชุมชนหมู่ที่ 2 ตำบลท่าไม้ อำเภอพรานกระต่าย โดยประธานกลุ่มคือ นางน้อยนุช แพงมี ปัจจุบันประกอบกิจการที่บ้านพักอาศัยของตน และมีสมาชิกของกลุ่มมาร่วมในการผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการปรับปรุงโลโก้สินค้า เพื่อประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผลิตภัณฑ์
การสร้างเพจ Facebook เป็นช่องทางที่ใช้โปรโมทสินค้าได้อย่างรวดเร็ว สามารถขายและโฆษณาสินค้าผ่านทาง Facebook ได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทีมงานโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลท่าไม้ เข้ามาเพื่อพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ของกระยาสารทคลองแม่ระกา ตำบลท่าไม้ ให้มีความทันสมัยให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจสินค้า จากตราสัญลักษณ์ของสินค้า รวมไปถึงดึงดูดความสนใจด้านรูปลักษณ์และด้านบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับมากยิ่งขึ้น เพื่อรักษามาตรฐานในการจำหน่ายรูปแบบเดิมและขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ให้มียอดขายและมีความพร้อมต่อการส่งจำหน่ายสู่ตลาดออนไลน์ตลอดทั้งปีในอนาคต เพื่อให้ตอบสนองความต้องการกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้บริโภคในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง กลุ่มนักท่องเที่ยว ผู้คนที่เดินทางกลับต่างจังหวัด และกลุ่มแม่บ้าน และคนทั่วไป ที่มีความสนใจและชื่นชอบขนมโบราณ

แผนการดำเนินงานของธุรกิจในระยะเวลา 3 เดือน จะเริ่มจากการลงพื้นที่ทำความเข้าใจกับชุมชน และผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนร่วมกับชุมชนในการออกแบบธุรกิจร่วมกันด้วย Design Thinking การเก็บข้อมูลสำคัญของผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และสื่อประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขาย การพัฒนาตราสัญลักษณ์ (โลโก้) และบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีความทันสมัย มีรายละเอียดครบถ้วนและมีปริมาณมากพอในการรองรับการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ การทำสื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ และการประชาสัมพันธ์ผ่านหอกระจายข่าวองค์การบริหารส่วนตำบลท่าไม้ สร้างเครือข่ายสินค้าออนไลน์ภายในตำบลท่าไม้ เพื่อความยั่งยืนของชุมชนแต่ละหมู่ที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าและสนใจในการเข้าร่วมการส่งเสริมการขายของโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางน้อยนุช แพงมี 99 หมู่ 2 ต.ท่าไม้ อ.พรานกระต่าย จ. กำแพงเพชร 62110
0810398596

ออนไลน์ : FB: KPRU U2T ต.ท่าไม้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ท่าไม้ อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวทวนบ้านท่าไม้

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์มะพร้าวทวนภายใต้แบรนด์ "มะพร้าวทวนบ้านท่าไม้" เป็นผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่นที่ชุมชนหมู่ที่ 4 ตำบลท่าไม้ อำเภอพรานกระต่าย โดยประสานกลุ่มคือ นางอวยพร ตะตียะ และมีสมาชิกของกลุ่มมาช่วยในการผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการปรับปรุงโลโก้สินค้า เพื่อประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผลิตภัณฑ์
การสร้างเพจ Facebook เป็นช่องทางที่ใช้โปรโมทสินค้าได้อย่างรวดเร็ว สามารถขายและโฆษณาสินค้าผ่านทาง Facebook ได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลท่าไม้เป็นอีกหนึ่งตำบลที่ทำการผลิตมะพร้าวและวางขายในชุมชน โดยการทำมะพร้าวทวนของตำบลท่าไม้ยังไม่มีโอกาสในการพัฒนาสินค้า ไม่มีโอกาสการรองรับการตลาด จึงได้ทำการคิดที่จะพัฒนาเพื่อส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในตำบลให้เป็นที่ยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด อีกทั้งมีสมาชิกกลุ่ม 6 คน
ทีมงานโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลท่าไม้ เข้ามาเพื่อพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจสินค้า จากตราสัญลักษณ์ของสินค้า รวมไปถึงดึงดูดความสนใจด้านรูปลักษณ์และด้านบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับมากยิ่งขึ้น เพื่อรักษามาตรฐานในการจำหน่ายรูปแบบเดิมและขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ให้นิยมนำมาซื้อและมีความพร้อมต่อการส่งจำหน่ายสู่ตลาดออนไลน์ตลอดทั้งปีในอนาคต เพื่อให้ตอบสนองความต้องการกลุ่มเป้าหมายกลุ่มคือ ผู้บริโภคในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง กลุ่มนักท่องเที่ยว ผู้คนที่เดินทางกลับต่างจังหวัด และกลุ่มแม่บ้าน และคนทั่วไป ที่มีความสนใจและชื่นชอบขนมโบราณ โดยเน้นการนำผลิตภัณฑ์วางจำหน่ายในหลาย ๆ ช่องทางที่สะดวกต่อการเข้าถึงของผู้บริโภค เช่น ขายออนไลน์ ร้านค้าในชุมชน และชุมชนใกล้เคียง โดยจะทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย สะดวกต่อการบริโภค และง่ายต่อการพกพา รวมทั้งเพิ่มแรงงานในการผลิต ให้ได้ผลผลิตที่เพิ่มขึ้น และเพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางอวยพร ตะตียะ 68/3 หมู่ 4 ต.ท่าไม้ อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร 62110 0644257943

ออนไลน์ : FB: KPRU U2T ต.ท่าไม้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004138 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดบนไทยมะพร้าวเสวย

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.พรานกระต่าย อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กรานตักวน (Kran Guan Sticky)
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยและกล้วยกวน เป็นการแปรรูปผลไม้ที่มีในท้องถิ่นให้เป็นอาหารที่เก็บได้นานขึ้น ต้นกำเนิดของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเลยคือพุทราจากนั้นทำการพัฒนานำผลไม้มาแปรรูป ด้วยรสชาติที่อร่อยจึงผลิตที่นี้เป็นของฝากขึ้นชื่อของอำเภอพรานกระต่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย
ออกแบบตราสัญลักษณ์ (โลโก้) ที่สวยงาม และออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
พัฒนาอุปกรณ์เครื่องมือการผลิต เช่น ที่ขูดมะพร้าว ถาดใส่ขนมกวน ที่ตัดผลไม้กวน และเครื่องกวน ฯลฯ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การถนอมอาหารนั้น ถือว่าเป็นวิธีการหนึ่งที่จะช่วยเก็บรักษาอาหารให้อยู่ได้ยาวนาน หากเราเก็บอาหารสดเอาไว้ตามธรรมชาติวันหนึ่งก็จะเสียและต้องทิ้งในที่สุด ดังนั้นการถนอมอาหารด้วยการแปรรูปจึงทำให้อาหารมีรูปลักษณ์ รสชาติ กลิ่นที่เปลี่ยนแปลงไป แต่ยังคงคุณค่าทางโภชนาการและปริมาณอาหารไว้เช่นเดิม นับว่าเป็นสิ่งที่ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเก็บอาหารบริโภคได้ในวันอื่นๆหรือช่วงนอกฤดูกาลของอาหารประเภทนั้นๆ
แผนผลิตภัณฑ์กรานตักวน (Kran Guan Sticky) ฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับอาหาร ซึ่งส่งผลต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ผลไม้แปรรูปที่ดำเนินการมาแล้วมากกว่า 30 ปี มีความโดดเด่นด้านการใช้วัตถุดิบที่หลากหลาย (ผลไม้ที่มีตลอดทั้งปี ได้แก่ กล้วยและมะพร้าว ผลไม้ตามฤดูกาล ได้แก่ กระท้อน พุทรา แก้วมังกร มะเฟือง และอื่นๆ) จึงได้รับความสนใจมากของกลุ่มผู้บริโภคในจังหวัดกำแพงเพชร กลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์กรานตักวนผลไม้แปรรูป คือกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ทุกเพศทุกวัย เช่นกลุ่มลูกค้าภายในชุมชน อำเภอ และจังหวัด พนักงานบริษัท ข้าราชการ หน่วยงานราชการ แม่บ้าน นักเรียน-นักศึกษา ที่ต้องการนำกลับไปรับประทานเองหรือนำไปเป็นของฝากในเทศกาลต่างๆ
กลยุทธ์ทางการตลาด จะมุ่งเน้นของบรรจุภัณฑ์ ตราสัญลักษณ์และชื่อร้านยังไม่มีความโดดเด่น ไม่มีเอกลักษณ์ที่ชัดเจนเพื่อที่ดึงดูดความสนใจของลูกค้า อีกทั้งการใช้เวลาไปกับกระบวนการผลิตมากเกินไป จึงไม่สามารถผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้า : ซึ่งทางโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : 63 ม.4 ต.พรานกระต่าย อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร 086 737 9215
ออนไลน์ : กรานตักวน ของฝากพรานกระต่าย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.พรานกระต่าย อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมเบี๊ยะ (ขนมเบี๊ยะ)

รายละเอียด : ร้าน "ขนมเบี๊ยะ โชคชัย" เป็นสินค้าประเภทอาหาร สำหรับทุกเพศทุกวัย โดยสินค้าที่ทางร้านผลิตและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งจะส่งขนมเบี๊ยะตามร้านขายส่งขนมในตัวอำเภอพรานกระต่าย ส่วนใหญ่จะจัดส่งวันพฤหัสบดีในท้องถิ่น มีขนมให้เลือกหลายรูปแบบและหลายรสชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจำหน่ายออนไลน์
ออกแบบโลโก้สินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
พัฒนาอุปกรณ์เครื่องมือการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

โชคชัย (ขนมเบี๊ยะ) เป็นธุรกิจครอบครัวที่ดำเนินการทำกิจการมาแล้วมากกว่า 50 ปี เป็นกิจการร้านทำขนมเบี๊ยะ อีกทั้งยังเป็นขนมที่คนนิยมใช้ในงานมงคล ทั้ง งานหมั้น งานแต่งงาน หรือ เป็นของขวัญ รวมไปถึงการเซ่นไหว้บรรพบุรุษ ขนมเบี๊ยะ คนจีนเรียกว่า "ฟัวเบี๊ยะ" แต่คนไทยเรียกว่า "ขนมเบี๊ยะ" เป็นขนมที่มักใช้ประกอบในเทศกาลขนมไหว้พระจันทร์ของชาวจีน ใช้เป็นเครื่องเซ่นไหว้เทพเจ้าแห่งดวงจันทร์ การทำขนมเบี๊ยะนั้นถูกเผยแพร่โดยชาวจีนที่อพยพเข้ามาอยู่ในเมืองไทยเมื่อนานมาแล้ว แต่เดิมนั้นไส้จะมีส่วนประกอบ เป็นถั่ว และฝัก แต่เมื่อวัฒนธรรมไทยจีนเริ่มผสมผสานกลมกลืนกันจนเริ่มมีกลิ่นและรสชาติแบบไทยๆ ไส้จึงเริ่มมีการเปลี่ยนแปลง เช่น ทุเรียน ไข่แดง เป็นต้น ในเรื่องของบรรจุภัณฑ์และการตลาด ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่น ดึงดูดให้มีความน่าสนใจ ในเรื่องของบรรจุภัณฑ์และ ในเรื่องของตลาดยังไม่มีมีการโปรโมททางเพจหรือทางโซเชียลใด ๆ เน้นขายออฟไลน์ เช่นส่งขายตามร้านขายขนม ร้านขายของชำขนาดเล็ก ในด้านวัตถุดิบจากการสอบถามของผู้ประกอบการ คือ ไม่มีปัญหาในการหาวัตถุดิบ แต่มีปัญหาต่อราคาวัตถุดิบที่มีการขึ้นราคาเป็นบางครั้งอย่างไข่เค็มที่ซื้อตามท้องตลาดมีการปรับราคาขึ้นในบางสถานการณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 44,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านโชคชัย 0954759939
ออนไลน์ : โชคชัย Chokchai Chinese Pastry
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.วังควง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงบานลานทองน้อย

รายละเอียด : "พริกแกงบานลานทองน้อย" เป็นพริกแกงสำเร็จรูป 4 ประเภท ประกอบไปด้วย พริกแกงเผ็ด พริกแกงส้ม พริกกลาบ และพริกจิ้ม มีทั้งหมด 2 ขนาด ได้แก่ ขนาด 1,000 กรัม และขนาด 500 กรัม ซึ่งจะจัดจำหน่ายทั้งแบบขายปลีกและขายส่ง รสชาติเผ็ดพอटीอร่อยถูกปาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีทาง food science เพื่อพัฒนาคุณภาพ และยืดอายุผลิตภัณฑ์

เครื่องบรรจุผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พริกแกงบานลานทองน้อยเริ่มมีประสบการณ์ในการผลิตพริกแกงด้วยตนเองมากกว่า 10 ปี โดยสืบทอด การผลิตจากครอบครัวที่มีประสบการณ์มานานกว่า 40 ปี มีฐานลูกค้าอยู่ในเขตอำเภอพรานกระต่ายมานาน เดิมไม่ได้ผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป แต่มีกระแสเรียกร้องจากการได้ชิมพริกแกงซึ่งใช้เป็นเครื่องปรุง ในกิจการอาหารสำเร็จรูป ทำให้ต้องผลิตเพิ่มเพื่อขายปลีกให้แก่ลูกค้า ด้วยความที่ธุรกิจพริกแกงเป็นเพียงสินค้า by product ของธุรกิจจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป จึงไม่เคยมีการทำตลาดหรือเพิ่มกำลังการผลิต ทั้งที่มีความสนใจในรสชาติและความอร่อยเนื่องจากบุคคลในครอบครัวต่างมีธุรกิจอื่นเป็นของตนเอง

แม้ว่าพริกแกงจะเป็นสิ่งที่มีจำหน่ายทั่วไป แต่ยังไม่ค่อยมีผู้ผลิตรายใดโดดเด่นขึ้นมาในตลาดพริกแกงของจังหวัดกำแพงเพชร จึงเป็นโอกาสที่พริกแกงบานลานทองน้อยจะดำเนินแผนการตลาดสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น และเพิ่มคุณค่า ในฐานะที่เป็นผู้เชี่ยวชาญการผลิตพริกแกงที่มีความหอม อร่อย ได้รสชาติแท้ตามแบบแกงไทยตำรับโบราณ โดยผู้บริโภคไม่ต้องเสียเวลาตำพริกแกงเอง ซึ่งทำให้คาดหมายได้ว่าจะเป็นทางเลือกที่ถูกใจของผู้บริโภคอย่างแน่นอน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 57,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางวาสนา ศรีสำโรง 114 ม.12 ต.วังควง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร
T.085-7296279

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลวังควง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.วังควง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาอุกสมุนไพรแดงเดียวคุณย่า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาอุกสมุนไพรแดงเดียวคุณย่า เป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นในเรื่องของรสชาติความอร่อยประปราย และความสะดวกเป็นสำคัญ และมีบรรจุภัณฑ์ให้เลือกซื้อ 3 ขนาด ได้แก่ ¼ กิโลกรัม , ครึ่งกิโลกรัม , และหนึ่งกิโลกรัม ซึ่งจะจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้องค์ความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร (Food Science) พัฒนาคุณภาพและยืดอายุผลิตภัณฑ์

เครื่องปิดผนึกผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปลาอุกสมุนไพรแดงเดียวเป็นอาหารพื้นบ้านของคนไทยเกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ชาวบ้านสมัยก่อนนำมาใช้ถนอมอาหาร เพื่อจะได้เก็บปลาไว้กินนาน ๆ นิยมผลิตโดยนำปลาสดทั้งตัวที่ตัดแต่งแล้วล้างให้สะอาด อาจปรุงรสด้วยเครื่องปรุงรส เครื่องเทศและสมุนไพร เช่น น้ำตาล น้ำปลา น้ำผึ้ง เกลือ ซีอิ๊วขาว กระเทียม รากผักชี พริกไทย และผงพะโล้ หมักให้เข้ากัน ทำให้แห้งโดยใช้ความร้อนจากแสงอาทิตย์ ปลาแดงเดียวจะมีประโยชน์โดยเป็นแหล่งโปรตีน และแคลเซียมให้แก่ผู้บริโภค

แผนธุรกิจ"ปลาอุกสมุนไพรแดงเดียวคุณย่า"ครอบคลุมการวิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจการขายปลาอุกแดงเดียวปัจจุบัน การวางแผนกระบวนการคิดสรรสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สดใหม่ รูปแบบสินค้าที่มีมาตรฐาน มีการทำการตลาดโดยเน้นสื่อออนไลน์และตลาดชุมชน การบริหารกำลังคนที่เหมาะสมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด กลยุทธ์ทางการเงิน รวมถึงการเก็บข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้และการเติบโตของธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางพวงมาน จันอินทร์ 123 ม.12 ต.วังควง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

T.098-6616329

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลวังควง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.วังตะแบก อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจาน (เลมอน คลีน)

รายละเอียด : น้ำยาล้างจานจากมะนาว (เลมอน คลีน) ช่วยขจัดคราบอาหารที่สกปรก และกลิ่นคาวจากอาหารที่ติดกับภาชนะต่างๆ เช่น กลิ่นคาวปลา อาหารทะเล เครื่องแกง ให้สะอาด พร้อมส่วนผสมจากธรรมชาติ และมะนาวเข้มข้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานสมุนไพร
การออกแบบฉลากและบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่
การใช้ social media ในการโฆษณาและจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

"เลมอน คลีน น้ำยาล้างจานที่ใส่ใจทุกชีวิต เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม" มุ่งเน้นการผลิตสินค้าจากวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ เพื่อให้ทุกครัวเรือนสามารถใช้สอยได้อย่างสบายใจปลอดภัยไร้กังวล ในอนาคตภายใน 3-5 ปี ผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานจากมะนาว "เลมอน คลีน" จะเป็นที่เรารู้จักและยอมรับในท้องตลาด อย่างแพร่หลายในฐานะผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและการใส่ใจในกระบวนการผลิตที่ต้อง สะอาดและปลอดภัย

1. เป็นสินค้าที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
2. สินค้ามีราคาถูกเนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่ค่อนข้างต่ำ
3. เป็นสินค้าที่มีความปลอดภัยสูงเนื่องจากผลิตจากภูมิปัญญาชาวบ้าน

1. ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในท้องตลาด โดยการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านช่องทางต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้การมีอยู่ของผลิตภัณฑ์
2. ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับในท้องตลาดและเกิดความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์
3. ขยายตลาด และกระจายสินค้าเข้าสู่ชุมชนให้กว้างมากยิ่งขึ้น
4. ขยายกำลังการผลิตเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของท้องตลาด
5. กระจายสินค้าให้เป็นที่ยอมรับทั้งในชุมชนที่กว้างออกไปและในสังคมออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายทิพย์ กนกสิงห์ ศูนย์การศึกษานครสวรรค์ ตำบลวังตะแบก อำเภอพรานกระต่าย

จังหวัดกำแพงเพชร T.0875226838

ออนไลน์ : Tabak for BCG - วังตะแบก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004457 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจBCG(ตำบลวังตะแบก อำเภอรามกระด้างจังหวัดกำแพงเพชร)



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.วังตะแบก อ.พรามกระด้าง จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ออร์โม่ไล้เดือน (โอฟาร์ม O Farm)

รายละเอียด : ออร์โม่ไล้เดือน มีจุลินทรีย์ที่เป็นประโยชน์ต่อพืชจำนวนมาก เหมาะสำหรับการบำรุงลำต้น ใบ ระยะออกดอก ออกผล และมีสารที่ช่วยในการกำจัดแมลงและศัตรูพืชสามารถใช้ได้กับพืชทุกชนิดไม่ว่าจะเป็น พืชไร่ พืชสวน พืชผักสวนครัว ไม้ดอกไม้ประดับ และไม้ผลต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนามาตรฐานที่
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เชื้อ พด.3 และ พด.7 ในการเร่งประสิทธิภาพ
หลากหลายและบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่
ใช้ Social media ในการโฆษณาและจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

"ออร์โม่ไล้เดือน โอฟาร์ม เกษตรอินทรีย์ยุคใหม่ เกษตรกรไทยมั่นคง"
เน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ชีวภาพที่มีความปลอดภัย เพื่อทดแทนการใช้สารเคมีในการเกษตร มีเป้าหมายที่จะพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงตลอดจนเปิดตลาดสู่ออนไลน์
กิจการมีจุดแข็ง ดังต่อไปนี้

1. เป็นผลิตภัณฑ์เกษตรชีวภาพ ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ มีความปลอดภัย ไร้สารเคมี
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดี ราคาไม่แพง
3. เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีแนวโน้มการขายผ่านทางออนไลน์ ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ทุกที่ทุกเวลา

- แผนการตลาด
1. ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในท้องตลาด โดยการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้ผู้ซื้อได้รับการรับรู้ของผลิตภัณฑ์
 2. ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับในท้องตลาดและเกิดความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์
 3. ขยายตลาด และกระจายสินค้าเข้าสู่ชุมชนให้กว้างมากยิ่งขึ้น
 4. ขยายกำลังการผลิตเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของท้องตลาด
 5. กระจายสินค้าให้เป็นที่ยอมรับทั้งในชุมชนที่กว้างออกไปและในสังคมออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โอฟาร์ม | ต.วังตะแบก อ.พรามกระด้าง จ.กำแพงเพชร T.094-7457555

ออนไลน์ : Tabak for BCG - วังตะแบก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองหัววัว อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะลอมสานไม้ไผ่

รายละเอียด : ชะลอมสานไม้ไผ่ เป็นฝีมือของแม่บ้านเกษตรกรหมู่ที่ 3 ตำบลหนองหัววัว โดยได้นำไม้ไผ่ที่อยู่ในท้องถิ่นของตนเองมาทำให้เกิดประโยชน์และมีคุณค่ามากขึ้น จัดทำเป็นผลิตภัณฑ์จักสาน ชะลอมจุก ชะลอมหูหิ้ว หูหิ้วแก้วน้ำ ตะกร้า ถาดรองต่างๆ มีรูปแบบและขนาดที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ซื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ เช่น วัสดุนำเสนอผลิตภัณฑ์

การออกแบบโลโก้ และ บรรจุภัณฑ์

การสร้างช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ เช่น Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

งานหัตถกรรมจักสานเป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นคุณค่าของภูมิปัญญาท้องถิ่น การนำไม้ไผ่ที่อยู่ในท้องถิ่นของตนเองมาประยุกต์ใช้เพื่อทำให้เกิดประโยชน์และมีคุณค่ามากขึ้น โดยได้ทำการออกแบบโลโก้สินค้า เพื่อสร้างความโดดเด่นและน่าสนใจ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สามารถจัดจำหน่ายได้สะดวกมากยิ่งขึ้น รวมทั้งนำเสนอรูปแบบการจักสานใหม่ๆ เพื่อให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้เพิ่มขายผ่านช่องทางออนไลน์และออนไลน์ เช่น Facebook, Lazada, Instagram, TikTok เพื่อให้สามารถเข้าถึงสินค้าได้อย่างรวดเร็วและสะดวกสบาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางบุญช่วย ถมทอง หมู่ 3 บ้านทุ่งน้ำตก ตำบลหนองหัววัว อำเภอพรานกระต่าย

จังหวัดกำแพงเพชร 0882335201

ออนไลน์ : FB: U2T for BCG ตำบลหนองหัววัว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองหัววัว อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มแม่สมเพียบ

รายละเอียด : ไข่เค็มแม่สมเพียบ เป็นการถนอมอาหารโดยการนำไข่เปิดมาดองในน้ำเกลือ 10 - 14 วัน จัดจำหน่ายทั้งแบบสด และแบบต้มสุก ราคา 3 ฟอง 25 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ เช่น วิดีโอแนะนำผลิตภัณฑ์

การออกแบบโลโก้ และ บรรจุภัณฑ์

การสร้างช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ เช่น Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ไข่เค็ม เป็นการแปรรูปเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าผลผลิต และใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการถนอมอาหารที่มีมาอย่างยาวนาน เหมาะสำหรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยสามารถเก็บเอาไว้ได้นานและเป็นการส่งเสริมให้เกิดธุรกิจของตนเองภายในชุมชนเพื่อที่จะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพออกสู่ตลาด โดยทำการออกแบบโลโก้สินค้าและพัฒนาระบบธุรกิจที่มีความทันสมัยและน่าสนใจมากยิ่งขึ้นได้เพิ่มขายผ่านช่องทางออนไลน์และออนไลน์ เช่น Facebook , Lazada , Instagram , TikTok เพื่อให้สามารถเข้าถึงสินค้าได้อย่างรวดเร็ว และสะดวกสบาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสมเพียบ ขอนดอก 66 หมู่ 1 ตำบลหนองหัววัว อำเภอพรานกระต่าย จังหวัด

กำแพงเพชร 62110 0967839457

ออนไลน์ : FB: U2T for BCG ตำบลหนองหัววัว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65003211 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนและส่งเสริมการตลาดพริกแกงพื้นบ้านหนองหัววัว



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.หนองหัววัว อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงแม่สีนวล

รายละเอียด : พริกแกงแม่สีนวล เป็นพริกแกงแบบดั้งเดิม ใช้วิธีการผลิตโดยการตำด้วยมือ มีทั้งหมด 4 รสชาติได้แก่ พริกแกงเผ็ด พริกแกงส้ม พริกขี้หนู พริกขี้หนู

05 : แผนธุรกิจ

พริกแกงแม่สีนวล เป็นพริกแกงแบบดั้งเดิมโดยวิธีการผลิตโดยการตำด้วยมือมีทั้งหมด 4 รสชาติ ได้แก่ พริกแกงเผ็ด พริกแกงส้ม พริกขี้หนู และพริกขี้หนู โดยทำการออกแบบโลโก้สินค้า และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและน่าสนใจมากยิ่งขึ้นได้เพิ่มขายผ่านช่องทางออนไลน์และออนไลน์ เช่น Facebook , Lazada , Instagram , TikTok เพื่อให้สามารถเข้าถึงสินค้าได้อย่างรวดเร็ว และสะดวกสบาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางสีนวล ขอนทอง 14 หมู่ 2 บ้านปลายนา ตำบลหนองหัววัว อำเภอพรานกระต่าย

จังหวัดกำแพงเพชร 0894612685

ออนไลน์ : FB: U2T for BCG ตำบลหนองหัววัว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ เช่น วัสดุนำเสนอผลิตภัณฑ์

การออกแบบโลโก้ และ บรรจุภัณฑ์

การสร้างช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ เช่น Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ห้วยช้าง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะลอมสานรักสานใจ

รายละเอียด : ชะลอมสานรักสานใจ เป็นชะลอมสานจากไม้ไผ่มีรูปแบบที่หลากหลายสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้หลายรูปแบบ เช่น จัดชุดเบรก ใส่ผลไม้ ของชำร่วย เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่ให้มีลวดลายที่หลากหลายแตกต่างจากชุมชนอื่นๆ เพื่อสร้างอัตลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ของชุมชนรวมไปถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการผลิต เช่น การสานให้ชะลอมมีความตรงและเท่ากันทุกตารางและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,230

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนบ้านไร่สุขชุม (นางเอื้อมเดือน หอมรินทร์ โทร.0920348661)

ออนไลน์ : U2T ตำบลห้วยช้าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขายช่องทางออนไลน์และออฟไลน์โดยจัดราคาโปรโมชั่นสินค้า
ใช้พิมพ์กระปุกในการขึ้นรูปทำให้ชะลอมตรงและเท่ากันทุกตาราง
พัฒนาการจักสานผลิตภัณฑ์จากตอกไม้ไผ่ให้มีรูปแบบหลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ห้วยยั้ง อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล็ดพันธุ์ข้าวหอมมะลิ

รายละเอียด : เมล็ดพันธุ์ข้าวหอมมะลิ เป็นเมล็ดพันธุ์ข้าวหอมมะลิคุณภาพดี ต้องนึ่งถึง ข้าวพันธุ์หอมมะลิที่บ้านไร่สุขชุม

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำกลยุทธ์ทางการตลาดที่จะเพิ่มการขายในรูปแบบบรรจุถุงพร้อมจำหน่ายมากขึ้นปรับปรุงและสร้างจุดเด่นให้กับสินค้าให้มีความทันสมัยมากขึ้นการพัฒนาและออกแบบตราสินค้าบรรจุภัณฑ์โดยคำนึงถึงอัตลักษณ์ของท้องถิ่นมีการบริการจัดส่งสินค้าและเพิ่มช่องทางทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนบ้านไร่สุขชุม (นางน้าลิ้ม เกตุวงษ์ โทร.0877381237)

ออนไลน์ : เพจ U2T ของตำบลห้วยยั้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบุคุณภาพในผลิตภัณฑ์ โดยมีศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวจังหวัดกำแพงเพชร เป็นผู้ควบคุมการ

ดำเนินการทดสอบการงอกของเมล็ดพันธุ์ข้าวบ้านไร่สุขชุม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์สินค้าให้มีอัตลักษณ์เฉพาะของชุมชนและผลิตภัณฑ์

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.คณทิ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สานตะกร้าพลาสติก

รายละเอียด : เดิมผลิตภัณฑ์ เป็นตะกร้าทรงสี่เหลี่ยมเท่านั้น คณะทำงานเห็นช่องทางในการพัฒนาโดยการออกแบบรูปทรงของตะกร้าสานให้อยู่ในรูปแบบที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านจิตวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ U2T ตำบลคณทิ จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไป ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ และกลุ่มลูกค้าซื้อขายออนไลน์ใน Facebook U2T ตำบลคณทิ จังหวัดกำแพงเพชร
Customer Relationships – มีการติดตามผลความพึงพอใจจากการยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น และการติดตามของเพจ Facebook เพื่อนำผลการซื้อมาช่วยในการ review สินค้า และมีการจัดโปรโมชั่นแก่ลูกค้า เช่น ซื้อสินค้าครบ 2000 บาท แถม กล่องก๊อชพลาสติกสาน เป็นต้น
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลคณทิ จังหวัดกำแพงเพชร รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่หน้าร้านของชาวบ้าน หมู่ 4 ตำบลคณทิ ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มทำน้ำพริกของตำบลคณทิ และตัวแทนจำหน่ายสานตะกร้าพลาสติก
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ สามารถพกพานำไปใช้ได้ทุกที่ทุกเวลา ใส่สิ่งของได้เยอะ แข็งแรงทนทาน ราคาประหยัดและมีหลากหลายรูปแบบ
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกชนิดของพลาสติก รูปแบบสีหรือลวดลายของผลิตภัณฑ์ ไปสู่การเลือกทรงของการสานตะกร้าที่ต้องการสาน การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัสดุ ได้แก่ เส้นพลาสติกและอุปกรณ์ต่าง ๆ แรงงานที่ใช้ในการสานตะกร้าพลาสติก ซึ่งเป็นสมาชิกในชุมชนบ้านหมู่ 4 ตำบลคณทิ การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านสานตะกร้าพลาสติก

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T-A3-103278805798245/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.คณทิ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฟริกแกงปากแดง

รายละเอียด : เดิมผลิตภัณฑ์ฟริกแกงปากแดงอยู่ในบรรจุใส่ถุงพลาสติกใสมัดยาง และวางจำหน่ายที่ตึกกลุ่มทำน้ำพริกแกงปากแดง คณะทำงานเห็นช่องทาง โดยการพัฒนารูปร่างผลิตภัณฑ์ แบ่งใส่กระปุกทรงกลมฝาเกลียวปิด แบบครึ่งกิโลกรัมและ 1 กิโลกรัม ตัดโลโก้ฟริกแกงปากแดง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนารูปร่างผลิตภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ U2T ตำบลคณทิ จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไป ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ และกลุ่มลูกค้าซื้อขายออนไลน์ใน Facebook U2T ตำบลคณทิ จังหวัดกำแพงเพชร
Customer Relationships – มีการติดตามผลความพึงพอใจจากการยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น และการติดตามของเพจ Facebook เพื่อนำผลการซื้อขายมาช่วยในการ review สินค้า และมีการจัดโปรโมชั่นแก่ลูกค้า เช่น ซื้อฟริกแกงปากแดง 2 กิโลกรัม แถม ฟริกแกงรสชาติใหม่ ขนาดทดลอง เป็นต้น
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลคณทิ จังหวัดกำแพงเพชร รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่หน้าร้านของชาวบ้าน หมู่ 4 ตำบลคณทิ ซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มทำน้ำพริกของตำบลคณทิ และตัวแทนจำหน่ายฟริกแกงปากแดง
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ลูกค้าจะสามารถประหยัดเวลาในการตำฟริกแกงเองลดเวลาในการทำอาหารได้ และได้รับความอร่อยของฟริกแกงปากแดง บรรจุใส่ผลิตภัณฑ์ที่คงทนสามารถเก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้น ราคาประหยัด
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกวัตถุดิบที่นำมาทำฟริกแกง รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบ ได้แก่ เครื่องสมุนไพรต่างๆ เช่น ตะไคร้ ข่า หอมแดงและกะปิ ค่าแรงงาน และอุปกรณ์ต่าง ๆ แรงงานที่ใช้ในการทำฟริกแกง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านฟริกแกงปากแดง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T-A3-103278805798245/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65003186 : โครงการยกระดับและส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนตะไคร้แปรรูป

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.คลองแม่ลาย อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์ตะไคร้หอม
รายละเอียด : ใช้สำหรับไล่ยุง มีกลิ่นหอมของตะไคร้

05 : แผนธุรกิจ

ทางน2t เห็นประโยชน์ของตะไคร้หอม นำมาสร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ตำบลคลองแม่ลายได้จึงนำตะไคร้หอมมาขึ้นจากเครื่องกลั่นและนำมาบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่ได้ชื่อแบรนด์CHAHOM เพื่อนำมาเป็นสเปรย์ไล่ยุง มีกลิ่นหอมของตะไคร้หอม ได้นำมาขายให้กับคนในชุมชน และจัดทำเพจเพื่อขายออนไลน์ และสร้างให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คู่มือการทำสเปรย์ตะไคร้หอมไล่ยุง
การกลั่น
อุณหภูมิความร้อน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางพิสมัย ชุ่มงาม บ้านม่วงซ้อง ตำบลคลองแม่ลาย จังหวัดกำแพงเพชร เบอร์โทร 097-310534
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลคลองแม่ลาย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019266 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (คลองแม่ลาย)

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.คลองแม่ลาย อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผาหินช้างตอยลับงา
รายละเอียด : สถานที่ท่องเที่ยวชมธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

สถานที่ท่องเที่ยวผาหินช้างตอยลับงาตำบลคลองแม่ลาย มีความน่าสนใจเป็นเขตป่าชุมชนบ้านปางเรือซึ่งมีลักษณะเด่นของหินขนาดใหญ่คล้ายหลังช้าง สามารถมองเห็นทิวทัศน์ พื้นที่จากด้านล่าง เป็นการท่องเที่ยวอีกประเภทหนึ่งที่มีความนิยมจากนักท่องเที่ยวแบบที่ต้องผจญภัยเพราะการท่องเที่ยวรูปแบบนี้เป็นการท้าทายนักท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก จึงอยากประชาสัมพันธ์ผาหินช้างตอยลับงาให้เกิดเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายจตุรงค์ นินแสง เบอร์โทร 094-7196185
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลคลองแม่ลาย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คู่มือแนะนำการท่องเที่ยวจุดชมวิวผาหินช้างตอยลับงา
Drone Photography
คำพิทัด GPS การท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ไตรรงค์ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยूपิน กระยาสารท

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ยूपิน กระยาสารท เป็นกระยาสารทที่ขึ้นชื่อของ ต.ไตรรงค์ อ.เมืองกำแพงเพชร ซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว คือกลิ่นหอมหวาน คัดสรรวัตถุดิบธรรมชาติได้อย่างพิถีพิถันในทุกขั้นตอน มีรสชาติหอมหวาน มัน กรอบ การจัดจำหน่ายในรูปแบบ 2 แพคเกจ คือแบบที่ 1 แบบแพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชั่งสุญญากาศ
สูตรการทำกระยาสารทผสมพิททอง
ช่องทางการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์
- จำหน่ายผ่านการตลาดออนไลน์ ได้แก่ Facebook Fanpage (ยूपิน กระยาสารท) line official, Tiktok, Shoppee และการตลาดแบบออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระยาสารทยूपิน 194/1 บ้านมอพระธาตุ ม. 1 ต.ไตรรงค์ อ.เมืองจ.กำแพงเพชร
T062-0274083

ออนไลน์ : fb ยूपิน กระยาสารท ชุมชน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ไตรรงค์ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำเชื่อมจากอ้อย ไร่อุ้งทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำเชื่อมจากอ้อยไร่อุ้งทอง เป็นไร่รับอ้อยที่นำน้ำอ้อยแท้ 100% วางจำหน่ายอยู่ที่ราคาขวดละ 35 บาท 3 ขวด 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-การแปรรูปน้ำอ้อยเป็นไร่รับ
-การทำตราสินค้า
การทำไร่รับน้ำอ้อย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์
- จำหน่ายผ่านการตลาดออนไลน์ ได้แก่ Facebook Fanpage (ยุพิน กระจายสาร) line official, Tiktok, Shopee และการตลาดแบบออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร่อุ้งทอง: กลุ่มสตรีแม่บ้านหมู่ 4 บ้านวังพระธาตุ ต.ไตรรงค์ อ.เมือง จ. กพ.
06-4184-9855
ออนไลน์ : fb ไร่อุ้งทอง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ทรงธรรม อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไก่พื้นบ้านและไก่ชน ตำบลทรงธรรม

รายละเอียด : 1.ไก่สำหรับไก่ที่นำไปบริโภคจำหน่ายในราคาตลาดโลกริมละ 120 บาท >>ไก่สำหรับนำไปบริโภค 15 โล2.ไก่สำหรับสันทนการจำหน่ายในราคาตัวละ 500-1,500 บาท >>ไก่สำหรับสันทนการ 2-3 ตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเดอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปิดช่องทางการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อกระตุ้นยอดขายให้มากขึ้น
จัดทำข้อมูลของไก่แต่ละสายพันธุ์เพื่อเป็นข้อมูลประกอบเลี้ยงไก่
การทำสื่อประชาสัมพันธ์ และอบรมเชิงปฏิบัติการการส่งเสริมการขายออนไลน์ (e-commerce)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ไก่พื้นบ้านและไก่ชนเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมในตลาดโดยมีการเลี้ยงในลักษณะไก่สวยงามเชิงอนุรักษ์การเลี้ยงไว้เพื่อกีฬาชนไก่และการบริโภคเนื้อไก่บ้านมีการเปิดช่องทางการขายผ่านFacebookและwebsiteโดยจะมีการระบุข้อมูลและรายละเอียดของไก่แต่ละตัวไว้ที่หน้าเพจ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายพนม หมีโพพฤษ 127 หมู่ 3 ตำบลทรงธรรม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร
Tel 0644305007

ออนไลน์ : Facebook : U2t KPRU ตำบลทรงธรรม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ทรงธรรม อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนูส้ม บ้านทรงธรรม

รายละเอียด : หนูส้ม ทรงธรรม ทำจากเนื้อหมูส่วนสะโพกที่คัดสรรคุณภาพอย่างดี ใช้วิธีการหมักแบบธรรมชาติ ไม่ใส่สารกันบูด บรรจุแพ็คเกจ 200 กรัม ในราคา 50 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีมาช่วยในการบรรจุหมูส้มแบบสุญญากาศพิมพ์ลายและมีหูหิ้วบริเวณด้านบนถุง เพื่อลดการใช้ถุงพลาสติก

เทคนิคการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อกระตุ้นยอดขายให้มากขึ้น

เทคนิคการทำสื่อประชาสัมพันธ์ และอบรมเชิงปฏิบัติการการส่งเสริมการขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทีมงาน เข้ามาเพื่อพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยตราสัญลักษณ์ของสินค้าจะเน้นความเป็นเอกลักษณ์ของรสชาติหมูส้มมีช่องทางการจำหน่าย2ช่องทางการบริการทางหน้าร้านและการสั่งซื้อทางช่องทางออนไลน์ผ่านFacebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเจ๊วิญวาย 132/1 ม. 3 ต.ทรงธรรม จ.กำแพงเพชร 62000 088 146 9444

ออนไลน์ : face book : U2t KPRU ตำบลทรงธรรม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร,

Website : ผลิตภัณฑ์จากโครงการ U2T ของตำบลทรงธรรม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65003440 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดอาหารปลอดภัยพื้นที่



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ท่าขุนราม อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใส่อั่วสมุนไพร ท่าขุนราม

รายละเอียด : ผสม หมูบด 700 กรัม,มันหมูแข็ง 300 กรัมเข้ากับเครื่องแกงสมุนไพรสดเฉพาะของใส่อั่วท่าขุนรามประมาณ 500 กรัมและนำมาคลุกเคล้าให้เข้ากันและนำมาบรรจุใส่ใส่อั่วหรือใส่เทียมและนำมาพิ้งแดดประมาณครึ่งชั่วโมง นำมานึ่ง 15 นาที อบประมาณ 15 นาที พร้อมรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการบริหารและจัดการกลุ่มด้วยเทคโนโลยีหรือแอปพลิเคชัน (shopee

LAZADA

facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ใส่อั่ว เป็นอาหารท้องถิ่นของตำบลท่าขุนราม อำเภอเมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชรเกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและการบริการการท่องเที่ยวตลาด 3 ไร่ ของตำบลท่าขุนรามราม ซึ่งใส่อั่วของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลท่าขุนรามมีใส่อั่วหลายรสชาติให้เลือกซื้อ เช่น รสสมุนไพร, รสลาบเหนือ, รสลาบอีสาน เครื่องเทศที่ใช้ในการปรุงรสและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่มาจากสมุนไพรท้องถิ่นภายในชุมชน ทำโดยกรรมวิธีธรรมชาติจึงทำให้กลิ่นหอมมากกว่าใส่อั่วตามตลาดทั่วไป โดยได้รับการสนับสนุนจากโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ (U2T for BCG) มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร โดยมุ่งหวังการพัฒนาต่อยอดและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในพื้นที่ตำบลท่าขุนราม โดยเริ่มพัฒนาระบบฐานข้อมูล ช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ ออฟไลน์ และช่องทางอื่นๆ ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ในกลุ่มทุกเพศทุกวัย เช่น 1. กลุ่มรักสุขภาพ 2. กลุ่มวัยทำงาน 3. กลุ่มนักศึกษา 4. กลุ่มผู้สูงอายุ ปัจจุบันใส่อั่วสมุนไพรท่าขุนรามมีการวางจำหน่ายในตลาด 3 ไร่และจำหน่ายตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งเข้ามาโดยคิดเป็นยอดขายประมาณ 10 กิโลกรัมต่อเดือน และในอนาคตคาดการณ์ว่าจะทำการตลาดในรูปแบบออนไลน์/offlineและพัฒนาระบบฐานข้อมูลที่ทันสมัยและเพิ่มจุดจำหน่ายให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์และเพิ่มการผลิตเป็น 500 กิโลกรัมต่อเดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ใส่อั่วสมุนไพร ตำบลท่าขุนราม | 17/5 หมู่ที่ 6 ต.ท่าขุนราม อ.เมืองกำแพงเพชร จ.

กำแพงเพชร T.088-1621948

ออนไลน์ : ศูนย์อาหารท้องถิ่นท่าขุนราม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65003636 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการตลาดหมูส้ม



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.ท่าขุนราม อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จิ้นส้มต้น ท่าขุนราม

รายละเอียด : หมู 1 กิโลกรัม, กระเทียม 1 ชีด, เกลือ 1 ช้อนโต๊ะ, ข้าวเหนียวสุก 1 ชีด, พงปรงรส ½ ช้อนชา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการบริหารและจัดการกลุ่มด้วยเทคโนโลยีหรือแอปพลิเคชัน (shopee

LAZADA

facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จิ้นส้มต้น ท่าขุนราม (หมูส้ม) เป็นอาหารท้องถิ่นของตำบลท่าขุนราม อำเภอเมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชร เกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและการบริการการท่องเที่ยวตลาด 3 ไร่ ของตำบลท่าขุนราม โดยได้รับการสนับสนุนจากโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ (U2T for BCG) มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร และมุ่งหวังการพัฒนาต่อยอดและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในพื้นที่ตำบลท่าขุนราม โดยเริ่มพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ ออฟไลน์ และช่องทางอื่นๆ ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ในกลุ่มทุกเพศทุกวัย เช่น กลุ่มรักสุขภาพ กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มนักศึกษา กลุ่มผู้สูงอายุ และจิ้นส้มต้นท่าขุนราม (หมูส้ม) มีการวางจำหน่ายในตลาด 3 ไร่ และจำหน่ายตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งซื้อเข้ามาโดยคิดเป็นยอดขายประมาณ 20 กิโลกรัมต่อเดือน และในอนาคตคาดการณ์ว่าจะทำการตลาดในรูปแบบ online/offline และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ตราสินค้าและเพิ่มจุดจำหน่ายให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์และเพิ่มการผลิตเป็น 500 กิโลกรัมต่อเดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จิ้นส้มต้น ท่าขุนราม | 17/5 หมู่ที่ 6 ต.ท่าขุนราม อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร T.088-1621948

ออนไลน์ : จิ้นส้มต้น ท่าขุนราม ราคาถูก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.เทพนคร อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวเสวยเตาถ่านสูตรโบราณสวนเกษตรเอเคะฮุ่น
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยเตาถ่านสูตรโบราณสวนเกษตรเอเคะฮุ่น นั้นจะมีจุดเด่นที่ไม่เหมือนผู้ผลิตอื่น ๆ คือ เจ้าของสวนเอเคะฮุ่น จะคัดผลมะพร้าวน้ำหอมที่มีเนื้อไม่อ่อนและแก่จนเกินไป มีความหอมของมะพร้าวน้ำหอมจึงทำให้ผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยหอม น่ารับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ สะดวกต่อการรับประทาน รวมทั้งโลโก้ของผลิตภัณฑ์ จัดหาเครื่องต้นแบบนวัตกรรมกวนมะพร้าวเสวยเพื่อเพิ่มผลผลิต การตลาดออนไลน์ ได้แก่ facebook page

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- เพิ่มผลผลิตมะพร้าวเสวยให้มากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- พัฒนารูปร่างที่ที่น่าสนใจ สะดวกต่อการรับประทาน รวมทั้งโลโก้ของผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านคลองเรือ หมู่ 13 ตำบลเทพนคร อำเภอเมืองจังหวัดกำแพงเพชร (นางสาว รพีภัทร์ บุญสอน) 0972047769
ออนไลน์ : สวนเกษตรเอเคะฮุ่น
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.เทพนคร อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากอินทรีย์ สวนลุงมนัส

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยตากอินทรีย์ สวนลุงมนัส (Solar Dry Banana by Manas Land) เป็นผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรจากกล้วยน้ำว้า (พันธุ์ สว.มณูญ ปทุมธานี) ซึ่งมีคุณลักษณะ เนื้อเหนียวนุ่ม ผลใหญ่ ตากด้วยตูบพลังงานแสงอาทิตย์ ใช้เวลาในการตาก 4 วันครึ่ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดหาเครื่องต้นแบบนวัตกรรมอบกล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ สะดวกต่อการรับประทาน รวมทั้งโลโก้ของผลิตภัณฑ์

การตลาดออนไลน์ ได้แก่ facebook page

05 : แผนธุรกิจ

- พัฒนาระบบธุรกิจที่น่าสนใจ สะดวกต่อการรับประทาน รวมทั้งโลโก้ของผลิตภัณฑ์
- เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยกระจายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางการตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนลุงมนัส หมู่ 11 บ้านคลองเรือ ตำบลเทพนคร อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร 094-317-9619

ออนไลน์ : สวนลุงมนัส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ร่มรงค์ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหวายเทียม

รายละเอียด : ตะกร้าหวายเทียมแสดงถึงเอกลักษณ์ของภูมิปัญญาไทยด้วยงานสานลวดลายปราณีตงานทำมือจากกลุ่มแม่บ้าน ตัวตะกร้าทำจากหวายแท้ เส้นสานปรับตามยุคสมัย เน้นความแข็งแรงจากเส้นหวายเทียมประดิษฐ์มีความเหนียว ทนทาน ลวดลายเน้นความเป็นไทย บ่งบอกถึงเอกลักษณ์ประจำชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลร่มรงค์ อำเภอมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ ภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ Costumer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป และนำผลการใช้งานมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า จัดส่งฟรี Channels – จัดจำหน่ายผ่านกลุ่มแม่บ้าน และตลาดประชารัฐจังหวัด รวมถึงจำหน่ายที่บ้านช่องทางออนไลน์ Line facebook Tiktok Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ นำไปใช้สิ่งของ ผลไม้ต่างๆ ขายตลาด ของฝากต่างๆ เป็นงานHandmade งานจักสานโดยมนุษย์ ไม่ใช่เครื่องจักร Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำหวาย ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิต และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมท และจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลร่มรงค์ อำเภอมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ลำรงค์ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกง

รายละเอียด : น้ำพริกแกงเผ็ด ปัจจุบันเริ่มผลิตน้ำพริกสูตรต่างๆได้แก่ น้ำพริกแกงส้ม น้ำพริกแกงเขียวหวาน น้ำพริกเผ่น้ำพริกสลับ น้ำพริกนรก น้ำพริกปลาล้าง น้ำพริกปลาร้าเพิ่มเติมผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น น้ำจิ้มสามรส พัฒนาน้ำพริกสูตรให้ล้ำนำถ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลลำรงค์

อำเภอเมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ ภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 25 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์อาหารจากวัฒนธรรมชาติ Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป และนำผลการใช้งานมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าจัดส่งฟรี Channels – จัดจำหน่ายผ่านกลุ่มแม่บ้าน และตลาดประชารัฐของจังหวัด รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน สื่อทางอินเทอร์เน็ตต่าง ๆ เช่น Line เพจfacebook Tik Tok Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ นำไปรับประทาน ประกอบอาหารต่างๆ เช่น ข้าวผัดน้ำพริก ผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบจากธรรมชาติ ในท้องถิ่น เป็นสูตรเฉพาะของกลุ่มแม่บ้านตำบล สสชาติที่อร่อย ถูกหลักอนามัย Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำพืชผลในชุมชน ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิต และกรรมวิธีการทำน้ำพริก บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,760

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริกแกงแช่

ออนไลน์ : U2t ตำบลลำรงค์ จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.นครชุม อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมืองสมุนไพร

รายละเอียด : เมืองสมุนไพร เป็นอาหารพื้นเมืองเป็นของทานยามว่างหลังอาหาร มีจุดเด่นของรสชาติที่กลมกล่อมผสมผสานไปด้วยใบเมี่ยงที่ปรุงรสชาติให้มีความเข้ากับเครื่องเคียง เวลาทานจะนำใบเมี่ยงมาห่อกับเครื่องเคียงเป็นคำ ทานแล้วจะรู้สึกได้ถึงความอร่อยกลมกล่อมและชุ่มคอ เน้นแพคเกจที่น่าสนใจ พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสูงขึ้นและส่งเสริมให้คนในชุมชนมีรายได้หมุนเวียน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.การนำสินค้าจำหน่ายบน platform online ต่างๆ เช่น Facebook

2.การโปรโมทสินค้าในรูปแบบออนไลน์

1.พัฒนา Packaging Desing คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

-ส่งเสริมกระบวนการด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ และการจำหน่ายสินค้าหรือช่องทาง การจำหน่ายสินค้าของชุมชนทางออนไลน์เช่น เพจFacebook และออฟไลน์ เช่น ตลาดย้อนยุคคนชุม หน้าร้านค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเมืองสมุนไพรบ้านไร่

ออนไลน์ : U2T For BCG หลวงรักตำบลนครชุม จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย



ต.นครชุม อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาม่องสมุนไพร

รายละเอียด : ตัวบรรจุภัณฑ์ เป็นขวดแก้วเหลี่ยม ขนาด 20 กรัม มีสติ๊กเกอร์ติดบนฝาปิดบรรจุภัณฑ์ และมีสติ๊กเกอร์บอกสรรพคุณและส่วนประกอบบนตัวบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.การโปรโมตสินค้าในรูปแบบออนไลน์

1.พัฒนา Packaging Desing คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

2.พัฒนาต่อยอดคิดค้นสูตรใหม่ และทำการซีลเพื่อป้องกันการกระเหย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยทำงานจนรวมไปถึงกลุ่มผู้สูงอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยหลังจากการทำงาน
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อตามช่องทาง Facebook ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาดประชารัฐ ตลาดย้อนยุคนครชุม และร้านค้าร้านขายยา ทุกสินค้าOTOP รวมถึงจำหน่ายที่วัดพระบรมธาตุ ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านสมุนไพรของตำบลนครชุม
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ยาม่องสมุนไพรจะช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ แก้ฟกช้ำ แก้เคล็ดขัดยอก และยังช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลาย และปลอดภัยเพราะผลิตจากสมุนไพรปลอดสาร ได้รับรองมาตรฐาน
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแหล่งชุมชน การคัดสรรการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิต ยาม่องสมุนไพร ประกอบด้วย เสด็จพ่อพอนไพร วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สหกรณ์วัดพระบรมธาตุ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลในเมืองกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.นาบ่อคำ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ BanDon Product มีผลิตภัณฑ์หลากหลายและราคาย่อมเยา เช่น เครื่องจักสาน อาทิ ชะลอม กระติบข้าว ที่มีขั้นตอนการผลิตโดยช่างฝีมือเรื่องการสาน ให้ผลิตภัณฑ์ที่มีความคงทนสวยงาม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ BanDon Product มีผลิตภัณฑ์หลากหลายราคาย่อมเยา อาทิ ไม้กวาด ชะลอม กระติบข้าว ที่อบสมุนไพร เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการใช้งานได้นานขึ้น และสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์และออฟไลน์สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไลน์เตอร์ วิทยุ โทรทัศน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,037

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านดอน : 087-204-1146 บ้านผู้ใหญ่หม่อม ม.20 บ้านดอนพัฒนา ต.นาบ่อคำ อ.เมืองฯ จ.กำแพงเพชร
ออนไลน์ : FaceBook : NBK , FaceBook : BanDon
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเครื่องอบแห้งรมควันเครื่องจักสานไม้ไผ่มาใช้ เพื่อทำให้เครื่องจักสานไม่เกิดรา
ง่ายและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
สานรูปแบบใหม่ ๆ
เปิดตลาดระบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.นาบ่อคำ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรหมเชิดแก้ว

รายละเอียด : พรหมเชิดแก้ว ของกลุ่มผลิตพรหมเชิดแก้ว เป็นพรหมเชิดแก้วที่สัมผัสนุ่ม เหยียบนุ่ม
นุ่มเท้าแห้งบิบ เพราะผลิตจากผ้าสาส์ที่มี ความนุ่มสบายเท้า ดักฝุ่นได้ดี ซึมซับน้ำได้เร็ว และ
มีรวดลายสวยงาม เหมาะกับทุกสถานที่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การติดกันเส้นให้กับพรหมเชิดแก้ว
ออกแบบลวดลายใหม่ๆ ให้ทันสมัยและสวยงาม

-

05 : แผนธุรกิจ

พรหมเชิดแก้ว ของกลุ่มผลิตพรหมเชิดแก้ว เป็นพรหมเชิดแก้วที่สัมผัสนุ่ม เหยียบนุ่มเท้าแห้งบิบ
เพราะผลิตจากผ้าสาส์ที่มีความนุ่มสบายเท้า ดักฝุ่นได้ดี ซึมซับน้ำได้เร็ว และมีรวดลายสีสัน
สวยงาม เหมาะกับทุกสถานที่ นอกจากนี้ยังสามารถเพิ่มนวัตกรรม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พรหม : 0892724207 บ้านคุณคำ ม.10 บ้านหนองทองเหนือ ต.นาบ่อคำ อ.เมืองฯ จ.
กำแพงเพชร

ออนไลน์ : FaceBook : NBK , FaceBook : Nongkong Doormat

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.นิคมทุ่งโพธิ์ทะเล อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ผ้าฝ้ายสมุนไพร, สบู่เหลวสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นสบู่ผ่านกระบวนการผลิตโดยใช้สมุนไพรเป็นองค์ประกอบ ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิวโดยมีน้ำผึ้ง ทำให้ผิวพรรณและใบหน้ากระจ่างใส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกลั่นสมุนไพรสามารถทำให้เพิ่มประสิทธิภาพในการออกฤทธิ์ทางสรรพคุณได้มากขึ้น

บรรจุภัณฑ์ประเภทกล่องกระดาษเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

เปลี่ยนวิธีการบวนการผลิตสบู่โดยผ่านการคำนวณน้ำหนักของสารที่ใช้ลดสารตกค้างไม่

เกินค่ามาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สบู่จากกลุ่มชุมชนบ้านวังทอง ตั้งอยู่ที่หมู่ 15 ตำบลนิคมทุ่งโพธิ์ทะเล อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร มีสมาชิกในกลุ่มแต่เดิม 12 คน ในการจัดตั้งกลุ่มได้รับการสนับสนุนงบประมาณจัดสรรในโครงการ ๙๑๐๑ ตามรอยเท้าพ่อภายใต้ร่มพระบารมีเพื่อพัฒนาการเกษตรที่ยั่งยืนภายใต้การกำกับดูแลจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในปี 2560

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม คือ สบู่ผ้าฝ้ายมะนาวจากมะนาวแท้ เป็นการต่อยอดมะนาวที่เป็นพืชเศรษฐกิจของตำบลนำมาสร้างมูลค่าทางการเกษตรได้เป็นอย่างดี โดยมีสรรพคุณลดสิ่วลดมัน กระชับรูขุมขนและหน้ากระจ่างใส เมื่อนำไปจำหน่ายผ่านช่องทางสินค้าชุมชนเป็นลักษณะมาตรฐานสินค้าชุมชนพบว่ามียอดขายในการจำหน่ายแต่ละครั้งไม่ต่ำกว่า 20,000 บาท

ทางกลุ่มมีแนวคิดที่จะขยายฐานลูกค้าให้รู้จักผลิตภัณฑ์มากขึ้น จึงได้ขอขึ้นทะเบียนขอรับหน่วยงานพัฒนาชุมชน แต่พบว่าไม่สามารถดำเนินการต่อได้ เนื่องจากยังไม่ผ่านขั้นตอนการยื่นเอกสารและไม่สามารถออกสารที่ผสมอยู่ในสบู่แบบละเอียด จึงติดปัญหาตรงนี้ในระยะเวลาหลายปี และช่วง 2 ปีที่แล้วมีโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) จึงส่งผลต่อการนำออกจำหน่ายเนื่องจากไม่มีช่องทางในการขาย

ดังนั้น ภายใต้กิจการผลิตภัณฑ์สบู่ทุ่งไฟเขียว จึงเปลี่ยนกระบวนการผลิตและปรับปรุงสูตรสบู่โดยนำสมุนไพรชนิดต่าง ๆ ในท้องถิ่นของตำบลนำมาเป็นส่วนผสมในสบู่ พัฒนาบรรจุภัณฑ์สบู่แบบใหม่ให้มีภาพลักษณ์ที่เหมาะสมกับยุคสมัยรวมไปถึงการทำการตลาดให้ผู้ที่สนใจสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน-บ้านดี 081-9721831 หมู่ 12 ต.นิคมทุ่งโพธิ์ทะเล อ.เมือง จ.

กำแพงเพชร | พิกัด 16.4916876 , 99.6888836

ออนไลน์ : Facebook page : U2Tตำบลนิคมทุ่งโพธิ์ทะเล กำแพงเพชร facebook page : เล่าทุ่งคาเฟ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.นิคมทุ่งโพธิ์ทะเล อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทางมะพร้าว

รายละเอียด : ไม้กวาดทำมือ ยาว 1.2 เมตร ทำจากทางมะพร้าวมีความแข็งแรงทนทานต่อการใช้งาน น้ำหนักของด้ามจับไม่หนักมาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ย้อมสีไม้กวาดเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์

สามารถเก็บผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้นโดยการใส่ตะขอหรือเจาะร้อยเชือกไม้กวาด

ย้อมสารเพิ่มให้เกิดความแข็งแรงกับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

นายประพัฒน์ สมชื่อหรือลุงเขี้ยว และนางปิยวรรณ สมชื่อหรือป้าง้อย เป็นชาวบ้านหมู่ 2 ตำบลนิคมทุ่งโพธิ์ทะเล อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ประกอบอาชีพทำไม้กวาดเป็นอาชีพหลัก ในสมัยก่อนคุณลุงกับคุณป้าทำอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลักและทำไม้กวาดเป็นงานอดิเรกในเวลารว่างจากงาน ภายหลังพบว่าไม่สามารถทำงานหนักมีปัญหากเกี่ยวกับสุขภาพต้องเลิกทำอาชีพเกษตรกรรม จึงหันมาทำไม้กวาดเป็นอาชีพหลักแทน

ผลิตภัณฑ์หลักของกิจการไม้กวาดทำมือ ได้แก่ ไม้กวาดทางมะพร้าวกับไม้กวาดดอกหญ้า จุดเด่นที่ชัดเจนคือ องค์ประกอบหลักใช้วัสดุจากธรรมชาติในการทำและเป็นไม้กวาดทำจากมือแบบ 100% ขั้นตอนการผลิตทางมะพร้าวและมัดดอกหญ้ามักมีความแข็งแรงเป็นพิเศษจึงทำให้ไม้กวาดทั้งสองประเภทมีความทนทานต่อการใช้อย่างเป็นอย่างดี

หากมองในการตลาดปัจจุบันพบว่า ในพื้นที่หมู่บ้านเดียวกันและพื้นที่หมู่บ้านใกล้เคียงมีธุรกิจไม้กวาดค่อนข้างเยอะ อาจทำให้ยอดขายจำหน่ายของไม้กวาดทำมือยังไม่ดีพอ และผลิตภัณฑ์ไม่มีความแตกต่างจากพื้นที่อื่นมากนัก ด้วยเหตุนี้ผลิตภัณฑ์ที่ยังขาดเอกลักษณ์และยังมิช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม่มากพอ

ดังนั้น ภายใต้กิจการไม้กวาดทำมือ by ลุงเขี้ยวป้าง้อย ต้องสร้างอัตลักษณ์ให้ไม้กวาด โดยทำการย้อมสีไม้กวาดด้วยสีจากธรรมชาติของพืชในท้องถิ่น เป็นการนำวัสดุเหลือใช้ในตามธรรมชาติกลับมาสร้างประโยชน์ให้ผลิตภัณฑ์มีคุณค่ามากขึ้น รวมไปถึงการสร้างตราสินค้าและขยายช่องทางการตลาดเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลุงเขี้ยวป้าง้อย 098-7907527 205 หมู่ 2 ต.นิคมทุ่งโพธิ์ทะเล อ.เมือง จ.

กำแพงเพชร | พิกัด 16.4705193, 99.6856194

ออนไลน์ : facebook page : U2Tตำบลนิคมทุ่งโพธิ์ทะเล กำแพงเพชร facebook page : เลาะทุ่งคาเฟ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ในเมือง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำกระชายน้ำผึ้งมะนาว

รายละเอียด : น้ำกระชายเป็นน้ำดื่มสมุนไพรพื้นบ้านใช้แก้โรคที่เกิดในปาก เช่น ปากเปื่อย ปากเป็นแผล รักษาอาการจุกไม่โตลิ้น ไซนัสอักเสบ สร้างอาชีพใหม่ให้กับชุมชน ผลิตและออกแบบโลโก้ชื่อผลิตภัณฑ์ให้โดดเด่นเพื่อให้ผู้พบเห็นจดจำง่าย เกิดความน่าเชื่อถือ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลในเมืองกำแพงเพชร อำเภอเมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้โปรแกรม Adobe Photoshop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชนในจังหวัดกำแพงเพชรและในพื้นที่อื่นๆไม่จำกัดเพศ

Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ ภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศอายุ10ปีขึ้นไปเป็นผู้ที่สนใจน้ำดื่มสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

Costomer Relationships มีการติดตามผลจากลูกค้าที่กลับมาซื้อซ้ำมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนองานหรือข้อผิดพลาดในการซื้อช่วยในการปรับปรุงสินค้าและมีการจัดโปรโมชั่นแก่ลูกค้า

Channels จัดจำหน่ายผ่านFacebook U2T ตำบลในเมืองกำแพงเพชร รวมไปถึงออกบูธตามชุมชนและวางขายตามหน้าร้าน

Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับลูกค้าจะมีภูมิคุ้มกันที่ดี ต่อสุขภาพเพราะกระชายเป็นสมุนไพรไทยที่นิยมนำมาบริโภคและรักษาโรคได้เช่น ปากเปื่อย ปากเป็นแผล รักษาอาการจุกไม่โตลิ้น ไซนัสอักเสบ

Key Activities กระบวนการผลิตเลือกหาวัตถุดิบที่นำมาทำน้ำกระชายขาวด้านโควิดและรูปแบบบรรจุภัณฑ์ระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้างcontent

Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยวัตถุดิบและอุปกรณ์ต่างๆแรงงานที่ใช้ในการทำน้ำกระชายขาวด้านโควิด

Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี เกษตรตำบลในเมืองเกษตรอำเภอเมือง พัฒนาชุมชนตำบลในเมือง หน่วยวิทยบริการฯ จ.กำแพงเพชร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านขายดี

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลในเมืองกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ในเมือง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูแดดเดียว

รายละเอียด : หมูแดดเดียวทำมาจากเนื้อหมู คิดค้นวิธีการถนอมอาหารเพื่อจะได้เก็บเนื้อเหล่านั้นไว้ได้นาน จึงนำเนื้อเหล่านั้นมาเป็นเนื้อแดดเดียว ได้มีการดัดแปลงสูตรหมูแดดเดียวที่แปลกใหม่หลายๆสูตร และเพิ่มคุณค่าสินค้า ออกแบบบรรจุใส่ผลิตภัณฑ์ ออกแบบแบรนด์โลโก้สินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T ตำบลในเมืองกำแพงเพชร อำเภอเมืองกำแพงเพชร จังหวัดกำแพงเพชร

ใช้โปรแกรม Adobe Photoshop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ ภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ และอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์อาหารแห้ง Costomer Relationships มีการติดตามผลจากลูกค้าที่ซื้อหมูแดดเดียวไปว่าหลังจากทานไปแล้วรสชาติเป็นอย่างไรมีข้อเสนอแนะหรือข้อสงสัยหรือไม่ เพื่อเป็นการนำมาช่วยในการรีวิวลินค้าและจัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้าเช่นซื้อ 1 แถม 1

Channels จัดจำหน่ายผ่านตลาดประชารัฐจังหวัด รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ช่องทางอินเทอร์เน็ต Line facebook Tiktok

Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือความอร่อยความสะดวกและการประหยัดเวลาในการทำอาหารไปได้อีกด้วยเพราะสะดวกสบายต่อการบริโภคเช่นลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาไปซื้อหมูที่ตลาดมาปรุงเพื่อทำอาหารแต่หมูแดดเดียวสามารถไปซื้อมาและนำมาทอดได้เลย

Key Activities กระบวนการผลิตเริ่มจากการเลือกซื้อวัตถุดิบที่สดสะอาดรวมถึงไปถึงการเลือกชิ้นส่วนของหมูเพื่อนำมาทำหมูแดดเดียวรวมไปถึงบรรจุภัณฑ์ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อสร้างแบรนด์ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้มาจากการจำหน่ายหมูแดดเดียวโดยจัดจำหน่ายตามท้องตลาดในชุมชน จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกงานต่างๆ

Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี เทศบาลเมือง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หมูแดดเดียวแช่แววอร์

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลในเมืองกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ลานดอกไม้ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนมูกดา (บ้านท่าไม้แดงใต้) ตำบลลานดอกไม้ (Thong Muan by Mookda in Landokmai)

รายละเอียด : ทองม้วนเป็นขนมไทย ๆ มีส่วนผสมโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมที่มีอยู่ในท้องถิ่น มาเพิ่มมูลค่าคุณค่าทางเศรษฐกิจ และรายได้ให้กับครอบครัวปริมาณราคาปลีก/ชิ้น ดังนี้.

50 กรัม ราคา 5 บาท ราคาส่ง 4 บาท2.

120 กรัม ราคา 10 บาทราคาส่ง 8

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์

การใช้ Social media platform (Line Official Account และ Tiktok) เพื่อเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผลิตภัณฑ์กับชนทงมั่วน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทีมร้านดอกไม้ for ลานดอกไม้ เล็งเห็นช่องทางในการตลาดโดยการวางแผนธุรกิจขึ้นมาเพื่อที่จะสามารถนำมาใช้ร่วมกับการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในด้านสื่อสังคมออนไลน์ ที่มีลักษณะการเชื่อมโยงผู้ใช้เป็นกลุ่มหรือเครือข่ายที่สามารถติดตามข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่สนใจได้ เช่น Facebook Fanpage ,Line Official Account และ Tiktok รวมไปถึงการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผลิตภัณฑ์กับชนทงมั่วนมูกดาบ้านท่าไม้แดงใต้ให้เป็นที่ยอมรับและเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น

โดยมีวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. อยากให้คนไทยกินของหวานโดยที่ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ
2. ทำกำไรให้ได้มากโดยที่ขายราคาไม่แพง
3. เพื่อสร้างรายได้ในการจำหน่ายสินค้า

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ทางทีมจึงเน้นการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดคุณภาพที่สูงที่สุด สรรหาบุคลากรที่มี

ความคิดสร้างสรรค์มีความสามารถสูงด้านการตลาดมีการจัดการส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มยอดขายให้มาก

ขึ้น มีการจัดทำโฆษณาสินค้า เพื่อโปรโมทร้านค้าและสินค้า โดยการใช้สื่อออนไลน์ เช่น Facebook

FanPage ,Line Official Account และ Tiktok

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นส.วนิดา ขึ้นท่า1/1 ม.8 บ้านท่าไม้แดงใต้ ต.ลานดอกไม้ อ.เมือง จ.กำแพงเพชร T. 0626644988

ออนไลน์ : U2T ตำบลลานดอกไม้ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ลานดอกไม้ อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางเปลือกข้าวโพดแม่มาลี กำแพงเพชร (Kratong corn husks by maemalee in Kamphaeng Phet)

รายละเอียด : ผลิต จำหน่ายกระถางเปลือกข้าวโพด, เปลือกข้าวโพด, กลีบกระถาง, ดอกหญ้า, สีส้ม, ฐานกระถาง, วัสดุ อุปกรณ์ในการทำกระถางทุกชนิดสินค้าขายดีของทางร้าน มีทั้งหมด 5 แบบ ได้แก่ 1.กระถางทรงกลม 2.กระถางทรงดาวห้าแฉก 3.กระถางรูปหัวใจ 4.กระถางทรงเรือ 5.กระถางรูปหงส์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในด้านสื่อสังคมออนไลน์ ที่มีลักษณะการเชื่อมโยงผู้ใช้เป็นกลุ่มหรือเครือข่ายที่สามารถติดตามข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่สนใจได้ เช่น Facebook FanPage และ Line Official Account
3. การขายออนไลน์ใน Facebook FanPage

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทีมร้านดอกไม้ for ลานดอกไม้ เล็งเห็นช่องทางการตลาดโดยการวางแผนธุรกิจขึ้นมาเพื่อที่จะสามารถนำมาใช้ร่วมกับการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในด้านสื่อสังคมออนไลน์ ที่มีลักษณะการเชื่อมโยงผู้ใช้เป็นกลุ่มหรือเครือข่ายที่สามารถติดตามข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่สนใจได้ Facebook FanPage ,Line Official Account และ Tiktok รวมไปถึงการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผลิตภัณฑ์กระถางเปลือกข้าวโพดแม่มาลี กำแพงเพชร ให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ ดังนี้

- 1.มีการจัดการส่งเสริมการขาย เพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น
- 2.มีการจัดทำโฆษณาสินค้า เพื่อโปรโมทร้านค้าและสินค้า
- 3.มีการโปรโมทสินค้าการใช้สื่อออนไลน์ ได้แก่ Facebook FanPage ,Line Official Account และ Tiktok

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ทางทีมจึงเน้นการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดคุณภาพที่สูงที่สุด สรรหาบุคคลกรที่มีความคิดสร้างสรรค์มีความสามารถสูงด้านการตลาด มีการจัดการส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น มีการจัดทำโฆษณาสินค้า เพื่อโปรโมทร้านค้าและสินค้า การใช้สื่อออนไลน์ เช่น Facebook FanPage ,Line Official Account และ Tiktok

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มาลี ทศนา 27 ม.10 บ้านกล้วยพฤกษ์ ต.ลานดอกไม้ อ.เมือง จ.กำแพงเพชร T.0802970704

ออนไลน์ : กระถางเปลือกข้าวโพดจากแหล่งผลิต-แม่มาลี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.วังทอง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารไทย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระยาสารไทยเป็นภูมิปัญญาของกลุ่มแม่บ้านตำบลมอญที่ 16 ตำบลวังทอง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร โดยใช้เวลาร่วมจากการทำงานมารวมกลุ่มจัดทำอาชีพและหารายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายผ่านสื่อออนไลน์
การออกแบบแพ็คเกจและโลโก้สินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าการโฆษณา
การโฆษณาสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการตลาดให้ชุมชนด้วยการยกระดับผลิตภัณฑ์ ประชาสัมพันธ์สินค้า และสร้างช่องทางทางการจำหน่ายสินค้าของชุมชนบนตลาดออนไลน์ เช่น Facebook Shopee Lazada Tiktok เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายกับตลาดชุมชนและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำและทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อร์อรร้อยล้าน

ออนไลน์ : U2T BCG ตำบลวังทอง จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.วังทอง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสาน เป็นภูมิปัญญาของกลุ่มแม่บ้านตำบลวังทอง หมู่ที่ 16 ตำบลวังทอง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร โดยใช้เวลารว่างจากการทำงานมารวมกลุ่มจัดทำอาชีพและหารายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การโฆษณาสินค้า

.การออกแบบแพ็คเกจและโลโก้สินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าการโฆษณา

การขายผ่านสื่อออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการตลาดให้ชุมชนด้วยการยกระดับผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์สินค้า และสร้างช่องทางจำหน่ายสินค้าของชุมชนบนตลาดออนไลน์ เช่น Facebook Shopee Lazada Tiktok เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายตลาดชุมชนและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำและทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T BCG ตำบลวังทอง จังหวัดกำแพงเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.สระแก้ว อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่กล้วยไข่ KIN BANA

รายละเอียด : ส่วนผสมสบู่กล้วยไข่ : น้ำมันมะพร้าว กานาคา ฟักข้าว ขมิ้นและกล้วยไข่
สรรพคุณ: ช่วยบำรุงผิว และฟื้นฟูผิวที่หยาบกร้าน ให้เรียบเนียน ลดสิว ผิวชุ่มชื้น นำ
สัมผัส และป้องกันการเกิด ฝ้า กระ จุดด่างดำ ปรับสภาพผิวให้กระชับใสขึ้นอย่างเป็น
ธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องเป่าลมร้อน
สูตรการทำสบู่
เครื่องซิลิโคนยา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านกล้วย6250 มีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์หลายผลิตภัณฑ์ โดยแปรรูป
จากผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ในชุมชน มาเป็น ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น สบู่กล้วยไข่ ที่มีการ
วางจำหน่ายแล้ว แต่ประสบปัญหาเรื่องภาพลักษณ์การจดจำ และการพัฒนาสูตรสบู่ที่ใช้ผล
ผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่นที่ไม่มีมูลค่า มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ สบู่สารสกัดจากใบ
ฝรั่ง ในรูปแบบก้อน แต่กัพบปัญหาในเรื่อง ของความนิยมของลักษณะของการใช้งาน ที่ต้อง
การความสะดวกสบายพกพาได้และเก็บได้ง่าย จึงนำสู่การพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สบู่เหลว
สูตรสารสกัดใบฝรั่ง ที่เป็นอีกทางเลือกให้กับผู้บริโภคสบู่ ซึ่งจากการที่ทีมงาน U2T ได้ลงไป
สัมภาษณ์ผู้ประกอบการชุมชนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านกล้วย6250 เกี่ยวกับปัญหาดัง
กล่าว จึงมีแนวความคิดการพัฒนาร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจบ้านกล้วย6250 ในเรื่องของการออกแบบ
ตราสัญลักษณ์ (โลโก้) ให้เป็นที่จดจำสามารถเป็นแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และตัว
บรรจุภัณฑ์ที่หีบห่อ ที่รักษาคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์สบู่ในรูปแบบต่าง ๆ ทั้ง แบบก้อนและแบบ
เหลว ให้มีความสวยงาม เหมาะสมกับสภาพการใช้งาน รวมถึง มาตรฐานความปลอดภัยของผู้
บริโภคซึ่งแนวโน้มนี้นี้เรื่องทางการตลาดของการใช้ผลิตภัณฑ์สบู่ในรูปของโฟม หรือผลิตภัณฑ์จากการ
แปรรูปจากผลผลิตทางการเกษตรเริ่มมีความนิยมมากขึ้น เพราะประชาชนเริ่มหันมาใส่ใจ
เรื่องของการรักษาสุขภาพ โดยหลีกเลี่ยงสารเคมี จึงเป็นแนวโน้มนี้นี้ของการที่จะจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากธรรมชาติ ได้ดีกว่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากโรงงาน ที่อาจจะมียาเคมี
มากกว่า แต่มีสรรพคุณที่แตกต่างกัน โดยมุ่งเน้นเป้าหมายช่วงอายุ 20-40 ปีขึ้นไปเป็นกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 712

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นส. อัญชลีพร แสงเยี่ยม73/1 หมู่ 8 ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.กำแพงเพชร
0902742976

ออนไลน์ : FB: ประชาสัมพันธ์ตำบลสระแก้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.สระแก้ว อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SK โครงสร้างกรอบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมกรอบกรอบ (สูตรแป้งกล้วยไข่) คุณสมบัติน้ำหนัก 300 กรัม/กระทง 1 กระทง น้ำตาลในเส้นเลือด เคลือบกระเพราะ และลำไส้ มีลักษณะเป็นชิ้น ใช้สำหรับรับประทาน ขบเคี้ยวน้ำหนักปริมาณสุทธิ 300 กรัม/กระทง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชั่งตวง
เครื่องปรีน
เครื่องปั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่เปลี่ยนแปลงไปนิยมรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้น จึงเกิดการค้นคว้าและพบความน่าสนใจของธุรกิจขนมขบเคี้ยว โดย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมกรอบกรอบเพื่อสุขภาพที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคอาหารและใส่ใจในสุขภาพได้ กลุ่มสตรีแม่บ้านตำบลสระแก้ว อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร จึงมีแนวคิดในการประกอบธุรกิจขนมกรอบกรอบ จากเดิมเป็นสูตรเฉพาะดั้งเดิมของตำบล มาเป็นสูตรใช้แป้งกล้วยไข่เป็นส่วนผสม เพื่อตอบสนองกลุ่มคนรักสุขภาพ ซึ่งแป้งกล้วยไข่ เป็นแป้งที่มีคุณสมบัติ การต้านทานการย่อย (Resistant Starch) ที่มีประโยชน์ต่อการย่อยของกระเพาะอาหาร ช่วยป้องกันมะเร็งลำไส้ใหญ่ และลดการอักเสบในลำไส้ได้ และมีอื่น ๆ อีกมากมาย ที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย เหมาะสมกับทุกเพศ ทุกวัยจากการที่ทีมงาน U2T ได้ลงไปสัมภาษณ์กลุ่มสตรีแม่บ้านตำบลสระแก้ว พบว่าผู้ประกอบการยังไม่ทราบปริมาณส่วนผสมของขนมกรอบกรอบ ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคอย่างแน่ชัดอีกครั้ง ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังไม่มียอดผู้ประกอบการที่ควรปรากฏอยู่บนบรรจุภัณฑ์ อาทิเช่นตราสัญลักษณ์ โลโก้ ส่วนผสม วันเดือนปีที่ผลิต ฉลากโภชนาการ เป็นต้น ดังนั้นจึงมีแนวคิดที่จะช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาให้กับกลุ่มสตรีแม่บ้านตำบลสระแก้ว โดยการนำแป้งกล้วยไข่ที่มีแปรรูปอยู่ในพื้นที่ตำบลสระแก้วแล้วนั้น มาพัฒนาในรูปแบบสูตรขนมกรอบกรอบ ให้มีส่วนผสมที่เพิ่มคุณประโยชน์ ปลอดภัยต่อผู้บริโภค พัฒนาฉลากสินค้าบนบรรจุภัณฑ์ โดยการออกแบบให้มีองค์ประกอบที่ครบถ้วน และเพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางรื่นฤดี ปิ่นจุไร 221 หมู่ 3 ตำบลสระแก้ว อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร 0616849462

ออนไลน์ : FB: ประชาสัมพันธ์ตำบลสระแก้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองปลิง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซีโครงดุน

รายละเอียด : ซีโครงดุนนี้เดิมไม่มีฉลากอาหารและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นทั้งตัวผลิตภัณฑ์และชอส ทางทีมงาน U2T หนองปลิงจะพัฒนาแบรนด์สินค้า บรรจุภัณฑ์ และพัฒนารสชาติของสินค้าขึ้นมาใหม่อีก 1 รสชาติเพื่อเป็นตัวเลือกให้กับผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรอาหารรสชาติใหม่ การใช้อาหารสุญญากาศ
ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์
สื่อการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ซีโครงดุนนี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ตำบลหนองปลิงมีด้วยกัน 2 รสชาติ 2 รูปแบบ คือ สบรสบักและหน้าซ่า แบบพร้อมทานและแบบซอสสุญญากาศ เพื่อนำไปย่างเองสามารถทานเป็นอาหารและทานเล่นเหมาะสำหรับทุกช่วงวัย และสามารถสั่งซื้อออนไลน์ได้ ภายใต้แบรนด์ ซีโครงดุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ซีโครงดุน

ออนไลน์ : ซีโครงดุน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65021726 : โครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนด้วยวัสดุธรรมชาติเพื่อสร้างรายได้ตำบลหนองปลิง

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองปลิง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จานรักษ์โลก

รายละเอียด : จานใบไม้รักษ์โลก เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับวัสดุธรรมชาติที่หาได้ง่ายในชุมชน มาแปรรูปเป็นจาน ถ้วย เพื่อใช้ทดแทนถ้วยจานโฟมและพลาสติก ขวดดีของถ้วยจานจากใบไม้ นั่นคือมีน้ำหนักเบา มีลวดลายสวยงาม เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพราะสามารถย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีขึ้นรูปจานใบไม้
เทคโนโลยีออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า
สื่อมวลชนมีเดียเพื่อประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขายและการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จานใบไม้รักษ์โลก ผลิตจากวัสดุธรรมชาติเป็นภาชนะสำหรับใส่อาหารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สามารถสั่งซื้อออนไลน์ได้ทาง เพจFacebook : NP Leaf Plate

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านหมื่น 3 บ้านคลองบางทวน ตำบลหนองปลิง อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร
ออนไลน์ : NP Leaf Plate
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.อ่างทอง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะลอมผากรัก

รายละเอียด : แบรินด์ ชะลอมผากรัก ผลิตจากตอกไม้ไผ่ สำหรับใส่ของใช้ ต่าง ๆ ถูกนำมาประยุกต์หลากหลายรูปแบบ เพื่อเพิ่มมูลค่า ด้วยการนำตกแต่งด้วยโบว์ เป็นPackaging ใส่ของขวัญ ของชำร่วย และอื่น ๆ ตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์/โลโก้สินค้า

นวัตกรรมการบริหารและการจัดการด้วยเทคโนโลยี

เครื่องจักสาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มจักสาน ม. 19 บ้านวังตะเคียน ต.อ่างทอง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร แบรินด์สินค้า ชะลอมผากรัก จะพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้น พร้อมกับส่งเสริมทางการตลาดและมีช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ในช่องทางต่าง ๆ สร้างเว็บไซต์ เช่น Facebook Shoppee เพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้า สร้างตัวแทนในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้กระจายมากขึ้น รวมถึงการจัดหาวัตถุดิบ อุปกรณ์ให้เพียงพอในการผลิตที่จะเพิ่มขึ้น กลุ่มจักสาน ม.19 บ้านวังตะเคียน จะมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยเน้นที่คนรุ่นใหม่หลากหลายช่วงอายุ ส่งเสริม เรียนรู้เกี่ยวกับการจักสานเพื่อเป็นความรู้ติดตัว เพิ่มช่องทางการสร้างรายได้และแนวคิดของคนรุ่นใหม่ที่จะช่วยผลักดันงานฝีมือให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

แบรินด์สินค้า ชะลอม ผากรัก ผลิตจากตอกไม้ไผ่สำหรับใส่ของใช้ต่างๆ ถูกนำมาประยุกต์เป็นรูปแบบที่แตกต่าง กันสมัย เพื่อสร้างมูลค่า เช่นการนำมตกแต่งด้วยโบว์ เป็น packaging ใส่ของขวัญ ใส่ของชำร่วย และอื่นๆตามความต้องการของลูกค้า

กลุ่มเป้าหมายของแบรินด์สินค้า ชะลอม ผากรัก คือ กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน จนถึงกลุ่มผู้สูงอายุ ที่มีอายุระหว่าง 21-65 ปี ที่ต้องการเลือกซื้อสินค้าเพื่อนำไปเป็นของขวัญ ของที่ระลึกในโอกาสต่าง ๆ - สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่ง และขยายกลุ่มลูกค้าได้หลายหลาย และสร้างการรับรู้ในแบรินด์ผลิตภัณฑ์ หรือรายละเอียดสินค้า กลยุทธ์ทางการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางวรรณภา พวงทองหมู่11 บ้านอ่างทอง ต.วังไทร อ.คลองขลุง จ.กำแพงเพชร
Tel095-9964816.

ออนไลน์ : FB: U2T for BCG ต.อ่างทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.อ่างทอง อ.เมืองกำแพงเพชร จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขาวม้าทอรัก

รายละเอียด : แบรินด์ ผ้าขาวม้าทอรัก เป็นสินค้าที่ทอด้วยมือ สืบจากธรรมชาติ มีลวดลายต่างๆ สีสันสวยงาม นำมาประยุกต์ในรูปแบบการขายใหม่ เพิ่มมูลค่าของผ้าขาวม้า โดยการพับเป็นพวงมาลัย และการทำโลโก้ Package ให้ดูเก๋และทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

เครื่องทอผ้า

นวัตกรรมการบริหารและการจัดการด้วยเทคโนโลยี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้า ม.5 บ้านวังตะเคียน ต.อ่างทอง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร (แบรินด์สินค้า ขาวม้า ทอรัก) ครอบคลุมการวิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจร้านขายในปัจจุบัน การวางแผนกระบวนการจัดการร้านตั้งแต่การคัดสรรวัตถุดิบรูปแบบสินค้าที่มีมาตรฐาน มีการทำการตลาดโดยเน้นสื่อออนไลน์ การบริหารกำลังคนที่เหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด กลยุทธ์ทางการเงิน รวมถึงการเก็บข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ แบรินด์ขาวม้า ทอรัก เป็นสินค้าที่ทอด้วยมือ มีลวดลายต่างๆ สีสันสวยงาม นำมาประยุกต์ในรูปแบบการขายใหม่ และเพิ่มมูลค่าของผ้าขาวม้าโดยการนำมาพับเป็นพวงมาลัย หรือรูปทรงต่างๆ ให้กับสมัย พร้อมกับการใส่ package ให้ดูเก๋และทันสมัย กลุ่มเป้าหมายของแบรินด์สินค้า ขาวม้า ทอรัก คือ กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน จนถึงกลุ่มผู้สูงอายุ ที่มีอายุระหว่าง 21-65 ปี ที่ต้องการเลือกซื้อสินค้าเพื่อนำไปเป็นของขวัญ ของที่ระลึกในโอกาสต่าง ๆ

เป้าหมายทางการตลาด

- สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่ง และขยายกลุ่มลูกค้าได้หลายหลาย และสร้างการรับรู้ในแบรินด์ผลิตภัณฑ์ หรือรายละเอียดสินค้า

- ขยายช่องทางการจำหน่าย เช่น ออนไลน์ สร้างเว็บไซต์ เช่น Facebook Shoppee และ

อื่นๆ เป็นต้น

- สร้างตัวแทนในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้กระจายมากขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางคำปิว จันดี ม.5 ตำบลอ่างทอง อำเภออ่างทอง จังหวัดกำแพงเพชร

Tel.0910363833

ออนไลน์ : FB: U2T for BCG ต.อ่างทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.จันทิมา อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเพน

รายละเอียด : ปรับเปลี่ยนสูตรและรสชาติให้น่าสนใจมากขึ้น อย่างเช่นตอนนี้ทางตำบลมีแค่กล้วยอบเนย ทางเราจะนำมาเพิ่มรสชาติเป็นรสคาราเมลแล้วใส่คอนเฟลก ทำให้ผลิตภัณฑ์น่าสนใจยิ่งขึ้น และเป็นของทานเล่น เหมาะกับคนทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายบน platform online ต่างๆ เช่น Facebook, Line Official Account, IG

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมและน่าสนใจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนสูตรและรสชาติให้น่าสนใจมากขึ้น อย่างเช่นตอนนี้ทางตำบลมีแค่กล้วยอบเนย ทางเราจะนำมาเพิ่มรสชาติเป็นรสคาราเมลแล้วใส่คอนเฟลก ทำให้ผลิตภัณฑ์น่าสนใจยิ่งขึ้น และเป็นของทานเล่น เหมาะกับคนทุกวัย -ออกแบบแพคเกจจิ้งและโลโก้ -สร้างเพจเพื่อโปรโมทสินค้า

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในตำบลจันทิมา และ กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในจังหวัดกำแพงเพชร ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 5 ขวบขึ้นไป สามารถทานได้
Costomer Relationships – มอบสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้า โดยทางเรามีโปรโมชั่น 10 ของแถม 1 ของ ให้กับลูกค้า สำหรับลูกค้าที่ซื้อในจำนวนมากทางเราก็มีเรทราคาส่งเพื่อให้ลูกค้านำผลิตภัณฑ์ของเราไปขายในราคาปลีก และยังสามารถต่อยอดในการกระจายสินค้า ทำให้ผลิตภัณฑ์ของเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลจันทิมา จังหวัดกำแพงเพชร , Line Official Account, IG, จำหน่ายที่บ้าน, ขายตามตลาดนัดในตำบลจันทิมา อำเภอลานกระบือ จังหวัดกำแพงเพชร

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือเป็นขนมขบเคี้ยว ที่มีรสชาติอร่อย หอมหวาน เคี้ยวเพลิน แถมยังทานง่าย

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการแปรรูปผลผลิตจากกล้วยปลอดภัย การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.จันทิมา อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกียนหอมอโรมา

รายละเอียด : ปรับเปลี่ยนรูปแบบให้ทันสมัยขึ้นและยังสามารถช่วยในการดับกลิ่นไม่พึงประสงค์ได้ เกียนหอมยังใช้เป็นของชำร่วยในงาน แต่งงาน งานบวช ขึ้นบ้านใหม่ วันเกิด ฯลฯ
-ออกแบบแพคเกจและโลโก้ใหม่ -สร้างเพจ facebook โปรโมทสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายบน platform online ต่างๆ เช่น Facebook, Line Official Account, IG

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในตำบลจันทิมา และ กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในจังหวัดกำแพงเพชร ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 18 – 50 ปี
Costomer Relationships – มอบสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้า โดยทางเรามีเรตราค่าส่งเพื่อให้ลูกค้านำผลิตภัณฑ์ของเราไปขายในราคาถูก และสามารถลดต้นทุนในการกระจายสินค้า ทำให้ผลิตภัณฑ์ของเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลจันทิมา จังหวัดกำแพงเพชร , Line Official Account, IG, จำหน่ายที่บ้าน, ขายตามตลาดนัดในตำบลจันทิมา อำเภอลานกระบือ จังหวัดกำแพงเพชร
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือช่วยในการดับกลิ่นไม่พึงประสงค์ได้ เพิ่มความผ่อนคลาย สร้างบรรยากาศ ทำให้จิตใจสงบ เกียนหอมยังใช้เป็นของชำร่วย
Key Activities – กระบวนการผลิต การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำเกียนหอมอโรมา วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีองค์การบริหารส่วนตำบลจันทิมา อำเภอลานกระบือ จังหวัดกำแพงเพชร กลุ่มแม่บ้านตำบลจันทิมา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย หน่วยวิทยบริการฯ จังหวัดกำแพงเพชร ณ วัดพระ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย



ต.ช่องลม อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถุงย่ามใจเกศกาส

รายละเอียด : กลุ่มทอผ้าบ้านเกศกาส หมู่ที่ 2 ตำบลช่องลม ใช้เศษผ้าทอที่เหลือใช้มาทำถุงย่ามที่มีลักษณะ รูปแบบที่โดดเด่น เป็นถุงย่ามที่สามารถใช้แทนถุงพลาสติกได้ มีสีสันตามลายกันมัดย้อมผ้า มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบ มีความคงทน ประณีต มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ไม่เหมือนใคร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการออกแบบลวดลาย และแตกลายรูปแบบของผลิตภัณฑ์ เพิ่มความคิดสร้างสรรค์

พัฒนาPackaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าบ้านเกศกาส หมู่ที่ 2 ตำบลช่องลม ใช้เศษผ้าทอที่เหลือใช้มาทำถุงย่ามที่มีลักษณะ รูปแบบที่โดดเด่น เป็นถุงย่ามที่สามารถใช้แทนถุงพลาสติกได้ มีสีสันตามลายกันมัดย้อมผ้า มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบ มีความคงทน ประณีต มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ไม่เหมือนใคร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ช่องลม อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แผ่นประคบสมุนไพรช่องลม

รายละเอียด : แผ่นประคบสมุนไพรช่องลม สรรพคุณ บรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ แก่ฟกช้ำ แก้เคล็ดขัดยอก ได้อย่างเฉพาะจุด ตรงจุดที่มีอาการปวดเมื่อย และมีระยะเวลาในการใช้การประคบที่สั้นลงกว่าลูกประคบแบบเดิม

05 : แผนธุรกิจ

แผ่นประคบสมุนไพรช่องลม สรรพคุณ บรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ แก่ฟกช้ำ แก้เคล็ดขัดยอก ได้อย่างเฉพาะจุด ตรงจุดที่มีอาการปวดเมื่อย และมีระยะเวลาในการใช้การประคบที่สั้นลงกว่าลูกประคบแบบเดิม

02 : เป้าหมาย

ท้องที่เกี่ยวข้องที่เป็นมีตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

1. มีการออกแบบแผ่นประคบให้เหมาะกับสัดส่วนที่จะประคบเพื่อบรรเทาอาการปวดเมื่อย

เช่น เข่า หลัง ไหล่ ที่มีรูปแบบที่แตกต่างกันออกไปเพื่อสะดวกในการใช้งานแต่ยังคง

ประสิทธิภาพของสรรพคุณทางยาสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019572 : ถุงผ้าลดโลกร้อนโนนพลวงโนนใจ ต.โนนพลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.โนนพลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถุงผ้าลดโลกร้อน โนนพลวงโนนใจ THE NP TOTE BAG
รายละเอียด : ถุงผ้าลดโลกร้อน โนนพลวงโนนใจ THE NP TOTE BAG ผลิตจากผ้าเนื้อดี สีสันสดใสสะดุดตา ราคาประหยัด มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบ สามารถใช้ใส่สิ่งของได้หลายประเภท ง่ายต่อการพกพา สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัย ทุกที่ทุกเวลาที่คุณต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้บริการระบบขนส่งสินค้าในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้า
ใช้ application Procreate และ Canva ในการออกแบบฉลากสินค้าใหม่
ใช้ social media ในการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการเพิ่มช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มยอดขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เดิมกลุ่มเย็บผ้า บ้านคุยมะม่วง หมู่ที่ 6 ตำบลโนนพลวง อำเภอลานกระบือ จังหวัดกำแพงเพชร ใช้เวลาว่างจากการทำอาชีพหลักรวมกลุ่มกันจัดทำถุงผ้าลดโลกร้อนออกมาเพื่อลดการใช้ถุงพลาสติกภายในชุมชน เพื่อเป็นการสร้างอาชีพเสริมหรือบางคนก็เป็นอาชีพหลัก โดยจัดทำตามออเดอร์ของลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นหน่วยงานราชการในพื้นที่ ที่ได้สั่งถุงผ้าเพื่อนำไปเป็นของขวัญหรือของชำร่วยแจกในการประชุมหรืองานกิจกรรมต่าง ๆ โดยมีสำนักงาน กศน. อำเภอลานกระบือเข้ามาให้ความรู้และช่วยออกแบบบรรจุภัณฑ์ รวมไปถึงการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการตัดเย็บ

ซึ่งทางโครงการ U2T for BCG ตำบลโนนพลวงนั้น มีความประสงค์ที่จะเข้ามาช่วยเหลือในด้านของการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ทันสมัยมากขึ้น รวมไปถึงในด้านของการตลาด เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้และสร้างอาชีพให้แก่คนในชุมชนบ้านคุยมะม่วง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.โนนพลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสานจากเส้นพลาสติกโดยแม่อ้อน

รายละเอียด : งาน Handmade จากฝีมือแม่อ้อน ชาวบ้านจากหมู่บ้านคุยมะม่วง ม.6 ต.โนนพลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร แข็งแรง ทนทาน และทันสมัย สีสันสดใสดูดี มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบ ทั้งตะกร้า กระเป๋าสะพาย และกระเป๋าใส่แก้วน้ำ ราคาเริ่มต้นที่ 150 บาท สามารถใช้ได้ทุกเพศ

05 : แผนธุรกิจ

งาน Handmade จากฝีมือแม่อ้อน ชาวบ้านจากหมู่บ้านคุยมะม่วง ม.6 ต.โนนพลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร แข็งแรง ทนทาน และทันสมัย สีสันสดใสดูดี มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบ ทั้งตะกร้า กระเป๋าสะพาย และกระเป๋าใส่แก้วน้ำ ราคาเริ่มต้นที่ 150 บาท สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัยและทุกที่ทุกเวลาที่คุณต้องการ ซึ่งทางโครงการ U2T for BCG ตำบลโนนพลวงนั้น มีความประสงค์ที่จะเข้ามาช่วยเหลือในด้านของการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ทันสมัยมากขึ้น รวมไปถึงในด้านของการตลาด เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้และสร้างอาชีพให้แก่คนในชุมชนบ้านคุยมะม่วง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. ใช้ application Procreate และ Canva ในการออกแบบฉลากสินค้าใหม่
3. ใช้บริการระบบขนส่งสินค้าในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้า
1. ใช้ social media ในการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการเพิ่มช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มยอดขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บึงท่าแร่ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพรพร้อมดื่ม

รายละเอียด : ชาสมุนไพรพร้อมดื่ม มีให้เลือก 5รสชาติ น้ำกระเจียว,น้ำกระชาย,น้ำอัญชัน,ตะไคร้,ฟ้าทะลายโจร,ชาสมุนไพรพร้อมดื่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator โลโก้
เครื่องอบไล่ความชื้น
เครื่องปั่น

05 : แผนธุรกิจ

น้ำสมุนไพรพร้อมดื่มเฮลตี้บ้านบึง

1. โฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อรับซื้อสมุนไพรจากชุมชน
2. นำสมุนไพรมาแปรรูปเป็นชาสมุนไพรพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพ ทั้งแบบบรรจุขวดพร้อมดื่มแช่เย็นและแบบชาซอง
3. ดำเนินการออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุชาสมุนไพรพร้อมดื่มแช่เย็นและชาซอง
4. ผลิตชาสมุนไพรพร้อมดื่มแช่เย็นและชาซอง
5. กำหนดราคาขายวางแผนการจัดจำหน่าย
6. ดำเนินการส่งสินค้าตามที่ได้วางแผนไว้
7. ส่งสินค้าชาสมุนไพรพร้อมดื่มไปสถานที่ต่าง ๆ เช่น โรงเรียนต่างๆ ร้านค้าชุมชน และมีการนำเสนอขายสินค้าทั้งในรูปแบบการตลาดแบบออนไลน์ ออฟไลน์ รวมถึงช่องทางไลน์และ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.บึงทับแฉด อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ผักปลอดสารพิษ เช่น ผักสลัด ผักบุ้งจีน ผักชี ผักขี ดินหอม ยอดอ่อน
ทานตะวัน ถั่วงอก มะเขือม่วง ชะอม ถั่วฝักยาว

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โรงเรียนเพาะปลูก

ระบบน้ำวนในผักไฮโดรโปนิกส์

โปรแกรมAdobe Illustrator ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผักอินทรีย์ของดีบึงทับแฉด

1. ประชุมจัดตั้งกลุ่มชาวบ้านปลูกผักปลอดสารพิษ

2. กำหนดราคากลางรับซื้อผักจากชาวบ้าน

3. ดำเนินการออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุผักปลอดสารพิษ

4. ทำความสะอาดผักปลอดสารพิษและบรรจุลงถุง

5. กำหนดราคาขาย วางแผนการจัดจำหน่าย

6. ดำเนินการส่งสินค้าตามที่ได้วางแผนไว้

7. ส่งสินค้าผักปลอดสารพิษไปสถานที่ต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านค้าชุมชน และมีการนำเสนอขายสินค้าทั้งในรูปแบบการตลาดแบบออนไลน์ ออฟไลน์ รวมถึงช่องทางไลน์และ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

ต.ประชาสุขสันต์ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก

รายละเอียด : มีลักษณะเป็นรูปสี่เหลี่ยมพื้นผ้า มีความกว้าง ๕๐ เซนติเมตร ความยาว ๑๐๐ เซนติเมตร โดยจะทอออกเป็น ๒ แผ่น เพื่อให้เป็นเสื่อพับ ลายที่ใช้ทอเกิดจากความคิดของชาวบ้านในตำบลและเกิดจากการดัดแปลงลายต่างๆมารวมกันแล้ว แล้วนำมาเย็บติดกันเป็นเสื่อพับ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

พัฒนาต่อยอดโดยการคิดค้นลวดลายใหม่ๆ

การโปรโมทสินค้าในรูปแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชนตำบลประชาสุขสันต์หรือใกล้เคียง ในจังหวัดกำแพงเพชรและในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ เพราะเสื่อกกเป็นอุปกรณ์ที่อำนวยความสะดวก สามารถพกพาไปได้ทุกที่
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอหรือข้อเสนอนะอะไรหรือไม่ เพื่อนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าและติดตามการสอบถามประเมินการใช้งานของลูกค้า
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบลประชาสุขสันต์ และตลาดนัดทั่วไป รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่ศูนย์การเรียนรู้การทอผ้าไหมประดิษฐ์ทอผ้าไหม ตำบลประชาสุขสันต์ เพื่อที่จะพัฒนาเข้าสู่ O-Top
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เสื่อกกนั้นสามารถพกพาไปใช้ได้ทุกที่ เพราะเวลาออกไปท่องเที่ยวพักผ่อนหย่อนใจตามสวนสาธารณะหรือชายหาดริมทะเล จากที่ต้องนั่งพื้น เราใช้เสื่อในการปูกับที่พื้นดิน
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกชนิดต้นกก รูปแบบสีหรือลวดลายเพื่อนำมาทอเสื่อ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยต้นกก วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ แรงงานที่ใช้ในการทอเสื่อ ซึ่งเป็นสมาชิกในตำบลประชาสุขสันต์ (ศูนย์การเรียนรู้การทอผ้าไหมประดิษฐ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย



ต.ประชาสุขสันต์ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โหมมัดหมี่

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้าไหมหรือผ้าฝ้าย มีลักษณะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า ความยาว ๒๐๐ เซนติเมตร ความกว้าง ๑๐๐ เซนติเมตร ซึ่งจะเป็นการทอมาจากชาวบ้านแต่ละพื้นจะใช้ระยะเวลาค่อนข้างนานกว่าจะได้แต่ละผืน เมื่อทอเสร็จหนึ่งผืน จะนำมาเย็บเหมือนเป็นผ้าถุง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

พัฒนาต่อยอดโดยการคิดค้นลวดลายใหม่ๆ

การโปรโมทสินค้าในรูปแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชนตำบลประชาสุขสันต์หรือใกล้เคียง ในจังหวัดกำแพงเพชรและในพื้นที่อื่น ๆ ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ เพราะผ้าไหมมัดหมี่สามารถนำไปตัดเย็บเป็นชุดไทย ชุดประจำชาติ ไว้ใส่ออกงานพิธีต่างๆอย่างสวยงาม
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อเสนอหรือข้อเสนอนะอะไรหรือไม่ เพื่อนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าและติดตามการสอบถามประเมินการใช้งานของลูกค้า
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T for BCG ตำบลประชาสุขสันต์ และตลาดนัดทั่วไป รวมไปถึงการจัดจำหน่ายที่ศูนย์การเรียนรู้การทอผ้าไหมประดิษฐ์ทอผ้าไหม ตำบลประชาสุขสันต์ เพื่อที่จะพัฒนาเข้าสู่ O-Top
Value propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผ้าไหมมัดหมี่แท้ทอมือ จากฝีมือการผลิตของคนพื้นที่ตำบลประชาสุขสันต์ และนำไปตัดเย็บเป็นชุดพิธีต่างๆอย่างสวยงาม
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกชนิดของผ้าไหมมัดหมี่ รูปแบบสีหรือลวดลายของผ้าเพื่อนำมาทอ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยเส้นไหมที่ทำไปด้วยหมอนไหม วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ แรงงานที่ใช้ในการทอผ้าไหมมัดหมี่ ซึ่งเป็นสมาชิกในตำบลประชาสุขสันต์ (ศูนย์การเรียนรู้การทอผ้าไหมประดิษฐ์ทอผ้า)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65002513 : ขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (ตำบลลานกระบือ)

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ลานกระบือ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปานันทขมมตาล

รายละเอียด : ขมมตาลเป็นขนมไทยดั้งเดิม ทำมาจากผลตาลที่สุกงอม และพัฒนขมมตาลให้อยู่รูปแป้นขมมไทยทั้งสำเร็จรูปและบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจและจัดทำการตลาดผ่านออนไลน์ จะดำเนินการในช่วงวันที่ 10 ก.ค -31 ก.ค 65 ซึ่งทำที่บ้านของกลุ่มแม่บ้าน ให้กับกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านทางระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook Shopee และ lazada
ใช้โปรแกรมหรือแอปพลิเคชัน (Application) ออกแบบโลโก้
ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานเน้นวัตถุดิบใหม่สดสะอาดสามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัยมีการตั้งราคาที่ไม่แพงจนเกินไป เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าในกลุ่มทั่วไปมีการจัดจำหน่ายแบบหน้าร้านจัดส่งตามงานทั่วไปรับทำตามออเดอร์และรับจัดเบรคการประชุม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางนันทา สนอินทร์ 82/4 หมู่ 8 บ้านไร่โป่งเป่า ต.ลานกระบือ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร 081-1828912
ออนไลน์ : FB: U2T ลานกระบือ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65003610 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและส่งเสริมการตลาดพรมเช็ดเท้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.ลานกระบือ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้าแฟนซี

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้าที่มีลวดลายและสีสันหลากหลายเหมาะสำหรับการตกแต่งในบ้าน

05 : แผนธุรกิจ

ในการผลิตพรมเช็ดเท้ามุ่งเน้นการผลิตสินค้าเข้าสู่ท้องตลาดที่จะทำให้เป็นที่รู้จักและสนใจในพรมเช็ดเท้าที่มากยิ่งขึ้นและมีคุณภาพของสินค้า และใส่ใจทุกขั้นตอนในการผลิต และยังมีการพัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะแก่การเป็นของฝากในงานต่างๆหรือนำไปใช้ในครัวเรือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

Facebook / Shopee/ Lazada

ใช้โปรแกรมหรือแอปพลิเคชัน (Application) ออกแบบโลโก้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัฒนา ศรีชัย 15 หมู่ 8 บ้านไร่โป่งเป่า ต.ลานกระบือ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

0838769126

ออนไลน์ : FB: U2Tลานกระบือ

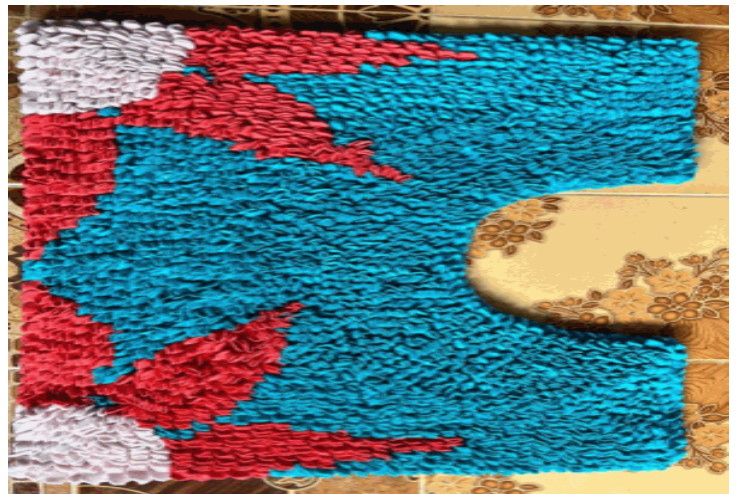
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ต.หนองหลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำอ้อยหวานใจ

รายละเอียด : น้ำอ้อยหวานใจ เป็นเครื่องดื่มชนิดหนึ่งที่ได้จากการนำอ้อยสายพันธุ์ดี มาตัดเป็นท่อน ปอกเปลือก ล้างน้ำให้สะอาด ทิ้งไว้ให้สะเด็ดน้ำ นำไปบีบ (หีบ) น้ำอ้อยออก กรองโดยไม่มีกากเจือปน และไม่มีการแต่งรสด้วยน้ำตาล บรรจุขวด พร้อมรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
องค์ความรู้การยืดอายุน้ำอ้อย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

น้ำอ้อยหวานใจ นำวัตถุดิบหลักจากในชุมชนมาผลิต เป็นอ้อยอินทรีย์ไม่ใช้สารเคมีใดๆในการปลูก ในการบรรจุไม่ผสมน้ำตาลหรือสารอื่นๆ ดื่มหลังคั้นสดจะให้ความสดชื่น แซ่เย็นที่อุณหภูมิ 4 องศา จะสามารถเก็บไว้ได้ 1 สัปดาห์ ขายส่งในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายประกิจ ดอนชาไพร96 หมู่ 13 ต.หนองหลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร T. 094-6404668

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TNongluang>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร



ต.หนองหลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกชิ้นหมู "ลูกชิ้นมัย"

รายละเอียด : ลูกชิ้น "ลูกชิ้นมัย" เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเนื้อสัตว์ เครื่องเทศ เครื่องปรุงรส และวัตถุดิบอาหารอื่น โดยการนำมาบดผสมกันอย่างละเอียดจนรวมเป็นเนื้อเดียวกัน ลูกชิ้นขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางประมาณ 1.5 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปเนื้อสัตว์และสัตว์ปีก

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการควบคุมคุณภาพของลูกชิ้น

องค์ความรู้มาตรฐานการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำโลโก้ ฉลากสินค้า พัฒนารูปแบบการบรรจุผลิตภัณฑ์เป็น 3 ลักษณะ คือ 1.แบบเสียบไม้ 2. ขนาดบรรจุ 500 กรัม และ 3.ขนาดบรรจุ 1 กิโลกรัม โดยการบรรจุแบบสุญญากาศ ส่งขายสินค้าภายในชุมชนและจัดส่งออนไลน์แบบแช่เย็นโดยการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายประกิจ ดอนชาไพร 96 หมู่ 13 ต.หนองหลวง อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร
T.094-6404668

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TNongluang>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG