



U2T for BCG Snapshot

ภาคใต้

จังหวัดระนอง





สารบัญ

1. สารความยินยอมจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดระนอง	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-59



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

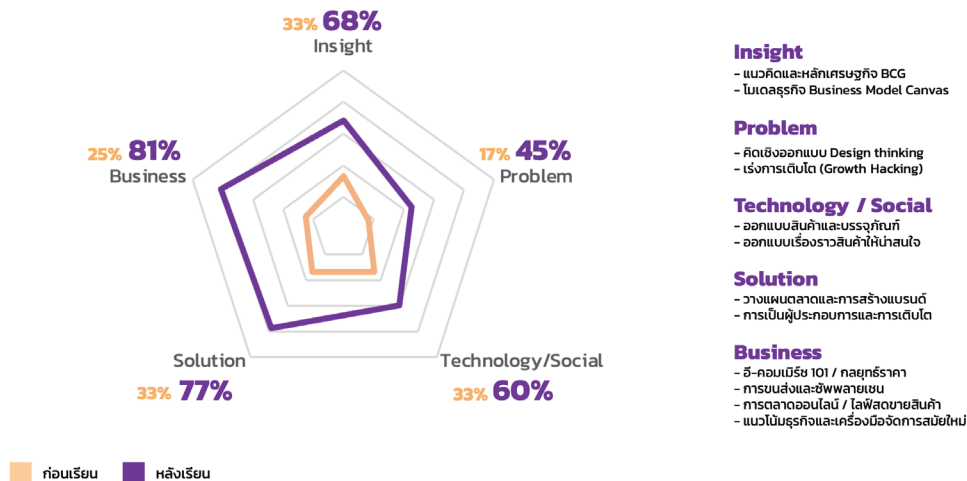
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทิวสเด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

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

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

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

ผลิตภัณฑ์อาหารปรุงรสจากปลาและกบ
เพื่อสุขภาพและรสชาติที่ดี

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน
และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

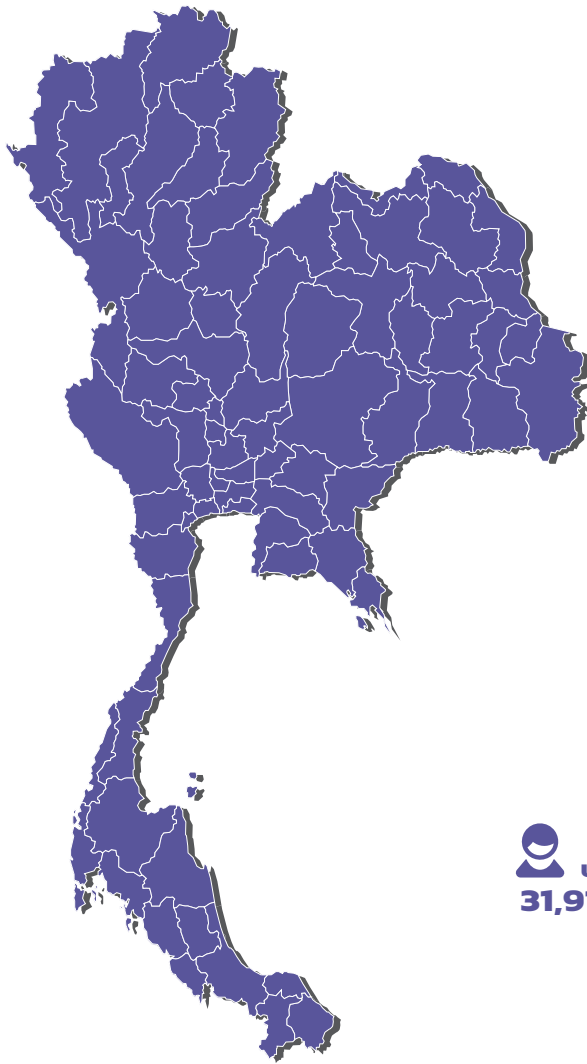
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มี
- ผลกระทบทางด้านมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

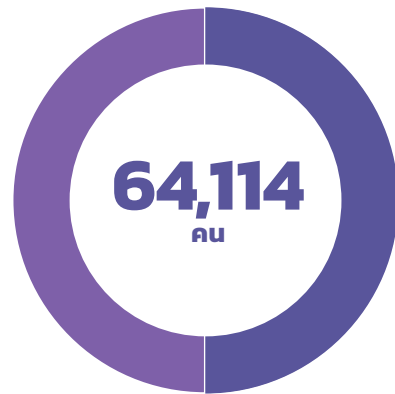


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



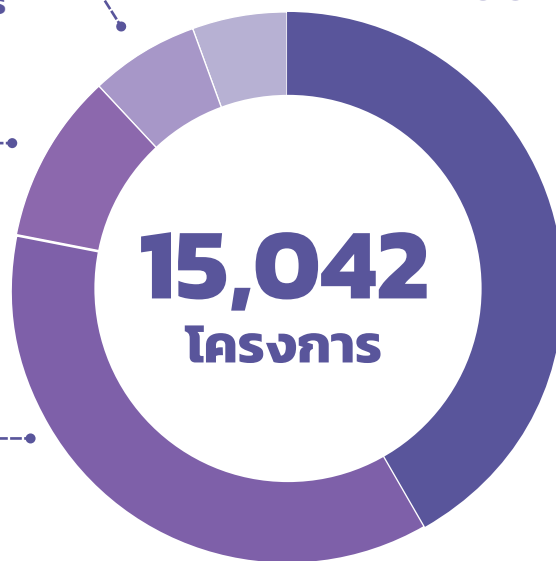
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



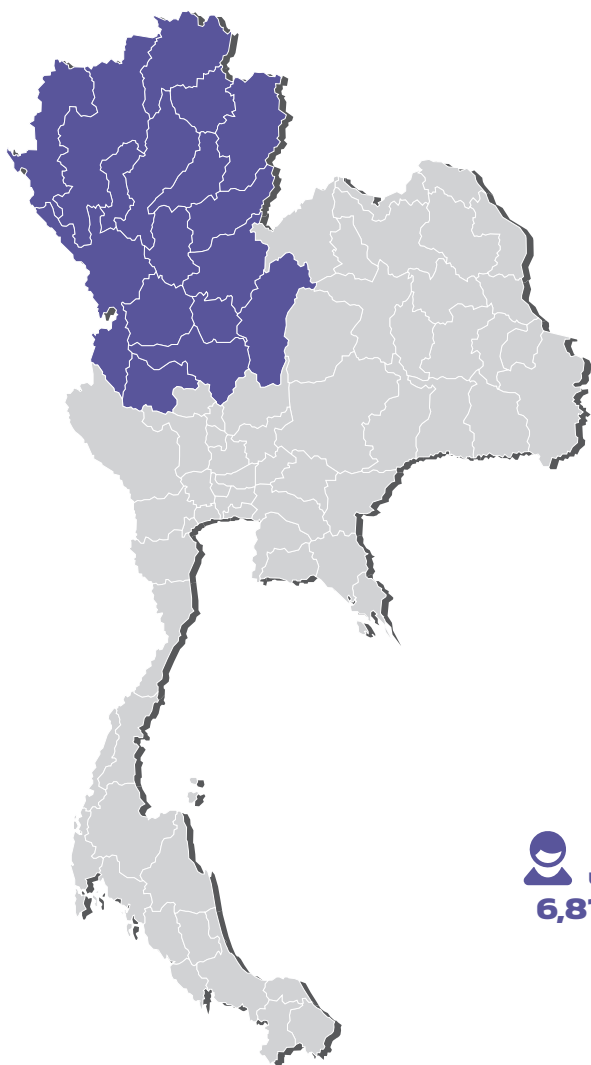
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



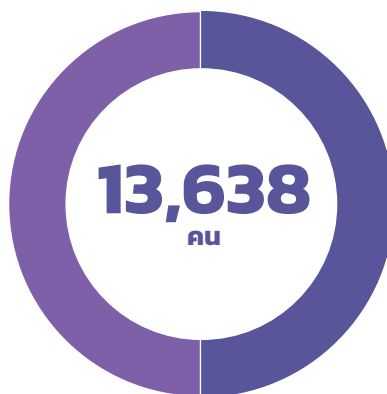
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



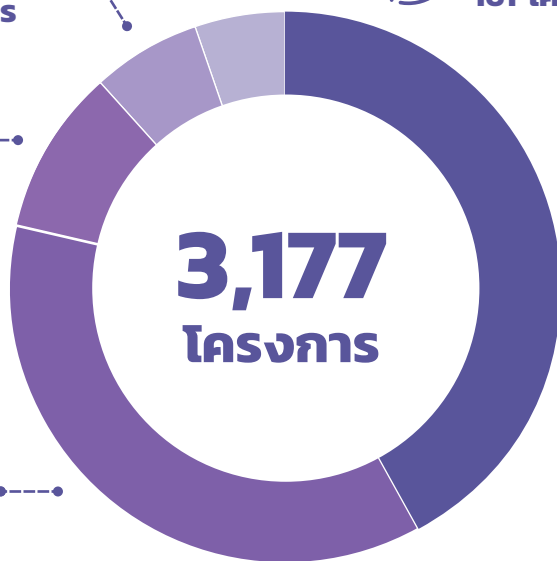
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



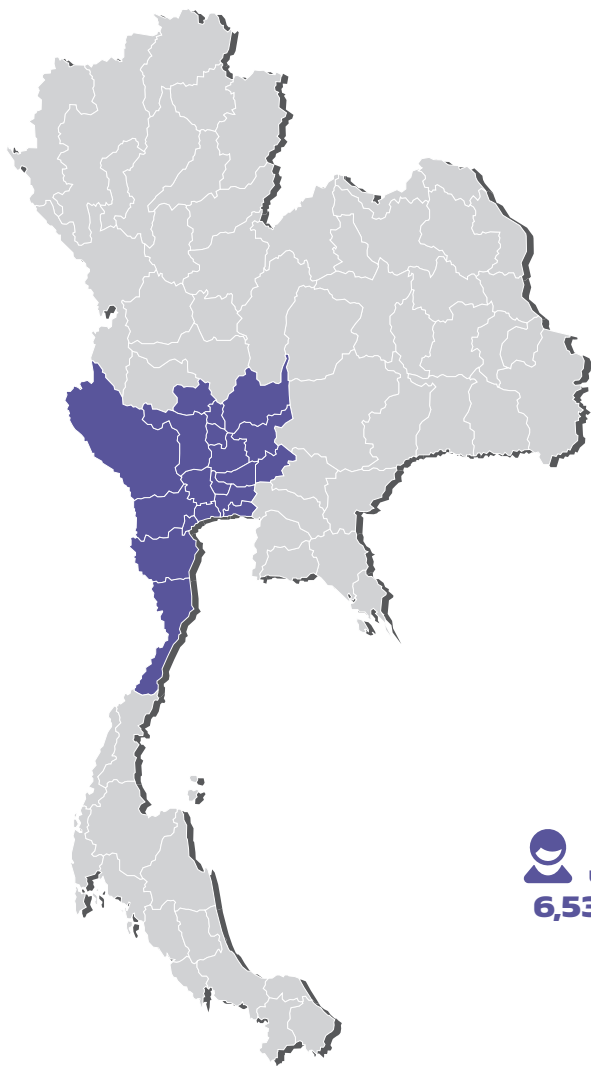
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



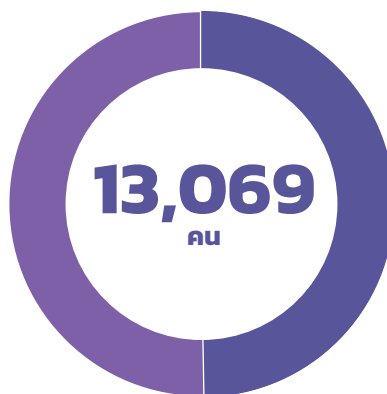
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



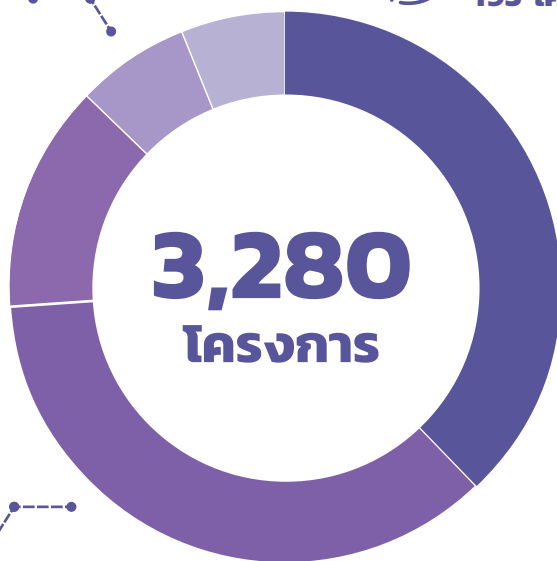
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



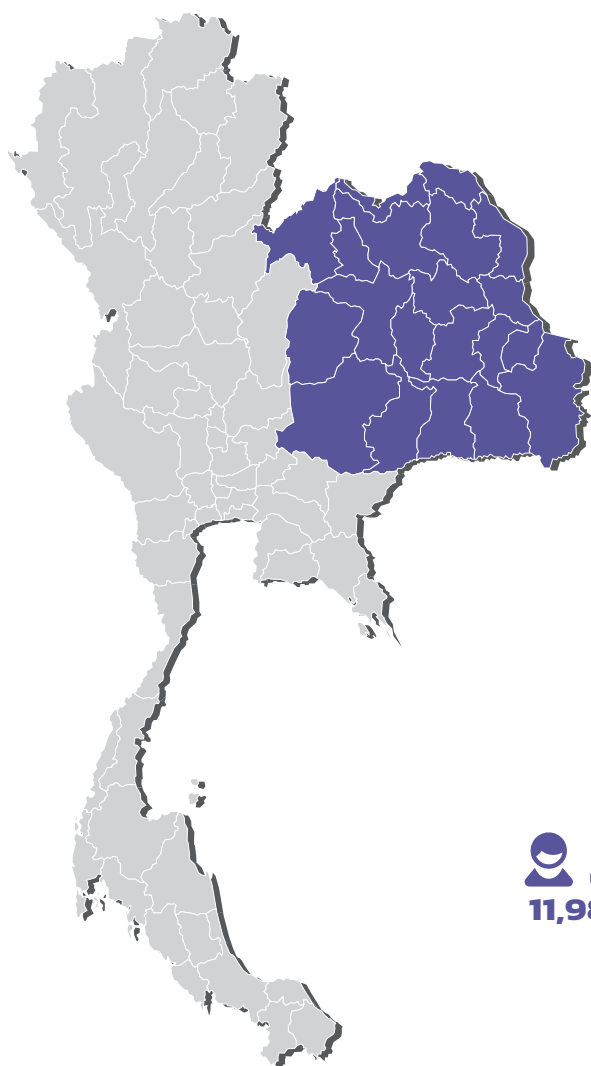
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



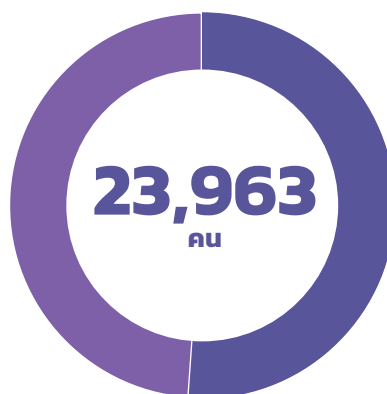
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



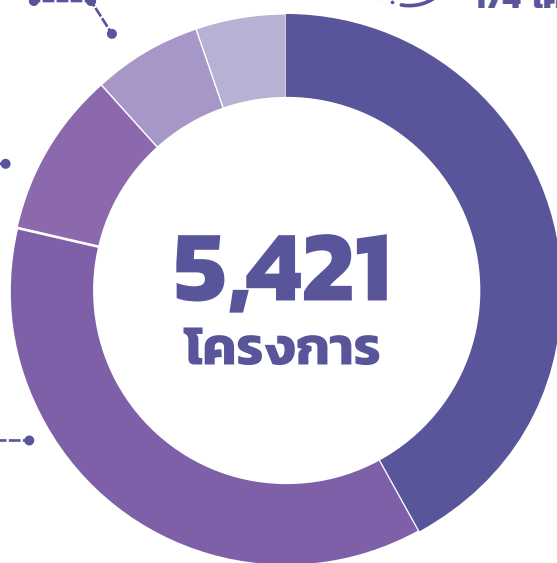
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



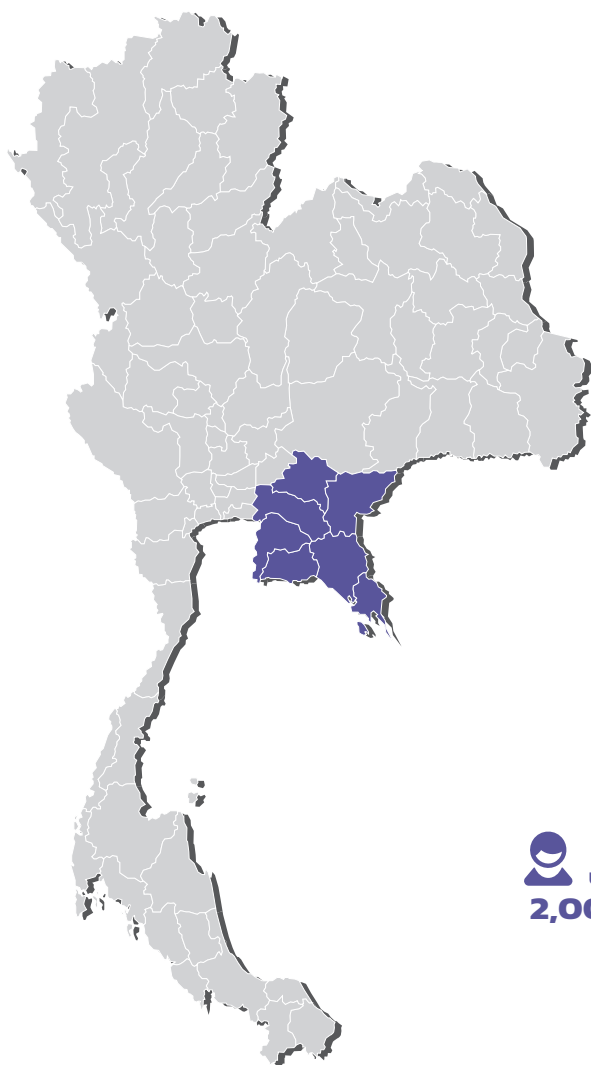
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

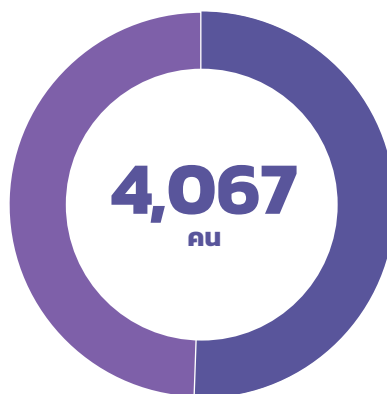


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



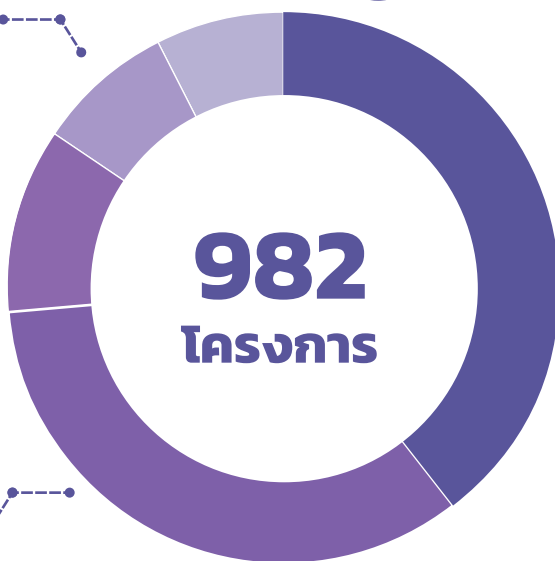
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



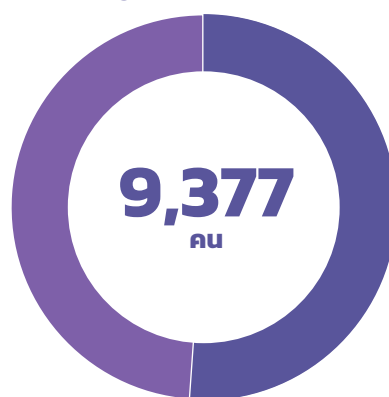
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



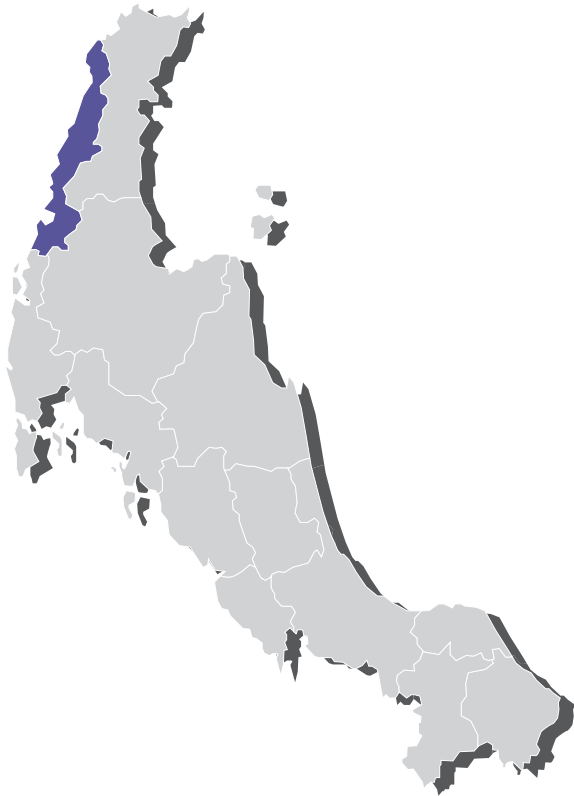
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดระนอง

“

รายงานผลลัพธ์จังหวัดระนอง มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 5 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 30 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 235 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 124 คน ประชาชน 111 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 59 โครงการ
ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย
0 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 26 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 9 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 6 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 18 โครงการ

”



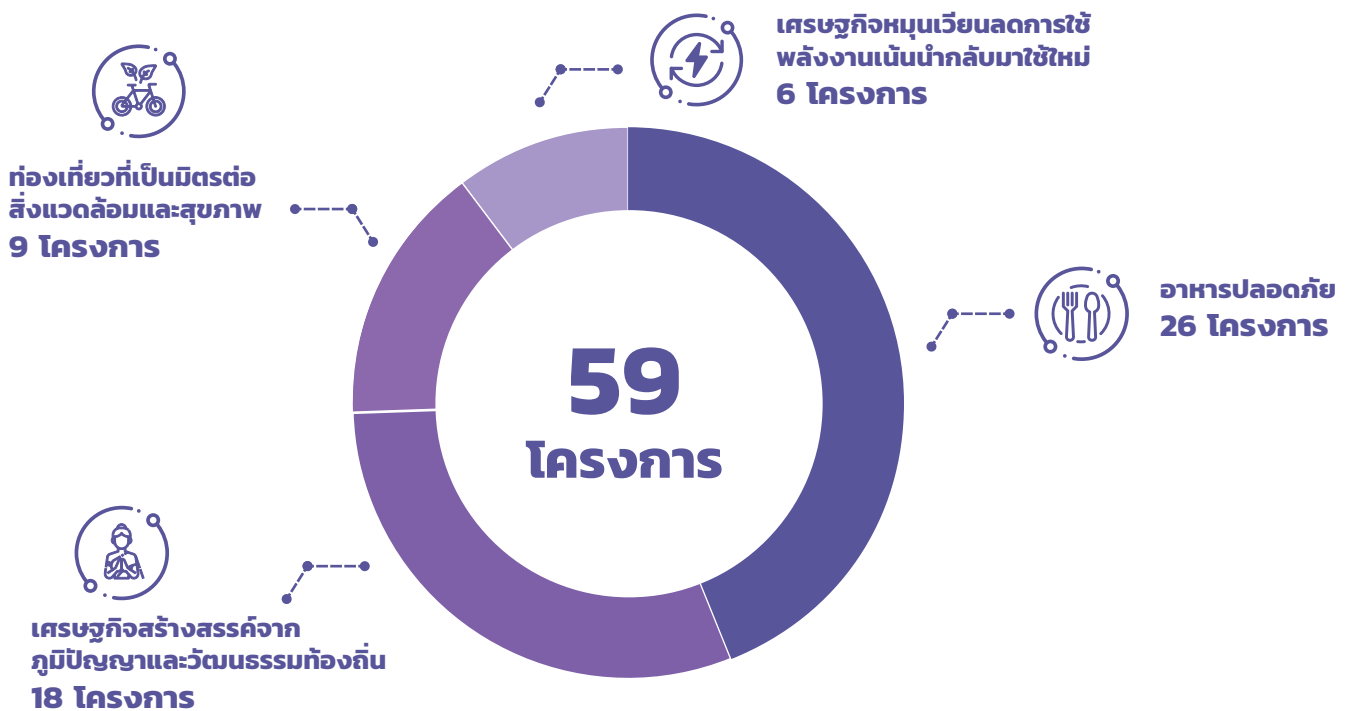
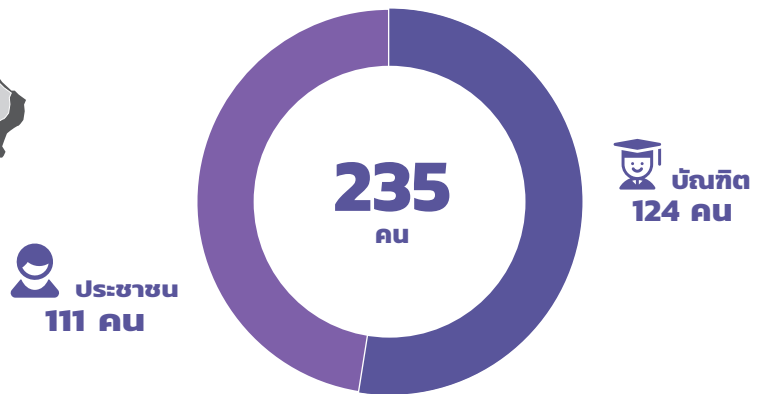
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชชฎา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

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

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุรินทร์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



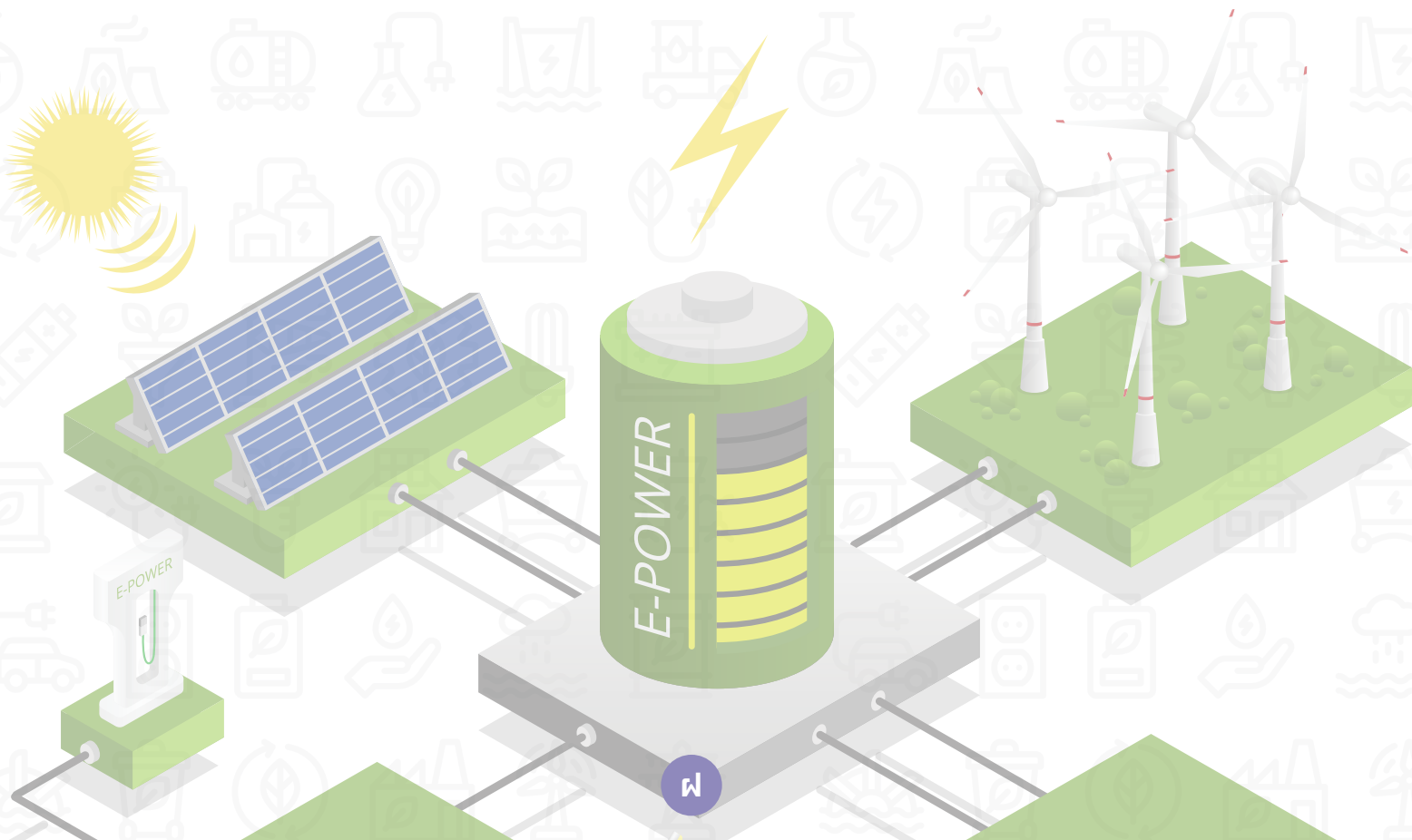
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ



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

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	อำเภอ กระบุรี	1
2.	อำเภอ กะเปอร์	15
3.	อำเภอ เมืองระนอง	25
4.	อำเภอ ละอุ่น	42
5.	อำเภอ สุขสำราญ	56



มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.จ.ป.ร. อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟโรบัสตา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากกาแฟโรบัสตาที่ปลูกในพื้นที่จังหวัดระนอง มีกรรมวิธีการผลิตที่หลากหลาย เช่น การสาร คั่ว และบด มีรสชาติและกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์อีกทั้งยังมีการนำดอกกาแฟมาผลิตเป็นชาเพื่อชงดื่ม

05 : แผนธุรกิจ

ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อวิสาหกิจชุมชน : วิสาหกิจชุมชนพัฒนาคุณภาพกาแฟบ้านในกรัง ที่ตั้ง : 300 หมู่ 9 ตำบลจ.ป.ร. อำเภอกระบุรี จังหวัดระนอง
ผลิตและจำหน่าย : กาแฟโรบัสตา (สาร คั่ว ดริป)
เพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยการออกบูธขายนอกสถานที่ช่องทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบฉลาก

การออกแบบโลโก้

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.จ.ป.ร. อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใบกระท่อมอบแห้ง (KRATOM LEAF)

รายละเอียด : ใบกระท่อมอบแห้ง (KRATOM LEAF) เป็นชาใบกระท่อมที่มีหลายส่วนผสม ได้แก่ ดอกเก็กฮวย ใบเตยหอม และน้ำผึ้งผสมมะนาว

05 : แผนธุรกิจ

ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อวิสาหกิจชุมชน : วิสาหกิจชุมชนผลิตและแปรรูปสมุนไพรและพืชเศรษฐกิจใหม่ระนอง ที่ตั้ง : 53/1 หมู่ที่ 10 ถนน ตำบล.ป.ร. อำเภอกระบุรี จังหวัดระนอง
ผลิตและจำหน่าย : ใบกระท่อมอบแห้ง (ดอกเก็กฮวย ,ใบเตยหอม,น้ำผึ้งมะนาว)
เป็นผลิตภัณฑ์สุขภาพหลายและขนาดให้เลือกเหมาะสำหรับพกพาทานได้สะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่ม

การออกแบบโลโก้ของผลิตภัณฑ์

การออกแบบฉลาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.น้ำจืด อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 6 คน
ประชาชน 7 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลจากบ้านบางหมื่นเหนือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำตาลจากบ้านบางหมื่นเหนือได้เริ่มสืบทอดการทำน้ำตาลจากมาจากรุ่นปู่รุ่นพ่อสู่รุ่นหลานในปัจจุบัน เนื่องจากบริเวณนั้นมีต้นจากเป็นจำนวนมากและมีสวนจากเป็นของตัวเอง จึงเล็งเห็นถึงการเพิ่มมูลค่าของต้นจากและแปรรูปให้ผลิตภัณฑ์น้ำตาลจากที่เป็นที่รู้จัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบพัฒนารัฐกิจเพื่อเพิ่มมูลค่า
พัฒนารัฐกิจให้ทันสมัยดึงดูดผู้บริโภค
พัฒนารัฐกิจให้ทันสมัยดึงดูดผู้บริโภค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำตาลจากบ้านบางหมื่นเหนือได้เริ่มสืบทอดการทำน้ำตาลจากมาจากรุ่นปู่รุ่นพ่อสู่รุ่นหลานในปัจจุบัน เนื่องจากบริเวณนั้นมีต้นจากเป็นจำนวนมากและมีสวนจากเป็นของตัวเอง จึงเล็งเห็นถึงการเพิ่มมูลค่าของต้นจากและแปรรูปให้ผลิตภัณฑ์น้ำตาลจากที่เป็นที่รู้จักและเป็นสินค้าผลิตภัณฑ์ O-top ของบ้านบางหมื่นเหนือ ตำบลน้ำจืด อ.กระบุรี จ.ระนอง วัตถุประสงค์ที่ได้มาเป็นสวนจากของตัวเองที่ตกทอดมาจากรุ่นสู่รุ่น มีการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน ภายใต้ชื่อคุณอุดม ชัมพูชนะ จดประมาณ 1-2 ปีที่แล้ว ผลิตภัณฑ์น้ำตาลจากบ้านบางหมื่นเหนือสามารถสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านได้เป็นอย่างดี ทำให้มีรายได้และมีอาชีพที่สามารถเลี้ยงชีพได้จนถึงทุกวันนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.น้ำจืด อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 6 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงบ้านปลายคลอง

รายละเอียด : จุดเด่นของพริกแกงที่นี้คือ การทำกับมือ ไม่ได้ใช้เครื่องในการผลิต และที่สำคัญปลอดสารกันบูด วัตถุดิบที่ผลิตพริกแกง อย่างแรกจะเริ่มจากการช่วยซื้อวัตถุดิบจากคนในหมู่บ้าน เช่น กระชาย ตะไคร้ เป็นต้น และซื้อวัตถุดิบจากตลาดอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐวิสาหกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบพัฒนารัฐวิสาหกิจเพื่อเพิ่มมูลค่า

พัฒนารูปลักษณ์ให้ดูทันสมัยดึงดูดผู้บริโภค

พัฒนารูปลักษณ์ให้ดูทันสมัยดึงดูดผู้บริโภค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

“เริ่มทำโครงการนี้มาจากโครงการ 9101 ตามรอยเท้าพ่อ ภายใต้ร่มพระบารมี เพื่อพัฒนาการเกษตรที่ยั่งยืน” เมื่อก่อนมีชาวบ้านมาร่วมทำจำนวน 30 คน มีงบประมาณการจ่ายค่าแรงให้ชาวบ้าน 300 บาท/วัน แต่ปัจจุบันมีจำนวนชาวบ้านในกลุ่มเพียง 7 คน เนื่องจากจำนวนงบประมาณของโครงการที่ก่อตั้งไม่เพียงพอ กลุ่มชาวบ้านเล็กๆ 7 คนนี้ก็ยังคงดำเนินการต่อสาเหตุเพราะอยากสานต่อโครงการนี้ไม่อยากจะให้โครงการกลุ่มพริกแกงบ้านปลายคลอง หมู่ที่ 1 สูญหายไป โดยมีจุดเด่นของพริกแกงที่นี้คือ การทำกับมือ ไม่ได้ใช้เครื่องในการผลิต และที่สำคัญปลอดสารกันบูด วัตถุดิบที่ผลิตพริกแกง อย่างแรกจะเริ่มจากการช่วยซื้อวัตถุดิบจากคนในหมู่บ้าน เช่น กระชาย ตะไคร้ เป็นต้น และซื้อวัตถุดิบจากตลาดอีกด้วย เช่น พริก เพราะใช้เป็นจำนวนมาก เนื่องจากปริมาณที่ชาวบ้านปลูกไม่เพียงพอต่อการผลิตพริกแกง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.น้ำจืดน้อย อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกอ้อ

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกอ้อ เป็นการนำต้นอ้อมาตากแดดหรืออบให้ต้นอ้อแห้ง โดยผูกต้นอ้อกับเชือกในลอน ซึ่งผูกกับลวด 1 ชั้นและเชือกในลอนอีก 1 ชั้น เพื่อทำให้ไม้กวาดต้นอ้อมีความแข็งแรงและทนทาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปดอกอ้อ
เทคนิคในการมัดไม้กวาด
การย้อมสีของไม้กวาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

การกระจายสินค้าจากชุมชนสู่ผู้บริโภคในตำบลใกล้เคียงโดยการเข้าไปติดต่อให้ร้านค้าในอำเภอ และกระจายสินค้าไปจังหวัดใกล้เคียงอีกเช่นกัน เสริมด้วยการทำการตลาดออนไลน์ให้กลุ่มโดยการจัดตั้งเพจหรือยิงแอด ให้เข้าถึงลูกค้าเร็วเพราะสินค้าของเรานั้นคือความจำเป็นที่ทุกบ้านต้องใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65022717 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.น้ำจืดน้อย อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกง

รายละเอียด : วัตถุดิบที่ใช้ในการทำพริกแกง เป็นวัตถุดิบที่ปลูกขึ้นเฉพาะ โดยเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพมีความสด ใหม่ ซึ่งมีพริกแกงคั่ว พริกแกงกระเทียม และพริกแกงส้ม อีกทั้งยังเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความแข็งแรง มีดซิด สามารถยืดระยะเวลาของพริกแกงให้นานขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การแปรรูปผลิตภัณฑ์
- การถนอมผลิตภัณฑ์
- เลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความแข็งแรงและเหมาะสม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

สามารถขายผลิตภัณฑ์ให้กับคนในชุมชนหรือพื้นที่ใกล้เคียงโดยผ่านกลุ่มให้บริการ และทำการตลาดออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อครอบคลุมการบริการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.บางใหญ่ อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิสดแดดบ้านบางใหญ่

รายละเอียด : จัดทำโดยกลุ่มกะปิขอยสองพี่น้องบ้านบางใหญ่ล่าง เป็นวิธีดั้งเดิม ใช้เวลาตากแดดแค่ 2 วัน แล้วนำมาตำมีกลิ่นเป็นเนื้อละเอียด บรรจุกระป๋องละ 500 กรัม มีกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขภาพอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

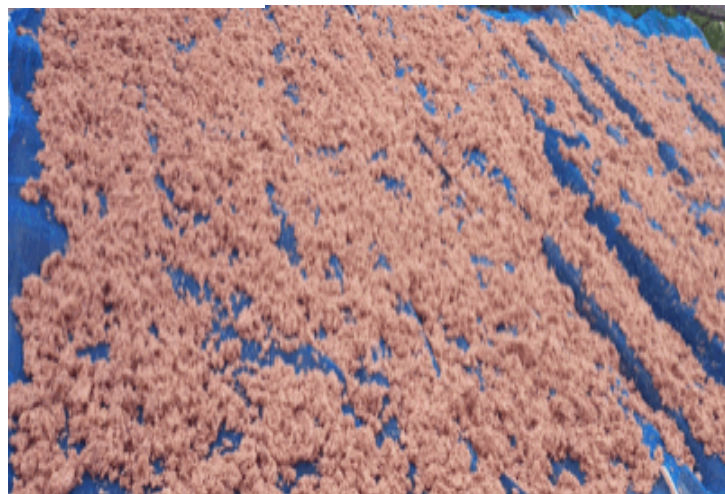
ครกไม้

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กะปิสดแดดบางใหญ่ยังคงใช้วิธีการทำแบบโบราณ คือ เริ่มตั้งแต่ การไปดักจับกุ้งเคยตามช่วงน้ำและเวลาที่เหมาะสม นำมาเลือก เศษขยะ ล้างด้วยน้ำเค็มให้สะอาด ชาวเกลือ ทั้งนี้ ด้วยข้อจำกัด ของจังหวัดระนองที่เป็นเมืองที่ได้รับฉายาว่าเมือง “ฝนแปด แดดสี่” จึงจำเป็นต้องมีการปรับขั้นตอนการตากแดด กับการหมัก ให้เหมาะสมกับสภาพอากาศแต่ละช่วง การทำกะปินั้นสิ่งสำคัญอีกอย่าง คือ แสงแดดที่ใช้ ในการตากเคย และเนื่องจากระนองบางช่วงฝนตกหนักไม่มีแดด เพียงพอให้ตากเคยในการทำกะปิ จึงมีการปรับวิธีการทำกะปิ เพื่อให้ยังคงรักษาคุณภาพของกะปิไว้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.บางใหญ่ อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบผักเหลียง ยี่ห้อทิพย์

รายละเอียด : ขนาดบรรจุ 200 กรัมต่อถุง ราคา 35 บาท มีรูปแบบแ่ง แผ่นกลม บรรจุในถุงซีลล็อกหลังกับ ด้านหน้าใสโชว์สินค้า กรอบบาน มีไฟเบอร์ ไม่เหม็นหืน สามารถรับประทานกับซอสมะเขือเทศได้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องนวดแป้ง
เครื่องปั้น
ตู้อบขนม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบผักเหลียง ริเริ่มมาจากการแปรรูปผักเหลียงที่ปลูกมากในชุมชนเพื่อยืดอายุในการรับประทาน และต่อยอดทำเป็นสินค้า โดยดัดแปลงเป็นส่วนผสมในข้าวเกรียบที่ไม่เหมือนใคร จนได้รับรางวัลสินค้า OTOP 3 ดาว และรางวัลสินค้าปลอดภัย จากกรมพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย จากการศึกษาธุรกิจข้าวเกรียบผักเหลียงแผนธุรกิจบรรจุภัณฑ์ข้าวเกรียบผักเหลียงเพื่อสุขภาพวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการประเภทบรรจุภัณฑ์ได้มองเห็นถึงวิธีการในการดำเนินผลิตภัณฑ์ที่มีกำไรอย่างยั่งยืนและหาช่องทางในการขยายธุรกิจขนาดใหญ่มากขึ้นการผลิตข้าวเกรียบผักเหลียงเจ้าของกิจการเป็นผู้ผลิตเองโดยตรงพร้อมทั้งงานการผลิตตรวจสอบอย่างละเอียดในทุกขั้นตอน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007782 : การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานท้องถิ่น ภายใต้บริบทชุมชนตำบลปากจั่น

อำเภอกระบุรี จังหวัดระนอง



สถาบันวิทยาลัยชุมชน



ต.ปากจั่น อ.กระบุรี จ.ระนอง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หัตถกรรมจักสานจากทางปาล์ม

รายละเอียด : 1. การพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานจากทางปาล์มให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น ตะกร้า, ฝาชีครอบอาหาร, กระด้ง, ตะแกรง เป็นต้น 2. การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและสวยงามมากยิ่งขึ้น 3. การออกแบบ Packaging และ Brand ของผลิตภัณฑ์และส่งเสริมด้านการตลาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องมือตัด

เครื่องตัด

เครื่องปั่นสีไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานท้องถิ่น ภายใต้บริบทชุมชนตำบลปากจั่น อำเภอกระบุรี จังหวัดระนอง ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานจากทางปาล์ม เช่น ตะกร้า , ฝาชีครอบอาหาร , กระด้ง , ตะแกรง เป็นต้น จากการศึกษาเบื้องต้นพบว่ากลุ่มมีรูปแบบของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานจากทางปาล์มซึ่งเป็นรูปแบบธรรมดา นั่นคือ การนำมาจักสานเป็นตะกร้าที่ไม่มีลวดลายอะไร และยังใช้เชือกในลวดลายในการยึด หรือพันไว้ให้แข็งแรง แต่เนื่องจากการแข่งขันทางการตลาดค่อนข้างสูง ชุมชนจึงมีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายเพื่อสร้างความแตกต่างและทางเลือกใหม่ให้กับผู้บริโภค ดังนั้นรูปแบบที่จะพัฒนามีดังนี้
1. การพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานจากทางปาล์มให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น กระเป๋าถือของสุภาพสตรี, ที่ใส่แก้วน้ำ, ชะลอม เป็นต้น
2. การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและสวยงามมากยิ่งขึ้น ให้มีลวดลายที่สวยงาม เสริมสร้างความแข็งแรงคงทน
3. การออกแบบ Packaging และ Brand ของผลิตภัณฑ์
4. ส่งเสริมด้านการตลาดให้กับกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.ปากจั่น อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : “การส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากกัญชา” (Promoting Cannabis Products)

รายละเอียด : 1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาหม่องให้มีสูตรที่หลากหลายหรือแตกต่างจากตลาดทั่วไป 2. การพัฒนาคุณภาพและความคงตัวของผลิตภัณฑ์ สรรพคุณ และส่วนผสมต่าง ๆ ให้มีมาตรฐานและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น 3. การออกแบบ Packaging และ Brand ของผลิตภัณฑ์ 4. ส่งเสริมด้านการตลาดให้กับกลุ่ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
สูตรการผลิตจากการค้นคว้าและทดลองของหน่วยงานต่าง ๆ
รูปแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ชาวบ้าน บ้านหาดตุ่น ได้รวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนเกษตรกรุ่นใหม่ บ้านหาดตุ่นในการส่งเสริมการปลูกกัญชา และให้ความรู้ด้านการแปรรูปผลผลิตจากต้นกัญชา รวมไปถึงการขออนุญาตใช้สารสกัดจากกัญชาเรียบร้อยแล้วนั้น ในกลุ่มมีการผลิตยาหม่องจากกัญชาเพื่อจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





สถาบันวิทยาลัยชุมชน



ต.มะนุ อ.กระบุรี จ.ระนอง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อู๊วว เคียวพริก

รายละเอียด : เครื่องแกงใต้พร้อมปรุง แปรณด์ อู๊วว เคียวพริกส่วนประกอบ เครื่องแกงกะปิ น้ำ เกลือ น้ำตาลทราย น้ำหนักสุทธิ 250 ml.

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหันตะโครี

เครื่องบดเครื่องแกง

การค่าเชื่อด้วยความร้อนยับยั้งการเติบโตของจุลินทรีย์ และภาชนะที่ใช้บรรจุผ่านการฆ่า

เชื้อด้วยความร้อนทำให้เครื่องแกงให้ย่นเวลาจัดเก็บได้นาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การเริ่มต้นของธุรกิจที่ขึ้นชื่อว่าเป็นผลิตภัณฑ์ในด้านอาหารย่อมมีการวางแผนของธุรกิจนั้นอย่างละเอียด ซึ่งทางกลุ่มลงพื้นที่เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงของชุมชนเพื่อนำไปสู่การส่งเสริมเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานตามมาตรการที่มุ่งเน้นการผลิตแบบ BCG ซึ่งจากการประเมินร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและประชาชนในชุมชนพบว่าควรส่งเสริมผลิตภัณฑ์เครื่องแกงพร้อมปรุงเนื่องจากสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันในการที่เป็นครอบครัวเดี่ยวและคนนิยมทำอาหารทานเองเนื่องจากมีความสะอาดและปลอดภัยสอดคล้องกับสถานการณ์โควิด-19 โดยจะต้องลดภาระและขั้นตอนที่ยุ่งยาก จากการระดมความคิดเห็นจากกลุ่มและผู้เกี่ยวข้องเห็นว่า การเริ่มต้นของธุรกิจที่ขึ้นชื่อว่าเป็นผลิตภัณฑ์ในด้านอาหารย่อมมีการวางแผนของธุรกิจนั้นอย่างละเอียด ซึ่งทางกลุ่มได้รับมอบหมายให้ลงสอบถามในพื้นที่ตำบลมะนุของแต่ละหมู่บ้านจึงจะมีผลิตภัณฑ์หลายอย่างก็กลุ่มสนใจและได้รับความคิดเห็นจากกลุ่มว่า เครื่องแกงใต้เจ็ดผู้เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจและอาจจะยกระดับผลิตภัณฑ์นี้ขึ้นมาเพื่อได้กระจายโอกาส และกระจายรายได้สู่ชุมชนเพราะวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตเครื่องแกงใต้เป็นส่วนหนึ่งเป็นวัตถุดิบที่รับซื้อจากชาวบ้านในชุมชน เช่น ข่า ตะไคร้ กระชาย ขมิ้น ซึ่งทางกลุ่มมีความต้องการยกระดับผลิตภัณฑ์จากเครื่องแกงใต้ธรรมดาเป็นเครื่องแกงใต้พร้อมปรุง เพื่อที่จะสะดวกต่อผู้บริโภคทุกช่วงอายุ และไม่ยุ่งยากในการทำอาหารอีกต่อไป ผลิตภัณฑ์ที่อยากนำเสนอ เครื่องแกงใต้พร้อมปรุง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



PS65012249 : ยกระดับผลิตภัณฑ์จากชุมชน ตำบลมะนุษุการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน



สถาบันวิทยาลัยชุมชน



ต.มะนุ อ.กระบุรี จ.ระนอง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่

รายละเอียด : ตัดไม้ไผ่ให้ได้ตามขนาดที่ต้องการแล้วตากไม้ไผ่ให้แห้งวางแบบลวดลายลงบนไม้ไผ่ ทำการตัดเจาะและเก็บรายละเอียด เพื่อให้ตัวชิ้นงานมีความเรียบเนียนและใช้เครื่องเป่าลม เป่าเศษไม้ไผ่และฝุ่น ออกจากตัวชิ้นงานทำการเคลือบชิ้นงานด้วยยูรีเทน เพื่อให้ชิ้นงานสวย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องเป่าลม

เครื่องเจียรสายอ่อน

อุปกรณ์และวัสดุที่ช่วยคงสภาพความปราณีตของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การเริ่มต้นธุรกิจ ไม้ไผ่ เป็นพืชที่มีอยู่มากในพื้นที่ตำบลมะนุ จังหวัดระนอง การนำมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์เป็นการสร้างรายได้จากทรัพยากรที่มีอยู่ ซึ่งปกติไม้ไผ่หนึ่งลำจะแบ่งส่วนไปใช้ประโยชน์ได้แตกต่างกัน เช่น ใช้ทำหลักหอย ใช้ทำด้ามจากสำหรับหมุงหลังคา การส่งเสริมให้นำส่วนที่เหลือจากการใช้ประโยชน์ มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายจึงเป็นช่องทางที่จะช่วยส่งเสริมรายได้ให้กับคนในชุมชน

การนำมาออกแบบเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการเป็นของฝากซึ่งสอดคล้องกับการส่งเสริมการท่องเที่ยวของจังหวัดระนอง โดยมุ่งเน้นการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่เท่าทันกับเทรนด์ความต้องการตลาด จึงเป็นสิ่งที่คณะทำงานโครงการ U2T for BCG ตำบลมะนุ นำมาพัฒนาให้เกิดผลลัพธ์เชิงประจักษ์คือการส่งเสริมสินค้าให้มีมาตรฐานและมีแหล่งจำหน่ายที่ผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่าย ในทางอ้อมก็คือช่วยสร้างเป็นแรงบันดาลใจให้ชาวบ้านในตำบลมะนุ เห็นคุณค่าของไม้ไผ่ ส่งเสริมให้มีการปลูกเพื่อรักษาสภาพดินตลิ่งได้อีกด้วย

การนำไม้ไผ่ซึ่งมีจำนวนมากในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและสร้างรายได้ให้กับคนในหมู่บ้าน โดยวิทยาลัยชุมชนระนองร่วมกับผู้นำชุมชนได้เข้ามาสนับสนุนการพัฒนาเพื่อยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่เพื่อสร้างอาชีพใหม่ให้กับชุมชน

ส่วนกลุ่มเป้าหมายลูกค้าที่ทางกลุ่มคาดหวังคือลูกค้าที่มีความใส่ใจสิ่งแวดล้อมต้องการผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ของเรา จุดแข็งของผลิตภัณฑ์ คือมีลวดลายที่เป็นอัตลักษณ์บ่งบอกชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





สถาบันวิทยาลัยชุมชน



ต.ลำเลียง อ.กะบุรี จ.ระนอง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลวงจาก

รายละเอียด : เป็นน้ำตาลที่ทำมาจากวงจาก มีลักษณะเหลวสีเข้ม มีรสชาติหอมหวานติดเค็มเป็นเอกลักษณ์

05 : แผนธุรกิจ

จาก เป็นพืชชนิดหนึ่งที่ขึ้นอยู่ทั่วไปในที่ลุ่มน้ำป่าชายเลน ในจังหวัดระนอง ซึ่งสามารถใช้ประโยชน์ได้หลายอย่างจากต้นจาก ตั้งแต่ใบจาก ยอดจากอ่อน ผลจาก วงจากสามารถทำเป็นน้ำตาลบริโภคได้ พื้นที่ตำบลลำเลียง อำเภอกะบุรี จังหวัดระนอง มีต้นจากจำนวนมาก และนิยมทำน้ำตาลจากในการบริโภคแบบภูมิปัญญาก้องถิ่น ซึ่งการทำน้ำตาลจากเป็นแบบดั้งเดิม(ลักษณะแข็ง)ในการบริโภคและจัดจำหน่ายในครัวเรือน ซึ่งทางคณะฯ ได้เล็งเห็นในการสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์น้ำตาลจากให้มีมูลค่าสูงขึ้น โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำตาลสดวงจาก เป็นน้ำตาลสดวงจากชนิดเหลว พร้อมทั้งพัฒนาบรรจุภัณฑ์ในการบรรจุน้ำตาลสดวงจากชนิดเหลวพร้อมรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์ ด้วยการใช้กรอบแนวคิดในการใช้เพจและขายสินค้าคือ "โพส เชิญ แชร์"

มีการใช้ข้อความเชิญชวนที่ดึงดูดความสนใจต่อผู้บริโภค

การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่างๆ โดยผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การโฆษณาทางวิทยุ โทรทัศน์ สิ่งพิมพ์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,384

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.ลำเลียง อ.กระบุรี จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกือบลำเลียง

รายละเอียด : ใช้วัตถุดิบธรรมชาติพืชผักและสมุนไพรในท้องถิ่น มาแปรรูปข้าวเกรียบ
ธรรมชาติ กลิ่นหอม(ตามวัตถุดิบธรรมชาติ) สีสันน่ารับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า ช่วยให้มีการคิดค้นหรือประดิษฐ์รูปแบบของ
สินค้า ทำให้ได้สินค้าและบริการที่มีรูปแบบใหม่ๆ หลากหลาย เพื่อให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือก
ซื้อได้ตามความต้องการและพึงพอใจมากที่สุด
การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่างๆ โดยผ่านทางเครือ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง การศึกษา แนวทางการ
ประกอบอาชีพเสริม ทำให้ชุมชนมีความตื่นตัวในการรวมกลุ่ม เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้
สอดคล้องกับวัตถุดิบธรรมชาติในท้องถิ่น ประกอบกับพื้นที่ตำบลลำเลียงมีความอุดมสมบูรณ์
ด้านพืชผักท้องถิ่น พืชสมุนไพร ซึ่งกลุ่มชุมชนได้ทำข้าวเกรียบผักเหลียงจำหน่ายในจังหวัด
เนื่องจากผักเหลียงเป็นพืชท้องถิ่นที่ได้รับความนิยมในการบริโภคในท้องถิ่นและจังหวัดใกล้เคียง
จึงมีความคิดต่อยอดในการพัฒนาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ในรูปแบบใหม่ มีความ
หลากหลาย สร้างความสนใจให้กับกลุ่มลูกค้าในท้องถิ่นและลูกค้าทั่วไปเหมาะสำหรับทุกเพศทุก
วัย สามารถจำหน่ายได้ทั้งในชุมชน จังหวัด และบุคคลทั่วไป ผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งสามารถ
ส่งเสริมรายได้กับชุมชนได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,384

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.กะเปอร์ อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงตำมือ

รายละเอียด : พริกแกงที่มีการนำวัตถุดิบมาจากชุมชน สามารถทำเครื่องแกงได้อย่างหลากหลาย มีการเพิ่มมูลค่าของพริกแกง เกิดรายได้หมุนเวียนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างคิวอาร์โค้ดในตัวสินค้า เกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ ช่องทางการติดต่อ

ออกแบบโลโก้โตปลาแห้ง

สร้างเพจโตปลาแห้ง

05 : แผนธุรกิจ

1.ประชุมทีมงาน 2.สำรวจผลิตภัณฑ์และบริการในพื้นที่ตำบล 3.เลือกคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาขายระดับ 4.วางแผนยกระดับผลิตภัณฑ์ 5.จัดทำตามแผนยกระดับผลิตภัณฑ์ 6.สรุปการยกระดับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

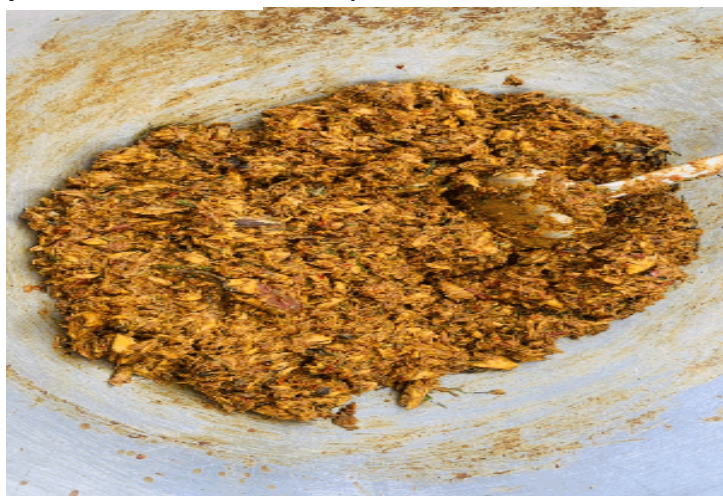
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.กะเปอร์ อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กำมือ

รายละเอียด : มีการผลิตสินค้าที่เกิดจากการนำขยะที่ไม่ใช้แล้วมาสร้างประโยชน์ และเพิ่มรายได้หมุนเวียนให้กับชุมชน ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำควอาร์โค้ดแสดงข้อมูลสินค้า และช่องทางการติดต่อ

ออกแบบแพ็คเกจ

ใช้ของขบม ซองน้ำยาปรับผ้านุ่ม ซองกาแฟ มาพัฒนาเป็นเหรียญโปรยทาน ให้มีความหลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เริ่มประชุมกับทีมงาน
- 2.สำรวจพื้นที่ในตำบล
- 3.เก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์ในพื้นที่
- 4.คัดเลือกผลิตภัณฑ์
- 5.วางแผนการยกระดับผลิตภัณฑ์
- 6.จัดทำตามแผนยกระดับผลิตภัณฑ์
- 7.สรุปแผนยกระดับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขี้ยวเหลียง อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรเขี้ยวเหลียง

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรเขี้ยวเหลียง เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผลิตภัณฑ์ที่ทำความสะอาดร่างกายด้วยส่วนผสมต่างๆของสมุนไพร เช่น ขมิ้น ตะไคร้ มะกรูด มะนาว มะขาม ว่านหางจระเข้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เกิดนวัตกรรมการพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์จากกระดาษ
เกิดนวัตกรรมการพัฒนาออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
เทคโนโลยีด้านการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์
- 2.วิเคราะห์ SWOT จากข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่ได้มา
- 3.เริ่มลงมือออกแบบโลโก้,ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
- 4.ทำการตลาดออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขายอย่างน้อย 10%
- 5.วัดผลโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขี้ยวเหลียง อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของดีเขี้ยวเหลียง : กล้วยกวน

รายละเอียด : ของดีเขี้ยวเหลียง : กล้วยกวน เมื่อผ่านกระบวนการผลิตพร้อมรับประทานแล้วจะประกอบด้วยวัตถุดิบหลักๆคือ กล้วยหอมและกล้วยน้ำว้าที่มีความหวานก็พอดีจากน้ำตาลปีบมีความมันจากน้ำกระทิสด(หัวกระทิ)และยังมีการปรุงรสด้วยผงรสชาติต่างๆ เช่น ผงช็อคโกแลตชิบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการนำวัสดุธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น ากอบมาก มาห่อผลิตภัณฑ์กล้วยกวน แทน

การใช้ถุงพลาสติก

นวัตกรรมการนำวัสดุธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น ไม้ไผ่มาเป็นบรรจุภัณฑ์แพ็คเกจผลิตภัณฑ์กล้วย

กวน แทนการใช้กล่องหรือถุงพลาสติก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์
- 2.วิเคราะห์ SWOT จากข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่ได้มา
- 3.เริ่มลงมือออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
- 4.ทำการตลาดออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขายอย่างน้อย 10%
- 5.วัดผลโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65003998 : SRU BCG ส่งเสริมและสนับสนุนการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าจากใบเหลียงตำบลบางหิน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางหิน อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไรต์กรอบใบเหลียง,คุกกี้ใบเหลียง
รายละเอียด : เป็นการนำใบเหลียงซึ่งเป็นผักพื้นถิ่นมาแปรรูป เป็นอาหารว่าง โดยปกติผู้บริโภครับประทานใบเหลียง เป็นอาหารที่ทานเป็นอาหารหลัก แต่ไรต์กรอบใบเหลียงและคุกกี้ใบเหลียง สามารถรับประทานเป็นอาหารว่างที่จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกเพลิดเพลินในการรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบแห้งโดยการใช้ตู้อบ
Chatbot ตัวช่วยตอบแชทลูกค้า ช่องทางออนไลน์ของแบรนด์
นวัตกรรมคิวอาร์โค้ดบอกเล่าเรื่องราวของแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์รักใบเหลียง เป็นธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขนมกรุบกรอบผสมใบเหลียง ทางแบรนด์เน้นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมขบเคี้ยว โดยผลิตภัณฑ์จะถูกออกแบบให้อยู่ในรูปแบบพร้อมทานได้ทันที รูปแบบของธุรกิจเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งทางตรงและทางอ้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รักใบเหลียง
ออนไลน์ : รักใบเหลียง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65004396 : SRU BCG ส่งเสริมและสนับสนุนการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าจากปลาตำบลบางหิน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางหิน อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาทุเค็ม , ปลาต้ม

รายละเอียด : ปลาต้มและปลาทุเค็ม เป็นการวัตถุดิบในท้องถิ่นนำมาแปรรูปและถนอมอาหารเป็นอาหารคาว ที่สามารถนำมาประกอบเป็นอาหารได้หลากหลาย อาทิเช่น น้ำพริกปลาต้ม ยำปลาทุเค็ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Omni Channel Marketing

Chatbot ตัวช่วยตอบแชทลูกค้า ช่องทางออนไลน์ของแบรนด์

นวัตกรรมคิวอาร์โค้ดบอกเล่าเรื่องราวของแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์รักใบเหียง เป็นธุรกิจที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าการเกษตรแปรรูป ทางแบรนด์มองเห็นโอกาสและช่องทางในการทำธุรกิจ จากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ชอบความสะดวกสบาย ทางแบรนด์ยังเป็นผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

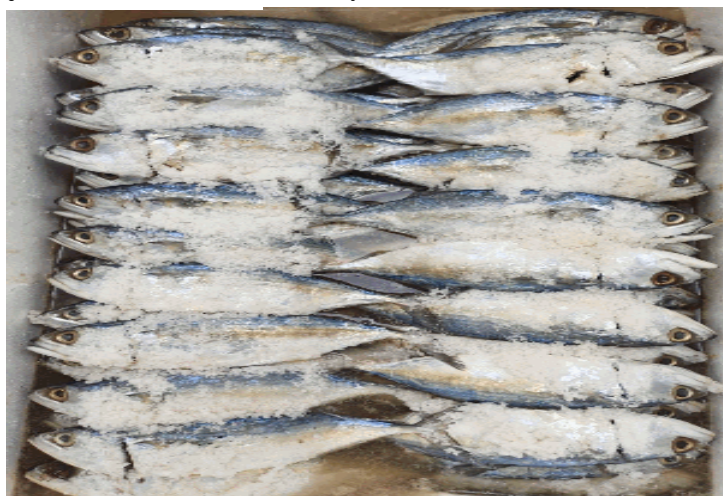
ออฟไลน์ : รักใบเหียง

ออนไลน์ : รักใบเหียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004837 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการตลาดกาแฟโรบัสต้าบ้านนา ตำบลบ้านนา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านนา อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านนาคอฟฟี่

รายละเอียด : กาแฟโรบัสต้าบ้านนา เป็นกาแฟที่มีความเข้มข้น กลมกล่อม มีกลิ่นอายความหอมที่เป็นเอกลักษณ์

05 : แผนธุรกิจ

กาแฟโรบัสต้า บ้านนา ระนอง เป็นกาแฟที่มีคุณภาพและมีกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์ เมื่อรับประทานเข้าไปแล้ว กาแฟมีคาเฟอีน ทำให้ร่างกายของผู้ที่รับประทานรู้สึกกระปรี้กระเปร่ามากยิ่งขึ้น แก้วงัดได้ดีมาก รสชาติเข้มข้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้เกษตรแปลงใหญ่กาแฟ บ้านทรัพย์สมบูรณ์

ออนไลน์ :

<https://shopee.co.th/product/196374492/20401410484?smtt=0.125898000-1666931624.9>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรม เครื่องบดกาแฟ

นวัตกรรม เครื่องคั่วกาแฟ

เทคโนโลยี OpenChat Line

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005360 : SRU BCG ยกกระดับผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการตลาดไข่เค็มจากเปิดบ้านนา ตำบลบ้านนา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านนา อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านนาไข่เค็ม

รายละเอียด : ไข่เค็มจากเปิดพันธุ์บ้านนา เป็นไข่เค็มที่มีคุณค่าทางอาหารสูง มีรสชาติที่เค็มกำลังดี ไข่แดงมีความมันเหนียวหนึบ

05 : แผนธุรกิจ

ไข่เค็มบ้านนา เป็นไข่เค็มที่ผลิตจากเปิดพันธุ์บ้านนา 100% ไข่แดงของไข่เปิดพันธุ์บ้านนามีความมันและเหนียวหนึบกว่าไข่เค็มทั่วไป รสชาติอร่อย กลมกล่อม มีความเป็นเอกลักษณ์ของไข่เค็มเปิดบ้านนา จังหวัดระนอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้วิถีชีวิตชุมชนชาติ บ้านนา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/groups/1055333838183574/?ref=share>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยี OpenChat Line

นวัตกรรม บรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยี ช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ม่วงกลวง อ.เกาะพะลวย จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิผงปรุงรสแลเลมอน

รายละเอียด : 1. กะปิผงสำเร็จรูปเป็นการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยการแปรรูปจากกะปิธรรมชาติทั่วไป ให้เป็นผง ใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน 2. ทำมัดย้อมจากลูกตะบูน ออกแบบ เลือกทาสีลงในผ้า โดยชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์ ให้ทันสมัย

การขายใน ตลาดสินค้า online บนโทรศัพท์มือถือ

เทคนิคการย้อมผ้า และการออกแบบลายผ้ามัดย้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.กะปิผงสำเร็จรูปแลเลมอน เป็นการนำทรัพยากรในพื้นที่มาแปรรูปเพื่อให้เกิดรายได้แก่ชุมชนและสร้างความแปลกใหม่ของรูปผลิตภัณฑ์ที่เป็นผงซึ่งเป็นกะปิที่ผ่านการอบไล่ความชื้นโดยใช้ตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์ให้ความร้อนอยู่ที่70องศาเซลเซียส เป็นการป้องกันฝุ่นละอองแมลงและสิ่งปนเปื้อน ซึ่งไม่ต้องเสียค่าไฟฟ้าในการอบแต่ละครั้งจะได้ปริมาณมากกว่าการใช้เตาไมโครเวฟ แล้วนำมาบรรจุซองขนาดเท่าซองกาแฟสำเร็จรูปซึ่งสะดวกในการพกพาและการเก็บรักษา โดยไม่มีกลิ่นรบกวนเหมือนกะปิทั่วไป เก็บได้นานกว่า1ปี8เดือนซึ่งตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มนักศึกษาแม่บ้าน นักเดินทาง คนที่อาศัยอยู่ในเมือง โดยมีจำหน่ายทั้งหน้าร้านและออนไลน์ Facebook , Shopee ซึ่งจุดประสงค์ของผู้ประกอบการ คือ ต้องการปรับเปลี่ยนช่องทางของให้มีความครอบคลุมเพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายให้หลากหลายมากขึ้น จากเดิมที่ชื่อว่ากะปิผงสำเร็จรูปแลเลมอนที่คนเข้าใจว่าทำได้แค่ไม่บูให้ชื่อกะปิผงปรุงรสแลเลมอนให้ได้เมนูที่หลากหลายและตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น เป็นการเพิ่มคุณค่าจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและพัฒนาคุณภาพสินค้าส่งออกสู่ตลาดโลก

2.มัดย้อมตะบูนเป็นการนำวัตถุดิบจากธรรมชาติ(เปลือกผลตะบูน) มาผ่านกระบวนการมัดย้อมที่นำเอาความรู้ของคนในท้องถิ่นและภูมิปัญญาชาวบ้าน ที่เป็นวิถีชีวิตวัฒนธรรมของคนในชุมชน มาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับยุคปัจจุบัน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น และยังเป็นการสร้างรายได้ให้คนในชุมชนอีกด้วย โดยการรวมกลุ่มกันของคนในชุมชน จัดตั้งเป็นศูนย์เรียนรู้ขึ้นภายในชุมชน และเปิดให้คนเข้ามาเรียนรู้โดยกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านหยาดดา ร้านขายของฝาก

ออนไลน์ : Shopee/เพจมัดย้อมตะบูนของดีม่วงกลวง/U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ม่วงกลวง อ.เกาะพะลวย จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวสุดฟิน@ถิ่นMuangkluang

รายละเอียด : แพคเกจทัวร์ท่องเที่ยวเชิงสุขภาพที่ครอบคลุมทั้งอาหารและที่พัก 2 วัน 1 คืน โดยมีกิจกรรมดำน้ำดูปะการัง ปีนเขาชมวิว สู่แหล่งเรียนรู้ภูมิคนโคดและหัตถกรรมพื้นบ้านจากวิถีวัฒนธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอปพลิเคชันออกแบบแพ็คเกจทัวร์/การใช้แอปพลิเคชันบนมือถือ

Social Media Facebook Twitter Instagram Line ใช้ในการโปรโมท

การออกแบบทริปท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เที่ยวสุดฟิน @ถิ่นม่วงกลวง

การออกแบบการท่องเที่ยวที่เน้นการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน เป็นการกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน ที่เสนอความผ่อนคลาย สบายใจกับบรรยากาศธรรมชาติที่เห็นตรงหน้า โดยออกแบบโปรแกรมท่องเที่ยว 2 วัน 1 คืน เข้าพักที่เรือน้องริสอริกแอนดัลลิกูน่า และช่วงเช้าจะมีรถไม่ 2 แถวเดินทางไปยังอุทยานแห่งชาติแหลมสน เพื่อลงเรือที่ท่าเทียบเรือบางเบน ใช้บริการกลุ่มเรือท่องเที่ยวของคนในชุมชน เดินทางไปยังเกาะ 3 เกาะ (เกาะค้างคาว เกาะญี่ปุ่น เกาะกำตก) โดยเกาะแรกจะพบกับเกาะค้างคาว ในเกาะนี้จะได้น้ำดูปะการัง ปลาไม่ ปลาสวยงาม หาดทรายขาว และต่อไปจะเป็นเกาะกำตก ในเกาะนี้จะได้พักทานอาหารเที่ยง เล่นน้ำทะเล ปีนเขาชมวิวถ่ายภาพ พักผ่อนฟรีสไตล์ และต่อมาจะเป็นเกาะญี่ปุ่น ในเกาะนี้มีหาดทรายขาว น้ำทะเลใสเหมาะแก่การถ่ายรูปเก็บความทรงจำภาพบรรยากาศในการทะเลและเดินทางกลับมายังอุทยานแห่งชาติแหลมสน ชมพระอาทิตย์ตก ณ ท่าเทียบเรือบางเบน นั่งรถไม่ 2 แถวกลับไปยังที่พักรีสอริกแอนดัลลิกูน่า โดยในช่วงค่ำจะมีอาหารทะเลสดๆ ให้ปิ้งย่างร่วมกันภายในริสอริก วันต่อมาช่วงเช้าเข้าชมแหล่งเรียนรู้ภูมิคนโคดและหัตถกรรมพื้นบ้านจากวิถีวัฒนธรรมชาติ

Unseen In Muangkluang ตำบลม่วงกลวงถือเป็นสถานที่ท่องเที่ยวในฝันของนักท่องเที่ยวด้วยเหตุผลหลายประการไม่ว่าจะเป็น อัตลักษณ์ด้านวิถีชีวิตสถานที่ท่องเที่ยวที่สวยงาม หาดทรายขาวละเอียด ตรีป 3อ่าวเป็นสถานที่ที่มีครบทุกธรรมชาติไม่ว่าจะเป็นหาดทรายหรือการดำน้ำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Unseen in Muangkluang/U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เกาะพยาม อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวเกาะพยาม

รายละเอียด : การท่องเที่ยวเกาะพยามเป็นเกาะที่เต็มไปด้วยอ่าว แต่ละอ่าวมีลักษณะเฉพาะ เช่น อ่าวขวางปิบเป็นอ่าวที่เงียบสงบ ทะเลก็ใสเหมือนแก้วและเป็นอ่าวที่มีน้ำทะเลสีฟ้าคราม และหาดทรายกว้างเหมาะสำหรับชมพระอาทิตย์ขึ้นและตกที่สวยงามและอ่าวเขาควาย มีหินกะล ุ คล้ายรูปหัวใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตไฟลัว์ดิทัศน์สำหรับการโฆษณาทางโซเชียลมีเดีย จำนวน 2 วิดิทัศน์ โดยผู้รับชม ต้องสามารถรับรู้ถึงแหล่งท่องเที่ยวรอบเกาะพยามและการเล่นกีฬาเซิร์ฟบอร์ด

ผลิตสื่อวีดิทัศน์ การถ่ายทำโปรโมตแหล่งท่องเที่ยวรอบเกาะพยามและการเล่นกีฬาเซิร์ฟบอร์ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมและวางแผนการดำเนินงาน
- 2.ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในพื้นที่
- 3.เลือกสถานที่ท่องเที่ยวที่ต้องการยกระดับให้มีรายได้มากขึ้น
- 4.นำเทคโนโลยีสื่อออนไลน์ มาใช้ในการโปรโมตการท่องเที่ยวเชิงเศรษฐกิจสร้างสรรค์และการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม
- 5.ตรวจสอบผลการดำเนินงานให้ตามเป้าหมาย
- 6.ประเมินผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เกาะพยาม อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Coconut Oil & Kayu @Koh Phayam

รายละเอียด : เมล็ดมะม่วงหิมพานต์คั่วมือโดยใช้ข้าวสาร จะทำให้ มีกลิ่นหอม มัน เคี้ยวได้รสชาติหวาน และเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ เมล็ดเต็ม อบด้วยเตาอบพิเศษ รวมกับกระบวนการผลิตสลับเฉพาะ สูตรของทางเกาะพยาม จึงได้รสชาติเมล็ด มะม่วงหิมพานต์ที่กรอบนุ่มๆ รสหวานหอม ไม่เหมือนใคร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดให้มีการอบรมเชิงปฏิบัติการให้ความรู้เกี่ยวกับการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน

จัดให้มีการอบรมการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์การส่งเสริมการขายและด้านการ

การเจาะตลาด

เผยแพร่การตลาดออนไลน์ ในเพจ facebook Koh phayam story

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมและวางแผนการดำเนินงาน
- 2.ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในพื้นที่
- 3.เลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการยกระดับให้มีรายได้มากขึ้น
- 4.ยกระดับผลิตภัณฑ์ โดยพัฒนาเพจ ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น
- 5.เพิ่มช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชัน Facebook TikTok หรือ Shopee
- 6.ตรวจสอบผลการดำเนินงานให้ตามเป้าหมาย
- 7.ประเมินผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65011524 : การยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกง ตำบลเขานีเวศน์ จังหวัดระนอง ด้วยโมเดลเศรษฐกิจใหม่ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขานีเวศน์ อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เรือนแก้วพริกแกงใต้

รายละเอียด : พริกแกงใต้ เป็นพริกแกงที่มีไว้สำหรับปรุงอาหารพื้นบ้าน เพื่อเพิ่มความอร่อยให้กับอาหารให้มีรสชาติกลมกล่อมยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

เครื่องแกงเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน มาแปรรูปเพื่อใช้ในการประกอบอาหาร นำมากระดับเป็นผลิตภัณฑ์พริกแกงคั่วกลิ้งและพริกแกงกะทิ ดังนี้
1)ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์สินค้าให้ทันสมัยเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า
2)เปิดช่องทางออนไลน์และออฟไลน์เพื่อจำหน่ายสินค้าได้หลายช่องทาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เรือนแก้วพริกแกงใต้

ออนไลน์ : เรือนแก้วพริกแกงใต้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางการขาย

สร้างแบรนด์ และตราสินค้า (โลโก้)

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65011663 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่จากวัตถุดิบเหลือใช้ ตำบลเขานีเวศน์ จังหวัดระนอง ด้วยโมเดลเศรษฐกิจใหม่ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขานีเวศน์ อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขัดมัน บายไบหม่อน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สบู่จากวัตถุดิบเหลือใช้ มาสร้างมูลค่าให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์สบู่ขัดมัน เพื่อใช้ทำความสะอาดภายในครัวเรือน / สบู่กากกาแฟ เพื่อชำระล้างร่างกายและผลิตภัณฑ์ผิว เกิดความเรียบเนียนและเพิ่มความกระจ่างใส

05 : แผนธุรกิจ

สบู่ขัดมัน ขัดมัน และสบู่กาแฟ ขัดมัน เป็นสินค้าที่แปรรูปจากวัตถุดิบเหลือใช้ในครัวเรือนมาต่อยอดให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ ดังนี้
1)ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์สินค้าให้ทันสมัย
2)เปิดช่องทางออนไลน์และออฟไลน์เพื่อจำหน่ายสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขัดมัน บายไบหม่อน

ออนไลน์ : Baimon

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด

การนำวัตถุดิบเหลือใช้ในชุมชนกลับมาผ่านกระบวนการเพื่อเป็นสินค้าใหม่

ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทรายแดง อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอยตากแห้ง

รายละเอียด : หอยตากแห้ง1.คัดเลือกขนาดหอย2.นำมาทำความสะอาด3.นำหอยมาต้มในน้ำเดือด4.ต้มหอยเสร็จแล้ว มาพักไว้ให้เย็น 5-10นาที5.แกะหอยออกจากเปลือก6.นำไปตากแดดให้แห้ง7.บรรจุใส่ถุง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเพื่อการส่งเสริมและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีในการลดขั้นตอนกระบวนการการผลิตหอยตากแห้ง

นวัตกรรมการส่งเสริมการแปรรูปหอยตากแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมอาจารย์ที่ปรึกษาและคณะวิศวกรสังคม เพื่อวางแผนการส่งเสริมและพัฒนาสินค้าชุมชนตำบลทรายแดง อำเภอเมืองระนอง
2. ลงพื้นที่เพื่อสอบถามรวบรวมเก็บข้อมูลจากชาวบ้านในชุมชน เกี่ยวกับวัตถุดิบเพื่อพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์
3. ศึกษาต้นทุนวัตถุดิบและราคาขายของผลิตภัณฑ์ เพื่อวางแผนการเพิ่มมูลค่า
4. ติดต่อแหล่งวัตถุดิบและเรียนรู้การผลิต
5. ทำการตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ เช่น โปรโมท สร้างโปรโมชัน

5 ทำการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65027721 : SRU BCG การส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชนเชิงนิเวศพื้นที่ตำบลทรายแดง อำเภอเมืองระนอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทรายแดง อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชนเชิงนิเวศพื้นที่ตำบลทรายแดง อำเภอเมืองระนอง

รายละเอียด : ให้ความสำคัญในการสร้างความตื่นตัว และสร้างความตระหนักถึงการดูแลรักษาชุมชนเชิงนิเวศพื้นที่ตำบลทรายแดง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทริบหรือโปรแกรมการท่องเที่ยวตำบลทรายแดง
ระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ในการจัดทำแผนที่ท่องเที่ยว
นวัตกรรมเส้นทางท่องเที่ยวตำบลทรายแดง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1 ประชุมอาจารย์ที่ปรึกษาและคณะวิศวกรสังคม เพื่อวางแผนการส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชนนิเวศพื้นที่ตำบลทรายแดง อำเภอเมืองระนอง
- 2 ลงพื้นที่เก็บข้อมูลทรัพยากรธรรมชาติและระบบนิเวศในชุมชน ตำบลทรายแดง
- 3 พัฒนา ส่งเสริมการท่องเที่ยวในชุมชน
- 3.1 ลงพื้นที่พัฒนาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติและระบบนิเวศในชุมชน ให้เป็นที่สนใจและหน้าท่องเที่ยว
- 3.2 ทำการโปรโมทผ่านสื่อออนไลน์
- 4 โปรโมทสถานที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005655 : SRU BCG การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

บางนอนใน ตำบลบางนอน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางนอน อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น/ไม้กวาดดอกอ้อ แนนอน
รายละเอียด : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำมะพร้าวในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า โดยมีกรรมวิธีการทำไม่ยุ่งยาก แต่สามารถเพิ่มมูลค่ามะพร้าวได้มากขึ้น และไม้กวาดดอกอ้อ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่คนในชุมชนหลายหลังคาเรือนทำเพื่อจัดจำหน่ายอยู่แล้ว ทางโครงการจึงจัดอบรมนี้ขึ้นมาเพื่อให้ความรู้และปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ ทำโลโก้ และสอนเทคนิคการขายสินค้าในช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้มากยิ่งขึ้น ภายใต้ชื่อแบรนด์ผลิตภัณฑ์ แนนอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้
ปรับปรุงแพ็คเกจใหม่
เพิ่มช่องทางการขายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ปรับปรุงแพ็คเกจจิ้งให้มีความทันสมัยมากขึ้น
2.เพิ่มช่องทางการขายจากเดิม มีการขายสินค้าที่บ้านเพียงช่องทางเดียวจึงขยายช่องทางการขายเพิ่ม เช่น การนำสินค้าไปฝากร้านค้าในชุมชนและเพิ่มช่องทางการขายทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านป่าไผ่ขายดี/ร้านเจ็ดตลาดเทศบาล
ออนไลน์ : U2T บางนอน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางนอน อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลิ้วฉาบเคี้ยวเพลิน บ้านบางนอน / อาหารทะเลแห้งจริงใจ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กลิ้วฉาบ ได้นำกลิ้วซึ่งเป็นวัตถุดิบในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า เป็นผลิตภัณฑ์กลิ้วฉาบซึ่งมีรสชาติให้เลือกซื้อหลากหลาย และผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง ซึ่งได้นำความรู้เรื่องการถนอมอาหารมาเพิ่มมูลค่าให้กับอาหารทะเลในท้องถิ่นซึ่งมีอยู่จำนวนมาก เช่น ปลากระเบน ปลาจวด ปลาทุ ปลากระบอก หรือปลาทะเลตามฤดูกาล โดยทางโครงการได้มีการอบรมให้ความรู้เรื่องการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ เหมาะสม และเข้าถึงผู้บริโภคให้ได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น นอกจากนั้นมีการอบรมการให้ความรู้เรื่อง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้
ปรับปรุงแพ็คเกจ
ส่งเสริมการขายทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ปรับปรุงแพ็คเกจจิ้งให้มีความทันสมัยมากขึ้น
2.เพิ่มช่องทางการขายจากเดิม มีการขายสินค้าที่บ้านเพียงช่องทางเดียวจึงขยายช่องทางการขายเพิ่ม เช่น การนำสินค้าไปฝากร้านค้าในชุมชนและเพิ่มช่องทางการขายทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านป่าไผ่ขายดี และร้านขนมคุณอู๋
ออนไลน์ : U2T บางนอน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางรีน อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหวาน

รายละเอียด : ปลาหวานโรยงา ปลาหวานคั่วพิเศษรสชาติหอมหวานอร่อย ทานง่าย ปลอดภัยสดใหม่ทำจากปลาแห้งที่สำคัญได้ประโยชน์จากปลาทะเลทางเลือกเพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายให้มีความหลากหลายมากขึ้น
บรรจุภัณฑ์ที่สามารถย่อยสลายได้ง่ายและลดโลกร้อนได้
สร้างคอนเทนต์การขายให้กับชาวบ้านในพื้นที่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการอาหารทะเลแปรรูป จากการพูดคุยปรึกษากันระหว่างทีมงาน และชาวบ้าน ผู้เข้าร่วมโครงการพอจะสรุปแผนได้ดังนี้ 1.)ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้ดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ และรักษาฐานลูกค้าเก่า 2.)พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายอาจจะในด้านรสชาติหรือรูปแบบของสินค้าและตัวผลิตภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจให้กับลูกค้า จะได้ไม่ทำลายอัตลักษณ์ของสินค้านั้นคือผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบธรรมชาติร้อยเปอร์เซ็นต์และปราศจากสารเคมีสามต่อการผลิตสินค้าอาหารทะเลแปรรูปเป็นที่รู้จักของคนในชุมชนมากยิ่งขึ้น 3.)ต้องผลักดันให้เป็นสินค้าตำบลผลิตภัณฑ์ 4.)ช่วยสนับสนุนชาวบ้านให้มีรายได้เพิ่มขึ้น 5.)ส่งเสริมการขายสินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook Tiktok Shopee Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางรี อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เม็ดมะม่วงอบเกลือ

รายละเอียด : ผลิตจาก เม็ดมะม่วงหิมพานต์ คุณภาพชั้นดีเยี่ยม คัดสรรอย่างดีนำมาเพื่อความอร่อย โดย ผ่านการอบเกลือ ทำให้มี ความกรอบ หอม มันเค็ม อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผ่านแพลตฟอร์มต่างๆมากขึ้น

บรรจุภัณฑ์ที่ใช้สามารถย่อยสลายได้ง่ายและลดปัญหาโลกร้อนได้

สร้างคอนเทนต์การขายให้กับชาวบ้านในพื้นที่

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการอาหารทะเลแปรรูป จากการพูดคุยปรึกษากันระหว่างทีมงาน และชาวบ้าน ผู้เข้าร่วมโครงการพอจะสรุปแผนได้ดังนี้ 1.)ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้ดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ และรักษาฐานลูกค้าเก่า 2.)พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายอาจจะเป็นด้านรสชาติหรือรูปแบบของสินค้าและตัวผลิตภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจให้กับลูกค้า จะได้ไม่ทำลายอัตลักษณ์ของสินค้านั้นคือผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบธรรมชาติร้อยเปอร์เซ็นต์และปราศจากสารเคมีสามต่อการผลิตสินค้าให้หายอบเกลือ(เม็ดมะม่วงหิมพานต์อบเกลือ)เป็นที่รู้จักของคนในชุมชนมากยิ่งขึ้น 3.)ต้องผลักดันให้เป็นสินค้าตำบลผลิตภัณฑ์ 4.)ช่วยสนับสนุนชาวบ้านให้มีรายได้เพิ่มขึ้น 5.)ส่งเสริมการขายสินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook Tiktok Shopee Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากน้ำ อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซอสกะปิและน้ำปลากุ้ง

รายละเอียด : เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ใช้วัตถุดิบหลักจากกะปิ พัฒนาสูตรเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่คือซอสกะปิเพื่อเพิ่มมูลค่าให้มีราคาที่สูงขึ้นจากการจำหน่ายกะปิธรรมดาและการทำพาสเจอร์ไรซ์ของน้ำปลากุ้งเพื่อให้สามารถเก็บไว้ได้นานสามารถทำได้ง่ายและต้นทุนต่ำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรซอสกะปิ

พัฒนาการทำพาสเจอร์ไรซ์เพื่อเพิ่มเวลาในการรักษาสินค้า

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และออกแบบโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจยึดตามหลัก PDCA 1.วางแผนการทำงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องและประชาชนในพื้นที่ 2.ลงมือทำจัดทำผลิตภัณฑ์การให้ความรู้ที่พร้อมสำหรับการจำหน่ายโดยการสร้างแพลตฟอร์ม 3.ประเมินผลที่ได้จากการวัดจากยอดขายเดิม และสรุปผลการดำเนินงาน 4. สรุปผลปัญหาและอุปสรรค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เคย มอ สาม

ออนไลน์ : ปากน้ำ ระนอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากน้ำ อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โปรแกรมท่องเที่ยวเกาะคนที (ศาลเจ้า 200 ปี วิถีสามชาติพันธุ์)
รายละเอียด : เป็นโปรแกรมการท่องเที่ยวบนเกาะคนทีแบบวิถีชาวบ้านเข้าถึงความเป็นอยู่
อาหารพื้นบ้านแหล่งท่องเที่ยวของคนในชุมชนแบบ OneDayTrip และ 2 วัน 1 คืน

05 : แผนธุรกิจ

การเพิ่มรายได้โดยการประชาสัมพันธ์การขายบริการโปรแกรมการท่องเที่ยวเกาะคนที ทั้ง
one day trip และ 2 วัน 1 คืน ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ท่องเที่ยวเกาะคนที
ออนไลน์ : ปากน้ำ ระนอง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโปรแกรมการท่องเที่ยว
การประมาณค่าใช้จ่าย ต้นทุน กำไร ของโปรแกรมการท่องเที่ยว
การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ วิดีโอแนะนำ การโปรโมทผ่านเทศบาลตำบลปากน้ำและร่วมกับ
บริษัททัวร์และทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ราชกรูด อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือน

รายละเอียด : ปุ๋ยมูลไส้เดือนปุ๋ยอินทรีย์ธรรมชาติ ไม่มีกลิ่นช่วยปรับปรุงคุณภาพดินช่วยกระตุ้นการเจริญเติบโต การแตกของรากพืชช่วยปรับสภาพน้ำในบ่อเลี้ยงกุ้งได้ไม่ทำให้เกิดรากไหม้ในพืชแม้จะใช้ในปริมาณมากยังช่วยการเจริญเติบโตของเชื้อราและช่วยในการกำจัดแมลง

02 : เป้าหมาย

ทองเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การวางแผนการตลาด หาช่องทางตลาดที่เหมาะสม
อุปกรณ์เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต (เครื่องร่อนมูลไส้เดือน)
ใช้โปรแกรมออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยมูลไส้เดือน เป็นปุ๋ยอินทรีย์ ที่ได้จากการนำไส้เดือนสายพันธุ์อเมริกัน AF โดยให้ไส้เดือนกินมูลวัว ที่หาซื้อได้จากคนในชุมชนเป็นอาหารหลัก ซึ่งไส้เดือนจะผลิตมูลออกมาลักษณะเป็นเม็ด ร่วนละเอียดสีดำ ที่มีธาตุอาหารในรูปที่พืชสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ ทั้งยังเป็นการส่งเสริมอาชีพเลี้ยงไส้เดือน ทำปุ๋ย สร้างและกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน รวมไปถึงยังเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ดีกับเกษตรกร คนในชุมชนในการเลือกใช้ปุ๋ยที่ได้มาจากธรรมชาติไม่ส่งผลเสียต่อสุขภาพร่างกาย โดยจะมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจ สะดวกต่อการนำไปใช้งาน และทำการตลาดประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จัก สนใจนำไปใช้มากขึ้นด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.หงาว อ.เมืองระนอง จ.ระนอง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปกาแฟ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากกาแฟ ผ่านการสร้างแบรนด์ กาแฟแบรนด์ โดยเป็นการส่งเสริมพืชต้นชนิดนี้ที่มีอยู่จำนวนมากในพื้นที่เป็นผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชนหลักในอนาคต ผ่านการแปรรูปเป็นรสชาติต่าง ๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกแก่ทางผู้บริโภค เช่น กาแฟดื่มง่าย กาแฟสามรส เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านการแปรรูปและองค์ความรู้ในการแปรรูปเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมทางด้านการกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพต่อการส่งเสริมพืช

นวัตกรรมทางด้านการส่งเสริมและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่พืช

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ทุกคนในตำบลประชุมวางแผนงานกันในที่
2. ปรึกษาหาผลิตภัณฑ์และแหล่งท่องเที่ยวในตำบลหงาว
3. ได้ข้อสรุปในการเลือกผลิตภัณฑ์ประจำตำบลหงาว คือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปกาแฟ ผลิตภัณฑ์แปรรูปปลาแห้ง ผลิตภัณฑ์แปรรูปน้ำพริกเผา
4. วางแผนในการลงพื้นที่พร้อมกับประสานงานกับชาวบ้าน
5. ปรึกษาแผนการออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อยกระดับจากเดิม
6. นัดประชุมกับชาวบ้านในพื้นที่พร้อมกับทดลองชิมผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านมีอยู่
7. ประสานงานกับทางตำบลหงาวพร้อมกับชาวบ้านเพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)
8. หารือติดขัดและเตรียมความพร้อมของสถานที่ที่จะจัดอบรมพร้อมปฏิบัติการ
9. วางแผนการขยายผลิตภัณฑ์สินค้าแบบออนไลน์ คือการขายผลิตภัณฑ์ผ่านทางเพจ Facebook ของตำบลหงาวและขายแบบออฟไลน์ คือ การวางขายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027690 : SRU BCG การสนับสนุนและส่งเสริมการท่องเที่ยววิถีชุมชนพื้นที่ตำบลหงาว จังหวัดระนอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หงาว อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวเมืองแร่ แลบ้านหงาว

รายละเอียด : ในการส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลหงาวนั้น ส่วนใหญ่เป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ โดยมีธรรมชาติที่หลากหลายแต่ในการสนับสนุนจะเน้นไปทั้งทางธรรมชาติและวัฒนธรรมเพื่อให้สอดคล้องกับบริบทและวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนในพื้นที่ตำบลหงาว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการสร้างเส้นทางท่องเที่ยว ด้วยเทคนิคระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์

นวัตกรรมแผนที่ท่องเที่ยว โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านการสร้างสื่อการรับรู้

นวัตกรรมการสร้างทริปและโปรแกรมการท่องเที่ยวตำบลหงาว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ทุกคนในตำบลประชุมวางแผนงานกันในที่
2. ปรึกษาหาแหล่งท่องเที่ยวในตำบลหงาว
3. ได้ข้อสรุปในการเลือกแหล่งท่องเที่ยวในตำบลหงาว คือ การส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชนบนเกาะบ้านนอก
4. วางแผนในการลงพื้นที่พร้อมกับประสานงานกับชาวบ้าน
5. ปรึกษาการเก็บค่าบริการและขายแพคเกจบริการ
6. นัดประชุมกับชาวบ้านในพื้นที่พร้อมศึกษาข้อมูลบริการและแพคเกจที่ชาวบ้านมีอยู่
7. ประสานงานกับทางตำบลหงาวพร้อมกับชาวบ้านเพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)
8. ออกแบบแพคเกจบริการและการเก็บค่าบริการ เพื่อปรับกับรูปแบบเดิม
9. วางแผนการขายแพคเกจบริการแบบออนไลน์ คือการขายผ่านทางเพจ Facebook ของตำบลหงาวและขายแบบออฟไลน์ คือ การติดป้ายโฆษณาไว้นิล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หาดส้มแป้น อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เหลวและยาสระผม บ้านหาดส้มแป้น

รายละเอียด : การพัฒนาสบู่ในรูปแบบสบู่เหลวและการทำยาสระผมเพื่อสร้างมูลค่าสินค้าสร้างรายได้เสริมให้แก่คนในชุมชนหรือผู้ที่สนใจ โดยผลิตภัณฑ์ที่สามารถพกพาได้สะดวก ไม่เลอะเทอะ อีกทั้งเชื้อโรคไม่สามารถแทรกเข้าไปอยู่ตัวผลิตภัณฑ์ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สารต้านจุลินทรีย์ใส่ในสบู่เหลว(antimicrobial agents) ทำหน้าที่ฆ่าและยับยั้งการเจริญเติบโตของจุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดเชื้อโรคและกลิ่น

สารปรับสภาพ(conditioners) เพื่อให้ผิวเกิดความชุ่มชื้นและเกิดความระคายเคืองต่อผิวน้อยลง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ทำให้ผลิตภัณฑ์ของสบู่เหลวและยาสระผมที่เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อสินค้าบริการได้มาตรฐานตรงตามที่กำหนดไว้ หลังจากทำการพัฒนาไปได้ในระยะหนึ่งก็จะทำการประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์เซรามิคบ้านหาดส้มแป้น

ออนไลน์ : สบู่สมุนไพรน้ำแร่หาดส้มแป้น, พาไปหลวงหาดส้มแป้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65008736 : SRU BCG การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เครื่องแกงบ้านทุ่งคา ตำบลหาดส้มแป้น



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.หาดส้มแป้น อ.เมืองระนอง จ.ระนอง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงบ้านทุ่งคา

รายละเอียด : เครื่องแกงบ้านทุ่งคาผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลหาดส้มแป้น เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ของชุมชนเดิมใช้บรรจุภัณฑ์แบบถุงพลาสติก จึงต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้กับสินค้าเพื่อมูลค่าให้แก่สินค้าและใช้เทคโนโลยีเพื่อถนอมสินค้าและยืดระยะเวลาการเก็บโดยไม่ใช้สารกันบูด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วิธีบรรจุแบบสุญญากาศ (Vacuum Packaging) ทำให้สามารถยืดอายุการเก็บของผลิตภัณฑ์อาหาร (Shelf life) ให้ยาวนานขึ้น 2เดือนในอุณหภูมิปกติ แต่ถ้าเข้าตู้เย็นอยู่ได้นานถึง 6 เดือนและถ้าเข้าช่องแช่แข็งมีอายุได้นานถึง 1 ปี

ใช้เทคโนโลยีคงที่ด้วยศักยภาพเครื่องเทศที่มีอยู่ออกมาได้อย่างสมบูรณ์โดยไม่ใช้วัตถุกัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทำให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคเกิดการซื้อซ้ำบอกต่อ สินค้าบริการได้มาตรฐานตามที่กำหนด ประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มากขึ้น สร้างฐานลูกค้าและองค์ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาให้กลุ่มทำเครื่องแกงในอนาคตจะอยู่ได้ด้วยตัวเองพัฒนาไปต่อยอดได้อีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนหาดส้มแป้น

ออนไลน์ : เครื่องแกงบ้านทุ่งคา , พาไปหลงหาดส้มแป้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ในวงใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ในวงใต้ เบเกอรี่

รายละเอียด : สินค้าทุเรียนชีสพาย

05 : แผนธุรกิจ

- 1.กำหนดหัวข้อและประเด็นที่ต้องการทำโครงการ
- 2.ประชุมวางแผนโครงการ
- 3.สำรวจตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- 4.อบรมเชิงปฏิบัติการ
- 5.วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์
- 6.ติดตามผลการดำเนินงาน
- 7.สรุปผลการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการทำทุเรียนชีสพาย

การจัดอบรมการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

สอนการลงโฆษณาผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ในวงใต้ เบเกอรี่

ออนไลน์ : U2T SRU ทีมในวงใต้พัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009142 : SRU BCG ในวงใต้ เมืองในหมอก ตำบลในวงใต้ อ.ละอุ่น จ. ระนอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ในวงใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ในวงใต้ เมืองในหมอก
รายละเอียด : เป็นแพ็คเกจการท่องเที่ยวในวงใต้ใน 1 วัน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.กำหนดหัวข้อและประเด็นที่ต้องการทำโครงการ
- 2.ประชุมวางแผนโครงการ
- 3.สำรวจที่พักและสถานที่ท่องเที่ยว
- 4.ลงมืออบรมเชิงปฏิบัติการ
- 5.ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการ SRU BCG ในวงใต้ เมืองในหมอก อ.ละอุ่น จ.ระนอง
- 6.ติดตามผลการดำเนินงาน
- 7.สรุปผลการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบรมเชิงปฏิบัติการทำสื่อโปรโมตการท่องเที่ยว
การออกแบบโปรแกรมการท่องเที่ยว
การอบรมมีคุณาศูนย์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ในวงใต้ เมืองในหมอก
ออนไลน์ : ภูสามร้อยยอด ดอยหมอกตลอดปี
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ในวงเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มเกษตรกรบ้านหมอลำ

รายละเอียด : ดอกอ้อ เป็นวัตถุดิบที่หาได้เองตามธรรมชาติ ชาวบ้านมักจะนำมาใช้ทำไม้กวาดดอกอ้อ เพื่อใช้ในการทำความสะอาดในบ้านเรือน ซึ่งยังมีสถานที่อีกจำนวนไม่น้อย ที่ต้องการใช้ไม้กวาด ดังนั้นการทำไม้กวาดเพื่อจำหน่าย จึงเป็นการเสริมรายได้ช่องทางหนึ่งให้กับชุมชนได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการการผลิตไม้กวาดดอกอ้อและการเลี้ยงไก่ไข่
การจัดอบรมการขายสินค้าผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์
สอนการลงโฆษณาผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมสมาชิกในกลุ่มเพื่อวางแผนลงพื้นที่
2. ลงพื้นที่สำรวจหาผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาขายระดับ
3. วางแผนดำเนินการยกระดับผลิตภัณฑ์ในชุมชน
4. เขียนโครงการขอเสนอ C-01
5. เขียนแผนธุรกิจและการตลาด C-02
6. ดำเนินโครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ในชุมชน
7. รายงานผลการดำเนินโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดดอกอ้อ
ออนไลน์ : U2T BCG บ้านในวงเหนือ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65010399 : SRU BCG ยกระดับและพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนในวงเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ในวงเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สถานที่ท่องเที่ยวในวงเหนือ

รายละเอียด : จุดชมวิวยามเย็น ได้รับค่านิยมจากนักท่องเที่ยวในการขึ้นไปชมหมอกยามเช้า การตั้งแคมป์ และชมแสงสุดท้ายของวัน และน้ำตกกำแพงชัย เป็นน้ำตกที่ไหลลงมาจากสันเขาสูง มองเห็นแล้วสวยงามเหมาะแก่การพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดอบรมการพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวสู่โลก 4.0

การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการการประชาสัมพันธ์สถานที่ท่องเที่ยวให้เป็นที่น่าสนใจ

สอนการลงโฆษณาผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมสมาชิกในกลุ่มเพื่อวางแผนลงพื้นที่
2. ลงพื้นที่สำรวจหาแหล่งท่องเที่ยวเพื่อนำมายกระดับ
3. วางแผนดำเนินการยกระดับแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน
4. เขียนโครงการขอเสนอ C-01
5. เขียนแผนธุรกิจและการตลาด C-02
6. ดำเนินโครงการยกระดับแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน
7. รายงานผลการดำเนินโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สถานที่ท่องเที่ยวในวงเหนือ

ออนไลน์ : SRU BCG บ้านในวงเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.บางแก้ว อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหลาม 3 plus

รายละเอียด : ข้าวหลามที่ประกอบด้วยส่วนผสมหลากหลายในหนึ่งกระบอกซึ่งสีที่นำมาใช้เป็นสีจากสมุนไพรธรรมชาติที่มีประโยชน์และคุณค่าทางโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ข้าวหลาม 3 สี

นวัตกรรมเตาเผาข้าวหลาม 3 สี

-

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ข้าวหลาม 3 plus

แผนธุรกิจ ข้าวหลาม 3 plus ใช้แผนธุรกิจ Business Model Canvas

1. Key Partners (พันธมิตรทางธุรกิจหลักที่ร่วมมือด้วย)

- ตลาดนัด แผงลอย

- ร้านอาหารร้านของฝากที่ระลึก

- คนในชุมชน

2. Key Resources (ทรัพยากรหลักที่ต้องใช้)

- วัตถุดิบการผลิตข้าวหลามจากธรรมชาติ เช่น ไม้ไผ่ มะพร้าว ใบเตย ขมิ้น กลอย

- นวัตกรรมเตาเผาข้าวหลาม

- แรงงานคน

3. Key Activities (กิจกรรมหลักที่ต้องทำ)

การผลิตข้าวหลาม 3 plus ซึ่งเป็นภูมิปัญญาดั้งเดิมในการทำขนมของบรรพบุรุษมาสร้างสรรคใหม่ ให้มีสีสันสดใสสวยงามน่ารับประทาน เพื่อให้สามารถเข้าถึงได้ทุกช่วงวัยและเข้ากับยุคสมัยมากขึ้นเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าและยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์

4. Value Proposition (คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า)

ข้าวหลามเป็นข้าวเหนียวที่นำมาประยุกต์ใช้กับสมุนไพรในชุมชนที่มีอยู่แล้วอีก เช่น ใบเตย ขมิ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.บางแก้ว อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางท่องเที่ยว Amazing 30 ยังแจ้ว
รายละเอียด : เป็นเส้นทางท่องเที่ยวที่ถูกพัฒนาขึ้นมาใหม่โดยจัดเป็นโปรแกรมการท่องเที่ยวแบบครึ่งวัน ด้วยต้นทุนของชุมชนที่ประกอบด้วยทุนทางทรัพยากรธรรมชาติ ทุนทางวัฒนธรรมประเพณีและภูมิปัญญาและทุนทางประวัติศาสตร์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Amazing 30 ยังแจ้ว
-
-

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ เส้นทางท่องเที่ยว Amazing 30 ยังแจ้ว
เส้นทางท่องเที่ยว Amazing 30 ยังแจ้ว ใช้แผนธุรกิจ Business Model Canvas
1. Key Partners (พันธมิตรทางธุรกิจหลักที่ร่วมมือด้วย)
- องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น
- บริษัททัวร์
- เครือข่ายท่องเที่ยวชุมชนในจังหวัดระนอง
- โรงแรมที่พักในชุมชน
- ร้านอาหาร/ร้านขายของฝากของที่ระลึก
- ชาวบ้านในชุมชน
2. Key Resources (ทรัพยากรหลักที่ต้องใช้)
- แหล่งท่องเที่ยวสำคัญของชุมชน
- บุคลากรในชุมชนที่สามารถส่งมอบความรู้และสร้างความประทับใจแก่นักท่องเที่ยว
- เงินลงทุน
3. Key Activities (กิจกรรมหลักที่ต้องทำ)
การจำหน่ายเส้นทางท่องเที่ยวและการให้บริการลูกค้า
4. Value Proposition (คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า)
เส้นทางท่องเที่ยว Amazing 30 ยังแจ้ว เป็นเส้นทางท่องเที่ยวที่ถูกพัฒนาขึ้นมาใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางพระใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บางพระใต้กรีน

รายละเอียด : ตำบลบางพระใต้ อำเภอละอุ่น จังหวัดระนอง เป็นชุมชนเล็กๆที่มีกลุ่มแม่บ้าน หมู่ที่ 3 ที่เป็นผู้ริเริ่มคิดโครงการการปลูกผักอเนกนิคม โดยมีแนวคิดมาจากการสร้างรายได้ เสริมเพื่อพัฒนาความเป็นอยู่และส่งเสริมความยั่งยืนในการพัฒนา จึงมีการเริ่มนำเข้ามา ปรับใช้ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างเอกลักษณ์และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์
การสร้างแบรนด์ของผลิตภัณฑ์
การเปลี่ยนแปลงแบบผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

pbca บางพระใต้
p = 1. ยกระดับอาชีพและรายได้
2. สร้างเสริมศักยภาพให้ชุมชน
3. กระบวนการระดมความคิดและลงมือปฏิบัติ
d = 1. สร้างผลิตภัณฑ์ให้เก๋ جذابขาย
2. ให้ความรู้ทำความเข้าใจร่วมกับชุมชน
3. ลงมือปฏิบัติ
c = 1. รายได้และอาชีพเพิ่มขึ้น
2. แบบประเมินผล
3. ผลสัมฤทธิ์ในการลงมือปฏิบัติ
a = 1. ความสนใจในการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อยกระดับ
2. กระบวนการเรียนรู้ในครอบครัวและเป็นที่ต้องการเพิ่มขึ้น
3. เป็นการทำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บางพระใต้กรีน
ออนไลน์ : u2t & bangphratai
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางพระใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลองชิมน้ำพริกภาคใต้บางพระใต้

รายละเอียด : ตำบลบางพระใต้ อำเภอละอุ่น จังหวัดระนอง ตั้งเดิมในชุมชนมีน้ำพริก 2 ชนิด

คือ น้ำพริกโตปลาแห้งและน้ำพริกจากหนุ เมื่อก่อนได้มีการส่งเสริมฟื้นฟูผลิตภัณฑ์ใน

ชุมชนให้ชาวบ้านได้มีรายได้เสริมได้รับความร่วมมือจากกรมพัฒนาชุมชนจังหวัดระนอง

โดนเน้นให้ชาวบ้านร่วมคิด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์

การสร้างแบรนด์ของผลิตภัณฑ์

เพิ่มยอดขายให้กับชุมชนทางด้านตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

pbca บางพระใต้

p = 1. ยกระดับอาชีพและรายได้

2. สร้างเสริมศักยภาพให้ชุมชน

3. กระบวนการระดมความคิดและลงมือปฏิบัติ

d = 1. สร้างผลิตภัณฑ์ให้เกิดจุดขาย

2. ให้ความรู้ทำความเข้าใจร่วมกับชุมชน

3. ลงมือปฏิบัติ

c = 1. รายได้และอาชีพเพิ่มขึ้น

2. แบบประเมินผล

3. ผลสัมฤทธิ์ในการลงมือปฏิบัติ

a = 1. ความสนใจในการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อยกระดับ

2. กระบวนการเรียนรู้ในครอบครัวและเป็นที่ต้องการเพิ่มขึ้น

3. เป็นการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกบางพระใต้

ออนไลน์ : u2t & bangphratai

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางพระเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงใต้ By สุภาวดี

รายละเอียด : เครื่องแกงใต้ By สุภาวดี ตั้งอยู่หมู่ 5 บ้านระวี ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ 3 ชนิด คือ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงกะทิ เครื่องแกงพริก ซึ่งได้จัดจำหน่ายขึ้นภายในชุมชนและบริเวณใกล้เคียง ในส่วนของวัตถุดิบได้รับซื้อจากชาวบ้านในตำบลเพื่อสร้างรายได้ให้กับประชาชนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนจากการใช้ยางรัด มาเป็นการใช้เครื่องขึ้นสุญญากาศ เพื่อให้ถนอมอาหารได้มากขึ้น

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างเพจร้านเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook TikTok IG
2. พัฒนาแพคเกจจิ้งเพื่อเพิ่มยอดขายเนื่องจากผู้ซื้อจะมองเห็นรูปลักษณ์ภายนอกของแพคเกจจิ้งเป็นสิ่งแรกซึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ
3. การนำสินค้าไปถือปอออกสู่ตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงใต้

ออนไลน์ : ตำบลบางพระเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65025583 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ไข่เค็มน้ำแร่บ้านบางขุนแพ่ง ตำบลบางพระเหนือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางพระเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มน้ำแร่บ้านบางขุนแพ่ง

รายละเอียด : ไข่เค็มน้ำแร่บ้านบางขุนแพ่ง ใช้ไข่เป็ดมาเป็นวัตถุดิบหลักในการทำ โดยมีราคาจำหน่าย 2 ราคา คือ 50บาท กับ 100บาท โดยจำหน่ายมาแล้วมากกว่า 15 ปี จัดจำหน่ายภายในชุมชนและบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งวัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบของชาวบ้านในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จากใส่ถุง เปลี่ยนมาเป็นกล่องขนาดมาตรฐาน เพื่อยืดอายุการจัดเก็บได้นานขึ้น

ใช้ตัวแทนชาวบ้านในการผลิตไข่เค็ม เพื่อลดพลังงานในการใช้เครื่องจักร

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างเพจร้านเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook TikTok IG
2. พัฒนาแพคเกจจิ้งเพื่อเพิ่มยอดขายเนื่องจากผู้ซื้อจะมองเห็นรูปลักษณ์ภายนอกของแพคเกจจิ้งเป็นสิ่งแรกซึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ
3. การนำสินค้าไปออกสู่ตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มน้ำแร่

ออนไลน์ : ตำบลบางพระเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.ละอุ่นใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Launic soap

รายละเอียด : Launic soap เป็นผลิตภัณฑ์ชำระร่างกายที่ผู้บริโภคเลือกใช้ให้เหมาะกับสภาพผิวของแต่ละคน เพื่อความสะอาดให้ชุมชนเข้มแข็งบำรุงผิวพรรณจากสมุนไพรท้องถิ่นกลุ่มคนรักสุขภาพและผู้ดูแลผิวพรรณ ผลิตภัณฑ์มี 2 สูตร คือ สูตรมั่งคุดน้ำผึ้ง และสูตรขมิ้นมะขามน้ำผึ้ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นนวัตกรรม handmade
ใช้วัตถุดิบเหลือใช้ที่มีในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
การออกแบบโลโก้แบรนด์ผ่านโปรแกรม canva

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ยังส่งผลกระทบต่อสุขภาพเป็นอย่างมาก ทำให้คนในชุมชนหันมาสนใจดูแลสุขภาพ ดูแลตัวเองมากขึ้น เราจึงนำปัญหานี้มาปรับใช้และพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้เกิดประโยชน์อย่างคุ้มค่า โดยจะมีการจัดตั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิว ใช้สมุนไพรในท้องถิ่นภายใต้แบรนด์ Launic soap ใช้ทำเป็นผลิตภัณฑ์ชำระร่างกายที่ช่วยให้ผู้บริโภคเลือกใช้ให้เหมาะกับสภาพผิวของแต่ละคน เพื่อความสะอาดของร่างกายและมีส่วนให้ความชุ่มชื้นบำรุงผิวพรรณ มีส่วนผสมที่ทำมาจากสมุนไพรท้องถิ่นกับกลุ่มคนรักสุขภาพและผู้ดูแลผิวพรรณ

ผลิตภัณฑ์มี 2 สูตร ได้แก่

1. สูตรมั่งคุดผสมน้ำผึ้ง (โดยนำเอาเปลือกมังคุดในตำบลซึ่งเป็นวัสดุเหลือใช้)
2. สูตรขมิ้นมะขามผสมน้ำผึ้ง (เป็นพืชสมุนไพรที่พบในชุมชนมีเกือบทุกครัวเรือน)

ทั้ง 2 สูตรนี้ มีส่วนผสมของน้ำผึ้งที่ได้มาจากการต่อยอดการเลี้ยงผึ้งโพรงหรือผึ้งชันโรงของคนในตำบล อีกทั้งยังมีสรรพคุณช่วยในการลดสิว ลดฝ้า ช่วยให้ผิวขาวกระจ่างใส บำรุงผิวพรรณ ขจัดเซลล์ผิวเก่า ลดริ้วรอย เพิ่มความชุ่มชื้นแก่ผิว สามารถใช้ได้ทั้งผิวหน้าและผิวกาย ธุรกิจผลิตภัณฑ์ความสวยความงามมีความต้องการมากในปัจจุบันสะดวกในการจับจ่ายใช้สอยสามารถพัฒนาออกสู่ตลาดออนไลน์และออฟไลน์ได้ต่อไป ยังเป็นการนำสมุนไพรในท้องถิ่นมา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65061129 : โครงการท่องเที่ยวสัมพันธ์ พัฒนาบ้านเกิด

สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.ละอุ่นใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ละอุ่นใต้ออนทัวร์
รายละเอียด : แผนการท่องเที่ยวแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ คือ one day trip และ 2 วัน 1 คืน one day trip ราคาเริ่มต้นที่ 799 บาท 2 วัน 1 คืน ราคาเริ่มต้นที่ 1299 บาท **หมายเหตุ แพคเกจนี้เริ่มต้นที่ 10 ท่านขึ้นไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อสิ่งพิมพ์
นำเสนอแหล่งท่องเที่ยว โดยใช้สื่อออนไลน์ E-book
การใช้สื่อออนไลน์ในการโปรโมทแพคเกจ เช่น Facebook ,Tiktok เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ทำให้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจด้านการบริการ การท่องเที่ยวในทุกพื้นที่ ทั้งนี้รวมไปถึงการท่องเที่ยววิถีชุมชนลดน้อยลง ทำให้คนในชุมชนขาดรายได้ เราจึงมีแนวคิดในการฟื้นฟูและพัฒนาพื้นที่ธรรมชาติในชุมชนให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวิถีชุมชนเพื่อใช้ทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่ให้เกิดความคุ้มค่ามากที่สุด นอกจากนี้กลุ่มนักท่องเที่ยวในปัจจุบันให้ความสนใจกับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติและต้องการสัมผัสวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่น เราจึงสร้างเส้นทางท่องเที่ยวเพื่อการเรียนรู้และสัมผัสประสบการณ์ใหม่ โดยเราจะมี trip การเดินทาง แบ่งออกเป็น 2 รูปแบบให้กลุ่มนักท่องเที่ยวเลือก แบบที่ 1 คือ one day trip และแบบที่ 2 คือ 2 วัน 1 คืน โดยรูปแบบการเดินทางนี้จะมี Work shop กิจกรรมวิถีชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่นภายใต้กิจกรรม ชิม ซุป แซ่ ซิม ในที่นี้ คือ สัมลองกับอาหารพื้นบ้าน เพลิดเพลินกับขนมลูกบ้าหลากหลายไส้ ต้มตำกับน้ำอัญชัน มะนาวที่สดชื่น เร่งร้อนไปกับธรรมชาติ ซุปในที่นี้ คือซูปสมุนไพรสดกับผลิตภัณฑ์ของตำบลภายใต้แบรนด์ Lounic soap ผลิตภัณฑ์ที่ช่วยดูแลความสะอาดบนใบหน้าและผิว ช่วยบำรุงผิวพรรณ อีกทั้งเป็นของฝาก ของขวัญ ของที่ระลึก และร่วมมาเป็นส่วนหนึ่งในการส่งต่อสิ่งดี ๆ ที่ได้พบเจอด้วยการแชร์ แชร์ในที่นี้ คือแชร์ภาพที่ระลึก ภาพความประทับใจเรื่องราวความรู้สึก และความสุขเมื่อเราได้พบจากสถานที่แห่งนี้ในตำบลละอุ่นใต้และเพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยวผ่านมุมมองที่แตกต่างกันไป ด้วยการแชร์ไปสู่สังคมออนไลน์ เป็นการขยายช่องทางการโปรโมทชุมชน เพื่อดึงดูดความสนใจให้มีผู้ชมมาติดตามสถานที่ท่องเที่ยวของเรา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



สถาบันวิทยาลัยชุมชน
ต.ละอุ่นเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาผักเหลียง BY U2T
รายละเอียด : เนื่องจากในพื้นที่ตำบลละอุ่นเหนือ มีชาวบ้านปลูกต้นผักเหลียงเป็นจำนวนมาก เพราะใบผักเหลียงมีประโยชน์ต่อสุขภาพ มีรสชาติที่หวานมัน ไม่ขม และไม่มันจืด จึงเป็นที่นิยมนำไปประกอบอาหาร ทางทีมตำบลละอุ่นเหนือจึงได้นำผักเหลียงมาพัฒนาให้เป็นผลิตภัณฑ์ชาผักเหลียง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบใบชา
พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าที่สนใจในผลิตภัณฑ์ชาผักเหลียง
Costomer Relationships – การบริการให้คำปรึกษา ในการทานชาผักเหลียง และบริการเปลี่ยนสินค้า หากสินค้าเสียหาย จากการขนส่ง
Channels – จัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ อาทิเช่น Facebook Shopee และ Tiktok
Value Propositions – ช่องทางการสั่งซื้อที่สะดวก คุณภาพของสินค้าที่มาจากต้นผักเหลียงสดคุณภาพดีหลากหลาย ของตัวสินค้า
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกผักเหลียง ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เครื่องอบใบชา แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้ที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีชาวบ้านตำบลละอุ่นเหนือ และบริษัทขนส่ง
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าอุปกรณ์ ค่าส่งสินค้า และค่าแรง
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการจัดจำหน่ายชาผักเหลียงตามช่องทางออนไลน์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007972 : โครงการส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากพืชสวนครัวสู่การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน



สถาบันวิทยาลัยชุมชน



ต.ละอุ่นเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยายอืดเครื่องแกงละอุ่นเหนือ

รายละเอียด : นำพืชผักสวนครัวที่มีอยู่ในพื้นที่และมีกันทุกครัวเรือน โดยนำมาทำเป็นเครื่องแกงรับประทานกันเองทุก จากนั้นจึงมีการรวมกลุ่มโดยมีป้าอืดเป็นคนคิดริเริ่มทำเครื่องแกงขึ้นมาเพื่อจำหน่าย โดยมี เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงกะทิ เครื่องแกงคั่ว(พริก)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซิลิโคนคุณภาพ

เครื่องบดพริกแกง

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

โครงการส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากพืชสวนครัวสู่การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (The Project of Promoting of Backyard Garden Product towards the Sustainable Value Added)

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มแรกเริ่มที่เริ่มสนใจเครื่องแกงนำมาประกอบอาหาร

Customer Relationships – มีการสอบถามลูกค้าที่มาซื้อว่าเครื่องแกงรสชาติเป็นอย่างไรบ้าง อร่อยหรือไม่ เพื่อที่จะได้นำมาแก้ไขปรับปรุง

Channels – จัดจำหน่ายผ่านทางหน้าร้าน ขายส่งตามร้านค้าในชุมชน และขายที่ตลาดนัดวันศุกร์ ณ ลานอเนกประสงค์เทศบาลตำบลละอุ่น

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือเครื่องแกงอร่อย รสชาติดี และสะอาด เพราะวัตถุดิบมาจากการปลูกพืชผักสวนครัวของชาวบ้านด้วยตนเอง

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกพืชผักสวนครัว ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำเครื่องแกง วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ต.กำแพง อ.สุพรรณบุรี จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลากระเทียม smoke

รายละเอียด : ปลากระเทียม smoke ราคา 50 บาท น้ำหนัก 60 กรัม ไม่ใส่ผงชูรสและวัตถุกันเสีย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. แนวทางการจัดตั้งธุรกิจ
ตำบลกำแพง อำเภอสุพรรณบุรี จังหวัดสุพรรณบุรี เป็นพื้นที่ที่มีวัตถุดิบและความหลากหลายทางชีวภาพ การนำความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรมอาหาร มาช่วยสร้างและเพิ่มมูลค่าของสินค้า เพื่อเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก สร้างรายได้สร้างอาชีพแก่ชุมชนอย่างยั่งยืน
2. แนวคิดในการดำเนินงาน
ปลากระเทียม smoke เป็นวัตถุดิบที่ทำมาจากธรรมชาติ และปัจจุบันคนหันมาสนใจอาหารสำเร็จรูปมากขึ้น อาหารทานเล่น เพื่อความสะดวกสบายต่อการรับประทาน วัตถุดิบที่เรานำมาใช้เป็นวัตถุดิบที่มีคุณภาพ นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ สร้างความรู้ให้ชุมชน, สร้างงานสร้างอาชีพ
2. แนวคิดในการดำเนินงาน
ปลากระเทียม smoke เป็นธุรกิจที่นำเสนอการขายผ่านทางโซเชียลมีเดีย ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ทุกที่ทุกเวลา ไม่ว่าจะเป็น facebook หรือช่องทางออนไลน์ต่างๆ โดยการมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย เพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้า ในส่วนของการจัดส่งสินค้า จะมีการส่งทางไปรษณีย์ เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายไม่สูงและติดตามสถานะได้
- มีการอัพเดทสินค้าตลอดเวลา ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกมากขึ้น
- สินค้ามีคุณภาพดี ราคาไม่แพง ถูกหลักอนามัย
3. ลักษณะทั่วไปของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม BCG

ออนไลน์ : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ต.กำแพง อ.สุพรรณ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์คุณภาพ

รายละเอียด : - ปุ๋ยอินทรีย์คุณภาพ ขนาดบรรจุ 5 กิโลกรัม- ราคา 100

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. แนวทางการจัดตั้งธุรกิจ
ปุ๋ยอินทรีย์คุณภาพสูง เป็นวัตถุดิบที่ทำมาจากธรรมชาติ วัตถุดิบที่เรานำมาใช้เป็นวัตถุดิบที่มีคุณภาพ นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์, ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle], สร้างความรู้ให้ชุมชน, สร้างงานสร้างอาชีพ
2. แนวคิดในการดำเนินงาน
ปุ๋ยอินทรีย์คุณภาพ เป็นธุรกิจที่นำเสนอการขายผ่านทางโซเชียลมีเดีย ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ทุกที่ทุกเวลา ไม่ว่าจะเป็น facebook หรือช่องทางออนไลน์ต่างๆ โดยการมีช่องทาง การชำระเงินที่หลากหลาย เพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้า ในส่วนของการจัดส่งสินค้า จะมีการส่ง ทางไปรษณีย์ เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายไม่สูงและติดตามสถานะได้
- มีการอัพเดทสินค้าตลอดเวลา ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกมากขึ้น
- สินค้ามีคุณภาพดี ราคาไม่แพง
3. ลักษณะทั่วไปของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
กลุ่มเป้าหมายของ U2T ตำบลกำแพง ทุกเพศทุกวัยและทุกช่วงอายุที่มีความสนใจเกี่ยวกับปุ๋ย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม BCG
ออนไลน์ : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม BCG
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาคา อ.สุขสำราญ จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟไร้ใบ

รายละเอียด : กาแฟเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นผ่านกระบวนการแปรรูปด้วยวิธีการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและกับตัวเรา ลูกค้าน่าสามารถเข้าร่วมเพื่อลงมือผลิตกาแฟด้วยตัวเองได้ในทุกขั้นตอนและสอนวิธีการชงกาแฟ อีกทั้งสินค้าก็มีหลากหลายรูปแบบทั้งแบบเม็ด,แบบผง,แบบดริป

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ประชาสัมพันธ์การขายและการตลาดผ่านสื่อต่าง ๆ

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.สำรวจผลิตภัณฑ์และบริการที่มีอยู่ในพื้นที่ของตำบล
- 2.คัดเลือกผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงตามเป้าหมาย ที่จะนำมายกระดับ
- 3.ศึกษารายละเอียดต่างๆ ทั้งวัตถุดิบ วิธีการทำ และสรรพคุณหรือประโยชน์ของผลิตภัณฑ์และบริการที่จะยกระดับ
- 4.มองหากลุ่มเป้าหมายที่สนใจ และต้องการจะซื้อผลิตภัณฑ์หรือใช้บริการ
- 5.วางแผนยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องกับเป้าหมาย
- 6.จัดทำแผนยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการให้เป็นไปตามเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กาแฟบ้านไร่ใน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/Ranong21>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาคา อ.สุขสำราญ จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แม่ครัวบางบัน

รายละเอียด : 1.เครื่องแกงของเราทำเองกับมือมี3รสชาติด้วยกันคือ เครื่องแกงส้ม,เครื่องแกงพริกและเครื่องแกงกระเทียมวัตถุดิบต่างมาจากชาวบ้านในตำบล 2.รับซื้อปลาจากชาวประมงพื้นบ้านมาทำการแช่น้ำเกลือสุตรเฉพาะของกลุ่มแล้วนำไปตากแดดเพื่อยืดเวลาในการเก็บรักษา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับปรุงแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม Green

เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

-

05 : แผนธุรกิจ

- 1.สำรวจผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบที่มีอยู่ในพื้นที่ของตำบล
- 2.คัดเลือกผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบให้ตรงตามเป้าหมายที่จะนำมาทำการยกระดับ
- 3.ศึกษารายละเอียดของวัตถุดิบ วิธีการทำ และประโยชน์ของผลิตภัณฑ์
- 4.หากกลุ่มเป้าหมายที่สนใจ และต้องการซื้อผลิตภัณฑ์
- 5.วางแผนในการยกระดับผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับเป้าหมาย
- 6.จัดทำแผนยกระดับผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่ครัวบางบัน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084032318596>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG