



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-180





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

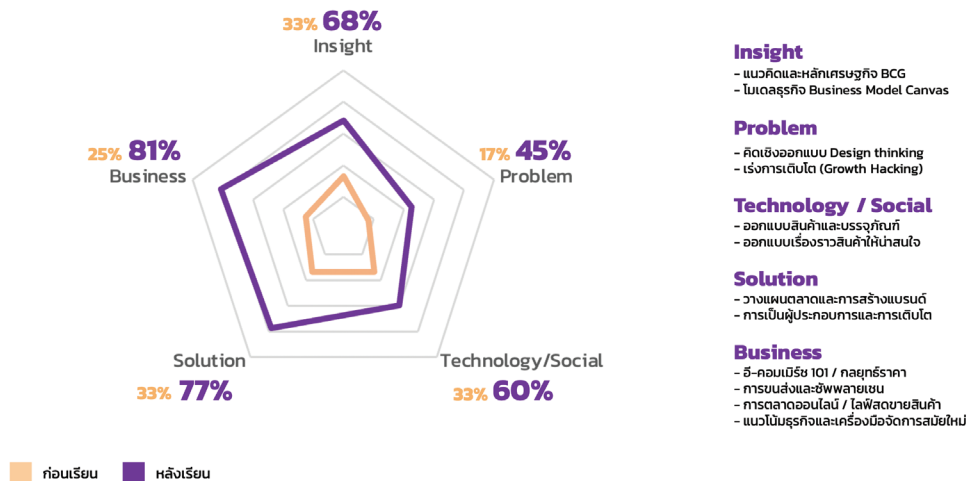
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



ในส่วนสานพลังเครือข่ายและความร่วมมือสร้างเศรษฐกิจ สำนักงานภายใต้ 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 :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลือกไหมอีรี่ เพื่อลดขยะจากการเลือกไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลือกไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลือกไหมอีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตรังไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด



28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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



กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai



26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ



ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai

"Fast Fish"
"เป็นคุณนะ" จักรวัตร

ผศ.ดร.วิทย์ อ.ดร.เปรมชัย อ.ดร.ณัฐ
วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีสุพรรณบุรี

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและเบียงขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู๋ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสารอาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน



กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

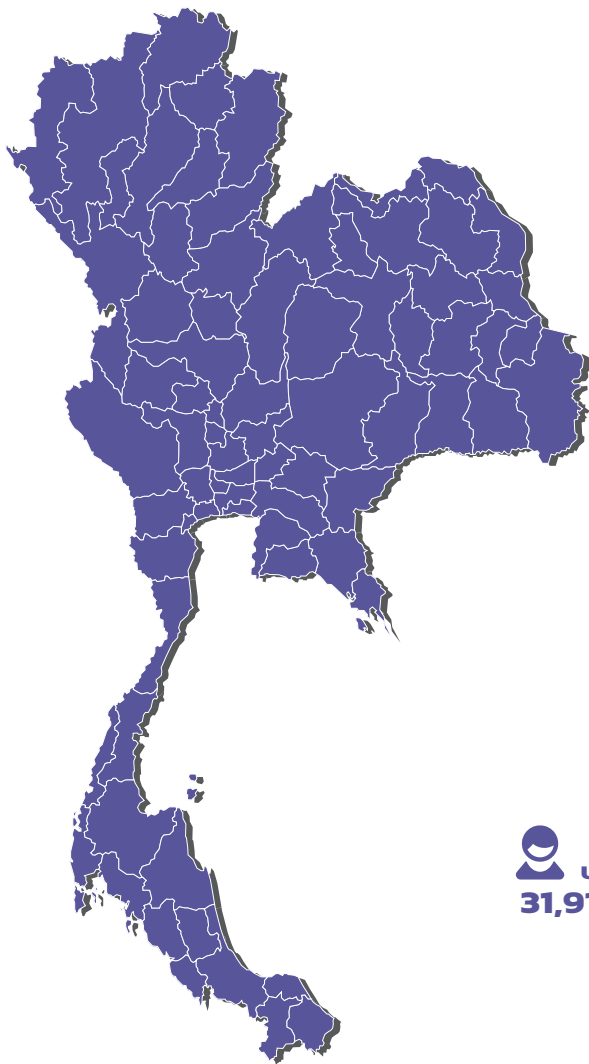
แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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




สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

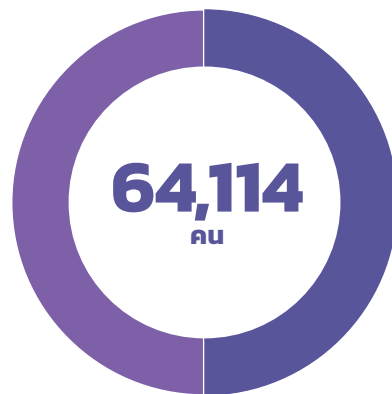


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



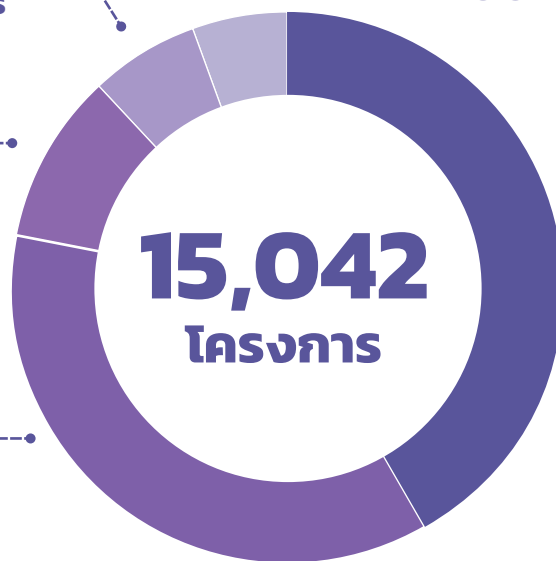
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



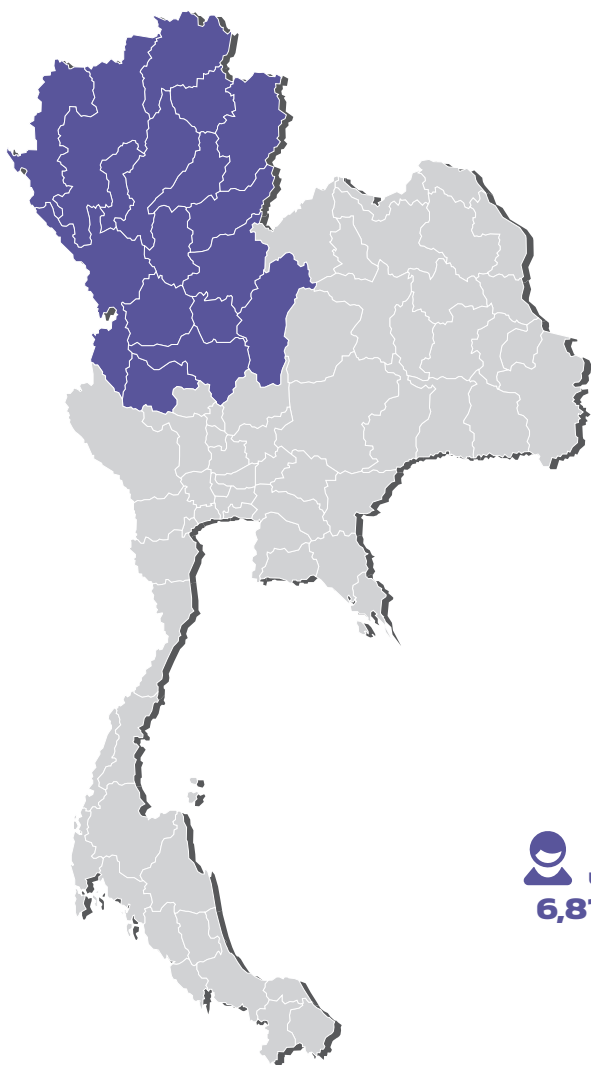
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



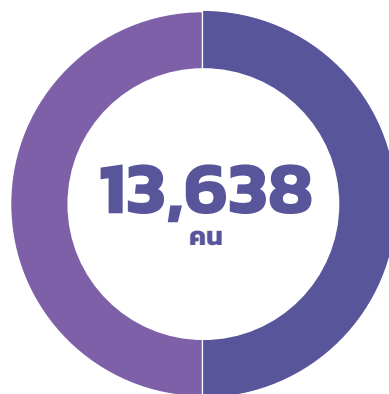
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



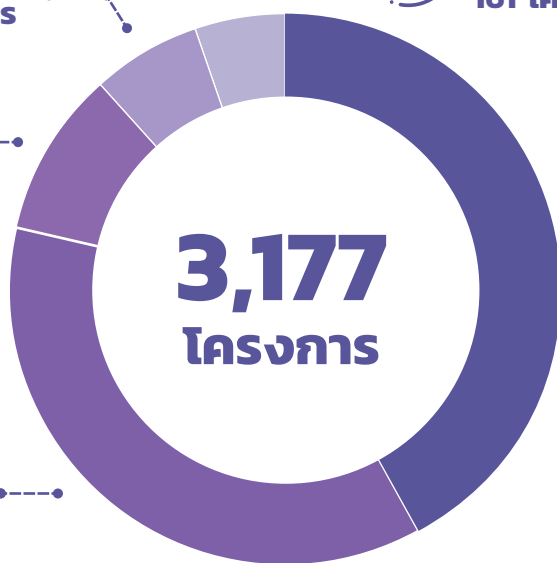
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



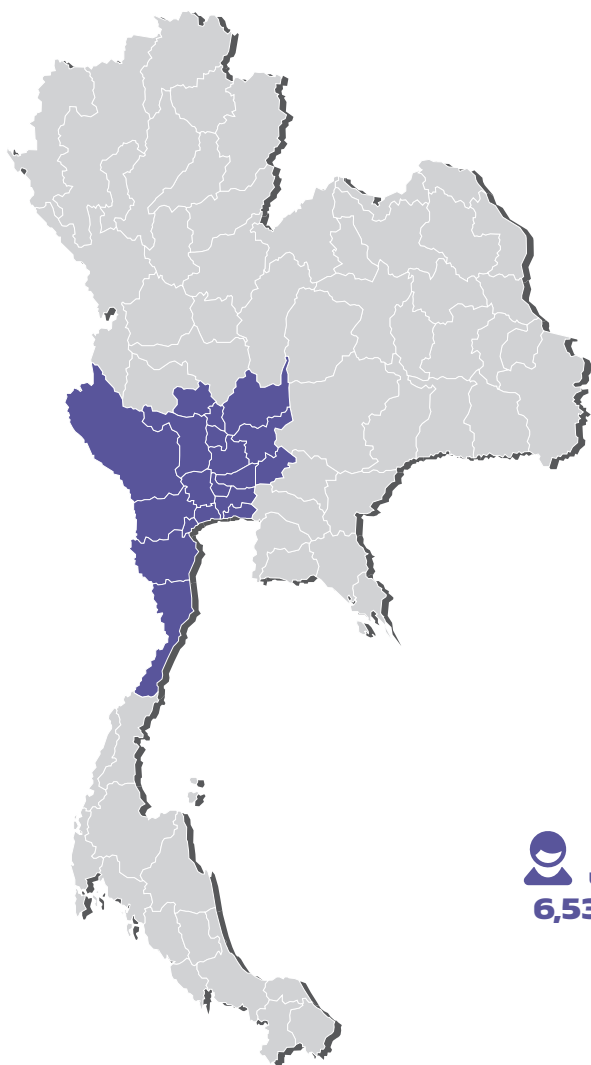
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



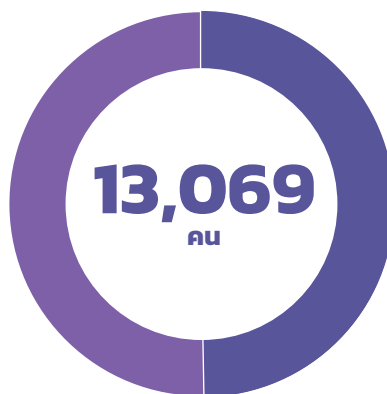
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



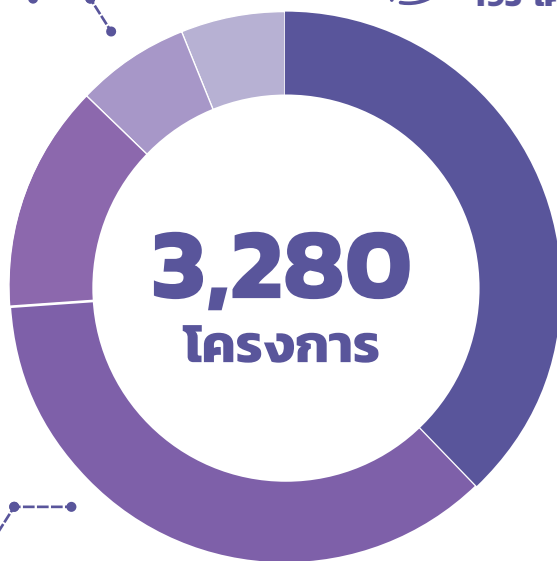
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



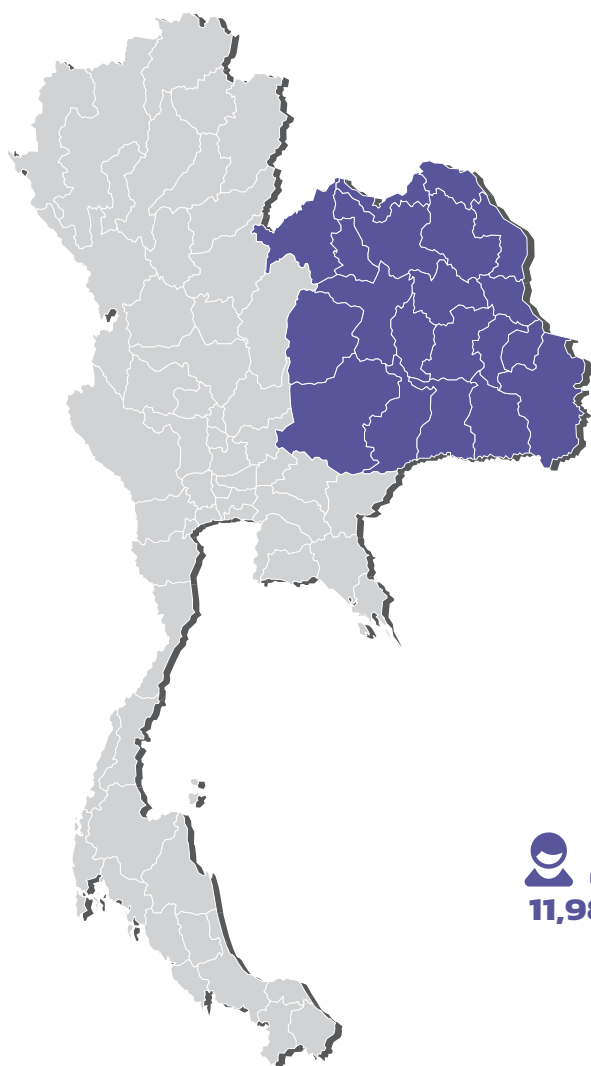
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



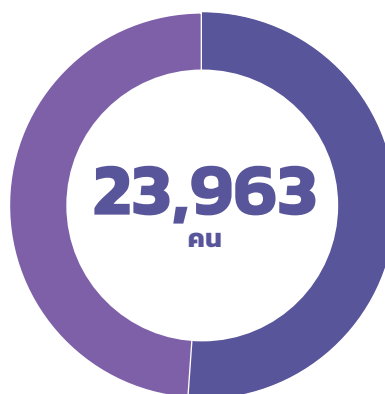
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



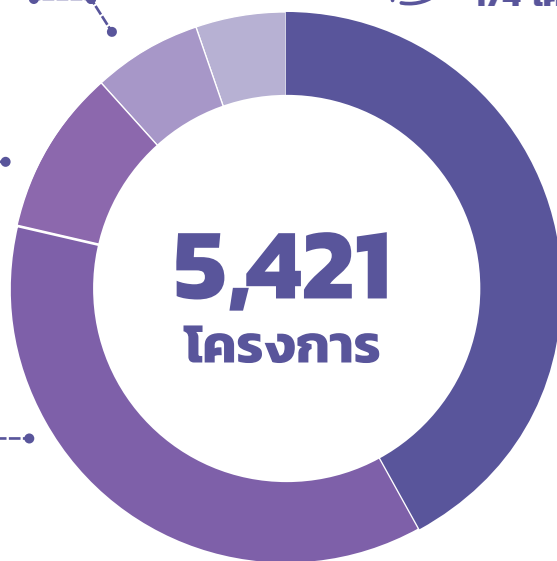
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



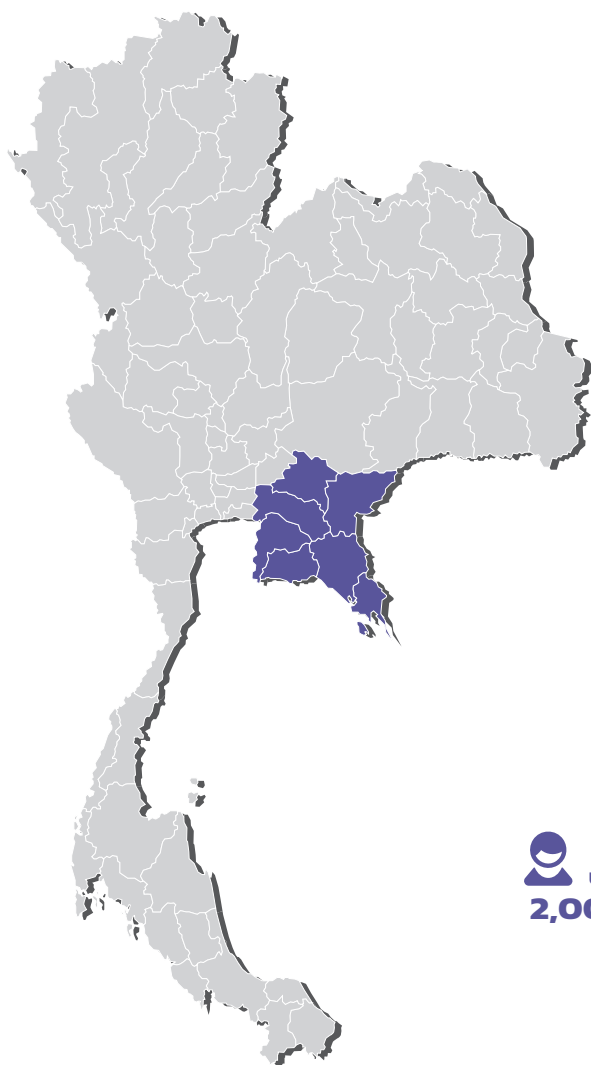
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



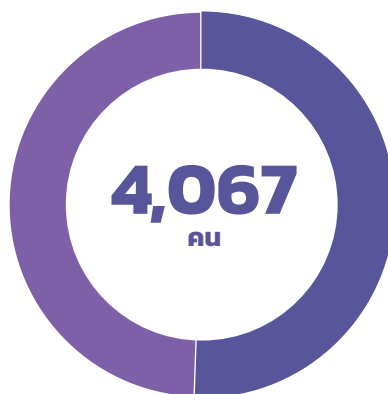
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



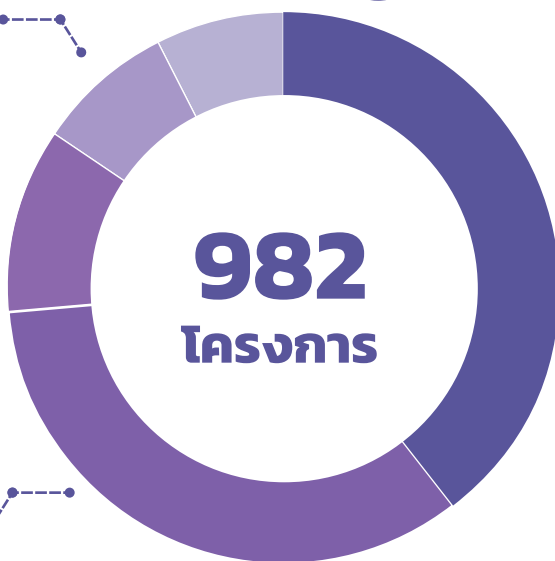
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



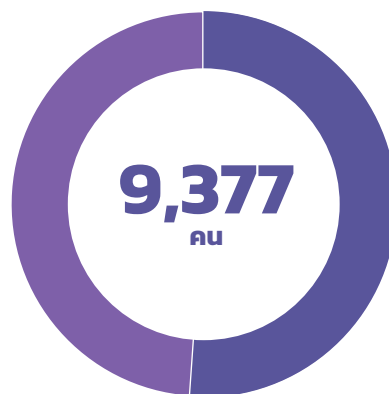
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



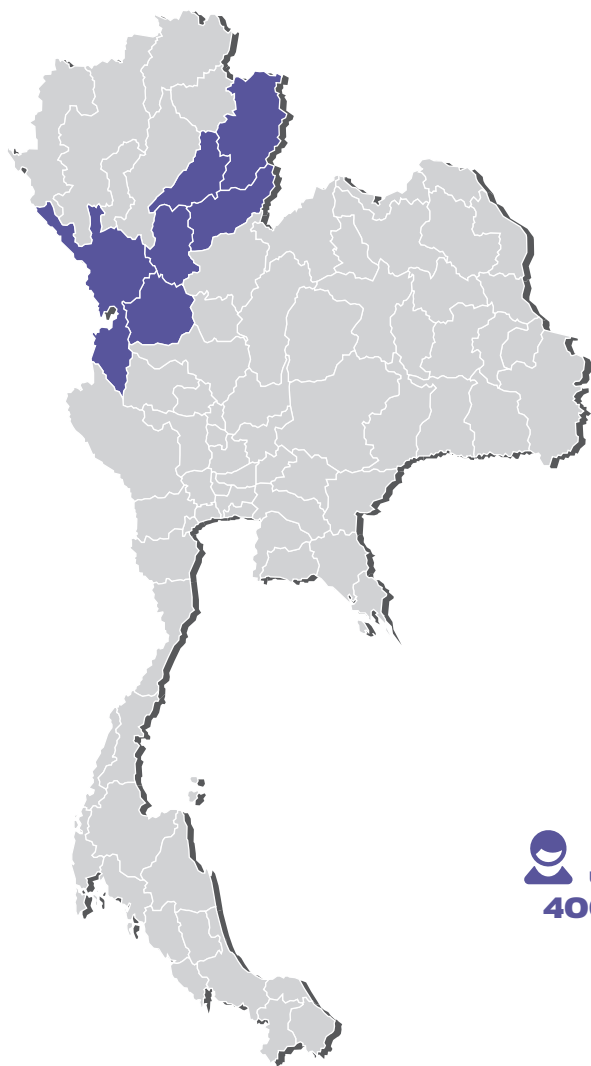
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ อุดรดิตถ์

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 88 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 807 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 407 คน ประชาชน 400 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 180 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 15 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 71 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 21 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 17 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 56 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

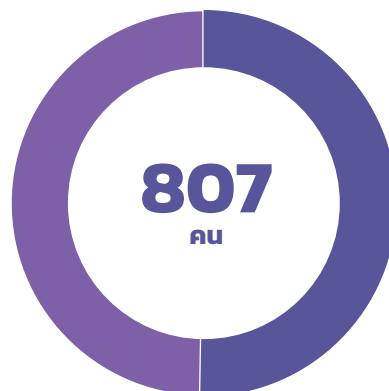


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
400 คน



 บัณฑิต
407 คน


เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
17 โครงการ


ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
21 โครงการ


เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
56 โครงการ


เกษตรปลอดภัย
15 โครงการ


อาหารปลอดภัย
71 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงบุญพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขาธิการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขาธิการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขาธิการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขาธิการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขาธิการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

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

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุรินทร์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



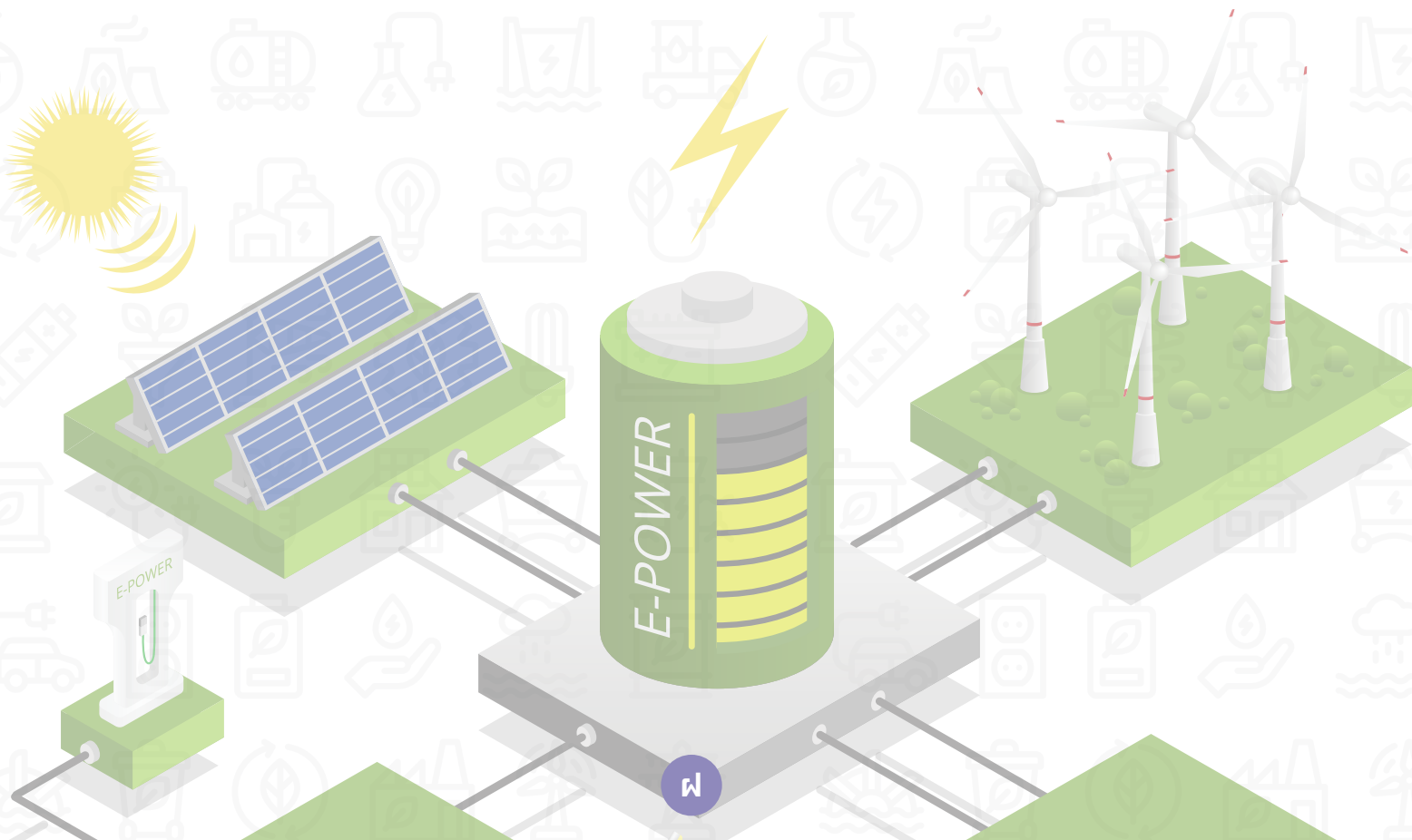
นายวิศร เฬ่วนิช



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.	จังหวัด กำแพงเพชร	1
2.	จังหวัด ตาก	3
3.	จังหวัด น่าน	5
4.	จังหวัด แพร่	21
5.	จังหวัด สุโขทัย	39
6.	จังหวัด อุตรดิตถ์	43



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บึงท่าแร่ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพรพร้อมดื่ม

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator โลโก้
เครื่องอบไล่ความชื้น
เครื่องปั่น

05 : แผนธุรกิจ

น้ำสมุนไพรพร้อมดื่มเฮลตี้บ้านบึง

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.บึงทับแฉด อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

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

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โรงเรียนเพาะปลูก

ระบบน้ำวนในผักไฮโดรโปนิกส์

โปรแกรมAdobe Illustrator ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผักอินทรีย์ของดีบึงทับแฉด

1. ประชุมจัดตั้งกลุ่มชาวบ้านปลูกผักปลอดสารพิษ

2. กำหนดราคากลางรับซื้อผักจากชาวบ้าน

3. ดำเนินการออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุผักปลอดสารพิษ

4. ทำความสะอาดผักปลอดสารพิษและบรรจุลงถุง

5. กำหนดราคาขาย วางแผนการจัดจำหน่าย

6. ดำเนินการส่งสินค้าตามที่ได้วางแผนไว้

7. ส่งสินค้าผักปลอดสารพิษไปสถานที่ต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านค้าชุมชน และมีการนำเสนอขายสินค้าทั้งในรูปแบบการตลาดแบบออนไลน์ ออฟไลน์ รวมถึงช่องทางไลน์และ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่จัน อ.อุ้มผาง จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จุดเช็คอินของดีชุมชน ตำบลแม่จัน

รายละเอียด : การถ่ายทอดเรื่องราวของดีของชุมชนผ่าน platform social media อาทิ facebook

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำสื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

ศึกษารวบรวมข้อมูล จัดทำเฟสบุ๊คแฟนเพจ ออกแบบคอนเทนต์และรูปภาพเพื่อโปรโมท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตำบลแม่จัน อำเภออุ้มผาง จังหวัดตาก

ออนไลน์ : U2t for bcg ตำบลแม่จัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่จัน อ.อัมพาง จ.ตาก

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นการนำสมุนไพรตั้งแต่ 7 ชนิดขึ้นไปมาทำเป็นลูกประคบเพื่อบรรเทาอาการปวดเมื่อยและแก้ฟกช้ำเคล็ดขัดยอกเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยของร่างกาย เคล็ด ขัด ยอก โดยการนำสมุนไพรแห้งหลายๆตัวมาผสมกันแล้วห่อใส่ผ้ามัดให้แน่นก่อนใช้ต้องนำไปนึ่งไฟประมาณ 15-30 นาที

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน platform online facebook

พัฒนาสินค้าและบริการให้พร้อมสำหรับการจัดจำหน่าย

พัฒนา packaging

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่เทศบาลตำบลแม่จันและพื้นที่ใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป เพราะมีอาการปวดเมื่อยหลังจากการทำงาน และเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ

Costomer Relationships มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้า

Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook จุดเช็คอินของดีชุมชนตำบลแม่จัน และช่องทางต่างๆ

Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือลูกประคบจะช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ แก้ฟกช้ำ แก้เคล็ดขัดยอก และยังช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลาย

Key Activities เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำลูกประคบ วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2t for bcg ตำบลแม่จัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ขุนน่าน อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดผลิตภัณฑ์จากกาแฟดูแลผิว

รายละเอียด : ชุดผลิตภัณฑ์จากกาแฟดูแลผิวประกอบไปด้วย สบู่จากกาแฟ สครับขัดผิวจากกาแฟ เป็นต้น ซึ่งกาแฟที่ใช้เป็นกากกาแฟจากตำบลขุนน่าน

05 : แผนธุรกิจ

ชุดผลิตภัณฑ์จากกาแฟดูแลผิวซึ่งส่วนประกอบที่สำคัญคือกากกาแฟ โดยในชุดผลิตภัณฑ์นั้นจะมีผลิตภัณฑ์ที่ทำความสะอาด อาทิเช่น สบู่จากกาแฟ สครับขัดผิวจากกาแฟ เป็นต้น โดยจะติดต่อหาแหล่งผลิตในพื้นที่หรือในพื้นที่ที่จะใช้ส่วนประกอบหลักคือกากกาแฟนั้น จากตำบลขุนน่าน จากการที่ได้ลงพื้นที่สอบถามร้านกาแฟ จะได้รับการสนับสนุนกากกาแฟจากร้านกาแฟทั้ง 2 สาขา คือ สาขา 2 บ้านบ่อหลวง อำเภอบ่อเกลือ สาขา 3 ข้างไปรษณีย์บ่อเกลือและร้านกาแฟพญักษ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับมาใช้ใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกาแฟพญักษ์, เบียงซ้อโฮมสเตย์, เลาะภูวิวโฮมสเตย์

ออนไลน์ : U2T ขุนน่าน บ้านเรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้วัสดุเหลือทิ้ง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การให้ข้อมูลด้วย Barcode

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ขุนน่าน อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดดริปกาแฟจักสาน

รายละเอียด : ชุดดริปกาแฟเป็นชุดดริปกาแฟที่สร้างจากการจักสานซึ่งประกอบไปด้วย
ชุดดริปกาแฟ ฐานกระบอกไม้ไผ่ แก้วกระบอกไม้ไผ่และกาแฟคั่วบดจากตำบลขุนน่าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

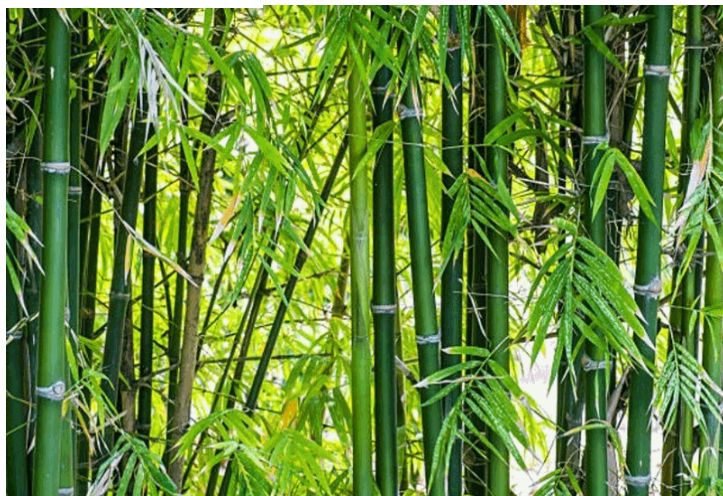
การใช้องค์ความรู้ในการทำเครื่องใช้จักสาน

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การให้ข้อมูลด้วย Barcode

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชุดดริปกาแฟซึ่งประกอบด้วย ตัวฐานจากไม้ไผ่ ชุดดริปจากไม้ไผ่สาน ฝาปิดชุดดริป
แก้วกระบอกไม้ไผ่ โดยนำตัวอย่างชุดดริปกาแฟเป็นแบบให้ชาวบ้านดู ให้ชาวบ้านผลิตตามแบบ
ที่เราต้องการ เราจะรับซื้อผลิตภัณฑ์จากชาวบ้านเพื่อนำมาจำหน่ายในพื้นที่และตลาดออนไลน์
ซึ่งในชุดดริปกาแฟจะประกอบด้วย ชุดดริปกาแฟ กระดาษกรอง เมล็ดกาแฟคั่วบดจากร้าน
กาแฟพญักษ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกาแฟพญักษ์, เบียงซ้อโฮมสเตย์, เลาะภูวโฮมสเตย์

ออนไลน์ : U2T ขุนน่าน บ้านเรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ห้วยโก๋น อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คลื่นวังสาวหลง (cooling wan sao long)

รายละเอียด : คลื่นวังสาวหลง (cooling wan sao long) เป็นผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรธรรมชาติ เมื่อสูดดมจะช่วยให้รู้สึกผ่อนคลาย สดชื่น แก้อาการวิงเวียนศีรษะ ช่วยบรรเทาอาการเมารถ เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ พนักงานออฟฟิศที่นั่งทำงานเป็นเวลานาน ๆ หรือในกลุ่มผู้ที่ชื่นชอบสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสกัดน้ำมันหอมระเหยด้วยกระบวนการ Hotpressed

ควบคุมกระบวนการผลิตด้วย Temperature

การออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเก็บรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

คลื่นวังสาวหลง (coolingwansao long) ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร สรรพคุณเมื่อสูดดมจะช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายสดชื่นแก้อาการวิงเวียนศีรษะ จำหน่ายทางออนไลน์ เช่น Facebook Page Shopee Line Tiktok และทางออฟไลน์ เช่น ร้านค้าผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดน่าน ตลาดการค้าชายแดนไทย-ลาว เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน OTOP วัดบ้านกึ่ง และร้านคาเฟ่กาแฟห้วยโก๋น

ออนไลน์ : U2T Huaikon

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ห้วยโก๋น อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินดีห้วยโก๋น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ดินปลูกผสมถ่านไบโอชาร์ มีส่วนผสมจากหน้าดินดำคุณภาพดี ถ่านไบโอชาร์ ใบก้ามปู และปุ๋ยคอกมูลสัตว์ มีคุณสมบัติกักเก็บความชื้นได้ดี เหมาะสำหรับปลูกไม้ดอกไม้ประดับบรรจุขนาด 5 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตถ่านไบโอชาร์
เทคนิคการผสมถ่านชีวภาพ(ไบโอชาร์)ผสมกับปุ๋ยหมักให้ได้คุณภาพสูง
การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อเก็บรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ดินปลูกผสมถ่านไบโอชาร์ มีส่วนผสมจากหน้าดินดำคุณภาพดี ถ่านไบโอชาร์ ใบก้ามปู และปุ๋ยคอกมูลสัตว์ มีคุณสมบัติกักเก็บความชื้นได้ดี เหมาะสำหรับปลูกไม้ดอกไม้ประดับและต้องการความสะดวกสบาย โดยผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ บรรจุขนาด 5 กิโลกรัม ราคา 25 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,015

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านสินค้าชุมชนห้วยโก๋น
ออนไลน์ : U2T Huaikon
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.เชียงกลาง อ.เชียงกลาง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแคบหลากหลายรส

รายละเอียด : ข้าวแคบเป็นขนมพื้นเมืองของทางภาคเหนือ มีส่วนผสมหลักคือแป้งข้าวเหนียว มีกระบวนการในการทำง่าย ๆ มีหลากหลายรสชาติที่ทำมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ เช่น ใบเตย มันม่วง พริกทอง อัญชัน โดยมักจะนำไปทอด ปิ้ง หรืออบกรอบ มีรสชาติ กรอบ หวาน มัน อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีผู้ตก ALLSEASON
การพัฒนาPackaging ให้มีคุณภาพในการบรรจุภัณฑ์
พัฒนาระบบการขายออนไลน์ Page Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวแคบเป็นขนมพื้นเมืองทางภาคเหนือ มีกระบวนการทำง่าย ๆ ทำมาจากแป้งข้าวเหนียวและผสมกับส่วนผสมที่หาได้ตามท้องถิ่น เช่น มันม่วง พริกทอง ใบเตย อัญชัน ทางทีมงานโครงการ U2T ตำบลเชียงกลาง ได้เล็งเห็นว่าผลิตภัณฑ์นี้สามารถต่อยอด เพิ่มมูลค่า ปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการขาย ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเจดีย์ได้ขายเฉพาะข้าวแคบที่ยังไม่ได้ทอด ปิ้งหรือทอดกรอบ ทางทีม U2T เชียงกลาง ได้นำเทคโนโลยี นวัตกรรม โดยใช้เครื่องตากแห้ง เข้ามาช่วยระยะเวลา เพิ่มปริมาณในการผลิต เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการนำข้าวแคบมาอบกรอบทำเป็นขนมถุง และเพิ่มช่องทางการขายจากเดิมที่มีเพียงการขายแบบออฟไลน์ มาขายทั้งออฟไลน์และออนไลน์ สร้างเพจ Facebook Line Tiktok เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านเลขที่ 278 หมู่ 13 ซอย - ถนน - เชียงกลาง เชียงกลาง น่าน 55160
0873874388
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/น่านชื่ออะไร-100123325573818/>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.เชียงกลาง อ.เชียงกลาง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาว่านพญารากหอม

รายละเอียด : ชาว่านพญารากหอม ผลิตจากสมุนไพรว่านพญารากหอม เป็นสมุนไพรพื้นบ้านในแถบภาคเหนือ มีสรรพคุณช่วยบำรุงโลหิต เสริมสมรรถภาพทางร่างกาย เสริมสมรรถภาพทางเพศ กระบวนการผลิตจะนำว่านพญารากหอมมาดเป็นผงละเอียด บรรจุในซองชาอย่างพิถีพิถัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์
เทคโนโลยีเครื่องบดสมุนไพร
เทคโนโลยีตุ๋นตาก ALLSEASON

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ว่านพญารากหอม หรือ อบเชยเถา เป็นสมุนไพรที่มีลักษณะเป็นไม้เถาวัลย์ขนาดเล็ก ใบสีเขียว มีลายขาว เรียวยาว ขนาดกว้าง 1-2 ซม. ยาว 10-30 นิ้ว กลิ่นหอมเหมือนอบเชยหรือสมุนไพรที่มีรสขมหวานอมขม สรรพคุณช่วยเพิ่มสมรรถภาพทางเพศ บำรุงร่างกาย บำรุงหัวใจ มักจะออกตามพื้นดินที่มีความชื้น และปลอดสารพิษ ทางทีม U2T เชียงกลาง พบว่าในเขตอำเภอเชียงกลางมีพืชชนิดนี้จำนวนมาก และอยากเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยนำรากของว่านพญารากหอม มาอบแห้ง โดยใช้เครื่องตากแห้งที่ผลิตขึ้นมา เพื่อลดระยะเวลาในการผลิต นำรากที่แห้งแล้วมาบด เพื่อบรรจุในถุงชา เป็นชาว่านพญารากหอม และทำเป็นเครื่องดื่มสมุนไพรว่านพญารากหอมพร้อมดื่ม โดยจำหน่ายตามร้านค้าท้องถิ่น และศูนย์ OTOP เพิ่มช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์ เช่น Facebook Line shopee เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านเลขที่ 278 หมู่ 13 ซอย - ถนน - เชียงกลาง เชียงกลาง น่าน 55160
0873874388

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/น่านชื่ออะไร-100123325573818/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.เจดีย์ชัย อ.บัว จ.น่าน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษรักโลก รักสิ่งแวดล้อม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากกระดาษจากฟางข้าวและเปลือกข้าวโพดโดยปัจจุบันได้ทำการกระดาษจากฟางข้าวและเปลือกข้าวโพดแล้วนำมาทำเป็นสมุดทำมือและช่อดอกไม้สำเร็จรูปและอนาคตจะนำกระดาษจากฟางข้าวและเปลือกข้าวโพดไปขึ้นรูปเป็นภาชนะต่างๆเช่นจานถ้วยและกระถางต้นไม้เป็นต้นโดยการกระบวนการจะเน้นการรักษาสิ่งแวดล้อมให้มากที่สุดซึ่งแนวคิดการนำฟางข้าวและเปลือกข้าวโพดมาทำกระดาษคือ การลดการเผาฟางข้าวและเปลือกข้าวโพดหลังจากเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นการลดปัญหาโลกร้อนอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการทำกระดาษจากฟางข้าวและเปลือกข้าวโพด

เทคโนโลยีการแปรรูปวัสดุเหลือใช้จากการเกษตรเพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่ม

นวัตกรรมจากทุ่งนาเพื่อลดมลพิษจากการเผาฟางข้าวและเปลือกข้าวโพดในภาค

เกษตร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบัน Trend การรักสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่สำคัญต่อการดำเนินชีวิตของคนในปัจจุบันเป็นอย่างยิ่ง ดังนั้นการทำกระดาษจากฟางข้าวและเปลือกข้าวโพด เป็นอีกแนวคิดหนึ่งที่สามารถลดการนำฟางข้าวหรือเปลือกข้าวโพดไปเผาหลังการเก็บเกี่ยวของเกษตรกร ซึ่งเป็นการลดการเกิดภาวะโลกร้อนได้อีกด้วย หลังจากผลิตกระดาษจากฟางข้าวและเปลือกข้าวโพดแล้ว จะถูกนำมาแปรรูปเป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อนำมาใส่ผลิตภัณฑ์ที่เป็นอัตลักษณ์ของจังหวัดน่าน เช่น ผ้าลายน้ำไหล ชิ้นก้าน ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเกลือภูเขา เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,080

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Benyakit Arts & Craft

ออนไลน์ : Benyakit Arts & Craft และเจดีย์ชัย ถ้าไม่แวะก็ไม่รู้ว่ามีดีอย่างไร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.เจดีย์ชัย อ.บัว จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เทียวไปได้บุญ ไหว้พระ 9 วัด 9 หมู่บ้าน ที่ตำบลเจดีย์ชัย
รายละเอียด : กิจกรรมเทียวไปได้บุญ ไหว้พระ 9 วัด 9 หมู่บ้าน ที่ตำบลเจดีย์ชัย โดยจะมีการเชื่อมโยงกับประชาชนบ้าน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่ม OTOP กลุ่มอาหารปลอดภัย กลุ่มชะล่อชอชิง นำสินค้ามาขายและแสดงการเล่นให้นักท่องเที่ยวได้รับชม นอกจากนี้นักท่องเที่ยวสามารถมาเที่ยวกับแบบเป็นหมู่คณะ และสามารถค้างคืนในหมู่บ้านได้ เนื่องจากมีที่พักของกลุ่มโฮมสเตย์ไว้รองรับนักท่องเที่ยว ที่ต้องการเข้ามาเรียนรู้วิถีชุมชนของตำบลเจดีย์ชัย โดยสามารถเข้าไปเรียนรู้เกี่ยวกับการทำจิตรสาน การทอผ้า การแปรรูปเมล็ดกาแฟ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
ด้านประวัติศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการจัดการ การท่องเที่ยวโดยชุมชนตำบลเจดีย์ชัย
นวัตกรรมการตลาดสื่อสารแหล่งท่องเที่ยวชุมชน
เทคโนโลยีการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ถ้าเดินทางจากอำเภอเมืองเพื่อเข้าไปเที่ยวในอำเภอบัวหรืออำเภออื่นๆ จะพบตำบลเจดีย์ชัยเป็นตำบลแรกของอำเภอบัว การทำบุญไหว้พระ 9 วัด ยังเป็นวัฒนธรรมที่งดงามของชาวไทยพุทธที่มีการปฏิบัติกันอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน ดังนั้นตำบลเจดีย์ชัยมี 9 หมู่บ้าน และทั้ง 9 หมู่บ้านมีวัดประจำหมู่บ้านที่มีความสวยงามและมีประวัติมาช้านาน ที่สำคัญเป็นแหล่งรวมใจของคนในแต่ละหมู่บ้านอีกด้วย เพื่อให้เกิดการสร้างรายได้ในชุมชน จึงมีแนวคิดการจัดกิจกรรมเทียวไปได้บุญ ไหว้พระ 9 วัด 9 หมู่บ้าน ที่ตำบลเจดีย์ชัย โดยกิจกรรมจะมีการเชื่อมโยงกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประชาชนบ้าน กลุ่มอาหารปลอดภัย กลุ่มชะล่อชอชิง และกลุ่ม OTOP ให้มีการนำสินค้ามาขาย มาแสดงให้นักท่องเที่ยวได้รับชม ซึ่งจะเป็นการก่อให้เกิดการกระจายรายได้ในชุมชน โดยกิจกรรมจะทำในรูปแบบของกรรมการหมู่บ้าน ซึ่งแต่ละหมู่บ้านจะมีผู้ประสานงานกลางเพื่อคอยอำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวที่เข้าร่วมกิจกรรม นอกจากนี้จะมีการประชาสัมพันธ์กิจกรรมโดยใช้ทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ไปยังกลุ่มนักท่องเที่ยวเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Benyakit Arts & Craft
ออนไลน์ : เจดีย์ชัย ถ้าไม่แวะ ก็ไม่รู้ว่ามีตัวอย่างไร
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำเกี๋ยน อ.ภูเพียง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เซรั่มรังไหม Silk & Hya Face Booster Serum

รายละเอียด : เซรั่มรังไหมเป็นการพัฒนากระบวนการสกัดโปรตีนรังไหม โดยมีสารเซรั่มเป็นสารที่มีโปรตีนและกรดอะมิโนที่เป็นต่อผิว ผสมไฮยาเซรามิค์x2เท่า ใช้น้ำผึ้งผิวหน้าช่วยต้านการอักเสบและการเกิดริ้วรอยของผิว ผลิตภัณฑ์จำหน่ายโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนภายใต้แบรนด์ชีวา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การตลาดและการจัดจำหน่าย

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การจัดจำหน่าย

การแปรรูปรังไหม บรรจุภัณฑ์เซรั่มรังไหม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จำหน่ายสินค้าหลากหลายช่องทางเพื่อให้สะดวกต่อความต้องการของลูกค้าทั้ง จำหน่ายทางหน้าร้านของชีววิทย์น้ำเกี๋ยน ช่องทางออนไลน์ ตัวแทนจำหน่าย และมีส่วนลดหรือโปรโมชั่นให้กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 174,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนชีววิทย์

ออนไลน์ : สินค้าจากภูมิปัญญาชาวบ้านตำบลน้ำเกี๋ยน By U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005588 : พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำเกี๋ยน อ.ภูเพียง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : สินค้ามีดังต่อไปนี้ ยางรัดผม พวงกุญแจ หมวก ผ้าเช็ดหน้า/โพกศีรษะ ผ้าพันคอ เสื้อยืดมัดย้อม หน้ากากผ้า

05 : แผนธุรกิจ

การนำทรัพยากรในชุมชนมาใช้อย่างคุ้มค่าและเพื่อตอบใจกลุ่มลูกค้าที่สนใจในงานทำมือที่ปลอดภัยจากสารเคมีรวมถึงใส่ใจสิ่งแวดล้อม จึงเกิดการพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติ ทั้งนี้ได้ทำการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆทั้งonline และ offline

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มย้อมผ้าสีธรรมชาติ หมู่ 5 ตำบลน้ำเกี๋ยน

ออนไลน์ : สินค้าจากภูมิปัญญาชาวบ้านตำบลน้ำเกี๋ยน by U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์

"_"

ผลิตภัณฑ์ถุงผ้า ผลิตภัณฑ์ของใช้ ผลิตภัณฑ์เครื่องประดับ และบรรจุภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำแค้น อ.ภูเพียง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินดี

รายละเอียด : ดินปลูกต้นไม้ ใช้ปลูกต้นไม้ได้เลย เหมาะสำหรับรองก้นหลุม ใช้ได้ดินไม่ทุกชนิด เช่น ไม้ดอก ไม้ผล ไม้ประดับ ไม้ยืนต้น ผักสวนครัว ฯลฯ เป็นดินที่มีธาตุอาหารหลักอาหารรอง และธาตุอาหารเสริมที่มีประโยชน์ต่อพืชทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทาง Online

05 : แผนธุรกิจ

- 1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น
- 2.นำผลิตภัณฑ์ไปจัดจำหน่ายในช่องทางออฟไลน์และออนไลน์
- 3.โปรโมทสินค้า
- 4.เก็บข้อมูลการซื้อของลูกค้า
- 5.วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อที่จะนำมาพัฒนาสินค้าต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มดินดี ตำบลน้ำแค้น
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/u2tnamkaen>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำแกง อ.ภูเพียง จ.น่าน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสามสหาย

รายละเอียด : น้ำพริกมี 3 ชนิด ประกอบด้วย น้ำพริกตาแดง น้ำพริกปลาป่น น้ำพริกกากหมู ซึ่งเป็นสูตรเฉพาะของตำบล รสชาติจัดจ้าน ไม่ใส่วัตถุกันเสีย รับประกันความอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ Page Facebook และ Line Platform
จัดทำนายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทาง Online
Offline

05 : แผนธุรกิจ

- 1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น
- 2.นำผลิตภัณฑ์ไปจัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์และออนไลน์
- 3.โปรโมทสินค้า
- 4.เก็บข้อมูลการซื้อของลูกค้า
- 5.วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อที่จะนำมาพัฒนาสินค้าต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มน้ำพริกบ้านนาล้อม ตำบลน้ำแกง จังหวัดน่าน
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/u2tnamkaen>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ลิ้มตอง อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นลิ้มตอง

รายละเอียด : ข้าวแต๋นลิ้มตอง เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนที่แปรรูปมาจากข้าวเหนียวน่าน 59 ที่ผ่านการคัดเมล็ดพันธุ์และปลูกในพื้นที่ตำบลลิ้มตอง ซึ่งเป็นการทำการเกษตรอินทรีย์ปลอดสารตกค้าง ดังนั้นจึงทำให้ข้าวแต๋นลิ้มตองเป็นผลิตภัณฑ์ที่สะอาด ปลอดภัย มีคุณค่าทางโภชนาการสำหรับผู้บริโภค และเป็นการส่งเสริมให้เกษตรกรในพื้นที่มีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการนำผลผลิตในชุมชนมาแปรรูป สร้างมูลค่าที่เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาถุงบรรจุภัณฑ์ โดยบรรจุเป็นชั้น เพื่อสะดวกต่อการรับประทาน และมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายประเภทและทางรสชาติ รวมถึงได้เพิ่มรัญพืชที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวแต๋นลิ้มตอง มีคุณค่าทางโภชนาการหลากหลาย เพราะทำจากข้าวเหนียวน่าน 59 ที่มาจากเกษตรกรอินทรีย์ของเกษตรกรตำบลลิ้มตองช่วยให้คนหันกลับสบาย ข้าวเหนียวที่มีธาตุเหล็กช่วยบำรุงเลือด ข้าวแต๋นลิ้มตองไม่ใช่ข้าวแต๋นหน้าเดิมๆที่เคยเห็น โดยจะมีงาดำ-งาขาวโรยหน้า เมล็ดมะม่วงหิมพานลูกเกด ซึ่งมีธาตุแมกนีเซียม และแคลเซียมที่ช่วยในการบำรุงเซลล์สมองและระบบประสาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อการผลิตและพัฒนาตำบลลิ้มตอง

ออนไลน์ : U2T ตำบลลิ้มตอง อำเภอเมืองน่าน จังหวัดน่าน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004104 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์เกมเปี (อาหารแปรรูปจากถั่วเหลือง) ตำบลถิ่มตอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ถิ่มตอง อ.เมืองน่าน จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกมเป็กรอบ ตำบลถิ่มตอง

รายละเอียด : เกมเป็กรอบทอดกรอบ เป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่แปรรูปถั่วเหลืองซึ่งเป็นผลผลิตหลักของเกษตรกรในพื้นที่ตำบลถิ่มตอง ให้เป็นอาหารประเภทมังสวิรัต ที่มีคุณค่าทางโภชนาการ และโปรตีนสูง เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพที่ไม่ทานเนื้อสัตว์

05 : แผนธุรกิจ

เกมเป็ เป็นอาหารพื้นเมือง และเป็นแหล่งโปรตีนที่สำคัญของชาวอินโดนีเซียมาตั้งแต่ปี 1815 ปัจจุบันเกมเป็กำลังเป็นที่นิยมไปทั่วโลก เนื่องจากคุณสมบัติเด่นและประโยชน์ต่างๆ เกมเป็ทำมาจากถั่วเหลืองล้วนๆ ที่นำมานักโดยวิธีธรรมชาติ มีลักษณะเป็นแผ่น ที่อัดแน่นด้วยถั่วแต่ไม่แข็ง เนื้อจะนุ่มและสามารถหั่นเป็นชิ้นต่างๆ เพื่อประกอบอาหาร เหมาะสำหรับผู้ที่ชื่นชอบอาหารมังสวิรัต หรือ ผู้ที่หลีกเลี่ยงอาหารจากเนื้อสัตว์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถจัดเก็บได้ยาวนาน
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายด้านประเภท และรสชาติ เช่น เกมสด เกมเป็กรอบ น้ำพริกเกมเป็
- การออกแบบสื่อและการทำการตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อการผลิตและพัฒนาตำบลถิ่มตอง

ออนไลน์ : U2T ตำบลถิ่มตอง อำเภอเมืองน่าน จังหวัดน่าน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.นาโหลง อ.สองแคว จ.น่าน

บัญชี 4 คน



ประชาชน 4 คน



อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาม่องเหลืองสมุนไพร

รายละเอียด : ยาม่องเหลืองสมุนไพรใช้การบูรณาการปวดเมื่อย เคล็ด ขัดยอก วัณ เวียนศีรษะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการควบคุมความชื้นในขั้นตอนการผลิต

นวัตกรรมการจัดการความชื้น

นวัตกรรมการสกัดร้อน (ฮอตโพรเซส)

05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาม่องเหลืองสมุนไพร ซึ่งเป็นโครงการที่จัดทำขึ้น โดย เจ้าหน้าที่โครงการตำบลนาโหลง ชื่อทีม นาโหลง ซึ่งโครงการนี้เป็นการช่วยพัฒนา ผลิตภัณฑ์ยาม่องเหลืองสมุนไพร ตำบลนาโหลง และด้วยชุมชนบ้านปางปูก หมู่ที่ 2 มี ประชาชนมากกว่า 80 เปอร์เซนต์ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ทำนา ทำไร่ ทำสวนและกรีดยาง ทำให้เมื่อยตามร่างกายเป็นประจำค่อนข้างมาก รวมทั้งมีผู้สูงอายุในชุมชน 80 เปอร์เซนต์ที่มี อาการ ปวดเข้า ปวดเอวและปวดเมื่อยตามร่างกายประชาชนจึงเห็นและมีความต้องการทำยา หม่องสมุนไพรเพื่อสุขภาพไว้เป็นยาสามัญประจำบ้าน จึงเสนอโครงการการทำยาม่อง สมุนไพรเพื่อสุขภาพ เพื่อจะช่วยเหลือกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้เป็นกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน ช่วยผลักดันให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ประจำตำบล เป็นการเพิ่มโอกาสในการ พัฒนา ทั้งทักษะและผลิตภัณฑ์ และเพื่อสร้างความมั่นคงและยั่งยืนของชาวบ้านตำบลนาโหลงต่อไป ในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสมุนไพรบ้านปางปูก

ออนไลน์ : เพจบ้านชื่ออะไร

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100067834001553>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65007610 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผักปลอดภัยบ้านใหม่ ตำบลนาไร่หลวง

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.นาไร่หลวง อ.สองแคว จ.น่าน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดภัยบ้านใหม่

รายละเอียด : ผักปลอดภัยที่ ลด ละ เลิกใช้สารเคมี สุขภาพดีไม่มีสารตกค้าง

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากปัจจุบันคนเราหันมาดูแลสุขภาพกันมากขึ้นแต่พืชผักที่บริโภคอาจมีสารเคมีตกค้างทำให้ผักที่ต้องการบริโภคไม่เพียงพอจึงมีการนำความรู้ทรัพยากรที่มีมาใช้ประโยชน์โดยการให้ชุมชนผลิตผักปลอดภัยขึ้นเพื่อสร้างรายได้และเพิ่มผลผลิตสู่ตลาดผู้บริโภคสุขภาพให้มีตัวเลือกในการบริโภค

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบชลประทานอัตโนมัติ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผักปลอดภัยบ้านใหม่

ออนไลน์ : เพจบ้านไร่หลวง

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100067834001553>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รักษาความสดใหม่

ไม่ทำให้เกิดฝาดบนรักษา สร้างความเชื่อมั่นด้านคุณภาพให้กับผู้บริโภค

ช่วยลดปัญหาสิ่งแวดล้อม ทุงสามารถใช้ซ้ำต่อที่บ้าน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ไทรย้อย อ.เด่นชัย จ.แพร่

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟภูเขาไฟ ไทรย้อย

รายละเอียด : เมล็ดกาแฟที่คัดเลือกเมล็ดที่ปลูกในพื้นที่ป่าป้องกันภูเขาไฟ และมีชุมชนร่วมปลูกในพื้นที่ป่าชุมชนในรูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่แก้ปัญหาไฟป่าและลดภาวะการเผาป่า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุกภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ และ บรรจุกภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์

เทคโนโลยีการถ่ายทอดสื่อวิดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Youtube

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุกภัณฑ์ให้เหมาะสมเป็นรูปแบบถุงล๊อคซิปปชนิดมีวาล์วและไม่มีวาล์วมีรูปแบบบรรจุกภัณฑ์สวยงามสะดุดตาและมีเรื่องราวของกาแฟแก่การเผาป่า
2.การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์โดยการนำคลิปเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีเรื่องราวStoryของอัตลักษณ์เฉพาะกาแฟที่ปลูกในพื้นที่ป่าบริเวณป่าป้องกันภูเขาไฟ
3 .เทคโนโลยีการถ่ายทอดสื่อวิดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Youtube เพื่อการจำหน่ายสร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายและสร้างการรับรู้ในแบรนด์ผลิตภัณฑ์กิจกรรมหรือรายละเอียดต่างๆการขายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์มีเว็บไซต์ขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กาแฟ ภูเขาไฟ อาราบชาซอล

ออนไลน์ : กาแฟภูเขาไฟ อาราบชาซอล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ไทรย้อย อ.เด่นชัย จ.แพร่

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกน้ำย้อย ไทรย้อย

รายละเอียด : น้ำพริกน้ำย้อย สูตรมะเขือ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ และ บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์

เทคโนโลยีการถ่ายทอดสื่อวิดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Line

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ปรับปรุงน้ำพริกน้ำย้อยให้มีสูตรรสชาติที่ตลาดต้องการ
- 2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มระยะเวลาสินค้าและมีความสวยงามโดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- 3.การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์โดยการจัดทำคลิปเสนอสินค้าที่มีเรื่องราวที่น่าสนใจของชุมชนกระบวนการผลิตสินค้าที่ดึงดูดให้ยอมรับประทานสินค้า
- 4.เผยแพร่สินค้าด้วยเทคโนโลยีการถ่ายทอดสื่อวิดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Line สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายและสร้างการรับรู้ในแบรนด์ผลิตภัณฑ์กิจกรรมหรือรายละเอียดต่างๆการขายช่องทางทางการจำหน่ายทางออนไลน์มีเว็บไซต์ขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 72,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกน้ำย้อย ไทรย้อย

ออนไลน์ : น้ำพริกน้ำย้อย ไทรย้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65007437 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าจักสานที่ส่งผลกระทบต่อทางการจัดจำหน่าย

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ป่งป่าหวาย อ.เด่นชัย จ.แพร่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : -

รายละเอียด : กระเป๋าจักสานเป็นสินค้าที่ผลิตจากไม้ไผ่เป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ใหม่

ตราสินค้าใหม่

ลวดลายผลิตภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าจักสานที่ส่งผลกระทบต่อทางจัดจำหน่าย จากการพูดคุยปรึกษากันระหว่างทีมงานและชาวบ้านพอสรุปแบบคร่าวๆ ได้ดังนี้ 1. ออกแบบรูปผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ และรักษาลูกค้าเก่า 2. พัฒนาตัวสินค้าให้มีความหลากหลาย อาจจะเป็นด้านสีตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า โดยจะไม่ทำลายอัตลักษณ์ของสินค้า นั่นคือผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ 3. ต้องการผลักดันกลุ่มจักสาน เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนตัวผลิตภัณฑ์ ต้องการผลักดันให้เป็นสินค้า 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ 4. ช่วยสนับสนุนกลุ่มจักสานอาจจะในด้านการซื้อเครื่องจักรที่สำคัญในการผลิต เพื่อความสะดวกในขั้นตอนการผลิตช่วยทุ่นแรง และผลิตสินค้าได้มากขึ้น 5. ส่งเสริมการขายผ่านออนไลน์ Facebook Lazada Shopee และอบรมทักษะการขายสินค้าออนไลน์เบื้องต้น 6. อาจจะมีการจัดอบรมชาวบ้านในพื้นที่เกี่ยวกับจักสานส่วนรายละเอียด SWOT หรือรายละเอียดอื่นๆ สามารถดูรายละเอียดได้ตามลิงค์ที่แนบมา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,354

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ :

<https://www.facebook.com/U2TPONGPAWAI/photos/pb.100084049936690.-2207520000.120180947454085/?type=3>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007505 : โครงการพัฒนาศูนย์ที่สู่ช่องทางการจัดจำหน่ายพื้นที่บ้านปางป๋าว

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ป่งป๋าวหาย อ.เด่นชัย จ.แพร่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแม่ประทุม

รายละเอียด : น้ำพริกแม่ประทุม เป็นการนำวัฒนธรรมการรับประทานอาหารของ
บรรพบุรุษในพื้นที่ตำบลปางป๋าวหาย มาพัฒนาต่อยอดให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น โดยการนำจุด
เด่นในด้านรสชาติ และวัตถุดิบชั้นเลิศที่มีในพื้นที่ มาเติมเต็มให้อาหารให้น่ารับประทานยิ่ง
ขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรม Adobe Photoshop (โปรแกรมตัดต่อรูปภาพ ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์และ
บรรจุภัณฑ์)

แอปพลิเคชัน Line

Facebook ที่นำมาใช้เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในจังหวัดอุดรดิตถ์ แพร่ น่าน และ
อาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป
Costomer Relationships – มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าหลังจากได้รับการบริโภค
สินค้า และปรับปรุงตามความต้องการของลูกค้า
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Line, และตลาดประจำหมู่บ้าน รวมถึงร้านขาย
สินค้า OTOP ประจำจังหวัด อุดรดิตถ์ แพร่ น่าน ร้านของชำในแต่ละหมู่บ้าน ตำบลปางป๋าวหาย
อำเภอเด่นชัย จังหวัดแพร่
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ได้บริโภคน้ำพริกที่อร่อยและตรงกับความต้องการ รวมถึง สด สะอาด ปลอดภัย
Key Activities – พัฒนาบรรจุภัณฑ์
– ส่งเสริมการขายให้เป็นที่รู้จัก
– สร้างช่องทางการจัดจำหน่าย
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย บรรจุภัณฑ์ การตลาด และการจัด
จำหน่าย
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ มหาวิทยาลัย
ราชภัฏอุดรดิตถ์ เทศบาลตำบลปางป๋าวหาย และ พาณิชย์จังหวัด
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,251

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

<https://www.facebook.com/U2TPONGPAWAI/photos/pb.100084049936690.-2207520000./120180947454085/?type=3>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่จ๊ะ อ.เด่นชัย จ.แพร่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักกาดดองสาริกา

รายละเอียด : ผักกาดดองสาริกา เป็นผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาการทำผักกาดดองของจังหวัดแพร่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ และ บรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
- การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์
- เทคโนโลยีการถ่ายทอดสื่อวิดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Youtube

05 : แผนธุรกิจ

- พัฒนาปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงามชวนรับประทานและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับปัญหาการแตกเสียง่ายและไม่รักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์
- การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์โดยการจัดทำคลิปเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีเรื่องราวกระบวนการผลิตกระบวนการคัดเลือกผักกาดการปอดสาร100%นำเสนอ
- เผยแพร่ผลิตภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยีการถ่ายทอดสื่อวิดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Youtube เพื่อการจำหน่ายสร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายและสร้างการรับรู้ในแบรนด์ผลิตภัณฑ์กิจกรรมหรือรายละเอียดต่างๆการขายช่องทางจัดจำหน่ายทางออนไลน์มีเว็บไซต์ขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,720

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักกาดดองสาริกา

ออนไลน์ : เพจผักกาดดองสาริกา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004195 : โครงการยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ กาแฟสด ป.เปิด ตำบลแม่จ๊ะ

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่จ๊ะ อ.เด่นชัย จ.แพร่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟสด ป.เปิด

รายละเอียด : (1) เมล็ดกาแฟคั่วกลางแบบเมล็ด (2) เมล็ดกาแฟคั่วเข้มแบบเมล็ด (3) เมล็ดกาแฟคั่วกลางแบบบด (4) เมล็ดกาแฟคั่วเข้มแบบบดแล้ว (5) Espresso Drip (6) Arabica Drip

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ และ บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
- การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์
- เทคโนโลยีการถ่ายทอดสดวีดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Youtube

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงามมีอัตลักษณ์ของจังหวัดแพร่และมีเอกลักษณ์
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมในรูปแบบถุงสุญญากาศมีวาล์วและไม่มีวาล์ว
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ขึ้นนอกโดยการนำวัตถุดิบเหลือใช้ในพื้นที่คือเศษไม้สีที่เหลือจากการทำเฟอร์นิเจอร์มาเป็นกล่องใส่ชุดกาแฟเพื่อการจำหน่ายเป็นสินค้าที่ระลึก
- การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์โดยการผลิตคลิปเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีอัตลักษณ์โดดเด่นมีความเป็นเอกลักษณ์และเรื่องราวของจังหวัด และเผยแพร่ทางเทคโนโลยีการถ่ายทอดสดวีดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Youtube เพื่อสร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายและสร้างการรับรู้ในแบรนด์ผลิตภัณฑ์กิจกรรมหรือรายละเอียดต่างๆการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์มีเว็บไซต์ขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 118,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กาแฟสด ป.เปิด

ออนไลน์ : กาแฟสด ป.เปิด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65004429 : การย้อมสีธรรมชาติด้วยเทคนิค Eco printing ตำบลห้วยไร่ อำเภอเด่นชัย จังหวัดแพร่

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์

ต.ห้วยไร่ อ.เด่นชัย จ.แพร่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพิมพ์ใบไม้ ECO PRINT

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ ของแบรนด์ TONSAK เป็นสินค้าทำมือทุกชิ้น สินค้าแต่ละมีลวดลายและเอกลักษณ์ที่โดดเด่น ไม่ซ้ำแบบ มีเพียงชิ้นเดียวในโลก ทำมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีผ้า

เครื่องนึ่งผ้า

วิธีการทำผ้าแบบ 3D

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การทำผ้าพิมพ์ใบไม้ Eco print เป็นการใช้ทรัพยากรท้องถิ่น และวัตถุดิบจากธรรมชาติมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว อีกทั้งยังมีลวดลายที่สวยงามแตกต่างกัน การทำผ้าพิมพ์ใบไม้ Eco print ช่วยให้เกิดการสร้างอาชีพในชุมชน เป็นการสร้างรายได้สู่ชุมชน และเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจที่สอดคล้องกับหลัก BCG model

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Tonsak.official

ออนไลน์ : Tonsak.official

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65005945 : การย้อมสีธรรมชาติจากใบสัก ตำบลห้วยไร่ อำเภอเด่นชัย จังหวัดแพร่

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์

ต.ห้วยไร่ อ.เด่นชัย จ.แพร่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อมใบสัก

รายละเอียด : เสื้อและกระเป๋ามัดย้อมจากใบสัก มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์และมีสีสันและลวดลายที่สวยงาม ใช้กระบวนการย้อมที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและมีการนำวัตถุดิบจากธรรมชาติมาหมุนเวียนใช้ให้เกิดประโยชน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีใบสัก
การใช้วัสดุธรรมชาติมาสร้างลวดลายผ้า
การเพิ่มความเข้มของสีย้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผ้ามัดย้อมใบสัก เป็นภูมิปัญญาดั้งเดิมของชาวบ้านในชุมชน และเป็นสินค้า OTOP ในชุมชนกลุ่ม U2T ตำบลห้วยไร่ จึงต้องการพัฒนาและยกระดับสินค้าไปสู่ตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อส่งเสริมอาชีพและกระตุ้นเศรษฐกิจในชุมชนจากเดิมให้ดียิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,920

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Tonsak.official

ออนไลน์ : Tonsak.official

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.เหมืองหม้อ อ.เมืองแพร่ จ.แพร่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กองเที่ยวชุมชน ตำบลเหมืองหม้อ

รายละเอียด : จัดโปรแกรมการท่องเที่ยวของตำบลเหมืองหม้อ เกี่ยวกับพื้นที่เกษตรกรรม วัฒนธรรม ประเพณีท้องถิ่น จัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในชุมชน จัดทำแพคเกจทัวร์ตามรอยวัฒนธรรม ชุมชนหัตถกรรมธรรมชาติ โดยมีแผนการท่องเที่ยวแบบแพคเกจเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำสื่อประชาสัมพันธ์บน Platform Online

จัดทำโปรแกรมการท่องเที่ยวโดยมีแผนการท่องเที่ยวให้เลือก

จัดทำโปรโมชัน

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำแผนส่งเสริมการท่องเที่ยว1แผนทำปฏิทินท่องเที่ยวประจำปีโดยให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่น จัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในชุมชน จัดทำแพคเกจทัวร์สัมผัสวิถีชีวิตผ่านทาง โรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ ในพื้นที่จังหวัดแพร่

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ส่วนคุณ ช

ออนไลน์ : URU2T ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009232 : บรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องจักสานตำบลเหมืองหม้อ



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.เหมืองหม้อ อ.เมืองแพร่ จ.แพร่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์เครื่องจักสาน

รายละเอียด : เป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าเครื่องจักสานของตำบลเหมืองหม้อให้มีความน่าสนใจและสวยงามมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ระดมความคิดเห็นในการทำบรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องจักสาน ออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์ และจัดทำช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านเพจ และสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มจักสานสามัคคีหมู่ 3 ตำบลเหมืองหม้อ

ออนไลน์ : URUT2 ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

จัดทำโปรโมชันส่งเสริมการขาย

นำสินค้าออกสู่ตลาด ตาม Platform Online ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่ยางร้อง อ.ร้องกวาง จ.แพร่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นับเงินนับทอง (Nub Ngein Nub Thong: NT) กระเป๋าผ้าด้านมือ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าด้านมือแม่ยางร้อง (MaeYangRong Quilted Fabric Bag) เป็นกระเป๋าด้านมือที่ใช้ผ้าทอญี่ปุ่นนำมาผลิตเป็นสินค้ากระเป๋าด้านมือหลายรูปแบบ พร้อมลายปักด้านมือในลวดลายตัวการ์ตูน รูปสัตว์ ต้นไม้ ดอกไม้และอื่น ๆ เป็นงานฝีมือที่ใช้ความประณีต และความชำนาญ มีปักลวดลายน่ารัก สวยงาม ที่เป็นกระเป๋าด้านมือที่ใช้ประโยชน์ได้หลากหลายรวมทั้งสามารถซื้อไปเป็นของขวัญหรือของที่ระลึกได้อีกด้วย โดยสามารถสั่งทำตามแบบลวดลายได้ตามที่ต้องการ หรือเลือกได้จากแบบมาตรฐานที่มีการปักลวดลายไว้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ในการพัฒนาทางด้านการตลาด
องค์ความรู้ในการพัฒนาตราสินค้าและโลโก้
องค์ความรู้ในการพัฒนาป้ายฉลากตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าด้านมือของกลุ่มผ้าด้านมือแม่ยางร้อง เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋าหลากหลายรูปแบบ และลวดลาย โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่แอนเมดทำการผลิตในกลุ่มสตรีและผลิตตามบ้านของสมาชิกส่วนตัวของแต่ละคนเมื่อเสร็จสิ้นการผลิตจะนำมารวมกันเพื่อจำหน่ายโดยดำเนินการรวมกันเพื่อขายส่ง ณ ที่ทำการบ้านของสมาชิกในกลุ่มของนางจิรนันท์ วัฒนศิริ ตำแหน่งเลขากลุ่ม เลขที่ 38 หมู่ที่ 3 บ้านสันกลาง ตำบลแม่ยางร้อง อำเภอร้องกวาง จังหวัดแพร่

โดยผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าด้านมือของกลุ่มผ้าด้านมือแม่ยางร้อง ยังไม่มีโลโก้ และตราสินค้า ที่บ่งบอกถึงว่าผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นนี้จัดทำขึ้นจากกลุ่มผ้าด้านมือแม่ยางร้อง จึงมีการวางแผนที่จะออกแบบโลโก้ และตราสินค้า ที่เป็นแบรนด์ของกลุ่ม ให้แก่กลุ่มผ้าด้านมือ ตำบลแม่ยางร้อง เป็นการสร้างการรับรู้แก่ผลิตภัณฑ์ให้เกิดเป็นเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าด้านมือ อันจะส่งผลต่อการส่งเสริมการตลาดที่จะมีช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้นให้แก่กลุ่ม ทั้งช่องทางออฟไลน์ เช่น การขายผ่านปลั๊กผ่านหน้าร้านเอง การส่งขายตามร้านค้าในชุมชน หรือขายผ่านตัวแทนที่เป็นคนในพื้นที่ และการขายออนไลน์ เช่น การจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์ , Facebook , แอปพลิเคชันการขายของออนไลน์ กลุ่มเป้าหมายผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าด้านมือเป็นผู้หญิงในวัยรุ่นและวัยทำงาน ตลอดจนผู้สูงอายุที่ชอบผลิตภัณฑ์งานฝีมือ ที่มีเอกลักษณ์จากการใช้ความชำนาญและทักษะเฉพาะเพื่อการสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นมา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าด้านมือ (จิรนันท์) เลขที่ 38 หมู่ 3 บ้านสันกลาง ต.แม่ยางร้อง อ.ร้องกวาง จ.แพร่
ออนไลน์ : U2T ตำบลแม่ยางร้อง อำเภอร้องกวาง จังหวัดแพร่
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008502 : ปุ๋ยอาหารบำรุงดินชีวภาพรักขีโลก (สูตรสำหรับผักและสูตรสำหรับไม้ดอกไม้ประดับ)



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.แม่ยางร้อง อ.ร้องกวาง จ.แพร่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอาหารบำรุงดินชีวภาพรักขีโลก (Bio-Eco Food Soil)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อาหารบำรุงดินชีวภาพรักขีโลก เป็นปุ๋ยหมักอินทรีย์ชีวภาพจากหัวเชื้อน้ำหมักสารจุลินทรีย์ด้วยวัตถุดิบจากวัสดุอินทรีย์จากการเกษตรที่ได้จากพืชและสัตว์ โดยมีนวัตกรรมการเพิ่มสารโคโตซานชนิดโมเลกุลสั้นสำหรับผัก และโมเลกุลยาวสำหรับไม้ดอกไม้ประดับ ได้เป็นอาหารบำรุงดินชีวภาพช่วยปรับสภาพดิน และการเจริญเติบโตของพืช

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้สูตรปุ๋ยหมักสารจุลินทรีย์
เทคโนโลยีการอัดเม็ดปุ๋ยหมัก
นวัตกรรมสูตรสารสกัดธรรมชาติ 2 สูตร คือ สูตรโมเลกุลสั้นสำหรับผัก และสูตรโมเลกุลยาวสำหรับไม้ดอกไม้ประดับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของปุ๋ยอาหารบำรุงดินชีวภาพรักขีโลก (Bio-Eco Food Soil) โดยนำเอาเทคนิคองค์ความรู้ในการทำปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพสูตรเพิ่มสารโคโตซานชนิดโมเลกุลสั้นสำหรับผักและชนิดโมเลกุลยาวสำหรับไม้ดอกไม้ประดับดำเนินการผลิตในสถานที่การผลิตสวนเกษตรกรรมของกลุ่มเกษตรกรแม่ยางร้อง หมู่ 3 บ้านสันกลาง ตำบลแม่ยางร้อง อำเภอร้องกวาง จังหวัดแพร่ หลังจากได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ของอาหารบำรุงดินชีวภาพรักขีโลกได้นำเอาเทคโนโลยีการอัดเม็ดปุ๋ยมาใช้เพื่อให้ได้รูปลักษณะของปุ๋ยหมักที่เป็นเม็ดอัดเพื่อความสะดวกและรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์

จากนั้นได้มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้า ที่เป็นแบรนด์สำหรับผลิตภัณฑ์ และรวมไปถึงการนำไปจำหน่ายผ่านช่องทางการตลาดทั้งแบบออฟไลน์ เช่น การส่งขายตามร้านค้าในชุมชน ร้านขายต้นไม้ ดอกไม้หรือร้านค้าวัสดุการเกษตร การออกบูท และการขายผ่านออนไลน์ โดยการจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์ , Facebook , แอปพลิเคชันขายของออนไลน์ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นเกษตรกรในพื้นที่และนอกพื้นที่ ที่มีการทำการเกษตรปลูกพืช ผัก และกลุ่มลูกค้าที่นิยมปลูกไม้ดอกไม้ประดับเพื่อความสวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านกล้วยไม้ เลขที่ 22/2 หมู่ 4 ต.แม่ยางร้อง อ.ร้องกวาง จ.แพร่

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแม่ยางร้อง อำเภอร้องกวาง จังหวัดแพร่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่ยางฮ่อ อ.ร้องกวาง จ.แพร่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาแม่ยางฮ่อ

รายละเอียด : น้ำพริกปลาปรุงอร่อย สะอาด มีมาตรฐาน วัตถุดิบจากพี่น้องชาวแม่ยางฮ่อ
สมุนไพรแบบดั้งเดิมปลูกบนพื้นที่สูง ใช้ยาแก๊สแล้วนำมาคั่วไฟเพื่อให้มีกลิ่นหอม ตามะแข
วจนละเอียดและคั่วจนหอม ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของอาหารพื้นบ้านล้านนาไม่ว่าจะทำอาหาร
อะไรก็อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.บรรจุภัณฑ์ที่ได้คุณภาพเก็บสินค้าได้ยาวนานมากขึ้น
- 2.วัตถุดิบที่เป็นมาตรฐาน สะอาด สด
- 3.ช่องทางการขายที่หลากหลายขึ้น ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การทำกิจการพริกปลาสูตรตำบแม่ยางฮ่อยังถือเป็นการสนับสนุนเกษตรกรผู้ปลูกพริกใน
ท้องถิ่น โดยนำผลผลิตจากเหล่าเกษตรกรมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูป เพื่อสร้างอีกหนึ่งช่อง
ทางการหารายได้นอกเหนือจากการส่งผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลาง อีกทั้งยังเป็นการสร้าง
รายได้ให้กับกลุ่มคนในชุมชนที่เข้าร่วมกิจการพริกปลาแม่ยางฮ่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้
การทำกิจการเกษตร ยังสามารถเข้าร่วมการทำพริกปลาให้กลายเป็นสินค้าของชุมชนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกแม่ยางฮ่อ

ออนไลน์ : น้ำพริกแม่ยางฮ่อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่ยาวอ่อ อ.ร้องกวาง จ.แพร่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกน้ำย้อยจาวอ่อ

รายละเอียด : น้ำพริกน้ำย้อยต้นตำรับที่ไม่ว่าจะทานที่ไหนต้องคิดถึงถิ่นแม่ยาวอ่อ เจียวหอมกระเทียมให้มีกลิ่นหอม พอได้ทานกับข้าวสวยร้อนๆ เข้ากันเข้ากัน จนทำให้หัวทุกครั้งจนอยากมาเยือนถึงถิ่นแม่ยาวอ่อ เหมาะกับทุกคนทุกเพศทุกวัย มาแม่ยาวอ่อต้องลอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่ได้คุณภาพเก็บสินค้าได้ยาวนานมากขึ้น

วัตถุดิบที่เป็นมาตรฐาน สะอาด สด

ช่องทางการขายที่หลากหลายขึ้น ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกน้ำย้อย จุดเริ่มต้นกิจการเพื่อผลิตรสชาติสัมผัสใหม่ให้กับท้องถิ่นชุมชนแม่ยาวอ่อจนกลายเป็นน้ำพริกที่ทำให้ผู้บริโภคทุกคนได้ประทับใจ และกลายเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ให้กับชุมชน โดยคัดสรรและค้นหาสูตรการกวนน้ำพริกจากสมุนไพรที่ผ่านการรับสัมผัสให้ออกมาเป็นรสชาติอันถูกปากและชื่นชอบกับทุกคน ภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์น้ำพริกน้ำย้อยจาวอ่อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกจาวอ่อ

ออนไลน์ : น้ำพริกแม่ย้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ห้วยไร่ อ.ร้องกวาง จ.แพร่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมกระเจียบ ละอ่อนบ้านไร่

รายละเอียด : แยมกระเจียบ ละอ่อนบ้านไร่ เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ใช้วัตถุดิบทางการเกษตรที่เป็นออแกนิกส์ในพื้นที่ มีการพัฒนายกระดับเป็นสินค้า OTOP ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้มาตรฐานรับรอง ออ.

พัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์เทคโนโลยีการถ่ายทอดสื่อวีดิโอโฆษณา

ผ่าน Platform Online Facebook Youtube

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ปรับปรุงกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้มาตรฐานรับรองออ.กำหนดระยะเวลา3 เดือนในการพัฒนาและขอุญาตขึ้นทะเบียนโดยได้รับรองเลขทะเบียนคือ5402000096-0005ให้วันที่29สิงหาคม2565
2.พัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ได้ทำการศึกษาซึ่งออกแบบเป็นแบบกระปุกแก้วขนาดที่สามารถใช้ช้อนตักทานได้และมีแบรนด์สินค้าโลโก้สินค้าที่สวยงามดึงดูดลูกค้าและข้อมูลที่ครบถ้วนตามกฎหมาย
3. การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์ โดยพัฒนาคลิปโฆษณาสินค้าที่มีเรื่องราว Story และวีดิทัศน์ที่มีอัตลักษณ์ และเผยแพร่สินค้าด้วยเทคโนโลยีการถ่ายทอดสื่อวีดิโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Youtube สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายและสร้างการรับรู้ในแบรนด์ผลิตภัณฑ์กิจกรรมหรือรายละเอียดต่างๆ การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์มีเว็บไซต์ขายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แยมกระเจียบ ละอ่อนบ้านไร่

ออนไลน์ : แยมกระเจียบ ละอ่อนบ้านไร่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ห้วยโรง อ.ร้องกวาง จ.แพร่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มีด พร้า

รายละเอียด : 1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ มีด พร้า 3 ผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย 1. มีดพร้าหัวมนด้ามไม้ 2. มีดโต้ หรือ มีดอีโต้ 3. มีดพร้า เหล็กแบน 2. พัฒนาระบบฐานที่หีบห่อผลิตภัณฑ์ที่มีดพร้า 3. พัฒนาช่องทางการส่งเสริมการตลาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์โดยการเลือกใช้เกรดของเหล็ก และกระบวนการในการอบชุบที่ใช้ในการทำมีด ที่อุณหภูมิ 850 องศาเซลเซียส นาน 20 นาทีแล้วชุบให้เย็นตัวในน้ำมัน ต่อจากนั้นรับนำชิ้นมีดไปอบคลายความเครียด (Tempering) นาน 40 นาที ที่ อุณหภูมิ 350 องศาเซลเซียส, 400 องศาเซลเซียส และ 450 องศาเซลเซียส ตามลำดับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการเลือกใช้เกรดของเหล็กและกระบวนการในการอบชุบที่ใช้ในการทำมีดที่อุณหภูมิ850องศาเซลเซียสนาน20นาทีแล้วชุบให้เย็นตัวในน้ำมันต่อจากนั้นรับนำชิ้นมีดไปอบคลายความเครียด(Tempering)นาน40นาทีที่อุณหภูมิ350องศาเซลเซียส,400องศาเซลเซียสและ450องศาเซลเซียสตามลำดับ
2.พัฒนาระบบฐานที่หีบห่อมีดพร้าให้มีความคงทนแข็งแรงเหมาะสมและสวยงามโดยใช้วัสดุในท้องถิ่นที่เหลือใช้คือเศษไม้มาสร้างเป็นกล่องใส่มีดพร้าและพัฒนาแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์ของท้องถิ่นคือน้ำตกห้วยโรงเพิ่มความเป็นผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้น่าสนใจ
3.การใช้สื่อเทคโนโลยีนำเสนอและประชาสัมพันธ์เทคโนโลยี โดยการสร้างคลิปเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเรื่องราว Story ภูมิปัญญาและวิถีชุมชนมาสร้างจุดขาย การถ่ายทอดสื่อวิดีโอโฆษณา ผ่าน Platform Online Facebook Youtube

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มีด พร้า สล่าอ้วน

ออนไลน์ : เฟส มีด พร้า สล่าอ้วน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์
ต.ตำนันกรรม อ.หนองม่วงไข่ จ.แพร่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านดูดกลิ่น 3 in 1 เพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : พัฒนา ถ่านดูดกลิ่น 3 in 1 เพื่อสุขภาพ ที่ผลิตจากถ่านชีวมวล กากชา และกากกาแฟ ให้ได้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิเคราะห์คุณสมบัติของถ่านดูดกลิ่น 3 in 1 โดยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ

ขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่เหลือใช้ในชุมชนให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถส่งเสริมรายได้ในชุมชน ลดต้นทุนการผลิต โดยการผลิตถ่านดูดกลิ่น 3 in 1 ซึ่งเป็นการนำวัสดุเหลือทิ้งทางการเกษตรจำพวกเศษกิ่งไม้ ชังข้าวโพด ช่อไม้ไผ่ ที่มีอยู่ในพื้นที่ตำนันกรรม ที่หาได้ง่าย โดยนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์, เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ, ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle], สร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยได้วางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานชุมชน (มผช.) เพื่อเป็นการยกระดับและกระตุ้นถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ในการจัดจำหน่ายต่อไปและจัดจำหน่ายในเพจ old Smile cafe'

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Old Smile Cafe'

ออนไลน์ : Old Smile Cafe'

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ตำหนักธรรม อ.หนองม่วงไข่ จ.แพร่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูกดีดี ตำบลตำหนักธรรม

รายละเอียด : ผลิตดินปลูก ไม้ดอกไม้ประดับ ที่มีปริมาณธาตุอาหารที่เหมาะสม โดยใช้วัสดุในท้องถิ่นเป็นส่วนผสมหลักของดินปลูก ผ่านกระบวนการหมักทางวิทยาศาสตร์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยใช้จุลินทรีย์สังเคราะห์แสง และไตรโคเดอร์มา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการหมักและผสมดินทางวิทยาศาสตร์

ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ดินปลูกดีดี ตำบลตำหนักธรรม ได้เล็งเห็นว่าควรนำวัสดุเหลือใช้มาผลิตจากการผลิตถ่านดกกลิ่น เพื่อลดต้นทุนการผลิต โดยมีการจัดจำหน่ายทั้งแบบออนไลน์ และออฟไลน์ มีสถานที่การผลิตคือศูนย์พัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมอาชีพผู้สูงอายุตำบลตำหนักธรรม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Old Smile Cafe'

ออนไลน์ : Old Smile Cafe'

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.กง อ.กงไกรลาศ จ.สุโขทัย

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกษตรอินทรีย์วิถีตาแขก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารพิษ หรือผักปลอดสารพิษที่ปลูกแบบใช้เทคโนโลยีการปลูกจากอินทรีย์จากธรรมชาติ ยกตัวอย่างผักปลอดสารพิษที่ปลูกโดยเกษตรกร เช่น ผักกวางตุ้ง ผักคะน้า บวบ แตงกวาและอื่น ๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การรดน้ำผักที่ใช้เครื่องปั๊มน้ำจากไฟฟ้าจากแผงโซลาร์เซลล์
การออกแบบโลโก้และพัฒนาบรรจุภัณฑ์แบบใหม่
เปิดช่องทางการขายออนไลน์เพื่อโปรโมทสินค้าให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเกษตรกรที่มีการขายผักภายในชุมชนยังขาดการส่งเสริมในเรื่องการนำเสนอการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าของผักและการประชาสัมพันธ์ผลผลิตของผักปลอดสารพิษจึงได้มีการพัฒนาและออกแบบโลโก้บรรจุภัณฑ์ที่นอกจากนั้นยังเพิ่มช่องทางการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดเกษตรอินทรีย์วิถีสุโขทัย

ออนไลน์ : U2T ตำบลกง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.กง อ.กงไกรลาศ จ.สุโขทัย

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกษตรเทพเทพ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ดินปลูกชีวภาพโดยใช้เทคโนโลยีในการผลิตดินปลูกจากอินทรีย์
ธรรมชาติ บรรจุภัณฑ์ในถุง ถุงละ 10 กิโลกรัม ราคา 15 บาท

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บ่อหมักปุ๋ยชีวภาพประกอบการผลิตดินปลูกปลอดภัย
การออกแบบโลโก้และพัฒนาบรรจุภัณฑ์แบบใหม่
เปิดช่องทางการขายออนไลน์เพื่อโปรโมทสินค้าให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ดินปลูกชีวภาพที่เกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรในชุมชนเป็นเทคโนโลยีในการ
ผลิตดินปลูกโดยใช้อินทรีย์จากธรรมชาติที่ทำการผลิตและจัดจำหน่ายโดยการนำตัวอย่าง
เพื่อเพิ่มมูลค่าซึ่งมีการออกแบบโลโก้และพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยจัดจำหน่ายในรูปแบบของออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดเกษตรอินทรีย์วิถีสุโขทัย

ออนไลน์ : U2T ตำบลกง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65003934 : พัฒนาลูกค้าที่เค็กตาลเพื่อสุขภาพจากตาลโตนด ตำบลบ้านป้อม อำเภอศรีมัท จังหวัด

สุโขทัย



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุโขทัย



ต.บ้านป้อม อ.ศรีมัท จ.สุโขทัย



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มาลอง อาฟเตอร์นูน ลูกตาล

รายละเอียด : เค็กตาลหน้าน้ำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพื่อมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์โดยนำผลผลิตจากตาลโตนดมาพัฒนาเข้ากับอาหารหวานสมัยใหม่

พัฒนาและคิดค้นผลิตภัณฑ์เค็กและบรรจุให้เหมาะสมกับการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments

- เป้าหมายกลุ่มลูกค้า เป็นกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ภาคเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชนรวมทั้งพื้นที่ตำบลใกล้เคียง อายุกลุ่มลูกค้าตั้งแต่ 16 ปีถึง 30 ปี หรือกลุ่มลูกค้าที่สนใจในการรับประทานอาหารหวาน และสำหรับลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์ของเราได้รับสิทธิพิเศษในการซื้อครั้งต่อไป Channels

- ช่องทางการจัดจำหน่ายจัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลบ้านป้อม สุโขทัย มหาวิทยาลัยสู่ตำบล และจัดจำหน่ายในร้านค้าชุมชนตำบลของตนเองและตำบลใกล้เคียง Value Propositions

- ลูกค้าจะได้รับเค็กตาลหน้าน้ำ ผลิตภัณฑ์เค็กของตำบลบ้านป้อม กระบวนการผลิตเค็กจะมีรสชาติเฉพาะตัว มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีส่วนผสมของผลผลิตจากต้นตาล

Key Activities

- กระบวนการผลิตเริ่มจากหาเนื้อตาลซึ่งเป็นผลผลิตจากต้นตาล นำมาคั้นให้ได้เนื้อตาลที่พร้อมใช้งาน และนำมาผ่านกระบวนการทำเค็ก

Key Resources

- ทรัพยากรในการผลิตทั้งที่จะประกอบไปด้วย เนื้อตาล ลอนตาล สูตรในการทำเค็กเนื้อตาล แรงงานกลุ่มเยาวชนในพื้นที่ตำบลบ้านป้อม และสมาชิกในชุมชนผู้ที่มีความสนใจ

Key Partners

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เดอะ นาตาล คาเฟ่

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านป้อม สุโขทัย มหาวิทยาลัยสู่ตำบล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65004175 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาต้มพร้อมทาน ตำบลบ้านป้อม อำเภอศรีมดขำ จังหวัดสุโขทัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านป้อม อ.ศรีมดขำ จ.สุโขทัย

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาต้ม น.ป้อมคอนเฟิร์ม

รายละเอียด : ปลาต้มพร้อมทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์พัฒนาออกมาเป็นรสชาติเฉพาะตัวและมีเครื่องเคียง เพื่อให้รับ

ประทานได้สะดวก

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุให้เหมาะกับการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายกลุ่มลูกค้า เป็นกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ภาคเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชนรวมทั้งพื้นที่ตำบลใกล้เคียง อายุกลุ่มลูกค้าตั้งแต่ 16 ปีถึง 45 ปีขึ้นไปหรือกลุ่มลูกค้าที่สนใจในการรับประทานปลา และสำหรับลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์ของเราได้รับสิทธิพิเศษในการซื้อครั้งต่อไป ช่องทางการจัดจำหน่ายจัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลบ้านป้อม สุโขทัย มหาวิทยาลัยสุโขทัย และจัดจำหน่ายในร้านค้าชุมชนตำบลของตนเองและตำบลใกล้เคียง ลูกค้าจะได้รับปลาต้มพร้อมทาน ผลิตภัณฑ์ปลาต้มของตำบลบ้านป้อม การผลิตและบรรจุจำหน่ายจะผ่านกระบวนการทอดและปรุงรสให้ผู้บริโภค ผู้บริโภคสามารถนำเข้าไมโครเวฟประมาณ 60 วินาทีนำมาทานได้ทันที กระบวนการผลิตเริ่มจากการซื้อปลาในตำบลบ้านป้อม เพราะพื้นที่ตำบลบ้านป้อมมีน้ำสามารถหาปลาได้ทั้งปี ปลาที่ใช้ในการผลิตเป็น ปลาตะเพียน ปลาจิ้น เป็นหลัก การผลิตจะผ่านกระบวนการผลิตที่สะอาดไม่ใช้วัตถุกันเสียซึ่งเป็นจุดเด่นของผลิตภัณฑ์เรา ทรัพยากรในผลิตภัณฑ์จะประกอบไปด้วย ปลาตะเพียน สูตรในการหมักปลาต้ม และไม่ใช้วัตถุกันเสีย แรงงานกลุ่มแม่บ้าน และสมาชิกในชุมชน ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการสนับสนุนผลิตภัณฑ์ของเรา ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านในตำบลบ้านป้อม องค์การ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาต้มแม่ปลา

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านป้อม สุโขทัย มหาวิทยาลัยสุโขทัย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ่อสูง อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาม่องสมุนไพร ฟิน

รายละเอียด : มีลักษณะเป็นเนื้อเหลวอ่อน มีกลิ่นหอม ใช้สำหรับทา ถู นวด บรรเทาอาการ
แมลงสัตว์กัดต่อย หน้ามีดงเวียน คัดจมูกเนื่องจากหวัด หน้ามีดตาสา ปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ
เนื้อ ฟกช้ำดำเขียว และอื่น ๆ อีกมากมาย ประกอบด้วยวัตถุดิบเป็นตัวยาสสมุนไพร จากน้ำมัน
โพรสกิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำโพรมาสกิดและเข้าสู่กระบวนการผลิตยาหม่อง

พัฒนาคุณภาพ / Packaging ของบรรจุภัณฑ์

Platform online : page facebook / shopee / สำหรับกลุ่มลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากด้วย BCG ยาม่องสมุนไพร ฟิน โดยชมรมผู้สูงอายุ ตำบล
บ่อสูง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ่อสูง

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์สู่ตำบลบ่อสูง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ่อสูง อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมมโมรี่ ผ้าพิมพ์ลายใบไม้

รายละเอียด : ผ้าพิมพ์ลายธรรมชาติใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น ขี้เถ้า เกสร ส้ม ใบไม้ เปลือกไม้ รากไม้ สีใบไม้ดอกไม้บนพื้นผ้าสวยงามตามธรรมชาติ และมีเอกลักษณ์ สวยงาม เป็นการยกระดับวัสดุประเภทผ้าเพื่อใช้ในการพัฒนาสินค้าอื่น ๆ ต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคนิคการดูดสีจากวัสดุธรรมชาติในท้องถิ่น
พัฒนาคุณภาพสินค้า มาตรฐานในการออกแบบลวดลายผลิตภัณฑ์
Platform online : page facebook / shopee สำหรับกลุ่มลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากด้วย BCG ผ้าพิมพ์ลาย เทคนิค Bio print : เมมโมรี่ โดยกลุ่มผู้สูงอายุ ตำบลบ่อสูง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ่อสูง

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ตำบลบ่อสูง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำอ่าง อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดีมีประโยชน์ (clean food for health)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผักปลอดภัย ผักพร้อมรับประทาน ผักในภาชนะ ผักในตะกร้า ผักต้นอ่อนของผักชนิดต่างๆ เช่น คะน้า กวางตุ้ง มะเขือเทศ ผักสลัด เป็นต้น รวมทั้งผลิตภัณฑ์วัสดุเพาะกล้า วัสดุปลูก ดินกลั้วพร้อมปลูก เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการปรับปรุงดินให้เหมาะกับชนิดพืช
นวัตกรรมระบบการให้น้ำพืชผักที่อัตโนมัติ โดยใช้พลังงานจากโซลาร์เซลล์
นวัตกรรมผักกึ่งพื้น เพื่อความสะดวก สะดวก คุ้มค่า คุ้มค่า คุ้มค่า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผักและผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับผัก

ระยะแรกจำหน่ายวัสดุเพาะต้นกล้าผัก และผักพร้อมจำหน่ายโดยวางขายในพื้นที่ดำเนินโครงการและจัดส่งตามสถานที่หน่วยงานทางราชการและจัดกิจกรรมส่งเสริมการบริโภคผักปลอดภัยบริเวณพื้นที่โครงการและการขายออนไลน์ผ่านทางเพจ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนหมู่บ้านผักปลอดสาร

ออนไลน์ : U2T for BCG น้ำอ่าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำอ่าง อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฮักน้ำอ่าง (Hug Namang)

รายละเอียด : คัดเลือก ผลิตภัณฑ์ผ้าที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของพื้นที่ ทำการประชาสัมพันธ์และจำหน่าย และทำการออกแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ เช่น เสื้อสำหรับสวมใส่ในวันศุกร์เพื่ออนุรักษ์วัฒนธรรมไทย ทั้งบุรุษและสตรี กระเป๋า ที่รองจาน ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผ้า Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
เครื่องมือ เครื่องจักรในการตัดเย็บและโปรแกรม/แอปพลิเคชัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

สำรวจผลิตภัณฑ์ผ้าในพื้นที่ คัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นและออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ จัดจำหน่ายทั้ง on hand และ online การขายออนไลน์ผ่านทางเพจfacebook และการขายออฟไลน์โดยการนำผ้าส่งร้านค้าในตำบล เช่น ร้านผ้า OTOP

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าบ้านไชยมงคล

ออนไลน์ : U2T for BCG น้ำอ่าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005194 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์หอม กระเทียม ตำบลบ้านแก่ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านแก่ง อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอม กระเทียม

รายละเอียด : หอม กระเทียม ของชาวบ้านพงสะตือ จ.อุดรดิตถ์ เป็นหอม กระเทียมพันธุ์เฉพาะถิ่น สามารถเก็บรักษาได้นานถึง 1 ปี หัวใหญ่ และรสชาติดี จึงทำให้หอม กระเทียม ของที่นี่มีความโดดเด่น และต่างจากที่อื่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โซเชียลมีเดียในการเพิ่มยอดขาย

การออกแบบโลโก้แบรนด์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่กันกระแทก และกันชื้น และทำการตลาดส่งเสริมการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ป ลูก 1 ปัน

ออนไลน์ : ป ลูก 1 ปัน 1 กัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005249 : การสร้างศูนย์เรียนรู้การทำดอกไม้ดินหอม ตำบลบ้านแก่ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านแก่ง อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้ดินหอม

รายละเอียด : ดอกไม้ดินหอม มีจุดเด่นคือมีความคงทนถาวร สามารถเก็บรักษาได้นานต่างจากมาลัยดอกไม้สด มีสีสันสดใสเหมือนจริง อีกทั้งยังมีกลิ่นหอมที่ติดทนเป็นระยะเวลานาน จึงนิยมใช้เป็นของขวัญระดับตกแต่ง ของชำร่วยในงานมงคล และเป็นของฝากในเทศกาลต่างๆได้ตามความต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างศูนย์เรียนรู้การทำดอกไม้ดินหอม
การพัฒนาสินค้าออกสู่ตลาด และจัดทำวีดิโอคู่มือการทำ
เพิ่มยอดขายทางการโฆษณาออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สร้างศูนย์การเรียนรู้การทำดอกไม้ดินหอม จัดทำสื่อการสอนดอกไม้ดินหอมแบบออนไลน์และแบบคู่มือการเรียนรู้ และสร้างช่องทางการตลาดออนไลน์ (Knowledge services & Online - Offline course)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อื่นๆ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Maple Clayflower May

ออนไลน์ : Maple Clayflower May

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.วังแดง อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แปงข้าวเจ้าตราวังแดง

รายละเอียด : แปงข้าวเจ้าตราวังแดง ขนาด 500 กรัม ผลิตจากข้าวเจ้าในตำบลวังแดง ถูกแปรรูปเป็นแป้งข้าวเจ้า 100% สามารถนำไปทำเมนูของคาว ของหวานได้อย่างหลากหลาย ผลิตภัณฑ์ใช้ถุงซิลิโคนคุณภาพสูง ทำให้สามารถเก็บรักษาอายุการใช้งานได้นาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดอเนกประสงค์

เครื่องซิลิโคนคุณภาพสูง

ถุงซิลิโคนคุณภาพสูง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

"แป้งข้าวเจ้าตราวังแดง" เป็นผลิตภัณฑ์ที่ต่อยอดมาจากโครงการอบรมผู้ประกอบการข้าวคุณภาพซึ่งได้รับความร่วมมือจากวิทยากรจากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ กลุ่มแม่บ้านชุมชน และคณะผู้ทำงาน U2T พื้นที่ตำบลวังแดงในการพัฒนาองค์ความรู้แก่ชุมชนเพื่อหาช่องทางสร้างรายได้และเพิ่มมูลค่าของผลผลิตโดยการนำผลผลิตที่เหลือจากการเก็บเกี่ยว (ปลายข้าว) ของเกษตรกรในตำบลวังแดงมาแปรรูปเป็นแป้งข้าวเจ้าอเนกประสงค์ ผลิตด้วยกระบวนการผลิตที่สะอาด ปลอดภัย เก็บรักษาได้เป็นเวลานาน บรรจุภัณฑ์คุณภาพสูง ปริมาณ 500 กรัม พร้อมติดฉลากสินค้า มีการจัดจำหน่ายทางและการโฆษณาผ่าน Social Media (แอปพลิเคชัน Facebook) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการธุรกิจประเภทอาหาร นอกจากนี้ยังมีระบบจัดส่งที่เข้าถึงง่าย รวดเร็ว อีกทั้งยังมีการติดตามผลลัพท์จากผู้บริโภคเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขให้สินค้าได้มาตรฐานสามารถแข่งขันทางการตลาดได้ดียิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : <https://web.facebook.com/U2TWangDaeng>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.วังแดง อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นขนมจีนอบแห้งตำบลวังแดง

รายละเอียด : เส้นขนมจีนอบแห้ง น้ำหนัก 500 กรัม ผลิตจากปลายข้าวเจ้าตำบลวังแดง และสกัดสีจากธรรมชาติ ได้แก่ สีเขียว สีม่วง และสีขาว ปราศจากสารกันบูด ผ่านกรรมวิธีที่ถูกต้องลักษณะ ไม่เหนียวเหนียว สะดวกต่อการรับประทาน สามารถพกพาไปได้ทุกที่ และเก็บรักษาได้เป็นเวลานาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องโม่แป้ง

ที่กดเส้นขนมจีน

เครื่องอบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

"เส้นขนมจีนอบแห้งตำบลวังแดง" เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากแนวคิดในการใช้ปลายข้าวมาพัฒนาเป็นสินค้าที่พร้อมต่อการบริโภคและสะดวกต่อการพกพา ด้วยการนำปลายข้าวเจ้าที่รับซื้อจากเกษตรกรในพื้นที่ตำบลวังแดงมาใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการทำเส้นขนมจีนและเพิ่มมูลค่าด้วยสีธรรมชาติให้มีสีสันน่ารับประทาน ผ่านกรรมวิธีการอบแห้งเพื่อป้องกันเกิดการเกิดเชื้อราและยืดอายุการเก็บรักษา จัดเก็บในบรรจุภัณฑ์ถุงแก้วขนาด 500 กรัม สามารถจัดส่งในพื้นที่ห่างไกลได้อีกทั้งยังมีการตัดป้ายทางการค้าบ่งบอกขั้นตอนการเก็บรักษาโดยมีกลุ่มเป้าหมายคือบุคคลทั่วไปที่ชื่นชอบการรับประทานเส้นขนมจีนจำหน่ายผ่านร้านค้าชุมชนและตลาดออนไลน์ให้กลุ่มเป้าหมายจ่ายต่อการเข้าถึงมีการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่าน Social Media ช่องทางต่าง ๆ ให้เป็นที่รู้จักและกระตุ้นยอดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตั้งหวั่งรววย

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังแดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.หาดสองแคว อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญา "หน่อไม้ดอง" ลาวเวียง

รายละเอียด : หน่อไม้ดองประกอบอาหารได้หลายอย่าง มีความอร่อย มีสีขาวสะอาด ไม่มีกลิ่น รสชาติกรอบ และตัวหน่อไม้มีกากใยอาหารช่วยลดความเสี่ยงการเกิดมะเร็งลำไส้ลดอาการท้องผูก และช่วยควบคุมน้ำหนัก ไม่มีสารเคมี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
การนำมาเป็นกิจกรรมการประกอบอาหารจากหน่อไม้ดอง
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการเพาะปลูกและดูแลไฟ / การผลิต / บรรจุภัณฑ์ / จัดส่ง
สร้าง content โปรโมทและจำหน่ายสินค้า กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทั่วไปที่อาศัยอยู่ในชุมชนหาดสองแคว และนักท่องเที่ยวตลาดวัฒนธรรมอิมหิ้ง ตลาดสวนไฟ ตลาดถนนคนเดิน ตลาดนัดในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดสวนไฟ อิมหิ้ง

ออนไลน์ : เพจ Facebook : U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์สู่ตำบลหาดสองแคว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.หาดสองแคว อ.ตรอน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Low Carbon Tour นัว ลาวเวียง

รายละเอียด : ออกแบบเส้นทางท่องเที่ยวตำบลหาดสองแคว เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้ปั่นจักรยานตามเส้นทาง และเรียนรู้ในฐานกิจกรรมการเรียนรู้ตามศูนย์การเรียนรู้ที่ได้จัดไว้ รวมไปถึงการแวะพักตามจุดเช็คอิน เช่น ร้านกาแฟ ร้านอาหาร สวนอินพาลัม สตรีทอาร์ต

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การจัดกิจกรรมระหว่างการท่องเที่ยว (กระถางต้นไม้จากยางรถยนต์)

สื่อและช่องทางการขายออนไลน์ ไลฟ์สดโปรโมทเส้นทาง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบเส้นทางท่องเที่ยวตำบลหาดสองแคว โดยการปั่นจักรยานกิจกรรมยามเช้าตักบาตรหาบจังหัน จัดฐานกิจกรรมตามศูนย์การเรียนรู้มีทั้งหมด 6 ฐาน อาหารพื้นบ้านกิจกรรมพื้นบ้าน การแสดงบาสะโลบ ดนตรีอังกะลุงสร้าง content โปรโมทเส้นทางท่องเที่ยวตำบลหาดสองแคว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดสวนไฟ อิมลิ่ง

ออนไลน์ : เพจ facebook : U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์สู่ตำบลหาดสองแคว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65011243 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สำหรับวางของใช้ในครัวเรือนจากไม้ไผ่ ตำบลน้ำพี้



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.น้ำพี้ อ.ทองแสนขัน จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สำหรับวางของใช้ในครัวเรือนจากไม้ไผ่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สำหรับวางของใช้ในครัวเรือนจากไม้ไผ่ ผลิตจากวัสดุธรรมชาติ ขนาด 50*50*60 นิ้ว 3 ชั้น สามารถจัดเก็บสิ่งของต่างๆ ทั้งเอกสารต่าง ๆ เก็บอุปกรณ์ต่างๆ ให้เข้าที่ เข้าทาง เหมาะทุกพื้นที่ในออฟฟิศทั่วไป ในโรงงาน คลังสินค้า หรือแม้กระทั่งในบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการออกแบบ Logo และ Packaging
เทคโนโลยีการสื่อสารการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์
นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ Logo ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สำหรับวางของใช้ในครัวเรือนจากไม้ไผ่ ให้ตรงกับความต้องการของตลาดสามารถนำไปใช้งานได้หลากหลายสิ่งเสริมกลุ่มให้มีการยกระดับฝีมือเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพงานหัตถกรรมชิ้นวางจากไม้ไผ่ มาประยุกต์ใช้ในวิถีชีวิตได้อย่างผสมกลมกลืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัสดุหัตถกรรมชุมชนเกษตรพัฒนาตำบลน้ำพี้ หมู่ 7 ตำบลน้ำพี้ อำเภอทองแสนขัน

จังหวัดอุดรดิตถ์

ออนไลน์ : น้ำพี้ไผ่เขียว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำพี้ อ.ทองแสนขัน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์โคมไฟจากไม้ไผ่

รายละเอียด : โคมไฟไม้ไผ่ 2 แบบ คือ โคมไฟทรงกระบอกสาน 2 ชั้น และโคมไฟแบบสุ่ม ผลิตจากวัสดุธรรมชาติจากไม้ไผ่ ปลอดภัย มีอายุการใช้งานนาน สามารถนำไปใช้เป็นของประดับตกแต่งภายในบ้าน สวน สถานที่ต่างๆ นอกจากนี้ยังให้แสงสว่าง เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในการทำกิจกรรมต่างๆ และเสริมบรรยากาศให้มีชีวิตชีวา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการออกแบบ Logo และ Packaging
เทคโนโลยีการสื่อสารการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์
นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์โคมไฟ จากไม้ไผ่ โดยมีการส่งเสริมอาชีพ สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน โดยมีช่องทางการจัดจำหน่าย ในรูปแบบออนไลน์และออนไลน์มีการออกบูธแสดงสินค้าในงานประจำจังหวัด งานเทศกาล ตลาดนัด และลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านโซเชียลมีเดีย Facebook, Tiktok, Shopee, Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,530

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรพัฒนาตำบลน้ำพี้ หมู่ 7 ตำบลน้ำพี้ อำเภอทองแสนขัน จังหวัดอุดรดิตถ์
ออนไลน์ : น้ำพี้ไผ่เขียว
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตร

ต.บ่อทอง อ.ทองแสนขัน จ.อุดรดิตร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวปองทอง

รายละเอียด : ข้าวปองธัญพืชพัฒนาโดยใช้น้ำตาลอ้อยให้ความหวานและใช้ไข่ขาวเป็นตัวเชื่อมธัญพืชให้ติดกันเพิ่มการอบลมร้อนเพื่อให้ข้าวปองมีความกรอบขึ้น วัตถุดิบได้มาจากการปลูกในชุมชนออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น ทำให้ข้าวปองธัญพืชเป็นของฝากภายในตำบลบ่อทอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้น้ำอ้อยแทนน้ำตาล

เพิ่มรสชาติที่แปลกใหม่

ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

BMC (Business Model Canvas) ผ่านองค์ประกอบ 9 อย่าง เพื่อสร้างชุมชนให้เข้มแข็งโดยใช้การค้าเป็นตัวนำ หากจุดเด่นของสินค้าว่ามีจุดเด่นแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร ทำให้ลูกค้าต้องเลือกบริโภคของเราและเลือกกลุ่มเป้าหมาย จากนั้นต้องวิเคราะห์หาความต้องการของลูกค้าให้เจอแล้วนำเสนอคอนเทนต์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,942

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Madre cafe

ออนไลน์ : U2T บ่อทอง ทองแสนขัน อุดรดิตร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65012114 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์จากอ้อยคั้นน้ำครบวงจร ตำบลบ่อทอง อำเภอกองแสนขัน จังหวัดอุดรดิตร

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตร

ต.บ่อทอง อ.ทองแสนขัน จ.อุดรดิตร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองไน้

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากอ้อยคั้นน้ำครบวงจร เช่น น้ำอ้อยสดผสมกับรำพืช เช่น แมงลัก แป้งกล้วย รันมะพร้าว ลูกตาลเชื่อม เป็นผลิตภัณฑ์พร้อมดื่ม แซ่เย็น

05 : แผนธุรกิจ

BMC (Business Model Canvas) ผ่านองค์ประกอบ 9 อย่าง เพื่อสร้างชุมชนให้เข้มแข็งโดยใช้การค้าเป็นตัวนำ หากจุดเด่นของสินค้าว่ามีจุดเด่นแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร ทำให้ลูกค้าต้องเลือกบริโภคของเราและเลือกกลุ่มเป้าหมาย จากนั้นต้องวิเคราะห์หาความต้องการของลูกค้าให้เจอแล้วนำเสนอคอนเทนต์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้น้ำอ้อยแทนน้ำเชื่อม

ใช้สารคงตัวเพื่อไม่ให้น้ำอ้อยตกตะกอน

ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mader cafe

ออนไลน์ : U2T บ่อทอง ทองแสนขันอุดรดิตร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004037 : การพัฒนาและยกระดับน้ำพริกลาบปรุงสำเร็จห้าดาว แม่บุญยัง

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ป่าคาย อ.ทองแสนขัน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกลาบปรุงสำเร็จห้าดาวแม่บุญยัง

รายละเอียด : พัฒนาระดับคุณภาพจากถุงใสธรรมดาเป็นกระป๋องขนาดต่างๆ และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและยกระดับด้านบรรจุภัณฑ์ ด้านการตลาด ช่องทางการจำหน่าย การขายออนไลน์ การโพสต์ขายสินค้าในเฟซบุ๊ก ไลน์ เพจ ติ๊กต็อก ไลน์สดทางเพจเฟซบุ๊ก ลาชาดำ ซุปปิ้งและการส่งขายตามร้านค้าในตำบล ตามตลาดนัดของชาวอำเภอทองแสนขันและใกล้เคียง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การออกแบบฉลาก โลโก้ แลบรรจุภัณฑ์
2. การจัดทำสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์
3. การใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์เป็นเครื่องมือในด้านการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกแม่บุญยัง

ออนไลน์ : น้ำพริกปรุงสำเร็จแม่บุญยัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ป่าคาย อ.ทองแสนขัน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกงเผ็ด แม่บุญยัง

รายละเอียด : พัฒนาระบบจากฐานข้อมูลเป็นกระปุกขนาดต่างๆ ออกแบบฉลากและพัฒนาช่องทางจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาและยกระดับบรรจุภัณฑ์ ด้านการตลาดน้ำพริกแกงเผ็ดแม่บุญยัง ช่องทางการตลาด ด้านสื่อออนไลน์ การโพสต์ขายสินค้าในเฟซบุ๊ก ไลน์ เพจ ตึกตึก ลานค้า ซุปเปอร์และการส่งขายตามร้านค้าในตำบล ตามตลาดนัดของชาวอำเภอทองแสนขัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า

การพัฒนาช่องทางจำหน่าย

การใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกแม่บุญยัง

ออนไลน์ : น้ำพริกปรุงสำเร็จแม่บุญยัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ผักขง อ.ทองแสนขัน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แผนมหมบ้านโคกงามตำบลผักขง

รายละเอียด : - ไม้ไผ่ผงชูรส- วัตถุดิบสดใหม่- ห่อด้วยใบตอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging Design)

) คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ TikTok

05 : แผนธุรกิจ

1.Value proposition (ข้อเสนอคุณค่า)

- แผนมหม ปราศจากผงชูรส

- สร้างงานสร้างรายได้ให้กับชุมชน

2.customer segment (กลุ่มลูกค้า)

- ร้านค้าในชุมชน

- ลูกค้าออนไลน์

- ลูกค้าสัญจร

- ร้านค้าสัญจร

3. distribution channels (ช่องทางการติดต่อ)

- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Page Facebook , Tiktok

- สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลผักขง

- การบอกปากต่อปากของลูกค้า

- ขายปลีก-ขายส่ง

4.Customer relationships

- ส่งสินค้าทางออนไลน์

- รับประกันสินค้า

5.Revenue streams

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโคกงาม

ออนไลน์ : แผนมหมน้ำพริกบ้านโคกงาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ผักขวาง อ.ทองแสนขัน จ.อุดรดิตถ์

บัญชี

5 คน

ประชาชน

6 คน

อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกบ้านโคกงามตำบลผักขวาง

รายละเอียด : - ไม่ใส่วัตถุกันเสีย- วัตถุติดสีใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ออบุส Infographic Presentation เพื่อการสื่อสารและประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 ให้ท่านอธิบายแผนธุรกิจของท่านพร้อมแนบ Link

1.Value proposition (ข้อเสนอคุณค่า)

- น้ำพริก ไม่ใส่วัตถุกันเสีย

- สร้างงานสร้างรายได้ให้กับชุมชน

2.customer segment (กลุ่มลูกค้า)

- ร้านค้าในชุมชน

- ลูกค้าออนไลน์

- ลูกค้าสัญจร

- ร้านค้าสัญจร

3. distribution channels (ช่องทางการติดต่อ)

- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Page Facebook , Tiktok

- สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลผักขวาง

- การบอกปากต่อปากของลูกค้า

- ขายปลีก-ขายส่ง

4.Customer relationships

- ส่งสินค้าทางออนไลน์

- รับประกันสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,410

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโคกงาม

ออนไลน์ : แพนมหมู่บ้านผักบ้านโคกงาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004481 : โครงการส่งเสริมผลิตภัณฑ์แก้วโป่งขามตลาดชุมชนจรมเพื่อยกระดับสินค้าสู่ตลาดดิจิทัล

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.จรม อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก้วโป่งขามประเสริฐอันมณี

รายละเอียด : บรรจุภัณฑ์ กล่องใส่แก้วโป่งขาม กล่องใส่อันมณีแก้วโป่งขามที่แปรรูปแล้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรม Photoshop CS6 ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

บรรจุภัณฑ์บรรจุแก้วโป่งขาม

-

05 : แผนธุรกิจ

ความเป็นมา

"แก้วโป่งขาม" คือหินชนิดนี้เป็นแร่ธาตุที่ก่อเกิดมาจากธรรมชาติ มีลักษณะเป็นหินควอซสีขาวใส ภายในจะมีลึกหินหรือวัตถุลักษณะต่าง ๆ ที่แตกต่างกันอยู่ภายในอีกที ถือเป็นอันมณีของไทยที่สวยงามและหาได้ยากอย่างหนึ่ง มีความเชื่อว่าเป็นแก้วมงคล เป็นของศักดิ์สิทธิ์ ปัจจุบันก็เป็นที่นิยมกันมาก ในการนำมาเป็นเครื่องประดับต่าง ๆ

ซึ่งที่อำเภอท่าปลา จังหวัดอุดรดิตถ์ มีการขุดพบแร่ชนิดนี้จำนวนมาก จึงได้มีการจัดตั้งกลุ่มแปรรูปแก้วโป่งขามขึ้น ที่ตำบลจรม และได้ขึ้นทะเบียน OTOP จำนวน 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ แก้วโป่งขาม ทำโลแก้วโป่งขาม และจี้แก้วโป่งขาม แต่ทั้งนี้บรรจุภัณฑ์ของทางกลุ่มยังใช้เป็นเพียงถุงผ้าธรรมดาขาดความน่าสนใจ ยังไม่ดึงดูดผู้บริโภคเท่าที่ควร

ดังนั้น ทาง U2T ตำบลจรม จึงอยากจัดพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยทำให้ตัวสินค้าให้น่าสนใจโดดเด่นน่าสนใจ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและสร้างแรงจูงใจให้แก่ผู้บริโภคมีความสนใจในตัวสินค้ามากขึ้น

กระบวนการผลิต

สำหรับกระบวนการผลิตเครื่องประดับจากแก้วโป่งขาม เริ่มต้นจากการรับซื้อแก้วก้อนดิบจากกลุ่มคนที่ขุดแร่ในพื้นที่ นำมาล้างทำความสะอาด ขัดเอาคราบดินสิ่งสกปรกออก แล้วจึงนำไปขัดเงาและเจียรไนให้สวยงามได้ขนาดตามที่ต้องการ แล้วจึงนำมาประกอบเข้ากับตัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.จรม อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นายน ดินชีวภาพ

รายละเอียด : บรรจุภัณฑ์ ดินชีวภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรม Photoshop CS6 ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์
เครื่องสกรีนลายบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ความเป็นมา
ตำบลจรม มีสภาพภูมิประเทศ ส่วนใหญ่เป็นภูเขา ที่ราบเชิงเขามีเนินสลับ (คล้ายลูกกระนด)
ซึ่งเหมาะต่อการเพาะปลูกเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ ในปัจจุบันตำบลจรมเป็นพื้นที่เพาะปลูกเมล็ด
มะม่วงหิมพานต์ของอำเภอท่าปลา จังหวัดอุดรดิตถ์ ในการเพาะปลูกแต่ละครั้งจำเป็นต้องมี
ดินที่ดี ปลอดภัย จึงมีกลุ่มประชาชนจัดตั้งกลุ่มสำหรับทำดินชีวภาพขึ้นมา เพื่ออำนวยความสะดวก
สะดวกในการเพาะปลูก
ทาง U2T ตำบลจรม จึงอยากพัฒนามาบรรจุภัณฑ์ที่ได้ดินชีวภาพ เพื่อเป็นบรรจุภัณฑ์ที่มี
มูลค่าและสามารถเพิ่มรายได้ เพิ่มสินค้าให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

จุดอ่อน คือ ใช้ระยะเวลาในการผลิตนานเพราะทรัพยากรจำกัด
จุดแข็ง คือ เป็นดินชีวภาพจากวัสดุเหลือใช้ เพิ่มมูลค่า สร้างรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นายน ดินชีวภาพ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าปลา อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสดบ้านท่าเรือ

รายละเอียด : - ขนาดบรรจุภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ปลาสดมี3ขนาด- วัสดุที่ใช้ทำบรรจุภัณฑ์พลาสติก PE/PET- การเก็บรักษาใส่ถุงพลาสติกปิดผนึกเก็บที่อุณหภูมิตู้เย็น สามารถเก็บไว้ได้นาน 2-3 สัปดาห์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับปลาสด

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เพื่อสร้างสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ10%ต่อปีจุดแข็งของธุรกิจใช้ปลาสดที่มาจากแหล่งน้ำธรรมชาติมากจุดอ่อนรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ยังไม่ดึงดูดผู้บริโภคเท่าที่ควรจึงจะพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีสุญญากาศเข้ามาช่วยในการเก็บผลิตภัณฑ์ปลาสด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,941

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าปลา อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาชีวแก้วบ้านท่าเรือ

รายละเอียด : - ขนาดบรรจุภัณฑ์ ถุงซีลสุญญากาศขนาด 28x40 ซม. บรรจุสินค้าปริมาณ 1000 กรัม- วัสดุที่ใช้ทำบรรจุภัณฑ์พลาสติก PE/PET- การเก็บรักษาใส่ถุงพลาสติกปิดผนึกเก็บที่อุณหภูมิตู้เย็น สามารถเก็บไว้ได้นาน 12 – 24 เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับปลาชีวแก้ว

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อสร้างสินค้าให้เป็นที่รู้จักและสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 10% ต่อปีจุดแข็งของธุรกิจใช้ปลาชีวที่มาจากแหล่งน้ำธรรมชาติจำนวนมากจุดอ่อนรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่ยังไม่ดึงดูดผู้บริโภคเท่าที่ควรจึงจะพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีสุญญากาศเข้ามาช่วยในการเก็บผลิตภัณฑ์ปลาชีว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,112

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.นางพญา อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สันแปแคมป์ปิ้ง

รายละเอียด : เป็นธุรกิจบริการให้เช่าลานกางเต็นท์ในพื้นที่ชุมชน ตำบลนางพญา โดยผู้ให้บริการอำนวยความสะดวกให้ เช่น การให้เช่ายืมเต็นท์ บริการห้องน้ำฟรี และกิจกรรมรถ โดยเก็บค่าบริการ 150 บาทต่อคนต่อ 1 คืน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลานกางเต็นท์

การบริหารจัดการและการดูแล

การผลิตสื่อโฆษณา การประชาสัมพันธ์และการตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับลานกางเต็นท์
- การวิเคราะห์และการเตรียมพื้นที่ลานกางเต็นท์
- สิ่งอำนวยความสะดวก
- การบริหารและการจัดการ
- กฎกติกามารยาท
- การประชาสัมพันธ์และการสร้างลูกค้า
- การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สันแปแคมป์ปิ้ง

ออนไลน์ : <https://m.facebook.com/profile.php?id=100085026261531>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.นางพญา อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลำแต้

รายละเอียด : การนำทุเรียนในพื้นที่มาแปรรูปเป็นทุเรียนกวน สร้างแบรนด์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตที่เป็นมาตรฐาน

การออกแบบผลิตภัณฑ์

การตลาด

05 : แผนธุรกิจ

- การสร้างเครือข่ายผู้ผลิตทุเรียนกวน
- การวิเคราะห์ผลผลิต และคุณภาพผลิตภัณฑ์
- การสร้างตราสินค้า การออกแบบฉลาก
- การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ การตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลำแต้ นางพญา

ออนไลน์ : Nangphaya Garden

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำหมัน อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทน์บ้านพาลาด ตำบลน้ำหมัน

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์แสดงความอาลัยต่อผู้เสียชีวิตเป็นครั้งสุดท้ายของบรรดาญาติสนิทมิตรสหาย เป็นการส่งดวงวิญญาณของผู้ตายให้ไปสู่สรวงสวรรค์ หรือภพภูมิที่ดี แบบดอก ชูดละ 100 ดอก ราคา 60 บาทแบบช่อ ชูดละ 7 ช่อ ราคา 60 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online เช่น Facebook shopee

พัฒนา Packaging Design และ sticker Logo รวมถึงคุณภาพในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ปรับเปลี่ยนแบบผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและยกระดับสินค้าโดยการเพิ่มช่องทางการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เผยแพร่ให้เป็นรู้จักของกลุ่มหมู่บ้านในตำบล พร้อมทั้งสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์ในการจัดทำ พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์รวมถึงการออกแบบสินค้า และการให้ความรู้ในการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำหมื่น อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก่งทรายงาม

รายละเอียด : เป็นแหล่งน้ำธรรมชาติไหลผ่านโขดหิน ลักษณะเป็นแก่ง น้ำใสและไม่ลึกมาก สามารถเล่นได้ทุกเพศทุกวัย โดยมีซุ้มที่นั่งให้บริการสำหรับพักผ่อนและรับประทานอาหาร

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวออนไลน์ให้นักท่องเที่ยวสามารถกดเพื่อดูข้อมูลของแต่ละที่ได้

นวัตกรรมแผนที่รูปภาพแสดงแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน
เทคโนโลยีการสื่อสารและการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

รวบรวมเอาผู้ประกอบการในพื้นที่แก่งทรายงามแล้วไปโมกให้กับนักท่องเที่ยวได้รู้จักผ่านแผนที่รูปภาพ สื่อต่างๆ และการคอนเทนต์ที่เชิญชวนนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวยังสถานที่ประกอบการต่างๆ โดยมีการแนะนำสถานที่ประกอบการนั้นๆโดยละเอียดเพื่อให้บริการอะไรบ้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ผาเลือด อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลา 100 ปากกับ (ถุงละ)

รายละเอียด : น้ำพริกปลาเป็นอาหารพื้นบ้านของภาคเหนือสืบทอดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นสมัยโบราณที่ทำรับประทานกันในครอบครัว น้ำพริกปลาผลิตจากวัตถุดิบสมุนไพรที่มีคุณภาพ หาได้ในท้องถิ่น มีกลิ่นหอม รสชาติจัดจ้าน มีส่วนประกอบของมะแขว่นเป็นเอกลักษณ์ของน้ำพริกปลาทางภาคเหนือ ใช้เป็นเครื่องปรุงรสทำลาบหมูและยำต่าง ๆ เช่น ยำจีนไก่ ยำเห็ดฟาง เป็นต้น น้ำพริกปลา 100 ปากกับผ่านกรรมวิธีการผลิตที่ใส่ใจในคุณภาพทุกขั้นตอน จนได้ผลิตภัณฑ์น้ำพริกปลา ที่มีคุณภาพ สะอาด ปลอดภัย รสชาติถูก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ผลิตภัณฑ์

แพลตฟอร์มการขายออนไลน์ Lazada

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์โซเชียลมีเดียใน Tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ข้อมูลสินค้า – น้ำพริกปลาเป็นอาหารพื้นบ้านของภาคเหนือ สืบทอดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นสมัยโบราณที่ทำรับประทานกันในครอบครัว น้ำพริกปลาผลิตจากวัตถุดิบสมุนไพรที่มีคุณภาพหาได้ในท้องถิ่น และมีกลิ่นหอม ใช้เป็นเครื่องปรุงรส และยำต่าง ๆ เช่น ยำจีนไก่ ยำเห็ดฟาง โดยใช้แรงงานจากสมาชิกวิสาหกิจชุมชนกลุ่มน้ำพริก 100 ปากกับเป็นผู้ผลิต ขายผ่าน Facebook เพงน้ำพริกปลา100ปากกับ ทางกลุ่มมีการสอบถามลูกค้าถึงรสชาติ น้ำพริกและแนะนำวิธีการใช้น้ำพริกให้แกลูกค้าในการปรุงอาหาร

ลูกค้าเป้าหมาย – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มครัวเรือนและผู้ประกอบการร้านค้าร้านอาหาร ที่นิยมลาบเหนือ ในภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก ไม่จำกัดเพศโดยมีอายุตั้งแต่ 16 ปี ขึ้นไป

ช่องทางการขาย – จัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ เช่น เพจ เฟสบุ๊ค และกระจายไปตามร้านค้าในเขตอำเภอท่าปลา อำเภอเมือง และอำเภออื่นๆของจังหวัดอุดรดิตถ์ รวมถึงการจัดบูทจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าโอท็อป

กระบวนการผลิต – กระบวนการผลิตเริ่มจากการนำวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตประกอบด้วยพริกแห้ง ข่า หอม กระเทียม มะแขว่น มาล้างทำความสะอาด จากนั้นนำไปหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ (ยกเว้นมะแขว่น) แล้วนำไปคั่วให้มีกลิ่นหอมจากนั้นนำไปบดรวมกัน(ใช้เครื่องบด) แล้วนำไปบรรจุใส่ในรูปแบบของถุง, กระปุก สำหรับมะแขว่นบรรจุถุงเล็กแยกต่างหาก โดยในกระบวนการผลิตนี้จะมีการนำสติกเกอร์แบรนด์ เข้ามาติดเพิ่มในตัวบรรจุภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นของตัวเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 69,520

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริก 100 ปากกับ

ออนไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มน้ำพริกปลา 100 ปากกับ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ผาเลือด อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กองเที่ยวริมน้ำผ่าน

รายละเอียด : แม่น้ำน่านเป็นแม่น้ำสายหลักของคนไทยไหลผ่านพื้นที่ตำบลผาเลือดจึงมีหาดน้ำที่สวยงามเกิดขึ้นทำให้เกิดเป็นสถานที่ท่องเที่ยวพักผ่อนมีกิจกรรมการเล่นน้ำไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของแพไม้ไผ่หรือเครื่องเล่นทางน้ำต่างๆแม่น้ำน่านเป็นแม่น้ำสายหลักของคนไทย ไหลผ่านพื้นที่ตำบลผาเลือด เกิดเป็นหาดน้ำที่สวยงาม บรรยากาศดี จึงถูกพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่มีชื่อเสียงของอำเภอท่าปลา จังหวัดอุดรดิตถ์ ซึ่งบริเวณริมน้ำ 2 ฝั่ง ถูกพัฒนาเป็นสถานที่ท่องเที่ยวพักผ่อน หย่อนใจ มีกิจกรรมทางน้ำในรูปแบบ

02 : เป้าหมาย

กองเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอปพลิเคชันสำหรับการจองแพ

แอปพลิเคชันสำหรับการสั่งอาหาร

การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลผาเลือดมีแม่น้ำน่านไหลผ่าน จึงมีหาดน้ำที่สวยงามเกิดขึ้น มีการพัฒนาพื้นที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่สวยงาม ดึงดูดนักท่องเที่ยวที่ต้องการพักผ่อนหย่อนใจ ด้วยมีกิจกรรมทางน้ำในรูปแบบของแพไม้ไผ่ หรือเครื่องเล่นทางน้ำต่าง ๆ ทั้งยังมีกิจกรรมล่องแพพาเที่ยวชมวัดแม่บ้าน และแวะตามจุดที่ลงเล่นน้ำได้ รวมถึงมีอาหารไว้สำหรับบริการนักท่องเที่ยว หาดน้ำน่านจึงเป็นแหล่งที่ได้รับความนิยมเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะช่วงเดือนเมษายนของทุกปี หาดน้ำน่านที่มีชื่อเสียง เช่น หาดมาดาม หาดทุ่งลุงกวน หาดผาเต่า แพป่าแ้ว ณ ภาสิริรีสอร์ท ร้านอาหารครัวอีสาน เป็นต้น (เพิ่มเติมด้วยระบบการจองแพและสั่งอาหารด้วยเว็บแอปพลิเคชัน)

ลูกค้าเป้าหมาย - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ และภาคกลาง ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดอายุ โดยเป็นบุคคล ครอบครัว กลุ่มนักศึกษา ที่ชื่นชอบการท่องเที่ยวตามแหล่งธรรมชาติ น้ำ ภูเขา

ช่องทางการขาย - ช่องทางการให้บริการสำหรับแหล่งท่องเที่ยวริมน้ำน่านจะเป็นทางสื่อออนไลน์ ทั้งเพจเฟซบุ๊ก และป้ายประชาสัมพันธ์ตามเส้นทางหลัก ของตำบลผาเลือด (เพิ่มเติมด้วยระบบการจองแพและสั่งอาหารด้วยเว็บแอปพลิเคชัน)

กระบวนการผลิต - การให้บริการสำหรับแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติริมน้ำน่าน มีจุดท่องเที่ยวหลายหมู่บ้านในแต่ละที่จะมีการดูแลความสะอาด ความสะดวก ความปลอดภัยสำหรับการเล่นน้ำ การนั่งแพพักผ่อน และกิจกรรมทางน้ำ ไว้สำหรับนักท่องเที่ยว โดยเฉพาะหน้าร้อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 157,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หาดมาดาม แพ & แคมป์

ออนไลน์ : หาดมาดาม แพ & แคมป์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65004625 : เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสานบ้านราษฎร์บำรุง ตำบลร่วมจิต

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ร่วมจิต อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ร่วมใจจักสาน
รายละเอียด : ออกแบบรวดเร็วลายตกต่างจากท้องตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ภาพรวมธุรกิจ ของผลิตภัณฑ์"ร่วมใจจักสาน"เกิดจากประชาชนในหมู่บ้านราษฎร์บำรุง กลุ่มเป็นกลุ่มจักสานบ้านราษฎร์บำรุงโดยวิสาหกิจชุมชน เป้าหมาย การวางเป้าหมายทางธุรกิจ เพื่อให้มองเห็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจได้อย่างชัดเจนถึงระยะสั้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมการออกแบบลวดลาย
เครื่องจักไม้
-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสานบ้านราษฎร์บำรุง
ออนไลน์ : U2T ตำบลร่วมจิต
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65004809 : เพิ่มมูลค่าจากวัสดุหน้าคาของกลุ่มส่งเสริมอาชีพถักหน้าคา

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ร่วมจิต อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน้าคามีค่า

รายละเอียด : การย้อมสีหน้าคาด้วยสีย้อมไหมส้อมที่มีสีสดที่สวยงามและเพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

ภาพรวมธุรกิจ ของผลิตภัณฑ์"หน้าคา มีค่า"เกิดจากประชาชนในหมู่บ้านรวมกลุ่มสร้างจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป้าหมาย การวางแผนทางธุรกิจ เพื่อให้มองเห็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจได้อย่างชัดเจนทั้งระยะสั้นและระยะยาว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การย้อมสีวัสดุธรรมชาติ

-

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มส่งเสริมอาชีพถักหน้าคา

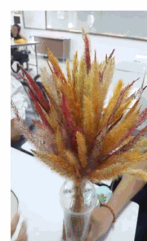
ออนไลน์ : U2T ตำบลร่วมจิต

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.หาดลำ อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หิมพานต์ดับกลิ่น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเปลือกชั้นนอกของเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ มาเป็นถ่านดับกลิ่น เอนกประสงค์ จากทรัพยากรเหลือทิ้ง นำมาใช้ดับกลิ่นได้ตามใจปรารถนา และส่งเสริมการขายโดยเพิ่มช่องทางการตลาดเพื่อเป็นการผลักดันผลิตภัณฑ์ด้าน BCG ของชุมชนออกสู่ตลาดอย่างยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสกัดน้ำมันจากเปลือกเมล็ดมะม่วงหิมพานต์

เทคโนโลยีการเผาถ่านจากวัสดุเหลือทิ้งจากธรรมชาติ

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ภายหลังกระบวนการแปรรูป จะเหลือเปลือกชั้นนอก ที่ขายได้เพียง 0.50 บ./กก. ทาง ทีมU2T หาดลำจึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำเปลือกชั้นนอกนี้มาทำเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่า ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนนำไปขายได้ และเน้นการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรชีวภาพให้คุ้มค่าได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนหาดไทร้อย ต.หาดลำ อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2THadLa/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.หาดลำ อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หิมพานต์บำรุงดิน

รายละเอียด : ปุ๋ยชีวภาพ จากทรัพยากรเหลือใช้ ใช้ในการเกษตร มีคุณสมบัติ บำรุงดินร่วม ชูย เพิ่มสารในดิน และส่งเสริมการขยายเพิ่มช่องทางการตลาดเพื่อเป็นการผลักดัน ผลิตภัณฑ์ด้าน BCG ของชุมชนออกสู่ตลาดอย่างยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมักปุ๋ยชีวภาพ
เทคโนโลยีการบรรจุผลผลิตที่แปรรูป
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำปุ๋ยหมักจากเปลือกชั้นในเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ โดยเป็นการเพิ่มจุลินทรีย์และธาตุอาหาร อื่นๆที่จำเป็นให้แกดินเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม สามารถนำไปขายได้ และเน้นการใช้ ประโยชน์จากทรัพยากรชีวภาพให้คุ้มค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชน หาดไถ่ต้อย ต.หาดลำ อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2THadLa/>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.เด่นเหล็ก อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มสตรีทอผ้าบ้านท่าโพธิ์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าทอบ้านท่าโพธิ์ทอด้วยมือทั้งพื้น ตกทอจากเส้นด้าย เส้นไหม กระบวนการผลิตจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวหมู่บ้านท่าโพธิ์ ลวดลายผ้าทอ มีความเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งมีลวดลายหลากหลาย เช่น ลายน้ำไหล ลายประยุกต์ ลายผ้าลือโบราณ ลายมัดหมี่ ลวดลายที่ขึ้นชื่อ คือ "ลายน้ำไหล"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำ Digital Marketing โดยการสร้างเพจ Facebook สำหรับเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์และการขายออนไลน์

พัฒนาและออกแบบ Packaging Design โดยใช้ความรู้ทางด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับผ้าทอพื้นเมืองในอำเภอ น้ำปาด จังหวัดอุดรดิตถ์พบว่าประเด็นปัญหาแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลัก ๆ คือ
1) ยังไม่มีตราสัญลักษณ์ที่ให้ผู้บริโภคจดจำได้ง่าย และสอดคล้องกับความเป็นอัตลักษณ์
2) ปัญหาทางด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ การการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าทอบ้านท่าโพธิ์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083757859142>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.เด่นเหล็ก อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากหอมแดง ตำบลเด่นเหล็ก

รายละเอียด : น้ำพริกแคปหมู เป็นน้ำพริกที่มีลักษณะค่อนข้างแห้ง และมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยใช้แคปหมูคั่วกับกระเทียมเจียวและหอมเจียวที่ปลูกในตำบลเด่นเหล็ก ทำให้มีกลิ่นหอมถึงเครื่องรสชาติเผ็ดกำลังดี ปราศจากสารกันเสียและวัตถุแต่งกลิ่นสังเคราะห์

05 : แผนธุรกิจ

การตลาดของหอมแดงกลุ่มเกษตรกรตำบลเด่นเหล็กอำเภอเมืองน้ำปาดจังหวัดอุดรดิตถ์ พบว่าประเด็นปัญหาแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลัก ๆ คือ
1) ปัญหาของการปลูกหอมแดงในช่วงฤดูฝน
2) ปัญหาทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
เราจึงทำแผนธุรกิจขึ้นมาเพื่อหาแนวทางการจำหน่ายออกสู่ตลาด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หอมแห้งเจียวบ้านน้ำพราย

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการ

ระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์

ระบบบริหารเครือข่ายจัดการนวัตกรรมและพันธุ์พืชสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าแพก อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแดดเดียวเหี่ยวเขื่อน

รายละเอียด : ปลาเกล็ดขาวขนาดเล็ก จากอ่างเก็บน้ำเหี่ยวเขื่อนสิริกิติ์ นำมาตัดหัว ถอดเกล็ด เอาหางออก ปิ้งรสด้วยเครื่องปรุงที่เป็นเอกลักษณ์ประจำถิ่น แล้วนำไปตากแดดให้แห้ง นำมาบรรจุซองสุญญากาศ พร้อมจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

พัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สุญญากาศ โลโก้สินค้า และช่องทางการจำหน่าย

เทคโนโลยีการหมักและการควบคุมคุณภาพ

เทคโนโลยีการตากแห้ง

05 : แผนธุรกิจ

ชาวประมงเหี่ยวเขื่อนสิริกิติ์ หาปลาสดมาส่งให้กับกลุ่มแม่บ้านนำมาแปรรูป การแปรรูป การควบคุมคุณภาพและปริมาณของผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และโลโก้สินค้า การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าทั้งออนไลน์ ร้านค้า และตลาดสด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Thafaekshop

ออนไลน์ : U2Tตำบลท่าแพก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าแพก อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไฟฟ้าหมอบั้วอวกเหนือเขื่อน

รายละเอียด : หมอบั้วไฟฟ้าที่ผลิตจากแหล่งธรรมชาติ นำมาต้มกันที่ ไม่ใส่วัตถุกันเสีย แล้วบรรจุถุงสุญญากาศอย่างดี มีรสหวาน กรอบ อร่อย ทานได้ทั้งหมอบั้ว ไม่แข็ง ทำได้หลากหลายเมนู สามารถเก็บนอกตู้เย็นอยู่ได้หลายเดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้สินค้า
การควบคุมคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์
การสร้างแพลตฟอร์มในการจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หมอบั้วไฟฟ้าที่ผลิตจากแหล่งป่าธรรมชาติในฤดูฝน มาปอกเปลือกต้มในน้ำเดือด แล้วบรรจุลงซองสุญญากาศ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า การควบคุมคุณภาพ และปริมาณ ไม่ใส่วัตถุกันเสีย พัฒนาโลโก้สินค้า โดยมีช่องทางจำหน่ายทั้งออนไลน์ ร้านค้า และตลาดสด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Thafaekshop

ออนไลน์ : U2Tตำบลท่าแพก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำไคร้ อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมไหล่ ภายใต้แบรนด์ผ้าทอไทย ทำจากผ้าทอมือย้อมสีธรรมชาติ โดยการนำเส้นด้ายมาย้อมสีธรรมชาติด้วยการนำวัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีในหมู่บ้านมาย้อมสีผ้า เช่น เปลือกประดู่ ฝักคูณ ใบมะม่วงเขียวเสวย เพื่อสีเส้นที่สวยงาม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมไหล่ทำด้วยมือ(Handmade)โดยนำเส้นด้ายมาย้อมด้วยสีจากวัตถุดิบธรรมชาติในท้องถิ่นธรรมชาติเพื่อให้ได้สีเส้นที่สวยงามอย่างปราณีตมอบสัมผัสนุ่มนวลอบอุ่นด้วยลวดลายที่โดดเด่นเป็นอัตลักษณ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นกลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มวัยทำงานที่มีแนวคิดอนุรักษ์ธรรมชาติ จำหน่ายผ่าน Facebook : หัตถ์ลายไทยผ้าทอวังผาชัน Line : @564bmhjv

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การตลาดออนไลน์

-

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผ้าทอย้อมสีธรรมชาติบ้านวังผาชัน

ออนไลน์ : หัตถ์ลายไทย ผ้าทอวังผาชัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำไคร้ อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าย่าม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าย่าม ภายใต้แบรนด์ดีหัตถาไทย ทำจากผ้าทอมือย้อมสีธรรมชาติ โดยการนำเส้นด้ายมาย้อมสีธรรมชาติด้วยการนำวัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีในหมู่บ้านมาย้อมสีผ้า เช่น เปลือกปรง ฝักคูณ ใบมะม่วงเขียวเสวย เพื่อสีเส้นที่สวยงาม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กระเป๋าย่ามถักทอด้วยมือ(Handmade)โดยนำเส้นด้ายมาย้อมด้วยสีจากวัตถุดิบธรรมชาติในท้องถิ่นธรรมชาติเพื่อให้ได้สีเส้นที่สวยงามอย่างปราณีตมอบสัมผัสนุ่มนวลอบอุ่นด้วยลวดลายที่โดดเด่นเป็นอัตลักษณ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นกลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มวัยทำงานที่มีแนวคิดอนุรักษ์ธรรมชาติ จำหน่ายผ่าน Facebook : หัตถ์ลายไทยผ้าทอวังผาชัน Line : @564bmhjv

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปรษณีย์ โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการตลาดออนไลน์

-

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผ้าทอย้อมสีธรรมชาติบ้านวังผาชัน

ออนไลน์ : หัตถ์ลายไทย ผ้าทอวังผาชัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65008347 : โครงการพัฒนาและสร้างมาตรฐานผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาพื้นบ้านจากไม้ไผ่ ตำบลน้ำไผ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำไผ่ อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไผ่แม่ฮุ้ย

รายละเอียด : หวดหนึ่งข้าวและกระถางต้นไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการพัฒนา ต้นแบบเครื่องจักรสานรูปแบบใหม่

นวัตกรรม การใช้ทรัพยากร ธรรมชาติ ให้คุ้มค่า

เทคโนโลยี ในการขายสินค้าสู่ตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ความเป็นมา

ตำบลน้ำไผ่ มีสภาพภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นภูเขาในปัจจุบันตำบลน้ำไผ่เป็นพื้นที่ขนาดกลางของอำเภอป่าดงจังหวัดอุดรดิตถ์ ซึ่งพื้นที่ส่วนใหญ่จะเป็นป่าไม้ มีกอไผ่หรือต้นไผ่เป็นจำนวนมาก นอกจากจะนำหน่อไผ่มารับประทานได้แล้วนั้นต้นไผ่ยังสามารถนำมาแปรรูปทำเป็นเครื่องจักสาน ทำเป็นหวดหนึ่งข้าว ใช้ใช้ในครัวเรือนและสร้างรายได้โดยการจำหน่าย หลังจากแปรรูปการผลิตแล้วนั้นจะขายได้เฉพาะในพื้นที่ของตำบลไม่ได้มีการขายออกนอกจังหวัด

ทางU2Tตำบลน้ำไผ่ จึงอยากพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน หวดหนึ่งข้าว ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าและสามารถเพิ่มรายได้และเพิ่มผลิตภัณฑ์สินค้าให้กับชุมชนและเน้นการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติให้คุ้มค่าและขายทอดตลาดออนไลน์

กระบวนการผลิต

หวดหนึ่งข้าวโดยปกติแล้วจะห้อยตามเสาบ้านหรือวางตากแดดหน้าบ้าน คนที่ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าสัญจรที่พอผ่านหน้าบ้านมาเห็นจะจอดรถแวะซื้อทาง U2T ตำบลน้ำไผ่ จึงอยากพัฒนาและส่งเสริมต่อยอด โดยการออกแบบแบรนด์หรือโลโก้ของบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจและมีการเพิ่มช่องทางการขายผ่านทางออนไลน์เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน

จุดอ่อน คือ ใช้ระยะเวลาในการทำความเข้าใจให้กับเจ้าของผลิตภัณฑ์เพราะส่วนใหญ่จะเป็นผู้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008457 : โครงการยกระดับและสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ตำบลน้ำไผ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำไผ่ อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยหน้าจ่อ คุณหน้อย

รายละเอียด : กล้วยสุกทอด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรม การพัฒนา เพิ่มผลผลิต

นวัตกรรม การพัฒนา คุณภาพ สินค้า

เทคโนโลยี ด้านการตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ความเป็นมา

ตำบลน้ำไผ่ มีสภาพภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นภูเขา ภูเขาสูงอยู่ในเขตอุทยานแห่งชาติต้นสักใหญ่ มีอุณหภูมิเฉลี่ย 20 - 25 องศา ตลอดปี เป็นแหล่งต้นน้ำและพรรณพืช มีผลผลิตทางการเกษตรที่อุดมสมบูรณ์ส่วนหนึ่งจึงนิยมปลูกต้นกล้วย เมื่อผลผลิตออกมาจึงนำกล้วยมาแปรรูปเป็นกล้วยหน้าจ่อหรือเรียกอีกอย่างคือกล้วยเบรคแตก

ทาง U2T ตำบลน้ำไผ่จึงอยากพัฒนาด้านการเพิ่มผลผลิตให้กับชุมชนให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อที่จะเพียงพอต่อความต้องการจากลูกค้าทั้งจากแหล่งประชาชนทั่วไปจนถึงตลาดออนไลน์

กระบวนการผลิต

กล้วยหน้าจ่อหรือเรียกอีกอย่างคือกล้วยเบรคแตก โดยปกติแล้วจะรับออเดอร์โดยการพรีออเดอร์ จะไม่ค่อยมีสินค้าที่จะเพียงพอในการขายของทุกวันและลูกค้าส่วนมากจะเป็นแค่ลูกค้าประจำ ทางU2T ตำบลน้ำไผ่จึงอยากพัฒนาด้านการตลาดให้ออกสู่ตลาดออนไลน์เพื่อจะได้ให้ลูกค้าที่หลากหลายมากยิ่งขึ้นอีกทั้งยังเพิ่มผลผลิตและรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

จุดอ่อน คือ ผลผลิตไม่เพียงพอต่อลูกค้า

จุดแข็ง คือ ผลผลิตมีคุณภาพและเพิ่มรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

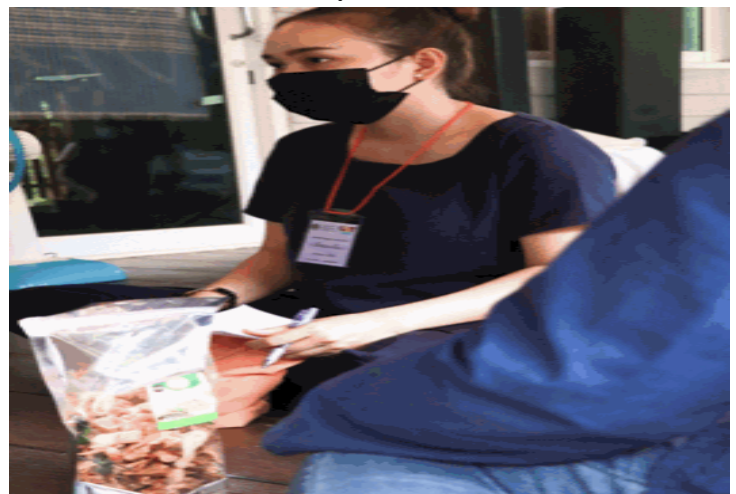
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005089 : โครงการยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปกระเทียมน้ำปาด

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านผาย อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเทียมผงน้ำปาด (Garlic Powder)

รายละเอียด : มีหลากหลายรสชาติให้เลือก คือ กระเทียมผงเกลือชมพู กระเทียมผงพริกไทยขาว กระเทียมผงพริกไทยดำ และกระเทียมผงรากผักชี ผลิตภัณฑ์กระเทียมอินทรีย์ที่มีคุณภาพระดับ GAP กระเทียมยังมีประโยชน์ต่อร่างกายช่วยในเรื่องเรื่องการเผาผลาญของร่างกาย ควบคุมระดับไขมันในเส้นเลือด ลดความดัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์กระเทียมผง

เทคโนโลยีการพิมพ์โลโก้

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas โครงการยกระดับและสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ตำบลบ้านผาย (Garlic Snack)
กระเทียมเป็นพืชสมุนไพรที่สามารถนำไปแปรรูปได้หลากหลาย ทางเราจึงมีแนวคิดที่จะทำ Garlic Snack ประจวบเหมาะกับลูกค้าของเราเป็นร้านอาหาร ร้านค้าปลีก ร้านของฝากเป็นหลัก โดยมีการคัดสรรคุณภาพกระเทียมทุกหัว ที่ได้รับมาตรฐานระดับ GAP การเกษตรและเป็นกระเทียมอินทรีย์ ช่องทางการจำหน่ายคือ ร้านจำหน่ายสินค้าปลีก ทางออนไลน์ และออกบูธประจำอำเภอ รายได้ของเราได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากกระเทียมเป็นส่วนใหญ่ สำหรับค่าใช้จ่ายมาจากต้นทุนในการผลิตสินค้า ค่าขนส่งสินค้า ค่าบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,340

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ตำบลบ้านผาย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65005172 : การพัฒนาคุณภาพและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ ตำบลบ้านฝาย

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านฝาย อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอ ตำบลบ้านฝาย

รายละเอียด : ผลิตจากฝ้ายประดิษฐ์ สามารถระบายอากาศได้ดี ใส่แล้วไม่ร้อนอบอ้าว ไม่ตกสี เป็นการนำอัตลักษณ์ของผ้าขึ้นต้นต่อที่ไม่เหมือนใครมาปรับเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ทันสมัย สวยงามและยังคงอัตลักษณ์ของหัวขึ้นต้นชิ้นเอาไว้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการพิมพ์โลโก้

นวัตกรรมการทอผ้าจากฝ้ายสังเคราะห์ โดยใช้ก๊อผ้าที่มีอยู่ในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาคุณภาพและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ ตำบลบ้านฝาย มีการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าไปทางหน่วยงานราชการ และบุคคลทั่วไปเป็นหลัก ผลิตภัณฑ์ของเราเป็นผ้าที่สวมใส่สบาย ระบายอากาศได้ดี สีไม่ตก เนื่องจากใช้ฝ้ายสังเคราะห์ในการผลิต มีช่องทางในการจัดจำหน่าย ทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,550

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ตำบลบ้านฝาย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แสนตอ อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเทียมดองตราแม่บ้าน

รายละเอียด : พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์ให้สวยงาม และทันสมัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การออกแบบโลโก้ ช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์(การสร้างเพจ) และฝึกอบรมกลยุทธ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดในหมู่บ้าน

ออนไลน์ : กระเทียมดอง กลุ่มสตรีบ้านห้วยไคร้ 2

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65008101 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์มะม่วงหิมพานต์ บ้านปากปาด-ท่านา

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แสนตอ อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แครกเกอร์มะม่วงหิมพานต์ บ้านปากปาด-ท่านา
รายละเอียด : แปรูปมะม่วงหิมพานต์หั่นชิ้นที่มีราคาถูกให้เป็นผลิตภัณฑ์ขนมแครกเกอร์มะม่วงหิมพานต์

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์ให้อยู่ในรูปแบบของทานเล่นเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยใช้วัตถุดิบในการแปรรูปอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปมะม่วงหิมพานต์
การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์
การออกแบบบรรจุภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านสุรินทร์ ร้านขายของฝากบนถนนเขื่อนสิริกิติ์ ร้านขายของฝากประตูเมืองลับแล
บูรงานประจำอำเภอ/จังหวัด บูรตลาดประชารัฐ
ออนไลน์ : มะม่วงหิมพานต์ บ้านปากปาด-ท่านา
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ห้วยมุ่น อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหั้วพระจันทร์

รายละเอียด : ขนมหั้วพระจันทร์ เป็นขนมที่มีไส้ที่ทำมาจากสับปะรดห้วยมุ่น เพราะไส้สับปะรดมีความพิเศษแตกต่างจากไส้สับปะรดจากที่อื่น ที่มีรสสัมผัสเฉพาะตัว ในผลิตภัณฑ์จะคัดสับปะรดที่มีลักษณะพิเศษโดยคนในท้องถิ่นจะเรียกว่าสับปะรดเนื้อสองซึ่งต่างจากที่อื่นอย่างชัด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงสูตรเพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการผลิตตึกเกอร์(ไลโก)

เปลี่ยนรูปแบบ Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

เป็นขนมหั้วพระจันทร์ที่ทำด้วยไส้สับปะรดของคนในชุมชน เป็นการแปรรูปผลไม้ในท้องถิ่นให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นและทำแพ็คเกจให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น มีการไปบอกทางช่องทางออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขายให้ผู้ประกอบการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปสับปะรดห้วยมุ่น

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ห้วยมุ่น อ.น้ำปาด จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สับปะรดกวน

รายละเอียด : การกวนสับปะรด จะต้องใช้สับปะรดที่สุกจัดเนื้อจ่ำสีเหลืองทองที่มีความหอมหวาน ใช้เวลากวนสับปะรดประมาณ 5-6 ชั่วโมงโดยประมาณ กวนด้วยไฟกลางจะได้สีของสับปะรดกวนที่สวยงาม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตสติกเกอร์(โลโก้)

พัฒนา Packaging Design

-

05 : แผนธุรกิจ

สับปะรดเป็นผลไม้ที่ขึ้นชื่อของตำบลห้วยมุ่นซึ่งในแต่ละปีมีผลผลิตเยอะ คนในชุมชนจึงรวมตัวจัดตั้งกลุ่มเพื่อทำการแปรรูปสับปะรด เช่นสับปะรดกวน ไล้ขนมต่างๆ เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้อีกช่องทางหนึ่งของเกษตรกรในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปสับปะรดห้วยมุ่น

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





PS65003811 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นจากเปลือกเมล็ดมะขามเพื่อเพิ่มมูลค่าเชิงพาณิชย์ ตำบลนาขุม อำเภอบ้านโคก จังหวัดอุดรธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี

ต.นาขุม อ.บ้านโคก จ.อุดรธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ที่ 1 เปลือกมะขามบดหยาบ

รายละเอียด : เปลือกมะขามบดหยาบ (Crushed tamarind seed coat) น้ำหนักสุทธิ 500 กรัม ราคา 250 บาท และ 1000 กรัม ราคา 480 บาท

05 : แผนธุรกิจ

มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สืบต่อกันมาจากการผลิตผ่านการทดลอง สามารถนำเสนอสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ทางเพจ Facebook Nakhum U2T และขายผ่านทางแอป (Lazada) เพื่อต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ของคนในชุมชน เป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่คนในชุมชนตำบลนาขุม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับเมล็ดมะขามด้วยการนำมาคั่วเพื่อไล่ความชื้น ยืดอายุการใช้งานให้กับผลิตภัณฑ์

สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม สะดวกต่อการใช้งานและการขนส่ง

เพิ่มช่องทางการจำหน่าย นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Lazada

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65007566 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สีย้อมธรรมชาติชนิดผงละลายน้ำจากเปลือกเมล็ดมะขามเพื่อเพิ่มมูลค่าเชิงพาณิชย์ ตำบลนาขุม อำเภอบ้านโคก จังหวัดอุดรธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี

ต.นาขุม อ.บ้านโคก จ.อุดรธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ที่ 2 ผงสีย้อมธรรมชาติจากเปลือกเมล็ดมะขาม
รายละเอียด : ผงสีย้อม (Powdered tamarind seed coat) น้ำหนักสุทธิ 500 กรัม ราคา 300 บาท และ 1000 กรัม ราคา 580 บาท วิธีใช้ ผงสีย้อมสีธรรมชาติสกัดจากเปลือกเมล็ดมะขามให้เจดน้ำตาลจนถึงสีเขียวปนเทา ใช้สำหรับการย้อมสีเส้นด้าย เส้นไหม งานมัดย้อม และผลงานศิลปะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับเมล็ดมะขามด้วยการนำมาใช้ความชื้นเพื่อเพิ่มอายุการใช้งานให้กับผลิตภัณฑ์
สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อเพิ่มการจำหน่ายสินค้า
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Lazada Shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าจากกระบวนการผลิตผ่านการทดลอง สามารถนำเสนอสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ทางเพจ Facebook Nakhum U2T และขายผ่านทางแอป (Lazada) เพื่อต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์เพิ่มรายได้ให้แก่คนในชุมชนตำบลนาขุม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T Nakhum
ออนไลน์ : U2T Nakhum
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ่อเบี้ย อ.บ้านโคก จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยแลลาว

รายละเอียด : กล้วยแลลาวเป็นการแปรรูปกล้วยตากจากกลุ่มแปรรูปการเกษตรของตำบลบ่อเบี้ย เพื่อเป็นการต่อยอดและสร้างมูลค่าให้กับสินค้า โดยการนำเอากล้วยตากดังกล่าวมาแปรรูปเป็นกล้วยรัญพืช

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูป

แอปพลิเคชัน Facebook

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำกล้วยตากที่มีในตำบลบ่อเบี้ยมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า ออกแบบโมเดลธุรกิจด้วย Business Model Canvas โดยกลุ่มลูกค้าจะเป็นลูกค้าทั่วไปนักท่องเที่ยวและลูกค้าที่สนใจ มีช่องทางในการจำหน่ายทาง SocialMedia หน้าร้านคู่ค้า และติดต่อผ่านทางโทรศัพท์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จุดจำหน่าย 1. ถนนคนเดินอุดรดิตถ์ 2. งาน U2T for BCG and University as a marketplace 3.งาน U2T for BCG FAIR ณ เซ็นทรัลเฟสติวัลเชียงใหม่

ออนไลน์ : U2T บ่อเบี้ย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ่อเบี้ย อ.บ้านโคก จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แลลาว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แลลาว เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปมาจากเกลือสินเธาว์ของตำบลบ่อเบี้ย มีทั้งหมด 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ เกลือสปาขัดผิว เกลือแช่เท้า และสบู่เกลือ

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการวางแผนนำเกลือสินเธาว์ของตำบลบ่อเบี้ยมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า มีการออกแบบโมเดลธุรกิจด้วย Business Model Canvas โดยกลุ่มลูกค้าจะเป็นลูกค้าทั่วไป มีช่องทางในการจำหน่ายออนไลน์ผ่านทาง Social Media และออฟไลน์ผ่านทางหน้าร้านลูกค้าและเบอร์โทรศัพท์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การแปรรูป

แอปพลิเคชัน Facebook

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จุดจำหน่าย 1. ถนนคนเดินอุดรดิตถ์ 2. งาน U2T for BCG and University as a marketplace

ออนไลน์ : U2T บ่อเบี้ย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านโคก อ.บ้านโคก จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหยมหมูและแหนมเนื้อ ไก่บ้านโคก

รายละเอียด : เป็นแหยมหมูและแหนมเนื้อที่ผ่านการหมักส่วนผสมที่เป็นสมุนไพรแล้ว นำมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย มีฝาปิดสนิทไม่ให้อากาศเข้าได้ สะดวกในการขนส่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
- บรรจุภัณฑ์แบบใหม่ มีฝาปิดสนิท เพื่อกันอาหารและยืดอายุของอาหาร

-

05 : แผนธุรกิจ

แหยมหมูและแหนมเนื้อไม่มีสารเจือปนใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่มีฝาปิดสนิทสะดวกในการขนส่งไปยังลูกค้า
ทางทีมงานได้วางแผนให้กับกลุ่มวิสาหกิจในการรับคำสั่งซื้อทางออนไลน์ทาง facebook โดยตรงผ่านทางเพจบ้านโคกมาละเดื่อ (<https://www.facebook.com/U2T.Bankhok>) หรือเบอร์โทรศัพท์ ลูกค้าสามารถเลือกช่องทางในการขนส่งได้หมด ไม่ว่าจะเป็นทางไปรษณีย์ไทยหรือขนส่งเอกชนได้ทั้งหมด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T.Bankhok>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004568 : โครงการยกระดับเศรษฐกิจพวงกุญแจผ้าไทยจากเศษวัสดุเหลือจากการทำหมอนฟักทองลายผ้าขาวม้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านโคก อ.บ้านโคก จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจผ้าไทย ไทบ้านโคก
รายละเอียด : เราใช้วัสดุที่เหลือจากการทำหมอนฟักทอง มาทำพวงกุญแจ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัสดุเหลือทิ้ง ซึ่งมีความหลากหลายของพวงกุญแจ ยกตัวอย่างเช่น พวงกุญแจรูปหัวใจ พวงกุญแจดอกทิวลิป เป็น แล้วนำมาใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่มีซีปิดเปิดได้ ะทัดรัด เพิ่มความสวยงามให้กับตัวสินค้าให้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
2. เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าด้วยการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างจุดขายให้กับตัวสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์พวงกุญแจผ้าไทยกลุ่มหมอนฟักทองบ้านโคกในหมู่7ต.บ้านโคกอ.บ้านโคก. อุดรดิตถ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากมือมีหลายรูปแบบและหลายลวดลาย ผลิตภัณฑ์พวงกุญแจผ้าไทยกลุ่มหมอนฟักทองบ้านโคกในจะมีการจำหน่ายทั้งแบบออนไลน์และแบบออฟไลน์มีการจำหน่ายทางfacebookบ้านโคกมาละเดือ (<https://www.facebook.com/U2T.Bankhok>)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T.Bankhok>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





PS65007524 : Web Application ส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ของตำบลแบบครบวงจร ต.ม่วงเจ็ดต้น (M7T Smart Shopping)

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ม่วงเจ็ดต้น อ.บ้านโคก จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : M7T Smart Shopping

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ระบบ WA M7T SMART Shopping เป็นส่งเสริมจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ ต.ม่วงเจ็ดต้น ที่ใช้ในการจัดการขยายตลาดผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย ขึ้นโดยเป็นระบบกลางแบบครบวงจรในการกระจายสินค้า ทุก ผลิตภัณฑ์ของชุมชน ผู้บริโภคผ่านระบบ อินเทอร์เน็ต

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ระบบ WA M7T SMART Shopping เป็นส่งเสริมจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ ต.ม่วงเจ็ดต้น ที่ใช้ในการจัดการขยายตลาดผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย ขึ้นโดยเป็นระบบกลางแบบครบวงจรในการกระจายสินค้า ทุก ผลิตภัณฑ์ของชุมชน ผู้บริโภคผ่านระบบ อินเทอร์เน็ตนี้โดยเมื่อ ระบบเสร็จแล้ว ก็จะ ติดตั้งให้กับทาง อบต เพื่อเป็นศูนย์กลางการกระจายของชุมชน ระบบนี้จะถูก Promote การเข้าถึงและการใช้งาน ผ่าน Ad Direct เพื่อให้ลูกค้าเข้ามา Shopping แบบ Smart สามารถ Pre Order สินค้าได้หลากหลาย ทำให้คาดการณ์ได้ว่า จะมีจำนวนของผลิตภัณฑ์ ออกสู่ตลาดมากยิ่งขึ้นหลายเท่าตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : www.m7tutt.com

ออนไลน์ : www.m7tutt.com

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Web Application

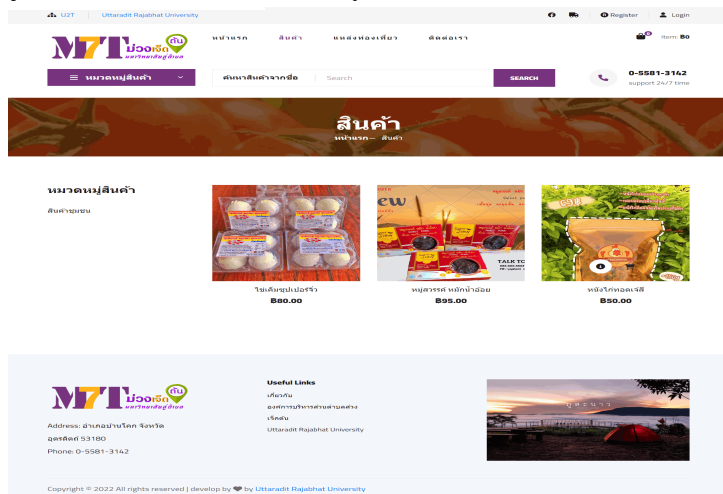
Social media Marketing

Logistic

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65007620 : ระบบให้บริการส่งเสริมการท่องเที่ยวของชุมชนแบบครบวงจร ของ ต.ม่วงเจ็ดต้น (M7T Smart Tour)

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ม่วงเจ็ดต้น อ.บ้านโคก จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : M7T Smart Tour

รายละเอียด : ระบบการให้บริการเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวผ่าน เครือข่ายออนไลน์ และ โซเชียลมีเดีย แบบครบวงจร ด้วยกระบวนการ 3 P(mPromote Product Progra)1.Promote ผ่าน Social networkl ทุกช่องทาง2.Product มีการขาย ผลิตภัณฑ์ ชุมชน ควบคู่การ เชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

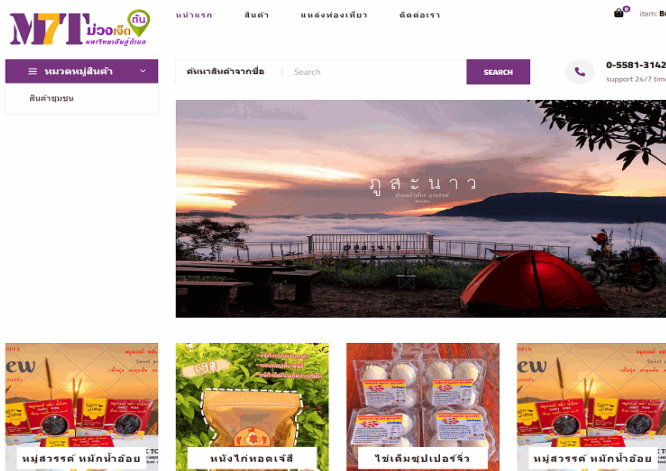
Visualization

Web Application

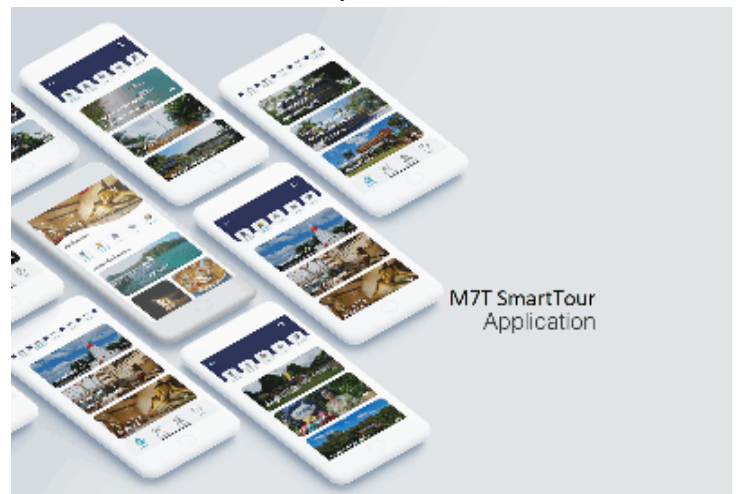
อินเทอร์เน็ต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ระบบการให้บริการเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวผ่าน เครือข่ายออนไลน์ และ โซเชียลมีเดีย แบบครบวงจร ด้วยกระบวนการ 3 P(mPromote Product Progra)

1.Promote ผ่าน Social networkl ทุกช่องทาง

2.Product มีการขาย ผลิตภัณฑ์ ชุมชน ควบคู่การ เชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยว

3.Program ขาย Program ทัวร์ ให้กับ ผ่านระบบ M7T Smart Tour Application

การตลาดแบบ 3 P จะทำให้กลุ่มลูกค้ามีความสะดวกในการ ท่องเที่ยวในพื้นที่ ม่วงเจ็ดต้นมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : www.m7tutt.com

ออนไลน์ : www.m7tutt.com

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.คอรุม อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : BCG Tourism "ฉบับ DOT : ท่องเที่ยววิถีชุมชน"

รายละเอียด : เป็นการจัดทริปในการท่องเที่ยวในแบบ One day trip นักท่องเที่ยวจะได้สัมผัสวัฒนธรรมลาวเวียง แหล่งชุมชนดั้งเดิม ผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาพื้นถิ่น เกษตรปลอดสาร ค่ายระดับน้ำตาดำ กิจกรรม sand box วิถีชุมชน ชิมอาหารบ้านคำชุมชน การบริการมาตรฐานฉบับ DOT สุดประทับใจ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง
ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ
ออกแบบสินค้า/บริการใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนมีความสำคัญต่อการพัฒนาชุมชนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นรูปธรรมสามารถพึ่งพาตนเองได้ จึงได้นำแนวคิดการพัฒนาที่สอดคล้องกับกรมการท่องเที่ยวในรูปแบบการพลิกโฉมรับการท่องเที่ยววิถีใหม่ (New Normal)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกเล่าปากต่อปาก

ออนไลน์ : เพจ facebook : U2T Korrum

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65014296 : ผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวเชิงจิตวิญญาณวิถีคอรุม

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.คอรุม อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวเชิงจิตวิญญาณวิถีคอรุม (Spiritual Tourism)
รายละเอียด : การให้บริการในด้านแพ็คเกจการท่องเที่ยวเชิงจิตวิญญาณวิถีคอรุม โดยจัดแพ็คเกจการให้บริการตามความสนใจของลูกค้าเช่นสักการะขอพรสิ่งศักดิ์สิทธิ์ตามความเชื่อของชุมชน โดยการให้บริการจัดเป็นชุดสักการบูชาของพื้นที่ อีกทั้งยังมีการให้บริการนุชาเครื่องรางของขลัง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง
ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ
ออกแบบสินค้า/บริการใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สินค้าและบริการการท่องเที่ยวเชิงจิตวิญญาณของตำบลคอรุมโดยเริ่มจากการสร้างสิ่งดึงดูดใจด้านสภาพแวดล้อมได้แก่ความเป็นจิตวิญญาณ วิถีความเป็นคอรุม วัฒนธรรมศาสนา ความเชื่อ เชื้อชาติ และอาหารพื้นถิ่นที่มีความเป็นเอกลักษณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกเล่าปากต่อปาก
ออนไลน์ : เพจ FACEBOOK : U2T Korum
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่ามะเพือง อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข็มขอม U2T ท่ามะเพือง

รายละเอียด : Croco Balls ชุดบริการอาหารจากเนื้อระเข้ ด้วยกระบวนการ Service Design

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ เข็มขอม U2T ท่ามะเพือง
ได้วางแผนดำเนินการให้สอดคล้องกับจำนวนคน งบประมาณและเวลา ได้วางแผนเส้นทาง การบริการท่องเที่ยว 1 เส้นทางด้วยการพัฒนากระบวนการ Service Design และพัฒนาผลิตภัณฑ์จำนวน 2 ผลิตภัณฑ์ ภายใต้แบรนด์ เข็มขอม ผ่านกระบวนการ Design Thinking ได้ผลิตภัณฑ์ Croco Balls และชุดกิจกรรมการเรียนรู้ Croco Bone ผ่านกระบวนการเทคโนโลยี Re-engineering Creative Tourism เพื่อลดขยะ Zero Waste

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยี Design Thinking

เทคโนโลยีกระบวนการ Re-engineering Creative Tourism

เทคโนโลยี Service Design

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,471

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนตำบลท่ามะเพือง

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่ามะเพือง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005612 : การท่องเที่ยวถิ่นท่ามะเพืองด้วยเศรษฐกิจสีเขียว

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่ามะเพือง อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข็มชอแอม U2T ท่ามะเพือง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากมะม่วงหาวมะนาวโห่ปลอดสารพิษที่ชุมชนนำมาแปรรูปเป็น
แยมบรรจุซอง 50 ml เหมาะกับการพกพา

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ U2T ท่ามะเพือง

ได้วางแผนดำเนินการให้สอดคล้องกับจำนวนคน งบประมาณ และเวลา ได้วางแผนเส้นทาง การ
บริการท่องเที่ยว 1 เส้นทางด้วยการพัฒนากระบวนการ Service Design และพัฒนา
ผลิตภัณฑ์แยม ผ่านกระบวนการ Design Thinking ภายใต้แบรนด์ เข็มชอแอม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,928

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนตำบลท่ามะเพือง

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่ามะเพือง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook page U2T ตำบลท่ามะเพือง

เทคโนโลยี Design Thinking

เทคโนโลยี Service Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าสัก อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแดกงา
รายละเอียด : ขนบโบราณที่กำลังจะเลือนลางหายไปจากความทรงจำของผู้คน ขนบที่มีความเก่าแก่ที่ส่งทอดมายังรุ่นต่อรุ่น มีส่วนประกอบหลัก คือ ข้าวเหนียว งาดำ และเกลือ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรใหม่ข้าวแดกงา
อุปกรณ์ในการดำเนินสูตรใหม่เพื่อผลิตภัณฑ์ใหม่
เทคนิคการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas (ข้าวแดกงา)
Key Partners Key Activities Value Propositions Cust
Customer Segments

- กลุ่มผู้ทำผลิตภัณฑ์ข้าวแดกงา
- ห้างสรรพสินค้า
- ตลาด • การออกบูธ
- การทำตลาดที่เข้าถึงลูกค้า
- ได้ความแปลกใหม่
- ได้ความอร่อยในรูปแบบใหม่
- กิจกรรมประกวดเมนูใหม่จากข้าวแดกงา

• กลุ่มครอบครัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดท่าสัก
ออนไลน์ : U2T ท่าสัก
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าลัค อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าทัดบขชา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่ผ่านการจัดทำโดยภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่จัดทำโดยกลุ่มจักสาน ซึ่งเป็นการสร้างรายได้ให้กลุ่มในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลองบรรจุกุญท์แบบลัคทำ

น้ำยากันชื้น

" "

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Cust
Customer Segments			
- กลุ่มขายพัดบขชาแห้ง - ห้างสรรพสินค้า - เพจร้านขายเสื้อผ้า - กิจกรรมสานสัมพันธ์ เช่น การออกรู - บรรจุของได้เยอะ - น้ำหนักเบา - เกิดกรณีกระเป๋าละเอียดทางร้านยินดี เคมลสินค้าให้ - อยู่ในช่วง อายุ 25-45 ปี	รับประกัน 3 เดือน	- ออกแบบรูปแบบต่างๆ ลวดลายที่ทันสมัย - กระเป๋ามีความทน	
Key Resources	Channels		
- กลุ่มแปรรูปพัดบขชา - พัดบขชาตากแห้ง - โครงการU2Tทำลัค - Line - หน้าร้าน - เบอร์โทร	เพจ U2Tทำลัค		

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกระเป๋าทัดบขชาในเหนือ

ออนไลน์ : U2T ทำลัค

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.นายาง อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขี้วัวทองคำ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อินทรีย์เคมีอัดเม็ด จากมูลวัวซึ่งเป็นขยะอินทรีย์ที่มีจำนวนมากในชุมชน นำมาหมักแบบเร็ว โดยใช้จุลินทรีย์สังเคราะห์แสงและไตรโคเดอร์มา จากนั้นนำมาผสมกับปุ๋ยเคมี และทำการอัดเม็ดโดยมีการสเปรย์จุลินทรีย์เพื่อเคลือบเม็ดปุ๋ย ซึ่งเป็นสูตรที่เหมาะสมกับการทำนาข้าว ซึ่งเกษตรกรจะได้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และเคมีในการหว่านปุ๋ยเพียงครั้งเดียว

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรที่ใช้ในการผลิตปุ๋ย โดยใช้ วน. มาช่วยในการออกแบบให้เหมาะสมกับพืชแต่ละชนิด
เทคโนโลยีเครื่องจักรที่ใช้อัดเม็ด
การออกแบบผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตปุ๋ยอินทรีย์เคมีอัดเม็ด โดยมีส่วนผสมของมูลวัวที่เป็นขยะอินทรีย์ที่มีปริมาณมากในชุมชน มาผ่านกระบวนการหมัก และผสมกับปุ๋ยเคมี โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นเกษตรกรผู้ปลูกข้าวในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียง วางแผนการตลาดให้เหมาะสมแก่กลุ่มลูกค้า กับปริมาณความต้องการ มีการจัดจำหน่าย 2 แบบ คือ 1.แบบยกตลับ (สำหรับกลุ่มลูกค้าเกษตรกรที่ต้องการใช้ปุ๋ยในพื้นที่จำนวนมาก) 2.แบบกระสอบ 25 กิโลกรัม โดยมีการจัดจำหน่ายร้าน แม่พยอม พรรณไม้ และทางออนไลน์เพจ Ban Nayang,Pichai,Uttaradit

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน แม่พยอม พรรณไม้
ออนไลน์ : Ban Nayang,Pichai,Uttaradit
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.นayang อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขี้เถ้าทองคำ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลูกไม้กระถาง บอนสี โดยใช้ส่วนผสมของขี้เถ้าจากการเลี้ยงในชุมชน ตำบลนayang มาผ่านกระบวนการหมักโดยใช้จุลินทรีย์สังเคราะห์แสง ไตรโคเดอร์มา และวัสดุปลูก ที่มีธาตุอาหารและความเป็นกรด-ด่าง (pH) ที่เหมาะต่อการเจริญเติบโต และการให้สีของบอนสีและไม้กระถาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำปุ๋ยสูตรดินปลูกที่เหมาะสมกับไม้กระถาง บอนสี
กระบวนการหมักทางวิทยาศาสตร์
การออกแบบฉลากและบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปลูกไม้กระถางบอนสีที่ผ่านกระบวนการหมักทางวิทยาศาสตร์จากขี้เถ้าและวัสดุปลูกต่างๆโดยใช้จุลินทรีย์สังเคราะห์แสงและไตรโคเดอร์มาเร่งกระบวนการหมักและเพิ่มปริมาณธาตุอาหารจากนั้นออกแบบฉลากและบรรจุภัณฑ์ที่วางแผนประชาสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบในการปลูกไม้กระถางและบอนสี จัดจำหน่ายร้านค้าในชุมชนศูนย์การเรียนรู้ในชุมชนและทางออนไลน์ผ่านเพจ Ban Nayang,Pichai,Uttaradit

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน แม่พยอม พรรณไม้

ออนไลน์ : Ban Nayang,Pichai,Uttaradit

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.นาอิน อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : (เหง้า) มันคือถ่าน

รายละเอียด : 1. ถ่านอัดแท่งขายปลีก บรรจุ 1 กิโลกรัม ขายปลีกกรัมละ 14 บาท2. ถ่านอัดแท่งขายส่ง บรรจุ 500 กิโลกรัม ขายปลีกกรัมละ 13 บาท3. ถ่านอัดแท่งขายส่ง บรรจุ 1 ตันขายตันละ 12,000 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เครื่องอัดแท่งถ่าน
- เครื่องผสม
- เครื่องบด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สินค้า(เหง้า) มันคือถ่าน ตำบลนาอิน มีจุดประสงค์เพื่อผลิตสินค้าที่เป็นที่รู้จัก สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน เพื่อลดปัญหาขยะที่เกิดจากการทำเกษตรของประชาชนในตำบล ทำให้เกิดประโยชน์ ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ ได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในสภาพแวดล้อม พบว่า จุดแข็งของธุรกิจคือ ถ่านอัดแท่งให้ความร้อนสูงอย่างสม่ำเสมอสามารถติดไฟได้นาน ไม่เกิดควันมาก ไม่มีสารก่อให้เกิดมะเร็ง ไม่ทำให้เกิดสารตกค้างในการนำไปใช้ประกอบอาหาร และมีจุดอ่อน คือ ถ่านเหง้าของตำบลนาอินยังไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า อาจทำให้ลูกค้ายังไม่เห็นจุดเด่นของถ่านเหง้านาอิน และระบบไฟฟ้าไม่เพียงพอ ใช้เวลานานในการผลิต ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ ดังนั้นทางทีมจึงพัฒนาจุดอ่อนในส่วนนี้เนื่องจากถ่านมีรูปร่างและขนาดเหมือนกันทุกก้อน สามารถกำหนดค่าความร้อนและอายุการใช้งานของถ่านอัดแท่งได้ โดยการนำวัสดุหลักของเหง้า มาผสมเข้าด้วยกันเพื่อให้ได้ค่าความร้อนที่ต้องการ พบว่า ในพื้นที่ยังไม่มีการใช้บรรจุภัณฑ์หรือสำหรับจำหน่ายมาก่อน เพราะวัตถุดิบในการผลิตมีจำนวนมาก และราคาต่ำ ซึ่งจะช่วยเหลือให้มีการบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย โดยใช้เทคโนโลยี ไซเซิลเข้ามาโปรโมทสินค้าของตำบลนาอิน พบว่าสถานการณ์ด้านการตลาดมีการเติบโตของตลาดเพิ่มขึ้นมากทุกปีและมีแนวโน้มคาดหวังจะเพิ่มขึ้นมากเรื่อยๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.นาอิน อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลสัตว์อัดเม็ดนางอิง

รายละเอียด : 1. ปุ๋ยมูลสัตว์อัดเม็ดขายปลีก บรรจุ 1 กิโลกรัม ขายปลีกโลกรัมละ 9 บาท2. ปุ๋ยมูลสัตว์อัดเม็ดขายส่ง บรรจุ 500 กิโลกรัม ขายปลีกโลกรัมละ 8 บาท3. ปุ๋ยมูลสัตว์อัดเม็ดขายส่ง บรรจุ 1 ตัน ขายตันละ 7,000 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เครื่องคัดขนาดคัดวัสดุ
- เครื่องตีดิน
- เครื่องปั้นเม็ดปุ๋ย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สินค้ามูลสัตว์อัดเม็ด มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบล คือในพื้นที่ตำบลนาอินมีการทำการเลี้ยงสัตว์เป็นจำนวนมาก จึงทำให้เกิดมูลของสัตว์ที่ไม่สามารถกำจัดได้ จึงคิดนำมาผลิตเป็นสินค้าที่มีมูลค่า เพื่อลดปัญหาการเกิดขยะที่เกิดจากการกำจัดมูลสัตว์ ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ ได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขัน ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ พบว่า จุดแข็งของธุรกิจคือ ปุ๋ยมูลสัตว์อัดเม็ดนั้นไม่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้ ต่อสภาพแวดล้อม และต่อดิน แถมยังช่วยปรับปรุงดิน ราคาจำหน่ายถูกกว่าปุ๋ยเคมี และมีจุดอ่อนคือ ไฟฟ้าในการผลิตไม่เพียงพอ อัตราส่วนในการใช้มากกว่าปุ๋ยเคมี ต้องใช้เวลานานในการปลดปล่อยสารอาหารให้อยู่ในรูปแบบที่เป็นประโยชน์แก่พืช และยังไม่มียุทธศาสตร์ที่น่าสนใจ ดังนั้นทางทีมจะพัฒนาจุดอ่อนในส่วนนี้โดยใช้การกระตุ้นให้จุลินทรีย์สร้างอาหารแก่พืช ช่วยปรับปรุงคุณสมบัติและโครงสร้างดินให้ดีขึ้น ช่วยดูดซับหรือดูดธาตุอาหารไว้ให้แก่พืช ปรับปรุงความกรด-ด่าง (ph) ของดินให้อยู่ระดับที่เหมาะสมแก่การเจริญเติบโตของพืชที่ต้องการ พบว่า ในพื้นที่ยังไม่มีมีการใช้บรรจุภัณฑ์ หรือสำหรับจำหน่าย เพราะวัตถุดิบในการผลิตมีจำนวนมาก และราคาต่ำ ซึ่งจะช่วยให้มีการบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย โดยใช้เทคโนโลยี ไซเซิลเข้ามาโปรโมทสินค้าของตำบลนาอิน พบว่าสถานการณ์ด้านการตลาดมีการเติบโตของตลาดเพิ่มขึ้นมากทุกปีและมีแนวโน้มคาดหวังจะเพิ่มขึ้นมากเรื่อยๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 36,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ในเมือง อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกนิลฟู

รายละเอียด : "น้ำพริกนิลฟู" น้ำพริกที่มีส่วนผสมหลักจากเนื้อปลานิล มีคุณค่าทางโภชนาการ เข้าถึงได้ง่าย พกพาสะดวก ทานได้ทุกเพศทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

มุ่งเน้นการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลานิลให้มีมูลค่ามากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เป็นน้ำพริกที่มีส่วนผสมหลักจากเนื้อปลานิล มีคุณค่าทางโภชนาการ เข้าถึงได้ง่าย พกพาสะดวก ทานได้ทุกเพศทุกวัย ขายทางช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สหกรณ์ผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำอำเภอพิชัย

ออนไลน์ : U2T ตำบลในเมือง อำเภอพิชัย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ด้วยระบบซีลหรือระบบสุญญากาศ

การถนอมอาหารโดยการอบแห้ง

การแปรรูปปลา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ในเมือง อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกงแม่บ้านห้วยคา

รายละเอียด : น้ำพริกแม่บ้านห้วยคา เป็นน้ำพริกที่มีสูตรเฉพาะตัว มีรสชาติ ความเข้มข้นที่เป็นเอกลักษณ์ เป็นที่นิยมของผู้บริโภค มีสมุนไพรเป็นส่วนประกอบหลายชนิด เมื่อนำไปประกอบอาหาร จะทำให้อาหารนั้น ๆ มีความหอมของพืชสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบรรจุผลิตภัณฑ์ด้วยระบบซีลหรือสุญญากาศ

การถนอมอาหาร

การออกแบบผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการนี้มีเป้าหมายเพื่อพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์น้ำพริกแม่บ้านห้วยคาให้มีความโดดเด่น สะดวกต่อการนำไปประกอบอาหารมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามเหมาะสมกับการนำไปเป็นของฝาก และใช้ภายในครัวเรือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผู้ผลิตน้ำพริกแกงแม่บ้านห้วยคา

ออนไลน์ : U2T ตำบลในเมือง อำเภอพิชัย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65006403 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลบ้านโคน อำเภอพิชัย จังหวัดอุตรดิตถ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์

ต.บ้านโคน อ.พิชัย จ.อุตรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฟาร์มสุขแปงอแกนิค

รายละเอียด : ได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการของชุมชนรวมถึงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ทั้งสิ้น 2 ชนิด ได้แก่ 1. แป้งกล้วยเพื่อสุขภาพ 2. แป้งมะละกอเพื่อสุขภาพ ได้แผนการนำสินค้า/การบริการออกสู่ตลาดรูปแบบการยกระดับคุณค่าและมูลค่าอาหารทางเลือกเพื่อสุขภาพในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกำหนด เป้าหมายลูกค้า
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับสินค้าในชุมชนให้มีคุณภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ได้มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อให้ง่ายต่อการนำไปทาน รวมไปถึงนำไปใช้ในประกอบอาหารร่วมกับมื้ออาหาร ซึ่งตอบโจทย์สำหรับผู้ดูแลสุขภาพและเข้ากับยุคปัจจุบัน อีกทั้งมีการจัดโปรโมชันการจำหน่ายสินค้าให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฟาร์มผาสุข
ออนไลน์ : ฟาร์มผาสุข ฟาร์มสุขเพื่อสุขภาพ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65012946 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG.(U2T for BCG

ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ตำบลบ้านโคก อำเภอพิชัย จังหวัดอุตรดิตถ์



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์



ต.บ้านโคก อ.พิชัย จ.อุตรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฟาร์มผาสุข ศูนย์การเรียนรู้เพื่อสุขภาพชุมชน

รายละเอียด : การส่งเสริมการท่องเที่ยวและการดูแลสุขภาพของคนในชุมชน โดยใช้ธรรมชาติป่าบดเพื่อการฟื้นฟูภาวะลองโควิด มีการพัฒนาด้านเศรษฐกิจในชุมชนและเกษตรกรรมอินทรีย์วิถีใหม่

05 : แผนธุรกิจ

การเพิ่มสื่อประชาสัมพันธ์เชิญชวนในแอปพลิเคชันใหม่ๆ และดำเนินการจองการเข้าร่วมกิจกรรมผ่านเพจFacebook รวมถึงมีการจัดกิจกรรมให้ผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมแบบออนไลน์ที่ฟาร์มผาสุข ศูนย์เรียนรู้ ฟันฟู ป่าบด สุขภาพองค์รวม ตำบลบ้านโคก อำเภอพิชัย จังหวัดอุตรดิตถ์ และกำหนดรายการให้บริการในแต่ละกิจกรรมให้เหมาะสมกับแต่ละช่วงอายุของผู้เข้าร่วม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฟาร์มผาสุข

ออนไลน์ : ฟาร์มผาสุข ฟาร์มสุขเพื่อสุขภาพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แป้งกล้วยออแกนิก

แป้งมะละกอออแกนิก

การท่องเที่ยวชุมชนเชิงสุขภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านดารา อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงบ้านดารา

รายละเอียด : 1.1 1 กิโลกรัม 100 บาท 1.2 500 กรัม 50 บาท 1.3 100 กรัม 10 บาท (1.2-1.4 ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาสินค้า)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบ

ตู้แช่

เครื่องซิลิโคนภาชนะ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการพริกแกงบ้านดารา ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นชื่อของตำบลบ้านดารา ซึ่งก่อนจะนำผลิตภัณฑ์นี้ไปขึ้นชื่อของตำบลจะต้องทราบถึงกลุ่มลูกค้าในตลาดชุมชน และนอกชุมชน ทางทีมงานของเราจึงได้ไปรวบรวมข้อมูล จึงทราบถึงปัญหาของสินค้าผลิตภัณฑ์ จากการลงพื้นที่สำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคในตลาดชุมชนและต่างชุมชนพบว่า คนในชุมชนส่วนใหญ่นั้นจะซื้อพริกแกงในปริมาณเพียงเล็กน้อยเพื่อนำไปประกอบอาหารต่อมือนั้นๆ จะไม่นิยมซื้อในปริมาณมาก ส่วนลูกค้าต่างชุมชนมักจะซื้อพริกแกงในปริมาณมาก เพื่อนำไปจำหน่ายปลีกย่อยต่อไปให้กับลูกค้าในชุมชนของตนเอง ซึ่งถือว่าตลาดพริกแกงของบ้านดาราในชุมชนถือว่ามีการตลาดออนไลน์ในระดับหนึ่ง แต่พบจุดบกพร่องในเรื่องของการแสดงความเป็นเจ้าของพริกแกง ยังคงใส่แพ็คเกจพริกแกงร้อนมัดหนึ่งอย่าง และพบเห็นพริกแกงที่ใส่บรรจุภัณฑ์ในลักษณะนี้ได้ตามร้านค้าทั่วไป จึงมองไม่เห็นความแตกต่างของพริกแกงบ้านดาราที่กับพริกแกงเจ้าอื่น และลูกค้าในชุมชนหรือต่างชุมชนจะไม่ทราบว่านี่คือพริกแกงบ้านดารา ทางทีมงานจึงมีการสร้างแบรนด์โลโก้สัญลักษณ์ให้กับพริกแกงบ้านดารา เพื่อสร้างจุดดึงดูดและการจดจำให้กับคนในชุมชนว่านี่คือพริกแกงบ้านดาราที่เจ้าของตำบลบ้านดารา

ส่วนทางด้านตลาดออนไลน์นั้น พริกแกงบ้านดาราถือว่ายังไม่ตอบโจทย์ ทั้งในเรื่อง แพคเกจที่ยังคงธรรมดาใส่ถุงพริกแกงร้อนมัดหนึ่งอย่าง ยังไม่มีโลโก้หรือสัญลักษณ์ว่าเป็นพริกแกงบ้านดาราเจ้าของตำบลบ้านดารา ยังไม่มีช่องทางออนไลน์ในการซื้อพริกแกงบ้านดาราที่ แผนโครงการธุรกิจนี้จึงมีจุดประสงค์เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ ให้มีความทันสมัย มีตรา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริกแกงบ้านดาราบ้านดารา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/Paanan.curry.paste>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านดารา อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวแก้วบ้านสวนตาตาด

รายละเอียด : 1.1 ใส่น้ำตาลประมาณ 50 กรัม 15 บาท 1.2 ใส่กระปุกประมาณ 50 กรัม 25 บาท ใส่ถุง 400 ถุง ใส่กระปุก 400 กระปุก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลฝาบรรจุภัณฑ์

เครื่องอบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการมะพร้าวแก้ว มะพร้าวแก้วบ้านสวนตาตาดถือเป็นผลิตภัณฑ์ขึ้นชื่อของตำบลบ้านดารา เพราะเวลาว่าง otop หรือกิจกรรมที่เกี่ยวกับอำเภอหรือจังหวัด มะพร้าวแก้วนี้จะได้นำไปวางจำหน่าย ในงานนั้นอยู่เสมอ มะพร้าวแก้วเป็นที่นิยมของกลุ่มวัยทำงาน และกลุ่มผู้สูงอายุ ทางเราจึงเห็นช่องทางการขยายตลาดไปถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆแบบวัยรุ่นอีกด้วย เพราะมะพร้าวแก้วถือว่าเป็นขนมโบราณที่มีรสชาติที่อร่อยและเข้าถึงได้อีกด้วย โดยแผนธุรกิจเริ่มจากสร้างแบรนด์สินค้าและพัฒนาในรูปแบบสินค้า ตัวเดิมให้ดูทันสมัยยิ่งขึ้น เพราะฉลากผลิตภัณฑ์เดิมยังไม่มีความทันสมัยใช้สีโทนมืดไม่เข้ากับผลิตภัณฑ์ ทำให้ไม่ดึงดูดลูกค้า ด้านของผลิตภัณฑ์จะมีการเพิ่มสีสันให้น่ารับประทานถูกใจกลุ่มวัยรุ่นโดยมีสีสันที่เพิ่มไปนั้นจะใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ สีที่จะได้ออกมาจะไม่ดูฉูดฉาดจะเป็นสีพาสเทลที่กลุ่มวัยรุ่นกำลังนิยมกันหน้าตาดูน่ารับประทานและน่าถ่ายรูป จากการสำรวจความคิดเห็นพบว่ากลุ่มช่วงอายุถึง 3 กลุ่ม ที่นิยมรับประทานมะพร้าวแก้วชอบสีที่ดูไม่ฉูดฉาด การหาตลาดสินค้าจะเป็นตลาดแบบออฟไลน์ เช่น วางจำหน่ายตามร้านค้าสะดวกซื้อ วางขายตามตลาดนัดชุมชน เป็นต้น แผนธุรกิจแบบออนไลน์นั้น ผู้ผลิตมะพร้าวแก้วบ้านสวนตาตาดได้มีการทำเพจ facebook ไว้แล้ว แต่ตัวเพจยังไม่มีเนื้อหาเคลื่อนไหว ส่วนการโฆษณาสินค้ายังไม่มีความน่าสนใจหรือดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาสั่งซื้อมะพร้าวแก้ว ทางทีมงานจึงเข้ามาช่วยในเรื่องของเพจแนะนำการโพสต์การถ่ายภาพและการยิงแอดโฆษณาเพื่อให้ลูกค้าในรูปแบบตลาดออนไลน์เห็นสินค้าและบริการของเรามากขึ้น แต่นอกจากเพจ facebook ก็จะเข้าไปปรับปรุงแล้ว ยังจะเปิดตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านสวนตาตาด

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084244316265>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านหม้อ อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แกงบอนบ้านหม้อ

รายละเอียด : แกงบอนบ้านหม้อเป็นอาหารพื้นบ้าน ประจำท้องถิ่นของตำบลบ้านหม้อ มีรสหวานนำและตามด้วยทุรชาติกลมกล่อม เป็นเอกลักษณ์ เป็นของดีหนึ่งในคำขวัญตำบลบ้านหม้อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคิดสูตรแกงบอนประจำตำบลจากผู้เชี่ยวชาญ

การประชาสัมพันธ์แกงบอนบ้านหม้อทางออนไลน์

ออกแบบตราสัญลักษณ์สร้างการจดจำและชุดภาชนะของฝาก

05 : แผนธุรกิจ

แกงบอนเดิมมีขายให้กับประชาชนทั่วไปขายเป็นถุงตามตลาดนัดชุมชนเป็นอาหารพื้นบ้าน ประจำท้องถิ่นบ้านหม้อการส่งเสริมอนุรักษ์และเผยแพร่ภูมิปัญญาอาหารพื้นบ้านแกงบอนบ้านหม้อสร้างการรับรู้สู่ผู้บริโภคด้วยสื่อสมัยใหม่และออกแบบตราสัญลักษณ์สร้างการจดจำและชุดภาชนะของฝาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T BANMOR

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TBanmor2022>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านหม้อ อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตอซัง กระถางฟางข้าว

รายละเอียด : ตอฟางข้าวหรือเศษฟางมีหลากหลายการทำการเกษตร การนำฟางข้าวมาแปรรูปเป็นกระถาง เพื่อพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ ที่สร้างอาชีพและรายได้ให้กับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

กระถางปลูกต้นไม้ ที่ช่วยลดการเผาตอซังข้าวในพื้นที่หลังจากฤดูเก็บเกี่ยว ลดการสร้างมลพิษทางอากาศให้กับชุมชน เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างอาชีพและรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
อื่นๆ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T BANMOR

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TBanmor2022>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรการผลิตแบบเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

การใช้เครื่องสับฟางหรือหญ้า เครื่องอัดขึ้นรูป

การออกแบบสื่อ ตราสัญลักษณ์เพื่อการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.พญาแมน อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนบไทยโบราณกระยาสารกลุ่มชนพญาแมน

รายละเอียด : เป็นการพัฒนายานไทยโบราณที่มีอยู่ในชุมชน ให้มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ บ่งบอกรายละเอียดต่างลงไปในบรรจุภัณฑ์และการออกแบบโลโก้ที่ทันสมัยและสวยงามมากยิ่งขึ้น เพื่อให้พัฒนาผลิตภัณฑ์แล้วเป็นที่รู้จักของทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

นำผลิตภัณฑ์กระยาสารมากระดับสินค้า โดยนำบรรจุภัณฑ์ของกระยาสารมาพัฒนารูปแบบให้มีมาตรฐานกว่าเดิม รวมทั้งออกแบบ แพคเกจ โลโก้สินค้าให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น และช่วยส่งเสริมการตลาดในรูปแบบออนไลน์ โดยการโปรโมทสินค้าผ่านทางเพจ Facebook

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและสร้างเอกลักษณ์ของสินค้า

ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์

พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพตามหลักโภชนาการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 480,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระยาสาร หมู่ที่ 3 ตำบลพญาแมน อำเภอพิชัย จังหวัดอุดรดิตถ์

ออนไลน์ : เพจ facebook : U2T ตำบลพญาแมน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.พญาแมน อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ปิ่นเม็ดชุมชนพญาแมน

รายละเอียด : การพัฒนาดินในการปลูก ให้มีธาตุอาหารที่ครบถ้วนและเหมาะสมสำหรับการเพาะปลูก และสามารถนำไปใช้ได้หลากหลายในการเพาะปลูกพืชพันธุ์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์
พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ
การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและสร้างเอกลักษณ์ของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

นำผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ปิ่นเม็ดมากระดบสินค้า โดยนำบรรจุภัณฑ์ของปุ๋ยอินทรีย์ปิ่นเม็ดมาพัฒนาแบบให้มีมาตรฐานกว่าเดิม รวมทั้งออกแบบโลโก้สินค้าให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น และส่งเสริมการตลาดรูปแบบออนไลน์โดยการโปรโมทสินค้าผ่านทาง Page Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 63,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านท่ามะปราง หมู่ที่ 1 ตำบลพญาแมน อำเภอพิชัย จังหวัดอุดรดิตถ์

ออนไลน์ : เพจ Facebook : U2T ตำบลพญาแมน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ไร่ฮ้อย อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ เพลิน เพลิน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบ เพลินเพลิน วัตถุประสงค์คือกล้วยน้ำว้า ส่วนประกอบผงปรุงรสต่างๆ มีรสชาติ 6 รสชาติ คือ เค็ม หวาน ซีส ปาปริก้า บาร์บีคิว และสาหร่าย ปกติจำหน่ายแบบถุง เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าราคาจึงได้นำมาพัฒนาเป็นแบบกระปุกเพื่อสะดวกต่อการขนส่ง และผลิตภัณฑ์ไม่เสียหาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์
Packaging Design
ออกแบบ LOGO แบนด์ไลน์คำ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำ logo แบนด์ไลน์คำ และ บรรจุภัณฑ์ที่ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบ เพลิน เพลิน ทำการตลาดช่องทางการเข้าถึงลูกค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์ วัตถุประสงค์หลักที่ใช้คือกล้วยน้ำว้า กล้วยหักมุก ใบชุน และ หมู่บ้านใกล้เคียง ที่นำมาผลิตเป็นสินค้าให้กับลูกค้า โดยกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายคือกลุ่มคนทุกช่วงวัย เป็นของทานเล่น ของฝาก ของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบ เพลิน เพลิน 2/1 หมู่ที่ 6 ตำบลไร่ฮ้อย อำเภอพิชัย จังหวัดอุดรดิตถ์ 53120 โทร.099-3807779

ออนไลน์ : Plern Plern กล้วยฉาบ กล้วยฉาบปรุงรส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ไร่ฮ้อย อ.พิชัย จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวไรซ์เบอร์รี่ราชพฤกษ์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ เป็นข้าวปลอดสารพิษ เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มโรงสีชุมชนราชพฤกษ์ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าราคาจึงได้นำมาพัฒนาแบรนด์สินค้า บรรจุภัณฑ์ เพื่อเป็นอัตลักษณ์ของชุมชนส่งเสริมการตลาดในการจัดจำหน่ายให้มียอดขายเพิ่มมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบ LOGO แบบทันสมัย

ฉลากสินค้า Packaging Design

การตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำ logo แบบทันสมัยและฉลากบรรจุภัณฑ์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ปลอดสารพิษทำการตลาดช่องทางการเข้าถึงลูกค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์ด้วยหลักที่ใช้คือข้าวไรซ์เบอร์รี่ในชุมชนกลุ่มโรงสีชุมชนราชพฤกษ์ที่นำมาผลิตเป็นสินค้าให้กับลูกค้าโดยกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายคือกลุ่มคนทุกวัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุ จำหน่ายเป็นของฝากของที่ระลึกเพื่อสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มโรงสีชุมชนราชพฤกษ์ หมู่ที่ 8 บ้านคลองวัดโพธิ์ ตำบลไร่ฮ้อย อำเภอพิชัย

จังหวัดอุดรดิตถ์ โทร.093-31311674

ออนไลน์ : ข้าวชุมชนราชพฤกษ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านเสี้ยว อ.ฟากท่า จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามหวานแปรรูปบ้านเสี้ยว

รายละเอียด : 1. กล้วยไส้มะขาม ปริมาณ 200 กรัม ราคา 50 บาท 2. มะขามจืดจืด ปริมาณ 110 กรัม ราคา 35 บาท 3. มะขามโร้เบ็ด ปริมาณ 100 กรัม ราคา 35 บาท 4. มะขามคลุกบ๊วย ปริมาณ 110 กรัม ราคา 35 บาท 5. มะขามแช่อิ่ม ปริมาณ 150 กรัม ราคา 35 บาท 6. พายมะขาม ปริมาณ 260 กรัม ราคา 100 บาท

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook page
Brand Storytelling
Social Media

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. เปิดตลาดให้กว้างและขยายตามประเทศเพื่อนบ้านและจังหวัดใกล้เคียง
2. ทำการแปรรูปในรูปแบบต่างๆ เช่น แพคเกจ 1 กล่อง ต่อผลิตภัณฑ์ 5 ชนิด หรือก๊อปปี้มะขามบ๊วย
3. ด้านการตลาดลดต้นทุนการผลิตให้น้อยลง เพื่อลดต้นทุนส่วนเกิน
4. มีกระบวนการร่วม - ขายร่วม
5. มีการเปิดเป็นแหล่งท่องเที่ยวในเชิงเสน่ห์ - ปั่นปั่น ไปในสวนชวนชิมมะขาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน
ออนไลน์ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรม-มะขามหวานธรรมชาติ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านเสี้ยว อ.ฟากท่า จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอตำบลบ้านเสี้ยว

รายละเอียด : ผ้าชิ้นทอมือบ้านเสี้ยว ทอด้วยเส้นด้ายไหมประดิษฐ์ และตัวชิ้นลายข้าวพัน ก่อนจกทั้งผืนด้วยด้ายฝ้ายหลากหลายสีเป็นลวดลายคล้ายข้าวพันก่อนของประเพณีท้องถิ่น ใช้งาน นำไปสวมใส่ออกงานตามงานต่างๆ เช่น งานบุญ งานบวช งานแต่งงาน สามารถ ใส่ได้ทั้งหญิงชายและทุกช่วงอายุ คุณสมบัติ ใส่แล้วรู้สึกสบายผ้านุ่มไม่แข็งกระด้าง พกพา ง่ายสะดวกในกาณสวมใส่ มีลวดลายสีสันสวยงามดึงดูดความสนใจของผู้พบเห็นทำให้มีความมั่นใจมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook fanpage

Brand Storytelling

Social Media

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าทอ ผ้ามัดหมี่ ผ้าขาวม้า ผ้าทอลายข้าวพันก่อน ผ้าทอลายน้ำไหล ออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าทอ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าให้มีราคาสูงขึ้น เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยจะเพิ่มช่องทางทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านเสี้ยวลัทธิธรรม

ออนไลน์ : ผ้าทอมือบ้านเสี้ยวลัทธิธรรม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านเสี้ยว อ.ฟากท่า จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จุดเช็คอินของดีชุมชน ตำบลบ้านเสี้ยว

รายละเอียด : วัดมหาธาตุเป็นโบราณสถานเก่าแก่ที่จัดเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมที่ตอบสนองความต้องการในการเรียนรู้ รวมถึงคุณค่าทางสถาปัตยกรรม ศิลปะ ประเพณีวิถีชีวิตของคนในชุมชนคณะทีม U2T มีจุดมุ่งเน้นที่จะพัฒนาวัดมหาธาตุที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมจากการเคารพสักการะพระธาตุแห่งนี้ที่มีความเชื่อมโยงความเชื่อความศรัทธาของคนในชุมชนที่ตั้งของวัดมหาธาตุ ตำบลบ้านเสี้ยว อำเภอฟากท่าจังหวัดอุดรดิตถ์ ตั้งอยู่ใกล้ทุ่งนาที่มีชื่อว่านาทุ่งหลวง ที่มีขนาดใหญ่ สามารถต้อนรับนักท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook fanpage

Information Center

Social Media

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สถานที่วัดมหาธาตุบ้านเสี้ยวมีประวัติศาสตร์น่าสนใจมีจุดเช็คอินหลังวัดเป็นนาทุ่งหลวงท้องนาการพัฒนาการสื่อสารผ่านจุดเช็คอินของดีชุมชนเพื่อสร้างการรับรู้และเพิ่มช่องทางการตลาดสำหรับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการของตำบลบ้านเสี้ยว อำเภอฟากท่า จังหวัดอุดรดิตถ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : เกี่ยวที่นี้บ้านใหม่พัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.พาทำ อ.พาทำ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอน

รายละเอียด : หมอนปักแขนลายไทโบราณผลิตภัณฑ์ของตำบลพาทำ สร้าง Brand โดยใช้ Storytelling และพัฒนาออกแบบ Packaging ของผลิตภัณฑ์หมอนผ้าทอลายโบราณ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าให้มีราคาสูงขึ้น เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย โดยใช้นวัตกรรมทางเทคโนโลยี Canva

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายผ่าน Social

การใช้โปรแกรมในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การใช้กราฟิกในการออกแบบลวดลายเพื่อใช้ในการลายทอผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



TrueID Lifestyle | travel.trueid.net

05 : แผนธุรกิจ

หมอนเป็นสินค้า OTOP ของตำบลพาทำ คิดค้นลายผ้าทอบนหมอนด้วยภูมิปัญญาของคนเฒ่าคนแก่ มาดั้งเดิม ส่งต่อมารุ่นต่อรุ่นและพัฒนาจนปัจจุบัน ซึ่งปัจจุบันยังคงมีการจำหน่ายน้อยลง เพราะมีคนผลิตสินค้าน้อยลง แผนทางธุรกิจของกลุ่มเราจึงจะกระตุ้นให้กลับมามีมูลค่าขึ้นด้วยการโฆษณาผ่านทางเพจ U2T ตำบลพาทำ จังหวัดอุดรดิตถ์ และให้ชาวตำบลพาทำ หรือ วัยรุ่นตำบลพาทำหรือหน่วยงานต่างๆช่วยกันแชร์สินค้า ในช่องทางโซเชียลมีเดีย ให้นายกของเรามีคนรู้จักสินค้าเรามากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านของดีพาทำ

ออนไลน์ : U2T ตำบลพาทำ - Fak Tha Uttaradit

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ปากท่า อ.ปากท่า จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : 2 สีสครับผิว (Tamarind Scrub)

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์สครับผิว (Tamarind Scrub) โดยใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น เช่น ผลไม้และสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่นเพื่อการสร้างมูลค่าให้กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น เพื่อไปใช้ในการขัดผิวใช้ในการทำสปาให้ผิวพรรณเปล่งปลั่งขาวใสมีออร่าและเป็นพ่อนคลายอีกวิธีหนึ่งผลิตภัณฑ์ของตำบลปากท่า พัฒนาผลิตภัณฑ์สครับผิว (Tamarind Scrub) โดยใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น เช่น ผลไม้และสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่นเพื่อการสร้างมูลค่าให้กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายผ่าน Social

การใช้โปรแกรมในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

หาสัดส่วนสูตรที่ได้มาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์สครับผิว (Tamarind Scrub) โดยใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น เช่น ผลไม้และสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่นเพื่อการสร้างมูลค่าให้กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น เพื่อไปใช้ในการขัดผิวใช้ในการทำสปา ให้ผิวพรรณเปล่งปลั่งขาวใสมีออร่า และเป็นพ่อนคลายอีกวิธีหนึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : 249 หมู่ 9 ตำบลปากท่า อำเภอปากท่า จังหวัดอุดรดิตถ์

ออนไลน์ : U2T ตำบลปากท่า - Fak Tha Uttaradit

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.พาคำ อ.พาคำ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จุดเช็คอินของดีชุมชน ตำบลพาคำ

รายละเอียด : - ใช้เป็นแนวทางในการท่องเที่ยวในรูปแบบท่องเที่ยวชุมชน- ใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจท่องเที่ยวในแต่ละช่วงหรือฤดูกาล

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนมาพัฒนาและเตรียมความพร้อมเพื่อจัดเป็นเส้นทางท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ แหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม เช่น วัด อาหาร วิถีชีวิตภูมิปัญญา ซึ่งส่วนเหล่านี้จะถูกนำเสนอในรูปแบบของกิจกรรมการท่องเที่ยว เพื่อเพิ่มความสนใจให้กับนักท่องเที่ยว และเพิ่มมูลค่าให้กับชุมชนได้เป็นอย่างดี โดยที่เส้นทางท่องเที่ยวในชุมชนจะมีการนำกิจกรรมต่างๆเข้ามาใช้เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้มีส่วนร่วมและได้สัมผัสสิ่งต่างๆในชุมชนได้ด้วยตนเอง ในส่วนของปฏิทินการท่องเที่ยวในตลอด 1 ปี จะช่วยให้เห็นถึงแนวทางการท่องเที่ยวได้ชัดเจนว่าในช่วงเดือนไหนมีอะไรให้ท่องเที่ยวได้บ้าง

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบเส้นทางกราฟฟิคสถานที่ท่องเที่ยวด้วยระบบ GPS

ประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวผ่านโซเชียล

ใช้โปรแกรมแต่งภาพตัดต่อวิดีโอเพื่อโปรโมทแหล่งท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีร้าน

ออนไลน์ : U2T ตำบลพาคำ - Fak Tha Uttaradit

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.สองคอน อ.ฟากท่า จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามหวานแปรรูป ตำบลสองคอน

รายละเอียด : ยกระดับมะขามแปรรูป โดยการทำให้แพคเกจของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดลูกค้า และเพิ่มช่องทางการขายทางโซเชียล เช่น facebook tiktok shopee เพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ สร้างงานสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Brand Storytelling

Social Media

Facebook fanpage

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มเป็นกลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน และกลุ่มครอบครัว ชอบความสะดวกสบาย รวดเร็ว รวมถึงกลุ่มลูกค้าอายุ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจ และมีความชอบ หรือความอยากรู้ส่วนตัว
Customer Relationships – โฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่าน Social Media มีโปรโมชันแจกของที่เป็นลิขสิทธิ์ของทางร้าน และให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้า review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook แฟนเพจของ U2T SONG KHON TEAM และร้านตัวแทนจำหน่าย อีกทั้งยังมีการออกบูทนำเสนอสินค้า รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน รวมไปถึงร้านค้าของชำประจำหมู่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ ความอร่อย ความอร่อยแถมได้สาระเคมี สามารถเข้าถึงง่ายเพราะร้านค้ามีประจำทุกหมู่บ้าน ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการผลิต มีการจัดส่งถึงที่ และสินค้าสามารถครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกเพศ ทุกวัย
Key Activities – กระบวนการผลิต มีการจำหน่ายสินค้า ทำการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ประชาสัมพันธ์จัดกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบสดใหม่ มีคุณภาพ มีสูตรลับเฉพาะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในชุมชน

ออนไลน์ : U2T Song Khon Team

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.สองคอน อ.ปากท่า จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สายคล้องแมสผ้าทอ ตำบลสองคอน

รายละเอียด : ผ้าทอเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ดังนั้น จึงนำเอาผ้าทอพื้นบ้าน ต.สองคอนมาประยุกต์ทำสายคล้องแมส เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์โควิด-19 ในปัจจุบันโดยออกแบบ สายคล้องแมส และ Packaging ให้มีความน่าสนใจ เพื่อยกระดับสินค้าในชุมชนให้มีมูลค่าสูงขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

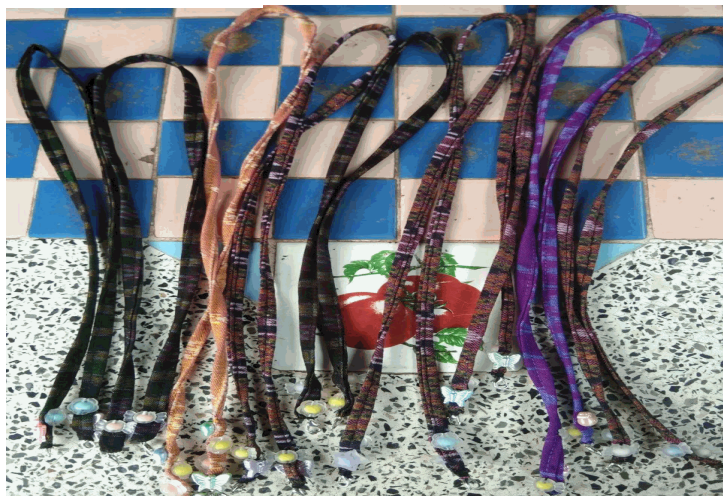
Brand Storytelling

Social Media

Facebook fanpage

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มเป็นนักเรียน นักศึกษา พนักงานเงินเดือน หรือข้าราชการรวมถึงประชาชนทั่วไปไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 5 – 60 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจและมีความชอบ หรือชื่นชอบส่วนตัว
Customer Relationships – โฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่าน Social Media มีโปรโมชันแจกของที่เป็นลิขสิทธิ์ของทางร้าน และให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้า review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook แฟนเพจของ U2T SONG KHON TEAM และร้านค้าตัวแทนจำหน่าย อีกทั้งยังมีการออกบูธนำเสนอสินค้า รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านของกลุ่มทอผ้า
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือลวดลายที่สวยงาม มีการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการผลิตและยังช่วยลดปัญหาทำแมสหายระหว่างวัน รวมไปถึงช่วยให้สวมใส่แมสได้รวดเร็วตามต้องการ
Key Activities – กระบวนการผลิต มีการจำหน่ายสินค้า ทำการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ประชาสัมพันธ์จัดกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เครื่องมือและอุปกรณ์ในการทอผ้า ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและการจัดจำหน่ายแรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในชุมชน

ออนไลน์ : U2TSongKhonTeam

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.สองคอน อ.ฟากท่า จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหล่งท่องเที่ยว รอยพระพุทธรูป

รายละเอียด : จากการสำรวจแหล่งท่องเที่ยว ตำบลสองคอน อำเภอฟากท่า พบว่ามีรอยพระพุทธรูป อยู่ในเขตพื้นที่บ้านหนองหัวนา และนักท่องเที่ยวยังไม่รู้จักมากนัก ดังนั้น จึงควรมีการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว ให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook fanpage

Information Center

Social Media

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – ประชาชนทุกช่วงวัย ชาย-หญิง ไม่จำกัด เพศ และช่วงอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจเรื่องการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และวัฒนธรรม ความเชื่อ ของชาวล้านช้าง
Customer Relationships – มีการติดตามการรีวิวสถานที่จากทางเพจท่องเที่ยวตำบลสองคอน ว่าหลังจากมาเยือนสถานที่แล้วรู้สึกอย่างไร ควรมีการปรับปรุงหรือเพิ่มเติมส่วนใดบ้าง เช่น การเดินทาง และนำการตอบรับมา review สถานที่ท่องเที่ยวต่อไปด้วย
Value Propositions – เป็นแหล่งศึกษาประวัติศาสตร์รอยพระพุทธรูป ถือเป็นแหล่งการเรียนรู้ให้แก่ประชาชนได้รู้จักมากยิ่งขึ้น และกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านการท่องเที่ยว และเศรษฐกิจของประชาชนในพื้นที่ให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นส่วนของร้านค้า ร้านอาหารในชุมชน
Key Activities – อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม แหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ เพิ่มองค์ความรู้ประวัติศาสตร์ เป็นมาให้แก่ผู้มาเยือน และสร้าง content ไปโมก สร้างความสนใจให้แก่นักท่องเที่ยว ให้ผู้คนได้รู้จักรอยพระพุทธรูป บ้านหนองหัวนา อำเภอฟากท่า จังหวัดอุดรดิตถ์ กันอย่างแพร่หลาย
Key Resources – ระบบนิเวศที่อุดมสมบูรณ์ ประวัติรอยพระพุทธรูป
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีเกษตรอำเภอ ฟากท่า พัฒนาชุมชนอำเภอฟากท่า องค์การบริหารส่วนตำบลสองคอน หมู่ 8 บ้านหนองหัวนา
Cost Structure – ค่าแรง การจัดเตรียมสถานที่และระบบนิเวศทางธรรมชาติ ค่าการตลาดในการยิงแอด เพื่อโปรโมทสถานที่ท่องเที่ยว ค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : U2T Song Khon Team

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.สองห้อง อ.ปากท่า จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอกลุ่มสตรีตำบลสองห้อง

รายละเอียด : พัฒนา Packaging บรรจุผ้าทอผลิตภัณฑ์ของตำบลสองห้อง พัฒนาออกแบบ Packaging ผ้าทอกลุ่มสตรีตำบลสองห้องซึ่งมีทั้งผ้ามัดหมี่ ผ้าขาวม้า ผ้าทอลายข้าวพันก้อน ผ้าทอลายน้ำไหล ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลสองห้อง เพื่อสร้างคุณค่า เพิ่มมูลค่า มีความน่าสนใจ ทันสมัยและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวบรรจุภัณฑ์ สร้างจุดขายให้กับสินค้า
การใช้โปรแกรมในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ canva
การจำหน่ายผ่าน social Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนา Packaging ที่มีความทันสมัย เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ยกระดับจากชุมชนสู่ตำบล ตำบลสู่อำเภอ และอำเภอสู่ระดับจังหวัดเพื่อไปยังระดับประเทศและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน โดยกระบวนการผลิต เริ่มจากการหา ฝ่าย ใหม่ เพื่อนำไปสู่การจกผ้าทอ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านของฝากตำบลสองห้อง
ออนไลน์ : ฟากท่าผ้าทอมือจกลาย by กลุ่มทอผ้าสวยด้วยภูมิปัญญา
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิต

ต.สองห้อง อ.ฟากท่า จ.อุดรดิต

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามแช่อิ่มอเนกนิค

รายละเอียด : ออกแบบบรรจุภัณฑ์ Packaging มะขามแช่อิ่ม เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจดึงดูดลูกค้า เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าให้มีราคาสูงขึ้น ให้ความรู้ด้านการผลิตให้ลูกค้าหลักขอมัน เพื่อเป็นแนวทางการตลาดภายในประเทศและสู่ต่างประเทศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมในการออกแบบบรรจุภัณฑ์
เพิ่มช่องทางการตลาด
เครื่องขึ้นสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนา Packaging ที่มีความทันสมัย เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจดึงดูดลูกค้า เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าให้มีราคาสูงขึ้น ให้ความรู้ด้านการผลิตให้ลูกค้าหลักขอมัน เพื่อเป็นแนวทางการตลาดภายในประเทศและสู่ต่างประเทศ เพื่อต่อยอดผลิตภัณฑ์ในชุมชนที่มีอยู่ในชุมชนอยู่แล้ว ให้ยกระดับจากชุมชนสู่ตำบล ตำบลสู่อำเภอ และอำเภอสู่ระดับจังหวัดเพื่อไปยังระดับประเทศและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านจำหน่ายของฝากตำบลสองห้อง

ออนไลน์ : ยังไม่มีเพจ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.สองห้อง อ.พากทำ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จุดเช็คอินของดีชุมชนตำบลสองห้อง

รายละเอียด : จุดชมวิวยุคโบราณพัฒนาการสื่อสารผ่านจุดเช็คอินของดีชุมชนเพื่อสร้างการรับรู้และเพิ่มช่องทางการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์/บริการของตำบลสองห้อง อำเภอพากทำ จังหวัดอุดรดิตถ์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบภูมิสารสนเทศ (GIS)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

Youtube

Tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สถานที่หน้าพาพญาครุฑพร้อมให้รับเข้าชม แต่ในด้านเทคโนโลยีการโปรโมทสถานที่ท่องเที่ยวอยู่ในขั้นตอนการจัดทำคลิปวิดีโอเพื่อที่จะเผยแพร่ทาง Social

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีร้าน

ออนไลน์ : หน้าพาพญาครุฑ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ขุนฝาง อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดดริปกาแฟไม้ไฟ

รายละเอียด : ชุดดริปกาแฟไม้ไฟ ซึ่งใช้ไม้ไผ่จากชุมชนตำบลขุนฝางมาแปรรูปให้เป็นของที่ระลึกสำหรับนักท่องเที่ยว โดยนำกระบวนการขั้นตอนการทำจากภูมิปัญญาท้องถิ่นตั้งแต่การเลือกไม้ไผ่ที่ทำฐานที่รองกรวยสำหรับดริป การสานหวดเพื่อใช้ในการทำเป็นกรวยสำหรับรองกระดาษกรองกาแฟ ไปจนถึงกระบวนการสุดท้ายในการทำชุดดริปกาแฟเพื่อการยึดอายุการใช้งานด้วยการนำไปแช่น้ำส้มสายชู และการรมควันด้วยสมุนไพร ซึ่งกระบวนการต่างๆ ล้วนเป็นกระบวนการจากภูมิปัญญาท้องถิ่นทั้งสิ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

น้ำส้มควันไม้ใช้ยืดอายุไม้ไฟ ป้องกันแมลง ใช้โดยการทาหรือแช่ไม้ไฟ

การจัดการขายรูปแบบใหม่ ทั้งแบบ Online และ Offline เพื่อกระจายสินค้าให้คนหมู่มาได้รับรู้

การพัฒนาสินค้าจากวัสดุธรรมชาติในชุมชนให้เป็นชุดดริปกาแฟ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ไฟเป็นพืชที่มีการแพร่กระจายพันธุ์อยู่ทั่วไป ลำต้นแข็งแรงมีเนื้อไม้แข็ง เกลาให้เรียบได้ ยึดหยุ่น มีน้ำหนักเบา แข็งแต่ดีดให้โค้งงอได้ ถ้าจักเนื้อไม้ให้บางลงสามารถตัดทอนเป็นขนาดต่าง ๆ ได้ ทั้งความยาวและความหนาให้เหมาะสมต่อลักษณะการใช้งานว่าเป็นงานที่ต้องรับน้ำหนักมาก หรืองานประดิษฐ์ตกแต่ง ในปัจจุบันไฟเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีบทบาทสำคัญในตลาดโลกมาก ตำบลขุนฝางมีการปลูกไม้ไผ่มากจึงมีแนวคิดในการนำไม้ไผ่มาแปรรูปเป็นชุดดริปกาแฟ เนื่องจากบรรยากาศในตำบลขุนฝางเหมาะกับการนั่งจิบกาแฟแลดูเขา โดยจะขายให้แก่นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในตำบลขุนฝาง จากนั้นจะทำการพัฒนาให้ได้มาตรฐานเพื่อส่งออกไปขายเป็นของที่ระลึกที่เป็น Signature ของตำบลขุนฝางและเป็นของที่ระลึกสำหรับคอกาแฟดริปอีกด้วย นอกจากนี้ยังมีการวางแผนที่จะขยายตลาดให้ชุดดริปกาแฟส่งขายออกไปนอกชุมชนตำบลขุนฝาง ในตำบลใกล้เคียงที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว และร้านค้าแฟ้มที่มีนักท่องเที่ยวเข้าไป check in จำนวนมาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Benyakit Arts & Crafts

ออนไลน์ : U2T ตำบลขุนฝาง และBenyakit Arts & Craft

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.ขุนผาง อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นอนชมดาว@ขุนผาง

รายละเอียด : ชุมชนท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ตำบลขุนผาง โดยจัดแพคเกจ 2 แบบ คือ 1 Day Trip และ 2 Days Trip โดยแต่ละทริปจะมีวัตถุประสงค์ที่ต่างกันเป็นผู้นำทางและให้ความรู้เกี่ยวกับประวัติศาสตร์และแหล่งท่องเที่ยวในตำบลขุนผาง มีกิจกรรมการทำตุ๊กตาดินเผา การทำปุ๋ยอินทรีย์ และการทอผ้าไหมตามฤดูกาล ถ้าเป็น 2 Days Trip จะมีที่พักให้เลือกคือ นอนที่โฮมสเตย์ในหมู่บ้านหรือขึ้นไปนอนที่ภูแลลาว เพื่อตอนเช้าจะได้ขึ้นไปชมความสวยงามและความมหัศจรรย์ของหินที่มีรูปร่างเหมือนคนเปื่อยปูนที่มีขนาดเท่ากันทุกแผ่นที่ตาผาแดง

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบนำทาง(GPS) เพื่อใช้ในการท่องเที่ยว และสิ่งที่น่าสนใจ ใช้ระบบทำทางในการเข้าใจระยะเวลาที่ใช้ในพื้นที่และการเดินทาง

แพลตฟอร์มวางแผนท่องเที่ยว เชื่อมโยงที่ท่องเที่ยวและธุรกิจชุมชนเข้าสู่การท่องเที่ยวในหลากหลายช่องทาง เพื่อให้การท่องเที่ยวมีแผนที่ชัดเจนและเหมาะกับนักท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนตำบลขุนผางเป็นชุมชนหนึ่งที่อยู่ในหุบเขา มีสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่น่าสนใจหลายแห่ง อีกทั้งยังเป็นพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์ด้วยผลไม้หลากหลายชนิด เหมาะสำหรับการจัดเป็นเส้นทางท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ โดยจะมีการสำรวจเส้นทาง และดูสถิติจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในตำบลขุนผาง จากนั้นทำการจัดแพคเกจที่เหมาะสมกับกลุ่มนักท่องเที่ยวและทำการประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Benyakit Arts & Craft

ออนไลน์ : U2T ตำบลขุนผาง และ Benyakit Arts & Craft

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.คิ่งตะเกา อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้ม/น้ำพริกปลาส้ม

รายละเอียด : ปลาส้มจากปลานิลเนื้อแน่นๆ ไม่มีก้าง คลุกข้าวไรซ์เบอร์รี่อินทรีย์ ดีและปลอดภัยต่อสุขภาพรับรองคุณภาพด้วยมาตรฐานประมงเชิงยว สามารถแปรรูปเป็นน้ำพริกปลาส้มที่เก็บไว้ได้นานสำหรับรับประทานเป็นกับข้าวหรือของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อยืดอายุสินค้า

การใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบสือประชาสัมพันธ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบที่มีมาตรฐาน มีความสะอาด สดใหม่ ปลอดภัยต่อสุขภาพ รับรองคุณภาพด้วยมาตรฐานประมงเชิงยว มีกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายคือคนทุกช่วงวัยที่ชอบทานปลาแต่ไม่ชอบก้างปลาสามารถเป็นของฝากหรือนำไปปรุงอาหารสำหรับรับประทานเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 26,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : KNK

ออนไลน์ : ปลาส้มบนพาร์ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.คิ่งตะเกา อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกงสมุนไพร

รายละเอียด : ใช้ประกอบอาหารประเภทแกงหรือผัด ช่วยในการเจริญอาหาร ช่วยย่อย ขับลม มีฤทธิ์ในการแก้หวัด ไม่ใส่สารกันบูด

05 : แผนธุรกิจ

-น้ำพริกจากสมุนไพรที่คัดสรรมาจากแปลงปลูกที่ปลอดสารเคมีผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัย เพราะผลิตจากวัตถุดิบสมุนไพรภายในท้องถิ่นที่ปลอดสารพิษช่วยในการเจริญอาหารช่วยย่อยขับลมและมีฤทธิ์ในการแก้หวัด
-กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่ประกอบกิจการร้านอาหารขายกับข้าวที่อาศัยอยู่ในชุมชนรวมถึงกลุ่มคนที่สนใจในการใช้สมุนไพรประกอบอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราสินค้าและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : K&K

ออนไลน์ : เพจ Facebook U2T ตำบลคิ่งตะเกา จังหวัดอุดรดิตถ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.จัวงาม อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดตกแต่งสถานที่ ชุดภาษา-จัดเลี้ยง

รายละเอียด : อุปกรณ์จัดแต่งสถานที่สำเร็จรูป ชุดภาษา-จัดเลี้ยง เป็นงานหัตถกรรมที่มีความสวยงามละเอียดปราณีตสอดแทรกวิถีวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่มีอรรถประโยชน์ในการใช้สอย

05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดหลักในการพัฒนาแผนธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์แปรรูปจากไม้ไผ่ของตำบลจัวงาม คือ การนำวัสดุในการผลิตดังกล่าว มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ให้มีหลากหลายผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มลูกค้า ให้ความโดดเด่น สวยงาม มีอรรถประโยชน์ในการใช้งานในรูปแบบต่างๆ นอกจากนี้ยังพัฒนาในช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีความครอบคลุมกับกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน โดยการนำแนวคิดในการทำการตลาดแบบ Omni channel มาประยุกต์ใช้ กล่าวคือ การนำช่องทางการขายออนไลน์ (Online Marketing) มาพัฒนา และผสมผสานกับช่องทางการขายหน้าร้านแบบเดิม (Offline Marketing) เพื่อให้เกิดการแสวงหาลูกค้าและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมการตลาดในปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ในเรื่องการประชาสัมพันธ์และสื่อสารที่มีประสิทธิภาพผ่านช่องทางการขายออนไลน์

องค์ความรู้ในเรื่องการลงสีและสร้างลวดลาย

องค์ความรู้ในเรื่องการบริหารจัดการในแผนธุรกิจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลูกค้าส่งจากสาขามัถุ

ออนไลน์ : ลูกค้าส่งจากสาขามัถุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65011796 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ด้วยวิถีวัฒนธรรมไทพวนตำบลจันทน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.จันทน์ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยววิถีไทพวน

รายละเอียด : เป็นรูปแบบการบริการท่องเที่ยววิถีไทพวน one day trip โดยจะพานักท่องเที่ยวไปเปิดประสบการณ์ที่ดีและแตกต่าง เช่น วัดเขาแก้ว วัดจันทน์ บ้านไม้ไฟ วัดปากฟาง ศาลเจ้าพ่อปู่ฟาง บ้านต๋มด ทอผ้า และหัตถกรรมไม้ไผ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การบริหารจัดการแผนธุรกิจการท่องเที่ยววิถีไทพวน
องค์ความรู้การจัดการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์/การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมแบบบูรณาการ
องค์ความรู้ในเรื่องการประชาสัมพันธ์และสื่อสารที่มีประสิทธิภาพผ่านช่องทางการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนการจัดการการท่องเที่ยววิถีไทพวนนี้ ถูกจัดสร้างขึ้นเพื่อเป็นแนวทางเบื้องต้นให้คนในชุมชนไทพวนและชาวตำบลจันทน์ได้นำต้นทุนทางวัฒนธรรมที่มีมาแต่เดิม ร่วมกับกลุ่มเครือข่ายต่างๆ มาบูรณาการสร้างเป็นการท่องเที่ยวเชิงพาณิชย์โดยให้คนในชุมชนมีส่วนร่วมในการให้บริการตลอดกระบวนการ ให้เป็นรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงคุณภาพ เน้นมอบประสบการณ์แปลกใหม่ให้กับนักท่องเที่ยวผ่านการท่องเที่ยวรูปแบบ one day trip และตามฤดูกาล

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนไทพวนปากฟาง

ออนไลน์ : baanpakfangthaipuan

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ถ้ำหลวง อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โถงชุมชนเพื่อสังคม

รายละเอียด : โถงชุมชนเพื่อสังคม (โถงเสมือนจริง) ตำบลถ้ำหลวง เป็นศูนย์รวมสินค้าชุมชน อาทิเช่น ไม้ตะเคียน ไม้เสียบลูกชิ้น ไม้เสียบลูกชิ้น กล้าไฟขางหม่น กล้าไฟขางหม่น กล้าไฟขางหม่น ถ่านอัดแท่งจากถ่านไม้ไฟ พงถ่านไม้ไฟ และสมุนไพรถ่านไม้ไฟ ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

ท้องที่ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครือข่ายเทคโนโลยีการสื่อสาร

รูปแบบการสื่อสาร (platform)

อุปกรณ์หรือเทคโนโลยีการถ่ายภาพและการทำคลิปนำเสนอสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

โถงชุมชนเพื่อสังคม (โถงเสมือนจริง) ตำบลถ้ำหลวง เป็นศูนย์รวมสินค้าชุมชน อาทิเช่น ไม้ตะเคียน ไม้เสียบลูกชิ้น ผลิตภัณฑ์จากไม้ไฟ และกล้าพันธุ์ไม้ไฟ ผ่านองค์กรเสมือนจริง เพื่อลดปัญหาการหาที่ตั้งขององค์กรหรือโถง และเพื่อเพิ่มรายได้ สร้างความสุขให้กับชุมชน ผู้ประกอบการ โดยมีรูปแบบการดำเนินงานธุรกิจมุ่งสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชนเพื่อสังคม และความร่วมมือจากเครือข่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นการยกระดับการบริการการกระจายสินค้าภายในชุมชน ขยายฐานลูกค้าให้กับชุมชน ให้ลูกค้าภายในพื้นที่ พื้นที่ใกล้เคียง ลูกค้าต่างพื้นที่ รายย่อย และรายใหญ่ได้เข้าถึงสินค้าของชุมชนได้อย่างทั่วถึง มีกลยุทธ์ในการดำเนินกิจกรรมด้วยการตอบสนองที่รวดเร็ว ข้อมูลที่ถูกต้อง มีการจัดโปรโมชั่นสินค้า มีการควบคุมมาตรฐานสินค้า และรับประกันสินค้าอยู่ในหลักเกณฑ์ที่ทางโถงกำหนด ราคาเป็นธรรม สินค้าเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมตามหลักการพัฒนาระบบเศรษฐกิจ BCG โมเดล สิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากระบบสมาชิก และการคืนกำไรสู่ชุมชน 70% ตามแนวทางวิสาหกิจชุมชนเพื่อสังคม ด้านการตลาดมีกลุ่มเป้าหมายหลักทั้งเพศชายและเพศหญิง อายุตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป อาชีพทุกกลุ่มอาชีพสามารถเลือกสินค้าไปใช้ประโยชน์ได้ตามโอกาส ช่องทางการบริการสินค้า ได้แก่ Facebook, Line, YouTube, instagram, Tiktok ฯลฯ และติดต่อโดยตรงทางโทรศัพท์กลางของโถง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : TCL Banboo

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ถ้ำหลวง อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ถ่านไม้ไผ่ขางหม่น

รายละเอียด : สบู่ถ่านไม้ไผ่มีส่วนผสมของผงถ่านไม้ไผ่ขางและสมุนไพร ปราศจากการเติมสีไม่มีสารเคมีปรับค่า pH ช่วยดูดซับสารพิษ ขจัดเซลล์ผิวที่ตายแล้ว ผิวชุ่มชื้น สวย ใส ไร้สิว ผิวพรรณอ่อนเยาว์ กลิ่นหอมละมุน ไร้รังสี ใช้สำหรับทำความสะอาดผิวหน้าและผิวกาย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีสกัดสารสมุนไพร

หลักการผสมผสานสารเติมแต่งเพิ่มคุณสมบัติสำหรับสบู่

การทดสอบคุณภาพสบู่ เช่น ค่า pH

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ด้วยคุณสมบัติของผงถ่านไม้ไผ่ขางหม่นที่ช่วยดูดซับสารพิษจึงพัฒนาเป็นสบู่ถ่านไม้ไผ่ขางหม่นที่ผสมของสมุนไพรในท้องถิ่น อาทิ น้ำผึ้ง มะขาม และเตยหอม มีการทดสอบคุณภาพด้วยการตรวจวัดค่า pH และออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ โดยมีกลุ่มเป้าหมายกลุ่มลูกค้าทุกเพศ ทุกวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : TCL Bamboo

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าเสา อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนคุณธรรมวัดดอยท่าเสา ตราสุภัท

รายละเอียด : เพจผลิตภัณฑ์ชุมชนคุณธรรมวัดดอยท่าเสา ตราสุภัท ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสมุนไพร

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนคุณธรรมวัดดอยท่าเสา กลุ่มลูกค้าคือผู้ที่สนใจใช้ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสมุนไพร ป้องกัน รักษาโรคต่างๆเป็นทางเลือก คนวัยทำงาน ผู้สูงอายุ เข้าถึงสินค้าผ่านทาง Facebook ที่มีข้อมูลผลิตภัณฑ์ต่างๆจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสื่อสารกับลูกค้า เช่น การโฆษณา และประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อ social media กลยุทธ์ทางการตลาดออนไลน์ เช่น บริการก่อนขาย การบริการระหว่างขาย การบริการหลังขาย

การส่งเสริมการขายโดยการทำการตลาดเชิงรุก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าเสา อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์สมุนไพรกำจัดเห็บหมัด

รายละเอียด : พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ สวยงามและดึงดูดลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

ทำให้สินค้ามีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมแก่การใช้งาน มีความน่าสนใจ และดึงดูดลูกค้ามากยิ่งขึ้น
มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีสัตว์เลี้ยง โดยมีช่องทางการเข้าถึงลูกค้าผ่านการออกบูทขายสินค้า สื่อ
สารกับลูกค้าบนเพจ Facebook

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หลักการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมประยุกต์สร้างฉลาก

ฉลากที่สวยงาม น่าสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนคุณธรรมวัดดอยท่าเสา

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนคุณธรรมวัดดอยท่าเสา ทรูสัททร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004901 : โครงการนำหมักจุลินทรีย์จากหน่อกล้วย ของชุมชนสำราญฤทัย ตำบลท่าอิฐ

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าอิฐ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นำหมักจุลินทรีย์จากหน่อกล้วย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นำหมักจุลินทรีย์จากหน่อกล้วย ที่ได้มาจากการหมักหน่อกล้วย ผสมกับกากน้ำตาล

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขาย การจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อ
ทวิ ได้แก่ Facebook Fan page: U2T ตำบล ท่าอิฐ จังหวัดอุดรดิตถ์ และ Instagram:
tambonthait
โปรแกรม Canva และ Photoshop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์/ตราโลโก้สินค้า/ฉลาก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำหมักจุลินทรีย์จากหน่อกล้วยในพื้นที่ของชุมชนสำราญฤทัย ตำบลท่าอิฐ อำเภอเมือง
จังหวัดอุดรดิตถ์ เนื่องจากชุมชนได้มีการปลูกกล้วยเป็นจำนวนมาก ประมาณ 200-300 ต้น
จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการทำนำหมักจุลินทรีย์ ที่ได้มาจากการหมักหน่อกล้วยผสมกับกาก
น้ำตาล โดยอัตราส่วน คือ น้ำ 1 ลิตรต่อ กากน้ำตาล 1 ช้อน ผสมกับหัวเชื้อเดิมจะใช้เวลาใน
การหมัก 3 วัน แต่ถ้าหัวเชื้อใหม่จะใช้เวลาในการหมัก 7 วันแผนธุรกิจการขาย 2 รูปแบบ
แบบแรก คือ การขายแบบออนไลน์ โดยการโพสต์ขายสินค้าผ่าน ช่องทางเฟซบุ๊ก
(Facebook) อินสตาแกรม (Instagram) และไลฟ์สด (live) และแบบที่สอง คือ การขาย
แบบออฟไลน์ โดยการส่งขายสินค้าตามร้านค้าในชุมชน กลุ่มลูกค้าเดิม สหกรณ์ในโรงเรียน
วัด และร้านค้าเขตนอกพื้นที่ตำบลใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จุดจำหน่าย : งานU2T for BCG and University as a marketplace

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าอิฐ จังหวัดอุดรดิตถ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ท่าอิฐ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบอุ่นสำราญฤทัย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปสินค้าจากกล้วยหอมมะลิของของตำบลท่าอิฐ อบด้วยลมร้อนในระบบปิด 16 ชั่วโมง หวานธรรมชาติจากกล้วย และประโยชน์จากธัญพืช รับประทานเป็นอาหารว่าง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook Fan page: U2T ตำบล ท่าอิฐ จังหวัดอุดรดิตถ์ และ Instagram: tambonthait ไปรษณียบัตร Canva และ Photoshop ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์/ตราโลโก้สินค้า/ฉลากสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจการขาย 2 รูปแบบ คือ การขายแบบออนไลน์ ผ่านช่องทางเฟซบุ๊ก (Facebook) อินสตาแกรม (Instagram) และไลฟ์สด (live) และการขายแบบออฟไลน์ โดยการส่งขายสินค้าตามร้านค้าในชุมชน กลุ่มลูกค้าเดิม สหกรณ์ในโรงเรียนและร้านค้าเขตนอกพื้นที่ตำบลใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จุดจำหน่าย : U2T for BCG and University as a marketplace

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าอิฐ จังหวัดอุดรดิตถ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำริด อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตัวลิ้ง

รายละเอียด : ตัวลิ้ง คือตัวลิ้งคั่วเปลือกของตำบลน้ำริด ซึ่งตัวลิ้งได้มาจากการปลูกของชาวเกษตรกรในตำบลน้ำริด ซึ่งได้ออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าตัวลิ้งคั่วเปลือก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์
การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์สินค้าเพื่อจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้าอยู่ในภาคเหนือ มีการติดตามผลหลังการขาย ลดราคาเมื่อซื้อจำนวนมาก จัดจำหน่ายทาง Facebook Tiktok และร้านค้าในชุมชน ได้รับการรับรองมาตรฐาน ICAPS และได้รับมาตรฐานสินค้าเกษตร การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการสร้าง Content รายได้จากร้านค้าในชุมชนและขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,385

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : 1. ร้านประชุมการค้า 2. ร้านธีระพาณิชย์ 3. ร้านโล่งรุ่ง 4. ร้านจิราภาเทียนสวย
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083306894435>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น้ำริด อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว

รายละเอียด : สื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวคือคลิปวิดีโอแหล่งท่องเที่ยวที่หลากหลายทั้งการท่องเที่ยวในชุมชนและท่องเที่ยวเชิงเกษตร ประกอบด้วย วัดน้ำริดเหนือ มูลนิธิพุทธทาสธรรมสถาน ฟาร์มผึ้งน้ำริด บ้านไร่ชายเขา นุญตารังฟาร์ม สวนมะยงชิด สวนอินทผาลัม ซึ่งสามารถต่อยอดได้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการถ่ายภาพ

เทคโนโลยีการตัดต่อภาพและเสียง

เทคโนโลยีการผลิตสื่อและการเผยแพร่ผ่าน Platform Online

05 : แผนธุรกิจ

สื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในชุมชนตำบลน้ำริด แบ่งออกเป็น 2 สื่อ คือ การท่องเที่ยวในชุมชน เช่น มูลนิธิพุทธทาสธรรมสถาน สวนอินทผาลัม วัดน้ำริดเหนือ และกลุ่มน้ำผึ้งน้ำริด และการท่องเที่ยววิถีชุมชน เช่น วัฒนธรรม ความเชื่อ ภูมิปัญญา งานฝีมือ อาหาร และการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : <https://www.youtube.com/channel/UCCOXIXxo52cwKK2Lin76Z9A>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านเกาะ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การสร้างวิทยากรแกนนำการจัดการขยะไร้เคิล

รายละเอียด : คัดเลือกแกนนำ 27 คน จาก 10 หมู่บ้าน เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการ "การสร้างวิทยากรแกนนำการจัดการขยะไร้เคิล" เพื่อให้ตำบลมีวิทยากรแกนนำ สามารถขยายองค์ความรู้ในการจัดการขยะไร้เคิลไปสู่การปฏิบัติจริงของประชาชนในหมู่บ้าน ซึ่งจะนำไปสู่ความยั่งยืนต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการขยะไร้เคิลแบบมีส่วนร่วม

กลยุทธิ์การสื่อสาร

การใช้สื่อ 2D Motion Graphics ชุด "ขยะไร้เคิล เสริมความรู้ สร้างอาชีพ เพิ่มรายได้"

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบ้านเกาะพบประเด็นปัญหาเกี่ยวกับขยะและมีความต้องการที่จะแก้ไขอย่างเร่งด่วน ซึ่งแนวทางการแก้ไขเริ่มแรก คือ การจัดการขยะไร้เคิล ซึ่งมีปริมาณ 42 % ของขยะทั้งหมด ทางทีม U2T จึงดำเนินโครงการเพื่อให้เกิดระบบการจัดการขยะไร้เคิลแบบยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 48,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เทศบาลตำบลบ้านเกาะ

ออนไลน์ : U2T บ้านเกาะ อุดรดิตถ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านเกาะ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสริมความรู้ สร้างอาชีพ เพิ่มรายได้ ด้วยวิธีการจัดการขยะไร้เคิล
รายละเอียด : วิทยากรแกนนำการจัดการขยะไร้เคิลตำบลบ้านเกาะ ขยายองค์ความรู้ไปสู่ประชาชนทั้ง 10 หมู่บ้าน จำนวน 30 คน ซึ่งเป็นกลุ่มครัวเรือน และกลุ่มคนว่างงาน เพื่อเสริมความรู้สร้างอาชีพและเพิ่มรายได้แก่ประชาชนตำบลบ้านเกาะ ซึ่งจะนำไปสู่ความยั่งยืนในชุมชนต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการขยะไร้เคิลแบบมีส่วนร่วมผ่านกลยุทธิ์การสื่อสาร
การใช้สื่อ 2D Motion Graphics ชุด "ขยะไร้เคิล เสริมความรู้ สร้างอาชีพ เพิ่มรายได้"
ศูนย์การเรียนรู้การจัดการขยะไร้เคิลเพื่อชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบ้านเกาะพบประเด็นปัญหาเกี่ยวกับขยะและมีความต้องการที่จะแก้ไขอย่างเร่งด่วน ซึ่งแนวทางการแก้ไขเริ่มแรก คือ การจัดการขยะไร้เคิล ซึ่งมีปริมาณ 42 % ของขยะทั้งหมด ทางทีม U2T จึงดำเนินโครงการเพื่อให้เกิดระบบการจัดการขยะไร้เคิลแบบยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เทศบาลตำบลบ้านเกาะ
ออนไลน์ : U2T บ้านเกาะ อุดรดิตถ์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.บ้านด่าน อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

2 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแกง

รายละเอียด : น้ำพริกแกง ประกอบไปด้วย น้ำพริกแกงเผ็ด น้ำพริกแกงส้ม น้ำพริกย่ำ น้ำพริกลาบ วัตถุดิบหลักที่นำมาใช้ในการผลิตคือหอม กระเทียม พริก ข่า ตะไคร้ และมีอื่นๆ เพิ่มเติมอีกเนื่องจากน้ำพริกบางชนิดไม่ได้ใช้คือผิวมะกรูด เม็ดมะแขว่น กะปิ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและจัดจำหน่าย
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์
ทำคลิปวิดีโอโปรโมทสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์พริกแกงเพื่อประกอบอาหาร ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ภายในชุมชน ใช้ชาวบ้านเป็นแรงงานในการผลิต เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้กับชุมชน มีการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์ สำหรับการตลาดมีการจัดโปรโมชันของแถมและส่วนลดเพื่อเพิ่มยอดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านด่าน อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหอย

รายละเอียด : ขนมหอย ประกอบด้วย ขนมหอย ลูกหอย ที่มีความเด่นทางด้านสีของขนมหอยซึ่งได้มาจากดอกอัญชัน และ ใบเตย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวขนมด้วยการนำศิลปะสร้างจุดขายให้กับสินค้า

ปรับปรุงPackagingให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ขนมหอยบ้านคังยาง มีชื่อแบรนด์ว่า ใสใจ เป็นการผลิตขนมหลากหลายชนิด ไม่ว่าจะเป็นขนมชั้น ลูกชุบ เป็นต้น โดยจะมีการแปรรูปขนมให้ดูมีศิลปะและสวยงาม ในส่วนของสีของขนมจะใช้สีจากธรรมชาติ เช่น สีจากดอกอัญชัน สีจากใบเตย เป็นต้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้ตัวผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่ามากขึ้น โดยการขายสู่ท้องตลาดจะได้มาจาก กลุ่มลูกค้าเดิมได้แก่ ลูกค้าภายในหมู่บ้าน ร้านอาหารที่จัดส่งประจำ และลูกค้าประจำที่ตลาดนัดประจำวัน และเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ ได้แก่ลูกค้าทั่วไปที่ตลาดนัดประจำวัน ลูกค้าที่สั่งจัดทำชุดเบรกและลูกค้าออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านดำนานาม อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดอบสมุนไพร ตำบลบ้านดำนานาม

รายละเอียด : การพัฒนาชุดกระโจมอบสมุนไพรเพื่อสุขภาพ เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว เกษตรชุมชนสร้างสรรค์ จากการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในระบบเกษตร ได้แก่ พืชสมุนไพร มาทำเป็นสูตรยาโบราณสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นจากภูมิปัญญา พัฒนาเพื่อขึ้นทะเบียนเป็น หมอยาพื้นบ้าน ให้ถูกต้องตามมาตรฐานกระทรวงสาธารณสุข และพัฒนากระโจมอบสมุนไพร และสถานที่ รวมถึงยกระดับขั้นตอนการบริการเพื่อความปลอดภัยของผู้ใช้บริการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การพัฒนาชุดกระโจมอบสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

องค์ความรู้การจัดเก็บข้อมูลสมุนไพร เพื่อขึ้นทะเบียนหมอยาพื้นบ้าน

นวัตกรรมบริการอบสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาชุดอบสมุนไพรตำบลบ้านดำนานาม เป็นการพัฒนาลิขสิทธิ์และบริการของเครือข่ายกลุ่มอนุรักษ์พืชสมุนไพร และคนที่สนใจเรื่องสมุนไพรที่รวมตัวกัน หาสมุนไพรมาอบสมุนไพร ตามสูตรยาโบราณที่เป็นภูมิปัญญาชาวบ้านสืบทอดกันมาเป็นรุ่น แต่ที่ผ่านมาเป็นการทำตามภาษาชาวบ้าน มีก็ขายไม่มีใครสนใจก็ไม่ได้ขาย ซึ่งทางเราเห็นว่าน่าจะพัฒนาต่อยอดได้มากกว่านี้ ทั้งเรื่องตัวผลิตภัณฑ์ เรื่องแบรนด์ การสื่อสารเรื่องราว การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายที่มากขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขาย รายได้ของกลุ่ม อีกทั้งยังจะขยายเครือข่ายคนที่สนใจไปยังชุมชนอื่นๆ ที่สนใจ ทำร่วมกัน หรือ การขยายพื้นที่กิจกรรมการอบสมุนไพรที่จะส่งเสริมให้เกิดขึ้นในพื้นที่ที่ทำการท่องเที่ยว ชุมชน หรือบ้าน หรือพื้นที่ที่สนใจเรื่องนี้ ก็สามารถทำได้ เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย เพิ่มรายได้ให้คนในชุมชน และทำให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครือข่ายกลุ่มอนุรักษ์พืชสมุนไพร "หมอบ่วน"

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083052086475>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.บ้านด่านนาขาม อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวชุมชนนวนเกษตร ตำบลบ้านด่านนาขาม

รายละเอียด : จัดกิจกรรมการท่องเที่ยวชุมชนเชิงสร้างสรรค์ โดยใช้ทรัพยากรชุมชนในตำบลบ้านด่านนาขาม ตามฤดูกาลผลผลิต ได้แก่ One Day Trip นั่งรถไฟ ไปพินส์ กินทุเรียน ลางสาต ล่องกอง กิจกรรมแบบพักค้างคืน ได้แก่ หนานนี้...ที่หนองน้ำเขียว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การบริหารจัดการกลุ่ม

เทคโนโลยีการตลาดดิจิทัล

นวัตกรรมจัดการท่องเที่ยวชุมชนสร้างสรรค์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจท่องเที่ยวชุมชน ที่มีทุนทางธรรมชาติและกิจกรรมสร้างสรรค์ในพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ป่าวนเกษตรที่ยังอุดมสมบูรณ์ สวนผลไม้ที่หลากหลาย โดยมีทุเรียน ลางสาต ล่องกองเป็นอัตลักษณ์ของจังหวัด โดยอาศัยทรัพยากรที่เอื้อต่อการท่องเที่ยวชุมชน ทั้งการเดินทางที่สะดวกที่มีเส้นทางรถไฟวิ่งผ่านเกือบทุกชุมชน มีสถานที่ท่องเที่ยวในชุมชน มีเส้นทางหลวง สายเอเชีย (หมายเลข 11) ซึ่งสามารถเดินทางได้หลายหลายช่องทาง และยังมีวิถีชีวิตที่สวยงามเหมาะแก่การถ่ายรูปด้วย โดยธุรกิจมีแผนที่จะพัฒนาส่งเสริมให้คนในชุมชนช่วยกันค้นหาคอนเท้นท์พื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยว แล้วช่วยกันพัฒนาเส้นทาง โปรแกรมการท่องเที่ยวชุมชนให้เกิดขึ้นจริง และสามารถจัดการการท่องเที่ยว เปิดทริปกิจกรรมการท่องเที่ยวโดยชุมชนเองให้ได้อีกต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ที่นี้...บ้านด่านนาขาม

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083052086475>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ป่าเช่า อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารท

รายละเอียด : เป็นขนมไทยที่นิยมทำในเทศกาลสารทเดือนสิบ

05 : แผนธุรกิจ

กระยาสารทในชุมชนมาปรับปรุงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีความสะดวกต่อการรับประทานและออกแบบแพ็คเกจจิ้งผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าทุกเพศมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์และออฟไลน์เพื่อเพิ่มมูลค่าและเพิ่มรายได้ให้แก่คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,426

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไทยลัดดา กระยาสารท

ออนไลน์ : ไทยลัดดา กระยาสารท ตำบลป่าเช่า อำเภอเมืองอุดรดิตถ์ โครงการ U2T For BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
แม่แบบของสินค้าและเครื่องวัดขนาด
ช่องทางการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ป่าเข้า อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดาดฟางข้าว

รายละเอียด : กระดาดฟางข้าวที่มีหลายรูปแบบและหลายสีสันท สามารถนำไปประดิษฐ์หรือพัฒนาให้เป็นรูปแบบอื่นๆได้

05 : แผนธุรกิจ

กระดาดฟางข้าว โดยมีกลุ่มเป้าหมายจะตลาดกลุ่มลูกค้าองค์กร /ลูกค้าทั่วไปที่สนใจสามารถนำมาประดิษฐ์หรือพัฒนาสร้างเป็นรูปแบบอื่นๆได้ กระบวนการทำคือจะใช้ฟางข้าวผลิตผ่านกระบวนการอัดแผ่นและอบแห้ง จนถึงกระบวนการพัฒนาให้เป็นรูปแบบที่หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กรรมวิธีการย่อยฟางข้าว

เครื่องปั่น แม่พิมพ์กระดาดฟางข้าว และรูปแบบกระดาดฟางข้าว

กระบวนการและขั้นตอนการผลิตกระดาดฟางข้าว และช่องทางการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร่ขี้เสียง (Rice Xiang)

ออนไลน์ : Line : ไร่ขี้เสียง (@525vaoct)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ผาจุ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบในตำบลผาจุเป็นการแปรรูปจากผลผลิตทางการเกษตรของคนในชุมชนซึ่งเป็นการนำกล้วยมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับกล้วยซึ่งนิยมใช้กล้วยน้ำว้าวัตถุดิบหลัก สำหรับกล้วยคนในชุมชนได้นำมาขายและเป็นกล้วยในแหล่งชุมชนนั่นเอง รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีลักษณะเป็นกล้วยแผ่นบางเรียบ แผ่นกล้วย อาจทำการทอดหนึ่งหรือสองครั้ง มีรสชาติที่หลากหลายโดยการเคลือบกลิ่นรสที่เหมาะสม เช่นรสหวาน รสเค็ม รสบาร์บีคิว 3 รสนี้เป็นรสชาติหลัก การจำหน่ายให้แก่บุคคลในชุมชนหรือพ่อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม Online บน Social Media ได้แก่ Facebook U2T

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์สู่ตำบลผาจุ

ใช้โปรแกรม Photoshop

Canva ในการพัฒนาโลโก้สินค้า และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กล้วยฉาบเป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายให้กับผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งตอบโจทย์ในกลุ่มลูกค้าที่ทานได้ทุกเพศทุกวัย เพราะมีหลายรสชาติให้เลือก สามารถทานเป็นขนมทานเล่นและยังสามารถนำไปเป็นของฝากได้อีกด้วย สำหรับช่องทางการจำหน่ายจะมีการวางขายตามหน้าร้าน มีตัวแทนจำหน่าย และเพิ่มช่องทางออนไลน์ สำหรับการตลาดการส่งเสริมการขายอาจจะจัดโปรโมชั่นส่วนลด หรือมีของแถมเมื่อซื้อสินค้าครบชิ้นที่กำหนด เพื่อกระตุ้นยอดขายและเป็นแรงจูงใจให้เกิดการตัดสินใจอยากซื้อ ซึ่งการทำผลิตภัณฑ์นี้รายได้หลักจะมาจาก การขายทางหน้าร้าน ตัวแทนจัดจำหน่าย ในส่วนของผลิตภัณฑ์นี้จะขาดทรัพยากรหลักไม่ได้เลยในเรื่องของ เงินทุน แรงงาน วัตถุดิบ และที่สำคัญฐานลูกค้าที่เหนียวแน่นเพราะลูกค้าเป็นกำลังหลักที่จะกลับมาซื้อซ้ำทำให้มีรายได้มาต่อยอด สำหรับคุณค่าสำคัญของธุรกิจคือ คนในชุมชน และหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนธุรกิจนี้ ใน ส่วนของค่าใช้จ่ายหลักของผลิตภัณฑ์ จะมีค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าโฆษณา ค่าแรงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบหมู่บ้านวังยาง หมู่ที่ 1

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TPhachuk>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ผาจุ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขิงดองสามรส

รายละเอียด : ขิงดองสามรสที่มีความจำเพาะ โดยลักษณะเด่น คือ ขิงดองมีสีชมพูชวนน่ารับประทาน เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำขิงที่สดและอยู่ในสภาพดีมาล้างให้สะอาด อาจปอกเปลือก อาจบั้ง ตัดแต่ง หรือหั่นเป็นชิ้น หรือรูปร่างตามต้องการ อาจคลุกเกลือ ทำให้สะเด็ดน้ำแล้วดอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ในการพัฒนาสินค้า

ใช้โปรแกรม Photoshop

Canva ในการพัฒนาตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ขิงดองสามรส

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขิงดองสามรสมีคุณค่าทางโภชนาการทางอาหารสูง เนื่องจากขิงเป็นสมุนไพรพื้นฐานที่มีสรรพคุณมากมาย โดยกรรมวิธีผลิตที่ทำให้สามารถทานได้ง่ายขึ้นเน้นกระบวนการทำที่สะอาดและถูกสุขลักษณะกลุ่มผู้บริโภค ส่วนใหญ่จะเป็นผู้รักสุขภาพ วัยทำงาน ผู้สูงอายุและครอบครัว รวมไปถึงผู้ที่ต้องการซื้อเป็นของฝากได้ โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็น การวางขายหน้าร้าน การบริการส่งถึงบ้าน (Delivery) ผ่านช่องทางออนไลน์ (Social Media) หรือตัวแทนจัดจำหน่าย เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าไปแล้วก็จะสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าซ้ำโดยการจัดโปรโมชั่นส่วนลด และเน้นการโฆษณาผ่านตัวลูกค้าเองโดยการบอกกัน ปากต่อปาก รวมไปถึงการให้ลูกค้าแสดงความคิดเห็นผ่านช่องทางออนไลน์ อีกช่องทางหนึ่งด้วย ในส่วนของ แหล่งที่มาของรายได้นั้นก็แบ่งออกเป็น 3 ช่องทางหลัก คือ รายได้จากการวางขายหน้าร้าน ตัวแทนจัด จำหน่ายและช่องทางออนไลน์ ซึ่งทรัพยากรสำคัญที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจคือ เงินทุน แรงงานที่มีฝีมือ วัตถุดิบ ที่มีคุณภาพ และคู่ค้าสำคัญของธุรกิจคือ แม่ค้าขายขิง และหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนธุรกิจนี้ กิจกรรมหลักที่ ดำเนินการนั้นคือการพัฒนาสูตรให้ดีขึ้น การพัฒนาช่องทางการขายออนไลน์ การโฆษณาสินค้า รวมไปถึง พัฒนาบรรจุภัณฑ์และพัฒนาโลโก้สินค้า ในส่วนของค่าใช้จ่ายของผลิตภัณฑ์ที่มีค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าโฆษณา และค่าแรงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขิงดองแม่ฉอน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TPhachuk>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.วังกะพ้อ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหิงชาววัง

รายละเอียด : ขนมหิงเพิ่มสีสันชวนให้น่ารับประทานและรสชาติของขนมหิงจาก โกโก้ สตอร์เบอร์รี่ ชาเขียว และทำบรรจุภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. พัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging design)
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
3. มีการกระจายสินค้าสู่ตลาดผ่านระบบ logistics เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่งสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขนมหิงมีรสชาติให้เลือกหลากหลาย เช่น โกโก้ สตอร์เบอร์รี่ ชาเขียว และดั้งเดิม ตามความชื่นชอบของลูกค้า ความสะดวกสบายในการสั่งซื้อ สามารถสั่งซื้อออนไลน์ได้ไม่ต้องออกมาซื้อเอง มีการอนุรักษ์ขนมหิงไทยโบราณในชุมชนโดยการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ ทำให้คนในชุมชนมีรายได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คาเฟ่วังกะพ้อ

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์สู่ตำบลวังกะพ้อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.วังกะพ้อ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลานิลรสเค็ม

รายละเอียด : ปลานิลรสเค็ม เป็นการนำปลานิลมาแปรรูปโดยการนำปลานิลไปอบให้แห้ง แล้วนำไปทอดให้กรอบแล้วนำมาคลุกด้วยน้ำซอสสามรส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- มีการกระจายสินค้าสู่ตลาดผ่านระบบ logistics เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่งสินค้า
- มีการส่งเสริมการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ Facebook Instagram TikTok
- ถนนอาหารโดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ได้บริโภคผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากปลาน้ำจืดในท้องถิ่น ในรสชาติที่อร่อยและยังคงคุณค่าทางโภชนาการไว้ และสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ผ่านทางช่องทางออนไลน์ ได้อย่างสะดวกสบาย อีกทั้งผู้ประกอบการปลาระซังน้ำจืดยังมีรายได้ช่องทางหนึ่งนอกเหนือการขายปลาสดในกระชัง เป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้า สร้างรายได้เพิ่มมากขึ้น เป็นสร้างอาชีพให้แก่คนในชุมชน ทั้งยังเป็นการสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้บริโภคได้รับประทานผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา ที่สามารถพกพาสะดวก รับประทานได้ง่าย และสามารถนำไปรับประทานได้หลากหลายรูปแบบ เช่น รับประทานเป็นของกินเล่น หรือรับประทานเป็นกับข้าว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ถนนคนเดินอุดรดิตถ์

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์สู่ตำบลวังกะพ้อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.วังดิน อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาด

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกหญ้า ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น มีการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการผลิต โดยใช้กามาเป็นตัวช่วยในการผลิตไม้กวาดให้ไม้กวาดมีความหนาแน่นและทนมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีวัสดุและบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีด้านมัลติมีเดีย

เทคโนโลยีด้านการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชนไม้กวาดบ้านยางจุ่ม เริ่มก่อตั้งจากกลุ่มสมาชิกของกรมพัฒนาชุมชนจัดตั้งขึ้น โดยได้เข้ามาลงในชุมชนเพื่ออยากสร้างรายได้ให้กับคนในพื้นที่มากขึ้น ก่อตั้งกลุ่มครั้งแรกเมื่อเดือนมีนาคม พ.ศ.2560 มีสมาชิก 5 คน ปัจจุบันกลุ่มไม้กวาดมีสมาชิกทั้งหมด 25 คน มีการผลิตสินค้าตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและลูกค้าเฉพาะกลุ่ม สินค้าดีมีคุณภาพ เพราะมีฐานผลิตภายในท้องถิ่นจึงสามารถวางแผนช่องทางในการขายได้ง่าย เพราะรู้สภาพแวดล้อมเป็นอย่างดี สินค้าที่วางจำหน่ายจะมีขนาดเล็ก กลาง ใหญ่ ละมีการสั่งทำพิเศษตรงตามจับ จัดจำหน่ายในราคา 35 บาท 45 บาท 50 บาท และสั่งทำพิเศษ เพิ่ม 10 บาท ตามลำดับ มีการวางจำหน่ายในหน้าร้าน มีการจัดทำตามออเดอร์ที่ได้รับ มีช่องทางการจำหน่ายทางเบอร์ติดต่อของทางร้าน และยังวางแผนในการขายออนไลน์ เพื่อกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคให้เพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 27,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มไม้กวาดบ้านยางจุ่ม

ออนไลน์ : กลุ่มไม้กวาดบ้านยางจุ่ม ต.วังดิน อ.เมืองอุดรดิตถ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.วังดิน อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกลาบ

รายละเอียด : น้ำพริกลาบ สำหรับปรุงอาหาร มีการขาย 2 แบบ คือ 10 บาท/ถุง และขายใน
รูปแบบซอง 100 บาท/ซอง (มี 12 ซอง)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีด้านการตลาด

เทคโนโลยีวัสดุและบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มน้ำพริกสตรีพัฒนา ก่อตั้งเมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม พ.ศ. 2544 โดยจัดตั้งขึ้นมีสมาชิกทั้งหมด 12 คน ในปัจจุบันกลุ่มน้ำพริกสตรีพัฒนา ผลิตสินค้าตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ได้อย่างรวดเร็วมีประสิทธิภาพ ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า เพราะมีฐานผลิตภายในท้องถิ่นจึงสามารถวางแผนช่องทางการขายได้ง่ายเพราะรัฐสภาพแวดล้อมเป็นอย่างดี สินค้าที่วางจำหน่าย ได้แก่ น้ำพริกลาบ น้ำพริกยา น้ำพริกแกงเผ็ด และน้ำพริกแกงส้ม โดยสินค้าน้ำพริกลาบและน้ำพริกยา จัดจำหน่ายในราคา 10 บาท/ซอง และน้ำพริกแกงเผ็ดและน้ำพริกแกงส้ม จัดจำหน่ายในราคา 100 บาท/ กิโลกรัม มีการวางจำหน่ายในหน้าร้าน มีการขยายไปยังตัวแทนจำหน่ายในตำบลใกล้เคียง มีช่องทางการจำหน่ายทางเบอร์ติดต่อและไลน์ของทางร้านและจัดทำสินค้าตามออเดอร์ที่สั่งเพื่อกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคให้เพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านน้ำพริกปลอดใจ

ออนไลน์ : กลุ่มน้ำพริกปลอดใจ ต.วังดิน อ.เมือง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แสนตอ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก้วเนกประสงค์

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ของตำบลแสนตอ และเป็นของกลุ่มสตรีพัฒนาที่รวมกลุ่มกันผลิตเป็นแก้วจากเส้นพลาสติกโดยจำหน่ายในราคา 50 บาท ซึ่งมีการวางขายในตลาดร้านค้าในชุมชนหรือผลิตตามออเดอร์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอมพิวเตอร์

กล้องถ่ายรูป

Internet

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าคือ กลุ่มวัยทำงาน และกลุ่มผู้สูงอายุ
กลุ่มเป้าหมายรองคือ กลุ่มวัยรุ่น
คุณค่าของสินค้าและบริการ
เป็นสินค้า handmade 100% และลูกค้าสามารถเลือกลวดลายและซื้อสินค้าได้ด้วยตนเอง
ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
ติดต่อผ่านทางกลุ่มสตรีพัฒนา
มีการทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์
ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น FaceBook
มีการออกบูธโฆษณาสินค้าในงานต่างๆของจังหวัด
ความสัมพันธ์กับลูกค้า
มีการออกแบบลวดลายที่ทันสมัย ตามความต้องการของลูกค้า
มีความหลากหลายในรูปแบบและสีสันท

รายได้

รายได้มาจากการนำสินค้าไปจำหน่าย

มาจากการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

รายจ่าย

.....

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีพัฒนาบ้านแสนตอ

ออนไลน์ : ไม่มี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แสนตอ อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัดจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ของตำบลแสนตอของกลุ่มสตรีพัฒนาที่รวมกลุ่มกันทำโดยดัดแปลงวัสดุจากไม้ไผ่ มาเป็นเส้นพลาสติก เนื่องจากไม้ไผ่ซึ่งเป็นทรัพยากรธรรมชาติเริ่มขาดแคลน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอมพิวเตอร์

กล้องถ่ายรูป

Internet

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า
กลุ่มเป้าหมายหลักคือ กลุ่มวัยทำงาน และกลุ่มผู้สูงอายุ
คุณค่าของสินค้าและบริการ
เป็นสินค้า handmade 100% และลูกค้าสามารถเลือกกลดลายและซื้อสินค้าได้ด้วยตนเอง
ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
ติดต่อผ่านทางกลุ่มสตรีพัฒนา
มีการทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์
ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น FaceBook
มีการออกบูธโฆษณาสินค้าในงานต่างๆของจังหวัด
ความสัมพันธ์กับลูกค้า
มีการออกแบบกลดลายที่ทันสมัย ตามความต้องการของลูกค้า
มีความหลากหลายในรูปแบบและสีสัน
รายได้
รายได้มาจากการนำสินค้าไปจำหน่าย
มาจากการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน
รายจ่าย
มีการซื้ออุปกรณ์ในการสาน เช่น เส้นพลาสติก ด้ามไม้ไผ่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

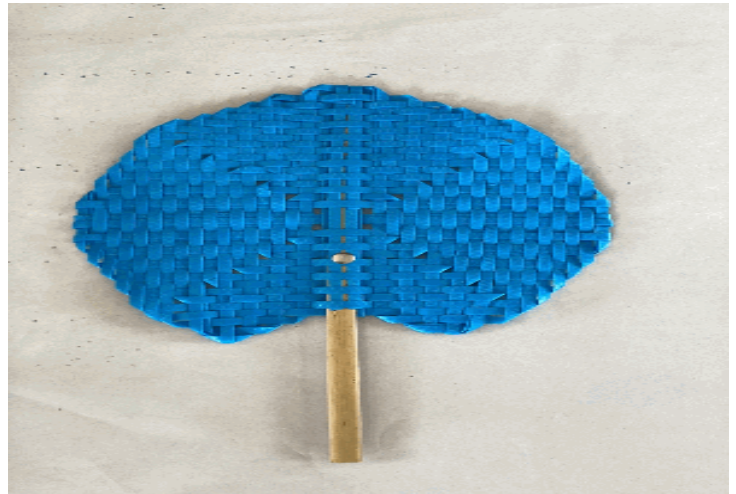
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีพัฒนาบ้านแสนตอ

ออนไลน์ : ไม่มี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65009378 : การถ่ายทอดเทคโนโลยี และพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเช้าผักจากพืชผักปลอดภัยตามมาตรฐาน GAP



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.หาดกรวด อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Veg. Can Gift By Hat Kruat

รายละเอียด : จัดทำกระเช้าจากผักที่ผ่านมาตรฐาน GAP โดยจะเลือกผักตามฤดูกาลการเพาะปลูกของเกษตรกรในแต่ละเดือน จัดจำหน่ายในรูปแบบกระเช้าผักแทนใจ 2 ขนาด กระเช้าขนาดเล็ก 299 บาท และกระเช้าใหญ่ 399 บาท

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตและการใช้สารชีวภัณฑ์ในการปลูกพืชผักปลอดภัย

เทคโนโลยีการผลิตพืชผักปลอดภัย โดยใช้มาตรฐาน GAP

ใช้สื่อโซเชียลมีเดีย เพื่อยกระดับสินค้าของชุมชน ให้มีมาตรฐานตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหาดกรวดมีการทำเกษตรกรรมเป็นหลักทั้งปลูกข้าวและพืชผักส่งขาย อีกทั้งยังมีการยื่นขอรับรองมาตรฐาน GAP ไปแล้วถึง 11 รายซึ่งชาวบ้านทั้ง 11 รายต้องการช่องทางในการจัดจำหน่ายพืชผักปลอดภัยทางผู้ปฏิบัติงานโครงการ U2T จึงได้มีแนวคิดการนำพืชผักที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP มาจัดเป็นกระเช้าสำหรับมอบในโอกาสและวาระต่างๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกษตร และยังทำการโฆษณาผ่านทางแฟนเพจ Facebook ของโครงการ U2T โดยใช้ชื่อแฟนเพจ U2T ต.หาดกรวด ภายใต้ชื่อแบรนด์ Veg.Can Gift by Hat Kruat

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,305

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : เพจ U2T หาดกรวด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65009776 : การถ่ายทอดเทคโนโลยี และพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเช้าผักจากพืชผักปลอดภัยตามมาตรฐาน

อินทรีย์ Organic Thailand



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.หาดกรวด อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Leaf Or. By Hat Kruat

รายละเอียด : นำพืชผักของเกษตรกรที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน Organic Thailand มาจัด

จำหน่ายเป็นกระเช้า 2 ขนาด กระเช้าขนาดเล็ก 299 บาท และกระเช้าใหญ่ 399 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหาดกรวดมีการทำเกษตรกรรมเป็นหลักทั้งปลูกข้าวและพืชผักส่งขาย อีกทั้งยังมีการยื่นขอรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ ซึ่งชาวบ้านที่ได้รับการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์มีความต้องการช่องทางในการจำหน่ายผักอินทรีย์ทางผู้ปฏิบัติงานโครงการ U2T จึงได้มีแนวคิดการนำพืชผักที่ได้รับการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ มาจัดเป็นกระเช้าสำหรับมอบในโอกาสและวาระต่างๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกษตร และยังทำการโฆษณาผ่านทางแฟนเพจ Facebook ของโครงการ U2T โดยใช้ชื่อแฟนเพจ U2T ต.หาดกรวด ภายใต้ชื่อแบรนด์ Leaf Or by Hat Kruat

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,615

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : เพจ U2T หาดกรวด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตพืชผักปลอดภัย โดยการใช้มาตรฐาน Organic Thailand

การผลิตและการใช้สารชีวภัณฑ์ทดแทนการใช้สารเคมี

ใช้สื่อโซเชียลมีเดีย เพื่อยกระดับสินค้าของชุมชน ให้มีมาตรฐานตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005021 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกิดใหม่แบบ ตำบลหาดจิว อำเภอเมือง จังหวัดอุดรดิตถ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.หาดจิว อ.เมืองอุดรดิตถ์ จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกิดใหม่แดง

รายละเอียด : เมนูขนมเกิดใหม่ ที่หาซื้อได้ตามต่างจังหวัดไม่ได้มีขายทั่วไป ที่ได้จากการทำ ฟาร์มเกิดใหม่ปลอดจากสารเคมี และ ขนบไทยโบราณที่มีชื่อเสียง ส่วนผสมของเกิดใหม่แดง ฟ้า เป็นการแปรรูปเกิดใหม่ให้เป็นขนมทานเล่น ที่สามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

พัฒนา คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมเพื่อสร้างนวัตกรรม

05 : แผนธุรกิจ

เกิดเป็นรากที่มีวัฒนธรรมการสูงกว่ารายชนิดอื่นๆ มีการเจริญเติบโตแบบเส้นใยประโยชน์ของเกิดใหม่แดง

1.มีวิตามินสูงมาก 2.ต่อต้านอนุมูลอิสระ 3.มีโปรตีนสูงกว่าเนื้อสัตว์ 4.ช่วยบำรุงหัวใจ 5.ช่วยควบคุมน้ำหนัก 6.ช่วยบำรุงระบบประสาท 7.ช่วยกระตุ้นภูมิคุ้มกัน

การแปรรูปจากเกิดใหม่แดง โดยการสร้างความแตกต่างจากในท้องตลาด คือการนำมาแปรรูปเป็นขนมเกิดใหม่ ขนบทองม้วนเกิดใหม่ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยทุกกระบวนการผลิตจะเน้นที่เรื่องความปลอดภัย และคุณค่าทางโภชนาการ เพื่อให้เป็นอาหารที่สามารถรับประทานแล้วไม่อ้วน มีประโยชน์ และตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคหลายกลุ่มช่วงอายุ โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายหน้าร้านที่บ้านผู้ผลิต และการขายทางออนไลน์ การทำสินค้าแปรรูปเกิดใหม่แดงที่กล่าวข้างต้น สามารถส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนและส่งเสริมรายได้ให้แก่เกษตรกรที่ปลูกเกิดใหม่สามารถต่อยอดและพัฒนาเป็นการยกระดับพัฒนาวัตถุดิบชุมชน ต่อไปได้ในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์เกิดใหม่แดง บ้านหาดจิว

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์เกิดใหม่แดง บ้านหาดจิว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005139 : โครงการพัฒนาการเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยวผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ ตำบลหาดจิว อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี

ต.หาดจิว อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เขื่อนน้ำน่าน

รายละเอียด : บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นเลิศของเขื่อนน้ำน่านจะทำให้การเข้าพักผ่อนประทับใจอย่างยิ่งบริการอินเทอร์เน็ตฟรีของที่พักรจะช่วยให้ผู้เข้าพักไม่พลาดการติดต่อสื่อสารและข่าวสารใด ๆ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาโฮมสเตย์ในบริบทหาดจิว

พัฒนากิจกรรมในการท่องเที่ยว

ปรับปรุงบริการที่ยังบกพร่อง

05 : แผนธุรกิจ

โฮมสเตย์ เป็นส่วนหนึ่งของการบริหารจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นรูปแบบสถานที่พักที่กำลังได้รับความนิยมอย่างมากในการจัดการท่องเที่ยวแบบวิถีชาวบ้านโดยชุมชน โฮมสเตย์เป็นการผสมผสานกันระหว่างการท่องเที่ยวและสถานที่พัก ซึ่งจะให้นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้ถึงการกิน การอยู่ การดำรงชีวิตประจำวัน ตลอดจนประเพณีวัฒนธรรมของชุมชนท้องถิ่นที่เป็นชีวิตจริง

ตำบลหาดจิว เป็นตำบลที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ มีทิวทัศน์ที่สวยงามของแม่น้ำน่านที่ไหลผ่าน และมีแหล่งท่องเที่ยวทางด้านวัฒนธรรมและวิถีชีวิตมากมาย อาทิ เช่น การทอดผ้าป่าพื้นเมือง การย้อมผ้าพื้นเมือง การสานเข่งปลาทุ วัตถุของลม วัตถุหาดจิว ม่อนพระบาทสี่รอย นอกจากนี้ยังอุดมสมบูรณ์ไปด้วยพืชพันธุ์ทางการเกษตร จึงทำให้ตำบลหาดจิวเริ่มเป็นสถานที่ท่องเที่ยวและสามารถพัฒนาให้คนนอกพื้นที่ได้รู้จักและมาสัมผัสกับบรรยากาศที่หาดจิว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Coco & camping

ออนไลน์ : Coco & camping

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ชัยชุมพล อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอทุเรียน

รายละเอียด : ผ้าทอเส้นใยทุเรียน/ถุงย่ามผ้าทอเส้นใยทุเรียน ผลิตโดยนำเปลือกทุเรียนมาใช้ในการทอเส้นใยในการทอผ้า

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าและบริการ มุ่งเน้นเรื่องการนำวัสดุเหลือใช้มาใช้เพื่อให้เพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับชุมชนราคาใช้กลยุทธ์การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยาแบบกำหนดราคาที่ยุติธรรมการจัดจำหน่ายสถานที่ตั้งอยู่ใจกลางแหล่งชุมชนที่มีคนผ่านไปมาจำนวนมากหรือสถานที่ท่องเที่ยวของชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหั่น
เทคโนโลยีการสกัดเส้นใย
เทคโนโลยีเส้นใย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ชัยชุมพล อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแคบฟิวชั่น

รายละเอียด : ข้าวแคบลับแลสิ่งจากรสชาติ โดยใช้สัจจากรสชาติแต่ยังคงรสชาติเดิมในฉบับของข้าวแคบเมืองลับแล

05 : แผนธุรกิจ

- ด้านสินค้าและบริการ มุ่งเน้นเรื่องการปรุงแต่งอาหารให้มีรสชาติที่อร่อย ถูกปากตรงความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- ด้านราคา ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยา แบบกำหนดราคาตามความเคยชินของผู้บริโภคในราคาที่ยุติธรรม
- ด้านการจัดจำหน่าย สถานที่ตั้งอยู่ใจกลางแหล่งชุมชนที่มีคนสัญจรผ่านไปมาจำนวนมาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สารเติมแต่งและวัตถุเจือปนทางอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกลั่น

การกรอง

การหมัก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิต

ต.ด่านแม่คำมัน อ.ลับแล จ.อุดรดิต

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เลือคลุมผ้าทอบ้านห้วยช้าง ตำบลด่านแม่คำมัน

รายละเอียด : เลือคลุมถูกออกแบบการตัดเย็บจากผ้าทอ และ ขึ้นต้นจากผ้าทอที่โบราณบ้านห้วยช้าง ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นของภูมิปัญญาชาวตำบลด่านแม่คำมัน (ผ้าขึ้นต้นจกลายหงส์ ตัวขึ้นลายนกก) ฝีมือประณีต

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการออกแบบ Logo และ Packaging

เทคโนโลยีการสื่อสารการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ Logo ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าทอเป็นงานหัตถกรรมที่มีมาตั้งแต่โบราณ แสดงให้เห็นถึงภูมิปัญญาของชุมชน มีการนำเอาศิลปะมาประยุกต์ใช้กับวัสดุที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาสร้างสรรค์ออกแบบ มีความประณีต มีขั้นตอนและกระบวนการผลิตที่พิถีพิถัน และในปัจจุบันนี้เสื้อผ้าแฟชั่นเริ่มมีการนำผ้าทอมาปรับใช้ให้เข้ากับยุคสมัยนี้มากขึ้น เช่น การนำผ้าทอมาผลิตเป็นเสื้อผ้า ของใช้ เครื่องประดับตกแต่งทั้งนี้ทางกลุ่มได้เล็งเห็นทรัพยากรบุคคลในชุมชน ภูมิปัญญาประดิษฐ์ที่มีอยู่ จึงตัดสินใจนำมาพัฒนาให้เป็นสินค้าที่หลากหลาย และได้ขอความร่วมมือจากกลุ่มทอผ้าบ้านห้วยช้าง ตำบลด่านแม่คำมัน เนื่องจากในชุมชนนั้นมีผลิตภัณฑ์ผ้าขึ้นเป็นผลิตภัณฑ์เดียว ทำให้ยังไม่มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และยังไม่ได้เข้าสู่ยุคสมัย การนำผ้าทอมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นให้หลากหลายขึ้นจึงเป็นการสร้างคุณค่าและความทันสมัยให้กับผ้าทอในอีกรูปแบบหนึ่ง โดยจะนำผ้าทอมาผลิตเป็นเสื้อคลุม ให้มีความทันสมัย มีความโดดเด่น ดึงดูดลูกค้าและผู้สนใจ อีกทั้งแนวคิดหลักที่ตัดสินใจทำผลิตภัณฑ์เสื้อคลุมจากผ้าทอบ้านห้วยช้าง ตำบลด่านแม่คำมัน คือต้องการสนับสนุนผ้ามือ ที่เป็นฝีมือของชาวบ้านในชุมชน และพัฒนาต่อยอดให้เกิดรูปแบบใหม่ๆ และไม่ให้ผ้าทอโบราณถูกมองในแบบเดิมๆ อีกทั้งการจัดจำหน่ายแบรนด์ใหม่ของชุมชนนั้นไม่ใช้การรับรายได้เพียงคนเดียวแต่ยังเป็นการกระจายรายได้ไปสู่ชาวบ้านในชุมชนให้มีรายได้เสริมอีกหนึ่งช่องทางได้อีกด้วย นอกจากนี้ จะมีการจัดจำหน่ายผ่านหน้าร้านของชุมชน ผ่านช่องทางออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายได้และรวดเร็วต่อการซื้อสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผ้าทอบ้านห้วยช้าง ตำบลด่านแม่คำมัน อำเภอลับแล จังหวัดอุดรดิต

ออนไลน์ : กลุ่มผ้าทอบ้านห้วยช้าง ต.ด่านแม่คำมัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ด่านแม่คำมัน อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เชิดหมวก+กระเป๋า

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเอาผ้าทอโบราณจากชุมชนบ้านห้วยช้าง ตำบลด่านแม่คำมัน อำเภอลับแล จังหวัดอุดรดิตถ์ มาสร้างสรรค์ให้เป็นเชิดหมวกและกระเป๋าที่ทันสมัย และมีเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการออกแบบ Logo และ Packaging

เทคโนโลยีการสื่อสารการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ Logo ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าขึ้นต้นจก ตำบลด่านแม่คำมัน เป็นกลุ่มทอผ้าที่ทอผ้าขึ้นลายโบราณ และลายร่วมสมัยโดยยังยึดถือวิธีการทอแบบโบราณแล้วยังนำลวดลาย สีเส้นของยุคสมัยใหม่มาผสมผสานกันอีกด้วย ปัจจุบันมีผู้คนหันมานิยมผ้าไทยมากขึ้น ซึ่งการนำผ้าทอมาประยุกต์ในการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อให้ดูทันสมัยมากขึ้น มีความโดดเด่น ดึงดูดลูกค้าและผู้ที่มีสนใจ โดยการสร้างสรรค์ผ้าทอที่มีลักษณะรูปแบบลวดลายและรูปแบบผลิตภัณฑ์เดิมนำมาดัดแปลงประยุกต์ พัฒนาต่อยอดให้เกิดรูปแบบใหม่ ๆ และไม่ให้ผ้าทอโบราณถูกมองในรูปแบบเดิม ๆ เพื่อให้เข้ากับยุคสมัยโดยการนำเทคโนโลยีมาช่วยในผลิตและการขายในช่องทางออนไลน์ที่ปัจจุบันนี้ได้เพิ่มความสะดวกให้กับผู้คนมากขึ้น ยังสามารถเปิดช่องทางการขายเข้าถึงลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้า และเลือกดูตัวอย่างแบบสินค้า ทำให้ลูกค้าได้ตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้น

แผนธุรกิจการขายเชิดหมวก+กระเป๋าจากผ้าทอบ้านห้วยช้าง ตำบลด่านแม่คำมัน จะออกแบบ เพิ่มลวดลายสีเส้นให้ทันสมัยที่จะขายในช่องทางออนไลน์ มีการวางแผนงานการออกแบบการคิดสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน เนื่องจากผลิตภัณฑ์ผ้าไทยมีการแข่งขันการขายที่สูง จึงเน้นการทำตลาดในช่องทางออนไลน์ ในการขายสินค้า เช่น เพจใน facebook Shopee Lazada และจะมีส่วนของการขายออฟไลน์ เช่น การออกบูธแสดงสินค้าตามตลาดนัดชุมชนและงานประจำจังหวัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผ้าทอบ้านห้วยช้าง ตำบลด่านแม่คำมัน อำเภอลับแล จังหวัดอุดรดิตถ์

ออนไลน์ : กลุ่มผ้าทอบ้านห้วยช้าง ต.ด่านแม่คำมัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ทุ่งช้าง อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสุบใจ

รายละเอียด : ข้าวอินทรีย์ที่กลุ่มปลูกและวางจำหน่าย 3 ชนิด ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ ข้าวขง43 ข้าวไรซ์เบอร์รี่ โดยวางจำหน่ายตามนี้คือขนาด 1 กิโลกรัม 5 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

TikTok

Line Oa

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการยกระดับข้าวอินทรีย์ตำบลทุ่งช้างได้รับความร่วมมือจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเกษตรกรรมปลอดภัย หมู่ 1 ตำบลมีเป้าหมายต้องการผลิตข้าวที่ปลอดภัยและให้คนในชุมชนมีรายได้และเกิดการเรียนรู้ถึงวิธีการปลูกข้าวอินทรีย์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,830

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเกษตรกรรมปลอดภัยตามแนวพระราชดำริ

ออนไลน์ : ข้าวสุบใจ-ข้าวอินทรีย์แท้ปลูกโดยคนอินทรีย์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008201 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์กระยาสารท ตำบลทุ่งยั้ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ทุ่งยั้ง อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารทบ้านเกาะตาเพชร

รายละเอียด : กระยาสารท 2 รสชาติได้แก่ รสชาติดั้งเดิมโดยใช้ความหวานจากน้ำตาลมะพร้าว และรสชาติใหม่งาดำโดยมีความหวานจากน้ำช่อดอกมะพร้าวน้ำหอมซึ่งมีรสหวานน้อยกว่ารสดั้งเดิม

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำโครงการส่งเสริมและพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์กระยาสารทตำบลทุ่งยั้ง กระยาสารทตำบลทุ่งยั้งกลุ่มครัวเรือนส้มมาชีพ (บ้านเกาะตาเพชร) หมู่ 3 ตำบลไฟล่อมมีการก่อตั้งกลุ่มส้มมาชีพนี้ขึ้นมา เพื่อคงอาชีพให้คนในชุมชนได้มีอาชีพ และรายได้จาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระยาสารทบ้านเกาะตาเพชร

ออนไลน์ : กระยาสารทงานตำบลบ้านเกาะตาเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

TikTok

Line OA

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น่านกกก อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทุเรียนกวน

รายละเอียด : วัตถุดิบหลักคือเนื้อทุเรียนหมอนทอง 100% ซึ่งจะมีเพียงในช่วงฤดูกาล ทำให้วัตถุดิบที่จะเข้าสู่กระบวนการผลิต ไม่สามารถผลิตได้ตลอดทั้งปี ทางกลุ่มจึงใช้วิธีการแกะเนื้อทุเรียนแล้วแช่แข็งไว้สำหรับการผลิตทุเรียนกวน แต่เนื่องจากผลผลิตทุเรียนมีถึงเดือนกรกฎาคมและมีราคาสูง จึงเป็นข้อจำกัดของวัตถุดิบหลักในการผลิตทุเรียนกวนทั้งนี้ทุเรียนกวนเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทของกินเล่นหรือของฝากในตำบลน่านกกกเน้นการพัฒนาศรธุรกิจที่ทันสมัยและช่วยให้ง่ายต่อการรับประทานต่อหนึ่งครั้งดังนั้น ทีมU2T

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาศรธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Design Think การพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์

การสื่อสารการตลาด Content Marketing และการถ่ายภาพสินค้า

การรักษาและยืดอายุสินค้าได้นานขึ้น ทุเรียนกวนออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดในการทำธุรกิจ

ทุเรียนกวนเป็นสินค้าสำหรับผู้ที่ชอบรับประทานทุเรียนโดยเฉพาะและผู้รับประทานทุเรียนแปรรูปซึ่งเป็นวัตถุดิบที่มีในชุมชนและมีการส่งเสริมคนในชุมชนให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้นด้วยการรับซื้อวัตถุดิบหลักจากคนในชุมชน

แนวคิดผลิตภัณฑ์ ทุเรียนกวนเป็นสินค้าสำหรับคนที่ชื่นชอบทุเรียนซึ่งผลิตจากวัตถุดิบคือทุเรียนที่มีในพื้นที่ตำบลน่านกกกมาอยู่ในลักษณะของการแปรรูปเป็นทุเรียนกวนที่สามารถมีขายในระยะยาวและนอกฤดูกาลอีกทั้งยังเป็นการช่วยให้ชุมชนเกิดรายได้เพิ่มขึ้นโดยทุเรียนของตำบลน่านกกกจะมีรสหวานและนุ่มผสมผสานกับความหอมมันกลายเป็นความอร่อยแบบลงตัวเมื่อนำมาแปรรูปเป็นทุเรียนกวนจะใช้ทุเรียนพันธุ์หมอนทองแท้ไม่ใส่สารกันเสียไม่ผสมแป้งไม่ใส่สีผสมอาหาร

ภาพรวมของตลาด

ลูกค้าสามารถสั่งจองมาล่วงหน้าในเพจหรือเลือกซื้อหน้าร้านซึ่งมีการทำสดใหม่ทุกวันและจำหน่ายทุกวันหรือจัดส่งให้ลูกค้าตามออเดอร์ ช่องทางการจัดจำหน่ายประกอบด้วยการขายออนไลน์หน้าเพจและการขายหน้าร้าน/ร้านขายของฝากซึ่งจำหน่ายในราคา70บาทต่อกระปุกโอกาสทางการตลาด

-ชื่อเสียงของทุเรียนในพื้นที่ตำบลน่านกกกทำให้สามารถสร้างยอดขายได้อย่างสม่ำเสมอ ดังนั้นการนำสินค้าแปรรูปทุเรียนออกจำหน่ายจะยังคงเป็นที่ต้องการของตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,810

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแพร่ชนกกก ร้านก๊วยเตี๋ยกลางนาตาส่งเต้า

ออนไลน์ : U2t nanokkok

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.น่านกกก อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แครกเกอร์เกล็ดทุเรียนทอด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารและของฝาก ทำมาจากธัญพืช 4 ชนิด ประกอบด้วย งาขาว งาดำ ลูกเกด และเม็ดมะม่วงหิมพานต์ มีรสชาติ หวาน หอม มัน อร่อย เหมาะสำหรับผู้ที่รักสุขภาพ และสามารถนำเป็นของฝากได้ ด้วยรูปทรงของแครกเกอร์เกล็ดทุเรียนธัญพืช นั้น เป็นรูปทรง หัวใจและ วงกลม มีบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงามและพกพาได้สะดวก วางจำหน่าย 2 รูปแบบ ในน้ำหนัก 60 กรัม บรรจุ 6 ชิ้น ในราคา 69 บาท และ ถุงซิปล็อกเป็นศูนย์ยี่ห้อภาส ในน้ำหนัก 100 กรัม บรรจุ 10 ชิ้น ราคา 99 บาทรูปผลิตภัณฑ์แค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสราอาชีพเสริมให้กับคนในชุมชน

การสร้างรายได้ให้กับชุมชน

การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเกล็ดทุเรียน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

“แครกเกอร์เกล็ดทุเรียนธัญพืช”@น่านกกกที่เป็นการผลิตโดยใช้เกล็ดทุเรียนเป็นวัตถุดิบหลักผสมกับธัญพืช4ชนิดประกอบด้วยงาขาวงาดำลูกเกดและเม็ดมะม่วงหิมพานต์บรรจุภัณฑ์ที่มีแบบกระปุกราคา69บาทและแบบถุงซองซีปล็อกราคา99บาทจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์แครกเกอร์เกล็ดทุเรียนทอดธัญพืชผลิตภัณฑ์ที่เป็นของฝากในพื้นที่ที่เกิดจากการยึดอายุผลผลิตทางการเกษตรไม่ว่าจะเป็นทุเรียนกวนหรือทุเรียนทอดซึ่งเป็นสองลำดับแรกของการแปรรูปทุเรียนที่ผู้บริโภคทั่วไปยอมรับแต่เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยเฉพาะทุเรียนทอดที่มีราคาสูงมาแต่ก็ยังไม่ได้รับความนิยมในการรับประทานซึ่งมีการจำนวนในราคาก็โลกรัสนะ1,200-1,500บาทต่อกิโลกรัมก็ยังมีส่วนที่เป็นเศษเล็กหรือที่ชาวบ้านเรียกว่า“เกล็ดทุเรียน”จึงเกิดในคิดในการเพิ่มมูลค่าเกล็ดทุเรียนด้วยการต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์แครกเกอร์ทุเรียนทอดทั้งนี้ทีมU2Tตำบลน่านกกกจึงพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในพื้นที่ตำบลน่านกกกที่จะใช้เป็นของฝากในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ม่ออกสู่ตลาดและทำแผนการตลาดให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น โอกาสทางการตลาด สินค้าอยู่ในช่วงแนะนำเพราะยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้านแต่มีรสชาติที่ดีเหมาะกับการรับประทานเป็นของว่างหรือของกินเล่นเหมาะกับวัยทำงานและเป็นของฝาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,365

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแพร่ชนนกกก ร้านก๊วยเตี๋ยกลางนาตลิ่งต่ำ

ออนไลน์ : U2t nanokkok

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ไผ่ล้อม อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าว 2 สี ไผ่ล้อม

รายละเอียด : ประเภท=สินค้าทางการเกษตร รายละเอียด=การนำข้าวไรซ์เบอร์รี่ และข้าวหอมมะลิในชุมชน มาบรรจุรวมเข้าด้วยกัน ขนาดบรรจุประมาณ 250 กรัม และออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้ง่ายต่อการบริโภค เพื่อตอบสนองผู้บริโภคสุขภาพ คุณสมบัตินี้มีประโยชน์ต่อร่างกาย,พหุพาสะดวก , เก็บไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบรรจุสุญญากาศ
ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
ทำแผนการตลาดออนไลน์ เช่น line official

05 : แผนธุรกิจ

<https://docs.google.com/document/d/1nVoGC5YXvy6WFXHpv3UtHhGGb5LHuTHQ/edit?rtpof=true&sd=true>

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โรงเรียนทำกินทำใช้บ้านดงสระแก้ว
ออนไลน์ : U2Tตำบลไผ่ล้อม
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ไผ่ล้อม อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงแสงตะวันไผ่ล้อม

รายละเอียด : มะม่วงเขียว อบแห้ง พลังงานแสงอาทิตย์ บรรจุลงในถุงสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

<https://docs.google.com/document/d/1umcp8kigTq7z0i9apBuPbxUirulPQJ1a/edit?usp=sharing&ouid=113381309070710061426&rtpof=true&sd=true>

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- เครื่องตากพลังงานแสงอาทิตย์
- ทำแผนการตลาดออนไลน์ เช่น line official

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โรงเรียน ทำกินทำ ใช้ บ้านดงสระแก้ว

ออนไลน์ : U2Tตำบลไผ่ล้อม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์



ต.ฝายหลวง อ.ลับแล จ.อุตรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แคบคับ (Khaeb Khab)

รายละเอียด : แคบคับ เป็นการพัฒนามาจากข้าวแคบดั้งเดิมของชาวฝายหลวง อำเภอลับแล จังหวัดอุตรดิตถ์ ที่แต่เดิมเป็นแผ่นสี่เหลี่ยม มาตัดทำเป็นขนมอบกรอบเป็นอาหารว่าง กรอบ เคี้ยวเพลิน ที่มีรสชาติถึง 4 รสชาติ ได้แก่ รสตั้มยำกุ้ง รสบาร์บีคิว รสหมาล่า และรสกระเทียม โดยผลิตภัณฑ์ข้าวแคบแบบเดิม มีปัญหาทางด้านความสะอาด และไม่มีบรรจุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ใหม่ได้บรรจุในถุงสุญญากาศมีการออกแบบตราสินค้าภายใต้ชื่อตราว่า "แคบคับ"

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารโดยการทำให้แห้งและอบกรอบ
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทนต่ออาหาร
เทคโนโลยีการผลิตเพื่อยืดอายุอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้าวแคบภายใต้ยี่ห้อ แคบคับ เป็นการพัฒนาข้าวแคบจากผลิตภัณฑ์เดิมที่ทำเป็นแผ่นกลมใหญ่ที่ผลิตขายในท้องถิ่นผลิตภัณฑ์มีรสชาติแบบดั้งเดิมที่ไม่มีความแปลกใหม่ ในส่วนของผลิตภัณฑ์ใหม่ จะพัฒนาโดยใช้สูตร และส่วนผสมของข้าวแคบให้มีลักษณะเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค โดยจะมีการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ ซึ่งเป็นการช่วยลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า อีกทั้งยังจัดหาระบบเครื่องบรรจุภัณฑ์ที่มีความสะอาด ปลอดภัยปราศจากสารปนเปื้อนที่สามารถเก็บภายในถุงสุญญากาศที่รักษาความสมบูรณ์ของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดอีกด้วย และมีการขายใน หลายช่องทางและหลายรูปแบบ เช่น ขายในเพจ Facebook, Instagram และ TikTok และในแพลตฟอร์มต่างๆ เช่น Shopee และ Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รักรัถ์ถิ่นฝายหลวง

ออนไลน์ : รักรัถ์ถิ่นฝายหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008979 : การออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือฝ้ายหลวงสู่เครื่องแต่งกายสมัยใหม่เพื่อการตลาดเชิงพาณิชย์



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.ฝ้ายหลวง อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฮ่อม บุกิด

รายละเอียด : เป็นชุดสวมนั้สำหรับสตรีสำเร็จรูปที่นำผ้าทอพื้นเมืองของชุมชนชาวฝ้ายหลวง มาตัดเย็บในรูปแบบที่ทันสมัย เป็นชุดกางเกงกระโปรงที่กำลังได้รับความนิยมของสุภาพสตรีที่มีความทันสมัย ด้วยการออกแบบจากช่างที่มีฝีมือปราณีต สวยลายและแบบสวยงาม ทันสมัย มีทั้งหมด 4 Size คือ SS, S, M, L, XL

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตเครื่องแต่งกายสุภาพสตรีสำเร็จรูป

นวัตกรรมภูมิปัญญาท้องถิ่นการทอผ้าพื้นด้วยมือ ซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญในการพัฒนา

ผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกาย

นวัตกรรมการออกแบบรูปรอง และลวดลายเครื่องแต่งกายแบบทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจการขายกระโปรงกางเกงที่เป็นผ้าทอมือของผ้าฮ่อม บุกิด จะมีการพัฒนา และยกระดับของลวดลาย ปรับเปลี่ยนรูปแบบให้ทันสมัยให้เข้ากับยุคสมัย แพ็คเก็จของผลิตภัณฑ์ รูปแบบการขาย กลุ่มเป้าหมาย และจะส่งเสริมให้คน รุ่นใหม่ได้สวมใส่ผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการอนุรักษ์และสืบสานวัฒนธรรมในการใส่ผ้าทอมือเมืองลับแลอีกด้วย และมีการขายใน หลายช่องทางและหลายรูปแบบ เช่น ขายในเพจ Facebook, Instagram และ TikTok และในแพลตฟอร์มต่างๆ เช่น Shopee Lazada และช่องทางการส่งออกต่างประเทศ เช่น Alibaba และ Taobao

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รักรัถันฝ้ายหลวง

ออนไลน์ : รักรัถันฝ้ายหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่พูล อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หลงทุเรียน

รายละเอียด : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ทุเรียนกวนที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ทุเรียนกวน โดยออกแบบตราสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สร้างสื่อประชาสัมพันธ์สินค้าทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักในตลาดชุมชนและตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 71,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนรักษ์ลับแล

ออนไลน์ : U2T For BCG แม่พูล อุดรดิตถ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมออกแบบบรรจุภัณฑ์

แอปพลิเคชัน

เครื่องซิลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.แม่พูล อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โฮมสเตย์สวนป่อชาแม่ข่า

รายละเอียด : ที่พักแบบธรรมชาติในสวนผลไม้ และเที่ยวชมสัมผัสวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจที่พิกโฮมสเตย์มีแนวทางในการพัฒนาการตลาดออนไลน์และบริการโดยการจัดทำ Application และ line official ในการจองที่พักให้มีความสะดวกสบายต่อผู้ใช้บริการ อีกทั้งยังมีการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวมาใช้บริการ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนพ้อชา แม่ข่า

ออนไลน์ : สวนป่อชา แม่ข่า โฮมสเตย์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

TikTok

Line

Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์



ต.ศรีพนมมาศ อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนีพันลับแล

รายละเอียด : เป็นชุดหนีพันลับแลบรรจุในรูปแบบซองสำเร็จรูปประกอบไปด้วยหมี่ขาวแห้ง ข้าวแคบพร้อมน้ำปรุงรสสำเร็จการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชนด้วยแบรนด์หนีพันลับแล โดยจะออกแบบเป็นของฝากที่สำเร็จรูปในรูปแบบของชุดหนีพันประกอบไปด้วยข้าวแคบ หนีพันขาวและน้ำปรุงรสสำเร็จรูปนี้นักท่องเที่ยวสามารถนำไปปรุงเองที่บ้านได้การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชนด้วยแบรนด์หนีพันลับแลโดยจะออกแบบเป็นของฝากที่สำเร็จรูปในรูปแบบของชุดหนีพันผ่านการขายทั้งสื่อแบบออนไลน์และออฟไลน์ลักษณะของผลิตภัณฑ์ชุด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- Design Think การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

-การพัฒนาสูตรน้ำปรุงรสสำเร็จ

-การสร้าง Story Telling การสื่อสารการตลาด Content Marketing และการถ่ายภาพ

สินค้า การตลาด Omni Channel

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หนีพันลับแลเป็นผลิตภัณฑ์พื้นถิ่นที่ได้รับความนิยมเป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านที่เกิดจากการนำข้าวแคบมาประยุกต์เป็นอาหารจึงพัฒนาของฝากรูปแบบใหม่ โดยจัดผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในรูปแบบของชุดที่สำเร็จรูปซึ่งเหมาะสำหรับผู้ชื่นชอบการท่องเที่ยวหนีพัน ทั้งนี้ ผู้ซื้อสามารถทำเพื่อรับประทานที่บ้านได้ด้วยตนเอง ซึ่งหนีพันลับแล ถือเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์พื้นถิ่นที่ขึ้นชื่อและได้รับความนิยมบริโภคกันอย่างแพร่หลายโดยถือเป็นสินค้าอัตลักษณ์ของคนลับแลและชาวอุดรดิตถ์ ที่เป็นการผสมผสานการรับงานร่วมกันระหว่างข้าวแคบ กับหมี่คลุก ซึ่งถือเป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านที่เกิดจากการนำข้าวแคบมาประยุกต์เป็นอาหาร และเป็นอาหารพื้นถิ่นที่ได้รับค่านิยมเป็นอย่างมาก จึงเกิดแนวความคิดที่จะพัฒนาของฝากรูปแบบใหม่ที่สามารถนำไปปรุงเอง หรือ รับประทานที่บ้านโดยจัดผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในรูปแบบของชุดที่สำเร็จรูป (Box Set) ที่ประกอบด้วย หนีพันขาวแห้ง ข้าวแคบ พร้อมน้ำปรุงรส ที่ผู้ซื้อสามารถนำไปปรุงเพิ่มเติมที่บ้านด้วยการใส่ผัก เช่น ผักกะหล่ำปี แครอท ผักชีฝรั่ง หรือ ผักชีใบเลื่อย ในการเพิ่มความหอมและน่ารับประทาน อาจเพิ่มเติมกากหมูทอด หรือ แครอทฝอย ก็จะช่วยเพิ่มรสชาติในการรับประทานมากยิ่งขึ้น ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ชื่นชอบในการท่องเที่ยวหนีพันที่ผู้ซื้อสามารถทำได้ง่ายที่บ้านด้วยตนเองอร่อยและน่ารับประทาน

วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์พื้นถิ่นชุดหนีพันลับแลแบบซองสำเร็จรูป โดยมุ่งเน้นรองรับความต้องการผู้บริโภคที่อยู่ห่างไกลไม่สะดวกเดินทางมาซื้อด้วยตนเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,170

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เอื้อนข้าวพันผักริมคลอง

ออนไลน์ : เพจ Facebook : U2T ตำบลศรีพนมมาศ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์

ต.ศรีพนมมาศ อ.ลับแล จ.อุดรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แผนที่เส้นทางของกิน (Laplae Street Food)

รายละเอียด : การดำเนินงานเส้นทางของกินอำเภอลับแลเริ่มจากการจัดประชุมงานเพื่อเลือกหาสถานที่ท่องเที่ยวร้านค้าวัดและร้านค้าที่เกี่ยวข้องมีลงพื้นที่พร้อมถ่ายภาพสถานที่ต่างๆวาดโครงร่างข้อมูลและตำแหน่งมีการสร้างContentโดยการทำคลิปวิดีโอในการเล่าเรื่องเพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์และทำการตลาดออนไลน์จึงได้ออกแบบการจัดทำแพ็คเกจทัวร์วัน(OneDayTrip)มีรายละเอียดค่าใช้จ่ายดังนี้-ค่ารถราง500บาท/เที่ยว/กลุ่ม-ค่าน้ำเที่ยว200บาท/เที่ยว/กลุ่ม-ค่าคอร์สกิจกรรม100/คน-ค่าอาหารกลางวัน165/คน/ชุด

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ GPS ในการปักหมุด การพัฒนาเส้นทางของกิน LabLao Street Food -Story Telling

Design Think การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

การสื่อสารการตลาด Content Marketing และการถ่ายภาพสินค้า และการตลาด Omni

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของอำเภอลับแลถือเป็นสถานที่ได้รับความนิยมด้วยเอกลักษณ์ของอาหารพื้นถิ่น ปัจจุบันมีร้านค้าเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากจึงจัดทำแผนธุรกิจเกี่ยวกับแผนที่เส้นทางของกินที่สามารถเข้าพื้นที่เพื่อกินของอร่อยๆควบคู่ไปกับบริการท่องเที่ยวชุมชนเชิงวัฒนธรรมแนวคิดการพัฒนาแผนที่เส้นทางของกินLaplaeStreetFoodเนื่องจากอำเภอลับแลจังหวัดอุดรดิตถ์ถือเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ขึ้นชื่อของจังหวัดและเป็นสถานที่อีกหนึ่งแห่งที่ได้รับความนิยมสำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวหรือผู้บริโภคด้วยเอกลักษณ์ของอาหารพื้นถิ่นที่มีความหลากหลายและบางชนิดมีที่เดียวในอุดรดิตถ์จึงเป็นพื้นที่ที่นักท่องเที่ยวหรือคนที่ผ่านไปมาของจังหวัดต่างแวะเวียนเข้าไปลองกินลองทานอาหารพื้นถิ่นเป็นประจำอีกทั้งปัจจุบันมีร้านค้าเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากและยังไม่มีที่รู้จักในวงกว้างดังนั้นทีมU2Tจึงเล็งเห็นโอกาสในการจัดทำแผนธุรกิจเกี่ยวกับแผนที่เส้นทางของกินที่สามารถเข้าพื้นที่เพื่อกินของอร่อยๆควบคู่ไปกับบริการท่องเที่ยวชุมชนเชิงวัฒนธรรมภายใต้ชื่อแผนที่เส้นทางของกิน(LaplaeStreetFood)ที่จะทำการรวบรวมร้านอาหารคาเฟ่หรือร้านขายของฝากซึ่งแบ่งเป็นเส้นทางหลักและเส้นทางรองในชุมชนทั้งนี้เพื่อให้เกิดการกระตุ้นรายได้และเศรษฐกิจหมุนเวียนภายในชุมชนอีกทั้งนักท่องเที่ยวยังจะได้รับความเพลิดเพลินจากการท่องเที่ยวและการเข้าถึงแหล่งของกินของเมืองลับแลวัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

1.เพื่อให้เกิดการรวบรวมแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับของกินพื้นถิ่นร้านอาหารคาเฟ่หรือของฝากของที่ระลึกเพื่อให้เกิดการนำอัตลักษณ์พื้นถิ่นมาใช้ในการกระตุ้นเศรษฐกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,855

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เชื้อนข้าวพันผักริมคลอง

ออนไลน์ : U2T ศรีพนมมาศ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG