



มหาวิทยาลัยทักษิณ

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยทักษิณ	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-196





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

นับตั้งแต่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลต่อวิถีชีวิตของผู้คนที่เปลี่ยนไป ตลอดจนภาคสังคมและเศรษฐกิจที่ต้องเผชิญกับช่วงเวลาอันยากลำบาก กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. มองเห็นถึงปัญหา ผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยได้ให้ความสำคัญต่อการช่วยเหลือประชาชนคนไทยท่ามกลางวิกฤติการณ์ระดับโลกตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสิ่งที่กระทรวง อว. ทำได้ในเวลานั้นคือ ความพยายามที่จะลดทอนความเสียหายให้ได้มากที่สุด โดยการเสริมสรรพกำลังในการเยียวยาและเร่งฟื้นฟู ให้เศรษฐกิจของประเทศกลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ถือเป็นภารกิจพิเศษให้เป็นที่โอกาสจะช่วยให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นเสมอ 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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

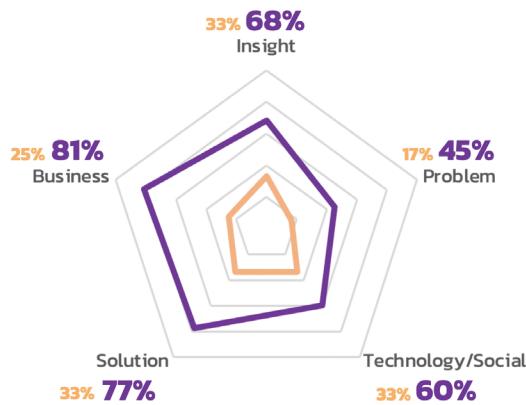
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และ สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) พร้อมทั้งภาคเอกชน อาทิ บริษัท ซ้อปปี้ (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 การสำรวจความพึงพอใจและการจัดการส่งการคำการขาย

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 94% (64,114/68,000 คน)	หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ	เงินหมุนเวียนกระตุ้นเศรษฐกิจ 1,236 ล้านบาทต่อเดือน
งบจ้างงาน 2,460 ล้านบาท	1. การศึกษา เรียนรู้ ดูงานนอกสถานที่ 2,333 2. การจัดการถ่ายทอดเทคโนโลยี 5,031 3. การฝึกอบรม/ประชุมร่วมกับหน่วยงานอื่น 8,003 4. การสำรวจตลาด/ผู้เมือง 4,833 5. การสำรวจและเก็บข้อมูลลูกค้า 4,759 6. การวิเคราะห์/ประเมินคุณภาพสินค้า/บริการ 6,895 7. การทดสอบสินค้า/บริการหลังการพัฒนา 4,090 8. การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า 5,370 9. อื่นๆ เช่น การจัดกิจกรรมส่ง/การคำการขาย 450	ภาครัฐ 	รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น 143 ล้านบาทต่อเดือน (ข้อมูลจากระบบ PBM C01-C06) 1,716 ล้านบาทต่อเดือน
งบบชเคลื่อนเศรษฐกิจ 1,105 ล้านบาท		ภาคเอกชน 	SA/NGO - ประชาชนชาวบ้าน - มูลนิธิสิ่งแวดล้อมไทย - เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ - เครือข่ายสมุนไพรและการแพทย์ - อ.พท. - องค์การมหาชน - เกษตรอินทรีย์ภาคเหนือ

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 อย่างไรก็ตามจากขอจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางด้านการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยิ่งถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม ให้ความรู้และทักษะในการตั้งคำถามทั้งในเชิงธุรกิจ เชิงสังคมและเชิงสิ่งแวดล้อมที่จะช่วยให้ผู้เรียนมีความเข้าใจบริบทมากขึ้นและมีความ Empathy มากขึ้นจะนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุดและนำไปสู่การสร้างสินค้าและบริการที่น่าประทับใจต่อไป

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



Insight

- แนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG
- โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas

Problem

- คิดเชิงออกแบบ Design thinking
- เร่งการเติบโต (Growth Hacking)

Technology / Social

- ออกแบบสินค้าและบริการดิจิทัล
- ออกแบบเรื่องราวสินค้าให้น่าสนใจ

Solution

- วางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์
- การเป็นผู้ประกอบการและการเติบโต

Business

- 5-6 คนมีรายได้ 101 / กยศ. ทรัพยากร
- การขนส่งและชีพหลายแบบ
- การตลาดออนไลน์ / ไลฟ์สดขายสินค้า
- แนวโมเดลธุรกิจและเครื่องมือจัดการสมัยใหม่

ก่อนเรียน หลังเรียน

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 “คิดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า” ได้มีการวิเคราะห์บทเรียนและการรวบรวมผลงานที่สอดคล้องเกี่ยวข้องกับ BCG กว่า 15,042 โครงการ โดยแบ่งเป็นองค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยวจำนวน 648 รายการ นวัตกรรมและเทคโนโลยี จำนวน 1,949 รายการ และภูมิปัญญาท้องถิ่นกับงานออกแบบจำนวน 1,492 รายการ ทั้งนี้ก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในการกระตุ้นเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่า 1,236 ล้านบาท ทั้งนี้ยังก่อให้เกิดสินค้าและบริการที่พร้อมจำหน่ายจำนวน 4,861 โครงการ สินค้าและบริการที่ต้องส่งเสริมพัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจำนวน 8,042 โครงการ และสินค้าและบริการที่ต้องได้รับการส่งเสริมการเรียนรู้และทักษะเพิ่มจำนวน 2,655 โครงการ

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอริ้

17. แซบอริ้

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสม
โปรตีนจากดักแด้ไหมอริ้

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาขยะที่เกิดจากกระบวนการเลี้ยงไหมอริ้ เพื่อลดขยะจากกระบวนการเลี้ยงไหมอริ้ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากกระบวนการเลี้ยงไหมอริ้มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการเลี้ยงไหมอริ้ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินไขมันสำหรับใช้เป็นอาหาร ใช้ไขมันสำหรับเลี้ยงที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลนิธิทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอริ้ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ เป็นขยะในชุมชนมาสกัดสารอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่ ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสาร อาหาร ซึ่งเป็นกรดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อดินมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

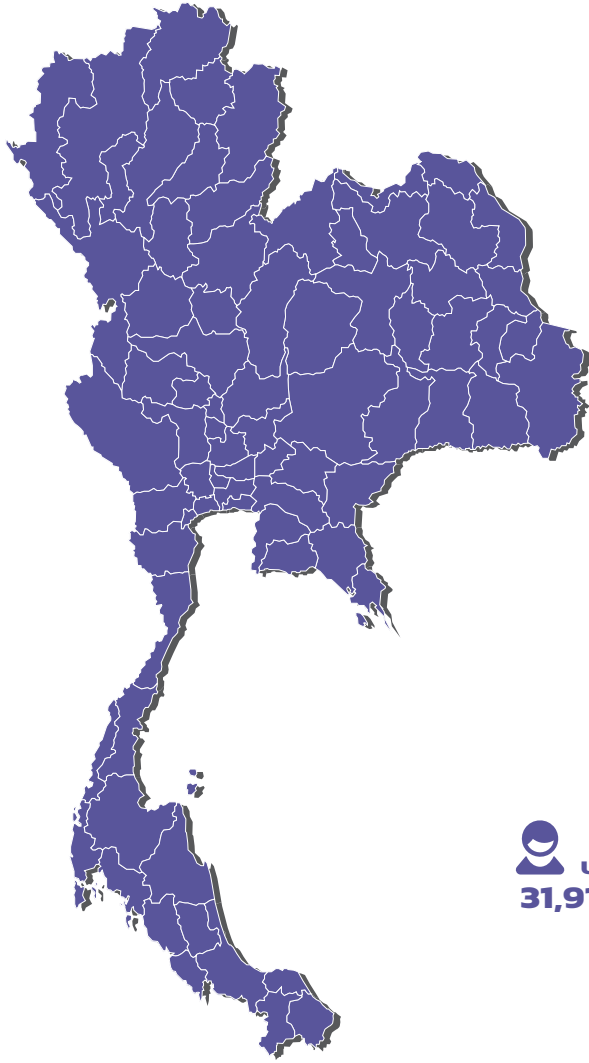
เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคน จ.เลย มีเปลือกและกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็นวัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและสร้างรายได้ให้กับชุมชน

สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

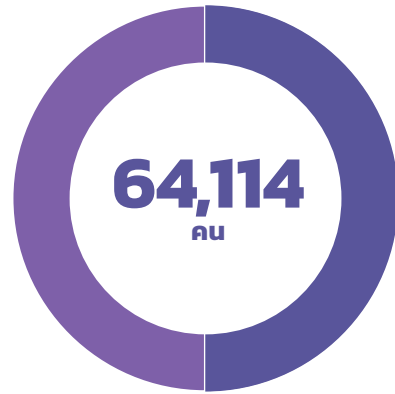


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



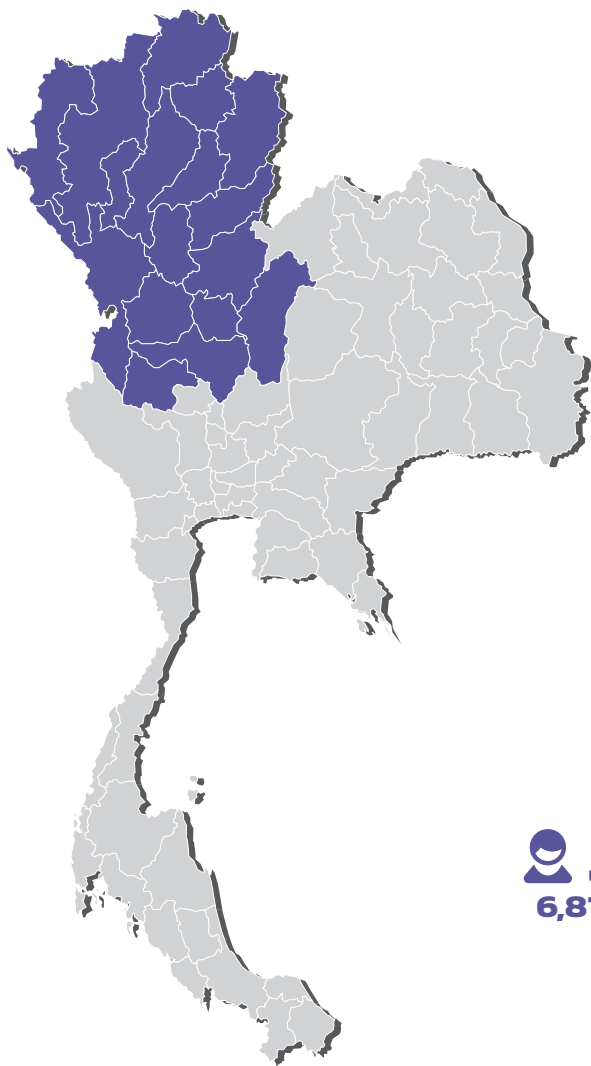
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



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



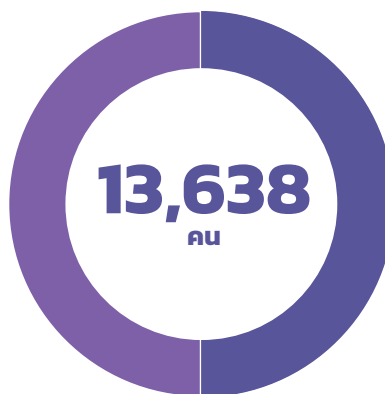
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



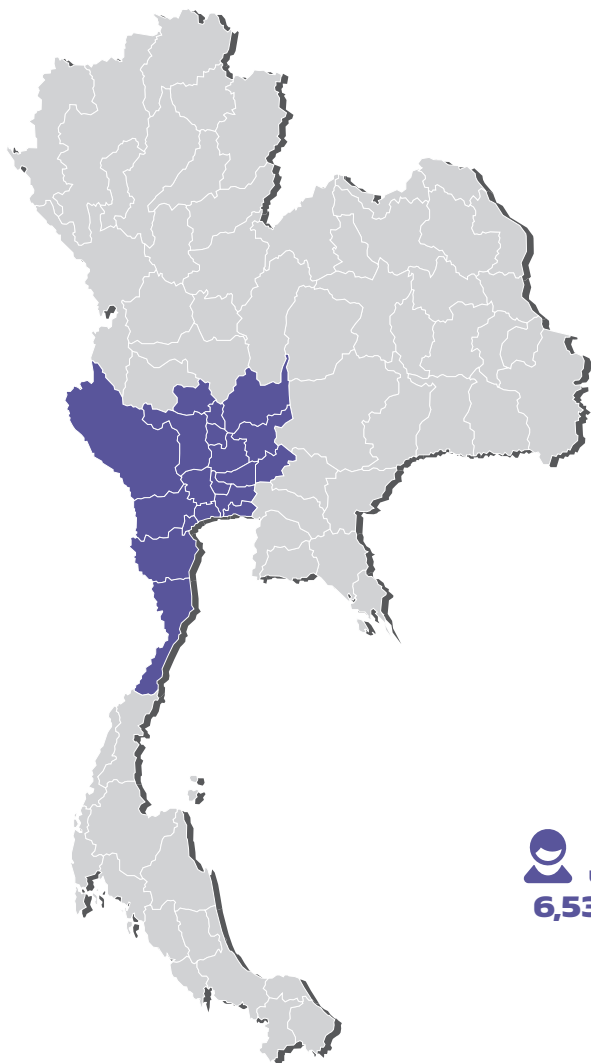
จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



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



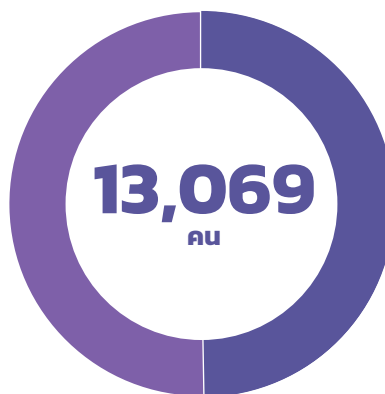
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



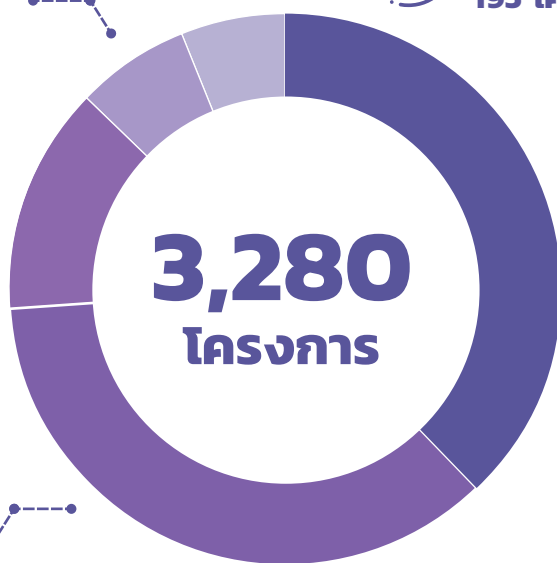
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



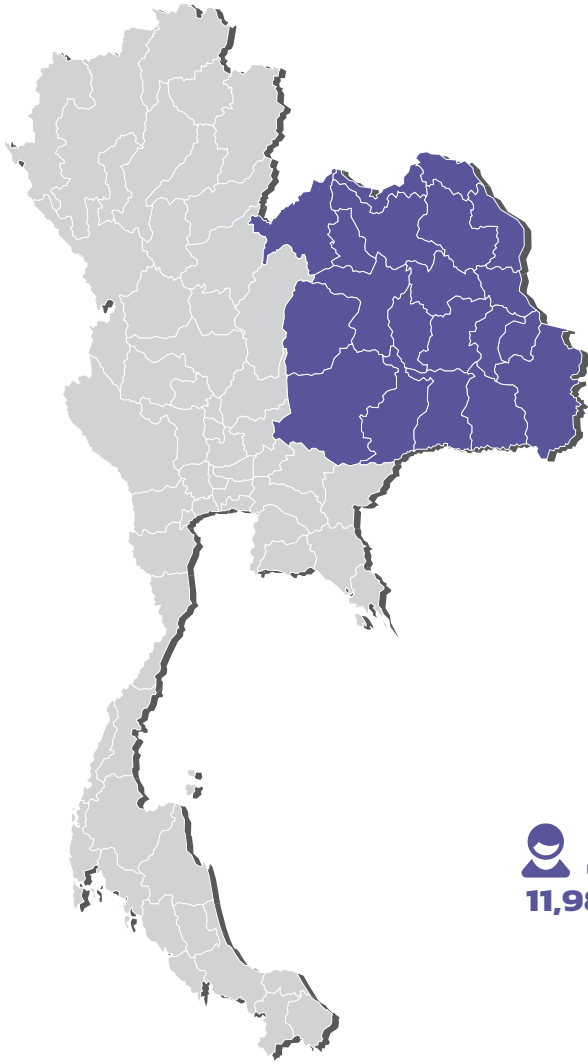
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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

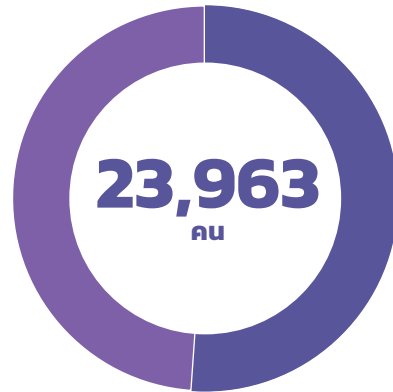


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
11,983 คน



บัณฑิต
11,980 คน



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



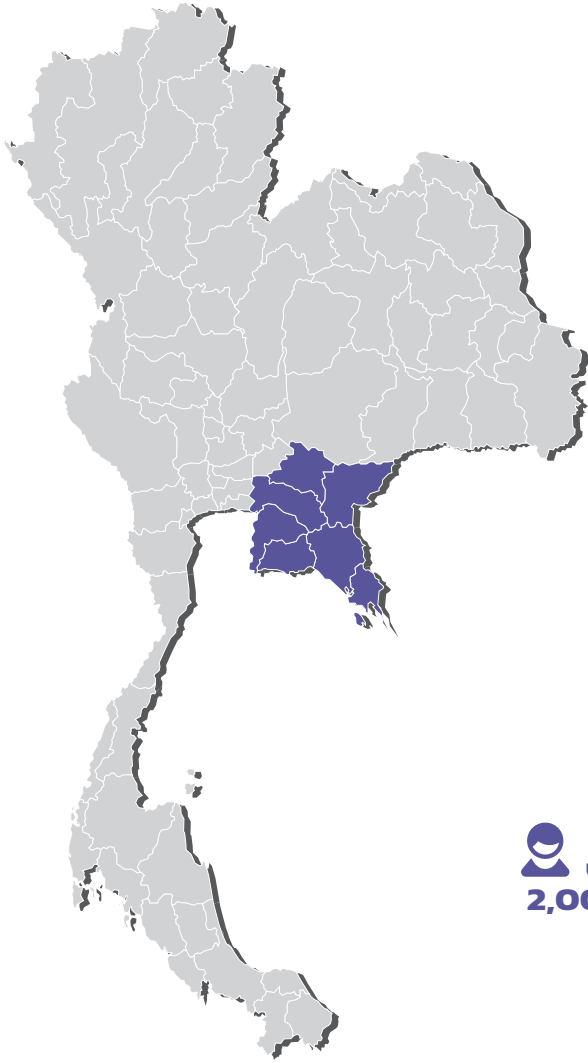
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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
และด้านเศรษฐกิจสร้างเสริมภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 389 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

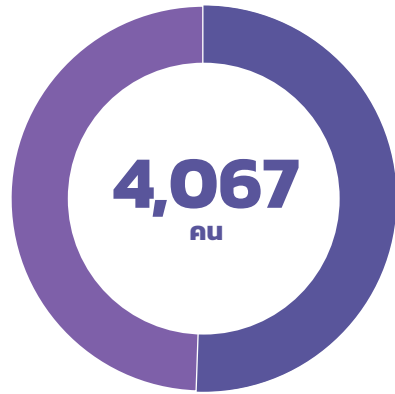


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



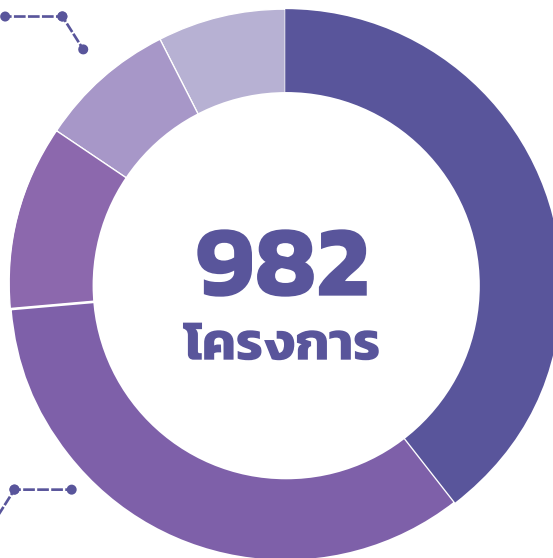
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



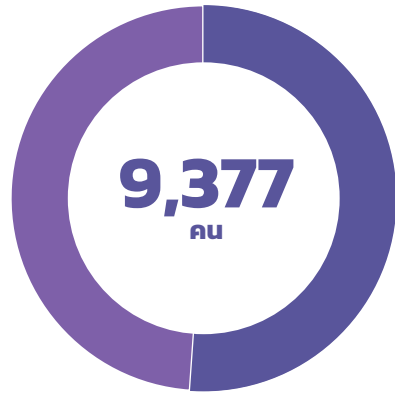
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ



อาหารปลอดภัย
911 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยทักษิณ

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยทักษิณ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 98 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 797 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 416 คน ประชาชน 381 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 196 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ด้านเกษตรปลอดภัย 11 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 93 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 15 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 39 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างเสริมภูมิปัญญาและวัฒนธรรม ก่อตั้ง 38 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

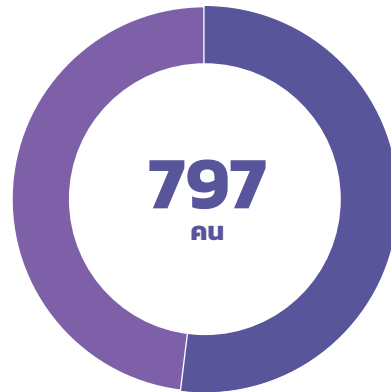


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
381 คน



บัณฑิต
416 คน

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
15 โครงการ

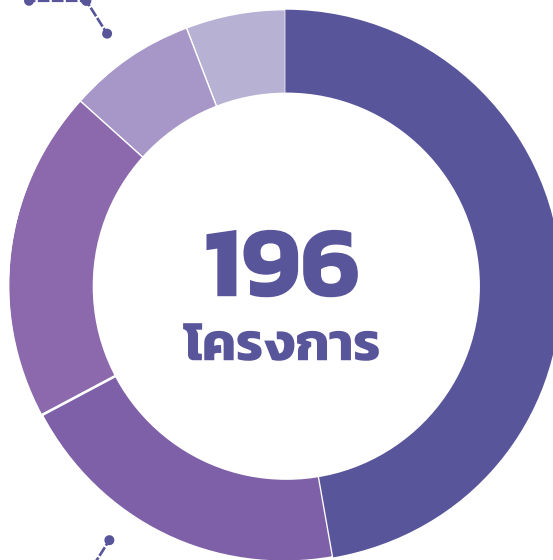
เกษตรปลอดภัย
11 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
38 โครงการ

อาหารปลอดภัย
93 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
39 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย





รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เองบุญพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาวรรรณี คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกัรติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม



รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



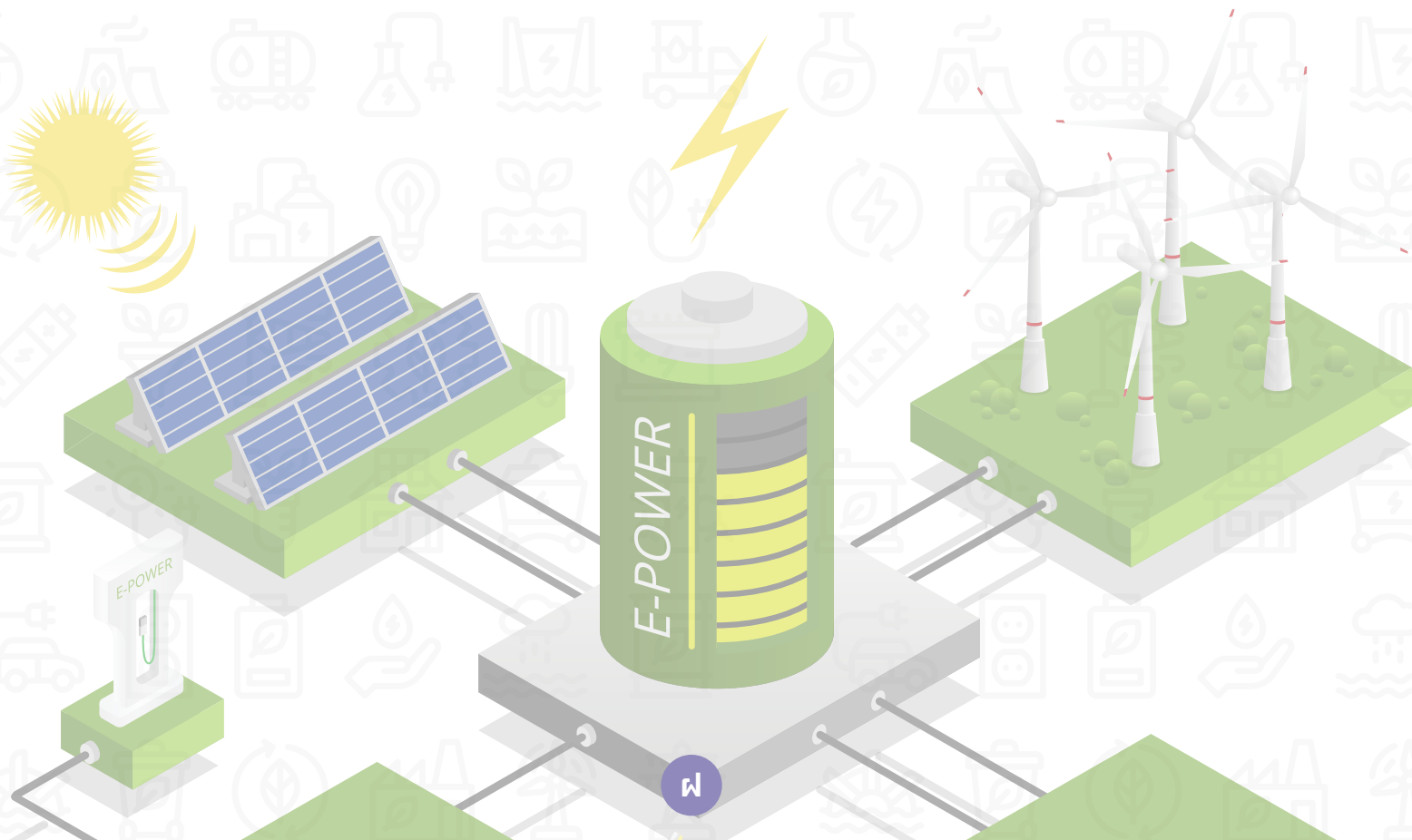
นายวิศิษฐ์ เผ่าวนิช



นางสาวชยานันท์ชัย ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สินธุรวารณ





หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว.
สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ
หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1. จังหวัด พัทลุง 1
2. จังหวัด สงขลา 127





PS65011699 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.งงหรา อ.งงหรา จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกะลามะพร้าว

รายละเอียด : การมีรสชาติที่หลากหลาย ปลายา ใวกำมั่ง ปลาตุ๋นย่าง และเพิ่มน้ำพริกกากหมู

05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมนวัตกรรมตำบลงงหรา ระดมความคิดที่จะพัฒนากะลามะพร้าวของเหลือใช้ในชุมชนและเพิ่มมูลค่าของตัวน้ำพริก ที่มีอยู่ในชุมชน ให้มีความแตกต่างและจุดเด่นของชุมชน เพื่อที่จะกระจายรายได้สู่ชุมชนจากการสร้างอาชีพเครื่องแกง มาสร้างรสชาติเป็นน้ำพริกในกะลามะพร้าว โดยใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีหมวนเวียน เพราะกลุ่มผู้บริโภคในปัจจุบันจะตระหนักถึงเรื่องสุขภาพกันมากขึ้น ทางทีมนวัตกรรมตำบลงงหราจึงเห็นความสำคัญที่จะเพิ่มทางเลือกให้กับคนยุคใหม่ที่มุ่งสู่เรื่องสุขภาพ รวมถึงการยกระดับมาตรฐานสินค้าให้มีคุณภาพและมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่กว้างขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนคุณภาพ

เตาย่าง

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65011704 : โครงการขับเคลื่อนและสังคມฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทงหรา อ.ทงหรา จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางกะลา
รายละเอียด : กระถางต้นไม้ในกะลามะพร้าว จะเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและมีความสวยงามตามธรรมชาตินอกจากจะให้ความสวยงามด้วยตัวของมันเองแล้ว ยังมีความทนทาน คงทน และใช้งานได้จริงและได้นาน กว่าวัสดุอื่นๆ ทั้งยังช่วยลดขยะ และเป็นการเพิ่มมูลค่าของกะลามะพร้าวได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่วนเล็ก
ลูกหนู
ส่วนใหญ่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การนำกะลามะพร้าวมาแปรรูปเป็น"กระถางต้นไม้ในกะลามะพร้าว" ซึ่งเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีความสวยงาม ตามธรรมชาตินอกจากจะให้ความสวยงามด้วยตัวของมันเองแล้ว ยังมีความทนทาน คงทน และใช้งานได้จริง ใช้งานได้นาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012681 : คลุมสุดคุ้ม

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คลองทรายขาว อ.กงหรา จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คลุมสุดคุ้ม
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้คลุ้มที่มีรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น ตะกร้า โคมไฟ นาฬิกา พวงกุญแจ เป็นต้น จัดเด่น มีความทนทาน เป็นผลิตภัณฑ์ hand made และเป็นสินค้าที่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้คลุ้มมาออกแบบเป็นสินค้าที่มีความน่าสนใจและมีความทนทาน สินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ อีกทั้งยังอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม กลุ่มเป้าหมายคือ กลุ่มคนวัยทำงาน กลุ่มผู้สูงอายุและกลุ่มลูกค้าทั่วไป การขายสินค้ามีทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Performance Tracking and Attribution
การออกแบบฉลากสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายโดยใช้โปรแกรมต่าง ๆ เช่น Adobe Illustrator
อสมระบบ E-commerce

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คลองทรายขาว อ.กงหรา จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เอิร์บบอมบี้
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ bath bomb เป็นเครื่องใช้ภายในบ้าน ใช้อาบน้ำ แช่น้ำ เหมาะกับทุกเพศทุกวัย ช่วยบำรุงผิวพรรณและคลายร้อน มีส่วนผสมของสมุนไพร

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ bath bomb เป็นเครื่องใช้ภายในบ้านที่ใช้อาบน้ำแช่น้ำเพื่อคลายความร้อนและบำรุงผิวพรรณ ซึ่งผลิตภัณฑ์ bath bomb มีส่วนผสมของสมุนไพรพื้นบ้าน ซึ่งทำให้สินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ เป็นการพัฒนาสินค้าให้ได้ตามเป้าหมายที่ต้องการ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
 ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบสมรสบู E-commerce
 พัฒนา Packaging design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
 Bath Bomb

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014485 : พัฒนาระบบธุรกิจจากกากหมาก(ต่อหมาก)

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ชะรัด อ.กงหรา จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าต่อหมาก
รายละเอียด : เป็นการนำต่อหมากในชุมชนที่ถูกทิ้งเปล่า มาเข้ากระบวนการตัดเส้นต่อหมาก เพื่อแปรรูปเป็นกระเป๋า ในรูปแบบต่างๆ และเพิ่มลวดลายท้องถิ่นลงไปด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การพัฒนาระบบธุรกิจ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คู่มือพลังงานแสงอาทิตย์
เครื่องตัดเส้นต่อหมาก
เครื่องจักรเล็กในการเย็บ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กากหมากหรือต่อหมาก ซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชนตำบลชะรัด นวัตกรรมเห็นถึงคุณค่าในการใช้ส่วนของกากหมาก หรือต่อหมากที่สามารถนำมาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆได้ซึ่งมีคุณสมบัติที่เหนียว แข็งแรง และมีสีส้มเป็นสีพื้นของสีธรรมชาติอยู่แล้ว ซึ่งคนสมัยก่อนนำมาประดิษฐ์เป็นของใช้เช่น หมาดักน้ำ ตะกร้า ชะลอม หรือใช้ในการละเล่นของเด็กเล็กในสมัยก่อน แต่สมัยปัจจุบันเมื่อมีการพัฒนาที่ทันสมัยทำให้สิ่งเหล่านี้ค่อยๆเลือนหายไปกับภูมิปัญญาชาวบ้านและไม่เป็นที่รู้จักของคนรุ่นใหม่
นวัตกรรมเห็นว่าหากได้มีการถ่ายทอดองค์ความรู้และต่อยอดเชื่อมต่อกับภูมิปัญญาชาวบ้านสามารถยกระดับต่อหมากให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย เพิ่มลวดลายสีสันผสมผสานและเทคโนโลยี ที่ทำให้โดดเด่น ไม่เหมือนใคร
ในที่นี้จึงหยิบยกการทำกระเป๋าและพัดลดโลกร้อน เพื่อเป็นต้นแบบในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อื่นๆอีกในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ชะรัด อ.กงหรา จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มน้ำสมุนไพร +น้ำพริกกบหมาก(ต่อหมาก)
รายละเอียด : เป็นการนำพืชสมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชน มาดัดแปลงให้เป็นน้ำสมุนไพรในกา
ดองไข่เค็มรสชาติต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดสมุนไพร
เตาย่างน้ำพริก
ตู้อบล้างแสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการทำโครงการในเฟสแรกที่ได้สนับสนุนให้คนในชุมชนปลูกสมุนไพรไว้ใช้ในครัวเรือนจึง
สังเกตเห็นว่าสามารถต่อยอดสมุนไพรเหล่านี้ได้อีกทางหนึ่งด้วยการนำสมุนไพร เหล่านี้มาใช้ใน
การถนอมอาหาร และ บวกกับเกษตรกรที่เลี้ยงเป็ดไข่ ก็มีในชุมชนนั้นมากจนทำให้ไข่ล้นตลาด
มีการถนอมอาหารแบบเดิมๆคือการดองเกลือ/พอกดิน และแป็คลงใส่กล่องโฟม นวัตกรรม
ชุมชนจึงหิบบอก สมุนไพรเหล่านี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์มากยิ่งขึ้น
เช่น ตะไคร้ ขมิ้น ขิง ข่า พริก ใบมะกรูด โดไม่รู้ลืม มะนาว ส้มแขก ใบมะขาม ตะไคร้หอม พริก
เขือก อัญชัน ใบเตย หอม เกียม พริกไทยดำ พักซี่ฝรั่ง พริกสด มาปรับปรุงสูตรให้ได้รสชาติที่
ถูกปาก และ มีให้เลือกมากยิ่งขึ้น
1.ไข่เค็มโตไม่รู้ลืม
2.ไข่เค็มต้มยำ
3.ไข่เค็มปั่นขาวโย
4.ไข่เค็มอัญชัญไข่นวลา
5.ไข่เค็มสามวีว
6.ไข่เค็มไข่แขก
7.ไข่เค็มขิงข่าพายกล้อ
8.น้ำพริกกบหมาก
เพื่อตอบใจให้กับกลุ่ม กลุ่มลูกค้าที่หลากหลายในการนำนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามาช่วย ในส่วน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

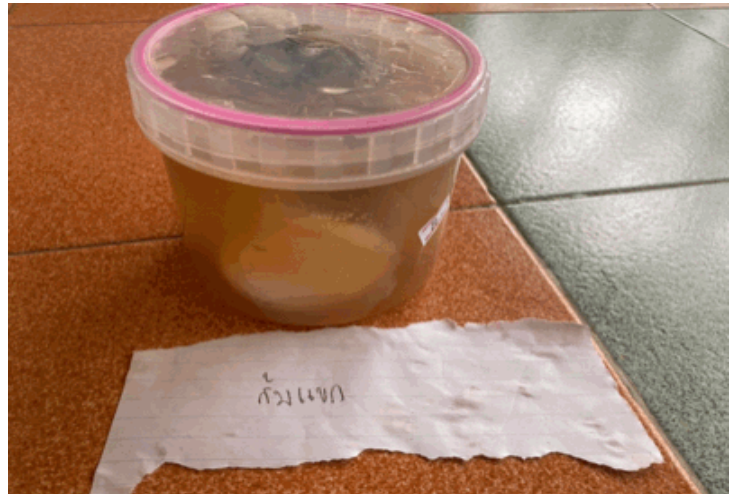
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.สมหวัง อ.กงหรา จ.พัทลุง

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกียนน้ำมันหอมระเหยใบพลู
รายละเอียด : เกียนน้ำมันหอมระเหยใบพลูสรรพคุณ- น้ำมันใบพลูที่ผสมอยู่ในเทียนเวลาจุดจะช่วยในเรื่องของการสร้างเชื้อไฟแรงจุมูกให้แข็งแรง ช่วยให้กระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต และยังช่วยไล่ยุง- น้ำตาเทียนสามารถนำมาทาผิวได้ทันทีโดยไม่รู้สึกร้อนโดยมีสรรพคุณช่วยทาแก้คัน แก้ปวด

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของตำบลสมหวัง เนื่องจากประชาชนภายในตำบลได้มีการปลูกใบพลูเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดปัญหาใบพลูล้นตลาด จึงส่งผลให้ใบพลูมีราคาถูกและในบางช่วงมีการหยุดรับซื้อทำให้ประชาชนขาดรายได้และผลผลิตเน่าเสียโดยไร้ประโยชน์ ทางนวัตกรรมจึงมีความคิดเห็นในการแก้ปัญหาโดยการนำใบพลูมาสกัดเป็นน้ำมันเพื่อแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เกียนน้ำมันหอมระเหยใบพลู น้ำมันใบพลูที่ผสมอยู่ในเทียนเวลาจุดจะช่วยในเรื่องของการสร้างเชื้อไฟแรงจุมูกให้แข็งแรง ช่วยให้กระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตและยังช่วยไล่ยุง อีกทั้งน้ำตาเทียนสามารถนำมาทาผิวได้ทันทีโดยไม่รู้สึกร้อน โดยมีสรรพคุณช่วยทาแก้คัน แก้ปวด และแมลงกัดต่อยได้ ซึ่งเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการเพิ่มรายได้ให้ประชาชนภายในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสกัดน้ำมัน
เครื่องอบลมร้อน
-

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65025985 : สบู่ธรรมชาติใบพลู

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.สมหวัง อ.กงหรา จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Baiplu Natural Soap
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวเนื้อเจลสูตรอ่อนโยน ช่วยปรับสภาพผิวให้สมดุลด้วยสารสกัดจากใบพลูชนิดน้ำเข้มข้น นอกจากนี้ น้ำมันจากใบพลูมีฤทธิ์ในการยับยั้งเชื้อโรคผิวหนังที่เป็นสาเหตุของอาการคัน เชื้อรา กลากเกลื้อนและกลิ่นตัว จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับทุกสภาพผิว

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของตำบลสมหวัง เนื่องจากประชาชนภายในตำบลได้มีการปลูกใบพลูเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดปัญหาใบพลูล้นตลาด จึงส่งผลให้ใบพลูมีราคาถูกลงและในบางช่วงมีการหยุดรับซื้อทำให้ประชาชนขาดรายได้และผลผลิตเน่าเสียโดยไร้ประโยชน์ ทางนวัตกรรมจึงมีความคิดเห็นในการแก้ปัญหาโดยการนำใบพลูมาสกัดเป็นน้ำมันเพื่อแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ Baiplu Natural Soap น้ำมันจากใบพลูยังมีฤทธิ์ในการยับยั้งเชื้อโรคผิวหนังที่เป็นสาเหตุของอาการคัน เชื้อรา กลาก เกลื้อนและกลิ่นตัว ซึ่งเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการเพิ่มรายได้ให้ประชาชนภายในชุมชนได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
 เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
 สร้างความรู้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสกัดน้ำมัน
 เครื่องอบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65014732 : ผงน้ำผึ้ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขาชัยสน อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผงน้ำผึ้ง
รายละเอียด : ผงน้ำผึ้งธรรมชาติ 100% ไม่ผสมน้ำตาลและวัตถุใช้แทนความหวานด้วยนวัตกรรมการผลิตแบบ Spray dryer คุณค่าทางสารอาหารครบถ้วน ใช้สำหรับทำเครื่องดื่มเบเกอรี่และปรุงอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผงน้ำผึ้งแบรนด์ Honey Shake มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างแบรนด์ธุรกิจให้มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคในประเทศให้มีธุรกิจที่ส่งเสริมสุขภาพ และอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยรูปแบบของธุรกิจ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผงน้ำผึ้งจะเป็นไปในลักษณะที่เป็นผู้ผลิตเอง ตั้งแต่กระบวนการเริ่มต้น เลี้ยงผึ้ง จนกระทั่งให้ผลผลิตออกมาเป็นน้ำผึ้ง แล้วนำน้ำผึ้งดังกล่าวไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ผงน้ำผึ้งแผนธุรกิจนี้ได้ทำการวางแผนการตลาด รวมถึงแผนการดำเนินงาน แผนการเงิน ทำให้ทราบว่าธุรกิจมีทั้งจุดแข็ง และจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Freeze drying
Hot air drying
Spray drying

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขาชัยสน อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมิ่นพุกษา
รายละเอียด : เป็นบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ที่ผลิตภัณฑ์อยู่ด้านในช่วยไม่ให้เกิดความเสียหายและมีสภาพที่สมบูรณ์จนกว่าจะถึงมือผู้บริโภค อีกทั้งยังเพิ่มความสะดวกสบายในการใช้งานและในการขนส่งผลิตภัณฑ์ ช่วยสื่อสารและส่งเสริมภาพลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์นั้นๆ ให้มีความดึงดูดและมีความน่าสนใจ หรือสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ จนเกิดเป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนายุทธภัณฑ์
การพัฒนายุทธภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการพิมพ์
เทคโนโลยีการออกแบบ
เทคโนโลยีการขึ้นรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นเพื่อกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนโดยเป็นการกำหนดกรอบความคิดและแนวทางในการดำเนินงานเพื่อการจัดทำแผนกลยุทธ์ที่จะตอบโจทย์ถึงจุดเด่นของแก้ไขจุดอ่อน และวางแผนในการรับมือกับอุปสรรค ให้สอดคล้องกับแผนงานที่วางไว้ แผนธุรกิจจัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายสินค้า เช่น สนุ่ ไลชั้น แชมพู ครีมนวด เพื่อให้ลูกค้าชื่นชอบ ผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ หมิ่นพุกษา และเกิดภาพจำว่ามีความเป็นเอกลักษณ์ทั้งในด้านคุณภาพที่มีเอกลักษณ์ และบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย สะดวกในการพกพา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 38,340

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ควนขนุน อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาตุ๋น
รายละเอียด : น้ำปลาตุ๋นที่มาจากเสียงของคนในชุมชน โดยนำมาดัดแปลงเป็นน้ำพริกปลาตุ๋นโดยใช้เม็ดมะม่วงหิมพานต์เป็นตัวตกแต่งให้ผลิตภัณฑ์ที่ออกมาจำหน่ายรับประทาน โดยจะขายอยู่ที่กระปุกละ 35 บาท โดยใช้โปรโมชัน 3 กระปุก 100 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันในตำบลควนขนุนมีเกษตรกรทำบ่อปลาเลี้ยงปลาตุ๋นกันเป็นจำนวนมากนวัตกรรมชุมชนตำบลควนขนุนจึงคิดวิธีที่จะเพิ่มรายได้ในส่วนนี้ให้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงปลาตุ๋น โดยจะนำปลาตุ๋นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่ "น้ำพริกปลาตุ๋น" เพื่อนำมาเพิ่มเป็นมูลค่าให้กับเกษตรกรให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หม้อทอดไร้น้ำมัน
ผลิตภัณฑ์ทอมน้ำมันมากเกินไป

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.โคกม่วง อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง

บัณฑิต
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจลถ่านหอม
รายละเอียด : เป็นรูปแบบของเจลใช้สำหรับปรับอากาศ

05 : แผนธุรกิจ

นำเศษถ่านที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์นำมาต่อยอดให้เกิดประโยชน์เป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ขึ้นมา เพื่อนำมาสร้างให้เกิดมูลค่าเพิ่ม ซึ่งคิดค้นขึ้นมาภายใต้ผลิตภัณฑ์ "เจลถ่านหอม" โดยมีสรรพคุณเพื่อใช้สำหรับเป็นเจลปรับอากาศไม่ว่าจะใช้ในบ้านเรือน ยานพาหนะ สำนักงาน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเครื่องเผาถ่านอัจฉริยะ-
นวัตกรรมการทำถ่านเจลหอม(สมุนไพร)
การพัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

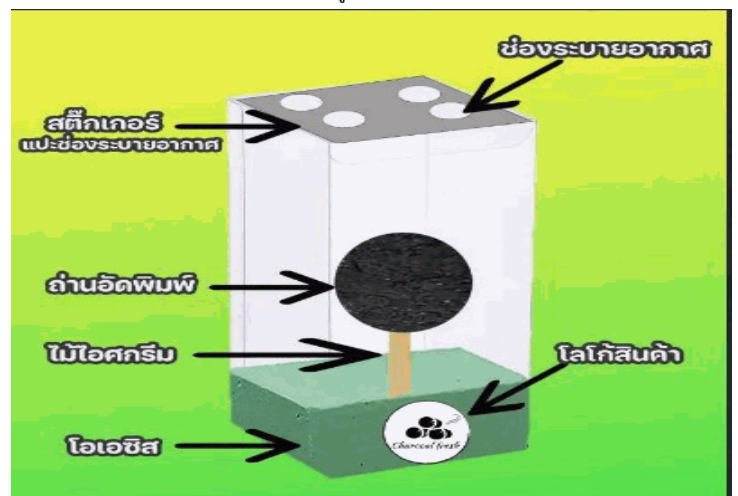
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65027548 : ปุ๋ยจากถ่าน



มหาวิทยาลัยทักษิณ



ต.โคกม่วง อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยจากถ่าน

รายละเอียด : ปุ๋ยจากถ่าน ที่นำเอาเศษถ่านเหลือใช้มาผสมในสูตรของปุ๋ย

05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยปรับสมดุลความชื้นในดินเพิ่มแร่ธาตุในดิน สกัดส่วนของถ่านและดินปลูกร่วมกัน มีกลุ่มจัดทำปุ๋ยให้ความรู้ในกระบวนการทำงานมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเครื่องเผาถ่านอัจฉริยะ

นวัตกรรมการทำปุ๋ยจากถ่าน

บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.จองถนน อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมห่วงหงษ์ขี้หยดทอดกรอบผสมธัญพืช
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมห่วงหงษ์ขี้หยดทอดกรอบผสมธัญพืช ที่ใช้วัตถุดิบหลักที่หาได้ในท้องถิ่น ประกอบไปด้วย ขนมห่วงที่ทำจากข้าวเหนียวขาว/ดำ ข้าวสังข์หยด และยังมีจมูกข้าวสังข์หยด ข้าวกล้องงอก และงาขาวคั่วผสมกับธัญพืชต่างๆ ที่มีในท้องถิ่น เป็นขนมหานเล่นหรือเล่นมจิ๊ด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร
เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Problem เด็กเลือกบริโภคขนมที่มีคุณค่าทางโภชนาการต่ำ วิทยาลัยเลือกทานอาหารที่เน้นความรวดเร็วจึงทำให้ขาดการคำนึงถึงโภชนาการ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจกรสานบ้านท่าบั่วแก้วมีวัตถุดิบแปรรูปน้อยไม่มีความหลากหลาย
Solution ขนมห่วงแบบมาเพื่อให้บริการประชาชนง่ายพกพาสะดวก และเสริมคุณค่าทางโภชนาการ
Unique value Propositions เป็นการต่อยอดผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบในท้องถิ่น มีความพร้อมของโครงสร้างและเครื่องจักร
Customer Segments
- กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน
- กลุ่มลูกค้าวัยรุ่น
- อายุ 20 -50 ปี
Early Adopters
- วัยรุ่น
Key Metrics
- จำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้าซ้ำ
- สินค้าเป็นที่รู้จัก
- เพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65016212 : โครงการการท่องเที่ยววิถีชุมชนเชิงอนุรักษ์ตำบลจองถนน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.จองถนน อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการการท่องเที่ยววิถีชุมชนเชิงอนุรักษ์ตำบลจองถนน
รายละเอียด : แพคเกจการท่องเที่ยว ประกอบไปด้วย การนั่งเรือในทะเลสาบชมพระอาทิตย์ยามเช้า ทัศนียภาพของชาวประมงในพื้นที่ เรียนรู้ถึงความสำคัญของประวัติศาสตร์ความเป็นมาของชุมชนที่ผูกพันกับสายน้ำ รวมถึงเรียนรู้ถึงความสำคัญและปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม จากนั้นจึงให้นักท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์
วิธีการเพาะพันธุ์กุ้งก้ามกราม
การขยายพันธุ์กุ้งก้ามกราม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Problem ประชาชนในชุมชนขาดความรู้ในการบริหารจัดการจัดการและ กิจกรรมการท่องเที่ยว มีน้อยเกินไป
Solution การสื่อสารระหว่างนักท่องเที่ยวกับกลุ่มประสานงานดีขึ้น เกิดความร่วมมือในชุมชน และ กิจกรรมการท่องเที่ยวหลากหลายมากขึ้นช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
Unique value Propositions Platform ที่จะมาเป็นสื่อกลางระหว่างชุมชน กลุ่มประสาน งาน และนักท่องเที่ยว
Unfair Advantage ชุมชนมีสถานที่ท่องเที่ยวที่มีจุดเด่น สวยงาม และมีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ มีความพร้อมของในด้านสิ่งแวดล้อม ความสวยงามทางธรรมชาติ และความอุดมสมบูรณ์ และมีกลุ่มประสานงานการท่องเที่ยวที่พร้อมให้บริการ
Customer Segments
- นักท่องเที่ยวตามเทศกาล
- นักท่องเที่ยวในพื้นที่ใกล้เคียง
- กลุ่มลูกค้าจากการประชาสัมพันธ์
- คณะศึกษาดูงาน
Key Metrics
- จำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวซ้ำ
- Feedback จากนักท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.หาดโพธิ์ อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มัลเบอร์รี่กวนรสดั้งเดิม และรสน้ำปลาหวาน
รายละเอียด : มัลเบอร์รี่กวนรสดั้งเดิม และรสน้ำปลาหวาน ผลิตจากลูกหม่อน Organic 100% สะอาด ปลอดภัย ไร้สารเคมี คุณค่าจากธรรมชาติ รสชาติเปรี้ยวอมหวาน บรรจุใส่กล่อง ขนาด 40 กรัม ราคา 35 บาท

05 : แผนธุรกิจ

มัลเบอร์รี่เป็นพืชที่มีความนิยมปลูกกันมากในชุมชนทั้งด้วยจุดประสงค์เพื่อบริโภคผลและปลูกไว้เพื่อประดับตกแต่งจึงมีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าจากมัลเบอร์รี่ที่มีอยู่ในชุมชนเพื่อยกระดับการบริโภคผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากมัลเบอร์รี่ก่อให้เกิดรายได้แก่กลุ่มวิสาหกิจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่น
เครื่องกวน
บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.หาดโพธิ์ อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงโรยข้าว
รายละเอียด : พงโรยข้าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถบริโภค ได้ทุกเพศทุกวัย การพัฒนาพงโรยข้าวโดยการคัดสรรคุณภาพเนื้อปลาและเนื้อกุ้งในลุ่มแม่ทะเลสาบ ซึ่งจะนำวัตถุดิบในชุมชน มาทำเป็นพงโรยข้าวโดยใช้กรรมวิธีการบด และนำมาปรุงรสชาติให้มีรสชาติที่แตกต่าง

05 : แผนธุรกิจ

พงโรยข้าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถบริโภค ได้ทุกเพศทุกวัย การพัฒนาพงโรยข้าวโดยการคัดสรรคุณภาพเนื้อปลาและเนื้อกุ้งในลุ่มแม่ทะเลสาบที่เป็นพื้นที่ธรรมชาติ ซึ่งจะนำวัตถุดิบในชุมชน มาทำเป็นพงโรยข้าวโดยใช้กรรมวิธีการบด และนำมาปรุงรสชาติให้มีรสชาติที่แตกต่าง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
 การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบลมร้อน
 เครื่องอบต
 บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65014756 : ไวน์สาธุ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ควนขนุน อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไวน์สาธุ
รายละเอียด : เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ที่ผลิตจากสาธุต้น ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่เป็นอัตลักษณ์ของตำบลควนขนุน ผ่านกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีกลิ่นและรสชาติเฉพาะตัว และมีประโยชน์ต่อการดูแลสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

ไวน์สาธุ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาจากวัตถุดิบที่เป็นอัตลักษณ์ของตำบลควนขนุน เนื่องจากเป็นไวน์ที่มีระยะเวลาในการผลิตที่สั้นกว่าไวน์ชนิดอื่น วัตถุประสงค์ของโครงการคือการเพิ่มกำลังการผลิตไวน์สาธุให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยลดระยะเวลาในการผลิตให้สั้นลงและมีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าหลักของผลิตภัณฑ์ คือ กลุ่มผู้บริโภคทั้งเพศชายและเพศหญิง ที่มีอายุ 25 ปี ขึ้นไป หรือ กลุ่มคนรักสุขภาพ สำหรับตลาดการจำหน่ายสินค้าของไวน์สาธุมุ่งเน้นการจำหน่ายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ โดยมีรายละเอียดตามแผนธุรกิจดังไฟล์แนบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในกระบวนการควบคุมมาตรฐานการผลิต ได้แก่ 1.การควบคุมคุณภาพของไวน์โดยใช้เครื่องวัดค่าความหวานเพื่อควบคุมปริมาณความหวานให้คงที่และตรงตามมาตรฐานการหมักไวน์ที่กำหนด 2.การควบคุมค่าความเป็นกรด-ด่าง โดยใช้เครื่องวัดค่า PH มาตรวจสอบเพื่อควบคุมค่าความเป็นกรดและด่าง ให้เป็นไปตามมาตรฐานการผลิตไวน์ที่กำหนด 3.การ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 58,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65015711 : โครงสร้างเสา

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ควนขนุน อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงสร้างเสาสำเร็จรูปจากแป้งสาธุ
รายละเอียด : โครงสร้างเสาสำเร็จรูปจากแป้งสาธุ ที่มีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน มีปริมาณความชื้นของผลิตภัณฑ์ตามเกณฑ์ที่กำหนด ตลอดจนมีกระบวนการบรรจุที่สามารถลดการแตกหักของผลิตภัณฑ์ได้

05 : แผนธุรกิจ

นวัตกรรมควนขนุนได้มีการพัฒนากระบวนการบรรจุและการยืดอายุการเก็บรักษาให้กับผลิตภัณฑ์โครงสร้างเสาสำเร็จรูปจากแป้งสาธุ เพื่อลดความเสียหายของผลิตภัณฑ์ในระหว่างการบรรจุและการขนส่ง และยืดอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ตลาดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กว้างขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าหลักของผลิตภัณฑ์ คือ กลุ่มผู้บริโภคที่เป็นแม่บ้านเพศหญิง อายุ 25 ปีขึ้นไป หรือ กลุ่มร้านอาหาร หรือกลุ่มร้านขนมหวาน สำหรับตลาดการจำหน่ายสินค้ามีทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งมีรายละเอียดตามแผนธุรกิจดังแนบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในกระบวนการอบแห้งผลิตภัณฑ์ เพื่อลดปริมาณความชื้นของโครงสร้างเสาสำเร็จรูปจากแป้งสาธุให้ตรงตามเกณฑ์มาตรฐาน ส่งผลต่อให้อายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์นานขึ้น

เทคโนโลยีการบรรจุและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ประกอบด้วย กระบวนการบรรจุ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65016873 : ชาใบชะมวงสำเร็จรูป

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ชะมวง อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาชะมวง

รายละเอียด : ชาชะมวงผงสำเร็จรูปพร้อมชง 1 ชอง ชง 1 ครั้ง ใช้น้ำร้อนในการชง สามารถใส่น้ำแข็งพร้อมดื่มทันที ซึ่งมี 2 สรสชาติ ได้แก่ ชาชะมวงอัญชัน และชาชะมวงเตยหอม

05 : แผนธุรกิจ

ผงชะมวงชงดื่ม เป็นการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าพืชในท้องถิ่น มี 2 สรสชาติ ได้แก่ ชาชะมวงอัญชัน ชาชะมวงเตยหอม โดยเน้นจุดขายสรรพคุณสมุนไพร เช่น ชะมวง ช่วยระบาย, อัญชัน บำรุงสายตา, เตยหอม บำรุงหัวใจ มีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้ากลุ่มรักสุขภาพ สถานที่ท่องเที่ยวชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คู่มือปฏิบัติงานร่วม

เครื่องบดละเอียด

เครื่องซีลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,785

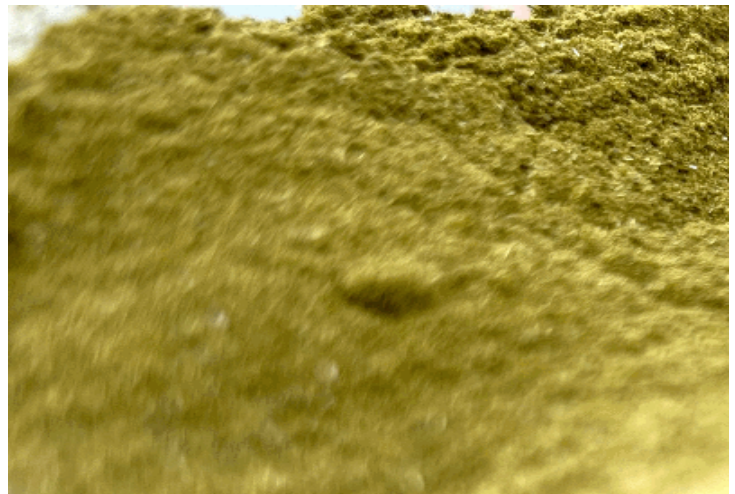
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65022157 : ใบชะมวงอบแห้ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ชะมวง อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใบชะมวงอบแห้ง
รายละเอียด : ใบชะมวงอบแห้ง พร้อมปรุงในอาหาร เช่น ต้มหมูชะมวง แกงส้มชะมวง น้ำพริกชะมวง ยำชะมวง ต้มยำชะมวง เป็นต้น
เป้าหมายเหตุ : สำหรับปรุงในอาหารที่มีรสชาติเปรี้ยววิธีการเก็บรักษา : เก็บไว้ในอุณหภูมิห้อง ได้นาน 1 ปี

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำพืชท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า โดยการนำใบชะมวงเข้าสู่กระบวนการอบไล่ความชื้นเพื่อเก็บรักษาให้ได้นาน จนได้ใบชะมวงอบแห้ง จัดทำเป็นชุด พร้อมตะกร้ออบแห้งและกระเทียมอบแห้ง เพื่อความสะดวกในการปรุงอาหารของลูกค้า และเพื่อให้เกิดอาชีพและสร้างรายได้สู่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,170

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบแห้ง
เครื่องซีลสุญญากาศ
เทคโนโลยีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65019968 : ลุกแป้ง only here

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ดอนทราย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลุกแป้ง only here
รายละเอียด : ลุกแป้ง คือ ก๋ลาเชื้อจุลินทรีย์ (starter) ที่มีเชื้อผสม (mixed culture) ทั้งเชื้อรา ยีสต์ และแบคทีเรียเก็บในรูปแบบเชื้อแห้ง ลุกแป้งจะมีลักษณะเป็นเป็นลูกกลม หรือกลมแบน ลุกแป้งจะใช้เป็นก๋ลาเชื้อสำหรับการหมักอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
 การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์
 เทคโนโลยีการอบแห้งตัวหั่วเชื้อ
 นวัตกรรมการชั่งสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1.PROBLEM เนื่องจากในปัจจุบันภูมิปัญญาเรื่องของแป้งข้าวหมากเริ่มที่จะลดน้อยลงไป จึงทำให้ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของคนในยุคปัจจุบันสักเท่าไร
 1.CUSTOMER SEGMENTS
 - ผู้สูงวัย
 - บุคคลที่สนใจสินค้า
 2.1 EARLY ADOPTERS ชาวบ้านในตำบลดอนทราย
 2.2 EXITING ALTERNATIVES ลูกค้าเลือกซื้อในสิ่งที่มีการขายในปัจจุบันที่ง่ายและสะดวกต่อการซื้อ
 3.UNIQUE VALUE PROPOSITION :
 - มีการเพิ่มสีสันและรูปทรง
 - มีบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นและสวยงาม
 - นำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อการเก็บรักษาที่ยาวนานขึ้น
 4.SOLUTION ทำการตลาดในการขายให้เป็นที่รู้จักและนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อการเก็บรักษาที่ยาวนานขึ้น
 5.CHANNELS
 - นำไปวางจำหน่ายตามร้านค้าชุมชน
 - จำหน่ายช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65021379 : ประคบกล้วยไฟ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ดอนทราย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ประคบกล้วยไฟ

รายละเอียด : พัฒนาและต่อยอดสมุนไพรไทย โดยการผสมผสานสมุนไพรที่กำลังได้รับความนิยมในปัจจุบันอย่าง "กล้วยไฟ" เนื่องจากกล้วยไฟนั้นมีสรรพคุณในการผ่อนคลายและคลายกล้ามเนื้อ และปรับปรุง Packaging ให้มีความน่าสนใจต่อการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมทำรอกแบบบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยีทำรอกแห้งสมุนไพร
นวัตกรรมทำรอกสมุนไพรน้ำคั้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1.PROBLEM ชาวบ้านในตำบลดอนทรายส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการเกษตร เช่น ทำนา ,ทำสวนยางพารา เป็นต้น และมีบางส่วนทำงานออฟฟิศ จึงทำให้เกิดปัญหาด้านสุขภาพปวดเมื่อยตามร่างกาย
1.CUSTOMER SEGMENTS
- เกษตรกร
- พนักงานออฟฟิศ
- บุคคลที่สนใจสินค้า
2.1 EARLY ADOPTERS ชาวบ้านในตำบลดอนทราย
2.2 EXITING ALTERNATIVES ในปัจจุบันลูกค้าแก้ปัญหาโดยการนิน นวด หรือไปพบแพทย์แผนไทย
3.UNIQUE VALUE PROPOSITION :
- มีการเพิ่มตัวสมุนไพร (กล้วยไฟ)
- มีบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นและสวยงาม
- นำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อการเก็บรักษาที่ยาวนานขึ้น
4.SOLUTION นำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อการเก็บรักษาที่ยาวนานขึ้น
5.CHANNELS
- นำไปวางจำหน่ายตามร้านค้าชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,950


08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65029254 : โครงการผลิตสารชีวภัณฑ์ กำจัดศัตรูพืช

 มหาวิทยาลัยทักษิณ

 ต.โตนดด้วน อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

 บัญชี
4 คน

 ประชาชน
5 คน

 อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยากำจัดศัตรูพืช ชีวภาพ
รายละเอียด : สารชีวภัณฑ์กำจัดศัตรูพืช เมตาโรเซียม

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลโตนดด้วนมีอาชีพทำการเกษตรเป็นจำนวนมากทำให้เกษตรกรหลายคนในตำบลมีการใช้สารเคมีในการเกษตรเป็นจำนวนมากทำให้สิ่งแวดล้อมจึงได้มีการจัดทำผลิตภัณฑ์สารชีวภัณฑ์เมตาโรเซียมเพื่อนำไปกำจัดศัตรูพืชแทนการใช้สารเคมีและมีการจัดจำหน่ายสารชีวภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
 สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมัก โดยกระบวนการทางชีวเคมี ที่เปลี่ยนสารตั้งต้นไปเป็นผลิตภัณฑ์ ด้วย
 การทำงานของจุลินทรีย์
 กระบวนการการแปรรูปและการถนอมผลิตภัณฑ์ โดยลดความชื้นของผลิตภัณฑ์
 กระบวนการเก็บรักษาโดยการซีลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
 สร้างความรู้ให้ชุมชน
 สร้างงานสร้างอาชีพ
 อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65029255 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เพื่อเพิ่มมูลค่าทางการตลาด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.โตเนดด้วน อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยากำจัดศัตรูพืช ชีวภาพ

รายละเอียด : สารชีวภัณฑ์กำจัดศัตรูพืช บิวเวอเรีย , สารชีวภัณฑ์กำจัดโรคพืช ไตรโคเดอร์มา

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลโตเนดด้วนส่วนใหญ่มีอาชีพทำการเกษตรและมีการใช้สารเคมีในการทำการเกษตรเป็นจำนวนมากทำให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจึงได้มีการจัดทำผลิตภัณฑ์สารชีวภัณฑ์บิวเวอเรียและไตรโคเดอร์มาเพื่อนำไปกำจัดศัตรูพืชและโรคพืชแทนการใช้สารเคมีและมีการจัดจำหน่ายสารชีวภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การบวนการเก็บรักษาโดยการใช้สุญญากาศ
- เทคโนโลยีการหมัก โดยกระบวนการทางชีวเคมี ที่เปลี่ยนสารตั้งต้นไปเป็นผลิตภัณฑ์ ด้วยการทำงานของจุลินทรีย์
- กระบวนการการแปรรูปและการถนอมผลิตภัณฑ์ โดยลดความชื้นของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
 ประชาชน 4 คน
 อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสีใจ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากกระดาษรีไซเคิลที่ผสมผสานเส้นใยจากธรรมชาติ สีที่นำมาใช้ในการย้อมเส้นใยนั้นเป็นสีที่ได้มาจากธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนและการแปรรูปกระดาษที่เหลือใช้จากการจกส่านำมาเป็นของตกแต่งกระเป๋าให้เกิดความคุ้มค่าและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้ามากที่สุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
 เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

งานวิจัยจากธรรมชาติโดยยึดสีจากตัวนกอีโง้งที่เป็นนกประจำถิ่นและนำมาเป็นโลโก้ของกระเป๋ากระดาษ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากกระดาษรีไซเคิลที่สังเคราะห์สีจากธรรมชาติที่มีการวางจำหน่ายตามหน้าร้านและการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Facebook, IG, Tiktok, Shopee, Lazada เป็นต้น โดยกลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าที่มีความชื่นชอบสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

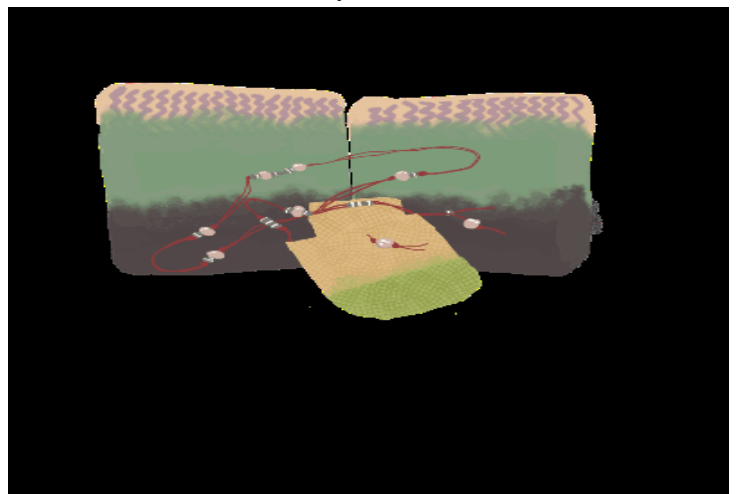
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027642 : ปลาตุกร้าอบสมุนไพร

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุกร้าอบสมุนไพร
รายละเอียด : ปลาตุกร้าหมักสมุนไพร แต่เดิมปลาตุกร้าจะมีกลิ่นที่ฉุนเนื่องมาจากการผสมของน้ำหมักอาจจะทำให้กลุ่มผู้บริโภคบางกลุ่มไม่ชอบรับประทาน ดังนั้นจึงได้คิดค้นการทำน้ำหมักปลาตุกร้าโดยการใส่สมุนไพรเพื่อให้มีกลิ่นที่หอมมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

การนำสมุนไพรมาช่วยในการลดกลิ่นฉุนของปลาตุกร้าและยังมีสรรพคุณทางยา โดยมีท้าวจ่าหน้าร้านและการจำหน่ายออนไลน์โดยมีกลุ่มเป้าหมายที่สามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัยและกลุ่มคนที่ชอบรับประทานปลาตุกร้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
 การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
 สร้างความรู้ให้ชุมชน
 สร้างงานสร้างอาชีพ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมัก
 การใช้สมุนไพรเพื่อการดับกลิ่น
 เทคโนโลยีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65022242 : โครงการ เจลล้างมือจากสารสกัดข้าวสังข์หยด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.นาขยาด อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Aloeverice
รายละเอียด : บอกลามือล้าง ตัวช่วยสุดปังสู้โควิด เจลล้างมือ ที่มากกว่าการฆ่าเชื้อ ผสานคุณค่าวิตามินอี (E) จากสารสกัดข้าวสังข์หยดและว่านหางจระเข้พร้อมกลิ่นหอมสดชื่นจากดอกไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบและปรับปรุงส่วนผสมในสูตรP
เทคโนโลยีการสกัดสารสำคัญจากร้าข้าวสังข์หยดด้วย microwave
เทคโนโลยีการผลิตเจลแอลกอฮอล์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

- 1.PROBLEM : การใช้เจลบ่อยครั้ง ทำให้ผิวแห้งแสบ เป็นผุยม ผิวแห้งอักเสบแพ้ ระบายเคือง มีส่วนผสมที่ทำให้เหนอะหนะ
- 1.customer segments : คนผิวแพ้ง่าย เด็ก 3 ขวบขึ้นไป ผู้หญิงที่ต้องการผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดพร้อมการบำรุงผิว บุคคลทั่วไป กลุ่มหาสินค้ามาขาย(ตัวแทน)
- 2.1 early adopters : คนผิวแพ้ง่าย เด็ก 3 ขวบขึ้นไป ผู้หญิงที่ต้องการผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดพร้อมการบำรุงผิว บุคคลทั่วไปที่ต้องการผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด ฆ่าเชื้อโรค
- 2.2 Existing alternatives : ใช้โลชั่นหรือครีมบำรุงผิวเพิ่มเติม การไปพบแพทย์ผิวหนังเมื่อเกิดอาการแพ้ หลีกเลี่ยงการใช้ให้น้อยลง
- 3.unique value proposition : มีวิตามินอี (E) สูงจากสารสกัดข้าวสังข์หยดช่วยในการถนอมผิว ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิวจากสารสกัด ว่านหางจระเข้ ให้กลิ่นหอมจากไม้มดลูกในท้องถิ่น
- 4.solution : บอกลามือล้าง ตัวช่วยสุดปังสู้โควิด เจลล้างมือ ที่มากกว่าการฆ่าเชื้อ ผสานคุณค่าวิตามินอีจากสารสกัดข้าวสังข์หยดและว่านหางจระเข้พร้อมกลิ่นหอมสดชื่นจากดอกไม้
- 5.channels : online : famous e-commerce, offline : ร้านสะดวกซื้อ ร้านยา ออกบูธสินค้าแนะนำ/ทดลอง งานพิธีต่างๆ หน่วยงานต่างๆ เช่น sw.ส่งเสริมสุขภาพ
6. Revenue streams B2C : ขายในแพลตฟอร์ม online ออกบูธแสดงสินค้า ทดลองประชาสัมพันธ์ เช่น sw.ส่งเสริมสุขภาพตำบล , หน่วยงานรัฐ B2b : มีนิมาร์ท ร้านจำหน่ายสินค้าสุขภาพ สภกรณโรงพยาบาล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,543

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ปิ่นตอ อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
6 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือน
รายละเอียด : ปุ๋ยไส้เดือนมีสารประกอบของกรดฮิวมิกซึ่งเป็นตัวกักเก็บธาตุ อาหารที่จำเป็นต่อพืชหลายชนิด เช่น ฟอสฟอรัส (P) โพแทสเซียม (K) แคลเซียม (Ca) เหล็ก (Fe) และทองแดง (Cu) ซึ่งธาตุอาหารเหล่านี้จะถูกเก็บอยู่ในโมเลกุลของกรดฮิวมิก อยู่ในรูปพร้อมใช้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2 ชุดอุปกรณ์การเลี้ยงตัวไส้เดือน ประกอบด้วย - ตัวไส้เดือน AF 300 กรัม - กระละมังเบอร์ 50 1 ใบ - เบดตั้ง(มูลวัวนมแช่น้ำแล้ว) 1 กระละมัง - แพนแดง และจาวปลวก
. ชุดองค์ความรู้ เช่น โปสเตอร์ แผ่นพับ ใบความรู้ วีดีโอ
รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือจากการนำมูลไส้เดือนไปตรวจคุณค่าของธาตุอาหาร ที่มีสารอาหารมากกว่า 200 ชนิด โดยสำนักงานพัฒนาที่ดินเขต12 และผ่านคุณสมบัติของปุ๋ยอินทรีย์ทุกเกณฑ์มาตรฐาน
2. Customer segment - ลูกค้าเป็นเกษตรกร นักเรียน และประชาชนที่สนใจที่อาศัยอยู่ในทุกภาคส่วนในประเทศไทย รวมถึงประชาชนในชุมชนไม่จำกัดเพศ อายุ ซึ่งสามารถทำการซื้อขายได้ทั้งช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์ เป็นสินค้าที่ผ่านกระบวนการผลิตจากประชาชนในพื้นที่ของตำบลปิ่นตอร่วมกับผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านการทำปุ๋ย จึงทำให้สินค้ามีคุณภาพเพื่อยกระดับให้เป็นสินค้าประจำตำบล
3. Distribution channels - จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook เพจ U2T สินค้าตำบลปิ่นตอ, บ้านเล็กในป่าใหญ่ -บ้านไส้เดือน พัทลุง, Shopee ,Line, จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออฟไลน์ ได้แก่ ร้านค้า และการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ ชุมชนหรือกลุ่มผู้ที่ต้องการนำไปใช้ประโยชน์หรือการบอกต่อของกลุ่มลูกค้า และการออกรับ
4. Customer relationships - การติดตามความพึงพอใจหลังการขายกับลูกค้าที่ซื้อสินค้า โดยการสอบถามลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Shopee, Facebook หรือใช้การสื่อสารกับลูกค้าโดยตรง และติดตามการส่งสินค้าจนถึงมือของลูกค้า และมีบริการ แนะนำให้คำปรึกษาฟรี
5. Revenue streams - รายได้จากการขายมูลไส้เดือนและอุปกรณ์เลี้ยงไส้เดือน และปุ๋ย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พนมวังค์ อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุกกีข้าวสังข์หยด

รายละเอียด : คุกกีข้าวสังข์หยด ประกอบด้วย แป้งข้าวสังข์หยด เนย น้ำตาลทรายขาว มากา린 วานิลลา ช็อคชิฟ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการใช้ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีการผลิตขนมเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตรงต่อความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ให้สามารถบริโภคได้ทุกช่วงอายุ คลอบคลุมไปถึงกลุ่มคนวัยทำงานที่มีเวลาจำกัด

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสม ยืดอายุการเก็บรักษา สร้างเอกลักษณ์ให้กับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 0-15 และ 16-30 ปีขึ้นไป เหมาะสำหรับผู้คนที่ชอบกินขนมขบเคี้ยว สะดวกในการรับประทาน
Customer Relationships – ติดตามผลตอบรับจากลูกค้า โดย วิธีการ 1. Online ให้แอดมินติดตามผลความพึงพอใจจากลูกค้า 2. Offline สอบถามความพึงพอใจกับลูกค้าหน้าร้านหรือจัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจของลูกค้า
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook พนมวังค์ เบเกอรี่ และ หน้าร้าน ร้านของฝาก Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือบรรจุภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ และน่าสนใจ เป็นข้าวพันธ์เมืองของพัทลุง สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่สูงกว่าข้าวอื่นตามท้องตลาด สามารถแปรรูปสินค้าอื่นได้หลากหลาย
Key Activities – ออกมูกงานอีเวนต์ต่าง ๆ ในจังหวัด กิจกรรมจำหน่ายสินค้าในงานอีโอป กิจกรรมถ่ายทอดความรู้ข้าวสังข์หยด สร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า (บรรจุภัณฑ์/แบรนด์ของตำบลพนมวังค์)
การแปรรูปสินค้า ควบคุมกระบวนการผลิต คุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน GAP กิจกรรมบริหารจัดการการผลิต

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรการทำคุกกี้ข้าวสังข์หยด วัตถุดิบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65029116 : ซีเรียลบาร์จากข้าวสังข์หยด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พนมวัง อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซีเรียลบาร์ข้าวสังข์หยด

รายละเอียด : ซีเรียลบาร์ ประกอบด้วย ธัญพืช 6 ชนิด ได้แก่ งาขาว งาดำ อัลมอนต์สไลด์ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ลูกเกด เมล็ดฟักทอง ซึ่งอุดมไปด้วยโปรตีน อีกทั้งข้าวสังข์หยดยังผ่านการรับรองมาตรฐาน GAP

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการใช้ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีการผลิตขนมเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตรงต่อความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ให้สามารถบริโภคได้ทุกช่วงอายุ ครอบคลุมไปถึงกลุ่มคนวัยทำงานที่มีเวลาจำกัด

เป็นการนำของที่มีอยู่ในตำบลมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเป็นยกระดับสินค้าใน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16-45และมากกว่า 45 ปีขึ้นไป และเป็นกลุ่มคนที่รักสุขภาพ รักในการออกกำลังกาย ต้องการอาหารจำพวกโปรตีนและมีน้ำตาลต่ำ มีประโยชน์ต่อร่างกาย ทั้งในกลุ่มบุคคลที่ต้องการสร้างกล้ามเนื้อ กลุ่มผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำตาล กลุ่มวัยทำงานที่มีเวลาจำกัด

Costomer Relationships - ติดตามผลตอบรับจากลูกค้า โดย วิธีการ 1. Online ให้แอดมินติดตามผลความพึงพอใจจากลูกค้า 2. Offline สอบถามความพึงพอใจกับลูกค้าหน้าร้านหรือจัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจของลูกค้า

Channels - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook พนมวังก์ เบทอร์ และ หน้าร้าน ร้านของฝาก

Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือบรรจุภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ และน่าสนใจ เป็นข้าวพันธุ์เมืองของพัทลุง สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่สูงกว่าข้าวอื่นตามท้องตลาด สามารถแปรรูปสินค้าอื่นได้หลากหลาย คุณค่าทางโภชนาการสูง ปลอดภัย

Key Activities - - ออกบูชางานอีเวนต์ต่าง ๆ ในจังหวัด กิจกรรมจำหน่ายสินค้าในงานไอที กิจกรรมถ่ายทอดความรู้ข้าวสังข์หยด สร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า (บรรจุภัณฑ์/แบรนด์ของตำบลพนมวังก์

การแปรรูปสินค้า ควบคุมกระบวนการผลิต คุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน GAP กิจกรรมบริหารจัดการการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พนาตุง อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ดูดซับจากผักตบชวา
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ดูดซับจากผักตบชวา เป็นการนำวัชพืชที่เป็นชีวมวลและมีจำนวนมากภายในตำบลพนาตุงอย่างผักตบชวา มาผ่านกระบวนการอบแห้งเมื่อแห้งแล้วจะได้อวบน้ำที่ดูดซับน้ำได้และเป็นวัสดุกันกระแทกได้อีกด้วยนำมาบดแล้วขึ้นรูปเป็นแผ่นหรือเป็นก้อน สามารถนำไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
 Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบเป็นผลิตภัณฑ์
 การใช้สารเคลือบกันเชื้อรา
 การขึ้นรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- Value proposition
 - วัตถุประสงค์ในการผลิตมีอยู่ในพื้นที่
 - เพิ่มมูลค่าให้วัชพืช (ผักตบชวา)
 - สินค้าจากธรรมชาติ 100 %
 - เป็นวัสดุที่สามารถย่อยสลายได้ทางชีวภาพ
 - ใช้ทดแทนสินค้าที่ไม่สามารถย่อยสลายได้
 - ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน
 - องค์กรความรู้ใหม่ๆ
 - รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงินที่เป็นการปรับเปลี่ยนทัศนคติของผู้ใช้ที่หันมาใช้สินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- Customer segment
 - กลุ่มคนที่รักสิ่งแวดล้อม
 - ร้านอาหาร
 - โรงแรม ที่พัก
 - นักท่องเที่ยว
 - คนรุ่นใหม่
 - กลุ่มคนเลี้ยงสัตว์
5. Revenue stream
6. Key resource

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,005

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พนาตุง อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนอิง,ที่รองนั่งกระจุด
รายละเอียด : หมอนอิง Varni เป็นการพัฒนาต่อยอดการจักสานกระจุด ซึ่งผลิตภัณฑ์มีส่วนประกอบของเศษยางพาราและผักตบชวา หุ้มด้วยปลอกที่ทำมาจากกระจุดมีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์และทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การออกแบบเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่
- การใช้สารเคลือบกันเชื้อรา
- การใช้สีย้อมจากธรรมชาติ .การตัดเย็บ/การขึ้นรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

หมอนอิง Varni เป็นการพัฒนาต่อยอดการจักสานกระจุด ซึ่งผลิตภัณฑ์กระจุดเป็นผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมกระจุดวรรณหลายครัวเรือนประกอบเป็นอาชีพหรือสร้างรายได้เสริม เดิมผลิตภัณฑ์จากกระจุดมักจะมีรูปแบบเป็นกระเป๋าเพียงอย่างเดียว ทีมนวัตกรรมจึงคิดค้นออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ใช้กระจุดเป็นส่วนประกอบร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมกระจุดวรรณที่มีความเชี่ยวชาญด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์กระจุด โดยออกแบบให้กระจุดมาเป็นส่วนประกอบของลวดลายในเครื่องใช้ตกแต่งบ้านอย่างหมอนอิง ซึ่งหลายๆบ้านนอกจากจะใช้หมอนอิงไว้ใช้สอยแล้ว ยังนำมาใช้ตกแต่งเพื่อโชว์ภายในบ้านอีกด้วย ดังนั้นหมอนอิงที่มีลวดลายจากกระจุดทำมือ จึงมีดีไซน์ที่สวยงามและดูแปลกใหม่ นอกจากนี้สีที่นำมาย้อมกระจุดจะใช้สีจากธรรมชาติที่หาได้ในพื้นที่ชุมชน และในส่วนของวัสดุก็นำมาประกอบทำเป็นใส่ในหมอนอิง จะเลือกใช้วัสดุยางพาราเหลือใช้และผักตบชวามาผ่านกระบวนการผลิตใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65019813 : กล้องกระดาษจากฟางข้าว

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.แพรงหา อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์กล้องกระดาษจากฟางข้าว
รายละเอียด : กล้องกระดาษจากฟางข้าว เป็นการนำวัตถุดิบจากธรรมชาติ (ฟางข้าว) มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อสร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยแบ่งเป็นกล้องบรรจุภัณฑ์สำหรับใส่ของขวัญ และกล้องสำหรับใส่ขนม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
 Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์ เครื่องจักรที่ทันสมัยช่วยในการผลิตสินค้า เช่น เครื่องอัดไฮดรอลิก เครื่องบดละเอียด เครื่องปั่น เครื่องอัดขึ้นรูป เป็นต้น
 เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

LEAN CANVAS MODEL: ผลิตภัณฑ์กล้องกระดาษจากฟางข้าว
PROBLEM
 - เยื่อกระดาษยังเป็นเหมือนเศษหญ้า
 - คุณภาพของกระดาษที่ได้จากฟางข้าวยังไม่คงที่
SOLUTION
 - พัฒนาให้กระดาษมีความคงทน
UNIQUE VALUE PROPOSITION :
 - เป็นผลิตภัณฑ์รักษ์โลก
 - ย่อยสลายได้โดยธรรมชาติ100%
UNFAIR ADVANTAGE
 - เป็นบรรจุภัณฑ์ที่ทำมาจากวัสดุเหลือใช้ในภาคเกษตรกรรม คือ วัสดุจากฟางข้าว ที่ย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมCUSTOMER SEGMENTS
 - กลุ่มบุคคลทั่วไป
 - กลุ่มผู้ที่รักสิ่งแวดล้อม
EXITING ALTERNATIVES
 - พัฒนาระบบการผลิตให้ผลิตภัณฑ์ออกมามีประสิทธิภาพสูงสุดKEY METRICS
 - จำนวนสินค้าที่ขายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.มะกอกเหนือ อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ซูเปอร์มูกข้าวที่สำเร็จรูป (souper rice)
รายละเอียด : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรแล้วนำมาผ่านกระบวนการเพื่อให้ได้ข้าวสารจำหน่ายแก่ผู้บริโภค แต่เหลือส่วนประกอบของปลายข้าวและจมูกข้าว จึงได้นำส่วนที่เหลือมาพัฒนาเป็นนวัตกรรมอาหาร ผลิตภัณฑ์ซูเปอร์มูกข้าวที่สำเร็จรูป ของข้าว 3 ชนิด และผัก 5 ชนิด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบแห้ง ใช้สำหรับอบแห้งจมูกข้าวและผัก
เครื่องปั่น ใช้สำหรับนำจมูกข้าวและผักมาปั่นให้เป็นผงละเอียด
เครื่องซีลถุง ใช้สำหรับซีลถุงบรรจุภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ปัญหากลุ่มลูกค้า: ซูเปอร์ห่ออื่นในตลาดมีโซเดียมเยอะ พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เร่งรีบไม่มีเวลาทำอาหารรับประทานอาหารในแต่ละวันที่มีคุณค่าทางโภชนาการน้อยอาหารคนสูงวัยหรือผู้ป่วยมีทางเลือกน้อยในตลาด วิธีการแก้ปัญหา :ซูเปอร์มีโซเดียมต่ำ ผลิตภัณฑ์ช่วยส่งเสริมสุขภาพให้ร่างกายแข็งแรงเนื่องจากมีคุณค่าทางโภชนาการสูง ประหยัดเวลาในการปรุงอาหารเพิ่มทางเลือกการรับประทานอาหารแบบซองที่ง่ายต่อการรับประทาน เพิ่มทางเลือกอาหารให้แก่ผู้ป่วย คุณค่าเด่น : วัตถุประสงค์ในการใช้เป็นออกแก๊นิก 100 เปอร์เซ็นต์ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าทางสารอาหาร และ โภชนาการสูง ทำให้ผู้บริโภคได้รับสารอาหารที่ครบถ้วน ไร้สารเคมี และ ส่วนผสมที่เป็นอันตรายก่อให้เกิดโรค หาซื้อง่ายเพราะมีทั้งขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ และร้านค่าในโรงพยาบาล สินค้าครอบคลุมไปถึงคนทุกช่วงวัยที่สามารถบริโภคได้เช่นคนทานมังสวิรัต และคนรักสุขภาพ กลุ่มลูกค้า : ผู้สูงอายุคนป่วยโรคต่างๆ คนรักสุขภาพ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรก : กลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการคุณค่าทางอาหารและโภชนาการ เช่น ผู้สูงอายุที่ต้องรับประทานอาหารอ่อนๆ กลุ่มผู้ป่วยที่ต้องรับประทานอาหารประเภทซูป เช่น ผู้ป่วยกำลังฟื้นตัวจากโรคต่างๆ กลุ่มคนรักสุขภาพที่มองหาอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ดัชนีตัวชี้วัด : ยอดขายที่เพิ่มขึ้นแบบก้าวกระโดด ผู้บริโภคเป็นรู้จักแบรนด์ ชื่อซ้ำ และ บอกต่อ จำนวนการผลิตเพิ่มขึ้นตามความต้องการของตลาด จำนวนการผลิตเพิ่มขึ้น ต้นทุนลดลง ธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้น การต่อยอดพัฒนารสชาติใหม่ๆ ออกสู่ตลาด ข้อได้เปรียบธุรกิจ : มีข้าวไรเบอร์รี่ ข้าวสังข์หยด ข้าวหอมปทุม ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในตำบลข้าวปลอดภัย มีคุณค่าทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65026322 : ผลิตภัณฑ์เมลลีส้มผสมงูมข้าวสำหรับเด็ก

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.มะกอกเหนือ อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : GUMMY RICE

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมเมลลีส้มสำหรับเด็กทำจากงูมข้าวชนิด ได้แก่ งูมข้าวหอมปากุบ งูมข้าวสังข์หยด งูมข้าวไรซ์เบอร์รี่ ผสมกับน้ำผึ้งชันโรงและน้ำมะนาวใช้น้ำตาลบรรจุในแพ็คเกจพลาสติกที่มีสีสันสดใสสวยงามน่ารับประทาน ป้องกันอากาศ และความชื้นน้ำหนัก 30 กรัม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมวิจัยข้าวสังข์หยด หอมปากุบ ไรซ์เบอร์รี่และน้ำผึ้งชันโรง
เครื่องสกัดกาก
เครื่องปั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ปัญหาของกลุ่มลูกค้า
- ขนมอบเคียวในตลาดมีปริมาณน้ำตาลที่สูง โดยใช้น้ำตาลกลูโคส ทำให้ติดหวาน หากได้รับในปริมาณมากจะทำให้เกิดโรคอ้วน จนนำไปสู่การเป็นโรคเบาหวานในที่สุด
- ขนม่มีการแต่งกลิ่นและสีสังเคราะห์โดยใช้น้ำตาลและสีสังเคราะห์
- ในตลาดขาดแคลนขนมเคียวที่ทำมาจากวัตถุดิบออร์แกนิกโดยแท้จริง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- วัยเด็ก
- ผู้ที่ต้องการดูแลสุขภาพ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรก
- กลุ่มวัยเด็กที่ชอบบริโภคขนมเคียวรสชาติหวาน
- กลุ่มรักสุขภาพที่ต้องการอาหารทานเล่น
- กลุ่มลดน้ำหนักที่มีอาการโหยน้ำตาลระหว่างวัน
คุณค่าเด่นที่แตกต่าง
- ทำมาจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ ผสมด้วยน้ำผึ้งเพื่อเพิ่มรสชาติความหวาน แต่งกลิ่นด้วยน้ำมะนาวเพิ่มรสชาติความเปรี้ยว โดยเป็นขนมทานเล่นแถมยังได้รับคุณประโยชน์จากสารอาหารในส่วนผสม
- ผลิตออกมาในรูปแบบแพ็คเกจเพื่อความสวยงามในผลิตภัณฑ์และเป็นที่สนใจของเด็กๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65012205 : น้ำพริกไข่เค็ม

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.แหลมโตน อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกากหมูไข่เค็ม ตรามาดาม
รายละเอียด : น้ำพริกกากหมูไข่เค็มตรามาดาม เป็นสูตรคิดเพื่อสุขภาพ มีรสชาติกรอบอร่อยเป็นน้ำพริกที่ไม่ใส่ผงชูรส ไม่ใส่สารกันบูดและไม่ใส่น้ำตาล ผ่านกระบวนการรีดน้ำมันและถนอมอาหารโดยวิธีพาสเจอร์ไรส์สามารถเก็บไว้ได้นาน โดยบรรจุลงในกระปุกปริมาณ 80 กรัม ขายในราคา 59 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 3. เครื่องหั่นแข็งสไลด์น้ำมัน
- 1. เครื่องอบลมร้อน
- 2. เครื่องพัดอาหารแบบอัตโนมัติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกไข่เค็ม มีแนวคิดมาจากปัญหาไข่เป็ดที่มีปัญหาความต้องการไข่เป็ดในท้องตลาด ต่ำกว่าปริมาณไข่เป็ดที่ผลิตออกมาได้ กลุ่มแม่บ้านตำบลแหลมโตนจึงได้นำไข่เค็มมาแปรรูปและมีไข่เค็มที่มีกะทิปัญหาเปลือกบางหรือแตกจนต้องทิ้งเป็นของเสีย อีกทั้งในชุมชนมีภูมิปัญญาชาวบ้านด้านการทำน้ำพริกเป็นทุนเดิม จึงได้คิดผลิตภัณฑ์น้ำพริกไข่เค็มขึ้นมา ซึ่งพันธมิตรทางการค้าหลักก็คือกลุ่มแม่บ้าน ตำบลแหลมโตน นวัตกรรมชุมชนตำบลแหลมโตน สำนักส่งเสริมบริการและภูมิปัญญาชุมชน มหาวิทยาลัยทักษิณ พัฒนาชุมชน ร้านขายของชำในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมีกิจกรรมของธุรกิจต่างๆ ได้แก่ 1. พัฒนาสูตรน้ำพริกที่มีอยู่ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย 2. คัดเลือก/จัดซื้อวัตถุดิบ โดยกลุ่มแม่บ้าน ตำบลแหลมโตน 3. ทำการตลาดและส่งเสริมการขาย เพื่อให้เป็นที่รู้จักและสร้างยอดขาย และมีทรัพยากรหลักคือ เงินทุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ,ทรัพยากรในชุมชนมาใช้อย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์ และกลุ่มแม่บ้านที่รวมกลุ่มในตำบลแหลมโตน โดยนำพริกไข่เค็มนั้นในช่วงแรกจะมีแค่ น้ำพริกไข่เค็มกากหมู และจะพัฒนาสูตรอื่นๆเพิ่มเติมได้แก่ น้ำพริกเผาไข่เค็ม น้ำพริกบรอกโคลีไข่เค็ม เพิ่มเติมภายหลัง ซึ่งนำพริกเหล่านี้เป็น เป็นน้ำพริกสูตรคิดเพื่อสุขภาพ รสชาติอร่อย คุ้มค่า คุ้มราคา แก่ผู้บริโภค ซึ่งในช่วงแรกนั้นธุรกิจจะสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียงให้เกิดการลองชิมและเกิดกรบอกต่อ ซึ่งร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐเพื่อสร้างการรับรู้และให้เกิดการลองชิมน้ำพริก โดยเป็นเป็นน้ำพริกที่ดีต่อสุขภาพ ไม่ใส่น้ำตาลและผงชูรส ราคาต่ำ ซึ่งมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้ง Offline ได้แก่ ร้านขายของชำใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65015404 : ไข่เค็มสมุนไพร

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.แหลมโตน อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มาดามไข่เค็มสมุนไพร
รายละเอียด : มาดามไข่เค็มสมุนไพร เป็นไข่เค็มที่ไม่เหมือนกับไข่เค็มในท้องตลาดทั่วไป จากรสชาติความเค็มที่พอเหมาะไม่เค็มหรือจัดเกินไปมีกลิ่นสมุนไพรอ่อนๆ เก็บไว้ได้นาน ไข่แดงดูสวยงามน่ารับประทาน มีความมัน จับกันเป็นก้อนนอร์มๆ ซึ่งใน 1 กิโลกรัมจะบรรจุ 3 ฟอง ในราคาเพียง 35 บาท

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการของตลาดและปัญหาที่เกิดขึ้นของสินค้าในตลาด
- พัฒนาปรับปรุงสูตรเพื่อสร้างจุดขายโดยพัฒนาจากปัญหาที่เกิดขึ้น
- พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ฉลากสินค้าให้มีความน่าซื้อและน่าสนใจ
- ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด และเพิ่มช่องทางขาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

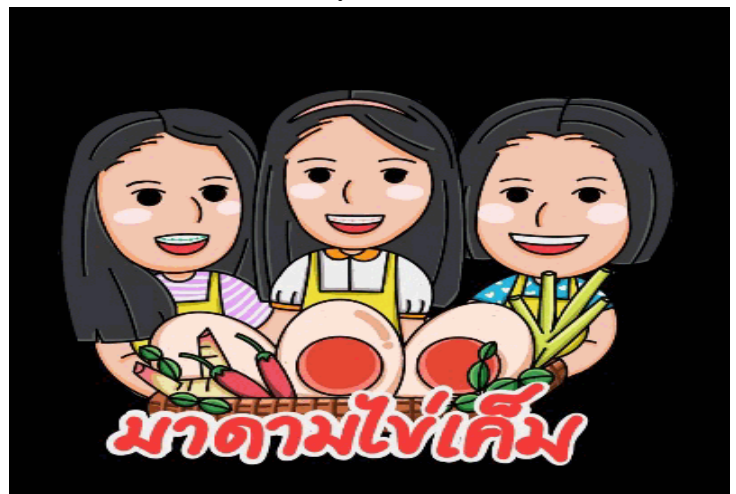
04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดอัดดิน
เครื่องพรมฉลาก/ตราสินค้า
เทคโนโลยีการสกัดกลิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65015842 : สะบ้า แบนด์

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คลองใหญ่ อ.ตะโหมด จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาสระผมจากย่านสะบ้า
รายละเอียด : ยาสระผมจากย่านสะบ้า มีทั้ง แชมพู และครีมหวดผมเป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติ และมีส่วนผสมของ น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น อัญชัน มะกรูด น้ำผึ้งโพรงไทย

05 : แผนธุรกิจ

การนำย่านสะบ้ามาทำเป็นยาสระผมเพื่อจัดรังแค/ไม่ทำให้ผมร่วง/รักษาโรคผิวหนังศีรษะ/บำรุงศีรษะและเส้นผม/ทำให้ผมดกดำนุ่มสลวยกลุ่มลูกค้าประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าทั่วไป/กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ/กลุ่มลูกค้าที่ชอบวัสดุที่ผลิตมาจากสมุนไพรธรรมชาติ ราคา 39 และ 89 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบความร้อนพลังงานแสงอาทิตย์
เครื่องสับย่อย
เครื่องอัดฟาบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คลองใหญ่ อ.ตะโหมด จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดาษสาจากกาบกล้วย (Bana Brand)
รายละเอียด : -เป็นแผ่นกระดาษสา ขนาด A3 ราคาชิ้นละ 3 บาท ขนาด A3-เป็นถุงบรรจุภัณฑ์สำหรับใส่สิ่งของใช้ทั่วไป หรือบรรจุอาหารได้ขนาด กว้าง 24 ซม. ยาว 30 ซม. ราคาชิ้นละ 4-5 บาท -เป็นชุดอุปกรณ์เสริมทักษะการเรียนรู้ สำหรับนักเรียน/นักศึกษา ราคาชุดละ 159 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบความร้อนพลังงานแสงอาทิตย์
เครื่องสับย่อย
เครื่องปั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- เป็นการนำวัสดุในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ทางด้านสิ่งแวดล้อม "กาบกล้วย" เป็นวัสดุที่ถูกต้องหรือปล่อยให้ย่อยสลายตามธรรมชาติ ดังนั้นเราจึงเห็นความสำคัญของกาบกล้วยที่จะนำมาแปรรูปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ให้ดูน่าสนใจ ได้แก่ การทำกระดาษสา การทำถุงกระดาษจากกระดาษสา และการทำอุปกรณ์ชุดเสริมทักษะการเรียนรู้ให้กับนักเรียน/นักศึกษาได้ทดลองหัดทำ ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ เพิ่มเสริมทักษะ-ความคิดการประดิษฐ์สิ่งของต่างๆ
- รูปแบบการจัดจำหน่ายมีทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ผ่านทางสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ
- กลุ่มลูกค้า ได้แก่ บุคคลทั่วไป ร้านค้า ร้านอาหาร ธุรกิจคาเฟ่ ต่างๆ และกลุ่มคนรักสิ่งแวดล้อม
- สินค้าที่ผลิตออกมาสามารถย่อยสลายได้ด้วยตนเองโดยไม่ต้องทำลายเผา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012415 : โครงการแปรรูปน้ำส้มสายชูหมักพร้อมดื่มจากข้าวไรซ์เบอร์รี่

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ตะโหมด อ.ตะโหมด จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Riceberry cider

รายละเอียด : น้ำส้มสายชูหมักจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ สรรพคุณ ช่วยให้ระบบขับถ่ายทำงานปกติ บรรเทาอาการหวัด มีสารต้านอนุมูลอิสระ ใช้ง่าย รสชาติดี โดยผลิตจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ออร์แกนิก 100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมักจุลินทรีย์แบบขั้นตอนเดียว เพื่อลดระยะเวลาในการหมักให้เร็วขึ้น
นวัตกรรมถังหมักแบบพิเศษ เพื่อให้กระบวนการหมักไวขึ้น
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนจำหน่ายผ่าน Platform Online เช่น Facebook , Line

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments: กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่รักในเรื่องของสุขภาพ และกลุ่มคนที่รักไปเที่ยวอาศัยอยู่ในชุมชนและพื้นที่ข้างเคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่มีความสนใจเรื่องสุขภาพและมีปัญหาด้านระบบขับถ่ายเนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลง
Unique Value Proposition: คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ น้ำส้มสายชูหมักจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ช่วยให้ระบบขับถ่ายทำงานปกติ ลดอาการอ่อนเพลีย เหนื่อยล้า และมีคุณค่าทางโภชนาการสูงปลอดภัยเพราะผลิตจากวัตถุดิบในแหล่งผลิตที่เชื่อถือได้
Channels: จัดจำหน่ายตามร้านค้าชุมชน และวางจำหน่ายบน Platform Online ต่างๆ
Revenue Streams: รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตน้ำส้มสายชูหมักจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ จัดจำหน่ายโดยการวางขายตามร้านค้าประจำตำบลในราคาปลีกและขายสินค้าในราคาส่งให้แก่ห้างร้านสรรพสินค้าหรือกลุ่มต่างๆที่สนใจนำสินค้าไปขายต่อ
Cost Structure: ต้นทุนประกอบไปด้วย ค่าเช่าสถานที่ในการผลิต ค่าสินค้า/วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,656

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65021167 : โครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารเข้าช้เรียลข้าวไรซ์เบอร์รี่

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ตะโหมด อ.ตะโหมด จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Riceberry cereal
รายละเอียด : การแปรรูปการแปรรูปผลิตภัณฑ์จะอาหารเข้าจากข้าวไรซ์เบอร์รี่อุดมไปด้วยสารอาหารที่ดีต่อสุขภาพลำไส้และระบบขับถ่ายอุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระที่มีประโยชน์ต่อร่างกายทางที่มิใช้ข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่ปลูกในชุมชนแบบเกษตรอินทรีย์ทำให้ดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

Customer segments กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทั่วไปที่อาศัยอยู่ในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง Unique value Proposition คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคืออุดมไปด้วยสารอาหารและใยอาหารสูงที่ดีต่อสุขภาพลำไส้และระบบย่อยอาหาร Channels จัดจำหน่ายตามร้านค้าชุมชนและวางจำหน่ายบนplatformonline Revenue streams รายได้ รายได้จากการทำธุรกิจจะได้อีกจากแปรรูปผลิตภัณฑ์ช้เรียลจากข้าวไรซ์เบอร์รี่โดยจัดจำหน่ายตามร้านค้าประจำตำบลในราคาปลีกและขายสินค้าในราคาส่งให้แก่ห้างสรรพสินค้าต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
 การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 สร้างความรู้ให้ชุมชน
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.กลุ่มลูกค้าในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
 1.พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
 2.อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,827

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65019991 : แหนมปลาผสมข้าวสังข์หยดเพื่อสุขภาพพร้อมรับประทาน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.แม่ขี้ อ.ตะโหมด จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมปลาพร้อมทานผสมข้าวสังข์หยดเพื่อสุขภาพ
รายละเอียด : แหนมปลาผสมข้าวสังข์หยดเพื่อสุขภาพในรูปแบบพร้อมรับประทาน ตรา กิ๊บาย แหนมจัดจำหน่ายทั้งแบบปลีก และส่ง น้ำหนัก 80 g ราคา 50 บาท/แพ็คเกจแบบหนึ่ง-อย่าง รสชาติอร่อย กลิ่นหอม อีกรอบพร้อมรับประทาน*เพื่อความอร่อยยิ่งขึ้น ควรอุ่นก่อนรับประทาน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์จากแหนมปลาผสมข้าวสังข์หยดในรูปแบบแหนมสดให้เป็นแหนมปลาผสมข้าวสังข์หยดเพื่อสุขภาพในรูปแบบพร้อมรับประทานอีกทั้งสร้างความสะดวกสบายต่อการบริโภคสามารถตอบใจความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องใช้ชีวิตอย่างเร่งรีบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมักจุลินทรีย์ เพื่อมุ่งเน้นการปรับปรุงคุณภาพ และความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์แหนม
เทคโนโลยีเรื่องของการบรรจุแบบลดออกซิเจน Modified Atmosphere Packaging (MAP)

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021763 : โครงการพัฒนาเครื่องแกงทุ่งไຕ๊ะหะยี (อบแห้ง)

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.โคกสัก อ.บางแก้ว จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงทุ่งไຕ๊ะหะยี(อบแห้ง)
รายละเอียด : เครื่องแกงอบแห้งอัดก้อน ขนาดพอดีต่อปริมาณการปรุง พร้อมบรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันเครื่องแกงทุ่งไຕ๊ะหะยีเป็นแบบเครื่องแกงบดสด ซึ่งมีระยะเวลาในการเก็บรักษาไม่นาน และเป็นรูปแบบเดิมๆที่มีมาก ทางทีมจึงได้มีการพัฒนารูปแบบของเครื่องแกงให้เป็นแบบอบแห้งและนำไปอัดก้อน ใส้ในบรรจุภัณฑ์ที่สะอาดและกันสนิม ยึดระยะเวลาการเก็บรักษา โดยแต่ละก้อนจะมีขนาดพอดีสำหรับการปรุง เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นวัยรุ่นยุคใหม่ ที่ไม่รู้จักส่วนของการใช้เครื่องแกง ช่วยอำนวยความสะดวกในเรื่องของเวลาการปรุง และง่ายต่อการขนส่ง โดยจะมีช่องทางการขายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์ ในราคาปลีกและราคาส่ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดเครื่องแกง
เครื่องซีลสุญญากาศ
เครื่องอบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.โคนกสัก อ.บางแก้ว จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการขยะ-
รายละเอียด : นำขยะมาแลกกับสินค้าในชุมชน โดยมีวัดกร่วมกับภาคีเครือข่ายเป็นตัวกลาง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจตำบลโคนกสัก ด้วยตำบลโคนกสักไม่มีระบบการจัดการขยะที่เป็นระบบ และชัดเจน จากปัญหาดังกล่าววัดกรตำบลโคนกสักเอง จึงได้เล็งเห็นความสำคัญได้หารือกับภาคีเครือข่ายภายในตำบล ที่จะจัดโครงการกำจัดขยะอย่างมีระบบ และให้มีความน่าสนใจ นำถึงจุดตรงความต้องการกับชาวบ้านในตำบลโคนกสัก โดยมีจุดดึงดูดที่แปลกใหม่ คือการซื้อผลิตภัณฑ์ในตำบล ของแต่ละหมู่บ้านมาเป็นจุดแลกเปลี่ยนกับขยะ ไม่ว่าจะ เป็น ขวดพลาสติก กระดาษลัง และการดาบสี เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตาชั่งดิจิทัล
น้ำยาฆ่าเชื้อจากธรรมชาติ
เครื่องคัดแยกขยะ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65029153 : ผลิตภัณฑ์น้ำเต้าหู้จากข้าวสังข์หยด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่ามะเดื่อ อ.บางแก้ว จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Sangyod soy milk

รายละเอียด : วัสดุรับประทาน ร้อยละปริมาณสารอาหารที่แนะนำให้บริโภคต่อวัน สำหรับคนอายุตั้งแต่ 6 ปีขึ้นไป โดยคิดจากความต้องการพลังงาน วันละ 2,000 กิโลแคลอรีกลุ่มเป้าหมาย - กลุ่มคนรักสุขภาพ - กลุ่มผู้ใหญ่ขนาดบรรจุภัณฑ์ - 20นาถ/ขวด

05 : แผนธุรกิจ

ข้อได้เปรียบทางธุรกิจดังนี้

-ในการทำผลิตภัณฑ์ที่ตำบลท่ามะเดื่อได้มีวัตถุดิบคือข้าวสังข์หยดเพราะมีกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนภายในตำบลมีการซื้อขายวัตถุดิบโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางทำให้ลดต้นทุนในการผลิต

ขนาด https://drive.google.com/file/d/1kEWFlu5gixS3_KNmwr8MIu

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เอนไซม์ ช่วยย่อย (เพิ่มความหวาน จากธรรมชาติ)
- หมักน้ำจากแรงดัน 2 ชั้น
- ข้าวกล้องงอกบดละเอียด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65029164 : ลูกอมผสมน้ำผึ้งชั้นโรงแ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่ามะเดื่อ อ.บางแก้ว จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Bubble Bees

รายละเอียด : 5 ไร่รับประทาน

ผู้ใหญ่และเด็กอายุมากกว่า 6 ปีขึ้นไป อนุมัติละ 1 เม็ด

ละลายช้าๆ ในปากทุกๆ 2-3 ชั่วโมงขนาดบรรจุภัณฑ์ - ซองใส่ลูกอม ถุงซิลขนาด 4.5x7.5

เซนต์เมตร เพื่อป้องกันมด แมลง ป้องกันอากาศ และความชื้น ช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ

ดี

05 : แผนธุรกิจ

คุณค่าเด่นที่แตกต่าง

วัตถุดิบมีการสดใหม่

- เป็นวัตถุดิบที่หาได้ง่ายภายในตำบล

- เป็นออแกนิก

ข้อได้เปรียบของธุรกิจ

- ในตำบลมีธนาคารน้ำผึ้ง

- วัตถุดิบที่ใช้ไม่ผ่านคนกลาง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สารเติมแต่งและวัตถุเจือปนทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

-

เครื่องชั่งตวง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65015812 : พัฒนาข้าวเกรียบปลาผสมข้าวสังข์หยด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.นาปะขอ อ.บางแก้ว จ.พัทลุง

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบปลาผสมข้าวสังข์หยด
รายละเอียด : ข้าวเกรียบปลาผสมข้าวสังข์หยดเป็นอาหารที่สามารถรับประทานได้ทุกวัย ใช้วัตถุดิบหลักในการผลิตคือปลาดุกซึ่งเลี้ยงโดยคนในชุมชนมีระบบการเลี้ยงแบบธรรมชาติทำให้เนื้อปลาไม่มีกลิ่นคาว และข้าวสังข์หยด ซึ่งเป็นการนำทรัพยากรท้องถิ่นมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่และน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชั่งสุญญากาศ
เครื่องอบ
เครื่องผสมวัตถุดิบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบเป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่นิยมรับประทานกันอย่างแพร่หลายในชุมชน เป็นอาหารที่สามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัย ใช้วัตถุดิบหลักในการผลิต คือปลาดุกซึ่งเลี้ยงโดยคนในชุมชนมีระบบการเลี้ยงแบบธรรมชาติทำให้เนื้อปลาไม่มีกลิ่นคาว และข้าวสังข์หยด ซึ่งเป็นการนำทรัพยากรท้องถิ่นมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่และน่าสนใจ การแปรรูปปลาดุกและข้าวสังข์หยดให้อยู่ในรูปแบบของข้าวเกรียบของดีประจำท้องถิ่นภาคใต้ โดยการแปรรูปปลาดุกจากบ่อเลี้ยง และข้าวสังข์หยดที่ชาวบ้านในตำบลนาปะขอได้มีการเลี้ยงและเพาะปลูกอยู่แล้ว เป็นแนวทางในการแก้ปัญหาของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงปลาดุก เนื่องจากผลผลิตราคาตกต่ำและเป็นแนวทางการแก้ปัญหาที่สร้างความยั่งยืนให้กับกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงปลาดุกบ้านได้เป็นอย่างดี เพิ่มปริมาณการขยายการเลี้ยงปลาในชุมชน รวมไปถึงการกระจายรายได้ให้กับกลุ่มที่นำปลุกข้าวสังข์หยดและสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ทำให้ส่งผลดีทางด้านสังคม และเศรษฐกิจ เช่น การเพิ่มการจ้างงานในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,470

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65025948 : พัฒนาลูกชิ้นปลาระเบิด Fish balls

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.นาปะขอ อ.บางแก้ว จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกชิ้นปลาระเบิด Fish balls
รายละเอียด : ลูกชิ้นปลาระเบิด Fish balls เป็นการนำปลาสดที่เลี้ยงไว้ในชุมชนมาแปรรูปเป็นลูกชิ้นปลาระเบิด ผลิตจากปลาสดชั้นดี คัดคุณภาพชิ้นปลา จนได้ลูกชิ้นปลาระเบิดที่ทำจากเนื้อปลาสด ๆ รสชาติอร่อย สะอาด ไม่ใส่ผงชูรส และปราศจากสารกันบูด พร้อมน้ำจิ้มรสเด็ด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลลี่ยูนิท
เครื่องอบ
เครื่องผสมวัตถุดิบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ลูกชิ้นปลาระเบิดเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัย การพัฒนาลูกชิ้นปลาระเบิด โดยการผลิตคุณภาพเนื้อปลาสดที่มีการเลี้ยงแบบธรรมชาติจากคนในชุมชนตำบลนาปะขอ ซึ่งมีมากกว่า 1000 บ่อ โดยลักษณะของน้ำและพื้นที่เลี้ยงปลาเป็นดินเหนียวผสมดินทรายทำให้ปลาดุกมีคุณภาพสูง เนื้อแน่น สีเหลืองสวย และไม่มีกลิ่นคาว ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ลูกชิ้นปลาระเบิด Fish balls มีความน่าสนใจและแปลกใหม่ แต่ด้วยจำนวนการผลิตปลาดุกที่มีจำนวนเยอะขึ้น จากที่เคยสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนเป็นจำนวนมากนั้น ทำให้มูลค่าของปลาดุกลดลง ผู้พัฒนาจึงเห็นว่าการพัฒนาลูกชิ้นปลาระเบิด Fish balls โดยใช้ทรัพยากรหลักที่มีอยู่ในพื้นที่ตำบลนาปะขอ อย่างปลาดุก ซึ่งมีระบบการจัดการทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพและสามารถเพิ่มมูลค่าของวัตถุดิบให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น การดำเนินการครั้งนี้ทำร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มบุขร่อ กลุ่มเลี้ยงปลาดุกแปลงใหญ่ ผู้นำท้องถิ่นและผู้นำชุมชน รวมไปถึงภาคเอกชน โดยการนำลูกชิ้นปลาด้วยปลาดุกมีการผลิตและจัดจำหน่ายโดยกลุ่มบุขร่ออยู่แล้ว ซึ่งกลุ่มบุขร่อสามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มต่อเนื่องอยู่ที่ 50,000-100,000 บาท จึงหมดความกังวลเรื่องการผลิตและความคาวของปลา ควบคู่กับการทำการตลาดแบบประชาสัมพันธ์ นำเสนอผลิตภัณฑ์ลูกชิ้นปลาระเบิด ให้มีความน่าสนใจและเป็นที่ยอมรับและเหมาะสมต่อกลุ่มเป้าหมาย เช่น เว็บไซต์ แฟนเพจใน Facebook หรือวิดีโอ Presentation เป็นต้น ดังนั้น การพัฒนาลูกชิ้นปลาระเบิด Fish balls จึงเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้ทรัพยากรท้องถิ่น สร้างอาชีพและรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,780

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เกาะหมาก อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : K.M. Honey Soap
รายละเอียด : สนุน้ำผึ้งชันโรง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับน้ำผึ้งและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เครื่องมือเก็บน้ำผึ้ง
- เครื่องไมโครเวฟ
- บรรจุภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

- ที่มาของวัตถุดิบ
ผลิตภัณฑ์ / บริการ
รับซื้อน้ำผึ้งชันโรงมาจากกลุ่มสมาชิกของโครงการ

ผลิตภัณฑ์ / บริการ
ของคุณคือ
-ผลิตสนุน้ำผึ้ง
ชันโรง
-เป็นสบู่อเนก
100 %

ขายให้ใคร
-ธุรกิจท่องเที่ยว
-เครื่องสำอาง
-จัดงานพิธีต่างๆ

ช่องทางการจัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,590

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65026011 : USSจุก้นที่จากต้นแฉด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เกาะหมาก อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : USSจุก้นที่จากต้นแฉด
รายละเอียด : USSจุก้นที่ที่ทำมาจากต้นแฉด มีลักษณะโดดเด่นคือ มีความนุ่ม สวยงามและคงทน นำมาพัฒนา เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบ ผลิตภัณฑ์ / บริการ
นำต้นแฉดที่มีอยู่ในชุมชน มาต่อยอดเพื่อสร้างรายได้เสริม ให้กับชาวบ้านในชุมชน

ผลิตภัณฑ์ / บริการ ของคุณคือชุมชน
•กระดาษสาจากต้น แฉด

ขายให้ใคร
•ธุรกิจเครื่องสำอาง
•ธุรกิจเครื่องเขียน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมนุษยวิทยา

ช่องทางการจัดจำหน่าย/การทำ การตลาด
•ONLINE OFFLINE
•Facebook
•Line
•Instagram

แผนการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ / บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 3.นวัตกรรมกระบวนการผลิต
- 2.โซดาไฟช่วยในการย่อยสลาย
- 1.เครื่องปั่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ดอนทราย อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงชงดื่มสมุนไพร
รายละเอียด : สมุนไพรอบแห้งและบดผงเป็นสมุนไพรชงดื่มเพื่อสุขภาพ วิธีเก็บรักษา เก็บไว้ในอุณหภูมิห้องปกติ เก็บไว้ได้ประมาณ 1 ปี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบลมร้อนพลังงานแสงอาทิตย์
-
เครื่องบดสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

- พืชสมุนไพรที่มีในท้องถิ่นนำมาแปรรูปเพิ่มมูลค่า
- พัฒนาตำหรับโดยใช้ภูมิปัญญาด้านสมุนไพรจากหมอพื้นบ้านและภูมิปัญญาด้านอาหารจากปราชญ์ท้องถิ่น
- นำสมุนไพรจากตำหรับมาปรุงเป็นโภชนบำบัดเป็นรูปแบบผงชงพร้อมดื่มเพื่อสะดวกในการรับประทานและยึดอายุการเก็บรักษาและยังคงสรรพคุณของโภชนบำบัดไว้เหมือนเดิมไว้เหมือนเดิม
- ผงสมุนไพรโภชนบำบัด พร้อมชงดื่ม
- กลุ่มผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการแพทย์ได้
- กลุ่มผู้ที่รักสุขภาพ
- สร้างรายได้สู่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65016613 : ขนมันสมุนไพรอบแห้ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ดอนทราย อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมันสมุนไพรอบแห้ง
รายละเอียด : ขนมันสมุนไพรอบแห้งที่ได้จากข้าวฉားในตำบล มีความมัน เหนียว นุ่ม อร่อย ไม่ใส่สารอันตรายใดๆ เน้นพืชสมุนไพรในท้องถิ่นเป็นวัตถุดิบในการผลิต
อุณหภูมิห้องปกติ : เก็บไว้ได้ประมาณ 6 เดือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
 เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบลมร้อนพลังงานแสงอาทิตย์
 เครื่องปั่นสมุนไพร
 เครื่องตีแป้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- พื้นที่ 80% ของตำบลมีการทำการเกษตรปลูกข้าวฉားและปลูกพืชสมุนไพรเป็นจำนวนมากจึงได้นำข้าวฉားและพืชสมุนไพรมาแปรรูปในการทำผลิตภัณฑ์ขนมันสมุนไพรอบแห้งเพื่อเพิ่มมูลค่า
 - ข้าวฉားเป็นข้าวพันธุ์พื้นเมืองที่ปลูกโดยชาวนาที่สืบทอดสายพันธุ์และกระบวนการผลิตมาไม่ต่ำกว่า 100 ปี 2) ภูมิปัญญาการแปรรูปข้าวฉားเป็นขนมันเป็นภูมิปัญญาด้านอาหารที่ชุมชนสืบทอดกันมาเป็นอาหารในชีวิตประจำวันและในเทศกาลประเพณีของชุมชนเนื่องจากหลักฐานบอกขนมันที่พบในพิพิธภัณฑ์วัดห้วยเตยและในชุมชน
 - เข้าสู่กระบวนการทำเส้นขนมันอบแห้ง พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการนำพืชสมุนไพรเป็นวัตถุดิบในการทำสีของเส้นขนมันแทนสีผสมอาหาร
 - กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มผู้บริโภคใส่ใจสุขภาพ
 - สร้างรายได้ให้ชุมชน สร้างงานสร้างอาชีพ อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
 สร้างความรู้ให้ชุมชน
 สร้างงานสร้างอาชีพ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65016163 : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวสังข์หยดอินทรีย์

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ดอนประดู่ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี
5 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุณก็จากข้าวสังข์หยดอินทรีย์
รายละเอียด : ใช้วัตถุดิบหลัก คือ ข้าวสังข์หยดอินทรีย์ ที่มีชื่อเสียงของตำบลดอนประดู่ มีกากใย โปรตีน ฟอสฟอรัส และธาตุเหล็กสูง มีสารแกมมา-ออโรซานอล (Gamma Oryzanol) สารต้านอนุมูลอิสระ (Antioxidant)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดแป้งแบบละเอียด
พัฒนา Packaging Design (บรรจุภัณฑ์)
การจำหน่ายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. Problem (ปัญหา)
- ขายข้าวได้ในราคาที่ต่ำ ไม่คุ้มทุน เพราะโดนตัดราคาและกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง
- ข้าวสังข์หยดก่อนที่เกิดจากการขัดสีมีราคาต่ำ
- มีผู้ผลิตและจำหน่ายข้าวสังข์หยดมากขึ้น
- ขาดความรู้และบุคลากรในการแปรรูปและผลิตสินค้า
2.2 Exiting Alternatives (ทางเลือก)
- นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่า
- สร้างช่องทางการจัดจำหน่าย
- สร้างโลโก้แบรนด์ที่เป็นของตนเอง
- จัดอบรมเกี่ยวกับการแปรรูปและผลิตสินค้า

1. Problem (ของลูกค้า)
- คนทั่วไปไม่นิยมบริโภค
- ทางเลือกการบริโภคจำกัด
2.1 Early Adopters (กลุ่มเป้าหมาย)
- คนรักสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65016280 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ของมูกข้าวและรำข้าวสังขยดงอกอินทรีย์

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ดอนประดู่ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงของมูกข้าวและรำข้าวสังขยดงอกอินทรีย์
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากมูกข้าวและรำข้าวสังขยดงอกอินทรีย์ มีคุณค่าทางโภชนาการ เช่น มีกากใย ฟอสฟอรัส ธาตุเหล็กสูง กากาบา และแอนติออกซิแดนที่ ช่วยชะลอความแก่ ป้องกันความจำเสื่อม บำรุงโลหิต ไรศหั่วใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องคั่วมูกข้าว
พัฒนา Packaging Design (USSจุกภัณฑ์)
การจำหน่ายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.Problem(ปัญหา)
 - เข้าถึงได้แค่ผู้บริโภคบางกลุ่ม
 - การตลาดยังไม่เติบโต
 - ช่องทางการจำหน่ายน้อย
 - บรรจุกภัณฑ์ไม่ดึงดูดผู้ซื้อ
- 2.2 Exiting Alternatives (ทางเลือก)
 - ยกระดับให้เข้าถึงผู้บริโภคหลากหลายกลุ่มมากขึ้น
 - ศึกษาการตลาดของกลุ่มสินค้าประเภทผงขงดื่ม
 - เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
 - พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น
- 1.Problem (ของลูกค้า)
 - ต้องการความสะดวกในการชงดื่ม
 - รสชาติอร่อย
- 2.1 Early Adopters(กลุ่มเป้าหมาย)
 - วัยทำงาน
 - นักศึกษา
 - ผู้สูงอายุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,310

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65027657 : นวัตกรรมถังดักจับไขมันเพื่อการจัดการน้ำเสียชุมชนปากพะยูน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ปากพะยูน อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นวัตกรรมถังดักจับไขมันเพื่อการจัดการน้ำเสียชุมชนปากพะยูน
รายละเอียด : ถังดักจับไขมันเพื่อกรองน้ำเสียโดยใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีก่อนปล่อยคืนสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recondition (การปรับสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตรวจสอบคุณภาพน้ำ เก็บค่าPh วิเคราะห์และเก็บข้อมูลผลที่ได้
ระบบควบคุมการเปิด-ปิดน้ำด้วยระบบไวไฟ
ลูกลอยควบคุมระดับน้ำอัตโนมัติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
กองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อมเทศบาลตำบลปากพะยูน เทศบาลตำบลปากพะยูนและเทศบาลตำบลอ่าวพะยูน องค์การสหกรณ์ตำบลปากพะยูน อาสาสมัครพิทักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมหมู่บ้าน(ทสม.)

Key Activities
สร้างองค์กรเครือข่ายทั้งภาครัฐและเอกชนในการเข้ามาศึกษาดูงานพัฒนาสินค้า/บริการ ในการยกระดับฐานนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ให้ทันสมัย ลดขั้นตอนกระบวนการ มีการวัดระดับน้ำ ค่าดัชนีคุณภาพของน้ำ เก็บข้อมูลทำการวิจัยอย่างต่อเนื่อง

Value Propositions
ถังดักจับไขมันโดยนวัตกรรมและเทคโนโลยีอย่างมีมาตรฐาน การเก็บข้อมูล วัดค่าคุณภาพน้ำ และปรับปรุงถังดักจับไขมันให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง มีขั้นตอนกระบวนการใช้ที่รวดเร็ว สะดวก ดึงดูดให้ผู้ใช้งานมีความสนใจ จัดอบรมมอบความรู้ถึงกระบวนการผลิต องค์ประกอบ การดูแลและการใช้งานให้แก่กลุ่มเป้าหมาย เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในอนาคต

Customer Relationships
สร้างศูนย์เครือข่ายการเรียนรู้ระดับชุมชนและศูนย์เครือข่ายองค์กรอื่นๆที่สนใจ จัดกระบวนการทำงานในการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เก็บข้อมูล ผล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,625

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ปากพะยูน อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกียนหอมแพนซีจากกากไยมัน
รายละเอียด : เกียนหอมจากกากไยมัน ที่นำกากไยมันที่ได้จากเครื่องดักจับไยมันมาแปรรูป ทำผลิตภัณฑ์เกียนหอม ผสมผสานกลิ่นที่ได้จากสมุนไพรในชุมชนมากกว่า 20 ชนิด โดยใช้นวัตกรรมเครื่องกลั่นน้ำมันหอมระเหยที่สามารถควบคุมความดันและอุณหภูมิได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสกัดกลิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Key partners กลุ่มสภาองค์กรชุมชนตำบลปากพะยูน 10 คน, กลุ่มเปราะบาง ทั้ง 6 หมู่บ้าน 10 คน, กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านอุ่ง หมู่ 1 ตำบลปากพะยูน 20 คน, กลุ่มหน่วยงานภาครัฐ 10 คน, กลุ่มพัฒนาภาคสตรี 10 คน, กลุ่มผู้สูงอายุ หมู่ 1 ตำบลปากพะยูน 10 คน, กลุ่มปลูกผักอินทรีย์ 10 คน, นวัตกรรม ต.ปากพะยูน (U2T) Key activities 1.นำไยมันจากถังดักจับไยมันของโครงการที่ 1 นำมาทำผลิตภัณฑ์เกียนหอม 2.นำพืชสมุนไพรที่ได้ในชุมชนมาสกัดเป็นกลิ่นหอมของเกียน 3.ออกแบบและสร้างบรรจุภัณฑ์ Value Proposition 1.เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ในชุมชน สร้างอาชีพให้กับกลุ่มเปราะบาง 50 ครอบครัว เสริมองค์ความรู้ในรูปแบบ E – book 2.แปรรูปกากไยมันและประยุกต์ใช้สมุนไพรในชุมชนมากกว่า 20 ชนิด คิดค้นสูตรเกียนหอมที่ดีต่อสุขภาพ 3.ส่งเสริมศูนย์การเรียนรู้ในชุมชนควบคู่กับการพัฒนาผู้ประกอบการปลั๊กอินบรรจุภัณฑ์ให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ 4.ลดต้นทุน สร้างมูลค่า เสริมสุขภาพชีวิต ลดมลพิษระบบนิเวศชายฝั่ง
Customer Relationships 1.ผลิตภัณฑ์เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สอดคล้องกับเศรษฐกิจหมุนเวียน 2. ผลิตภัณฑ์ของเราทำมาจากสมุนไพรช่วยไล่ยุง ซึ่งเป็นพาหะนำโรคไข้เลือดออกและไข้มาลาเรีย
3.ผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชน เมื่อลูกค้าใช้สินค้าเราจะเป็นการช่วยเหลือกลุ่มเปราะบางด้วย Customer Segment 1.ประเภทธุรกิจโรงแรม/รีสอร์ท เช่น เบด แอนด์ ไบ้ก, หาดทองรีสอร์ท, บ้านแสงเทียน ,สวนฝันรีสอร์ท , แสด โฮมสเตย์ 2. ประเภทนักเรียน/นักศึกษา อาทิ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65005860 : โครงการแปรรูปกุ้งหัวมันและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ฝาละมี อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุ้งหวานฝาละมี

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กุ้งหวานเป็นการแปรรูปอาหารทะเลด้วยวิธีการถนอมอาหาร จากภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ โดยใช้น้ำตาลหญ้าหวานในกระบวนการผลิตร่วมกับสารให้ความหวานชนิดอื่น

05 : แผนธุรกิจ

- 1 ปัญหาของกลุ่มลูกค้า
- 2.กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรก
- 3.คุณค่าเด่นที่แตกต่าง
- 4.วิธีการแก้ปัญหาของเรา
- 5 ช่องทางการนำเสนอ
- 6 ช่องทางการหารายได้
- 8 ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ
- 7 โครงสร้างต้นทุน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การใช้นวัตกรรมทางเทคโนโลยีเพื่อคัดค้านกระบวนการผลิตสินค้าให้เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่ดียิ่งขึ้น รวมทั้งการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
2. การสร้างช่องทางการตลาด/การจำหน่ายผลิตภัณฑ์
3. ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นและทันสมัยมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027676 : โครงการพัฒนาศูนย์เรียนรู้ไร่นาสวนผสม(สวนลุงใจ)

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ฝาละมี อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์การเรียนรู้ไร่นาสวนผสม
รายละเอียด : การท่องเที่ยวและกิจกรรม

05 : แผนธุรกิจ

- 1 ปัญหาของกลุ่มลูกค้า
- 2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรก
- 3 คุณค่าเด่นที่แตกต่าง
- 4 วิธีการแก้ปัญหาของเรา
- 5 ช่องทางการนำเสนอ
- 6 ช่องทางการหารายได้
- 7 โครงสร้างต้นทุน
- 8 ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ
- 9 ข้อได้เปรียบของธุรกิจ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 150,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คิดค้นอุปกรณ์ทางการเกษตร
การนำเทคโนโลยีเพื่อใช้ในการออกแบบป้ายความรู้ของชนิดของพืชพันธุ์และสรรพคุณ
ต่างๆของพรรณไม้ในสวนไร่นาสวนผสม
ประชาสัมพันธ์ศูนย์เรียนรู้ผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65002884 : อัยยิះสละอบน้ำผึ้ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.หารเทา อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อัยยิះสละอบน้ำผึ้ง
รายละเอียด : สละอบน้ำผึ้งรวง เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำผลสละสดมาผ่านกระบวนการแปรรูป โดยการคว้านเมล็ดออกและนำไปอบกับน้ำผึ้งรวง เพื่อเพิ่มรสชาติและคุณประโยชน์ที่ดียิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสุญญากาศ : ใช้ในขั้นตอนการบรรจุสินค้า
ตู้อบลมร้อน : ใช้ในการอบผลสละ
ถุงซิปล็อค : ใช้เป็นบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. Problem
การตัดสินใจซื้อของลูกค้า ในเรื่องของรสชาติ คุณประโยชน์และราคา
1. Customer Segments
- กลุ่มคนวัยทำงาน
2.1 Early Adopters
- กลุ่มคนรักสุขภาพ
2.2 Exiting Alternatives
ใช้กลยุทธ์ทางการขายเพื่อดึงดูดความต้องการของลูกค้า เช่น คุณประโยชน์ของสินค้า รสชาติที่อร่อย
ถูกหลักอนามัย ราคาที่เหมาะสม ความแปลกใหม่ของสินค้าเพื่อเพิ่มทางเลือกในการบริโภค
บรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและสะดวกต่อการบริโภค
3. Unique Value Proposition
1) สละ มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวแตกต่างจากผลไม้รสเปรี้ยวชนิดอื่นๆ ซึ่งมีทั้งความหวานและมีกลิ่นที่หอมน่ารับประทาน
2) น้ำผึ้งรวง เป็นสารให้ความหวานที่มีประโยชน์และดีต่อสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65021871 : อัยยิ่แยมสละ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.หารเทา อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อัยยิ่แยมสละ
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำผลสละสุกงอมมาผ่านกระบวนการแปรรูป โดยการนำมาต้มกับน้ำและน้ำผึ้ง เคี้ยวจนมีความเหนียวที่พอเหมาะให้สามารถปาดหรือทานบนขนมปังได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระปุก Safety Seal ฝาล็อค : ใช้เป็นบรรจุภัณฑ์
ขวดแก้วฝาเกลียวล็อค : ใช้เป็นบรรจุภัณฑ์
หลอดนับพลาสติก : ใช้เป็นบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. Problem การตัดสินใจซื้อของลูกค้า ในเรื่องของรสชาติ คุณประโยชน์และราคา
1. Customer Segments
 - กลุ่มคนวัยทำงาน
- 2.1 Early Adopters
 - กลุ่มคนอายุ 6 ปีขึ้นไป
- 2.2 Exiting Alternatives

ใช้กลยุทธ์ทางการขายเพื่อดึงดูดความต้องการของลูกค้า เช่น คุณประโยชน์ของสินค้า รสชาติที่อร่อย ถูกหลักอนามัย ราคาที่เหมาะสม ความแปลกใหม่ของสินค้าเพื่อเพิ่มทางเลือกในการบริโภค บรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและสะดวกต่อการบริโภค
3. Unique Value Proposition
 - 1) สละ มีรสชาติเฉพาะตัวที่แตกต่างจากผลไม้ชนิดอื่นๆ ซึ่งมีทั้งความเปรี้ยว ความหวานและมีกลิ่นที่หอมนำรับประทาน
 - 2) น้ำผึ้งรวง เป็นสารให้ความหวานที่มีประโยชน์และดีต่อสุขภาพ
 - 3) น้ำตาลกรวดและน้ำตาลอ้อย เป็นสารให้ความหวานที่มีกลิ่นหอมและยังช่วยเพิ่มความหวานให้กับเนื้อแยมให้นำรับประทานมากยิ่งขึ้น
4. Solution

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,430

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.โคกกราย อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่โฟมแช่ตัวและแช่มือแช่เท้า ออร์แกนิก
รายละเอียด : สบู่โฟมแช่ตัวและแช่มือแช่เท้า ออร์แกนิก ในรูปแบบบาร์บอม มีสรรพคุณบรรเทาอาการปวดเมื่อย ชาปลายมือปลายเท้า โรคเรื้อรัง ช่วยบำรุงผิวพรรณให้ชุ่มชื้นและผ่อนคลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นรูปแบบ Bath bomb และพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์ นวัตกรรมตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ ที่สามารถควบคุมอุณหภูมิได้
พัฒนาตัวรับผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงาม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่เก็บข้อมูล ของนวัตกรรมชุมชนร่วมกับสถานอนามัยเฉลิมพระเกียรติฯ บ้านควนป้อม องค์การบริหารส่วนตำบลโคกกราย ชมรมกำนันผู้ใหญ่บ้านและชมรมหมอบ้านอำเภอป่าบอน สำนักงานปฏิรูปที่ดินจังหวัดพัทลุง สาธารณสุขจังหวัดพัทลุง จัดอบรมเชิงปฏิบัติการสำรวจสบู่โฟมแช่ตัวบอม พบพืชสมุนไพรกว่า 400 ชนิด ในตำบลโคกกราย เมื่อนำมาจำแนกประเภทที่เกี่ยวข้องกับการป้องกัน-รักษา-ส่งเสริม และฟื้นฟู สุขภาพของผู้ป่วยที่มีอาการปวดเมื่อย เหน็บชา อัมพฤกษ์-อัมพาต พบว่ามีสบู่โฟมหลายชนิด เช่น เถาว์ล้วยเปรี้ยว มะขาม ชিং ไพล ตะไคร้ ข่า ฝักส้มป่อยและผักเสี้ยนผี ซึ่งสบู่โฟมดังกล่าวมีสรรพคุณที่โดดเด่นก็คือการแก้ลม ขับลม ขับเหงื่อ หากนำมาใช้ในการอบสบู่โฟมหรือแช่มือแช่เท้า ทำให้สบายตัว ช่วยให้เลือดลมในร่างกายไหลเวียนดีขึ้น ซึ่งในปัจจุบันกลุ่มหมอบ้านได้นำสบู่โฟมเหล่านี้มาใช้ในรูปแบบการบดเป็นผงหยาบ ไม่สะดวกแก่การใช้งานและพกพา นวัตกรรมชุมชนจึงได้เข้ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่โฟม จากแบบผงหยาบเป็นรูปแบบ Bath Bomb และพัฒนาตัวรับใหม่เพื่อให้มีคุณสมบัติมากขึ้น ซึ่งสบู่โฟมแช่ตัวและแช่มือแช่เท้า ออร์แกนิก มีสรรพคุณบรรเทาอาการปวดเมื่อย กระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตในร่างกาย ลดอาการชาปลายมือปลายเท้า ผ่อนคลายกล้ามเนื้อและช่วยบำรุงผิวพรรณให้ชุ่มชื้น ใช้โดยการใส่ในน้ำอุ่น เมื่ออาบน้ำอบไอน้ำจะละลายและแตกตัวเป็นฟองฟู มีสีกลิ่นและกลิ่นหอม มีบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่น น่าสนใจ และสะดวกต่อการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,977

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65021693 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากเส้นใยสับปะรด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Yanad Packaging
รายละเอียด : Yanad Packaging เป็นบรรจุภัณฑ์จากเส้นใยสับปะรด ซึ่งได้จากการนำใบและต้นสับปะรดที่เป็นขยะ มาสร้างมูลค่าเป็นบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และคงทน โดยบรรจุภัณฑ์จากเส้นใยสับปะรดจะมีคุณสมบัติพิเศษคือ จะมีผิวที่เรียบเนียน เหนียว เหมาะแก่การใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตสินค้าโดยนำเทคโนโลยีมาช่วยในการผลิต เช่น เครื่องบดเชื้อ เครื่องจักรขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าและสามารถผลิตสินค้าในจำนวนมาก
นำเทคโนโลยีมาช่วยในการออกแบบสินค้า เช่น รูปแบบบรรจุภัณฑ์ Logo
ช่องทางการขายในระบบ E-commerce เช่น Facebook Lazada เพื่อขยายช่องทางการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

นำส่วนของต้นและใบสับปะรด ซึ่งถือเป็นปัญหาสิ่งแวดล้อมอย่างหนึ่ง เราจึงยกระดับให้มีค่ามากยิ่งขึ้นผ่านการพัฒนาเป็นบรรจุภัณฑ์ โดยนำมาผ่านกรรมวิธีต่างๆ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ ธุรกิจอาหาร โรงแรมหรือการจัดงานสัมมนา กลุ่มลูกค้ารักรักษ์โลก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65021858 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรมันนิ้ากำลัง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพรมันนิ้ากำลัง
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรมันนิ้ากำลัง มีส่วนผสมจากพืชสมุนไพรหายาก เช่น ชิงดอกลีเดีย สิวสะตู่ สุนัขแว้ง โดยมีสรรพคุณช่วยในการบำรุงกำลัง ลดอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย วิธีใช้คือแช่ถุงชาในน้ำอุ่น เพื่อให้ได้น้ำชา จากนั้นสามารถดื่มหรือจับได้ตามต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
 เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตสินค้าโดยนำเทคโนโลยีมาช่วยในการผลิต เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าและสามารถผลิตสินค้าในจำนวนมาก
 พัฒนา Packaging Design เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
 ช่องทางการขายในระบบ E-commerce เช่น Facebook Lazada เพื่อขยายช่องทางการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

นำพืชสมุนไพรในท้องถิ่น มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรมันนิ้ากำลัง ด้วยความร่วมมือระหว่างกลุ่มนวัตกรรมชุมชนตำบลทุ่งนารีกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรทุ่งนารี มีการขายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายผู้หญิงและผู้ชาย วัยตั้งแต่ 30 เป็นต้นไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
 สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ป่าบอน อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญญัติ
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SANIT (สะ-हित)

รายละเอียด : ผงหน้าหวานเป็นผลิตภัณฑ์ให้ความหวานใช้ทดแทนน้ำตาลปราศจากสารปรุงแต่งและแคลอรี

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากหน้าหวานเป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมเฉพาะกลุ่มและเป็นสินค้าที่ยังไม่ได้รับความนิยมดังนั้นจึงทำการเผยแพร่ข่าวสารสำหรับธุรกิจหน้าหวานในอนาคตของประเทศไทยมีทิศทางและแนวโน้มที่ดีขึ้นเรื่อยๆหน้าหวานจึงเป็นพืชเศรษฐกิจที่น่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,780

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
การนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ระบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ป่าบอน อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : RICH

รายละเอียด : ชาหญ้าหวานเพื่อสุขภาพ ดื่มให้ความสดชื่นและบำรุงร่างกาย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากใบหญ้าหวานเป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมเฉพาะกลุ่มและเป็นสินค้าที่ยังไม่ได้รับความนิยมนั้นจึงทำการเผยแพร่ข่าวสารสำหรับธุรกิจหญ้าหวานในอนาคตของประเทศไทยมีทิศทางและแนวโน้มที่ดีขึ้นเรื่อยๆหญ้าหวานจึงเป็นพืชเศรษฐกิจที่น่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,360

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ระบบออนไลน์

การแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65021415 : ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเนกประสงค์จากเปลือกสับปะรด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเนกประสงค์จากเปลือกสับปะรด
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเนกประสงค์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่
เทคโนโลยีทางวิทยาศาสตร์ในการผลิตโดยกระบวนการทำน้ำหมักชีวภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1.ปัญหา
- เนื่องจากตำบลวังใหม่มีการจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์จากสับปะรด เช่น สับปะรดกวน ผลไม้แช่แข็ง ซึ่งส่วนใหญ่พ่อค้าแม่ค้าจะใช้ประโยชน์จากเนื้อสับปะรดเป็นส่วนสำคัญหลัก จึงทำให้ส่วนของเปลือกสับปะรดถูกทิ้งอย่างเปล่าประโยชน์เป็นจำนวนมาก จึงทำให้เกิดเป็นขยะทางการเกษตร
การแก้ปัญหา
-นำเปลือกสับปะรดมาแปรรูปเพื่อลดขยะทางการเกษตร
-เพิ่มช่องทางการขาย เช่น ออกบูธและนำสินค้าตาม แหล่งต่างๆ
2.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
-กลุ่มผู้หญิง/ชายที่มีอายุ20ปีขึ้นไป
-ผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์สินค้าออร์แกนิก
- กลุ่มแม่บ้าน
- กลุ่มร้านอาหาร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรก
-ผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์สินค้าออร์แกนิกที่สกัดจากธรรมชาติ (เปลือกสับปะรด)
3.คุณค่าเด่นที่แตกต่าง
- ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดมีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,720

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65021460 : วนัลับปะสะ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Pineapple Wine
รายละเอียด : อาหารและเครื่องดื่ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารและเครื่องดื่มโดยการหมักความรู้ทางชีววิทยาและทางชีวเคมี
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- ปัญหา
 - กลุ่มเกษตรกรตำบลวังใหม่มี การปลูกสับปะรดเป็นพืชผลหลัก ปัญหาอย่างหนึ่งของเกษตรกรในพื้นที่คือ สับปะรด มีขนาดเล็กและตกไซส์จึงไม่ได้มาตรฐาน จึงทำให้ไม่มีราคาและไม่สามารถนำมาจำหน่ายได้
 - คนในชุมชนมีความรู้ด้านภูมิปัญญาการแปรรูปด้านการหมักไวน์ แต่ยังไม่มีการจำหน่าย และกระบวนการทำที่ถูกรวบรวม
 - แปรรูปเพื่อเพิ่มตลาดใหม่ๆ
 - ยกระดับไวน์ให้ได้มาตรฐานถูก ตามหลักอนามัย -เพิ่มช่องทางการขาย เช่น การทำสื่อโฆษณา
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - กลุ่มผู้หญิง/ชาย ที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไป
 - กลุ่มนักท่องเที่ยว
 - กลุ่มร้านอาหาร
 - กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรก
 - กลุ่มนักท่องเที่ยว เช่น นักเดินทางผ่านถนนสายหาดใหญ่-พัทลุง
 - กลุ่มร้านอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,540

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65015854 : พัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์สละทรงเครื่อง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.หนองธง อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สละทรงเครื่อง

รายละเอียด : การจัดทำบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์สละทรงเครื่อง เพื่อแก้ไขปัญหาของบรรจุภัณฑ์ในเรื่องของการขนส่งและสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

สละทรงเครื่องเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากสละที่ได้รับความนิยมและตอบใจลูกค้าได้หลากหลาย จากปัญหาเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ที่ไม่สะดวกในการขนส่ง ซึ่งเป็นข้อจำกัดในการขยายตลาดและฐานลูกค้า ทางกลุ่มนวัตกรรมตำบล ได้เล็งเห็นถึงปัญหาดังกล่าว จึงได้วางแผนคิดพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ เพื่อให้สะดวกในการขนส่ง เพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ สามารถที่จะพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์และพร้อมจำหน่ายสู่ตลาดได้ในระยะเวลา 1 เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่น

เครื่องซีลฝา

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 39,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65016000 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสละ สละหี

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.หนองธง อ.ป่าบอน จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สละหี
รายละเอียด : การแปรรูปผลไม้จากสละ ในรูปแบบใหม่ โดยการนำมาแปรรูปให้เป็นสละหี

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของตำบลหนองธง เราเลือกสละซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นของตำบลมาพัฒนา โดยได้ทำการวางแผนพัฒนาอิสระเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมาคือ สละหี ภายใต้แบรนด์ดี แซบซิด การนำสละมาแปรรูปเป็นสละหี เปลี่ยนจากสละซึ่งเป็นผลไม้มาเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถรับประทานเป็นของทานเล่นได้ มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สามารถพกพาได้สะดวก สามารถวางแผนและผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ท้องตลาดได้ ภายในระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือน ผลิตภัณฑ์ใหม่จะช่วยให้เราสามารถขยายฐานลูกค้าและเพิ่มรายได้ให้กับตำบล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบลมร้อน
เครื่องซีลฝา
เครื่องอบผลไม้แห้ง

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,070

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65027412 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยเส้นใยจากนวัตกรรมสีจากธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เกาะเต่า อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซานจายรัก "SAN JAI RAK"
รายละเอียด : ผลงานซานจายรัก หัตถกรรมจากเส้นใยเชือกกล้วยเป็นการสร้างสรรค์ผสมผสานชิ้นงานกับวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่นภายในชุมชน โดยโครงการนี้จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยเส้นใยจากการย้อมสีจากธรรมชาติ เช่น ขมิ้น ใบคราม เป็นต้น เพื่อเพิ่มสีสันและเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้หม้ออบลมร้อนในการฆ่าเชื้อ
นวัตกรรมจากสีธรรมชาติ
การอบแห้งด้วยแสงยูวี

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

LEAN CANVAS MODEL : ซานจายรัก "SAN JAI RAK"
PROBLEM
-ผลิตภัณฑ์ไม่มีความหลากหลายของสี
SOLUTION
-เพิ่มความหลากหลายให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมสีจากธรรมชาติ
UNIQUE VALUE PROPOSITION :
-ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายของสีผ่านการย้อมสีจากธรรมชาติ
UNFAIR ADVANTAGE
-มีเอกลักษณ์เฉพาะโดยการผสมผสานจากวัฒนธรรมภูมิปัญญาภายในชุมชน
-มีความคงทนในการใช้งาน
-เชือกกล้วยมีความยืดหยุ่นสูง เกิดเชื้อรายากกว่างานหัตถกรรมอื่น
-เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65029155 : พัฒนา packaging ภายใต้แบรนด์ บัวแก้ว (Bua Kaew)

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เกาะเต่า อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บัวแก้ว (Bua Kaew)
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม เช่น สบู่ก้อน เป็นต้น ภายใต้แบรนด์ บัวแก้ว ซึ่งมีการผลิตสู่จากรัตถุติธรรมชาติเป็นหลัก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์สบู่ก้อนจากรำสังข์หยดเมืองพัทลุง ผลิตภัณฑ์สบู่ก้อนจากส้มแขกสับปะรด และผลิตภัณฑ์สบู่ก้อนจากว่านสาวหลง เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าสูงขึ้น
ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
ยกระดับมาตรฐานสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

LEAN CANVAS MODEL : "พัฒนา packaging ภายใต้แบรนด์ บัวแก้ว (Bua Kaew)"
PROBLEM
-สินค้ายังไม่มี packaging
-ยังไม่เป็นที่รู้จักในท้องตลาด
SOLUTION
-ออกแบบและพัฒนารูปแบบ packaging ขึ้นมาใหม่
UNIQUE VALUE PROPOSITION :
-Packaging มีความน่าสนใจ ตัวสินค้ามีประสิทธิภาพในการทำความสะอาดและบำรุงผิวด้วยสารสกัดจากสมุนไพรออร์แกนิก 100 เปอร์เซ็นต์
UNFAIR ADVANTAGE
-วัสดุที่นำมาพัฒนาออกแบบ packaging สามารถย่อยสลายได้
-เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008739 : โครงการพัฒนาหุ่ยฝอย ประมงสค์วกลิ่ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านพร้าว อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หุ่ยฝอย ประมงสค์วกลิ่ง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อหมูอินทรีย์ หุ่ยฝอย ประมงสค์วกลิ่ง พร้อมทาน ขนาด 100 กรัม มีสินค้าพร้อมจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดพัทลุงและทั่วประเทศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีเครื่องเหี่ยวสลดน้ำมันมาใช้ในขั้นตอนการผลิต
- เทคโนโลยีเครื่องซีลสายพานแบบไมโครเจนมาใช้ในการบรรจุผลิตภัณฑ์
- เทคโนโลยีเครื่องอบลมร้อนมาใช้ในขั้นตอนการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1.สินค้าและบริการ

ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูป หุ่ยฝอยประมงสค์วกลิ่ง จากเนื้อหมูหลุมหรือหมูที่มีการเลี้ยงแบบอินทรีย์มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค อีกทั้งการนำเนื้อหมูหลุมมาแปรรูปยังสามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับครอบครัวและคนในชุมชนอีกด้วย

2. ลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

1. ชาวบ้านใกล้เคียง 50%
2. ผู้ประกอบการรายย่อย 30%
3. นักท่องเที่ยว 10%
4. ผู้บริโภคที่ใส่ใจเรื่องอาหารอินทรีย์ และอาหารสุขภาพ

3. การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของธุรกิจ/อำนาจต่อรองของธุรกิจ

สภาพการแข่งขันของกิจการในปัจจุบันอยู่ในระดับที่มีการแข่งขันต่ำ เนื่องจากมีกิจการที่ผลิตและจัดจำหน่ายหุ่ยฝอยประมงสค์วกลิ่งเป็นจำนวนน้อย หากกิจการมีตัวแทนจำหน่ายและมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ อาจจะมีแนวโน้มการเติบโตและขยายตลาดไปยังต่างจังหวัดได้มากขึ้น

4. การวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจ (SWOT Analysis)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65019717 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์แหม่มหมูอัดแท่ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านพร้าว อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหม่มหมูอัดแท่ง
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อหมูอินทรีย์- แหม่มหมูอัดแท่ง ขนาด 100 กรัม (ในรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่) สามารถจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดพัทลุง และทั่วประเทศ

05 : แผนธุรกิจ

1.สินค้าและบริการ
ผลิตภัณฑ์แปรรูป แหม่มหมู จากเนื้อหมูหลุมหรือหมูที่มีทางเลือกแบบอินทรีย์มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค อีกทั้งการนำเนื้อหมูหลุมมาแปรรูปยังสามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับครอบครัวและคนในชุมชนอีกด้วย

2.ลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

1. ชาวบ้านใกล้เคียง50%	
2. ผู้ประกอบการรายย่อย	30%
3. นักท่องเที่ยว10%	
4. ผู้บริโภคที่ใส่ใจเรื่องอาหารอินทรีย์ และอาหารสุขภาพ10%	

3.การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของธุรกิจ/อำนาจต่อรองของธุรกิจ
สภาพการแข่งขันของกิจการในปัจจุบันอยู่ในระดับที่มีการแข่งขันต่ำ เนื่องจากมีกิจการที่ผลิตและจัดจำหน่ายแหม่มหมูอินทรีย์เป็นจำนวนน้อยในพื้นที่ หากกิจการมีตัวแทนจำหน่ายและมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ อาจจะมีแนวโน้มการเติบโตและขยายตลาดไปยังต่างจังหวัดได้มากขึ้น

4.การวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจ (SWOT Analysis)
กิจการมีจุดแข็ง ดังต่อไปนี้

1. เป็นกิจการที่ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แหม่มหมูอัดแท่งแต่เพียงผู้เดียว
2. สินค้าผลิตจากหมูหลุมที่เลี้ยงโดยวิถีธรรมชาติ ไม่มีสารอันตรายและสารสังเคราะห์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน
เครื่องรัดลวดหิ้วท้ายระดับอุตสาหกรรม ใช้ในการบรรจุผลิตภัณฑ์
เครื่องอัดแหม่มหมู ใช้ในขั้นตอนการบรรจุผลิตภัณฑ์

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ป่าพะยอม อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำเคียวอดหวายแห้ง ชนิดผงโรยข้าว
รายละเอียด : น้ำเคียวอดหวายแห้ง ชนิดผงโรยข้าว มีความแตกต่างจากที่อื่น โดยมีการนำ อดหวายซึ่งมีสรรพคุณทางยา (สมุนไพร) มาเป็นวัตถุดิบในการทำ มีรสชาติให้เลือก 2 รสชาติ และมีระดับความเผ็ดมาก เผ็ดน้อยให้เลือกปรับปรนทาน

05 : แผนธุรกิจ

นำน้ำเคียวอดหวายแห้งมาพัฒนาต่ออดเป็นน้ำเคียวอดหวายแห้ง (ชนิดผงโรยข้าว) โดยการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้มีหลายขนาด ออกแบบฉลากสินค้าให้ทันสมัย เพิ่มช่องทางการขาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบลมร้อน
เครื่องมือที่ใช้ในการออกแบบโลโก้ บรรจุภัณฑ์ และเครื่องซีลสุญญากาศ
เครื่องพัดอาหารอัตโนมัติ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65011566 : น้ำเคยอดหวายแห้ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ป่าพะยอม อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำเคยอดหวายแห้ง
รายละเอียด : น้ำเคยอดหวายแห้ง มีความแตกต่างจากที่อื่น โดยมีการนำยอดหวายซึ่งมีสรรพคุณทางยา (สมุนไพร) มาเป็นวัตถุดิบในการทำ มีรสชาติให้เลือก 2 รสชาติ และมีระดับความเผ็ดมาก เผ็ดน้อยให้เลือกรับประทาน

05 : แผนธุรกิจ

นำน้ำเคยอดหวายแห้งมาพัฒนาต่อยอด ปรับปรุงเพิ่มสูตร เป็นสูตรใบก้ามแห้ง โดยการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้มีหลายขนาด ออกแบบฉลากสินค้าให้ทันสมัย เพิ่มช่องทางการขาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องพุดอาหารอัตโนมัติ
เครื่องอบลมร้อน
เครื่องมือในการออกแบบโลโก้ บรรจุภัณฑ์ และเครื่องซีลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65017736 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากใบช่อด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ลานช่อด อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาลานช่อด
รายละเอียด : ชาลานช่อดเป็นชาสมุนไพรเพื่อสุขภาพ สกัดจากรสชาติ 100% โดยมีส่วนผสมของใบช่อด เตยหอม และหญ้าหวาน ซึ่งใบช่อดเป็นพืชประจำถิ่นของตำบลลานช่อด มีสรรพคุณช่วยขับปัสสาวะ ช่วยในเรื่องย่อยอาหาร และช่วยแก้ไอหลอดเสีย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบแห้ง
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาช่องทางทางการตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป
Customer Relationships - มีการติดตามผลการสั่งซื้อจากลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากซื้อไปแล้วผลิตภัณฑ์ชาลานช่อดมีรสชาติเป็นอย่างไรบ้าง นำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วยและลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น
Channels - จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook TSU2T ตำบลลานช่อด อำเภอป่าพะยอม จังหวัดพัทลุง LINE IG TIKTOK Shopee Lazada และขายผ่านช่องทางออนไลน์
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือชาลานช่อด มีสรรพคุณช่วยขับปัสสาวะ ช่วยในเรื่องย่อยอาหาร และช่วยแก้ไอหลอดเสีย
Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการรับซื้อใบช่อดและใบเตยจากชาวบ้านในชุมชน นำมาตากและอบจนแห้ง เตรียมซึ่งบรรจุลงถุงกรองชา
Key Resources - ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำชาลานช่อด วัตถุดิบใบช่อด ใบเตยและหญ้าหวาน แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners - ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลในนิคมบ้านลานช่อด ฯ
Cost Structure - ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65027307 : ต่อยอดและพัฒนาผงกล้วยดิบเขาเจ็ยก

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขาเจ็ยก อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงกล้วยดิบเขาเจ็ยก

รายละเอียด : ผงกล้วยดิบ ช่วยรักษาและป้องกันการเกิดอาการ โรคกรดไหลย้อน กระเพาะ ท้องผูก ท้องเสียและรักษาแผลในกระเพาะอาหาร มีหลากหลายรสชาติ ได้แก่ โกโก้ ชาเขียวและรสดั้งเดิม มีอายุการเก็บรักษาได้นานถึง 1 ปีหากยังไม่เปิดใช้บริโภค หากเปิดแล้วจะเก็บได้ 6 เดือน

05 : แผนธุรกิจ

ผงกล้วยดิบเกิดจากการแก้ปัญหากล้วยราคาตกต่ำในชุมชน โดยนางสาวสุจิตรา พวงพวงคุณครูคนตำบลเขาเจ็ยกและนางสมชาย หมวดอินทอง ผู้ประกอบการรัฐวิสาหกิจชุมชน เป็นผู้ริเริ่มในการพัฒนาแปรรูปกล้วยน้ำว้าดิบให้เป็นผงแป้งสำหรับทำขนมและขนมเพื่อป้องกันและรักษาอาการ กรดไหลย้อน แผลในกระเพาะอาหาร แก้กท้องเสีย แก้กท้องผูก นอกจากนี้กล้วยดิบยังมีฤทธิ์ป้องกันเชื้อราและแบคทีเรียด้วย จากการที่ทางนวัตกรรมชุมชนตำบลเขาเจ็ยกได้ลงไปศึกษาเกี่ยวกับผงแป้งกล้วยพบว่า เมื่อนำมาละลายน้ำผงแป้งจะมีลักษณะเป็นก้อนละลายง่าย ทำให้เสียรสสัมผัสและดื่มยาก ทางนวัตกรรมชุมชนจึงหารือเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นเบื้องต้นและหาทางออกโดยการจะพัฒนาให้ผงแป้งกล้วยสามารถละลายน้ำได้ทุกอุณหภูมิและดื่มง่ายขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ควนมะพร้าว อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Herbal Salt ยาดมสมุนไพร

รายละเอียด : ยาดมสมุนไพร เป็นสมุนไพรประจำบ้าน ใช้สูดดม บรรเทาอาการวิงเวียน หน้ามืด ตาลาย เป็นหวัด และทำให้สดชื่น โดยวิธีทำจะเป็นการนำสมุนไพรแห้งที่มีกลิ่นหอมเย็น สดชื่นตั้งแต่ 2 ชนิดขึ้นไปมาผสมกันแล้วหมักด้วยน้ำมันหอมระเหย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการผลิต
- เทคโนโลยีสื่อดิจิทัล เพิ่มช่องทางการผลิต
- เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ โดยใช้โปรแกรมในระบบคอมพิวเตอร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

PROBLEM

- ปัจจุบันแนวโน้มการใช้สมุนไพรมีบทบาทมากขึ้นเนื่องจากผู้คนเริ่มหันกลับมาสนใจสุขภาพ ซึ่งการใช้สมุนไพรมีผลข้างเคียงที่น้อยกว่ายาปฏิชีวนะ ไม่ก่อให้เกิดผลเสียต่อร่างกายมีคามปลอดภัยสูง
- มีสังคมกลุ่มผู้สูงอายุ มากกว่า 20 %
- กลุ่มเปราะบางที่มีรายได้น้อย
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เป็นเอกลักษณ์ในพื้นที่

SOLUTION

- บริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปสมุนไพรให้เป็นยาดมสมุนไพรเพื่อสุขภาพ และพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่ชุมชน ให้เป็นของดีตำบลควนมะพร้าว
 - ส่งเสริมอาชีพและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน UNFAIR ADVANTAGE
 - Packaging มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว
 - มีกลิ่นสมุนไพร ทำให้ผ่อนคลาย
 - สร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้แก่ผู้ที่ต้องการรายได้เสริม
- UNIQUE VALUE PROPOSITION :
- ใช้สูดดม เพื่อบรรเทาหวัด คัดจมูก
 - แก้วเวียงศิระษะ : เนื่องจากมีกลิ่นบำบัดช่วยให้ผ่อนคลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คูหาสวรรค์ อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Banana tiss
รายละเอียด : ทิชชู banana tiss เป็นสินค้าที่พัฒนาและทำมาจากเปลือกกล้วยที่เป็นวัสดุธรรมชาติเหลือใช้ ซึ่งสอดคล้องกับทางโครงการ BCG ที่จะได้ลดขยะในตำบล ใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า และเพิ่มรายได้ให้คนในตำบลอีกด้วย โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ ที่มีการใช้กล้วยในการประกอบกิจการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. นวัตกรรมการแปรรูปขยะให้มีมูลค่า
2. เทคโนโลยีเครื่องจักร
3. เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การวางแผนทางการตลาดและเครือข่ายการวางจำหน่ายที่ครอบคลุมทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ เจาะกลุ่มลูกค้าจำหน่ายสินค้าและสถานที่ต่างๆที่สามารถนำไปใช้ได้ทุกที่ในชุมชน ช่วยอนุรักษ์เรามีเป้าหมายการผลิตเพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมในรูปแบบ BCG

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65021995 : สเปรย์นวดสมุนไพร

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คูหาสวรรค์ อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : D-Parub
รายละเอียด : ลูกกลิ้งน้ำมันนวด D-Parubพัฒนาจากน้ำมันนวดสมุนไพรที่มีกลิ่นฉุนและมีความเหนียวเหนอะหนะผิว หลังการใช้งานจึงมีการพัฒนาให้มีความสะดวกและแก้ไขปัญหาเพื่อขยายกลุ่มลูกค้า โดยจะใช้เทคโนโลยีปรับปรุงแต่งกลิ่นและปรับให้สินค้าใช้ได้ไวขึ้น ไม่เลอะ ไม่ส่งกลิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มกลิ่นที่ผ่อนคลาย
การส่งเสริมการตลาดออนไลน์
การปรับกลิ่นของสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

น้ำมันนวดเพื่อสุขภาพด้วยเทคโนโลยีหัวนวดแบบลูกกลิ้ง ที่พัฒนาจากสมุนไพรหลายชนิดในตำบลที่มีสรรพคุณในการบรรเทาอาการปวดเมื่อยต่างๆ ทั่วเรือน เพิ่มความสดชื่นให้ร่างกาย มีเป้าหมายในธุรกิจที่ต้องการกระจายองค์ความรู้การใช้งานแบบใหม่ที่ตอบโจทย์ทุกกลุ่มลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,895

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65021839 : สบู่แกลบขาวออร์แกนิก

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.โคกชะงาย อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่แกลบขาวออร์แกนิก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สบู่ ที่ผลิตจากแกลบ สามารถนำไปทำให้บริสุทธิ์ โดยการเผาที่อุณหภูมิสูง จะมีคุณสมบัติเป็นด่าง เพื่อใช้เป็นส่วนผสมของสบู่ มีสรรพคุณดูดซับสิ่งสกปรก ลดกลิ่น

05 : แผนธุรกิจ

สบู่แกลบขาวออร์แกนิก เกิดจากความคิดของนวัตกรรมในชุมชนที่ได้เล็งเห็นถึงคุณประโยชน์ของแกลบ เนื่องจากในชุมชนมีโรงสีข้าว และแกลบเหลือใช้พอสมควรจึงนำมาแปรรูป เพื่อใช้เป็นส่วนผสมในการทำ สบู่แกลบขาวออร์แกนิก เพื่อให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในชุมชน และเพิ่มรายได้ให้คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำแกลบไปทำให้บริสุทธิ์ด้วยกระบวนการทางเคมี ด้วยนวัตกรรมการเผาที่อุณหภูมิสูง พัฒนาPackagingDesignคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์ อบรมอีคอมเมิร์ซ PageFacebookและLinePlatform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65022244 : เจลลี่หัลับ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.โคกชะงาย อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจลลี่หัลับ
รายละเอียด : เจลลี่ เป็นการนำพืชใบกระท่อมซึ่งใช้ประโยชน์ของ สารโมทร่าไอนันเป็นสารที่มีสรรพคุณทำให้หัลับง่าย ใช้ในลักษณะสมุนไพร มาสกัดเพื่อใช้เป็นส่วนผสมใน ปริมาณที่เหมาะสม

05 : แผนธุรกิจ

เจลลี่หัลับ เกิดจากความคิดของนวัตกรรมในชุมชนที่ได้เล็งเห็นถึงคุณประโยชน์ของใบกระท่อม ใบเตย และ หญ้าหวาน เนื่องจากในชุมชนมีการปลูกใบกระท่อม ใบเตย จึงนำมาแปรรูป เพื่อใช้เป็นส่วนผสมในการทำเจลลี่ เพื่อให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในชุมชน และเพิ่มรายได้ให้คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ PageFacebookและLinePlatform
นวัตกรรมการแปรรูปโดยการนำใบกระท่อม ใบเตย และหญ้าหวาน มาสกัดเป็นน้ำเพื่อใช้เป็นส่วนผสมในการสร้างผลิตภัณฑ์
พัฒนาPackagingDesignคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65019449 : น้ำส้มควนไม้

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ชัยบุรี อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มควนไม้ชัยบุรี

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำส้มควนไม้เพื่อสัตว์เลี้ยง เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยสูง เพราะส่วนผสมหลักมาจากธรรมชาติ 100% โดยการนำน้ำส้มควนไม้มาเพิ่มมูลค่าด้วยการนำสมุนไพร เช่น ผงขมิ้น ผงทองพันชั่งและ ผงเปลือกมังคุด มาเพิ่มประสิทธิภาพและเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำส้มควนไม้เพื่อสัตว์เลี้ยง เกิดจากการร่วมแนวคิดของสมาชิกในกลุ่มโดยมีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำส้มควนไม้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยสูงเพราะส่วนผสมหลักมาจากธรรมชาติ 100% โดยการนำน้ำส้มควนไม้มาเพิ่มมูลค่าด้วยการนำสมุนไพร เช่น ผงขมิ้น ผงทองพันชั่งและผงเปลือกมังคุด มาเพิ่มประสิทธิภาพและเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำส้มควนไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,140

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการแต่งกลิ่นที่สกัดจากธรรมชาติ เช่น ตะไคร้ มะกรูด
ใช้ผงขมิ้น มาเพิ่มประสิทธิภาพและเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำส้มควนไม้
ใช้ผงทองพันชั่งและผงเปลือกมังคุดมาเพิ่มประสิทธิภาพและเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำส้มควนไม้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65019451 : หลอดหยัราไฟชัยบุรี

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ชัยบุรี อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หลอดหยัราไฟ
รายละเอียด : หลอดดูดน้ำที่ผลิตจากต้นหยัราไฟ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หลอดหยัราไฟ เกิดขึ้นจากการร่วมแนวคิดของสมาชิกในกลุ่มโดยมีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าให้กับพืชในชุมชน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นธรรมชาติ 100% ใช้แทนหลอดพลาสติก ช่วยลดปัญหาสภาวะโลกร้อน และสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ตู้อบลมร้อนเพื่อระยะเวลาและป้องกันฝุ่นจากข้างนอก
ตู้นึ่งเพื่อฆ่าเชื้อในต้นหยัราไฟออก
เครื่องซีลสุญญากาศ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65012236 : ชัง Circular

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ตำนาน อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน
 ประชาชน 5 คน
 อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชังCircular
รายละเอียด : กระถางต้นไม้ที่ทำมาจากชังข้าว

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนแต่ละพื้นที่มีความได้เปรียบทางด้านทรัพยากรจึงตระหนักว่าจะนำทรัพยากรของชุมชนที่มีอยู่มาผลิตสินค้าอะไรใครเป็นผู้เกี่ยวข้องกับการผลิตใครคือกลุ่มเป้าหมายธุรกิจที่จะซื้อสินค้าการแปรรูปผลิตภัณฑ์ฟางข้าว ซึ่งเป็นหนึ่งในแนวคิดจะทำขึ้นในตำบลตำนาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

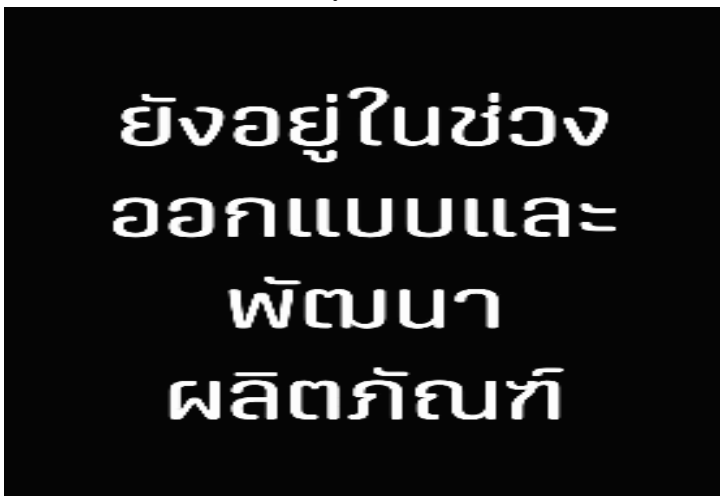
1. เครื่องไฮโดรคลอลิกซ์ ใช้สำหรับบีบอัดแปรรูปกระถาง

-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ตำนาน อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมี่หุ้นตำนานคัพ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทำให้เป็นแบบแห้งเพื่อยืดอายุทำบรรจุภัณฑ์แบบถ้วยร้อนเพื่อกันต่อยุคสมัยเพิ่มมูลค่าให้ขนมโบราณที่อยู่คู่ตำนานมาอย่างยาวนาน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นแบบถ้วยร้อนให้มีอายุการเก็บรักษานานยิ่งขึ้นและสามารถขายได้ทั้งออนไลน์ออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถ้วยร้อนสำเร็จรูป
ตู้อบลมร้อน
ซีลสุญญากาศ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65029232 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เจลลี่จากมูกข้าวสังข์หยด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่าแค อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจลลี่เจม (Jelly Germ)

รายละเอียด : เยลลี่มูกข้าวสังข์หยด แบนด์เจลลี่เจม มีสารที่อุดมไปด้วยวิตามินบี และ สารต้านอนุมูลอิสระ บำรุงสุขภาพในรูปแบบของเจลลี่ที่ทานง่าย สะดวกและอร่อย

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์จากมูกข้าวสังข์หยดในพื้นที่ตำบลท่าแคให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ เจลลี่ข้าวสังข์หยด ที่อุดมไปด้วยวิตามินบี และสารต้านอนุมูลอิสระ โดยจัดทำในรูปแบบของเจลลี่ เพื่อสร้างความแปลกใหม่ ดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภคมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบน Platform online
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
พัฒนา Packaging Design , คุณภาพและมาตรฐานในการสรรจผลิตภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่ามิหรำ อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุณก็รัยพิขข้าวสังข์หยด
รายละเอียด : คุณก็ที่ำจากรัยพิขโดยใช้วัตฤดิบหลักคือ ข้าวสังข์หยดมีคุณค่างทางโภชนาการมากมาย ช่วยชะลอความแก่ ป้องกันความจำเสื่อม บำรุงโลหิต โรคหัวใจ และเพราะมีกาภไยสูงจึงดีต่อระบบขับถ่ายและลำไส้ คุณประโยชน์ที่น่าสนใจเหมาะำกับกลุ่มคนรัความสุขภาพใช้หญำหวานทดแทน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.การตลาดออนไลน์ (Online Marketing)
1. อาหารเพื่อสุขภาพและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
2. การพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ (Food Packaging)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. ปัญหาของกลุ่มลูกค้า
สินค้าไม่มีความหลากหลาย รสชาติที่ไม่ตอบโจทย์กับกลุ่มคนรัความสุขภาพ บรรจุภัณฑ์ไม่สามารถเก็บสินค้าได้นานและไม่ดึงดูด
2. การแก้ปัญหา
ปรับปรุงรสชาติผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์
3. วิธีการแก้ปัญหาปัจจุบัน
ปรับปรุงสินค้าให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น
4. ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ
รายได้เพิ่มขึ้นเฉลี่ย ร้อยละ 10 จากเดิม
5. คุณค่าเด่นที่แตกต่าง
ใช้ข้าวสังข์หยดแทนการใช้แป้ง ข้าวสังข์หยดมีคุณค่างทางโภชนาการสูง การใช้หญำหวานทดแทนน้ำตาลเป็นทางเลือกใหม่สำหรับคนรัความสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65016329 : ชาสมุนไพร วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ชุมชนคนบ้านเรา

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่ามิหรำ อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพรชุมชนคนบ้านเรา
รายละเอียด : ชาสมุนไพร เป็นการนำพืชมาผสมกับเก๊กฮวย เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ของคนรักสุขภาพ เพราะนอกจากจะมีรสชาติกลมกล่อม กลิ่นหอมชวนผ่อนคลายแล้ว ยังมีประโยชน์ช่วยบำรุงร่างกาย รวมถึงกระตุ้นการทำงานของระบบต่าง ๆ ให้เป็นปกติด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การอบแห้งเพื่อยืดอายุการใช้งาน
1. อาหารเพื่อสุขภาพและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
2. การพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ (Food Packaging)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. ปัญหาของกลุ่มลูกค้า
 - ลูกค้าไม่กล้าเปิดใจกับสิ่งใหม่ๆ
 - รสชาติที่ไม่ตรงกับกลุ่มคนรักสุขภาพ
2. การแก้ปัญหา
 - ปรับปรุงสูตรผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น
 - ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์
3. วิธีการแก้ปัญหาปัจจุบัน
 - ปรับปรุงสินค้าให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น
4. ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ
 - สร้างรายได้ <50,000 ต่อเดือน
5. คุณค่าเด่นที่แตกต่าง
 - ทัศนคติปลูกเองโดยวิสาหกิจชุมชน
 - ทำให้ผ่อนคลาย
6. ข้อได้เปรียบของธุรกิจ
 - ใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่จากภายในตำบล
7. ช่องทางการนำเสนอ
 - ช่องทางโซเชียลมีเดีย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.นาท่อม อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Ice-cream mix&match
รายละเอียด : เป็นการนำวัตถุดิบพืชผักผลไม้ในชุมชนมาแปรรูปเป็นรสชาติของไอศกรีม อีกทั้งยังนำวัสดุเหลือใช้จากธรรมชาติมาเป็นบรรจุภัณฑ์ของไอศกรีมอีกด้วย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ Ice-cream mix & match เกิดขึ้นจากแนวคิดร่วมกับระหว่างผู้นำในชุมชนและนวัตกรรม โดยการนำวัตถุดิบและวัสดุจากธรรมชาติที่มีในชุมชน มาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ และสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่นไอศกรีม
ออกแบบและพัฒนาคุณภาพ Packaging
อสม E-Commerce Page Facebook Line Platform

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65015554 : ปุ๋ยหมักปรางหมูแบบเติมอากาศ (เศษใบไม้ในชุมชน)

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ปรางหมู อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัณฑิต 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักปรางหมูแบบเติมอากาศ (เศษใบไม้ในชุมชน)
รายละเอียด : ปุ๋ยหมักด้วยนวัตกรรมการทำปุ๋ยหมักแบบเติมอากาศ ซึ่งเป็นกระบวนการผลิตปุ๋ยหมักโดยไม่ต้องกลับกอง เศษวัสดุย่อยสลายเร็วภายใน 90 วัน และมีการเติมແພງແດງเพื่อให้มีธาตุไนโตรเจนสูงขึ้นมากกว่าปุ๋ยหมักทั่วไปมาช่วยในกระบวนการหมักให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็วช่วยเปลี่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเติมอากาศ



05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่ในตำบลปรางหมู เป็นพื้นที่ที่ทำเกษตรกรรมจำนวนมาก โดยจะเป็นอาชีพหลักของคนในหมู่บ้านปรางหมู ซึ่งปัจจุบันปุ๋ยเคมีมีราคาสูง หากใช้ติดต่อกันนานจะทำให้โครงสร้างดินเสื่อมสภาพ ดินอัดตัวกันแน่น และอินทรีย์วัตถุในดินต่ำ เพื่อส่งเสริมการผลิตที่จะทำให้โครงสร้างของดินดี และส่งเสริมการเจริญเติบโตของพืชปลูก ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นแนวทางการสร้างปุ๋ยหมักเพื่อตอบโจทย์ปัญหาการลดใช้ปุ๋ยเคมี เพิ่มมูลค่าจากใบไม้ วัชพืชน้ำ และเศษพืชที่เหลือจากการเกษตรโดยนำ มาทำปุ๋ยหมักด้วยนวัตกรรมการทำปุ๋ยหมักแบบเติมอากาศ ซึ่งเป็นกระบวนการผลิตปุ๋ยหมักโดยไม่ต้องกลับกอง เศษวัสดุย่อยสลายเร็วภายใน 90 วัน และการเติมແພງແດງเพื่อให้มีธาตุไนโตรเจนสูงขึ้นมากกว่าปุ๋ยหมักทั่วไปมาช่วยในกระบวนการหมักให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็วช่วยเปลี่ยนเศษวัสดุทางการเกษตร วัชพืชน้ำและใบไม้ในชุมชนเป็นปุ๋ยหมักเพื่อลดต้นทุนการผลิตและสร้างรายได้เป็นการลดต้นทุนการซื้อปุ๋ยเคมี ลดปัญหาขยะชีวภาพ ลดปริมาณมลพิษทางอากาศ เกิดผลิตภัณฑ์ปุ๋ยหมักปรางหมูแบบเติมอากาศให้ชุมชน เพื่อสร้างจุดเด่นจากอาชีพที่สร้างรายได้สูงของชุมชน สนับสนุนสินค้าเกษตรควบคู่กับการส่งเสริมการผลิตพืชแบบอินทรีย์ โดยมี กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ เกษตรกร ในชุมชน ตำบลปรางหมู และเกษตรกรในจังหวัดพัทลุง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 42,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65015776 : กล้วยปลอดสารพิษ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ปรางหมู่ อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยปลอดสารพิษ

รายละเอียด : เป็นการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีสีเขียว "เครื่องไอโซน" มาช่วยกำจัดสารพิษ สารเคมี ที่ปนเปื้อนมากับดอกไม้ก่อนที่จะนำจำหน่ายสู่ผู้บริโภค เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับคนยุคใหม่ที่มุ่งสู่เรื่องสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีไอโซน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การจำหน่ายพวงกล้วยแขวนหน้ารถตามสี่แยกไฟแดงมีจำนวนที่ลดลง ปัญหาเกิดจากมีสารเคมีได้แก่ พอร์มาลีน ที่ใช้เพื่อรักษาความสดของดอกไม้ และสารเคมีป้องกันศัตรูพืชที่ปนเปื้อนมาจากกระบวนการผลิตในแปลงปลูก ซึ่งจะส่งผลให้ผู้บริโภคที่สูดดมเกิดอาการวิงเวียนศีรษะเพราะภายในรถเป็นอากาศที่ปิด หากสูดดมสารนี้เข้าไปมากๆ จะเป็นอันตรายต่อระบบทางเดินหายใจจะทำให้แสบจมูก ไอ เจ็บคอ ปวดอวัยวะ ระบายเคืองตา อาจส่งผลให้เกิดอาการนำท่วมปอดแน่นหน้าอก และอาจเสียชีวิตได้ อีกทั้งเป็นกลุ่มสารเคมีที่ก่อให้เกิดเซลล์มะเร็ง ทั้งนี้การใช้สารเคมีในดอกไม้ที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ แต่สามารถที่จะกำจัดสารเคมีในดอกไม้ได้ โดยใช้ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีสีเขียว "ไอโซน" มาช่วยกำจัดสารพิษ สารเคมี ที่ปนเปื้อนมากับดอกไม้ก่อนที่จะนำจำหน่ายสู่ผู้บริโภค จะจำหน่ายทั้ง OnlineและOffline ให้แก่ ผู้ประกอบการที่ผลิตพวงกล้วย (จำหน่ายส่ง) และผู้ที่นิยมแขวนพวงกล้วยหน้ารถ (จำหน่ายปลีก) เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับคนยุคใหม่ที่มุ่งสู่เรื่องสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65021355 : น้ำพริกเห็ดแช่ขบสวรรค์

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พญาขัน อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเห็ดแช่ขบ
รายละเอียด : น้ำพริกเห็ดนางฟ้า ปราศจากส่วนผสมจากเนื้อสัตว์สามารถเก็บไว้รับประทานได้เป็นเวลานาน ไม่มีสารกันบูดหรือสารอันตราย รสชาติจัดจ้านพอดี รับประทานได้ทุกเพศทุกวัย ไขมันน้อย คุณประโยชน์หลากหลายจากสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องขึ้นสุญญากาศ
เครื่องอบ
เครื่องปั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. ปัญหาของกลุ่มลูกค้า
 - ไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย
 - รับประทานมังสวิรัตและไม่รับประทานเนื้อสัตว์
 - ควบคุมน้ำหนัก
- 1.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - กลุ่มผู้ที่รับประทานมังสวิรัต
 - กลุ่มคนรักสุขภาพ
 - กลุ่มผู้สูงอายุ
 - กลุ่มบุคคลทั่วไปที่ต้องการมีอาชีพเสริม
2. วิธีการแก้ปัญหาปัจจุบัน
 - ควบคุมไขมัน
 - ไม่มีเนื้อสัตว์
- 2.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรก
 - กลุ่มคนรักสุขภาพ
 - กลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการลดการรับประทานเนื้อสัตว์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65027901 : ใบพลูเอิร์ธ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ตรังเมือง อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาสีฟันใบพลู
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ยาสีฟันใบพลู เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากธรรมชาติ ช่วยลดกลิ่นปาก การเสียวฟันและช่วยป้องกันเชื้อแบคทีเรียทำให้ฟันสะอาด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ยาสีฟันใบพลูผลิตขึ้นเพื่อตอบโจทยคนที่มีปัญหากลิ่นปาก ฟันผุ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มคนวัยทำงาน และกลุ่มที่นิยมใช้ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร โดยใช้สารสกัดจากใบพลู ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่มีในตำบล ซึ่งมีความปลอดภัย ใช้งานง่าย และพกพาได้สะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบรรจุยาสีฟัน
เครื่องผสมยาสีฟัน
เครื่องสกัดใบพลู

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,035

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65029135 : น้ำยาบ้วนปากใบพลู

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ตรังเมือง อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาบ้วนปากใบพลู
รายละเอียด : น้ำยาบ้วนปากใบพลู เป็นผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากสมุนไพรธรรมชาติ ช่วยให้การบ้วนปากสะอาดและลดอาการเจ็บคอ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำยาบ้วนปากใบพลูผลิตขึ้นเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มคนที่มีปัญหาปากแห้ง คันปาก ไม่สะอาด และขาดความมั่นใจในตนเอง ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มคนช่วงอายุ 25 ปีขึ้นไป ตัวผลิตภัณฑ์ใช้สารสกัดจากสมุนไพรที่มีในตำบลเป็นวัตถุดิบหลัก ผลิตสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ พกพาสะดวกมีราคาเหมาะสม และมีช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ผ่านทาง facebook line IG tiktok shopee lazada เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องกรอง
เครื่องบรรจุของเหลว
เครื่องสกัดใบพลู

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027495 : ปลาอุกเบรอนสมุนไพร

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ลำปำ อ.เมืองพัทลุง จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาอุกเบรอนสมุนไพร

รายละเอียด : ปลาอุกเบร หรือปลามะลิ เป็นปลาน้ำจืดขนาดเล็ก อดทนไปด้วยโปรตีน และแคลเซียม เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเสริมแคลเซียม เด็ก สตรีตั้งครรภ์ ผู้สูงอายุ โดยใช้วิธีการอบจนหอมกรอบผสมผสานกับสมุนไพรพื้นบ้าน เช่น ขมิ้น ตะไคร้ ใบมะกรูด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ ไม่ชอบรับประทานอาหารมัน และต้องการรับประทานแคลเซียมเพื่อเสริมสร้างและบำรุงกระดูก ซึ่งปลาที่นำมาผลิตเป็นปลาตัวเล็กสามารถรับประทานได้ทั้งตัว คลุกเคล้ากับสมุนไพร เช่น ขมิ้น ตะไคร้ ใบมะกรูด นำเข้าอบไล่ไอน้ำมันออกจนกรอบ โดยผลิตภัณฑ์จะจัดทำ 3 ขนาด ได้แก่ 20 กรัม 50 กรัม และ 100 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบ

เครื่องปิดฝากระป๋อง

เครื่องซีล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ชุมพล อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Application Green2Get
รายละเอียด : ใช้ Application Green2Get ในการคัดแยกขยะ ใช้ Application Green2Get ในการจัดหาร้านรับซื้อขาย

05 : แผนธุรกิจ

ปัญหาคือการจัดเก็บข้อมูลการฝากขยะของสมาชิกโดยปัญหาหลักที่พบการสูญหายของข้อมูลและไม่มีสารอง
วิธีการแก้ปัญหาหาวิธีที่ได้คิดค้นและออกแบบสมุดฝากอิเล็กทรอนิกส์เพื่อจัดเก็บข้อมูลและให้มีการสำรองข้อมูลบนเทคโนโลยี ในรูปแบบของสมุดฝากอิเล็กทรอนิกส์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Tiktok , Youtube
Application Green2Get
เพจ Tsu2t-ตำบลชุมพล อำเภอศรีนครินทร์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65015930 : โครงการพัฒนาศูนย์การเรียนรู้ธนาคารขยะ: 4.0

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ชุมพล อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
3 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์การเรียนรู้ธนาคารขยะ: 4.0

รายละเอียด : เป็นบริการศูนย์การเรียนรู้เพื่อให้กลุ่มที่สนใจเข้าศึกษาโดยจะเรียกเก็บค่าบริการเข้าศึกษา คนละ 50 บาท รวมค่าวิทยากรและค่าอุปกรณ์ในการดำเนินกิจกรรมในศูนย์การเรียนรู้และจัดจำหน่ายของที่ระลึกที่กำกวมขย:

05 : แผนธุรกิจ

- 1)ปัญหาการบริหารจัดการขยะปริมาณขยะเพิ่มมากขึ้น
- 2)วิธีการแก้ปัญหาของเรา:สร้างผลิตภัณฑ์กล่องใส่ที่ชงจากฝาขวดพลาสติกและสร้างโคมไฟจากขวดพลาสติกรีไซเคิล
- 3)ช่องทางการขาย:ออนไลน์ผ่านเพจFacebookTsu2t-ตำบลชุมพล อำเภอศรีนครินทร์ช่องทางออฟไลน์ ศูนย์การเรียนรู้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Tiktok , Youtube

Application Green2Get

เพจ Tsu2t-ตำบลชุมพล อำเภอศรีนครินทร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65026385 : โครงการแปรรูปกล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านนา อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Sun Dried Banana
รายละเอียด : กล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยใช้เทคโนโลยีพาราโบลาโดม เพื่อเป็นการถนอม ซึ่งจะสามารถควบคุมคุณภาพ รสชาติ สี สัน ปริมาณการผลิต ลดเวลาการตาก รักษาอุณหภูมิในการตากให้คงที่ และ มีรสชาติหวานจากธรรมชาติ รสชาตินุ่ม อร่อย ไม่แข็งกระด้าง สะอาด ถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการผลิต ตามหลัก GMP
โรงอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์
เครื่องซีลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ Sun Dried Banana มีแผนธุรกิจดังนี้
1. สิ่งที่น่าสนใจแก่ลูกค้า (Offer, Value proposition)
ผลิตภัณฑ์มีรสชาติหวานจากธรรมชาติ รสชาตินุ่ม อร่อย ไม่แข็งกระด้าง สะอาด ปลอดภัย ไร้พิษ ถูกหลักอนามัย บรรจุภัณฑ์มีความน่าสนใจ เหมาะสำหรับเป็นของฝาก และมีผลผลิตจำหน่ายตลอดทั้งปี
2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment)
• กลุ่มนักท่องเที่ยว ซื้อของฝาก
• กลุ่มลูกค้าในชุมชน
• กลุ่มลูกค้ารักสุขภาพ
• กลุ่มลูกค้าออนไลน์
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)
• ออนไลน์
- สื่อออนไลน์ facebook , line
- ตลาดออนไลน์ shopee , Lazada
- มีบริการส่งพื้นที่ใกล้เคียง กรณีสั่งซื้อชิ้นต่ำในปริมาณที่กำหนด
- มีบริการขนส่งในระยะไกล ผ่านขนส่งเอกชน และไปรษณีย์ไทย
• ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65026394 : โครงการพัฒนาแอปพลิเคชัน Banna The Only App

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านนา อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Banna The Only App
รายละเอียด : แพลตฟอร์มที่รวบรวมข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยว แหล่งเรียนรู้ สถานบริการ ประชาชน รวมถึงรวบรวมที่พัก ร้านอาหาร ผลิตภัณฑ์ และสินค้าเกษตร เป็นตัวกลางทำหน้าที่เชื่อมโยงผู้ซื้อและผู้ขายเข้าด้วยกัน โดยใช้หลักการของ AI แชนบอทและทำงานร่วมกับเทคโนโลยีGPS

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

GPS
Application LINE
website

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ Banna The Only App มีแผนธุรกิจ ดังนี้
1. สิ่งที่น่าสนใจแก่ลูกค้า (Offer, Value proposition)
• ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้า/บริการสะดวกง่ายขึ้น
• มีสินค้า/บริการครบจบในแอปเดียว
• สะดวกในการวางแผนการเดินทางมากขึ้น
• ยอดซื้อขายสินค้า/บริการในชุมชนเพิ่มขึ้น
• สร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการและกลุ่มธุรกิจรายย่อย
2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment)
• กลุ่มผู้ซื้อสินค้า/บริการ
- นักท่องเที่ยว กลุ่มครอบครัว วัยทำงาน นักเดินทาง
- นักท่องเที่ยวพื้นที่ภาคใต้
- กลุ่มลูกค้าออนไลน์
• กลุ่มผู้ฝากขายสินค้า/บริการ
- ผู้ประกอบการในชุมชน เช่น ที่พัก ร้านอาหาร แหล่งเรียนรู้ ผลิตภัณฑ์
- เกษตรกรชาวสวน
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)
• ออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,285

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ล้าสิ่นຸ อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โภชนบำบัดพืชสมุนไพร "ส้มແລ้ล้าสิ่นຸ"
รายละเอียด : - นำແລ้ซึ่งเป็นพืชสมุนไพรพื้นถิ่นมาผลิตเพื่อให้ได้Biotic ที่ช่วยในการดูแลสุขภาพ- มีสรรพคุณขยายหลอดเลือด,ช่วยให้อ่อนหลับสบายและผ่อนคลาย- บรรจุในขวดขนาด 250 ml.

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จุลินทรีย์หมัก (Biotic)
การนำเทคโนโลยี Radio Frequency Identification Technology (RFID)
เทคโนโลยีในการอบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากราคาผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำ สินค้าทางการเกษตรล้นตลาดไม่สามารถส่งออกได้ ประกอบกับปัญหาด้านสุขภาพ และระยะเวลาในการเก็บรักษาผลผลิตทางการเกษตรเก็บไว้ได้ไม่นาน ดังนั้นทางนวัตกรรมตำบลล้าสิ่นຸร่วมกับมหาวิทยาลัยทักษิณและประชาชนในพื้นที่จึงคิดหาวิธีการแก้ปัญหาโดยการรับซื้อแ้จากเกษตรกรมาผลิตส้มແລ้ซึ่งเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ โดยการหมักให้เกิด Biotic ลงบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มคนที่รักสุขภาพ ธุรกิจร้านอาหารและนักท่องเที่ยว ผ่านระบบการจัดจำหน่ายทั้งระบบ Online และ Off line อาหารเพื่อสุขภาพส้มແລ้ล้าสิ่นຸมีจุดแข็งและข้อได้เปรียบดังนี้ วัตถุประสงค์เป็นผลผลิตทางการเกษตรเฉพาะถิ่น คู่แข่งทางธุรกิจมีน้อย ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับแ้และเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรผู้ปลูกแ้และประชาชนในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,254

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ลำสินธุ์ อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงโรยข้าวขมมันชั้น

รายละเอียด : - พงสำหรับโรยข้าวผลิตจากขมมันชั้น-

อนุโมลีสระชลอการแก่ก่อนวัย,ลดระดับไขมันในเส้นเลือดและเสริมสร้างภูมิคุ้มกันในร่าง

กาย- บรรจุในขวดขนาด 120 ml

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบลมร้อน

ใช้เทคโนโลยีการสเตอริไลซ์ (Sterilization) ในการทำความสะอาดบรรจุภัณฑ์สะอาด

การนำเทคโนโลยี Radio Frequency Identification Technology (RFID)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากราคาผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำไม่สามารถกำหนดราคาเอง ขมมันชั้นที่ไม่ได้ขนาด มีราคาสูง ประกอบกับปัญหาด้านสุขภาพและระยะเวลาในการเก็บรักษาผลผลิตทางการเกษตรเก็บไว้ได้ไม่นาน ดังนั้นทางนวัตกรรมตำบลลำสินธุ์ร่วมกับมหาวิทยาลัยทักษิณและประชาชนในพื้นที่จึงคิดหาวิธีการแก้ปัญหาโดยการรับซื้อผลผลิตขมมันชั้นและขมมันชั้นที่ไม่ได้มาตรฐานจากเกษตรกรมาแปรรูปเป็นพงโรยข้าวขมมันชั้นซึ่งเป็นอาหารเพื่อเน้นสุขภาพโดยการอบและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการถนอมอาหารช่วยยืดระยะเวลาการเก็บรักษาและสร้างมูลค่าเพิ่มลงบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยสามารถรับประทานง่ายจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มคนรักสุขภาพ กลุ่มนักท่องเที่ยว ประชาชนทั่วไป ผ่านระบบการจัดจำหน่ายทั้งระบบ Online และ Offline อาหารเพื่อสุขภาพพงโรยข้าวขมมันชั้นมีจุดแข็งและข้อได้เปรียบดังนี้ วัตถุประสงค์นำมาใช้ปลอดภัย มีใบรับรองPGS (เกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม)ใช้วัตถุดิบที่มีในชุมชนและสามารถรับประทานได้ทุกกลุ่มวัย ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวสามารถเพิ่มมูลค่า , เพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรที่ปลูกขมมันชั้นและประชาชนในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.อ่างทอง อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากถั่วลิสง
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากถั่วลิสง เป็นการนำถั่วลิสงมาแปรรูป เป็นถั่วแผ่นทอด ถั่วทอดสมุนไพร เนยถั่วเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์เพื่อช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชนและเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

- 1.รับซื้อวัตถุดิบถั่วลิสงจากชาวบ้าน
- 2.นำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลผลิต
- 3.จัดจำหน่าย ไปรโมทผลิตภัณฑ์ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นมีคุณภาพและมีมาตรฐาน
พัฒนาสูตรของถั่วกรอบแก้วให้มีคุณภาพ สะอาดและได้มาตรฐาน
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียงตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.อ่างทอง อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุกกี้น้ำ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากถั่วลิสงเป็นการนำถั่วลิสงมาแปรรูปแทนแป้งอเนกประสงค์เป็นคุกกี้เพื่อเป็นการยืดอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์เพื่อช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.รับซื้อวัตถุดิบถั่วลิสงจากชาวบ้าน
- 2.นำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลผลิต
- 3.จัดจำหน่าย ไปโรมกผลิตภัณฑ์ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เตาอบ
เครื่องปั่นสับ
ถนอมอาหาร

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,470

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65027292 : โครงการพัฒนาสำหรับชาสมุนไพรหลอดดอกขาว

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขาปู่ อ.ศรีบรรพต จ.พัทลุง

บัณฑิต 4 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกอมสมุนไพรชาเขา
รายละเอียด : การนำหลอดดอกขาวมาเป็นลูกอมหลอดดอกขาว สรรพคุณ ลดความอยาก
บุหรี่ และความอยากอาหาร จึงเหมาะสำหรับคนที่ต้องการลด เลิกบุหรี่

05 : แผนธุรกิจ

SOLUTION - พัฒนามาจากชาชงหลอดดอกขาวมาเป็นลูกอมสมุนไพร เพื่อสะดวกสบายของผู้
รับประทาน
CUSTOMER SEGMENTS - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16ปีขึ้นไป ถึงอายุ
45 ปี ควธรรมจักรใช้ในผู้ป่วยโรคหัวใจและโรคไต
CHANNELS - จัดจำหน่ายขายปลีกและขายส่ง
REVENUE STREAM(S) - จัดจำหน่ายช่องทาง Online ผ่าน Facebook Line Shopee และ
ช่องทาง Offline ผ่านร้านขายยา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม
พัฒนา Packing Design และยืดอายุเพื่อการจำหน่าย
นวัตกรรมแปรรูปอาหารเพื่อสุขภาพ (สมุนไพรเลิกบุหรี่)

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65027908 : โครงการพัฒนาต่อยอดน้ำหางกะทิเหลือทิ้ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขาปู่ อ.ศรีบรรพต จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Coco jelly by ชาวเขา
รายละเอียด : นวัตกรรมแปรรูปอาหารโดยนำหางกะทิ ของเหลือใช้จากการทำน้ำมันสกัด มะพร้าวที่ยังมีสารอาหารต่างๆอยู่ในปริมาณมาก จึงนำหางกะทินั้นมาพัฒนาต่อยอดเป็น ผลิตภัณฑ์วันสวรรคตต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

SOLUTION – นำน้ำหางกะทิที่เหลือจากการผ่านกระบวนการผลิตน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นมาแปรรูปเป็นวันสวรรคต
CUSTOMER SEGMENTS – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16ปีขึ้นไป
CHANNELS – จัดจำหน่ายขายปลีกและขายส่ง
REVENUE STREAM(S) – จัดจำหน่ายช่องทาง Online ผ่าน Facebook Line Shopee และช่องทาง Offline ร้านวางจำหน่ายสินค้า OTOP หน้าร้านของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหมากพร้าว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมแปรรูปสมุนไพรในท้องถิ่นเป็นอาหารสุขภาพ
นวัตกรรมแปรรูปน้ำหางกะทิเป็นวันสวรรคต
พัฒนา Packing Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65009891 : โครงการโตเกียวกรอบผักเหลียงแยมลูกเบรี

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขาย่า อ.ศรีบรรพต จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โตเกียวกรอบผักเหลียงแยมลูกเบรี
รายละเอียด : ใช้ใบผักเหลียงเป็นส่วนผสมในการทำโตเกียวกรอบ และการสร้างรสชาติที่หลากหลายโดยการเพิ่มแยมลูกเบรีจากวัตถุดิบในท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาโตเกียวกรอบผักเหลียงแยมลูกเบรี พัฒนาสูตรขนมโดยใช้ใบผักเหลียงเป็นส่วนผสมในการทำโตเกียวกรอบ การสร้างรสชาติที่หลากหลายโดยการเพิ่มแยมลูกเบรีจากวัตถุดิบในท้องถิ่น และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สามารถเก็บรักษาสินค้าได้นาน

02 : เป้าหมาย

ท้องที่ที่เกี่ยวข้องที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 3.การยืดอายุผลิตภัณฑ์ให้สามารถวางขายได้นานขึ้น และยังคงรักษาความกรอบของขนมให้นานขึ้น
- 2.การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย และออกแบบโลโก้สินค้า
- 1.ศึกษาภูมิปัญญาการแปรรูปอาหาร พัฒนาตำรับผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติที่หลากหลายโดย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขาย่า อ.ศรีบรรพต จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินพร้อมปลูก "ดินย่า"
รายละเอียด : ดินร่วนโปร่ง น้ำหนักเบา ระบายน้ำได้ดี ไม่มีสารเคมีที่เป็นพิษต่อรากพืช มีธาตุอาหารสูง ช่วยให้พืชเจริญเติบโต แข็งแรง ภาชนะปลูกผักจากวัสดุเหลือใช้

05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาดินพร้อมปลูก โดยการสำรวจปัญหาของลูกค้า และนำมาวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน เพื่อพัฒนาดินพร้อมปลูกให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีอายุการใช้งานที่ยาวนาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และนำเทคโนโลยีการยืดอายุของผลิตภัณฑ์พร้อมปลูกให้มีระยะเวลาจนพืชเจริญเติบโต และโลโก้สินค้า
2.พลังงานแสงอาทิตย์ในการอบเพื่อย่อยสลาย
1.การนำเศษอาหาร และเศษผลไม้ มาหมักเป็นปุ๋ยอินทรีย์ และเทคโนโลยีการนำจุลินทรีย์มา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65021590 : พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลาก และการตลาดออนไลน์ ร้านนาคราชเขาแก้ว

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ตะพาน อ.ศรีบรรพต จ.พัทลุง

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ร้านนาคราชเขาแก้ว

รายละเอียด : ยกระดับพัฒนาโดยการเพิ่มสูตรของโลยุงและบรรจุภัณฑ์จากเดิมที่มีรูปแบบ 2 รูปแบบให้มีความหลากหลายเพื่อตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายและการใช้งานให้มากขึ้นจากเดิมมีบรรจุภัณฑ์ 2 รูปแบบคือ 1.แบบขวดแก้วหัวลูกกลิ้งมีฝาปิดอะลูมิเนียม 2.แบบขวดพลาสติกหัวสเปรย์

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์น้ำเป็นแบบตลับอะลูมิเนียมขนาด5,50กรัม สรรพคุณแก้ปวดเมื่อย เหน็บชาแมลงสัตว์กัดต่อยแก้แผลไฟไหม้โลยุงและปรับฉลากให้นำมาดึงดูดและตอบโจทยลูกค้า และเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์และปรับปรุงสูตรน้ำมันวุ้นและสเปรย์น้ำมันขวดให้มีสรรพคุณโลยุง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การตลาดออนไลน์ Shopee
- Social media
- การประชาสัมพันธ์ เช่น โบรมือร์ และการจัดนิทรรศการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,410

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021633 : โครงการกิจกรรมพัฒนาโปรแกรมเส้นทางท่องเที่ยวประวัติศาสตร์ค่ายคอมมิวนิสต์เขาแก้ว

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ตะพาน อ.ศรีบรรพต จ.พัทลุง

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางประวัติศาสตร์เขาแก้ว

รายละเอียด : ทรัพยากรท่องเที่ยวเส้นทางประวัติศาสตร์เขาแก้ว เป็นทริปแพ็คเกจ 1 วันและ 2 วัน 1 คืน มีกิจกรรมท่องเที่ยวเดินป่าและ การท่องเที่ยวด้วยสื่อเสมือนจริงผ่านระบบอินเตอร์เน็ต

05 : แผนธุรกิจ

1. ลงพื้นที่สำรวจเพื่อเก็บข้อมูลพืชสมุนไพร/สถานที่ ร่องรอยประวัติศาสตร์ค่าย
2. จัดทำเส้นทางสมุนไพรทางขึ้นเส้นทางประวัติศาสตร์
3. เพิ่มกิจกรรมในโปรแกรมการท่องเที่ยวเส้นทางประวัติศาสตร์
4. จัดทำสื่อโปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์และทดลองทริป 2 วัน 1 คืน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีความเป็นจริงเสมือน (VR)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การประชาสัมพันธ์ เช่น โบรมือ การจัดนิทรรศการ

แพลตฟอร์มการท่องเที่ยวเสมือนจริง

Social media

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027936 : ขนมสารถาดเดือนสิบ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ควนโสม อ.ควนเนียง จ.สงขลา

บัญชี
6 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วิสาหกิจชุมชนอนุรักษ์พืชผลหลวงควนโสม
รายละเอียด : น้ำผึ้งหลวงควนโสมเป็นผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพและความงาม เป็นน้ำผึ้งจากผึ้งหลวงแท้ที่เลี้ยงโดยวิธีตามธรรมชาติ 100% และเป็นน้ำผึ้งที่หาได้ยากและมีจำนวนจำกัด มีสีเหลืองทอง ใส รสชาติกลมกล่อมมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว กลิ่นน้ำผึ้งหอมหวานจากดอกไม้ป่าและผลไม้ป่า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การขนส่งและกระจายสินค้า

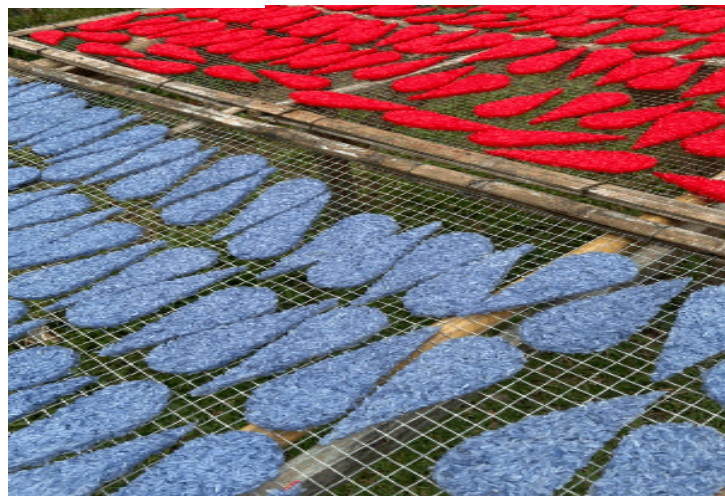
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบแพคเกจจิ้ง
ใช้โซเชียลมีเดียในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments: กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทั่วไปที่อาศัยอยู่ในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง และรวมถึงกลุ่มคนที่รักสุขภาพ ไม่จำกัดเพศ โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุประมาณตั้งแต่ 45-60 ปีขึ้นไป
Unique Value Proposition: คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ทำให้มีน้ำผึ้งที่มีความสะอาดปลอดภัย และนำรับประทาน เป็นน้ำผึ้งที่หาได้ยากและมีจำนวนจำกัด มีสีเหลืองทอง ใส รสชาติกลมกล่อมมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว กลิ่นน้ำผึ้งหอมหวานจากดอกไม้ป่าและผลไม้ป่าถ้าพูดถึงหนึ่งในวัตถุดิบจากธรรมชาติที่ให้คุณประโยชน์ทั้งในแง่ความงาม และสุขภาพ น้ำผึ้ง เป็นหนึ่งในสิ่งที่ทุกคนน่าจะนึกถึงเป็นอันดับแรกๆ มีสรรพคุณมากมาย ช่วยบรรเทาอาการคอแห้ง ไอแบบไม่มีเสมหะและอาการไอแบบเรื้อรัง ช่วยขับสารพิษตกค้างต่าง ๆ ออกจากร่างกาย และยังช่วยชะลอวัย บำรุงผิวและเส้นผม ที่สำคัญน้ำผึ้งที่ได้เป็นน้ำผึ้งหลวงแท้ในชุมชน ผึ้งหากันตามธรรมชาติทำให้ดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค
Channels: จัดจำหน่ายตามร้านค้าชุมชน และวางจำหน่ายบน Platform Online ต่างๆ
Revenue Streams: รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนอนุรักษ์พืชผลหลวงควนโสม โดยวางจำหน่ายตามร้านค้าประจำตำบลในราคาปลีก และขายสินค้าในราคาส่งให้แก่กลุ่มต่างๆที่สนใจไปจำหน่ายต่อ
Cost Structure: ต้นทุนประกอบไปด้วย ค่าเช่าสถานที่ในการผลิต ค่าสินค้า/วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ควนไส อ.ควนเนียง จ.สงขลา

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วิสาหกิจชุมชนอนุรักษ์ผึ้งหลวงควนไส
รายละเอียด : น้ำผึ้งหลวงควนไสเป็นผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพและความงาม เป็นน้ำผึ้งจากผึ้งหลวงแท้ที่เลี้ยงโดยวิธีตามธรรมชาติ 100% และเป็นน้ำผึ้งที่หาได้ยากและมีจำนวนจำกัด มีสีเหลืองทอง ใส รสชาติกลมกล่อมมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว กลิ่นน้ำผึ้งหอมหวานจากดอกไม้ป่าและผลไม้ป่า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โลโก้
เครื่องกรองน้ำผึ้ง
ใช้สื่อโซเชียลมีเดียในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments: กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทั่วไปที่อาศัยอยู่ในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง และรวมถึงกลุ่มคนที่รักสุขภาพ ไม่จำกัดเพศ โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุประมาณตั้งแต่ 45-60 ปี ขึ้นไป
Unique Value Proposition: คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ทำให้มีน้ำผึ้งที่มีความสะอาดปลอดภัย และนำรับประทาน เป็นน้ำผึ้งที่หาได้ยากและมีจำนวนจำกัด มีสีเหลืองทอง ใส รสชาติกลมกล่อมมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว กลิ่นน้ำผึ้งหอมหวานจากดอกไม้ป่าและผลไม้ป่าถ้าพูดถึงหนึ่งในวัตถุดิบจากธรรมชาติที่ให้คุณประโยชน์ทั้งในแง่ความงาม และสุขภาพ น้ำผึ้ง เป็นหนึ่งในสิ่งที่ทุกคนน่าจะนึกถึงเป็นอันดับแรกๆ มีสรรพคุณมากมาย ช่วยบรรเทาอาการคอแห้ง ไอแบบไม่มีเสมหะและอาการไอแบบเรื้อรัง ช่วยขับสารพิษตกค้างต่าง ๆ ออกจากร่างกาย และยังช่วยชะลอวัย บำรุงผิวและเส้นผม ที่สำคัญน้ำผึ้งที่ได้เป็นน้ำผึ้งหลวงแท้ในชุมชน ผึ้งหากันตามธรรมชาติทำให้ดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค
Channels: จัดจำหน่ายตามร้านค้าชุมชน และวางจำหน่ายบน Platform Online ต่างๆ
Revenue Streams: รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนอนุรักษ์ผึ้งหลวงควนไส โดยวางจำหน่ายตามร้านค้าประจำตำบลในราคาปลีก และขายสินค้าในราคาส่งให้แก่กลุ่มต่างๆที่สนใจไปจำหน่ายต่อ
Cost Structure: ต้นทุนประกอบไปด้วย ค่าเช่าสถานที่ในการผลิต ค่าสินค้า/วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005405 : แผนแบ่งงานจากข้าวไรซ์เบอร์รี่และข้าว

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ห้วยลึก อ.ควนเนียง จ.สงขลา

บัญชี
6 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Roll Healthy

รายละเอียด : แผ่นแบ่งงานจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ ขนาด 150 กรัม ราคา 75 บาท ใช้สำหรับทำ สลัดโรล พืชข้าวเวียดนาม ห่อเมี่ยงสด แผ่นปอเปียะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และสร้าง แพลตฟอร์มออนไลน์
การแปรรูปอาหารจากข้าวไรซ์เบอร์รี่เป็นแผ่นแบ่งงาน
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1.Problem(ปัญหา)

- 1.ราคาข้าวตกต่ำ
- 2.ผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่มีนวัตกรรม เข้ามาช่วยในการแปรรูปสินค้า
- 3.ขาดความรู้และบุคลากรในการผลิตสินค้า

2.2Exiting Alternatives(ทางเลือก)

- นำมาแปรรูปสินค้าและสร้างช่องทาง การจัดจำหน่าย
- จัดอบรม เกี่ยวกับการแปรรูปอาหารมาช่วยในการผลิตสินค้า

1.Problem (ของลูกค้า)

- คนทั่วไปไม่มีymbบริโภค
- ทางเลือกการบริโภคจำกัด
- รสสัมผัสไม่มัน

2.1 Early Adopters(กลุ่มเป้าหมาย)

-ทุกกลุ่มวัย

3. Unique Value proposition(จุดเด่น)

-ใช้วัตถุดิบชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65006136 : โครงการ ยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกงกลุ่มสมาชิกบ้านท่าหยี

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ห้วยลึก อ.ควนเนียง จ.สงขลา

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Curreay
รายละเอียด : เครื่องแกงปรุงสำเร็จรูป แกงส้ม แกงเผ็ด ราคา 50 บาท ขนาด 250 กรัม สามารถนำไปประกอบอาหารได้หลายอย่างเช่น แกงส้มกุ้ง ผัดเผ็ดไก่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ช่องทาง การจัดจำหน่ายออนไลน์และสร้าง แพลตฟอร์มออนไลน์
- การแปรรูปอาหารให้มีระยะเวลาเก็บรักษายาวนานขึ้น
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.Problem (ปัญหา)
 - การตลาดยังไม่เติบโต
 - คนในกลุ่มขาดความรู้ เกี่ยวกับโซเชียล
 - ยังไม่มียุทธศาสตร์ เป็นของตนเอง
 - ระยะเวลาในการเก็บรักษาน้อย
- 2.Exiting Alternatives(ทางเลือก)
 - สร้างโลโก้แบรนด์เป็นของตนเอง
 - สร้างเพจเฟสบุ๊ค
 - ศึกษาการผลิตเครื่องแกงให้เก็บรักษายาวนานขึ้น
 - อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับโซเชียล
1. Problem (ของลูกค้า)
 - ต้องการความรวดเร็ว ในการปรุงอาหาร
 - รสชาติอร่อย
- 2.1 Early Adopters (กลุ่มเป้าหมาย)
 - วัยทำงาน
 - นักศึกษา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65006574 : พัฒนาศถานที่ท่องเที่ยวบนต้นปริง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่าหมอไทร อ.จะนะ จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนาศถานที่ท่องเที่ยวบนต้นปริง
รายละเอียด :-

05 : แผนธุรกิจ

บนต้นปริงเป็นสถานที่ท่องเที่ยวแห่งหนึ่งในตำบลท่าหมอไทรที่ยังไม่แพร่หลายโดยมีการเริ่มจากแต่ละชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาทุกภาคส่วนเพื่อปรับทัศนคติให้เป็นที่น่าสนใจของนักท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ป้ายตัวอักษรลอย
ชมในการจัดแสดงนิทรรศการ
ระบบแสง เสียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,761

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65017935 : ผลิตภัณฑ์แอนคลีน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่าหมอไทร อ.จะนะ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แอนคลีน ท่าหมอไทร
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ "แอนคลีน ท่าหมอไทร" เป็นน้ำยาทำความสะอาดอเนกประสงค์ที่มีคุณสมบัติหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น ล้างจาน ถูพื้น ซักผ้า ล้างรถ เป็นต้น ซึ่งจะมีสีและกลิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ของผลไม้อย่างชัดเจน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
 - การส่งเสริมการขายและการตลาด
 - การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 - การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 - การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
 - การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการโปรโมทผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จัก และรับยอดคำสั่งซื้อ
กลิ่นและสีของผลิตภัณฑ์เกิดขึ้นจากผลไม้ ไม่มีการผสมสารเคมีหรือสารใด ๆ
ใช้เทคโนโลยีในการสร้าง/ออกแบบแบรนด์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



MB. GRAPHICS

05 : แผนธุรกิจ

สำหรับผลิตภัณฑ์ "แอนคลีน ท่าหมอไทร" เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นใหม่ มีการริเริ่มมาจากทีมที่มีอยู่ในชุมชน คือ ผลไม้ต่าง ๆ ในแต่ละฤดูกาลที่มีผลผลิตค่อนข้างเยอะ ประกอบกับมีช่วงเวลาที่ผลไม่ราคาดึงส่งผลกระทบต่อเกษตรกรที่อาศัยพื้นที่โดยส่วนใหญ่ ซึ่งผลิตภัณฑ์นี้จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเอาคุณสมบัติของอเนกประสงค์ที่มีคุณสมบัติหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น ล้างจาน ถูพื้น ซักผ้า ล้างรถ เป็นต้น ซึ่งจะมีสีและกลิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ของผลไม้อย่างชัดเจน มีการบวนการทำที่สะอาด ปลอดภัยต่อการใช้งาน โดยมีการเจาะจงกลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน อาทิ กลุ่มแม่บ้านกลุ่มสตรี ประชาชนทั่วไป กล่าวคือ ทุกครัวเรือนจำเป็นจะต้องมีผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งที่มีอำนวยความสะดวกในเรื่องของการทำความสะอาด ซึ่งถือได้ว่าผลิตภัณฑ์นี้สามารถตอบสนองต่อปัญหาที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าได้ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการลดรายจ่ายจากการซื้อสินค้าสิ้นเปลือง ความปลอดภัยต่อการใช้งาน

สำหรับแผนการตลาดมีการวางเป้าหมายและกลยุทธ์ทางการตลาดในเรื่องของราคาที่จะจัดจำหน่าย มีโปรโมชั่น สินค้าทดลอง และมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีความหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น ตลาดภายในและภายนอกชุมชนในตำบล ร้านสินค้า OTOP ร้านสะดวกซื้อ งานออกบูธต่าง ๆ รวมไปถึงช่องทางช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์ อีกทั้งยังมีการประชาสัมพันธ์อย่างแพร่หลายโดยมีการให้ความรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์กับทุกครัวเรือน มีการฝึกอบรม ฝึกงานปฏิบัติสำหรับวิธีการใช้งานอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,522

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65002982 : การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ไข่เค็มตำบลบ้านนาเนะจี:

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านนา อ.จะนะ จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มดั้งเดิม สูตรเสริมไอโอดีน
รายละเอียด : ไข่เค็มสูตรเสริมไอโอดีนใช้ไข่เป็ดเบอร์ 0 พอกด้วยดินปลวกผสมไอโอดีนเคลือบด้วยแคลเซียม เป็นสูตรที่กลุ่มแม่บ้านทำมานาน 21 ปี ไข่เค็มที่ได้มีรสชาติเค็มพอดี ไข่แดงมันอร่อย รสชาติกลมกล่อม

05 : แผนธุรกิจ

จัดจำหน่ายตามร้านค้าในระแวกชุมชน และจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น shopee เพื่อง่ายต่อการซื้อ ออกบูธตามงานต่างๆ เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
สื่อออนไลน์
การรองรับกันกระแทก

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65012004 : โครงการการพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์ทรงนกเขานบ้านนาะจี:

📍 มหาวิทยาลัยทักษิณ

📍 ต.บ้านนา อ.จะนะ จ.สงขลา

👤 **บัณฑิต**
5 คน

👥 **ประชาชน**
5 คน

👤 **อาจารย์**
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟทรงนก

รายละเอียด : โคมไฟทรงนกเขา เป็นโคมไฟที่ดัดแปลงมาจากทรงนกเขา เพื่อเป็นของตกแต่งบ้าน โดยโคมไฟทรงนกมีความสวย และเป็นเอกลักษณ์อยู่ในตัวเอง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเริ่มจากตลาด OFF LINE เช่น ร้านค้าในชุมชน พ่อค้าคนกลาง ศูนย์สินค้า OTOP และจุดรวมของฝาก รวมไปถึงตลาด ONLINE เช่น เพจ และสื่อมีเดียต่าง ๆ และในอนาคตอยากจะทำส่งในการปลุกวัตถุดิบในการทำทรงนก เช่น ไม้ไผ่ หวาย เพื่อลดต้นทุนในการผลิต

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online
ส่งเสริมการปลูกต้นไผ่ในชุมชน ซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญในการทำทรงนกเขา
พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย เพื่อเพิ่มรูปแบบการใช้งานและเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มูลค่าสูง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65018229 : พัฒนาผลิตภัณฑ์มาร์คหน้าผ้าและสมุนไพร

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.วังใหญ่ อ.เทพา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แผ่นมาร์คหน้าผ้าและสมุนไพร Sayaka Mask
รายละเอียด : แผ่นมาร์คหน้าผ้าและสมุนไพร Sayaka Mask เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่คณะ
นวัตกรรมต้องการพัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชนพุกเขาเขาสูง โดยเน้นสารสกัดที่ได้จากทรัพยากรธรรมชาติในชุมชน ทั้งน้ำแร่
ธรรมชาติ และสมุนไพรในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ Canva ในการออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ และโปสเตอร์โปรโมทสินค้า
การผลิตแผ่นมาร์คหน้าผ้าให้มีคุณภาพ
นวัตกรรมการแปรรูปน้ำแร่และสมุนไพรสำหรับการทำสูตรน้ำควบคู่กับแผ่นมาร์คหน้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ คือ พัฒนาและแปรรูปทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนทั้งน้ำแร่ธรรมชาติและ
สมุนไพรให้มีประสิทธิภาพ สร้างมูลค่าเพิ่ม และเกิดประโยชน์สูงสุด โดยการแปรรูปเป็นแผ่น
มาร์คหน้า มีการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อเกิดมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ ชื่อเจ้า
ของธุรกิจ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพุกเขาเขาสูง หมู่ที่ 4 บ้านปากทุ่ง ตำบลใหญ่ อำเภอเทพา
จังหวัดสงขลา ประเภทสินค้าและบริการ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทางทรัพยากรธรรมชาติ แผ่นมาร์ค
หน้าจากน้ำแร่และสมุนไพรทางธรรมชาติ ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจการผลิต มูลค่าสูง/แรง
บันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ เกิดจากการที่ตำบลวังใหญ่ อำเภอเทพา
จังหวัดสงขลา มีทรัพยากรธรรมชาติที่หลากหลายและอุดมสมบูรณ์ซึ่งมีสารสกัดสำคัญที่
สามารถนำมาพัฒนาและแปรรูปเป็นแผ่นมาร์คหน้าได้ แต่ทว่าคนในชุมชนไม่มีความรู้ด้านการ
แปรรูปผลิตภัณฑ์จึงไม่สามารถสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ได้ จึงเป็นที่มาของความคิดริเริ่ม
ในการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติดังกล่าวมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์แผ่นมาร์คหน้าจากน้ำแร่
และสมุนไพรทางธรรมชาติ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ซึ่งเป็นแนวทางในการเพิ่มรายได้ในอีกหนึ่ง
ช่องทาง ระยะเวลาการก่อตั้ง ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี วัตถุประสงค์และเป้าหมาย 1.เพื่อ
นำผลผลิตทางทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด 2. เพื่อสร้างรายได้และ
ส่งเสริมอาชีพให้คนในชุมชน SWOT Analysis จุดแข็ง 1. โครงสร้างกลุ่มและชุมชนที่เข้มแข็ง
2. วัตถุดิบสามารถหาได้ตามท้องถิ่น 3. ประกอบธุรกิจที่มีเอกลักษณ์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มี
สารสกัดจากธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี จุดอ่อน 1. ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.วังใหญ่ อ.เทพา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สบู่ น้ำแร่และสมุนไพร
รายละเอียด : เป็นสบู่สมุนไพรอเนกนิศ ใช้ได้ทั้งหน้าและร่างกาย

05 : แผนธุรกิจ

การนำเอาทรัพยากรในท้องถิ่นมาพัฒนาต่อยอดสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าและคุณภาพของสินค้า ในส่วนการออกแบบสินค้าและแพ็คเกจจะทำให้สวยงามและทันสมัยมากยิ่งขึ้นเพื่อแรงจูงใจและสร้างแรงดึงดูดให้กับสินค้าเพื่อเพิ่มความน่าสนใจในการซื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ช่องทางทางโซเชียลมีเดียในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์
การใช้นวัตกรรมบล็อกเชนในการสร้างรูปแบบพิมพ์สบู่นี้มีรูปแบบที่หลากหลายขึ้น
การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ด้วย Canva application

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65019115 : โครงการผลิตภัณฑ์ปุ๋ยสั่งตัดตามคำวิเคราะห์ของดินตำบลคลองขวาง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยสั่งตัดตามคำวิเคราะห์ของดิน (ตำบลคลองขวาง)
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยสั่งตัดเป็นการใช้ปุ๋ยเคมีตามคำวิเคราะห์ดินหรือกลุ่มชุดดินร่วมกับกรมพัฒนาที่ดินหรือสหกรณ์ ได้นำข้อมูลดิน พืช ปุ๋ย มาเชื่อมโยงกับคำวิเคราะห์ของดินใช้ในการให้คำแนะนำการจัดการดิน การใช้ปุ๋ย ดังนั้นจึงได้ปุ๋ยที่มีสภาพความเหมาะสมแต่ละพื้นที่

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเก็บตัวอย่างดินเพื่อการวิเคราะห์

เทคโนโลยีการจัดการธาตุอาหาร

การใช้โปรแกรมคำนวณการใช้ปุ๋ยสั่งตัด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยสั่งตัดตามคำวิเคราะห์ของดิน ได้มีการวางแผนและพัฒนานำเสนอความเป็นไปได้ของความสำเร็จสำหรับการลงทุนหลังภาวะเศรษฐกิจโรคระบาดโควิด19 ได้มีการพัฒนาแพคเกจที่สะดุดตา จัดจำหน่าย ราคาไม่สูงจนเกินไป โดยจุดประสงค์หลักเพื่อสร้างรายได้แก่ชุมชนตำบลคลองขวาง กระตุ้นการไหลเวียนของเศรษฐกิจทำให้ผู้คนในชุมชนมีการจับจ่ายใช้สอยที่มากขึ้น อาจนำไปสู่สภาพความเป็นอยู่ของคนในชุมชนดีขึ้นตามลำดับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65019873 : โครงการยกระดับมาตรฐานสวนยางพาราตำบลคลองควางพัฒนาสู่ความยั่งยืน (ใรับรอง GAP)

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คลองควาง อ.นาทวี จ.สงขลา

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการยกระดับมาตรฐานสวนยางพาราตำบลคลองควางพัฒนาสู่ความยั่งยืน (ใรับรอง GAP)

รายละเอียด : การวิเคราะห์ผลผลิตและมูลค่าเพิ่มของน้ำยางพาราให้มีคุณภาพดีตามมาตรฐาน GAP นั้นต้องปฏิบัติตามขั้นตอนอย่างเคร่งครัด อาทิ การกรีดยางและเก็บตามเวลาที่สมควร การกรองน้ำยางก่อนจัดรับซื้อทุกครั้ง เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าทางการเกษตรของตำบลคลองควางไม่ว่าจะเป็นน้ำยางสด ยางก้อนถ้วย ควรมีมาตรฐานการรับรองที่เป็นสากล เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับเกษตรกร การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีเป็นแนวทางในการทำการเกษตร เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีและปลอดภัยตามมาตรฐานที่กำหนด GAP จึงเป็นมาตรฐานที่ครอบคลุมการผลิตสินค้าเกษตรครบวงจร ตั้งแต่ ปัจจัยการผลิต การเก็บเกี่ยว การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว และการขนส่งการผลิต ทั้งนี้มาตรฐาน GAP ก็จะเป็นกระบวนการผลิตหนึ่งก็ก่อให้เกิดความยั่งยืนทางการเกษตร สิ่งแวดล้อม รวมถึงเศรษฐกิจและสังคม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมดิจิทัล

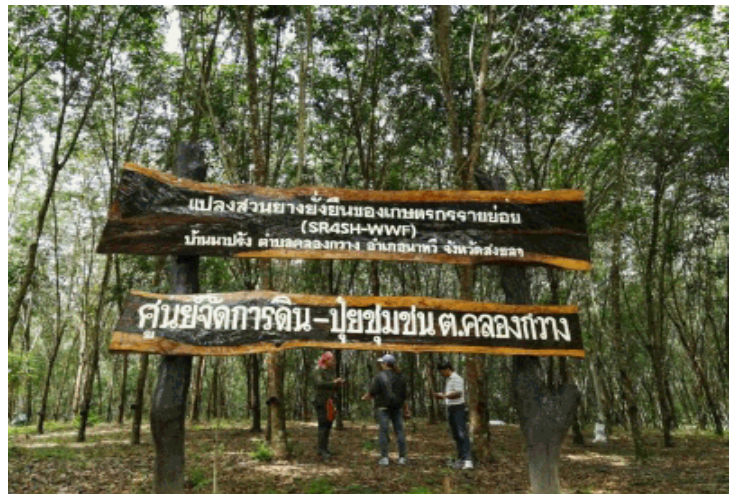
นวัตกรรมการผลิตที่ยั่งยืนทางเกษตร

เทคโนโลยีที่นำมาใช้ในกระบวนการฝึกอบรมความรู้แก่เกษตรกร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65005204 : มหัตถุสรณ์เปลือกกล้วย

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คลองหรีด อ.นาหม่อม จ.สงขลา

บัญชี
7 คน

ประชาชน
3 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แคนนิมอล

รายละเอียด : นำเปลือกกล้วยดิบ(สีเขียว)ที่เหลือทิ้งจากการผลิตสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มาตากแห้งและบดละเอียดเพราะเปลือกกล้วยดิบมีสารแทนนินปริมาณสูงช่วยเรื่องการถ่ายพยาธิสำหรับแพะ, แก้อาการท้องเสียในสุกร เสริมสร้างการเจริญเติบโตในไก่ โดยใช้เทคโนโลยีมาควบคุมคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบลมร้อน เพื่อให้สามารถลดระยะเวลาในการตากแดดให้เปลือกกล้วยแห้ง เครื่องบดละเอียด ช่วยในการบดเปลือกกล้วยอบแห้งให้ได้มาในรูปแบบผงงาน ง่ายต่อการขึ้นรูปเป็นผลิตภัณฑ์

การนำ Facebook Line Website shopee Lazada เข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการเลือก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เป็นสินค้าที่ช่วยเรื่องการขับถ่ายพยาธิในแพะ แก้อาการท้องร่วงในสุกร ส่งเสริมการเจริญเติบโตสำหรับไก่ กลุ่มของลูกค้ายกมาหมายถึงประชาชนที่เลี้ยงสัตว์ ราคาไม่สูงสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่าย และที่สำคัญสินค้าสามารถพบเจอได้ง่ายในท้องตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





PS65021375 : สเน็กบา (นาน่า)

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.คลองหริ่ง อ.นาหม่อม จ.สงขลา

บัญชี: 7 คน | ประชาชน: 3 คน | อาจารย์: 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเน็กบา (นาน่า)
รายละเอียด : การนำเอาเศษกล้วยเคลือบคาราเมลที่เหลือจากการผลิตสินค้าของชุมชนนำมาพัฒนาเพิ่มมูลค่าให้เกิดสินค้าตัวใหม่และมีการนำเอาธัญพืชมาเป็นส่วนประกอบ เช่น ข้าวพอง ถั่วลิสง เมล็ดฟักทอง สตอร์เบอร์รี่ น้ำผึ้ง ให้อยู่ในลักษณะสเน็กบอลง่ายต่อการบริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แบบพิมพ์รูปร่าง
 เครื่องซีล
 เครื่องอบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การนำเอาเศษกล้วยเคลือบคาราเมลที่เหลือจากการผลิตสินค้าของชุมชน เพราะกล้วยที่ผ่านเกณฑ์ที่ต้องการจะมีราคาสูงกว่าเกือบเท่าตัว ทำให้ทางกลุ่มเล็งเห็นว่า การนำเศษกล้วยเคลือบมาพัฒนาแปรรูปเป็นสินค้าเพื่อสุขภาพ เพิ่มมูลค่าให้เกิดสินค้าตัวใหม่และมีการนำเอาธัญพืชมาเป็นส่วนประกอบ เช่น ข้าวพอง ถั่วลิสง เมล็ดฟักทอง สตอร์เบอร์รี่ น้ำผึ้ง ให้อยู่ในลักษณะสเน็กบอล เพื่อง่ายต่อการบริโภค ซึ่งกลุ่มเป้าหมายสามารถทานได้ทุกช่วงวัย เพราะสามารถทานเป็นขนมทานเล่นได้ อีกทั้งยังเหมาะสำหรับคนที่คุมอาหารเพราะมีพลังงานที่เหมาะสมกับความต้องการของร่างกาย ช่องทางการจัดจำหน่ายสามารถพบเห็นได้ง่ายในร้านค้าชุมชน ร้านค้าทั่วไปในพื้นที่หรือบริเวณใกล้เคียง หรือสามารถหาซื้อได้ผ่านช่องทางออนไลน์ เป็นทางเลือกที่ดี ๆ ให้กับผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
 สร้างความรู้ให้ชุมชน
 สร้างงานสร้างอาชีพ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65007979 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมปั้นขลิบ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทุ่งขมื่น อ.นาหม่อม จ.สงขลา

บัญชี
6 คน

ประชาชน
3 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมปั้นขลิบบ้านทุ่งโพธิ์
รายละเอียด : จะผลิตขนมปั้นขลิบไส้มันม่วงบรรจุลงในถุงซิปล็อคพร้อมมีโลโก้ของสินค้า เพื่อสร้างความโดดเด่นและดึงดูดความสนใจของลูกค้า โดยจัดจำหน่ายด้วยกันหลากหลายราคาคือ 50 100 และขนาด200 บาทคือ 1กิโลกรัม

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มมูลค่านำร่องโดยการแปรรูปเป็นไส้ขนมปั้นขลิบที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มคนรักสุขภาพ มีช่องทางการขายคือ online และ offline โดยผลิตภัณฑ์ขนมปั้นขลิบมีตัวชี้วัดความสำเร็จคือจำนวนสินค้าที่ขายได้เพิ่มขึ้นและสามารถเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิต
การออกแบบโลโก้ให้มีความโดดเด่นเป็นที่น่าสนใจของกลุ่มลูกค้า
การสร้างช่องทางการตลาดและวิธีการจัดจำหน่ายทั้ง Offline และ Online

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027876 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์กะหรี่ป๊อป

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทุ่งขมื่น อ.นาหม่อม จ.สงขลา

บัญชี 6 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะหรี่ป๊อปบ้านทุ่งโพธิ์
รายละเอียด : แบบที่1 ทอดแบบสุปานกลางแล้วใส่ถุงสุญญากาศเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาแบบที่2 แบบสำเร็จรูปซึ่งจะออกแบบบรรจุภัณฑ์ トラโลโก้เพื่อให้ความโดดเด่นและเพิ่มมูลค่าแก่ผลิตภัณฑ์มากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ทางกลุ่มนวัตกรรมเห็นถึงความสำคัญของบรรจุภัณฑ์จึงได้คิดพัฒนารูปแบบและวัสดุที่ใช้ในการบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่มีความโดดเด่นและยืดอายุในการเก็บรักษาพร้อมทั้งเพิ่มรายละเอียดสินค้าและช่องทางการติดต่อครบถ้วน
ช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ online และ offline

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,235

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้นวัตกรรมทางเทคโนโลยีเพื่อหาวิธีการทำและพัฒนาแพคเกจ เพื่อให้บรรจุภัณฑ์มีความโดดเด่น
การสร้างช่องทางการตลาด เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าที่มาจากระบบ online มากขึ้น
การนำเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่มาผสมผสานกับบรรจุภัณฑ์เพื่อยืดอายุขณให้มีอายุการเก็บ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65005372 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของเครื่องแกงตำมือบ้านปลักจันทร์หอม

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทุ่งหวัง อ.เมืองสงขลา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงตำมือ บ้านปลักจันทร์หอม
รายละเอียด : เครื่องแกงตำมือ บ้านปลักจันทร์หอม ผลิตโดยการใช้วัตถุดิบในชุมชนตำบลทุ่งหวัง โดยจะผลิตด้วยวิธีการตำมือ ซึ่งมีสินค้า 4 ชนิด คือเครื่องแกงส้ม เครื่องแกงกะทิ เครื่องแกงพัดเผ็ด และเครื่องคั่วกลิ้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องบดหยาบมาช่วยทุ่นแรงก่อนการนำเครื่องแกงไปตำกับสาก
ออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยบรรจุผ่านเครื่องซีลสุญญากาศ และออกแบบฉลากสินค้าที่ทันสมัยโดยการใส่ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์และแบบฟอร์มการสั่งซื้อลงใน QR Code นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผู้บริโภคมีความต้องการเครื่องแกงสำเร็จรูปหรือเครื่องแกงพร้อมใช้มากขึ้น ทางทีมนวัตกรรมจึงพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องแกงตำมือ บ้านปลักจันทร์หอม แบบสุญญากาศ โดยใช้เทคโนโลยีการอบในขั้นตอนการทำเครื่องแกง ศึกษาขั้นตอนการผลิตเครื่องแกงสุญญากาศและบรรจุภัณฑ์ที่มีการระบุนผลิต และวันหมดอายุ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มความพึงพอใจเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้ากลุ่มแม่บ้าน-พ่อบ้าน ช่วงอายุ 26-50 ปี โดยช่องทางการจำหน่ายวางจำหน่ายสินค้าในจังหวัดสงขลา และทั่วสามจังหวัดชายแดนภาคใต้โดยจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่งมีการออกบูธงานจัดแสดงสินค้าของดีตำบลทุ่งหวังในช่วงเดือนสิงหาคม และสร้างช่องทางประชาสัมพันธ์ ขายสินค้า ออนไลน์ Facebook Page/ LINE/ Instagram/ TikTok รวมทั้ง Shopee และ LASADA

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65011968 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพรพื้นบ้าน บ้านยางงาม

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทุ่งหวัง อ.เมืองสงขลา จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพรพื้นบ้าน บ้านยางงาม
รายละเอียด : ยาหม่องสมุนไพรพื้นบ้าน บ้านยางงาม มีส่วนผสมสมุนไพรไทยเพชรสังฆาต โดย ราก มีสรรพคุณเด่น กระจายอาการกระดูกแตกหัก เป็นยาสามัญประจำบ้านของชาวไทย มีลักษณะเป็นขี้ผึ้งเนื้อเหลวอ่อน มีกลิ่นหอม ใช้สำหรับทา ถู นวด บรรเทาอาการเมลงสัตว์กัดต่อย หน้ามีดวิงเวียน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สะดวกแก่การพกพา
ออกแบบโลโก้ที่โดดเด่น และน่าสนใจ
ออกแบบฉลากสินค้าที่ทันสมัย โดยการใส่ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์และแบบฟอร์มการสั่งซื้อลงใน QR Code

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนการพัฒนาสินค้ายาหม่องสมุนไพรพื้นบ้าน บ้านยางงาม ทางทีมมีแผนการพัฒนาสินค้าโดยออกแบบบรรจุภัณฑ์ รวมไปถึงออกแบบ Logo และฉลากผลิตภัณฑ์ และมีการทดลองสูตรของยาหม่องให้ได้ตามที่ต้องการก่อนนำไปวางจำหน่ายในแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027574 : น้ำส้มควนไม้

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พะวง อ.เมืองสงขลา จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
7 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์น้ำส้มควนไม้
รายละเอียด :- พัฒนาและเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์เดิมให้มีความเรียบร้อยและร่วมสมัย
เพิ่มรายละเอียดและสลากสรรพคุณ วิธีการใช้งาน และการเก็บรักษา-
ออนไลน์ในการจัดจำหน่าย ผ่านช่องทาง Facebook line shopee

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีการพัฒนาตัวบรรจุภัณฑ์ของมา พัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำส้มควนไม้ให้มีความ
เรียบร้อย เพิ่มรายละเอียดและสลาก สรรพคุณ วิธีการใช้งาน และการเก็บรักษาให้ ชัดเจน
และเป็นรูปแบบที่มาตรฐานกว่าบรรจุ ภัณฑ์แบบเดิมของผลิตภัณฑ์รวมทั้งไปถึงการ ปรับ
เปลี่ยนรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่แต่เดิม เป็นลักษณะของขวดน้ำแบบธรรมดา ให้มี ความ
รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ในพื้นที่ของหมู่ที่ 7 บ้านนาบึง มีการประกอบอาชีพเกษตรกรรมทั้งการทำสวนและการทำไร่
ทำนา เป็นส่วนใหญ่และมีเกษตรกรในพื้นที่ในนำองค์ความรู้และภูมิปัญญาสร้างและพัฒนา
นวัตกรรม"น้ำส้มควนไม้" ขึ้นเพื่อใช้ในภาคการเกษตร โดยน้ำส้มควนไม้ของบ้านนาบึง
สามารถพัฒนาขึ้นเป็นขั้นตอนของเกษตรกรรมได้หลากหลายขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นการฉีดพ่นเพื่อ
ใช้ไล่ศัตรูพืช หรือการฉีดพ่นเพื่อการเร่งลูก เร่งใบของพืชพันธ์
นวัตกรรมจึงเล็งเห็นและต้องการพัฒนาตัวบรรจุภัณฑ์ของน้ำส้มควนไม้ให้มีความเรียบร้อย
เพิ่มรายละเอียดและสลากสรรพคุณ วิธีการใช้งาน และการเก็บรักษาให้ชัดเจนและเป็นรูปแบบ
ที่มาตรฐานกว่าบรรจุภัณฑ์แบบเดิมของผลิตภัณฑ์รวมทั้งไปถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบของ
บรรจุภัณฑ์ที่แต่เดิมเป็นลักษณะของขวดน้ำแบบธรรมดา ให้มีความร่วมสมัยและน่าสนใจมาก
ยิ่งขึ้น และสุดท้ายคือการพัฒนาในส่วนของการจัดจำหน่ายการจัดการตลาดออนไลน์
เพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65019114 : TB เคยปลาทำบอน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่าบอง อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : TB เคยปลาทำบอง
รายละเอียด : กะปิปลาทำบองทำมาจาก ปลาทะเลน้ำเค็มที่ขนาดเล็กไม่นิยมนำไปประกอบอาหาร แต่จะนิยมนำมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่า โดยสินค้าไม่ได้รับความนิยมเนื่องจากบรรจุภัณฑ์ไม่มีความทันสมัยและมีกลิ่นเหม็นคุ้ง ทีมทำบองจึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ออกแบบโลโก้ที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบล

05 : แผนธุรกิจ

แผน ธุรกิจโครงการ TB เคยปลาทำบอง
- จัดประชุมอบรมชาวบ้าน ตำบลท่าบอง ที่ประกอบอาชีพชาวประมง เพื่อหาข้อมูลของสินค้า แหล่งที่มาของ วัตถุดิบ วิธีการผลิต และช่องทางในการจัดจำหน่าย
- ศึกษาหากลุ่มลูกค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการของสินค้าที่ผลิต
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ของตำบลท่าบอง
- สร้างความน่าสนใจให้กับสินค้า
- หาช่องทางการขายให้มากขึ้นกว่าเดิม โดยการขาย ออนไลน์ ไปรษณีย์สินค้าผ่านช่องทาง facebook

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
พัฒนา Packaging Desing คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Pag Facebook และ Line platform

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019128 : ปลาแห้งทำบอน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่าบอง อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Dry Fish From TABON

รายละเอียด : แปรรูปปลาสดที่มีขนาดเล็กและก้างเยอะในรูปแบบปลาแห้ง เพื่อถนอมอาหาร และเพิ่มมูลค่า พัฒนารสชาติที่ทันสมัยแตกต่างจากเดิม เพื่อให้สามารถนำมารับประทาน เป็นของทานเล่นและของคาวได้ รวมถึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line platform

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผน ธุรกิจโครงการปลาแห้ง Dry fish From Tabon

- จัดประชุมอบรมชาวบ้าน ตำบลท่าบอง ที่ประกอบอาชีพชาวประมง เพื่อหาข้อมูลของสินค้า แหล่งที่มาของ วัตถุดิบ วิธีการผลิต และช่องทางในการจัดจำหน่าย
- ศึกษาหากลุ่มลูกค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการของสินค้าที่ผลิต
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ของตำบลท่าบอง
- สร้างความแตกต่างในเรื่องของรสชาติ เพื่อสร้างความน่าสนใจให้กับสินค้า
- หาช่องทางการขายให้มากขึ้นกว่าเดิม โดยการขาย ออนไลน์ ไปรษณีย์สินค้าผ่านช่องทาง facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,822

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ่อตรุ อ.ระโนด จ.สงขลา

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อค์นิพ หินภูเขาไฟ
รายละเอียด : เป็นหินที่ถูกน้ำทะเลซัดเข้าชายฝั่งที่ชายทะเล ซึ่งคนในตำบลได้เร่งเห็นถึงคุณค่าของหินภูเขาไฟ เนื่องจากมีสรรพคุณเป็นแร่ธาตุเสริมแก่ต้นไม้ เก็บกักและหุ้มน้ำได้ดี 3-4 เท่าของน้ำหมักปรับสภาพดิน ได้ดี มีราคา และความต้องการในตลาดต้นไม้ที่สูง

05 : แผนธุรกิจ

หินอค์นิพ (หินภูเขาไฟ) เป็นหินที่ถูกน้ำทะเลซัดเข้าชายฝั่งที่ชายทะเลบ้านบ่อตรุ ซึ่งคนในตำบลได้เล็งเห็นถึงคุณค่าของหินภูเขาไฟ เนื่องจากมีสรรพคุณเป็นแร่ธาตุเสริมให้แก่ต้นไม้ มีคุณสมบัติเก็บกักและหุ้มน้ำได้ดี 3-4 เท่าของน้ำหมัก ปรับสภาพดินได้ดี มีราคาและความต้องการในตลาดต้นไม้ที่สูง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
 สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
 การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
 ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
 สร้างงานสร้างอาชีพ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแพ็คสินค้าไม่ให้เสียหายและคงทนโดยกระบวนการที่ถูกต้อง
 กำลังพัฒนาในรูปแบบบดเป็นผง เพื่อการใช้งานที่ง่ายขึ้น
 ใช้ระบบไอที เป็นการประชาสัมพันธ์โปรโมทสินค้าและบริการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65028254 : ขนมคอเป็ด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ่อตรู อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมคอเป็ด
รายละเอียด : เป็นขนมที่มีรสชาติที่มี 2 รสชาติ รสหวาน รสเค็ม กรอบนอกนุ่มใน เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ต่อยอดจากโครงการ U2T 1 โดยการนำผลิตภัณฑ์มาเพิ่มรสชาติให้น่าสนใจยิ่งขึ้น มีการเปลี่ยนแปลงแพ็คเกจให้มีคุณภาพ ศึกษาวิธีเก็บรักษาคุณภาพสินค้าไม่ให้เสียหายหรือเสียรสชาติ

05 : แผนธุรกิจ

ขนมที่มีอยู่ในตำบลและมีที่เดียวในอำเภอระโนด เป็นขนมที่มีรสชาติที่มี 2 รสชาติ รสหวาน รสเค็ม กรอบนอกนุ่มใน เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ต่อยอดจากโครงการ U2T 1 โดยการนำผลิตภัณฑ์มาเพิ่มรสชาติให้น่าสนใจยิ่งขึ้น มีการเปลี่ยนแปลงแพ็คเกจให้มีคุณภาพ ศึกษาวิธีเก็บรักษาคุณภาพสินค้าให้อยู่ได้นานกว่าเดิมโดยสินค้าจะไม่เสียหายหรือเสียรสชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องอบขนมเข้ามาช่วยในการยืดระยะเวลาการรักษาน้ำหนักขึ้น
ใช้ผ้าขาวคุมขนมก่อนนำไปอบเพื่อไล่ความชื้น
ใช้เครื่องซิลองอากาศในการใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อรักษาสภาพขนม

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65026349 : โครงการพัฒนาข้าวกล้องขัดขาวเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านใหม่ อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 6 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องขัดขาวเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : การพัฒนาข้าวกล้องเป็นข้าวขัดสี เพื่อให้ผู้บริโภคมีความหลากหลายในการเลือกซื้อและรับประทานชนิดของข้าวและทำให้ทราบถึงคุณประโยชน์ของข้าวขัดสีเพื่อที่จะให้ผู้บริโภคมีความพึงพอใจในการที่จะตัดสินใจซื้อสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจข้าวกล้องขัดขาวเพื่อสุขภาพ จัดประชุมอบรมชาวบ้าน ตำบลบ้านใหม่ ที่ประกอบอาชีพทำนา เพื่อหาข้อมูลของสินค้า แหล่งที่มา วัตถุประสงค์ วิธีการผลิต และเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย ศึกษาหากลุ่มลูกค้า ออกแบบบรรจุภัณฑ์ สร้างความสนใจให้กับสินค้า หาช่องทางการขายให้มากขึ้นกว่าเดิม ลงโปรโมทสินค้าในเพจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนารรจภัณฑ์

การพัฒนารรจภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

2. พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

1. เครื่องชั่งสุญญากาศ ใช้ในการใส่อากาศออกจากถุงบรรจุภัณฑ์ เพื่อถนอมอาหารให้อยู่ได้ระยะเวลานานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65026427 : โครงการพัฒนาข้าวกล้องงอกเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านใหม่ อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 6 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องงอกเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : การพัฒนาข้าวกล้องมาเป็นข้าวกล้องงอก เพื่อให้เกิดความหลากหลาย อีกทั้งยังให้คุณประโยชน์ที่ดีต่อสุขภาพทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจที่จะเลือกซื้อสินค้า และเหมาะสมสำหรับผู้บริโภคที่ต้องการดูแลสุขภาพให้แข็งแรงเพราะอุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการที่หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เครื่องปั้น
- พัฒนาPackaging design
- อบสม e-commres

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจข้าวกล้องงอกเพื่อสุขภาพ จัดประชุมอบรมชาวบ้าน ตำบลบ้านใหม่ เพื่อหาข้อมูลของสินค้า แหล่งที่มา วัตถุดิบ วิธีการผลิต และเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย ศึกษาหากลุ่มลูกค้า ออกแบบบรรจุภัณฑ์ สร้างความสนใจให้กับสินค้า หาช่องทางการขายให้มากขึ้นกว่าเดิม ลงโปรโมทสินค้าในช่องทางออนไลน์ ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65002433 : พัฒนาระบบธุรกิจที่ไม่เค็ม

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ปากแตร อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพรตำบลปากแตร-
รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพรปากแตร- บรรจุ 10 ฟอง โดยประกอบด้วยกลิ่นของใบเตย
อัญชัน และตะไคร้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร
การประยุกต์ใช้นวัตกรรมควอาร์โค้ด
เทคโนโลยีในการจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการลงเก็บข้อมูล CBD ในตำบลปากแตร พบว่าประชากรในพื้นที่ตำบลปากแตรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร ประเภทเลี้ยงเป็ดไข่ ประมาณ 200000 ตัว โดยไข่เป็ดสดที่ได้เฉลี่ยประมาณ 70 % ของทั้งหมด คือ 140000 ลูก ชาวบ้านจะนำมาจำหน่ายเป็นไข่สด 50 % คือ 70,000 ลูก นำมาแปรรูปเพื่อถนอมอาหารเป็นไข่เค็ม 25 % คือ 35,000 ลูก และนำมาทำไข่แดงเค็ม 25% คือ 35,000 ลูก ซึ่งไข่เค็มสามารถซื้อได้โดยทั่วไปตามท้องตลาด ประกอบกับเกษตรกรส่วนใหญ่มีสวนผลไม้จำนวนมาก ทางนวัตกรรมจึงเห็นว่าสามารถเพิ่มมูลค่าไข่เค็มได้อีกทางหนึ่ง โดยการนำไข่เค็มจากรูปแบบเดิมมาพัฒนาเป็นไข่เค็มสมุนไพร เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่กลุ่มลูกค้า และจากการสังเกตการณ์ซื้อสินค้าพบว่าบรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของกลุ่มลูกค้า ทางกลุ่มจึงออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ความโดดเด่น แข็งแรง ทนต่อการขนส่ง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าเมื่อมาซื้อสินค้าของตำบลปากแตร-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,560

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65006137 : ปุ๋ยจากเปลือกไข่เค็ม

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ปากแตร อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินพร้อมปลูกจากเปลือกไข่เค็ม
รายละเอียด : ดินพร้อมปลูกจากเปลือกไข่เค็ม 5 กิโลกรัมส่วนผสม1. ดินร่วน2. เปลือกไข่เค็มสรรพคุณ1.ดินปลูกชีวภาพปราศจากสารเคมี2.เปลือกไข่ช่วยกำจัดศัตรูพืช เช่น หอยทาก หนอน 3.เปลือกไข่มีธาตุแคลเซียม ที่มีความจำเป็นต่อพืช เพื่อนำไปใช้การสร้างเจริญเติบโตของตัวพืช

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดเปลือกไข่เค็ม
เครื่องผสมดิน
เทคโนโลยีชีวภาพทางการเกษตร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในพื้นที่ตำบลปากแตรส่วนใหญ่มีการประกอบอาชีพเลี้ยงเป็ดไข่ โดยไข่เป็ดที่ได้บางส่วนจะถูกนำไปทำไข่เค็มและไข่แดงเค็ม จะกล่าวถึงการทำไข่แดงเค็มที่นิยมนำไปทำขนมต่างๆ โดยขั้นตอนการได้มาซึ่งไข่แดงเค็มจะมีการตอกไข่เพื่อเอาไข่แดง และส่วนไข่ขาวและเปลือกไข่จะถูกนำไปทิ้ง ทางกลุ่มจึงได้ศึกษา หาข้อมูลและได้สังเกตเห็นถึงประโยชน์ของเปลือกไข่เค็ม การนำเปลือกไข่เค็มไปทำปุ๋ยใส่พืชผักทางการเกษตร เพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร อีกทั้งพื้นที่ในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียงมีการทำเกษตร (ทำนา ทำสวน) การได้มาซึ่งผลผลิตที่ดี ส่วนหนึ่งก็มาจากการได้รับดินและปุ๋ยที่ดี แต่การใช้ปุ๋ยเคมี นอกจากจะมีสารพิษแล้ว ปัจจุบันก็ยังมียาฆ่าแมลง ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นถึงปัญหาในส่วนนี้จึงมีแนวคิดเกี่ยวกับการทำดินพร้อมปลูกจากเปลือกไข่เค็ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65008215 : ก้วยกอบ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พังยาง อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
6 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้วยกอบ

รายละเอียด : ขนมก้วยกอบ (กล้วยกรอบ) เป็นการนำกล้วยดิบในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นของทานเล่น มีหลากหลายรสชาติเพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ทุกเพศทุกวัย อีกทั้งยังเป็นการถนอมอาหาร ยืดอายุการเก็บรักษา รวมทั้งเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า ให้กับชาวบ้านในตำบลได้มีรายได้เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
คู่มือ
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในตำบลพังยางมีการทำการเกษตร เช่น การทำนาข้าว การปลูกพืช ได้แก่ ปาล์ม มะพร้าว โดยมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อถึงหน้าสวน นอกจากนี้ยังมีพืชอีกชนิดที่มีการปลูกจำนวนมาก นั่นก็คือ กล้วยน้ำว้า ซึ่งมีราคาถูก และไม่ค่อยมีใครมารับซื้อถึงหน้าสวน ทางผู้จัดทำโครงการเลยมีแนวคิดที่อยากจะทำกล้วยน้ำว้าเหล่านี้มาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบเส้นเพื่อสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน ซึ่งมีวิธีการทำที่ไม่ยากและไม่ซับซ้อน จึงน่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนได้ ซึ่งจากการสำรวจตามท้องตลาดตอนนี้พบว่ามีคู่แข่งเกิดขึ้นบ้างแล้ว แต่ยังมีขาดบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงาม น่าทาน เราจึงคิดที่จะออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสม เพื่อสร้างจุดเด่นให้ผลิตภัณฑ์ของเราในการที่จะสามารถแข่งขันกับตลาดภายนอกได้ และในอนาคตก็อาจจะมีการปรับเปลี่ยนรสชาติให้หลากหลายมากขึ้นต่อไป รวมถึงระยะเวลาการเก็บรักษาที่นานมากขึ้น

วิธีการดำเนินงานคือการติดต่อรับซื้อกล้วยน้ำว้าแก่จากชาวบ้านในตำบลในราคาที่ผูกขาด เพื่อสร้างความมั่นคง และสร้างรายได้ที่แน่นอนให้ชาวบ้านขึ้นอยู่กับสถานการณ์ จากนั้นก็จะได้มีการรวมกลุ่มกันระหว่างชาวบ้านในตำบลที่มีความสนใจและยังว่างงานโดยเริ่มจากกลุ่มเล็กๆ เพื่อช่วยกันยกระดับให้เป็นสินค้าของชุมชน โดยใช้งบประมาณ 50,000 บาท ในการนำมาบริหารจัดการ โดยจำหน่ายในราคาต่อชิ้น ประมาณ 49-59 บาท ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีอายุตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ซึ่งจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายตามร้านค้าในชุมชนและนอกชุมชนเป็นหลัก รวมทั้งมีการขายในรูปแบบออนไลน์ด้วย โดยจะมีการตรวจสอบวันหมดอายุของผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65017358 : ขนมากรอบสอดไส้

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พังยาง อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
6 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลากรอบ

รายละเอียด : ขนมามีการทำกันเกือบทุกจังหวัดในภาคใต้ จึงมีคู่แข่งเยอะ ทางกลุ่มผู้จัดทำโครงการจึงอยากจะทำขนมไทยที่มีคุณค่านี้ไว้เพื่อให้คงอยู่ไปจนถึงรุ่นลูกรุ่นหลาน จึงมีแนวคิดที่จะดัดแปลงทำให้ขนมาของตำบลพังยางมีความโดดเด่นและแตกต่างจากที่อื่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

คู่มือ

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากตำบลพังยางมีผลิตภัณฑ์เด่น นั่นคือ ขนมา ที่จะเห็นได้จากคำขวัญตำบลพังยาง กล่าวคือ "ตำบลมีพืง ที่ตั้งชุมชนโบราณ ตำนานมีเมือง ลือเลื่องขนมา ไร่นาสวนผสม ชื่นชมกลุ่มอ้อมกรพิชัย" ซึ่งอ้างอิงมาจากการพาณิชย์และกลุ่มอาชีพของทั้ง 4 หมู่บ้านในตำบล และขนมา ก็มาจากกลุ่มส่งเสริมอาชีพขนมา หมู่ที่ 2 และกลุ่มแปรรูปขนมาบ้านหน้าเมือง หมู่ที่ 3 แต่ขนมาจะทำกันแค่ในช่วงเทศกาลวันสารทเดือนสิบ เนื่องจากต้องใช้ต้นทุนการทำให้สูง และไม่มีตลาดส่งออก และชาวบ้านที่ทำงานที่ต่างจังหวัดสูงอายุ ไม่ได้มีคนรุ่นใหม่เข้ามาสานต่อ จึงไม่สามารถทำขายตลอดปีได้ แต่ขนมาถือเป็นขนมที่มีความสำคัญในภาคใต้ ผู้จัดทำจึงมีแนวคิดที่จะยกระดับผลิตภัณฑ์นี้ขึ้นให้มีความน่าสนใจ เป็นสินค้าเด่นประจำตำบลที่มีวางขายตลอดทั้งปี โดยออกแบบให้มีรูปลักษณ์ที่รับประทานง่าย อร่อย และเหมาะสมกับไลฟ์สไตล์ของคนยุคใหม่ วิธีการดำเนินงานคือการติดต่อรับซื้อกล้วยน้ำว้าแก่จากชาวบ้านในตำบลในราคาที่ผูกขาด เพื่อสร้างความมั่นคง และสร้างรายได้ที่แน่นอนให้ชาวบ้านขึ้นอยู่กับสถานการณ์ จากนั้นก็จะให้มีการรวมกลุ่มกันระหว่างชาวบ้านในตำบลที่มีความสนใจและยังว่างงานโดยเริ่มจากกลุ่มเล็กๆ เพื่อช่วยกันยกระดับให้เป็นสินค้าของชุมชน โดยใช้งบประมาณ 50,000 บาท ในการนำบริการจัดการ โดยจำหน่ายในราคาต่อชิ้น ประมาณ 49-59 บาท ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีอายุตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ซึ่งจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายตามร้านค้าในชุมชนและนอกชุมชนเป็นหลัก รวมถึงมีการขายในรูปแบบออนไลน์ด้วย โดยจะมีการตรวจสอบวันหมดอายุวิธีการดำเนินงานคือการติดต่อรับซื้อกล้วยน้ำว้าแก่จากชาวบ้านในตำบลในราคาที่ผูกขาด เพื่อสร้างความมั่นคง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ระโนด อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี
4 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างห้องน้ำจากตาลโตนดสุก
รายละเอียด : การนำลูกตาลโตนดสุก มาหั่นเอาเปลือกเพื่อที่จะนำไปคั้นเอาน้ำจากเปลือกของลูกตาลโตนด แล้วนำไปหมักร่วมกับส่วนผสมต่าง ๆ เป็นเวลา 1 เดือน หลังจากนั้นก็สามารถนำมาใช้ขัดห้องน้ำได้ตามต้องการ โดยไม่ต้องกังวลเรื่องสารเคมี และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างเพจ FB , Line official
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
พัฒนาตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาออกแบบ LOGO รวมไปถึงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์ และสร้างความโดดเด่นให้กับสินค้า พร้อมทั้งเพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้มากกว่า 1 ช่องทาง ซึ่งในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์ เพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้คนมากขึ้น ทั้งในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65017841 : น้ำพริกปักษ์ใต้จากผลไม้ตามฤดูกาล

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ตระโนน อ.ตระโนน จ.สงขลา

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริก ใจดี (Namprik Jaidee)
รายละเอียด : น้ำพริกสูตรปักษ์ใต้ การนำผลไม้ที่มีรสเปรี้ยว ตามฤดูกาลมารังสรรค์ น้ำพริกสูตรเด็ด ให้มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาออกแบบ LOGO และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้เป็นเอกลักษณ์และโดดเด่น พร้อมทั้งเพิ่มช่องทางการบริการสินค้า ในรูปแบบออนไลน์ เพื่อให้เป็นที่รู้จักของคนภายในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียงมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
 การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
 การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
 การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์
 พัฒนาการสินค้า
 การสร้างเพจ fb

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005298 : ขนมดอกจอก

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ระวะ อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมดอกจอก

รายละเอียด : ขนมดอกจอก มีรสดั้งเดิม สุกสุก และ รสกาแฟ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจขนมดอกจอก

ธุรกิจนี้เกิดขึ้นจากการที่ทางกลุ่มได้ลงไปสำรวจและพบว่าชาวบ้านในพื้นที่ตำบลระวะ หลังจากเสร็จจากการประกอบอาชีพประจำก็จะมารวมกลุ่มกันทำขนมกัน ซึ่งขนมที่ชาวบ้านทำนั้นคือขนมดอกจอก ทางกลุ่มได้เข้าไปศึกษาและพบว่าขนมที่ทำนั้นรสชาติไม่คงที่ และในถุงบรรจุภัณฑ์ที่ชาวบ้านแพ็คไปขายตามร้านค้าหากมีระยะเวลาเกิน 1 สัปดาห์ จะมีการขึ้นและไม่กรอบ ทางกลุ่มจึงได้คิดค้นสูตรที่มีมาตรฐาน และเพิ่มรสชาติให้มีความหลากหลายและทันสมัยมากยิ่งขึ้น เพื่อยกระดับขนมให้มีคุณภาพ และมีแพ็คเกจที่สามารถถนอมขนมไม่ให้แตกหักได้ง่าย เพื่อเพิ่มโอกาสและช่องทางในการจัดจำหน่ายให้หลากหลายยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้สามารถเก็บรักษาขนมให้คงรสชาติได้นานขึ้น
ใช้เทคโนโลยีออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้น่าสนใจ ดึงดูดการซื้อ
ปรับปรุงสูตรให้คงที่ ปรับปรุงรสชาติให้มีหลากหลายรสชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

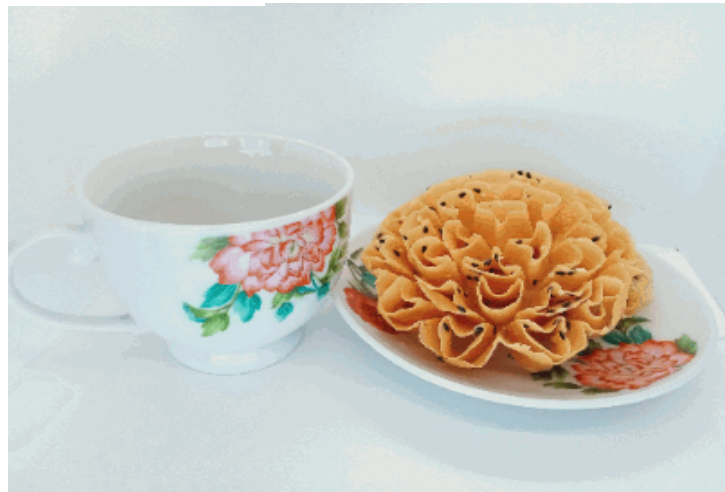
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65029195 : น้ำมันสมุนไพร

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ระวะ อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันสมุนไพร By หาดระวะ

รายละเอียด : น้ำมันนวดสมุนไพร ใช้ทา เป็นยาใช้ภายนอก สรรพคุณบรรเทาอาการปวด บวม ฟกช้ำ เคล็ดขัดยอก ใช้สดุดม แก้แพ้ แมลงกัดต่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาระบบธุรกิจที่มีความทันสมัย ใช้งานง่าย พกพาสะดวก
เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายจากตลาด Off line เป็นตลาด On line
นำสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่น มาสกัดเอาคุณสมบัติของสมุนไพรเหล่านั้นมาใช้ให้เกิดมูลค่า
เพิ่ม โดยนำความรู้ของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในกระบวนการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Story Herbel oii

ธุรกิจน้ำมันสมุนไพร เกิดจากทางกลุ่มต้องการที่จะคิดค้นสินค้าตัวใหม่ให้กับคนในชุมชนได้มี รายได้เพิ่มและสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันได้ จึงได้นำองค์ความรู้ของ ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการนำสมุนไพรและได้นำมะพร้าวที่เป็นผลผลิตของชุมชนมาสกัดน้ำมัน มะพร้าวเพื่อนำมาใช้เป็นส่วนประกอบหลักในการสกัดเป็นน้ำมันสมุนไพร และทางกลุ่มได้ทำ การเผยแพร่กรรมวิธีการทำให้ชาวบ้านได้เรียนรู้และสารัตถวิธีการทำไปพร้อมกัน ซึ่งทางกลุ่ม เห็นว่าประชากรในตำบลระวะ ส่วนใหญ่ล้วนประกอบอาชีพ เกษตรกรรม ประมง ซึ่งเป็นอาชีพที่ ใช้แรงงาน ใช้กำลังในการทำงานเป็นส่วนใหญ่ และมีจำนวนผู้สูงอายุจำนวนมากค่อนข้างเยอะ ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นว่าผลิตภัณฑ์สมุนไพรนี้มีโอกาสสูงที่จะสร้างประโยชน์ให้แก่คนในชุมชนและ สามารถผลักดันให้เป็นสินค้าของชุมชนได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,909

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.วัดสน อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ้วยชามรักษ์โลก
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ถ้วยชามทำจากใบตองของต้นกล้วยน้ำว้า กาบหมาก และกาบไม้ไผ่ ไร้สารพิษเจือปน ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สามารถย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

โครงการถ้วยชามรักษ์โลก ทำมาจากกาบไม้ไผ่ ใบตอง และกาบหมาก ช่วยลดจำนวนขยะพลาสติกและกล่องโฟม สร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังช่วยสร้างอาชีพ สร้างงานและสร้างรายได้ให้กับชุมชน เกษตรกร และเยาวชนอีกด้วย ซึ่งราคาขายต่อชิ้น ประมาณ 2.5 - 5.5 บาท (ราคาขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่ใช้ทำ) จัดจำหน่ายเฉพาะช่องทางออนไลน์เท่านั้น โดยการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่ทางหน่วยงานราชการจัดบูธให้ฟรี ทั้งใน และต่างประเทศ สร้างรายได้โดย ใช้อัตราต้นทุน นำมาผลิต และจัดจำหน่ายตามคำสั่งซื้อทั้งแบบปลีก และส่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,950

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เตาอบพาราโบลาโดมที่ใช้โซลาเซลล์เป็นตัวควบคุมอุณหภูมิ
เครื่องขึ้นรูปจาน
วัสดุหลัก กาบหมาก กาบไม้ไผ่ และใบตอง

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65004082 : เค้กวัตสัน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.วัดสน อ.ระโนด จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เค้กวัตสัน (Cake Watson)

รายละเอียด : 1. เค้กกล้วยน้ำว้าเนื้อนุ่ม สีสวยงาม หอมกลิ่นกล้วย รสชาติหวานกำลังพอดี โรยสารกันบูด 2. เค้กมะพร้าวเนื้อเค้คนุ่มละมุน หอมกลิ่นมะพร้าวหอมแท้ 100% ไม่มีสารกันบูด 3. เค้กลูกตาลสดแท้ อร่อยหอมกรุ่น เนื้อนุ่มละมุนละไม รสชาติหวานกำลังพอดี ไม่มีสารกันเสีย

05 : แผนธุรกิจ

1.ปัญหา- กังวลเรื่องความฉ้อฉล1.กลุ่มเป้าหมาย- ผู้หญิงที่รักสุขภาพ2วิธีการแก้ปัญหา- ใช้ความหวานจากผลผลิตแทนน้ำตาล3.คุณค่า- ใช้ความหวาน กลิ่น สี จากวัตถุดิบหลักโดยไม่ปรุงแต่ง .ช่องทางจำหน่าย- ออกบูธ- Facebook

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบเค้ก

บรรจุภัณฑ์

วัตถุดิบในการทำเค้ก

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขามิเกียรติ อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทวงม้วนบ้านสำนักหว้า
รายละเอียด : ขนมทวงม้วนมีลักษณะเป็นแผ่นม้วนกลมเป็นวงมีลักษณะกรอบโดยมีส่วนผสมหลักคือ แป้ง มะพร้าว น้ำตาลปิบ ไข่ไก่ น้ำมันพืชและงาดำ

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากขนมทวงม้วนบ้านสำนักหว้าตำบลเขามิเกียรติ มีแพคเกจจิ้งที่ธรรมดาใส่ถุงพลาสติกชั้น และไม่เป็นที่รู้จักของบุคคลภายนอกมากนัก ทางกลุ่มของเราจึงอยากจะทำพัฒนาสินค้าโดยการเปลี่ยนแพคเกจจิ้งเป็นกระปุกที่สามารถใช้แล้วนำกลับมาใช้ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าและสามารถดึงดูดลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ยังเป็นการถนอมอาหารเพื่อสินค้าจะไม่เข้าลม กรอบได้ยาวนานยิ่งขึ้น และปรับเปลี่ยนลักษณะของขนมทวงม้วนให้มีรูปแบบสีสันลงเพื่อจะได้กินง่ายพอดีค่าและเพิ่มรสชาติของขนมทวงม้วนให้มีหลากหลายอีกเช่น ขนมทวงม้วนสอดไส้ น้ำบุดูข้าวยาปึกนึ่งได้ การพัฒนาขนมทวงม้วนดังกล่าวเพื่อให้เป็นที่รู้จักก็ต้องมีสื่อช่วยโฆษณาสินค้า รั่ว เพื่อให้มีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายและกว้างมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ถุงกันชื้นเพื่อยืดอายุของขนมทวงม้วน
ขายทาง Page Facebook และ Instagram เพื่อช่วยเพิ่มรายได้ให้แก่ชาวบ้าน
พัฒนา Packaging จากเดิมใช้ถุงพลาสติกชั้นมาเป็นกระปุกเพื่อไม่ให้อากาศเข้าและยืดอายุของขนมทวงม้วน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65029113 : ผ้ามัดย้อม เขามีเกียรติ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เขามีเกียรติ อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อมเขามีเกียรติ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมเขามีเกียรติ เดิมมีแค่เสื้อ จึงเพิ่มผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยมีเสื้อ กระเป๋าสะพายข้าง ปกอกหมอน ย้อมสีโยอันย้อมเย็น สีไม่ตก ผนอมผิว บรรจุภัณฑ์ห่อกระดาษเพื่อลดขยะจากพลาสติก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- พัฒนา Packaging Design ในการห่อสินค้า
- สร้างแบบฟอร์มและนำเสนอผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook Line Instagram Tiktok
- สีที่มีมาตรฐาน ไม่ลอก ทนนาน (สีโยอัน)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมเขามีเกียรติ ทางทีมเราต้องการให้สินค้ามีคุณภาพมากที่สุด โดยใช้สีโยอันย้อมเย็น ทำให้สีไม่ตกและช่วยถนอมผิว โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างงานและรายได้ให้กับคนในชุมชน ผ้ามัดย้อมเขามีเกียรติเป็นที่รู้จัก โดยใช้ช่องทาง Social Media IG, Tiktok ,facebook เพื่อการนำเสนอสินค้า โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเหมาะกับทุกเพศทุกวัย เนื่องจากสินค้าเป็นเสื้อ กระเป๋าสะพายข้าง และปกอกหมอน ส่วนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรก จะเป็นกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่สามารถช่วยประชาสัมพันธ์ได้ดีกว่ากลุ่มอื่น เช่น การเล่นโซเชียล หรือการแต่งตัวตามเทรนด์กันในกลุ่มวัยรุ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65025760 : สบู่น้ำผึ้ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่าโพธิ์ อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี
7 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ น้ำผึ้ง
รายละเอียด : สบู่ น้ำผึ้ง ผลิตจากน้ำผึ้งแท้ 100% ซึ่งมาจากชุมชนในตำบลท่าโพธิ์ ที่มีการเลี้ยงผึ้งตามธรรมชาติ น้ำผึ้งมีประโยชน์และสรรพคุณมากมาย เช่น ช่วยเพิ่มความสดชื่นให้แก่ร่างกาย ช่วยลดหรือป้องกันการเกิดริ้วรอยแห่งวัย เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

QR Code เพื่อบอกสรรพคุณและช่องทางการติดต่อผู้ขาย
เพจเฟซบุ๊ก (U2T for BCG ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา)
การสกัดน้ำมันหอมระเหยจากพลูดัญจิรด้วยวิธีการอย่างง่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สบู่ น้ำผึ้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีวัตถุดิบหลัก คือ น้ำผึ้ง (ซึ่งได้มาจากกลุ่มเลี้ยงผึ้งสายพันธุ์โพรงไทยในชุมชนตำบลท่าโพธิ์) ผึ้งสายพันธุ์นี้สามารถผลิตน้ำผึ้งได้มากกว่าผึ้งสายพันธุ์อื่น น้ำผึ้งมีประโยชน์และสรรพคุณมากมาย เช่น ช่วยเพิ่มความสดชื่นให้แก่ร่างกาย ช่วยลดหรือป้องกันการเกิดริ้วรอยแห่งวัย เป็นต้น โดยปัญหาที่ได้นำมาเนื่องจากยังไม่มีการจำหน่ายปลีกของผึ้ง และไม่มีมีการสร้างอัตลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์สบู่ รวมไปถึงการจำหน่ายยังมีอยู่ในปริมาณที่น้อย จึงอยากที่จะศึกษาและจำแนกประเภทของสายพันธุ์ผึ้งในชุมชน เช่น ศึกษาประโยชน์และคุณสมบัติของน้ำผึ้ง ราคา เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาประกอบการสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างอัตลักษณ์ให้กับสบู่ น้ำผึ้ง เพื่อเพิ่มปริมาณการจำหน่ายให้มากขึ้นอีกทั้งเป็นการสร้างรายได้ให้คนในชุมชน โดยมีช่องทางการจำหน่ายสบู่ ได้แก่ 1) Online คือ Page Facebook (U2T For BCG ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา) 2) Off-line คือร้านค้าของคนในชุมชน ตลาดกรีน และตลาดนัดชุมชน) ทั้งนี้การทำมีต้นทุน เช่น 1) ค่าวัตถุดิบที่ใช้ผลิตสบู่ น้ำผึ้ง 2) ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด การออกแบบบรรจุภัณฑ์ 3) ค่าแรง 4) ต้นทุนการกระจายสินค้า (ค่าช่องทางการจัดจำหน่าย/ขนส่ง) โดยมีความมุ่งหวัง 1) จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ 2) จำนวนลูกค้าที่ซื้อซ้ำ และ 3) จำนวนยอดขายเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

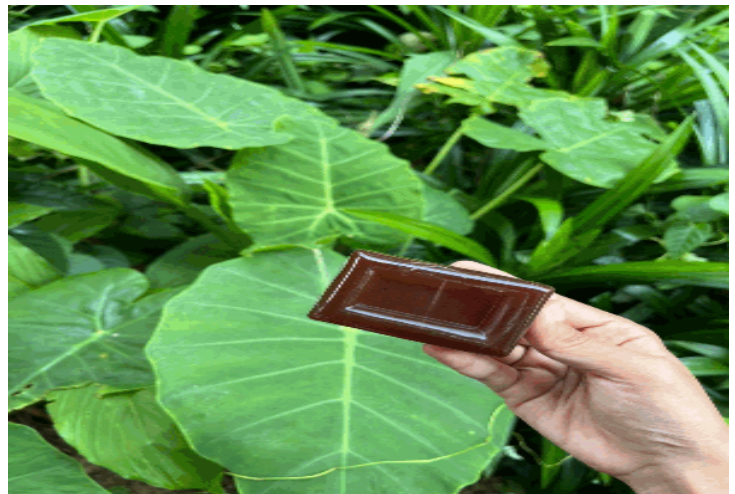
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65025770 : ตลาดกรีน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ท่าโพธิ์ อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี
7 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตลาดกรีน

รายละเอียด : สถานที่ที่เป็นตลาดสีเขียวในรูปแบบการรักโลก เน้นการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น กะลาและใบตอง เป็นต้น และเป็นตลาดในรูปแบบพหุวัฒนธรรม ซึ่งจะมีการแสดงพื้นบ้านเพื่อสร้างความบันเทิงให้แก่ผู้ที่มาใช้บริการด้วย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การวางแผนกลไกการจัดการขยะที่ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชน
เพจเฟซบุ๊ก (U2T For BCG ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา) วิดีโอแนะนำตลาด
หรือการประชาสัมพันธ์ กระจายข่าวผ่านช่องทางต่างๆ เช่น หอกระจายข่าว โบรชัวร์
บรรจุภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ กระดาษแบบหมุนเวียนหรือการใช้ถุงผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตลาดกรีน เป็นตลาดสีเขียว ในรูปแบบการรักโลก และเป็นตลาดในรูปแบบพหุวัฒนธรรม ซึ่งจะมีการแสดงพื้นบ้านเพื่อความบันเทิงให้แก่ผู้ที่มาใช้บริการด้วย (การใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น กะลา,ใบตอง) ตลาดกรีนที่นวัตกรจัดทำนั้น เนื่องจากมีปัญหาคือ ไม่เป็นที่รู้จักของผู้คนมากนัก รู้จักเฉพาะคนในพื้นที่ จึงทำให้ต้องการที่จะแก้ปัญหา คือ ช่วยกันประชาสัมพันธ์ทั้งในระบบออนไลน์และคนในพื้นที่ต้องช่วยกันเป็นกระบอกเสียงเพื่อให้ตลาดกรีนเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยตลาดกรีนมีผู้ใช้บริการเป็นประชาชนทั่วไป อายุ 20-45 ปี ทุกเพศวัย (ในชุมชน) โดยส่งเสริมเศรษฐกิจในชุมชน และการนำทรัพยากรในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด อีกทั้งเป็นการติดต่อสื่อสารกันภายในชุมชนอีกด้วย ทั้งนี้ การทำมีโครงสร้างต้นทุน กล่าวโดยสังเขป ได้แก่ 1) การปรับปรุงพื้นที่/ทัศนียภาพให้ดียิ่งขึ้น 2) ค่าใช้จ่ายด้านการประชาสัมพันธ์ (ป้ายเช็คอิน) โดยความมุ่งหวังของการจัดทำครั้งนี้คือมีผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้น 10%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65015999 : พัฒนาบรรจุภัณฑ์และเพิ่มรสชาติผลิตภัณฑ์กล้วยกรอบแก้ว วิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งสบายใจ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทุ่งหมอ อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนาบรรจุภัณฑ์และเพิ่มรสชาติผลิตภัณฑ์กล้วยกรอบแก้ว วิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งสบายใจ

รายละเอียด : กล้วยกรอบแก้วบ้านทุ่งสบายใจ : วัตถุดิบคือ กล้วย และผงปรุงรสเพิ่มรสชาติ ขนาด 50 กรัม ราคา 40 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงซีลลิ้น

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ พัฒนาบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจมากขึ้น เพิ่มช่องทางการจำหน่ายทั้งในพื้นที่ชุมชนมากขึ้น ทั้ง e-commerce platform และเพิ่มรสชาติให้มีความหลากหลายมากขึ้นทั้ง รสออริจินอล รสปาปริก้า และรสหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65016411 : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงตำมือ วิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งสบายใจ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ทุ่งหมอ อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงตำมือวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งสบายใจ

รายละเอียด : เครื่องแกงตำมือบ้านทุ่งสบายใจ : เครื่องแกง 2 แบบ คือเครื่องแกงผัดเผ็ด เครื่องแกงส้ม โดยมีวัตถุดิบในการทำคือ ตะไคร้ หอมแดง ขมิ้น กระเทียม พริก 100 กรัม 50 บาท บรรจุภัณฑ์ที่กระปุกพลาสติกปิดฝา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เครื่องแกงตำมือวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งสบายใจ เนื่องจากเกิดปัญหาบรรจุภัณฑ์ยังไม่มีความน่าสนใจ ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จัก และการจำหน่ายมีแค่ช่องทางเดียว จึงมีความสนใจที่จะออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจและมีมาตรฐานยิ่งขึ้น โฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ และสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ ได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65009602 : เด็กกะลา

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ปาดังเบซาร์ อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี
6 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เด็กกะลา

รายละเอียด : เด็กมะพร้าวที่นำกละมาแปรรูปเป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่า และความโดดเด่นให้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

เด็กกะลาเป็นเด็กที่ใช้กะลาซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนมาเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนักทั้งกับคนในชุมชนและนักท่องเที่ยว

นวัตกรรมจึงคิดพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นยิ่งขึ้นแต่ยังคงรักษาเอกลักษณ์ของการเป็นเด็กกะลาไว้ อีกทั้งเพิ่มช่องทางการขายทั้งในรูปแบบออฟไลน์จัดจำหน่ายตามร้านกาแฟ และร้านเบเกอรี่ ส่วนทางออนไลน์จัดจำหน่ายทางเพจ Facebook TikTok Instagram Shopee YouTube และช่องทางอื่น ๆ จัดทำโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายให้ดียิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล fan page บ้านเด็กกะลา

ใช้โปรแกรม Adobe Photoshop / Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ป่าดงเขารีย์ อ.สะเตา จ.สงขลา

บัญชี
6 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการท่องเที่ยวแบบวิถีป่าดงเขารีย์
รายละเอียด : แพคเกจท่องเที่ยวในแบบวิถีป่าดงเขารีย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ ไซนema โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์
สื่อในการประชาสัมพันธ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

นวัตกรรมชุมชน ได้จัดทำแผนธุรกิจการท่องเที่ยวตำบลป่าดงเขารีย์ขึ้น เนื่องจากสถานที่ท่องเที่ยวและผลิตภัณฑ์ของดีในตำบล ยังไม่ได้รับการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ จึงได้จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบออนไลน์ เช่น Social media (Facebook, Tik tok, Instagram, Line square, Qr coade) และรูปแบบออฟไลน์ เช่น ป้ายประชาสัมพันธ์, ป้ายบอกทาง รวมไปถึงการจัดทำโปรแกรมการท่องเที่ยวอย่างเต็มรูปแบบตามกลุ่มเป้าหมายต่างๆ อาทิ กลุ่มรักสุขภาพ กลุ่ม Adventure กลุ่มวัฒนธรรม ซึ่งในโปรแกรมจะสอดแทรกวิถีชีวิตและของดีในตำบลให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสวิถีชีวิตของคนในตำบล เพื่อเป็นการส่งเสริมอัตลักษณ์การท่องเที่ยวในพื้นที่ ควบคู่กับการส่งเสริมสิ่งแวดล้อม ก่อให้เกิดการกระจายรายได้สู่ตำบล สร้างงาน สร้างอาชีพที่เชื่อมโยงกับภาคการท่องเที่ยวและภาคเศรษฐกิจ

ดังนั้นจึงได้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของตำบลป่าดงเขารีย์เข้าสู่ระบบ BCG อย่างเต็มรูปแบบ เพราะเป็นตำบลเศรษฐกิจพิเศษของจังหวัดสงขลา มีทั้งตลาดสินค้าขนาดใหญ่ ผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นชื่อของตำบล การค้าระหว่างประเทศ รถไฟระหว่างประเทศ สถานที่ท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ สถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม สถานที่ท่องเที่ยวเชิงการเรียนรู้ การอยู่ด้วยกันของประชาชนในรูปแบบพหุวัฒนธรรม สามารถที่จะนำตำบลป่าดงเขารีย์ ไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจ BCG อย่างมีระบบและยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 120,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พังลา อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาต้มอบกรอบ
รายละเอียด : เป็นการนำปลามาแปรรูปโดยการอบกรอบและปรุงรสให้มีความน่าสนใจ และสามารถรับประทานได้ง่ายขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูป
อบกรอบ
อบด้วยความร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการที่จะต่อยอด พัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาต้ม เดิมทีปลาต้มจะอยู่ในรูปแบบแพ็คเกจจิ้งตั้งถุงซีลสุญญากาศ ทำให้สินค้าไม่ค่อยมีความน่าสนใจมากนัก และมีกลุ่มลูกค้าแค่บางกลุ่ม ที่สำคัญผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมบริโภคผลิตภัณฑ์ที่จำพวกขนมขบเคี้ยว กรอบกรอบ เคี้ยวเพลิน แต่ขนมประเภทดังกล่าวประกอบด้วยคาร์โบไฮเดรตและไขมันเป็นองค์ประกอบจึงให้พลังงานค่อนข้างสูงแต่มีคุณค่าทางโภชนาการต่ำ ทำให้เกิดปัญหาสุขภาพตามมาไม่ว่าจะเป็นโรคอ้วน น้ำหนักเกินหรือความดันโลหิตสูง ทางทีมนวัตกรรมชุมชนจึงอยากพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพและสร้างความแตกต่างจากสินค้าในตลาด สำหรับปลาต้มอบกรอบนั้นเป็นผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวเพื่อสุขภาพ มีกลิ่นและรสชาติที่ไม่รุนแรงเหมือนปลาต้ม สามารถพกพาได้สะดวกและรับประทานได้ง่าย มีโปรตีนสูงไขมันต่ำ จึงต้องการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ โดยการแปรรูปปรุงรสและเปลี่ยนแพ็คเกจจิ้งให้มีความโดดเด่น ทันสมัย รับประทานได้ง่ายขึ้น เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าและเพิ่มยอดขาย โดยจะขยายการตลาดและช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์เพิ่มขึ้น มาด้วย ไม่ว่าจะเป็น SHOPPY/LAZADA /FACEBOOK/LINE และ TIKTOK เพื่อต้องการเพิ่มยอดขายให้กับตัวสินค้าของชาวบ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027286 : ผลิตภัณฑ์เส้นพลาสติก

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.พังงา อ.สะเดา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกตำบลพังงา
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่สานจากเส้นพลาสติกให้เป็นของใช้ต่างๆ อาทิ กระเป๋า ตะกร้า ฝาชี ตะกร้าใส่ผ้า ที่ใส่แก้วน้ำ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของทีเอ็ม คือการต่อยอดผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติก ที่เดิมที ภายในชุมชนมีกลุ่มสตรี ได้ทำการจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกอยู่แล้ว ซึ่งทำมาในรูปแบบของใช้ต่างๆ อาทิ ตะกร้า ฝาชี ที่ใส่แก้วน้ำ แต่ยังคงมีความเบสิค และมีลวดลายที่ไม่หลากหลาย ทางทีมนวัตกรรมชุมชนจึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาในด้านของรูปทรง ลวดลาย และสีสันทัน รวมถึงต้องการให้สินค้ามีแบรนด์เป็นที่รู้จัก ซึ่งเมื่อมีการพัฒนาให้ทันเทรนของยุคสมัย กลุ่มเป้าหมายของเราจะเพิ่มขึ้นด้วย จากแค่ผู้สูงอายุ ก็จะมีกลุ่มคนวัยทำงานเพิ่มเข้ามา โดยจะมีการขยายการตลาด และช่องทางการขายออกไปจากเดิม เช่น เคยขายตามท้องตลาด งานโอท็อป ก็จะมีการเปลี่ยนไปขายในรูปแบบออนไลน์เพิ่มขึ้นมาด้วย ไม่ว่าจะเป็น SHOPPY/LAZADA /FACEBOOK/LINE และ TIKTOK เพื่อต้องการเพิ่มยอดขายให้กับตัวสินค้าของชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Reuse (การใช้ซ้ำ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,300

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

งานจักสานด้วยมือ
เพิ่มลวดลาย
เพิ่มรูปทรง

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65025742 : สัมแขกแช่อบจากแห้ง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.จะแหน อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
6 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สัมแขกแช่อบตากแห้ง

รายละเอียด : -ต้นทุนหลักของการผลิตสัมแขกสด 1 กิโลกรัม 10 บาท

05 : แผนธุรกิจ

จากที่ได้ลงพื้นที่ในการสอบถามความต้องการของคนในชุมชน พบว่า คนในชุมชนมีความต้องการในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่สัมแขก เนื่องจากปริมาณของสัมแขกในชุมชนมีจำนวนมาก ทำให้สัมแขกล้นตลาด ทั้งนี้ทางทีมงานและประชาชนในชุมชน เล็งเห็นถึงความสำคัญในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่สัมแขกแช่อบตากแห้ง ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของชุมชน และพัฒนาหลากหลายบรรจุภัณฑ์ให้น่าดึงดูดมากยิ่งขึ้น รวมทั้งสร้างช่องทางการตลาด ได้แก่ ออกบูธ ตลาดออนไลน์ (สร้างเพจของผลิตภัณฑ์ที่สัมแขกแช่อบตากแห้ง)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1 เครื่องอบแห้ง

2 โปรแกรมแคนวา (Canvas) ใช้สำหรับออกแบบฉลากสินค้าและจัดทำโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์

สัมพัทธ์

3 โปรแกรมไมโครซอฟออฟฟิศ (Microsoft office) ใช้สำหรับการคำนวณและจัดทำข้อมูล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.จะแหน อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี 5 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไอศกรีมเห็ด
รายละเอียด : -ต้นทุนหลักของการผลิตเห็ดนางฟ้า 1 กิโลกรัม 70 บาทเห็ดหูหนู 1 กิโลกรัม 100 บาท-ต้นทุนการกระจายสินค้าเข้าถึงแช่และถังปั่นไอศกรีม 500 บาท/วัน

05 : แผนธุรกิจ

จากที่ได้ลงพื้นที่ในการสอบถามความต้องการของคนในชุมชน พบว่า จากเดิมคนในชุมชนนี้ผลิตกันที่อยู่แล้ว คือ ไอศกรีมเห็ด แต่ทั้งนี้ยังไม่มียาลากและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งคนในชุมชนมีความต้องการในการพัฒนาและบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ไอศกรีมเห็ด เพื่อที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้ามากยิ่งขึ้น รวมทั้งสร้างช่องทางตลาด ได้แก่ ออกบูธ ตลาดออนไลน์ (สร้างเพจของผลิตภัณฑ์ไอศกรีมเห็ด)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไอศกรีมมีความแปลกใหม่
การใช้โปรแกรมแคนวา (Canvas) ในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีอายุในการเก็บรักษาได้นานมากกว่า 35 วัน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65015976 : โครงการน้ำผึ้งโพรง

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ธารคีรี อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งโพรง
รายละเอียด : พัฒนาแพคเกจของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดผู้ใช้/ลูกค้า น้ำผึ้งมีสรรพคุณ: ช่วยให้นอนหลับสบาย เป็นยาระบายอ่อนๆช่วยแก้ท้องผูก ช่วยให้เจริญอาหาร ลดอาการอักเสบของแผลช่วยให้แผลหายเร็ว บำรุงเลือด บำรุงสมอง น้ำผึ้งเป็นยาอายุวัฒนะ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาแพคเกจของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดผู้ใช้/ลูกค้า น้ำผึ้งมีสรรพคุณ: ช่วยให้นอนหลับสบาย เป็นยาระบายอ่อนๆช่วยแก้ท้องผูก ช่วยให้เจริญอาหาร ลดอาการอักเสบของแผลช่วยให้แผลหายเร็ว บำรุงเลือด บำรุงสมอง น้ำผึ้งเป็นยาอายุวัฒนะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า (Position Innovation)
อินเทอร์เน็ต ใช้ศึกษาในการพัฒนาสินค้าให้มีความทันสมัยเสมอ นวัตกรรมกระบวนการ (Process Innovation)
คอมพิวเตอร์ ใช้ในการออกแบบรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจัดอยู่ในนวัตกรรมกระบวนการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ธารคีรี อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ชั้นโง
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ชำระร่างกายน้ำผึ้งมีสรรพคุณ: น้ำผึ้งช่วยทำให้ผิวชุ่มชื้น ด้านการ
อักเสบ ช่วยสมานแผล ช่วยลดริ้วรอย และยังมีส่วนผสมของขมิ้น ทำให้ผิวกระจ่างใส

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อผลิตภัณฑ์ สบู่ชั้นโง
รายละเอียดสินค้า ผลิตภัณฑ์ชำระร่างกาย
น้ำผึ้งมีสรรพคุณ: น้ำผึ้งช่วยทำให้ผิวชุ่มชื้น ด้านการอักเสบ ช่วยสมานแผล ช่วยลดริ้วรอย
และยังมีส่วนผสมของขมิ้น ทำให้ผิวกระจ่างใส
สถานะ-ผลิตภัณฑ์ ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
ราคาขาย(ต่อชิ้น) 49 บาทต่อชิ้น
ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ก็ขึ้น -

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Remanufacture (การผลิตใหม่)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ภูมิปัญญาท้องถิ่น
สื่อโซเชียลมีเดียหรืออินเทอร์เน็ต ใช้ศึกษาในการพัฒนาสินค้าให้มีความทันสมัย ซึ่งจัดอยู่
ในนวัตกรรมกระบวนการ (Process Innovation)
คอมพิวเตอร์ ใช้ในการออกแบบรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจัดอยู่ในนวัตกรรมกระบวนการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65016769 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมจากใบกาแพ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านโหนด อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อมจากใบกาแพ
รายละเอียด : ผ้ามัดย้อมจากใบกาแพ เป็นการต่อยอดผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปกาแพสะบ้าย้อย เนื่องจากพื้นที่ตำบลบ้านโหนด เป็นตำบลที่ขึ้นชื่อเรื่องจุดกำเนิดกาแพโรบัสต้า ต้นแรกของประเทศไทย ซึ่งสามารถนำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้น้ำยาสีกันสีตก (Sodium Silicate) ในการช่วยป้องกันสีตก โดยช่วยยึดอนุภาคของสีกับเส้นใยเสริมประสิทธิภาพ ในการยัดเกาะของสีได้เป็นอย่างดี
ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fanpage U2T ตำบลบ้านโหนด อำเภอสะบ้าย้อย จังหวัดสงขลา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1.เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางในการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้
- เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจ
แนวคิดธุรกิจ
ตำบลบ้านโหนด มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปกาแพโรบัสต้า ซึ่งได้มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิดจากผลกาแพและต้นกาแพ
สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
ผ้ามัดย้อมจากใบกาแพ เป็นการนำกาแพที่ได้จากการตัดแต่งกิ่งมาเป็นสีผ้ามัดย้อม เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและสร้างรายได้เพิ่มขึ้นในชุมชน
2.การวิจัยตลาด (Market analysis)
จากการวิเคราะห์เรื่องการขายสามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์และออฟไลน์ โดยมีการประชาสัมพันธ์ในพื้นที่ตำบลบ้านโหนด หรือพื้นที่ใกล้เคียงอื่น ๆ นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น แฟนเพจเฟซบุ๊ก อินสตาแกรม ติ๊กต็อก เป็นต้น
3.รายละเอียดองค์กรและการจัดการ (Organization and management)
มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมนวัตกรรมตำบลกับกลุ่มวิสาหกิจแปรรูปกาแพอำเภอสะบ้าย้อย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65016850 : โครงการชุมชนท่องเที่ยวไรบัสต้า นวัตวิถี

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านโหนด อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไรบัสต้า นวัตวิถี
รายละเอียด : โครงการชุมชนท่องเที่ยวไรบัสต้าเชิงนวัตวิถี เป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรในพื้นที่ตำบลบ้านโหนด ที่เน้นเกี่ยวกับการสร้างทางเลือกในการพัฒนาในประเด็นการท่องเที่ยวที่ให้คุณในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมและได้รับประโยชน์จากการท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Canva ในการตัดต่อวิดีโอ
ใช้โปรแกรม Google sheets ในการออกแบบเว็บไซต์นำเสนอแหล่งท่องเที่ยว
ใช้โปรแกรม Adobe Photoshop

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1.เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้
แนวคิดธุรกิจ
ตำบลบ้านโหนด มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ และมีแหล่งท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติที่หลากหลาย เช่น น้ำตกพระไม้ไฟ (เวพูน) ทุ่งนากอแระ โรงเรียนชางาหวิน โรงเรียนกาแปงไรบัสต้า จุดเช็คอินไรบัสต้าต้นแรกของประเทศไทย
สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรในพื้นที่ตำบลบ้านโหนด ที่เน้นเกี่ยวกับการสร้างทางเลือกในการพัฒนาในประเด็นการท่องเที่ยวที่ให้คุณในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมและได้รับประโยชน์จากการท่องเที่ยว และมีบทบาทในการกำหนดทิศทางการพัฒนาเป็นการปรับใช้ด้านของการท่องเที่ยว คือ การประยุกต์เอาเทคโนโลยีมาใช้เพื่อรองรับให้การท่องเที่ยวให้มีความน่าสนใจ สมบูรณ์มากขึ้น โดยการลงมือปฏิบัติจริงของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทางกลุ่มได้กำหนด
2. การวิจัยตลาด
จากการวิเคราะห์สามารถประชาสัมพันธ์ได้สองช่องทาง ได้แก่ ออนไลน์และออนไลน์ มี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เป็ยน อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเส้นทอดกรอบเครื่อง (Crispy Banana)
รายละเอียด : กล้วยเส้นทอดกรอบเครื่องบรรจุอยู่ในซองพลาสติกภายใต้แบรนด์ กล้วยเส้นทอดกรอบเครื่อง (Crispy Banana) 1 ซอง มีน้ำหนักสุทธิ 100 กรัม ราคา 35 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมในการผลิตและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความกรอบและยืดอายุได้นานยิ่งขึ้น
เทคโนโลยี Microsoft office ในการคำนวณต้นทุน-กำไร งบประมาณต่างๆ
ใช้โปรแกรม canva ในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ และช่องทางสื่อออนไลน์ในการจัดจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยถือเป็นผลไม้ของประเทศไทยชนิดหนึ่ง ที่มีประโยชน์ที่ทุกส่วนของต้นมากมายหลายประการ ไม่ว่าจะเป็น ลำต้น ปลีกล้วย ผล หรือแม้กระทั่งใบก็สามารถนำมาใช้ได้ทั้งสิ้น จึงทำให้เกษตรกร หรือชาวบ้านในชุมชนทั่วภูมิภาคจึงเลือกปลูกกล้วยกันเป็นจำนวนมาก อีกทั้งกล้วยยังเป็นผลไม้ที่ชาวบ้าน ในตำบลเป็ยนยังให้ความนิยมปลูกกล้วยเพื่อนำมาจำหน่ายเช่นกัน ดังนั้นนวัตกรรมชุมชนตำบลเป็ยน จึงเห็น ความสำคัญของการนำพืชที่ปลูกในชุมชนมาต่อยอด แปรรูปในรูปแบบใหม่แตกต่างจากเดิม โดยเลือกการ ทำกล้วยเส้นทอดกรอบ เป็นการดึงศักยภาพของชาวบ้านในชุมชนที่มีอยู่และพัฒนารสชาติให้มีความ หลากหลาย โดดเด่นเพื่อสร้างเอกลักษณ์ในตัวผลิตภัณฑ์ ให้กลายเป็นที่รู้จักและเป็นเส้นทางการสร้าง รายได้ให้แก่ชาวบ้านในชุมชนอีกด้วย
ช่องทางการนำเสนองาน/การขายตลาด
การเริ่มทำให้สินค้ากลายเป็นที่รู้จัก จุดเด่นมาจากรสชาติที่อร่อย มีความหลากหลาย สะดวกกินง่าย เหมาะสมกับทุกเพศ ทุกวัย โดยการเริ่มขายสินค้าผ่านร้านค้า กลุ่มวิสาหกิจในเขตชุมชน ตำบล อำเภอ ก่อน และขยายตลาดสู่โลกออนไลน์ตามแพลตฟอร์มต่าง ๆ ให้กลายเป็นที่รู้จัก
Place:
- ร้านค้าในชุมชน
- ช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65031375 : โครงการนวัตกรรมขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.เป็ยน อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์จากส้มแขก (Garcinia Products)
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากส้มแขกบรรจุในกระปุก /ซอง ภายใต้แบรนด์ Garcinia Products 1 กล่อง/ซอง มีน้ำหนัก 200 กรัม ราคา 59 บาท

05 : แผนธุรกิจ

นวัตกรรมชุมชนจึงเห็นความสำคัญในการแปรรูปผลส้มแขกให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ สร้างรายได้ให้แก่ชุมชนดังนั้นจึงต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าบรรจุภัณฑ์ส้มแขก ได้แก่ น้ำส้มแขก น้ำพริกส้มแขกชนิดผงเพื่อยกระดับไปฐานลูกค้าที่กว้างขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์
โปรแกรม canva ในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ และช่องทางสื่อออนไลน์ในการจัดจำหน่ายสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.สะบ้าย้อย อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี
6 คน

ประชาชน
4 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มแขกสูตรเข้มข้น
รายละเอียด : เป็นการนำเอาผลิตภัณฑ์น้ำส้มแขกเดิมที่มีอยู่แล้วมาผสมกับกาแฟ เพื่อให้ได้ความแปลกใหม่ในด้านรสชาติ และเพื่อให้ได้กาแฟสูตรเข้มข้น เพิ่มมูลค่าของสินค้าให้สูงขึ้น และยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ เนื่องจากการผสมผสานระหว่างน้ำส้มแขกกับกาแฟและชา

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำเอาผลิตภัณฑ์น้ำส้มแขกเดิมที่มีอยู่แล้วมาผสมกับกาแฟ เพื่อให้ได้ความแปลกใหม่ในด้านรสชาติ และเพื่อให้ได้กาแฟสูตรเข้มข้น เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้สูงขึ้น เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่และให้เป็นที่รู้จักของคนหมู่มาก เน้นการส่งออกในอนาคตไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้า และส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำ BCG Model ใช้การพัฒนาผลิตภัณฑ์
ใช้เทคโนโลยีในการเป็นสื่อ ประชาสัมพันธ์การตลาด
ใช้กระบวนการเทคโนโลยีในการผลิต

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 94,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65015978 : เส้นทางแห่งจินตนาการ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.สะบ้าย้อย อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางแห่งจินตนาการ
รายละเอียด : เป็นการสร้างและต่อยอดพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลสะบ้าย้อยเป็นการท่องเที่ยวเชิงชมรูปภาพบนผนัง

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการสร้างสถานที่ท่องเที่ยวที่มีอยู่เดิมในตำบลลดจุดจนพัฒนาต่อยอดรูปภาพต่างๆที่มีอยู่บนผนังกำแพงในพื้นที่ให้เป็นที่รู้จักถึงคนในพื้นที่คนนอกพื้นที่เพื่อที่จะเป็นการเชิญชวนมาท่องเที่ยวในพื้นที่มาถ่ายภาพชมภาพอย่างมีความเพลิดเพลิน สนุกสนาน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีความเป็นจริงเสมือน (VR)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์
ใช้เทคโนโลยีศิลปะเพื่อสร้างรายได้
ใช้เทคโนโลยีในการตลาดและการบริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 43,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ป่าขาด อ.สิงหนคร จ.สงขลา

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์จากเปลือกตาลโตนด
รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์จากเปลือกตาลโตนดเป็นทรัพยากรเหลือใช้ในชุมชน ช่วยในการเจริญเติบโตของการทำการเกษตร ซึ่งจะขายในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาด เพื่อเป็นการลดต้นทุนของเกษตรกรอีกด้วย

05 : แผนธุรกิจ

เป็นธุรกิจภายในชุมชน ซึ่งนำทรัพยากรที่มีอยู่มากในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้า อีกทั้งยังสร้างรายได้ให้กับประชาชนในชุมชนได้มีรายได้ครัวเรือนเพิ่มมากขึ้น เพื่อยกระดับความเป็นอยู่ให้ดียิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการคิดค้นสูตรปุ๋ยหมักโดยปราชญ์ชาวบ้าน
เป็นการนำทรัพยากรที่มีอยู่มากภายในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมด้านการเกษตรให้กับเกษตรกรในชุมชนตำบลป่าขาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65011971 : พัฒนาระบบธุรกิจที่ ลูกลูกตาลโตนดเชื่อม

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ป่าขาด อ.สิงหนคร จ.สงขลา

บัญชี
6 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนาระบบธุรกิจที่ลูกลูกตาลโตนดเชื่อม
รายละเอียด : เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่ม และสร้างเอกลักษณ์ให้กับสินค้าที่ยังขาดการพัฒนา
ธุรกิจกันเพื่อจัดจำหน่าย โดยเป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ร่วมกับสิ่งที่มีภายในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการต่อยอดผลิตภัณฑ์ที่มีขายอยู่เป็นจำนวนมากภายในชุมชน นำมาพัฒนาระบบธุรกิจ
เพื่อสร้างเอกลักษณ์ให้เป็นที่รู้จักให้มากขึ้น โดยเป็นการนำใบตาลโตนดมาสานเป็นกระเช้าเป็น
ภาชนะใส่เพื่อจำหน่าย เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าเพิ่มยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบธุรกิจกัน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาธุรกิจกัน
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาตราธุรกิจกันที่บ่งบอกถึงเอกลักษณ์ของตำบลป่าขาด
นำใบตาลมาสานเป็นกระเช้า
พัฒนาภาชนะของจาวตาลเชื่อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65012082 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลอ้อยไร้มะพร้าว

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ม่วงงาม อ.สิงหนคร จ.สงขลา

บัณฑิต 6 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลอ้อยไร้มะพร้าว

รายละเอียด : น้ำตาลอ้อยไร้มะพร้าวด้วยความหวานหอมนี้ทำมาจากน้ำอ้อยล้วนน้ำตาลอ้อยจะออกสีเหลืองสวย ไม่เป็นสีเข้มจัด กลิ่นหอมหวานน้ำอ้อย จึงเป็นที่นิยมนำไปทำอาหารและขนมพื้นบ้าน

05 : แผนธุรกิจ

SOLUTION

- แปรรูปจากน้ำตาลอ้อยสดเป็นไซรัป
- UNIQUE VALUE PROPOSITION :
 - น้ำตาลอ้อยไร้มะพร้าวเป็นน้ำตาลที่ได้มาจากอ้อยสดธรรมชาติ100%ไม่ใส่สารกันเสีย ผลิตจากวัตถุดิบในท้องถิ่น
 - ผลิตภัณฑ์เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปจากน้ำตาลอ้อยเป็นไซรัป

สร้างแบรนด์ให้กับผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบโลโก้

พัฒนาสูตรไซรัปของอ้อยแต่ละชนิด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65029150 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ข้าวสังข์หยด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.ม่วงงาม อ.สิงหนคร จ.สงขลา

บัณฑิต 6 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสังข์หยดไร้แม่พยอม
รายละเอียด : มีลักษณะพิเศษของข้าวสังข์หยด คือ ข้าวกล้องมีสีแดงเข้ม นิยมบริโภคในรูปแบบข้าวซ้อมมือ จมูกข้าว เป็นข้าวที่มีคุณค่าทางอาหารสูง พันธุ์ข้าวสังข์หยดถูกเก็บรักษาไว้โดยวัฒนธรรมและภูมิปัญญาของชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์
ใช้วัตถุดิบที่ได้มาจากธรรมชาติในท้องถิ่นมาผลิตเป็นบรรจุภัณฑ์
ขยายตลาดทั้งonline,offline

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

PROBLEM
- เนื่องจากบรรจุภัณฑ์เดิมเป็นการใช้ถุงพลาสติกธรรมดาจึงทำให้เป็นที่ไม่สนใจของผู้ซื้อ
SOLUTION
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ข้าวสังข์หยดโดยการออกแบบแบรนด์และโลโก้
UNIQUE VALUE PROPOSITION :
- เป็นข้าวที่ได้รับความนิยมจากคนในพื้นที่และมีคุณค่าต่อสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004448 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไข่เค็มพอก

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.วัดขุ่น อ.สิงหนคร จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
2 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มพอก
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านในชุมชน โดยไม่ได้ใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีใดๆ ในการผลิต แต่ในการพัฒนาจะเน้นการพัฒนาสินค้าและ การเพิ่มช่องทางการจำหน่าย การโปรโมทผ่านสื่อโซเชียลออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชนไข่เค็มพอกปารัตริ เกิดจากการรวมกลุ่มในชุมชนเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ไข่เค็มพอกขึ้นมา เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านในชุมชน โดยการมีพ่อค้าแม่ค้าคนกลางมารับซื้อสินค้าไปขายในตลาด เป้าหมายของนวัตกรรมคือ ส่งเสริมยกระดับสินค้าให้มีคุณภาพ เพิ่มช่องทางการขายสินค้าทางสื่อโซเชียลออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
อบสม BCG Learning

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65016367 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้ครอบครัวและบรรจุภัณฑ์

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.วัดขุ่น อ.สิงหนคร จ.สงขลา

บัญชี
5 คน

ประชาชน
2 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้ครอบครัว

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านในชุมชน โดยไม่ได้ใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีใดๆในการผลิต แต่ในการพัฒนานี้ จะเน้นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้า การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและการโปรโมทผ่านสื่อโซเชียลออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชนไม้ครอบครัว เกิดจากการรวมกลุ่มในชุมชนเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ไม้ครอบครัวขึ้นมา เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านในชุมชน โดยการมีพ่อค้าแม่ค้าคนกลางมารับซื้อสินค้าไปขายในตลาด เป้าหมายของนวัตกรรมคือ ส่งเสริมยกระดับสินค้าให้มีคุณภาพ เพิ่มช่องทางการขายสินค้าทางสื่อโซเชียลออนไลน์ ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพในการทำบรรจุภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

อบสม BCG Learning

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021196 : ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงทำจิ้น (ตำบน้ำน้อย)

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.น้ำน้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 2 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงทำจิ้น
รายละเอียด : ปรับปรุงผลิตภัณฑ์เครื่องแกงให้สามารถยืดอายุการใช้งานได้นานขึ้นและอยู่ในรูปแบบที่ใช้งานได้ง่ายและสะดวกขึ้น เช่น การนำมาเป็นก้อนเครื่องแกง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงทำจิ้น โดยมีการนำวัตถุดิบในการทำเครื่องแกงมาจากชาวบ้านในชุมชน มีเครื่องแกงกะทิ แกงเผ็ด แกงคั่ว แกงส้ม และแกงโตปลา ซึ่งจะนำมาพัฒนาต่อยอดในรูปแบบของการทำเป็นแบบแห้ง หรือแบบผง เพื่อที่จะให้มีความสะดวก ง่ายต่อการปรุงรสอาหารของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อแพลตฟอร์มอื่น ๆ เพื่อขยายฐานการตลาด
ส่งเสริมการเข้าถึงสื่อออนไลน์ช่องทางอื่นๆมากยิ่งขึ้น
อบรมการพัฒนาเพจเฟสบุ๊คมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65029193 : การท่องเที่ยวที่น่าสนใจ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.น้ำน้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 2 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : One day trip with namnoi
รายละเอียด : จัดเป็นทริปท่องเที่ยววันกับชุมชนน้ำน้อยที่พานักท่องเที่ยวไปพบกับหลากหลายมิติของตำบลทั้งในทางประวัติศาสตร์ และการสัมผัสวิถีชีวิตการทำผลิตภัณฑ์ต่างๆที่สำคัญของตำบล รวมถึงรับประทานอาหารที่เกิดการเครื่องแกงที่มีสูตรพิเศษโดดเด่นของชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ แหล่งท่องเที่ยวในตำบลน้ำน้อย
ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบโปสเตอร์โปรโมทแหล่งท่องเที่ยวในตำบลน้ำน้อย (ใช้โปรแกรม Canva)
ใช้เทคโนโลยีในการตัดต่อวิดีโอแนะนำแหล่งท่องเที่ยวในตำบลน้ำน้อย (ใช้โปรแกรม Sony

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลน้ำน้อยเป็นตำบลเล็กๆที่เต็มไปด้วยประวัติศาสตร์ ภูมิปัญญาท้องถิ่นอีกมากมาย ทางนวัตกรรมได้มีการลงสำรวจกายสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เช่น โรงกระเบื้องดินเผา การทำศาลาจากไม้ไผ่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเครื่องแกงบ้านท่าจีน และสวนกระถ่อน เป็นต้น เพื่อนำมาพัฒนาต่อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

BUSINESS MODEL โมเดลธุรกิจ				
ที่มาของวัตถุดิบ ผลิตภัณฑ์/บริการ	ผลิตภัณฑ์/บริการของ คู่แข่ง	ขายที่ไหน?	ช่องทางการจำหน่าย/การตลาด	แผนการพัฒนา ผลิตภัณฑ์/บริการ
เนื่องจากตำบลน้ำน้อยมีวิถีชีวิตที่หลากหลาย จึงมีความคิดที่จะพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ๆขึ้นมา	1.เรือบริการทำกระเบื้องดินเผา 2.การเลี้ยงผึ้งโพรง 3.วิสาหกิจชุมชนเครื่องแกงบ้านท่าจีน 4.เรียนรู้การทำศาลาจากไม้ไผ่ 5.ดูวง Trail ณ โรงเรียนศรีจะฮัก	1.ชาวบ้านในชุมชน 2.บุคคลภายนอกที่มีความสนใจ	1.ผ่านเพจ Facebook, Tiktok 2.การทำวิดีโอแนะนำแหล่งท่องเที่ยว	การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน โดยการจัดทริป 1 วัน ในตำบลน้ำน้อย เรียนรู้วิถีชีวิตการทำกระเบื้องดินเผา การเลี้ยงผึ้งโพรง วิสาหกิจชุมชนเครื่องแกง เรียนรู้การทำศาลาจากไม้ไผ่
จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ ด้วยเส้นทางท่องเที่ยวและสายอยู่ที่ใกล้กับชุมชน สร้างรายได้กับชาวบ้าน และชุมชน อีกทั้งยังเป็นแหล่งเรียนรู้ให้กับบุคคลภายนอกอีกด้วย		วิธีการสร้างรายได้ โดยจัดมีการจัดทริป 1 วัน โดยจะมีรถเก็บเงิน เพื่อเป็นการร่วมหารูปและท่องเที่ยวในชุมชน และให้สำหรับให้ดูชุมชนอีกด้วย		



PS65015409 : ปุ๋ยหมักชีวภาพ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านพรุ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

บัญชี
7 คน

ประชาชน
3 คน

อาจารย์
4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักชีวภาพ วัสดุวงศ์ประดิษฐ์
รายละเอียด : ปุ๋ยหมักชีวภาพ นำหมักชีวภาพ และดินปลูก ผลิตขึ้นโดยกลุ่มชาวบ้าน โดยริเริ่มมาจากเจ้าอาวาสวัดชีวงศประดิษฐ์ ผลิตกันที่ทั้ง 3 มีคุณสมบัติทางการเกษตร นอกจากนี้หมักชีวภาพยังสามารถนำมาใช้เป็นน้ำยาอเนกประสงค์ในการทำความสะอาดบ้าน และยังสามารถขจัดคราบสกปรก

05 : แผนธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจที่มีความล้าสมัยและไม่คงทน ทำให้ไม่ได้รับความสนใจจากลูกค้า ทางทีมจึงได้มีการเข้าไปปรับปรุงธุรกิจที่มีความทันสมัยและคงทนมากขึ้น เพื่อเพิ่มจุดเด่นและสร้างเอกลักษณ์ให้แก่ผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น รวมทั้งยังเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,100

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีสร้างแบรนด์/ออกแบบการผลิต
ใช้เทคโนโลยีในการจัดจำหน่าย เช่น การเผยแพร่ ช่องทางการสั่งซื้อ ช่องทางการชำระเงิน
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019918 : 2.1 ชื่อยี่ห้อ (Brand)

วุ้นแพนซี

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.บ้านพรุ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

บัญชี 7 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วุ้นแพนซี
รายละเอียด : วุ้นแพนซี ถูกพัฒนาขึ้นมาจากการทำวัจนกะทิธรรมดาเพื่อให้ความหลากหลาย ทั้งในเรื่องรสชาติ รวมไปถึงรูปร่างหน้าตาของวุ้น เพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของลูกค้า และเพิ่มกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายช่วงวัย

05 : แผนธุรกิจ

วุ้นแพนซีเกิดจากการพัฒนาจากการทำวัจนกะทิธรรมดา ๆ ให้ดูมีความน่าสนใจ มีรสชาติและรูปลักษณ์ที่หลากหลาย เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับวุ้น และเป็นการเสาะหากลุ่มผู้บริโภคที่หลากหลายมากกว่าเดิม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำผลผลิตทางในชุมชนมาพัฒนาเพื่อตอบสนองโมเดล BCG
การใช้เทคโนโลยีสำหรับการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
ใช้เทคโนโลยีในการจัดจำหน่าย เช่น การเผยแพร่ ช่องทางการสั่งซื้อ ช่องทางการชำระเงิน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,995

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65021508 : หาดใหญ่อะไรดี

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แฟนเพจ หาดใหญ่อะไรดี (Hatyai All Life)
รายละเอียด : จัดทำสื่อวิดีโอ รูปภาพ บทความ ขยายแพ็คเกจท่องเที่ยว โดยการเล่าเรื่องแบ่งตามหมวดหมู่การบริการ เช่น สถานที่ท่องเที่ยวเพื่อเสริมความมงคลให้ชีวิตในด้านต่างๆ อาหารมงคลและของอร่อยทั่วเมืองหาดใหญ่ ขนส่งมวลชนในแต่ละสาย เพื่อเป็นการดึงดูดให้นักท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แฟนเพจ
ควิอาร์โค้ด
นวัตกรรมการจัดโซนพื้นที่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยหาดใหญ่เป็นเมืองที่รวมผู้คนหลากหลายเชื้อชาติ ศาสนา วัฒนธรรม แผนธุรกิจการสร้างแฟนเพจ หาดใหญ่อะไรดี (Hatyai All Life) เรามีแนวคิดที่จะดึงเอกลักษณ์ของเมืองหาดใหญ่มานำเสนอให้นักท่องเที่ยวและประชาชนได้เห็นและเกิดแรงจูงใจในการอยากมาเที่ยวหาดใหญ่โดยการจัดเป็นหมวดหมู่ เช่น พักที่ร้านขายของมงคลในหาดใหญ่ ร้านอาหารมงคลในหาดใหญ่ สถานที่มุดตูลูในด้านต่างๆในหาดใหญ่ และมีช่องทางให้นักท่องเที่ยวได้เลือกซื้อแพ็คเกจการท่องเที่ยวเมืองตามความสนใจ โดยเราจะใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์มเฟซบุ๊ก โดยการสร้างสื่อ วิดีโอ รูปภาพ และบทความในการเล่าเพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยว ซึ่งเมื่อนักท่องเที่ยวเกิดความสนใจและต้องการที่จะมาท่องเที่ยวจะทำให้ประชาชนในเมืองหาดใหญ่ได้รับรายได้จากการเข้ามาของนักท่องเที่ยว ซึ่งเป็นเป้าหมายหลักของทางทีมเรา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65027611 : หาดใหญ่อะไรดี

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หาดใหญ่ตุ๋นยาจีน

รายละเอียด : เครื่องยาจีนที่มีฤทธิ์รักษาตามกลุ่มโรคต่างๆดังนี้ 1. โรคความดันโลหิตสูง 2. โรคเบาหวาน 3. โรคไขมันในเส้นเลือด

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยหาดใหญ่มีร้านขายตุ๋นยาจีนที่ได้รับความนิยมอยู่มากแต่บรรจุภัณฑ์ที่นำมาห่อตัวยาไม่ได้มาตรฐานอีกทั้งยังขาดวิธีการต้มยาที่ชัดเจนและไม่สามารถวัดปริมาณได้ และยากต่อการบริโภค ทางทีมจึงมีไอเดียที่จะพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและเพื่อความสะดวกในการบริโภค ซึ่งตัวยาก็เรานำมาบรรจุลงแพคเกจเราจะเจาะจงไปสามกลุ่มโรคคือ เบาหวาน ความดันโลหิตสูงและไขมันในเส้นเลือดเพราะเป็นโรคที่คนไทยเป็นกันจำนวนมาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถนอมอาหาร

วิธีการปรุงยา

ออกแบบการทำบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG